



# 农业电子商务概述

郭建强, 赵清华 编译

(北京市农林科学院农业科技信息研究所 100089)

本文对作为贸易手段的电子商务进行了综述, 同时还分析了农业向新的交易方式—农业电子商务演进的过程及农业电子商务的重要性, 并且对这一领域的发展现状作了描述, 文章最后还介绍了这一领域的一些焦点问题。

## 1 电子商务是一种商业贸易行为

我们拥有了一个能够将世界上每个人联系起来的世界性网络, 并且我们正在逐步学会使用这种新的方式进行业务联系和商务活动。但是随着每一个新软件的开发和新网站的诞生, 这个没有任何标志的领域, 每天甚至每个小时都在发生着变化。为了适应这种新的变化, 我们必须有新的管理方式、商贸方式和思维方式与之相适应。

在这种新环境下, 传统的商业关系很难维系, 那种以握手来表示签订合同而达成一种默契的缔约方式将进入一个全新的领域。虽然有一些人不愿意融入这种全新的环境中, 拒绝进行网上贸易。而实际上创新者和传统商贸者都会感到网络电子商务对贸易方式带来的巨大冲击。不仅如此, 更重要的是网上交易减少了中间商的参与, 便于买卖双方更直接接触。于是更直接的、新的商务活动关系和方式就出现了。在这个全新的领域中, 那些从未合作过的组织机构之间就有了更多的共同利益, 使他们走到一起来, 这种全新的交易方式替代了在柜台前那种面对面的或通过握手来表示达成协议的传统贸易方式。哈瓦德商学院的 Rosabeth Mantor Kantor 对许多电子商务组织进行了研究, 发现五种要素在那些成功的电子商务组织中是必不可少的。

强大的网络 电子商务需要强大的网络来支持, 而这种网络需要通过生产线、业务功能组织和商业机构以及地理位置几种组成部分紧密

的合作, 其中更重要的是整个网络的大小和力量, 而不是单个构成部分的大小和力量。当然, 能够建立一个通过大家广泛参与而形成产品和服务市场的远程网络系统也同样重要。一个成功的网站需要真实的信息媒介和虚拟的电子信媒介相互作用。最成功的案例就是某一个刊物或报纸的印刷版本和电子版本之间的关系。

对终端的直接服务 一个成功的网络公司总是避开批发商和零售商而同终端客户发生直接联系。在传统意义的公司里, 经理保持对交易的控制权, 是很少有机会直接为顾客提供足够的信息服务。而在电子网络的环境下, 对顾客的信息保密则带来了信息不畅以及降低了在新环境下工作效率的不良后果。

对手, 不仅仅是竞争对手 在传统的商贸世界里, 一个商业公司要给它的对手制造一些麻烦相当困难; 但是在电子商务的环境下则完全可以通过快速的网络服务给对手在产品 and 广告宣传上制造一些麻烦。一个典型的案例就是在英国发动的一次反对在该国出售转基因产品的运动使美国的生物公司在英国出售转基因产品的计划失败。由于网络公司在运作上更公开并且处于用户和竞争对手的连续监督之下, 因此网络公司比传统公司更脆弱。

应付突发事件的策略 网络公司在这个新的环境下招揽生意就像在舞台上即兴演出一样, 那种根深蒂固的传统等级管理方式思维就被一种新的贸易思维所取代。一家网络公司确定一个目标之后员工们就会通过各种渠道完成这个目标, 并且随着工作的进行随时适应和修改所用的策略。这时候, 快速影印就是新的工作思路。在这种变幻莫测的市场中没有时间去发展完美的模型, 只有通过不断的改变技术要素以适应变幻不定的市场变化才是最好的模型。

群体管理 我们已经习惯于有特定的工作任

务和特定的工作目标的寡头管理方式。结合顾客群以及雇员和其他人参加的群体管理方式在管理中非常稳定,通过群体管理,可以产生新的思想并使之升华。并且随着产品的变化、顾客的变化或经济条件的变化,这个群体的成员也在发生着变化。

