

受气候影响,东魁杨梅减产50%以上,为让梅农减产不减收——

白水洋：“量体裁衣” 解锁“杨梅+”的多种可能



本报记者王依妮

今年,是东魁杨梅且吃且珍惜的一年。

作为台州人最爱的地产水果,每年杨梅季都能点燃市民的消费热情。然而,受气候影响,今年东魁杨梅产量减少。

杨梅是临海市白水洋镇的农业“金名片”。面对减产压力,该镇果断选择“量体裁衣”式的销售策略,以品质为“钥”,提高优质杨梅的市场竞争力,同时拉长杨梅产业链,为价格低廉的小果拓宽销路,助力梅农增收共富。

“顶级”杨梅销路不愁

“白水洋镇杨梅种植面积约4万亩,其主要栽培品种为东魁,往年全镇杨梅产量可达3万吨,但今年从目前来看,总产量保守估计将下滑50%以上。”白水洋镇副镇长金王超说。

今年东魁杨梅“挂科”,跟天气有着密不可分的关系。

白水洋镇农办主任方友利告诉记者,今年年初持续的低温寡照,杨梅花芽分化缓慢,加上3月份授粉期时遇高温,杨梅雄花早开而雌花迟缓,导致授粉率下降。5月,杨梅坐果期又遭遇持续强降雨天气,出现生理性病害症状,落果较为严重。“多重因素叠加之下,东魁杨梅大幅减产。”

尽管杨梅减产已成定局,但顶级杨梅的销路却不愁。

“这个档次的杨梅不愁销量。”白水洋镇杨梅产业协会会长、临海枝昌农副产保鲜技术有限公司董事长朱枝昌从事杨梅产业近20年,他判断,若杨梅采摘前一两天天气晴好,“第一档东魁杨梅”每斤将卖到45元以上,品质更优的甚至要卖到八九十元一斤。



农户在采摘杨梅。(图片由采访对象提供)

“目前,‘第一档东魁杨梅’已接到大量预订单,由于产量下降,只能压缩供应,有些大订单只能提前‘腰斩’。”朱枝昌说。

销售渠道与盈利模式 “二次生长”

朱枝昌口中的“第一档东魁杨梅”,是指单果重量在25克以上的大果,也被称作特级杨梅。

一般来说,东魁杨梅单果在16克到25克之间的,被称作中果;16克以下的只能作为加工果,用于果酱、果脯、罐头、榨汁等深加工。

“根据以往规律,大果与中果各占总产量的30%左右。”朱枝昌说。

减产后,乒乓球大小的杨梅成珍品。“经调研走访,目前,本地合作社按正常包装6斤装的大果,算上人工和包装,最起码要卖到360元到370元一箱。”金王超说。

“大果价格高且不愁卖,白水洋杨梅增收关键就在于剩下的70%。今年,中果价格少说也要20元/斤。小果的价格难以预测,但因杨梅减产,种植户也可以闲下来采摘加工果,带动加工果收购量跃升。”朱枝昌说。

白水洋杨梅种植适应“散户模式”,销售渠道主要依靠收购商批量采购。近年来,“枝昌”“小玩子”“鼎鸿源”等专业合作社纷纷参与加工、储藏、运输和售后,让白水洋杨梅有了更多议价权。今年6月,在“绿色通道”的基础上,一个根据杨梅特性制定的运输保障方案也将在白水洋镇落地——中国邮政将在承运过程中为白水洋杨梅投保,确保杨梅品质和新颖度。

“量体裁衣”促农增收

5月27日,白水洋镇召开2022年杨梅统防统治绿色防控工作会,发放《白水洋镇杨梅产业协会关于禁药期间有关规定》《农药管理条例》等相

关资料,要求梅农按规定操作,确保杨梅品质。

作为浙江省首个也是唯一的杨梅特色农业强镇,白水洋人早在2008年便有了“像保护眼睛一样保护杨梅品质”的共识。每年杨梅进入成熟期,该镇便会展开一场统防统治绿色防控大行动,到各个路口把关值守,严禁梅农私自上山打药。

