



安徽的“互联网+”时代已经扑面而来。这个“五一”小长假，不少市民都会有这样的感受，出门即使忘带钱包也不能忘带手机，因为普通的消费模式已经发生巨大改变，一个手机就能将吃、住、购、行全部搞定。在这种变化的背后，是企业的互联网转型已走向深入。那么，到底什么是企业的“互联网+”？安徽的“互联网+”企业有哪些？本期财富地理试图寻找答案。

在未来的餐桌上，你所吃的一碗饭，在移动客户端都可以了解它从田间地头到餐桌的全过程。而在未来的智慧社区中，不是所有费用网络上交这么简单，而是你可以私人订制属于家庭的商品和服务，足不出户就可以完成“柴、米、油、盐、酱、醋、茶”开门七件事。

■ 记者 任金如 张华伟

## 安徽“互联网+”进行时： 重新构造市场供需结构

进社区手机能刷门禁卡 买袋米原产地田里去挑选

### 代表企业一

安徽朗坤物联网有限公司

标签：安徽 BOSS 级“互联网+”企业

分类：智慧农业

模式：农业从生产到销售的一条龙服务

作为安徽起步较早的物联网企业，“互联网+”对于朗坤物联网意味着什么？4月29日，当市场星报、安徽财经网记者拜访位于高新区天柱路的朗坤物联网公司时，其产品中心总经理郑勇描述了这样一个场景，在完成“政务+商务+农务+智库”全产业链服务模式的组建之后，任何一家接入朗坤云平台的企业或者农场主，通过使用权限和身份认证之后，都能在其私人订制的页面上看到属于你的管理系统。假设你种植茶叶，就能每天在手机上看查看茶园的土壤状况、气温等等，同时可以查看农资信息、市场资讯，进行网上批量销售，更重要的是，企业主可以通过互联网得到专家的远程支持协助。

### 过去：搭建政务、商务平台

“互联网+”并不是今天所特有的，在郑勇的口中，给予了“互联网+”定义——“大、物、云、移”。所谓大，就是大数据；物，指的就是物联网；云，就是云计算；移，就是终端设备的移动化。

朗坤物联网已经通过各种传感技术在农业中完成大数据的积累和应用。例如，朗坤会帮助各地政府搭建农业种植物的监测管理系统，定期收集和整理外部环境（包括水、土壤、气温等）和苗情的一系列数据，为政府决策做参考。每年是否农作物会减少，减少大约是多少，以前需要老农民或者农技人员凭借经验作出判断，现在依据各种数值就能选择合适的农作物进行种植。

当然，积累的数据不可能做到非常精准的预测，今年什么地区的水稻亩产能达到896.45公斤，这种精确数据毫无意义，郑勇说，朗坤物联网基于大数据提供给政府的是农作物减产或者增产的百分比是多少，然后帮助农民来重新调配农作物的种植。朗坤现在已经和全国许多地区的政府机构一起在做这种农业服务。

一些大的农业企业，也因为这项应用而受惠。明光市永言水产集团是农业产业化国家重点投企业，“水产精细化养殖系统的应用节省了人力，现在通过手机或者电脑就可以看到养殖基地的情况，查看池塘里的溶解氧、PH等数据，池塘里的溶解氧数值低了，系统会有提示，在手机上按键就能打开微孔增氧机，还可以远程投料。以前养螃蟹都是靠经验，现在靠数字养殖。”永言水产的祁总说。

### 现在：打通农业产业链“最后一公里”

但不是每个行业和领域都会适合“互联网+”企业的深入，郑勇说，前几天刚从北京参加中国智慧城市论坛就有个感受，与会的两百多家企业中，大企业比比皆是，其中包括东华科技、万达信息，都在探讨着一个话题“智慧城市如何构筑”，但是涉足于农业物联网的与会企业只有朗坤一家。所谓的智慧概念，如智慧环保、智慧医疗、智慧交通等铺天盖地，但是有些领域（如农业）没有足够地了解行业，就无法长期在互联网上运营该行业。

### 代表企业二

联拓天际电子商务有限公司

标签：从互联网到“互联网+”升级企业

分类：智慧旅游

模式：旅游+金融+...+互联网的跨界整合

21世纪，要么电子商务，要么无商可务。日前，如果不是这块显著标志的“路牌”，在瓢泼大雨中，市场星报、安徽财经网记者差点找不到合肥（蜀山）国际电子商务产业园（三期）的位置。

