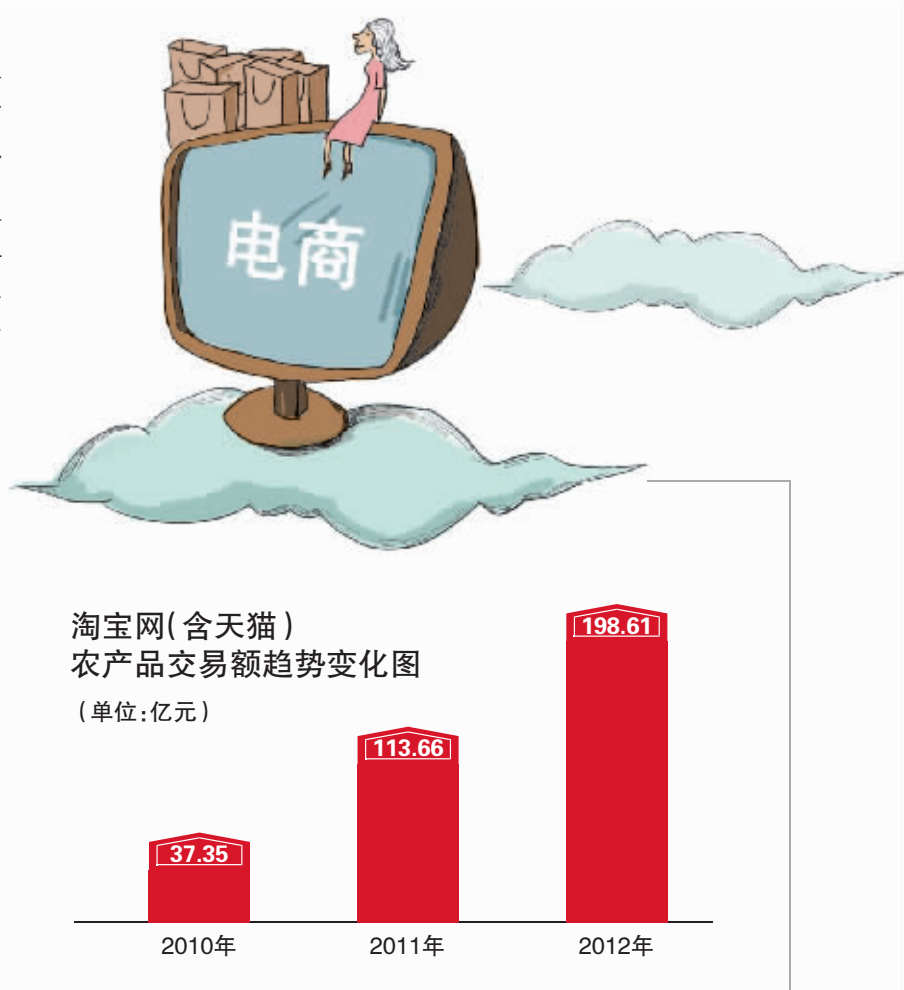


农村电子商务如何才能大有可为

北京商报记者 魏蔚/文 韩玮/漫画 张彬/制表

在今年的全国“两会”上,首次出现有关农村电子商务的提案,并引发了代表委员的热议。全国人大代表、杭州市人大常委会副主任陈振濂更是将电子商务看做让农民实现就地城镇化的良方。

来自淘宝网的数据显示,从2010年到2012年淘宝网(含天猫)农产品交易额增长了四倍。在迅速发展的同时,农村电子商务面临着哪些问题?农民、电商和政府作为农村电子商务不可或缺的组成部分,应该为其发展做些什么?如何才能让电子商务在农村大有可为?



农民:操作手

“说实话,北京、杭州这些大城市我都去过,在人家那里打工,外面的世界好是好,但是回到农村也不一定就没有出路”,淘宝店销售大山竹林土鸡蛋的华仔向北京商报记者坦言。在记者接触到的从事农产品线上销售的农民,几乎都与华仔有同样的感受。记者了解到,华仔的网店在一年间已达到了五钻级别,宝贝与描述相符度有4.8分,比同行业平均水平高出12.33%。只有初中文化水平的甘肃陇南市徽县吴先生,也在淘宝上有家店,但他的店明显没有华仔经营得好。开店快四年却只有四钻,而且从产品的宝贝详情上来看,无论从图片数量还是描述上均不够全面,“我希望谁能教教我怎么把页面弄得更好看,这不像我在菜市场卖东西,在网上卖还真得学点知识才行”。

