

新冠肺炎疫情对武汉农产品供应链的影响及对策

李谷成

(华中农业大学 经济管理学院/湖北农村发展研究中心,湖北 武汉 430070)



摘要 为应对新冠肺炎疫情,武汉市于2020年1月23日开始“封城”,这一措施对农产品供应链产生了深刻的影响。通过对武汉107家农产品供应商进行电话访谈调查,从商户营业状态、进货情况、销售情况和未来预期四个方面分析“封城”前后疫情对武汉农产品供应链的影响。研究发现:疫情对武汉市农产品供应链产生了一定的冲击,而“封城”措施加剧了这一冲击;“封城”措施对不同类型农产品供应商的影响存在差异,对粮油供应商的影响最大,果蔬供应商次之,肉蛋奶供应商最小;“封城”措施导致农产品供应商的进货渠道变窄,对批发商的依赖程度提高;“封城”措施对果蔬类和肉蛋奶类农产品的销量冲击最大,对粮油类农产品的冲击最小;不同类型农产品供应商对疫情结束后的经营预期存在较大差异,肉蛋奶供应商选择继续留在原行业的比例最高,果蔬供应商次之,粮油供应商最小。基于此,从助力复工、拓宽农产品供应渠道、加强供需衔接和调整供应商预期等四个方面提出了常态化疫情防控背景下,保证农产品供应链正常运转的政策建议。

关键词 新冠肺炎疫情;农产品供应链;经营状态;供需衔接

中图分类号:F 323.7 **文献标识码:**A **文章编号:**1008-3456(2020)03-0007-07

DOI 编码:10.13300/j.cnki.hnwkxb.2020.03.002

2019年年底以来,新冠肺炎疫情来势之凶猛、冲击力之大、波及面之广、持续时间之长,超出了所有人的想象,给国民经济发展带来了巨大的不确定性^[1-2]。疫情中心武汉市在此次疫情防控中采取了最为严格的管控措施。在“封城”76天后,疫情得到了有效防控,社会经济开始复苏。严格的防疫举措有效地遏制了疫情蔓延,但也给农产品供应链的正常运转带来了严峻挑战。例如,1月和2月全国猪肉批发均价分别环比上涨7.80%和6.10%,蔬菜批发均价分别环比上涨16.70%和12.10%,水果批发均价分别环比上涨6.60%和3.10%^①。武汉市白沙洲农副产品大市场20种蔬菜批发均价由1月17日的3.62元/千克上涨到2月20日5.65元/千克,上涨幅度高达56.08%。在此期间,白沙洲蔬菜批发均价较去年同期上涨28.37%,市场经营量在2 200~2 400吨,较去年同期下降约42.31%^②。由此可见,疫情对“米袋子”“菜篮子”和“果盘子”都产生了巨大冲击。

农产品供应链是指以农产品供应为核心,通过资金流、物流和信息流等将农产品生产者、供应商和消费者链接成一个整体,进行农产品种植、收购、加工、运输和销售等的过程^[3]。其中,供应商在农产品供应链中占据着主导地位,起着上承生产者下启消费者的作用,直接影响着居民的“菜篮子”“米袋子”和农民的“钱袋子”。因此,以农产品供应商为研究对象,分析其营业、进货、销售状况和未来预期,可以准确把握疫情对武汉农产品供应链的影响,并为后续发展提供政策建议。笔者及课题组在疫情期间对武汉107家农产品供应商进行电话访谈,对其营业状态、停业原因、进货来源和进货比例等进行系统调查研究。尽管目前国内抗疫形势持续向好,但受国际疫情的影响,防控压力仍然存在。习

