



# “农业发展银行杯” 2016 大学生暑期社会实践

借力互联网<sup>+</sup>，加速电商支农，推进现代农业转型升级  
--基于浙江蒋镇、北山村的对比实地调研

学 校：浙江金融职业学院

院 系：经营管理系

团队成员：姜楠楠、宋雨、黄昊、袁祖松、陈鲁霞、林健凯

指导教师：刘海 宋春旗

2016年 9 月 1 日

# 目 录

一、 调研概述.....	1
(一) 调研背景 .....	1
(二) 调研意义 .....	2
(三) 调研方法 .....	2
(四) 调研行程安排 .....	3
二、 国内农村电子商务研究文献 .....	3
(一) 农村电子商务的发展与对策研究.....	3
(二) 农村电子商务与金融服务创新研究.....	4
(三) 农村电商发展瓶颈研究.....	4
三、 调研内容 .....	4
(一) 北山村调研背景与意义.....	4
(二) 样本情况分析 .....	6
(三) 人物访谈 .....	10
(四) 调研结果“北山模式”发展经验分析.....	10
(五) “北山模式”发展过程中劣势分析.....	13
(六) 对“北山模式”存在的问题对策及建议.....	14
四、 “北山模式”可借鉴研究——基于省内同类地区蒋镇的调查.....	15
(一) 调研背景与意义 .....	15
(二) 样本情况分析 .....	16
(三) 人物访谈 .....	21
五、 调研结果 .....	23
(一) 蒋镇与北山村比较分析.....	23
(二) 蒋镇优势分析 .....	23
(三) 发现蒋镇存在的问题分析.....	24
(四) 对蒋镇存在的问题的对策与建议.....	24
(五) 结论 .....	25
六、 参考文献 .....	26
七、 致谢 .....	27

## 一、调研概述

### (一) 调研背景

"十三五"规划建议提出,要实施"互联网+"行动计划,发展物联网技术和应用,发展分享经济,促进互联网和经济社会融合发展。农业农村是经济社会的重要一环国家政策对,三农领域"互联网+"发展的情况及新农村建设提出新要求,其中“三农政策”风向标 2016 年中央一号文件中对农村电商作出表述,要加强农产品流通设施和市场建设,大力推进‘互联网+’现代农业建设,引导互联网金融、移动金融在农村规范发展。

发展农村电子商务将成为国家拉动农村经济的重要举措。在党的十八大上提出要“确保到二零二零年实现全面建设小康社会宏伟目标”,而发展农村电子商务正是推进城乡一体化的重要措施。

在这种方向的领导下,浙江省农村改革取得一定成绩,孕育出了一个又一个淘宝村。根据阿里研究院《中国淘宝研究报告》显示,截止到 2014 年年底,浙江已发现淘宝村 62 个,占全国淘宝村总数的 29.2%,居全国首位。其中浙江省丽水市缙云县是中国电子商务百强县之一,其下属北山村被阿里巴巴集团研究中心评定为中国第一批十四个淘宝村之一。

2012-2014 “互联网+”全面渗透缙云县县域经济,缙云县加速电商布局,电子商务尤其是农村电子商务有了突飞猛进的发展,具有较大的借鉴意义。而嵊州市蒋镇为典型的传统农村代表,近年来蒋镇农业规模不断发展扩大,农产品种类繁多且质优,而由于经营模式的局限,优质农产品不能够优价、农民卖农产品卖不出去,或者卖不出好价钱的情况层出不穷,为此,我们将社会实践调研地选为拥有成功转型经验的北山村以及迫切需要经营方式转型升级的传统农村代表蒋镇。

本项目的顺利实施一定程度上帮助蒋镇此类正在发展中的传统农村总结优秀村庄转型经验,助力美丽乡村建设具有十分鲜明的现实意义。

## （二）调研意义

### 1. 结合实际，探寻电商发展经验，助力解决三农问题

党的十八大提出要“确保到二〇二〇年实现全面建成小康社会宏伟目标”，要完成这一目标，当前的重点在农村，难点也在农村，必须把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重。中央一号文件为三农问题的风向标，2016年的“中央一号”文件也明确指出加大农村电子商务力度是解决三农问题重要途径。本次调研便是在国家政策引领下，结合淘宝名称“北山村”的实地调研，探寻其成功转型的发展经验，对其可复制性进行研究，最终助力浙江三农问题的研究。

### 2. 实地走访，比较提出发展建议，助力两地经济发展，促进城乡一体化

本次调研对淘宝村“北山村”与传统农村“蒋镇”进行实地调研，为北山村提出建议同时借鉴其发展经验，为传统农村“蒋镇”提出转型建议，助力其在互联网+时代下的转型升级。同时也对浙江省其它与蒋镇类似的农村有借鉴性意义。而农村电子商务作为农村信息化和产业化融合的新事物，在推进“城乡一体化”发展的进程中起推动作用，因此本次调研在助力两地经济发展同时，也存在促进城乡一体化的意义。

