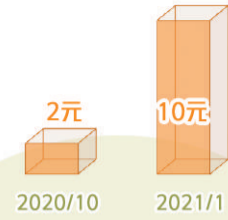


化解“葱击波”，听听产区怎么说

——山东大葱主产区应对价格波动情况调查

证券日报记者 赵彬彬 王 倩

2020年10月份，大葱价格每斤2元
2021年1月初，葱价一度突破每斤10元



2012年，我国大葱价格暴涨，被网友戏称为“向钱葱”

2016年上半年，大葱价格出现过极为迅猛的上涨

2020年下半年，多重因素叠加影响，本轮大葱涨幅再创新高

大葱价格波动大致4年为一个周期



2020年10月份，大葱价格从2元/斤开始一路上涨，到2021年1月初，一度突破10元/斤。近期价格有所回落，但较往年仍然维持高位。

是什么原因导致本轮葱价暴涨？未来大葱价格走势如何？怎样防止农产品价格“过山车”？近日，记者对多个大葱主产区和多位行业专家进行了采访。

葱价最高冲上每斤10元

山东省济南市章丘区是全国闻名的大葱主产区。记者从章丘区农业农村局大葱产业办公室了解到，章丘大葱已成为拉动区域经济、带动农民增收致富的支柱产业。目前，章丘全区大葱种植总面积达12万亩，年产量达6亿公斤，实现年产值7亿多元。

章丘大葱一般在每年10月下旬采收，农闲大雪节气前基本采收完毕，目前大葱主要由经销商对外销售。日前，记者在位于章丘龙山的章丘大葱市场实地探访时看到，市场里人并不太多，大葱被整齐地码成小捆靠墙存放，另外有些大葱被装入精美包装盒中。几名帮工正忙着给大葱去土、去皮、打捆。

章丘大葱市场经理农产品公司经理刘结星对记者说，章丘大葱“高大脆白甜”，在全国知名度较高，一直以来更是作为特产销售。

“目前，这种10斤成捆的售价60元，8斤的礼盒装也是60元。”刘结星感慨，这一波行情下葱价确实很高。前一阵市场上零售的铁杆大葱都超过了10元/斤。他做大葱生意30多年，这一波葱价是他经历过最高的。

“去年大葱价格上涨的苗头从地头就能看到。往年都是菜贩子把葱送到我们市场来，去年我们得到地头收，否则就可能没有货，而且价格也比往年高很多。”刘结星说，在地头，大葱价格从1万元/亩涨到2万元/亩，后来甚至达到3万元/亩。

随后，记者又来到济南市城区东部最大的蔬菜批发市场——七里堡批发市场。“金贵”的章丘大葱在这里身影难觅，最看见的是铁杆大葱。记者随机询问了几户商贩，这里售卖的铁杆大葱基本都来自山东潍坊安丘市，如购买5斤以上，价格在4.6元/斤左右，如果只是散买，售价约5.5元/斤。

“这已经下降不少了。”一位市民询问了价格后，摊主李先生面露无奈地说，前阵子气温最低时，散卖的葱价一度涨到10多元一斤。“我做这行十来年了，也是头一回遇到大葱价格这么高。”李先生对记者说。

李先生还告诉记者，近期受部分地区新冠肺炎疫情影响，部分大葱无法及时运抵河北等销售区域，造成在济南区域集中滞留，因此价格有所下降。但随着春节临近，不少摊主预判后期葱价还会再经历一波上涨。

2021年1月27日，盒马鲜生平台上，1.5公斤装的山东大葱特价37.9元。在济南某超市，记者发现，普通铁杆大葱每斤售价7.5元。面对大葱价格一直高企，正在购物的济南市民王女士表示，往年都要囤上一捆葱过年，今年价格较高只买了几根葱，不过大葱也不是必需品，她还准备买些圆葱作为替代。



自2020年10月份开始，大葱价格持续上涨，一度突破一斤10元。本轮葱价暴涨是何原因？大葱主产区如何应对价格“过山车”带来的不利影响？对此，记者近日前往山东多地调研采访。

