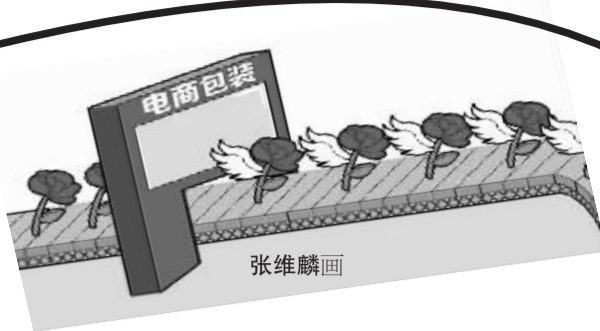




鲜花网上销 石榴线上卖
滇农点击鼠标做起大生意



张维麟画

陈文忠

日前首次发布的云南省互联网报告显示，截至去年12月底，云南省网民规模已达1321万人，其中，城镇人口910.5万人，占68.9%，乡村人口410.5万人，占31.1%。在所有网络应用中，云南省网民使用网络购物占到了32.1%，网络购物正成为人们的一种消费方式。

受青睐 冷链鲜花网上热销

今年7月，淘宝生态农业联合策划推出“汇聚云南，百万支鲜花独家宠爱”专题活动，活动中所用玫瑰、百合由云南省内3000多名花农精心挑选并进行包装。这些鲜花从花圃直接送到消费者手中，规避了传统鲜花销售中诸多可能影响花卉品质的中间环节。11枝装一盒的红玫瑰、香槟玫瑰价格标价89.9元，白玫瑰和粉玫瑰为49.9元。在价格上比传统线下渠道至少节省了一半。3天的预售活动鲜花销售量达到了3.5万份。

活动承办方锦苑花卉相关负责人表示，与传统的鲜花销售不同的是，本次活动的所有产品通过花卉全产业链的无缝对接，给全国180个城市的消费者带来与全球同步最新的花卉品种，最完善的保鲜和冷链物流配送服务。



云南作为全国花卉种植大省，借助互联网电商渠道销售谋求新的营销模式，加快传统农业向现代化农业转变速度，提高花卉产业的经济效益，促进农民增收致富，将是一种行之有效的模式。

开辟路 助推农产销售转型

进入7月以来，随着蒙自甜石榴陆续上市，蒙自石榴销售进入高潮，今年蒙自石榴的销售也引入了电子商务，当地电商通过互联网向全国销售，石榴的销路一下子打开了。在淘宝网上，输入“蒙自石榴”就搜索到40多页卖家的信息，销售“蒙自石榴”的电商有数百家，许多电商就是当地农村的种植户。在一家名为“滇南特产网城”的网店记者看到，蒙自石榴一个月就销售了1300多件，这家经营滇南特产的网店成立于2011年11月，两年已经累计销售了1万多箱石榴。

电子商务不仅改变了城市中工业商品的生产与消费，同时也正悄然改变着中国的农村。阿里研究中心日前发布中国“淘宝村”现状调研报告指出：截至2012年，淘宝网（含天猫）上正常经营的注册地在农村（含县）的网店数为163.26万个，其中在村、镇一级的淘宝网店铺总数已经达到59.57万个，经营农产品的网店超过26.06万个。

目前在国内已经发现了14个大型的“淘宝村”，仅这14个村子的淘宝店总数就超过1万家，年销售总额超过50亿元，拉动直接就业人数超过4万人。“淘宝村”对现代农村的发展和农民生活的改变起着显著的推动作用。在改善农民生活消费现状的同时，“淘宝村”还带动了当地其它产业的发展，并形成良性循环的商业生态。

谋发展 品牌营销呼之欲出

目前云南网上卖农产品的网商多是家庭或个人，很多是抱着试试看的态度或者感兴趣才在电商平台上开店，对于如何通过农产品电子商务扩大交易规模，缺乏学习能力和创新能力。农产品电商要进一步发展，农民的认识和技术都有待提高。“不仅要掌握基本的网络技术，还要熟悉如电子条码、图像处理等。”专家表示，发展农产品电子商务的最大困难还是品牌营销。