突破文化素质瓶颈

事实上,像吴先生这样希望突破文化素质瓶颈的农村电子商务从业者不乏少数,或者说在农村因为文化程度问题影响其致富的农民有很多。对此,陈振濂就明确向北京商报记者表示,“农民在从事电子商务的过程中会遇到很多瓶颈,比如说他的文化程度,他对电子商务熟悉的程度、技术操作的程度”,这些技能是层层递进并且需要全面掌握的,是农民利用电子商务致富的敲门砖。这一点在阿里巴巴研究院发布的2012年农产品电子商务白皮书中也被提及到,阿里巴巴指出农民的管理能力和学习条件亟待提升。目前农产品网商大多是以家庭或个人为主的形态,店铺等级偏低,经营管理能力不足,学习条件严重缺乏。建议国家、社会组织大规模的农民电子商务免费培训活动,加快我国农村电子商务的发展。“除了要提高农民获取网络信息的能力,我认为他要对自己的诚信有一个很明确的把握”,陈振濂进一步指出。在这方面,吴先生也有自己的体会,“之前在市场卖山货的时候,即使是东西质量有问题,很多时候卖完了买家没法退货,因为找不到卖主了,但是在网上就不一样了,有信用度,货的质量有问题,买主可以打低分、打中差评,这跟之前很不一样”。其实,作为电商的卖家,吴先生也有难言之隐,由于线上销售需要的量比较大,他大部分山货都是收购来的,自己家产的占少数,这就造成了品质偏差,用他自己的话来说,“像核桃这东西,我总不能每个剥开皮检查啊”,在这种情况下,出现质量问题,农民有时也是受害者。

打造农民+公司+网络模式

在这一问题的解决上,全国人大代表、广元市青川县川珍实业董事长左万军的故事可以作为借鉴。左万军向北京商报记者介绍,“对于买不起种子的老百姓,我们把种子赠送给他,由老百姓发展,老百姓发展出来的产品由我们通过电子商务平台销售,我们将电子商务平台销售产品的1/3利润拿出来解决区里老百姓子女上学难的问题”。以上这种模式其实就是农民+公司+网络模式。陈振濂认为,现阶段这样的组合应该是一个比较合理的模式,农户要进入农村电子商务,绝大部分的情况是要先组建一个团队、一个公司。他进一步解释,“一个农民,他作为个体的议价能力和市场完全不对等,只有先把规模做大,代表一个团队议价才有优势。另外,这种模式还有一个好处是能保障诚信,比如猪肉瘦肉精问题,没有公司,检疫队需要点对点地跑去检查,反之公司旗下的所有农户按照标准化生产,就可以在一定程度上保证质量”。据了解,吴先生所在的徽县,全县人口22万,但是只有五六个做农村电子商务的,当记者建议其抱团发展时,他无奈地说,“一方面是资金问题,还有就是人心不齐,没有人牵头来做这件事,我们农民对开公司的事不懂啊”。其实,目前在农村电子商务发展萌芽期,农民+公司的模式并不要求是固定的模式。陈振濂解释称,所谓公司的形式以及农户和公司的关心没有硬性的模板,“你是委托加工可以,你是从散户里面收集上来的东西,贴牌销售也可以,我觉得在现阶段,刚刚开始农村电子商务的时候,不必去强行规定,必须得是哪种模式,目的就是能够使它集约化、标准化生产,以中国现在农民的积累和素养,散户生产的话没办法让他的每一个产品都符合标准”。他如是说。

电商:搭台者

可以看到,目前的农村电子商务正在以点带面的态势发展,毋庸置疑的是电商是不可或缺的参与者。作为国内最大的电商平台,同时也是农民首选的销售渠道,阿里巴巴在推进农村电商发展过程中做了很多尝试,阿里巴巴B2B公司设有专门的农业类目来管理农产品的批发和国际询盘;淘宝网食品类目组建了特色中国项目;另外,去年3月,淘宝网成立了新农业发展部。为了保证能有特色的农产品,阿里巴巴从去年5月到今年1月总共开了5个特色馆。据阿里巴巴集团测算,今年阿里各平台农产品销售额将达到500亿元,明年有望望上1000亿元台阶,这相当于2008年淘宝全网交易额。

