

应启敏:山沟里飞出的“金凤凰”



本栏目由台州科协 协办

本报记者钟露雅文摄

秋日的永丰镇里,成串的“红美人”柑橘掩映在繁茂的枝叶间,个头饱满,色泽明艳,如盏盏可爱的小灯笼。眼前这一大片橘林就是应启敏的种植基地。“今年气候很不错,阳光充足,雨水丰富,柑橘品质高,预计会有一个好收成。”应启敏难掩喜悦之情。

三十六年来,应启敏专注杨梅、脐橙、柑橘等水果的种植和销售,从普通农民成长为高级农艺师,并创办浙江永丰鲜果专业合作社,创立“正凤”牌农产品,带领乡亲们走上共同富裕的康庄大道。

经过多年的努力,合作社先后被评为全国农民专业合作社示范社、全国50佳农民专业合作社、浙江省示范性农民专业合作社等。其个人先后荣获全国农村青年致富带头人、全国科普带头人、台州市先进共产党员等荣誉称号。

“当农民同样有出路”

永丰镇地处永安溪、始丰溪的汇流处,四面环山,地理环境得天独厚。当地人以种植杨梅、蜜橘、枇杷等小水果为生,年轻一辈大多外出务工。

1987年,18岁的应启敏初中毕业,身边的同龄人大多选择做工匠学徒,但他却想回家种地。“当时正是改革开放时期,经济发展快,水果种植业的发展前景很大,再加上国家政策对农业的支持,当农民同样有出路。”应启敏说。

“当农民能有什么出息?好好学一门手艺才是正经事。”种了半辈子田的老父亲坚决反对。

不服气的应启敏跑出了家门,躺在厚实的土地上,他愈发坚定了自己的想法。在他的坚持下,父亲终于松口。父子俩一起承包了100亩

地,开始种植柑橘、枇杷、杨梅等水果。

春来秋往,小水果大获丰收,应启敏赚到了人生的第一桶金。但很快,他就发现了一个问题。“当时我种的橘子卖1毛6一斤,但其他有品牌的橘子,像黄岩蜜橘,卖到2元一斤。”应启敏说,尽管水果的品质并不差,但由于没有品牌和销售渠道,只能被小贩低价收购。

没有品牌就没有竞争力,单打独斗不如抱团取暖。应启敏意识到,只有改变这种小农经济的生产方式,建立起规模化的合作经济组织,农民才能脱贫致富。

2003年3月,在永丰镇政府的支持下,应启敏创立了临海市永丰鲜果专业合作社(现名浙江永丰鲜果专业合作社),吸引周边众多果农加入。合作社积极引进优良品种,开展水果栽培技术培训,并进一步拓展国内外市场。

“杨梅卖到8元一颗”

在创立合作社的同年,应启敏还申请了“正凤”商标。“意思是正宗的凤凰从山沟里飞出。”他介绍。此后,在他的带领下,合作社积极参加各类省市农博会和产品评优活动。

2010年,“正凤”商标被评为浙江省著名商标,“正凤”牌脐橙被评为浙江名牌产品,“正凤”牌柑橘、杨梅被评为浙江名牌农产品,产品数次荣获浙江省农博会金奖。此外,合作社的柑橘、脐橙、杨梅也先后得到绿色食品认证。

杨梅是永丰镇的特色农产品之一,山水间独有的亚热带气候,使其肉质细嫩,汁多味甜,深受广大消费者的青睐。但因其保鲜期短、不耐储存,经营受到很大制约。“如果把鲜杨梅做成冰冻杨梅,在保证口感的同时延长保鲜期,就可以进行出口销售。”应启敏说。

此后,他瞄准“冻梅出口”这个市场空白,开始大胆尝试。鲜果挑选、冰冻包装、冷链空运……通过不断的研究摸索,应启敏成功掌握了杨梅预冷保鲜技术。

2019年7月底,经台州海关驻临海办事处工作人员检验检疫合格



应启敏在种植基地查看柑橘的生长情况。

后,首批“正凤”牌冰冻杨梅从临海出发,在宁波北仑港登船出海,8月底到达澳大利亚的墨尔本港口,这是台州首例冰冻杨梅出口海外。

近年来,“正凤”牌杨梅已成功进入比利时、法国、意大利等欧洲国家,创造了杨梅在国际市场卖到了每颗约8元人民币的奇迹。“正凤”牌杨梅也远销加拿大、俄罗斯、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等多个海外国家。

改变乡亲们的命运

近日,临海市万泰家庭农场里一派忙碌,农场主金学多和妻子忙着给柑橘浇水,为半个月后的上市做最后的准备。

“以前我们一没技术,二没销路,愁得睡不着,自从加入了合作社,从生产到包装到销售,全部统一安排,完全不用我们操心。”望着金灿灿的柑橘,金学多笑眯眯地说。

自加入合作社后,金学多的种植基地从10亩地扩至30多亩,并转为家庭农场,几年前,农场还被评为“浙江省示范性家庭农场”,年收入达30万元,一家人的日子越过越红火。

像金学多夫妇一样,越来越多的果农加入合作社。近年来,合作社先后与省农科院、大专院校等科研

单位展开技术合作,积极引进新品种、新技术,并全面实行“生产、管理、商标、包装、销售”五个统一,不断提高产品质量。此外,应启敏还带领骨干社员前往全国各地开拓市场,建立起几十个水果销售网点,积极拓宽销售渠道。

