

多技术模式助力农业产业形态更新

首届中国(津南)绿色农业产业发展峰会侧记

□□

本报记者 韩啸

近日,由天津市津南区人民政府、佳沃集团共同举办的2019首届中国(津南)绿色农业发展峰会在津南区落下帷幕。此次峰会中,天津市政府机构代表、农业经营主体、电商代表、学界及媒体人士共聚一堂,以津南区“绿色农业发展”为切入点,就生态农业、农业产业园建设、农产品上行等热点议题进行了深入讨论,峰会取得了良好的效果。

津南区位于天津市东南部,在京津冀协同发展的浪潮中,津南区充分把握打造绿色生态屏障的历史机遇,积极推进农业的绿色、可持续发展,和一二三产业的深度融合。

在此次峰会上,佳沃集团打造的津南区葛沽现代农业产业示范园正式宣布启动。该项目集农业、产业、文旅、科研为一体,是津南区与佳沃集团在田园综合体区域开发建设中开展全面合作的成果。双方将依托佳沃集团“农业一制造业一服务业”融合发展的大平台,多维度打造维护农业生态、承载农业文化、推动农业产业跨越式增长的农业产业平台。

除了充分挖掘生态优势,构建“多技术模式共同参与和可持续发展”的产业链和产业形态成为各方参会人士关注的焦点。佳沃集团董事长汤捷表示,中国的农业产业发展需要通过多种技术形态,在多个领域齐头并进,万物互联、人工智能、大数据、区块链、卫星遥感以及冷链保鲜技术的广泛应用,将会触动整个农业产业的现代化。

作为新技术模式的代表之一,农产品电商近些年来在推动农产品上行、改善传统农业产业生态的作用日益凸显。此次峰会承办方之一的亿邦动力网,是国内最大的电商媒体及综合服务商之一,其会员企业果乐乐、村村乐等三农电商企业的负责人也借助峰会契机,深入交流了目前农产品电商的创新模式及发展现状。

果乐乐创始人CEO陈胜伟告诉记者,经历了前几年的摸索,果乐乐已经逐渐成长为中国发展最快的水果B2B供应链电商平台之一,目前公司已完成千万美元级B轮融资,业务覆盖北京、天津、上海、杭州、广州等地的8000多家商户,水果日交易量200-300吨,日交易额100-150万元,并且在北京和上海率先实现规模化盈利。

陈胜伟说,针对社区拼团等“新零售”模式,一家生鲜电商企业很难在面对B2B业务、社区门店、社群管理、线上商城等多重商业维度时做到面面俱到,目前果乐乐已经逐渐关闭线下门店,具体业务以同城水果及农产品配送的同城B2B业务,以及打造连通产地和社区的产业水果和农产品基地供应链为主,果乐乐正逐渐成为符合现代零售需求的生鲜农货供应链企业。例如充分解决冷链运输和产地仓储等问题,通过对社群需求的收集、分析,让“预售”成为可能,并由此对产地农产品生产提出标准化建议。这样,就可以通过“社区拼团”的架构,既帮助产地生产者、传统经销商直达城市社区的消费者,又可以将需求端的声音传递到生产端,对生鲜农货的包装、规格、品质等产品要素进行标准化提升,有效解决目前我国农业生产面临着集中化程度低等难题。

除了“新零售”层面带来的变革,以“村村乐”为代表的渠道下沉的模式更加直接。在面对一二三产业融合、社会资源普遍下沉的背景下,村村乐将“人”作为带动农村发展的关键。CEO胡伟说:“我们就是要让每个村里都有‘能人’来对接外部资源,帮老百姓买卖产品、产业项目对接、宣传推广等”。

9年前,村村乐应一家彩电企业的诉求在农村搞市场调研并开拓市场,村村乐通过一位会员达成了企业的需求,这也成就了村村乐的第一单“刷墙业务”。胡伟说:“我们从海南开始,刷到东北、新疆、西藏,在后台看执行数据的时候,密密麻麻的都是村村乐刷的墙。后来发现了一点,农民或者是县乡村这个渠道是一个需要共享的渠道,各个企业、各种资源在下乡过程中,它需要很多的帮手,一个独立的企业去打打造一个独立的渠道接触到这些农民是很难的,因而各路厂商企业与我们合作,村村乐逐步成为县乡村整合营销的一个基础设施。”

