

转型季

聚焦沪郊新型农民

从田头到超市 让市民尝新鲜得实惠

文/摄 记者 贺梦娇 当一些年轻人直呼农业公司太苦而争相跳槽时,仍有一部分真正喜爱农业的人留了下来,越做越有干劲。在上海城市超市有限公司工作的杨华丽就是这样一个年轻人。她在大学主修农业专业,2008年进入了公司。谈起自己的工作,小杨兴致勃勃地说,“农业是越做越有意思的”。



杨华丽在农产品展销会上向顾客介绍城市超市。

留法学农 她对农业颇有情结

杨华丽是一个“80”后,大学选择农业专业时就让身边的人很不解;而她在本科毕业后,又留学法国攻读了硕士学位,选择的依然是农业专业。“在法国的第一年很苦,一开始要有两个月密闭式的法语学习课程,通过了才能就读专业。法国的上课模式也和国内不同,是完全开放式的教学。”杨华丽告诉记者,在法国读大学时,她们接触到的大都是农业领域近期的资讯。和国内大学教授的授课方式不同,学校会请农业方面专业的企业家和研究人员来授课,然后出试卷让学生们作答;或是由学生们以小组合作的方式完

成一些课题研究,资料完全靠自己去网络和图书馆寻找。这段留学经历是杨华丽宝贵的财富,她坦言不仅学到了更多专业知识,也提高了生活和工作上的自主能力。

完成学业回国后,杨华丽发现,自己的专业在上海找份合心意的工作并不容易,她甚至想着不行就去做教师这个行当。不久,来自上海城市超市的面试电话打来了。“起初,我并不知道城市超市是做什么的,还以为是去超市工作,后来才知道,公司有自己的园艺场和种植基地。”如此,杨华丽的专业有了用武之地,并已成为公司里农业相关业务的负责人。

田间地头 城市超市种植地产蔬菜

许多市民对城市超市耳熟能详。城市超市有自己的蔬菜合作社和配送公司,即上海城市蔬菜产销专业合作社和上海城市食品配送有限公司。在采访中记者了解到,上海城市蔬菜产销专业合作社,是一家农商联动,集规模化、设施化、产业化为一体,生产、加工、销售农产品的民营企业。在市区镇各级政府的推动和关心下,公司经过不断探索已形成一整套现代农业经营管理模式。公司总部位于闵行区,拥有生产基地2000余亩,全年种植各种蔬菜140余种,“城市蔬菜”被上海市有关部门认定为“上海市著名商标”和“上海名牌产品”。

杨华丽介绍说,城市超市里的蔬菜大多是

他们自己合作社里的地产蔬菜,有些上海并不当季的蔬菜品种,她们会到嘉善、银川等地和当地合作社对接。杨华丽告诉记者,“我们生产的蔬菜要保证新鲜,超市里卖的蔬菜都是当天现采的新鲜菜,当天卖不完的我们就送到附近的养老院。”

由于城市超市的客户群里有一大部分是外国人,因此,除了有机认证、无公害产品认证外,公司从2008年起就通过了GAP(良好农业规范)认证,实现了对种植、运输、销售的全过程控制。从蔬菜的选种、育苗、定植、采摘到分拣、配送、上柜,公司都采用标准化管理,从源头上实现了对农产品质量安全的把控。

【销售】
门店、网络、社区
蔬菜新鲜实惠

记者打开城市超市的官网,发现他们的蔬菜是可以“论斤”卖的,这让许多客户觉得自由度很高,可以按照自己的需求购买,价格也和城市超市的门店基本持平。“比起上海的一些大卖场,我们的蔬菜价格也是有优势的。如果某种蔬菜近期内产量比预期的高,我们还会让利给消费者,进一步降低该品种蔬菜的价格。”杨华丽提到,由于从种植、配送到销售实现全程一体化,她们省下了不少中间环节,让蔬菜价格更实惠了。除了网上购物平台外,城市超市目前在上海已有10家门店。

另一方面,她们也在闵行、静安等区的部分社区设点,给居民们供应新鲜蔬菜,价格比市场上的要便宜15%以上。根据居民区附近菜市场供应的变化,他们进入的社区点会定期调整,高峰时,她们为近100家社区供应过新鲜蔬菜。

【动向】
北京大兴:
首创“大农业模式”

市场、融资、品牌、仓储……随着农业的产业化发展,不论是个体化的农民、还是集体化的合作社都面临着越来越多的难题。今年,北京市大兴区首创了“一会一社一中心”的“大农业模式”,通过创建全区化的农业统一经营平台,将区内的优质农业资源大合并,全区农民抱团闯市场。

据统计,大兴区95%以上的农民对“三农”贷款存在需求,而经常遇到资金困难的农户占三成左右。同时,大部分的农户并不具备独自的农产品仓库,很多农产品采摘后只能选择立即出货,大兴区有关负责人表示:“制作独立网站,发展农产品电子商务等,就更是难题了。即使是已经成型的合作社,也同样存在着生产经营模式落后、市场培育不足等瓶颈。”

为此,大兴区首创了“一会一社一中心”的“大农业模式”。“一会”即成立农产品产销联合会,“一社”即成立首邑兴农农产品专业合作社,“一中心”即建立农产品营销中心。将原本分散、各自为战的经营组织起来,形成全区农业一盘棋。

“农产品产销联合会,可以定期组织专家为农民、合作社成员提供种植养殖等各个环节的技术支持,还将全区的农产品统一准入标准、标识包装,并整合‘永定河’、‘益农’等品牌,打造‘大兴农业’的整体区域品牌。”该负责人说。

而全区的联合社首邑兴农农产品专业合作社,将为大兴区内20余家市、区示范社成员提供集中采购农需用品、争取小额贷款等服务,推广二维码技术,实现产品质量监督溯源。并为成员提供仓储、物流、宣传、培训及金融等方面的专业服务,共同抵御市场风险,同时依托区域品牌形象,整合、推介全区“大兴特产”系列农产品,提高市场占有率。

“小型合作社、个体农户贷款时面对的信用、担保等问题将更易解决,通过联合社担保贷款及联合社开展内部信用合作等方式,帮助社员解决流动资金短缺等问题。”该负责人说。

新成立的区级农产品营销中心,将为成员社统一开拓市场,瞄准中高端开展农产品的市场营销,目前已协助大兴特色品牌入驻全市范围内的80余家超市门店及34个社区,年销售额将达6633万元、销售量4200万斤。祁梦竹

申鸿 申鸿新春惠供

散养油鸡、三年老鸭、贵妃鸡、七彩山鸡、绿头鸭、草鸡蛋、乌鸡蛋、野鸡蛋、野鸽蛋、野鸭蛋

上海红艳山鸡孵化专业合作社
上海宇昊珍禽产销专业合作社

一个电话送到家

联系电话:
4008203458
18917345960

联系人:
周 慧

QQ: 1228797271 759940110
邮箱: hongyanzq@126.com
网址: www.caiyuanzi.com.cn
www.hongyanzq.com

地址: 上海市奉贤区奉城镇卫季村12组1246号