基于价值网的江西省互联网农业发展研究

袁青燕¹ 周育华²

(1. 江西科技师范大学商学院, 江西南昌 330038;

2. 江西陶瓷工艺美术职业技术学院, 江西景德镇 333000)

【摘要】从江西农业的现状出发, 充分挖掘互联网农业的优势, 基于价值网的内生驱动力, 重新认识互联网农业的经营主体, 调动农业发展的主动能动性, 探索基于价值网的互联网农业发展模式, 为江西省农业跨越式发展提供理论指引和实践指导。

【关键词】价值网; 互联网农业; 发展研究

【中图分类号】F724.6;F323 **【文献标识码】**A

1 江西省农业发展现状与发展互联网农业的基础条件

1.1 江西省农业发展现状

江西是农业大省, 全省气候温暖, 光照充足, 雨量充沛, 无霜期长, 土地肥沃, 水资源丰富, 农业资源丰富, 生态优势明显, 非常适应农作物生产。农产品资源丰富, 绿茶、脐橙、蜜桔、白莲、乌鸡和鄱阳湖大闸蟹等地理保护标志产品久负盛名, “三品一标”的拥有量居全国前列, 目前已初步形成了粮、油、菜、柑橘、茶、猕猴桃、生猪、水禽、大宗淡水鱼、特种水产等十大主导、特色产业。

江西省着力推动农业与二、三产业融合发展, 2015 年全省规模以上龙头企业实现销售收入 4320 亿元, 同比增长 9.7%, 全省农业科技进步贡献率达 56%, 主要农作物综合机械化水平达到 65%。江西休闲农业规模企业 3550 家, 规模经营的农家乐 18300 家。

1.2 发展互联网农业的基础条件

江西省大力实施“互联网+”现代农业行动, 率先在全国提出建设“123+N”智慧农业新模式, 目前, “123”平台已基本完成, N 个系统正在搭建。“123+N”即建设“1 个云”——江西农业数据云; “2 个中心”——农业指挥调度中心和 2316 资讯服务中心; “3 个平台”——农业物联网平台、农产品质量安全监管追溯平台和农产品电子商务平台; “N 个系统”——涉及种植业、养殖业及 OA 无纸化办公、农业综合执法、农业技术服务等子系统。江西已建成物联网应用示范基地(企业) 40 家以上、全省建成县

¹收稿日期: 2017-03-30

基金项目:江西省教育厅科学技术(2015 年)规划项目: 基于价值网的江西省互联网农业发展研究(项目编号: GJJ150825)。
作者简介:袁青燕(1976-), 女, 江西德安人, 管理学博士, 江西季限师范大学商学院副教授、高级经济师, 硕士生导师, 研究方向: 战略管理与产业经济; 周育华(1975-), 男, 江西鄱阳人, 工商管理硕士, 江西陶瓷工艺美术职业技术学院讲师, 研究方向: 工商企业管理。

级农产品运营中心 7 家、村级益农信息社 300 家，农产品电子商务交易额 184.4 亿元，同比增长 163.4%。

从以上的政策优势、区位优势、软硬件条件、主打农产品品种结构等因素来看，江西省发展互联网农业具备了很好的基础环境。

2 互联网农业区别传统农业的优势

2.1 互联网农业的含义

互联网农业是管理学、经济学一个前沿的研究领域，尚没有统一的概念定义。从本体论出发，互联网农业可以定义为将互联网技术与农业的生产、加工、销售等产业链环节结合，进而实现农业发展的科技化、智能化、信息化的农业发展方式。农业和互联网融合，绝不是简单的加法，而是通过产业的融合和创新，农业要在充分了解自身的基础上，挖掘与互联网的最佳切入点，实现农业的升级。

2.2 互联网农业的系统优势

(1) 互联网农业能够通过信息化实现信息的便利化、实时化物质的感知化、物联化和智能化等功能，从而为农地确权、农技推广、农村金融、农村管理等提供精确、动态、科学的全方位信息服务。

