

电商巨头农博会上共商农村电商服务“三农”新路

电商下乡，开启农村购物交易新体验

■ 本报记者 易建阳 刘袞 王培琳 通讯员 邓积钊

“互联网+”在城市无孔不入，彻底改变了城市居民的生活。“互联网+农业”正在兴起，农村电子商务正在开拓广阔的农村市场。通过网络平台嫁接各种服务于农村的资源，拓展农村信息服务业务、服务领域，建立遍布村镇的“三农”信息服务站。农村电子商务平台的实体终端直接扎根于农村，服务于“三农”，让农民成为平台的最大受益者。

2015年第六届中国海南(屯昌)农民博览会5月22日举办电子商务发展论坛，知名电商企业京东集团、苏宁云商等，以及海南电商企业、物流企业负责人，一起交流开拓农村电商经验，探讨农村电商服务“三农”、最终让农民受益的新路。

海南大力培育农村电子商务

海南省委、省政府高度重视电子商

务，去年全省电商交易总额约1500亿元，同比增长40%，农村消费市场开拓起步良好。省商务厅厅长叶章和说，海南不断提高电商应用水平，推进电商进农村、进社区，提高农村电商应用水平，挖掘农村网络消费潜力。

“互联网+农业”在屯昌有成功的探索。近年来，屯昌投资3000万元创建“网上菜篮子”便民服务平台，为屯昌绿色农产品与海口等城市消费客户之间架起“金桥梁”。农产品网上交易服务流程品牌“周里巴人”，共有注册会员10060个。建立无公害蔬菜种植基地近200亩，保证多品种农产品的充足供应。通过海南惠农网对接城市社区53个，安装智能配送柜10600户，用户达12007户，目前每天新增市民会员超100户，市民会员年增长率236%。去年成立县电子商务协会，发展涵盖供应商、网商、服务商在内的会员60多家。

屯昌县匡文胜说，未来两年，屯昌将与淘宝网等电商企业合作，建立覆

盖全国600个屯昌品牌农产品配送中心，创建电子商务创业园、客户信息服务中心、县镇村三级信息服务体系等，让广大农户通过网络、微信群和短信集群了解客户需求信息，发布供求信息，直接参与农产品电子商务交易。

打通农村电商发展诸多瓶颈

国内电商巨头紧盯农村电商广阔的市场，制定扩张版图的规划和对策。京东集团招商部总监彭亮透露，京东集团大力实施“3F战略”，即工业品进农村、农村金融和生鲜电商，完善农村电商网络。苏宁云商海南区总经理祝大志表示，苏宁陆续在乡镇建易购服务站，帮助农村消费者在苏宁易购上下单，就像“毛细血管”一样渗透到农村千家万户。

但农村电商的市场开拓并非易事，制约农村电商发展瓶颈因素很多。如乡村互联网普及度不高，农村消费者居住分散，订单密度低，大多数物流公司

无法触及，村民传统消费观念一时难以改变，对网购诚信度存在怀疑等。

叶章和指出，省商务厅培育壮大海南电商经营主体，完善物流配套体系建设，支持有实力的物流企业构建全省统一物流信息共享平台，建立县、乡、村三级物流配送机制，打通农村物流“下乡与进城”的双向快捷通道。加强电商人才培养，鼓励省内高等院校和职业院校与电商企业合作办学，培养实用型人才。

彭亮表示，渠道下沉是京东集团的重要战略，将继续完善大平台和大物流，更快捷、更可信、更实惠地送商品到农村。帮助农村消费者突破“触电”技术门槛，帮助农民学习创业增收实战技能。

匡文胜说，屯昌加快电商园区、功能聚集区和交易平台的建设，打造海南农产品电子商务中心，推动电子商务进农村，挖掘农村网络消费潜力，加快推进农产品农超对接，拓宽屯昌农产品销售渠道。



农博会上丰富多样的展品吸引了省内外众多游客前来参观。

开拓农村市场电企大有可为

与会商家、学者一致认为，开拓广阔的农村市场，众多的电商企业大有可为。

中国惠农网总裁申斌说，中国惠农网组建500多人的运营团队，推出“惠农宝”“农商易”等一系列涉农电商产品，率先在全国推出“县域农业产业带”的农业电商模式，拥有农业类注册客户120万户。

