

县域经济

瞧 电商“进村”了

■本报见习记者 秦志伟 郭爽

曾经,农业与电子商务离得很远,农村与网购离得很远,农民与网店离得也很远。如今,这些已成为过去式。今年以来,县域的电子商务已经进入到了一个全面的引爆期。县域是农业领域最前沿,也是最高效的单位。涉农的土地

资源、农产品资源多半在最基础的县域里面,进一步说是在农村。县域电子商务的蓬勃生机,正促进农村电子商务的快速推进。近日,有关专家在出席全国县域农业经济发展论坛时表示,无论是联想还是淘

宝,他们的产业布局会从最基础的县和村上作战略性调整。对此,中国社科院信息化研究中心主任汪向东指出,电子商务由城及乡,其实就是国家电子商务主流化一个非常重要的内容。



图片来源:百度图片

1 势不可挡

马云荣登纽交所第二天便告知天下,他只做三件事,其中一件就是农村电商。10月,阿里巴巴宣布启动“千县万村”计划,据悉,在未来三至五年内,阿里巴巴将投资100亿建立1000个县级运营中心和10万个村级服务站(农村淘宝店)。马云曾表示,农村市场和国际市场是阿里巴巴下一步要突破的市场。我国的互联网和电子商务应用发展到了从城市向乡村自然拓展的阶段。“通过要素在城乡间的流动,电子商务应用由城市向农村蔓延已成为必然趋势,农村中蕴藏的电子商务潜能也必然越来越多地被激发出来。”汪向东对记者说。农村电商的发展,为县域经济注入了新动力。阿里巴巴发布的《中国县域电子商务发展报告》显示,2013年电子商务百佳县有一半跟国家统计局评选的经济百强县重合,县域电子商务发展比较好的县,大多也是传统经济强县。但目前,县域经济仍以县域品牌和地域品牌为主,或以旅游资源为品牌,或是以历史传承、沉淀来发展经济,但发展到“一乡一品、一村一品”却是寥寥无几。阿里巴巴董事局执行副主席蔡崇信也曾谈到,在中国,整个电子商务的渗透率只有

3 消费者亦是监督者

“互联网是开放的、分享的,电商使消费者成了监督者,也成了信息的传播者。”程奕说,劣币驱逐良币,劣币使用低成本、打价格战,导致好的产品反而被市场剔除。程奕指出,通过电商或多元化的销售模式,由消费者自己监督、评价和传播,可以抵御恶性竞争。程奕表示,农产品如果没有真正的质量保障,没有一致性的产品,消费者不满意就会给出差评,这虽会导致产品滞销,但也会促进产品优化。同时,出售价格高于收购价格,通过网络,农民也会得到信息。电商无形中也成了消费和监督的平台。“今天的电子商务为以前在交易中间的弱势一方赋予了新的能力,这种能力表现在它为消费

9%,还有91%的空间去拓展。他认为,在城镇,大概三分之一的人口在用电子商务,但农村里只有9%,这对于阿里巴巴来说是一个机会,不仅要提升他们的消费能力,而且要把他们的制造能力也提升。“随着越来越多的县级政府意识到电商的重要性,着力推进村镇电商的发展,加上县域地区网购消费人群的爆发性增长,县域地区有望成为未来几年中国电子商务最火热的增长极。”阿里巴巴集团副总裁叶朋说,“县域经济也将更深更快地融入全球大市场,网上完全有可能诞生几个全球性的县域品牌。”“与早年农民自发上网开店不同,如今的农村电子商务发展样式已经多元化。”汪向东告诉记者,其中不少县级政府在产业规划、市场引导、人才培养等方面发挥了重要作用。“通过电子商务,能够把蒙阴的一些产业做出很好的串联,尤其是我们的特色农业和商业、运输业,能作一个有机的整合。”山东省临沂市蒙阴县委副书记李玉国对《中国科学报》记者说,“今年我接触电子商务后发现,像我们蒙阴县这个地方,有资源,有山水,但是我们打造品牌、推广形象、提高产品的价格很有欠缺。”

