

第五届上农论坛暨浦东农博论坛举行

聚焦农业产业化联合体发展

7月17日,正值第十二届农博会开幕之际,浦东新区农业农村委和东方城乡报社联合举办的第五届上农论坛暨浦东农博论坛在浦东融媒体中心举行。本次论坛聚焦“联合·共享 联接·共赢”这一主题,旨在更好促进农业经营主体抱团发展,加强地产农产品与新零售、新经济主体紧密对接,促进农产品产销对接,促进农业产业化联合体健康成长。论坛上还向乒乓响生鲜产业化联合体、米果果蔬产业化联合体、越亚西瓜产业化联合体、朝露阁中蔬果产业化联合体、桃咏瓜果产业化联合体浦东新区第二批5家农业产业化联合体授牌。



主旨演讲

政府视角·媒体视角·专家视角·市场视角

叶军平

(上海市农业农村委员会副主任)

放大联合体溢出效应 打造产业兴旺新抓手

首先,我代表市农业农村委向浦东新区农业农村委员会、东方城乡报社再次联合举办论坛表示祝贺。很高兴能受邀在论坛上发言,今天我演讲的题目是:放大联合体溢出效应 打造乡村振兴产业兴旺新抓手。主要谈三点:

一、登高望远,充分认识发展农业产业化联合体的重要意义

此次论坛的主题是“联合·共享 联结·共赢”,我认为这个选题很好。既反映和贴合了本市在农业产业化联合体建设方面的情况,也对我们当下破解乡村振兴产业兴旺颇有启发。

“联合·共享”讲的是表征,是外在形态上的联合,我们以往听到的“合作社+农户”“企业+合作社+农户”等等,是这种联合的代表,同时也可以代表主体之间在产品、品牌、技术、渠道、资源等方面的联合和共享。

“联结·共赢”则是指这种合作的内核,是内生逻辑的体现,是利益联结机制和收益分配,是以共赢为目标的农业增效、农民增收逻辑。

发展农业产业化联合体,理念是打造全产业链,目标是促进农业高质量发展,路径是联合协作、联结机制,通过“三个链”的建设,实现农业提质增效,农民持续增收。

世界农业发达国家的实践证明,发展农业全产业链是实现农业现代化的重要途径和有效抓手。比如,荷兰的花卉产业是全产业链高度整合的典型。

(下转B4版)

余咸平

(盒马全国果蔬采购总监)

立足“在线新经济”高地 让产业数字化继续领跑

尊敬的各位领导,各位来宾,大家下午好,非常荣幸有这样一次宝贵的机会,让我代表盒马来向各位汇报一下这几年来我们在“在线新经济”,包括产业数字化及农业生鲜采购销售方面所取得的一些进展。

其实提到盒马,我相信可能大家首先映入脑海的大海鲜,帝王蟹,或者说就是“30分钟送达”这些个大家比较熟悉的字眼。其实我想在这里想跟大家汇报一下,经过了5年的长足发展,其实盒马已经真正意义上的成长成为了全球首创的线上线下一体化的一个新零售业态系统。在人工智能方面,目前我们有实现智能的防损,包括自动化的下单,自动化的折扣,甚至未来我们是人工智能的选址和人工智能的门店设计。在区块链方面恰恰就是在浦东新区政府及农业农村委和商委的大力支持下,我们从2017年开始在全国率先实现了生鲜农产品全流程追溯体系。在互联网方面,目前我们在门店里有实现智能考勤,包括自动的机器人训练等。

随着5G时代的到来,其实目前上海也是在打造“在线新经济”的一个高地,盒马也在不断的进行探索,在这里我想用我们的数字农业项目来跟大家简单地做一个解释。因为数字农业目前是我们一个的重头戏,一方面我们会追溯到原产地的源头和源头的种植商一起去进行协作种植,包括订单的农业。

(下转B4版)

孟祥丽

(京东物流总监)

携手京东冷链 共创生鲜未来

今天交流内容主要针对两个方面,一个是商流,一个是物流。京东商城其实大家并不陌生,它已经成为很多人的日常的一种生活习惯,发展到今天,我们入驻的商家数已经达到23万家,2019年整体的GMV达到2万亿这样的一个规模。

