

农经
透视



潼南双坝蔬菜基地。

首席记者 崔力 摄/视觉重庆

□本报记者 黄光红 实习生 刘颖

一连几天，重庆谊品弘科技有限公司（下称谊品生鲜）执行总裁龙涛都在重庆、贵州之间两头跑。去年8月，谊品生鲜在贵州遵义凤岗县峰岩镇建立起上千亩的蔬菜直供基地。临近春节，蔬菜供应量增大，龙涛自然得盯紧一点。

一家重庆的社区生鲜连锁店，为何会到遵义建蔬菜直供基地？“基地直采，能提升我们在生鲜市场上的竞争力。”龙涛解释。

新零售趋势下，传统超市、农贸市场、社区电商正陷入混战，基地直采成为他们的制胜绝招。供应方式的改变，直接带动了农户增收，并引发农产品生产流通模式变革。

拼价格，生鲜市场一片混战

1月25日晚7点，江北区南桥寺。升伟新意境小区附近一家名叫钱大妈的社区生鲜店，顾客络绎不绝。仅四五十平方米大小的店铺里，就有10多人在挑选猪肉、蔬菜等生鲜食品，收银台前还有五六人在排队付款。

“以前买菜，我都是上午去南桥寺的一家大超市。1个多月前这家店开起来后，我就在晚饭后来逛逛，很少去超市了。”拎着一块猪肉的居民刘玉珍大妈说，该店每天晚上都打折，蔬菜和肉比较便宜。

刘大妈成为钱大妈的“粉丝”的背后，隐藏着生鲜市场的一场激战。

作为老百姓高频、刚性需求的商品，生鲜在零售消费市场占据着重要地位。近年来，各路资本和巨头纷纷在全国各大城市“攻城略地”，抢食着万亿元规模的生鲜零售市场。

在重庆，主要有五路“大军”参战——重百、新世纪、永辉、沃尔玛、家乐福等老牌超市“劲旅”；盒马鲜生等新零售超市，钱大妈、谊品生鲜、朴真生鲜等社区生鲜连锁店；农贸市场；社区团购平台；夫妻生鲜店。

混战的各方中，以超市、社区生鲜连锁店和社区团购平台最为引人注目。

三方首先在门店数量上展开角逐。诞生于广东的钱大妈，2020年3月在重庆开出首家店，不到1年时间便在主城九区开了近140家店，还有40多家店正在筹备中。

重庆百货旗下三大超市品牌（重百、新世纪、重客隆）和重庆永辉超市，多年深耕重庆，目前在渝门店总数量均已超过200家。

多多买菜、美团优选等社区团购平台，则在重庆很多小区设立了提货点。

由此，产生了一种独特的现象：在居民集中居住的社区、小区，超市、社区生鲜店和团购平台提货点扎堆出现。

仅在升伟新意境小区，就有2家社区生鲜店、4家以上社区团购平台提货点，小区1公里范围内，仅美团优选的提货点就有20个左右。

在观音桥步行街的世纪新都商场，附近1公里范围有4家永辉超市、4家新世纪超市、3家重百超市、14家社区生鲜店。

短兵相接，各方使出浑身解数。钱大妈基于“日清”（当天卖完）模式，打着“不卖隔夜肉”的旗号，每天晚上7点对全场商品打九折。之后，每隔半小时多打一折，直至晚上11点半免费送给消费者。这一销售策略，吸引了不少像刘大妈一样的忠实顾客。



大足区龙水镇横店村蔬菜基地，村民正忙着管理蔬菜。

生鲜如何“鲜”人一步 基地直采引发供给端悄然变革

少像刘大妈一样的忠实顾客。

新世纪、重百、永辉等超市，每天也会选择适当时机，对叶菜等保存时间短的生鲜打折出清。此外，还经常对某些生鲜单品降价促销。

社区团购平台更是在烧钱大甩卖。重庆日报记者在美团优选App上看到，不仅有低至0.01元/份的西红柿、蒜苗、脐橙等多种新人专享蔬菜、水果，还有各种限时秒杀的生鲜，价格普遍比农贸市场和超市低不少。

