

青岛寻求地产农副产品从田头到餐桌供应新通道——

# “田头农产品市场”开张

本报记者 刘成 通讯员 李纲

## 1 区域看点

推行“田头农产品市场”计划，在电商平台销售地产蔬菜、农副产品，山东即墨3000平方米的配货车间初具雏形，全程低温冷链物流正在计划实施，以确保蔬菜物流运输的即时性和保鲜力。

通过从田头到餐桌直销直供，能够减少中间环节，让消费者体验更便捷和多元化的消费方式。同时，这一模式还需要从品种、定价到物流、仓储等的供应体系支持。

日前，又有两家网上即墨振茂“田头农产品市场”在青岛国际高尔夫球俱乐部和海信地产某营销中心开业。在青岛市即墨区农业农村局支持和即墨区农村科技教育培训中心推动下，以本地农产品品牌“振茂”牵头的地产蔬菜、农副产品抱团试水电商销售新一轮扩张计划全面开启。

受新冠肺炎疫情影响，消费者“宅家”网购蔬菜需求大增，本地市场对地产蔬菜和畜禽农副产品的认可度也随之上升，这着实考验了地产蔬菜和畜禽产品的及时供应能力。在即墨，“田头农副产品市场”的开办，并不仅只满足于一段时期内的蔬菜和农副产品供应保障，经过“疫情实战”经验积累，创办者意在寻求从田头到餐桌的地产农副产品供应新通道。

### 让农产品“抢手”更让农民受益

疫情期间，自家西红柿成了市民的“抢手货”，这让即墨移风店镇前吕村隋光芹没有想到。今年，隋光芹种了3个温室大棚的西红柿。最初，他还在为疫情期间流通受阻、西红柿卖不掉发愁。然而，通过点对点网购套餐搭配销售，这一季的西红柿基本预售完了。重要的是，田头交易价由农户自己提出。目前，即墨区农业农村局与“振茂”品牌持有者青岛叶隆盛家庭农场，在农产品基本收购原则上达成共



“振茂”工作人员正在把准备出口的蔬菜装车发往青岛港。

(资料图片)

识，即在参考实时田头交易价浮动区间基础上，以相对较高值为准。这样，可以充分保障像隋光芹等农户的利益。

自疫情发生后，即墨区采取“抱团直销”方式通过电商销售地产蔬菜、农副产品，这种做法与较大型蔬菜基地直销社区相比有所不同。在即墨，蔬菜种植近万亩，其中不乏规模较小的蔬菜种植户，有的二三十亩，也有的七八十亩，甚至还有七八亩，他们种出的菜，收购渠道并不稳定，收购价浮动也大，容易成为危机中的“脆弱环节”。

“面对疫情，蔬菜和农副产品供应更容易受到损失的，也是他们这样的群体。”即墨区农业农村局从事农民教育的李建仁表示，“抱团直销”的目的，就是既要注重保障

消费者需求，及时提供安全、品质好的蔬菜，也要注重保护蔬菜种植户的利益不受损失。”

### “田头农产品市场”破解新问题

根据销量统计，“振茂”商城在疫情期间已售出约8万公斤蔬菜；仅“田头农产品市场”运营一天多，就售出3000公斤蔬菜。出于“非常时期”的特殊考虑，蔬菜套餐每份定制约在3公斤，是三口之家约5天至7天的用量，其他农产品定量排队供应，因而受到消费者欢迎。

疫情之下，地产蔬菜和农副产品能否找到销售环节的“危中之机”？事实上，“田头农产品市场”计划要顺利实

施，仍面对很多新问题。比如，生鲜物流配送链的建立。目前，3000平方米的配货车间已初具雏形，全程低温冷链物流正在按计划实施，以确保蔬菜物流运输的即时性和保鲜力；但核心问题还在于如何不断更新与田头交易价格的实时变动。“这关系到货品供应的可持续性、消费定价，也关系到蔬菜、畜禽种养户的直接收益。”应对之策是由农业主管部门支持下的蔬菜、农副产品“共享大数据”开发。农户通过小程序终端，完成田头交易价实时上报汇集，以公开透明方式完成对品种与价格的商定。

此外，从销售到生产的对接和协作也变得很重要。目前，在即墨区农业农村局的促成下，青岛叶隆盛家庭农场与即墨区域内26家蔬菜种植合作社、畜禽养殖合作社、家庭农场达成了初步合作协议，部分合作已经开始；这些合作社同时还负责带动周边小型种养户蔬菜、农副产品供应。