什么样的人会成为“村村乐”选中的“能人”呢?包括村“两委”干部成员、在编工作人员、农业技术人员以及乡村文化艺人等在地方较有影响力的人,村村乐一方面给这些“能人”们提供展示能力的平台,另一方面也成为了助力农村农产品上行、宣传乡村文旅产品的重要出口。据了解,目前“村村乐”的会员已经覆盖全国50%的行政村,注册用户数量达到1200万。



宁夏充足的阳光为晾晒枸杞提供了有利条件。

立,找工作屡屡碰壁,现在可以坐着进行分拣,每个月能有2500元的工资,忙的时候还有加班费,对生活和工作很满足。

“拼团购”让枸杞爆单了

早早创业的王廷金在大学毕业后的第一年遇到了危机:经营上出了问题,搭上以前所有的盈利,还亏20多万元,濒临破产,那段时间压力巨大,考虑过彻底放弃,好在他顶住压力,与龙学飞正式成为合作伙伴,同时还一起收购了银川当地一整套加工厂房和包装生产线。在重新整合了团队和供应链之后,所有人都在等待一个机会。

2016年4月,新电商平台拼多多快速成长,他们抱着试试看的心态在拼多多上开了第一家店。

王廷金团队一位老员工回忆说:“上线第一天销售300多单,第二天1000多单,我们都很惊讶,接下来每天都是两三千单,这条路,我们算是走对了!”

2018年9月,磨合了两年的团队已经非常成熟,做了充分的素材准备和产品定位后,新店铺于10月初正式上线。“到‘双十一’就起量了,此后销售量就再也没过不来过,一直保持滋补类目前列。”王廷金说,“最普通的时候也能保持每天8000单以上,达到1万单很正常,我们和平台一起成长。”

在8月18日的“枸杞万人团”上线后,2万单当天售罄。2018年,王廷金和团队一共销售了2200吨红枸杞和400吨黑枸杞,共计实现销售额8000万元,线上销售占到一半。2019年上半年,公司已实现了

让年轻人成为“枸杞控”

稳居平台滋补类目前列,并没有让王廷金和他的团队自满,他们经常更认真地分析客户群体,研究销售规律。

王廷金分析,目前云贵川等地的发货量正在不断增加,这说明宁夏的枸杞正在走向全国大市场。

7月23日,国内权威数据公司QuestMobile发布中国移动互联网半年报。报告认为,下沉市场已经成为2019年中国移动互联网最重要的战场,三四线城市用户始终保持较高增速,而与此同时,在可支配收入及消费支出上,农村居民增长速度均高于城镇居民,农村居民消费潜力可期。

“更让我们惊讶的是,以前认为枸杞是中老年人的‘专利’,但在我们的客户群体中,25岁到40岁的年轻人购买比例非常大,已超过半数。”王廷金说。

王廷金的销售数据也从官方渠道得到了佐证。人民日报新媒体中心5月29日发布了《中国青年发展报告》披露,从消费行为数据上看,“拼团购”目前已成为当代青年在这一类型网购行为中的首选。

“年轻人追求性价比,也注意养生和新玩法。”王廷金说,“除了泡水喝,果蔬汁也可以加入枸杞,甚至有黑枸杞冰激凌,他们现在把枸杞养生当成了一种时尚消费”。

■ 新电商 新农人

生长在贵州黔东南的王廷金是个90后,在宁夏银川市北方民族大学读书期间,开始与枸杞结缘,2012年注册成立了公司,通过线上销售枸杞,如今每天能达到一万单,2018年销售额达8000万元——

王廷金:爱上枸杞的90后

□□

本报记者 韩啸 文/图

7月的大西北,阳光充足。贵州黔东南小伙王廷金早就熟悉了宁夏贺兰山的炙热。这个90后的苗族小伙儿已经在枸杞行业“混迹”多年,他在电商平台上的枸杞旗舰店也稳居滋补类目前列。

“现在枸杞不仅在云贵川等地发货量越来越大,而且也不再是中老年人的‘专利’,很多年轻人已经把养生的枸杞变成时尚消费,在平台强大的推爆款能力加持下,小小的宁夏枸杞正走向全国消费者。”王廷金认真地分析着枸杞的消费走向。在他身后,由社交电商描绘的枸杞产业新图景正在为传统产业注入活力。

互联网上的“枸杞创业”