1号店特产中国项目经理高伟以阳澄湖大闸蟹的售卖为例，阐述了特产中国地方馆是如何抓住农业电商新机会，打造县域特产名片的。特产中国通过特产营销带动了农业及乡村旅游的发展、促进了农业相关产业的标准化、品牌化。

“苏宁在推进海南农村电商过程中大胆探索。”祝大志说，苏宁商品有800多万种，可满足农村市场对各类生产和生活用品需求。通过线上线下融合，可以实现用户线上购物、线下支付等体验方式，服务农民。（本报屯城5月24日电）

农博会销售额达7.5亿元

本报屯城5月24日电（记者王培琳 刘袞 易建阳 通讯员 邓积钊）2015年第六届中国海南（屯昌）农民博览会今天降下帷幕，虽然展销期间受暴雨影响，但客流量和销售量仍然大幅增长。

据统计，今年农博会3天时间，参观、购物的游客和居民达19.3万人次，高峰时段单位时间内，客流量较去年增加25%。海南品牌农产品和全国名优产品现场销售额达7555.31万元，除房地产销售较去年有所减少外，各展销馆销售额均比去年增加30%以上，其中农贸展销综合展区现场销售额创历年新高，达2210.6万元；现代农业展区销售额增幅达680%；全国供销系统展销馆在今天中午就已有近半展位商品售罄，提前离开屯昌。农博会共签订订单120宗，涉及金额1.72亿元；网上销售品牌农产品158.3万元。

一条品牌街 买遍全海南

本报屯城5月24日电（记者王培琳 刘袞 易建阳 通讯员 邓积钊）2015年第六届中国海南（屯昌）农民博览会的全省品牌农产品展示展销馆，设在屯昌农博城的临街铺面。今天农博城海南品牌农产品一条街，游客人头攒动，各个市县的展销馆里，琳琅满目的特色名优产品吸引众多游客购买。

定安馆的黑猪腊肠、白沙馆的白沙绿茶、五指山馆的红茶，昌江馆的香蕉、保亭馆的山竹、文昌馆的海干货等，受到游客的“哄抢”。内蒙古呼伦贝尔的游客张秋晨夫妇正在东方馆里选购特色产品，香水菠萝、黄秋葵、芒果、香蕉等，买了将近200元。张秋晨告诉记者，他们来海南就想吃和买一些海南特色的农产品，来到品牌农产品一条街，不用跑遍整个海南就能买到海南各地名优特产，方便又实惠。

全国名优特产送上门

本报屯城5月24日电（记者王培琳 刘袞 易建阳 通讯员 邓积钊）今天是2015年第六届中国海南（屯昌）农民博览会的最后一天，屯昌以及周边琼中等地的城乡居民纷纷进入展销馆“扫货”。

最吸引屯昌居民的是全国各地的名优特产。今年农博会的全国供销社展销馆有来自新疆、西藏、吉林等全国17个省级供销社的136家企业参展，展销全国各地的名优特产，新疆红枣、宁夏枸杞、西藏玛咖、吉林蘑菇等，深受屯昌居民的喜爱。

黄妹和王荣瑛等4人，每人手里都提了几个购物袋，挨个逛着全国供销社展销馆，生怕错过了哪家的好东西。黄妹说：“我们都是屯昌人，农博会开在家门口，全国名优特产送上门。我们买了花茶、核桃、木耳等，都是外地的特产。”

值班主任：程旺 主编：张成林

海南首届农业创意大赛 决出冠军

本报屯城5月24日电（记者王培琳 刘袞 易建阳 通讯员 邓积钊）海南省首届农业创意大赛决赛今天下午在2015年第六届中国海南（屯昌）农民博览会举行，张东、黎超创意的“菠萝蜜种子淀粉的市场化应用——婴幼儿辅食项目”获得现场评委和观众的高度认可，获得冠军。

