

蔬菜价格悖论的理论解析

淮建军¹, 王征兵¹, 雷红梅²

(1. 西北农林科技大学 经济管理学院, 陕西 杨凌 712100;

2. 西北农林科技大学 医院, 陕西 杨凌 712100)



摘 要 为解释蔬菜产销差价巨大的现象, 利用流通成本、供求均衡、分工与协作, 参照价格和机会成本等理论对蔬菜价格悖论进行系统分析。供求理论分析表明, 在蔬菜供应链中, 批发商、收购商和零售商相对于菜农具有自然垄断地位; 分工与协作理论分析表明, 批发商、收购商和零售商较高的分工效率决定了他们的垄断定价权力; 参照价格理论和机会成本理论分析表明, 蔬菜产销的各个主体的参照价格和机会成本存在的巨大差距, 才是造成蔬菜价格悖论的根本原因。因此, 降低渠道壁垒, 建设供应链和价值链, 加强分工与专业化, 完善沟通机制, 减小城乡差距等是解决蔬菜价格悖论的主要对策。

关键词 蔬菜价格悖论; 流通费用; 供求均衡; 分工与专业化; 参照价格; 机会成本

中图分类号: F 326.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-3456(2016)03-0024-07

DOI 编码: 10.13300/j.cnki.hnwkxb.2016.03.004

近年来, 我国蔬菜种植面积已经上升到作物总面积一成以上, 人均蔬菜消费量全球第一, 蔬菜的收购价格和零售价格差距巨大。表 1 显示, 2011 年蔬菜从产地到销地批发价格比为 0.95~1.67, 销地批零价格比为 1.00~2.00, 产销批零价格比为 1.67~2.36。2013 年新华社记者绘制出一张“全国菜价倍增图”, 说明蔬菜从产地海南到全国各大主要省份, 销地零售价格增加了 3~20 倍。2014 年, 笔者调查发现, 番茄在西安田间地头收购价为 4 元, 而市区零售价至少翻一番。巨大的产销差价导致 2 个严重的后果: 一方面, 低廉的收购价格挫伤菜农的生产积极性; 另一方面, 昂贵的零售价格增加了广大消费者的生活压力。这种巨大的差价同时伤害菜农和消费者利益的状态简称为蔬菜价格悖论。

现有文献对蔬菜价格悖论给出了不同解释。多数学者从生产和流通环节入手, 认为流通成本高, 菜农谈判能力低, 批发商具有市场势力, 蔬菜供给刚性和价格刚性等导致蔬菜价格悖论^[1-5]。但是少数学者, 比如贺雪峰认为, 蔬菜价格悖论不是生产和流通环节出了问题, 而是中国城乡二元经济结构性矛盾造成的^[6]。部分实证研究表明, 蔬菜价格波动存在非线性调整的特征^[7], 并且受货币供应量的显著影响^[8], 因此要解决上述悖论, 必须分析蔬菜价格机制^[9]。

这些分歧拓宽了研究视野, 在一定程度上提高了人们对蔬菜价格影响因素的认识, 但是它们多数来源于理论演绎或者局部调查, 缺乏对价格机制的深入剖析, 因此仍然无法解释蔬菜价格悖论形成的真正原因。对蔬菜价格悖论的不准确解释, 不仅会误导政府政策的制定和实施, 危害农户和消费者的利益, 而且可能危及蔬菜安全。因此探究导致蔬菜价格悖论的根本原因, 对于政策调整、农户经营、蔬菜安全等具有重要的现实意义和紧迫性。

收稿日期: 2015-06-22

基金项目: 国家自然科学基金项目“异质性约束下黄土高原苹果干旱风险的分类适应性管理”(71473196); 国家苹果产业体系子项目“异质性约束下陕西苹果干旱的分类适应性管理研究”(CARS-28); 中国清洁发展机制赠款项目(2012027); 第 28 批教育部回国留学人员科研启动项目“中国苹果种植的气候系统风险、适应性管理及区划研究”; 2015 年西北农林科技大学国际科技合作种子项目“黄土高原土地利用与碳路径综合评价”。

