

► | 欢迎辞

联接“新主体” 走出农产品销售新模式

浦东新区农业农村委员会主任 苏锦山



各位领导、各位嘉宾：
每年的农博论坛，我们都邀请知名专家、行业大咖，一起来沟通、交流农业产业发展的新动态、新观点，让思维的碰撞激荡起智慧的火花，相信今年的农博论坛也将一如既往地给我们带来思想的盛宴。
今年，我们的主题是“联合·共享 联接·共赢”。农业经营主体联合起来、共同发展，汇聚资源、利益共享，是新区近两年构建新型农业经营体系中走出的一条新路。去年农博论坛上，我们揭牌了5家农业产业化联合体，这些联合体经过一年的发展，都对周边的家庭农场、合作社等农业经营主体起到了明显的带动作用，让规模较小、市场应对能力较弱的农业经营者找到了发展的方向。在联合体的带动下，家庭农场、合作社的生产效率提高了、销售渠道拓宽了，经营收益也增加了，品牌影响力也增强了。大家都认识到，联合起来，才能发挥更大的力量，更多的农业经营主体在寻求联合的伙伴。

积极拥抱新经济，与新零售主体联接、对接，走出农产品销售的新模式，也是近两年浦东农业经营主体在探索、推广的道路。盒马鲜生、叮咚买菜都落户在浦东，积极地和我们地产农产品产销对接。特别是在今年的疫情期间，为市民买菜、基地卖菜提供了信息对接的渠道。我们浦东农业农村委也打造了农产品公益电商平台“浦农优鲜”，帮助农业经营主体更好地学习电商经验，了解电商运营，为传统农业发展注入了新动能。

深挖平台价值 助力产业兴旺

《东方城乡报》社长、总编辑 奚晓文



各位领导、专家、同仁们：
此次论坛是在市农业农村委的支持下，由浦东新区农业农村委员会和东方城乡报社共同主办，论坛聚焦“联合·共享 联接·共赢”这一主题，旨在探讨农业经营主体融合发展，探索地产农产品与新零售、新经济主体的紧密对接模式，为农业产业化联合体成长寻找理论支撑和路径选择。
上农论坛作为东方城乡报社倾力打造的本市“三农”宣传权威专业平台，论坛依托市农业农村委政务新媒体平台上海三农、《东方城乡报》、上农APP等传统媒体和新媒体平台的矩阵优势，把论坛上传递出的前沿信息和动态、睿智思考和观点、实践经验和成果，进行广泛的收集与传播，并努力把论坛打造成受众面广泛、影响力持久、显示度突出，既有政府权威支持，又不乏媒体专业视角的“三农”品牌论坛。本次上农论坛是我社与浦东新区农业农村委员会的第二次联手合作。今天，我们又一次聚集在一起，结合浦东的探索经验和实践，聚焦农业产业化联合体的主题，再次进行智慧的碰撞，以求进一步放大联合体溢出效应，助推产业兴旺目标的实现。
实施乡村振兴，产业兴旺是关键。我们期待，通过专家思想智慧的分享、浦东实践经验的展示，能够为我们提供更多经验和思考；同时，我们也相信，通过上农论坛平台价值的发挥，引发更多关注者以产业兴旺为目标，以深度共享为手段，通过多渠道齐力合作，实现产业突破性跃进，同创共赢美好未来。

孟祥丽：携手京东冷链 共创生鲜未来

（上接B3版）从2016年开始，我们和一些地方政府来共同打造中国的特产馆，到现在为止，我们也开了几百家的特产馆，取得了不错的销量。
同时响应政府的号召，针对一些贫困的区县，我们开了一些扶贫馆。“中国扶贫馆”是按照“落实中央要求、体现地方特色、发挥企业优势、坚持市场化动作、实现互利共赢”的基本原则，运用政府采购政策鼓励动员地方各级预算单位通过优先采购、预留采购份额的方式，采购地方对口帮扶、对口支援、对口协作地区及本地区的农副产品。利用“互联网+服务”，技术支持，产品上行，借助双方优质资源，提供地方企业电商化能力，构建当地企业、农户的“造血”机能，源源不断的持续创收。
这方面我们有些成功案例，2018年4月底云南丽江永胜大蒜严重滞销，云南当地特产馆第一时间投入到脱销工作中，在京东物流的支持下成立临时分拣仓，共采+销大蒜近150吨，并连同当地商会预订1000吨，约三周左右时间滞销情况得到缓解
2018年11月京东与中国投资有限责任公司签署战略合作协议，针对中投定点

帮扶的国家级重点贫困县（静宁、会宁、施秉、循化）进行扶贫帮扶，由中投集团背书并开设贫困地区京东扶贫馆（京东静宁扶贫馆、会宁扶贫馆、施秉扶贫馆、循化扶贫馆），中投集团做定点扶贫采购，并发动工会、员工等渠道助力销售，扶贫销售单月突破千万大关。开创了平台+企业+产品新的扶贫销售模式。
刚才分享的是围绕着商流，接下来我重点讲一下物流。京东冷链我们是在2014年基于京东商城开始自建B2C的一个物流体系，2018年底我们开始延伸到B2B的一个服务领域，到2019年经过两年多的发展，我们现在已经打造出了F2B2C的一站式冷链服务平台。
我们的冷藏都是多温区，有深冷、恒温、冷藏、冷冻，还有常温，会满足客户多温区的需求。我们还有零担的运输网络，2019年开始我们开始建这张零担运输网络，到现在为止我们的服务网络已经能覆盖30个省，揽收和派送的城市达到200多个，可以说这是我们现在全国零担服务网络最广的一张网络。
还有冷链TC（transfer center），



