# 基于供应链的生鲜农产品产销模式探析

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-29

*[摘 要] 近年来，随着农业产业结构的调整和农业技术的进步，我国生鲜农产品供给量稳步增长，产品结构不断优化，基本能够满足 社会 需求。但是由于流通过程的落后，我国每年有30%的果品和40%～50%的蔬菜在到达消费者之前白白损耗，果蔬损耗量...*

[摘 要] 近年来，随着农业产业结构的调整和农业技术的进步，我国生鲜农产品供给量稳步增长，产品结构不断优化，基本能够满足 社会 需求。但是由于流通过程的落后，我国每年有30%的果品和40%～50%的蔬菜在到达消费者之前白白损耗，果蔬损耗量达上亿吨。这种低效率的生鲜物流已成为我国生鲜产品产业化、规模化的瓶颈。因此，运用 现代 物流理念和技术，构建反应灵敏、反馈及时、符合市场需求的生鲜农产品供应链模式已经成为必然。本文基于生鲜农产品供应链的视角，结合我国生鲜农产品物流现状，探索不同核心组织主导下的生鲜农产品供应链物流运作模式。

[关键词] 供应链 生鲜农产品 产销模式

202\_年3月国家商务部《关于加快我国流通领域现代物流 发展 的指导意见》（商改发[202\_] 53号）提出：加强我国生鲜农产品物流体系建设，保障生鲜食品消费安全。近年来，随着农业产业结构的调整和农业技术的进步，我国生鲜农产品供给量稳步增长，产品结构不断优化，基本能够满足社会需求。但是由于流通过程的落后，我国每年有30%的果品和40%～50%的蔬菜在到达消费者之前白白损耗，果蔬损耗量达上亿吨。这种低效率的生鲜物流已成为我国生鲜产品产业化、规模化的瓶颈。因此，运用现代物流理念和技术，构建反应灵敏、反馈及时、符合市场需求的生鲜农产品供应链模式已经成为必然。 目前 ，国内对生鲜农产品供应链的 研究 已有一些探索性的成果，但这些研究成果大多限于生鲜农产品的单一供应模式，并加以绝对化。我们国家是农业大国， 自然 资源、禀赋、 经济 发展水平、基础设施等差异很大，不可能整齐划一地采用统一模式。为此，本文基于生鲜农产品供应链的视角，结合我国生鲜农产品物流现状，探索不同核心组织主导下的生鲜农产品供应链物流运作模式。

一、超市主导型生鲜农产品供应链模式

超市是20世纪30年代从美国发展起来的新兴零售业态，20世纪90年代初期引入 中国 。经过10多年的发展，目前生鲜已成为超市经营的命脉，是“集客力”的重要来源。根据笔者对信阳市百佳、和美等超市的实地访谈了解到，生鲜经营区往往是超市销售最为火爆和最具人气的区域，其收入一般能够占到营业额的10%～30%。由超市主导的生鲜农产品供应链不仅对改善购物环境，而且在提高食品安全性、保证商品质量和进行深加工，以更好地满足消费者的需要等方面有着重大作用。

目前，以超市为主导的生鲜农产品供应链有以下四种模式：

1.农户—产地批发商—销地批发商—超市—消费者。

2.农户—产地批发商—销地批发商—配送公司—超市—消费者。

3.经营基地专业公司—超市—消费者。

4.农户—农民协会成立的公司—超市—消费者。

前两种供应链中间环节过多且与农贸市场作为零售终端没有实质的差别。第三种供应链反映的是经营基地的专业公司向超市供应生鲜农产品的情况，但这种方式所供应的农产品占生鲜农产品总量的比例很低。第四种方式，即由农民协会向超市供应的生鲜农产品量更少。第三种和第四种模式与超市的经营业态非常匹配，但现实中运用较少。经过繁多的中转环节后，不仅抬高了生鲜农产品价格，也使生鲜农产品的新鲜度大打折扣，不能满足消费者对商品价格、品质的要求。而且每经过一个环节都会增加相应的成本。一般说来，物流环节越多，损耗就越高，浪费也越大，物流成本越高。由于生鲜产品具有时间性强、保鲜保质困难等特点，物流成本比一般农产品更高。202\_年国家商务部正式将“农改超”列入“食品放心工程”，但在实际运行过程中，尽管超市对生鲜农产品经营非常重视，却大多无利可图。国外好的超市生鲜农产品经营的毛利在20%左右，而国内仅为0%～10%。究其原因主要是物流成本太高所致。因此，经营生鲜农产品的超市要突破这样的局限，应该采用第三种和第四种与超市经营业态相匹配的供应链模式，以产销直通的方式减少物流环节，再通过加强管理降低成本，以提高超市生鲜的销售额及利润。就目前我国生鲜产品销售现实来看，应该以“农户—农民协会成立的公司—超市—消费者”模式为主。因为第三种供应链模式必须在超市发展到一定规模后才能完成，如果只有一两家店，是不可能形成大规模采购模式的。