### 3. 探寻农村电子商务金融支持迫切性，为传统金融机构提出转型意见

## （三）调研方法

### 1. 问卷调查法

本次调研主要运用了问卷调查的形式来进行，专门设计了此次针对蒋镇和北山村两地调研的问卷，各自发放了500份问卷。问卷设计包括了对调研对象的分析，从村民的商品运输、销量等方面展开，并且从问卷中得知当地电子商务的影响，从而来得到我们的调研结论。

### 2. 面谈访问法

调研过程中多次运用面谈访问法，与当地村民进行面对面的直接访问调研。在跟村民交谈中，可以得知问卷中没有涉及到的问题，而且村民也不容易因为填写问卷而失去耐心。对于调研而言，此调研方法更加贴近村民，也更易于调研的进

行，增强调研的真实性。

### 3. 观察调研法

除了以上两种调研方法外，我们还直接通过观察法来进行调研。我们去实地参观了蒋镇村的农产品大棚，同时也参观了整个村的设施建设，在北山村我们实地走访各个淘宝大户，亲身体会当地的“淘宝氛围”。通过最直接的观察，来获得我们调研的目的，能够较真实地反映出村内的现状，对调研起到了很重要的作用。

#### （四）调研行程安排

调研阶段：

7月15日——7月25日：兵分两队收集相关资料

7月25日——7月26日：设计两地调研问卷

7月27日——8月5日：北山村小分队前往北山村实地调研

8月6日——8月20日：问卷数据整理、撰写北山村调研报告

8月2日——8月6日：蒋镇小分队前往蒋镇实地调研

8月7日——8月20日：问卷数据整理、撰写调研报告

总结阶段：

8月21日——8月25日：汇总调研报告总结调研结果

8月26日——8月29日：修改报告细节并收尾

## 二、国内农村电子商务

中国经济改革的重中之重为农村经济发展。而发展农村电子商务无疑为拉动农村经济的关键途径。因此，国内很多相关知名学者近几年对农村电子商务发展进行了深入研究，也提出了一些相关的研究热点。

### （一）农村电子商务的发展现状与对策研究

2011年李岩对于农村电子商务发展存在的问题，如农业人口的文化程度普遍较低，消费观念落后，农村互联网普及率低、物流配送网络受局限且城乡之间

差距有扩大趋势等问题的研究，提出应加强基础设施建设，建立健全农产品物流配送体系，加强教育培训，充分发挥成功农民网商示范效应，只有这样，电子商务在农村才有大发展，农村经济才有大提高。

## **（二）农村电子商务与金融服务创新整合研究**

2014 年张宏斌从现代农村电子商务价值链的主要环节入手，分析并阐明了农村金融服务创新如何与农村电子商务共同发展实现共赢。首先搭建并维护电商平台。草根网商普遍具有较大的资金需求，但因其在发展初期的综合实力弱，在融资市场上处于明显劣势地位。这实质上需要足够的信贷资金支持，将给涉农金融机构提供很好的业务促进机会。其次，与新型互联网金融服务企业的协同创新将是涉农金融机构的一条重要出路。金融机构应从农村草根网商的成功案例看到新兴农村电子商务的无限商机，进而关注其中蕴藏的巨大风险收益和盈利前景。最后，涉农金融机构应充分发挥“三农”服务一线的先天气势，力争抢占农村电子商务金融市场的先机，与农村电子商务共同发展。

## **（三）破局农村电商发展瓶颈研究**

2016 年农村电商在经过迅速发展后遇到瓶颈，对此电子商务研究中心进行研究认为现如今有平台费高、客户定位迷茫、市场和供应之间的信息脱节、物流限制这四大瓶颈需要突破。

