

## 网购卫星空间广阔

可攀的天上星辰未来或将步入寻常百姓家。从更深层次的角度来看,或许将进一步激发全体国民的航天热情,进一步拓展民营资本“步入太空”的广阔空间,从而为航天事业的发展注入更多活力与动力。

近日,“首批国产商用卫星上架淘宝,折后价格200万元起”的消息登上热搜,引发关注。有网友脑洞大开地问:可以7天无理由退货不?也有网友开始算账:买一个卫星做直播,能通过打赏收回成本吗?

航天卫星通过电商平台面向大众销售,在世界范围内尚属首次。这批卫星由我国首家商用卫星工厂——九天微星唐山卫星工厂生产,除了供科研院所和学校用来做科研教学外,消费者还可以购买“太空自拍”等个性化服务。

网购卫星是个新鲜事物。过去,人们生活中已经有许多航天科技的应用。尿不湿、方便面蔬菜包、脱水水果干、运动鞋和卫星电视、卫星导航……这些人们经常使用的商品或服务,就是液气分离、食品脱水、卫星通讯等高端航天科技成果应用到生活中的产品。而整颗卫星的网购,显然具有更特别的意义,预示着曾经高不可攀的天上星辰未来或将步入寻常百姓家。

当然,200万元起步的高昂价格让卫星有别于一般的淘宝商品,企业选择在淘宝上架卫星,恐怕不只是为了销售,也不只是简单的噱头。从更深层次的角度来看,网购卫星或许将进一步激发全体国民的航天热情,进一步拓展民营资本“步入太空”的广阔空间,从而为航天事业的发展注入更多活力与动力。

近年来我国航天事业高速发展,成就斐然,离不开大众的关注、支持和热爱。空间技术的竞争,归根结底是空间科技人才的竞争。航天事业树立了一种远大目标,远大目标才能产生重大成就,才能激发年轻人的热情和全社会的创新,促进经济、就业的长期增长。要培养从事航天活动的科学家、企业家、工程师、社会学者、医生,必须在他们还是中小学生的時候,就把他们的兴趣吸引到星辰大海中来。这已经有不少先例。比如,2013年太空课堂上被王亚平圆粉的17岁高中生王楠,高考时填报了航天相关专业,如今已成为中国航天科工二院的一名设计师。此次网购卫星,或许也能产生同样的效果。

太空探索需要发挥“国家项目”定海神针的作用,同时,要想为太空探索注入更多活力,民营资本的进入也是题中之义。在这方面,我们已经有了不少成功的探索,但应该说还有很大空间。未来的宇宙开拓者中,必定少不了民营资本,它们会进入商业卫星、商业火箭、太空站、载人航天等航天领域,进而在太空创办太空企业,充分利用广袤宇宙里富饶的新资源,开拓市场。今天的网购卫星,或许是未来太空商业星辰大海的啼声初试。

当前,对网购卫星的模式探讨、商业前景、未来趋势等的讨论,正在成为热点。如果,这是卫星上线“热卖”的预期目标之一,那么这无疑是一次成功的商业宣传。网购卫星有了好开头,发展空间广阔。

太空探索需要发挥“国家项目”定海神针的作用,同时,要想为太空探索注入更多活力,民营资本的进入也是题中之义。在这方面,我们已经有了不少成功的探索,但应该说还有很大空间。未来的宇宙开拓者中,必定少不了民营资本,它们会进入商业卫星、商业火箭、太空站、载人航天等航天领域,进而在太空创办太空企业,充分利用广袤宇宙里富饶的新资源,开拓市场。今天的网购卫星,或许是未来太空商业星辰大海的啼声初试。

当前,对网购卫星的模式探讨、商业前景、未来趋势等的讨论,正在成为热点。如果,这是卫星上线“热卖”的预期目标之一,那么这无疑是一次成功的商业宣传。网购卫星有了好开头,发展空间广阔。



