

## 领尚生态农业:共享品牌 共同发展

主持人，农产品区域公用品牌，顾名思义是一个地方农产品所共同享有的品牌，省内比较有名的有潜江小龙虾等。这几年来，我市加大了区域农产品公用品牌的建设力度，其中，湖北领尚生态农业组织多家企业、合作社、家庭农场，以联合体的方式，在这一领域跨出了建设性的一步。如今，这个联合体正全力以赴打造以优质大米为主的各类商品，以为下一步的品牌营运奠定基础。

近日，“领尚杯”天门优质稻米评选活动湖北领尚生态农业有限公司隆重举行，这次活动除了评选出全市五大优质大米品种、五大优质大米品牌和群众最喜爱的大米外，还就进一步加强农产品区域公用品牌建设进行了深入探讨。

【同期声】领尚生态农业 方辉：未来农产品发展的方向主要是商品化、标准化、品牌化方向发展，唯有专注质量的同时，着力打造农产品价值塑造，提升农产品品牌附加值。这是目前国内一个发展趋势。

农产品区域公用品牌，是一个区域相关的农业企业、合作社、家庭农场、农户等所共同拥有的品牌，可以让区域内的农产品整体输出，形成拳头效益，实现区域农产品与区域形象的共同发展。全省著名的区域公用品牌中，比较有名的就是潜江小龙虾，这些年的发展十分火爆，可谓四海皆知，名扬天下。

天门，是全省农业大市，农业资源丰富，农产品种类繁多，加大区域公用品牌的建设力度，无疑能进一步推动资源优势转换为商品优势，资源效益转换为品牌价值。这其中，领尚生态农业联合 13 家农业企业、农业合作社、家庭农场等，建立了领尚生态农业产业化联合体，以独立运营，分工协作，整体输出，共享品牌的方式，在农产品公用品牌建设上走出了建设性的一步。

【同期声】领尚生态农业 方辉：我们成立了天门市领尚生态农业产业化联合体，我们是来给农民提供帮助农民，引导方向，提升农产品种植水平，提高农产品质量，找准市场定位。共同携手打造具有市场竞争力的，具有天门特色的农产品品牌。

好的品牌，前提是有好的商品。作为全省传统的水稻生产县市，天门的水稻生产面积达到全市耕地面积的 60%以上，水稻生

产面积大，品质好，在市场上享有一定的知名度。把稻米作为拳头产品进行品牌营销，无疑能更快更好的打开局面。为此，领尚生态农业以稻米为试验示范，精心选择了市场上紧俏的兆优 5431 稻米作为品种，通过订单在联合体以及其他水稻生产基地大力种植，统一种植技术，统一服务管理，统一产品收购，统一对外销售，形成了规模和集群效应。

**【同期声】**领尚生态农业 方辉：我们做的订单品种就是可以与泰国米媲美的，这个米的市场价几乎达到 4 块钱左右，所以它这个价格好，我们收购价格也比较高，我们 2018 年订单种植面积是 3 万亩，预计 2019 年是 10 万亩。

订单的实行，不仅让领尚公司的品牌建设有了基础，也让联合体成员及农户得到了好处。佛子山镇毛湖村五福农产品合作社是联合体成员之一，今年与领尚公司签订订单协议后，大力种植公司指定的稻米，获得了好收益。合作社理事长毛松柏说，1.32 元的订单价格远远高于今年的市场收购价 1.1 元，即便扣除公司先期垫付的种子、化肥以及相应的服务费用后，订单收益也达到了 30 多万元。

**【同期声】**五福农产品合作社 毛松柏：我们与领尚生态农业，搞了一个订单合同，对我们种地也有一个保障，在收入方面也给我们相应增加了很多，我们老百姓都很赞同这个事情，特别是今年老天爷帮忙，加上技术各方面服务，我们产量达到了根理想的一个产量。收入也很乐观，对明年种田的信心也很大了。

五福农产品合作社的订单种植，吸引了毛湖村、王场村、陈场村的大量农户参加，参与的人数达到了 60 多人。大家与合作社一起，享受联合体的各项服务，稻米的产量得到提升，效益得到提升。

**【同期声】**五福农产品合作社 毛松柏：我们自己种田比较多，就影响很多周边的群众，都纷纷加入这个行列了，在搞这个订单，我们周边大概有 60 几户受到我们影响都签订了这个合同，通过今年收成亩产基本按照 660 平米计算大概 1500 斤，比我们不属于订单的每亩多收 300-400 块钱。今年 60 多户总共收入粮食卖了接近 200 万斤，全部交给了领尚生态农业。

64 岁的毛河村村民毛新年，今年种了 9 亩的兆优 5431 稻米，在合作社的技术帮助下，他的单产超过 1500 斤，收入达到

了2.4万元。毛新年说。自己种了一辈子的田，第一次单产达到这么多，收益十分明显。

**【同期声】**佛子山镇毛河村村民 毛新年：我腾了九亩田，是800个平方的，单产是1700斤左右，收入了两万四千六百多元，按照常规比的话，订单要好。

优秀的稻米品质，擦亮了优秀的大米品牌。在今年的全市优质大米评选活动中，领尚公司以兆优5431稻米为原料生产的领尚生态富硒大米，在众多的大米产品中脱颖而出，获得了专家、学者和市民代表的充分认可，被评为全市五大优质大米第一名和群众最喜爱的大米。而领尚公司也将继续围绕市场紧俏产品进行生产，把公司品牌、区域品牌与产品品牌紧密联系在一起，实现企业、合作社、家庭农场、农户的共同发展。

**【同期声】**领尚生态农业 方辉：原有的种植模式是老百姓把产品做出来以后找市场，我们现在是通过市场来引导农民来种地，根据市场需求我们来指导农民种什么样的产品更贴近于市场，价值更高。这是我们现在所做的事情。

如今的湖北领尚生态农业，正与联合体成员单位一起，全力以赴加强原料、商品、渠道、运营等四个环节建设，为下一步的品牌塑造奠定基础。不仅出台了“六统一”“六托管”等一系列标准措施，保障了农产品的种植、加工和质量，还与华西集团、重庆美村等国内知名厂商开展合作，争取了他们在渠道、资金、订单上的全力支持。下一阶段，公司还将组织联合体成员单位，在全市各区域开设基层服务小站，全面负责农资下发、技术推广、产品回收等工作，让广大农户在生产和销售上一路有人帮，一路有人教，一路有人带。

**【同期声】**领尚生态农业 方辉：种植有保障就不用担心农产品卖不出去。我们也提供了，第一，订单回收，第二，全程技术托管服务，第三，直接你引进专业的时候融资公司，直接对农户降低了成本，第四，我们也引进了农业产业机构帮助了农民解决资金问题。