



农业信息化,正成为热词



新希望牵手一亩田

农牧业重构商业模式

本报记者 张雪

5月18日,国内最大的农牧企业新希望六和股份有限公司与农产品B2B交易平台“一亩田”牵手,宣布双方将进行产业链深层次的合作,携手布局农产品电商市场。分析人士认为,通过拥抱互联网,新希望集团将转型成为打通农牧全产业链的现代化大型企业,重构在移动互联网时代的商业模式。

“小米创始人雷军向新希望推荐了一亩田,我们将借助一亩田的互联网平台和产地优势,进一步降低采购成本和流通环节成本,提高参与市场竞争的成本优势。”新希望六和总裁李兵说,新希望六和与一亩田将在双方优势互补的基础上,实现传统农牧业采购、加工等产业链和互联网O2O模式的深度融合。双方将以食品安全和可溯性为基础,探索农牧产品全产业链的电子商务综合解决方案。

一亩田集团CEO邓锦宏介绍,一亩田是以网上交易平台和供应链管理相结合的模式,服务于大型商超及连锁餐饮,并推出农产品行情数据服务,给农业生产者、农产品经纪人等提供直观数据。

统计数据显示,目前全国涉农电商企业已经超过3.1万家,但仅有1%的农产品电商盈利。对此,一亩田副总裁兼研究院院长高海燕认为,农产品电商当下不盈利仅是发展初始阶段的一个现象,“因为电商正在重新分配农产品行业的资源、市场体系等,不同的电商之间盈利周期不一样,从发展格局来看,未来肯定是B2B平台主导农产品电商。”

农业信息化是能够提供发展新动力的巨大平台。在这个新平台上,从物联网生产、电子商务,到乡村旅游休闲、农村医疗保险消费等,都将产生难以想象的变化

农业信息化如何在农业领域广泛应用与发展,重要的在于创新思维与创新实践,涉农企业、农民专业组织、农业创业达人等作为农业信息应用推广的实践者,站在最具创新思维与创新要求的前沿

商务部最近发布了《“互联网+流通”行动计划》,要求在未来一两年内,培育200个电子商务进农村综合示范县,以求解决电商进村“最后一公里”、“最后100米”问题;农业部在日前召开的全国信息进村入户试点工作推进会上宣布,力争到2020年把信息进村入户试点覆盖全国所有县和行政村;中华全国供销合作总社也表示,将把推进农村电子商务等农业信息化方面工作作为重点,力求取得更大突破。

与此同时,中国电信、阿里巴巴、京东、农信通等众多电商和相关企业正在加大进村力度、拓宽进村渠道、深耕农业“蓝海”,努力在农业信息领域占领先机。

从中央涉农部门到电子商务企业,大家热热闹闹地把农业信息化作为耕耘播种的领地,既表明农业信息化对国家进步、对“三农”发展的重要性正在被广泛认识,也表明农村信息市场还是一块亟待开发、亟待深挖、亟待创新发展的肥沃土地。

农业信息化的重要性不言而喻。小到我们每天都要吃喝的蔬菜蛋奶,大到现有的耕地能否支撑我们越来越庞大的需求,都与农业信息化的进步快慢有关。尤其是作为一块需要深耕的领地,农业信息化

是能够提供发展新动力的巨大平台。在这个新平台上,从物联网生产、电子商务,到农村生活消费、乡村旅游休闲、农村医疗保险消费等,都将产生难以想象的变化。

不过,这个巨大的市场,早期是以提供土豆、大蒜之类农产品市场信息发轫的。那时候一些行走在乡村田野的销售经纪人,通过电脑网络与外地客商洽谈往来,构成了乡村电子商务市场的最初版图。随着网络的快速推进普及,一些涉农企业把物联网技术应用到农业生产上,从大棚作物的实时监测到大田水肥的标准化,物联网刻画出现代农业的崭新脸谱;而更多电商的争先下乡,以及千千万万农业网络达人对农业“蓝海”的渴望与拥抱,使信息的运用与推广在传统农业领域呈现出遍地开花之势。