收稿日期:2020-04-19

基金项目:国家社会科学基金重大项目“新形势下我国农业全要素生产率提升战略研究”(18ZDA072)。

作者简介:李谷成(1982-),男,教授,博士;研究方向:农业经济理论与政策。

① 数据来源于农业农村部信息中心,水果批发均价为鸭梨、富士苹果、巨峰葡萄、香蕉、菠萝和西瓜6种水果批发均价。

② 数据来源于武汉市白沙洲农副产品大市场官网,由作者整理而得。

近平总书记 4 月 8 日在中共中央政治局常委会上强调,要坚持在常态化疫情防控中加快推进生产生活秩序全面恢复。武汉市生产生活秩序的恢复事关全局。因此,本研究旨在为常态化疫情防控背景下如何稳定武汉农产品市场、保障农产品供给提供决策参考,同时为未来如何有效预防、及时控制和消除突发公共卫生事件对农产品供应的影响提供借鉴。

一、调研过程与数据结构特征

1. 调研过程介绍

本次调研选择电话访谈法^①,以问卷星为平台进行问卷回收和处理,具体依托各大批发市场官方网站、美团、饿了么、百度地图等网络资源,采用网络爬虫等方法整理供应商联系方式并进行预调研。为确保访谈数据能够真实反映此次疫情对武汉市农产品供应链的影响,本次电话访谈涵盖了武汉市江汉区、江岸区、硚口区、武昌区、青山区、洪山区、汉阳区和江夏区等大部分区域的农产品供应商,共对 626 家农产品供应商户进行访谈,得到有效问卷 107 份^②。访谈时间为 2 月 28 日至 3 月 6 日。访谈内容主要涉及疫情“封城”前后农产品供应商的营业状态、进货情况、农产品销售、农产品收益、疫情结束后的销售计划和商户个体特征等多个方面的内容。

2. 数据结构特征

本次访谈的农产品供应商中,涉及几乎所有居民日常所需各类农产品供应。样本总量为 107,其中,蔬菜供应商占比为 26.17%,水果供应商占比为 28.04%,猪肉供应商占比为 2.80%,禽肉供应商占比为 1.87%,牛羊肉供应商占比为 2.80%,粮油类供应商占比为 39.25%,水产品供应商占比为 10.28%,禽蛋供应商占比为 3.74%,米面供应商占比为 10.28%,其他供应商占比为 8.41%^③。访谈内容包含了居民日常生活必需的油、粮、肉、蛋、水果、蔬菜等的供应,基本上能较为全面地反映出此次疫情对当地农产品供应链影响的实际情况。

二、对农产品供应商营业状态的影响分析

1. 整体情况分析

武汉“封城”前,大部分农产品供应商户处于营业状态,疫情对农产品供应影响有限。数据显示,2020 年 1 月 1 日至 1 月 23 日武汉“封城”前,65.39%受访供应商正常营业,仅有 7.69%商户在此期间未营业,26.92%商户则处于部分时间营业状态,且多从疫情爆发开始停止营业。对未营业的原因进行分析,发现 38.89%是由于节假日,49.98%是由于防疫要求,其中 13.87%具体是因为社区封闭的要求,5.56%是由于家庭私事,2.78%是由于感染疫情,剩下的为其他原因。由此可见,在疫情爆发前期,人员和产品的流通基本不受影响,农产品供应链没有受到大的冲击。

武汉“封城”后,疫情防控导致大量供应商处于停业状态,农产品供应链难以正常运转。数据显示,受武汉疫情防控“封城”的影响,1 月 23 日至 2 月 23 日期间,多达 70.59%的受访供应商一直处于停业状态,仅有 11.76%商户在此期间未间断营业,而 17.65%的商户于“封城”前夕停业,但于 1 月底至 2 月中旬陆续恢复营业。分析武汉“封城”后商户停业的原因,发现受访商户中因防疫要求停业高达 69.16%,其中 14.95%具体是因为社区封闭。武汉出台了最严格的疫情防控措施,对小区进行封闭管理,供应链难以运转。与此同时,疫情导致居民大量囤货,对农产品的需求剧增,供需逐步失衡。供需不平衡并且供需渠道不畅,供应链难以正常运转,对武汉市农产品供应产生了较大影响。

