

【聚焦】

电商大规模布局春耕市场

农资“触网”的监管和服务亟待完善



日前在江西等地调查发现,今年春耕开始以来,在“互联网+”大潮影响下,各大电商企业借力春耕加快布局农村市场,部分农户的农资购买习惯改变了,农资市场正发生变化。业内人士建议,农户、企业善用网络购买和销售农资农具,政府部门应做好监管和服务工作。

●农业生产“触网”  
农资购买方式变化

在江西一些地方发现,往年农民都是跑到乡镇、县城购买农资农具。随着越来越多的农资企业“触网”,一些农民开始尝试网购农资农具。

江西宜春丰城市的“80后”张俊杰是当地的种粮大户,种了1800多亩田。作为“职业农民”当中较为年轻的一员,由于对网络十分了解,经常在网上购买农资农具。“网上买农资农具非常方便,不会耽误农活,而且种类很多,选择空间大。不仅包邮,厂家还补贴运费和搬卸费,一年节省上万块钱不成问题。”张俊杰对网购农资很满意。

通过对淘宝、京东、苏宁等电商企业工作人员了解发现,电商企业在前期铺设的渠道和平台基础上,今年都在招商方面发力,把具有全国影响力的农资农具企业招到电商平台。以农村淘宝为例,去年此时,农村淘宝只覆盖了数十个县,今年就发展到了遍布全国25个省份250余个县市区,农村淘宝村级服务站已经超过1.2万个。

今年春耕前夕,阿里巴巴集团推出“农村淘宝春耕节”活动。淘宝线上集结了包括正大财团、荷兰皇家帝斯曼、中农化等数百家国内外品牌厂商。根据农村淘宝内部订下销售目

【延伸阅读】

标,今年春耕期间预计达到全国10亿元农资农具销售额。在农村淘宝网站看到,网站专门开设了“农资农具”板块,产品类型涵盖化肥、种子种苗、农业机械等。

阿里巴巴农村淘宝事业部赣西区负责人周佳说,淘宝在宜春市设立了70多个村淘服务站,服务农业发展。今年农村淘宝春耕节启动以后,仅万载县就有6家当地经销农资农具经销商与他们达成了合作意向,其中1家已经有40多种产品在阿里巴巴的平台上上线。

●“互联网+春耕”  
带来农资市场多重变

中国人民大学农业与农村发展学院副院长郑风田表示,传统的农资销售面临经销商竞争激烈、利润低、整合差,渠道层层加价,村民购买成本大,以及农民可选余地小、伪劣商品鱼龙混杂、售后服务名存实亡等问题。

江西省社科院农村经济研究所副所长尹小健认为,电商加速进入春耕市场,使得农民购买农资农具更加便利,品种选购更加多元化,农民传统的农资买卖习惯逐渐发生变化。

在江西一些乡镇,传统农资销售渠道遇“冷”。江西进贤县罗溪镇上有5家农资销售点,与往年相比,今年拉货的车子少了一些。经营了十多年的店主说,历来春耕时节都是生意最好的时候,但今年上门的农民少了很多,

货车普遍都装不满。店里也不敢进太多货,担心销不出去。

在采访一些本土农资企业时发现,已有一些企业开始“触网”发展。多数企业倾向于与大型电商企业合作,也有些企业自建网络平台销售。

江西省腾龙生物药业有限公司主要生产养殖用的抗生素,在进贤县政府部门牵线搭桥下与一家电商平台签约,计划4月上线。总经理文涛说,原来完全依靠传统渠道销售,业绩增长非常吃力。公司产品有五六十种,计划拿五六种通过线上开辟新渠道。

神农大丰农业发展有限公司总经理周勇浩表示,神农大丰总公司正在建设电子商务平台和线下服务站。去年,总公司分别在北京和深圳建立了农资电子商务平台。“我们在江西已经托管了近8万亩农田。今后加盟公司的农户只要办理一张公司的惠农卡,就可以通过我们设立在乡镇的服务站,直接在网上选购农资,物流及与厂家对接则由公司负责。”周勇浩说。