者赋能,为竞争者赋能。”汪向东说。程奕介绍,还有一个平台可以利用,那就是与技术部门合作,告诉农民如何生产出标准化、合格的,满足标准的产品,使这些产品能够达到持续的品,进而让消费者满意,“这是政府要做的。”“咨询平台做好很有必要,生产者可以拿到最好的信息,通过合作,政府技术部门再为其提供新技术、新品种,进而保证质量。”程奕说。“市场主体要选好平台,网络营销很重要,但是产业为本,还要靠产品和服务来说话,要成立协会抱团发展。”汪向东认为,网商是我国农村上下几千年从没有过的一个主体,担负着推动农村转型的历史重任。

2 充当纽带

目前,大部分人的最直接电商体验就是“网购”,穿戴设备、电子产品等的网购已屡见不鲜。但是,迄今为止,敢于尝试生鲜、冻品、鲜菜等网购的人却是不多。原因何在呢?“因为现在农产品的产和销之间仍然存在很大的矛盾。”天津市静海县常务副县长程奕对记者说。她指出,农民有很好的品种、很好的技术,但种出来卖给谁?产品卖不出去,就会与农民产生矛盾,而这种现象不仅仅存在于中国,荷兰、法国、日本也都出现过。汪向东也印证了这一点。他认为,判断农村电子商务发展的成败得失,一定要回到农民是否具有订单权和定价权上。但是如何实现农产品的规模化经营?移动互

短评

“细胞+基因”改变结构

■汪向东

涉农电子商务助力农村经济社会转型的作用,可归结为改变了结构,赋能于“细胞”,转变着“基因”。改变了结构:电子商务助推农村经济社会转型的作用,不仅限于农村经济社会活动的表层,而且改变了农村的深层结构。自农村改革实行分田到户、家庭联产承包制以来,在农户分散的小生产如何对接大市场的关键问题上,一直存在着结构性缺陷。农户要么直接对接市场,要么在“统分结合、双层经营”的“公司+农户”结构下,通过中介公司去对接市场。这两种方式都存在明显的信息不对称的缺陷,农户因信息劣势带来其经济和社会地位的弱势是明显的事实。在实践中,“公司+农户”其实并没有真正解决农户对接市场的问题。一些公司利用自身的市场优势地位,牵着农户鼻子走,与农户争利。现在,“网络”这个要素的介入,打破

了“公司+农户”信息不对称的结构,为农户了解市场信息、把握市场变化、克服信息弱势地位,提供了一种新的可能和现实的手段。农户借助网络,既可以通过传统中介公司直接对接大市场,也可以因掌握更多的信息,在与中介公司打交道时拥有更多的话语权,这当然有利于纠正原来的结构性缺陷。赋能于“细胞”:电子商务对农村网商来说,已不再是一个外生的因素,不再是政府或IT公司推送给他们的可有可无的东西,相反已经成为他们根据自己的内在需求主动选择的劳动方式和生活依靠。电子商务给农民带来的不仅仅是交易半径和交易规模上的量变,更是对接市场时在订单权和定价权上的质变。电子商务让越来越多的草根农村网商可以足不出户地与远端的生意伙伴交易,平等地讨价还价,形成订单,从而享受到另一种全新的交易

自由。电子商务为农村网商这种农村经济社会“细胞”的赋能,正在改变着农户对接大市场时原有的那种不合理的权利对比格局。这种赋能的规模和程度,正随着农村网商的快速发展与日俱增。转变着“基因”:电子商务让农村网商以及他们身边越来越多的乡亲们,看到了网络带来的崭新天地和发展机会,收获到其祖辈从未有过的、由信息化带来的全新感悟。他们坚信,即使市场发生变化,只要掌握了电子商务的能力,就可以灵活应对市场的风云变幻。他们的感悟和自信,代表着信息时代中国农民新的市场观、资源观、价值观和发展观。在中国“三农”发展中,电子商务给人带来发展理念和素质的改变,堪称是农村经济社会的“转基因工程”,这对中国农村经济社会转型所起到的作用将是长久而深刻的。

新农人

走进现实版“开心农场”

■本报见习记者 熊姣

“西红柿的藤在上周的寒流过后,已经枯黄了;茴香也开始有发黄的叶子;长在地里的辣椒和晾在大棚钢架上的已经无两样,只剩下开始干瘪的果。”

“时令蔬菜就是不一样!菠菜看上去比秋天时还要水灵那么一点;生菜有点发僵,但是也亭亭玉立;最给力就是大白菜,无论在棚里种的还是后来移进来的,各个都生机勃勃!芝麻菜也出得格外得好;从昆明带回来的七七八八的叶菜种子,经过混合后漫撒,小苗更是让人欣喜!”