2. 不同类型农产品经营状态分析

基于农产品在日常生活中的作用、使用情况和产品特性,论文将农产品分为三大类。第一类是以

① 由于疫情期间的封城限制,本次调研选择电话访谈方式。

② 本次共对 626 家农产品供应商户进行电话访谈,接受访谈的商户为 107 户,访谈成功率为 17.1%。未访谈成功的商户中关机 23 户,表示目前没做这行的 16 户,空号或停机 57 户,告知打错的 27 户,退休多年 1 户,拒绝访谈 294 户,未接通或在通话中 69 户,其他 32 户。

③ 各供应商存在同时经营多种农产品的情况。

粮油和米面为主的日常粮食消费品(包含粮油类和米面类),第二类是以肉蛋奶为主的日常营养品(包括猪肉、禽肉、牛羊肉和禽蛋类),第三类是以果蔬为主的日常消费品(包括蔬菜和水果)。表1为不同类型农产品供应商“封城”前后停业的主要原因。

表1 不同类型农产品供应商“封城”前后的停业原因分布 %

| 停业原因 | 粮油供应商 | | 肉蛋奶供应商 | | 果蔬供应商 | |
|------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | “封城”前 | “封城”后 | “封城”前 | “封城”后 | “封城”前 | “封城”后 |
| 节假日 | 29.41 | 11.86 | 41.18 | 0.00 | 26.09 | 17.78 |
| 防疫要求 | 32.35 | 76.27 | 35.29 | 100 | 26.09 | 57.78 |
| 家庭私事 | 2.94 | 1.69 | 0.00 | 0.00 | 4.35 | 2.22 |
| 感染疫情 | 2.94 | 1.69 | 11.76 | 0.00 | 4.35 | 2.22 |
| 其他 | 32.35 | 8.47 | 11.76 | 0.00 | 39.13 | 20.00 |

从粮油供应商来看,“封城”前有35.85%的商户处于未营业或部分营业状态。其中,有32.35%是由于防疫要求停业;“封城”后,有81.13%的商户处于未营业或部分营业状态,其中有少量商户在疫情防控好转后才逐步恢复营业。对未营业原因进行统计分析发现,由于防疫要求而停业的商户达76.27%,其中18.64%具体是因为社区封闭而停业。对比数据发现,“封城”后供应商户停业明显增多,而且大多由疫情引起。粮油类作为居民的日常主粮,大量供应商停业势必会影响到居民正常生活,甚至导致恐慌下的囤粮行为,进一步导致供需失衡。

从肉蛋奶供应商来看,“封城”前有56.52%的商户处于未营业或部分营业状态;“封城”后,73.91%的肉蛋奶供应商处于停业状态,其停业原因全部受防疫要求影响,其中21.05%具体是因为社区封闭。通过数据比较可以发现,“封城”后严格的管控措施使得肉蛋奶农产品供应商营业受到了较大影响。“封城”前,商户部分停业主要是因为节假日休息,而不是疫情的影响。在疫情形势日趋严峻后,大量供应商停业,而且几乎全部都受到疫情影响停业,这还将会影响到后期的营业状态。

从果蔬供应商来看,“封城”前有22.41%的商户处于未营业或部分营业状态;“封城”后有56.90%的商户处于停业状态。其中,57.78%的商户由于防疫要求停业。由于目前消费者的饮食结构发生转变,对果蔬需求量很大,供应商大面积停业必然影响到居民的生活水平。此外,由于果蔬储存具有时效性,商户停业将导致仓储成本增加,甚至腐烂变质,给供应商带来巨大损失。以新鲜水果为例,广西砂糖橘在疫情发生前就有过半没有及时销售。砂糖橘销售旺季一般在元宵节前后,元宵过后便难以销售,并出现返青、退糖和空壳等问题。受疫情影响,年前大量囤货的供应商将面临高额的仓储成本,甚至血本无归。