皮肤黝黑、眼睛炯炯有神的王廷金操着南方口音,他所管理的公司,2018年销售额高达8000万元。他笑称:“自从做了电商,90后活生生长成了80后,小哥哥变成了胖大叔。”

高考之后填报志愿,王廷金选择了北方民族大学,“我以为学校在北京,没想到是在宁夏,宁夏在哪里?专门去看了地图才找到,可见我们当时有多么闭塞。”

王廷金揣着舅舅给的几千块钱,一个人来到了银川,“如果真去了北京,现在可能就是程序员。”他未曾想到的是,宁夏让他和枸杞结缘,而舅舅塞给他的钱,是他最后一次从家里要钱,他要自立。

“学校里2万名学生90%都是外地人,过年都带枸杞回家,体量很大,于是就在学校

摆地摊卖枸杞。”王廷金回忆起自己第一次做生意的情形,零下十几度站一天,整个身体都是僵的。

但是他还是认准了枸杞,并展现出了“可怕”的认真态度和敏锐的洞察力。

“很多商贩千里迢迢来宁夏买枸杞,却找不到靠谱的途径,花大价钱也未必买到正宗的。刚好我学计算机专业,大一闲暇时利用专业知识开设了第一个专注枸杞的论坛——《中国枸杞论坛》。”王廷金非常自豪。

2012年全国风靡黑枸杞,王廷金去各个产地认真考察之后发表了很多有关体积、口感等鉴别文章和视频。“后来关于黑枸杞的大中小果区分、杂质比例等国家标准和我当时写的文章基本都是吻合的”,王廷金仍然觉得有些不可思议,“很多人找我们来买枸杞,这就倒逼我们先后做起了枸杞批发和网络销售。”

王廷金的公司也在这一年注册成立,在很长时间内,为大型连锁超市和中药饮片厂供货成为公司主要的销售收入来源。

带动种植户脱贫致富

在宁夏做枸杞生意的商家有很多,但王廷金团队显然是其中的佼佼者,长期稳定的需求量让他们将更多的注意力放在品质上,倒逼种植户不断提高种植技术。

作为枸杞的发源地和核心产区,中宁县同时也是全国枸杞产业基础好、生产要素全、品牌优势突出的核心产区。6-11月枸杞果实陆续红熟,要分批采收,并迅速将鲜果摊开晾晒。

“四斤鲜果出一斤枸杞干,因此枸杞干的亩产只有400公斤左右。我们会和种枸杞的村子按照行情谈好价格,全村包销。”王廷金的合伙人之一、公司采购负责人龙学飞说。这位毕业于华东理工大学、在上海生活了整整十年的采购负责人是地道的中宁县人,这段时间他跑遍了中宁县的田间地头。

龙学飞表示,公司对品控非常严,农民必须对每棵枸杞树都认真打理,否则卖不上好价钱,这就倒逼种植户用最优化的方案去种植,无形中提高了产品品质。“中宁县有30多万人,一半和枸杞有关,5万人是主业,10万人是相关产业,甚至会出现10万大军摘枸杞的壮观场面,采摘也是普通农民增收的重要途径。”

一位采摘工透露,摘一斤鲜枸杞的工钱大约在1.5元左右,熟练的人一天能赚80到100元,一个采摘期能有1万元左右的收入。

随着销售量攀升,位于银川的包装工厂也显得日益拥挤和缺人手,熟练的工人被视为宝贵财富。

今年40多岁、脚部有残疾的分拣工马大姐说,自己因为脚上有残疾不能长时间站



农民将采摘的枸杞送去晾晒加工。
资料图

■ 地方实践

江西安远县打造电商扶贫农产品供应链体系

把种植点连成线 把贫困户“合”起来

“最高能卖四块多,电商平台保底两块五一斤。”日前,在江西省安远县凤山乡东河村紫山药基地,通过种植紫山药脱贫致富的高金燕开心地说,自己今年种了6亩紫山药,目前已进入采收季,又是一个丰收年。

近年来,赣粤边陲小城安远县把发展电子商务作为产业转型和脱贫攻坚的战略性新兴产业,立足资源禀赋和产业优势,成功走出了一条“互联网+”的造血式扶贫新路。截至2018年底,该县电商交易额突破18亿元,快递单量突破1500万单。紫山药、红蜜薯、百香果等“短平快”的“网红”农产品热销全国。