农业信息化的应用在万马奔腾的大众创业氛围中快速推进发展,而中央政策的鼓励支持,以及从中央涉农部门到地方政府的出手扶持,又为农业信息化的普及与深入增添了巨大动力。这些年,从农业部、商务部,到国土资源部、水利部、全国供销合作总社等部门,从各自的业务入手,以规划

设计、项目推进等方式,对农业信息化作了各种安排。“互联网+流通”行动计划、“信息进村入户试点”等就是在这种背景下产生的。

可以想象,在政策鼓励与政府部门支持下,农业信息化推进速度与质量都将有明显提高。不过,作为新生事物,农业信息化如何在农业领域广泛应用与发展,重要的还在于创新思维与创新实践,而涉农企业、农民专业组织、农业创业达人等作为农业信息应用推广的实践者,站在最具创新思维与创新要求的前沿。这就需要政府部门在鼓励支持农业信息的推广应用与深入发展中,既要因势利导,又要顺势而为,提高各项政策举措的针对性和有效性,使政府部门的鼓励引导与市场的创新突破合二为一,让分散在各个部门的“沙金”尽可能形成“合金”,不要像过去有些项目那样长期陷入“九龙治水”的怪圈。在这点上,农业部副部长陈晓华说得好:“在推进农业电子商务上,要有开放包容的心态,只要对农民有利,我们都欢迎、都支持。”

农业信息化,我们追求的是万马奔腾中的合力。

全国农村仍有5万多个行政村没有通宽带,拥有计算机的农村家庭不足30%——

农村离信息化还有多远

本报记者 乔金亮

移动互联网时代的来临,让生活在城里的市民足不出户就可以尽享便利。在交通不便的农村,农产品如何网销出去?日用品如何快递到家?城乡数字鸿沟怎么缩小?

信息益农——

进一个门,办多样事

益农信息社即村级信息服务站,是农业部信息进村入户试点工作的载体。目前,我国已建成运营近4000个益农信息社

“幸亏有了益农信息社,咱农民也能像城里人一样在家门口收货了。”看着信息员送回家的大豆油,河南省浚县白寺村农民李景禄很是感慨。“年前村里开起这家益农社,既能代缴手机费,也能在网上买农资和日用品。我就抱着试试看的心态让信息员帮订了1桶油,没想到很快就收到货了。”

村民网购的东西先送到益农社,由信息员帮着分发。40岁的益农社信息员郭中华介绍,益农社主要提供三大类服务:一是政策技术市场咨询等农业公益服务,二是水电气缴费等便民服务,三是农产品电子商务、农村物流代办等。难以想象,就这么个30多平方米的益农社,短短半年,帮周边村民缴费3万多元,在网上代购种子1万余斤,化肥30余吨。

“专家你好,请帮我看看茶树得了什么病?”近日,在浙江遂昌县姚埠村益农信息社,有农户通过免费视频电话向农技专家咨询茶树病情。遂昌是个只有23万人的山区小县,却是全国响当当的“淘宝县”,去年农产品电子商务交易额达到5.3亿元。在遂昌,嘉言民生事务有限公司与当地政府部门合作,把村级便民服务中心打造成了升级版的益农社;将信息进村入户试点与村级便民服务中心融合,在原本单一的政府行政服务基础上拓展公益服务和商业服务,也为传统的益农社增添了政务服务的新内容。

翻看益农社的服务记录本,记者注意到,有村民来办本村合法村民证明的,有填写小额贷款申请的,也有低保代办的。姚埠村益农社的信息员袁洁玉说,益农社收益来源于政府购买服务和商业服务提供商的佣金,农民不用多出1分钱。嘉言民生公司总经理叶伟军说,益农社能免费提供25个政府部门的138项政务服务,60多家企业的52项市场服务,公司在本村招聘专业工作人员,对其进行标准化管理。

益农信息社即村级信息服务站,是农业部信息进村入户试点工作的载体。去年,农业部在全国22个试点县按照有场所、有人员、有设备、有宽带、有网页、有持续运营能力的标准,建成一批村级信息服务站。各试点县按照覆盖所有行政村、每个行政村至少建设1个益农信息社的要求,分别在村委会、商超、合作社等地点建设标准型、简易型、专业型三类益农信息社。按照要求,不管哪类益农社,都要符合“六有”标准,并推动各类农业公益服务、便民服务和电子商务等资源接入村级站。

