

好果品卖到全国去

——河北省供销社合作社创办农产品电子交易平台纪实

本报记者 刘惠兰

金秋时节,河北的梨农、果农都笑开了颜,再也不用为跑销路、找市场发愁了。一种新型的现代交易方式平台正在全省迅速铺开:由河北省供销社合作社创办的农产品电子商务交易平台“农交汇”正式上线运营,免费为全省11个地市以及所辖县、乡镇的农产品提供电子交易服务。不论是专业合作社、农产品加工企业、农村经纪人还是种植大户,只要在该交易平台上注册成为会员,就可进行电子交易,行销全国市场。

中华全国供销合作总社副主任戴公兴仔细看了“农交汇”电子交易网运行情况时说,这是他看到的第一个真正能够实现交易的农产品规范网络平台。

皇冠梨找到了大市场

河北皇冠梨产地、深州市兵曹乡果品专业合作社社长胡胜旺高兴地告诉记者说,这皇冠梨刚刚上市,2个月不到,就已经通过“农交汇”的电子商务平台销售了700吨,销售额700多万元,销到了广东、福建等七八个省市。而往年这时,正是他们派出销售员满天飞、找销路、跑市场的时候。

“去年这时候,销售10吨都不到,而这700吨要卖出去,光坐车、住店、吃饭等成本花费也得70万至90万元。通过网上交易,不仅这笔成本大大减低,销路广、销得快、销量大了,还因为能够展示他们‘无公害’果品的品质,卖出了好价钱。”胡胜旺欣喜地告诉记者,今年的皇冠梨售价比去年高出了10%。今年,他计划要出库2000吨,他整个合作社的137户梨农、1100亩果园,今年要大增收了!

今秋,皇冠梨销售大爆发,只因搭乘了“农交汇”这个便捷的电子商务交易平

台。胡胜旺说,他的下一步计划是要迅速扩大规模,目前全县有10多万亩的皇冠梨资源,发展空间很大,他希望多带动一些农户,让更多的优质果品卖个好价钱。

可他也不无忧虑地告诉记者,由于去年的皇冠梨滞销,现在还有农户在砍树。“又脆又甜,还无公害,多好的梨呀,可就是信息不对称、无销路卖不出”,胡胜旺感叹。他希望这个电子交易平台再推进快一点。

破制约 农产品销售不再难

河北是名扬中外的鸭梨、雪花梨产区。可去年秋冬,一则河北万吨鸭梨积压卖不出去,梨农哭泣、砍树的事曾揪着人心。

而由于信息闭塞、渠道不畅,农产品卖难是很多地方农民的普遍难题。因此,常见到“县长卖梨”、“市长推销”等等当地政府为农民卖难排忧解难的报道。

在工业品电子商务发达的今天,农产品交易因为受保鲜、易损和质量标准界定难等制约,很难形成电子交易,因此到目前,真正能够实现交易的电子网络平台所见寥寥。

身处优质果品产区、优质粮油大省,曾作为农村商品流通主渠道的供销社如何发挥自身优势,在信息时代转变一社一店的传统业态,适应现代消费的需要,搭建网络销售平台,为农产品的生产者 and 城乡消费者实现“产销对接”,减少农产品入市的中间环节,降低交易成本、加快信息流、商品流、现金流,让生产者和消费者“两头都得实惠”,成为河北省供销社转变业态、改革创新的重点课题。

在经过充分调查、研发的基础上,河北省农产品电子交易中心成立,其电子交易

平台“农交汇”网(hbape.com)于今年6月24日上线试运行,能与从事网上经营的500万家网店主建立链接。截止到10月30日统计,在“农交汇”网络参与交易的全国客户已经达到了4856家。商家、农户、加工企业、农民专业合作社交易活跃。

目前,“农交汇”电子交易平台正通过河北省各级供销社,按每个地市入网200个注册会员的份额加紧组织推进。“有了这个电子交易平台,为河北农产品开辟了网上销售渠道,较好地解决农产品销售的信息不对称、质量难保证、资金常拖欠等问题,减少流通环节,降低流通费用。”河北省供销社合作社主任邓沛然如是说。

“农交汇”如何破除了农产品进行电子商务平台的制约,使其畅通无阻进入电子平台交易?河北省电子交易中心总经理刘玉楼介绍,该平台采用了“五大交易模式”:为订单农业和500万个网店主提供供货服务而设立了“网上批发”;为大宗农产品集中买卖而设立了“招标拍卖”;为引领农产品价格走势而设立了“现货即期交易”;为某一区域特色产品分包经营设立了“分中心交易”;为化肥、农药等农业生产资料厂家直销农业专业合作社而设立了“厂商分销”。还有八大配套服务:信息发布、资金结算、保证金监管、仓储物流、产品展销、交割服务、质量监测、融资服务等。

