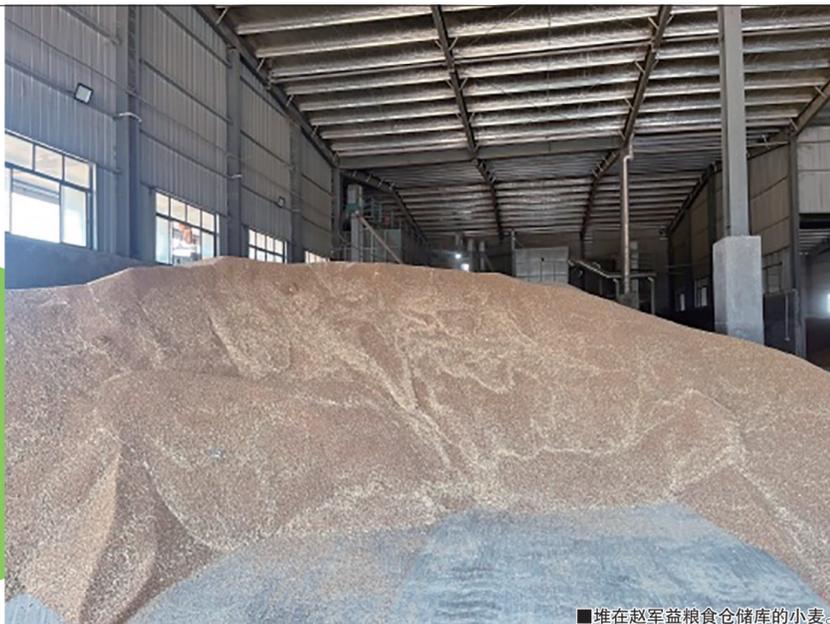


卖粮纪事

□文/图 刘自眼

每到夏收时节,在湖北各产粮大镇的街道上会停满几百上千台收割机,大家都在这短短一个月内争抢业务,而一个月过后,再想在街上找到收割机的踪影,几乎是不可能的事。与此同时,另一拨人也开始行动,他们有的守在收割机旁现场收购粮食,有的坐在家等着收粮,或随买随卖,或囤货等待行情上涨。其目标很简单,就是赚取差价。

在农村的土地上,庄稼就这么一茬茬地种,粮食就这么一年年地卖。



■堆在赵军益粮食仓储库的小麦。

决定小麦命运的水分临界值



■小麦收割后,刘斌他们在种植水稻。

今年小麦开镰的时间比往常早了十天,到5月22日,刘斌种植的小麦已完成收割。

刘斌是“中国一代粮王”刘文豹的儿子,从华中农业大学农学专业毕业

后,他就随着父亲辗转多地种粮。这几年,他们在湖北省枣阳市王城镇和兴隆镇的6个村承包了近2000亩地,经营着家庭农场。

收割季节,刘斌会用自己的家

台收割机试收,等到小麦熟透,大面积收割时,再雇上几台机器,边收边种。

麦收期间,刘斌一天要刷手机上的天气预报软件四五十次,除了手机自带的天气应用,还下载了三四个软件相互印证着看。他觉得天气预报有些不准,有时预报有雨却没下,预报中雨地面都没打湿,而且今年越来越干。“如果能精准到村里就好了,不过有了下雨概率预测,也能据此提前做准备。”

小麦收割主要看天气,天气晴好时,时间便充裕些,但若赶上雨天,麦子在地里一刻都不能耽误。赶在22日收完小麦,是因为天气预报说再过两天有一场大雨。

不过这场雨后,能及时种植玉米和水稻。上了水、翻了地,刘斌要赶在夏至前完成播种。那些离水源较远的

地块,他采用了水稻旱直播的种植方式,先将水稻种子播撒入土,待其出苗后再进行灌溉上水。这种种植方式巧妙地错开了集中上水的时间。

从事农业二十多年,刘斌明显感受到气候在变化。具体而言,他记得小时候放麦收假在6月初,现在的麦收时间从5月中下旬开始,今年更早。

“农业生产总是希望风调雨顺。”刘斌难忘2023年,阴雨连绵,留给抢收的时间被压缩到仅仅四天。他雇了5台收割机昼夜不停,总算将小麦抢收完毕。更大的困难紧随其后,临时找到的烘干点无法处理太多的小麦。堆积如山的麦子在潮湿与闷热中发酵变质,品质大跌,价格自然也一落千丈。

刘斌的经历并非个例。那两年连续的阴雨灾害,尤其河南、湖北等地的

大范围烂场雨,给无数种植户上了沉重一课。彼时,烘干设施奇缺,大量来不及处理的小麦只能露天堆放。一些农户情急之下用雨布苫盖防潮,却因不透气的导致内部积热、湿度更高,反而加速了霉变和出芽。

