



前沿对话

“互联网+三农”:攥成拳头打市场

本报记者 许伟涛

话说武陟县西陶镇张武村的“山药哥”赵作霖,日前在朋友圈里又“火了一把”。

这位靠卖焦作铁棍山药成了网络红人的大学生,在放弃了城市高薪工作,毅然回到农村种山药、卖山药,并通过网络营销模式,成功举办了“网络山药文化节”之后,再次“晒”出了自己山药地里的新景观——通过“互联网+山药+众筹”模式,成功地吧来自全国各地网友的“认养”牌插进了专属山药地里。

当一直被传统形象所笼罩的农业、农村、农民与当今最时尚的互联网携手,会发生什么?

6月19日,全市农村电子商务发展座谈会在焦作怀庆府电子商务有限公司O2O体验馆召开。

来自阿里巴巴研究院的农村电商高级专家张瑞东亲临现场,与我市各级商务部门和相关企业负责人就农村电子商务发展情况进行面对面交流,试图解答这一问题。

座谈会上,张瑞东首先以“互联网+三农,涉农电商发展趋势”为题进行了演讲。他生动形象地解读了“电子商务的发展,究竟如何为经济转型升级提供巨大的腾挪空间”,赢得了与会者的阵阵掌声。

据阿里研究院发布的淘宝村分布图显示,截至2014年12月,全国共有淘宝村211个,同时涌现了19个淘宝镇,以淘宝村为代表的农村电子商务正深刻地改变中国农村的面貌。

之于我市农村电商的发展,可谓起步不晚、起点不低。比如我省第一个被认证的淘宝村就是孟州市南庄镇桑坡村。

据悉,要想认证为“淘宝村”需要满足三个条件。一是,经营场所在农村;二是,该村电商的年销售额要达到1000万元以上;第三,该村注册的网店数量要达到50家以上,或注册的网店数量达到当地家庭户数的10%以上。

据阿里巴巴网络销售平台的大数据显示,桑坡村目前注册淘宝网店170多家,电商年度销售额1000多万元。4月21日,孟州市与阿里巴巴合作的农村淘宝项目正式签约,成为阿里巴巴农村淘宝项目在河南的第一个试点县市。

作为阿里研究院高级专家,张瑞东长期专注于涉农电子商务及新型城镇化的研究工作。先后撰写有《青川电商发展调研报告》、2012~2014年的《阿里农产品电子商务白皮书》《遂昌模式研究》《国内外农产品流通创新趋势研究》《新疆电商发展报告》,并参与撰写《社会转型中的农村电子商务报告》《淘宝村模式》,策划出版了《互联网+:从IT到DT》《互联网+:未来空间无限》等图书。同时,他还是互联网行业的一员老兵,曾在盗威体坛、TOM网、雅虎中国等网站任职。

能够直接与专家对话,自然不能错过难得的交流学习机会。

“如何做好焦作的涉农电商,桑坡淘宝村的未来又将如何发展?”来自孟州的电商部门负责人首先发问。

张瑞东说,政策助力为涉农电商的发展打下了坚实基础,而“巨头”参与则可以打开涉农电商行业的发展空间。“淘宝村”之所以能够快速长大,并且在全国范围内涌现,其重要原因是相互模仿、细胞裂变式快速复制。很多网店没有设计能力和生产能力,网店图片以拷贝他人为主,产品以拿货为主,网店自身运营能力和创新性都比较弱。同质化竞争不可避免会带来价格战,而恶性价格战必然影响产品质量,进而威胁本地区产品的网络美誉度。

一石激起千层浪。与会代表纷纷围绕农副产品的包装、保鲜及运输,以及如何做好焦作怀庆品牌营销等问题进行了热烈讨论,张瑞东分别给出了建设性意见。

就山阳区电商办工作人员提出的“涉农人口很少,如何借势农村电商发展”问题,张瑞东说,随着新型城镇化的步伐,城区电商在吸引人才等方面的优势反而会更强,可以定位发展电商服务业,为网商提供差异化服务。

“一定要避免恶性竞争,打价格战。”张瑞东说,焦作地区的网商应该抱团发展,甚至客户、供应商的资源都可以共享,“互联网+是一个利他利己的经济业态,在这个生态圈里,只有人人都具有利他的思维,才能共同把市场做大”。

参加座谈会的市商务局电商办主任田茂盛在发言时说,焦作农村电商应该抛开各自为政的思想,需要抱团发展,“攥成拳头打市场,才更有力量”。



延伸阅读

共讲一个怀药好故事

本报记者 许伟涛

在阿里研究院的大数据中,怀山药排在我市电子商务特色售卖商品的榜首。很自然地,这也成为了我市农村电子商务发展座谈会现场热议的话题之一。

焦作的怀药种植已有3000多年历史。焦作所产山药、牛膝、地黄、菊花四种药材被称作“怀货”或“四大怀药”。2003年,焦作获得国家“四大怀药”原产地保护认证,并获得世界非物质文化遗产认证。

