



合肥特色农庄产业看上去很美

上规模农庄八成都在做“赔本买卖”？



小团山香草园

有人这样形容以农庄为代表的绿色休闲旅游：多少年前“暗流涌动”，后来一段时间“风起云涌”，再到“惨淡经营”，如今是否已“柳暗花明又一村”？据业内人士爆料，因为运营成本巨大，合肥上规模的农庄八成都亏损。

上规模农庄八成都在做“赔本买卖”

目前，在北京、上海等一线城市的郊区，农庄是很多人休闲旅游的目的地，而食物的“健康环保”也成了这些农庄的卖点。

“事实上，合肥上规模的农庄大约80%都处于亏损状态，小的农家乐不赚不赔。”一位不愿意透露姓名的农庄负责人告诉记者。

合肥水滨庄园的负责人徐曦已经从事相关管理工作3年左右，他算了一笔账，一座一站式综合度假庄园，每年人员工资、租金、维护费用等加在一起就需要220万。

徐曦说，他的庄园2011年开始对外营业，第一年亏损了100万元左右，现在经过几年发展，营业额可以达到每年300~350万，利润有200万左右，“如果再算上折旧等费用，很多时候只能称得上是自保，好的时候能盈利30~50万。”

据不完全统计，现在在合肥上规模的农庄大约有20多家，如果算上一些小的农家乐，数量可能达到几百家。

工资、维护成为农庄“最痛的负担”

业内人士告诉市场星报记者，农庄亏与不亏主要看“工资”和“园区维护”。

“面积大的农庄，需要更多的人去管理和维护，这就需要去招更多的人。”位于合肥市长丰县一家农庄的负责人举例，基层人员每个月的工资至少在2000~2500元，一般100多亩的农庄大约需要配备35~40人，加上管理人员的工资，每年的人力成本就是一笔大支出。

市场星报记者在采访中了解到，小的农家乐一般是家庭式经营，不需要聘请很多人员，也不需要特地对场地、设备等进行管理和维护，支出的部分会比大农庄省很多，“但他们赚到钱的也不多，每年都会有一些农家乐转让。”

合肥农庄够数量但不够精致

合肥市旅游部门的一项数据显示，合肥目前大小农家乐共有155家，但在很多从业者看来，合肥大部分农庄的层次还比较低。

市场星报记者对合肥现有农庄进行梳理后发现，基本上可以分为三类，一类是以多数农家乐为代表的餐饮垂钓类，大多规模不大，设施也相对简陋；一类主打会议培训和拓展训练，主攻大客户；而另一类是相对较“单纯”的庄园，比如名犬庄园等。

“总的来说，合肥农庄的数量不算少，但品质达不到一线城市那么高，不够精致。”徐曦告诉记者，很多都是吃吃土菜、摘摘蔬菜水果、钓钓鱼。

“养生是农庄的发展方向，所以我们未来会引进一些养生项目，另外也可能加入一些国学教育的元素。”徐曦向记者透露。

聂继磊所在的合肥小团山香草园则继续走多元化路线，“我们准备借鉴台湾农庄的模式，加入更多的体验元素，让市民和他们的孩子亲近自然、热爱自然，还能在其中提高自己的动手能力。”

链接

成熟的农庄该是啥样？

目前，我国有代表性的都市农庄，如北京的锦绣大地、化州龙汇庄园、顺德生态公园、番禺化龙农业大观园、深圳光明华侨农庄、廉江长青水果园等，归纳一下，它们大多拥有这些特质：

NO.1 生态自然，突出主题

农庄将田园景观、自然生态与资源环境紧密结合，主题鲜明、个性突出，人工建造景观与农庄主题相得益彰，主题中包括水果采摘、竹、香草、茶叶、名花异草观赏、昆虫收藏、与鸟鸣等，使游客对自然充满亲切感。

NO.2 深度体验，寓教于乐

农场中设有可供多人同乐的如烤肉区、采摘区、游戏区和农耕DIY体验区域，游客通过喂养小牛、挤牛奶、喝生奶、与场内动物近距离接触的机会，体验亲身观察、参与的过程，认识生物生长现象，感受生命的意义。农场内不定期举办农业相关的教育活动、趣味比赛，使之成为休闲娱乐、实践学习的最佳场所。

NO.3 以农为本，精深加工

利用农场资源优势，设立有自身特色的农产品加工中心或网点，将特产和观光相结合，自主开发、生产、加工农场产品，加以创意包装，使之成为最具特色的农特产品和最受欢迎的旅游商品，有效促进产业链的延伸。