申洪源

## 视点

中国新闻奖名专栏

## 理性看待近期小麦价格下跌

3月29日

主产区小麦平均收购价跌至每吨2920元左右

较年初下跌了约340元  
为2022年2月份以来最低

从供给看——

托市小麦投放交易底价低

各级储备轮换大量集中投放市场

农户和基层粮点售粮进度加大增加了市场供应

从需求看——

阶段性小麦的食用和饲用消费表现低迷

总之

供应集中上量

而消费并未为此做好准备

在价格越走越低时

市场心态发生变化

小麦价格下跌

近段时期,国内主产区小麦价格持续下跌,特别在3月中旬后,跌速加快跌幅加大。3月29日,主产区小麦平均收购价跌至每吨2920元左右,较年初下跌了约340元,为2022年2月份以来最低。小麦价格下跌原因是什么?对市场影响有多大?如何看待后期市场?

## 时段性供需失衡

从供给看,当前阶段的市场供应主要包括托市小麦投放、各级储备轮换、农户和基层粮点售粮以及贸易商销售等。

托市小麦投放自2022年4月下旬暂停后,于今年1月份恢复投放,每周基本按照“10+4”的方式进行投放交易,即10万吨托市小麦和4万吨新疆临储小麦。尽管单次投放量相比往年大幅减少,但由于交易底价低,在满足区域内需求的同时,对小麦现货价格也造成明显牵制。

各级储备小麦轮换自2022年末陆续开展,在春节后呈“增量、扩面”趋势。仅3月份各级储备小麦轮出数量已超过200万吨,涉及区域不仅包括豫鲁苏皖等冬麦主产区,也包括多个产区省市。由于储备轮换数量较大且投放集中,价格随行就市,是近期压制市场行情的主要力量。

农户和基层粮点售粮进度加大也增加了市场供应。2022年小麦产量大,但由于农户囤粮惜售、企业收购谨慎,且未启动托市收购,至2022年年末,还有超三成商品小麦留存在农户及基层粮点手中,存粮数量远高于往年。春节后外出务工人员增加,加上农户普遍存在“卖跌不卖涨”的心理,变现意愿增强。贸易商在春节后也面临较大售粮压力,有的是迫于偿还贷款,有

的是销售回款后转做其他农产品贸易,还有的是及早抛售止损。

从需求看,阶段性小麦的食用和饲用消费表现低迷。

春节后,很多制粉企业反映面粉销售转差,多数销往饲料加工企业的制粉副产品也出现滞销现象。麸皮价格从年初的每吨2600元跌至目前的1960元左右,次粉价格也随之下跌。近年来,对于制粉企业来说,企业经营收益多数依靠麸皮和次粉等加工副产品的销售,当副产品价格大跌时,会影响企业开工的积极性。

饲用消费方面,一是可直接使用小麦的水产饲料消费正处淡季,肉禽饲料消费表现一般,生猪存栏下降,对饲料消费也随之减少;二是自从2022年2月份小麦价格一举超越玉米后,两者间价格始终保持较大差距,难以进行替代,近期小麦价格出现明显下跌,和华北地区玉米价差收窄到150元至200元区间,但是豆粕价格在近期也出现不同程度回落,小麦饲用替代优势并不明显。

简而言之,供应集中上量,而消费并未为此做好准备,在价格走低时,市场心态发生变化,进而导致小麦价格下跌。

## 产业链受到影响

此轮小麦价格下跌对产业链影响明显。对种粮农户来说,虽然企业挂牌收购价在每吨2920元左右,但基层收购价已降至2840元至2880元之间,相比去年新粮上市时低约150元。

对于存粮待涨的贸易商来说,目前的行情也不太友好。比如,某贸易商在2022年6月份按照每吨3060元的价格收进并存储小麦,加上资金成本、仓储、损耗等费用,到今年3月份,小麦在库综合成本不低于每吨3240元,而要送到附近加工企业,运费和磅损还要再加最少30元。也就是说,如果企业按照每吨2920元的挂牌价收购,则送粮的贸易商吨亏损达350元。

