

“八月十五到，遍地红玛瑙”，金秋季节来到我国红枣之乡——河南新郑，到处可见丰收景象：被誉为“百果之王”的红红的枣儿挂满了枝头，甜甜的果香迎面扑来，一位位枣农笑开了花儿。此时，由国家级农业龙头企业好想你健康食品股份有限公司（下称好想你）承办的一年一度的中华枣乡风情游暨食药同源峰会正在红红火火地举行。

全国人大代表、好想你董事长石聚彬告诉期货日报记者，民以食为天，作为最古老的果树之一，枣和桃、李、栗、杏合称为“五果”，还有“铁杆庄稼”之称，在新郑已有8000年栽培历史，在西周等时代枣与稻、黍处于同等地位。如今，我国红枣产业发展越来越好，不但为新郑枣农带来了美好生活，而且为新疆枣农勇闯致富路创造了条件。

惊人之举：在期货市场批量购买红枣

据石聚彬介绍，作为红枣产业龙头企业，好想你有担当敢作为，为了促进我国红枣产业更快更好发展、实现市场有效去库目的，公司今年年内通过期货交割这个渠道采购了近四万吨红枣。目前，数千公里之外的新疆阿克苏市、阿拉尔市、若羌县等地，一箱箱颗粒饱满的新疆灰枣正在被装上一辆辆大型卡车，这些“期货枣”即将从那里启程，运往新郑工厂。随后，这些来自天山雪原的上等果品将与新郑所产“红玛瑙”一起，被进一步分级、分类、高附加值深加工及精美包装，再走入千家万户，成为餐桌案头的食用养生佳品。

“在新冠肺炎疫情散发且对市场需求影响较深之际，能在短短数月之内通过期货交割采购红枣近四万吨，不但稳定了市场情绪、打消了人们对红枣价格底部难寻的顾虑、增强了新季产区枣农加强果园管理的信心，而且有利于整个产业平稳运行。”国内资深农产品期货分析人士杨浩告诉期货日报记者，红枣产业上游是千万农户，种植规模小、抗风险能力弱，红枣是他们主要的收入来源；中游则由收购商、加工企业与贸易商组成，相对而言，经营规模大、信息灵通、资金雄厚，尤其是像好想你这样的产业龙头企业逐渐发展壮大后，中游产业的集中度进一步提升；下游与上游的情况差不多，由分散在全国各地的批发商、零售商以及个体消费者组成。因此，我国红枣产业发展得好不好，关键看中游。

虽然事关红枣产业的长远发展，但即使是好想你这样规模的龙头企业，一下子采购这么多红枣，其目的性也会受到市场质疑，更何况由此带来的经营风险它能承受吗？价格波动风险可以得到有效化解吗？

好想你物产有限公司总经理楚国俊告诉记者，公司是在充分调研新季红枣生产形势、精细分析下游需求趋势后作出的采购计划，大量接货的目的一是为了保证公司生产需求，二是为了给产业发展纾困，三是为了保证产品质量做到行业最优，四是为

了丰盈利润，目前红枣标准仓单价格在10500元/吨，对应通货价格在5元/公斤，处于20年来的低位，考虑到“期货枣”的品质优势，红枣期货盘面被低估。

据楚国俊介绍，经历了去年新疆因高温天气大幅减产后，红枣市场持续多年且较为严峻的供过于求问题得到缓解。今年，虽然疫情反复仍对消费产生负面影响，但需求开始恢复，红枣价格波动幅度加大，市场资源不断向期货市场集中，特别是去年下半年以来，在期现基差持续拉大的背景下，很多加工商、贸易商积极利用期货套保，红枣标准仓单注册量一度达到9.6万吨。今年9月合约交割前，仍有近5万吨期货仓单存在。目前，期货不但贴水现货，而且部分红枣期货仓单的存放库点还具有一定运距优势，更不用说红枣期货仓单的品质优势与较好的质量整齐度了。此时仍有不少业内人士担心实盘压力过大，尤其是红枣收获季日渐临近，预期红枣期现货价格仍有下行空间。在这种情况下，好想你勇担社会责任，在充分论证分析的基础上，公司董事会决定利用期货交割来采购红枣，第四季度是产业消费旺季，后期公司将利用所拥有的强大的销售平台与渠道，加大销售力度，锁定经营利润，扩大流通市场占有率。

