

11月18日,以“绿色与品牌、交流与合作”为主题的2014中国中部(湖南)国际农博会在长沙红星国际会展中心开幕。来自湖南、全国乃至南亚、欧美的10万件放心农产品直销市民“菜篮子”。方便菜、玉竹饮料等特色新品纷纷亮相,“指尖”购美食,好不乐哉。

湖南农博会昨日开幕,“店家亲”、“云农博”让展会永不闭幕

10万农产品,手机轻松淘

■记者 蔡平 黄利飞

从今年开始,持续了15年的湖南农博会将褪去“泥巴味”,引入移动互联网和电商平台等时尚元素,推出农博会APP应用“店家亲”,化身“云农博”,而且今后所有参展的优质农产品都将在“手机农博汇”电商平台上展销,真正实现永不闭幕。

【逛展·现场】

农业“大佬”聚中部齐走星光道

11月18日,第16届中国中部(湖南)国际农博会在长沙红星国际会展中心启幕。三湘都市报记者在农博会现场了解到,本届农博会秉承着大区域、大交流、大合作、大品牌的办会理念,不仅在办展水平上提质升级,还在参展产品及企业的选择上质量齐升。300多家国家级、省级龙头企业,黑龙江、大连等30省市参会参展。

展区面积达3万平方米,特装展位260个,标准展位400个。展区划分为:休闲农业展区、省内龙头企业展区、省外龙头企业展区、黑龙江与大连市组团展区、生鲜水果展区、长沙市蔬菜直销店展区、市州特色农产品直销展区、种子展区、外省名优产品展区,超过历届布展数量和水平。

湖南本土“农”字号大佬——湖南粮食集团、湖南茶业集团、唐人神集团、湖南金浩等15家企业将以总协办单位、特别协办单位的身份助阵参展,此外,大连海参、黑龙江五常大米、宁夏枸杞、天津麻花、哈尔滨红肠、青海牦牛肉等著名的10万农产品“大佬”齐聚此次农博会,为市民带来一站式的购物享受。

生态农产品直销市民“菜篮子”

本届农博会上,“长沙市菜篮子工程”展区格外引人注目。2.5元一斤的菜苔,5元一斤的莴笋,7元一斤的辣椒,10元一斤的苦苦,从生态农场直供的绿色纯有机蔬菜展台前围满了前来抢购的市民。

让湖南的消费者都吃上新鲜放心农产品,让小生产和大市场真正对接……经过近三年的探索,本届农博会大力推出“直销区”,直销配送长沙市农产品。除了保证产品的纯绿色,直销店农产品价格普遍低于周边市场10%-30%,对拉低“菜篮子”价格意义重大。

“我们联合了湖南坤宏农业集团、开心农业公司等16家公司,在长沙已建成多类型的直销网点1500多个(社区直销店500多家),年销售农产品能力达到60万吨,日均销售870万元。根据计划,2014年底,长沙配送门店数将达300家,到明年底实现1500余家,2016年将达到3000家。”湖南田园香生鲜配送股份有限公司拓展部部长夏雅媛告诉记者。

如果不愿意去社区店,市民也可以在自己的阳台搭建绿色农场,“可以选择水培、气雾培和营养基质培养,苦苣、小白菜、西红柿、草莓等蔬菜和水果都可以种植,一套装备300元—400元,绿色又环保”,湖南柯柯农业科技有限公司工作人员告诉记者。



11月18日,众多消费者在2014农博会现场选购参展商品。记者 徐行 摄

【逛展·新品】

美味速食方便菜

上班族没时间做饭,想做饭但厨艺不精,怎么办?此次农博会现场,聪厨·方便菜、速食家以及凯雪速冻食品等都推出了即热即食的方便套餐,“梅菜扣肉、辣椒炒肉、魔芋烧鸭、酱椒排骨等九大招牌套餐,提供多样选择”,速食家工作人员告诉记者。

而作为中国速食菜行业的领军品牌之一,聪厨·方便菜主打湘菜系列,

包括浏阳黑山羊、腊味合蒸、粉蒸排骨、毛家红烧肉、浏阳火焙鱼等16大产品,价格也很亲民。

“湘西外婆菜10元,梅菜扣肉、麻辣仔鸡19元,芷江啤酒鸭和香妃猪手24元,”聪厨·方便菜营销总监刘学军告诉记者,公司从今年4月开始推出方便菜产品,目前已在长沙市内开设了32家门店,接下来将开拓全国市场。