网售农资在破解“农资赊账”难题方面也成效初显。一些地方农资赊账问题严重,甚至演变成“不赊销就不买货”状况,造成欠账难收、坏账频现。一家化肥生产企业负责人说,往年总是想方设法、投入大量人力物力让农民现款购肥,但赊销状况改善并不明显。相关村淘合伙人表示,货到付款的电商交易规则已被农民广泛接受,鲜少出现农资赊账情形。程迪

严把网销农资质量关 保障农民权益

相关专家表示,虽然短时间内,农资农具电商受农村信息网络基础差,农民在实体店购买习惯,以及销售渠道基础薄弱等因素影响,对传统经销格局不会造成太大的冲击。但从长远看,传统农资企业将面临更加严峻的市场竞争,行业洗牌进程将加速。

尹小健指出,电商可以帮助农资企业更快了解市场需求信息,搭建销售渠道,扩大市场覆盖面。今后农资农具市场或将出现三种方式并存的情况,一是传统经销商主动建立自己的电商平台,二是电商企业自建进货和销售渠道,三是传统经销商取长补短,与电商企业合作。

“对于农资企业来说,他们需主动适应市

场需求,进一步提升生产技术和管理水平,提高产品质量,降低生产成本,提供更好的售后服务。”尹小健说。

江西沃尔得农资连锁集团董事长胡盛认为,当前农资市场竞争更加激烈,关键是行业本身产能过剩,账期太长,一直以来对中小农资企业冲击较大。电商平台只是一种工具,无法从根本上扭转当前农资行业产能过剩的局面。需从供给侧改革,淘汰落后产能,促进产业转型升级。农资企业应善用电商平台,使销售更加贴近市场。

对于农民来说,网购农资农具省事省钱,但农资质量关怎么把控、质量不合格如何追

讨、售后服务等问题,让许多农民感到担忧。张俊杰表示,在实体店购买的农资出现质量问题,可以凭借票据找销售商索赔。而网购农资产品时,一旦买到假冒伪劣农资,怎样跟企业投诉、索赔是一大难题。网销农资的售后服务非常关键,不可缺少。

郑风田认为,虽然目前电商企业已有一些保障消费者权益的措施,但是农资农具的质量,事关农户一年的生产大计,政府需建立更严格的准入、监管体系,并指导电商平台建立与实体店同样规范的管理措施,完善销售台账,明确销售商、生产商的责任,保障农民权益。秦宏

农产品价格“保险+期货”试点将扩容

如何让农民在玉米临储政策退出、市场价收购情况下可以免受农产品价格波动之苦?这是当下包括农业部门以及各级地方政府等都在考虑的一件大事。就在各方寻求解决之道时,一种市场化的解决机制闯入了大众视野,这就是“保险+期货”模式。

2016年中央1号文件提出,稳步扩大农产品价格“保险+期货”试点。一知情人士透露,关于如何稳步扩大试点,农业部门已进行规划,今年已将扩大试点列为重点工作之一,并设立专项资金进一步支持推动这一试点。

何谓“保险+期货”,该模式具有何种魅力。日前,在第二届中国产业经济(国际)论坛间隙,率先推动“保险+期货”的新湖期货有限公司副董事长李北新在接受采访时表示,“保险+期货”是在各方探索农产品价改和“三农”服务中应运而生的。

“农产品价格形成机制走到十字路口。”李

北新说,近年来我国为保障农民收入,投入巨大,仅2014年粮食储备的相关支出已经达到1500亿元以上,同时陷入了收储造成国内价格堰塞湖——吸引大量国外廉价替代进口——国产品种消费锐减——过剩更加严重——收储量继续加大的怪圈,财政包袱沉重。

今年3月东北三省和内蒙古自治区将玉米临时收储政策调整为“市场化收购”加“补贴”的新机制。在业内看来,这是一个重大改革信号,意味着国家将通过市场力量、市场化轨道来推动农产品价格形成机制改革。

不过,市场化进程中该如何保障农民利

益,如何帮助农民有效防范农产品价格波动风险?市场主流的观点是对生产进行直接补贴,同时推出农产品价格险、通过农产品价格险作为手段之一在市场环节配合收储政策的退出,这也是国际上保障农民收入的通行做法。美国自2006年起,即推行了大豆、玉米、小麦作物收入保险CRC。