## 2 农业和电子商务

20世纪70年代开始,农民开始触及电子市场。这一时期的主要标志就是通过使用远程联系方式和数据处理系统把买卖双方及需要交易的产品联系在一起。这些早期的成就依赖电话的作用,而计算机只是用来存储数据,比如当时对羊羔、骆驼和肥猪的拍卖都属于此类。然而不是所有的拍卖都是成功的,只是为以后的活动作了经验的积累和铺垫。而80年代的调查显示,已经开始有相当数量的农民对电子商务提高工作效率的潜能发生了兴趣,当你在经营一些容易腐烂的商品时,通过计算机办理发布产品广告、识别潜在的顾客群、签定销售合约以及配送的事务就变得非常有用,其原因就在于这种方式节约时间,保证了新鲜易腐产品及时进入市场。农民还可以获得的好处就是通过电子商务获得完善的市场价格服务。其前提条件是存在一个计算机网络系统,这一系统要包括许多独立的种植户以及大型的农场主、农业公司在内,同时,这个网络系统能够为所有参与的农民提供独立决定的基本信息资源。

## 3 90年代农业电子商务的发展现状

时代的变化要求农民从家庭农场的模式逐步稳定地向越来越大的高效规模农场转变。据统计,农场的数量正在以每年1.5%的速度减少,目前农民及农场的工人的数量只相当于全国劳动力的8%。而且,今天的农民正在变得信息资源占有丰富、更具有竞争性、对环境变化更加敏感。据美国农业部1999年的调查显示,全国已经有40%的农户购买或者正在租用计算机,这一数据比1997年高出了9个百分点。在美国210万户农民中,规模最大的3.8万户生产全国大部分的农产品、购买全国大部分农机具,有60%同互联网连接。

在20多年使用计算机的经验上,许多农

民、供销商和顾客都在逐步向以网络为基础体系的贸易方式转变。尽管在过去的5年内这种转变有了飞速的发展,然而大多数零售商仍然愿意采用电话和传真进行他们的工作,这一组织的代表最近也表现出了对网络为基础的商业形式转变的需要,尤其是在买卖双方需要进行迅速的信息交流时。一些专家预测由于电子商务减少了商品流向市场时的中间环节,因此也就是减少了消费品的生产成本。

在这个新的市场上,许多潜在的购买者正在迅速涌现,这主要反映在迅速增长的网络公司正在以激烈的竞争方式来赢得农民顾客。网站正在执行着出售农用工具、种子、饲料和其他产品,同时也在为牲畜提供网上拍卖以及提供包括农产品价格预测和金融服务在内的各种服务;农民可以以最适当的价格购买商品也可以每日更新价格以便获取最大的信息量;还可以在这种价格竞争的环境下以最佳的价格出售他们的产品。一位农业经济专家说电子商务最深刻的变化就表现在它改变了市场的边界,使产品交易可以在任何地方进行。但如果买卖双方相互之间的距离太远的话会给产品的运输和各种服务的提供带来困难。

五年以前第一家农业网络公司Farms.com成立,迄今为止这家公司已经发展成为销售额数百万、经营广范的农业领域的大公司。每天有3000多人光顾该公司主页,并且数量仍在增加,其中不乏经营牲畜的顾客、畜牧场的主人和加工企业。XSAg.com是一家1999年初成立的网络公司,其经营范围主要涉及种子、农业生产工具以及化肥农药等方面。该公司的执行总裁说他们公司目前所用的技术以及分销渠道使农民降低30%的生产成本。在1999年的上半年,又有8家新的农业网络公司注册成立进入正常运转轨道。

