

农博会上看农事

农博会上俏销产品带来增收启示

有特色才有赚头

本报杭州11月25日讯 记者 颜伟杰 祝梅 通讯员 吴力

近年来规模最大的省农博会,连日来在浙江新农都会展中心和杭州和平国际会展中心激起阵阵热潮。

据统计,农博会仅前3天,现场销售额分别达到了2890万元、4230万元和5088万元,同比增长都在10%以上。

网上和现场的同时互动,不仅吸引了越来越多的年轻人到农博会上来看新鲜,也为各农业主体拓展市场打开了增收的思路——哪些产品市场最受欢迎?怎么样的营销卖得俏?什么样的农业转型效果好?

线上线下需两全

“我要一箱”、“来两箱!”在杭州和平国际会展中心衢州展厅,一个不起眼的展位却吸引了大批顾客光顾。

“江山的徐香猕猴桃好吃,现在销售也越来越好。”江山猕猴桃专业生产合作社负责人姜龙说,今年10月,他也来杭州参加过一次水果展,但那时候猕猴桃还没完全熟,只带了一些展品,没想到这次带了2000箱货,眼看着就要卖完了。

农博会每年都办,规模也越来越大,今年更是汇集了1500多家参展单位,超过1万件产品,展出总面积近5万平方米。

为了适应当下越来越红火的网络消费,农博会首次与淘宝网策划合作,开通“网上农博会”,鼓励相关农产品生产企业或合作社进行网络销售。

“金字火腿”的工作人员告诉记者,农博会期间,每天网购的金额约10万元。“香肠、火腿礼盒最受欢迎。像3.6公斤装的火腿礼盒,到我们网上旗舰店的售价是338元,而且包邮;而实体店的售价是398元。400克装的金字香肠两包,网上旗舰店卖58元包邮,实体店卖64元。”

正是因为看到网购的巨大商机,“金字火腿”如今放缓了开实体店步伐,而在电子商务方面明显加大了力度。目前公司已积累了100万的粉丝群体。据估计,今年“金字火腿”电商销售额估计可达到4000万元,差不多占公司总销售额的五分之一,而2010年只有100万元。

除了江山猕猴桃、金字火腿、姚生记、五芳斋、藤桥熏鸡……这些传统名特产品,这几天网上销售额也保持不错的势头。据农博会组委会统计,农博会头一天,参展企业网上销售额达500万元,相当于现场销售额的六分之一多;昨天和前天网上销售额分别为450万元和410万元。

深度加工有潜力

这个季节,能吃到杨梅,算不算新鲜事?在丽水景宁的参展商李成武的摊位前,几盒冷藏的新鲜杨梅、几罐杨梅干、几瓶杨梅酒,吸引了许多来看新鲜的顾客。

“以前也没想过要做这东西。”李成武告诉记者,杨梅大量上市时正是景宁食用菌的淡季,杨梅价格便宜不好卖,他就趁着烘缸空闲做



↑ 金字火腿形色俱佳。 本报记者 朱卫国 摄

起了杨梅干,这种瞬间脱水的烘干技术,不仅更卫生,也更安全,“15元一罐的杨梅干,一天就卖6000多份。”

如果说景宁杨梅干是无意为之,那么文成的蓝莓就是特意走出的“高端路线”。这些天,文成大溪镇生长的蓝莓,经过采摘、压榨、发酵、陈酿,成为一瓶瓶卖价高达880元的蓝莓酒,摆上了农博会的参展台。

蓝莓酒的生产者——文成丰农现代生态园董事长郑璐告诉记者,他们的蓝莓酒首日销售成绩还不错,到下午已经卖掉了11瓶。“我们合作社只出售头茬鲜食蓝莓,之后生长的都会作为果干和酿酒原料。”

