

大蒜“暴涨百倍”神话下的众生相

2009 年年末，媒体报道大蒜价格出现了三四十倍的疯涨。记者奔赴有“中国蒜都”之称的山东金乡，走进蒜农、储存商、经纪人、配货站、搬运工等人的生活，追踪一头大蒜从山东金乡到北京新发地农贸市场 680 公里的旅程。所谓“价格暴涨百倍”的传言，对他们清苦的生活来说，好像是一个戏弄他们的黑色幽默……

105 国道穿越而过，将位于豫鲁皖地区的山东金乡县城分为两半。县城南边有一条路叫南店子街，街道的历史久远，有人说是因为古代这里就有商埠，且地处城南，故称之为南店子。

现在，这里是中国大蒜交易最活跃的场所之一，开着小汽车而来的经纪人每天早早地汇聚在这里，三五成群，交头接耳。他们打探行情，撮合交易，这里的市场报价对国内大蒜价格影响举足轻重。

以这里为中心，聚集了几乎所有与蒜有关的人，做出口贸易的大老板，全国各地的大蒜买家、遥控指挥货车司机的货运经纪人、逆市而行的冷库投资人、戴着棉线帽的外来搬运工，及离这里不远的村庄里居住的蒜农等等。

正如马克思所描述的工业革命时代的流水线上的工人一般，这里依赖大蒜为生的人也形成了各自的阶层特征，甚至是生活习性，从他们的穿着和谈吐，就能发现他们处在大蒜利益链条中的位置。他们既主导着大蒜价格的涨落，同时也被大蒜的价格变化所主导。

蒜农的算计

离开南店子，往几公里外的地方走，这是鲁西南平原上一望无际的农田。现在这个季节，薄膜覆盖着蒜苗，一片白一片绿，远看还以为是地上结了冰。2009 年的寒冬来得早，大蒜遭受冻害。金乡县城南郊桃园村支书周盖勋蹲下来，指着一根蒜叶说，“你看，这叶子黄了。”

穿着旧公安制服的周盖勋是桃园村 300 来户蒜农中普通的一户。在他家一个不起眼的农家小院里，除了光秃秃的两棵柿子树外，从地下到楼上，到处是蒜皮、蒜秆。他把大蒜的用途发挥到了极致。

蒜皮是收购来的，往年是免费的，今年随着大蒜的价格上涨，蒜皮也收钱了，一车四五十袋，要 400 元。周盖勋每天下午开着农用三轮摩托去加工厂拉蒜皮。这些蒜皮中总有一些有用的蒜瓣，周盖勋和老婆就在冬天暖融融的阳光下，将剩余不多的蒜瓣从蒜皮中分离出来，蒜瓣卖的钱就可以买回这车蒜皮了。

蒜皮呢？喂羊，他家养了几十只羊，蒜皮是羊的主食，吃蒜皮长大的羊肉质鲜嫩，比外地拉来的羊味道要好。

在记者到来的一个月前，北京的菜市场大蒜价格最高达到了 7.8 元每公斤，金乡南店子市场的出库价最高达到每公斤 7 元。不过，这个时候的涨价已与周盖勋没有多大关系，大蒜常温下不易保存，必须在 7 月底前售完。

蒜农们看到蒜价疯涨还是不免有些后悔。在经历了连续两年的价格暴跌后，他们错误估计了形势，大幅减少了种植面积。以桃园村为例，以往每年大蒜的种植面积达 1200 亩（全村总共 1300 亩地），2009 年的种植面积只有 700 亩左右。

周盖勋也打错了算盘。他家有 4 亩地，却只种了 2 亩大蒜。一亩地，150 公斤蒜种，能产出 1000 公斤大蒜和 150 公斤蒜苔。算下来，蒜农种植大蒜的盈亏平衡点是 1.8



大蒜价涨蒜农乐

元左右/公斤。这个价格当然不是每年都能达到，前两年的收购价每公斤只有几毛钱，蒜农们都亏了。

周盖勋其实已经观察到了去年大蒜种植面积大幅减少，收购价一直涨到了每公斤 5.6 元。在涨到每公斤 3.16 元的时候，他把自家的 2000 公斤大蒜全卖了，他觉得这个价格已经够好了。

