

巧念“山”字经 遍植“摇钱树”

农发行为茶油龙头企业“输氧”

本报讯(记者徐浪 通讯员陈静)“茶油远飘香,绿色产业好风光。”在通城县经济开发区的茶油深加工产业园,看到园内的朝气和活力,作为通城县最大规模的茶油企业湖北黄袍山绿色产品有限公司,正在这块土地上创造传奇的董事长晏绿金感慨地说:“产业园项目能顺利实施,多亏了农发行的信贷支持!”

近年来,农发行咸宁市分行巧念“山”字

经,制订了“因地制宜、一企一策”的营销方案,对效益好、风险低、品牌优的优质企业,给予重点支持,达到支持一个带动一方的明显效果,充分将资源优势转化为“产品优势”。在湖北黄袍山绿色产品有限公司面临资金链条断裂时,农发行咸宁市分行主动与其“联姻”,注入贷款3900万元,引导企业在技术和产量上下功夫,助力企业探索出了“公司+合作社(村组)+基地+农户”的模式,充分利用本土的油

茶种植优势,建设油茶基地、创建油茶专业合作社,该公司已与5个镇,60多个村合作,规模化种植油茶,还签订了1.07万亩荒山承包经营权转让合同。新的培育模式使油茶产量直线上升,为企业收获了丰富的原材料,也念活了当地农民的“致富经”。曾今的荒山如今遍植“摇钱树”。目前,与该公司合作的百亩以上的种植大户有20多户,新造林面积达4.8万亩,每亩油茶籽产量可达400斤,可创收2000

元,上万户从中获益。

通过农发行咸宁市分行有效的信贷扶持,该公司创立的“本草天香”品牌系列茶籽油先后取得了“绿色食品”、“有机产品”认证,更荣获中国武汉农业博览会“金奖农产品”、“全国知名品牌农产品”、“畅销农产品”及 CCTV“全国农产品最佳人气奖”等称号,产品畅销全国,深受广大客户的青睐。

刘国发:咸宁板材行业的NO.1

□图/文 徐浪



由于一年四季忙到头,他选择了放弃经营多年的生意,在一个未知的领域开始一段新的创业历程。

在竞争激烈板材市场,经过多年的打拼,终于撑起了一片天空。他就是咸宁板材市场的佼佼者刘国发,一个决心做“板材市场第一”的人。

太过劳累 毅然转行

在创业这条路上,很多人一条道走到黑;而有些人则未雨绸缪不断寻找新的商机,刘国发就是其中一个。

“九几年的时候,我的副食店生意做得已经很大了。”刘国发说,最开始和哥哥一起做副食批发,后来在岔路口派出所对面,他独自开了一家店。因为能吃苦,他家副食店生意一直不错,也正因为如此,对于他突然转行,很多人不能理解。

“当年副食生意经营得很好,虽然妻子帮忙还雇了一个人,但搬货、送货都要亲力亲为,让爱玩的我有点喘不过气来。”刘国发说,当时的收入比较可观,但一年四季忙得不可

开交,是他不愿意接受的,看身边亲戚朋友的建材生意一个个都做得不错,他也有做建材的想法。

回想起当年毅然转行开建材超市,35岁的刘国发还有点庆幸。“那一年真是毕生难忘,2000年刚开始做建材生意,因为不懂行,第一年基本上血本无归。”刘国发说,由于第一年投入的十五六万基本上亏完了,第二年东山再起都是靠舅舅帮忙借的贷款,好在第二年没有让人失望,市场慢慢打开。随后的情况也逐年好转,这样一直持续了六七年。

“到08年的时候,有一次和同学去宜昌考察,宜昌的建材市场不仅家家品牌不同,特色各异,而且发展形式特别好。”刘国发说,当时咸宁市场上的板材只有福汉这一个品牌,没有一点差异化,宜昌之行让他触动很大,于是萌生了经营其他品牌建材产品的想法。

就在刘国发考虑代理哪个品牌时,一个偶然的的机会,莫干山板材闯进刘国发的视野,也是从那一年起,刘国发与莫干山板材结下了不解之缘。

看好营销 打开市场

如果说好的产品是打开市场的保证,那么好的营销模式则是成功的必经之路。刘国发也正是看中了莫干山板材营销模式,才决心要让莫干山板材在咸宁建材市场大放异彩。

“08年接触到莫干山板材时,恰好是莫干山砍掉省级代理的第二年,也就是说,我可以免去此前从省级代理手中拿货的繁琐程序,直接从厂家拿货。”刘国发说,假如一个月售出一万张板材,即使每张一元钱,一个月下来也可以节省1万元,这让他看到这种好的营销模式的前景,于是毫不犹豫的代理了这个品牌。