### “新路径”还需建立“新体系”

“振茂”蔬菜套餐在实时更新。“套餐定制也是有讲究的。要兼顾市民生活消费需求，也要看合作社和种植户的实际情况。今后，常态化还将推出更多类型的自选组合。比如，适合一户家庭2天至3天的量，除了蔬菜水果、禽蛋、肉类，还要搭配其他农副产品等。”青岛叶隆盛家庭农场负责人韩荣臻表示。

从近期的运营经验来看，从田头到餐桌的“互动”，很容易为市民所接受，新鲜、直观，可追溯，这些都是提升市民消费信任度的因素。“‘田头市场’灵活、可调配，这也符合合作社与小型蔬菜、畜禽种植户的实际需要。”即墨区农业农村局副局长张宪正表示。

“这是一种多层次、成体系的共同协作机制。”在张宪正看来，这是地产蔬菜、畜禽、农副产品销售新路径探索的开始，“这种机制的建立，需要生产者与营销者紧密结合，让专业生产者更专心于生产，把销售环节交给专业的营销团队，在尽可能少受市场价格变动影响前提下，实现利益共享。对消费者来说，通过从田头到餐桌直销直供，能够减少中间环节，又可体验便捷和多元化的消费方式。”

张宪正表示：“在‘田头农产品市场’的背后，还需要新的地产产品供应体系支持，从品种、定价、收购方式，到物流、仓储等；今后政府部门要加大对这种产销对接模式的培育和扶持力度。初步设想，如果能盘活本地区域内合作社和蔬菜种植、畜禽养殖、农副产品的再加工产品供应能力，将对农业产业结构调整带来积极的影响。”

这两天，位于浙江省金华市的步阳集团无人车间内，工作人员正抓紧调试5G智能化生产线。企业聚焦智能化改造、提升生产效率，离不开地方政策的精准扶持。

“受前期新冠肺炎疫情影响，订单同比下降了25%，但在政府帮扶下，这项投资9000万元的技术改造完成后，生产效率将提高三成，同时人工成本减少四分之一。”企业负责人介绍，现在每天的下单量同比增长10%到20%，后续订单将有效弥补前期缺口。

民营经济贡献了金华市65%以上的投资、70%以上的地区生产总值、80%以上的税收和劳动就业。受疫情影响，部分民营企业发展遇到困难。很多企业危中寻机，加快新旧动能转换。

4月22日，金华出台《关于加快建设民营经济强市的若干意见》，22条具体措施干货满满，明确将加大财政支持力度，2年内基本实现规上工业企业智能化和数字化改造，三年内要为企业减负500亿元以上。

金华市委书记陈龙表示，要聚焦产业提质，打造大平台，做强产业链，招引好项目；聚焦主体培育，联动推进“百企上市”“千企升规”“万企上云”；聚焦创新赋能，引导企业进一步加大研发投入；聚焦政策集成，帮助企业把经营成本降下来、发展空间拓出来；聚焦环境优化，让民营企业享受更贴心的政务服务。

强主体，释放民营经济根本活力。《意见》明确，建立行业龙头企业培育库，对入围“中国民营企业500强”的给予特别奖励和扶持。力争到2022年，培育年产值超亿元企业1000家，超百亿元企业10家。制订中小企业壮大提升计划，每年新增“小升规”企业200家以上，三年内规上工业企业达到5000家，各类主体规上企业达到9000家。

作为浙江挂锁行业龙头企业，梅花锁业20年如一日深耕主业。得益于新政出台，今年拿到企业所得税、土地使用税减免将达到293万元。”公司总经理郑燕丽表示，这些资金将用于大力发展数字化智能化建设，促进企业深入发展。

强产业，助推民营经济转型升级。《意见》提出，实施现代产业集群培育行动，开展重点产业精准招商，招引重大产业项目。未来3年，金华将培育市级“万亩千亿”产业平台10个以上。推动产业链补链延链、行业规范发展，加快培育4个千亿元、4个五百亿元和“N”个超百亿元产业集群。