每当路过社员们的基地时,应启敏总是习惯性地问上几句,解决他们的难题。朴实的乡亲们说不出感谢的话,只憨笑着将自家的水果硬塞到他怀里。“很感谢合作社,让我们的生活越来越好,我们原先每年只有四五万元收入,现在有十多万元了。”社员朱良福告诉记者。

目前,合作社共有社员151户,注册资金400万元,建立了500亩水果示范基地,带动社员水果基地8000亩,辐射农户1000多户。合作社实现年经营收入2000多万元,利润达100多万元。

此外,应启敏还牵头组织成立了永丰镇农民合作经济联合会,帮助当地村民解决拓宽销售渠道、政策补助、技术培训、申领贷款等一系列问题,在他的帮助下,加入联合会的农户年均增收5000多元。“接下来,我们将通过线上线下结合,进一步扩大市场,并尝试探索‘农旅结合’的发展模式,让山沟里飞出更多金凤凰。”应启敏表示。

A股三季报出炉

台州上市公司前三季度净赚152亿元

本报记者张超文/制图

进入11月,A股上市公司三季报披露基本落下帷幕。财报显示,台州61家A股上市公司有4家在前三季度营业收入超百亿元,58家公司归母净利润实现正增长,38家公司归母净利润同比增长。

纵观三季报可以看出,受益于新能源产业链的高景气度,今年以来,我市以双环传动、永太科技等为代表的高端智造以及新能源相关公司的业绩增长明显,收益颇丰。

前三季度,台州61家A股上市公司共实现营业收入1859.12亿元,其中,天山铝业、申通快递、苏泊尔、利欧股份四家公司营业收入实现了超百亿元;共实现归母净利润152.50亿元,盈利增速多数超预期。

在归母净利润排名前五的公司中,天山铝业、苏泊尔、腾达建设、伟星新材“强者愈强”,延续了上半年的向好势头,其中归母净利润规模最大的为天山铝业,以32.32亿元稳居第一。此外,万盛股份因为主营产品量价齐升,带动公司业绩增长,前三季度归母净利润同比增长171.41%至6.25亿元,也跻身前五。

再看归母净利润增速,双环传动和济民医疗延续了上半年的高增长,依然占据榜单前二,分别达143.9%、316.37%。

其中,双环传动实现归母净利润2.27亿元。作为精密齿轮龙头,从去年四季度至今年三季度,

该公司归母净利润已连续四个季度实现倍增。

今年以来,双环传动持续推进新项目进入稳定批量状态,进一步释放此前布局的产能。就在三季报预告后,其子公司与雪铁龙下属公司签订35.54亿元新能源供货协议。这是该公司首次获得直接出口海外的新能源汽车动力系统齿轮项目。

不过,单看三季度单季增长率,最抢眼的当属永太科技。

7月末,永太科技与国内动力电池龙头宁德时代签订物料采购协议,为其供应六氟磷酸锂等产品,受益于此,8月份以来,永太科技股价一路走高,截至11月7日,年内涨幅达455.63%,成为今年A股市场的大牛股之一,其第三季度归母净利润同比激增1637.16%。

此外,ST中捷、万盛股份、天山铝业、天铁股份的归母净利润也均实现100%以上的增长,一共有17家公司的归母净利润同比增速超过50%。

值得一提的是,A股“投资大神”利欧股份前三季度归母净利润同比下降102.87%,业绩由盈转亏至-8857.06万元。对此,利欧股份表示,系公司投资理想汽车公允价值变动所致。

随着近期特斯拉股价的飙升,带动理想、小鹏等一众新能源汽车股价大涨,截至11月5日收盘,美股理想汽车为31美元/股,较三季度末收盘价26.29美元/股上涨明显,目前来看,理想汽车又为利欧股份贡献了较大的利润额。

台州A股前三季业绩增长TOP10

	归母净利润(万元)	同比增长(%)
双环传动	22,654.23	1,439.00
济民医疗	14,505.41	316.37
ST中捷	2,082.64	180.93
万盛股份	62,467.04	171.41
天山铝业	323,222.16	163.58
天铁股份	28,667.78	143.65
九州药业	47,312.21	97.65
百达精工	7,181.92	69.27
奥翔药业	11,031.34	66.66
永太科技	37,543.41	65.25



捕捞归来鱼满舱

11月6日晚,捕捞归来的渔船满载丰收的喜悦,在玉环市大麦屿渔港码头卸货。渔民们忙着将大量海鲜分拣、保鲜运送,以最快的速度投放市场。眼下是渔业生产的大好时节,玉环渔民回港后立即充冰、补网,等海潮结束后再出海。

