

看看农村一二三产业怎么融 之新技术渗透型

新技术渗透型,即推进信息技术、物联网技术等新技术在农业中的应用,发展涉农电子商务、农业互联网金融、智慧农业等项目和高科技农业、农业生产租赁业务、农产品个性化定制服务、会展农业、农业众筹等新型业态,提高农业生产经营水平

电子商务“黏合”产业互融

经济日报·中国经济网记者 刘慧

调研地:

浙江遂昌



浙江省丽水市遂昌县通过大力发展农村电商,解决了“农产品进城难”和“消费品下乡难”,而且带动了配套的生产、加工、储藏、物流和电商服务业的发展,让原本割裂的一二三产业实现了有机融合,为县域经济社会发展注入了新的活力

位于浙江西南地区的遂昌县,有着数不胜数的名山大川,森林覆盖率达80%以上,是一个生态保护任务繁重而经济欠发达的偏远山区县,第一产业比重较大,第二产业不发达。近年来,遂昌县冲破大山阻隔、交通不便等制约因素,通过电子商务的发展,带动了一二三产业融合,促进了县域经济发展,创造了我国农村电子商务发展的“遂昌模式”。

县域电商生态圈形成

在焦滩乡尖楼村村民钟建军家干净整洁的院子里,一张桌子上摆放着50多罐自制的萝卜条。钟建军说,他家从2009年以来一直经营农家乐,2014年浙江遂昌赶街网在他家设置了一个服务站。他现在既是一名农产品的供货商,也是一名有着20多人营销团队的微商,通过线上线下销售萝卜条、豆腐乳、干层糕等农产品,一年收入20多万元。

现在遂昌县已经实现农村电商服务站全覆盖。为了打通农村“农产品进城”和“消费品下乡”的“最后一公里”,2013年遂昌县启动“赶街”项目,成立了综合型农村电子商务服务平台“赶街网”,在县城建立了县级农村电子商务服务中心,农村上行的农产品和下行的消费品在这里进行分流;在每一个村子里设置了村级农村电子商务服务站网点,由本村热心的村民操持,接受县级服务中心的业务指导和支持。县级运营中心每天会把村民们网购的消费品送到村里的服务站,再把网销的农产品运走。现在遂昌县已经形成“网货下乡”和“网货进城”的双向流通格局。

2010年遂昌成立网店协会,形成了网商集群式发展格局。该县还成立了企协网,帮助中小企业培训人员、网上销售工业产品。在做农产品电商化的过程中,县域内所有涉旅企业、农家乐都在淘宝网、途牛网、携程网上在线宣传、展示景区、酒店、饭店等。移动端发展起来以后,很多产品开始发展社会化的移动端分销,产品销售范围进一步扩大,从薯干、竹炭产品等扩大到生鲜食品,销售市场从县域内扩大到全国。为了破解农村公共服务“最后一公里”的难题,遂昌县以政府购买服务的方式引入嘉言民生服务有限公司作为便民中心服务运营商,全天候提供交宽带费、取社保、汇款、充话费等便民服务。

现在遂昌县基本建成赶街、企协网、嘉言民生“三驾马车”并驾齐驱的电商格局,形成了服务农民、服务企业和推动农村信息化发展的良好氛围。目前遂昌拥



网店2000多家,网货供应商200多家,第三方服务商40多家,全县从事农村电子商务产业人员超过6000多人,形成了联结网商、供应商以及第三方服务商合作共嬴的县域电子商务生态体系。

推动三产走向深度融合

如今,遂昌县互联网技术广泛应用于产业经济发展,“互联网+农业”“互联网+工业”“互联网+旅游业”发展如火如荼,推动县域产业转型升级。电子商务的发展,让原本割裂的一二三产业实现了有机融合。

海拔千米的高坪乡茶树坪村是一个贫困村,年轻人外出打工,留守种田的村民平均年龄近70岁。为了帮助当地农民摆脱贫困,去年5月份至10月份,遂昌县政府与赶街网合作在茶树坪村开发了100亩稻田,组织了一次大米众筹活动,两次众筹资金27万元,大米价格在每斤9.9元至12.9元,每亩增收5000多元。当地还结合众筹活动在梯田里举行了泥巴大赛和割稻子比赛等农事体验活动,吸引了很多游客到茶树坪村旅游,带动了当地旅游养老产业的发展,村里的农家乐每人每天消费从以前的70元提高至100元,住宿时间从以前的7月至10月延长至6月至10月。