加工企业尽管可以通过下调小麦收购价来降低生产成本,但依旧面临一些问题。以华北地区某普通中型制粉企业为例,按照当前市场上30粉每吨3400元、麸皮1960元及其他所生产的各类型面粉价格测算,该粉厂加工1吨面粉要亏损约110元。对于部分领先型企业及专用粉企业来说,在当前市场环境下也存在不同程度的亏损。

对于国有储备系统来说,由于储备轮换

自负盈亏,不断下行的现货行情也让轮换难度加大。一方面,下游消费不畅导致小麦下跌,会减缓储备小麦轮出效率,为按期完成轮出任务,随行就市下调轮出价格成为必要选项,而此举又会带动市场产生进一步的负反馈。另一方面,为确保后期小麦轮入的数量、等级和价格,一些国有储备系统会和当地企业签订双向购销协议,双方约定当前轮出和后期轮入之间的价差,企业在新麦上市后按协议约定向国储库提供新小麦作为轮入。但在当前陈小麦价格已经低于去年新麦开秤价格的背景下,如果今年新粮上市后,农户还和去年一样惜售,相关国有储备库和承担轮入任务的企业都将面临一定的履约风险。

## 价格回升空间小

如何应对市场变化,需要对后期市场的发展趋势进行全面研判。

市场供应层面,根据去年小麦产量、商品量和收购情况,扣减预估的制粉消费和饲用消费,粗略估算当前社会可供销售的余粮在2200万吨至2500万吨左右,其中还不包括可供投放的托市小麦、正在开展的轮换小麦。小麦进口也会对市场产生影响。据海关数据,1月至2月共进口小麦302万吨,同比增加38%。在今年接新之前,国内主产区的小麦依旧保持充裕态势。

消费层面,从当前到新麦上市,小麦食用消费或呈现存量萎缩、增量缺乏的态势,反映在市场上,则是制粉企业开机率维持较低水平。小麦的饲用消费或渐有起色,这主要得益于小麦和玉米间价差正逐步收窄。对于规模化养殖企业来说,所需的玉米价格相对坚挺,预计在新麦上市前,华北地区品质较好的饲用玉米不会低于每吨2760元,如果后期小麦价格落入每吨2860元以内,两者间不高于100元的价差或将打开小麦的替代窗口。此外,豆粕价格是否继续下跌,也会影响到小麦的替代进程。

市场预期变化也会干扰小麦价格走势。去年三四月国内小麦价格大幅上涨,有很大程度是因为俄乌局势导致的国际粮价飙升,一些农产品出口国暂停粮食出口,以及对国内产区冬小麦生长形势的担忧。从目前情况看,国际上,黑海粮食外运协议继续延长60天,美联储激进加息使得美欧部分银行的风险持续暴露,一些小麦主产国丰收预期等多重因素,让CBOT小麦价格承压运行。在国内,当前冬小麦长势良好墒情适宜,宏观经济运行形势保持稳健,这些都给予市场偏宽松的预期。

综上,预计接新前,国内小麦价格回升、上涨的空间很难出现,但也不会出现类似二月份那样的跌幅,价格大概率呈现弱势运行态势。市场购销回归理性,盲目操作情况减少。预计到5月中旬,陈小麦价格或维持在每吨2820元至2900元,新小麦上市初期价格或在2760元至2800元区间。

基于上述情况,建议手中还有存粮的农户,存粮应出尽出,后期随着气温快速回升,雨水增多,粮食保管难度加大,受潮变质的风险提升,继续留存意义不大;基层粮点、中小贸易商可以利用购销灵活、扎根一线的优势,通过先锁定上家,再寻找下家的方式开展短平快式的贸易;去年通过第三方资金收购小麦的企业,如果存量还较多,建议合理有序出粮,毕竟距离新麦上市只有不足2个月的时间,同时也可以考虑走访产区省份,利用区域间价差减轻损失;加工企业的关注重点应转向下游的面粉、麸皮等产成品销售和贸易渠道拓展,同时加强库存管理、维持现金流健康安全。

(作者系郑州粮食批发市场研究预测部部长)