北京大兴区长子营镇的留民营村作为北京首批农业观光示范点,于1986年被联合国环境规划署正式承认为“中国生态农业第一村”。与占地1000多亩的留民营生态农场一墙之隔,是时下的高薪——占地约30亩的权品生态园,何西平夫妇发起的“小马过河校园农园项目”基地就设在那里。上面这段散文诗般的文字,正是出自何西平的爱人——宋姐在《周六农场取菜记》中的描写。

宋姐随和而又不失个性,言谈举止间既有土木工程师的沉稳大气,也有北京姑娘的开朗直率。



生态园垂钓区

她说,她是真心喜欢、有热情并相信其很有意义,才会开始做这件事情。但她本人并不想受到太多关注,因此希望记者不要写她的真名,踌躇再三,才答应“署我先生的名吧”。

农业是自然的体验

如果不开心,就一起去摘菜!很多城市农夫的农场体验,都是从兴趣开始。宋姐直言不讳地告诉记者,她最初萌生经营农场的想法,是因为几年前的产后抑郁。相比网络上风靡一时的“开心农场”,现实中的农场能带给人更多生活的乐趣。宋姐亲昵地称自己亲手种植的蔬菜为“我的这些小生命”。周末的清晨,她4点半起床,准备好其他人的早饭后,5点半出发,驱车来到农场,戴上手套,头一件事就是去看看它们“是否安好”。“这就像是喜欢孩子的妈妈到了幼儿园,一群孩子向你问:‘阿姨好!’你也认不出来哪个是哪个,但就是满心欢喜!”

尽管摘菜和码菜的过程要付出辛苦,“手指冰凉,裤脚袖子是泥”,但快乐也在其中,就连回城的旅程也变得分外愉快。“城市恢复了平日见到的熙熙攘攘甚至躁动的不安。而我却产生了很多有的对它的悦纳!仿佛看到过它前世的可爱,那样的情丝延伸到我今天的今生。”

她说,也许这就是多一个角度看世界,多一份体验对他人,而收获的则是多一些希望给自己。“如果你还觉得自己不幸福,不觉得早上起来就应感谢感的话,下次4点起床和我一起摘菜吧!”

从农场中受惠的不单是大人,现在儿子已经上小学了,妈妈摘菜的时候也会带他一起去。“平时在家差使不动他,一说摘菜,他可高兴了。”宋姐表示,儿子特别喜欢去农场干活,他会把自己摘下来的菜拿去卖,还会喊价,从中也能学到“易物”是怎么回事。

“农业是自然的,实践是体验的,农业实践是自然体验的生活方式。”何西平说,农业实践给人带来的回报,不仅仅是更放心的食品,更多是健康的身心、劳累后的平和,和亲近土地后的自我平衡。

“鱼菜一体”的生态循环体系

“有空过来请你们吃我们农场的鱼。”宋姐热情地邀请记者去做客,就像普通的农场主妇一样。权品生态园的鱼,是今年7月底在留民营隆重开业的权水洼公社水产生态养殖基地主打的招牌菜:灶台鱼。权品生态园占地30亩,水体面积20亩,是一个天然形成的水体系统,包括高密度养鱼区、7级水循环系统、拓展训练区、儿童体验区、餐饮住宿区、特种鱼观赏区、儿童动物园几大区域。农场的生产与餐饮住宿实行“三权分立”。何西平夫妇负责整体设计与规划以加强青少年体验,权品的老板千金城负责餐饮客房,生态园商标和专利技术的拥有者则是京郊有“养鱼大王”之称的彭锋茹。“我们三方都是朋友,然后一起做点小事,都是基于爱好。我们开展的青少年活动,那两位大哥历来支持,不是一般的支持。”宋姐解释说。