作者简介: 淮建军(1974-), 男, 副教授, 博士; 研究方向: 农业经济。

表 1 蔬菜产销差价

品种	(1)	(2)	(3)	(2)/(1)	(3)/(2)	(3)/(1)
白菜	0.45	0.75	0.75	1.67	1.00	1.67
土豆	0.40	0.50	0.68	1.25	1.36	1.70
黄瓜	1.00	1.50	1.80	1.50	1.20	1.80
青椒	1.05	1.00	2.00	0.95	2.00	1.90
茄子	0.70	0.90	1.45	1.29	1.61	2.07
芹菜	0.50	0.65	1.10	1.30	1.69	2.20
豆角	1.70	2.30	3.80	1.35	1.65	2.24
番茄	0.70	1.00	1.65	1.43	1.65	2.36

注:产地批发价格=(1),销地批发价格=(2),销地超市零售价格=(3),产销批发价格比=(2)/(1),销地批零价格比=(3)/(2),产销批零价格比=(3)/(1)。数据来源:根据杨志宏等发表在《农业经济问题》2011 年第 2 期的论文《超市农产品供应链流通成本分析——以沈阳市蔬菜市场为例》中的数据整理和计算而得。

一、流通费用论的再剖析

现有多数学者认为长途贩运增加流通成本,流通费用过高导致蔬菜差价巨大,发展现代销售渠道能够有效地降低流通费用,解决价格悖论,但是这种观点有待剖析。

1.供应链增长未必增加总流通费用

随着城镇化建设,大量“楼盘子”把“菜园子”驱赶到偏远郊区,使“菜园子”远离便利的交通设施与消费市场^[10]。在生产成本不变的情况下,由于空间距离的延伸,蔬菜从产地到市场的可达性降低,中间环节的运输等费用导致蔬菜零售价远远高于收购价,这种解释非常符合传统农业区位论。但是,在现代市场经济条件下,交通运输的迅速发展,城乡基础设施的不断完善大大提高了流通效率,这使得运费在总流通费用中的比率显著下降。因此,长途贩运拉长了供应链,但是未必增加总流通费用。

2.现代销售渠道未必能够有效降低流通费用

蔬菜的供应链是指蔬菜从田间地头经过多个收购商、批发商、零售商,最终被广大老百姓消费的渠道。在此过程中每个主体讨价还价能力并不相同。由于农村相对闭塞,基层农业信息服务存在缺失,而且菜农处于供应链的最低端,因此菜农的市场地位低,谈判能力差,是供应链中价格的被动接受者。批发商和零售商能够及时根据市场需求的变化促进蔬菜的流通,承担一定的流通费用并且获得相应的利润。在蔬菜全产业链中,流通费用会随着市场竞争的激烈程度、地理区位优势的高低、市场中介的多少和不同主体市场势力的强弱而变化。

多数学者认为,现代销售渠道可以减少中间环节和费用,但事实未必如此。第一,较高的进入门槛将小菜农排除在外;第二,同传统小规模沿街贩卖、集市批零兼营等渠道相比,现代销售渠道中的大客户比如超市、高校等每天具有大量的需求,他们因此压低采购价格。因此,客商收购、走街串巷或者集市交易仍然是蔬菜的主要销售渠道^[4]。

二、蔬菜价格机制

根据古典经济学理论,供过于求导致菜贱伤农,供不应求导致菜贵伤民。现实中蔬菜的卖难买难并存,意味着供过于求与供不应求同时出现,市场均衡的力量并不能实现供求自动平衡,难道蔬菜价格悖论违背了供求定理?

消费者对蔬菜这种常用品的需求具有刚性,这意味着价格变动对需求量影响很小。同时,由于气候恶化,蔬菜种植面积减少,生产成本上升,供求结构性矛盾突出,导致蔬菜价格具有刚性;这意味着不管市场供给如何变动,价格变动很小。图 1 可以说明蔬菜价格悖论的古典均衡理论。

1.收 购

由于菜农分散经营同质性蔬菜,专业化程度低,规模小,形成完全竞争的供给市场,这意味着每一个菜农被动接受市场收购价。相对而言,收购商的需求规模大,对小规模菜农具有一定的买方势力,直接影响菜农销售渠道。这种不对称的供求关系导致菜农依赖于收购商,不得不接受他们的歧视性

