

化肥价格明显上涨,保供稳价政策频出——

明年春耕化肥有保障吗

本报记者 刘瑾

视点

中国新闻奖专栏

今年以来,受生产成本推动等多种因素影响,全球化肥价格明显上涨,已达近10年新高。当前国内化肥价格如何?价格上涨会对农民种粮积极性产生影响?明年春耕化肥生产供应能否得到有效保障?

价格创新高

化肥价格涨了多少?

在农资行业做了快30年的王正武,是湖南省供销社合作湖南新三湘农资公司益阳县新三湘农资公司的总经理。他告诉记者,除了2008年有过一次肥料价格高峰,大多数年份肥料价格都比较稳定。

“可是今年价格涨得比较多。”王正武算了一笔账,按照最近肥料的价格,种植一亩地要增加50元左右的成本。

中农集团控股股份有限公司监事会主席朱联告诉记者,我国化肥供应整体处于“氮磷产能相对过剩,钾肥部分依赖进口”的局面,总体价格与国际市场存在一定差异。化肥价格从年初开始一直在涨,去年下半年,尿素的价格是1800元/吨,今年最高涨到3144元/吨,创下近10年新高。

2021年化肥市场涨幅较大,中国农业生产资料流通协会发布的中国化肥批发价格综合指数(CFCI)也能印证。12月6日,CFCI为3039.70点,环比上涨22.22点,涨幅为0.74%;同比上涨994.88点,涨幅为48.65%。

为何会出现如此明显的上涨?朱联分析,主要是多因素叠加影响。一方面,原材料涨价明显,煤炭、天然气、硫磺等化肥原料价格涨幅较大,同时,国际上的氮磷钾肥均出现了大幅上涨,而且涨幅高于国内,拉动了我国化肥出口明显增加。另一方面,社会库存处于低位。春耕期间企业销售化肥积极性高,春耕结束后化肥价格高位运行,库存都消耗了,导致化肥库存水平低于往年。

不过,化肥涨价,化肥生产企业整体开工率却偏低。专家表示,这主要是受原材料价格高位运行、化肥价格波动明显、市场风险加大等因素的影响。

调控效果显现

化肥价格明显上行,对保护农民种粮积极性、维护国家粮食安全造成不利影响。

“今年早些时候,我们发现,县里原来种植面积达二十几万亩的油菜和生菜,由于化肥价格较高,种植面积减少三分之一。”王正武感叹,因为成本上涨,但利润不大,还有些农户减少了用肥量,放弃复合肥等高端肥料,只用单质肥料。

为保障国内化肥供应稳定、价格合理,相关部门多次出台相关调控政策。

今年7月份,国家发改委约谈重点化肥企业,参会企业表示将全力组织好生产经营,保障国内化肥市场供应。

海关总署公告称,10月中旬开始,对29类涉及出口的化肥增设法定商检。由此,我国加强了出口化肥的质量管理要求,也进一步缓解了国内市场供应短缺的状况。

10月19日开始,国家发改委连续对煤炭等化肥原材料行业出台调控监管措施。10月20日,国家发改委开启公开竞拍,投放第一批国家储备钾肥。

近日,国家发改委会同工业和信息化部、生态环境部、交通运输部、国铁集团联合印发《关于建立化肥生产协调保障工作专班稳定今后一段时期化肥供应的通知》,部署地方建

近期化肥价格同比上涨——

12月6日

中国化肥批发价格综合指数为
3039.70点

环比上涨 **▶ 22.22点**

涨幅为 **▶ 0.74%**

同比上涨 **▶ 994.88点**

涨幅为 **▶ 48.65%**

11月29日数据显示,部分地区尿素零售价格下跌——

浙江、河北、内蒙古、广东等20省市区尿素零售价格
周环比下跌**14.32元至187.5元/吨**

北京、江西2省市价格
周环比**上涨100元至150元/吨,其余地区价格持稳**

立化肥生产协调保障工作专班,按照“一企一策”原则,主动帮助重点化肥生产企业,协调解决影响提高生产开工水平的困难和问题。据了解,通知涉及的重点化肥生产企业范围涵盖尿素、磷铵各70%左右的产能,钾肥90%左右的产能。