目前,我国已建成运营近4000个益农信息社,据了解,农业部计划今年新安



排约10个试点省份,明年覆盖到所有省份,力争到2020年基本覆盖所有县和行政村。

电商下沉——

农产品上行,消费品下行

长期以来,因为农村网购量不大、农户居住分散,电商物流常常只送到县,从县到村的“最后一公里”问题难以解决

从去年开始,阿里、京东等电商分别实施“千县万村”、“渠道下沉”战略。农业部门也开展了信息进村入户工作,不少企业都把农村看做“蓝海”,愿意借助信息进村入户这个平台开拓农村市场。通过益农信息社进村、鼓励电商企业服务站下沉,各地着力探索农村信息化的可行之路。

“我们做过测算,如果运营商在农村或乡镇布点,单店需要投资10万元。我们布点则是依托现有资源或渠道,寻找可合作的农资店、超市等,平均花费只在1万至1.5万元。”承担信息进村入户试点工作的浙江公众信息公司总经理孙伟敏说,平台搭建起来后,有意开拓农村市场的电信运营商、平台电商等都愿意和益农社合作,并根据销售额支付一定比例的返点。“这样一来,不靠政府投入,企业开拓了市

场,农民得到实惠,多方共赢。”

与嘉言民生从农村公共服务突破不同,一家叫“赶街”的农村电商则直接从网购发力。江浙沪的消费者只要通过赶街网下单,第二天就可以收到新鲜的当地土产。农户们也可以通过乡村服务站获得网购的便利。在遂昌县坑口村赶街服务站,记者见到李雪时,她正忙着给前来购买衣服的村民比对价格,帮助下单购买。电脑旁边的白墙上,挂着去年马云考察时和她的合影。这个之前在家带孩子开小超市的农村妇女获得了前所未有的成就感。“买的东西多数是农资、服装和文具,我都买家上网挑好,打款,到货了大家直接给我现金。不赚村民的钱,按成交量,电商平台给我返佣金,一个月有1000多元的收入。”

村级信息站的运营能力从哪里来?当然不能只靠财政的项目资金。农业部市场司司长张合成说,在确保政策、技术、市场行情等共识涉农部门服务资源上线的同时,要积极引入电信、金融、水电等公用事业单位和相关企业的服务资源,既创新了政府部门提供公共服务的方式,又为企业拓展农村市场创造了良好条件。

“只要符合标准,愿意在信息进村入户统一平台上运行,不管是谁建设的村级信息服务站,都可以经省级农业部门认定

后加挂益农信息社的牌子。”张合成说,只有益农信息社增加到一定的数量,才能降低运营成本,发挥规模效应,也才能吸引更多的企业。当前整县试点推进的目的就是在县域范围内尽快形成规模。

数字农村——

三位一体,精准送信息

要以农产品和农业生产资料为重点,抓好试点,组织专业大户、农民专业合作社等新型经营主体与电商平台对接

目前,我国城乡之间还存在较大的“数字鸿沟”。全国农村仍有5万多个行政村没有通宽带,拥有计算机的农村家庭不足30%,七成以上的农民没有利用互联网;去年农产品电商经营额超1000亿元,占农产品销售总额的3%左右,比社会消费品网络零售额占比低约7个百分点。

中国农业大学信息与电气工程学院教授李道亮说,农村电商的核心价值之一,是通过顾客数据和市场分析,去持续改造农业生产。因此,有关部门在制订农村电子商务规划的同时,更需要用“互联网+”的理念,同步实施包括农业生产、监管理念、营销方式等的变革。“信息进村入户的同时,推动互联网的创新成果与农业生产、经营、管理、服务深度融合。如果这些跟不上,那么所谓的农村电商化终将止于表面。”

