

2016山东农村电子商务峰会提出,业务发展完成“早盘布局”后——

## 农村电商步入“中盘绞杀”阶段

**农村大众报济南讯** (记者郭杰) 7月13日,由省商务厅主办,省电子商务促进会承办的2016山东农村电子商务峰会在济南召开。中国知名电子商务平台商、电商行业专家等近500人齐聚泉城,就如何做好农村电商,农产品上行现状及存在问题等进行了探讨。

据中国社会科学院信息化研究中心主任汪向东介绍,近年来,中国农村电商发展的态势处在一个高速增长的局面,中国政府对农村电商的高度重视和企业等各类主体的纷纷参与,形成不

同合力推动农村电商的发展,由于政府重视和企业等各类主体的参与,让中国农村电商的市场覆盖面快速扩展。

“中国农村电商的发展,早已突破了‘一地一城’的局部市场,开始面向全中国布局。”汪向东举例说,像山西的乐村淘、总部在深圳的淘实惠等曾专门聚焦于农村做电商的专业平台,已经慢慢地走向全国的舞台。还有阿里巴巴、京东、苏宁等大的电商平台,都在发力农村电商。

“农村电商的发展已经从‘早

盘布局’进到‘中盘绞杀’的新阶段,其核心业务已不再仅仅是发展网商、做可交易、可征收的线上交易,而是瞄准农村电商、农村流通所存在的深层痛点,比如人力、物流配送、营销等等,瞄准这些农村流通中间的深层痛点,围绕着落地服务体系开始发力,沿着前端的交易,向着产业链的更深处延展。

省政府副秘书长魏华祥介绍说,山东省农村电子商务呈现日新月异、突飞猛进的发展势头。2015年全省电子商务交易额达到1.8万亿元,同比增长32%;网络零售额达

到3500亿元,同比增长35%。全省电商平台3000多个,阿里巴巴平台活跃用户2200多万,居全国第四。农村电子商务发展迅速,农产品电子商务销售额达到400亿元规模,增长30%以上。2016年,我省农村电商交易规模将超过400亿元。但是,也必需清醒地看到,农村电商交易中,山东省的网购大大高于网销,存在较大的贸易逆差。

魏华祥指出,山东省农村电商的发展既面临着难得的历史机遇,也面临着不少挑战。他说,山东特色农产品丰富、农产品出口占比

高,地标产品数量多,但农产品生产组织化、规模化、标准化程度较低,可溯源体系品质保障体系不健全,有市场影响力的品牌少,产品缺乏竞争力。各级政府各有关部门要加大力度,推动农产品上行实践,注重整合优势资源和特色产品,促进线下产业与电商平台有机结合,着力解决物流、人才,加大力度创新金融产品服务,吸引更多农户投身电商创业,建立完善的农产品电商服务体系。

## 本报“村学工程”在牡丹区落地开花

100多位村民学习怎样“做好父母”

**农村大众报菏泽讯** (记者马磊) 7月13日,农村大众报发起的社会主义新农村学习工程(简称村学工程)在牡丹区李村镇魏楼村正式落地。100多位村民,听了村学工程牡丹区第一课:以“做好父母”家庭教育为主题。

该村村民魏学永订阅农村大众报已经有十几年了,他平常以经营一家乡村便利店为生。今年1月份,他从农村大众报上看到村学工程的消息后,便第一时间报了名。如何把大家聚起来,学习什么内容呢?魏学永说:“4月份,我在农村大众报的教育版上看到咱农村大众报组建的‘做好父母’微信群,于是我就对来买东西的顺便说说。”

通过家庭教育这个突破口,魏学永真把大家聚了起来,由他发动加入微信群的村民从最初的两三个发展到50多个。平时村民们碰面,聊的也是父母如何教育孩子的话题。线上学习总觉得不过瘾,魏学

永把主持农村大众报做好父母群的记者魏新美邀请到了村里讲课。活动现场很火爆,本来准备了60多个圆凳,结果没报名的村民来听课了,邻村的村民也来听课了,还有群友从县城跑了70多里地来听课,最后聚了百余人。

“你给孩子和睦的家庭了么?”“希望孩子做到的事情,你能以身作则么?”“你了解自己的孩子吗?”……课堂上,魏新美的讲解,赢得了阵阵掌声。在“线上”微信群里的学习“明星”——网名为海洋深度的魏合民也登台做了典型发言。

