

爱心认购不能解决长远问题

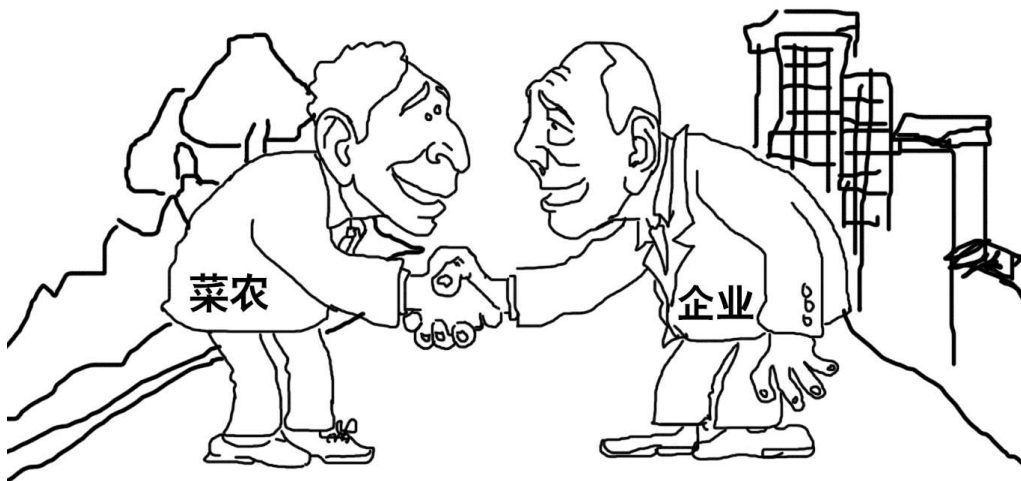
# 菜贱伤农咋一年又一年上演 农企对接是一条好的出路吗

本报记者 路冉冉 见习记者 邵艺谋 王世腾

## 深调查

莴苣便宜卖不出去,这愁坏了范镇不少菜农。近期,记者在调查采访中发现,很多菜农提出了一个:菜贱伤农的情况似乎每年都在上演。

在市场供需环节中,究竟有没有一种模式能避免这一情况重复上演?企业与菜农之间能否直接建立一对一的长期合作关系?菜农的问题,恰恰也是参与爱心收购的一些企业所思考的。



## 酒店与菜农可否建立长期合作关系

市场需要什么种什么,而不是种什么收什么

8日,东方假日酒店营销总监赵刚告诉记者,目前,酒店采购蔬菜有两种方式,一种是自采,一种是供货商供应。酒店会不定期到岱岳区良庄采购,但采购也是去蔬菜批发市场,不是直接去地里与菜农对接。

“说实话直接与菜农建立长期的合作关系,对我们来说是有很大价格优势的,但是菜农有个最大问题就是价钱太不稳定,同样的蔬菜头一天买和第二天买价格都有可能差很多。”赵刚表示,酒店希望能直接跟菜农对接,这样随时可以直接掌握第一手资料。“这个时间有

什么新鲜蔬菜、数量如何、价格怎样,过段时间会有什么新的品种上市等等,酒店都可以直接甚至提前掌握。这样一来,酒店就可以有目的地制定一些采购计划,在价格上也有很大的优势。”赵刚表示。

“按照关系来讲,其实我们代表的是市场,菜农就是种植户,市场需求直接决定了种植户该种什么不该种什么。”赵刚说,此次爱心认购蔬菜活动只能是一时的,不能解决长远问题,希望能通过这次活动与菜农建立起直接的长期合作关系。“这样一来,我们既可以

降低成本,还可以降低菜农盲目种菜带来的风险,菜种出来了也不会愁销路。”

赵刚建议,酒店等需要长期采购大量蔬菜的企业,与菜农尤其是种植大户之间建立起一种探讨的合作模式,供需双方定期组织见面会,直接面对面进行沟通交流。“尤其是换季的时候,比如秋末时候,可以坐在一起讨论一下冬季蔬菜的供应问题。酒店可以告知菜农什么菜在这个季节比较受欢迎,什么样的价格比较合理等相关信息。”赵刚说,菜农也可以直接向采购方提出问题和建议,双方共同探讨解决办法。

## 观点

## 让“农企对接”公平起来

作为一个蔬菜种植大镇,政府在主导农超对接中起到了什么作用?

岱岳区范镇农办主任宫继强告诉记者,之前镇政府也曾生姜和大蒜的销售中,出面协调农户与企业建立对接关系,但是在后来的实际操作中也出现了困难。“在政府主导同企业协商好蔬菜最低收购价格后,企业便开始向农户压价,这让政府这个‘搭桥者’很为难。”宫继强说,目前政府只能对菜农提供蔬菜种植技术的指导,还有做好蔬菜基地的建设和认证工作。

“一方面是农民,一方面是超市或者酒店,在对接过程中难免会发生这样那样的问题,不能有效对接。应在蔬菜检测、损耗过程中引入仲裁机制,通过第三方介入监督的方式,保证‘农企对接’的公平、公正,让‘农企对接’具有持续的生命力。”东方假日酒店营销总监赵刚表示。