# **三、调研内容**

## **（一）北山村调研背景与意义**

### **1. 北山村发展背景**

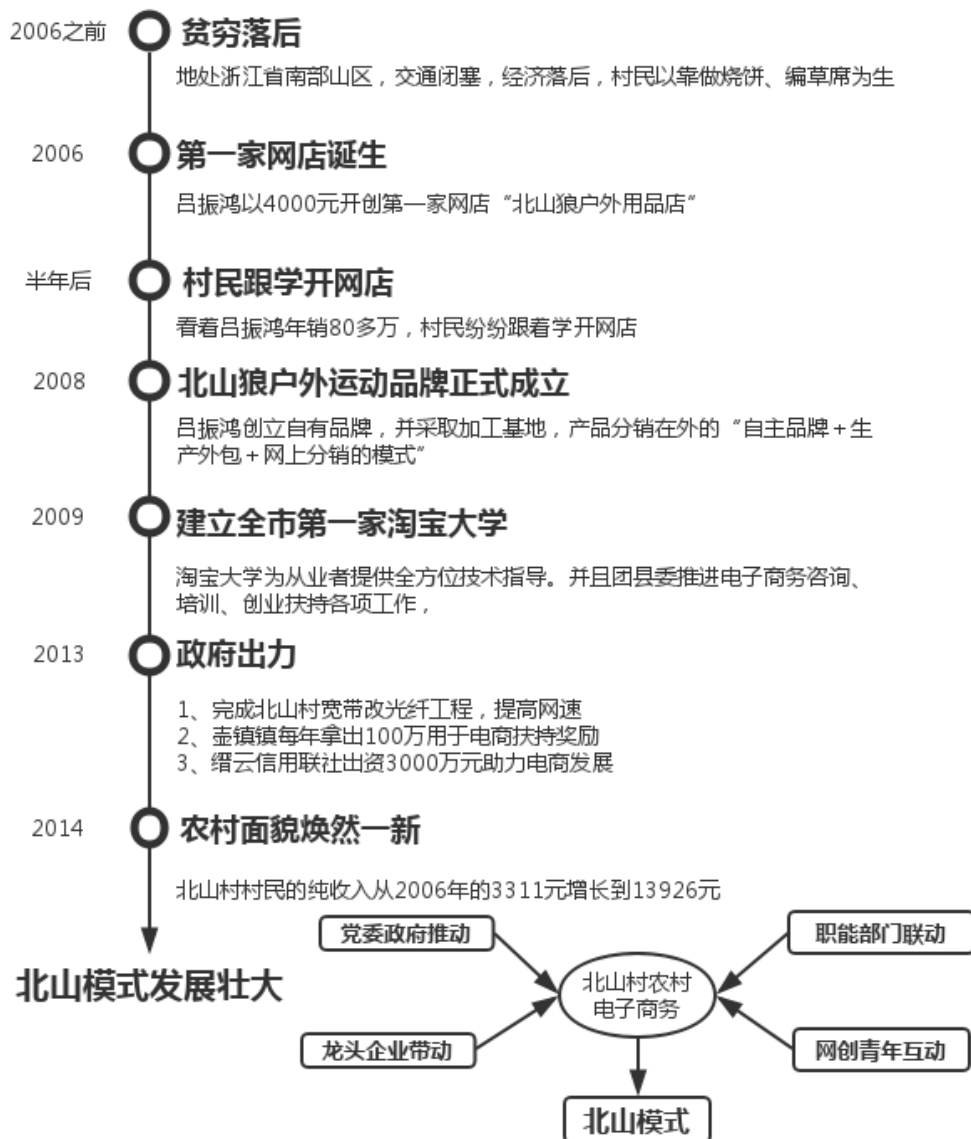


图 1 北山村发展背景

## 2. 调研意义

- (1) 以丰富的电商发展经验，为互联网+形势下传统农村转型提出借鉴。
- (2) 探寻农村电商与农村金融的关联，为金融支农提出可行性建议。

## 3. 调研对象

北山村电商农户

## （二）样本情况分析

### 1. 对于北山村电商年龄与文化程度分析

#### （1）北山村用“互联网”联系北山青年，促进北山村新农村建设

由分析可见北山村电商主要为青年。当前农村普遍青壮年流失的现象十分严重，深究其原因，我们不难发现，结合当前经济发展的形势和农村经济的特点，农村的生活环境艰苦等导致了农村大量青壮年的外流。

