



◆核心提示◆

2010年,绿豆价格率先出现疯长,“豆你玩”、“绿豆贵过猪肉”之类的词句也频频见诸网络、报端。然而,随着发改委重拳出击严惩游资炒作绿豆,加上张悟本绿豆养生神话破灭等因素影响,一时间绿豆身价大跌,“豆你玩”成了“豆你哭”,从最高25.6元/公斤再到如今13元/公斤,短短半年时间内绿豆价格大跳水,让很多经营户欲哭无泪。进入2011年,绿豆走势愈发显得扑朔迷离,很多经营户纠结于一个问题:卖还是不卖?

高价农产品再调查之三

# “豆你玩”,玩不起了!

豆商>>

## 前期赚的后期要赔进去

1月1日早9点,鲁南国际粮油物流城的老板陈琳正在吃早饭,忽然手机响了,有人要来提2袋绿豆。10分钟之后,一辆小型货车停在了门口,经过一番讨价还价之后,最终以12.4元/公斤的价格成交。把钱收好后,陈琳又端起碗,“一大早就卖出去2袋,挺不错了。”他说。

“感觉绿豆生意就跟股票似的。以前高价的时候大家都捂着不卖,现在是越跌越没人买。”2010年初才开始做绿豆生意的陈琳入行第一年就感到了前所未有的压力。他告诉记者,从去年3月起,绿豆价格开始疯长,短短3个月时间就从10元/公斤涨到了18元/公斤,涨幅超过50%,而从进入6月份后,发改委一出手,张悟本一垮台,绿豆价格又出现了回落,一月之内绿豆价格

急速跳水,迅速回落至14元/公斤,之后虽然经历了小幅反弹,但始终徘徊在12元/公斤左右的价格。

张庆科经营绿豆已经接近20个年头了,去年也在绿豆上栽了不小的跟头。按惯例,绿豆价格每年都是六七月最贵,到了8月中下旬新豆上市,价格自然就落下来。零售者们习惯于在每年秋季低价时抄底,存下一批货待来年盛夏出售。2009年夏天东北新绿豆上市的时候,批发价只有6元/公斤左右,很多熟悉行情的批发商都趁机收购大批绿豆,到去年上半年豆价暴涨的时候转手,赚个几十万甚至上百万都不成问题。张庆科之前赚的钱也是这样来的,但是没有想到的是去年下半年绿豆价格会跌那么快,还没有卖出去的绿豆一下子砸在了手里。

在张庆科的仓库里,还存放着几十吨绿豆。他告诉记者,这些绿豆是今年10月份以13.4元/公斤的价钱进的货,而如果按照现在的市场价卖出去,他一仓绿豆要赔6万多。

市场>>

## 春节前涨价“底气不足”

元月2日,记者走访了市区几家农贸市场了解到,目前绿豆保持在13元/公斤的价位。虽然较去年最高25.6元/公斤的价格下降不少,但仍处高价运行。“比起夏天,绿豆是便宜了不少,但是销量一直上不去。”经营杂粮生意的陈雷告诉记者,北方城市对于绿豆的需求量远远不如南方城市,绿豆大多还是作为消暑解渴的夏季杂粮,立秋之后,绿豆销量就出现明显下降。目前13元/公斤的价格已经稳定了相当长的一段时间,估计直到春节前绿豆价格都不会出现再度上涨的情况。

采访中,有经销商称,临沂市场上销售的绿豆主产自东北等地,由于去年年初东三省遭遇干旱导致绿豆减产,致

使价格出现了大幅上涨。张庆科告诉记者,他历来都是直接从东北直接进绿豆,而去年绿豆特别难收。“当地农民种绿豆的越来越少了,因为2008年、2009年绿豆收购价每斤只有3块钱,远不如种玉米赚钱,所以去年绿豆种植面积也少,产量也少,农民惜售心理也加强了,低价根本收不到豆子。”