为了解决农产品保鲜、仓储及运输损耗,他们与产区具有保鲜及冷链运输能力的仓储及物流公司签约,成为他们的指定交收仓库,根据交易订单,可直发全国各地;为了保证农产品质量,监管公平交易,他们实行了“保证金”制度,签订合同后买卖双方均需向交易中心交纳交易额20%的保证金,电子交易中心作为第三方监管,双

方交易顺利完成,一周内立即退回各方。“科学、公平、合理,买卖双方皆大欢喜”,这是“农交汇”网络电子交易运营3个月来获得的反映。

迁西板栗 皇帝女儿不再愁嫁

“借助‘农交汇’网上批发中心,今年我经营的板栗,价钱好,销售快,且订单爆棚!一个山东德州的农产品经销公司,竟然带着20多个商家组团前来要求做迁西板栗的山东总代理,前几天,我们刚刚签订了合同”。迁西县尚禾谷板栗专业合作社社长冯学民喜不自胜地对记者说。

迁西板栗,是享誉已久的地域名牌,可是“皇帝的女儿”也愁嫁。去年,因信息不畅,渠道不通,老冯他们专业社的板栗也遭遇了“卖栗难”,派人四处跑销路找买家,几个月也卖不到三五吨。而今年登上了“农交汇”网,板栗上市一个多月,他已经通过网上批发销售了100多吨,不仅大大降低了成本,且价格提高了10%。

冯学民告诉记者,他的专业社是全县最大的板栗合作社,有13910户农民社员、20万亩无公害板栗,今年板栗出库量可达1500万吨。借助“农交汇”电子交易平台,可预测今年的销售收入会大幅提高。

他说,电子交易为他们打开了行销全国的大门,过去,是四处跑销路找买家,现在是买家上门找。目前有十几个省市的商家在催着交易。“如今,我‘皇帝的女儿’不愁嫁了!”冯学民难掩内心的喜悦。

河北省供销社合作社创办的农产品电子商务交易平台,破解了农产品流通环节的难题,真正使农产品跨越地域,卖向全国了。

海南琼中:

推动农民专业合作社建设

本报讯 记者何伟报道:“种植铁皮石斛收入高,我们今年1月份近1亩就卖11.5万元,照这样的价格,一亩5年下来至少也有50万元的收入。”海南琼中黎族苗族自治县红毛镇什寒村的铁皮石斛示范基地里,琼中红毛永康南药种植专业合作社社员李文笑着对记者说。

什寒村地处高海拔低气温的山区,是铁皮石斛的理想种植地,2011年5月,什寒村在琼中县委、县政府的支持下,在宝元堂南药种植有限公司的带动和指导下,利用其特殊的地理位置和气候特征,成立了“琼中红毛永康南药种植专业合作社”。

当年合作社首次种下的两亩铁皮石斛,今年1月份已有近1亩可以采摘,收入达11.5万元。如此高额的收入让社员们的发展铁皮石斛产业信心倍增,目前,该合作社正在筹备,准备扩建到10亩。

琼中红毛永康南药种植专业合作社是琼中发展产业而成立的合作社之一。作为农业大县的琼中,重视农民专业合作社的发展,将其作为一项促农增收的重要途径来抓。近几年,琼中农民专业合作社发展态势迅猛,目前已发展到197家,社员约3000人,注册资金达12514.75万元,涉及种植业、养殖业、纺织业、加工业、服务业、销售等。

据介绍,琼中在发展农民专业合作社时,遵循农民意愿,因地制宜,规范化管理,主要围绕传统、特色、优势和新型产业,由农民自发成立,村集体经济组织牵头、龙头企业带动和能人带动等类型,通过采用“合作社+农户”“龙头企业+合作社+农户”等多种运作模式进行生产经营管理,克服了家庭经营规模小、与市场脱节等不足,切实提高了合作社抵御市场风险的能力。农民专业合作社的发展不仅带动了农业经济的发展,也提高了山区农产品质量和市场竞争力,已成为琼中促进农业增效、农民增收的助推器。

