

长城调查

储姜“扛价”为哪般？

□本报记者 高航 路娟 赵博轩 杨雨霏

今年10月,北方大姜由北往南陆续上市。出姜产区地头价以质论价,从每斤0.8元到1.2元不等,较去年同期主流高价低0.5—0.6元/斤。同样面对低位行情,河北行唐、唐山丰润和山东安丘三个产区普遍选择存储观望、等待价格周期回升(以下简称“等周期”);行唐依托土窖错峰,唐山依托恒温冷库,安丘依托技术和冷库支撑产量与品质。谁更能“扛”,不只在姜好不好,更在产业链全不全。

新姜上市行情弱
储姜“扛价”成共识

10月18日,石家庄市行唐县龙州镇贾木村的姜地里,村民李爱伟正和十来个工人一起刨姜。

“今年行情就是好一点的新姜每斤也就一块二左右,差一点的七八毛钱。”李爱伟说。

她今年种了十几亩姜。按现在的价格算,一亩地投入大概1.8万元,姜种、化肥、水电费、出姜人工费加起来差不多这个数。如果亩产1.2万斤,按最高每斤1.2元计算,一亩地能卖1.44万元,最少亏3600元。

在离贾木村不远的南桥镇北桥村,村民康雪敏也在地里忙着收自己的姜。她告诉记者,今年收成一般,亩产量也就1万斤左右。收完的姜,她准备全部放入地窖。

“我自己租了10个地窖,每个地窖一年租金2000元。要是不租地窖这会儿卖,肯定赔钱,现在正是价格最低的时候。”康雪敏说。

她的丈夫康伟光给记者算了一笔对比账:“去年这个时候新姜每斤一块五,行情好的时候一亩地还能挣个五六千块钱;今年这个时候一卖就赔。放进地窖里还有机会搏一搏。”康伟光说,去年亩产、投入与今年不同,不能简单按同一口径对比,但今年此时出货肯定赔钱。

南桥镇东阳庄的孙立种了十几年姜,用他的话说:“今年这个行情算是差的。”

据了解,2024年行唐县大姜种植面积2.37万亩,产量8.3万吨。到了2025年,大姜种植面积2.41万亩,产量8.7万吨。

记者在采访中发现,随着新姜大量上市,行唐县一些姜农去年的老姜还没卖出去多少,不卖的原因是价格问题,并非没有销路。

行唐县南件村村民张峰告诉记者,去年10多万斤老姜还在窖里存着,没想到越等越失望。以往5月至7月行情好,盼望着卖个好价钱,但是今年价格不高,每斤一块多。今年地里又收了30万斤姜,无论什么价钱,老姜都必须出手,因为放不住了。

在行唐县兄弟姜业,记者碰到了每年都来收姜的山东客商潘勇。他对记者说:“因为需求量大,除了在山东本地收姜,每年到了新姜收获期,都来行唐收,这里的价钱和品质都不错。”

今年他的收购量,比去年同期少了1000多吨。“今年新姜价格低,老百姓卖的欲望不大,新姜都入窖了。”潘勇说。

兄弟姜业经理韩建新告诉记者,近十年来,今年算是比较差的行情。跟去年相比,新姜的价格、产量和质量都没有去年好。去年库存量特别大,导致今年还没有消化完,今年新姜上市的价格低,农户卖姜



石家庄市行唐县南件村村民在地里刨姜。本报记者 路娟 摄

的热情不高。如果储存量大的话,后边的行情就不太乐观。反过来,如果市场上缺货、库存少的话,行情应该会往上走一些。

行唐往北400公里,唐山市丰润区新军屯镇,是另一番景象。

新军屯镇是河北省生姜种植规模最大的、产业集中度最高的核心产区。同样是一块二左右的地头价,新军屯的姜农却显得并不着急。全镇种了3万多亩姜,记者在田间地头看到,几乎未见农户在地头直接卖姜,刚出土的新姜直接装车拉去了恒温冷库。

“新姜也是一块二左右,挖出来就卖,也赔钱。”新军屯镇人大主席甄文贺说,“但是我们这边建了特别多恒温库,基本上新姜都入恒温库,等待错峰销售。”“存到冷库里,成本也就两毛钱一斤,最多三毛。等到老姜卖得差不多、价格上涨上来再卖。”甄文贺说。

唐山姜宝宝电子商务有限公司是一个生姜全产业链一体化服务平台,并聘有姜管家对合作姜农从种到收进行技术指导。姜管家何剑翔说:“我们合作的农户有400多户,都没有卖,全都是进冷库。因为这个价格确实低,成本投入太高了,赚得太少的话,大伙都不认。”

