



“东方红”拖拉机在吉尔吉斯斯坦农机市场占据中国品牌主导地位

“中国洛阳”成了当地农机金字招牌

洛阳日报报业集团特派记者 张锐鑫 文/图

农业一直以来是中吉两国合作的重点领域。今年6月24日,国家主席习近平在塔什干会见吉尔吉斯斯坦总统阿坦巴耶夫时强调,双方要加快共建“一带一路”路线图编制工作,加强农业等领域合作,发挥两国经济互补性强的优势,保持双边经贸合作良好发展势头。

如今,中国一拖集团生产的“东方红”拖拉机,已在吉尔吉斯斯坦农机市场占据中国品牌主导地位,成了中国拖拉机的代名词。

政府搭桥,吉尔吉斯斯坦农田一片“东方红”

大片绿色草原、成群牛羊在公路旁漫步、一望无际的玉米田在市郊延展——这几天,记者行走在吉尔吉斯斯坦奥什州,深切感受到这个中亚国家农田的广阔。

农牧业一直是吉尔吉斯斯坦的支柱产业,但由于其工业基础薄弱,农业装备有巨大的需求缺口。

早在2006年,中国对吉尔吉斯斯坦推出农机援助项目。中国一拖集团一举中标,859台“东方红”拖拉机首次打入该国,打破了该国几乎没有中国造拖拉机的局面。自此以后,“东方红”拖拉机多次经由国家援助项目,源源不断地走进该国,累计援助数量有1000余台,大红色拖拉机成为该国各地农田上的一道风景。

中国一拖集团吉尔吉斯斯坦业务相关负责人路文仓介绍,不仅仅是在奥什州,在该国首都比什凯克,中国一拖集团还设立了售后服务中心,建立了零部件仓库,成功在该国的农机市场站稳脚跟。



吉尔吉斯斯坦小伙对“东方红”拖拉机的性能赞不绝口(YTO为“东方红”海外商标)

“口碑+贷款”,出口业务进入快车道

“奥什州农田上奔跑的拖拉机,很大一部分是由中国援助的,对此我们非常感谢!”20日下午,奥什州第一副市长白依士在接受记者采访时,表达了对“东方红”拖拉机援助项目的感激。

经过多年使用后,“东方红”拖拉机在当地用户中的口碑已经树立。

“当地人喜欢把‘东方红’和白俄罗斯的明斯克牌拖拉机对比,因为明斯克牌拖拉机此前在该国一直占据主导地位。”路文仓说,经过用户多年的使用,当地人普遍评价,相比明斯克牌大轮拖,“东方红”拖拉机

不但价格有竞争力,而且动力足、油耗低、结构先进,这意味着花同样的钱,效率更高了。

2012年,中国国家开发银行与吉尔吉斯斯坦农业银行正式签署额度为150万美元和人民币1200万元的融资贷款合作协议。按照协议,中国开行提供150万美元和人民币1200万元的贷款,吉尔吉斯斯坦银行利用这笔贷款,帮助该国农民购买“东方红”大轮拖。

金融贷款项目推出后,效果立竿见影,该国涌现了一批“东方红”的忠实用户,改变了中国一拖集团以前向该国出口拖拉机以援助为主的方式。

路文仓介绍,如今,150万美元和1200万元人民币的贷款额度已全部使用

完毕,中国一拖集团的拖拉机产品目前在吉尔吉斯斯坦保有量为2000台左右,市场占有率在10%以上。对华商在吉经营状况非常熟悉的吉尔吉斯斯坦民族联合会会长杨保国估计,吉尔吉斯斯坦大概每10台中国产拖拉机,就有8台是“东方红”。

“中国洛阳”已成当地农机金字招牌

20日上午,在奥什州卡拉苏区喀什噶尔村一拖零部件一条街旁,一场中国农机展吸引了不少当地村民驻足参观。展览的主角是一款红色小马力拖拉机,“千年丰”品牌旁边,赫然印着“中国洛阳”四个字。

在吉尔吉斯斯坦,就像浙江义乌代表着物美价廉的小商品一样,一提起中国拖拉机,人们会首先想到中国洛阳。在“中国洛阳”的金字招牌下,我市一些中小型拖拉机企业也开启了在吉国的掘金之旅。

老家在河南周口的王伟光,是新疆顺发进出口贸易有限公司董事长。上个月,他设在喀什噶尔村的拖拉机展销中心开张了,主打洛阳千年丰农业机械有限公司的“千年丰”品牌。这款实实在在的“洛阳造”小马力拖拉机,变速箱和后桥等核心零部件来自中国一拖集团。

牌子旁写“中国洛阳”四个字,是王伟光每次都特别重点推介的。他说,在吉尔吉斯斯坦,“东方红”已然成了中国拖拉机的代名词。“在这里,一听说是和‘东方红’拖拉机一个产地生产的,当地农民顿时会对产品产生信任感。虽然店才开了一个月,已经收到喀什噶尔村150台拖拉机订单啦!”王伟光笑着说。

东北振兴三年滚动实施方案印发

国家发展改革委22日称,《推进东北地区等老工业基地振兴三年滚动实施方案(2016—2018年)》已于近日印发。

该方案重点围绕着力完善体制机制、着力推进结构调整、着力鼓励创新创业、着力保障和改善民生四大核心任务,分年度明确了137项重点工作。

该方案还提出了拟于2016年至2018年开工建设的对东北振兴有全局性重要影响的,能够有效补短板 and 培育新动能的重大项目,共127项,主要涉及交通(含铁路、高速公路、机场、轨道交通)、能源、水利、工业、农业、城乡建设等多个领域。(据新华社北京8月22日电)

