

本书介绍了聚接经济的商业模式与操作方法，从市场、资源、采购、物流、农业服务、品质把控、创新研发、品牌推介、全产业链、大数据、农业扶贫等11个领域，一一论述了聚接的实操技巧，并辅以案例介绍，提供了一套移动互联网时代的新型商业模式，愿可促进宏观经济层面的农业供给侧改革和个体经济层面的经营模式借鉴。

王 丰 ◎ 著

聚接经济

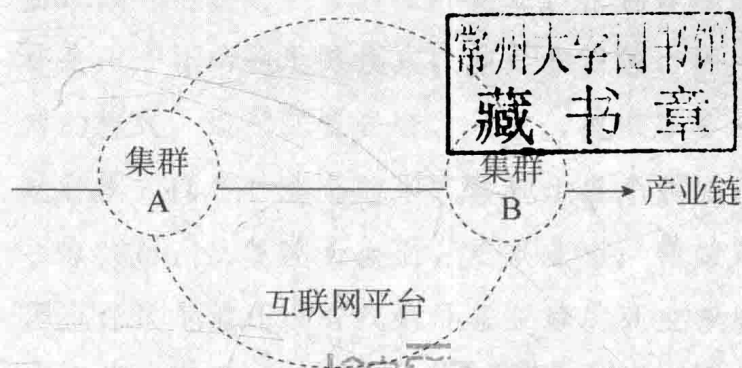
——一种农业供给侧改革的高效模式——

GROUPING-CONNECT ECONOMY

A HIGH EFFICIENCY MODEL OF AGRICULTURAL SUPPLY SIDE REFORM

聚接经济 一种农业供给侧改革的高效模式

王 丰 著



中国农业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

聚接经济：一种农业供给侧改革的高效模式 / 王丰
著. —北京：中国农业出版社，2017.12
ISBN 978-7-109-23725-4

I. ①聚… II. ①王… III. ①农业改革—研究—中国
IV. ①F320.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 322121 号

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区麦子店街 18 号楼)

(邮政编码 100125)

责任编辑 闫保荣

北京中兴印刷有限公司印刷 新华书店北京发行所发行

2017 年 12 月第 1 版 2017 年 12 月北京第 1 次印刷

开本：700mm×1000mm 1/16 印张：12.5

字数：150 千字

定价：36.00 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误，请向出版社发行部调换)

世间事，大到世界经济发展，小到个人创业，所做的其实无非两项工作：寻找规律和运用规律。

寻找规律，就是探寻高效可行的商业模式。有些人很成功，做了上百家高营利性的企业，但也许每家企业所应用的都是一个相同的思路模式，他是幸运的，因为他及早找到了对的模式，通过配置资金、人才、技术等各项资源，及时将这种模式以各种业态的形式落地于各个领域；有些人只经营一家公司，反复改头换面，更换业态，却始终运营艰难，原因也许只是他还没有找到那条正确的商业模式或者规律，又或者他一直滞留于一条低效率的商业模式上，但他仍有翻盘的机会，只要不停地试错，对的模式总会被发现，只是每一次的试错都会耗费资金。于是，很多人便在资金链断裂中被动放弃；有些行业只有少数人成功，是因为它对大众有着看



似很高的门槛，让人知难而退、不敢尝试；有些行业永远只有先入者成功，是因为先入者垄断了资源，让后来者即使掌握了模式规律，也无法调配到模式所需的资源要素。

我国农业产业和多数农业企业面临的最大困境，在于难以实现供需高效对接，千家万企的“供”与千家万企的“需”之间，缺少高效的匹配方法。一方面是卖家现有的大众产品产大于求，另一方面，买家所需的特色产品又供应不够。如何使农业供给步入按需生产、按订单供应的良性轨道，是农业供给侧改革的核心任务，其关键在于寻找供需高效对接的规律。

为此，本书提出了一条农业供需高效对接的规律——“聚接经济”模式，这一模式对于破解农业供给侧的低效难题非常有效，其原理很简单——先“聚”，再“接”。产业链某环节的大量经营主体被集聚成群，再与其上游或者下游的另一潜在交易集群进行对接，便可促成裂变式合作，提升供给效率与需求满足度。农业产业链条上，聚接的对象有很多，可以是农户、合作社、农资供应商等经营主体，也可以是土地、资金、农机、农产品等资源要素，还可以是技术、品牌、品质、数据等软资产，但不管什么对象，聚接的规律和方法都是一样。“聚接经济”模式主要体现了两大关系。首先是在运作程序上，理顺了产业链的供求关系，链条上任何两个环节之间的关系，都应是以下游环节为需求，上游环



节为供应，因此，作为最初一公里的生产环节，其运作程序上应该是最后一公里，而作为最后一公里的消费环节，在运作环节上应该是最初一公里，以此类推。其次，是在千家万户的对接上，强化了同类集群对同类集群的大兵团对接关系，规避了单家企业孤军作战的困境，也突破了少数几家企业简单建立联盟的局限性。