## 超市与菜农可否协议种植和收购

菜农无法出具正规税务发票也是一个关键问题

菜农和超市直接对接是否可行?泰安银座商城有限公司超市采购部科长郭峰告诉记者,目前,超市也在探索这种模式,下一步计划直接建立自己的蔬菜种植供应基地,与菜农直接协议种植和收购。

“目前我们采购的蔬菜 60% 来自南关蔬菜批发市场, 20% 来自供货商,剩下的来自良庄、范镇、房村等蔬菜基

地。但是去蔬菜基地采购时,我们一般也是直接与基地的合作社对接,不会向菜农直接采购,直接向菜农购买的情况很少。”郭峰说,超市其实也是希望直接向菜农采购,因为这样可以减少很多中间环节,降低成本,价格上有很大优势,定价也好定。“但有一个很关键的问题是,向菜农直接采购蔬菜,菜农无法给超市出具正规的税务发票,而现在我们

对这一块的管理很严格,这是必须出具的。”郭峰说,这样一来,超市向菜农直接采购后,还需要另外支出一些费用来购买发票,再加上还要考虑到采购时的运费等问题,无疑加大了成本。

“事实上,除去以上的考虑之外,直接与菜农对接对超市是最有利的。因此,我们已经在考虑建立自己的蔬菜基地。”郭峰表示。

## 目前粗放式种植和加工可否改善

如果超市收购时要求过高,农民也承受不起

对于处在蔬菜收购链最底层的农民来说,他们也非常希望实现农民与企业的直接对接,减少中间的流通环节,把菜卖出高价。

但是,对于对接,农民也有自己的顾虑。在种菜的过程中,他们需要投入大量的时间和精力,如果超市在收购的过程中对菜的要求过高,农民也承受不起。“我也很希望能直接把菜卖到超市里去,但是如果

超市对菜的细加工要求过高的话,我们还得出工出钱对菜进行加工,这样算下来成本会很高。”范镇菜农刘玉坤说。

范镇唐北埠的菜农刘俊林告诉记者,之前他在镇政府的撮合下和某龙头企业建立了对接渠道,由政府出面同企业洽谈蔬菜最低收购保障价格。但等到蔬菜成熟之后,企业便以各种理由要求降低蔬菜价格,这让双方的合作很不愉

快,后来就慢慢淡化了供给关系。

尽管对农企直接对接提出了一些问题,但是面对经常出现的菜贱伤农现象,采访中菜农们对农企合作还是给予了很大的期望。“一是信息渠道更直接、更顺畅,二是产品供给更贴近市场,这样也对我们的生产提出了更高的要求,不能老是粗放式的种植和加工了,否则还会菜贱伤农。”菜农刘玉坤表示。

### 相关链接

农超对接,指的是农户和商家签订意向性协议书,由农户向超市、菜市场和便民店直供农产品的新型流通方式,主要是为优质农产品进入超市搭建平台。“农超对接”的本质是将现代流通方式引向广阔农村,将千家万户的小生产与千变万化的大市场对接起来,构建市场经济条件下的产销一体化链条,实现商家、农民、消费者共赢。

农产品与超市直接对接,市场需要什么,农民就生产什么,既可避免生产的盲目性,稳定农产品销售渠道和价格,同时,还可减少流通环节,降低流通成本。通过直采可以降低流通成本 20%—30%,给消费者带来实惠。

农超对接是国外普遍采用的一种农产品生产销售模式,目前,亚太地区农产品经超市销售的比重达 70% 以上,而我国只有 15% 左右。



# 齐鲁晚报招募泰安地区 2011 年“校园记者”

报名热线:0538-6982107 6982128

面向大中小学生,  
定期免费组织各类体验、培训及采访活动

亲爱的同学,你想参加社会实践,丰富课余生活吗?你想提高写作水平,开拓视野吗?快加入齐鲁晚报校园记者队伍吧。齐鲁晚报现面向泰安市广大学生招募 2011 年“校园记者”。“校园记者”将定期参加培训学习、生活体验等活动,其写作的优秀作品将在齐鲁晚报上刊登。

本次招募采取自愿报名的方式,只要学生本人或家长是齐鲁晚报订户(已经订报的,可凭 2011 年订报凭据报名;没有订报的,可拨打 0538-6982107 联系订报并报名),报名的学生需爱好写作,有一定的写作基础,如上述条件完全符合,齐鲁晚报将为校园记者颁发校园记者证。

本报将邀请专家为校园记者进行采访和写作培训,校园记者可以参加各种参观学习、生活体验、作文比赛、摄影比赛活动。对于本报一年一度的品牌活动——“报童营销秀”,校园记者拥有优先报名权。

在各种策划采访活动中,齐鲁晚报将安排专业记者,对校园记者的现场采访进行指导。校园记者采访结束后,齐鲁晚报将选出优秀作品刊登在本报。

除了上述活动,齐鲁晚报还将定期在校园记者中开展“齐鲁晚报校园优秀记者”、“十佳校园记者”等评选活动,根据每位校园记者的稿件质量和数量对其进行奖励,并颁发获奖证书。

校园记者