“在众多品牌板材中,咸宁的莫干山是性价比相对较高的。”刘国发说,因为费用高,莫干山板材在江浙一带最低售价是280元一张,而在咸宁,同样的产品只卖220元左右,低价格就能享受大品牌,对咸宁消费者来说,无疑是一种福音。

“凭借莫干山营销模式,在接手莫干山的第二年就开始盈利了,这让我很欣慰。”刘国发说,相对于第一年咸宁大部分消费者对莫干山不了解,第二年莫干山的市场接受度有了很大的变化,年销售额也逐年大幅增加。如今,莫干山这个品牌在咸安和温泉有了一定的客户基础,在市场上享有较好的口碑。

严控质量 获得认可

市场的多样化需求,让咸宁板材市场的品牌在短短几年时间内,由从前凤毛麟角到如今百花争艳。刘国发意识到,在激烈的竞争中,质量永远是制胜的法宝。

“不管市场如何变化,竞争如何激烈,我们始终要把质量放在第一位。”刘国发说,几年下来莫干山得到越来越多消费者的喜爱,离不开它经得起检验的质量。

刘国发说,莫干山板材是中国板材十大品牌之一,其所在公司也是中国制造业500强,任何不适当行为都将对品牌形象造成无法弥补的损失,所以他一直严把质量关,赚不赚钱是其次。他坚信,把好质量关莫干山就会成为板材市场的“金子”。

“受房地产行业的影响,板材行业不景

气,压力也很大。”刘国发说,市场上经营建材的有60多家,但60%左右的人都在亏本,市场的优胜劣汰也一直存在。好在跟去年相比,莫干山的销售额变化不大。

在刘国发的诚信经营下,莫干山获得认可,在咸宁市场的发展形势向好。

如今的莫干山,城区两家店的营业面积达几千平米,一年的营业额上千万元;在各个县市,莫干山也都有了经销商;在咸宁的高档小区,十家客户至少有六家以上使用莫干山板材,而装修公司,与莫干山合作的占80%以上。

齐心协力 争做第一

一个人成功的背后,总会站着一个强大的团队。

“我的团队有20多人,大都是88年左右的年龄,所有员工基本上都是跟随自己5年以上。”刘国发说,他对团队的管理和别人不一样,员工基本上都是股份制,年底给分红,这种模式在建材行业比较少见。

刘国发说,每年都是拿出纯利润的10%-15%来发工资,对员工而言,享有公司股份却不需要出资,是种不错的选择。

对于板材利润不高,却拿出如此大的比例分给员工,刘国发有自己的见解。“我对挣多少钱无所谓,主要是想大家一起努力,最大限度的挖掘市场份额。不久还将在团队的努力下,争取把莫干山的价位降到最低,让大众消费都能接受。”刘国发说。

“现在的莫干山板材,不管是市场接受度还是员工待遇等方面,差不多都是第一。”对于未来的目标刘国发说,要坚持做第一;对于员工,目标是他们都能够开得起车买得起房养得起家,能在莫干山的平台实现他们的人生价值。

创业故事



七星彩奖池7574万 大奖潮或一触即发

七星彩奖池7574万元,足够保障单期开出15注500万元,新一波大奖潮或悄然启动。

有数据为证:七星彩12113期,奖池累积至4852万元,井喷12注一等奖;七星彩11063期,奖池累积至5465万元,此后半月时间连出15注500万;七星彩10124期,奖池累积至7366万元,随即接连5期开出头奖12注;七星彩10064期,奖池高达5465万元,当期井喷12注500万;去年13089

期,七星彩奖池5324万元,随后攀升至8268万元,至13108期,狂爆12注500万封顶大奖。

需要指出的是,七星彩奖池高耸,尤其是在奖池越过8000万大关时,返奖比例实行倒置。这意味着,头奖可封顶,次奖也将大幅提升。

今年14114期开奖后,奖池升至8177万元,创下该玩法奖池本年度新高,同时一、二等奖返奖比例实行倒置。随后的14115期,

七星彩中出14注34万多元的二等奖;14117期,二等奖中出8注,每注奖金为5133万元。

目前的七星彩,奖池已再度逼近8000万元大关。或大奖潮再现,亦或迎来超值二等奖,对彩民而言,皆是出手赢取超值好运的良机。

“休生养息”后的七星彩,奖池仍

在迅速增长,彩民在投注时不妨适当加大投入,以复式或倍投的方式出击,也许会有更大的惊喜和收获。(郑晓莉)

超级大乐透第126期开奖号码

开奖号码	前区:	后区:
02 09 22 30 34	09 10	

全国一等奖1注,奖金1000万元注

体彩排列3排列5第292期开奖号码

排列3	841
排列5	84182

热烈祝贺咸安83038彩民喜中足彩115万!