之所以将蓝莓进一步加工,则是当前环境下必然的选择。郑璐说,5年前她种植的蓝莓价格还能卖到每公斤200元,如今只能卖到每公斤160元,而且市场还有不少其他产



↑ 玉环文旦香味诱人。 本报记者 林云龙 摄

地的蓝莓在压低价格。避开同行的价格内耗是郑璐选择将蓝莓深加工的诱因,而这一变化带来的是新商机——在去年的农博会上,蓝莓酒就只有她这“独一家”。

传统农业的挑战许多人有目共睹,农业专家表示,现代科学技术发展至今,让农产品升值增效的深加工成为触手可及的现实,唯一缺乏的或许是农产品研发的想象力。很多种果蔬类农产品原材料,完全可以通过产品研发创意,把资源优势转化为项目优势,让市场资金看到项目潜力和巨大的利益前景,从而把项目优势转变成产品优势、市场优势。

无独有偶,农博会上,一种名为“会稽红”的红茶吸引了茶客兴趣。“这个好像时下流行的著名红茶‘金骏眉’。”一位茶客一下子猜中了“会稽红”的来历。茶艺师介绍,“会稽红”是由绍兴市政府牵手福建正山堂茶业有限公司和绍兴市6家茶叶企业共同合作开发的红茶新品种,采用“金骏眉”加工工艺研制而成。

绍兴市农业部门有关负责人说,绍兴的茶品种以绿茶为主,茶



↑ 新疆红枣又大又甜。 本报记者 吴元峰 蔡卡特 摄

是名牌产品,在受消费者欢迎的程度、销售的价格上,表现还是大不一样的。

以柑橘为例,衢州、台州、温州的参展企业有四五十家之多。临海市涌泉柑橘产业合作社的“忘不了”柑橘每公斤售价高达30元,消费者还是抢着买。同样品种,质量也不错的一家建德参展商,价格就要相差近两倍。

无独有偶,同样是东海淡虾皮,一家是每500克38元,另一家100克却要卖14元。在农博会杭州和平会展中心的舟山展区和温州展区,记者发现,相同产地、相似品质的虾皮价格居然差了近一倍,可价高的这家温州展区前,依然围满了尝鲜的顾客。

“看我们的包装!有客户就是认准了我们的牌子。”温州这家水产企业的工作人员说,他们用的不但是厚塑料袋的小包装,还配上了精美的产品背景介绍,“顾客自己买着喜欢,送人更有面子,当然愿意选择我们的产品。”

农博会走过了10多个年头,从当初的散货买卖,到如今农产品生产企业是越来越重视品牌打造。“上了湖南卫视《天天向上》栏目之后,省外市场一下子打开了。”秋梅园蔬菜的创始人潘秋梅说。

“消费者认了你的牌子,事情就好做了。”潘秋梅说,明年开始他们还将借《爸爸去哪儿》的品牌效应,策划一系列浙江古民居、古村落的亲子游活动,既能解决城里人乡村旅游的需要,也帮助更多的农村、农户享受农家旅游带来的效益。

金融支农结硕果

义乌农商银行支持家庭农场发展

通讯员 骆宇征

义乌工商业发达,农业生产占全市国民经济总量的比重较低,作为当地存贷款规模最大的金融机构,义乌农商银行始终不忘“立足本地、服务三农”的根本,该行加大对家庭农场等新型农业经营主体的支持力度,走出了一条精耕细作的特色之路。

张希红是义乌远近闻名的种藕能手,他经营的义乌市莲红农场,选

送的田藕参加义乌田藕节比赛,多次名列前茅,张希红掌握的种植技术十分过硬。今年4月,张希红在原有的种植规模上,计划新承包38亩土地,用于种植食用莲子和观赏藕。因为还需建造连栋大棚及进行农产品小规模深加工,资金缺口约60万元。义乌农商银行客户经理在走访中了解了张希红的难处,主动上门为其服务,很快就为张希红的农场发放了一年期“新农贷”贷款60万元。结合农场实际情况,客

