

## 黄淮农产品大市场：如何让“卖难买贵”成历史？

导语：由浪潮承建的河南周口黄淮农产品大市场电子商务平台，以河南亿星集团旗下黄淮农产品大市场为核心，通过整合黄淮农产品大市场及集团内部其他业务资源，形成了集农业资讯、农产品展示、供求信息、电子交易、电子支付、物流配送及过程追溯于一体的农产品信息服务及电子商务交易平台，提升了农产品流通效率，为推进农业现代化和树立农产品流通标准创造了条件，在服务“三农”、解决“卖难买贵”问题等方面发挥着重要作用。

2011年初正式投入运营的河南亿星集团黄淮农产品大市场建有蔬菜、水果、水产、肉禽、干鲜、粮油、副食、综合8大农产品交易区和信息发布、检验检测、电子结算、安全监控和指挥调度、物流配送、商务办公6大配套服务中心，铁路专线直达库区，是一个集农产品展示交易、加工储存、物流配送、信息采集与发布、价格形成等多功能为一体的信息化、规范化、标准化大型农产品综合批发市场。目前商品已辐射周边600公里，入住商户2000多家，2012年实现总体交易额60亿元，挺进全国农产品批发市场50强，成为“农业产业化河南省重点龙头企业”和“全国诚信示范市场”。

### 产业链整合成农产品“触电”重点问题

长期以来，由于我国的农产品市场环境不够成熟，以及农产品自身的特点，长期以来传统的农产品交易具有交易链及其流通环节多、交易不规范、交易信息的对称性较差、交易成本占总成本比重高、交易量大、价格波动大、市场变化快、季节性区域性强的特点，导致农产品交易存在流通环节多、流通效率低、流通损失大，在提高农产品价格的同时，也大幅降低了农产品品质、压低了生产者的利润，“卖难买贵”现象时有发生。

为解决该问题，越来越多的企业将目光聚焦到了电子商务上来，期望通过电子商务平台

利用网络信息公开、透明、快速、无地域限制的特点，给农产品贸易提供商流、物流等众多便利，减少农产品流通环节，提高农产品贸易效率，缩短交易时间，降低交成本，快速地完成信息搜寻、网上交易和配送安排，让农产品批发、零售变成在淘宝网购物一样便捷、廉价。同时帮助农产品企业更好地掌握市场脉搏，及时反应价格的变化，从而赢得市场竞争，并避免不必要的损失。

然而，从整个农产品交易的生态链看，农产品交易涉及生产者（小生产者、生产者、大生产者、基地生产者）、农产品经纪人、产地农产品批发商到批发商（农贸市场、超市、社区等），延伸到消费者，同时又涉及工商、税务、质检、农业等政府相关部门，还包括银行、第三方支付以及物流配送等支撑企业，供应链条比较长，需要整合的资源较多。整个产业链整合和协同是黄淮农产品大市场建设电子商务平台需要解决的重点问题。

### **“平台+应用”模式实现数据资源高效整合**

为建设一个完善的电子商务平台，河南亿星集团与浪潮等企业进行了多次沟通与实地考察，经过综合考量与分析，于2014年2月最终选定了浪潮“E农电商”电子商务平台模式，采用“平台+应用”的总体设计思路，即采用基于Web2.0的分布式、高并发和海量数据处理的云计算架构，在平台运营和管理上借鉴APP store的商业模型，整合了集团、各部门、各单位的ERP系统以及所涉及政府、社会公共平台与信息资源，建立统一的应用共享与支撑平台，营造生态系统。

具体来看，一方面，平台借鉴互联网开放平台的思路，基于用户的认证和授权体系，以Web API的方式实现信息资源在不同应用中的共享，并为各单位、各部门提供信息发布与查询、商家管理、物流配送管理、农产品质量安全过程追溯、分销管理和移动客户端等六大虚

拟子服务系统，让管理人员、农户、批发商和普通消费者，可通过互联网和移动客户端两个终端访问电商平台，享受各级、各部门、各单位的服务。

另一方面，平台采用基于分布式架构的大数据的处理、垂直搜索引擎、推荐引擎、社会化协作以及基于 SOA 的服务化架构来应对高并发用户访问和海量数据的处理，提供可水平扩展的互联网云计算架构，将黄淮农产品大市场的 IT 资源整合成可操作的、基于标准的服务，使其能够被重新组合和应用，增强了业务灵活性，确保整个电子生态平台能够快速响应市场变化，快速应对平台访问量的快速增加和峰值访问。

### **全方位电子商务平台解决“卖难买贵”难题**

7 月，黄淮农产品大市场电子商务平台已建成上线。通过线上平台构建了全新的农产品电子商务销售渠道，打破地域限制，改变了原有“区域性”的销售渠道体系，形成了集农业资讯、农产品展示、供求信息、电子交易、电子支付、物流配送及过程追溯于一体的农产品信息服务及电子商务交易平台，实现了 B2B 交易（大宗农产品批发）、土特产、名酒零售 B2C、产品预订等多样的销售方式。

黄淮农产品大市场电子商务平台解决的最大的问题就是所有农村、农户、农业供求信息与市场信息不互动，农户通过平台可查询所有批发商的信息选择优质的批发商进行交易，批发商也可以选择优质的农户订购商品，实现自动撮合市场需求和农业生产，大大提升了农产品流通效率，可以让田间与餐桌“直线对接”，很好地解决了“卖难买贵”难题。

在传统模式下，在中国农户种植的蔬菜到消费者手中，一般要经过四个流通环节，有的甚至更多。据黄淮农产品大市场的长期监测结果显示，从田间到餐桌，批发和零售环节加价对蔬菜最终售价的影响程度超过 50%。以黄瓜来举例，黄瓜从田间收购价格为 1.00 元，市

场最终售价为 2.50 元，流通环节共加价 1.50 元，占最终售价的比重高达 60%，同时因为流通环节多、运输环节多，菜品也会多少受到影响。而通过黄淮农产品大市场电子商务平台可以直接让农户对接零售商和批发商，在 B2C 端可以直接让消费者与农户对接，大大缩短了农产品流通的环节，黄瓜的市场终端价基本在 2.00 元以内，价格降低 25%以上，质量也得到更好的保障。

### **开放平台满足未来可持续发展**

为实现平台的可持续发展，黄淮农产品大市场电子商务平台遵循浪潮开放的 IOP 平台理念，是一个持续改进和运营的平台，所提供的所有能力对上层的应用都是透明的。平台基于 J2EE 技术构建，可全面支持 Linux、Unix、Windows 等多种操作系统和 Oracle、Db2、MySQL、SqlServer 等多种数据库，轻松实现各操作系统之间的应用切换，可满足不同领域内的开发、测试、部署需求和不同领域的数据库应用需求。

在此基础上，通过用户中心、应用中心、协作中心、资源中心、运营监控中心等建设可实现支撑平台应用的扩展，为支付宝等第三方应用开发商提供应用的开发规范和接入环境，以最优的成本满足平台未来的可持续发展。对于入驻商户来说，他们不仅可以通过黄淮大市场电子商务平台创建“线上商铺”自主经营，也可以将原来自有电商平台与黄淮大市场电子商务平台实现无缝对接，从而实现市场高端精品农产品（蔬菜、禽肉、特产等）的定制服务（O2O），线上订购、线下消费。

据了解，项目第二阶段，黄淮农产品大市场电子商务平台还将实现的 E 农金融服务，通过平台与银行等金融部门的有效对接和资源共享，推进农村金融产品和服务方式创新，在活跃农村商贸流通、缓解农民贷款难题和促进农村消费扩大等方面发挥积极作用。