那场灾害让他们意识到烘干设施的重要性。刘斌在那一年投入十几万元,购买了两台烘干机。在满负荷运转下,它们一天能将水分高达30%的湿麦处理20万斤,理论上十天左右即可消化一季收成。

这看似高昂的投入,实则是千亩以上规模种植户的生存底线。“没有烘干设备,一旦撞上连阴雨,收上来的粮食处理不及时,就会发热霉变。”刘斌说,在没有晾晒条件的情况下,农户就会卖潮粮,25%—30%水分的小麦,一斤只能卖8毛钱。

烘干工艺本身也是一门精细科学。机器一旦运转开来,一刻也不能停歇。粮库收购标准以12.5%的标准规定限量为基础,实行增扣量原则,这直接决定了粮价和市场流通。

对于高水分小麦,往往需要分级处理。刘斌讲道,先初步烘至14%—15%水分,短暂存放降温散湿后,再用铲车推进设备进行二次烘干,最终达到12%水分入库。这看似多一道工序,恰恰是杜绝霉变风险的关键。“因为仓储中的小麦会出现自然返潮现象,增加约0.5%的水分,预留空间才能确保长期储存安全。”

不过,自从烘干设施建好后,刘斌暂时没有遇到过2023年那样的情况。“今年刚收回来的小麦水分在25%左右,后面几天小麦的水分更少,在14%—15%之间。”

一天一个价

刘斌的仓库里还有些今年收获的小麦没有卖完。一个原因是最近忙于插秧顾不上,最重要是这几天小麦的价格进入了疲倦期,很少看到收粮食的人。

在农村粮食流通领域,存在着众多中间商活跃于田间地头,他们直接在收割现场收购粮食,或走街串户,或待价而沽,随后将收购的粮食转卖给大型粮库、仓储基地或加工厂。这些粮食经营者就是农户口中常提到的“粮贩子”。

这些年,尽管农业生产高度集约化,专业分工明确,大部分农户仍不会将过多的精力和时间花在卖粮上,主要还是依靠粮贩子。枣阳市农业农村局干部刘重波长期关注粮食的流通,“过

去家家户户都有粮仓储存小麦,有时候粮食受潮,每月还需倒出晾晒一次,一个夏天至少要晒两到三次,不仅费时费力,还存在损耗。”他提到农户自行将小麦晒制后再卖到粮库,虽单价略高,但需投入人工成本,且要面临无法储存的难题。

“现在农户很少再自建粮仓。一方面,专业烘干和仓储服务已较为完善,粮食收割后可直接由中间商或加工企业机械化烘干处理,无须农户自行晾晒;另一方面,自建粮仓需投入大量资金,且占用场地,散户若囤粮待售,还面临价格波动风险,不如直接出售给中间商更划算。”

同刘斌打交道的粮食中间商大多来自附近的乡镇,距离再远一些的中

商很少到王城镇,他们自行划定了收购范围。“粮贩子找我们也很方便,不管是本地还是外地的,到镇上一打听就知道哪里有种粮大户,哪里有粮食。”

一般来说,中间商的收购价取决于市场,一天一个价。刘斌说像他们这样的种植户根本掌握不了市场行情,只能通过货比三家的方式,多给几个中间商打电话,让他们过来看粮报价,然后选出价高的那个卖掉。

不过,其中也有一些经验可循。刘斌讲述了在小麦储存和售卖上的经验:每年麦收刚开始时价格会高一些,等到全国大面积收获和烘干后,价格会跌落几分。因此他们会将烘干的小麦暂存仓库,反正短期储存不会有太大损耗,等到7月份市场上散户粮食基本售罄

时,粮价会回升一些。

曾有一家米业加工厂的老板给刘斌传授过粮食流通的规律:种麦子的时候卖麦子,插秧的时候卖稻子。这个时段通常是一年中粮价较高的节点。“但我们受限于简易仓储条件,无法将粮食储存到第二年。”刘斌说他们基本会在当年7月将小麦全部售出。

粮食售卖过程中,农户都希望短期内迅速出货,前提是粮食价格达到他们心中的预期。对于种植大户沈辉而言,相较于关注小麦价格的小幅波动,他更倾向于及时出售小麦以快速回款,从而将资金投入下一轮生产。

沈辉经营的顺辉农机专业合作社位于枣阳市产粮大镇七方镇,该镇小麦种植面积连续10年稳定在25万亩左

右,去年粮食种植面积达50万亩。

今年沈辉所在的合作社种植了6000亩小麦,他并不太担心粮食的销路。沈辉告诉记者,这背后的关键在于风险对冲机制:其中1500亩小麦采取订单种植模式,面粉厂以固定价格收购,这部分订单不仅保障了基础收益,还为剩余4500亩粮食的市场化销售提供了缓冲空间。虽说订单种植在田间管理上要求更高,但小麦的收购价也会高于市场价格。