二、龙头 企业 主导型生鲜农产品供应链模式

龙头企业内联千家万户，外接国内外市场，在经营中发挥着连接市场与农户的桥梁纽带作用。它既是加工销售中心，又是市场信息捕捉筛选中心，还是 科技 推广服务中心。近年来，随着农业企业的蓬勃发展，龙头企业纷纷转型，开始注重营销理念的吸收并积极实践，已逐步形成以顾客为中心的营销型理念。龙头企业主导型生鲜农产品供应链是以市场需求为驱动，以企业为核心的供应链，一头连着农户一头连着市场，能够将市场信息迅速地从市场传到农户以让农户的生产找到市场的方向，将农产品及时地从农户送到市场以满足顾客的需求。龙头企业主导型供应链的核心环节是龙头企业（农产品加工企业、流通企业）。在该模式下，龙头企业具有较强的市场力量，以企业为中心能够保证生产活动的稳定性，在资金、技术和生产资料等方面由公司为农户提供支持。另一方面，企业在加工原料的供应上获得了保证。

目前，我国一些大型的农副产品加工企业已经开始着手建立自己的供应链体系。比如:肉类产品有漯河双汇集团、信阳华英集团等企业， 果蔬类产品有上海农工商超市连锁集团，奶类产品有伊利集团、蒙牛集团等等，它们均是集农产品生产、商贸、科技、加工、流通于一体的多角化企业集团，是典型的龙头企业主导型生鲜农产品供应链模式。实践证明，龙头企业主导型生鲜农产品供应链模式，具有开拓国际与国内市场的能力和优势，是推行生鲜农产品包装标准化、流通加工精益化、保鲜保管 科学 化、分拣配货自动化、配送快捷化的主要载体。 根据我国实际，笔者认为，“农户—协会—公司—零售商—消费者”供应链模式，应该是目前龙头企业主导型生鲜农产品供应链的主要物流模式。以“农户—协会—公司—零售商—消费者”的模式运作，能够在协会的统一规划下，公司向农户发放订单，实现“四统一”：统一标准、统一包装、统一品牌、统一调运，使农产品生产、加工、销售等环节有机结合、相互促进、井然有序，推动农业走上以质量和效益为中心的轨道，向专业化、市场化和现代化转变。在该模式下，龙头企业的素质成为供应链成功的关键。在供应链整合中，供应链管理的主要任务交给了龙头企业，有可能使龙头企业的管理成本提高，风险增加。如果不能有效地进行科学管理，很容易造成规模不经济。

三、农民合作组织主导型生鲜农产品供应链模式

农民专业合作组织是市场 经济 发展 的产物，是在市场竞争中处于不利地位的广大小规模农户在坚持家庭承包经营、保持各自财产所有权不变的前提下，按照自愿原则建立起来的经济互助组织。发展较为成熟、规模较大的合作组织能够承担起农产品产销一体化管理的责任，实现上连农户下接农产品连锁店、超市等零售行业，形成简单完整的农产品供应链。

这种供应链模式有如下：可以提高农业生产的组织化水平，培育农户鲜活农产品生产的标准化、规范化动机，促进鲜活农产品标准化、规范化、信息化建设的进程；可以跳过中间的过程，直接进入宾馆、机关、学校、工厂和超市，以最快的速度、最短的时间、最小的损失把产品运送到消费终端；农业合作组织可以在向农户订制产品时，制定一系列的安全、营养、卫生标准，以契约的方式规定下来，进行有序采购。比如养猪业，面对去年“养猪不如贩猪，贩猪不如杀猪，杀猪不如卖肉”的局面，壮大的农民专业合作社进行统一选种、统一包装、统一销售，可以增加散户的市场竞争力；而面对猪肉养殖的数量变化导致的价格周期性波动，壮大的农民专业合作社更是可以发挥承担调节作用。入社农户通过在农产品销售、技术、信息服务及农产品加工等某个环节上展开合作经营，降低各自分散经营的成本，实现规模经济，提高市场议价能力，增强市场风险的能力，最终达到增加经营收入的目标。