运用规律，就是将找到的规律运用到经济活动中，让其发挥经济效益，其关键在于配置规律运用所需的有效资源。“聚接经济”的应用，瓶颈是各经营主体的集聚。换作十年之前，聚接的成本高昂不可想象，而如今，互联网平台技术的发展破解了集聚的高成本难题，这种集聚不再依赖于实体搬迁，而是更多的是信息的聚合，由此提升了集聚的效率。

本书介绍了聚接经济的商业模式与操作方法，从市场、资源、采购、物流、农业服务、品质把控、创新研发、品牌推介、全产业链、大数据、农业扶贫等 11 个领域，一一论述了聚接的实操技巧，并辅以案例介绍，提供了一套移动互联网时代的新型商业模式，愿可促进宏观经济层面的农业供给侧改革和个体经济层面的经营模式借鉴。

前言

01 第1章 理论解释 / 1

从农业供给侧结构性改革说起 / 1

什么是聚接经济 / 3

移动互联网为聚接经济带来发展春天 / 6

聚接经济的主要原理 / 8

企业聚接动力分析 / 10

谁来组织聚接 / 12

02 第2章 市场聚接 / 13

供需聚接——帮助企业解决缺市场的问题 / 15



案例 1 一种农场对家庭 (F2F) 的食
材专供商业模式 / 16

案例 2 烟草企业聚接终端资源, 助农
增收脱贫 / 18

案例 3 有机农产品连锁基地 / 22

渠道共享——增加企业产品渠道 / 25

| 案例 4 黔西南州特色农产品流通协会 / 26

用户链接——帮助平台增加用户 / 28

| 案例 5 免费 wifi 服务引入用户流量 / 31

03 第3章 资源聚接 / 33

土地聚接——解决规模化种植问题 / 35

案例 6 山区规模化的“珍珠项链”
实体聚接模式 / 36

案例 7 自助农场 / 39

劳动力聚接——降低雇工成本 / 42



| 案例 8 独立家庭农场的联合雇工模式 / 44

农业装备聚接——提高利用效率 / 45

| 案例 9 农机宝 / 46

资金聚接——实现低成本融资 / 48

| 案例 10 农业大户 P2P 融资平台 / 52

| 案例 11 “大家种”的产品消费型
“众筹” / 53

04 第4章 采购聚接 / 55

农资采购聚接——减掉中间渠道成本 / 56

| 案例 12 “云农场”农资电商 / 57

农村消费聚接——巨大的蓝海经济 / 58

| 案例 13 互联网村集体经济发展模式 / 59

05 第5章 物流聚接 / 62

货车聚接——提高货车利用效率 / 64



案例 14 货与货车的聚接平台

——“货车帮” / 65

送货人聚接——降低物流成本 / 68

案例 15 “捎货”的社会运力聚接 / 68

送货线路聚接——减少物流“冤枉路” / 71

案例 16 卷烟物流的配货聚集与线路

优化 / 73

06 第6章 农业服务聚接 / 76

生产作业服务——农业上的“专车服务” / 79

案例 17 烟叶生产服务合作社的服务

对接 / 81

设施维修服务——农机企业联盟降本 / 84

案例 18 山地农机维修服务中心 / 85

政策对接服务——帮助企业享受政府产业扶持 / 88

案例 19 农业产业政策研究中心 / 89



技术指导服务——节省技术培训成本 / 91

案例 20 烟叶远程技术指导专家系统
建设与应用 / 92

07 第7章 品质把控聚接 / 95

平台检测——让每家企业都有自己的实验室 / 97

案例 21 企业共建品质检测实验室 / 98

案例 22 种子行业质量追溯平台 / 99

盟约标准——提升消费者信任度 / 100

案例 23 生鲜行业标准联盟 / 102

过程指导——以检测改善产品品质 / 104

案例 24 蔬菜农残的流动检测和线上监测 / 105

08 第8章 创新研发聚接 / 108

区域联合创新——就近整合创新资源 / 111



案例 25 基于区域整合的创新聚集

——京津冀科技创新公共服务平台 / 111

创新服务对接——企业创新的第三方服务 / 113

案例 26 基于对接服务的创新聚接

——互联网协同创新平台 / 114

行业联合推动——针对共性难题集中攻关 / 116

案例 27 农业物联网产业技术创新战略联盟 / 116

企业开放创新——单家企业主导的“一对多”创新平台 / 119

案例 28 宝洁公司“联系与开发部”对农业

企业的借鉴 / 121

09 第9章 市场品牌聚接 / 124

横向品牌聚合——同行企业的共用品牌 / 126

案例 29 民间文化产业聚接 / 128

上下游品牌共建——纵向一体化的品牌联合体 / 130

案例 30 “加州杏仁”的运作机制 / 131



10 第10章 全产业链聚接 / 135

服务全产业链——围绕产业需求的全面服务 / 137

| 案例 31 全产业链对接服务 / 138

| 案例 32 全产业链技术服务 / 141