分享互联网信息资源

毫无疑问,信息资源是互联网最重要的价值。在网络资源逐渐货币化的进程中,农产品需要一定的营销资源。左万军向北京商报记者坦承其做电商的困难,“现在我们刚刚进入电子商务,地方的经济产品要让全国人民知道,需要通过一定广告投入宣传,这方面我希望阿里巴巴多给我们西部贫困地区一些活动的支撑,农村电子商务要反复地通过活动支撑,才能让我们的消费者了解这个地方,让这个地方的产品通过电子商务平台做出去”。事实上,阿里巴巴已经在做这方面的工作。记者从知情人士刘先生处了解到,“当天贵州馆上线,阿里巴巴给某个参与的商家提供了35万的流量支撑,按一个点击1.5元计算,当天仅对这一商家的资源投入就大概在50万元左右,足以见得平台方对农村电子商务的重视”。此外,天猫网还组织优质的运营服务商资源,为其食品类目下近4000个卖家提供专业的支持和服务,聚划算平台则通过几次聚果行动,确立了生鲜农产品作为对接本地生活,由消费者驱动的主要商品。最著名的便是2011年7月聚划算发起的“聚蕉行动”,为海南农民打开香蕉的销路。除了提供一些资源支持之外,陈振濂认为电子商务企业要做的是在商品流通比较正常的情况下,确保消费终端的利益。他解释道,“这个终端不一定是个人买家,可能具有国际属性,或者是一个公司,买家代表市场,只有买家认可,农村电子商务才能顺利推进”。

探索资金链支持模式

通过走访,记者还发现,目前对农产品进行生产或加工,资金也一直是困扰众多涉农企业、农业合作社及零散农户的难题。吴先生就为此很头疼,他坦承,“资金对我来说是个大问题,有时候我都不敢生意太好,太好就得去收购、进货,那得压钱啊”。据记者了解,支付宝平台正在这个问题上进行大胆尝试。其在去年7月成立新农村事业部后,将搭建融资平台作为支付宝的一项主要工作,帮助涉农企业实现贷款或供应链融资。支付宝将上游的授信机构与下游的涉农企业连接起来,在中间做一个贷款发放和还款的资金通道,帮助他们实现涉农贷款。支付宝方面人士表示,支付宝的新农村事业部目前在农村的拓展将分两路并进,分别是农村便民支付普及和农村金融服务合作。在农村便民支付普及方面,支付宝计划与各大农商行、电信经销网点合作,为农村用户提供各种支付应用的指导和咨询服务,从而实现网络支付的农村普及;而在农村金融服务的合作方面,支付宝希望通过创新的技术手段,帮助提升农村地区金融服务,具体的业务已经在推进之中。此外,就在近日,阿里巴巴集团董事局主席马云透露,将筹备成立阿里小微金融服务集团,该集团主要业务范畴涉及包括支付、小额贷款、保险、担保等领域,显然,这亦是对农民资金链支持的一种尝试。当然,民间资本同样不容忽视。天使投资人薛蛮子就在上周公开表示,“看好农产品电商和城乡双向电商”,欲投身农村电子商务行业。事实上,电商平台做出的有益尝试不止以上两方面。阿里巴巴在农产品方面进行布局,将淘宝生态农业频道定位于做健康放心的食物社区,目前已引入324个绿色有机农场。在去年淘宝网与天猫食品类目还联合国家工商总局进行了电子台账建设,对食品安全溯源机制进行尝试。

两会声音

●全国人大代表、杭州市人大常委会副主任陈振濂:“新型城镇化建设,应关注来自农民的原生需求,信息化、电子商务是一个重要抓手,让农民跟世界连接起来、富起来。农村网民已经有1亿多,能不能借助信息化推进城镇化?用市场经济做杠杆,如何把田里的果实卖出去,本身就是农民感兴趣、想尝试的,等到习惯了用互联网,他们自然也会从网上获得文化和物质产品。互联网是平的,农村人和城里人可以从网上接收到同样的信息,但先要让他们有上网的动力。”

●全国人大代表、浙江省温岭市农业技术推广站副站长林燧:“许多年轻人仍然想闯世界,但电子商务可以让他们在家门口当老板,改善农村‘空心化’。从国家层面出台政策,鼓励年轻人投身电子商务回乡创业,一方面能解决就业,另一方面能改变农村面貌,增强农村活力。”

●全国政协委员、中国电子学会秘书长徐晓兰:“从市场经济的角度来看,电子商务一是降低了农民的销售成本,二是通过网络容易找到有效的购买者。全国80%的土豆产自甘肃定西,传统的方式是去甘肃农产品批发市场卖,但现在通过网络就能卖向全国,效果很直接!”