欣旺达是国内首家锂电池研发制造上市企业，生产规模和市场占有率达到全国首位。日前，总投资52亿元的欣旺达锂电池项目在金华兰溪市签约落地，达产后年产值将超百亿元。

提升政府对企业的服务水平、构建新型政商关系，是促进民营经济健康发展的重要保障。《意见》指出，要按照国有与民营经济“一视同仁”原则，扩大民营经济投资领域，减少负面清单，全面清除不合理的限制和壁垒。

同时，金华将全面推行“标准地+承诺制+代办制”改革，实现一般企业投资项目开工前审批“最多跑一次”“最多100天”；建立常态化“理旧账”制度，依法依规妥善处理历史遗留的工业园区和企业用地、用房等问题，依法保护企业家个人合法财产，让企业“有恒产有恒心”。

## 建设长三角区域产城融合新区

# 上海湾区正在悄然崛起

本报记者 李治国

日前，上海湾区、大有国联控股有限公司、中国建筑第七工程局有限公司正式签约共建上海湾区科创中心现代数字港，项目总占地面积约3000亩、总投资300亿元、首期投资50亿元，该项目将开启湾区智慧城市建设新征程。

上海湾区研究制定的“湾区新政”同期出台。围绕生命健康、人工智能等战略性新兴产业的“上海湾区政策十条”，涉及引进高端科创人才、优化人才安居保障、鼓励总部经济发展、支持企业改制上市、鼓励科研平台建设等10项政策，让企业在享受市、区两级政策的同时，还能得到上海湾区的“保驾护航”。如在引进高端科创人才方面，政策明确，对上海湾区科创中心引进的杰出人才团队项目给予最高不超过1亿元资助；对引进的领军型创新创业团队项目给予最高不超过1000万元资助；对引进的创业领军人才项目给予最高不超过300万元资助。

开园一年来，上海湾区以打造现代化世界新湾区和建设长三角区域产城融合新区为目标，按下了湾区建设的“快进键”。依托上海在长三角和杭州湾的地理、经济、人才等优势，聚焦数字经济、5G技术、区块链、生命健康等产业，上海湾区先后引进了如清华创+·上海湾区学生创新创业基地、浙江清华长三角研究院湾区科创产业园、湾区智慧产业园、湾区公卫医学科创平台、湾区文创汇平台等，吸引600多家企业落户。实现税收1.55亿元，上海湾区正在悄然崛起。

上海湾区科创中心管委会主任、上海市金山区山阳镇党委书记孙引良表示：“我们将对标一流，通过5年到10年的不懈努力，打造一个现代化的产城融合滨海新区，力争成为上海建设具有全球影响力的科技创新中心的重要承载地，成为世界版图中经济和文化高度融合、具有一流综合竞争力的科创中心。”

此外，清华高端院金山创新产业转化基地、中国科技开发院(上海)创新基地、清华长三角全球科创推介中心、杨妈妈创新创业服务中心、北大金秋创新科技园华东总部等5个重量级合作平台也与上海湾区签约，并吸引高科技医疗器械研发中心、华医资本等14个项目落户湾区，为湾区打造世界一流科创中心注入新活力。

记者了解到，上海湾区聚焦区块链、数字经济、5G技术、互联网等战略新兴产业领域百余个项目，分5个分会场同期举行推介，评选出的优秀项目将根据新出台的“上海湾区政策十条”相关规定以扶持、补贴。

# 浙江金华：民营经济危中求机

聚焦产业提质、主体培育、创新赋能、环境优化

高起点规划 高质量发展 高效率营销

# 河北承德农业品牌影响力越来越大

本报记者 宋美倩 通讯员 刘建军

眼下正是河北承德食用菌生产黄金时期。在滦平县三道梁村的蕴香园生态农业有限公司生产车间中，一朵朵破壁而出的“菇蕾”长势喜人。正在指挥员工采收香菇的公司总经理高慧颖对记者说：“目前，产品出口虽然受新冠肺炎疫情影响，但每天生产香菇2吨到3吨，主要供应京津以及全国各大蔬菜批发市场，平均每天收益15万元左右。”

目前，承德农业受益于全市正在扎实推进的农业产业化。承德依托毗邻京津区位条件及天蓝、水清、地净生态优势，大力实施农业产业化建设，探索出了一条高起点规划、高质量发展、高效益营销的路径，农业产业走入良性循环。2019年，全市农业产业化经营率达71.2%，跃升为全省产业化经营率最高的设区市。

