

从“田间”到“舌尖” 江苏兴化一味“辛”香调出百亿产业

<<上接A1版

1995年,顶新集团旗下顶芳脱水食品(顶康食品前身)落户兴化经济开发区,成为在兴化经济开发区落地的第一家食品企业。据了解,当年顶康食品辗转全国选址,最终被兴化香葱等农副食材吸引,决定扎根于此。彼时交通配套尚不完善,为保障企业顺利投产,当地专门修通一条200米长的水泥路。

作为康师傅的脱水蔬菜供应商,顶芳脱水食品带来的稳定订单,直接拉动兴化香葱产业快速崛起。当地逐步形成22万亩香葱基地,催生40余家香葱深加工企业,斩获“亚洲最大的香葱生产和脱水蔬菜加工基地”称号。

经过多年发展,兴化香葱年产鲜品80多万吨、干品10万余吨,年销售收入超20亿元,产业链集聚1.3万种植户、1.2万产业工人以及2000多名经纪人和电商从业者。小小的香葱,在这里完成了从初级农产品,到工业加工原料,再到高附加值消费品的完整价值跃迁。

“归巢”效应

2006年,兴化市在经开区设立江苏首家农副产品加工区。

平台搭好,产业链招商随之开启。2010年,安井食品计划向外扩产,兴化招商干部主动对接,得知企业因路线不熟悉过辖区后,他们主动驱车追赶诚意邀约。春节期间,兴化市相关领导又前往企业走访沟通,最终以诚意打动企业,泰州安井于2011年正式落户兴化经开区。

2017年,兴化立足本地农产品、水产、畜禽资源禀赋,编制8平方公里调味品集聚区规划,全力打造“中国唯一、世界第一”的国际调味品产业高地。集聚区内的“中华食谷”A区百余亩标准厂房快速投用,如今已经实现入驻饱和;B区153.2亩、近19.8万平方米标准厂房,同步配套人才公寓,也陆续迎来项目落地。

调味品行业老兵、兴化在外能人姚德洋,被家乡的发展变化与招商诚意打动,回乡投资7亿元创办特味浓食品。“他在外30年,我们追了他3年。”兴化经开区管委会副主任张毓琦曾向媒体表示,“不是追着要投资,是追着告诉他,家乡变了,你回来看看。我们招商不拼政策优惠,拼的是生态。”



图为安井食品位于兴化的生产基地。 臧晓松/供图

特味浓落户兴化后,迅速切入本地食品产业链:泰州安井生产火锅鱼糜,就近向本地大泽水产采购,年采购规模1万吨;特味浓追链配套,向安井食品供应奥尔良腌料等调味料。上游五得利稳定供给原料;下游安井、长牌食品预制菜畅销长三角。

越来越多企业在兴化的成功,形成示范效应,在外能人纷纷按下“归巢”键,回乡参与调味品集聚区建设。天然草堂生物科技、上海顶利欣食品、华宝嘉豪食品、山东大厨四宝,还有阿香米线、老半斋、东锦集团等一批行业企业与老字号相继在兴化落地。

截至目前,调味品集聚区入驻企业达300多家,全市工商登记调味品企业473家,总投资超200亿元。不只生产制造端,消费品牌同样在这里成长。量贩零食龙头好想来从兴化走向全国,全国门店突破2万家,成为国内首个通过灼识咨询“万店认证”的零食连锁品牌。

“二期”现象

扎根兴化经济开发区的吉得利,依托本地充足的香辛料农产品原料、成熟产业工人、完善上下游配套,培育出适配电商时代的“小单快反”柔性供应链模式,精准跟进市场潮流,持续上新爆款产品。

随着产业集群效应持续释放,外来新项目不断涌入,已经扎根兴化的企业,则纷纷增资扩产。伽力森二期、安井三期、五得利二期、大厨四宝二期接连启动,催生广受关注的兴化“二期”现象——企业追加投资,为这片产业生态投下信任票。