我们叫“到仓服务”，提供一地收货全国发货，专业入仓的物流服务，一站式解决送仓难题。这个是我们基于自营供应商的仓到仓的服务，我们内部叫冷链体系，通过我们自己内部有绿色交互绿色通道，快速交仓的这种增值服务，能满足一些商家的服务体验。这个是我们城配网络刚才提到的零担网络。有零担这样的网络以后，就给揽派提供了一个非常好的服务基础。我现在以华东为例，我们日揽派的车次达到300车次，这个就为城配奠定了一个良好的基础。目前，我们服务的餐饮像棒约翰、外婆家、永和大王、每日优鲜等，都有了好的共配基础。

申强：建设现代化农业生态圈和农产品供应链

（上接B3版）我们认为在发挥我们销售端优势的情况下，我们是可以推动一个有效的农业生态来形成，这是我们的一个理解，尤其是在服务方面，我们把自己定位在生鲜电商，是服务于我们农业的上游的生产方——农业的供给侧，那么我们要起到一个服务者，甚至在某些情况下起到一个组织者的一个决策作用。
我们发现中国的农业科技成果的转化率和其他国家相比仍有差距，尽管我们的农业的生产的总体的体量已经是世界领先，尤其在蔬菜和水果这种领域，但是我们实际的科技含量，我们科技成果的转化的比例，根据统计来看，我们跟发达国家还是有差距的。叮咚研究院准备在这个领域有所作为。
叮咚对于农业供给侧上游的服务，我感觉像播种。其实在两年前或者一年半以前，我们要给供给侧要提供怎么样的服务，或者说有这么样的拉动作用，叮咚是没有资格去讲这个的。因为当时我们的体量还不够大，

给大家简单分享一下，我们实际上在2017年只有不到4000万的销售收入，2018年也只有7个亿，2019年终于增长到50多个亿，那么今年我们的目标会有将近200亿的一个销售收入。
那么在这样一个销售的拉动下，我们才觉得自己能够有一定的实力去帮助或者服务于供给侧的升级和发展。
首先，我们的自有示范基地运营也是接下来我们要着力做的一件事，尤其是在我们的总部——浦东，以及上海周边，我们逐渐会有一些自运营的示范基地。那么以作为一个出发点，我们会带动这种进取型的农业人才的一个培育体系，示范基地它除了示范作用，还有一个教育培训功能，培养我们供应商的一些人才，同时还会带动一些农业科技成果的一些转化，从信息化、育种、肥料以及包括还有一些自动化的一个装备等等方面，让更多科技化成果参与到农业生产中来。那么再往上方就是我们现有的基地，现有的我们的供应商，我们也希望逐渐的去导入我们自有的GAP体系、优质农业实践体



系，和相关认证，形成我们认证合作基地的一个集群。
同时我们叮咚也会努力的去来发挥出我们自己的未来的资金的优势，也就帮助能够在供应链金融这个领域有所作为。
叮咚的使命让美好的食材像自来水一样触手可得，普惠万众。万众不仅仅是消费者，而且还包括我们农业的生产者。叮咚诞生于浦东，也成长于浦东，走向全国，甚至将来会走向世界。那么在这个过程中，我们也想从浦东出发，能把我们对农业上游对供给侧的一个贡献一点点做起来。

王佳菲：争当带动农民致富的领头羊

（上接B3版）其次是经营模式，联合体以“清美鲜食”社区连锁门店+清美集团农产品加工模式为主，清美生鲜门店设立“清美集团浦东地产农产品专柜”，联合体严格按照标准统一和5个统一（即种源统一、质量统一、管理统一、收购统一和肥料统一）进行具体实施，确保蔬菜品质统一。
再看一下分配机制，我们建立订单农业机制，稳定销售收益，通过订立具有法律效力的购销合同，明确权利义务，建立稳定的购销关系；我们通过土地流转实现规模化种植生产，农户依靠土地流转的收益保持在2000元/亩的收益；我们实行利益二次分配，对销售排名靠前品质优良的种植农户企业逐步提高订单农业的种植数量，并给予一定的奖励机制；我们实行就近就业，优先吸纳本地农民参与到企业生产种植门店运营的环节，增加我们农户的一个收入。
目前清美订单农业对接的合作社、家庭农场数量17家，涉及浦东新区7个

镇，采购蔬菜69个品种，2019年蔬菜年采购11546.5吨，平均日订单采购31.64吨。
在蔬菜产业联合体的发展中，我们还采用了一些风险防范举措。首先是增强龙头企业的带动能力，积极推进农产品标准化管理和可追溯管理，对农产品统一采购、加工、包装和品牌化销售，不断拓宽农产品的销售渠道；第二是完善多种紧密联结机制，签订合同，约定各自的权利和义务及成长制度，并通过完善订单保底收购二次分配等利益分配机制，有效促进经营主体从分散经营走向紧密联合；第三是建立风险补偿机制。为了提高蔬菜产业联合体抵御风险的能力，公司购买了“保淡”蔬菜价格保险。
最后和大家分享加入农业产业化联合体的影响。首先就是龙头企业建立了自己的生产基地，获得了可靠的原料基地，家庭农场的土地经营实现节本增效，合作社作业收入有明显提高；其次是实现了降低生产成本，降低经营风



险，优化资源配置，提高经营效益的目标；第三是分工合作。企业专注于销售研发，农户专注于专心种植，确保了农产品质量。
清美在加入蔬菜产业联合体之前，有分散经营，农产品附加值较低，竞争力不足，农产品不能有效和市场衔接，生产技术落后，零散种植等问题，我们加入蔬菜联合体以后，就实现了一个规模化的生产，包括统一加工，增加农产品的附加值。我们也能够适应市场变化，引进高端技术来提高我们农产品的一些品质和效益。