金王超介绍,目前,为优化产业结构,白水洋镇颠覆传统营销方式,根据品质分级制度,为杨梅事业制定“量体裁衣”式销售计划。

“高、中端杨梅销售行情顺畅,品质管控及形象推广成为工作重心。眼下,我们正考虑结合永安溪露营,在小范围内组织‘梅’好生活音乐节,以年轻人喜闻乐见的方式让杨梅品牌更‘亮’。针对稍有残次、品相不佳的加工果,镇里正谋划延长产业链,扶持合作社生产杨梅酒、果脯等杨梅深加工产品,从而实现附加值的提升。”金王超说。

金融纾困“台”有实招

台州人行——

助力小微主体爬坡过坎

本报记者李寒阳 见习记者卢 昕

受疫情等因素影响,当前经济下行压力持续加大,台州许多市场主体,特别是小微企业、个体工商户等经营较为困难。

为更好发挥金融服务助企纾困效能,中国人民银行台州市中心支行(台州人行)牵头联合台州市市场监督管理局、台州市工商业联合会在全市组织开展小微主体融资攻坚月活动,解决小微主体合理融资需求,帮扶他们渡过难关。

“我们引导金融机构根据小微主体的融资需求特点,有针对性给予精准有力的帮扶。”台州人行党委书记、副行长鲍大慧说。

鲍大慧表示,对于小微主体新增融资需求,引导金融机构更好融合运用金融侧、政府侧、第三方等多样化信用信息,综合考量小微主体发展阶段、所属行业、技术特点、交易场景等因素,优化信贷产品设计,加大首贷、信用贷款支持力度,并尽力提供优惠贷款利率;对于小微主体存量融资需求,引导金融机构主动提供延期还本付息服务,做到应延尽延快延,对符合续贷条件的企业,做到应续尽续快续,对延期贷款坚持实质性风险判断,不单独因疫情因素下调贷款风险分类,不影响征信记录,并免收罚息。

天台平桥镇一家生产销售丙纶单丝的小微企业,受疫情反复影响,下游客户生产经营受阻,对企业资金回笼造成不小压力。再加上企业新增了一条生产线,原材料涨价,员工工资支出等因素,导致短期内采购资金不足,资金缺口近500万元。

企业法人代表庞某看到天台农

商银行推介的“贷款码”渠道,抱着试试的心态,随手扫码申请,天台农商银行银行接到系统分发的需求申请后,及时为企业发放一年期信用贷款500万元。

“通过落实小微金融服务授权清单、授信清单,尽职责‘三张清单’,让金融机构敢贷愿贷、快审快贷。”鲍大慧表示,配合运用“贷款码”“台州数智金融”等数字化金融工具,可高效便捷满足小微主体的用款需求。

针对多部门联合梳理下发小微主体“白名单”、新型农业经营主体无贷户名单、有融资需求民营企业名单等相关名单,台州人行引导金融机构通过电话、走访、座谈等多种形式,了解小微主体的问题困难、融资需求,做到“名单内必联系,名单外多关怀”“无困难不打扰,有需求送上门”。

邮政储蓄银行玉环支行接到走访名单后,按照小微主体乡镇(街道)分布情况,统筹安排行内资源走访联系,了解到楚门镇中山工业区的一家研发生产阀门、水暖零件的小微企业,由于上游原材料上涨、下游企业部分出口产品积压港口无法发货,一笔货款暂无法收回,造成资金链紧张。在了解企业困难后,发现企业研发能力较强,经营良好,银行第一时间给予企业信用贷款授信800万元,帮助企业解决当月工资发放等燃眉之急。