安徽将压减钢铁产能890万吨

安徽省政府日前下发《关于钢铁行业化解过剩产能实现脱困发展的实施意见》,要求2016—2020年,全省压减生铁产能384万吨、粗钢产能506万吨。

根据实施意见,该省要求到2020年,钢铁企业生产经营成本和资产负债率进一步降低,全员劳动生产率和企业盈利能力显著提升,年人均产钢量力争达到1000吨,现代企业制度进一步完善,市场竞争力和抗风险能力明显增强。

为完成上述工作目标,安徽省严禁各地、各部门以任何名义、任何方式备案新增钢铁产能项目。所有新备案钢铁项目必须落实产能置换指标,并向社会公告。(据新华社合肥8月21日电)

四川优质水稻种植面积突破一半

近日在成都召开的全国“国审水稻新品种及配套高产技术展示示范交流会”透露,截至目前,四川省优质水稻种植面积已突破50%。这标志着四川水稻种植从产量型向优质高产型实现重要跨越。

四川省农科院院长李跃建介绍,四川省水稻种植面积约为3000万亩。从2013年开始,该省加快水稻新品种推广力度,重点从产量型向优质高产型、绿色有机型转变,从强化栽培向机械化、轻简化方式转变。据四川省农业厅种子站统计,近3年四川优质稻种植面积占比每年以10%以上的速度递增,目前已超过1500万亩,占比突破50%。

(据新华社成都8月21日电)

拳头产品 制胜市场

“好的产品具有绿色新鲜品质,是‘拳头’!只有拳头产品才能打开市场,带企业走向辉煌。”追寻巨尔乳业的发展足迹,一步一个台阶,既脚踏实地又步步辉煌,凭借的正是这样的理念。

巨尔乳业把低温奶制品的产品品质做到了极致,在洛阳家喻户晓。优质的奶源,一流的装备和技术,层层检验、环环把关的控制网络,使巨尔乳业美名远播。在第十六届全国绿色食品博览会上,巨尔乳业生产的白马寺牌酸奶独获金奖殊荣。今后,公司将根据市场需求,谋篇布局,抢占市场,着力打造拳头产品,形成立足低温乳制品、适当开发常温乳制品的发展战略。

据悉,近几年,酸奶已成为中国乳制品增长最迅猛的品类。

巨尔乳业抓住机遇,全新推出原生酸奶。该产品一经上市便深受爱美女性喜爱,原生态、无添加、希腊古法、自然发酵、包装时尚、价格适中……融合行业最时尚元素,贴合市场需求,使得该产品上市后便取得了一周卖出9000箱的好成绩。周边县区某经销商一开始进货5箱,在迅速售完后,立刻追加进货量,从15箱到50箱……不断增长的数字背后,是市场对企业拳头产品的充分认可。

此外,为了迎合消费者健康、口感、情感等多种需求,该公司还推出木糖醇酸牛奶、蓝莓·黑加仑酸牛奶、草莓酸牛奶、洛阳记忆风味酸牛奶、爱克林系列酸牛奶等产品,在绿色、新鲜、品质升级上下功夫。

其中,木糖醇酸牛奶选用巨尔生态牧场所产优质鲜牛奶为主要原料,特别添加木糖醇代替蔗糖,经乳酸菌发酵而成,富含大量活性益生菌,营养丰富,易吸收。

蓝莓·黑加仑酸牛奶精选素有“浆果之王”美誉的优质蓝莓,用100%纯果汁加入香醇牛奶,营养更丰富,更易于吸收,口味更香浓。

对于巨尔乳业来说,奶源是优势,绿色、新鲜是硬道理。该公司在洛阳黄河滩区拥有澳牛牧场,是中原地区最早拥有澳大利亚纯种荷斯坦奶牛的欧盟标准优良牧场,精选天然蛋白质含量高达20%的优质牧草之王紫苜蓿牧草喂养,采用世界先进技术,最大限度地保存牛奶营养和天然风味。

以优质奶源为基础生产出的纯天然、无添加产品,优选菌种、品质升级,正源源不断地为公司输入新鲜血液,促进公司跨越式发展。

巨尔乳业： 坚持绿色品质 打造新鲜产品

核心提示

去年,A股上市公司河南科迪乳业和洛阳老牌名企巨尔乳业成功“联姻”,组建了中原乳业第一军团,改写了中部乳业市场格局。如今,整合后的企业发展状况如何,推出了哪些消费者喜爱的新产品?现在就让我们一起走进洛阳巨尔乳业厂区,见证这一60多年老品牌展现出的前所未有的活力。

精耕洛阳 渗透周边

区域为王和渠道下沉一直是科迪乳业制胜的法宝。在与巨尔“联姻”后,该公司进行内部机构优化,强化渠道优势,实现网点全面覆盖,并进一步加快了拓展空白市场的步伐。

该公司实行城市拉动和渠道下沉双线推进,一方面将于2017年进军地市级城市及省会城市,另一方面将继续“丰富销售渠道的毛细血管”,深入农村和县级城市,实现送奶到村,送奶到家,服务到位。

中国奶业未来发展空间较大。资料显示,从人均消费水平看,目前我国人均奶类

消费水平只有33公斤,不足亚洲平均水平的一半,不足世界平均水平的1/3,未来乳制品消费需求空间巨大。从总消费需求看,随着人口的增长、收入的增加和城镇化水平的提高,我国奶类消费需求总量将持续刚性增长。

在这种形势下,巨尔乳业把把握市场良机,做好拳头产品,复制成功经验,实现宽领域、多渠道跨越式发展,并定下了在2020年实现年销售额10亿元的目标。不难想象,这个扎根洛阳百姓心中的知名品牌在未来五年必将再创辉煌。(小丽)