“大米众筹作为电子商务的一种方式,最终带动了当地旅游业的发展,把稻田变景区,种田变成一种旅游活动,农民变成旅游从业者,大米变成旅游产品,还带动了农家乐吃、住消费,促进了当地农旅融合发展,带动了茶树坪村农民增收脱贫。”遂昌县人大副主任赵文明说。

农村电子商务的发展不仅促进了农产品销售,也带动了农产品加工业的发展。在遂昌县城赶街网原生态农产品展示中心,展出了1000多种遂昌土特产品。浙江赶街网电子商务有限公司对外事业部总监林领文说,当地红薯干在网上销售得非常好,价格由以前的每斤4.5元提高到每斤12元,去年遂昌分销会员共计销售红薯条上亿元,带动了红薯产业的发展。

在遂昌县竹炭工业园区的基础上,遂昌县正在规划建设农村电商创业小镇,是一个“农村互联网+生态+金融+旅

游”的产城融合项目。赵文明说,要在特色小镇打造一个集全县、全市乃至全省范围内的网销产品整合、展示、仓储、物流、配送为一体的服务与销售展示平台,遂昌县所有的产品都可以在电子商务小镇进行销售,每款产品内置二维码,游客可以一边旅游一边网购,从而带动产品的销售。

赵文明认为,电子商务发展确实给遂昌县一二三产业融合发展带来无限商机。一二三产业通过互联网技术有机融合在一起,一产里面有二产三产,二产里面有三产,三产又可以带动一产二产的发展。一二三产业通过互联网这个平台融合的空间、融合的方式比传统意义要大得多、好得多。

突破电子商务发展瓶颈

目前遂昌县农村电商发展仍然面临人才短缺、产业支撑不强、农产品质量难以监管以及物流成本高等问题,只有破解这些问题,遂昌县电子商务发展才能更上一层楼。

人才短缺是遂昌县电子商务发展的“软肋”。作为一个偏僻的山区县城,吸引电商人才十分困难。遂昌县以赶街网为代表的平台商、服务商、销售企业等有较好的发展,但是还缺少大量中间层次的网商群体。遂昌县经济商务局电子商务服务中心主任毛巧明说,该县要以农村电商创业小镇建设为契机,吸引更多电商人才和企业来遂昌开展农村电商创业,通过不断孵化培育,壮大网商群体,形成电子商务应用更加集聚的农村电子商务新格局。

电子商务产业支撑不强是遂昌县电子商务发展的一大短板。遂昌县电子商务发展名声远扬,但是带来的经济收益有限。2016年完成网络零售额11.01亿

元,增速57.3%,但是与周边县市电商规模相比,仍然存在一定差距。赵文明说,主要原因是遂昌县缺乏适合电商销售的产品,遂昌电商大部分是卖农产品多、卖工业品少,产品结构决定了当前电商的销售规模。如网上销售火爆的遂昌清明长粽,很大一部分长粽子是手工制作的,无法实现标准化生产。未来要在电子商务的带动下做大做强农产品加工业,实现标准化生产、品牌化运营,使产品走向更多渠道。同时,要整合当前经营比较好的农产品网店和微商,让他们在销售农产品的同时,销售一些适合在线销售的健康产品、竹炭产品、自行车等县域内生产的工业品,带动县域工业做大做强。

目前,遂昌赶街、嘉言民生、企业家协会、邮政局积极创新,农村电商线上服务可以说是应有尽有。但线下农产品监管和上行是一个难题。赵文明说,做好农产品电子商务,最重要的是做好农产品供应链管理,通过政府和企业的共同努力,形成农产品品控、质量标准化和流通溯源等体系的全面提升。要从源头把控农产品质量和标准,开展生态农产品电子商务服务标准化项目,实行电商农产品免费质量检测。探索建设农产品质量安全追溯管理系统,实现对农业生产、流通等环节信息的溯源管理。要健全冷链配送物流体系,与顺丰、申通、韵达等国内配送企业合作,实现农产品“江浙沪区域24小时配送到家”。