对于京东生鲜,说实话,2020年之前,我们的增长其实也遇到了瓶颈,2020年疫情给我们带来了一个巨大的增长机会,尤其在今天的“618”活动,成长交易额同比增长达到33%,取得了比较喜人的一个成绩。京东生鲜的主旨是连接产地和销地,打造从田间到餐桌的一站式服务平台,这里不光是在零售终端发挥我们线上运营的优势,我们也介入到产地,严控产品的一个品质,同时我们要发挥我们自己的物流的优势,我们都是自建物流体系来保证产品保质保量送到用户手中。

目前我们的模式有几种,一个是自营,我们买断货,自营买断的方式;也支持商家在我们的平台上开店;同时在产地方面我们有直采行为,很多品类我们开始进入到产地直采。

“中国特产馆”是京东近年来重点开发的电商项目,是刘强东总裁提出的关于农村电商未来发展战略的重要组成一环。通过发挥京东集团在电商、物流、大数据等方面的优势,推进农产品上行,提升地域特色产品的品牌影响力及对外流通。

(下转B5版)

申强

(叮咚买菜业务合伙人、研究院院长)

建设现代化农业 生态圈和农产品供应链

叮咚研究院今年2月份刚刚成立,它的主要职能是着眼于农业的整个上游产业,来导入一个健康的生态以及科技成果的转化,那么所以今天我代表叮咚来分享我们对农业供给侧,也就是上游逻辑的一个思考过程。

在分享对上游的思考之前,我觉得首先我们要看一下需求端的变化。

我们说未来已来,而且未来来的速度比之前预期的更快,大家可以看下今年一个季度的一个数据,线上的生鲜消费数据增长迅猛,远远超过了历年,那么而且这种习惯的养成趋势也特别明显。

同时,我们认为消费结构也正在发生变化,尤其是对于肉类、蔬菜、水产品,还有半成品这些高附加值的产品需求。在我们平台上发现了增长的趋势。根据国际的统计经验表明,当恩格尔系数低于40%的时候,消费者对农产品的消费需求就转向了这4个方面:安全、营养、美味、便利。这对我们在农产品的供应结构方面提出了新的要求。

所以在这样的情况下,我们感受到上游的供应商,包括我们的合作方反馈的情况,我们能明显感觉到目前这8个趋势已经越来越明显:专业化、规模化、标准化、集约化、信息化、生态化以及深加工和社会化服务。

那么这种情况下,我们生鲜电商平台应该在其中能起到什么样的一个作用?

(下转B5版)

王佳菲

(“清美绿色食品”副总经理助理)

争当带动 农民致富的领头羊

很荣幸来到这里跟大家分享清美集团(以下简称“清美”)的蔬菜产业联合体发展情况,今天和大家汇报的主题是清美争当带动农民致富的领头羊。

首先简单介绍一下,清美集团坐落于浦东新区宣桥镇,产业园占地面积达到178亩,目前是国家农业产业化重点龙头企业、全国农产品加工示范企业、上海市高新技术产业。清美是做豆制品起家,经过20多年的不断奋斗,目前成为城市综合生鲜食品的综合服务商。目前,清美在长三角地区自有的终端门店数量达到7000多家,其中包括清美豆制品专卖店、清美美食早餐连锁、品上生活中心菜场、清美鲜食社区店、“清美鲜到”前置仓、“清美鲜家”线上线下融合店。

清美以打造大都市背景下现代化农业产业体系为目标,打造清美集团的全产业链模式:自有基地+自有中央工厂+自营门店(终端销售),实现“一二三产业融合发展”。

接下来给大家汇报清美产业联合体的一个发展情况,首先来看一下我们的利益联结机制,目前公司为农户提供物资、资金、种子、种苗等生产资料及技术服务,以提高农户的种植水平,农户按照龙头企业的标准进行生产,以保证农产品的品质。通过建立完善的利益分配机制,让农户不仅从蔬菜种植中获得收益,还能从二产、三产业发展的增值收益中分享利润。

(下转B5版)