这是他家去年的主要收入之一，此外，周盖勋的老婆闲的时候去大蒜加工厂打工，将大蒜按直径 6 厘米以上、4 厘米以下分类，还要用一种金乡特有的刮蒜刀刮底，去杂皮。1 公斤蒜约有 8 个左右，重复 4 遍以上这样琐碎而繁杂的手工活，她可以获得 0.16 元的收入，每天要重复上千遍，一天的收入三四十元。周盖勋自己有力气的时候，就去扛包，扛一吨大蒜能挣 10 元钱。他的儿子在冷库上班，技术活，一个月有几百元的收入。

大蒜产业养活了金乡许许多多像周盖勋家一样的蒜农，按金乡县委宣传部提供的官方资料介绍，金乡县常年种植大蒜面积 60 万亩，如果以一户 3 亩地计算，则有 20 万个家庭以种大蒜为生。

这些分散在鲁西南平原上的蒜农们就像河里的鱼儿一样，当它们发现诱饵时，群起而追。这些蒜农们发现蒜价上涨，来年就会迅速增加种植面积。如果一旦连续亏损，他们宁愿种上不值钱的麦子。

逆市而行的冷库

从南店子市场往南走，在去往桃园村的路上，两旁排列着几十家冷库。这片地方本来也是一片农田或农宅，当建设冷库的利润比种大蒜的利润高出许多倍后，这些有眼光的投资者就开始“种冷库”，虽然国家三令五申严禁改变耕地的用途。

过去金乡的蒜农们拉着大板车，把大蒜卖给全县唯一的买主——外贸局，还总是担心蒜没人要。有了冷库以后，大蒜的种植面积迅速扩大，经纪人则可以把大蒜变为一个四季常青的交易。

相比于种植大蒜的区区数千元的投资来说，冷库的投资大得多。一个冷库至少有一个储存洞，储量一般为 700 吨，投资需要几十万，运行的头几个月每个月电费就要上万元。一旦操作不慎，冷库温度不适，引起霉变，冷库老板就可能血本无归。

桃园村附近的冷库老板不少就是本村人，有的比周盖勋年纪小，碰到他就喊他老哥，但周盖勋玩不起冷库，他没有这个资本。

如种大蒜一样，行情有好有坏，冷库的好日子只属于发展的初期，现在已经一去不复返了。1994 年，金乡县的冷库不到 10 家，现在已经有

700 多家。冷库市场的饱和形成了逆大蒜周期的行情——蒜价好的时候，库存少，冷库老板不赚钱。

周继锋的冷库位于桃园村南边，在一片蒜田包围之中。冬日的阳光照射下，“继锋冷库”4 个金黄色的大字闪闪发光。这位 55 岁的冷库老板和老婆搭了个灶台做饭——白菜豆腐杂烩、小米羹、白馍，菜里面没有肉。周继锋最初甚至不愿意承认自己就是冷库老板，在布满灰尘和堆满杂物的经理办公室里，他以“看门人”的身份和记者谈起大蒜。

他满脸愁苦，脑子里却有一本非常明白的账。这家冷库是他和亲戚朋友们 2006 年一起投资 136 万元建造的。在做出这个决定前，他还是一名小学教师，儿子在当地一家银行工作，发现建冷库赚钱后，发动亲戚朋友集资，再通过银行贷款凑齐了这笔“巨款”。

2002 年至 2006 年是金乡大蒜的黄金时期，种植面积持续扩大，冷库也不断增加，只要有蒜就能售出，种蒜人和冷库老板从没有遇到大的风险。2006 年蒜价创历史之最，金乡市场报价达到 8.56 元/公斤，至今也未能超过。