通过比较粮油、肉蛋奶和果蔬供应商的营业情况,可以发现粮油供应商“封城”前后的停业比例变化最大,果蔬次之,肉蛋奶最小(表2)。这其中可能主要是因为农产品特性的差异造成的。第一,粮油米面是可以长期仓储的农产品,且其仓储成本较低,在疫情发生后供应商为了自身安全会选择停业防疫。而肉蛋奶和果蔬属于生鲜农产品,仓储成本高,易腐烂变质。此次疫情恰逢春节,大部分生鲜农产品会选择囤货,投入巨大。若商户选择停业防疫,则面临巨大损失。第二,粮油米面等产品由于囤货成本低,在疫情发生初期可能被消费者抢购,但在防疫的中后期消费者需求会下降,因此供应商会选择停业防疫。肉蛋奶和果蔬都属于生鲜农产品,无法长期囤积,但消费者对其需求是持续性的,一些供应商会选择继续营业甚至提价以赚取更多利润。通过对供应商成本和农产品需求的分析发现,以肉蛋奶和果蔬为代表的生鲜农产品供应商的停业率和停业变化率要低于粮油供应商。

表2 不同类型农产品供应商“封城”前后的停业比例 %

| 农产品类别 | “封城”前 | “封城”后 |
|-------|-------|-------|
| 粮油 | 35.85 | 81.13 |
| 肉蛋奶 | 56.52 | 73.91 |
| 果蔬 | 22.41 | 56.90 |

三、对农产品供应商进货情况的影响分析

1. 整体情况分析

疫情发生以后,武汉封城封路,随后湖北省内乃至全国各地也大都采取了类似的防疫措施,这使

得农产品流通受阻,大量供应商进货渠道变窄,进货量减少,不少农产品销售商仅靠库存维系,农产品供应受到挑战,局部地区销售价格明显上涨。调研数据显示,“封城”前后,与去年同期相比销售量有所下降的商户占比分别为 17.76% 和 42.06%。这表明疫情对农产品销售产生了负面影响,“封城”措施则进一步加剧了这种影响。“封城”前销量减少主要在于疫情导致社会整体消费量减少,“封城”后销量减少则主要在于道路交通管制。“封城”前,有超过一半的商户可以通过小农户、种植大户等多渠道进货。“封城”后,商户进货渠道趋于单一,基本依赖于批发商供货。进货渠道收窄,一方面会导致供应链延长,新鲜果蔬难以及时上市;另一方面会造成短期内局部地区农产品供给不足,果蔬价格明显上涨,居民生活成本上升。

2. 不同类型农产品进货渠道分析

从粮油供应商来看(表 3),“封城”前供应商的进货渠道主要是小农户、批发商和其他渠道(其他进货渠道主要包括直接从厂家和电商物流进货)。绝大多数粮油供应商与去年同期相比进货量没有发生变化,少数供应商进货量有所增加或减少,增加原因主要是春节囤货,减少原因主要是卖不出去。“封城”后,供应商的进货渠道主要来源于批发商,占比高达 85.00%。与往年同期相比,进货量增加、减少和不变的供应商比例分别为 3.70%、74.07% 和 22.22%。增加主要是因为政策需求,减少主要是因为交通受阻。

从肉蛋奶供应商来看(表 4),“封城”前的进货渠道主要有小农户、批发商、种植大户或农场及其他渠道(其他进货渠道主要是指批发商没有固定的进货渠道,哪里便宜就在哪里收购)。与去年同期相比,4.55% 的供应商增加了进货量,主要原因是春节囤货。13.64% 的供应商减少了进货量,主要原因是难以销售。81.82% 的供应商进货量没有明显变化。“封城”后,供应商进货渠道主要有批发商和种植大户。与去年同期相比,84.62% 的供应商减少了进货量,主要是因为无法销售。15.38% 的供应商进货量没有发生显著变化。

从果蔬供应商来看(表 5),“封城”前进货渠道主要有小农户、批发商、种植大户或农场及其他渠道(其他进货渠道主要包括电商进货)。和去年同期相比,供应商进货量增加、减少和不变的占比分别为 0.00%、20.00% 和 80.00%。“封城”以后,依靠小农户进货的供应商数量明显减少,依靠批发商进货的供应商数量明显增多。

和去年同期相比,供应商进货量减少、增长和不变的占比分别为 13.51%、81.08% 和 5.41%。进货量增加主要是由于需求增加,进货量减少主要是由于交通受阻,疫情影响导致货源减少。

