

■ 聚焦合肥农交会

□ 星级记者 俞宝强/文 倪路/图

农交会还剩最后一天，农交会还剩最后一天，农交会还剩最后一天，重要的事情说三遍！为期三天的合肥农交会，将于今日下午说“拜拜”。市民如果需要购特色农产品，是时候进入馆内“抄底”了。



巨型南瓜



定远炉桥特产——鸡头果

合肥农交会今日最后一天 想去“抄底”的市民赶紧了

最追忆：消失已久的“鸡头果”重出江湖

每年的农交会上，都会带来一些新产品，受到“闪光灯”的一致厚爱。而一些消失很久的“老味道”，也会让市民们“忆往昔岁月”。

今年，在滁州馆内，一种叫“鸡头果”的食物，就受到了很多人的喜爱。因为“鸡头果”不但外形跟真的鸡头很像，就连“鸡眼”、“鸡脖子”、“鸡嘴”也都很像，整体外观精神十足。

“‘鸡头果’的学名叫‘芡实’，是一种生长在水面大型浮叶里的植物，跟睡莲有点像。”据定远县益康种养农民专业合作社负责人王耀介绍，“鸡头果”之前被誉为“水中人参”，性能与莲子相似，有健脾养胃、益肾固精的作用。但最近30年，由于农村水面减少，野生的基本没有

了，而养殖的人也不多，市场上就很难见到这种食物。

“据我所了解，目前安徽省养殖‘鸡头果’成一定规模的，也就3家左右，我这个合作社在高塘湖养殖了3000亩，算比较大的了”。由于纯人工下水采摘，售价也比较高，一公斤卖到80元，目前在河南、广东、上海等地卖的都比较好，一年纯利润在300万元以上。

“我们以前在农村生活，都吃过这个，味道跟菱角有点像，在合肥市场上很久没有看到过了。今天无意间看到，有点惊喜。”9月13日，前来购物的秦奶奶，在展摊上，看到当年熟知的食物，立马停下脚步，买了5公斤，并留下了展位老板的号码，今后会再购买的。

最追购：

平价食物很叫卖
干笋一小时卖300公斤

在馆内，很多“高大上”、“高精尖”的农产品及机械，常常让市民驻足观看。但“下手”最多的却是平价、大众食品。“这种干笋在超市中，至少要卖10块钱一斤，这里是7块多，便宜不少。而且看着还蛮干净，营养好，赶紧多挑些。”对于这几天的妈妈们来说，盆栽蔬菜、有机水果或许只是看新鲜的玩意，抢购平价食品才是她们的“主战场”。

在池州馆内，一个干笋展销摊位上，每天只要一上货，便引来一阵抢购热潮。展台负责人告诉记者，这是来自池州山上的正宗竹笋，经过选择处理后，目前的干笋，既有口感，也有营养，是他们这几天的主打产品，共带来了近3000多公斤参展，没想到会卖得这么好，开幕式当天一个小时不到，便卖出了300公斤。

昨日下午，市场星报、安徽财经网记者获悉，截至目前，本届农交会共落实签约项目289个，签约总金额968.37亿元，其中投资类项目258个，合同投资额902.9亿元，签约项目总金额为去年的105.64%。超10亿元的项目22个，产学研合作项目11个，农业金融对接项目23个。此外，本届农交会新型商贸物流、电子商务等互联网+现代农业项目数量达到27个，总投资额达到108.62亿元，占签约项目总投资额的12%。

最追捧：“黑不溜秋”的农产品身价飞涨

如今，人们在吃的方面，都追求健康。而一直被视为健康而又有营养的黑色瓜果蔬菜，开始成为农交会上的“流行色”。

“你们快来看，这些玉米、土豆，颜色全是黑的”、“黑色的土豆，怪怪的，哈哈”、“活了40年，头一次看见黑色的花菜，这回可算开眼了”……很多市民被馆内众多的黑色农产品吸引住了。在安庆馆内，一家农业科技有限公司展台上，黑色的胡萝卜、土豆、花菜、玉米等蔬果一字排开。不少市民对这些黑色蔬果充满了好奇，但一问价格，连连咋舌。

