

滨州市委党校教授刘晨之和滨州学院教师刘金涛支招“秦台”西瓜发展 政府服务瓜农, 还需规范市场

文/片 本报记者 张凯

“秦台”西瓜从原先的默默无闻,一下变成了市民茶余饭后议论的焦点,经过一系列营销策划后,它也在不自觉中完成了华丽的转身,这中间,政府的功劳也不可小视。但在市场经济体制下,这种政府介入、干预是否符合发展的轨迹?“秦台”西瓜在一炮打响后,接下来的道路将怎么走?对滨州农业发展带来怎样的启示?带着以上诸多问题,记者采访到了滨州市委党校专攻经济管理、市情研究的刘晨之教授和滨州学院经济管理系的刘金涛老师。

政府、合作社、农民相互配合 做好品牌, 打造秦台产品文化

城郊农业如何搞?怎样才能打造出富有生命力、高附加值的农业产业链?刘晨之教授反主为客一开场就先向记者抛出了这样两个题目。刘教授告诉记者,街头的“秦台西瓜销售点”这一现象他也注意到了,“这个创意非常棒,这也是滨城区区委书记赵伟宏到任后一直在思索的一个问题。”

对于赵伟宏书记思考的问题,刘教授也一直在研究,他直言,通过秦台西瓜这一策划,滨城区农业算是破题了,“作为滨城区的卫星城之一,秦皇台乡的农业发展有了清晰的思路,对三河湖、杨柳雪等其他卫星城都是一个启发。”这是为滨州市城郊农业发展趟出了一条思路,刘教授这样评价“秦台”西瓜的走红。

讲到政府在这场营销策划中的角色,刘教授认为不论是从政府的管理角度还是服务角度,目前秦皇台乡政府都做到了不缺位、不越位。“特别是作为基层的乡镇政府,他们为发掘农民新的经济增长点做工作,的确发挥了政府的服务职能。”

相互配合才能避免风险出现,政府应该充分发挥它的优势,但同时也不能忽视合作社、农民的优势,“政府可以从行政资源优势上努力,合作社发挥其规范专业管理职能,农户则应从种植角度考虑,做到各司其职,避

免政府做‘老板’什么都参与,什么都说了算局面的产生。”

刘教授认为,在当前市场经济体制下,市场有时确实需要政府这张“有形的手”,但更多时候应该让市场自己本身去调节去完善,“目前政府做到了该出手时就出手,已经把农民引导上了市场的路,只需再送一程就好,切莫过度干预。”

“三流企业做产品,二流企业做品牌,一流企业做文化,秦台西瓜的最终出路应该在打造一种秦台产品文化。”延伸产业链条,增加产品附加值都是当前秦皇台乡农业正在做的,刘教授提醒,在做大产业同时切莫忘记质量关,“产品的质量也是人的质量,良好的商誉度是任何时候都不能代替的,在做好产品、品牌后,文化的建设和塑造也就是水到渠成的了。”

农业产业化营销的成功必将推动新农村建设,“经济作物产业化发展、精深化研做是必然趋势,这也必将产生大量合作社。”刘教授认为,如果政府、合作社、农户能各司其职、互动互补。在政策扶持农业发展过后,合作社的发展壮大也将会从经济、文化等方面为新农村建设提供强大动力。

规避风险需品牌化运作

政府接下来需规范市场秩序

“农产品和其他物品在市场架构中还不一样,它属于完全竞争市



市民在秦台西瓜销售点购买西瓜。

场,因为都是零散农民在经营,所以买方卖方的变化对市场的影响都不大,市场不会因为几家农户或者几个批发商的变化而产生巨大变化。”滨州学院经济管理系的刘金涛老师认为,基于这样的特点,秦皇台乡政府能集中优势资源打造“秦台”品牌是完全符合市场营销规律和社会发展需求的,“只有品牌化运作,产业化经营才能为农民规避种植、市场风险,发展致富。”

“秦台”西瓜之所以能在局部范围走红,最大的特点在于渠道的开拓。刘金涛分析,在当今已经出现部分产能过剩的大背景下,同样品质的产品谁占有优质营销渠道

谁就会成功,“秦台”西瓜走红的背后,政府的营销渠道成功打通起到了功不可没的作用。“现在是在市区营销,如果将来别的产品要在全国甚至更大的范围营销,那么政府的作用可能就不是那么明显了。”一个健全的营销网络对产品能否走远起到了至关重要的作用。