## 开网店是挣钱好门路吗

本报记者 赵心仪

京东小店“0元开店”试运营,试运营阶段不必缴纳保证金;抖音小店“0元入驻”,无需营业执照,最快1小时实现开店……今年以来,在多家电商平台,个人只需通过身份认证等步骤即可实现快速开店,平台的商家入驻门槛进一步降低。

电商行业快速增长的时代已经过去,引入自然人开店,是进入互联网经济下半场后,平台企业寻找增量的方法之一。

“新增群体入驻平台,自然会产生各类服务需求,从而带来增值服务、交易抽成、广告等收入。”中钢经济研究院首席研究员胡麒牧表示,除了给平台带来实实在在的收益,自然人开店还可以提升用户活跃度,有助于商品交易总额等指标的增长,这类指标会影响到企业的估值、融资等。

艾媒咨询首席分析师张毅认为,平台可以通过个人开店拉动更多用户,持续引流流量。“平台推出无门槛开店,能够为个人多渠道就业、自主创业提供更多机会,也是平台履行社会责任的体现。”张毅说。

然而,开放自然人零门槛入驻有一定风险,比如产品质量的把控、服务能力的保障及其他潜在法律风险等。

平台的价值在于同时向供给侧和需求侧提供服务,如果不具备相应能力的个人店影响到了消费者的购物体验,比如出现大量售后问题无法解决等情况,对平台来说得不偿失。

对此,广东连越律师事务所律师官旭表示,平台应对网店经营者的资质资格进行认真审查,特别是关系到消费者生命健康的商品或服务更要严格准入。

□ 今年以来,在多家电商平台,个人只需通过身份认证等步骤即可实现快速

开店,平台的商家入驻门槛进一步降低。

□ 开放自然人零门槛入驻有一定风险,比如产品质量的把控、服务能力的保

障及其他潜在法律风险等。这对平台和监管部门均提出了新要求。

目前,个人在平台开店基本不需要营业执照,但电子商务法对经营者办理市场主体登记有明确规定,只有几类情形可豁免登记,比如“个人销售自产农副产品、家庭手工业产品”“个人利用自己的技能从事依法无须取得许可的便民劳务活动”“零星小额交易活动”等。官旭解释,在其他主体处定做、委托加工、转售则不符合“自产”规定,需要取得行政许可。

个人店还可能增大平台的监管成本。张毅认为,开放个人入驻是平台权衡利弊的结果。“平台需要付出更多资源去应对潜在风险,但在当前流量红利见顶的情况下,如何获取更多潜在用户是电商平台最迫切的任务。”张毅说。

平台如何控制风险?监管执法工作如何进行?胡麒牧建议,一是要针对个人店铺做好平台征信系统建设,出现非诚信经营行为可降低店铺推荐权重;二是延续保证金制度用于赔付;三是保险制度对冲风险,比如平台内部可建立风险准备金机制;四是控制交易量及品类,将风险控制

在一定范围内;五是利用好大数据实时监控,个人店经营行为出现异常要及时预警。“打通个人征信系统能够对个人形成有效约束,避免其游离于法律监管,对打击跨平台作案也有重要意义。”胡麒牧说。

法律层面上,有专家建议,平台应严格执行用户实名制注册,侵权事件发生后能及时锁定侵权人。另外,应做到与其经营利益相匹配的审慎监管义务,避免与侵权人构成共同侵权或承担连带责任。对零星小额的个人店,可以逐步落实经营主体登记,登记后可以依据交易额与交易频次,依法享有税收优惠政策。

对于普通人来说,无门槛开网店真的是挣钱的好门路吗?据了解,不少平台在试运营阶段会对个人店进行销售品类等方面的严格限制,且正式运营后仍需缴纳保证金。

有业内人士提醒,个人店铺有自己的优势,可以进行定制化、小规模、多批次的供应,但是在众多竞争者中走差异化路线并不容易。



近日,在山东省荣成市黄海造船有限公司船坞内,工人们正建造大型船舶。近年来,荣成市加快产品结构优化升级和优质海工资源盘活力度,强化产业链合作,推动了修造船产业高质量发展。

王福东摄(中经视觉)