“这些黑色瓜果，不是基因技术合成，而是纯天然

的进口品种，营养价值很高，但由于种植过程必须绿色有机，因此成本很高，产量却相对较低。”据工作人员齐峰介绍，在市场上，黑色胡萝卜和花菜每公斤价格在10~15元，超市里已经开始有售。

而在黄山市的展馆内，每年都有很多“黑色元素”，例如黑土鸡、黑土猪等。这些“黑不溜秋”的农产品身价飞涨，黑土猪每公斤价格50元，黑土鸡每只价格在150元上下。

此外，在宿州、阜阳等皖北城市馆内，还有黑甘薯、黑绿豆等，都受到市民们的追捧。

互联网让安徽渔网“撒向全球”

网络销售已达60个国家或地区

经济新常态 发展新动力

□ 记者 丁林

产业集群专业镇的电商化也在发力。在巢湖南岸的槐林镇，有着“中国渔网第一镇”之美誉。借助互联网的平台，槐林渔网已经撒向全球60多个国家和地区。

与此同时，电商也正在让农村发生巨变。一位农村淘宝合伙人这样写道：村淘不仅可以缓解农产品被刻意压价，地里的青菜萝卜、刚出锅的农家豆腐都能提前卖掉。

刚出锅的豆腐也可以提前卖

巢湖市中庙镇胜利村委会农村淘宝服务站的合伙人缪婷婷，在2008年大学毕业后一直从事旅游与房地产管理方面的工作。当得知农村淘宝开展招募活动以后，她毅然决然的决定返乡创业。

巢湖盛产三宝，银鱼、白米虾与螃蟹，这些产品都是纯天然的，特别是银鱼、白米虾是无法人工养殖的。村民制作好的干银鱼、干虾米、干鱼被统一收购到巢湖市作为地方特产出售。

村淘正在改变农产品的出路问题。缪婷婷说，村淘的代购与代买模式启动了，村民的需求量很大，只是他们在实体店买不到称心如意的商品，开业当月的营业额达十万余，七月、八月月营业额分别为八万、九万。只要村民愿意，就可以把自己地里的青菜萝卜，甚至是刚刚出锅的农家豆腐提前卖掉。把一个个乡村变成一个网店，让村民们成为淘宝卖家，这些都可以借助农村淘宝平台。

互联网让渔网“撒得更远”

秀美的巢湖南岸，有着“中国渔网第一镇”之称的槐林镇。槐林渔网销售大军已经将网撒向全球60个国家及地区。翟晓旭，这位不到30岁的年轻人，是槐林镇首批“触电”的渔网经营者之一。

“2011年开始，我在网上开始销售渔网，分别在淘宝等平台注册网店销售。”翟晓旭透露，以2014年为例，仅通过网络渠道，自

己的成交额就达到600万元。

从2011年开始，网店订单的爆发增长，使得翟晓旭不得不放弃自己加工，转而全身心投入到“销售”上：“以前家里主要是给大企业代加工渔网，只能赚取点加工费。现在我已经‘转型’改做销售员了，每天的工作就是拿订单，找厂加工，按时发货”。

槐林镇渔网商会秘书长翟连好介绍：“目前，该镇从事渔网企业500多家，直接从业人员已经达到3.2万人，年出口交货值约1.2亿美元”。翟连好透露，该镇还将打造渔网产业的电商村，目前一期土地规划等已经获得批复。

“安徽电商第一村”初具雏形

在合肥巢湖经济开发区的一个小村庄里，合肥“三瓜公社”，一个做生态农业的电商，围绕民俗、文化、旅游、餐饮等多个领域，综合现代农特产品生产、开发、线上线下交易、物流等环节，正尝试走出一条信息化时代的“互联网+三农”的探索之路。

据半汤西瓜电商村村长刘家杰介绍，三瓜公社项目于今年7月启动，总投资3亿元，建设周期为36个月，主要针对巢湖汤山民宅进行“一户一特”的重新定位设计，按照“冬瓜民俗村”、“南瓜美食村”和“西瓜电商村”三个板块进行布局。三瓜公社董事长刘浩介绍说：“未来将培育地方电商发展，培养地方电商人才，以电商的形式把本地农特产品推广出去，努力打造名副其实的‘安徽电商第一村’。”