

设摊难 成本高 利润低 “农居对接”，平价菜如何才能卖得好？

■记者 黄丽云 / 文 孙凇 / 图

马屿镇友联果蔬专业合作社实行多品种蔬菜进社区——“农居对接”，已经1年多了，发展情况如何？连日来，记者采访了“农居对接”销售点及相关合作社，发现既便民又为农民增收创造机会的“农居对接”已有初步进展，但步伐缓慢，举步维艰。友联果蔬合作社负责人黄则强正想从改变思路、增加品种、拓展销售渠道入手，扭转局面。



在沿江社区,市民在“农居对接”点购菜

放心菜受市民欢迎

早上6点,马屿镇友联果蔬专业合作社负责人黄则强等人驾驶着蔬菜直通车,来到市区风荷小区门口,他们将各个品种的蔬菜及鸡蛋大米等食品,从车上搬下来,摆放在小区门口的空位上。初夏的清晨凉爽,但黄则强晒得黝黑的脸上,已挂上了不少汗珠。

不一会儿,早起的大妈们就围了上来。正在挑选西红柿的陈女士对这种“农居对接”的方式表示赞赏:“菜市场买菜比较远,‘农居对接’销售点就在小区里,买好菜再去上班也来得及。”“‘农居对接’的蔬菜都来自我市农产品基地,吃得放心。”

杨女士是风荷三期的住户,她每周一、周四都会到这里来买菜,是“农居对接”的铁杆粉丝。据了解,2011年,我市农民专业合作社联合会提出“农居对接”工程,成立初期,由联合会自主经营。2013年,联合会将“农居对接”项目承包

出去,由马屿镇友联果蔬专业合作社承租,我市首个“农居对接”平台由此搭建完成。一年多以来,“农居对接”的蔬菜直通车已开进社区10个社区,周一至周日轮流销售,根据社区大小不同,每个社区每周定点销售1至两天,时间大致为上午6时到11时。

建立超短流通模式

市农民专业合作社联合会会长林上星告诉记者,常年来,“农民卖菜难,市民买菜贵”,联合会成立“农居对接”工程最初的设想是,建立起从“生产基地”直达“消费者家门口”的超短流通模式,减少蔬菜中间流通环节的成本投入,让农民和居民都受益。

“项目开展之初,在市农林局等单位帮助下,省里有相关资金对前期购车等项目进行补贴。”林上星说,2013年,“农居对接”购进的两辆车,分别由马屿镇友联果蔬合作社和高楼镇富硒紫山药合作社承包,分送社区和企业两条线。友联果蔬合作社采用略高于

批发价的价格,与种粮大户项宝荣及梅屿蔬菜合作社的部分农民签订长期购销合同,并以低于市面价格的方式惠及市区各大社区居民。此外,这些蔬菜和大米均属于绿色无公害产品,所有产品均有源头可追溯。在前期工作中,市农林局为让蔬菜直通车顺利进入社区,召

集了社区的相关负责人协商沟通,希望他们能加强宣传,为蔬菜直通车留出一个相对固定的地方让其停靠。经过发展,目前,“农居对接”点销售的产品达数十种,其中蔬菜10余种,其余的还有大米、鸡蛋等餐桌上的必需品。

独立运营配送成本高

然而,看似前程似锦的“农居对接”工程,眼下却有些举步维艰。首先,场地问题很难解决。黄则强说,虽然这10个社区,经过前期洽谈,都有一个相对固定的地方可以摆放,但毕竟不是合作社自己的场地。有时,黄则强满心欢喜地载着满满一车蔬菜过来,却发现位置没了。“前晚有人在那里停

车,早上还没开走,我们就没地方可摆放了。”少部分居民对他们占据小区场地摆摊也有看法。”毕竟出入的地方摆着个摊子,不是件让人舒服的事,有时城管也会要求我们把蔬菜收起来,将车开走。”黄则强说,古时人说“一分钱难倒英雄汉”,我们是被“一分地”难倒了。此外,独立运营配送成本高

产品量不大,利润难保证,是“农居对接”工程的另一个硬伤。“有市民会问我们,蔬菜和副食品都有,肉类怎么没有?”黄则强说。由于要准备新鲜蔬菜等几十样产品,合作社人力还有限,“一辆车”比起品种繁多的菜市场,确实有较大差距。销售点有限、产品少,销量自然跟不上,直接导致利润空间有限。黄则强介绍,一般