“蛛网模型”影响葱价周期

对于本轮大葱价格上涨的原因，章丘大葱的重要种植户魏李村党支部书记郭红钢告诉记者，大葱价格“全国一盘棋”，章丘大葱价格也不是章丘说了算，本轮大葱涨价主要还是供不应求导致的。

郭红钢介绍，2019年全国大葱大丰收，导致供过于求，价格十分低迷。从章丘本地情况来看，当时一亩葱只能卖到1000多元至2000元，而挖葱的成本差不多就要1500元，再加上种植成本，一亩地成本大约2500元至3000元。很多葱农因此亏了钱，宁愿去打工也不种植大葱，这导致2020年章丘大葱种植面积有一定减少。

这种现象在铁杆大葱的主要产区潍坊安丘也同样存在。安丘市农业农村局蔬菜站站长张中华告诉记者，2020年上半年，安丘大葱还非常便宜，毛葱地头价才一毛多钱一斤，这也直接打击了葱农的积极性，很多葱农不再播种，因此安丘整体的大葱种植面积受到一定影响。

屋漏偏逢连夜雨。2020年7月份开始，安丘市迎来了雨季。虽不像2018年、2019年那样连续受到台风“温比亚”“利奇马”的严重影响，但2020年安丘地区的平均降水量达到了900毫米，比该地区近30年600多毫米的年平均降水量多出50%。“葱最怕的就是涝，一旦发生涝灾就容易得软腐病。”张中华说，安丘当地常年少雨，此前修建的排涝设施施久而久之也被老百姓种上了地。经过去年这场涝灾，基本都出现了不同程度的减产。据统计，2020年8月至11月，安丘地区大葱减产约50%。

不只是山东大葱产区，2020年夏季南方多省份也发生了洪涝灾情。“大葱生长期一般为8个月到9个月，因为南方这场涝灾，很多大葱种植区域甚至一度出现绝产，这也在相当程度上推高了大葱价格。”

张中华对记者说，根据统计，从2020年7月开始，由于大葱供应逐步减少，葱价开始出现上涨势头。进入11月后，大葱地头价突破3元/斤，一度达到每斤3.5元左右高位，而通过物流环节传导，进入终端消费市场的价格也逐步推高，加之气温、疫情防控等因素影响，呈现价格高位波动状况。

中国品牌研究院高级研究员、中国食品产业分析师朱丹蓬认为，除了种植面积、天气等因素外，节日临近物流紧张也导致成本上升，进一步推动了大葱等农产品的价格上涨。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫表示，

根据经济学中的“蛛网模型”，商品价格的变动将影响其下一周期的产量，本期产量则取决于其前期的价格；由于决定本期供给量的前期价格与决定本期需求量(销售量)的本期价格有可能不一致，从而导致产量和价格偏离均衡状态，出现产量和价格的波动。

付一夫认为，信息不对称是造成“蛛网模型”困境的关键因素。对于种植大葱来说，由于农民无法及时准确获悉市场变化情况，他们只得根据前一期价格来决定下一期的大葱种植规模；而当大葱成熟之后，农民又不得不按照当期的市场价格来出售由前一期价格所决定的产量。当预期价格与实际价格不一致时，大葱产量和价格的波动也就出现了。

正是基于此，农产品价格经常被认为具有一定周期性。资料显示，尽管有天气等外部因素影响，大葱价格也经常处于波动中，但整体来看大致四年为一个周期。比如，2012年，我国大葱价格暴涨，被网友戏称为“向钱葱”；2016年上半年，大葱价格出现过极为迅猛的上涨；2020年下半年，多重因素叠加影响，本轮大葱涨幅再创新高。

小作物期盼全产业链发展

谷贱伤农、菜贵伤民。“作为产区，我们看到葱价处于高位，葱农因此获益甚至致富，肯定是高兴的，但我们更深知这种周期性波动背后，给葱农、消费者带来了双刃剑式的影响。保持价格稳定，才是大家都想看到的。”张中华对记者说。郭红钢也表示：“对农户而言，与价格‘过山车’相比，我们更希望拥有稳定的利润。”