#### （2）北山青年电商拥有活跃思维，促进北山村电商蓬勃发展

青年的受文化程度、思维活跃度、积极性等都相对普通农村较高。正因为青年这些特质，给北山村注入了新鲜的朝气活力，有了更多想法和创意，得以让北山村发展迅速起来。

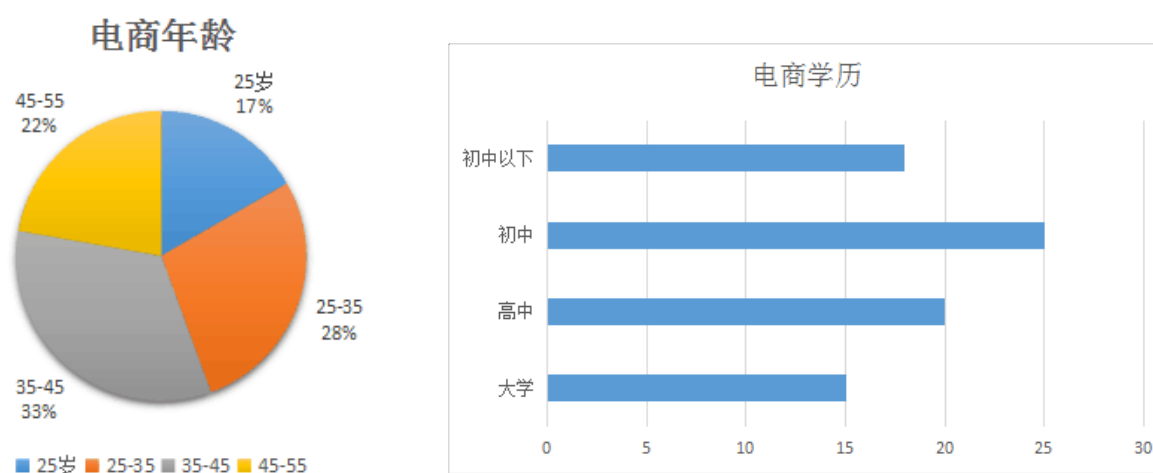


图2 电商年龄及学历

### 2. 对于农村电商户籍分析

北山村的发展不仅富裕了自己，更富裕了周围。以本村人才为主，城市人才为辅，带动了周围村镇发展。



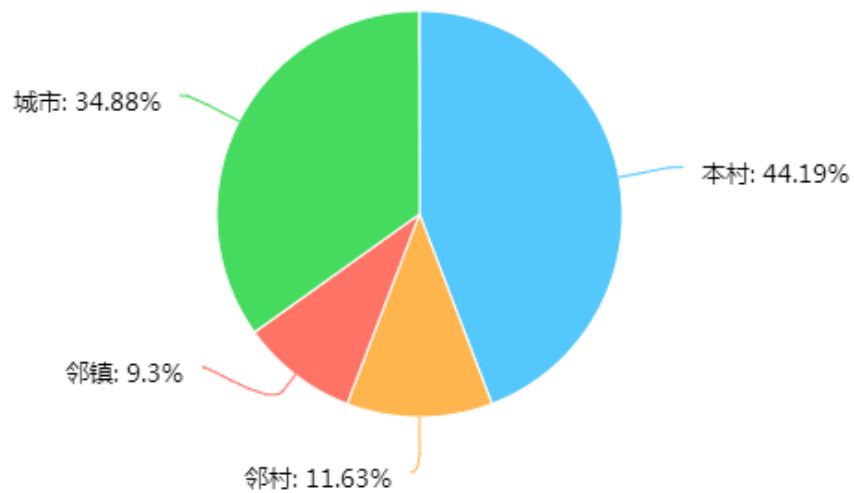


图 3 户籍分析

### 3. 对于村民哪年开始进行电商事业分析

良好的电子商务环境孵化出了“北山模式”

由图表可看出北山村村民从事电商集中在 10 年一至今，而根据 2010 年中国电子商务年度数据发布显示，电子商务在 2010 年左右保持了快速发展，并且艾瑞研究发现，中国电子商行业近三年来正处在快速上升时期，整体发展黄金良好。

2010 年电子商务总体发展环境好还得益于国家酝酿出台了一系列电子商务政策。可想而知电子商务的发展离不开政府的支持。

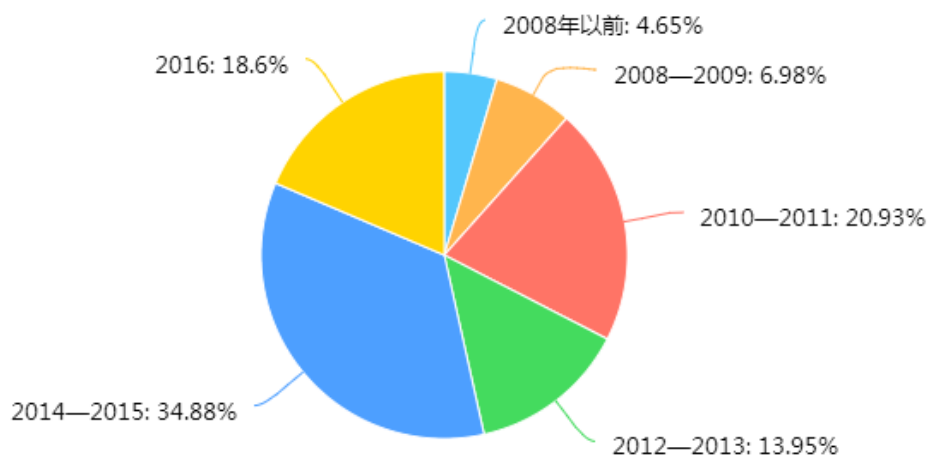


图 4 电商群体分析

#### 4. 对生活环境与周边经济影响分析

北山村响应国家号召，电子商务发展促进了“城乡融合”

党的十八大提出要加大统筹城乡发展力度，增强农村发展活力，逐步缩小城乡差距，促进城乡共同繁荣。北山村农村电子商务的快速发展为实现这一目标奠定了经济基础。随着周围发展，北山村城乡一体化的进程也有了快速的发展。如今的北山村，在壶镇镇政府的统一领导下，在乡村规划、基础设施、公共服务等方面均朝着城乡一体化目标顺利推进，城乡差距越来越小，村民生活也越来越好。