目前,我国大部分农产品供应链条是以批发商为中介,批发商负责农产品的采购与分销。调研表明,疫情发生以后,依靠小农户和电商进货的商户进货渠道受阻,供应商的进货渠道变窄,依靠批发商进货的比例增加,这意味着对批发商的依赖程度在提高。总的来看,疫情对农产品批发商产生了以下影响:第一,疫情使农产品对接出现障碍,各地区以村为单位进行防疫,人口流通受到管制,道路阻隔,农产品难以出村,批发商货源短缺。第二,疫情导致原有批发商库存难以销售,仓储难度增加,成本明显上升。第三,疫情导致供应商市场预期较为悲观,地区特色农产品难以销售。尤其是批发商年前的存货难以销售,资金变现困难,对供应商的再收购产生较大影响。具体而言,这一方面表现为产区农产品无人收购,另一方面则表现为农产品收购价格的骤降,影响到农民增收。

表 3 粮油供应商“封城”前后的进货渠道 %

| 进货渠道 | “封城”前占比 | “封城”后占比 |
|---------|---------|---------|
| 小农户 | 3.92 | 0.00 |
| 批发商 | 78.43 | 85.00 |
| 自家种植 | 0.00 | 0.00 |
| 种植大户或农场 | 0.00 | 0.00 |
| 其他 | 17.65 | 15.00 |

表 4 肉蛋奶供应商“封城”前后的进货渠道 %

| 进货渠道 | “封城”前占比 | “封城”后占比 |
|---------|---------|---------|
| 小农户 | 15.63 | 0.00 |
| 批发商 | 56.25 | 90.91 |
| 自家种植 | 0.00 | 0.00 |
| 种植大户或农场 | 21.88 | 9.09 |
| 其他 | 6.25 | 0.00 |

表 5 果蔬供应商“封城”前后的进货渠道 %

| 进货渠道 | “封城”前占比 | “封城”后占比 |
|---------|---------|---------|
| 小农户 | 17.46 | 6.90 |
| 批发商 | 61.90 | 68.97 |
| 自家种植 | 0.00 | 0.00 |
| 种植大户或农场 | 17.46 | 17.24 |
| 其他 | 3.17 | 6.90 |

四、对农产品供应商销售情况的影响分析

1. 整体情况分析

疫情使得以传统线下批发销售渠道为主的商户经营停滞,销售量急剧减少。“封城”前夕,武汉农产品销售量受疫情影响较小,大多数商户销售量与平日相比基本持平,少数商户受春节影响增加了10%~20%的销售量。自1月23日“封城”至2月23日,批发市场与物流运输的困顿,使得以传统线下批发销售渠道为主的商户经营陷入停滞。受访供应商中仅11.76%仍在继续营业,其中80%从事蔬果生鲜行业,且与平时相比,销售量大幅下降30%~50%。粮油供应商在此次调研中所占的比重最大,多达39.25%,其中仅有4%在坚持营业,绝大多数商户未开店面,间隔周期供货,惨淡经营。在疫情影响下,传统线下批发销售的“失灵”,隔断了供应链的最后一环,对农产品的稳定供应产生了较大影响。

2. 不同类型农产品收益分析

不同类型农产品供应商的收益变化情况不尽相同(表6)。

表6 不同类型供应商“封城”前后的收益变化情况

| 农产品收益 | 粮油供应商 | | 肉蛋奶供应商 | | 果蔬供应商 | |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | “封城”前 | “封城”后 | “封城”前 | “封城”后 | “封城”前 | “封城”后 |
| 增加(幅度) | 5.88 (23.33) | 7.41 (20.00) | 9.52 (17.50) | 7.69 (20.00) | 0.00 (0.00) | 14.29(140.00) |
| 减少(幅度) | 19.61 (33.75) | 77.78 (86.32) | 23.81 (48.00) | 92.31 (85.45) | 34.00 (44.71) | 82.86 (82.38) |
| 不变 | 74.51 | 14.81 | 66.67 | 0.00 | 66.00 | 2.86 |