何剑翔给记者展示了他们的全产业链服务:从选种、催芽、田间管理,一直到收获、清洗、销售。地头姜卖一块二,他们清洗加工之后能卖到一块五到一块六。走商超的订单姜,有一块五的保护价,市场价低于一块五,按一块五收;高于一块五,跟着市场价走。

在新军屯,投资5000多万元生姜深加工项目正在建设。冷库部分已经建完,加工厂部分正在筹建。项目建成后,将生产姜片、姜粉、姜茶等产品,提高附加值。“这类项目在河北地区较少。”甄文贺说。

姜价同比走低
最大姜产区靠高产对冲低价行情

山东省安丘市大姜种植面积约20万亩,年产量约100万吨,出口量占全国八成,是全国最大的生姜种植区,也是全国生姜价格的风向标。

安丘市石堆镇的姜农张学峰,今年种了5亩姜,亩产1.5万斤。新姜已经收获,但他不打算卖,准备存一下等周期。

“周边品质好的姜地头价一块钱左右,卖了也能小赚;普通姜只有六七毛,未必有的赚。我亩产1.5万斤,按一块左右卖才有点小赚,但是不打算卖,存一下等价格好了再卖。”张学峰说,自己亩产1.5万斤是因为肥料、管理、品种比较好,所以才能产这么多,如果不是这么多,也没的赚。

潍坊市绿旺达生物肥料科技有限公司服务着3000亩姜田。董事长周元杰告诉记者,今年用他们的技术和肥料的农户,品质好的地头价一块钱左右;普通农户、管理粗放的只有六七毛。

“管理提升产量,产量提升了,不就赚了吗?”周元杰说,“基本上都是亩产1.5万斤左右,高产的达到1.8万斤,最普通的也能到亩产1.3万斤。即便价格低,也能小赚。”

他们服务的农户,有八成选择恒温冷库存姜等价格,只有两成选择直接卖掉。恒温冷库的存储成本每斤两毛钱左右,能存大半年到一年。安丘受访方所称“小赚”,主要来自高产摊薄固定成本;但记者未获得当地亩均完全成本数据,具体盈亏仍需进一步核算。

中姜网是一家专注生姜业的市场行情监测与信息平台,长期跟踪主产区地头价格、库存和供需变化。据中姜网在辽宁、河北、山东等主产区地头实时监测,当前北方大姜正由北往南逐步上市,出姜产区地头价格以质论价,从每斤0.8元到1.2元不等。

中姜网分析师李继峰告诉记者,出姜才开始两三周,大面积出姜才刚刚开始,价格仍有浮动。当前主流地头价比去年同期的高价低0.5—0.6元/斤,但最低价格略高于去年,人工费比去年下降一半以上。

“现在还不完全算集中上市。”李继峰说,“就价格而言,各产区差异不大。那些土质肥沃、新种植产区的姜,因为可以作为姜种和出口加工姜,价格略高0.1—0.2元/斤,比如山东汶上产区。而一些老产区,土壤退化,商品姜出成率低,价格受限。”

从库存来看,截至今年10月15日,山东老姜库存剩余量占上一季入库量的27%,仍是全国库存大头;河北整体剩余10%,其中行唐、无极周边剩5%,唐山丰润区及周边剩15%。

在石家庄国际农产品批发交易中心,生姜商户刘娟告诉记者:“好一点的姜一斤两块五,稍微差一点的两块二,同品质价格每斤比去年便宜五毛钱。”

商户潘方记得更清楚:“2024年上半年老姜偏少,青黄不接时老姜曾卖到四块多一斤;但今年新姜入库量大,新姜上市前老姜只卖两块多一斤,前后差了一块多。”两人所说价格对应不同时段、不同品质,但均指向老姜批发价低于上年同期。

姜价走低根源在供需失衡
能不能赚钱要看产业链

李继峰告诉记者,核心原因是供需失衡。“受2024年高价刺激,全国跟风扩种,种植面积、亩产双增长。”李继峰说,“山东传统老产区维持规模,河北、河南、安徽这些新兴产区种植面积大幅增加。同时良种、生物肥料、土壤改良技术普及,整体单

产持续提升。需求端是平稳的,国内餐饮、家庭刚需没有爆发式增长;出口订单偏弱,海外采购没有明显增量。简单一句话,供给增量明显超过消费增量。”

尽管今年部分产区因天气、姜种等原因减产,但叠加去年老姜库存尚未消化,总供给仍明显超过消费增量。

据中姜网独立调查数据,今年北方大姜主产区受姜种问题、春种气温不稳、干旱高温,以及姜价低迷导致农户投入不足、管理粗放等影响,山东、河北、辽宁三省平均减产22%。

甄文贺对这个周期感受很深。他给记者梳理了新军屯这些年的姜价波动:“2021年的时候,一块钱三斤。2022年就涨到八块钱一斤。去年这时候三块五,今年才一块二。”“今年价高,明年种得多;今年价低,明年种得少。这都是市场决定的。”甄文贺说。