喜人之变：食药同源开拓“红枣+”空间

“别看这位高挑白净的姑娘文文气气，她可是我们公司的销售高手，仅仅通过一家头部电商平台进行直播，一场活动下来就可以销售礼品装红枣30吨。”楚国俊告诉期货日报记者，作为一家集红枣种植、加工、冷藏保鲜、批发零售、贸易出口等为一体的综合型产业龙头企业，好想你你是红枣行业经营规模最大、加工技术最先进、产品种类最齐全、销售网络覆盖最广泛、市场占有率最高的企业。近年来，公司顺应市场发展大趋势，灵活经营，拓展出“红枣+”更大的创新空间，如通过优化线下体验店、布局新电商和新零售，打通线上、线下渠道资源。联动运营之际，实现了三大业务线——线上商城、专卖、社区团购等，构建了“人、货、场”多元消费场景，实现了线上引流线下、线下赋能线上的全融合发展。

楚国俊表示，好想你利用期货交割采购的红枣标准仓单，在价格和质量方面都具有竞争优势，相当一部分通过线上渠道销售出去，主要用于生产枣仁派、枣加核桃、小包装等一系列产品。随着消费习惯、消费场景的改变，品类丰富的红枣深加工大健康食品越来越受市场欢迎，像奶枣、芝麻枣加核桃、枣仁派等网红产品一上市就取得了不菲业绩。据了解，8月，好想你仅通过电商直播渠道销售枣仁派、500克小包装两个单品，就消化红枣库存近千吨。此外，红枣是食药同源的代​​表，具有益气养血、安神、健脾养胃的食补功效。随着气温的下降，特别是仲秋养生时节的到来，红枣消费会越来越旺。近期，好想你推出“拥抱您”“简单巧厨”“豆菲菲”三大战略新品。一颗颗小小的红枣做成了大产业，开拓出了无限的“红枣+”发展空间。

记者在好想你调研时发现，自红枣期货于2019年4月30日在郑商所上市以来，好想你持续对外公布基差报价，引领红枣行业向低风险、稳利润、重品质方向发展。与此同时，还组建了专业的期货团队，建立了完整的研发和风控体系，积极探索多种业务模式，持续开展套期保值、基差贸易、仓单交易、场外期权等业务，通过合理利用期货市场多模式组合，稳定公司经营利润、扩大贸易量和产品规模。

“目前，公司参与红枣期货的广度与深度不断拓展，期货工具已成为保证企业稳定经营的法宝。”楚国俊说，通过套期保值，实现了以期货合约作为现货库存等价替代物的转变，同时利用期货市场的相关操作还可以锁定远期原料采购或产品销售价格，将绝对价格波动风险转换为基差风险，缩小传统经营模式下的风险敞口规模。重要的是，通过期货交割，还能拓宽红枣购销渠道，如期货“买交割”可以补充库存，“卖交割”则可以提前销售锁定利润，令公司经营达到“保质、保量、稳价”的目的。另外，基差贸易、仓单融资等业务的开展，更为公司深入产融结合领域创造了宽松环境、打下了坚实基础，如去年仅通过基差点价，就销售红枣1万多吨，而通过仓单场内质押或场外买断式回购进行融资等，很好地解决了资金不足的难题。

杨浩认为，红枣市场长期维持“小红枣”“大市场”格局，二者如何对接不但事关广大枣农钱袋子的干瘪，而且与我们的日常生活紧密相关，在以前红枣减产或供应短缺的年份，市场上一斤红枣的零售价就曾高达35元。因此，作为最终把红枣生产者与消费者、“小红枣”与“大市场”联系在一起的纽带，好想你等龙头产业企业不但要心怀枣农、消费者，更要有大局观，有助力红枣产业长远健康发展的责任感、使命感。

业内人士告诉记者，产业企业大力参与红枣期货并分享经验心得，已经为红枣产业带来了可喜变化，红枣市场有了权威性的行业质量标准、市场化的透明定价机制，无论是枣农安排种植，还是贸易商制订收购、加工与销售计划，或是食品加工企业、生活超市等进行采购与分销，均有了参照依据。议价能力增强，再加上参与红枣“保险+期货”项目，以及像好想你这样的龙头企业助力，枣农稳收增收落到了实处。去年和今年上半年，在红枣期货价格高企的引领下，不少枣农和种植合作社参考期货价格进行销售，最终收入颇丰，其中阿拉尔地区红枣收购价由往年的4—7元/公斤提高到8—10元/公斤，麦盖提县收购价由4.5元/公斤提高至8.5元/公斤。