截至6月上旬,全市金融机构已对接走访小微市场主体2.5万余家,给予授信支持超23亿元。

“金融支持小微主体是一项长远工作,为减少疫情不利影响,全市金融系统将加大帮扶力度,助力小微主体爬坡过坎。”鲍大慧说。



护航“618”网络市场秩序

为维护“618”期间规范有序的网络市场,临海市市场监管局执法人员组织辖区内电商直播主体开展培训,引导经营者自查自纠,并对电商经营者开展网络促销全方位专项监测,截至目前,已发现违法线索13条,立案查处13件。

本报通讯员朱迪依摄

玉环开展近海增殖放流

2540万尾大黄鱼苗放归大海



大黄鱼苗被放流进大海。

本报讯(通讯员倪建军文摄)6月15日,玉环市港口岸和渔业管理局在该市南排山(海岛)附近海域开展近海增殖放流活动,2540万尾平均规格5厘米以上的大黄鱼苗被放流大海。

当天上午10时许,工作人员将活鱼桶的渔网收紧上拉,用塑料桶将鱼苗捞上来,倒入海中,放流的鱼苗成群结队地游向大海,为了减少鱼苗损伤,部分鱼苗直排入海。

大黄鱼肉质鲜美,是名贵的海产鱼类。上世纪六七十年代的“敲梆”作业使大黄鱼资源遭到毁灭性破坏,野生大黄鱼难见踪影。经过近十几年各

地坚持不懈地增殖放流,大黄鱼资源得到有效恢复,放流成果逐渐显现。

据统计,有关专家测算,放流与捕获的产出比基本上为1:6,也就是说,投入1元钱,能带来6元的回报。

据了解,自2006年以来,为恢复东海渔业资源,当地渔业部门每年都会开展增殖放流活动。17年来,该市共投入1766.6万元,放流大黄鱼、黑鲷、真鲷、乌贼等鱼苗共计12288.7万尾,海蜃苗25万只,对虾苗33102万尾,放流荔枝螺、管角螺等幼螺6900公斤。今年是历史上放流鱼苗数量最多的一次。

足不出户 手机下单 送货上门

山歌工品：掌上五金城，开在厂门口

本报记者张 怡

如果在一个平台上可以购买到工量刀具、五金日杂、办公劳保、消防安全等几乎所有工业辅料类产品,那会是什么样的体验?“山歌工品”的出现,让企业体验到了“足不出户,手机下单,送货上门”的工业品采购服务。

“台州作为中国民营经济发祥地之一,企业工业品采购需求旺盛,但传统采购模式效率低、成本高等弊端日益凸显,已无法满足企业日益增长的业务需求。”浙江山歌电子商务有限公司总经理高展峰表示,他希望将“山歌工品”打造成专业的MRO工业品供应链电商平台,帮助中小企业实现智能化、标准化、透明化采购。

自营式电商平台

“山歌工品”通过APP、公众号、小程序、网页等多种形态运营。与其他电商平台相比,它专营工业品,品类齐全,同时又是自营平台。

打开“山歌工品”APP,7万多种产品被划分为工具、刀具、劳保、消

防、办公等35个品类,在售产品全部由厂家直接进货。

“采购的产品进入物流仓库前,我们会对其抽检,确认质量过关后,才会在平台上架。目前,我们已与600多家供货商建立合作关系,供应链仍在不断完善中。”高展峰说。

台州锦信机械有限公司是一家生产精密机械及配件的小微工厂,由于没有专业的采购人员,在采购工业品时经常出现买错、买漏等问题。

“以前,我们为了买齐公司需要的工业品,几乎要跑遍整个路桥机电五金城,耗时又耗力。”山歌工品”上产品种类全、质量好、价格透明,微信小程序就可以下单,非常方便。”该公司负责人王先生说。

“点菜式”下单系统

提交采购订单、审批采购订单、制作集中采购计划、选择供应商、实施采购……为满足不同部门的采购需求,企业往往会选择集中采购,但采购流程复杂繁琐,需要投入大量精力。针对这一问题,“山歌工品”推出