收购价。

在图 1 中,如果菜农能够直接与消费者交易,面对消费者的巨大需求,菜农的供给规模会大大提高,因此他们的市场均衡交易在 $A(Q_0, P_0)$ 实现。当菜农只能通过收购商与消费者间接交易时,蔬菜供给曲线向右下方移动,即从 OA 向 OB 变动,市场收购量大大小于消费者需求量,收购价格下降;此时菜农与收购商之间的均衡交易在 $B(Q_1, P_1)$ 实现,菜农的剩余三角形 OBP_1 远远小于收购商的剩余三角形 P_1BG 。

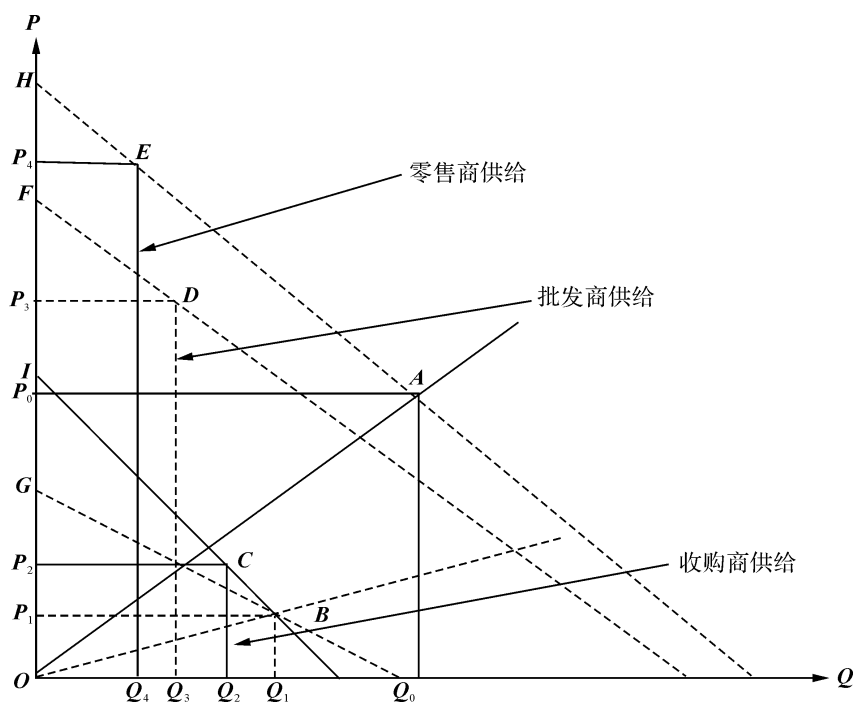


图 1 蔬菜价格的供求均衡机制

2. 卖给批发商

接下来,批发商从收购商手里获得蔬菜(这里假定收购与批发由不同主体完成)。蔬菜在运输、保管、储存等环节存在大量损耗,因此,收购商向批发商供给的蔬菜数量将会减小,即供给量从 Q_1 减小为 Q_2 。在一定供给量下,收购商处于供方垄断地位,具有市场定价权,而批发商只能作为完全竞争的需求价格接受者,因此二者在 $C(Q_2, P_2)$ 实现交易。此时 OQ_2CP_2 和 P_2CI 分别代表收购商与批发商的剩余。

3. 卖给零售商

假设批发和零售是分离的,批发商需要将蔬菜转手卖给零售商。同理,由于市场风险等因素,蔬菜在运输、保管、储存等环节存在大量损耗,因此,批发商向零售商供给的蔬菜数量也会减小,即供给量从 Q_2 减小为 Q_3 。在一定供给量下,批发商处于供方垄断地位,具有市场定价权,而零售商只能作为完全竞争的需求价格接受者,因此二者在 $D(Q_3, P_3)$ 实现交易。此时批发商的剩余空间为 OQ_3DP_3 ,而零售商的剩余空间为 P_3DF 。

4. 卖给消费者

当零售商面对消费者时,日益膨胀的城镇人口及其蔬菜日常需求导致需求曲线向右平移。由于消费者对蔬菜需求种类繁多,每次购买的量都不多,因此无法形成讨价还价的能力,这就形成完全竞争的需求市场,消费者只能接收市场价格。零售商从批发商获得蔬菜,由于市场风险等因素,蔬菜损耗使零售商将市场供给量减小为 Q_4 ,作为市场垄断的供应者,消费者高度依赖零售商,不得不接受垄断高价。因此,零售商对消费者的垄断定价使均衡交易点在 $E(Q_4, P_4)$ 。此时,零售商剩余(OQ_4EP_4)大于消费者剩余(P_4EH)。