特别是怀山药因药食同源,而备受消费者青睐,开始进入细分市场,向更广泛的生产、生活领域发展。众多行业大佬也纷纷“触电”,将资金投入电商平台建设当中。这充分表明,电子商务已成为商业模式构建中必不可少的组成部分。如何能抓住知名企业下沉密集布局三四线城市这一机遇,与知名企业牵手成功。

为此,我市业内人士和专家学者详细介绍了国内知名电商企业的发展状况和合作建议。

商,传承怀商文化的新模式。

马卫东说,300多年前,经营“四大怀药”的大商号“协盛全”把商铺开到了天津港,占用了一条“全记巷”。如今,怀庆府电子商务公司不仅拥有该“老字号”,还在企业的网络营销平台设计之初,就以焦作怀药文化为切入点,让登录客户先了解并接受相关怀药文化知识,再根据实际需求下单购物。

前来参加座谈会的我市网络名人“老断”,本名张安明,他刚刚注册成立了焦作抢购吧电子商务有限公司。他认为电商应该分为“电”和“商”,可以通过打造一个展示特色怀药的平台,实现本土电商的发展和怀药产业的腾飞。

“做平台要做自己,而不是另一个别人。”阿里研究院农村电商高级专家张瑞东说,电商产业正是应多鼓励带动小微企业的发展,因为“这是经济发展的湿地,可以起到真正的涵养生态的作用”。

马卫东说,农产品将来是电商圈一个必争的市场,怀庆府公司正先行一步,志在打造一个平台,实现从接收确定订单、配货,到通知物流合作单位发货、追踪物流行程,再到产品送达客户手中的全程可追溯。同时,怀庆府公司也正以合作社基地为依托,进行示范和引导性种植,并向周边合作社和农户做电子商务知识的普及推广,助推怀商文化和怀药电商。

新业态 微论

为农产品插上电商的翅膀

李秋

眼下,农村电子商务已成为农业发展的一个重要方向,农产品的电商时代在不知不觉中已经到来。

在6月19日举行的全市农村电子商务座谈会上,阿里研究院专家张瑞东与我市商务部门和众多企业家共同探讨了电子商务对农村经济发展的促进作用。其中,谈论最多的就是如何借力电子商务这对有力的“翅膀”,将焦作的特色农产品推广出去。

焦作地处中原,古称怀庆府。几千年来,以种植“四大怀药”(怀山药、怀地黄、怀牛膝、怀菊花)闻名海内外。原本以为,焦作的山药必定在网上卖得极好。但根据阿里研究院发布的最新数据显示,淘宝网上山药销售火爆,但销量前两位的省份却是山东、安徽,而在省内,郑州、洛阳则是销售山药最多的城市。一些外地客商来焦作收购山药,贴上“怀山药”的牌子,通过互联网卖到全国各地;还有一些卖家也打着“淮山药”牌子在网上售卖,而且大多数人都弄不明白二者的本质区别。

从这些信息中,我们可以看出,目前,我市农村电子商务发展尚处于起步阶段,与浙江等农村电子商务发达地区相比还有较大差距,存在农村电商专业人才不足、农村电商服务网点缺乏、农村电商物流配送不便以及产品辨识度不高、宣传力度不够等突出问题。然而,我们也应该看到,近两年来,市委、市政府加快推进农村电子商务发展,在加大引强的同时,着力培育本地电商企业,目前已涌现出焦作怀庆府电子商务有限公司、河南万意网络科技有限公司、河南省老傅食品发展有限公司等一批特色鲜明的农产品电子商务企业,建立了“豫商易货平台”“温县国际山药交易中心”农产品电子商务平台等一系列农产品电子商务平台,24个阿里巴巴农村淘宝村级服务站已正式投入运营,这些都为下一步农产品网络销售奠定了坚实基础。

众所周知,传统的农产品销售一般都是坐等收购,而电商进村则打破了地域界限,使偏远地区少人问津的农产品四面出击,告知天下,大大拓展了市场空间。从山药产品的网络热销我们不难看出,电子商务最大优势在于给了我们传统经济一个出口,使它释放出新的更大的发展能量。

电子商务由于能够缩短生产和消费的距离,被称为“直接经济”“零距离经济”。从先进城市农村电商发展情况看,农产品电商模式大致可以分为四种:一是农民通过在淘宝网等电商平台上开店获得订单,利用第三方物流配送;二是许多县政府搭建物流和电商平台,同第三方物流合作发货给消费者;三是农产品通过供销社物流体系整合后,再与第三方物流合作;四是县域网店协会搭建物流平台提供统一的仓储和物流等形式。

诚哉斯言,电子商务就像是农产品的一对翅膀,将其带到有不同需求的消费者手中。

笔者认为,要破除制约瓶颈、推动我市农村电子商务大发展,政府应及时出台扶持农产品电子商务发展的政策,支持并扶植一批农村电子商务平台,无偿为农产品电子商务提供互联网信息资源。同时,也应在基础设施建设、发展环境营造上积极作为。