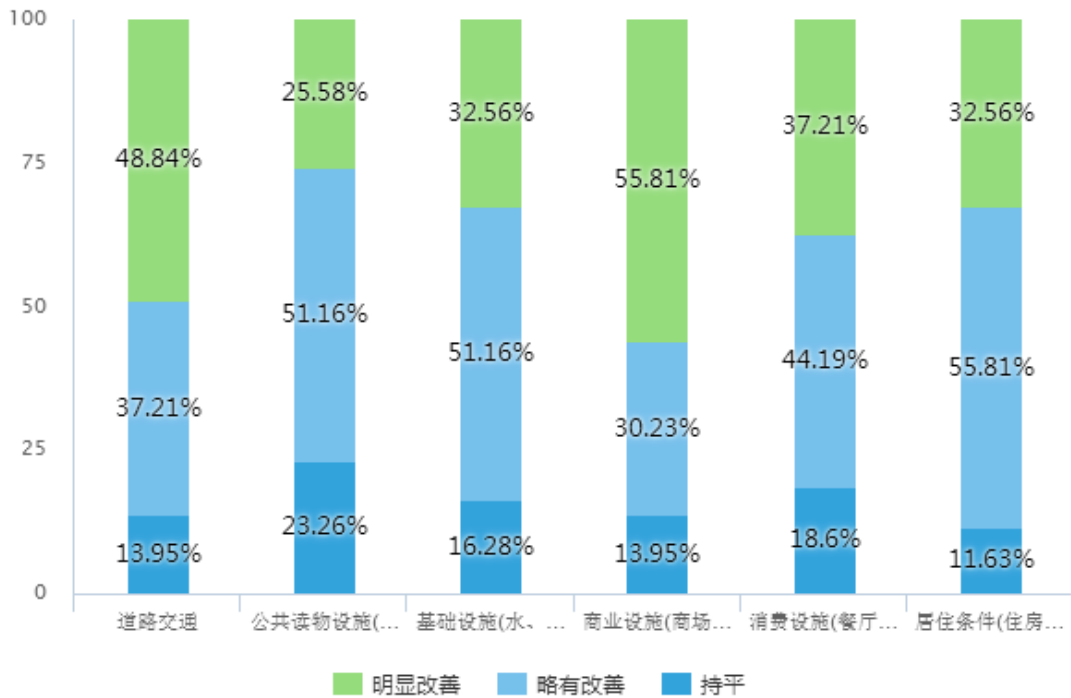


图 5 城乡差距

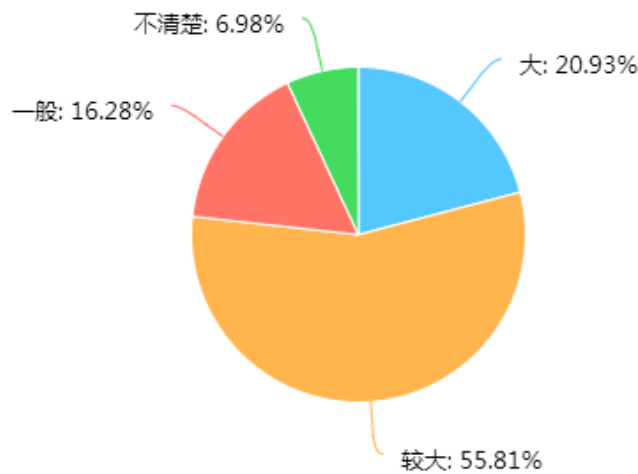


图 6 电商熟悉度

## 5. 对于电商发展中的问题与年销售额分析

### (1) 北山村仓储物流跟不上销售量

面对大幅攀升的业绩，仓储物流却受限。伴随着规模不断扩大，小民房再也装不下发往全国各地的货品，影响了农村电商进一步发展的脚步。

### (2) 人才资源紧缺

缺少美工和运营人才以增加商品包装程度从而增加销量。

### (3) 创业初期融资需求大，对传统金融转型有要求

现如今的淘宝已经不再是曾经的零门槛。在商品同质化与价格战中，对于初入电商的人来说，资金匮乏成为了自身局限。虽然蚂蚁金服有一定的贷款政策，但利息过高，更多村民向当地信用社伸出援手。但是传统金融机构政策不完善，不能完全适应电商发展。

