

小麦品质好,市场价高于最低收购价——

今年夏粮收购呈现优粮优价好行情

经济日报·中国经济网记者 刘 慧

视点
中国新闻奖名专栏

7月初,各地夏粮收购呈现一派繁忙景象。例如,河北省今年夏粮收购工作已全面展开。截至7月1日,河北全省收购小麦158.8万吨,同比增加17.7%,收购均价由开秤初期的2.28元/公斤左右,上升至目前的2.34元/公斤左右。

业内专家表示,今年小麦品质好,粮食储备企业、贸易企业、加工企业等多元市场主体积极入市收购,小麦价格稳中有升,优质小麦品种在市场化收购中脱颖而出,销路好、价格高,逐步走出“优粮优价”行情。

小麦优质优价特征明显

在河北柏乡县西庄镇驻铺村,种粮大户魏丙勋家的300亩优质强筋小麦已经收割完毕,他把小麦全部储存到自家粮库中。魏丙勋说,他家今年小麦亩产900多斤,较去年略有减产,不过今年小麦品质好,价格较高,普通小麦价格大约每斤1.17元,优质强筋小麦价格1.26元左右。他已经与柏乡金谷源优质小麦专业合作社签订了订单,合作社以高于市场价收购小麦,但他并不着急卖粮,想等到8月份再卖。

与往年新粮集中上市时农民扎堆卖粮不同,今年像魏丙勋一样惜售的农民不在少数,一些企业收购进度因而明显放缓。河北柏乡金谷源优质小麦专业合作社理事长常清说,今年合作社计划收购优质专用小麦5万吨,截至6月30日仅收购了5600吨。河北柏乡国家粮食储备库主任尚金锁告诉记者,今年他们粮库计划收购15万吨小麦,截至6月30日仅收购4.8万吨。

“造成农民惜售的主要原因,一方面是受新冠肺炎疫情影响,农户认识到粮食安全的重要性,手中有粮,心中不慌,增加家庭存粮;另一方面,今年上半年玉米价格大幅上涨,农户认为小麦价格也会上涨,就把粮食存起来等待更好的市场行情。”尚金锁说。

“虽然一些企业收购进度较往年有所减缓,但总体看,今年夏粮收购进度正常。”国家粮食和物资储备局粮食储备司司长秦玉云认为,今年小麦收获期有所提前,开秤初期进度快于上年。但6月中旬以来,由于江淮地区降雨较多,对新粮购销造成了一定影响,加之在新冠肺炎疫情防控常态化背景下,农户储粮意愿有所增强,收购量有所回落。最新统计数据显示,截至6月25日,主产区小麦累计收购1974.2万吨,同比减少156.0万吨。

记者在采访中了解到,今年小麦品质比早期市场预期要好,基本以二等或者一等小麦为主,市场价高于最低收购价。一些地方一等普通小麦市场价格为每斤1.165元至1.185元,“师荣02—1”“新麦26”等优质小麦价格每斤在1.26元至1.29元,比普通品种价格高出0.1元以

今年小麦品质好,粮食储备企业、贸易企业、加工企业等多元市场主体积极入市收购,小麦价格稳中有升,优质小麦品种在市场化收购中脱颖而出,销路好、价格高,逐步走出“优粮优价”行情。目前,六大小麦主产区中,湖北、安徽、江苏三省已启动小麦最低收购价收购,有效守住了农民“种粮卖得出”的底线,保护了种粮农民利益。



新疆库车牙哈镇粮站农民在装卸小麦。近日,库车夏粮收购工作全面展开,当地共设置了10个站点收购夏粮,预计收购夏粮5万吨。

上。山东一些地方优质专用小麦价格甚至达到每斤1.30元至1.32元。“近年来各地深入实施优质粮食工程,发展优质专用小麦,取得积极成效,市场需求旺盛,价格优势明显。”秦玉云说。

收储市场化改革成效显著

今年夏粮收购中市场化收购十分活跃,但最低收购价收购仍然是粮食收购中的重要组成部分。目前,六大小麦主产区中,湖北、安徽、江苏三省已启动小麦最低收购价收购,有效守住了农民“种粮卖得出”的底线,保护了种粮农民利益。

在中储粮盐城直属库有限公司库区,党委书记、总经理薛金文正在忙着组织小麦收购。薛金文说,盐城市是全国小麦核心产区,预计今年小麦产量240万吨,预计收购最低收购价小麦80万吨至90万吨,他们已经在盐城市9个县(市、区)设委托收购库点123个,仓容100万吨。小麦刚上市时,当地小麦收购价格仅为每斤1.08元。6月16日盐城市启动小麦最低收购价收购,一等小麦价格为每斤1.16元,截至6月30日,全市已经收购最低收购价小麦27.6万吨,98%以上为一等小麦。“根据前期市场价格和最低收购价启动后的价格,依据入库粮食数量,盐城区域为农民增收4300万元,预计夏粮收购将为农民增收1.6亿元。”薛金文说。

