

纵观平邑金银花近十年价格曲线,可谓大起大落。十年来,平邑金银花经历过两次价格狂飙。一次是2003年的“非典”,一次是2009年“甲流”。加之那几年凉茶异军突起成为新的畅销饮品,金银花价格一直维持在较高水平。从2011年春季开始到现在,金银花价格跌破所有花农心理预期,至今没有回暖。

下游卖凉茶如火如荼,上游种花一败涂地。平邑金银花正是传统农村经济的一个样本——农产品平均利润率几乎是各个产业中最低的,上游生产者常常面临市场波动、渠道压力等非自然因素干扰,缺乏足够话语权,市场好的时候农民不一定赚钱,更多的利润被层层中间商分配掉。一旦市场不好,最终的损失和风险却会反压给农民,导致农民积极性下降,收入难以形成持续增长。

如今,平邑金银花正在试水的电商平台能否缩短流通渠道,挽回一部分流失的利润空间,增加农副产品本身的附加价值呢?这正是大家关注的。

突破低成本模式,从线下走到线上

平邑金银花步入电商时代

本报记者 廖雯颖

在日前举办的第五届中国(平邑)金银花节上,中国供销集团再生资源交易所临沂地区综合服务中心及平邑(岐黄)仓储中心、平邑(澳东)仓储中心举行了揭牌仪式。“今年2月,山东金银花在大连再生资源交易所上线,协会多家会员单位都和大连再生资源交易所、渤海商品交易所合作,第一批金银花电子交易操作员也完成培训上岗。争取今年金银花交易在渤海商品交易所上线。”山东金银花协会秘书长付晓告诉记者,平邑搭上了国内金银花电子交易的早班车。

从交易所上线到服务中心和第三方交割库落成投入使用,一系列动作意味着,山东金银花已经迈入电商时代。

打破价格盲区,促进全国市场统一

从线下到线上,电子交易平台的搭建,被业内认为是金银花在流通市场上一次“质的飞跃”。

长期以来,金银花都是传统的地头交易和集贸市场现货交易,收购商与供应商一对一,很容易受交易场所、信息技术、规范标准约束,存在监管盲区,价格形成机制不透明,造成价格波动。作为大宗中草药,金银花更易受到物流半径、安全库存和采购批量等因素影响。

金银花药用需求量极大,每五个方子就有一个用到,凉茶更是撑起了一个巨大的金银花消费市场。

平邑是全国金银花主产区,种植面积65万亩,年产干花1.8万吨,产量占全国60%,销量达到全国80%。平邑县吉祥金银花种植专业合作社理事长岳吉祥告诉记者,整体上看,平邑金银花销路畅通,几乎不存在压货现象,近两年售价却始终在低位徘徊,最好的货一斤也不超过70块钱。花农忙碌一年,一亩地也就挣五六千元,去年至少三分之一的花农没挣到钱。因为去年病虫害死了不少金银花,今年春天雨水又没跟上,岳吉祥所在的流裕镇,有10%左右的花田改种了花生等其他作物。

山东中医药大学中草药种植专家张永清认为,目前金银花不论在生产、加工还是流通环节都存在问题。金银花售价平均一公斤120元,而一斤鲜花采摘成本就要5块钱,6斤鲜花合1斤干花,1公斤干花光采摘成本就60元,再算上农药、化肥和



市场好时农民不一定赚钱;市场不好时,最终的损失和风险会反压给农民。如何突破这一怪圈,平邑尝试电商之路。(资料片)

延伸阅读

农产品买卖之“遂昌模式”

农民,网店,合作社,协会。在浙江遂昌,当地农民将竹炭、薯干、黄金鸡、青糕、土猪、冬笋、烤薯等土特产通过电商平台卖到全国各地。

随着电商平台的扩散和推广效应,遂昌作为特色农产品货源地这一概念被越来越多人知晓。随之而来的是上门采购商人的增加——农产品生产者渐渐掌握一定的定价权。一方面,电子商务将整个产销链缩短,减少中间环节,并让利润更加透明化;另一方面,电商平台把市场扩展到全国甚至全球范围,这就可以帮助当地农民更好地规避区域供需风险,让产品保持一个相对稳定的收购价格,最终会降低宏观经济波动对农户的影响。遂昌模式将分散式的传统农产品加工升级为集中式的联合运作。