企业敢于持续加码,还源于当地推出的系统化服务保障措施。证券时报记者了解到,2025年初,兴化经开区正式设立“马上就到”企业服务局,50名专业人员按照“551”架构运行:5个产业服务局、5个工作专班、1个综合办公室。

“取名‘马上就到’,就是明确将企业需求放在首位,确保问题马上就办、办就办好。”兴化经济开发区党工委副书记、管委会主任薛超向证券时报记者表示,“我们同时致力打造产业生态,在为企业提供全生命周期服务的过程中塑造集群优势、场景优势,为此,我们围绕企业实际需求,搭建了多个服务场景。”

在项目落户场景上,兴化经济开发区千亩连片用地、超10万平方米标准厂房支持企业“拎包入住”,大健康产业基金、科创基金也为项目落地提供资本助力。在原料供应场景上,当地搭建“线上+线下”大宗原料集采体系,国有平台集中采购香辛料等原料,企业可分期提货,一站式满足展示、交易、金融、信息多重需求。在能源供应场景上,当地推行蒸汽阶梯计价,针对用汽大

户实施“一企一策”,并同步布局光伏屋顶,从源头压降企业用能成本。

在快递物流场景上,兴化经济开发区收购韵达快递本地网点,打造全国首家国资运营快递平台,带动全市快递价格下降20%,仅开发区企业日均就能节省运费3万元。与此同时,依托苏中首个“内外贸港”码头,企业在家门口即可报关出海。在电商销售场景上,当地建成电商运营中心与直播基地,助力企业拓展线上渠道。针对中小企业自建检测成本高的痛点,当地布局12家共享检验室。“企业自建检测体系一年投入约14万元,依托共享平台仅需2万元,就可完成全部常规检测。”工作人员向记者表示。

构建这些场景,打造产业生态,为的就是“帮办墙内事、包办墙外事”,让企业越扎根越省钱,越成长越受益,合法合规地降低综合成本。

二期、三期、四期……一批批扩建项目落地,正是当地服务体系催生出的连锁反应。兴化市副市长、经开区党委书记王勇表示,未来经开区将全力打造投资成本最低、投资回报最高、投资环境最优的产业生态,真正实现让企业“在兴化,更兴旺”。



国庆假期首日(10月1日)火车票于9月17日开售。多条高铁干线计划增开夜间高铁、机票、酒店预订进入高峰期,双节旅游热度持续走高。

同程研究院首席研究员程超功对证券时报记者表示,从预订情况看,双节旅游市场呈现四大趋势:长线游与出境游热度延续,借助8天至13天拼假窗口,新疆、青甘、川西及出境长线需求旺盛,长线跟团预订意愿强烈。县域与反向旅游持续走红,县域住宿、深度体验项目迎来机会。秋假叠加国庆带动亲子、研学需求集中释放,同时演出赛事、消费券激活地方文旅,“观演+旅行”新模式持续兴起。

9月16日,美团数据显示,今年中秋国庆机票预订量同比增长44%。其中,航程超2000公里的长线机票预订量同比增长76%,占比超四分之一;预订两个及以上目的地机票的用户同比增长70%。

去哪儿旅行平台数据显示,截至9月16日,平台“中秋”“国庆”关键词搜索量较上月增长167%,本周国庆机酒预订量较上周增长56%,热门2000公里以上航线预订量同比翻番。南北游客“交换空间”,西宁—广州、乌鲁木齐—南京航线票量同比增长超2倍,昆明—大连航线票量同比翻倍。

从民航大盘来看,国内长线游与出入境市场同步走高。航旅纵横最新发布报告显示,国内长线游、县域游需求集中释放,成为拉动市场增长的主力;出入境市场双向流通特征明显,入境游增幅更为突出。截至9月14日,出行时段为9月25日至10月7日的国内航线机票预订量超858万张,同比增长超10%;出境航线机票预订量超121万张,同比增长约4%;入境航线机票预订量超111万张,同比增长约6%。