由表6可见,与去年同期相比,粮油供应商在“封城”前的收益不变所占比例最大,为74.51%。“封城”后,粮油供应商收益不变的比例明显减少,收益减少的比例明显增加,占比分别为14.81%和77.78%。对收益减少的供应商而言,其收益平均下降幅度为86.32%。这主要可能是因为在疫情发生初期许多居民就已经开始囤粮,加之居家隔离使得居民外出购粮不便,导致疫情期间的主粮销售减少。

“封城”前,肉蛋奶供应商收益不变的比例为66.67%。对收益增加的供应商而言,其收益平均增长幅度为17.50%,主要原因是春节期间肉类消费需求增加,叠加肉类价格持续上涨的影响,供应商收益增加;收益减少的供应商平均下降幅度为48.00%,这可能与华南海鲜市场较早爆出疫情导致居民对禽肉类消费减少有关。“封城”以后,肉蛋奶供应商收益减少的比例达92.31%;其收益平均下降幅度为85.45%,这主要是因为疫情发生后,市场开始限制禽肉销售,禁止买卖活禽等,并且发展到最后绝大多数农贸市场都已经关闭。占比例较小的收益增加的供应商则主要是那些给封闭小区进行专门配送服务的供应商。

“封城”前,66.00%的果蔬供应商的收益较去年没有发生变化,34.0%的果蔬供应商收益较去年同期有所下降,其收益平均下降幅度为44.71%。其原因可能是因为目前果蔬市场竞争程度加大,商户的销售量下降。“封城”后,果蔬供应商的收益状况进一步恶化,收益减少的供应商占比上升到82.86%,其收益平均下降幅度为82.38%。这可能是因为疫情导致许多春节返乡的外地供应商难以返汉营业;14.29%的供应商平均收益增加,其收益平均增长幅度为140.00%。其可能在于武汉小区在封闭期间采取供应商和小区对接的模式,一个供应商负责一个小区的果蔬配送,使得这部分果蔬供应商的销售量大幅增加。与此同时,疫情期间武汉果蔬价格均存在不同幅度的上涨,这也使得一部分果蔬供应商的收益与去年同期相比明显增加。

总体而言,疫情对农产品销售产生了较大负面影响,其中生鲜农产品受到的冲击最大。调研发现原因可能在以下几个方面:第一,从供给层面来看,一部分生鲜农产品在疫情期间货源紧缺。疫情发生以后多地实施封村封路措施,生鲜农产品出现了“没人收、没车运、出不去”的问题。例如,疫情期间全国约有196.4万吨生鲜农产品出现滞销,涉及26个省(市、区)约900余种农产品种类^①。我国生鲜

① 数据来源于农业农村部农产品加工质量安全风险评估实验室。

农产品冷链物流技术与发达国家相比也还存在一定差距,缺少产前、产中与产后全程全方位控制,导致疫情发生后主销区生鲜农产品供应不足,主产区生鲜农产品大量腐烂无人问津^[4-5]。第二,从需求层面来看,春节前后生鲜农产品一般都会迎来销售旺季,但受疫情影响,餐饮服务企业停业,学校、企事业单位延迟开学开工,生鲜农产品需求明显减少^[6]。餐饮零售业在春节 7 天内的经济损失达 5 000 亿元^[7]。加上疫情期间聚集性活动普遍减少,以农家乐、田园综合体为载体的三产融合产业基本停摆,生鲜农产品需求大幅减少。第三,疫情期间扭曲的供需关系导致生鲜农产品价格上涨剧烈。调研表明 2019 年 12 月至今年 2 月期间,生鲜农产品销售价格普遍上,这也使得消费需求减少,消费者转向其他替代性消费品。