安远县电子商务办公室主任赖仁茂告诉记者,该县围绕打造电商扶贫农产品供应链体系这一主线,推进线上与线下融合,电商与产业发展、脱贫攻坚融合“两大融合”;建立县级组建电商扶贫合作联社、乡(镇)组建电商扶贫合作总社、村(居)组建电商扶贫产业合作社“三级联动方式”;实现“电商企业+电商扶贫合作社+电商扶贫基地+贫困户”“四位一体”发展,成功走出了一条“互联网+”的造血式扶贫新路。该县荣获全国电子商务进农

村综合示范县、江西县城电商十大领军县等荣誉。

据介绍,安远县将电商扶贫纳入全县“十大扶贫工程”,引导金融机构设立2000万元的“电商贷”,县财政每年安排电商扶贫专项发展资金400万元,用于支持电商扶贫产业规划、财税金融、人才引进等,并推出产业基地补助、快递补贴、贷款贴息等一系列电商扶持政策。

该县积极开展电商扶贫示范创建活动,精心组织电商扶贫节、电商扶贫产品全网推介会等系列活动,实现订单包销贫困户农产品5779万斤,包销金额达1.82亿元,特色产业因电商兴起来、贫困户因电商富起来、农村因电商活起来。

据了解,安远县投资20亿元建设占地486亩的安远县农产品电商产业园,集办公、住宿、仓储、物流、冷链、农产品展示为一体,招引各类电商企业、服务平台入园办公,形成创新创业的集聚地。县级组建电商扶贫合作联社和农民专业合作社联社,每个乡(镇)组建合作总社,每个贫困村组建电商扶贫专业合作社,形成三级联动体系。

目前,当地已建成顺丰、中通、圆通、申通等农产品快递分拨中心,开通城市直发专线26条;自上而下建设了1个县级仓储配送中心、18个乡镇物流服务站及167个村级物流服务站;发展县、乡、村三级“同城配送系统”,打通了电商进村的“最后一公里”,有效解决了电商物流成本高、配送时效慢等问题。

近年来,安远县共发展电商扶贫产业基地1.3万余亩,不仅提升了电商产品供应能力,还带动了3400余户贫困户实现户均增收3000元以上。同时,强化电商扶贫合作组织建设,建成县、乡、村三级电商扶贫合作社55个,将分散的资金、劳力、场地、技术、管理等进行优化组合,实现种植示范点连接成线、规模成片,拓宽了电商农产品供应链。

当地打破传统农户家庭小散生产模式和“提篮叫卖”方式,由过去的“生产什么卖什么、生产多少卖多少”模式向“消费者需要什么就生产什么、消费者需要多少就生产多少”的精准化模式转变,引导贫困户深入挖掘特色农产品的卖点,依托覆盖全县乡村的电商基础设施,通过在电商平台自主销售或电商

扶贫合作社上门收购等方式,把电商农产品销往全国各地。

针对贫困群众“单打独斗”发展电商产业规模产量小、应对风险能力差等实际情况,积极引导贫困群众通过土地入股、劳动力入股、资金入股等“抱团取暖”的模式,与电商企业、电商扶贫合作社形成利益联结体。

安远县将打造优质品牌作为推动电商扶贫长效化发展的“生命线”,建设本地农产品追溯和质量认证体系,并通过条形码或二维码溯源,完成产品从田头到发货完整原始数据,倒逼贫困户进行产品提质升级,大力生产绿色安全、附加值高的有机农产品。

与此同时,安远县将生态资源和浓郁的客家风情进行有机结合,倾力打造了九龙山贡茶、原味香菇、三鲜粉等60多个独具特色的“三百山”系列电商品牌,有效提升了农产品的品牌价值和市场竞争力,为增加贫困户收入提供了有效保障。

“电商改变了我们家的命运,种下的东西不愁卖,只要勤劳就能致富。”高金燕告诉笔者,对未来充满希望,致富的路子会越来越宽。

王剑



河北临城: 电商公共服务助“山货出山”

近年来,河北省临城县积极推进农村电商事业发展,加强县乡村三级物流体系建设,目前已建成1个县级农村电商公共服务中心、1个县级公共仓储物流配送中心、2个乡(镇)配送分中心,村级电商服务站实现全覆盖。图为8月25日,该县农村电商公共服务中心工作人员为电商销售的农产品拍照。

新华社记者 朱旭东 摄