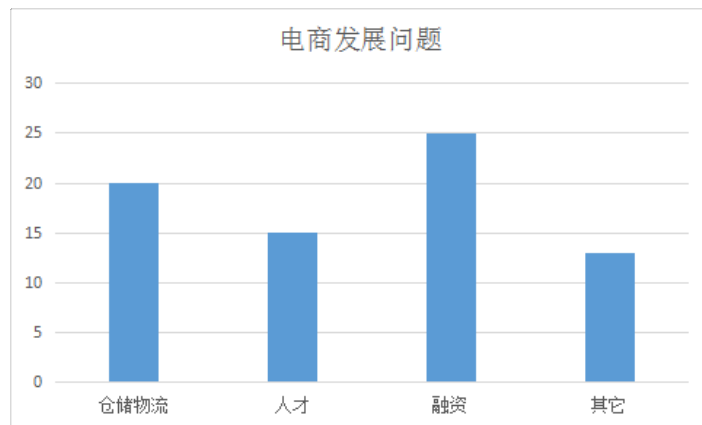


图 7 电商发展

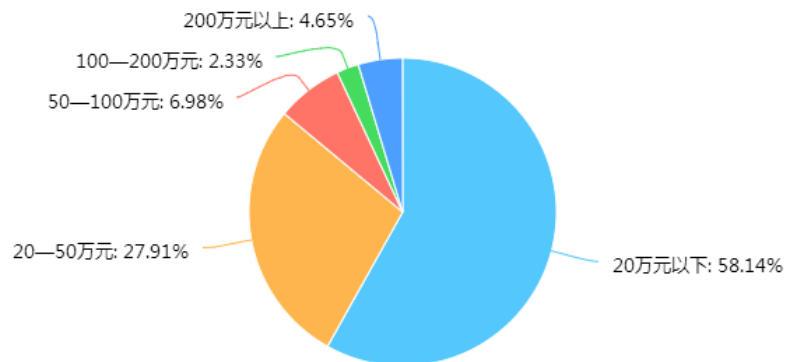


图 8 消费额度

### （三）人物访谈

受访对象：缙云县壶镇镇北山村电商协会会长、缙云县网上协会理事、缙云县壶镇镇电子商务协会理事、北山村农村电商带头人——吕振鹏

#### 话题一：北山村农村电商的起源

电商创业初期，吕先生与他哥哥吕振鸿（北上农村电商真正创始人）凭借独到的眼光看到了互联网中的商机，便在2006年8月注册成立了第一家淘宝公司。创业初期的艰难，人才的缺失，资金的不足，同村人的不理解等种种困难是难以想象的。政府也看到了农村电商的巨大潜力，提出相应政策予以支持。迄今为止北山村现已有近七十余户、四百余位村民加入其中实现交易数额上亿元。

#### 话题二：北山村农村电商的发展给村子带来的改变

现在名声在外的中国第一淘宝村——北山村，原来名叫烧饼村。那时家家户户出门在外做烧饼风餐露宿，背井离乡。村里人只能靠种地养活。但自从电商的引入之后，大家足不出户，动动手指比原来多几倍的收益就进账了。有这么好的行业引入，在外漂泊卖饼的少了，在家其乐融融一大家快乐生活的多了。由于电商进入门槛低为不少村民创造了再就业的机会，如复员的军人、丧失劳动力的残疾人、整日无所事事的闲人，电商都给了他们一个再次努力的机会。都说要想富先修路，2011年10月那时的北山村是砂石黄泥路，环境脏乱差。而现在的北山村水泥路四通八达，绿树成荫，

#### 话题三：北山村农村电商发展的困难和对未来的展望

吕先生：再好的平台给你依旧是做生意，所以一路走来的困难也不少。有解决的，有没有解决的，有还没有出现的困难。比如由于创业初期大家品牌化意识薄弱，导致市面上产品同质化严重，导致不正当的价格问题发生。吕先生哥哥吕振鸿先生于2008年用自己积攒下来的十几万元直接找到生产厂家创立北山狼品牌，树立了自己的品牌，解决了不正当价格战的问题。随着淘宝的普及，原本先行者的优势渐渐消失，市场份额也被后起之秀占领了一些，再加上13年后经济不景气，目前的北山模式陷入了一个瓶颈，也需要一个新的突破点。

吕先生对电商的未来展望抱着比较平和的心态发表了看法，说企业要做大，资金、人才是个统筹规划的过程，不是说做大就做大的。现在相比原来不是好很多吗，不一定非说要做多大，农民本身还是图个安稳踏实。

总结：不可否认北山村成功是集结天时地利与人和的，在互联网的大势下，再出色领头羊的带领下，成功几乎可以说是必然的。北山模式依旧需要创新向前，可以就凭借现有淘宝平台打造本土产品。如桃脂、茭白等。形成一个多方向多途径的淘宝生态链，增强农村电商的生命力。北山模式的建立，是难能可贵的经验。但绝对不能照搬照抄，只有对北山模式的内在深入，借鉴其中的宝贵之处，因时因地进行创新，才能打造一个良好的中国农村电商的生态圈。

#### （四）调研结果“北山模式”发展经验分析

##### 1. 北山模式内涵解析

“北山模式”是指以“农户+网络+企业+政府为核心要素，以北山狼户外

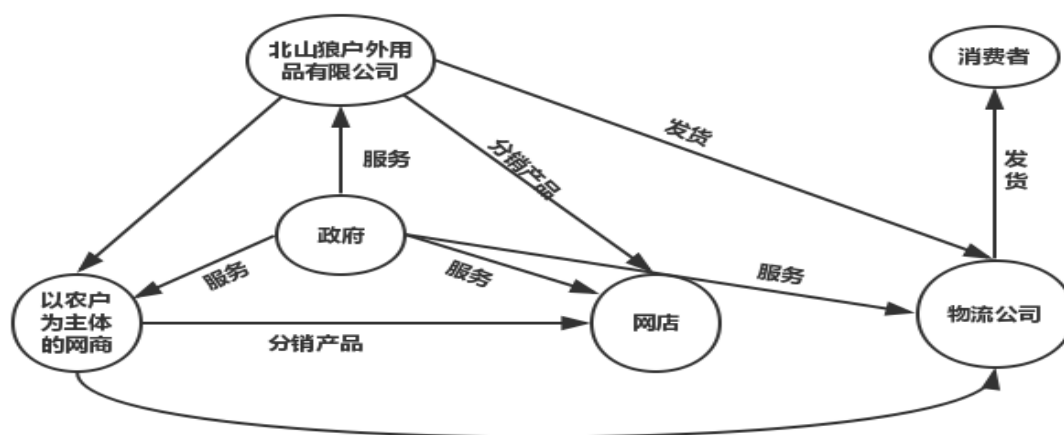


图9 北山模式

用品有限公司为龙头，以个人、家庭以及小团队开设的分销店为支点，以户外用品为主打产品，以北山狼产品为依托”的农村电子商务发展模式。（见图9）

##### 2. 党委政府推动与职能部门联动是北山发展的强大动力

在“北山模式”发展过程中，政府的推动主要表现在为商家提供服务、解决发展中遇到的困难以及营造良好的发展环境上。如缙云县委县政府高度重视农村电子商务发展，把它纳入“农民增收倍增行动计划”，列入“民生清单”和“十大民生工程”进行推动和落实。在原有的政策基础上，成立了农村电子商务建设工作领导小组，并在2014年重新制定出台了《加快农村电子商务发展的若干意见》，每年安排专项资金800万元用于扶持电子商务发展。另外壶镇镇党委政府