“点菜式”下单系统。

据了解,企业管理者登录“山歌工品”,上传营业执照等资料后,可将个人账户升级为企事业账号,线上审批管理采购业务。

“升级为企业账号后,企业管理者可邀请不同部门的员工加入采购团队进行线上采购。”高展峰介绍,“每个部门都有独立的购物车,员工可以加购产品,但没有付款权限。待各部门加购完成后,企业管理者会统一审批、结算。”

浙江富杰德汽车系统有限公司是一家规上企业,线下采购时,公司需逐级审批各部门的采购需求单,确认无误后,采购人员方可凭单进行采购。“山歌工品”的“点菜式”下单系统可以让多部门同时在线采购,极大提高采购效率。在该平台上购买的产品都可开具增值税专用发票,采购过程更标准、更规范。”该公司负责人蒋先生说。

“一站式”配送服务

距离“山歌工品”物流仓库20公

里范围内的企业,其购买的产品将在8个工作日内送达,这是“山歌工品”给出的配送承诺。

“为提高配送效率,确保货物运输安全,我们没有与快递公司合作,而是选择自主配送。企业在‘山歌工品’上下单后,后台会自动生成配送订单,并将分拣任务、配送任务分发给相关工作人员。”高展峰说。

浙江中森缝制机械有限公司是一家生产特种缝纫机的高新技术企业,距离路桥机电五金城约20公里。“由于公司距离路桥机电五金城较远,单次出去采购的人工成本和物流成本在200元至300元左右。”山歌工品”的一站式配送服务,从源头上降低了采购成本。”该公司总经理梁先生告诉记者,现在公司一年可节省15万元采购费。

下一阶段,“山歌工品”计划在椒江、黄岩、温岭等地增设线下直营店和物流仓库,争取明年将配送范围覆盖至整个台州。“增设物流仓库后,我们将进行就近配送。未来,‘山歌工品’的最长配送时间将由原先的8个工作日缩短为4个工作日。”高展峰说。

打造聚才留才“新高地”

椒江·浙大城市学院青年人才联络站成立

本报讯(通讯员丁玲)昨日,“家燕归巢·青年英才聚椒江”椒江·浙大城市学院青年人才联络站成立仪式在台州市垦荒青年学院举行。

活动现场,椒江·浙大城市学院青年人才联络站举行揭牌仪式,为联络站成员颁发了聘用证书,共青团台州市椒江区委员会与浙大城市学院签订校地合作协议,并邀请了方远控股集团有限公司、长鹰信质

科技股份有限公司、杰克控股集团、浙江海正药业股份有限公司企业代表开展青年人才联络站校企对接会。

据悉,作为首批浙江省应用型建设试点示范学校,浙江省新增硕士学位授予立项建设单位,浙大城市学院依托产教融合培养模式,围绕“数字治理”“数字贸易”“数字文旅”等特色产业,培养了一批批社会紧缺的复合

型应用人才。

该联络站将立足于椒江与浙大城市学院校地发展刚需,打造成为校地青年交流互鉴、共同成长的重要平台。今年,椒江团区委计划在全省10余所大中专院校成立青年人才引引宣讲团,吸收椒江籍在校学生在校外进行人才引引政策宣讲,浙大城市学院为此项活动的首站。

“感谢椒江团区委给予这个机

会,回校后,我将积极宣传椒江,做好椒江人才政策的宣讲员,鼓励更多的城院椒江学子回报家乡,为家乡建设添砖加瓦。”浙大城市学院椒江籍学生代表蒋嘉豪说。

“我们希望依托共青团的组织优势,成为校地之间青年人才维系的重要纽带,通过资源互补、人才交流,为更多高校毕业生铺路搭桥。”椒江团区委书记俞丰表示,他们将与浙大城市学院建立全面、长期战略合作,发挥联络站“荐才、引才、聚才、留才”的平台作用,吸引更多青年学子来椒留椒发展,书写“人才因椒江而聚、椒江因人而兴”的崭新篇章。