初赛排名前四的创意小组获得决赛权，决赛分为选手阐述、评委问答、嘉宾点评等环节，评委组和点评嘉宾均为农业方面的相关专家。获得冠军的“菠萝蜜种子淀粉的市场化应用——婴幼儿辅食项目”，针对菠萝蜜种子的营养价值优势，找准发展为婴幼儿辅食的落点，研制

出适合婴幼儿的系列产品。

创意团队负责人张东说：“获得比赛冠军很意外，也很开心。希望以此为起点，真正将创意点子落实到现实行动中。”

据悉，大赛以“重实践，抓创新，具备大局观”为比赛宗旨，以开拓热带农业发展新思路，发掘海南本土农业新产业、发现海南本土农业人才为目标。从今年3月28日起，向全社会发起征集作品，获得96件充满农业梦想的农业创意参赛作品。创意作品从热带果蔬到农业高科技系统、从餐饮连锁到农产品电商、从农产品生产创新到农业营销创意等等，内容丰富。

评论

治理占道经营需确立“必罚”预期



徐剑锋

根治占道经营，不仅仅是一个法律问题，更是一个社会综合治理的问题，关键在于确立“占道必罚”的心理预期。

据《南国都市报》报道，海口海甸岛

的占道经营问题，特别是夜间的乱摆乱卖现象，长期以来是群众反映强烈的突出问题。此前海口美兰区屡屡进行整治，取得一定成效，但之后占道经营又多次反弹。为彻底改变这一局面，该区日前连续7晚强力整治此地占道经营情况。

占道经营，说白了就是为了满足一己私利，这种缺乏公共意识的“霸道”之风实在不宜长。尽管这几年海南各地也进行过不断治理打击或专项整治，但这个城市管理的“老大难”问题为何久治不愈，除了处罚措施威慑力不够外，还在于处罚的覆盖面不足。

应看到，占道经营屡禁不止，内因在于利益驱动。再加上一些商贩错开时间与执法人员玩“猫捉老鼠”的游戏，甚至结成联盟抗衡，难免会让整治工作陷入到“整治—反弹—再整治—再反弹”的怪圈。再者，对占道经营的查处，常常局限于劝导、暂扣或没收物品，并处以一定数额的罚款，对许多商贩来说最多伤到皮毛。违法成本过低与违法收益高聳的失衡，怎会让不良商家舍得放弃这么好的生财之道呢？

在城市道路上占道摆摊，一旦阻碍交通，即违反《道路交通安全法》的有关

规定，《城市道路管理条例》也要求主管机关对未经批准擅自占道的行为给予纠正。除此之外，各个城市也分别制定了禁止占道经营的有关法规。但一系列法律法规能否震慑住商贩？现状显然并不乐观。目前来看，一部分人唯利是图，再加上职能部门相互扯皮、执法不严，“法不责众”便成为一种借口和习惯，公众利益让位于私人利益也就不足为怪了。

根治占道经营，不仅仅是一个法律问题，更是一个社会综合治理的问题，关键在于确立“占道必罚”的心理预期。一方面要加强对商贩的思想教育，切实提

高其公共道德水平。同时，可将之纳入到诚信体系范畴。正如个人违法犯罪将留有案底一样，占道经营屡教不改的，也应留有“案底”，通过行业协会干预、建立“黑名单”制度，以及从获得贷款、扩大经营等方面进行限制，“倒逼”其循规蹈矩；另一方面，职能部门要形成合力，对占道现象“零容忍”，敢较真，辅以媒体曝光等手段，依法依规问责处理，形成“人人喊打”的浓厚氛围。事实上，只有相关部门撇清权与责，舆论引导和严管重罚多管齐下，才能树立商贩对法律法规的敬畏，占道经营的“霸气”也才能日渐消除。

摘掉“雷评”背后的“红顶”

新华时评

为提高行政审批效率，江苏镇江从去年开始全面取消雷击评估收费，每年为企业减负高达上千万元。这无疑给当前清理“红顶中介”、深化行政审批体制改革带了好头。但镇江取消的“雷评”只是“审批长征”中的一个项目，类似“震评”、“水评”等审批项目仍大量存在。