### 规划布局高起点

为了让农业发展少走弯路，承德市花费大量人力物力，邀请了高素质的农科院所助阵，通过深入调研和周密筹谋，结合全市的生态环境特点及地理气候等因素，将全市整个区域由北到南划分为坝上高原生态农牧区、浅山河谷高效农牧区、环都市农业区和深山沟谷现代林果产业区四大功能区。

按照功能分区明确发展方向和重

定了以中国北方最大食用菌基地为引领，以果品、肉类、中药材、蔬菜、马铃薯、奶牛等6个产业带为支撑的“一环六带”全域产业布局，集中抓好百万吨食用菌、百万亩中药花海、百万头优质肉牛、百万只优质肉羊、百万亩经济林“五个百万”基地及京北有机奶都、京北菜篮子基地、优质马铃薯产业基地等产业带建设，持续壮大特色优势产业规模。目前，全市打造了平泉食用菌、兴隆营子果品加工、滦平中药材及生物健康等农业产业集群。

### 产业发展上水平

发展农业产业化，科技发展水平和产业发展规模是体现产业层次的两大核心要素，相互依存缺一不可。在这个问题上，承德依托科研院所，建立科研创新基地，实施科技带动；同时依托农业产业化龙头企业，实施规模经营。

实施科技兴农战略，依托京承、津承农业协同创新联合体，全方位开展科技协同创新，强化技术集成示范推广。据统计，目前全市已建成12个省级现代农业产业技术创新团队承德综合试验站和36个试验示范基地，建立了一批农业科技成果转化、孵化基地，加速创新成果转化成现实生产力。

河北平泉市地处河北最北端的高寒区

难以成活，只有山杏种植比较适合。该市与北京林业大学开展合作，成立河北省平泉市北京林业大学北方实践基地，先后培育了近10个新品种，使农民种植效益提高了3倍到5倍。目前，平泉市山杏种植面积已超过70万亩，平均每年为平泉带来9.5亿元直接收益。

集中财力、物力实施龙头企业扶大扶强战略，将扶贫和扶贫资金打捆使用，将扶贫攻坚和乡村振兴通盘考虑，在扶持龙头企业做大做强中将广大农民群众，特别是建档立卡贫困户引入农业产业化经营链条。通过持续多年、近40亿元的资金投入，承德市农业龙头企业不断增加。截至目前，全市已有市级龙头企业达462家，省级龙头企业86家；2019年，神栗食品、中红三融、森源绿色食品等3家企业成功入选第六批农业产业化国家重点龙头企业。2019年市级以上龙头企业共实现销售总收入253亿元，其中43家企业销售收入超亿元，带动15万农户进入了农业产业化链条。

### 品牌经营上规模

让农产品大规模走向市场，承德市大力实施区域、企业、产品“三位一体”品牌战略，每年投入千万元财政资金，扶持区域和企业实施品牌经营。承德市专门注册了“承德山水”区域公用品牌，并通过京津冀协调联动的扶贫攻坚机制，召开各

种宣传推介会，扩大了这一公用品牌影响。目前，73家农业产业化企业和基地的423种产品被纳入了“承德山水”区域公用品牌平台。

通过这一系列的品牌经营，承德共涌现出平泉香菇、围场马铃薯、隆化肉牛、宽城板栗、兴隆山楂、承德县国光苹果、丰宁有机奶、滦平中药材等25个国家命名的区域农产品地理公用品牌，同时还诞生了露露、怡达、神栗等13件农产品中国驰名商标，364个农产品获得了绿色、有机、无公害认证。全市“一村一品”专业村达到1050个，占全市总村数的42%，全国“一村一品”示范村镇达13个，累计辐射带动农村贫困人口10万余人。

通过这种大规模品牌营销，“承德山水”区域公用品牌众多农产品在市场上的认可度和销售额均得到了有效提高，2019年全市仅食用菌、中药材、肉牛等三大特色农产品就创出产值101.7亿元，占农林牧渔业总产值的33.6%，其中仅注册半年的“承德山水”品牌旗下农产品在京津两地销售额就达4000多万元。

河北怡达食品集团有限公司就是一个通过科技创新和品牌营销成长起来的龙头企业。通过10年发展，公司从一家3500元起步的小型果脯厂，发展为拥有8家子公司、14家分厂、2000余家经销商的产业化龙头企业，拥有400余种产品，出口18个国家和地区。

本报记者 陈艳陶 珂