“当前，重庆生鲜零售市场的竞争之激烈，堪称前所未有。”重庆市零售商协会秘书长王巧玲认为，拼价格，已成为不少生鲜商家抢客的重要手段。

抓直采，构建核心竞争力

价格上的混战，只是表面现象，更深层次的竞争，还是供应链方面。

1月23日下午5点半，一辆装满白萝卜的大货车缓缓驶进重庆国际物流枢纽园区的永辉物流生鲜配送中心，等候在此的工作人员立即忙活起来。

这车白萝卜是从潼南区桂林街道双坝村蔬菜基地采购的，重新分装装车后，连夜配送到重庆永辉超市各个门店。

近年来，永辉努力探索从基地直采生鲜农产品的模式，并从去年起逐步提高基地直采的比例。截至目前，公司已在重庆及云南、四川等地建立了超过20个蔬菜、水果直供基地。蔬菜直采的比例，从过去的50%提升到70%左右，预计到今年底这一比例将达到90%左右。

永辉并非个案。重百超市事业部同样在重庆、四川等地建立了蔬菜、水果直供基地。目前在新世纪超市、重百超市，莲藕、空心菜等大宗蔬菜的基地直采比例已达到90%左右，水果的基地直采比例已达到40%左右。

自去年起，谊品生鲜也相继在铜梁、垫江、綦江等区县建立了蔬菜直供基地，今年还将在四川德阳、重庆璧山等地有新布局。

超市和社区生鲜连锁店纷纷看重基地直采，究竟为哪般？

“生鲜零售行业的核心竞争力，在于有品质好、价格优的高性价比生鲜产品。而要维持价格优势，不能一味地靠优惠。”重庆永辉超市有限公司副总经理夏治宽给出了答案：生鲜商家通过基地直采，能够建立自己的核心竞争力，在竞争异常激烈的生鲜赛道上走得更长远。

以永辉为例：一方面，基地直采可以减少蔬菜等生鲜的流通环节，缩短供应链，大幅度降低采购成本；另一方面，超市通过与基地种植户签订合作协议，设定农产品种植、收购的标准，对种植进行全程监督，可从源头有效把控产品质量。

最终，永辉把省下来的成本让利给消费者，让品质好的生鲜形成价格优势。如此，消费者高兴，商家吸引了更多顾客，皆大欢喜。

惠农户，蔬菜基地不愁销路

农产品生产端的种植户对基地直采模式更是赞不绝口。

45岁的李磊是长寿区的蔬菜种植专业户，种植蔬菜已有10余年了。

过去，由于要自己跑销路，遇到行情不好的时候，他就为蔬菜难卖而发愁。这也导致他多年来不敢扩大种植规模，面积一直维持在几百亩。

2020年，经朋友牵线搭桥，他和另外两名合伙人与重庆永辉超市签订了基地直供蔬菜的合作协议。随后，3人在重庆潼南、四川南充、射洪、遂宁流转了1000多亩土地建蔬菜基地，一下子将蔬菜种植面积扩大到2000余亩。去年下半年，按照超市的要求，基地种上了胡萝卜。从去年冬天开始采收以来，基地已收获1700多吨，销售收入超过300万元。

“与超市合作，卖价与市场价差不多，我们也不吃亏，最大的好处是不愁销路。”李磊说，他们今年还打算与重庆永辉超市进一步合作，扩大种植规模，分季节种植白萝卜、丝瓜、莲白、玉米等蔬菜。

李磊不仅在与超市的合作中获益巨大，还带动了不少农户增收。在潼南区桂林街道双坝村，他们3人有一片直供重庆永辉超市的700亩白萝卜基地，请了近50名当地村民帮忙。在非收获季节，每人每月可挣1000