其实,“积极开展农产品价格保险试点”在2015年就被写入中央1号文件,相关部委也推出了不少举措,但在实际操作环节中却迟迟未能落地。

“价格险的理赔概率要远远高于其他险种,对保险公司来说,农产品价格险存在由于价格暴跌保费完全无法覆盖理赔金额的风险。”一位保险公司人士如是表示,保险公司需要对价格保险进行再保险,至少是部分再保险,以分散风险,但目前并没有一个可以对此进行再保险的市场。

中新

一位水稻专家的  
“升级版育秧经”

2016年3月29日,对王岳钧来说,注定有着特殊的意义。这天,全国水稻育秧现场会在浙江诸暨召开,目的就是向全国推广一项新技术——“叠盘暗出苗”技术模式。站在诸暨市山下湖新桔城粮食生产功能区的智能化温室育秧中心,听到来自全国各地的农技专家啧啧称赞,王岳钧的内心无比激动,又倍感欣慰。

王岳钧是浙江省农技推广中心主任,同时兼任省粮油技术团队专家组组长,这项技术正是由团队课题组研究完成,可以说是团队成立后最大的成果。据了解,从探索到攻克,该课题前后历时5年,于2014年正式宣告成功,为全国首创。前年,在诸暨山下湖镇成功试点;去年,向全省大面积推广;此间,又作为重大技术成果,向全国推广。可以说,每年都跨出一大步。

在育秧中心看到,一条全自动的播种流水线上,一个个育秧盘整齐排列,先装人事准备好的基质或床土,洒上水后,把已浸种消毒的稻种播入,再用基质覆盖,形成了“2+1”的夹心模式;紧接着,育秧盘会沿着传送带,移至智能化育秧暗室里进行催芽;最后,待秧苗长到0.5-1厘米,就可以从暗室中移出,连盘带秧提供给农户,由他们在炼苗大棚或秧田完成后续育秧即可。

“如此一来,原来需要5到6天育成一叶一心的秧苗,用‘叠盘暗出苗’这项技术,2到3天就可以转移到普通大棚进行炼苗,再过20到25天后即可进行机械插秧。”王岳钧介绍说,“一直以来,在水稻机插发展中,出苗不齐、出苗率低成了最大的技术瓶颈,带着这些疑问,我们组建了课题组。”

据王岳钧介绍,“叠盘暗出苗”育秧模式的核心技术,正是在于通过暗化齐苗、智能温湿度调控等作业程序,一方面大大缩短育苗时间,同时将出苗率提至90%以上;另一方面,保证秧苗整齐均匀,在后期机插时可有效避免空株的出现,平均亩产比传统育秧种植提高50公斤。

王岳钧说,“叠盘暗出苗”技术模式,也被称为“1个育秧中心+N个育秧点”的育秧模式。首先,由专业育秧中心完成前期“叠盘出苗”,保障了育秧过程中影响产量和效益高低的关键技术的到位率,解决了一家一户育秧难的问题;同时,由于育秧点分散后,设备利用率和劳动效率都显著提高,供秧能力至少提高12倍以上,育秧总体成本可下降10%-15%。

说起该项成果,王岳钧将其归功于产业技术团队的创建。据了解,以粮油技术团队为例,集结了农业厅、省农科院、中国水稻所、浙江大学等科研机构顶级专家,以及地区农科院、农技推广机构和部分种粮大户。“通过这种方式开展技术联合攻关,对促进成果转化和产业提升发展,均有着重要的意义。”

“像我们做农技推广的,上接科研单位的最新成果,下接基层农民的实际生产需求,我们要做的就是总结、试验、示范、推广,这是一个完整的链条,永远没有终点。”王岳钧说,从大学毕业,他一直从事农技推广工作,最专注的就是水稻,“一定要深入基层,走到农户中去,才能发现问题,这样科技才能更好地为生产服务。”

谈到今后的科研方向,王岳钧认为要在“绿色增产”上多下功夫,而这也是在生态文明理念指导下,近年来春耕发生的新变化。“未来,不再是单纯以亩产论英雄,而是在高产的前提下,探索如何更加节本省工,如何更加绿色可持续发展,如何产出更加优质的产品。” 中农