本报通讯员段俊利摄

前三季度交易量同比增长12%

台州二手车市场供应紧俏



本报记者李寒阳

“芯荒”在全球持续蔓延,多省工厂“限电”生产,各汽车4S店缺货、涨价的情况屡见不鲜,作为新车替代品,二手车迎来了近年来罕见的交易量大幅增长。

在利好背景下,近年来平均每年稳定增长2%~3%的台州二手车交易量也迎来“小爆发”,今年1到9月份交易量共计103348台,同比增长12%。

销量上涨

周末,位于路桥的浙江方林二手车市场门庭若市,停车场车位常常一位难求。

“方林二手车市场今年的成交额比去年同期多了19.4%,交易量较同期更是增长了27%。”路桥二手车流通行业协会秘书长蒋晓哲说,由于生意火爆,市场内车商的展位大多是“满车”状态。

蒋晓哲表示,受疫情影响,“报复性”消费热潮改变了传统的“金九银十”消费旺季,今年的全年旺季,买车欲望强烈,但疫情后的汽车产量却有些“跟不上”。

新车缺货,订单延期,这让“即买即开”的二手车承担了不少消费“火力”,手上的车子陆续售出,车商的收车热度也越来越高。

虽然交易量上去了,但不少车商表示,利润不像想象中那般“美好”。近年来,随着车辆检测流程日益规范,二手车价格逐渐“透明化”。

“二手车价格虽然有所提升,我们收车的成本也增加了不少,不仅车源紧张,价格也居高不下,不少准新车的价格都与新车持平了。”路桥二

手车商朱先生坦言,目前摊位中的11个车位仍处于满车状态,高位“囤车”虽有风险,但当下市场热度足够,薄利多销也是一个不错的选择。

转型发展

虽然近期行业交易量大增,但台州这多年的“老买卖”发展趋缓,大市场正朝着专业化、区域化转型。

“目前,在方林二手车市场中,已经形成不少例如跑车区、商务车区、越野区等专业化的分区模式。通过车型或者品牌来分区,能够给客户提供更高质量、更加专业的服务。”蒋晓哲介绍。

此外,车辆交易的日益透明化、标准化,也让二手车市场得到了更加规范的发展,市民购买二手车不必再“心惊胆战”,害怕买到“问题车辆”。

随着国家不断完善二手交易环节和车辆检验政策,购买二手车越来越受到保障。仅就方林二手车市场而

言,从2014年便开始了遵循中国汽车流通协会的“行”认证,“泡水车”“火烧车”“重大事故车”都被杜绝在外,车辆交易也需通过严密的车检过程。

二手车的另一个转型方向是向新能源转型,在新能源盛行的当下,大多二手车商们却仍在观望,台州二手车市场中的燃油车与新能源车的占比大约仅为9比1。

“与燃油车不同,新能源车更像电子产品,技术日新月异,更新换代很快,二手车每年折旧金额也很高。”蒋晓哲坦言,虽然市场鼓励商家多去迎合新能源汽车的市场,但大多车商仍因新能源二手车价格不稳定而不敢涉足。

“新能源车往往是家庭的第二辆车,很少成为刚需,消费者也许等得起,但二手车新能源车价格下跌速度让车商们等不起,这是他们望而却步的另一个原因。”蒋晓哲说,在新能源汽车发展逐渐成熟、稳定后,二手车市场才能更勇敢、积极地拥抱新能源。

从六方面作出高品质要求

我市出台新政提升居住品质

本报讯(记者周丽丽)住宅层高不应小于3米、停车位不应小于2.5x5.7米、外门窗应采用三玻两腔玻璃或夹层中空玻璃……11月3日,《台州市住房和城乡建设局关于印发台州市住宅品质提升设计指南(试行的通知)》发布。

该《指南》适用于台州市行政区域新建住宅工程设计,从建筑、结构、给排水、电气、暖通以及室外附属工程六个方面提出高品质设计要求,体现以人为本、可持续发展及安全耐久、健康舒适、生活便利、资源节约、环境宜居的人性化住宅设计理念。

《指南》自2021年12月1日起实施,这意味着2021年12月1日后出让的住宅项目或取得项目选址审批意见的划拨类住宅项目均按此执行。

“《指南》最令购房者关注的可能是层高部分。”台州一建筑设计公司设计人员金小姐介绍,层高为

上下两层楼面或楼面与地面之间的垂直距离,也就是一层房屋的高度。目前台州市面的楼层层高不统一,为了节约成本,有的开发商的房子实际层高甚至连2.9米都没有,“房子的层高越高,通风和采光也越好,住起来的舒适感也会好很多。”

同时,不少房产中介认为,《指南》中对车位、建筑结构等住房设计的要求也比较具体,也比现在很多现房项目好,“如果执行得好的话,也会减少开发商打‘擦边球’的机会,有效提升住房品质,维护购房者的权益。”