在抓好生产供应的同时,为及时畅通农资进村“最后一公里”,中华全国供销合作总社发布139家秋季农资保供重点农资企业名单,全系统3700多家农资企业和40多万个基层网点,可提供就近购买、配送上门、技术指导等服务。

在多项调控监管措施的干预下,近期化肥出口减少,国内市场尿素价格出现快速回落。11月29日,中华全国供销合作总社农资与棉麻局、中国农业生产资料流通协会发布的最新农资快报显示,尿素价格继续小幅下跌,磷铵价格弱势走低,国内氯化钾价格总体持稳,复合肥价格小幅下滑。

与此同时,国内部分地区尿素零售价格继续下跌。其中,浙江、河北、内蒙古、广东、陕西、河南、湖南、辽宁、安徽、黑龙江、江苏、云南、湖北、上海、重庆、吉林、广西、福建、山西、新疆等20省市区尿素零售价格周环比下跌14.32元至187.5元/吨,北京、江西2省市价格周环比上涨100元至150元/吨,其余地区价格持稳。

保供加快进行

当前,农资价格开始出现回落,冬储备肥逐步开始。据中国氮肥工业协会数据显示,11月下旬全国尿素日产量15.02万吨,尿素企业平均开工率为68.65%,较前周上涨6.04个百分点,市场供应增加。

与此同时,受资金周转和市场预期不明朗影响,加之原料价格震荡运行,导致下游经

销商对冬储备肥存在一定观望情绪。

“我们的在库存相比往年也略有下降。”王正武透露,公司每年销售4万吨左右的化肥,占益阳县农资销量的一半以上。目前,已向厂家打了部分冬储资金款,将结合后市行情走势伺机补充货源并及时拉回。

朱联表示,面对复杂多变的农资市场,中农控股全力以赴保障冬种收尾、冬储工作顺利开展,并提前布局明年春耕市场。今年前11个月,中国供销集团所属中农公司累计供应化肥2214万吨,同比增长6.75%,特别是在钾肥供应紧张的情况下,通过中欧班列、中老铁路分别从乌克兰、老挝等进口钾肥补充国内供应。

“冬储期间,我们将全力做好各类春耕肥的建储工作。”朱联透露,钾肥投储创新通道,

携手全国棉花交易市场,做好国家储备钾肥线上竞拍交易,直接让利于终端农户,充分维护农民利益,这一举措将对平抑钾肥及下游复合肥的价格发挥重要作用。

针对后期化肥市场走势及当前市场存在的问题,中华全国供销合作总社农资与棉麻局、中国农业生产资料流通协会建议,要继续做好煤炭、天然气等原材料保供稳价工作,有力保障尿素、复合肥生产企业开工率,同时积极做好钾肥大合同谈判工作,有力保障明年氯化钾供给。当前,农资价格较高,假冒伪劣商品可能乘虚而入,建议有关部门联合加大农资打假工作力度。同时,还建议国家有关部门指导化肥企业积极稳妥开展冬季收储,有力保障明年春耕化肥市场供应。

结束100%依赖进口局面——

我国自主育种白羽肉鸡加速推广

本报记者 常理

鸡肉在我国已成为仅次于猪肉的**第二大肉类消费品**

有专家根据肉鸡品种差异
预测到2030年
白羽肉鸡人均消费量将达到
5.34公斤



甘肃玉门鑫能50兆瓦塔式光热电站。甘肃省风、光、热资源丰富,发展新能源产业条件得天独厚。据国网甘肃省电力公司统计,截至2021年10月,甘肃省新能源装机总量达2520.12万千瓦,预计到2025年有望突破8000万千瓦。新华社记者 范培坤摄

本版编辑 孟飞 郎竞宁 美编 倪梦婷

只中试试验。

中国科学院北京畜牧兽医研究所副所长文杰告诉记者,“广明2号”是首批通过审定的3个白羽肉鸡新品种之一,标志着我国白羽肉鸡自主育种实现“从0到1”的突破,为保障我国禽种源安全、产业安全和生物安全作出突出贡献。