情况下,一辆蔬菜直通车多个社区踩点,每天的销售量仅一两千元,利润不足300元。利润少导致极少人愿意从事农居对接工作,目前,仅有3人为该项工程工作,一位负责开车兼销售、一位负责采购和后勤事宜、一位专门负责销售。“缺乏人手,许多工作都没办法开展,农居对接工程就难以扩大发展。”黄则强说。

准备触网接地气

如何解决农居对接面临的众多困境呢?市农民专业合作社联合会计划,下一步,增加两辆“农居对接”运营车,在瑞安市区租赁一个周转站,用于储存当天没有销售完的干货等物品。“希望通过扩大规模,增加‘农居对接’工程的影响力,那购买的百姓也就会随之增加了。”林上星说。

黄则强等人也已经思考了一段时间。“我们正在考虑在社区设实体销售点,依托小区里的便利店、物业管理点来帮忙代销。”黄则强说,这样可变摆摊式为固定销售点,合作社只需要每天负责配送和回收就可以了。他认为,这样一来,蔬菜

直通车的覆盖范围就广了,也无需受时段的限制。这项工作,黄则强正在和一些社区协商。黄则强还打算增加销售的品种,增添市民需要的调味料、鱼、肉等品种。他认为,现在的销售方式还太单一,如果打造一个电商平台,让市民

可以网上下单,将市民的需求收集过来后,借助在小区代售的便利,就近送货上门。“时下的年轻人,已习惯网上购物,蔬菜等菜品,如果能保质还能在最短时间内送货上门,一定会受到他们的欢迎。”虽然发展艰难,但黄则强对未来仍充满憧憬。

周三两市双双低开,从盘面上看,除次新股、集成电路和能源类板块表现相对出色外,其余各板块题材普遍出现调整的走势,国产软件、云计算、网络彩票概念股跌幅居前。截至收盘,沪指报2025.50点,跌幅0.41%,成交559亿元;深成指报7217.65点,跌幅0.32%,成交858亿元。

股票

看平

上海证券：周三股指低开后低位震荡,小盘股跌幅较大,题材股出现分化走势,热门板块依然较为强势。技术面来看,近期成交量持续萎靡,均线群开始集体拐向,沪指向下概率较大,深成指走势疲软且无明确方向性,成交量持续萎靡,同样加剧下跌风险。创业板反弹受挫,或转向区间震荡,均线群再度交织缠绕,风险正在聚集,未来将有方向性选择。

期货

浙商期货：周三国内商品期市总体呈现震荡偏强走势,其中胶合板延续周二的强势,再涨3%,但因上方产业卖出套保压力,不宜过分看高,建议等待上涨动能减弱,轻仓短空。白糖震荡小幅收高,工业库存偏大,下游消费没有明显启动,基本面没有发生实质性的转好,短期难有单边行情,预计仍将震荡格局。铜高位震荡,供应阶段性紧张,但淡季效应逐渐显现,短期或震荡小幅反弹,建议观望。(分析师观点仅供参考,不构成投资建议)(陈成成)

[记者手记]

通过“农居对接”,人们最直观的感受是,蔬菜价格降了。但采访过程中,记者却没有感觉到菜农的欣喜,而是体会到农民想要另辟蹊径增收的

困难。“忙碌了一天,日均利润不到300元,还需要支付人工费用。”这是眼下,黄则强的处境。黄则强曾是马屿远近闻名的“富民书记”,与普通的

农民比,他手上有更多的资源,他想实现合作社和农民增收,依然那么难,更何况是普通的农民呢?便民的“农居对接”工程,能否可以更大范围打通农民和市民之间的通道,

让来自田间地头的蔬菜瓜果以最优惠的价格到达市民手中?在这里,市民和农民更期盼的是,相关的部门能给予“农居对接”更多实质性的帮扶手段,让惠民工程走得更踏实。

申银万国证券
SHENYIN & WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作, 网上开户

足不出户, 网上开户

另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部: 安阳安盛路198号侨联大厦二楼(大润发后)
邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000
网址: http://www.sywg.com