区域全产业链——关联产业协同发展 / 143

| 案例 33 全产业链系统空降 / 144

11 第11章 大数据聚接 / 147

第三方数据服务——聚接社会经营主体 / 149

| 案例 34 零售品消费数据服务 / 150

自建大数据——基于联盟的自我服务 / 153

| 案例 35 种子行业巨头共建大数据平台
开展自我服务 / 154



12 第12章 农村扶贫聚接 / 156

帮扶主体聚接——实施社会力量与贫困户精准配对 / 157

| 案例 36 大山里的贫困户和他们的农产品 / 157

产业要素聚接——解决贫困户发展产业的市场和资金难题 / 160

| 案例 37 饭店食材采购基地合作 / 161

| 案例 38 “点筹网”的公益众筹 / 163

13 第13章 展望：配置碎资源，触发新动能 / 165

核心——改造产业链 / 169

本质——重新匹配零碎资源 / 172

策略——构建“平台+双边集群”的聚接经济体 / 174

手段——打造对等经济 / 178

预测——发展正当其时 / 180

后记 / 183

第 1 章

理 论 解 释

从农业供给侧结构性改革说起

当前中国经济的问题，表象上是总量过多，深层次是结构性矛盾。农业产业也不例外，虽然各种问题表现各不相同，但“病根”都出在供需的结构性失衡上。为此，中央提出，要着力加强农业供给侧结构性改革，使农产品供给数量充足、品种和质量契合消费者需要，真正形成结构合理、保障有力的农产品有效供给。

对于农业供给的结构性失衡问题，多数人都会站在农户的立场上，评论其信息渠道不畅、市场能力不强，殊不知，那些农业产业链上与农户打交道的企业，他们对于千家万户农民的需求和供给，也同样存在信息不畅的问题，这也常常会降低企业产品的供给效率。因此，一些好的农机、种子等企业，他们每年都会花费大量的精力来调研农民的需求和想法，以此提高企业产品的供给效率。如果企业所大量生产的种子、农机不是农民所普遍接受的，就会造成供给侧的结构性过剩。

所以，关于农业供给侧结构性改革，系统论之，应该是让农



业产业链上游环节所生产出的产品，包括质量和数量，符合下游环节的需求，实现供给环节与消费环节的无缝对接。这里就包含多个层面的所指，比如种子、农药、肥料、农机企业对农民的结构性供给问题，第三方服务企业对农民的专业服务结构性问题，农民对农产品加工企业的结构性供给问题，农产品企业对市场消费者的食品供给问题，等等。

然而，农业是一个薄弱产业，生产环节多、周期长，加之每户农民的经营规模小，地块分散，这就注定了农业产业链上的众多企业，与农户做生意的交易成本会比较高，搜集信息的工作量很大。企业以单打独斗的形式对接上下游，势必导致成本高、规模小，无法提升集聚和规模效益，限制了企业的发展。事实也是如此，农业产业链上的许多企业的规模往往不会太大，其产品的交易常常存在季节性和区域性。

为了克服这种多交易对象下的高交易成本，很多农业企业开始与同行一起构建战略联盟伙伴关系，以增强与上下游的对接实力，使产业逐步向纵向分工、横向集聚发展。这其中，又以两种事物特别突出：一种是农业企业协会（或者联盟、商会等），一般是生产同类农产品的同行企业联合构建松散型的组织，用以开拓产品市场；另一种是农产品电商，多为政府部门引导构建，组织区域内的同类企业将农产品聚集在平台上销售。全国有上千家农业产业联盟，但多数经费不多、作用有限，离各家会员企业的期望值尚有差距；有农产品电商平台约 5 000 个，但多数运行艰难，难见其效。农业产业的结构性问题依然矛盾突出，显示出同行横向联盟的效果有限。



还有一种解决办法,那就是“公司+基地+农户”的纵向一体化订单模式。据调查,这种联盟往往是以大企业为主导、弱小群体处于被动地位的订单模式。全国有成千上万的这样的订单组织,但多数依赖于大企业的庞大实力而生存,一些小企业所链接起来的联盟,往往受农产品市场的剧烈波动而“树倒狐弥散”,持续5年以上的合作更是少之又少。农业产业链上小企业居多,他们的生存与发展,出路在哪里?

除了横向企业联盟和纵向一体化订单模式之外,还有没有一种高效率的模式,既能解决农业经营主体的小、分、散问题,降低企业交易成本,又能有效连接产业链上的供给与需求,克服结构性失衡的矛盾?

本书为农业供给侧改革提供了一种新的战略模式——聚接经济。它既有同行企业的横向联盟,又有产业链供需环节的对接,同时也为诸多农业企业的发展提供模式与机会。

什么是聚接经济

农业是弱势产业,农民是弱势群体。与其他产业相比,农业产业链上的不同经营主体,包括农民与农资供应商、农民与农业企业、农民与市场、不同农业企业,他们之间的信息沟通相对匮乏,交易成本较高,产品生产效率、资源利用效率、结构供给效率都有很大的提升空间。

“聚”,是聚类、聚集的意思,重在同类集群,也就是将同类个体聚集起来,这里特指将产业链上同一环节的经营主体聚集起来,以类似联盟的方式构建同类集群组织。面对激烈的市场竞