农产品价格周期性带来的影响是大葱产区一直期盼的，他们也在为此积极寻找对策。

国内大葱产业重点企业山东沃华农业科技股份有限公司(以下简称“沃华科技”)执行总裁兼首席技术官刘凯在接受记者采访时提到，公司成立十多年来一直在探索一件事，即围绕大葱建设全产业链，特别是在国内率先提出全程机械化和社会化服务的理念。而面对市场供需不平衡、用工难用工贵等问题，沃华科技还提出“让土地变绿色工厂，让农民变产业工人”，农民出地、出力，企业出科技、出管理，实现全链条闭环。有了重点企业的规模化、标准化运作，加上在销售端推进产销对接，就能在最大程度上实现“有计划的组织生产”。目前，公司不仅在山东、山西、江苏、福建等省份拥有自建基地，还与康师傅、李锦记、中粮集团、金锣等一批知名品牌企业建立了长期战略合作关系。

点评

不同于粮棉油等重要农产品和蔬菜水果等鲜活农产品，葱姜蒜等小宗农产品单户家庭消费量低，对其他农产品的价格传导弱，其价格波动却常常牵动人心。原因就在于，作为调味品原料，其消费存在一定刚性，老百姓节假日传统烹饪离不开。其本身高度市场化，价格年度波动极为频繁，主要源于种植面积和天气因素导致的供应量波动，部分源于投机炒作。

种植面积是决定供应量的最主要因素，受价格规律的深度影响：如今年价格暴跌，必然影响来年种植面积，从而导致此后的价格上涨；如今年价格暴涨，来年面积将大幅扩大，从而导致此后的价格下跌。这是一直被人们诟病的“暴涨暴跌”怪圈。但农民不知道“此后”是多久，常常以为后续还有大行情，实际上即将供过于求；以为同行纷纷退出，实际上有大批人正在进场。产销信息不对称，市场预期体系不完善，导致农民“看不见、用不上”生产信息而跟风种植。

近年来，小宗农产品生产向优势区集中的趋势越来越明显，以山东为例，比如金乡之于蒜，章丘之于葱，莱芜之于姜。一些地方形成了生产种植、流通集散、价格形成中心。小宗农产品相对耐储存，加之仓储条件改善，除了较短的收获上市季外，一年中人们吃到的葱姜蒜多数都是库存的。尽管产地集中，但仍然是“一家一户分散种植”。这种产地集中、分散种植、库存销售的特点，也是小宗农产品价格天然波动较大的原因。

其实，对葱农也好，对蒜农也好，期望的都是价格在一定范围内波动，而不是暴涨暴跌。暴涨的最大受益者常常是收购商，暴跌的最大受害者常常是农户。政府要做的是做好市场监测预警和信息发布，同时加快探索农产品价格保险制度，让农民可以放心种地，加快成长为会生产、懂市场的专业农户。

乔金亮

要让农民放心种地

河北平泉创新机制打捆使用扶贫资金——

扶贫资金如何四两拨“千金”

本报记者 宋美倩 通讯员 刘建军

投入扶贫资金8.8亿元，但真正能看到实际效果的项目并不多。平泉市扶贫办主任鲁文学说：“这些钱都撒了‘芝麻盐’，资金大多用于贫困人口救助和不太大的扶贫项目上，既难见实效，更难取得持续回报，没有形成良性循环。”

当地决定转变发展思路，把扶贫资金打捆使用，通过对食用菌、设施菜、林果等特色产业的扶大扶强，带动全市农民群众特别是困难群众嵌入产业链条，以此来夯实农业基础，促进扶贫资金增值，带动群众增收。

在平泉最大的农村社区椴栾树社区，记者走进了年产10万袋香菇菌棒的生产基地，椴栾树社区土地股份合作社负责人杨海平介绍，该食用菌规模化生产项目总投资2000万元，全部来自扶贫资金，项目完工后全部交由椴栾树社区土地股份合作社运营。

杨海平告诉记者，生产基地全年可生产香菇菌棒1000万棒，年产值达3000万元。“不仅让208个贫困劳动力实现稳定就业，据初步测算，基地还可以增加集体收入达180万元。真正发挥了扶贫资金的‘造血’功能。”