成立电商发展协会；协调金融机构推出有利于农村电子商务发展的专门信贷产品；采取育才和引才并重的方式，加大从业人员培训力度，引进急需专门人才；安排专项资金，积极鼓励大学生回乡创业；在职称评聘、工资待遇等方面提供优惠，确保农村电子商务人才留得住、用得着。

### 3. 龙头企业带动是发展的关键因素

在农村信息化发展相对迟缓的环境下，受传统思想的影响，人们一时间还无法接受这一新兴商务模式，不敢突破传统观念，而此时创业带头人的典型示范就显得尤为关键。在“北山模式”中，龙头企业北山狼户外用品有限公司成为带动整个模式形成和发展的支柱性力量。它的出现避免了各网商之间的品牌竞争，整合了有生力量，提升了品牌知名度，促进了整个模式的健康发展。

### 4. 利用农村的“熟人社会”，加大网创青年互动是北山发展的群众基础

农村是典型的“熟人社会”，当人们看见自己的街坊邻里，兄弟姐妹都开起网店，就会基于去模仿和复制，而熟人之间又不会设置过多防备心理，一般都会认真地传授每一个知识和注意点，不会有所保留，反而是全盘拖出，慢慢北山村就集聚了网创青年，他们互相讨论，互相交流，互相进步，同甘共苦，推进缙云县的电子商务的发展。

### 5. 必须运用“系统思维”

农村电子商务的发展是一项系统工程，农户、网络、政府、企业诸要素缺一不可，必须运用系统思维，统筹协调，充分调动各要素积极性，形成合力，才能实现大发展。

### 6. 农民传统思维方式的突破

“北山模式”的形成和发展告诉我们，农村电子商务的发展不需要传统意义上的生产基础，找对了路子就可以在一个一穷二白的地方实现快速扩张，造福一方百姓。调研发现北山网商普遍遇到一些困难，其中有些诸如场地狭小、人才匮乏、资金短缺等困难是发展中的必然现象，需要政府协助来解决。但另外一些困难诸如品牌创新乏力、经营思路狭窄、业务量停滞不前等，则与农民网商头脑中根深蒂固的“小农意识”密切相关。因此，农村电子商务的发展必须突破小农意

识，突破家族经营的惯性思维，学习借鉴现代企业管理理念，才能在竞争激烈的市场经济中立于不败之地。

## （五）“北山模式”发展过程中劣势分析

### 1. 北山模式发展迅速，迫切需要金融支持

农村电子商务在造福“三农”，推动农村经济社会转型上的作用已经开始显现、今后必将越来越多地显现出来。任重道远的农村电子商务需要各方面的支持，其中，最重要的就是迫切需要金融方面的支持。我们在北山的实地调研中，可以清晰地感受到农村电子商务、特别是农村草根网商对于发展资金的渴求。然而他们虽然普遍存在资金需求，但因其在发展初期实力弱小，组织程度低、合作基础弱，抵御市场风险能力相对较差等原因，往往在融资市场上处于明显劣势地位。

### 2. 经营模式过于单一

在北山村，大多村民为北山狼户外用品一二级分销商，在之前北山狼是北山电商发展的关键因素，但是随着电商市场发展，商品同质化严重，很多村民明显感受到产品销售遇到瓶颈。长期以往，北山模式只能止步不前。因此寻找电商经营新出路迫在眉睫。

### 3. 专业人才难招

北山狼户外用品有限公司总经理吕振鸿说，以前公司只有 10 来人，公司内部管理不成问题，现在发展到 30 多人了，就很需要一个管理人员了，但这样的人员似乎都很难物色，更别提高级人才了。他也碰到过一位技术人才，想以年薪 10 万把他从上海请来，但对方来看了看，就婉言谢绝了。村民吕周洋的淘宝店“绿野户外家园”已经做到了两皇冠，淡季平均每天的交易额在 6000 元左右，旺季每天能做 4 万元。可帮手只剩下他老婆，原来招的客服和美工做了半年就走掉了。

### 4. 电商发展仓储容量受限

由于农村电商在农村起步，没有多余场地专门储存货物，电商发展无法向专

业化发展。

## （六）对“北山模式”存在的问题对策及建议

### 1. 北山村传统农村金融方式亟待转型创新

（1）建议金融机构、尤其农合社、农商行的领导们，多多关注农村经济基本面的发展，关注农村电子商务的崛起及其对农村经济社会的影响，将对农村电子商务的支持纳入自己重要的业务范畴；