四、第三方物流主导型生鲜农产品供应链模式

第三方物流主导型生鲜农产品供应链主要是农户、农产品基地、供销社等把自己需要完成的配送业务依托专业的第三方物流公司来完成的物流运作模式。这种模式可以简单概括为“生产商—第三方物流提供商—批发商—零售商—消费者”。第三方物流 企业 通过与农户、农产品基地、供销社等签订契约，规定双方在生产、销售、服务及利益分配和风险分摊等方面的权利和义务，建立利益共享、风险共担的合作关系。通过建立农产品物流中心完成供应链系统整合，把农民生产的分散的农产品集中到物流中心，然后由物流中心再统一配送到各农产品加工企业。

相对于其他的配送模式，使用第三方物流配送，生鲜农产品的配送渠道、环节较少。第三方物流企业以一个整体的生鲜农产品生产、销售企业形象出现在市场上，能够利用物流企业先进的信息网获得生鲜农产品需求信息，统筹指导农户的生产和销售。同时还能够把先进的 科技 带到农业领域，对农产品的数量、质量、品种进行管理，提高农产品的新鲜度与质量。 此外，物流企业作为流通主体，一般可以同时为多个上游环节及下游环节提供物流服务。利用先进的 电子 信息技术辅助农产品交易，配备完善的物流体系和信息平台，使得物流中心成为连接生产、加工、零售的核心环节。为生鲜农产品加工提供延伸服务，提高生鲜农产品的附加值，使农户、物流服务商以及消费者三方面共同获利。

但以第三方物流为核心来建立农产品物流的供应链中也存在一些 问题 。如：农户与市场的脱节，如果信息在第三方物流企业与农户的传递过程中失真，就使得农户的生产调整不能适应市场需求；有时可能会出现连带经营风险，如果第三方物流企业是基于合同的比较长期的合作关系，如果第三方服务商自身经营不善，则可能会 影响 使用方的经营，但如果要解除合同关系又会产生很高的成本。

五、专业批发市场主导型生鲜农产品供应链模式

对生鲜农产品专业批发市场的升级改造主要体现在服务功能拓展方面。需要在原有批发交易、短期存放、商品集散等功能的基础上，进一步扩充职能，建立综合化和一体化的物流服务体系。建立“企业办市场”的企业化批发市场，并以企业化批发市场为核心企业构筑“农户—基地—批发市场—零售店—消费者”的生鲜农产品供应链。作为供应链核心企业的企业化批发市场可以采取股份制形式，这样既能够按照规范的 现代 企业制度进行运作，同时国家作为股东，可以保证对农产品流通的有效调控，也避免了政府对市场的过多干预。

企业化批发市场要很好发挥作用，必须基于电子商务提高信息化程度。通过采用先进的电子信息技术辅助农产品交易，配备完善的物流体系和信息技术平台，将农产品的生产和销售经济活动纳入到供应链的体系之中，从而构建起一个集批发交易、仓储保管、冷藏冷冻、分拣拣选、包装及配送等服务在内的新型供应链体系。

综上所述，由于物流是沿着供应链流动的，只要建立起生鲜农产品供应链，在核心企业的运作下，物流 自然 而然地顺利进行。但是生鲜农产品供应链管理下物流的具体运行模式还是个选择问题，需要根据核心企业的自身实力而定。这一核心组织的形成不是政府行为，也不是各方妥协的结果，而是基于市场竞争自然形成的。生鲜农产品物流管理实质上是权利的博弈过程。要保证上述生鲜农产品物流供应模式的正常运转，需要从多个方面加强物流供应链建设，探索多种类型的联盟型或合作型的物流体系，从而降低生鲜农产品生产成本和流通成本，使生鲜农产品在物流过程中增值，提高农业整体效益。

参考 文献 ： [2]喻国华:论营销型农业企业供应链发展模式[J].企业经济，202\_（03）

[3]贺盛瑜董一平:供应链环境下四川农产品物流运作模式探讨[J]. 农村 经济，202\_（06）

[4]马林沈祖志:基于供应链的农产品产销策略联盟构建 分析 [J].农业经济导刊，202\_（05）

[5]邓俊森戴蓬军:行业协会发展与农产品供应链信息管理[J].农业经济，202\_（05）

[6]刘东英李建平:生鲜农产品的物流选择[J].中外物流，202\_-9-26

[7]杨平乔雯易法海:生鲜农产品供应链运作新模式探析[J].商业经济，202\_（06）

[8]李学工:生鲜农产品营销物流运作机理及模型[J].农业经济问题，202\_（04）

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！