多元；在收获季节，每人每月可挣五六千元。半年来，这些村民每人都挣了近两万元。

在贵州遵义凤岗县峰岩镇，则有更多的村民受益于谊品生鲜的基地直采。龙涛透露，该公司在峰岩镇建立的蔬菜直供基地，采取“你负责种我负责销”及其担风险、共享利润的方式，由当地农户认种莴笋、大白菜等蔬菜。每种植一季蔬菜，公司把通过基地直采省下来的流通环节成本（约占蔬菜售价的40%）退还一部分给农户，还实行收购价保底。大半年来，该基地已带动当地约2000名农民增收，少则三四万元，多则五六万元。

如今，谊品生鲜正计划把这种模式复制到璧山区八塘镇智慧蔬菜园，其目标是：每年生产绿色、有机蔬菜8000吨，收购璧山绿色蔬菜7万吨以上，实现约1.5亿元总产值。同时，带动核心基地周边订单农户3000户以上实现稳定增收。

“按照每户2名劳动力，种植10亩蔬菜计算，每户农户一年可因此增收10—15万元。”龙涛信心十足地预测。



2021年1月28日，永辉超市南坪万达店，市民正在挑选新鲜蔬菜。

记者 郑宇 摄/视觉重庆

专家
访谈

重庆市零售商协会秘书长王巧玲： 基地直采将成生鲜竞争主战场

□本报记者 黄光红 实习生 刘颖

当前，生鲜市场竞争进入白热化阶段，倒逼不少超市、社区生鲜连锁店等纷纷探索基地直采模式。未来，基地直采将向何方发展？将给农产品生产端带来何种影响？农产品生产端该如何应对？就此，重庆日报记者采访了重庆市零售商协会秘书长王巧玲。

“生鲜商家基地直采蔬菜，未来将成为一种大趋势。2021年，基地直采甚至有可能成为生鲜商家竞争的又一个主战场。”王巧玲开门见山，对于生鲜，老百姓最看重的是品质和价格。目前在价格战方面，大型超市、社区生鲜连锁店等生鲜商家基本上“做到头”了。在此情况下，通过基地直采缩短供应链、降低采购成本，从源头把控生鲜品质，是一种能维持高性价比的有效应对之策，“可以预见，随着生鲜市场竞争越来越激烈，更多生鲜商家会加强与农产品生产基地合作，持续扩大基地直采生鲜的规模。”

王巧玲认为，基地直采能够有效解决

种植户常常面临的农产品卖难问题，如果生产端把握好这个机遇，将在推动农业高质量发展、促进农民增收等方面见到更明显的成效。

“种植户尤其是大户要有机遇意识，积极带领农户与超市等生鲜商家直接对接，发展订单农业。”她建议，各区县、乡镇也要主动作为，利用农业政策和税收优惠等激励措施，吸引超市等生鲜商家到当地建立农产品直供基地。例如，可对建立农产品直供基地进行补贴，在租用、建设冷库等方面给予支持等。

另一方面，各区县、乡镇也可利用自身资源促成当地种植户与超市等生鲜商家直接对接，合作打造农产品直供基地。

眼下，因长期自种自卖养成了随性而为的种植习惯，部分农户不适应基地直采模式下采购方对农产品种植的严格要求。“这个时候，种植大户就应发挥其与农户亲近、熟悉的优势，带动、监督农户严格按照采购方的标准进行种植。如此，才能打消超市等生鲜商家的顾虑，建立起更稳固的合作关系。”王巧玲最后表示。

区县动态

“营养改善计划”惠及农村义务教育学校和幼儿园超4100所

本报讯（记者 匡丽娜）1月28日，重庆日报记者从市教委获悉，为确保重点区县农村义务教育学生营养改善计划顺利实施，学生“吃得饱”“吃得好”“吃得安全”，我市采取学校食堂“互联网+明厨亮灶”，实施校园食品安全智慧监管。

“‘营养改善计划’必须做到资金和食品两个安全。”市教委相关负责人介绍，从2011年秋季学期起，我市启动实施农村义务教育学生营养改善计划。去年，我市实施校园食品安全守护行动，建立完善“5个1”五级巡查机制，确保食堂主管检查每日1次、分管校长检查每周1次、校长检查每月1次、包片包校区县教委干部检查每季1次，市级联合检查每半年至少1次，实现食品安全校园长负责制、校园长陪餐制、“明厨亮灶”、市一区（县）一校三级培训的全覆盖。

