

新消费模式下,农业经营主体的联合与创新

嘉 宾:

宋海宏
上海市农业农村委员会
市场与信息化处处长

黄晶
天天果园总经理助理

郭辉
微笑草帽乡村发展集团创始人

何明芳
上海桃咏桃业专业合作社理事长

龚杰
上海兵乓响农副产品配送
股份有限公司副总经理

主持人:首先请台上五位嘉宾用3个词语或短语,来形容一下你们眼中的农业产业化联合体可以有哪些作为,或者说可以为农业发展带来哪些机会?

宋海宏:我的理解是凝聚优势,互补共赢,希望农业产业化联合体能成为本市乡村产业兴旺的重要力量。

黄晶:我特别有感触的是4个字,产销协同。对于所有的农产品来讲,速度为王,谁能够产销协同,谁就能够获得最大的收益。

郭辉:我觉得产业联合体的关键词应该是机制、系统、品牌和综合运营,这几个方面去发力。

何明芳:我感觉我们产业联合体最大的优势是专业的人士做专业的事。我们抱团取暖,合作共赢。

龚杰:有三个关键词,一个是增,一个是减,还有一个是合。增当然是农民的收入,农业的增效,农产品竞争力的增强。减是减少生产成本,减少环节。合是通过农户、合作社、企业、政府等几个方面的合力去做这件事情,使农业产业化新结构得到真正的落地。

主持人:浦东农业产业化联合体的打造,最终将彻底改变“提篮小卖”的散户打市场模式,那随着这项工作的有序推进,对于联合主体的扶持上,有没有一些新的政策倾向或者策略?

宋海宏:农业产业化联合体这个概念提出来已经三年多了,但是从农业的生产实践这个角度来讲,它还是一个新生事物。浦东新区在农业产业化联合体的构建上,应该说走在全市的前列,也是在全国的前列。现在我们也正在研究出台一些针对性更加强的,能激发我们的新型农业经营主体自愿联合、主动联合的一些政策措施。我们现在对新型农业经营主体,都有相对应的一些政策扶持的措施,但是这个只是针对联合体内部的这些经营主体。在联合体这个层面上,我们可能还要继续进一步的把我们一些区县在构建联合体方面的经验进行总结提炼,形成针对联合体的一些政策扶持措施。

主持人:我们做农业产业化联合体,不仅要我们的产品做得更好,也是希望让它卖得更好,那么各位觉得在农业产业化联合体的模式成型了以后,成规模了以后,它在于我们的销售上会有哪些具体的帮助?大家对这个问题怎么看?

宋海宏:我觉得农业产业化联合体形

成以后,对于我们农产品销售难的问题一定会大大缓解。我把它总结成三大优势,市场优势是第一位的。具体来说,在供应链的成本上会大幅降低,供应链也会更稳定。第二个是品牌的影响力会凸显。联合体成立后,联合体各个成员都会按照标准化的生产加工去做,对产品的稳定起到保证作用。第三,产品的竞争力会更强。除了产品品质好之外,实际上价格是一个非常重要的因素,有没有竞争力跟价格的高低是密切相关的,那么价格能不能降就取决于成本。而联合体成立以后,成本会大幅下降,比如说原料的采购、投入品的采购、总体的营销成本都会下降。所以我觉得联合体成立后,滞销难题会大大缓解。

何明芳:像我们在一线的农业种植过程中,还是会出现跟风种植的情况。这样就会出现几万亩的地全部种了单一的品种的情况。在我们联合体成立后,等于是把这个风险分散了。现在种植水蜜桃,会从5月份提前种早熟品种,然后一直能够种到11月底,拉长它的成熟期,这样在价格方面,就有一个平稳的过渡,确保农民增收。还有一个是去年我们开始做的保鲜问题,在我们去年做的试验中可以存放一个月,并且保证品质。所以现在这个问题能够解决的话,也可以增加农民收入,甚至可以翻倍增加。

龚杰:兵乓响是一个综合性的农副产品的配送企业,我们通过自有的销售渠道以销定产,更加精准地在联合体的成员单位实施订单农业的生产。原联合体成员单位自有的销售渠道,我们可以同时进行品牌建设和体系建设,来提升地产农产品的附加值。在资源的配置上,我们优化配置,降低生产成本,减少损耗成本。同时,我们也有能力把一些过剩的农产品进行深加工的包装,增加农产品的附加值,再拓宽市场的需求渠道,这样农民得到的收益会更多,也能有效缓解销售难的问题。

主持人:我想问一下黄女士,在电商眼里,什么样的联合体或者说什么样的农业经营主体更符合你们的要求,更能受到你们的青睐?