同样是一块二左右的地头价,三个产区都在存储观望等周期。

李继峰分析:“这个现象在行业非常典型,不是收购价不一样,是亩产、商品率、综合种植成本三个核心指标,拉开了盈亏平衡点。”

首先是亩产差距。行唐的李爱伟,亩产1.2万斤,投入1.8万元。安丘采用新技术的农户,亩产1.5万到1.8万斤,普通的也能到1.3万斤。亩产越高,分摊到每斤的成本越低。

其次是商品率差距。新军屯的姜王联盟有专门的姜管家从种到收全程指导,姜块整齐匀称,残次姜比例低,大部分能拿到主流收购价。行唐的姜农,很多还是自留姜种、传统种植模式,商品率受到严重影响。

第三是种植成本差距。一些姜农靠近农资店和熟人关系采购农资,吃吃喝喝都是看不见的成本。种植成本直接抬高盈亏平衡点,同样是一块二的地头价,成本高的一方更难赚到钱。

李继峰告诉记者:“短期来看,10月至11月是新姜集中上市高峰,货源集中释放,价格大概率低位震荡。行情见底窗口,大概率在今年年底到明年一季度。”

“对于明年行情,是否重现2024年的暴涨行情,取决于来年的种植面积。”李继峰说,“如果下一年姜农继续扩种、不减面积,价格仍不容乐观。如受连续两年低价影响,姜农种植面积大幅缩减,价格反弹仍然可期。”

李继峰给姜农提了三条建议:分级销售,精品好姜可以择机观望;理性存姜,有条件的姜农可以通过存姜拉长销售周期,但要算清仓储、损耗和资金成本;科学规划下一季种植,不要再盲目扩种,思路从单纯追求产量转向提质,提高商品率,精品姜更易获得溢价。

从河北行唐的土窖错峰,到唐山丰润的恒温冷库、订单收购和深加工,再到山东安丘的技术、出口和冷库配套,三个产区面对同一轮低价,拼的不只是姜本身,更是产业链各环节的完整度与抗风险能力。

海关“云签发”
番茄酱顺畅出海

本报讯(记者烟成群 通讯员李婧妍)日前,河北麦德食品有限公司遇到一件急事:一批出口番茄酱罐头船期已定,国外客户临时提出变更收货人。

时间紧迫,改单、重签证书,每一个环节都容不得耽搁。

黄骅港海关获知企业情况后快速响应,开展“一企一策”精准帮扶,一对一指导企业通过国际贸易“单一窗口”发起线上改单申请,完成审核并云签发证书,全程仅用时1小时。

“没想到这么快,全程线上办结,一点没耽误出口。”河北麦德食品有限公司申报员孙文秀感慨。

1小时极速办理的背后,是通关监管模式的持续优化。黄骅港海关坚持“数据多跑路、企业少跑腿”,全面推行“云签发”,实现检验检疫证书“自主申报—智能审核—线上出证”全流程电子化。通过关长送政策上门、常态化入企调研,围绕出口检验等关键环节开展靶向指导,助力企业优化内部作业流程。引导企业健全食品安全管控与追溯体系,从源头筑牢食品安全防线,在严守监管底线的同时,大幅压缩企业办事成本、提升企业通关效率。

番茄酱被誉为全球食品工业的“液体黄金”,国际市场需求量旺盛。我国是全球番茄酱制品第一出口国,番茄加工产业规模庞大、产业链完备,大批优质产品远销非洲、美洲等多个国家和地区。

最新统计数据显示,前三季度,黄骅港海关监管出口番茄酱罐头共29002.32吨,货值1.08亿元,同比分别增长160%、89.32%。

长城融媒

河北文旅告别门票依赖
解锁多元消费新生态

文旅发展真的只能靠“一张门票”兜底?当全国多数景区陷入门票增收的内卷困局,河北文旅率先跳出传统思维,完成一场结构性的产业升级。如今河北文旅精准破局,跳出门票“一锤子买卖”的固化思维,实现产业营收结构的深度重塑,迈入多元综合消费驱动的高质量发展新阶段。

