

农批市场如何转型升级

北京新发地紧抓时代机遇走出“晋级”之路

谋划新布局

从车驮秤量到数字交易,从提篮叫卖到电商直播,从本地流通到全国配送……我国农批市场经历了从蹒跚学步到昂首阔步的过程。如今,随着城镇化进程的不断加快,农批市场发展空间受到一定限制,正处在由“重数量”到“重质量”发展的重要转型期。如何让市场有更多活力和更大空间去“踏浪”“破冰”?转型升级迫在眉睫。

这里号称北京“最大的不夜城”。每天凌晨,当城市进入梦乡,位于北京市丰台区的新发地农产品批发市场(以下简称“新发地”)却依旧人声鼎沸、灯火通明,迎来最忙碌的时段。挂着露水的菜叶子绿得发亮,新鲜甜美的水果被搬出冷室泛起薄薄雾气,叫卖、吆喝声此起彼伏。到了清晨,北京市民便可购买到来自全国各地的农产品。

然而,近年来,随着数字经济的快速发展,我国农产品流通领域正经历着深刻的变革。一方面受到生鲜电商、社区团购等新业态交易量分流的竞争压力;另一方面消费结构升级、流通效率提升等也成为迫切要求。这对传统市场构成了冲击,转型升级成为必然选择。

近年来,新发地牢牢抓住新的时代机遇,实施“内升外扩,转型升级”的发展战略,催生出新产业、新业态、新动能,走出了一条推动自我转型、自我发展的“晋级”之路。

催生新业态

大,是新发地最显著的特点。占地面积1600多亩,承载着首都百姓的“一蔬一饭”,2023年市场交易量1516万吨,交易额1267亿元人民币,是首都名副其实的“菜篮子”和“果盘子”。

“农产品批发流通的‘底盘’是供需平衡,即各地单一化的规模种植满足城市多元化的消费需求。”新发地市场董事长张玉玺认为,要想稳定上游货源,就得在全国核心产区发展种植基地。

2023年以来,新发地加大转型升级力度,从批发业态向服务业态转型,增添了很多全新的生活消费场景和更贴心的购物环境。这里不仅可以一站体验“舌尖上的世界”,更成了一个集玩乐购物、交流合作于一体的平台。

去年9月开业的国际榴莲馆便是其中之一。近年来,东南亚的榴莲乘“一带一路”之势崛起,成为水果新宠。新发地敏锐觉察到市场变化,于是将曾经的“海南木瓜厅”升级改造占地3000余平方米的“国际榴莲馆”。

除了围绕“爆款”农产品打造多种多样的消费体验,新发地还把握节日契机,开展了内容丰富、形式多变的促消费系列

构建新渠道

随着数字经济浪潮来袭,我国农产品流通体系和消费形态正经历一场剧烈的迭代进化。特别是近几年,以生鲜电商、社区团购为代表的新兴消费模式发展迅速,形成了零售市场多元化的格局。在这样的背景下,农批市场虽仍是我国生鲜农产品零售的主渠道,但份额也随之下降。

背靠基础坚实的实体市场,新发地将优质的农产品上游供应源头与庞大的消费群体相对接,打通产品销售以及信息流转渠道。通过自建平台为团购大户提供一站式农产品服务,入驻第三方电商为零售终端提供果蔬类产品供应等创新模式,多途径扩展线上交易渠道。

激活新动能

2015年,国务院办公厅印发《关于加快推进重要产品追溯体系建设的意见》,开始全面推进农产品质量安全追溯,推动了农批市场的智慧化转型。今年中央一号文件提出,推动农村流通高质量发展,推进农产品批发市场转型升级。

中国农业大学领军教授、国家现代农业产业技术体系产业经济首席专家韩一军认为,这就要培育和发展新质生产力,要有技术的革命性突破和要素的创新性配置,用前沿的颠覆性技术来改造传统的农产品批发市场。数字赋能、数字供应

从源头出发引导产业升级

自2014年开始,新发地就组织商户在全国建设标准化种植基地,目前已在21个省发展到315万亩的种植规模,大部分都处在农产品核心产区。

“一粒良种,万担好粮。”张玉玺认为,从农业来说,要让行业提质升级,释放生产力,就必须要从种子抓起。在新发地,这些政策得到了有效贯彻和执行。北京新发地种子交易市场是北京唯一的一家专业化种子市场,现有26家大中型种子