沈辉认为稳定的订单至关重要,合作社通过规模化、机械化种植保障了小麦质量,使其在交易市场中总能卖出好价。收购顺辉农机专业合作社粮食的中间商也不固定,沈辉和几个中间商长期保持着联系,但真到了出售小麦时,

谁出的价高,他就卖给谁。

谈到粮食价格的波动,沈辉更希望市场价格稳定。因为一旦粮价涨价,农资等投入成本就会产生一环扣一环的连锁反应。

刘斌曾亲历小麦价格波动带来的冲击。他回忆刚到王城镇那年,小麦价格上涨至1.5元一斤,随后肥料价格跟风上涨,可次年粮价却跌至1.3元一斤,导致种植亏损。土地流转费也存在类似问题:粮价高时农户纷纷要求涨地租,一旦粮价下跌,种植户想协商降租却难获同意。

刘斌和沈辉都是这样认为的:粮价稳定才能带动农资、地租等产业链成本稳定,让种植户摆脱价格波动困扰,将精力集中在提升粮食品质与产量上。

在每吨十元的利润里穿行

小麦从农户手中流向粮库或加工厂,实际流通链条远比“农户—中间商—粮库”的模式复杂,通常要经历更多环节。粮食中间商依据经营规模形成清晰的层级体系,从走村串户的流动收购者,到乡镇层面的小型粮商,再到跨区域运作的大型贸易商。

在对不同层级中间商采访后,这些来自不同环节的声音相互印证、层层递进,让粮食从田间地头到加工厂、粮库的完整流通链条,包括其中的价格传导、品质把控、利润分配等复杂机制,逐渐清晰而立体地呈现在记者眼前。

首先,初级粮贩开着装载机自吸设备的小型货车走村串户,从散户手中收购小麦,完成第一轮交易。这些初级粮贩

的货车容量有限,通常只有5吨左右,他们以每斤微薄的差价收购粮食,可能将两三千斤小麦收入囊中后,迅速转手卖给乡镇上稍具规模的粮食收购点或小型粮商,这是第二轮交易。

乡镇的小型粮商收到来自多个初级粮贩的小麦后,会对粮食进行初步处理,如筛选杂质、简单烘干降低水分,提升粮食品质以符合更高级收购标准。随后,他们会将处理后的粮食卖给区域性的大型粮食贸易商,或者直接送往当地的中小型加工厂,这构成了第三轮交易。

区域性的大型粮食贸易商拥有更大的仓储空间和更完善的加工设备,她们会对收购的小麦进行精细化处理,包

括严格控制水分、精准筛选,甚至按照不同品质进行分级。之后,这些贸易商再将粮食出售给大型粮库、面粉加工厂或饲料厂等终端,完成第四轮交易。

每个环节都有各自的利润空间,大家各挣各的钱,形成了一条相对固定的流通链条。不同层级的中间商在粮食流通链条中扮演着不可或缺的角色。

作家任林举在《粮道》一书中这样写道:如今的粮贩子变得“文明”“文雅”了,不再像过去那样敲一只铜锣,扯开嗓子满街喊,收粮啦,收粮啦。他们换了方式,在汽车的横栏上支一条幅,上书“收玉米每斤1.02元”,然后再当街停下来,守株待兔。表面的平静后面,隐

藏着巨大的胃口。

现在,很少再能见到如此收粮场景。兴隆镇粮食中间商石晓东从事粮食收购已经二十多年了,早些年,为了开拓粮食收购的渠道,他开着三轮摩托车走家串户收粮食。石晓东说,小中间商的运营模式较为灵活,靠高频次的短途交易积累收益,虽单次利润微薄,但凭借收购、转手的快速周转,也能在粮食流通链条中占据一席之地。

石晓东和刘斌建立购销关系是在两年前。那时,石晓东早已成立了粮食经销公司,他的主要客群也变成了种粮大户和流动收购者,下游对接的是全国各地的贸易商。

赵军益从事的是跨区域粮食贸易,

他的粮食收购生意规模在七方镇20多家粮食购销商里排在前列。刚开始做粮食收购时,赵军益主要收购附近农户的粮食。要是本地收得差不多了就拓展到枣阳周边其他乡镇,粮贩子和小型收购商也会把粮食集中送到赵军益的仓库。

“下乡收购粮食的小贩不容易,他们挣的都是辛苦钱,有时每斤仅赚取一分或几厘钱的差价。”赵军益接触了很多中间商,“以前他们收粮时,农户全家上阵帮忙拆袋、装车。现在的粮贩子更像是农户的搬运工。”

