

姜价连涨三年后暴跌,姜农一亩亏两千

去年每斤姜卖3.5元,今年只6毛

14日中午,在潍坊安丘姜蒜批发商场,一有拉姜的货车进入,还不停稳,马上就会有小伙子跳上车看货。这些小伙子都是收姜的,如果相中货,马上会上前把货主拉到一边谈价格。“六毛,出不?”“少了六毛五不卖。”

在正常情况下,一斤姜卖到0.7元以上姜农才能够本,捞不回本钱,姜农陷入“卖还是不卖”的矛盾中。

拉姜的货车进入安丘姜蒜批发商场,立刻有人跳上车看货。
本报记者 周锦江 摄



本报记者 周锦江

只要有姜过来 立马“黏”上姜主

13日,在安丘姜蒜批发商场内,一群人在争抢货源,只要有车过来立马跃上车,碰到好货便“黏”上姜主。新姜还没顶上,当下正是市场上缺姜的时候,谁手里有姜,只要不贪心很容易出手。但是跟市场上大姜“吃香”不同,收姜碰到了难题。

姜农刘庆华种了五亩大姜,去年收成不错,亩产接近万斤,现在还有近两万斤在窖里。刘庆华算了一笔账:种姜之前要先熏地,预防发生姜瘟,一亩地就要花费2000元左右,如果不熏中了姜瘟就可能绝产;一年下来,化肥就要用10袋左右,一袋就是200多元;再加上农药、地膜等其他成本,一亩地成本接近8000元,这还不算人工费。

按目前每斤6毛左右的收购价格,刘庆华每亩要亏近2000元,总共要亏近万元。

价格太低,姜农赔本,自然惜售。也有姜农在去年大姜收获时卖掉了些,但更多的姜农是把姜藏在窖里等待今年出售,恰似刘庆华这样的种植户。

潍坊市生姜行业协会副会长张其录说,2012年每斤生姜的最高收购价是0.3元,接下来三年丰产还高价,2013年、2014年、2015年三年每斤生姜的最高收购价为4.8元、8

元、3.5元。这连年的高价会刺激农户不断增加种植面积,虽然他们大都知道姜价“高不过三年”这一“魔咒”。供求关系发生变化,势必会导致姜价波动,这也就是农户常说的“大小年”。

“以前我敢估价,现在不敢了”

大姜收购商刘先生说,之前通过电话联系,就有姜农拉着姜上门卖,最近姜农舍不得了。而且,现在正处于老姜消耗殆尽,新姜还没跟上的时期,只能上市场上搜罗一些散户。

在洗姜厂工作的刘汉强说,舍不得卖多是没算过账,他家里种了两亩,老早就卖了,出来打打工,一样可以降低损失。“犯不着为了那几千块钱整天磨叽,挣钱的时候也挣了,亏一年应该的。”

姜价在过去十多年里,基本遵循着“三年一跌,一跌一两年”这样的规律。“以前我敢估价,现在不敢了。”张其录说。

张其录研究姜价已经多年,数据烂熟于胸,以前哪年涨、哪年跌可以预测个八九不离十。张其录说现在不敢预测了,目前信息流通快,有时一些莫须有的消息也会左右姜价;加上这种散兵游勇式生产方式的大背景,价格变数太大。

另外,在销售环节,目前潍坊商超内的姜价在1.2元-1.8元之间,流通、房租等成本

成为影响姜价的主要因素。

心理和信息博弈 愈演愈烈

“黑埠子市场三天不见姜,姜价就得涨三毛。”市场上有这句传言,黑埠子市场就是安丘的姜蒜批发商场。

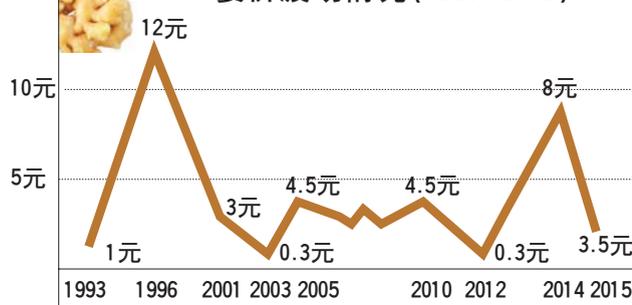
有行业数据显示,全国的生姜种植有220万亩,潍坊就可以占到70万亩左右,而安丘独占近20万亩。因为北方土地和气候适合种姜,再加上地窖这一“创造性”高性价比仓储,造就了这个种植地的影响力。