近年来,为了改变我国优质粮食供给

不足的问题,国家深入推进农业供给侧结构性改革和粮食收储市场化改革,在2016年取消玉米临储政策的基础上,不断完善最低收购价政策,2018年国家在继续保留稻谷、小麦最低收购价政策框架的基础上,全面下调稻谷和小麦最低收购价水平,最低收购价政策从“托市”转向“托底”,引导粮食收购从政策性收储为主向政府引导下的市场化收购为主转变。3年来,多元市场主体积极入市收购,市场化收购比重逐年增加,今年夏粮收购中,市场化收购超过总收购量的95%。

“今年夏粮收购中小麦价格稳中有升,这是政策稳市和多元市场主体争市的结果。”国家发改委产业经济与技术经济研究所主任涂圣伟认为,国家继续在主产区实行最低收购价政策,有效发挥了政策托底作用,守住了“种粮卖得出”的底线。“根据前期市场价格和最低收购价启动后的价格,依据入库粮食数量,盐城区域为农民增收4300万元,预计夏粮收购将为农民增收1.6亿元。”薛金文说。

深入实施优质粮食工程

在优粮优价市场化收储机制形成过程中,粮食加工企业起着至关重要的作用。国家粮食和物资储备局2017年启动实施优质粮食工程以来,通过实施“中国好粮油”行动计划,中粮、五得利、中裕食品、发达面业、内蒙古恒丰、河南想念等

一批“中国好粮油示范企业”不断做大做强做优,成为市场化收购的主力军。

位于河南南阳市的想念食品公司是一家专注挂面研发、生产、销售的农业产业化国家级重点龙头企业。近年来,想念食品着力构建小麦收储、面粉加工、面条加工为一体的全产业链经营模式,现拥有小麦存储能力26万吨的智能化仓储设备、年处理小麦60万吨的面粉加工车间、年产量47万吨的面条加工车间。“好面条加工为一体的全产业链经营模式,现拥有小麦存储能力26万吨的智能化仓储设备、年处理小麦60万吨的面粉加工车间、年产量47万吨的面条加工车间。形成一批全国龙头企业及区域性骨干企业、优势特色明显的示范区、产业链较为完整的优质粮食产业集群及“中国好粮油”销售网络,引领产购储加销由分散经营向一体化发展转变。

不过,目前“中国好粮油示范企业”还面临着融资难、融资贵、技术装备落后、专业人才缺乏等问题。一些县域企业粮油产品品牌多、名牌少,知名度不高,市场竞争力有待进一步加强。

“今后要加大财政支持力度,进一步推动实施优质粮食工程。”国家粮食和物资储备局有关负责人表示,更大范围发挥典型示范带动作用,做大做强一批优势和特色明显、具有核心竞争力和行业带动力的优质粮食产业重点项目、重点区域、重点企业,形成一批全国龙头企业及区域性骨干企业、优势特色明显的示范区、产业链较为完整的优质粮食产业集群及“中国好粮油”销售网络,引领产购储加销由分散经营向一体化发展转变。

降幅减少至18.9%。国内疫情防控局面得到根本性扭转后,各地的工厂企业学校都已经正常复工复产,带动了对猪肉的集体消费需求出现明显增长。端午节小长假人口流动反弹也刺激了猪肉消费。

第三是冻猪肉进口和冻品市场消费受国内外疫情防控影响下降。数据显示,2020年5月我国猪肉进口量为37万吨,环比减少5.13%。同时,多地开展冻库市场新冠病毒核酸检测,也导致冻品出库受抑制。

第四是南方强降雨天气影响了生猪产品调运。一般情况下,东北地区在5月份以后随着气温升高,往南跨区调运量将会逐渐下降。6月份进入主汛期以来,南方经历了五轮强降雨过程,全国共有26个省份遭受洪涝灾害,影响了跨省生猪及猪肉调运速度和调运量。

“猪价存在一定季节性的上涨空间,部分时间甚至可能出现较快上涨,但整体而言,超越前期历史高点可能性不大。”对于后市情况,朱增勇说,猪周期是指猪价的整体走势,不代表生猪价格达到高峰后就会持续下跌,在波动下降大趋势下,也会出现价格次高点和季节性涨跌。截至6月23日,政府储备肉今年已投放22次,累计达41万吨。后期储备肉仍将会多频次投放市场。此外,当前冻猪肉库存量仍较充裕,8月和9月份是冻品出库高峰,将有效抑制猪价上涨。综合来看,猪价高点可能已过去,此后部分时间可能出现较快上涨,但超过前期高点可能性不大。