五、对未来市场预期的影响分析

1. 基于供应商预期的分析

此次疫情使得市场环境更为复杂,增加了供应商经营的不确定性,并导致整个市场的不稳定。调研表明,从总体来看,大部分受访商户表示疫情结束以前会保持原有的经营状态不变,但仍有 9.28% 的供应商表示在疫情结束以前会减少农产品的销售,13.97% 的供应商表示未来的营业状况要视疫情防控 and 经营情况而定。如果疫情一直持续下去的话,这会继续增加商户经营的不确定性,一些供应商甚至可能会选择退出市场,导致整个供应链紊乱,甚至进一步加剧未来农产品市场的供需失衡。

具体而言,不同类型农产品供应商在疫情结束后的销售计划存在明显差异(见表 7)。其中,粮油供应商选择继续留在行业的占比为 57.14%,视情况而定的为 36.73%,退出行业的为 6.12%。肉蛋奶供应商选择继续留在本行业的占比为 73.92%,视情况而定的为 21.74%,退出行业的为 4.35%。果蔬供应商选择继续留在行业的占比为 57.41%,视情况而定的为 35.19%,退出行业的为 7.41%。通过比较分析发现,肉蛋奶供应商选择继续留在行业的比例要远远高于其他两类供应

表 7 不同类别供应商疫情结束以后的销售计划 %

| 供应商销售计划 | 粮油 供应商 | 肉蛋奶 供应商 | 果蔬 供应商 |
|-----------|-----------|------------|-----------|
| 缩减规模 | 2.04 | 4.35 | 1.85 |
| 扩大规模 | 8.16 | 0.00 | 5.56 |
| 改变农产品销售类型 | 2.04 | 4.35 | 1.85 |
| 出租,改行 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 转让,改行 | 2.04 | 0.00 | 5.56 |
| 转让,离开武汉 | 2.04 | 0.00 | 0.00 |
| 没变化 | 46.94 | 69.57 | 50.00 |
| 视情况而定 | 36.73 | 21.74 | 35.19 |

商。这其中的原因可能有两点:一是肉蛋奶供应商的仓储条件较为苛刻,前期固定成本投入过大,转行沉没成本过高。比如肉类和水产销售都需要投入修建小型冻库或水产集装箱,小型冻库少则几万元,多则十几万元,如果短期内就转行的话,压力很大。二是肉类价格存在持续上涨的预期,部分供应商认为目前的市场形势有利可图,故选择继续留在该行业。例如,1 月和 2 月全国猪肉批发均价分别为 46.83 元/千克和 49.68 元/千克,环比分别上涨 7.80% 和 6.10%。

2. 基于未来“新零售”的分析

此次疫情有可能使得未来农产品零售格局发生转变,促进“新零售”的发展。首先,消费者购物有可能会从线下逐步转移到线上^[8]。受疫情影响,越来越多的消费者有可能从“买菜”开始,逐渐养成未来高频线上购物的习惯。尽管传统观念认为农产品线下购买比线上购买品质要高,但此次疫情期间很多消费者开始意识到美菜网、京东到家和每日优鲜等线上农产品在价格、服务等方面实际上都要优于线下,未来零售形式有可能会因此而改变。其次,线上零售模式会更加多元化。受到疫情的影响,社区团购、前置仓等零售模式都在不断增加。最后,疫情会使得各零售企业更加注重同城配送物流链的构建。农产品属于刚性需求消费品,在运输过程中容易受到损害,对物流配送要求极高。而大量零售企业暴露出了同城配送资源不足的问题,需要进一步加强建设^[9]。

六、常态化疫情防控背景下保障农产品供应的政策建议

1. 进一步支持供应商恢复经营,确保农产品供应链畅通

第一,加大农产品供应的政策支持力度。用好中央财政专项资金支持政策,支持做好疫情防控期

间的农产品供应。第二,对已复工的农产品供应商提供支持。结合各地疫情防控实际情况,在严格执行外运农产品的车辆人员报备制度和疫病防护措施的同时,为商户恢复营业提供便利条件,确保农产品正常销售。第三,持续开展诚信兴商活动。在推进全面复工过程中,积极引导商超、批发市场、农贸市场、电商等市场主体诚信经营,自觉维护市场秩序。