福州茉莉花茶香飘四海

本报讯 榕城的秋天,硕果累累,又到一年茶叶飘香时。入夜,在福建省福州满堂香农业公司制茶车间内,工人们正熟练地给茉莉荷花、蹄花,鲜花经过精心养护,转入窈花拼茶。再通过现代化生产流水线将花与茶分离,烘焙窈制出芬芳清香,令人回味的“满堂香”茉莉花茶,销往全国各地,香飘四海。据悉,福州满堂香牌,是福建省著名商标,中国十大茉莉花茶品牌。由于公司是福州市茉莉花茶“金字招牌”和地理标志防伪使用单位,再以其出众的品质和口感,在北京、山东等地热卖,营业额增长20%以上。

在福州,有许多茉莉花茶企业像满堂香公司一样,以市场为导向,消费者为目的,不断增强企业自主创新能力,研制开发具有自主知识产权的技术,标准的产品,增加了市场竞争优势,满足了市场的需求,进一步扩大了市场份额。

福州茉莉花茶能评上“世界名茶”,除了依靠其独特的地理位置外,还得益于其传统的福州茉莉花茶制作技艺。据了解,目前,福州市四十岁以下的制作茉莉花茶的技师及传承人较缺乏,甚至出现断层。因此,从2010年开始,福州市连续举办了第二届福州茉莉花茶传统工艺传承大师暨茉莉花茶王赛,一共评出9位福州茉莉花茶工艺传承大师、16位福州茉莉花茶工艺传承人、12个茉莉花茶茶王、31个茉莉花茶金奖。从2010年开始,全市共有24家茉莉花茶企业获准使用“福州茉莉花茶地理标志产品”专用防伪标志使用权。

目前,福州市提出,力争到“十二五”末全市种植茉莉花面积3万亩,绿茶15万亩,实现茶叶综合产值30亿元。(陈其彬 张健胜)

江西万年——

科学养鱼 高产增收



江西万年县苏桥乡夹罗村村民刘小明发挥本地资源优势,创立了集水产苗种繁殖、成鱼养殖为一体的农业生态综合养殖企业。他们引进先进技术与人才,注重科学养殖,池塘养鱼单产从以前的500斤提高到现在1100斤。他们采取“公司+基地+农户”经营模式,带动1000余户发展养殖,养殖水面6000多亩,年养殖产量800吨,年收入近1000万元。

左图 10月28日,江西万年县苏桥乡鲲鹏渔业有限公司椒源养殖基地的养殖户在捕鱼,准备运往浙江市场。

右图 10月28日,员工捕到30斤重的大草鱼向人们展示。

徐声高摄影报道



如何让耕地“肥”起来

本报记者 乔金亮

耕地之于农产品,犹如母亲之于婴儿。长期的高投入、高产产出模式下超负荷运行,使得我国耕地质量下降。多位专家关注如何提高耕地质量管理,让累“瘦”的耕地“肥”起来。

质量状况不容乐观

中国农科院农业资源与区划所副所长徐明岗说,由于我国人多地少,耕地利用强度高,导致耕地质量退化严重,土壤贫瘠化、酸化、盐化、污染等问题使耕地质量退化面积在40%以上。同时,我国耕地质量整体偏低,中低产田占三分之二,不适用于农业生产的耕地约占四分之一。北京市农业局的数据显示,该市当前中低产田比例占到67%左右。整体看,我国农田基础地力贡献率平均为50%左右,比欧美发达国家低约20个百分点。

据统计,目前全国有机养分投入不足作物总养分投入的30%,较30年前下降20个百分点。固氮肥田作物面积不断减少,绿肥种植面积由1978年的1.8亿亩减少到目前的7680万亩。由于有机肥投入不足,造成土壤耕性变差,保肥保水性能减弱,耕地土壤基础肥力下降。全国耕地质量监测结果显示,东北黑土区耕地土壤有机质含量大幅下降。同时,南方土壤酸化、华北耕层变浅、西北耕地盐渍化等土壤退化问题日益突出。

此外,耕地污染问题也越来越引人关注。据统计,全国受污染耕地超过1.5亿

亩。“通常情况下,由地质背景和自然作用引起的土壤有害元素富集,其危害性要小于人为作用引起的土壤重金属污染。”中国地质大学地球科学与资源学院教授杨忠芳说,初步研究证实,局部地区耕地土壤中存在不同程度的有害元素复合污染问题,而且有害元素来源复杂,既有来自工农业生产的人为污染,也有地质体本身有害元素的高含量所致,还有自然作用引起的土壤有害元素次生富集。

高标准农田建设在加速

针对耕地质量存在的突出问题,近年来,我国对耕地质量建设投入不断加大。2012年,中央财政安排土壤有机质提升补贴项目资金8亿元,推广应用秸秆还田腐熟、绿肥种植、土壤改良地力培肥、豆科作物接种根瘤菌等技术,推广面积3700万亩。