政府:牵线人

“三四年之前,我曾经跑到农村去了解建设问题,农村电子商务的情况让我很吃惊”,全国政协委员、中国电子学会秘书长徐晓兰向北京商报记者表达了她的切身感触,“不仅江苏、浙江一带从事电子商务的人比较多,中原地区甚至西部地区的农民也利用电子商务给自己增收了”。站在国家扩大内需的背景下,农村电子商务也是重要的推手。对此,徐晓兰坦言,电子商务已经向二三线市场,甚至是西部城市,向农副产品发展比较好的地区转移,这些区域正是扩大内需和消费的主战场。同时,“新型城镇化可利用电子商务激发农民积极性”,陈振濂补充道,“通过电子商务让农民能够进入到中国最健康的经济循环里去,当然在推进的过程中基础设施建设需要政府来做”。

加强物流建设

身在北京从事家政服务的四川籍金阿姨,由于家人不了解市场需求,去年冬天数千斤柑橘滞销,一筹莫展。金阿姨告诉北京商报记者,为了帮她找销路,她服务的那家女主人在网上发布了她的柑橘滞销消息,不到两天的时间,家中上千斤柑橘被订购。金阿姨感慨道,“网这个东西真是好,能帮我这么大忙,要是乡亲们都能用这个卖柑橘就好了”。事实上,像金阿姨一样有困难和需求的农民占绝大多数。同时,阿里巴巴方面也认为,基础设施瓶颈是制约农村电子商务的主要原因。在陈振濂看来,农村电子商务发展的第一步就是由政府给经济不发达地区建立信息基站。徐晓兰与陈振濂的观点一致,她表示,“从政府职能转变的角度来看,还是要建设好电子商务的环境,包括软环境和硬环境。硬环境,比如基础设施,怎么样让带宽更宽,让我们的网络更加通畅,到二三线城市,甚至三四线城市、偏远的农村等等,消除一系列的数字鸿沟”。在这一点上,包括山西省在内的多个省份已经在推进,为了让更多的老百姓接触到电子商务,山西省推进“电话、电脑、电视”三电一线入村入户的“三网合一”工程,试图让贫困山区老百姓以最低的价格享受最全面的信息服务,有效降低网民电子商务的使用成本。而硬环境方面,四川广元市长王菲已有了计划,“在广元的交通条件改善以后,下一步我们规划的是首先搞一些基础投入,要建川、陕、甘,结合部几大物流中心,为此现在我们引进了一些大的物流企业”。站在农民的角度上,他们亟待物流和交通基础设施的改善。华仔的网店就深受物流不便之苦,“因为农村的物流很不便,只能在农村养鸡,在城里租房子发货,每天两头跑,这肯定就增加了成本啊”,华仔虽然对此头疼不已但也无可奈何。

出台相关法规

打好了基础设施的大框架,业界认为政府相关部门还需要从政策来规范、促进市场。对此,徐晓兰的态度是“政府应该出台一些法律上的政策,而不是靠临时性的政策去管,头痛医头、脚痛医脚的方式不能解决大问题”,同时她并不建议政府单独成立一个部门去管农村电子商务,而是要转变政府职能,出台一系列服务政策,无论政策对象是行业、消费者还是社会。已感受到农村电子商务优势的王菲则表示,作为政府部门未来应该加大在电商领域的人才引进力度。他透露,目前广元市要加紧培养培训专门的电子商务人才,据了解,广元青川县从2009年开始出现零星网商,到2010年已经有近50名活跃网商。青川网商的崛起也带动了当地农产品和服务业的发展,青川网商白龙茶叶目前自己拥有茶园几百亩,签约农户4000多家。此外,长远来看,“食品安全和认证也是农村电商需要跨越的门槛”,阿里巴巴在2012年农产品电子商务白皮书中明确指出。可以借鉴的是广元做出的相关规范,王菲告诉北京商报记者,“国家没有标准我们就制定地方标准,包括我们的青川风味,有标准那么农民按照标准化来生产,确保农产品质量安全”。然而,阿里巴巴集团副总裁梁春晓提出对政府而言非常重要的是调整理念和政策。他具体解释道,“因为我们现有的很多规则、制度和网上的发展不一致,包括税务、质检很多东西是不一定适应的,这有可能给我们尝试新事物带来很大的麻烦”。据陈振濂透露,目前国家出台的文件中还没有一个很明确的概念是有关农村电子商务的。