遂昌农村电商的发展,不仅解决了“农产品进城”和“消费品下乡”难的问题,还带动了配套的生产、加工、储藏、物流和电商服务业的发展,促进了农民增收致富,通过开展农村电子商务促进传统农产品销售,方便了农村群众生产生活,带动了消费,促进了增收,带动了创业就业,为县域经济社会发展注入了新的活力。

数据规模化支撑农业商品化

博雅

通过视频全程监督农产品生产。

农产品众筹比较适合山区县域农业的发展。农业现代化的标准就是高效农业,高效农业的标准就是规模化。像遂昌这样的山区县,农村劳动力严重短缺,田块规模细碎,每个乡镇每个村甚至每个农户种植的农产品都不一样,无法实现规模化、标准化、机械化生产,但是可以通过数据实现农业规模化发展。

遂昌县赶街网,在每个村都设置一个服务站,通过服务站了解该村的农产品数据,从而实现农产品数据的规模化,形成规模效应。假如北京一家公司与赶街网高价预定20万只土鸡蛋,赶街网就可以联系村服务站站长。村服务站站长清楚地知道哪家有土鸡蛋,只需要给农户

发一个收购土鸡蛋的信息,农户当天就可以把土鸡蛋送到村服务站。这样,遂昌县就通过县域农产品数据的规模化,让分散在各家各户的土鸡蛋规模化供应。

像赶街网这样的农村电子商务服务公司,核心竞争力就是数据。但仅依靠一个县的几个农产品的数据不足以支撑一个企业的发展,只有数据积累到一定量才能形成盈利模式。这些数据的沉淀、分析、运用都需要技术和人才做支撑,在发展过程中需要不断地投入和培育,没有政府部门的支持,很难发展壮大。

农业的发展特别是山区农业的发展,当地政府必须起到主导作用。县域要实现农业数据规模化,让山区农民手中多余的农产品实现商品化,增加收入,实

现脱贫,就需要当地政府为电商公司提供方方面面的支持,甚至有一些需要政府进行投入。要从基础设施建设方面给予支持,加大力度建设冷链物流基地;要在加强县域内电商人才培养的同时,想方设法吸引专业人才到县城工作;各级党委政府和相关部门要转变思想观念,重视电子商务对县域产业发展的影响和作用,帮助电商公司做大做强。政府部门应该加强服务,把互联网公司获取的市场端的数据转化为下一年生产端的生产计划,带动县域产业发展。政府部门要做好农产品品质监管,防止产品以次充好,破坏产品品牌和市场形象。但是,监管要把握好分寸,既要把农产品生产规范起来,又不能抹杀电商的活力。

“作为全球最大的2,3-酸和2-萘酚生产企业,我们的产量占到行业总量的40%以上,已进入巴斯夫、默克等跨国公司国际供应链。向下游有机颜料、基墨等延伸的市场空间更大,这也是公司目前的重点。”日前,在山东济宁世纪阳光科技有限公司,董事长屈莉铭介绍说,“今年公司又有两个新中间体项目投产,届时将成为国内产业链最长、中间体品类最多的高端有机颜料公司。”

本报记者

许红洲

世纪阳光的迅速成长是在其入驻济宁市生物产业园之后。入驻园区前,世纪阳光厂房在城区,因空间有限很多设备上不了,企业发展受到极大限制。嘉祥县加强产业平台建设,对退城入园的企业依照招商引资政策给予优惠。2014年世纪阳光入园后,积极调整企业产业结构、装备、智能化水平等,园区配套设施的集约效应也为企业减轻了成本。

嘉祥县还积极组织申报,帮助公司将有机颜料工程研究中心认定为济宁市工程研究中心,并为企业争取到5000万国家专项基金。屈莉铭告诉记者,政府在资金、政策、技术上的支持让企业有了强大的发展后劲,今年公司销售额将从3亿元一跃提升到6亿元,3年内有望跻身全国有机颜料前三行列。