5. 总剩余的分配

在蔬菜供应链中消费者完成购买才能够实现蔬菜剩余在不同主体之间的分配。在图 1 中,零售

商的剩余要分配给批发商和收购商,以及菜农,因此这里需要计算他们的净收益。零售商的净剩余= $S_{OQ_4EP_4}-S_{OQ_3DP_3}$,批发商的净剩余= $S_{OQ_3DP_3}-S_{OQ_2CP_2}$,收购商的净剩余= $S_{OQ_2CP_2}-S_{OBP_1}$,消费者和菜农的净剩余分别是 S_{OBP_1} 和 S_{P_4EH} 。可见,零售商的剩余最大,分配能力最强;批发商的剩余居中,分配能力次之;收购商的剩余较小,分配能力再次之,菜农和消费者的剩余最小。

6.“供不应求”的零售格局

根据前人研究,收购商对菜农实施低价收购和对零售商提价批发的策略,可能导致蔬菜零售价格显著波动;收购价格对蔬菜生产的影响力度明显超过零售价格的影响。这种价格影响的不对称性和剩余分配的非均衡性,源于各主体的规模效应和市场结构:

(1)只有规模效应可以节约大量的成本时,实现规模化经营的厂商才具有市场势力。批发商、收购商和零售商具有规模经济效益,能够通过规模效应节约大量成本,因而具有垄断经营的市场势力,从而制定市场价格。但是,由于蔬菜种植本身的特殊性(比如气候灾害等风险),菜农规模化种植很难节约成本;由于蔬菜消费分散,难以存储等特点,消费者不能通过规模化消费来节约成本,因此消费者和菜农没有市场势力,只能接受市场定价。

(2)蔬菜属性随着市场结构的变化而变化。在交易起点和终点,菜农销售和居民消费的蔬菜是完全竞争的商品;在收购、批发中间环节,有限供给使得蔬菜转变为垄断性商品。为了获得垄断利润,批发商、收购商和零售商常常维持“供不应求”的零售格局,这种自然垄断带给批发商、收购商和零售商垄断定价权。

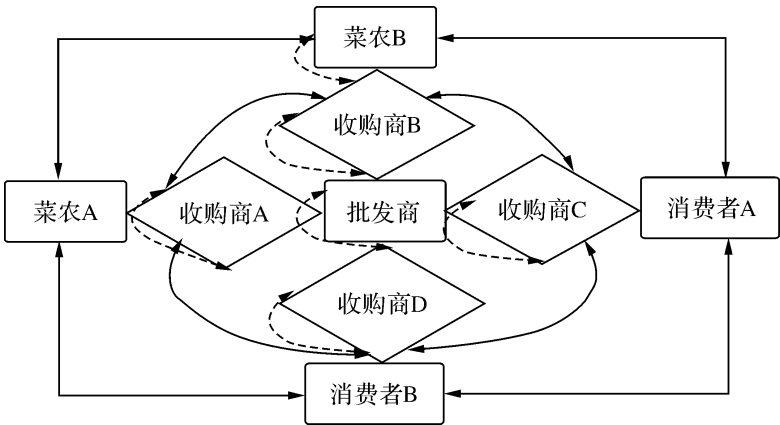
总之,古典蔬菜价格机制分析显示,自然垄断带给批发商、收购商和零售商垄断定价权导致蔬菜价格悖论。蔬菜从菜农到收购商由具有自然垄断地位的下游“需求者”制定价格,而从零售商到消费者由处于上游垄断的“供给者”制定价格。这种不对称的供求机制导致生产者剩余与消费者剩余重新分割,从而形成了不同的净剩余,其结果表现为“卖难”和“买难”并存。

三、蔬菜价格悖论的分工论

根据新兴古典经济学,蔬菜产业化是在菜农和消费者之间加入很多中介部门,使分工越来越精细化的过程,涉及生产与流通、城市和农村的二元分工与专业化。蔬菜收购价、批发价、零售价就是菜农、收购商、批发商、零售商和消费者在不同的分工结构下讨价还价的“角点解”。