(2) 互联网农业能够降低农业的交易成本、提高农业的组织化程度、促进农业产业的专业化分工、优化农业的资源配置、提高农业劳动生产率等。

(3) 互联网农业能够助力“六次产业”发展行动，助力农业延伸产业链，实现一、二、三产业融合，增加农民收入，促进农业和农村的可持续发展。

2.3 互联网农业的运营优势

2.3.1 降低农资成本，让利给农户。农资成本是农业生产投入的重要组成部分，传统农业中，农资从生产厂家到种植户手里需经过多层流通环节，不仅效率低，价格还高。传统的农资销售模式，大部分以门店为主，比较分散，难以监管，容易出现伪劣产品。互联网农业促生的农资电商平台，不仅缩短了农资流通环节，还降低了销售价格，且互联网公开透明的大数据环境，方便种植户快速比较，选择合适的产品。互联网农业下，农资厂家更重视产品质量和用户体验，也方便国家对农资产品流通进行监管。

2.3.2 促进种植、养殖科学化，降低农业风险。在现代农业生产过程中，种植、养殖户如何获取农技服务是一个难题，农户对农技服务的需求越来越强烈。互联网农业的产生和应用，可以通过共享作物解决方案、专家视频指导谈话等方式，方便农户获取科技信息，学习种、养殖技术。

2.3.3 提供新鲜农产品，满足消费者需求。以往，消费者主要通过商超购买农产品，花了很多钱，但买到的农产品却不是新鲜。互联网农业下的生鲜电商及物流，减少了流通环节，缩短了种植户和消费者间的距离，让农产品跨越时间和空间限制，将新鲜的农产品送到消费者的手中。

3 价值网在互联网农业发展中的作用

互联网农业产业链，从内部来看是一个价值链，由农产品生产、流通、加工、储运、销售、服务等环节构成的价值网。

3.1 价值网在农产品标准化上的作用

电商时代背景下，要在网上把农产品卖出去，必须使手中的“农产品”先成为“网货”。一个农产品要成为合格的网货，需要向消费者表明产品的标准。通过标准化地描述商品，可以让消费者更加清楚地了解农产品，信赖农产品质量，从而提升下单的几率。经过标准化的农产品更受欢迎，更有竞争力，农产品的价值更高。标准化包括环境标准、选品标准、包装标准、生产者标准以及农产品电商平台标准等，标准化的历程也是价值网的形成过程。

3.2 价值网在农产品品牌化上的作用

随着淘宝的出现，农产品电商进入快速发展期，传统农产品几年甚至数十年才能完成的口碑积累和宣传推广效果现在短时间就能实现。由于农产品的生鲜特性导致物流成本的高企，目前电商农产品只能集中在附加值高的中高端农产品上，而这类农产品有着天然的品牌依赖性和消费黏性，这为农产品品牌化提供了机会。

品牌化不一定非要大传播开始，随着全民审美和文化素养水平的提升，人们更愿意相信身边的真实用户，用产品体验打动人，崇尚自然分享。这种品牌传播理念的出现，为农产品品牌提供了得天独厚的条件和机会。

3.3 价值网在营销渠道上的作用

3.3.1 网络营销模式。初级产品的销售，主要和时节有比较大的关联，需要短时间内快速销售，可以将网店作为主要战场，制造单品爆款进行集中促销。目前，在南昌省会城市及稍大点的城市，网络营销的效果已经显现。另外，各种美食论坛、专栏也成了主战场，与微信、微店、淘宝、订阅号、农产品销售平台等联动营销是未来一段时间的主要销售渠道。

3.3.2 配送制模式。配送制模式适合大单和多品类农业，双方长期有供需关系。根据时令、季节关系的不同，提供不同的产品，满足下游单位的实际需求。

在江西，很多连锁酒店、餐厅都是由专门的配送机构每天给各单位运送单一或多类产品。

3.3.3 专卖制模式。江西市场上看到的各种品牌的专卖，如“煌上煌、万年米”等大家都非常熟悉。大宗产品均可以按照专卖模式操作，包括大米、水果、肉类等可以形成大宗规模的产品。