通过全球定位系统得来的数据、为农民提供天气预报的信息资料、农业病虫害的问题、环境变化的情况这些信息可以使农民获取有价值的信息和参与定价,但是要将这些信息整合传递给农民确实要付出一定的代价。农民们可以同与他们有相同利益的农民加以比较自己获得的信息和经验从而产生一种复合的经验,完全的合作就是这种经验积累的一种表现。当农

民处于一种生产更多的、质量更好、速度更快的产品的连续压力之下时，就要求有一种能够处理信息、管理产品销售和流通以及评估产品质量的新方式与之相适应。

现在大部分投资家都看到农业和电子商务是一个较好的投资方向，那些大企业和公司向农民提供产品和服务，成为农业电子商务发展的最大贡献者，其中一些公司和企业通过操纵信息资料和农业数据来达到增加产量的目的，另外一些公司和企业干脆直接介入农产品的买卖经营当中去。

据世界食品和农业产业的领导银行—罗冰银行预计到2003年左右，农业电子商务贸易将占到全球农产品贸易额4万亿美元中的10%，预计欧洲增长速度较慢，而拉丁美洲和亚洲将会进一步有所发展并取得预期成就。

#### 4 结论

在这种开放式的贸易环境下，农业商务企业、合作组织、农民和经销商会受到一些什么威胁呢？

首先最让人关心的是服务质量。随着农业电子商务的不断发展和成熟，农业贸易将打破地域限制，成为不再同固定买主进行交易的贸

易方式，各种农业信息服务会逐渐突破个人范畴变得更加具有公共性。一部分人认为只有那些具有良好信誉的农民才能在网上购物，相反，那些缺乏良好信誉的农民通过这种中介购物的机会比较小。因此，必须对农业金融性政策进行修改和试验，这些政策主要用于预测出良好的收成，其机理主要是对农民的种子、化肥和其它的初始投入成本进行资金支持，通过这种政策的完善可以使农民最大限度的利用互联网，从而提高信息服务的质量。当然，需要指出和强调的是对于农业信息的各种服务，与农民进行交流的是人而不是网站。

许多网络支持者表示，尽管互联网的网络贸易能够降低生产成本，但并不是所有的网络公司都能够为农业企业提高其产品的价值。因为这些市场中的一些参与者并不了解农民，他们的做法只会对商品产生不良影响。

我们还需要看一下全球化的问题和日益发展的技术。我们需要加强远程服务系统的基础建设从而允许更多的农民同网络联系，我们也需要为使用者提供技术信息，以便从他们的相互交易中获得最大的利润。 ●\*



## 一本书的来历

“用数字通信重新定义边界。Internet 将传统的边界完全打破，现在可以重新定义了。”

2000年6月24日，我收到FAO电子邮件投递服务器发送的“土地和水电子新闻”第31号，其中发布了一条出版消息，说FAO与IFA（国际肥料工业协会）新出版了一本推广工作者袖珍指南《肥料及其使用（第四版）》，并简要介绍了该书的内容和下载方法。我按其给出的下载链指针<http://ftp.fao.org/agl/agll/docs/fertuse.pdf>下载了这个1822KB大小的文件，由于文件过大且传输时间太长，致使无法正常打开，于是便与出版者publications@fertilizer.org联系。7月5日，我收到IFA信息主管Claudine Aholou-Putz先生的Email，告诉我“文件确实太大，他将尽快通过航空把书邮寄过来”。7月24日我收到来自IFA所在地法国巴黎的邮包一本2000年在FAO所在地意大利罗马印制的精美小册子（小32开，70页），看看包装上的邮戳，它7月18日到达北京，6天以后（7月24日）才送到我的手中。不过，后来我还是重新下载了一份电子版。

我想：如果我们的网络是高速宽带的，我在得到出版消息的当天就能看到这本书的电子版；

尽管传统邮政投递显得慢了许多，但是由于互联网络加快了信息的传递速度，我才能在出版消息发布的一个月后就得到了这本来自异国他乡的图书。知识和信息都在以高速传播，我们是否能够跟上，是否能够应对。