公司,经营2000多种农作物以及花卉、牧草等优良种子。

新发地致力于打造“科研院所+生产基地+批发市场”种业协同创新平台,未来将形成集良种繁育、良种种植、集中销售于一体的合作体系,促进种业振兴。种植基地不断建设,不仅成为保障稳定供应的基石,更推动农业产业升级,实现可持续发展。将种植与消费联动,农批市场进一步发挥了助农增收的作用。

守护城市“烟火气”

活动。各地特产、年货礼盒、手工艺品、文创产品……已经举办两届的新发地年货节采用线下展销、推动复购形式,为大宗采购商、电商平台、社区团购及广大消费者提供“一站式”年货采购平台。还举办各类主题活动,烘托出浓烈的节日气氛,进一步提升了消费体验。

为进一步扩大农产品贸易、加快转型升级,新发地正在探索构建农产品博览产业链。“农业大拿”群英荟萃,合作伙伴共聚一堂,世界各地农产品齐聚……在去年举办的首届新发地农博会上,三天共达成合作意向57亿元,“新发地农博会”新IP打造效果初显。

“农博中心是一个农业商贸综合体,

当农批市场“触网”

早在2021年,新发地就建成了5000平方米的直播基地。目前,共有70多个直播间,配有多功能会议室、选品展厅,并培育网红直播团队,建立新发地线上分销系统,越来越多的北京市民开始网上“逛”新发地,享受批发市场“直购”。

随着电商直播的发展,近年来出现了一种反常的现象,通过电商直播购买农产品,包装和运费的价格会超过农产品本身的价格。相比之下,农批市场依托其规模优势,可以将物流成本降到最低。而且,电商的发展对配送的实效性提出了更高要求。对此,新发地在去年推出了生鲜“小时达”:消费者观看直播并在电商平台

它首先是一个展示展销的平台,让各地好品汇聚一堂,给消费者提供充分的选择性。它又是一个交流交互的平台,产销双方可以在此建立一种互信,增加合作机会。”新发地转型升级指挥部副指挥长张赓正介绍,接下来,还要在农博中心召开论坛、推出会展经济,也会引进科技创新公司、展览展示公司、孵化公司入驻,通过展览展示,让大家更加深入地了优质农产品。

如今,新发地早已不仅仅是一个批发市场,更是一个媒介平台。新发地正在向集大型会议展览、农产品展销、农耕文化展示、企业创新孵化、餐饮住宿服务等功能为一体的农产品博览新高地转型。

下单,通过骑手实现即买即送,送货上门,如对产品不满意,消费者可直接退货。

随着交易方式迭代升级,新发地还推出另外一个重点项目——集采集配业务。新发地宣传部部长童伟介绍,线上购买和集采集配方式的变化,能够在提高效率的同时,给消费者创造新鲜实惠便捷的消费体验。

为适应市场变化,新发地将销售渠道进一步向社区延伸。2008年开始,新发地就在居民社区建起便民菜店,发展起“菜篮子”直通车,把农产品搬到了社区居民的家门口。如今,已有211个便民店,77个“菜篮子”直通车遍布在北京各个区域。

升级,净菜产业应运而生。“毛菜变净菜,既能减少餐厨垃圾,又能提升产品附加值。而且新发地市场各类蔬菜品种丰富,为发展净菜产业提供了绝佳的平台。”张赓正表示,这将是新发地未来转型发展的重要领域。去年9月,亚洲最大全自动智能化净菜加工产业园——四季顺鑫净菜产业园建成并投入使用,为新发地市场的转型升级激活新动能。

从车驮秤量到数字交易,从提篮叫卖到电商直播,从本地流通到全国配送,北京新发地的转型升级之路,也是我国农批市场发展的真实写照。

作为改革开放和农业经营管理体制改革的重要成果,我国农批市场经历了从蹒跚学步到昂首阔步的过程。如今,随着城市化进程的不断加快,农批市场发展空间受到一定限制,正处在由“重数量”到“重质量”发展的重要转型期。

智慧化转型可以让市场有更多活力和更大空间去“踏浪”“破冰”,促进新销售模式和新兴产业发展,以业态创新引领消费升级,以产业变革推动乡村振兴。

(据《农民日报》)