粮贩子“巨大的胃口”靠的是一分一厘的精打细算。行情不好的时候,每一环的利润空间都很小。石晓东揭示

了粮食中间商的生存逻辑,他说行业内有这样的共识,即买卖一吨粮食,能挣上10块,这个活就可以干。

他接着说,做粮食生意很简单,中间商作为非生产或加工终端,盈利逻辑在于低买高卖,比如某地下游收购价为1.2元一斤,中间便以1.17元从农户那里收粮,再承担运输、初筛损耗等成本,这些中间费用基本根据粮食品质固定。最终当运到下游卸车时,若能保证到手1.19元一斤,这笔生意就有的赚,本质是通过两端价格差覆盖成本并获利。

“其盈利核心在于以量取胜。若年经营量达上千万吨,靠累计规模也能形成可观的收益。”

找销路

小麦通常在5月份迎来集中上市期,大规模售粮的时间约持续20天。王城镇粮食中间商彭俊杰在5月16日启动了新一季的收粮工作。作为当地为数不多的粮食收购商之一,他每年经手小麦300万—400万斤。每收一车粮食,彭俊杰都要先掏出便携式测水仪,仔细检测水分。这是他最看重的收购标准,一旦水分超标,后续的烘干成本会直接压缩利润。

在彭俊杰看来,粮食贸易的门道全藏在价格和时手里。饲料厂、粮库给出的收购价各有高低,他每天都要反复比对市场行情,哪边出价高、运费划算,就把粮食往哪边送。但今年的市场却让

他摸不着头脑,仓库里囤的粮食迟迟卖不动。

和他一样困惑的还有刘斌,大家都猜不透粮库啥时开,收多少。有人说现在大家饭量变小,也有人觉得是养殖业不景气,需求端的疲软让整个粮食市场陷入僵局,彭俊杰只能无奈地守着库存,等待行情转机。

“今年的粮食生意不好做。”石晓东说现在信息发达了,社交平台让全国各地的信息传播得飞快,粮食跨地区流通盈利变得很困难。

去年,石晓东让员工到山东去寻找销路,秉持着哪有差价就往哪儿装的原则,他们跑了好几家面粉厂、酒厂、

饲料厂,都不如意。“关键问题是全国粮价几乎统一。以前湖南的粮价会高一些,还能把粮食运过去卖,现在全国各地价格都差不多。就像这几天,山东那边小麦价格都是1.16到1.17元,各个地区之间几乎没有价格差了。”

赵军益也发现,这两年小麦流通方向较往年有明显变化:往年各地粮价差异较大,如河南小麦每斤可能比本地高2分钱,山东、河北有时甚至高出1毛钱,凭借这样的价格差,粮食多销往价高的外省以赚取差价。最近几年各省份间粮价价差极小,跨省运输利润空间被大幅压缩,因此今年他更倾向于在本省就近销售消化。

和父亲那辈守着摊位等客、思想固化的经营模式不同,赵军益认为,如今粮食生意想要成功,关键在于抢占市场先机。六年前,赵军益购置了一辆一次能拉十来吨玉米的小货车,专门往武汉周边养殖场送货,客户主要是养殖几千到上万只鸡或猪的散户。之所以要跑这么远送货,是因为那时没有固定销路,只能主动拓展,赵军益想着把玉米直接送到养殖户手里,说不定能打开市场。

他在扩展小麦和玉米销售渠道上颇有新意——依靠短视频平台。名为“湖北省枣阳市赵军益色选玉米”的账号上标注着“湖北省枣阳市七方镇赵军

益粮食购销,主要经营:玉米,小麦,水稻,油菜籽,芝麻等农副产品购销!”的签名。

短视频的运营主要由赵军益的妻子负责。起初,她只是把赵军益收购和销售粮食的日常作为内容分享到平台上,并未将其作为打开销路的渠道,直到通过平台私信接到客户订单后才开始重视系统运营、高频更新。

到后来,他们发现短视频平台宣传效果很好,只需在家发布视频,系统便会将收粮、买粮内容推送给同行及种植户,实现高效获客。“第一次合作时,连面都没见过,但只要货的品质和价格靠谱,就能靠诚信把生意做起来。”

赵军益主动出击,凭借诚信逐步积累客户,即便与客户素未谋面,也能通过长期合作建立起稳固的业务关系,从而在竞争激烈的粮食市场中脱颖而出。

摸索经验,赵军益发现玉米生意的优势不在于利润更高,而在于客户稳定。不同于小麦收购门槛低、靠自然流量吸引农户送粮,玉米经营依赖长期信誉积累。赵军益对接的主要是大型玉米批发商,这些经销商在火车站做批发生意,收购后再销往养殖户。

如今,赵军益的经营模式已发生变化,规模实现跨越式增长,去年玉米和小麦的年交易量高达1亿斤。