人力费用,成本不断走高,售价却始终在低位徘徊。

“花农积极性受挫,低成本模式不可持续。”对此,付晓认为,作为供方,平邑金银花一方面必须抱团发挥规模效应,另外通过电子交易扩大交易范围,促进全国市场统一。“以前买卖你得有关系,认识人,至少得看到货当面交易,现在则打破了空间距离限制,有了线上公共的平台,企业

也好,个人也好,所有人都可以参与到金银花现货和期货交易中来。花农可以通过期货交易提前锁定利润,根据需求调整种植面积。”

促进行业规范,制定等级标准

电子交易平台建成,对于平邑金银花

有另一重意义——整合市场资源,促进行业规范。

“不论是产品品质、等级、包装、仓储、物流还是交易形式本身,电子交易比实物交易对标准化、规范化有更严格的要求。”付晓说。

中国中药协会市场专业委员会常务副主任张亚东曾对全国中草药12个主产区进行调查,发现这些中草药的主产区普遍没有包装,只用编织袋、塑料袋甚至化肥袋把药材装起来,存放的场地往往也不讲究,往往随便放在农户家里,只要不漏雨就行。

“中药材包装仓储落后粮食蔬菜20年。”张亚东说,对于平邑金银花来说,因为缺乏标准和行业规范,一方面生产环节金银花品质参差不齐,“劣质劣价、优质优价”的作用并未完全发挥。虽然本地金银花几乎都能达到药典对金银花有效成分含量的要求,但更多是靠天吃饭;另一方面,加工和存放运输环节的品质与安全也难以保障。

付晓认为,平阴金银花行业规范势在必行。“如果对金银花按照药用有效成分含量高低来划分等级标准,价格上也就拉开了距离,对种植生产环节肯定有很大推动作用。另外作为花茶原料,根据色香味口感,一级茶和二级茶应有所区别。”记者了解到,山东金银花协会作为发起单位,正在联合业内专家参与起草金银花山东省质量等级地方标准,明年有望出台。

目前,平邑本地新建了两处仓储中心用于电子交易指定交割库,为现代物流提供仓储保障。另一方面,山东省金银花协会正在大力推广无公害烘干技术,提升产品质量。今年,协会将与中国供销集团等单位合作,开展金银花前处理、包装等相关标准起草和试点工作。

岳吉祥告诉记者,平邑县吉祥金银花种植专业合作社作为协会会员单位,可以享受到烘干设备购置40%报销的补贴。“要是花农自己弄,肯定不会机械烘干而是自然晾晒,一是量不够,二是不划算,但是机械烘干尤其是杀青更能保证金银花有效成分,卖相也更好,收购商往往愿意出高价购买。有了补贴,合作社购买烘干设备的意愿更强了。”

尽管本地不少合作社对于电子交易这个新生事物还在观望,付晓却充满信心:“中草药电子交易是大势所趋,平邑金银花产业走在了全国前列。有用的东西肯定会被接受。淘宝网一开始入驻的商家也不多,现在呢?”

(上接B04版)

南存辉: 童年贫穷 认识到赚钱是第一

温州人南存辉的童年历经艰辛与磨难,13岁时因贫穷而辍学,成了一个走街串户的补鞋匠。对那段日子他记忆深刻,“补鞋稍不留神,锥子就会深深地扎入手指中,鲜血顿时涌出,只好用片破纸包上伤口,含泪继续为客人补好鞋。那阵子,我每天赚的钱都比同行多,我凭的就是自己速度快,修得用功一点,质量可靠一点。”

6年后,这位修鞋匠在一个破屋子里建起了作坊式的工厂。伯父南怀瑾曾经说正泰董事长南存辉是“财迷一个”,但他自己说,“做企业,赚钱第一,不是唯一”。20年后,他创办的正泰集团成为中国最大的私营公司之一。