6月以来,商品猪供给偏紧,价格持续回升,专家认为——

猪价反弹难超前期高点

本报记者 黄俊毅

进入6月份以后,全国猪价持续回升,引起消费者的广泛关注。这一波回升能持续吗?就此,记者采访了业内专家。

“每年5月份、6月份,历来是猪价季节性反弹的时间节点,当前商品猪供给仍偏紧,加之餐饮和复产复产,端午节部分屠宰企业备货,鲜猪肉需求有所增加,猪肉价格和生猪价格出现季节性反弹,是正常现象。”7月1日,中国农业科学院北京畜牧兽医研究所副研究员朱增勇对经济日报记者说。

农业农村部监测数据显示,全国集贸市场生猪价格自今年2月份第3周的37.51元/公斤,跌至5月份第3周的28.49元/公斤,累计下跌24.0%,之后连续5周回升。6月第4周为33.35元/公斤,连续5周上涨,累计上涨4.86元/公斤,涨幅达17.1%。全国集贸市场猪肉价格自今年2月第3周的59.64元/公斤,连续14周下跌至5月第4周的45.98元/公斤,累计下跌23%,之后连续4周回升。6月第4周为49.89元/公斤,4周

每年5月份、6月份,历来是猪价季节性反弹的时间节点,价格存在一定季节性上涨空间,部分时间甚至可能出现较快上涨。综合来看,猪价高点可能已过去,此后部分时间可能出现较快上涨,但超过前期高点可能性不大。

累计上涨3.91元/公斤,涨幅达8.5%。“此轮上涨产区生猪价格涨幅较高,主销区涨幅相对较小。河北、天津、黑龙江、吉林、辽宁、江苏、浙江、山东、河南、陕西等产区5周累计上涨超过6元/公斤,其中山东和河南涨幅约8元/公斤。主销区广东省生猪价格涨幅在3元/公斤左右。”朱增勇说,这在一定程度上表明当前商品猪供给偏紧局面仍然较突出,而猪肉消费尽管已经明显增加,但仍处于恢复过程中。

近期猪价上涨的原因,朱增勇认为可从供给、需求两方面去探寻。首先,商品

猪供应紧张的基本面没有改变。今年前5个月,全国规模以上生猪屠宰企业屠宰量为6176万头,同比下降了33.9%。自3月份起,屠宰量连续3个月环比增长,同比跌幅从3月份的36.9%收窄至5月份的27.7%,但依然显著低于上年同期。春季新冠肺炎疫情防控封闭管理形成大量压栏超体猪,超体猪集中上市造成猪价一路下跌,直到5月中旬大猪才逐渐被市场消化。其次,猪肉需求在回升。数据显示,前5个月全国餐饮收入由1月份至3月份月同比下跌44.3%,收窄至36.5%。其中,3月份全国餐饮收入同比下跌46.8%,5月份

热搜

理财掀起“直播热” 这些避险知识得知道

本报记者 周琳

一场特殊的理财直播日前在浙江杭州西湖边举行,这个“湖上直播间”由全透明的直播区和全透明的展示区组成,蚂蚁集团资产优选团队负责人李小康与主播一起同大家聊理财中的“避坑”知识。支付宝平台数据显示,该直播间当晚90分钟吸引了200万人观看,交易金额达到15.5亿元。

新冠肺炎疫情催生了各行各业的“直播热”,如今这股“热风”也刮到了金融领域。越来越多金融机构把线下路演搬到线上直播间。

线上直播卖的都是哪些理财产品?是否所有主播都具备卖理财的资质?中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,目前,直播理财还处于聚集流量阶段,所涉及的理财产品比较繁杂,以公募基金和银行理财为主,但涉及销售层面的内容有限,更多的是在进行前期铺垫和流量堆积。

针对直播理财风险,盘和林说,目前,直播卖理财仍有很多“擦边球”成分,具有一定的合规风险。比如,理财直播发红包,本质上涉及有奖销售,而有奖销售并不会得到监管部门支持。此外,直播卖理财的手段也存在着合规风险。比如,《商业银行理财业务监督管理办法》和《证券公司代销金融产品管理规定》等文件明确要求,银行理财、公募基金等产品不得宣传理财产品预期收益率,只能提供信息,不得承诺保本保收益。但相关直播主播在实践中是否完全执行有待商榷。

以银行理财为例,根据《商业银行理财产品销售管理要求》,“商业银行不得通过电视、电台、互联网等渠道对具体理财产品进行宣传,本行渠道除外”。显然,微信、抖音等平台虽然流量大,但不属于银行自身渠道,目前存在一定合规风险。