局部范围内叫响后如何去保护这个品牌,刘金涛向当地政府提醒说,“这可能是秦皇台乡政府接下来面临的一个课题。”市场营销中有个现象叫“搭便车”,一个产品在市场成功后,其他相同类型的产品便会纷纷顶上这个产品,做出相似的产品和商标,“秦台西瓜,或许也会遭遇其他西瓜的搭便车。”

单纯靠人工去打假是不现实的,最重要的一点还得靠政府的管理、维护职能来做。刘金涛告诉记者,秦皇台乡政府在将合作社、瓜农引导上市场后,接下来的工作或许就是规范市场秩序。

品质如何保持一贯优良,这也是秦台西瓜面临的一个难题,刘金涛表示,任何一个品牌延长其生命的最大秘诀在于:过硬的质量。这是瓜农、合作社、政府都必须关注的问题,如果质量出现问题,“秦台”就将成为昙花一现。“这就回到了打假、维持市场秩序的问题,所以接下来建议他们从品质把关、品牌建设方面继续做工作。”刘金涛说。

人民币对日元直接交易 滨州130多家企业添“利好”



滨州正杰服饰有限公司针织品和儿童服饰生产线。本报记者 侯晓 摄

本报7月4日讯(记者 侯晓 王丽丽) 自6月1日,人民币与日元直接交易在中国上海和日本东京两地外汇市场率先实行一个月以来,交易市场异常活跃。对于滨州各大对日进出口企业来说,人民币与日元的“直接对话”也是一利好消息。多数分析人士认为,此举对扩大滨州对日贸易和吸引日资有积极推动作用。

业内人士表示,受美元汇率波动影响,中日双方交易成本会有所增加,效益会有所折扣,一定程度限制了中日双方间的贸易往来。有数据显示,中日两国贸易实现人民币与日元的直接交易后,预计每年可节约不止上亿美元的手续费。

据了解,日本是滨州市重要的经贸合作伙伴之一,滨州主要向日本出口纺织成品,如针织品、服饰等,另外还有一些化工产品、工艺品等。据滨州海关统计,今年前五个月,滨州对日本出口总额为17597万美元,同比增长10.63%,进口总额为3226万美元,同比下降66.23%。数据显示,日本在滨州出口贸易占有重要的地位。

据介绍,目前滨州市130余家外

贸企业与日本的贸易都是通过美元结算。位于黄河四路东海一路的滨州正杰服饰有限公司主营针织品和儿童装,产品主要销往日本、韩国及欧洲国家,其中日本份额就占到了30%,算得上出口日本的“大户”。今年前五个月,正杰服饰有限公司出口日本总额达到101万美元。对于人民币与日元直接交易核算,正杰服饰有限公司总经理李政表示赞成。“人民币与日元直接交易,可以最大限度避开汇率波动给双方带来的风险,对和日本有业务往来的滨州外贸企业有显而易见的好处。过去,日元如兑换成人民币,先要兑换成美元,再由美元兑换成人民币,过程繁琐,实效差。”

李政表示,不仅仅是规避风险,同时还能节省银行兑换手续费用,在很大程度上减少了以美元为中介为双方带来的效益损失,“对于我们公司这种小型企业来说,由美元汇率波动和银行货币兑换手续带来的效益损失可是一笔可观的数目。”

滨州春之晓进出口贸易有限公司韩经理告诉记者,公司与日本平均每个月的交易额为100多万美元,一年总交易额千余万美元,每件出口服饰从2美元至10美元不等,美元汇率的稳定性直接影响到公司的收入。

“比如今年美元汇率稳定,形式还算较好。但在两三年之前,由于美元汇率不稳,公司的交易总额一年下来就能损失上百万。人民币与日元的直接交易,将会大大降低效益损失。”韩经理表示。

包括李政在内的滨州不少业内人士都认为,人民币与日元的直接交易很大程度上会刺激滨州外贸企业与日本间的贸易往来,增加出口份额,对吸引日资也有促进作用。

都市生活 海马汽车



Haima 海马汽车

夏日换购风暴来袭 震撼全城

旧车抵置换版 20000元优惠

摩托车、电动车抵5000元优惠

旧车置换标准如下

■ 乘用车 ■ 不限年限 ■ 非营运手续 ■ 手续齐全

旧车咨询热线: 18754328996 15376268234

仅限7月15日当天预定 限量99台

还在犹豫? 还在徘徊? 还等什么? 来海马汽车, 爱车开回家!

咨询热线: 3362000 3367555

滨州京鑫汽车销售服务有限公司

地址: 黄河十路渤海五路向北60米路东

24小时救援维修热线: 3362444

活动最终解释权归海马汽车滨州京鑫4S店所有