俞敏洪: 带着农村少年的幻想 执著地走向远方

俞敏洪是江阴人,小时候,母亲也敦促他以徐霞客为榜样,好好学习,将来能走出农村,光宗耀祖。可是村里的老人讲起徐霞客时却不讲他是地理学家或者地

质学家的事情,只说他每次出去总能带几个美女回来。年幼的俞敏洪听了也很乐和,想着走出去就能带美女回来,然后开始幻想着外面世界的样子。

慢慢地,这个想法就扎根在脑子里,开始转变为想走出去的渴望。对于一个连火车也没见过的农村孩子来说,唯一能走出去的路就是学习。俞敏洪这样总结他当时的心情:“我逐渐养成了一种心态,这种心态后来被我称为‘穿越地平线,走向远方的渴望’。”

这种渴望落实到行动上,就是看书学习。有了动力的俞敏洪即使面对两次高考失利也没有放弃,最终考上北京大学,后来抛下了北大的铁饭碗创办新东方,一直到新东方上市。俞敏洪的执著让他走得越来越远,也帮助数万学子走得更远。

宗庆后: 幼年贫寒 经营企业始终有危机感

宗庆后童年家境贫寒,阶级斗争把他的父亲发配到农村接受改造,家庭重担压在了母亲身上,然而母亲从无抱怨,还一直以严格的方式教育孩子。

有一次,宗庆后年幼的弟弟看到别的小孩子吃零食,面露羡慕之情站在旁边看。母亲立即把孩子叫回家中,并且立下规矩:今后看到别人吃东西,必须马上

走开,还特别嘱咐宗庆后不仅自己要严格做到,还要管好两个弟弟。从那以后,只要邻家孩子在吃东西,宗庆后总会拉上弟弟走开去做别的事,自律和骨气开始在他身上成形。

生活艰辛,再加上宗庆后原本就性格内向,这让他的童年看起来很苍白,但这也是一种财富。宗庆后说他小时候穷怕了,所以总是有一种危机感。所以他习惯大权独揽,不设副总,也从不懈怠,当第一个产品还在畅销时,就开始准备后面两个新产品,缔造起一个“娃哈哈帝国”。

任正非: 童年多重磨难 生出“暴力美学管理法”

任正非出生在知识分子家庭,父亲任摩逊1931年进入北平民大经济系就读,后与中学教员程远昭结婚,共生育二男五女。任正非是老大,1944年生于安顺镇宁县山区。其后,任摩逊成为中学校长。

如按正常轨迹,任正非很可能会在知识分子家庭中熏陶出温润的性格,但磨砺却接踵而至:先是全家9口人只靠父母微薄收入,只能合用一条棉被,童年的记忆里遍布拮据;到中学长身体阶段又遭遇三年自然灾害;后文革席卷中国,任摩逊被批斗、游街、关牛棚,生活费只给10元,任正非也在回家探望的火车上被上海造反

派殴打,而母亲程远昭的肺结核和耳聋日益严重。

诸多磨难让“狼性”成为其生存哲学,奋斗也成为任正非最为推崇的精神。华为早年,任正非办公室里“五分钟一小骂,十分钟一大骂”,被解读为“暴力美学管理法”。

牛根生: 生来是个苦孩子 靠德经营人心和企业

吴晓波《激荡三十年》中说牛根生是一个苦孩子,生下一个月就从乡下被卖到了城里,据说仅值50元钱。他不知道自己姓什么,因为收养他的人是养牛的,所以就让他姓了牛。他的养父从抗美援朝结束后开始,一共养了28年牛,他便是牛群中长大的。那一年,养父去世了,牛根生抹干眼泪,接过牛鞭继续养牛。

五年后,牛根生到了一家回民制奶厂当副瓶工。在那里,他一干就是16年,然后创办了蒙牛集团。他曾说,“别人从零起步,而我从负数起步”,“善待每一头牛,因为它们都是母亲”,创业时期他“小胜凭智,大胜靠德”,像经营人心一样去经营企业,打上了鲜明的童年印记。

谜底:①马云;②潘石屹(右一);③李彦宏;④李书福;⑤王石;⑥马化腾;⑦任志强(左一);⑧柳传志。