赶街网创始人潘东明认为,农村信息化成功的关键,就是构建起“政府、服务商、运营商”三位一体的推进机制,探索建立政府“修路”、企业“跑车”、农民“收货”的可持续发展机制。政府负责公益资源整合,提供公益服务,协调建好基础的信息高速公路;运营商负责村级信息站的建设 and 具体运营;服务商,包括电信运营商、生活服务商、平台电商、金融服务商等,则负责提供各类商业服务和通道,通过扩大市场规模获得收益。

“只有把电子商务搞好了,信息进村入户才可持续。在推进农业电子商务上,要有开放包容的心态,只要对农民有利,我们都欢迎。要以农产品和农业生产资料为重点,抓好试点,组织专业大户、农民合作社等新型经营主体与电商平台对接,既把本村的优质农产品卖出去,也要让农民买到质优价廉的生产资料和生活用品。”农业部副部长陈晓华表示,要通过信息进村入户,最终将把全国60万个行政村连成一张大网,形成农业大数据,提高政府的决策能力和水平,向农户和新型农业经营主体精准推送信息。

图片说明:

① 浙江省遂昌县坑口村赶街新农村电商服务站“掌柜”李雪,原来在村里开一家便利店,去年通了宽带后,帮着村民们在网上购物,并被“赶街网”纳入新农村电子商务服务站。

② 目前,浙江遂昌已建成150个统一标准的益农信息社,每个服务站均提供行政服务、市场服务、公益服务等涵盖群众生产生活的各类服务,农民可在这里享受一站式、全方位的“贴心管家”服务。

本报记者 乔金亮

帮乡亲们做电商

本报记者 夏先清 王伟

前不久,在第九届中国(河南)国际投资贸易洽谈会上,阿里巴巴和河南省商务厅签署了“互联网+农村电商”合作项目。河南省孟州市与阿里巴巴农村淘宝事业部签署了县域农村电商合作项目。

阿里进入中原大地,将使河南农村电商进入发展快车道。河南省商务厅副厅长张雷明说,“互联网+农村电商”项目可以充分利用阿里巴巴在平台、技术、信息、数据上的优势,项目包括县级服务中心和村级服务站在内的农村电商服务体系,并依托菜鸟网络,完善县乡村物流服务体系,解决制约物流畅通的“最后一公里”问题,扩大农村电子商务的应用。

根据协议,孟州市将作为阿里巴巴在河南的首个农村电商试点县。阿里巴巴集团副总裁、农村淘宝事业部总经理孙利军说,未来将以孟州为中心,业务覆盖河南15个县,打通村与县的物流通道和信息通道,整个项目会迅速铺开。

“对于河南这样的农业大省,电子商务的发展将成为解决农村问题的重要抓手。”张雷明认为,这不仅有助于解决信息不对称问题,减少农产品“卖难”现象,有助于提升农产品品质和扩大农村消费,改变现有的农村经济结构,还能吸引一批人才返乡创业,缓解农村“空心化”问题。

农民贷款更容易了

本报记者 倪伟岭

“春耕的时候需要资金多,经常要贷款。以前为了贷款跑前跑后,需要好多手续,花费不少时间。前几天听说市场上出现了一款新的贷款产品,贷款一天就下来了。我决定去试一试,结果挺顺利的,利率不高。”黑龙江省哈尔滨市农民老万说。老万说的这种贷款产品就是“农乐贷”。

据了解,“农乐贷”是前不久黑龙江广播电视台经济频道与金谷财富联合主办的“金融e路通三农”大型论坛上,金谷财富现场推出的一款信贷新产品。这款产品的特点是:当天放款、利率低,能及时解决农民的实际困难,同时还可以在育苗、施肥、收获几个阶段优先贷款,真正做到扶持农业建设,支持“三农”产业发展。



5月18日,山东省邹平县华旺生态农业示范园工作人员在采摘铁皮石斛。近日,山东省邹平县种植的铁皮石斛进入采摘期,农民们按照市场的需要进行鲜花、鲜枝的采摘,供应各地市场。

据悉,2014年,邹平华旺生态园与浙江大学农业与生物技术学院实行校企联合,在通风、肥质好的山坡地进行规划种植,使得铁皮石斛在邹平实现了规模化栽培。

董乃德摄(新华社发)

本版编辑 李亮