2007 年，金乡大蒜市场出现转折性的一幕，这一幕似乎是人为操控，也似乎是大自然折到来的前兆。某蒜商从外地每天拉来上百吨的大蒜放在南店子市场低价出售，“四五台大卡车，每天拉来，持续了一个多礼拜。”市场的信心随之动摇，价格开始暴跌。至今，当地许多人对这件事记忆犹深刻，他们认为是有通过做低现货市场的价格，在电子交易市场上获利。

此后，金乡大蒜进入了为期两年的漫长调整期，蒜价最低的时候达到 0.16 元/公斤，农民亏损，经纪人跳楼。两年亏损后，种植面积大幅减少，去年大蒜价格扶摇直上，一路看涨。

然而，冷库并没有等来好时光，相反却是最惨淡的年份。冷库的过剩直接导致行业内恶性竞争。以前，一吨大蒜的储存费曾一度高达 400 元，而现在却只有 180 元。即使如此低的价格，桃园村南边 4 家冷库的 10 个洞，只存了 3 个洞。

周继锋算了一本账，冷库正常运行，除去电费、水费、人工费、租金等等，一年的利润还不到 2 万元。他认为，160 元/吨是这个行业的盈亏平衡点，低于这个数字，冷库运行也是赔本。

大蒜行情好，收钱的部门就多了。周继锋的老婆愤愤不平，她被逼得想自杀，“水是自己打的井里的，制冷后水又到地下去了，这些人来强行收水费，一个洞一年要 1 万元……”

对周继锋两口子来说，他必须熬过这个寒冬，等待下一年大蒜的储量

大增。

靠货为生

冷库是大蒜交易中的中枢，连接冷库和分散市场的纽带则是货物运输。

在金乡汽车站下车后，沿 105 国道往南走 1000 米左右，配货站一家接一家，他们是冷库和长途货运司机的信息中心。

联运公司配货站老板程友福，正式身份是金乡水利局的公务员，但不用上班，只需要一周去一次水利管理所。他饶有兴致地向记者讲述他这个行当的门道，长途司机日夜兼程超载运输，每年年终，为了获得更多的货运机会还得拿条好烟好酒给配货站的老板送礼，配货站老板则通过请吃饭等方法，拉拢冷库老板，希望获得更多的货运信息。

程友福每年花 500 元钱在一本交通地图册上做广告，上面还有自己的照片。通过“管车宝”软件，他只要接通司机的电话就能在网上看到司机所处的地点。“这个行业，电话费越多说明生意越不好做。电话少，说明货主和车主给你打电话。”他一年的电话费只有 6000 元，生意自然做得不错。

对他来说，最大的风险是用陌生司机，司机如果半途把货物私吞了，他就得承担赔偿责任。他的利润来自于信息费，运费超过 1 万元以内的每笔收 100 元，以从金乡到北京为例，28 吨位的货车一般实际载重 60 吨，运费 100 元/吨。运费达到 6000 元，他另收 100 元。司机所收的 6000 元运费中，又被分解为加油费、过路过桥费、超载罚款费等等。

沿着程友福的配货站再往南走，几百米远的地方，十字路口西边聚集着一群戴着暗色棉线帽、穿着军用棉大衣、背着手工袋的人。为了抵御寒冷，他们本能地佝偻着背，双手插在口袋里捂紧棉大衣。

这是一群搬运工。程友福有时候也会帮货主找搬运工，吆喝一嗓子就能聚集一大批人。他们凭苦力吃饭，等活计的唯一办法，就是站在风力最大的十字路口上。

冬天“人多活少价钱低”，一吨大蒜的搬运费已经降到 10 元。一吨大蒜 1000 公斤，一袋大蒜 42 公斤左右，为了这 10 元钱，搬运工要在冷库和大货车之间扛着包来回走 20 多趟，整个过程需要一个小时。

夏天干活更辛苦，冷库内外温差达 30 多摄氏度，冰火两重天。搬运工随身带的包里装着干活时穿的衣服、帽子。一般他们干完活后，在汗水尚未蒸发之前必须迅速穿上棉大衣，否则会感冒或患关节疾病。