“红顶中介”魔力从何而生？简单的中介服务，为何能给握有权力的协会或事业单位带来惊人的收入？就是因为相关机构狐假虎威，靠近“印把子”。一般来说，“雷评”等评估是项目建设的必备前提，其服务收费实行政府定价，服务机构是政府部门的下属单位，办事企业和个人多只能选择这些机构。条子、证书、执照、评估……项目中介服务背后都有政府部门的“硬顶子”，让居民

和企业变成了“软柿子”。垄断性高收费之外，有的“红顶中介”机构甚至不提供服务也坐地收钱。例如南京城市规划编制研究中心在没有提供任何服务的情况下，在9个月时间里对外办证的企业卡要高达2200多万元。

“红顶中介”的危害性显而易见。中介服务本来是连接政府与市场的纽带，发育成熟、运转有序的中介服务体系，不仅是企业办事的有力帮手，更是政府简政放权的重要抓手。但“红顶中介”借助政府部门的权力和垄断地位，极易成为个人和企业的“绞索”，阻碍改革深化，蚕食改革红利，不利于形成大众创业万众创新的良好氛围。

“红顶中介”长期存在，根子在于有些部门贪恋权力。一些部门长期存在管控思维，对市场不信任，面对改革一心想着搞左右腾挪的“花活儿”，在改革中做表面文章，看似减少审批事项和流程，私下里却操控“红顶中介”搞利益输

送。于是，简政放权左手放出去的审批权限，又通过“红顶中介”的右手拿了回来。

清理“红顶中介”，最终要靠“权力清单”管住看得见的手。从中介服务收费定价市场化到主管部门与中介服务脱钩，政府部门不能继续在中介服务中浑水摸鱼、寻租自肥。打破“红顶”首先要以“权力清单”给政府部门立好行为规范，并公开透明接受社会监督；其次要推动政府与相关中介机构分设、人员分开、职能分离、财务分账，让中介机构真正成为依靠市场生存、接受市场评估的服务主体。只有政府的归政府、市场的归市场，中介服务才不再是“泥水一团”的灰色地带。

改革必然带来利益关系调整，全面深化改革必然触动长期形成的旧有部门利益格局。只有勇于自我革命，彻底清理“红顶中介”，才能治愈沉疴，切实推动改革深化。（杨绍功 闫祥岭）

叫停畸形规定，粗暴的管理方式当休矣。

光明日报：公立医院改革的关键在于破除逐利机制。此次出台的指导意见抓住了目前我国医疗领域的这一要害，不回避矛盾，不推卸政府责任。可以期待，只要具备了这种实事求是的精神，城市公立医院改革就可以不断完善，为民众建立起可靠的医疗保障。（袁轲）



图时 说事

贪官受贿莫强辩

据新华网报道，为了给自己的贪腐行为辩解，贪官们随口抛出各种奇葩理由。有贪官说受贿为了情人，也有贪官说受贿为了病重的母亲，甚至还有官员拿工作做借口，推脱受贿事实。他们认为，“人在江湖，身不由己”，坐在这个官位上，各种“礼”想推也推不掉，“不收会伤企业家的自尊心”，“不收对不起他们”。

一些贪官即便贪污受贿的事实铁证如山，断难翻案，却仍然狡辩，意图获得自我心灵上的“安慰”和他人道德上的“同情”，其潜台词不过是变相的“贪污受贿有理”，实际上这不过是贪官们

不断下降的道德底线。伴随其道德底线下降的同时，其法律底线也在不断模糊，不断被侵蚀。

正如“温水煮青蛙”，贪官们正是在不断触碰、消解自己底线的时候，一步步走向犯罪的深渊，最终难逃法律的制裁。这正是：

贪官敢做不敢当，为何还要去收账。平时总把商人傍，有事自然热心肠。来贿不拒眼放光，退贿莫言工作忙。万般辩解都无用，铁证如山无处藏。

（图/美堂 文/方桂琴）

声音

《星际穿越》在国内上映时，不少相关科普文章广为流传，但科协主席韩启德表示，他尚未看到一篇出自我国科学家或者某个学会的文章。“作为中国科协主席，我多少有点失望。科普是科协的职责之一，是我们的主业，但我们该出手时没出手。”

——中国青年报微博

本版言论只代表作者个人观点 投稿邮箱：hnrblp@163.com