黄晶:对于电商来讲,有几件事情是绕不过去的。第一个是价格的稳定,第二是品质的稳定,要把非标品变成标品。稳定两个字非常的重要,我们在选择联合体进行合作时,希望他们能够做到稳定,品质要稳定,供应量要稳定,而且控价系统要稳定。除了稳定,我们希望联合体还能够做到差异化。其实对于电商来讲,我们会特

别地担心同质化,我们需要有差异化的供应商,而这样的事情必须由联合体才能做到。如果是有差异化,然后能够实现稳定的一些联合体不停地出现,这对于我们电商来讲是很好的消息。

主持人:我们前面的问题是更加聚焦在联合会上,但其实农业产业化联合体它还有一个很大的背景,就是乡村振兴,乡村振兴是一项系统工程,所以接下来这个问题想问一下郭总,微笑草帽的“乡村振兴生态链产业园”去年在闵行落地,能否向我们简单介绍一下目前产业生态链的结构模型?

郭辉:微笑草帽自创立以来,一直是致力于乡村振兴。在乡村振兴战略推出过以后,尤其是县域经济,作为乡村振兴的实施主体,它的需求是非常多元多维的。基于多元的需求和信息的不对称,我们这些年就把为农业农村领域服务的诸多主体形成一个聚合,聚合之后实现自己的IP,这个IP能对互相链接提供一种系统的综合的服务。乡村振兴,不仅要做好一些项目,更重要的是要达到上海四大品牌之一的服务品牌,要打造服务高地。这五六年间,我们在全国做了很多论坛活动,也聚合了诸多的资源,最终形成了我们现在的乡村振兴生态链产业园。其实是打造一个乡村振兴的生态系统,这个系统让线上有聚合,让线下在物理办公空间上也有一个聚合,打造一个我们立足于大上海一个服务的高地。

【观众提问】

现场观众:天天果园目前主要营销的是进口水果,那在促进新区农业产业化联合体建设的背景下,平台将通过什么举措带动地产农产品销售市场?

黄晶:对于天天果园来讲,我们很早在2009年成立的时候是做进口水果的,做的国产的水果并不多,当时也是因为受制于标准化的影响,但现在国产的水果做得越来越多了,在占比里面已经从5%上升到接近50%。第二,我想说在国产水果的生产线上,我们会通过技术检测,进行分级化的销售,这样就能让更高品质的水果卖出更多的钱,让农户有更高的收益。天天果园不是一个全品类都很厉害的企业,但它非常的专业,尤其是在水果方面,在水果的品牌营销推广以及定价打造方面,我们是非常强的。我们特别希望接下来能够把这样的一些经验,把我们的想法、创意、思路都能跟上海一些优秀的地产农产品结合。最后说一句,我们会优先采购来自于联合体的

商品。

现场观众:我想请问一下何明芳理事长,当前在水蜜桃生产过程中,你是如何做到品控以及产销?未来桃咏合作联社将怎样与当地的农户对接,未来的发展模式是怎么样的?

何明芳:我们桃咏合作联社也是刚刚成立,之前我们到了采收的季节,也会面临来不及采的问题,所以从前年开始,我就逐步把老桃树改进,把产品的成熟期拉长到11月底。同时,我把我们桃子主产的品种跟社员的分开,比如我们现在新风蜜露的种植面积在逐步减少,增加其他好品种。对我签约的农户,我每年会引导他们怎么种,种植出来的品质符合我的标准的,全部收购。然后,我们现在是做了一个体验区,是根据客户需求做的。一个是要安全,我们的果园全部会经过臭氧消毒。第二是满足客户体验的需求,我们现在是一个有50多个品种的综合型的瓜果园,全年一年四季都能采摘。所以,我们现在是门店+基地+电商这样的模式,全方位地服务市民,也能增加农民收入。

主持人:有一些散户也有些地,种植规模不大,但他们也想连接联合体提高产量、提升品质,请问如何可以连接联合体?

宋海宏:首先我觉得从我们的专业大户、家庭农场、合作社这个角度来讲,思想上,要有所解放、有所提升。联合体这种抱团式的发展一定是必然的,早一点觉悟就早一点成功。第二个就是在利益分配上面,农户们可能要做一些让步,在参加了联合体以后,要遵守章程里的条款。

郭辉:我觉得产业联合体是一个必然的趋势,因为农业、农村的要素资源太散,必须要走向联合。我觉得让农户参与到联合体的积极性无外乎就两方面,在市场端让种植业者变简单,在政府端向农户倾斜,给予相应的扶持和支持。

黄晶:国外联合体在实战中会发生两件事,一件事是透明,数据的透明,就是在系统里能查到农户的所有情况,在分配利益的时候就是拿数据来说话的。第二件事是竞争,联合会会想办法让自己做得更好,吸引更多农户加入,也帮助农户获得更高的收益。

(本特刊文字根据现场录音整理,有删减。)

图片摄影:夏常青 杜洋域
文字整理:郁若辰 贺梦娇 王平