此外，我市全面推行学校食堂“互联网+明厨亮灶”，依托“重庆阳光餐饮”信息平台，对食堂从业人员操作行为进行实时AI智能监控。同时，在部分区县试点，邀请三方机构对农村义务教育学生营养改善计划的实施情况进行综合绩效评价，完成农村学生营养状况监测，动态掌握受益学生的膳食营养摄入、营养状况、生长发育和健康状况的影响因素，提高供餐质量。

统计数据显示，截至2020年底，万州区等18个重点区县农村义务教育学生营养改善计划覆盖农村学校2381所，受益学生791718名，实现了农村义务教育学生营养改善计划全覆盖。从2018年1月起，包括万州、黔江、开州等14个区县实施农村学前教育儿童营养改善计划，截至2020年底，共惠及幼儿园1778所，幼儿157699人，实现14个原国家级贫困区县农村公办幼儿园（含附设幼儿园、班）和取得办园许可的农村民办普惠性幼儿园营养改善计划全覆盖。

铜梁：开通至龙头寺公交化班次

近日，铜梁区开通了到重庆龙头寺汽车站的公交化班次。

该线路分别设置的首末站点为铜梁汽车南站和重庆龙头寺南北广场，共投入24台运输车辆，每天按时滚动发车，全程单面执行价格为每人25元。该区运管所党支部书记李春霞介绍说，客运班车公交化运行满足了群众走得快捷、走得舒适、走得实惠，也为群众往来搭建了一条快车道。

据了解，铜梁发车时间为5:40—19:00，龙头寺南北广场发车时间为7:00—21:00，全程约70公里，运行时间约90分钟。旅客可通过渝畅行App和车站购票，凭购票信息到指定乘车点乘车。

铜梁区融媒体中心 赵武强

直播带货

合川：1万只散养土鸡待售

在合川区铜溪镇鞍子村，养殖户陈建洲喂养了2万只红冠乌皮第三代土鸡，其中1万只已长至5斤左右，可以出售了。

“土鸡都是在林下散养的，主要喂玉米、豆粕、豆渣、麦麸、红苕等，肉质鲜嫩有营养。”陈建洲说，土鸡售价25元一斤，既可上门购买，也可通过电话预定，并可通过快递送到家。

联系人：陈建洲；联系电话：13908300031。

合川区融媒体中心 周云

忠县：自酿纯高粱酒飘香

尝过了市场上的品牌酒，你可有意品品小村自酿的纯高粱窖藏酒？

忠县拔山镇双古村选用优质糯高粱为原料，引山泉水，采用传统的固态小曲酒酿造工艺，包括选料、泡粮、初蒸、熟粮出甑、入箱培菌等10多道工序，酒体醇厚甘甜、清澈透明、芳香馥郁。

该村拥有高粱种植基地，从播种、田间管理到生产加工，各个环节均实行专人管理，保证无污染、无杂质，绿色环保。现有2至10年不同年份的窖藏酒待售，每公斤价格40—200元不等。

联系人：冉启春；联系电话：15823786708。

忠县融媒体中心 邓青春

万盛：金丝皇菊一盒卖38元

近日，万盛经开区南桐镇王家坝村金丝皇菊种植基地已经全部采摘完，并已烘干、打包。一盒售价38元（20泡），市民可以上门采购，也可以线上采购。

该基地采取无公害生态栽培，肥料采用有机肥，治虫使用灭虫灯，种出来的菊花不仅花型硕大，而且外形美观、颜色艳丽。

烘干后的金丝皇菊，既可以作为中药制药成分，也可以制成菊花酒、菊花粥、菊花糕等，气味芳香，清凉甜美，具有养肝、去火等功效。

线下采购地址：万盛经开区南桐镇王家坝村。线上采购方式：微信搜索“菜背碗商城”微信公众号，进入“网上商城”，点击“万盛扶贫优品”，寻找金丝皇菊商品即可。

联系人：何晨露；联系电话：17774947336。

万盛经开区融媒体中心 解维坪