江西省启动了“四绿一红”（狗牯脑、婺源绿茶、庐山云雾、浮梁茶、宁红茶）茶叶品牌建设工作；已在省内建成 52 家“番肠阳湖大闸蟹”品牌专卖店。

3.3.4 出口制模式。在互联网环境下，地球是一个村，时间和空间的约束很小，农产品也可以行销全世界。江西通过赣港联动，以香港为桥头堡，现在也有很多的产品出口国外。出口模式下的农产品对产品溯源及产品的药物残留等质量要求较高，但质量上乘的标准化运作的品牌产品，比国内价格高几倍也是可能的。

4 基于价值网的江西省互联网农业经营主体研究

江西省正在逐步形成以原有的家庭承包经营为基础、种植和养殖专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业为骨干，其他组织形式为补充的新型农业经营主体；构建新型农业经营体系，大力培育农业经纪人、专业种养殖户、专业合

作社等新型互联网农业经营主体，发展多种形式的农业规模经营和社会化服务。

随着近年“互联网+”在农业生产经营中的应用，江西多地的农业专业合作社、农业企业等新型农业经营主体纷纷建起各类特色农产品网站、农产品 APP 客户端、云农场服务站点以及众多有关农产品营销的微店、公众号，各经营主体在这些互联网平台上进行信息查询和维护、技术交流和解答、实时监控和管理、农资团购和询价、农产品下单等运用，促进农产品销售，增加收益。

5 基于价值网竞争优势构建互联网农业发展模式

在国家供给侧改革的背景下，农业已经成为江西省经济发展的重要经济增长点，从今年频发的农业政策来看，未来将迎来跨越式发展和变革。互联网和具有庞大体系的农业结合，必将出现很多新思路和新模式。

5.1 扁平化物流交易集散模式

在互联网条件下，信息是扁平的、透明的。传统农业的产业链长，造成层级批发模式带来的成本高企，物流损失大，信息不对称和不通畅等问题。这些问题都可以通过互联网技术快速解决。

基于互联网技术和物流配送系统构建的大型农产品交易集散中心，将储运、批发、交易、拍卖等多种功能集中在一个区域，依托互联网数据，实现实时行情交易。同时，还涵盖加工、配送、仓储、物流、进出口贸易、通关、商检、标准化拍卖、金融等增值服务的综合服务平台，实现农产品的最大价值化。

5.2 垂直电商发展模式

目前，市场上农产品电商主要有：阿里巴巴、京东、一号店和中粮我买网以及其他的全国性销售平台，这些平台的普适性限制了农产品的销售空间。但由于农产品具有无法避开销售半径特性，原有平台必须走垂直电商和区域电商之路。基于价值网，未来农产品电商平台将出现以下变化：

- ①依托原有互联网优势扩张到农产品领域的电商平台，如京东；
- ②传统批发市场转型农产品电商平台；
- ③有实力的农产品企业自主打造垂直农产品电商平台；
- ④个性化高端产品形成的小而美模式。

5.3 以互联网大数据为基础的市场预测分析及产品开发

农产品生产周期普遍偏长，导致市场预测偏差大。基于大数据支持的市场分析将大大提高市场预判的准确性，直接降低生产型企业原料成本，间接地降低了农业风险。

江西省是个养猪大省，“猪周期”给农户深深地上了很多刻骨铭心的课。通过互联网大数据技术，养殖企业和屠宰企业都能够有效了解市场行情，让市场有序化；可以有效了解出栏时间、对接商超、预期收益等，降低猪周期对企业和农民的影响。同样，基于互联网大数据分析的产品研发，能够更加有效的分析当前消费者真正的需求点，提高农产品新品开发的市场生命力，

也将提高农产品新型生产企业的成活率。

参考文献

- [1]陈熙隆. 价值论视角下农业信息生态市场的建立[J]商业经济研究, 2015(33).
- [2]张鸣峰, 胡永进. “互联网+”在休闲观光农业中的应用[J]安徽农业科学, 2015(30)
- [3]王淑荣. 大连“互联网+农业”价值链分析与对策研究[J]农村经济与科技, 2016(19)
- [4]华志芹. “互联网+农业”掀起新一轮产业模式变革[J]. 人民论坛, 2016(26)