1.二元分工导致价格悖论

(1)城乡分工导致价格悖论。从城乡二元分工看,蔬菜价格悖论是由城市和农村 2 个系统的相对生产力、相对人口规模以及交易效率的差异决定的。分工效率表示分工所获得的收益与协调分工所花费的成本之间的比率,它决定着不同主体的分工地位(见图 2)。



注:从农村到城市,从菜农到消费者,既有各主体自身的分工与专业化(见双箭头虚线),又有不同主体(比如收购商 A 和收购商 B 等)之间的分工与专业化(见双箭头实线)。

图 2 蔬菜产业链的新兴古典经济学分析框架

假定其他条件不变,随着城市分工效率的不断提高,蔬菜产销中的不同主体具有不同的分工地位。菜农缺乏自主参与和分工的自由,只能在乡村实现简单的局部分工,通过批发商和零售商间接地与消费者交易,分工效率较差。收购商拥有大量蔬菜的供应信息,了解供应渠道,实现专业化的收购,效率较高。批发商拥有成熟的市场渠道和完整的市场知识,和蔬菜产业中的其他任何主体交易,在城乡之间实现完整分工,分工效率最高。零售商掌握市场销售渠道的信息,市场地位高于菜农,但低于批发商,他们的分工效率也相对较高。各主体的分工效率决定他们的收益。由于菜农、批发商和零售商之间的迂回生产链的不对称性,分工后的比较优势、规模优势属于分工利益,而价格倾斜优势属于市场利益。因此,具有较强市场势力,交易效率最发达的批发商能从分工中同时获取分工利益和市场利益,而交易效率较低菜农在获取简单分工利益的同时,市场利益可能受损。

(2)产销二元分工导致价格悖论。从蔬菜产销过程看,菜农、流通商、零售商与消费者在蔬菜供应链的地位决定着他们之间的定价策略。在收购环节,收购商具有专业化的分工效率,根据市场预期和利润加成法确定收购价格,农户根据往年经验和生产成本讨价还价,最终形成歧视性定价格局。在流通环节,批发商、收购商与零售商经过重复性讨价还价,获得大量市场供求信息,实现迂回性生产,提高分工效率,最终以垄断市场的平均价格成交。在零售环节,由于信息不对称性、区域异质性和消费多样性,零售商通过专业化的服务,对消费者制定歧视性价格,从而获得垄断利润。

2.分工的替代性和互补性

在自利决策的动力和市场竞争的压力下,蔬菜市场的各主体需要选择最优的分工水平以实现利益最大化的目标。假定其他条件不变,分工效率的不断提高会促使各主体提高分工水平。在分工演进过程中,各主体的分工存在替代和互补关系,这会影响他们定价的策略。

(1)分工的替代性导致寡头垄断。在市场机制的作用下,较高效率的分工对较低效率的分工形成一定替代,这会改变利益主体的相对地位、权利和讨价还价的策略,从而增强了高效率的主体对低效率主体的垄断定价权。假设要素自由流动,当批发商的分工效率大于零售商的分工效率,并且远远大于菜农的分工效率时,批发商可能会进一步垄断蔬菜零售或者种植;一旦批发商进入种植、采购、批发、零售环节,将完全垄断蔬菜产供销。

(2)分工的互补性导致联盟。互补性的分工可能促使菜农、批发商以及零售商的规模同时扩张,规模扩张的程度取决于各主体分工的边际效率。假定其他条件都不变,批发商与菜农分工互补可能实现“保鲜-存储-批发”一条龙的产地批发市场,零售商与菜农分工互补可能形成“农超对接”模式,零售商与批发商分工互补可能形成销地连锁经营联盟,三者互补协作可能实现全产业链一体化。不同的联盟形式代表着不同的利益分割,联盟者对内需要维持合作分享利润,对外需要“敲竹杠”歧视定价,因此每次联盟的变动都会引发价格策略的变化。

可见,新兴古典经济学分析显示,蔬菜产销链中不同主体的分工效率决定“二元”分工地位;替代性分工导致寡头垄断,互补性分工导致价格联盟与歧视,因此分工效率和地位越低,分工互补性和替代性越差的主体(消费者和菜农)越容易被交易效率发达、分工更加细化的主体(收购商、批发商和零售商)歧视,这就造成了蔬菜价格悖论。

