

企业当起月老,农民牵手超市

# 蔬菜24小时内从田间进菜篮

文/张汝树 片/姜文洁 通讯员 王继超

企业定时定点来收购,农民的蔬菜、水果足不出户就能售光,农民根据企业的需求量种植,不担心滞销。企业当月老,将农户和超市直接链接起来,24小时内蔬菜从菜地到菜篮,这就是临淄区实行的农超对接模式。农超对接模式减少了流通成本,企业、农户、超市实现多赢。近日,记者对此进行了探访。



◀包装好的蔬菜产品。

▼对种植蔬菜的土壤进行检测。



1 ▲大棚采摘。



2 ▲对蔬菜进行包装。



3 ▲将包装好的蔬菜装上货车。



4 ▲蔬菜进超市。

### 原来:500斤菜卖三四天 现在:24小时蔬菜到超市

“以前,我们都是自己开着三轮车去集市卖菜,500斤蔬菜最少要卖三四天,现在不出门就能卖完。”加入到农超对接行列的临淄谢家村黄女士说。

农超对接就是,农户和商家签订意向性协议书,由农户向超市等直供农产品的新型流通方式,为优质农产品进入超市搭建平台,但因为农民与超

市对接存在困难,临淄创新了模式,由企业将农户集中起来或企业与农业合作社合作,担当中间者,将农户和超市链接起来。

临淄企业在这方面做得较好的要数众得利公司,早在2002年该公司就和奥德隆集团,联合成立了“众奥农产品配送中心”,在鲁中地区率先推出了

“农超对接”流通模式,并先后与北京、上海等地大型超市建立了直供关系。

临淄众得利公司负责人说:“凌晨3点采摘,早上7点拉货,下午1点发车送往超市,晚9点就到了北京等超市配送中心,随后产品被送往各个超市。24小时内,农户的蔬菜就进了超市。”

### 农民:足不出户还多赚钱 企业:物美价廉更受欢迎

谢家村一种植户王女士种了两个大棚,每个660平方米,以前未加入到农超对接时,产品只能零散着出售,价格不确定,受天气影响大,不但赚钱不多,

还存在很大的风险,现在就好多了,我们只要按照企业要求来做,产品就能销售出去,收入可增加3000元左右。

淄博众得利集团董事长

长胡永利说,农超对接有利于解决农民三大难题,一是卖难,公司与农户、合作社合作,定时收购农产品,农民不出门即可销售;二是收入更稳定,相比以前经纪人卖了蔬菜之后再给农户开价,农超对接的企业可以高于市场行情,当即开价,保障农户收入;三是避免跟风,企业会

根据市场需求要求农户生产,避免了农户盲目种植,导致产品滞销的情况。

“农民增收,企业也方便管理,这就是最大的好处。”胡董事长说,农户减少出行、管理成本,收入可增30%左右,企业可以统一管理农户,从种植到销售,更规范化,产品质量更硬,也更受市民的青睐和欢迎。

### 局限:农超对接规模小 办法:发展合作社联社

“发展超市规模,扩大蔬菜基地,发展专业合作社。”临淄为扩大农超对接的规模,采取了多项措施。

“尽管如此,临淄全区农超对接规模也很小,发

展上有局限。”临淄工商分局市场科吴科长介绍说,全区能够真正实现农超对接的企业和合作社不多,这对全区蔬菜实现农超对接是很大的限制。

那么如何解决规模小的问题呢?在这方面,吴科长与众得利集团董事长胡永利看法相同——发展合作社联社。

据吴科长介绍,现在的合作社还处于发展阶段,实力太弱,没法与超市地位对等,更不用谈直接合作,而且合作社不专业,小农意识强,在种植

和管理上盲目跟风,不到位,生产的产品达不到超市要求。

吴科长说,合作社与合作社合作,从规模上扩大,管理上统一,既节省劳动成本又提高产品质量,也更有资本与超市合作实现对接,甚至合作社发展到一定程度,可以转化为企业,实现公司化运营。