纵观传统文旅行业,多数景区长期固守门票经济,营收结构单一、盈利模式脆弱,高度依赖节假日客流,游客停留时间短、二次消费匮乏,文旅产业链条短、附加值低,难以形成可持续发展格局。精准洞悉行业痛点,河北依托空间开放、体验升级的双重转型优势,持续丰富文旅业态、延伸消费链条、完善产业体系,彻底重构文旅经济增长模式。邢台太行古寨主动取消核心门票收益,依托得天独厚的太行山水资源,打造专业化山地骑行绿道,串联山野古村、自然景观与田园风光,推动体育、文旅、乡村深度融合。轻量化、沉浸式的骑行体验,有效拉长游客停留时长,数据显示,骑行游客人均消费是普通观光游客的2.3倍,衍生综合消费占比超六成,强力带动周边农家住宿、山野特色餐饮、本土农副产品等的全域增收。唐山河头老街联动唐山宴文旅综合体,实行低门槛入园政策,主动弱化门票营收占比,深耕夜间经济、沉浸式演艺、主题餐饮、文创零售、特色民宿等多元业态,成功盘活闲置商业资源,打造出河北非门票经济的标杆项目。

从“靠一张门票盈利”到“靠全域业态增收”,河北以业态升级激活消费潜力,拉长文旅产业链,构建起吃住游购娱研一体化的完整产业生态。

(本报记者 陈学涛)

扫码看视频



快聊财经事

400 开头电话≠官方
千万别轻信

央视新闻最近报道了一件事:你接到的“400”官方售后电话,可能是假的。

尤其是那种一接通就说“您家电的保修快到期了”“我们这边是品牌售后中心”,听上去特别正规,通过网页也能搜索出来,很多人可能就信了。但其实你搜到的那个“400”官方售后,跟“官方”两个字大概率没有关系,这些号码是别人花钱买下来的,专门等着你打过去。

按照规定,想开通“400”电话需要企业资质,并且通过运营商核验,两边都过关,号码才会给你手里。但其实号码从运营商那里出来,号码资源被层层转包、倒卖,到最后谁在用,早就知道了。

那去哪里找正规官方电话?你家里电器的机身上通常会贴一块铭牌,上面印着售后电话,保修卡和说明书里也都有。再不行,上品牌官网、官方公众号、官方App上找。电话打通了,先别急,可以验一下。正规品牌的客服,一般会先问你产品型号、什么时候买的、在哪儿买的,一项一项核对清楚。如果是那种什么都不问、上来就急着派单的,你就要留个心眼。号码也截个图存着,如果师傅上门了,可以打品牌官方渠道,确认这个人的身份,多花两分钟,能省掉后面一堆麻烦。

所以记住“400”来电别轻信,先走官方渠道核实一遍。

(本报记者 杜若楠)

扫码看视频



石家庄市裕卢县村民在地窖里存放新姜。本报记者 赵博轩 摄

本报讯(通讯员崔建鹏 戈戈)第七届中国-中东欧国家(沧州)中小企业合作论坛10月26日至27日在沧州举办。作为本届论坛特色活动——中国-中东欧国家中小企业跨境撮合对接会(以下简称“跨境撮合对接会”)的主办单位,中国银行河北省分行(以下简称“河北中行”)依托中银集团全球化、综合化的经营优势,以全方位、全流程、全场景综合金融服务,全力护航这场经贸盛会举办。

在客商邀约方面,河北中行依托中银集团“一点接入,全球响应”机制,联动中国银行伦敦分行、布拉格分行、布加勒斯特分行等境外分支机构,成功邀约来自捷克、斯洛伐克、罗马尼亚、保加利亚等10个

河北中行护航第七届中国-中东欧国家(沧州)中小企业合作论坛
构筑撮合对接平台 搭建中外经贸“连心桥”

中东欧国家的30家境外优质企业参会,有效拓宽了沧州本土企业的国际合作渠道。同时,围绕沧州市“3+7”产业布局,该行已完成120家国内企业信息建档,并联合工信部门对其中60家沧州本地重点进出口企业进行单独列册与重点邀约,依托大数据对中外企业供需清单交叉比对,提前完成客商互选与精准配对。届时,150家海内外客商将齐聚沧州,共享机遇、共

话发展。

在服务保障方面,河北中行在全省中行系统招募20名兼职翻译、25名基层服务骨干、20名业务专家,共同组成65人的青年志愿者队伍,并在会前开展了商务口语、商务礼仪专项培训,完成了场馆引导、点位服务、安全保障全流程实操演练,将为跨境撮合对接会提供全程陪伴、全面助力。同时,本次对接会将启用中行自主研发的“中银e企赢”全球服务生态系统,集政银企联动、供需撮合、综合金融服务于一体,为中国与中东欧中小企业经贸交流提供商机探索、洽谈对接、落地跟进“一站式”服务。

据了解,今年已是河北中行连续第三届服务跨境撮合对接会。此前,该行已累计组织193轮次一对一精准洽谈,共达成110项合作意向,签约金额超2.48亿美元。