讲座结束后,魏学永接过了“社会主义新农村学习工程学习小组”的牌子,成为魏楼村村学工程学习小组的组长。“农村大众报是我们学习小组最好的学习材料,下一步我们的目标是将魏楼村打造成为农村大众报‘读报用报’专业村。”魏学永说。

右上图:现场授牌(右为魏学永)。右图:讲座现场。



## 我省8家种猪场入选国家核心育种场

**农村大众报济南讯** (记者石鹏志)记者从省畜牧局了解到,截至目前,山东省已有8家种猪场入选国家核心育种场,位居全国前三位。

“品种”是制约养殖产业发展的“牛鼻子”,特别是生猪产业,完善的生猪良种繁育体系,是这一产业良好发展的关键措施。山东省畜牧总站站长李有志介绍,山东有8家种猪场成为国家核心育种场,强化了山东省现代种猪品牌。目前全省已有一级种猪场67家,二级种猪场312家和多家大型商品猪场,大于30头规模的猪人工授精站131家。

据了解,山东省种猪育种管理信息平台近期投入使用,目前共有30家育种企业每月往平台上报送数据,建立了拥有在群纯种母猪30138头、公猪2641头的育种核心群。

由于我省种猪资源丰富,生猪遗传改良成效显著,极大地促进了山东养猪业良好发展,2016年山东省仅生猪调出大县就有54个。“山东已成为我国重要的种猪种源地之一。”省畜牧总站站长李有志说。

## 注重农民利益,才是真正的“契约精神”

农村大众报评论员 张超



近几年,农产品价格屡屡出现大幅波动,“蒜你狠”“姜你军”等现象并不鲜见。一部分人囤货居奇赚得盆满钵满,但更多的人,尤其是种植养殖户,难以踩准市场的变化曲线,市场好坏都赚不到钱。按说,订单农业作为一种在发达国家广泛应用的农业生产销售模式,可以有效对冲农产品价格波动风险,但是情况并不尽如人意。

7月6日,《人民日报》专门刊文反映了目前订单农业存在的问题。记

者调查发现,订单农业在实际运行过程中,因为部分农民契约意识差、恶意违约而变得难以推行,这反过来又伤害了农户和农民。“别人多出一两块钱,大多数农民就不会再履行承诺,转而卖给其他商贩。”

然而,恶意违约的责任应该完全由农民承担吗?任何合约的签订,订单中最关键的收购价格本应是双方讨价还价多轮的结果,而据记者了解,现实中农民却没有多少发言权。还有一些合约是由当地政府从

中牵线签订的,政府出于招商引资的目的给企业提供了很多优惠,但是农民的利益却被放到了第二位。农民对于这样一份合约,自然没有多少守约的决心。

我国大部分农民依然处于低收入阶段,一年到头挣来的辛苦钱要用来支付全家的开支。强制要求农民放弃这笔收入来遵守契约,也不太现实。

况且笔者在调查中发现,有不少企业或商贩也存在违约的状况。有收购商跟农民定了明年1块钱来收,结果行情不好,第二年收购人的影子都没见到。还有看农产品滞销,忽悠农民说帮忙卖,先把产品拉走却再没回来给钱的等等。在这种情况下,还能要求农民有契约精神吗?

不可否认的是,订单农业作为以销定产的重要手段,对稳定农产品价格、确保农民合理收益、抵御市场价格风险具有积极的作用。要想真正将这种好的模式推广开来,必须保障订约双方利益,尤其是必须首先保障农民的利益,增加农民收入。

笔者认为,有以下两个方向可以试试推进。首先是让农民抱团发声,通过合作社等形式,引入专业律师,与企业公平谈判,体现农民的权利。这样不仅仅有利于农户,对于企业来说,与合作社打交道,无论是谈判还是维权,都容易得多。毕竟合作社的违约成本要比单个农民高多了,合作社中的社员因为形成了利益共同体,自然会对违约有所忌惮。

其次就像人民日报报道中提到的和润森公司,与农民商定保护价,市场价低时以保护价收购;在市场价高于保护价时,就随行就市。这项条款看似对公司不太公平,实则不然。若收购价达不到保护价,农户亏钱,第二年的种植量必然大跌,收购价飙升,公司损失更大。另外也可成立专项补贴或引入保险,在市场价格波动太大时对公司或农民进行补贴,进一步降低风险。



百年墙皮老房土,庄稼吃了劲如虎。

冷粪果树热粪菜,生粪上地连根坏。

责任编辑 刘秀平