应培育农业经纪人。因为单个的农民作为议价能力和市场完全不对等,只有依靠有经济头脑的经纪人通过村、队或自愿形式组织的团队,以便和农村电子商务对接。

应抓住知名电商集体下乡的机遇,吸引电商大平台落户本地。利用其先进的网络平台、技术理念和商业生态资源,降低农产品交易成本、减少库存、缩短生产周期,打造我市农产品生产、供、销流通新模式。

事实证明,给农产品插上电子商务这对翅膀,不仅方便了消费者,也能让农产品飞得更好、更远。从宏观上来说,电子商务能有效推动农业产业化的步伐,促进农村经济发展,最终实现“地球村”的目标,降低传统农业的交易成本。

阿里研究院 新词解释

阿里研究院 是依托阿里巴巴集团海量数据、深耕小企业前沿案例、集结全球商业智慧,以开放、合作、共建、共创的方式打造具有影响力的新商业知识平台。自2007年4月成立以来,阿里研究院与业界顶尖学者、机构紧密合作,聚焦电子商务生态、产业升级、宏观经济等研究领域,共同推出aSPI-core、aSPI、aEDI、aCCI、aBAI及数据地图等多个创新性数据产品、大量优秀信息经济领域研究报告,以及数千个经典小企业案例。

焦作日报微商城 百业联盟 涉及行业广 宣传范围广 互动性更强 营销更精准

牵手知名电商 你准备好了吗?

本报记者 李秋

去年以来,淘宝、京东、苏宁易购等国内知名电商开始抢滩布局,万达、华润等商业大佬不断透露出建立电商平台信号……

这一切都向外界传递了一个信息:经过十余年的积累与模式总结,中国电子商务涉及的领域已经超越生活资料,开始进入细分市场,向更广泛的生产、生活领域发展。众多行业大佬也纷纷“触电”,将资金投入电商平台建设当中。这充分表明,电子商务已成为商业模式构建中必不可少的组成部分。如何能抓住知名企业下沉密集布局三四线城市这一机遇,与知名企业牵手成功。

为此,我市业内人士和专家学者详细介绍了国内知名电商企业的发展状况和合作建议。

京东商城:中国最大的自营式电商企业,2010年成为中国首家规模超过百亿的网络零售企业,2013年,交易额达1255亿元,10年间增长了1万多倍,活跃用户数达到4740万人,完成订单量达到3233亿。2014年5月22日,京东在纳斯达克挂牌,与阿里巴巴、腾讯、百度一起进入全球互联网公司十强。目前,京东在全国495座城市建立了自己的物流体系,拥有员工5万余人,其中配送员2.44万、仓储人员1.12万。

合作方向:京东商城实施“渠道下沉”战略,布局校园、农村,今年年底前将超过500家县级服务中心在全国铺开,主要选择在当地有产品集聚优势和物流渠道商进行合作。

专家建议:可选择我市有发展实力的平台和物流仓储企业与其对接招商。

慧聪网:成立于1992年,是国内B2B电子商务服务提供商,目前拥有注册

企业用户超过1500万,买家资源达到1120万,覆盖行业超过70余个,员工4500名左右。2003年12月,慧聪网在香港挂牌上市,为国内信息服务业及B2B电子商务服务业首家上市公司。

慧聪网拥有行业研究和资源优势,研究出版的工商行业目录——《慧聪商情广告》,覆盖行业达30个,同时出版着30余个行业的年度商务黄页——《中国行业资讯大全》,并针对不同行业编写市场研究报告和组织参与行业展会。

合作方向:慧聪网在全国进行布局,并有选择性的投资合作发展区域产业带项目。

专家建议:针对慧聪网四大版块(工业品电子商务、消费品电子商务、电子商务产业园、电子商务研究院),由我市工信、商务、示范区及人社、教育等部门分别进行对接,并选择我市电子商务平台企业对代运营“慧聪产业带项目”。

业界动态

第二届中国县域电子商务峰会召开

本报讯(记者李秋)以“小县域 大生态”为主题的第二届中国县域电子商务峰会,将于7月8~9日在浙江省桐庐县举行。我市各县市可登录 xian.aliresearch.com 进行注册报名参会。

中国县域电子商务大会于2014年由阿里巴巴集团发起创立,是全国首次以县级行政区划单位为对象举办的电子商务主题大会,旨在促进全国县域电子商务发展。自2015年起,阿里巴巴集团将与当年最具代表性的县域政府共同举办中国县域电子商务大会,使参会者能进一步亲身体验县域电子商务的发展实况。

据了解,第二届中国县域电子商务大会将于今年7月8日至9日举行,参会人员预计1000~1500人,现场设立10个免费展位,用于展示县域土特产、风土人情等。与会人员包含各地政府领导、县域电子商务生态圈从业者、专家学者、媒体嘉宾等。

据市商务局电子商务相关人士介绍,届时,阿里研究院将发布最新县域和农村电商大数据,有关专家将对国家最新农村政策进行详细解读,对县域电子商务经济发展进行研究和展望。