2. 助力产销对接,拓宽农产品供应渠道,保证各类农产品货源充足

第一,助力产销对接,增加农产品仓储。积极发展“农超对接”等营销模式,号召商行组织货源到汉,确保农产品市场储备充足,品种丰富。第二,拓宽农产品供应渠道。在防疫形势逐步好转的背景下,采取线上和线下相结合的进货渠道,积极帮扶滞销小农户、种植大户和农场等农业生产者^[10]。第三,严把进货管控。对于生鲜食品要严把进货关、加强源头追溯管理,同时加大运输管控力度,防止在运输过程中出现农产品污染。

3. 加强农产品销售环节供需衔接,畅通同城配送渠道

第一,协调供应商和居民双方的供需对接。做好农产品供需衔接工作,搭建线上线下供需衔接平台,利用大数据、电商平台等现代信息技术,加强农产品供需监测和调度,组织供应商和居民双方的供需衔接。第二,开辟同城“绿色通道”,畅通配送渠道“最后一公里”。在有效防疫的同时,为农产品配送开辟“绿色通道”,在封闭小区期间,保证农产品能及时配送到户。第三,探索以网络配送和社区直供的农产品供应模式。集合优质生产经营主体,及时向附近居民发布当地农产品供应信息,鼓励以小区为单位采取“市民网上订购+批发定点直送”等新型模式购买农产品。第四,疫情后期大规模开展“无接触宅配送”。出发前对购买农产品进行视频、照片同步和消毒,送货过程中反馈送货路线,到达后无接触收货^[11]。

4. 优化农产品市场环境,稳定农产品供应商预期和市场价格

第一,做好市场监管和维护。严厉打击在疫情期间囤积货物、哄抬物价等现象,优化农产品市场环境。第二,加强正面宣传和引导,及时发布疫情防控信息,缓解或改变供应商的悲观预期,千方百计使供应商看到抗疫战果,增强信心,复工复产指日可待,战胜悲观,稳定市场预期。第三,稳定农产品价格。建立健全市场监测预警机制,及时干预,防止出现区域性农产品长期供需失衡。

致谢:感谢华中农业大学经济管理学院闵师、叶锋、张安然、李欠男、韩亚琳、洪瑶等在问卷设计、发放、调研、回收和数据处理过程中出色的助研工作。

参 考 文 献

- [1] 包思勤.正确认识“新冠肺炎”疫情影响,推动内蒙古经济高质量发展[J/OL].内蒙古社会科学,2020,41(2):1-7.<https://doi.org/10.14137/j.cnki.issn1003-5281.2020.02.027>.
- [2] 郑江淮,付一夫,陶金.新冠肺炎疫情对消费经济的影响及对策分析[J].消费经济,2020,36(2):3-9.
- [3] 赵晓飞.我国现代农产品供应链体系构建研究[J].农业经济问题,2012,33(1):15-22.
- [4] 张文峰,梁凯豪.生鲜农产品冷链物流网络节点和配送的优化[J].系统工程,2017,35(1):119-123.
- [5] 王志国.共同配送视阈下加快发展生鲜农产品冷链物流研究[J].现代经济探讨,2017(1):55-59.
- [6] 蒋和平,杨东群,郭超然.新冠肺炎疫情对我国农业发展的影响与应对举措[J].改革,2020(3):5-13.
- [7] 恒大研究院.疫情对中国经济的影响分析与政策建议[EB/OL].[2020-02-11].搜狐网,https://www.Sohu.com/a/372282769_206575.
- [8] 王伟玲,吴志刚.新冠肺炎疫情影响下数字经济发展研究[J].经济纵横,2020(3):16-22.
- [9] 李志萌,盛方富.新冠肺炎疫情对我国产业与消费的影响及应对[J].江西社会科学,2020,40(3):5-15.
- [10] 杨旭,李竣.县级政府、供应链管理 with 农产品上行关系研究[J].华中农业大学学报(社会科学版),2018(3):81-89.
- [11] 郭红东,曲江.抗击疫情,无接触宅配送服务可推广[EB/OL].[2020-02-23].<http://www.spa.zju.edu.cn/spachinese/2020/0302/c13223a1964302/page.htm>.