动人之情：两位全国人大代表的心声

据期货日报记者了解，今年在红枣坐果期，南疆多地出现连续高温天气，虽然预计新季红枣产量较去年有所恢复，但与正常年份相比仍有不小差距。在连续两年新增供应量缩减的情况下，红枣市场明显进入去库存周期，供需关系最终将由量变转为质变，价格拐点来临的概率大幅提高。这正是好想你通过期货交割采购红枣的原因

。不过，更重要的原因是，作为全国人大代表与红枣产业龙头企业负责人的石聚彬，怀有为枣农服务、为边疆发展助力、为产业壮大做贡献的情怀。

记者在南疆多地调研时发现，无论是在枣园还是基层机构，只要提起石聚彬这个名字，大家都有讲不完的故事、诉不尽的经历。据当地枣农反映，红枣是当地发展节水型林果业的首选良种，自20世纪90年代初石聚彬带人来新疆收购红枣以来，不但让红枣产业在新疆获得了稳步发展，而且让红枣产业成为名副其实的绿色、生态、致富产业，棵棵红枣树成为当地农民的摇钱树、致富树、团结树、生态树、和谐树。

石聚彬表示，作为红枣产业龙头企业，好想你的愿景就是带领新疆红枣产业健康发展，希望新疆的沙漠绿起来、少数民族同胞富起来。公司已经建立河南新郑、河北沧州、新疆若羌、新疆阿克苏、新疆哈密五个生产加工基地，拥有8万吨仓储能力，在新疆自建红枣种植基地1.1万亩，年加工原枣能力超过10万吨。发展产业可以带动就业，未来好想在大力发展红枣产业的同时，也将为更多人提供就业机会。另外，好想你还会定期举办技术辅导和培训，努力做到产业与技术富民。

“与枣农同吃同住同劳动，以枣为媒让我与广大枣农结了亲。任何时候，我们都不能让枣农流汗又流泪。”石聚彬表示，经过近30年的持续种植，如今，若羌、阿克苏等南疆地区已是枣林密布，一到深秋，戈壁滩上满是红彤彤的成熟吊干红枣。产业化种植让新疆枣农鼓起了钱袋子，红枣种植成为当地群众重要的收入来源。然而，有一个现象值得关注，那就是：随着种植规模的扩大，红枣价格已经连续多年处在历史低位，红枣期货9月合约10500元/吨对应的原料红枣成本仅在5元/公斤。再考虑到农业生产资料涨价、人工与地租费用增加，今年红枣综合生产成本明显提高，若收购价只有5元/公斤，则多数枣农、农业合作社都处在保本甚至亏损边缘，市场势必出现枣贱伤农现象，未来就会导致枣农减少投入，最终将令红枣产量、品质整体下滑。为了避免这种现象再现，需要全产业链市场主体采取行动，如上游种植领域要提质增效，中游产业运营要标准化、规范化、品牌化与品质化，下游消费则要继续向着个性化、多元化与健康化方向发展。

“红枣种植面积达到一定规模后，在稳产的基础上，要想卖得好、销得快，让枣农收入稳中有增，就必须跟上并适应市场需求的多元化、个性化、品牌化及高品质化。”今年7月，当记者在阿拉尔市进行新季红枣生长形势调研时，全国人大代表——尤良英就表示，近两年她及其所负责的红枣种植合作社早已把目光转到“期货枣”上，不仅积极参与红枣“保险+期货”项目，帮助广大枣农避风险、稳收益，而且想尽办法以“期货枣”为标准提高红枣品质，借助红枣期货勇闯致富路。凭着对红枣质量的严格要求，尤良英和她所负责的种植合作社生产的红枣进入期货交割领

域，去年还卖出了近年来少有的好价钱。

业内人士告诉记者，2020年以来，受疫情反复、产区天气多变等因素影响，枣农稳产增收的不确定性增大。但可喜的是，随着更多的红枣产业主体参与到期货市场中来，以及像好想你这样的龙头企业主动宣传期货知识、分享利用期货工具的成功经验，国内红枣产业正在走上一条种植结构优化、种植效益提升的创新路。未来可期的是，我国红枣产业“数量变质量”“产品变商品”等发展之路会越来越宽。

本文源自期货日报