“如何在众多的竞争对手中脱颖而出，还得靠提高网店的知名度。这对于一个普通农民来说很难。”对此，专家建议：电商企业应搭建好平台，提高知名度、影响力，带动农产品销售。同时政府应加强基础设施建设、及时出台扶持政策对农民开展培训，增强农民把农产品“送上网”的技能。

业内专家表示，目前看来，云南电商不应该再着力于建设本企业的电子商务平台，而应依托优势电商平台，利用最新最有效率的网络工具，展示云南特色商品，提供本地化服务，这将是云南电商的生存之路。



桥头堡资讯

前8月2456亿元注入云南

本报电 云南省招商合作局日前披露，今年1-8月，云南省全省共签订、实施国内合作项目7745个，引进省外到位资金2455.91亿元。投资额上亿元的项目共3331个，到位资金2087.59亿元，占省外到位资金总额的85%，“招大引强”成效显著。

第一、二、三产业省外到位资金分别为79.65亿元、1414.31亿元、961.95亿元。分析项目行业类别，电力热力生产及供应业、房地产业和住宿业分别以460.67亿元、410.96亿元、132.16亿元位居前三强。

全省16州市引进省外到位资金保持稳定增长态势。昆明、曲靖、玉溪位列全省引进省外到位资金的前三位。

GMS农业经济工作组成立

据新华社云南腾冲电（记者吉哲鹏）12日，中国、柬埔寨、老挝、缅甸、泰国、越南6国的90余位农业专家聚首云南腾冲，参加由云南省农业科学院主办的大湄公河次区域农业科技交流合作组第五届理事会，并成立了大湄公河次区域（GMS）农业科技交流合作组农业经济工作组。

据工作组组长冯璐介绍，该工作组旨在共同搭建跨国农业经济合作交流发展的平台，以提高农业生产技术和可持续发展能力，达到支撑粮食安全、消除贫困、保护环境的目的。据了解，大湄公河次区域农业科技交流合作组自2008年成立至今，通过合作组平台交换的品种达264个。其中，云南省农科院选育的38个适宜品种（组合）及配套栽培技术已在湄公河次区域5个国家示范种植9.76万亩，高产、稳产潜力明显。

云老再签文教合作备忘录

据新华社昆明电（记者白靖利）10月12日，在2012年12月签署的备忘录基础上，云南省教育厅与老挝教育部签订了谅解备忘录补充条款，以推进双方教育、文化、卫生、传媒之间的交流与合作。

根据补充条款规定，云南省教育厅将与老挝教育部共同编排制作电视节目，内容包括中国语言学习与文化宣传、专科教学、职业技能教学等，周一至周五每天在老挝国家电视台播放一小时。协议签订后5年内，云南省教育厅每年向老挝卫生部提供10名本科学奖学金名额，由老挝教育部负责筛选学生前往昆明医科大学进行学习。

2009年云南省教育厅与老挝签署了官方教育合作协议，此后双方合作明显加快。

昆明 泛亚农博会引来135亿签单



10月13日，为期5天的第九届昆明泛亚国际农业博览会落下帷幕。本届展会邀请到东南亚国家和地区的客商参展参会，共计28.9万余人，比上届增长11.2%；现场销售金额3448.6万元，比上届增长28.2%，其中美食展区销售金额达260多万元。签订协议金额达135.6亿元，比上届增长25.6%。 刘建华摄

普洱 国家绿色经济示范区获批

本报电（张林、连天）国家发改委日前复函云南省政府，批准普洱市建设国家绿色经济试验示范区。作为目前全国唯一的绿色经济试验区，普洱市确有资本，他们较早提出了“生态立市、绿色发展”的理念，这些年工作中对绿色着力颇多。普洱率先在全国开展集体林权制度改革，探索建立落后产能退出机制，严控新建高耗能项目。目前普洱市累计建成16个自然保护区、6个省级风景名胜，治理水土流失面积27.61万公顷，森林覆盖率由2010年的64.9%提高到2012年的68.7%。按照绿色经济的要求，普洱将大力发展绿色、低碳、循环经济，力推的4大产业是特色生物、清洁能源、现代林产业和休闲度假养生基地。

