

# 政府上网帮农民推销白菜

## 号召机关单位、企业食堂多采购白菜

本报4月27日讯(记者 孟艳) 为了缓解市郊地产白菜滞销难题,青岛市商务局27日出台多项举措帮菜农找出路。

27日,青岛市商务局在商务预报网、新农村商网、菜篮子与三绿工程网建立网上对接平台,开设大白菜销售专线,引导蔬菜生产大户、经销大户、批发市场发布供求信息,促进网上销售。记者打开青岛市菜篮子与三绿工程网,“大白菜专线”的图片在屏幕上滚动,非常醒目。点开以后,立即出现了四家农村蔬菜合作社的联系人姓名和电话。青岛市商务局蔬菜办张锋科长介绍,这四家合作社的白菜滞销情况比较严重,迫切需要解决。“这些合作社的名单不仅挂在青岛的网站上,蔬菜办已经报给商务部,挂在商务部网站上。”张锋说。

打开商务部的网站,也能看到不少青岛的菜商都在供求信息里发布了卖白菜的信息,如“平度南村徐峰供应白菜9000斤,价格2分钱一斤”,这样的信息非常多。网站上还有其他省市蔬菜的售卖信息。

记者从菜篮子与三绿工程网、商务预报网等网站上,找到了青岛几家蔬菜合作社的联系方式,采访了解到,信息上网后,一下午的时间也确实吸引了不少采购单位咨询。青岛地平线蔬菜专业合作社的联系人姜波向记者介绍,下午他接了十几个电话了。多是青岛的酒店和一些单位食堂咨询菜价和如何收购。还有一些市民打来电话,询问在什么地方卖,得知在即墨,市民大都觉得路远帮不上忙。

另外,青岛市商务局组织利群、维客、家乐福、佳世客等10家大型连锁超市与即墨移风店镇蔬菜合作社进行对接,在超市里扩大白菜等地产菜经营专柜的规模,并且开展形式多样的促销活动,优先销售滞销蔬菜。商务局还鼓励各大院校、部队和集团消费单位到即墨等蔬菜产地,直接采购白菜、大头菜等滞销品种。与餐饮协会联手,号召市内各大餐饮企业积极推出春季新菜品。另外,发挥产销区域合作的外销作用,指导抚顺路、城阳、华中、平度南村、莱西东庄头等蔬菜批发市场加强与潍坊市等合作城市的沟通衔接,通报岛城蔬菜生产信息,扩大地产滞销蔬菜的外销外运。



抚顺路批发市场,菜贩子在整理滞销的白菜。本报记者 张晓鹏 摄影报道(资料片)

# 卖1000斤白菜赔370元

## 即墨一合作社守着250万斤白菜卖不动

本报记者 孟艳



青岛地平线蔬菜合作社是即墨市移风店镇黄格庄村的农民互助合作社。由于当地白菜品种好,又是无公害蔬菜,一直受蔬菜出口企业青睐。“村民的白菜平时不零卖,都是出口的,一出菜地立刻进行冷藏包装,然后装到集装箱里,从黄岛出口新加坡、马来西亚和日本。”村民姜波说,白菜除

了直接出口,还有些泡菜代加工企业收购后加工成泡菜出口。想起以前白菜畅销的情景,姜波连连说,没想到现在会没人要。

说起白菜订单少的原因,姜波称其实农民也不知道什么原因,只是听说其他国家的白菜也不好卖。出口不成只好零售,但是因为销路不好,农民们只能眼看着地里的白菜大面积开花,开了花的菜更没人要了。

地平线蔬菜合作社共有200多农户,由于白菜实在难卖,周围一些零散的农户也找合作社帮忙。合作社考虑后也答应下来,毕竟合作社的力量比农民单干的力量要大。姜波介绍,现在总共有1000多农户的白菜滞销。“我

们这里种植面积5000多亩,大约有一半多地种的是白菜,一亩地1000斤白菜,大约有250万斤白菜还没卖出去。”姜波说。

开花的白菜仅卖3分钱一斤,净菜5分钱;不开花的、品质比较好的白菜能卖到5分钱,净菜卖到8分钱到1毛钱。“而去年这个时间,泡菜加工厂到地头拉菜,都能卖到7毛钱一斤,最低的时候也是4毛钱。”姜波说。

现在农民地里的白菜卖3分钱一斤,其实这仅是工钱。一亩地1000多斤,得雇四五个工人拔出来,一个工人50元到80元的工钱,平均下来一斤白菜的工钱正好3分。“如果是卖掉了,工钱就有的付了。”姜波说,要

是卖不掉扔掉,一斤3分钱的工钱农民也得自己出。“白菜白扔比卖掉还要赔钱。”

