

关键词：陕西景盛肥业,农资化肥企业,子商务

内容概要：

陕西景盛肥业集团公司创立于2003年，是集化肥研发、生产、销售为一体的大型综合性的现代化民营企业。公司产品涵盖有单质肥料、高塔系列复合肥、喷浆造粒系列复合肥、优质生物有机肥、大量元素水溶肥五大领域，去年公司在上海证券交易所挂牌上市，发展迅速...

正文：

[陕西景盛肥业](#)集团公司创立于2003年，是集化肥研发、生产、销售为一体的大型综合性的现代化民营企业。公司产品涵盖有单质肥料、高塔系列复合肥、喷浆造粒系列复合肥、优质生物有机肥、大量元素水溶肥五大领域，去年公司在上海证券交易所挂牌上市，发展迅速。然而近几年国内化肥行业面临产能过剩，行业发展陷入瓶颈，包括陕西景盛肥业集团在内的一些传统[农资化肥企业](#)开始思考如何转型。

“未来几年,电商肯定会像影响城市居民一样,深刻影响农民的消费。”陕西景盛肥业集团总经理张刚认为,尽管目前化肥产品的销售还未明显受到电商冲击,但未来几年的状况很难说,“与其被动转型,不如主动求变。随着农村物流、网络等基础设施的加快建设,以及各项帮扶措施的出台,“农村电商已经迎来了难得的发展机遇,农村消费市场广阔、大有可为。”去年开始,陕西景盛肥业集团依靠乡镇销售点和成熟的村镇物流网络,以线上+线下结合的方式“触网”农村电商,将线下的化肥经销商将门店转型为配送店,在送化肥的同时将这些刚需品送到村民手中。



虽然大多数企业尚未涉足电[子商务](#)，但对电子商务感兴趣的企业却不在少数。当前虽然很多农资化肥企业开始筹建或已建立自身的电子商务网站，但未来任重而道远。不可否认的是传统农资化肥企业目前逐渐进入电商行业，面对国内电子商务的快速规模化发展，传统农资化肥企业中，无论是生产企业还是流通企业，目前对电商的理解和参与度都不高，可以说农资电子商务发展仍处于摸石头过河阶段。陕西景盛肥业集团公司经过近些年的发展和改进，已经为农资电商行业的发展树立了典范。

传统农资化肥企业进入电子商务领域还比较迷茫，因此现需要探索全新模式、操作手法和新思路以寻求合作。首先要联合，通过农资化肥企业之间建立的电商联盟，以合作促发展。二是要迅速形成盈利模式，以农产品带动农资销售将是一个捷径。通过线上交易农产品可将农资电子商务服务范围拓宽，从而带动农资产品的销售。三是在严重产能过剩的前提下，大肥品种可以获得的利益相对较少，要回避市场现状。农资电子商务可以做更加精细化、专业化且高附加值的经济作物，盈利速度会更快。传统农资化肥企业之所以要进入电商领域一方面是由于目前互联网的消费群体正在走向主流，但更重要的是由传统农资化肥企业的性质所决定。随着化肥产能过剩的加剧，无论是生产企业还是流通企业，在近几年的经营过程中，都面临着竞争和生存压力。由于化肥产品的需求是刚性的，要常年生产、季节销售，所以市场之间的博弈也就更加激烈。电子商务平台的出现一方面可以解决信息不对称的问题，另一方面可以解决物流问题，从而实现了客户利益最大化。

张刚认为目前是农资电商主要分为“自营+平台”模式两类。目前其主要做法：一是线下建立服务点，解决农资、特别是肥料仓储物流配送问题，并帮助农户把线下交易转线上；二是搭建农村金融体系，解决化肥赊销问题；三是通过平台进行肥料及相关资源的整合。在产能严重过剩的市场环境下，肥料销售、流通环节增多，农民购肥成本增加。另外，肥料生产经营门槛较低，假冒伪劣容易泛滥。电商的出现，正好促进厂商塑造肥料品牌，尤其在应对新型经营主体的肥料供应方面，不少电商突破了“最后一公里”。目前电商面临的主要问题是肥料“粗老笨重”导致物流配送成本高，多数农民没养成网购习惯以及网购售后服务难等。随着

农村互联网及移动互联网的普及，农民逐步学会网上支付，肥料电商将形成一个“互联网+农业”的健康生态系统。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)