假期安排也重塑出游人群结构。一大批高校和企业允许员工、学生拼假,实现中秋国庆连休13天,带动部分人群错峰出游,其中长线游增长明显。

去哪儿旅行数据显示,今年中秋国庆乘机出游人群中,19—22岁大学生群体增速较快,预订机票量同比增长23.5%;13—18岁群体预订门票量同比增长2.3倍。

除热门大城市外,下沉市场的县城游热度持续走高。截至目前,平台上热门县城酒店预订热度同比增长32%,四川九寨沟、新疆布尔津、广西阳朔、吉林安图、福建平潭热度靠前。随着全国秋色从北向南渐次铺开,一批游客选择“住进秋天”里,新疆、青甘、川西等地热门县城酒店预订量同比超40%。

油价高位回落 能化商品贵金属集体承压

证券时报记者 赵黎昀

在刷新历史价格高点后,9月17日国内期货市场原油主力合约2611出现显著回落,下午收盘报跌6.35%。当日能化商品价格集体下行,主力合约中纯苯、苯乙烯跌超5%,燃油跌超4%。消息面上,9月16日,美联储将基准利率上调25个基点至3.75%至4%,为2023年7月之后首次加息。此次上调的原因是美国的通胀率仍处于高位水平,加息是为了支持通胀更及时地回归委员会2%的目标。“点阵图”显示,年内美联储可能还要以相同的幅度再上调一次利率。

“本次国际原油价格下跌,主要的影响因素是波斯湾产油国继续推动局势缓和,美国方面表示沙特的原油管线修复时间快于预期,叠加美联储进行年内首次加息,均对油价形成利空抑制。”隆众资讯原油分析师李彦表示。

“美联储加息意味着货币收紧,对美元汇率形成提振作用,由于原油价格以美元计价,因此美元升值就会对油价形成打压作用。通过这条传导链,我们可以得出加息与原油价格之间呈负相关关系的结论。”金联创原油分析师聂佳蕊认为,从短期来看,加息初期会对美元汇率形成明显的推升作用,因此油价也会受到抑制。9月16日美联储加息后,美元指数开始走高,最终收于100.29,较上日上涨0.68。当日,WTI报收102.43美元,较上日下跌3.4美元,跌幅3.21%,这里就有美元汇率上涨的贡献。

从中期来看,加息会抑制经济增长,而经济的降温又将抑制能源需求的增长,通过这条传导链意味着,如果此次美国进入了加息周期,那么在此期间原油价格将在一定程度上受到打压。

卓创资讯原油分析师朱光明分析,短期预计美原油均价100美元/桶,波动区间95美元/桶至105美元/桶,布伦特均价105美元/桶,波动区间100美元/桶至110美元/桶。地缘担忧降温的同时,美联储加息25个基点落地,日本央行和其他央行预期将跟进加息,在美元走强的背景下,油价或进一步承压。

美联储加息落地,也一定程度影响贵金属市场。隔夜伦敦现货贵金属冲高回落,现货金银比至67.8附近,现货铂钯价差至478美元/盎司。

光大期货分析师展大鹏认为,此次加息获得FOMC全体12名投票委员一致支持,点阵图显示美联储同时释放了年内还将继续收紧政策的信号。美联储主席沃什会后表示,近期通胀表现仍不足以让FOMC确信潜在通胀正在明确且以足够的速度回到2%的目标水平。沃什表态偏鹰派并释放年内再次加息的可能性,金价冲高回落,但因市场对此已有预期,预计回调幅度有限。



AI热潮引爆金刚石散热赛道 人造钻石企业跨界抢滩

证券时报记者 赵黎昀

人工智能(AI)热潮正蔓延到金刚石散热赛道。

近几个月来,多家传统超硬材料上市公司密集发布投资及募投变更公告,纷纷切入金刚石散热赛道。证券时报记者了解到,随着相关项目先后落地,部分上市公司金刚石散热产品已经进入送样、小批量供货阶段。

当前伴随AI大模型迭代带动服务器芯片功耗持续走高,传统铜铝散热材料逐步触碰到物理性能天花板,CVD金刚石热沉被视作破解高功率芯片散热痛点的关键材料。在培育钻石、工业金刚石主业价格低迷、企业盈利承压的背景下,向半导体功能材料转型,成为超硬材料行业企业的现实选择。