“如今,企业是否成功,已不再单纯地看规模大小,看财富积累程度,而是看其在各自领域的的话语权和控制权。”嘉祥县委书记周生宏说,在嘉祥这样一个工业总量偏小、产业层次偏低的地方,要稳增经济总量、做强新型工业,就要细分市场,打造行业里的“隐形冠军”,让企业拥有“人无我有”“人有我优”的竞争力。

为让骨干企业成长为像世纪阳光一样的行业小巨人,嘉祥在审批上开辟了“绿色通道”,实行“一条龙”等优先服务。对企业提高工艺技术、扩大产能等为重点的技术创新,优先支持申报国家和省、市重点项目。今年初,嘉祥还出台新政,每年安排2000万元资金用于鼓励工业企业技改扩能、科技创新、转型升级。

与此同时,嘉祥还在引进有自主知识产权的行业“隐形冠军”企业上下功夫,吸引优秀企业入驻,引进的山东益大新材料有限公司就是针状焦领域的翘楚。

“我们利用超临界萃取分馏技术研制出了高品质油系针状焦,打破了国际市场上美、英、日、德等少数国家对该产品生产技术的垄断。目前二期已经投产,今年产值可突破10亿元。”山东益大新材料有限公司生产副总经理靳建升说,该项目已占据产业链的高端。

在培育招引行业龙头企业上,嘉祥引进了包括广东中山博斯塑胶新材料、北京盈和科技等一批在各自领域市场占有率高、研发能力强的企业建厂布点,带动当地经济发展。目前,嘉祥县规模以上工业企业已增加到205家,高新技术企业增加到45家。

“拥有全国大豆领域唯一院士工作站的圣丰种业,其油料作物种子综合实力居全国首位;嘉冠集团油脂与植物蛋白工程实验室被认定为济宁市工程实验室,企业综合加工能力位居全国前十;德丰重工拥有博士后工作站,并成为住建部装配式建筑房屋部门部件科技示范企业,正在建设山东省首个钢结构装配式住宅公租房。”细数嘉祥的行业龙头,嘉祥县发改局副局长何敬伟颇为自豪。

数据也见证了嘉祥工业增长的好势头。今年1至2月,嘉祥县工业总产值40.59亿元,同比增加19.82%,工业用电量18398万千瓦时,同比增加28.63%。

重庆丰都:

传统庙会拉开旅游兴县大幕

本报讯 记者冉瑞成、通讯员杨露勇报道:2017年中国重庆·丰都庙会近日落幕。庙会以精彩纷呈的活动,赢得了150万游客的认可。

本届庙会商贸活动以“逛丰都庙会·品牛肉美食”为主题,实现营业额约3000多万元,人流量超20万人次。丰都是全国唯一以肉牛为载体的出口质量安全示范区,“丰都肉牛”已成为中国驰名商标。“重庆·丰都牛肉美食文化节”伴随着“丰都庙会”正逐步成长为市级品牌展会。

丰都庙会源自东汉民间香会,距今已有1900多年历史,2014年被国务院列为国家级非物质文化遗产。悠久的历史,丰富的文化传承,多元的产业形态,使丰都庙会在全国品牌庙会中独树一帜。庙会紧紧围绕保护和传承国家级非物质文化遗产,以庙会为媒,文化、商贸、旅游、农业等业态深度融合,促使“庙会经济”成为推动丰都县域经济发展的重要支柱。

丰都县让庙会走近民众,还助推了全域旅游的发展。此次庙会6天时间先后吸引了来自重庆、四川、浙江、江西等地以及港澳台和海外的游客,共实现旅游综合收入4.2亿元。

镶嵌在长江三峡的旅游明珠丰都县,以庙会拉开了旅游兴县的大幕。记者了解到,根据重庆市政府办公厅支持丰都县旅游发展的方案,将力争到2020年,使丰都县旅游产业地位大幅提升,联动区域旅游作用明显增强,旅游经济整合和产业融合程度明显提高,成为丰都县的综合性战略支柱产业。

本版编辑 王薇薇 秦文竹

联系邮箱 jjrbcs@163.com