

# 莱州生姜不幸“躺枪”

## 出口内销均下滑,三家出口企业半月没接到订单

□记者 孙芳芳 见习记者 李静 报道

本报5月17日讯 自潍坊“毒生姜”事件以来,很多人“谈姜色变”,就连莱州大姜也躺着中枪。连日来,莱州生姜出口锐减,内销不畅,多数商家、姜农只能坐观其变,等待转机,原本应该火热的生姜市场冷清得让人心里发毛。

16日,记者来到莱州生姜产地进行实地调查,姜农反映,自“毒生姜”事件以后,莱州姜价从1.7元/斤下降至1.3元/斤。不仅价

格下跌,出口外销的订单也随之减少。

莱州永晟食品有限公司总经理杨喜聚告诉记者,之前有过业务往来的一些国家这段时间已经减少订单甚至不再下订单。与此同时,国内销量也跟着锐减,与往年同期相比减少五成左右。

杨喜聚同时也是莱州大姜协会的副会长,他告诉记者,整个莱州做生姜出口加工的规模型食品公司有5个,自“毒生姜”事件以来,有3家公司半月来都没有接到订单。剩下情况较好的莱州永晟食品有限公司,以往一周就能接

两三柜(一柜是24吨),但最近也只接到一柜,订单相当少。

“以前这个时候,不少公司一周就能接到三四个出口订单。”杨喜聚说。

出口企业订单少,国内市场的销售商日子也不好过。“生姜本来就是调味的,出现这样的事,很多老百姓要么少吃,要么干脆不吃。”已从事国内生姜销售十多年的由伟告诉记者,他估算了一下,近期他销往各地的生姜量至少减了三成,以东北市场为例,以前20吨三四天就能卖完,现在得一周以上。



样样抽检都合格的大姜,就是少有客户下单,杨喜聚很无奈。 见习记者 李静 摄

●延伸调查

## 姜农惜售,收购商日子也难过

□本报记者 孙芳芳 见习记者 李静

出口企业的日子不好过,那么姜农呢?记者来到莱州大姜的发源地——由家村实地探访,发现很多姜农都把生姜存进了姜窖里,打算行情好转后再卖。但姜农的惜售,也给本来就内销不畅的收购商雪上加霜。

“毒姜”事件导致莱州生姜跌价,姜农囤货惜售,收不上货来让由伟很犯愁。 见习记者 李静 摄



### 生姜逼近成本价 姜农都想等等看

莱州市由家村是莱州大姜的发源地,全村400多户,生姜的种植面积有400多亩。“这里基本上每家每户都会种些生姜。”王春祥是村里的会计,自己种姜也有30多个年头了,对村里的生姜比较了解。他告诉记者,“毒姜”事件让村里的老百姓跟着吃苦头了。

“我们种的都是莱州姜,和潍坊品种不一样。我们的姜姜块肥大,丰满,皮色有光泽、发黄。管理上我们都用姜瘟病用链霉素或者兽用链霉素杀菌。立秋后每亩用5%的阿维菌素乳油3000倍灌根。每一两年就会轮作一次,减少生姜的病虫草害。”王春祥说。

记者了解到,姜农种生姜每亩成本在8000元左右,按亩产一万斤来算,扣除损耗,只要每斤价格不低于1元,姜农就

不会亏本。虽然按当下的价格来看,姜农还不至于亏本,但据王春祥介绍,村里很多姜农都把姜存到了姜窖里,不是着急用钱的都会再等等看。

### 农户惜售 收购商歇业

“行情不好,收姜都不好收了。”收购商由伟说,姜价下跌,很多姜农不舍得卖,纷纷把姜放到

姜窖里存了起来。

“前段时间1.7元一斤,现在价格降了大家都不想卖,一天下来我才收了3吨姜。”由伟说,以前他一天至少能收10吨左右。

具由伟介绍,很多像他一样做生姜生意的同行都暂时不做了。消费者现在是“谈姜色变”,生姜运到市场上难销,农户这边的姜还收不上来,他们这些收购商夹在中间不好过,他现在也是在硬挺着。

●相关新闻

### 抽检都合格 就是没订单

“以前出口美国的姜只是抽检,现在每一个都需要检验。”杨喜聚说,不仅检验的程序严格了,而且还专门增加了一项检验农药“涕灭威”的程序。

“这段时间,国家质量监督检验检疫局多次对我们的生姜进行抽样检查,结果显示我们的姜都是合格的,但不少客户还是有顾虑。”杨喜聚对此颇感无奈,据他介绍,因为客户订单太少,公司里也没多少活,就给很多员工暂时放了假。

“影响太大了,出口订单减了一大半。”莱州旭斌果蔬食品有限公司总经理张旭斌也向记者倒苦水。

本报记者 孙芳芳 见习记者 李静

●相关新闻

### 从业者谈保险行业 现有薪金制度难以吸引高学历

烟台的杨女士,2011年毕业后曾进入一家寿险公司做业务员,现在她已经离职从事文员工作。她向记者透露,保险公司现有的薪金制度难以打动高学历人才,所以这次烟台降低门槛是正确的。

“收入基本都靠提成,每月底薪只有600元钱,干了一年多保险业务员,卖出的几份保险还都卖给了亲戚,最后索性就离职了。”杨女士说道。

在她的讲述中,记者还了解到,保险业务员的流动性很大。“能坚持2年以上的就算是老员工了,5年以上的基本都提拔成了主管,流动性很大,每年的离职率都在20%左右,但是一旦能够坚持做好前5年,混得都算不错。”另外,据杨女士介绍,业务员签一单保险,以后每年都会有相应比例的提成,跑几年业务,手中的单子会非常多,收入也就稳定了,但新人不行,很难签到单子。

本报记者 姜宁

## 毕业不想拿低薪,一宿舍学生都考研

### 烟台虽降低保险业从业学历门槛,但高学历业务员仍很难招

□记者 姜宁 见习记者 张春萍 报道

本报5月17日讯 虽然没有正式发文,但是山东省保险行业协会已向各地市保险行业协会发出口头通知:从7月1日起,保险代理人(业务员)资格将开始采取AB资格证办法。这意味着保监会年初的新规在省内落地后,降低了标准,高中毕业生也可以取得省内的保险从业资格。

“我们宿舍4个人都选择考研,因为研究生毕业后不需要从业务员干起,可以直接进保险公司坐办公室。”山东工商学院保险专业大三学生何焯对记者说,从事保险行业一般都要从最底层的业务员做起,这对大学生很没有吸引力。因为现在的大学生毕业后普遍对待遇和保障方面要求较高,他们接受不了只有几百元底薪、收入无保障的业务员岗位。

在谈到烟台降低门槛的原因时,烟台市保险业行业协会秘书长张安澜表示,这主要是出于对下一步在乡镇发展保险业的考虑。下一阶段,包括烟台在内,山东省保险业会非常关注乡镇这一广阔市场,而从目前来看,乡镇保险业务员的学历普遍不高,贸然将要求提到大专以上,估计就招不到几个业务员了。

而烟台市一些保险公司也对降低准入门槛表示支持。一位寿

险公司的负责人告诉记者,如果从7月1日实行大专以上学历的从业标准,那保险公司的成本会大大增加。据介绍,保险业普通业务员的底薪一般在500-1100元之间,如果提高到大专以上,底薪将提升至1500-1800元,这对于动辄上千人的保险公司来讲,成本负担会很重。另外,保险行业通常需要大量业务员,现在大多数应聘者只有高中文化程度,如果提到大专以上,招人会非常困难。