超硬材料企业抢滩新赛道

今年8月末,沃尔德发布定增预案,拟募资不超14.5亿元,投向包括金刚石功能部件产业化项目在内的三个项目,并补充流动资金。其中,金刚石功能部件产业化项目计划投资5.24亿元,建成后 will 形成年产65万片金刚石散热衬底的生产能力。

沃尔德的产能规划是当前超硬材料行业布局的一个缩影。从公开披露信息看,2025年末至2026年8月,多家超硬材料企业发布对外投资、募集资金变更公告,大手笔投向CVD金刚石散热产能。

今年2月,惠丰钻石披露,拟在内蒙古包头设立全资子公司,负责CVD金刚石热沉片、半导体等功能材料项目建设,项目投资总额10亿元。4月,四方达公告,拟投资4.5亿元在新疆沙雅建设年产

2.5万片CVD金刚石项目,提升大尺寸CVD金刚石散热片的规模化供货能力。6月,力量钻石披露变更10.28亿元募集资金投向,拟投入金刚石功能材料生产研发建设项目。

“近两年,国内培育钻石、普通工业金刚石领域新增产能集中释放,行业供给增加,市场出现明显价格内卷,行业整体盈利承压,中小厂商利润空间被持续压缩。”对于行业现状,一家国内超硬材料厂商对证券时报记者表示。

惠丰钻石相关负责人受访时表示,面对行业竞争加剧的局面,公司持续优化产品结构、提升高附加值产品占比,同时向功能性金刚石高端领域转型,培育新的业绩增长点。

四方达相关负责人也表示,自2025年四季度以来,虽然行业价格逐步回暖,但传统赛道增长空间有限,公司全力布局CVD金刚石散热材料,打开全新增长曲线。

金刚石散热前景看好

金刚石凭借超高热导率、绝缘性好、理化性能稳定等优势,成为高功率半导体、算力芯片的理想散热基材,产业前景持续被市场看好。

近段时间,金刚石散热下游应用场景持续拓宽,军工、航天、高端3C领域相继出现实质性落地信号。

在航天、雷达射频器件领域,国内CVD金刚石热沉正持续开展可靠性验证,适配高功率氮化镓(GaN)器件散热需求。消费电子赛道,金刚石铜复合散热材料率先实现商业化,已有企业向头部PC品牌批量供货,并应用于高端笔记本电脑产品。

2026年6月,中国科学院宁波材料所

自研金刚石铜散热模组配套曙光数创液冷整机柜,落地国家超算互联网郑州核心节点,实现金刚石铜材料在算力场景的全球首次规模化应用。

整体来看,AI服务器高端芯片场景仍处在认证测试周期,尚未形成规模出货,高端消费电子、算力液冷配套的金刚石铜产品有望率先实现批量落地。

惠丰钻石上述负责人表示,金刚石热导率远超铜、铝等传统散热材料,是解决高端算力芯片、高功率器件散热瓶颈的优质方案,契合公司向功能性半导体材料转型的战略方向。公司已提前布局半导体先进封装散热需求,在高性能金刚石热沉领域实现技术突破。

目前,惠丰钻石金刚石散热产品同步推进多家客户送样验证与小批量销售,下游覆盖光模块、AI服务器GPU、新能源汽车等领域。其中,光通信、AI服务器散热组件需求更为迫切,行业内消费电子和服务器领域已有头部客户进入实质性导入阶段。

“公司CVD金刚石散热片已顺利通过客户测试,取得小批量测试订单,产品可覆盖高端芯片、AI服务器等核心场景。”四方达上述负责人也介绍,该公司自研MPCVD设备及生长工艺积累了多项专利,具备大尺寸超纯CVD金刚石批量生产能力,设备可在散热材料、培育钻石之间灵活切换,有效平滑行业周期波动,形成差异化竞争优势。

尚未形成规模化产能

采访中相关企业多提及,目前全行业均在快速扩产,以匹配未来大规模商业化落地的订单需求。不过,行业整体仍处于产业化早期,尚未形成规模化产能与大额