坐落于三期二幢的合肥联拓天际电子商务有限公司，运营两年多以来，已经发挥了作为北京联拓天际集团“承东启西”的中部运营中心的作用，将智慧旅游项目拓展到了江浙沪鄂湘，联拓天际集团副总裁、合肥联拓天际总经理杨锐介绍。

### 过去：从票务到旅游的“升级”

令记者非常惊讶的是，时下最热门的词汇“互联网+”在杨锐的眼中，与“互联网思维”有很大区别。“无论互联网+概念，还是所谓的互联网思维，都只是时代的产物，是当时为大家所接受的热门词汇而已”，杨锐说，“互联网+”利用互联网这种形式来整合各种资源，并不见得停留在一个行业或者领域，将多个行业整合到一起，做“跨界整合”也是一种玩法，也就是说“羊毛出在猪身上，让狗来埋单”。

联拓天际在互联网  
朗坤物联网从五年前就关注与农业和物联网技术，以及两者之间的结合点，朗坤现在或者说未来要做的是农业产业服务生态链的闭合，完成“商务”、“智库”两个平台的建设和运营，郑勇说，希望未来能为用户提供软硬一体化服务。

朗坤不是阿里巴巴或者腾讯那样的公司，面对的用户群肯定不一样。朗坤服务的是政府、大的农业企业和农场主，而非消费者。现在大规模土地流转，已经为大农场主的出现提供了可能性，郑勇说，朗坤就是要帮助这样的一批人去做都市生态旅游农业等项目，通过物联网为他们的农业生产增产增效。这些服务不是城市居民能够直接感受到的，但他们肯定是最大的受益者。

在未来，任何一家农业企业或者农场主接入朗坤的云平台，就能在电脑或者手机上完成农作物从生产到销售的整个环节，得到农业专家的远程支持，而市民则可以选择这些有食品安全保证的企业，进行产品购买，哪怕一粒米的“前世今生”都可以在物联网上查询。

上卖飞机票、火车票，其实也是旅游的一个分支，但是最早公司的定位不是机票这一个业务，而是要做现代服务业的支撑平台，旅游只是其中的一块业务，还有金融等其他业务，杨锐说。

联拓天际最早推出的是B2B业务——51book旅游分销平台，将机票行业的上下游公司，如航空公司、机票批发代理商、旅行社、酒店商务中心等整合到一个平台上，进行生意的接洽和对接。51book旅游分销平台成立至今，已经累积了六百多家供应商（包括航空公司），有30多万的采购商，也就是旅行社等零售端、分销商。“从做机票、火车票到酒店这些单个旅游的元素，再到现在的智慧旅游，是水到渠成的结果，这是一种必然的产品升级转化的过程。”杨锐说。

### 现在：平台上“钱生钱”延伸服务

有了之前客户资源的累积基础，现在做“互联网+”，可以延伸的服务就很多了，杨锐介绍，金融业务分拆在旅游行业里应用广泛。怎么做呢？举个例子，机票是旅游所有费用中最贵的一个元素，旅游费用中的60%都是机票的钱，这也意味着旅行社在操作方面需要大笔资金，因为新开一条直航航线，首先要到航空公司包机、给钱，然后才能将包机拆分成机位卖给客户。

这时候联拓天际的商机，就在于可以给旅行社提供资金解决方案，根据它之前在联拓天际平台上的交易纪录，给它无抵押授信资金，唯一的条件是包机这个旅游产品只能在联拓天际的平台上进行销售，杨锐说。对于小旅行社也成立，如果它接收了一批客人，需要先垫付上游公司机票钱，也能根据其交易纪录，取得授信资金，当然，这只是虚拟货币，在平台上可以购买相应的旅游产品。

当然，不是所有的新客户都可以享受这种金融支持。在旅行社接入联拓天际平台的那一刻，就必须上传企业的营业执照和旅游资质，确认交易权限，有超过1年以上交易纪录的企业，才能享受这种金融支持，基于交易纪录的数据模型的筛选，已经能确保每个享受金融服务支持的是优质客户了，杨锐说。

（下转A02版）