户经理还为张希红制订了长期支持农场发展的信贷计划。

让张希红受益的“新农贷”,是义乌农商银行为了支持家庭农场市场化、专业化、规模化发展推出的一款专项产品,产品对家庭农场最高贷款额度为200万元,并对拥有县市级以上农业科技、创新项目、省级以上名牌产品或当地的农业龙头扶持力度更大,符合一定条件的家庭农场还可以发放信用贷款。据悉,为推动家庭农场产业化

金点子带去真实惠

诸暨市供电公司优化建议服务地方

毛年永 王列刚

近期,诸暨6万余份《居民家庭科学用电建议书》和《客户用电方案优化建议书》陆续发放到用电客户手中,为他们带去实惠。

电量不变却省钱

《建议书》发放后,不少居民开始对照计算,并自觉控制高峰时段的家庭用电。《建议书》给每户居民的电费支出算了一笔明细账,通过量化分析,让居民清楚了解自己一

年来峰谷用电到底省了多少电费,还能通过“避高峰、用谷电”来省开支,为居民带去真正的实惠。

据统计,至9月底,诸暨市选择峰谷电价居民达到6.23万户,占总居民数的13.51%。今年1至9月,峰谷电量占居民用电量的18.52%,因峰谷电的使用,全市居民减少电费支出1100多万元。

优化建议省千万

浙江昌隆化纤有限公司根据诸暨市供电公司《客户用电方案

优化建议书》的建议,按需求量计算基本电费,变压器总容量从7500千伏安保留到3000千伏安,仅这一项每月就节省基本电费近10万元。

凭着“越是困难,越要做好服务”的理念,诸暨市供电公司提升服务意识,不断创新服务举措,全面开展“进企业、送服务、解难题、促发展”活动。通过前期摸排、客户咨询等途径,为企业送去定制的《客户用电方案优化建议书》,为企业节省成本支出。

据不完全统计,近3年以来,诸暨市供电公司通过递送《客户用电方案优化建议书》等措施,为企业节省电费支出1000多万元。

宁波供电助力“绿色交通”建设

通讯员 唐瑾瑾 邵亚波

日前,全国首条储能式无轨电车示范线在宁波市鄞州区全线通电。国网宁波供电公司助力“绿色交通”建设,宁波市民11月底有望乘坐无轨电车“绿色出行”。

这条无轨电车示范线贯穿宁波市鄞州新城区,全长10.2公里,设14座充电站,沿途建4座充电站。无轨电车由超级电容器储存电能驱动行驶,通过车顶冒尖的授电

弓充电,当电量用尽时,快充只需要30秒,慢充也只需要10分钟。整个充电过程,在乘客上下车时就能完成。与传统公交车和电车相比,储能式无轨电车以其尾气零排放、低噪音,以及使用清洁能源的优势,被誉为“21世纪的绿色交通”。

“无轨电车示范线是关系到民生的重大项目,且项目运行对电能的依赖性很强,对供电可靠性要求尤为苛刻。”项目负责人施伟民说。今年8月初,国网宁波市鄞州区供电

公司接到无轨电车项目供电申请后,立即开辟绿色通道,组织人员多次赴现场查勘,研究制订4座充电站的电源接入方案。

10月31日,50余位电力员工在鄞州区下应路开始无轨电车充电站供电设备安装,他们连续1个月加班加点,每天工作12个小时,为充电站新建4台400千伏安箱式变电站和2台200千伏安环网柜,始末站采取双电源供电,并为4座充电站开掘电缆井,铺设3000多米电缆。

农户办贷立等可取

抵押贷款盘活资产

“他们办贷实在是太快了。”日前,嵊州市崇仁镇王家年村茶叶种植大户张平良在当地合作银行贷款后高兴地说,“我提供完资料不到半个小时就拿到了钱,既省时又省心。”