NO.4 配套齐全，服务周到

农场中各景点配套设施齐全，景区外部道路、交通、水电设施完善，内部服务设施干净、温馨、舒适，所到之处吃喝玩乐样样具备，价格合理，多数设置观光部，负责旅游推介、接待与导览业务，部分农场还现场展示特色产品与特色烹调，让游客在游玩同时即时尝鲜。

普及金融知识 助梦想“腾飞” 邮储银行送金融知识进校园

自2014年金融知识宣传服务月活动启动以来，邮储银行安徽省分行以“多一份金融了解，多一份财富保障”为口号，积极履行社会责任，努力提高公众金融素质，并进一步加大对青少年群体普及金融知识的力度，开展了丰富多彩的“进校园”活动，引导青少年提升金融知识水平，增强风险防范和依法维权意识。

■ 郑丹丹 宁大龙



邮储银行向中小学生学习金融知识读本

打开通往金融世界的“芝麻门”

“以前压岁钱不知不觉就用掉了，这次银行阿姨给我们上课，我才知道可以把压岁钱存进银行，就不会乱花了，还能资助贫困山区的小朋友。阿姨还教我怎么算利息呢，我以后要做理财小达人。”滁州市三年级的小学生周妍从邮储银行金融知识进校园活动中收到了一份有特别意义的礼物：少儿理财日记本和《银行业金融知识读本（少儿篇）》，其中，少儿理财日记本里有不少基础金融知识和理财技巧，还融入了趣味十足的理财漫画，令她爱不释手。

“目前，青少年的理财观念和知识还比较薄弱，获得金融知识的渠道还比较匮乏，邮储银行愿意成为他们打开金融世界‘芝麻门’的钥匙，希望通过持续的金融知识进

校园活动，让孩子们从小积累金融知识，树立正确的金融风险意识和价值观念。”邮储银行安徽省分行行长刘玉成强调，普及金融知识也要从娃娃抓起，银行也要改变传统的宣讲方式，要从发放金融知识宣传折页转变为设计更贴近青少年的读本、日记本，甚至是手机应用、益智小游戏；要从单向的授课式教育转变为互动式的青少年金融知识讲座。

在此次金融知识宣传服务月期间，全省各级邮储银行积极向广大师生普及及爱护人民币知识，反假货币、反洗钱、理财、国债知识、征信知识、银行卡的使用、自助设备、电子银行、防范非法集资等金融知识，重点加强青少年金融知识普及，特别是区县中小学、农民工子弟学校和特殊群体学校。自9月份以来，共开展了65次入校宣讲活

动，发放相关宣传折页近5万张，赠阅《银行业金融知识读本（2014版）》330套、少儿理财日记本1600多份，并通过“请进来、走出去、一帮一、结对子”等多种方式与全省50余所大、中、小学及聋哑学校等建立了常态化的合作关系。

点燃校园金融创新的“星火”

除了持续不断地向青少年群体普及金融知识，邮储银行安徽省分行还高度关注并支持大学生进行金融创新，连续两年协办大学生网商大赛，整合政府部门、业界专家、高校、企业等多方智力资源，鼓励大学生开展金融产品创新，为金融行业输入新鲜血液。

“在邮储银行网商大赛入校巡讲时，企业教官关于客户划分与电子银行使用的知识给我很大启发，我尝试将所学社会学知

识与手机银行APP设计相结合，希望可以给客户带来更便捷更有趣的使用体验。”宿州大四学生高帆和他的团队在邮储银行企业教官的指导下，将社交功能和激励机制融入银行APP设计中，目前已经产出了APP原型。

“通过在全省高校宣传推广大学生网商大赛，邮储银行安徽省分行希望给更多不同专业的大学生接触、了解、学习金融知识的机会，并鼓励大学生在此基础上进行创新，促进银行业及相关行业的创新发展。同时也给广大高校学子提供展现自我、提升自我、突破自我的一次良机。”邮储银行安徽省分行电子银行部总经理陶松华特别阐述了大赛的初衷。

目前，邮储银行安徽省分行已经完成在合肥、芜湖、马鞍山等10个地市共21所高校的网商大赛入校巡讲，向2000余名大学生宣讲了包括电子银行、互联网金融、网络商务等在内最前沿的金融知识，并吸引197个团队报名参赛，最大程度地激发了大学生们学习金融知识，使用金融知识的氛围，点燃了大学生金融创新的点点“星火”。



少儿理财日记本