至于“游资炒豆”这一说法,张庆科认为临沂市场上不会有这种情况,因为临沂的大部分经营户都是小户,资金比较紧张,进货之后需要在很短的时间内就转手,否则资金链就会出现断档,因此不存在临沂经销商炒作豆价的可能性。正因为需要尽快出手来回笼资金,所以即使豆价下跌,很多经营户也不得不贱卖。



某超市工作人员为顾客称绿豆。

前景>>

## 捂紧钱袋 观望为先

经历了2010年的大起大落之后,进入2011年绿豆的走势会如何呢?对于这个问题,各家批发商都显得特别谨慎。记者发现,目前各杂粮批发商普遍存在两种心态:尽快抛售和压货观望。陈琳说自己属于前一种,“做生意有涨有跌很正常,对今年绿豆的走势谁也不清楚,能卖还是尽量卖一点吧。”

不过像陈琳这样尽快抛售绿豆的批发商还是少数,更多的人选择了囤货观望。一位经销商告诉记者,绿豆等杂粮存放时间较长,夏季收获的新豆,到来年照样卖得上价钱,所以在资金允许的情况下,很多经销商不愿意低价出货,因为

现在的行情是卖的越多亏的越多。

一位长期从事豆类批发的经销商分析,大多数人之所以都持观望态度,主要是对绿豆价格再度上涨存有一定的信心。因为按照以往经验,每年3、4月份是绿豆价格上涨的时期,因为这时候很多零售商都开始批发绿豆,准备在天热的时候出售,如果绿豆价格能够再维持3个月不跌,那么价格有可能迎来再度上涨。但无论上涨还是下跌,肯定不会再重演去年的“过山车”,没有游资从中炒作,农产品大幅涨价的可能性不大。

文/片 本报记者 邵琳



5日,在站前农贸市场,卖大蒜多年的孙师傅在整理大蒜。 记者 展萍 摄

蒜农>>

## 赚到了,种蒜成本也提高了

曹兴国是苍山县开发区小山寨村村民。提起今年的蒜价,他坦言,这一季大蒜的确让他们赚了一把,但莫名其妙的蒜价也着实让蒜农们措手不及。去年,曹兴国家种了5亩大蒜,6月份共产下蒜头1万斤左右。新蒜可世的时候,蒜头的收购价每斤1.6元,和往年无异。他决定再等几天看看行情再出手。7月10日,收购价涨到每斤4.7元,喜出望外的曹兴国觉得,这已经超出了他的预期,迅速出手卖掉了5000斤。期盼着能再次得到意外惊喜的他,还留下了1500斤,决定惜售。两个星期后,他以收购价每斤5.3元的价格把剩下的大蒜全部卖掉了。

他算了算,这一季的大蒜,总共卖了将近4万块钱。然而,蒜价的飙升,随之而来的是下一季大蒜种植成本的提高。“蒜种的价格已经涨到了每公斤11元,5亩地共需要1300公斤蒜种;化肥、塑料薄膜、农药、浇水……”老曹给记者算了一笔账,种5亩大蒜,除去人工,还要花掉15000多元的成本费。

在经历了三年前的“贱蒜如泥”,曹兴国和村民们,对于飙升的蒜价有着复杂的感受。欣喜?但更多的是对来年蒜价的担忧。下一个蒜季的行情又会怎样?曹兴国说不上来,被动地等待着。但他清楚,“如果下一季的蒜价每斤低于2块钱,那我就赔钱了。”

◆核心提示◆

“蒜你狠”,这个词语伴随着2010年下半年蒜价的一路飙升,引起了人们的关注。从3年前的“贱蒜如泥”,到3月前的贵过猪肉,如今波澜尚未平息。坐着过山车的蒜价,到底拿谁的利益开玩笑?