追求健康的大背景下，人们更愿意选择天然食品添加剂为主料的食物。令香蕉奶畅销的配料是香蕉原浆，它正是从香蕉中提取出。这个看似简单的转化，实则经历了多年的技术攻关。而这一项世界领先的香蕉精深加工技术，就在边陲坝子耿马傣族佤族自治县孟定镇产生的。

“刚满10岁”的产业

2003年，总部位于玉溪的云南凯雄集团有限公司负责人带队来到四季如春的傣乡孟定考察，发现这个平坦的热坝子正是种植香蕉的沃土，于是决定在这里推广香蕉产业。凯雄集团是中国最早从事香蕉组培苗的企业，多年来，成功开发出“凯雄1号”、“凯雄2号”、“凯雄红香蕉”、“凯雄俏佳人”等优良品种在全国推广。据介绍，中国目前只有两个香蕉产品标准，都是凯雄集团制订和颁布的。2003年11月，凯雄集团与耿马县政府签订了发展10万亩香蕉产业的协议，2004年凯雄集团入驻孟定。一开始，凯雄集团先发展公司自有的标准化香蕉示范基地，再逐步向基地附近的农户推广并组织了一大批技术人员长期在田间地头进行技术指导。由于农户接触种植就走上标准化路线，加上独特的地热资源优势，孟定香蕉平均亩产可达3吨以上，而香蕉目前全国平均亩产1.56吨，云南平均亩产仅1.26吨。凯雄集团总裁李家杰说：“孟定现在香蕉种植面积10年达到了10万亩。2003年，孟定10万亩坝子田地农业产值不到9000万元，而到2012年10万亩香蕉种植带来的产值有10亿元。”

小镇创出『香蕉之最』

罗蓉琳

勇坐业内头把交椅

香蕉的种植和销售，只是孟定香蕉产业的一部分，把孟定香蕉的产业链做深做长，才是发展方向。车间里，机器旋转的声音呼啦啦作响。这是生产香蕉原浆和香蕉粉的生产线，每年有2.4万吨香蕉浆和2000吨香蕉粉从这里流出，销往全国市场，产品供不应求。

香蕉具有清热解毒、滑肠通便、生津、活血等功效。同时，香蕉是高钾的食品，可平衡钠的不良作用，对维持心脑血管的正常功能、醒脑十分有利。

近年来，香蕉制品在欧洲、北美大小超市随处可见，而国内香蕉制品却极少。不是消费者不喜欢，而是之前国内没有企业能够生产香蕉浆、粉，国外进口的香蕉浆、粉价格昂贵且不能均衡供货。

从2001年组建研发团队，到2008年1月生产出第一批香蕉粉，再经过2年进入量产生产，通过与中科院的合作及多年试验，凯雄集团实现了香蕉浆、粉的自主研发和加工生产一条龙，成为中国唯一一家能生产香蕉浆、粉的企业。与目前国际市场产品相比，凯雄集团的香蕉粉纯度高达98%，代表世界先进水平的美国南美香蕉公司生产的香蕉粉纯度也只是80%。据了解，香蕉褐变非常厉害，不容易护色，而凯雄集团生产的香蕉浆、粉不添加辅料，营养成分等同于鲜果，颜色接近香蕉本色。

下一步，凯雄集团将在耿马（孟定）边境经济合作区内规划628亩建设中国第一个集香蕉研发、组培、品种展示、贸易、仓储物流、销售为一体的香蕉庄园。李家杰坦言，他的目标是从边合区出发，借缅甸港口出海，把他的香蕉产品卖到欧美高端市场。