44 岁的王更雷来自 70 公里外的单县，他已经在这里做了六七年。正常情况下，他一天除去伙食费和住宿费，外加 5 元一包的将军烟，只能剩下 30 元。他们和工友们一起住在一个没有挂牌的破旧旅馆，大通铺占满了整个房子的空间，一个房间住一二十人，每天晚上只需要 2 元钱。

这些卖苦力赚来的钱，要用来补贴孩子的学费和老人的医药费，他们老家只种玉米和小麦，不值钱，他们羡慕金乡的农民，种大蒜就能挣钱。

市场里的经纪人

距离这群搬运工聚集地几百米远的地方，完全是另外一番景象：小汽车无序地停放在路边，一群人衣着普通，他们交头接耳，或低声细语，或以手势代替语言。

从某种程度上说，正是这群人决定了大蒜的价格，他们是大蒜经纪人。他们在这里不仅仅打探行情，同

时也观察附近冷库每天的出货量，为了获得准确的市场信息，有的人甚至专门到国道收费站蹲点一天，计算有多少辆运大蒜的货车。

49 岁的李春廷是一名经纪人，他总是摆一把落地秤、一辆三轮无棚摩托车在南店子市场东北角，红色的蒜袋装着半袋蒜。他个子不高，身体结实，有一张饱经风霜的脸。记者第二次见到他时，他刚撮合了一笔生意，一个外地老板要了 13 吨大蒜，他得了 100 元的佣金，他为此花了几十元的打费，去冷库帮人看货，另外还有几元钱长途电话费。

这桩生意是“明买明卖”，佣金价格只有 0.01 元/公斤，按正常行情，佣金应当是 0.02 元/公斤。那天，大蒜行情终于打破了在每公斤 6.2 元左右的僵局，跌为每公斤 5.8 元，惜卖的储货商开始出货。他已经有好几天没有撮合成一笔业务。

李春廷和老婆租住在离南店子不远的一处平房里，房间收拾得干干净净，一年的租金 1800 元。他每天早晨 7 时起床，晚上五六点从市场上回家，每个月夫妻俩能赚 3000 元，供两个孩子上学。

李春廷说自己是一个单纯的经纪人，按他的说法，“发财的人都是靠向客户报虚假信息而获利。”联运公司配货站老板程友福就遇到一回这样的情况，他的一个北京客户买蒜，金乡市场的报价是每公斤 1.42 元，而他的北京客户委托的经纪人却报每公斤 1.6 元，每公斤差价就将近 2 角。程友福揭穿后，那个客户再也不与这个经纪人打交道。

不过，真正决定经纪人实力的，不在于其诚信度，而在于自有资本金的多少。这也是冷库老板对抗市场周期的办法，他们通过自有资金收储大蒜，只要市场看得准，肯定能赚钱。

前两年大蒜价格低，有的外地客商赔得连储存费都交不起，最后只能把大蒜放在库里作为储存费，这批进价只有几毛钱的大蒜，储存两年之后，到今年出售，则成了翻番 10 多倍的宝贝。

之前有媒体报道大蒜价格疯涨，其计算方式正是基于最低的收购价格时期收储，而在最高的市场价时卖出。

来自金乡的蒜商许杰和他的合作伙伴既是经纪人，也是存货商。这次他以为大蒜价格会一路高涨，在每公斤 7.36 元时他们在南店子市场收购了一批大蒜，结果价格却在回落，北京的大蒜价格也仅为每公斤 7.5 元，他狠下心来，省去中间环节，把大蒜直接拉到北京卖。

这是他们第一次来北京新发地市场卖蒜，北京寒潮来袭，晚上最低温度将近零下 10 摄氏度。在市场附近的一家东北小餐馆，酒过三巡之后，他们开始试图说服一个老乡替他当晚在车上睡，对方无论如何也不愿意，“盖三床被子晚上还会冻醒。”

可是，如果叫了不熟的人，每天晚上要给看护人 100 元钱，还担心监守自盗，每袋里扒半公斤蒜，损失就好几百块。

（于南方）