特色养生健康食品

此次农博会,除了绿色、快捷,健康养生也是大亮点。在永州异蛇酒和一品东方养生饮品的展位前都挤满了抢购的市民。

蛇酒——“针对处于亚健康状态、工作繁忙的都市白领和居家老龄群体,我们推出了异蛇王酒系列产品。”永州市异蛇科技有限公司总经理郭德志告诉记者,该酒能祛风除湿、舒筋活络,对风湿骨痛、手脚麻木有显著功效,并能提高人体免疫能力。公司未来还将推出适合儿童的蛇胆粉等相关产品,用于改善儿童的视力。

玉竹饮料——“现在的都市白领们经常熬夜,皮肤和身体都存在较大负担,针对这部分人的需求,我们推出了一品东方天然玉竹饮料和新鲜杨梅榨汁”,湖南坤乾食品有限公

司总经理邓文艺告诉记者,“玉竹又称小人参,在马来西亚具有二两玉竹一两参的说法,对支气管炎、便秘、皮肤粗糙、面黑等具有显著疗效,而杨梅中富含大量的花青素,是天然的抗氧化剂,为女性养颜护肤之佳品。”

富钾钙香柚——在众多的农产品中,湖南江永富钾钙香柚成为其中的佼佼者,在还未对市民全面开放的第一天,就实现了2万元的销售额。湖南江永富钾钙农产品合作社负责人宋日升说,药补不如食补,钾是人体不可缺少的微量元素,而老年人尤其缺钾,湖南江永富钾钙香柚很好地满足了市民的这一需求。据宋日升介绍,此次农博会,他运了10吨富钾钙香柚过来,根据目前的销售预期,将实现近70万元的销售额。

【逛展·便利】

“指尖”购美食,农博“不落幕”

借助农博会多年来的客户和消费者资源沉淀,充分利用移动互联网技术,此次农博会推出了手机逛农博APP“店家亲”,市民只需通过手机扫描农博会二维码,即可成为APP用户参加“逛农博·抢红包”活动,更有1元抢购和免费抽奖。

“从17日至23日,农博会期间店家亲每天11时、14时、17时和20时,会推出特色商品1元抢购,摇摇手机,收集齐商家的产品奖券,还能收获大奖”,“店家亲”负责人告诉记者,此外“店家亲”还为外地的消费者搭建了电商平台,此次参加农博会的产品,粮油副食、生鲜食品、酒水饮料、休闲食品等7大类产品,均能从“店家亲”实现“异地购物、坐等收货”,真正实现农博会永不闭幕。

值得一提的是,参展企业还为广大消费者免费提供了“真源码”防伪溯源服务,所有参展产品均有“农博会参展产品”属性二维码,以杜绝假冒伪劣产品。同时,消费者也可以通过产品上的二维码直接购买产品。

记者从农博会组委会获悉,七天的集中展销结束后,本届农博会还将根据企业需求,分期举办蔬菜瓜果、五谷杂粮、食用油及调味品、生鲜肉类和都市农业、观光农业等分会场活动。

经济观察

特色现代农业,下一片掘金沃土

一场展会,一天,一种香柚,销售额2万元;7天,一种大米销售60吨;3个月,一个方便菜品种,单店销售可以从零实现到万元的突破;一个虫草销售电商,年销售额可达几千万……

在美国华尔街拥有多年基金管理与公司财务顾问工作经验的唐浩夫分析,无论是从短期还是中长期来看,消费领域无疑都值得进入。在当前消费升级的背景下,现代特色农业无疑有很多投资机会。他表示,从量来看,未来中国对肉类等农产品的消费量将逐步增加;从安全角度来说,消费者对绿色健康、安全、高营养食品的需求量越来越大,这些都离不开现代农业的发展。“可以说农业在未来相当一段时间内都会受益于此。”

有数据指出,传统农业的平均利润率在2%-8%之间。由于新农业企业的规模化生产,和对整个产业链的控制,降低了成本;另外,由于新农业企业更注重销售渠道的建设及品牌营销,新农业企业正在向更高的利润率努力,新型特色现代农业,无疑将成为下一片掘金沃土。

“从终端做起,逐渐往前端走”,这也是现代特色农业产业发展的一个趋势。目前关注农业领域的投资机构几乎都认为,他们主要在消费终端寻找机会,有业内人士指出,生物农业、装备农业、品牌农业等将是未来的主要创富机会。