“扶贫资金既要防止发生投资风险，又要发挥最大效益，做到保值增值。平泉市对此进行了有益探索。”鲁文学说，“为了资金使用安全，并持续长久地发挥扶贫资金作用，除了政府主导投资

的项目外，其他非政府性质的业主项目投入资金比例必须达到扶贫资金投入的3倍以上，并且每年按投入量的6%缴纳占用资金效益。这样不仅有效规避了投资风险，从中获得的收益又能再次滚动投入到扶贫项目中。”

平泉市市长曹佐金告诉记者：“我们采取资金资本合作方式，从使用主体中提取6%的收益，合作期结束收回全部资金，从而建立起扶贫利益联结机制，也保证了扶贫帮扶资金保值增值。”

据统计，自2019年该市探索实施资产(资本)收益扶贫以来已投资3.58亿元，撬动社会资本达25亿元左右，为社会新增就业岗位25000多个。同时，每年有4700多万元的收益，用于扶贫资金池的滚动发展。

在承德亚欧果仁有限公司厂区，工人们正在各个生产车间忙碌。“这些工人大多是附近村的村民。”跟着主管生产的经理薛志强，记者进入一个崭新的加工车间，几名工人正精心清理生产线。

薛志强告诉记者，由于业务不断扩大，公司原有的杏仁脱苦车间已不能适应公司的发展，急需一条全新生产线。建新车间、上新生产线，资金是关键。恰在此时，平泉市扶贫资金资本合作机制出台，决定将700万元扶贫资金注入该企业。有了扶贫资金，公司坚定了信心，短时间筹

集资金1400万元，组织人员加大项目攻关力度。仅用时5个月，项目顺利完工。

薛志强介绍，新生产线每天能处理山杏仁500吨，大大提高了生产能力。当问到先进生产设备的投入是否减少了用工数量时，薛志强说，“完全不受影响，公司的设备不断升级，规模不断壮大，解决劳动力就业的能力也不断增强。目前，公司员工有3000多人，2009年时只有七八十人。”

“我们在投入扶贫资金时，会选择辐射带动能力强的企业，这样能以较少资金撬动较大社会资本参与，使各方资金有机融合、凝成合力，做大做强扶贫产业，让群众获得实实在在的收益。”鲁文学告诉记者，2019年以来，平泉实施的170多个扶贫项目带动了当地群众脱贫致富，其中仅菌、菜、果“一主两辅”特色产业就使农民人均增收达7800元以上。

经过3年扶贫资金打捆使用实践，平泉农业产业发展步入了快车道，产业影响力和美誉度持续提升。平泉扶贫资金使用经验也获得了国家扶贫办和财政部的认可，被介绍和推广至全国多个区域。

微调查

本版责编 王薇薇 刘辛未



平泉市椴栾树社区群众在现代化食用菌生产车间采收香菇。

刘建军摄

寒冬腊月，地处河北省西北边缘的平泉市气温下降到零下30摄氏度左右。记者一走进河北华素食品有限公司的生产车间，温暖的气息扑面而来，员工们正在紧张地调试设备，为即将投产做最后的准备。公司总经理黄华强告诉记者，该项目能顺利启动实施，短时间内实现投产，离不开平泉市扶贫资金的前期投入。据了解，平泉先后两次注入460万元、1200万元扶贫资金，支持公司进行产品中试和生产线建设，并吸引社会投资3.4亿元，最终促成了华素食品公司菌菇合成肉项目。

1660万元扶贫资金，缘何撬动了3.4亿元投

资？这背后起决定性作用的是不断创新完善的扶贫资金使用办法。“通过资本入股和资产收益等多种方式，吸引、撬动较大金融资本、社会帮扶资金参与脱贫攻坚，达到了‘四两拨千斤’的效果。”平泉市委书记董正国告诉记者，2019年以来该市共打捆投入扶贫资金3.58亿元，撬动社会资本多达25亿元。

平泉于2018年退出了贫困县序列。为进一步巩固脱贫成果，国家及相关对口帮扶单位依然有部分扶贫资金注入。如何让这些扶贫资金对扶持困难群众、促进乡村振兴发挥更大效益？平泉市经过调研发现，2018年以前，全市共