四、“参照价格”和“机会成本”论

新兴古典经济学解释了不同主体分工效率的差异对蔬菜价格悖论的影响,但忽视了讨价还价的博弈主体的决策机制。博弈主体的决策源自信仰,而信仰来自历史的记忆和外界的刺激。参照价格相对于实际价格来源于记忆的历史价格、外部刺激的可比价格、记忆与刺激的混合以及较近的过去对将来的价格预期。因此,参照价格是人们制定市场价格的影响因素之一^[11]。

1.各主体的参照价格不同

蔬菜产销的各个主体,基于以往的经验 and 观察产生了价格记忆,形成历史价格,并用它来评价当前价格的吸引力和合理性。基于外部的刺激,比如生活消费水平的悬殊差距,各主体形成蔬菜销售的对比价格。基于不确定性风险的规避,不同主体根据较近的过去(比如,当年的气候灾害)对于不久的

将来(比如,未来蔬菜的收成)形成了不同预期价格。因此,基于历史的、对比的和预期的价格,每个决策者会比较消费效用和收益损失效用,从而确定自己决策的参照价格体系。

由于蔬菜价格需求刚性,菜农分散经营,但是蔬菜季节性成熟并且集中上市。菜农当年的种植决策要参照历史价格,尤其是上年的价格^[10]。收购商可以根据对比价格和预期价格的波动及时调整供给量,使供给曲线相对于需求曲线更加“平坦”,因此供需价差呈发散型扩大趋势(图3)。

在这个决策过程中,收购商的定价直接左右着菜农的市场行为,这种非均衡性存在着一种逆向选择的机制,误导菜农参照上期价格做出本期决策,导致供过于求或供不应求频繁出现。同理,批发商与收购商、收购商与零售商、零售商与消费者之间都可能存在这种逆向选择机制,它将市场不确定性风险都转嫁给了供给方。

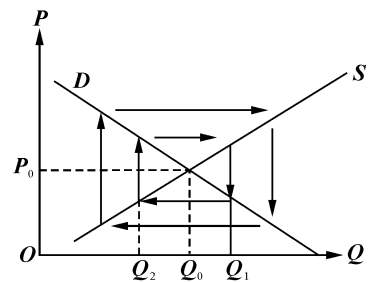


图3 菜农的蛛网模型

2.不同主体的机会成本不同

机会成本与参照价格密切相关。机会成本是因为做出一种选择而放弃其他选择带来的损失,菜农、收购商(批发商)和零售商等都有经营蔬菜之外的多种其他选择,其他选择可能带来的最大收益就是他们从事蔬菜经营的机会成本。这里,最大收益的计算取决于参照价格的选择,选择不同参照价格,不同主体的蔬菜产销机会成本不同,这是蔬菜价格悖论的主要成因。

假设蔬菜经营主体均按照机会成本来确定价格。只有当经营收益不少于经营成本与机会成本之和时,理性主体才继续经营蔬菜。由于不同主体经营蔬菜的机会成本存在巨大差异,他们的最低定价就有所不同。农民种菜,相对于种小麦、玉米等粮食作物收益较高;但是由于蔬菜的精细化管理需要菜农投入大量劳力和时间,已经没有兼职的其他选择,菜农蔬菜经营的机会成本为零,因此菜农以最低销售价弥补他们的经营成本即可。但是,收购商、批发商等经营蔬菜的机会成本较高,比如,近年来非农务工收入加速上涨,苹果、樱桃等经济作物的利润不断提高,这些都会抬高他们经营蔬菜的机会成本。可见,菜农和其他经营者蔬菜经营的机会成本差距很大,因此他们按照机会成本法制定的价格必然存在巨大差距。

博弈决策机制分析显示,相对于其他交易主体,较低的参照价格和零机会成本必然导致菜农拥有较低的讨价还价能力,因而容易接受较低的蔬菜价格。反之,较高的参照价格和昂贵的机会成本必然导致收购商、批发商和零售商拥有更多的选择空间和较高的机会成本,因而制定要弥补机会成本和经营成本的高价格;相反,这种高机会成本使消费者拥有较低的讨价还价能力,因而容易接受较高的蔬菜价格。不同主体决策的参照价格和机会成本的差距是蔬菜价格悖论产生的根本原因。