张其录说,很多人说姜价波动无非是供求关系,实际上,除了供求关系,姜农心理、收姜者心理以及出口因素、天气原因等,都会影响到大姜的价格。

“某地下冰雹了,几十亩姜田被毁。”这样一条消息,就可能在坊间传开,形成减产的舆论,从而引起姜农惜售。收购商也时不时会放出风,外地跌价了,不卖还得降。这样的心理博弈在近些年愈演愈烈。另外,齐鲁晚报记者在采访中了解到,虽然目前有利用生姜提取姜黄素、制姜油等深加工、附加值高的产业,但是用量较少且使用质量好的大姜,对生姜的价格影响有限。

张其录说,目前有计划通过政府层面分配种植面积,再加上运用电商和打造品牌来改变姜价波动幅度过大的现状,不过,还处于探索阶段。

姜价波动情况(1993-2015)



数据整理:周锦江 杨茗捷

“小囤怡情,大囤伤身”

本报记者 周锦江

2000年左右,刘元明开始做姜窖出租生意,时间久了,自己也存一点姜伺机销售。

刘元明起初在潍坊城区打工,后来有朋友需要一批生姜,老家到处都是种姜的,刘元明就揽下了这个活儿。当时已经过了1996年那一波一两姜都能卖到二元钱的疯狂时期。但这一单生意,刘元明挣了3万元。辛苦打工一年除去吃喝能剩下3万元已算不错,也就是这个时候,他想回老家做大姜生意了。刘元明并没有像其他人一样跟风收姜、囤姜、卖姜,靠差价生存。他找地方挖姜窖,靠出租挣钱。

最初刘元明的姜窖无人租赁,随后种姜的多了,租金也从最初的每年260元慢慢上涨。现在的刘元明已经有了不下六个姜窖,一年可以存3000多吨姜。

2010年前他只是租窖,到2010年大涨时,自觉基本可以拿准市场脉搏的他挣了一笔。具体多少,他不愿意说,只是在县城买了房,还把五菱宏光换成了10多万元的速腾。

福兮祸所伏,没想到2012年的大跌来得这么快。有钱了,胆大了,刘元明在这次大跌中也亏了不少。从此便一心只做租赁,再不愿涉足大姜的买卖。

“这和炒股一样,太费心。”刘元明现在囤姜也只囤短期,且量不大,见好就收。他自己戏称,“小囤怡情,大囤伤身。”

定了,妨碍交通的单位大院将“开门”

我省发布实施意见,再过四年拥堵将缓解

本报济南6月14日讯(记者 刘帅) 14日,山东省人民政府举行新闻发布会,邀请省住建厅主要负责人解读《中共山东省委山东省人民政府关于切实加强和改进城市规划建设管理工作的实施意见》(以下简称“《实施意见》”)。

在省人民政府新闻发布会上,住建厅厅长王玉志介绍,根据《实施意见》,到2020年,规划

建设用地控制性详细规划覆盖率100%。对于非农就业达到75%的镇,按照小城市标准进行培育,争取到2020年培育10个左右人口超过10万人的小城市,赋予县级政府管理权限。

在《实施意见》中,城市道路网规划要落实“窄马路,密路网”,推广街区制,逐步打开能够改善交通微循环的封闭住宅小区和单位大院,形成快速

路、主次干路和支路级配合合理的路网系统。

省住建厅工作人员说,“城市中道路面积占城市建设用地的比例并不低,可交通状况并不好,原因是主干路很宽,占用了大量道路面积,城市路网密度低,尤其是支路太少,而且很多支路都被封闭住宅小区和单位大院拦腰砍断,不利于车辆循环。”《实施意见》中提出,在

路网密度较高的城区,统筹考虑采用单向交通系统等措施,提高通行能力,也是基于此。

《实施意见》规定,到2020年,大中城市交通拥堵得到缓解,城市建成区道路面积率达到18.8%,平均路网密度达到8.7公里/平方公里。

《实施意见》规定,将统筹地下管网建设,严防路面反复开挖。凡建有地下综合管廊的

区域,各类管线必须全部入廊。

《实施意见》还规定,通过拆违建绿、拆墙透绿等方式,建设一批规模适度、功能适用、景观宜人的街头游园,实现城市居民出行“300米见绿,500米见园”。住建厅工作人员说,城市绿地公园布局要均衡,不仅要建市级、区级的大型公园,也要建便于居民使用的街头游园、组团绿地等,提高绿地公园的均好性。