高价农产品再调查之四

# “蒜你狠”,算计了谁?

零售商>>

## 亲眼目睹蒜价涨涨跌跌

常在临沂站前农贸市场摆摊的孙士强,这三年也做起了大蒜零售生意。

1月5日,孙世强告诉记者,一个月前蒜价突然下跌,最低的时候每斤才3.5元。然而,5天前,蒜价又像是打了鸡血似的,短期内又蹿到了每斤5.5元到6元不等。

“这几天,大蒜的批发价一直在涨,今天涨3毛,明天涨2毛,就这么涨起来了。”孙世强说,“不知道会不会又要涨到每斤8、9块。”

每隔一个星期,孙世强就开着自己的汽油三轮车去苍山县神山镇,从蒜农家里收购大

蒜。多的时候能拉回2千多斤,少的时候只能收到500多斤。

“这样直接从蒜农手里收购大蒜,再拿到市场上卖,比别人少了批发环节,还能多挣点钱。”孙世强说,然而,元旦期间,他去村里收购的时候,却发现现在蒜农家里基本没有大蒜了,大部分已经被蒜商收购存进冷库。

“越是蒜价低的时候,越没有人买。现在涨价了,倒是有不少人来买。”孙世强笑着说,“这倒是一个奇怪现象。”

但孙世强坦言,不管蒜价跌还是涨,大蒜的行情对于零售商的影响并不大。

升的大蒜收购价吓蒙了的于秀飞突然清醒了,而此时,他已经收购了5万公斤的大蒜,他决定收手。

虽然收购价最低每斤3元左右,最高的达6.2元,但从于秀飞收购的大蒜整体来看,基本维持在每斤5元左右。他把收来的大蒜储存在了苍山老家附近的冷库里。他盘算着,从8月底大蒜入库,到2010年年底全部卖掉,冷库内的制冷费用就要

花掉15000多元,这意味着每斤大蒜的成本又涨了0.15元。他仔细算了一笔账,算上收购大蒜花掉的成本和储存费用,最终能以每斤5元钱把大蒜卖出去,他就满足了。

“从往年来看,春节前这段时间,大蒜的国际交易量比较大,应该是出手的时候了。”于秀飞分析着,“等过了年,云南大蒜就要下来了,苍山大蒜就更卖不上价了,能保住本钱,就等于赚到了。”

政府>>

## 蒜农风险意识提高了

当蒜农和蒜商们对下一季大蒜行情表示忧虑时,苍山县蔬菜局副局长付成高告诉记者,虽然市场调节存在一定的自发性和滞后性,但目前就全县大蒜种植面积来看,稳定占据了上风。

2009年,苍山县大蒜种植面积在26万亩。经历了2010年大蒜起伏后,如今经过统计,苍山的大蒜种植面积仍稳定在26万亩左右。

“没有出现因为蒜价上涨,蒜农蜂拥而上扩种的现象。”付成高说,“这个消息对于苍山蒜农来说,有可能是个好消息。”

由于2010年大蒜价格飙升,蒜种的成本随之大幅度上涨,最终导致蒜农种植的成本相对增多。同时,全县11个大蒜主产区乡镇的农民常年以种蒜为生,早已把家家户户所有的农田种上了大蒜,无疑限制了大蒜种植面积的再次扩展。

而蒜农们的风险意识提高,则是影响种植面积是否稳定的关键因素。付成高表示,这是在“蒜你狠”层层迷雾中,让他感到欣慰的事情。

文/本报记者 王逸群

收购商>>

## 不赔钱,就等于赚到了

“不赔本就是赚到了。”采访中,谈起上一季收购大蒜以及甩手卖掉的经历,常年从事收购大蒜生意的苍山人于秀飞如是说。

2010年6月份,大蒜刚

刚上市时收购价每斤1块钱左右,没有蒜农愿意出售。短短的3天后,大蒜的收购价被抬到了每斤3块钱。“收购价从每斤3元涨到6.2元,经历的时间更短。”被一路飙