五、结论与建议

我国蔬菜价格悖论形成的真正原因究竟是什么?供求理论分析表明,在蔬菜供应链中,批发商、收购商和零售商相对于菜农具有自然垄断地位;分工与协作理论分析表明,批发商、收购商和零售商较高的分工效率决定了他们的垄断定价权力;参照价格理论和机会成本理论分析表明,蔬菜产销的各个主体的参照价格和机会成本存在的巨大差距,才是造成蔬菜价格悖论的根本原因。为了解决我国蔬菜产业发展中的蔬菜价格悖论问题,提出如下对策建议。

1.降低渠道壁垒,补贴流通环节

(1)分类治理。在产销供应链上游推进农村专业蔬菜合作社,在中游建设“农超对接”,在下游建设公益性市场或者自由市场,全程建设信息服务,从而降低渠道壁垒^[11-12]。

(2)合理补贴。分别针对菜农、收购商、零售商和消费者实施适当的补偿,积极减免包括摊位租金、入场费以及城管等部门的管理费,保护市场弱势群体。

2.缓解供求结构性矛盾,建设蔬菜产销供应链和价值链

(1)调整结构。要通过税收减免、绿色通道等多种形式,鼓励各地蔬菜扩张性经营,保证蔬菜种植

的基本面积红线,从而缓解蔬菜供求的结构性矛盾。

(2)适当干预。要通过政府管制具有自然垄断性质的蔬菜批发市场,实施“拉姆齐定价”法则,降低蔬菜的生产和流通成本,增强菜农议价能力,从而保障蔬菜供求基本平衡。

3.加强分工与专业化,协调替代性和互补性,完善信息沟通机制

(1)培训专业化菜农。要通过专家大院等多种形式培训职业农民,提高专业化生产水平和分工效率,使菜农从局部分工逐渐向完全分工发展。

(2)协调分工。通过市场机制协调城乡二元分工与生产流通分工,加强生产、批发、零售与消费四大环节之间的信息沟通,从而提高分工的互补性,改变市场势力和定价权利的分配,降低歧视性价格的差距。

4.提高信息服务水平,改善菜农市场预期,缩小城乡差距,减少机会成本的差异

(1)加强公共服务。建立健全农村公共服务体系,提升菜农对自然灾害、供求价格、市场营销等信息的预警、预测和使用能力,保证他们做出比较准确的生产和销售决策,从而避免陷入“扩散性蛛网恶性循环”。

(2)缩小城乡差距。要积极清理和取消各种针对菜农的不合理的限制,鼓励菜农结合比较优势调整农村蔬菜产业结构,缩小城乡差距,减少不同主体机会成本的差异。

参 考 文 献

- [1] 王小洁.我国蔬菜价格及流通渠道问题探析[J].价格理论与实践,2011(6):36-37.
- [2] 商乐.“菜贱伤农”与“菜贵伤民”的两难悖论分析[J].调研世界,2011(9):13-16.
- [4] 耿献辉,周应恒.现代销售渠道增加农民收益了吗?——来自我国梨主产区的调查[J].农业经济问题,2012(8):90-97,112.
- [5] 李桂芹,王丽丽.蔬菜全产业链价格传递机制研究[J].农业经济问题,2012(11):30-36,110-111.
- [6] 贺雪峰.“菜贱伤农”恶性循环谜题之源[J].人民论坛,2011(15):62-63.
- [7] 周锦,李崇光.非线性视角下蔬菜市场价格的波动特征——基于 STAR 模型[J].华中农业大学学报(社会科学版),2014(6):31-38.
- [8] 宋长鸣,徐娟,李剑.蔬菜价格波动特征与货币供应量的动态影响——基于变参数模型的分析[J].华中农业大学学报(社会科学版),2014(6):25-30.
- [9] 张于喆,王俊沅.我国蔬菜价格调控机制研究综述[J].华中农业大学学报(社会科学版),2014(1):54-59.
- [10] 林伟君,李欢欢,熊瑞权,等.2011年广东省蔬菜产业发展形势及建议[J].广东农业科学,2012(7):25-27.
- [11] 苏淞,黄劲松.参照价格理论研究新进展[J].经济学动态,2013(3):148-157.
- [12] 李磊,肖光年.“菜贱伤农”与“菜贵伤民”——探讨我国鲜活农产品价格过度波动的对策[J].价格理论与实践,2011(5):28-29.

(责任编辑:刘少雷)