姜波介绍,一些打电话咨询的酒店和食堂规模较小,每次只要1000多斤,这种情况下也无法合作。“不是嫌少不卖,实在是运费比菜价高出十几倍。”姜波说。雇车从即墨到青岛大约需要400块钱,如果仅是卖1000斤白菜的话,才30块钱,要倒赔370元。“如果没有一次要很多的大户,最好是能有多家酒店和食堂联合起来,比如有十家酒店各要1000斤,我们可以雇个车拉过去。”姜波说,一些打电话咨询的酒店也觉得太远,连油费都不够,最终放弃了购买的想法。



在李沧区一农贸市场,成堆的白菜很少有人光顾。本报记者 张晓鹏 摄影报道



## 叶菜上市白菜失宠

市民陈女士三天前在镇江路农贸市场买了一棵白菜,1元钱3斤,一棵白菜才花了1.2元。27日,陈女士又去了镇江路农贸市场,花12元买了蒜薹、茄子、芹菜等蔬菜,没再买

白菜。“前两天买的白菜今天早上刚切了点下面条,现在其他叶类菜太多了,价格也不贵,吃了一冬天的白菜也得调剂一下吧。”陈女士说。

青岛市商务局蔬菜办的

张锋科长介绍,这几年菜价整体较高,去年倒春寒,蔬菜价格更是上涨得厉害,菜农种菜积极性很高。盲目扩大种植面积,加上今年气候不错,蔬菜产量很高,成为

白菜滞销的一个原因。另外,春天上市的叶类菜很多,价格便宜,市民吃白菜较少。加上一些好品质的蔬菜由于出口订单减少,也留在本地,更加重了白菜滞销。

# 注重品质技术, 江铃凯威备受物流行业青睐

随着时下网购风潮的兴起,我国物流行业也迎来了急速扩张时期。据了解,目前各大物流企业纷纷扩大规模,提高运力以解决市场之需,从而也带动了一大批相关行业,尤其是商用车领域轻卡的发展。

据了解,伴随物流行业的迅速成长,众多车企纷纷将市场目标指向中高端轻卡市场,而作为中高端轻卡最大的潜在客户物流行业却表示,始终将轻卡的品质和技术视作重要的选择标准,因此一些品质与技术相对突出的车型备受物流行业的青睐。自进入2011年以来,整个轻卡市场都有不小的增幅,尤其是江铃汽车的表现极为明显。据数据显

示,江铃轻卡2011年2月销售卡车4802辆,与去年同期的3164辆相比增长51.78%。汽车业内人士表示,轻卡行业的繁荣得益于国内物流运输行业的飞速发展,而江铃轻卡在自身的品质和技术。

据介绍,江铃汽车作为商用车公司,其产品素来以高品质、技术先进而在行业里著称,尤其旗下生产的江铃凯威,更是长期占据中高端轻卡销量霸主的宝座。江铃凯威是由日本五十铃、美国福特、江铃汽车三家强强联手的结果,其研发过程达四年之久,整车长度接近8.5米,厢体长度接近6.5米,是江铃汽车投放市场中技术先进、品

质优秀的王牌产品之一。

技术方面,江铃凯威将市场目标锁定为300-500km之间的城际物流用车,覆盖4500、4750两个轴距,匹配与国内知名厂家东风朝柴和玉柴联合研发的两款优质发动机:4D系列采用五十铃4HK1技术,匹配博世电控高压共轨系统,动力澎湃,噪音小,油耗普遍比同类车型低6%;4E系列采用国际上成熟的电控单体泵技术,性价比极高。品质方面,江铃凯威在投产前经过苛刻的250万公里本土化验证,其中30多项验证高于国家标准;驾驶室、发动机、底盘、变速箱从新开发,品质、安全、匹配性能均达到一流水准;借鉴重卡设计

理念的整车低重心、整车轻量化等核心技术使得该车在行驶过程中更加安全舒适。

正是江铃凯威先进的造车技术和卓越品质,该车自投放到市场以来,便受到物流市场的欢迎,早在2009年,江铃汽车就在三亚亚龙湾举行了以“江铃凯威·蓝海之约”为主题的凯威大客户活动,包括中铁快运、德邦物流、邮政物流等国内大型物流公司的老总都如约而至,一时间江铃凯威在业界名声大振。

2010年,江铃汽车更是花大手笔在全国举办了10场大型客户答谢活动,让凯威在物流行业中家喻户晓。据悉,很多中大物流公司都善于中型卡车的性能、质量和安全等

方面达不到他们的预期水平,也就是说高端的、高性能的产品在江铃凯威出现之前是空缺的,而这类需求是集中在实力强大的物流大客户。江铃此举无意找到了推广凯威的捷径。

江铃汽车表示,今年,江铃凯威将继续采用与物流企业合作的方式,与国内物流圈结成战略同盟。未来,江铃汽车还会推出更多丰富的用户体验活动,譬如物流企业送车上门免费试驾、物流效率比赛、免费上门保养、购车优惠等诸多内容,看车、试车、购车、参加活动均有大礼相送,让消费者在享用高效率物流用车的同时,收获更多的增值服务和意外惊喜。