尽管“广明2号”取得成功,但是我国肉鸡育种仍然任重道远。文杰介绍说,与国际白羽肉鸡育种相比,我国白羽肉鸡自主育种时间短,高生产性能遗传素材积累基础薄弱,分子育种等新技术应用不够,种源性疫病净化技术和检测产品研发存在较大差距。

对此,专家表示,要创新白羽肉鸡育种技术体系,加大品质和效率性状的遗传规律解析和精准

测定技术研发,在育种值准确估计算法、基因组选配研发和应用方面进行技术升级,建立智能化基因组育种技术体系。

同时,要持续提升新品种生产性能。利用前沿育种技术,对品系生产性能进行持续选育,对肉鸡饲料报酬、成活率、肉质选育提升的同时,重点加强新品种抗病性选择,提高新品种的性能优势和市场竞争力;持续选育其他专门化品系,完成“广明1号”新品种选育和审定。

专家表示,未来五年计划推广“广明2号”白羽肉鸡祖代20万套、父母代2000万套,市场占有率达到10%,同时新建祖代种鸡场、父母代种鸡示范场、商品肉鸡标准化示范场和配套屠宰场,加快全产业链布局,提高抗击市场风险的能力。

热评

近段时间,一些上市公司出现了“去地产化”现象,顺鑫农业、海南椰岛、中天金融、厦门钨业等10余家企业公告拟转让房地产相关业务或整体剥离房地产业务。

梳理发现,这其中不少公司虽涉足房地产业务,但本身主业并非房地产,而是分属于农业、酒类、金属材料、智能终端制造等行业。

过去有段时间,我国房地产市场过热,大量资本涌入,一批上市公司也通过参股、并购重组或设立地产子公司等方式“跑步”进入。如今,在“房子是用来住的,不是用来炒的”定位下,市场回归理性。潮水退去,不少企业蓦然发现,当初跟风投资并未转化成持续盈利能力,反而对公司整体营收造成拖累,于是决定剥离房地产业务,进一步专注主业。

在当前整个地产行业处于深度调整的背景下,上市公司及时退出房地产副业,重新聚焦主业,不失为回归初心的明智之举,有利于补充公司流动资金、优化资产结构、支持主营业务发展。

事实上,该聚焦主业的,或许还不只是上述企业。近年来,我国新经济、新业态不断涌现,市场风口一波接一波,既考验着上市公司的眼力,也考验着上市公司的定力。有的上市公司原有主营业务增长乏力,迫切谋求产业结构调整,在深谋远虑、科学规划的基础上,瞄准时机更换赛道,成功实现战略转型。但也有不少上市公司热衷于追求短期效益,哪个行业热,资金就往哪里投,产业就往哪里布局,频繁更换业务,公司经营中充斥着“赌一把”的浮躁和不理性。

虽然说上市公司有多元发展的自主选择权,只要合法合规,跨界热门赛道无可厚非,但跨界经营并不简单,往往意味着要面对一个全新领域,在技术、管理、市场等方面均存在着诸多未知。如果未经审慎决策,只为追逐热点、概念而跨,不仅对企业长远发展无益,还可能陷入经营风险,稍有不慎机会就变成陷阱。近年来,因多元化发展步子迈得太快、太大而导致业绩下滑甚至破产的案例并不少见。

从市场价值发现的逻辑来看,主业突出、产品过硬、核心竞争力强的上市公司始终是投资者青睐的对象。现实中,任凭市场风云变幻,我自心无旁骛做主业、脚踏实地谋发展,以坚实业绩支撑股价上涨的上市公司比比皆是。比如宁德时代,多年来一心扎根动力电池研发,即便历经新能源市场低谷期,也不慌不忙稳扎稳打,如今其动力电池市场占有率已是全球领先,公司股价也一路上扬。可见,一家公司想要走得长远,并没有捷径可走,在主业上不断深耕细作、久久为功才是王道。

近年来,随着监管部门大力遏制“跟风式”和盲目跨界重组,引导资金脱虚向实,推动上市公司高质量发展,一些上市公司逐渐认识到盲目跨界的不可取,主动选择“瘦身健体”,聚焦主业,深挖潜力,真正凭竞争力吃饭。这波“去地产副业”风潮,正是上市公司调整心态、褪去浮华、回归本业的体现。

李华林