其实这一切都要归功于嵊州农村合作银行开展的小额贷款流程改革。自2013年以来,该行根据绍兴银监分局关于着力打造“阳光信贷”工程要求,加大信贷业务流程创新,对全行20万元以下农户贷款实行简捷流程办理,即申请、调查、审批表“三表合一”,取消书面申请书等多种贷款文本,将汇总整理信贷资料的时

助农把握商机

诸暨农商银行在推进普惠金融工程中,发掘信贷新亮点,支持东和乡农民成就创业梦,创新推出出租车专项贷款。东和乡农民承包的出租车数量占全市近1/4,承包触角扩展到外市乃至外省,逐步形成了就业族群,但高达数十万元的承包费用,却让很多人“知难而退”。

为了满足农民开拓致富渠道的需要,该行在进行充分调研基础上,及时推出出租车专项贷款,贷款用途涵盖购买营运证、更新车辆等,使从事出租车营运有需求的农民找到了商机。据统计,该行已累计投放出租车专项贷款近2000万元,直接支持农户140多户。(黄江炜)

一站式服务小企业

“工作虽然辛苦,不仅要早起,而且还要忍受下水道散发出的阵阵恶臭,但每当我想到无轨电车能为市民带来低碳环保的出行环境时,我为自己的工作感到骄傲!”宁波市鄞州区供电公司电力安装班班长杨刚说道。

财商 责任编辑:顾志鹏 联系电话:0571-85310288

出口退税贷款首发

近日,海宁丁桥企业雪友皮革凭着出口退税在海宁农信联社获得了20万元信用贷款,成为首个在海宁农信联社吃到出口退税贷款这个“螃蟹”的企业。

为进一步拓宽出口型企业融资渠道,海宁农信联社积极制定相关政策、办法,根据企业上年度出口退税情况发放相应额度的信用贷款以支持企业生产经营之需。丁桥信用社第一时间对符合条件的出口企业雪友皮革进行了调查,仅2个工作日后就该企业发放了首笔20万元的信用贷款。企业除了在信用社享受贷款的优惠政策外,还能领到由市财政局下发给企业的借款贴息款。

近年来,海宁农信联社不断创新担保方式,简化贷款流程,提高审批效率,为小微企业有效解决融资难,化解担保链风险。(李俊)

出口退税贷款首发

近日,海宁丁桥企业雪友皮革凭着出口退税在海宁农信联社获得了20万元信用贷款,成为首个在海宁农信联社吃到出口退税贷款这个“螃蟹”的企业。

为进一步拓宽出口型企业融资渠道,海宁农信联社积极制定相关政策、办法,根据企业上年度出口退税情况发放相应额度的信用贷款以支持企业生产经营之需。丁桥信用社第一时间对符合条件的出口企业雪友皮革进行了调查,仅2个工作日后就该企业发放了首笔20万元的信用贷款。企业除了在信用社享受贷款的优惠政策外,还能领到由市财政局下发给企业的借款贴息款。

近年来,海宁农信联社不断创新担保方式,简化贷款流程,提高审批效率,为小微企业有效解决融资难,化解担保链风险。(李俊)

一站式服务小企业

近年来,龙游农信联社切实履行社会责任,将个人业务部定位为服务小微企业专营机构,扩大其自主权,简化信贷流程,着力构筑“一站式”小微企业信贷服务模式。该行推出“二合一”简易授信,500万元以下授信可由专营机构直接授信;提高贷款审批权限,将信用贷款、保证贷款、抵(质)押贷款审批权限分别提高到50万、100万、300万元;缩短贷款办结

时间,实行“急贷急办”,从原来的10个工作日缩短到7个工作日;提高利率定价自主权,为小微企业“量体裁衣”自主确定合理贷款利率;推进信用评定,跟进让利回馈政策,为小微企业在“个转企”过程中减轻融资压力和成本负担。

到今年三季度末,该行联社小微企业贷款余额428448万元,年内新增44742万元;贷款户数13728户,增加1266户。(於雄斌 董晓刚)