如果不能在非本行渠道上进行宣传,那么商业银行能不能将流量网红们请到自己的渠道进行直播带理财?这里存在两种方式,一是聘用网红成为本行员工或签署合作协议让其在本行渠道进行销售宣传,但同样存在限制条件。二是直播人员不能是金融“小白”,必须具备相关从业资格,经主办及法律合规部门审核,遵照执行。

银行理财产品可以采取何种方式直播?根据相关规定,商业银行应先获得网络直播许可。根据募集方式的不同,理财产品可分为公募理财和私募理财,私募理财是指“商业银行面向合格投资者非公开发行的理财产品”,法律上不能公开直播。对于公募基金而言,由于部分互联网公司已获得第三方基金代销牌照,理论上可以通过新浪、京东、支付宝等平台直播,观众可以在观看直播的同时购买基金。但直播同样须遵守《证券投资基金销售管理办法》等相关规则。比如,不能在直播中虚假记载、误导性陈述,不能夸大业绩,不能采取抽奖、回扣或者送实物等方式。

直播卖理财,会不会成为未来理财营销的主流手段?富国基金电商部总经理郭君平认为,基金公司做直播才刚刚兴起,未来有无限可能。盘和林表示,直播理财未来会成为理财营销的重要趋势之一。首先,直播理财可以在短时间内为投资者提供更多信息,通过一些解释也能够让投资者更快理解理财的收益、风险。其次,相较于银行柜台、基金公司的理财销售,直播理财淡化了“一对一”销售的压迫性,会让投资者感到更为自然更为主动。

“贴现通”业务受欢迎

融资渠道变宽价格更低

本报记者 钱菁旻

票据贴现市场信息不对称、资源分布不均匀等问题,一度成为困扰民营企业和小微企业融资的难点,上海票据交易所于2019年5月推出的“贴现通”业务,很大程度缓解了这一矛盾。“贴现通”就是票据经纪机构受贴现申请人委托,在票交所的系统上进行信息登记、询价发布、交易撮合,之后由贴现申请人与贴现机构完成票据贴现的业务。该业务的推出在规范票据市场的同时,也为民营和中小微企业拓宽了融资渠道、降低了融资成本。

目前,“贴现通”在纾困民营和中小微企业,尤其是遭受新冠肺炎疫情影响的这类企业中,发挥了怎样的作用呢?记者采访票据经纪业务5家试点行中的浦发银行和浙商银行发现,这两家银行以数字化手段赋能“贴现通”,推动了服务能级和效率的提升。

“我们抱着试一试的心态,在浙商银行企业网银通过‘贴现通’申请了贴现,一键委托后20分钟左右就贴现成功,收到了资金,非常方便。”某石化进出口贸易企业财务负责人说。

复工复产以来,该企业采购的一批原材料在香港准备清关,需要支付境外供货商原材料货款以及海关税费,企业对资金清算时效性要求高,一时无法周转。正在他们一筹莫展之际,浙商银行建议其通过票据经纪业务解决融资需求。最终,企业通过票据经纪业务获得10笔合计1690万元融资,其中一笔业务利率比委托价格还低36个基点,大幅降低融资成本,帮助企业顺利复工复产。

实现高速度的原因,在于票据经纪业务可通过全市场询价,匹配帮助企业在最高委托利率范围内询价发现最优贴现价格,切实降低企业融资成本。而且,浙商银行、浦发银行等试点银行在全力投身于打通贴现服务“最后一公里”的工作中,已实现了全流程线上办理,企业客户足不出户一键委托,向全市场公开询价,以最快速度匹配最优价格,切实降低融资成本,有效缓解了企业财务压力。

再如,在病毒肆虐、疫情严峻的特殊时期,浙商银行票据经纪业务第一时间开通24小时业务受理绿色通道,保障特殊时期资金及时到账,为抗击疫情及复工复产的广大企业,尤其是民营企业提供高效便捷的贴现融资服务,助力企业低成本融资,确保企业正常生产运营。

浦发银行提供的数据显示,自开办贴现通业务以来,截至今年5月末,该行已累计与300家企业开展票据经纪业务合作,累计受理贴现委托超过21亿元,累计撮合成交超过18亿元。与此同时,为推动“贴现通”业务发展,提升客户体验,简化操作流程,浦发银行于6月20日上线直连系统,保障客户实现全流程线上办理业务,足不出户即可体验“一键委托,线上收款”的快捷与高效。

在业内人士看来,部分商业银行充分发挥数字化转型的先天优势,赋能普惠金融,积极探索票据融资新模式,能为后疫情时代的中小微企业健康发展注入金融活水,为更好服务实体经济贡献力量。

本版编辑 董庆森 张可