目前,农业部在耕地质量管理的工作组织、技术标准和数据处理等方面已取得了初步进展。为了更好地掌握我国耕地地力状况,农业部已经完成了2400多个农业县的县级耕地地力调查与质量评价,基本摸清了我国耕地质量状况、耕地土壤质量退化的主要原因、中低产田分布及障碍因

素,并开发了县域耕地质量管理信息系统。不过,长期关注高标准农田建设的中国农业大学资源环境学院教授郝晋珉表示,我国耕地质量建设的标准应该因地制宜。“目前,我国的高标准农田建设标准仍然是十几年前的标准,这些标准相对于当前的农业生产需求而言明显偏低。比如上世纪90年代的东北地区中低产田治理,需要解决的一个突出问题是低温冷害导致玉米水分高、成熟不了,现在随着气候变暖、品种更新特别是烘干能力的提高,这已不再是问题。”

中低产田改造不单是提高当年产量,而是着眼于根本性的土壤改良,提高耕地质量,特别是要进行提高综合生产能力的建设。中国人民大学农业与农村发展学院副院长朱信凯认为,必须通过经济激励机制和行政措施,提高非农土地利用的集约程度,维持优质的农用耕地。加强耕地保护措施,包括土地整理、土地复垦和土地开发,对提高综合生产能力起到显著作用。

信息化助力综合管理

在中国科学院南京土壤所研究员李忠佩看来,耕地质量管理不仅包括中低产耕地的培育、高产耕地的保育以及退化耕地

的修复,还应通过科学安排耕地空间布局,合理优化耕地利用结构,同时构建覆盖全域的耕地质量等级变化监测体系,指导区域尺度耕地质量的综合管理。

“当前之急是尽快建立全国耕地质量管理基础信息平台。”全国农技推广服务中心首席专家彭世琪建议,应完善耕地质量监测点布局,建立国家耕地质量预警系统,实现国家对耕地质量动态的实时管理,并根据农业生产要求指导中低产田改造和高标准农田建设。她表示,随着农村经营管理体制、耕作制度、作物品种、种植结构等情况的变化,农业发展与耕地质量状况的动态关系将更紧密,建立健全耕地质量监测体系是国家耕地质量管理的长远战略。

据了解,长期以来,包括农业、国土、环保、农机和水利等不同部门都从各自的角度对提高耕地质量开展了大量的工作,但由于缺乏相应的部门间沟通与合作机制,导致有些数据不能及时共享,甚至造成重复研究。

针对此,中国环境科学研究院研究员曹云者提出,耕地质量建设需要多部门、多领域专家共同协作。建议针对我国耕地质量管理中亟须解决的关键方法与技术瓶颈,争取国家资金支持,开展多部门合作的重大专项研究。

新闻点击

桂粤签署粮食战略合作协议

广西将每年向广东提供40万吨以上商品粮

本报讯 记者周晓骏、通讯员原海明报道:日前,广西优质粮油产品推介暨桂粤粮油购销洽谈会首次在广州举行。两省区粮食局在会上签署了粮食战略合作协议,进一步加强粮食购销合作,巩固和发展长期稳定的粮食购销合作关系,今后广西每年将向广东粮食市场提供40万吨以上商品粮。

据悉,广东既是全国最大的粮食主销区,又是粮食市场化经营最活跃的省份。广西则是优质稻谷主产区,广西的优质稻越来越受到广东消费者的欢迎。此次粮油推介洽谈会是广西粮食部门落实《“十二五”粤桂战略合作框架协议》的具体行动,为两省区粮油企业搭建起交流合作的平台,让广西优质粮油尽快占领广东市场,促进全省粮油企业发展和农民增收。根据合作协议,今后两省区粮食部门将鼓励双方粮食企业通过资产整合,建立跨区域大型股份制粮食企业,开展粮食全产业链经营,大力发展粮食生产基地和购销贸易,鼓励和支持双方企业发展“订单粮食”,开展粮食购销、代购代销、物流等多领域合作,并积极开展粮油加工转化项目合作,双方发挥各自优势,联合建设粮油精深加工转化项目。此外,双方还约定将定期或不定期举办粮食交易会,通过搭建平台,为粮食企业开展粮食购销合作创造条件。在此次洽谈会上,12家粮油企业现场签订了粮油购销合同,签约成交粮油产品17.036万吨,成交额10.2亿多元。

本版编辑 邵红