在生态园内的水产生态养殖基地,彭锋茹发挥了30年来积累的丰富经验,通过微生物的增值转化技术,充分利用占地与空间,实现了立体种植、种养结合、水体利用与循环修复、农场管理与经营多样化,与此同时开展自然教育,服务市民周末休闲度假。

一墙之隔的留民营生态农场对权品生态园来说既是邻居,也是伙伴。前者送来超市筛选下来的有机蔬菜,后者用来喂鱼和小动物。

围绕基地的特色,生态园开展了一系列自然体验活动,包括生态步道讲解、儿童动物园体验、儿童垂钓、浑水摸鱼等一日体验活动。宋姐表示,结合基地经营计划,还有全过程中体验活动、南瓜运动会等亲子活动。“我们的活动都是有托儿服务的,针对3岁以上。比如有星巴克阿姨带孩子做咖啡,然后为爸爸、妈妈们服务。”“我们还安排了系列讲座,比如通过‘为什么水至清而无鱼’来讲解鱼的生态环境及其保持;‘为什么淡水鱼会有煤油味、土腥味,甚至汽油味?’来讲解水质变化对食物的影响等等。”她介绍说,他们正打算开通一个“彭老师信箱”,让这位热爱自然、热爱教育的水产养殖专家来解答公众问题。

宋姐表示,2015年权品生态园将与更多机构展开合作,推广生态的理念和技术,并吸引更多公众参与,扩大自然教育在青少年中的影响。

“小马过河”

权品生态园在农业上已自成一体,并曾上过中央电视台的几次节目,在整个行业中也起到了重要的示范性作用。然而,宋姐还有更进一步的想法:以农园为基地,开展更广泛的自然教育。“一个社会要作出某些发展改变,绝不是一朝一夕的事。”大部分时候,她看起来十分沉静,

但一谈到她筹备的博物教育咨询公司未来的规划,马上变得健谈起来。“就自然教育来说,从整个社会看还处在非常初级的阶段。虽然不少机构、组织、个人乃至国家都作了不少积极的努力和实践,但都还远远不够真正去推动环境或自然教育的发展。换句话说,还需要更多人从更多层面、更多角度去参与其中。”

农业将成为自然教育重要支持行业,农园也会重要的实践场地。在这种信念的支持下,她将农业可持续发展、自然教育和博物实践结合起来,发起了一个公益项目——校园农园项目。项目取名为“小马过河”,寓意来自小马过河的故事。

“我们这种小马过河式的努力是在3个平台的基础之上,以100所学校为目标,建立起学校里的学生、农场及农业科研机构、普通公众共同参与一种自然体验方式。”

她介绍说,这3个平台分别是以优质农场基地及农业科研机构为基础的支持保障平台,提供技术、物资及专业人员和基地方面的保障;以学校为基础的服务平台,保证更充分地利用学校与基地的资源来为学生开展自然教育;以及农场基地的公众参与促进平台,服务于广大的公众周末休闲度假。

小马过河项目管理机构将是校园农园的推广者、维护者和宣传者,通过让孩子参加农业实践活动来扩充其自然体验,培养知行合一,传播农耕文化,加强教育。

据了解,由北京市屋顶绿化协会的阳台种植专家牛健负责,小马过河校园农园项目已在北京交通大学附中成功试点,目前正与多所学校接洽准备推广。近日,自然之友的自然学校校长前往权品生态园参观并洽谈合作。

“农业中如何保持水源、如何养鱼,不能都放在学校里来做。”宋姐说,校园农园开展的活动需要赏心悦目,而就目前而言,“能接受这个概念就很不错了,要放在学校里还远。”

然而无可否认的是,现代人有着强烈的田园情结,这很源于我们的文化基因中。特别是在今天,生活在钢筋水泥丛林中的人,虽然在城市里有房子,却一心向往田园中的家。

“我们的自然教育项目,就是从背靠农园,面向城市开始的。”她说。