（2）涉农金融机构应充分发挥自己处在“三农”服务一线的先天优势，力争抢占农村电子商务金融市场的先机，同时也需尽快解决自身存在的问题，特别是体制机制方面的问题，为未来市场竞争做好准备；

（3）涉农金融机构有必要建立专门的业务团队，加大对农村电子商务发展的分析研究力度，甄别融资需求、精选融资项目；

（4）在自身信息化发展历程中，涉农金融机构既要重视技术的创新，更要注重由技术创新带来的业务、管理、机制体制的创新和转型；

（5）顺应互联网金融新趋势，需树立新文化、新意识。阿里金融已确定与金融机构分享信用信息的原则，与上海农商行的合作已经启动。金融机构则应关注新物种，探索新合作，拥抱新变化，积极谋求与相关方面的合作，共同开发电子商务的数据金矿，力推金融转型与创新。传统金融方式亟待转型与创新。

### 2. 整合资源，发展多样品类，避免单一化

村民应该根据市场发展动态，努力挖掘全市适合网销的农副产品，利用多年电商经营经验，对经营模式，经营品类等进行创新。

### 3. 加大物流、仓储建设

物流、仓储是需要大额资金投入，政府应该积极响应国务院对加快农村电商发展的要求，对农村的物流建设，仓储建设提供实质性的支持。例如开拓闲置用地建立电商产业园，发展仓储。并对驻农物流公司进行政策补贴，鼓励物流进农，解决农村物流的“最后一百米”问题。

### 4. 完善扶持政策，巧破农村电商人才匮乏问题

（1）优化政策，拓宽农村电商创业群体。首先对就业困难人员、城镇复退



军人、持残疾人等重点人群回乡从事农村电子商务创业的，政府应对其进行创业社保补贴。对已经从事农村电商事业的，也进行一定的社保补贴。

(2) 保障资金，激发农村电商创业热情。安排专项资金，保障北山村电商工作顺利开展。

(3) 加大基础设施建设。青年离开农村大多因为农村基础设施与周边配套服务与城镇相差较大。唯有推进农村电商基础设施建设，提升网络、物流、致富等服务水平，才能吸引青年留乡，为乡村建设做贡献。

#### 四、丽水市缙云县北山村“北山模式”可借鉴研究——基于省内同类地区蒋镇的调查

##### (一) 调研背景与意义

###### 1. 蒋镇调研背景

为进一步发挥电子商务对破解“三农”问题的作用，《浙江农村电子商务工作实施方案》明确提出农村电商支持政策。浙江将在搭建农村电子商务平台，提升农村电子商务管理和服务水平上出台扶持政策，加大对农村电子商务的政策支持力度。在省政府大力推动下，嵊州市顺势而为，开启“浙江省电子商务进万村”工程，全年共完成 150 个农村电子商务服务点，且 2016 年开始将在完善原有 150 个村级服务点的基础上，再建设 30 至 50 个服务点，突破现有服务点局限于网络代购的功能，将村级电子商务点打造成为集网络代购、网络外销、物流快递、金融服务等类型多样、功能齐全的升级版农村电子商务体系，力争打造电子商务进万村‘嵊州模式’。由此可见嵊州市正全力奔向“十三五”全面建设小康社会，在信息化新农村建设上取得了一定的成绩，但建设并不全面。

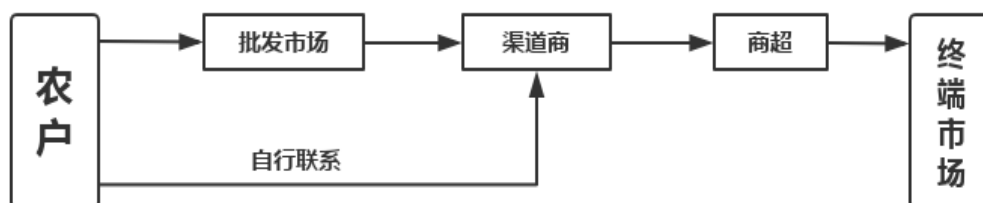


图 10 渠道拓广

据了解在位于嵊州三界边界半山区的蒋镇，相对其他村，信息化程度相对落后，村民农产品交易方式仍然处于传统交易模式（见图 10），各基础设施建设也不全面，村内网络普及、宽带建设都存在落后现象。嵊州市要完成全面建设小康社会的目标，必须紧抓每个村的建设，但现如今类似蒋镇这些发展相对落后的农村转型问题显然成为了嵊州实现小康目标的阻碍。然而相对落后≠没有实力前进。在蒋镇有诸多经济实力雄厚的村民，可以成为蒋镇发展带头人。并且蒋镇农产品丰富，可以成为蒋镇步入农村电商的物质基础。要推动全市发展，应该加大类似蒋镇的农村投入，挖掘其内在潜力，使蒋镇紧跟嵊州前进步伐，抓住时代契机，成功作出转型升级。在嵊州市政府的农村电商政策全力推动下以及互联网+农村氛围孕育中加快农村转型升级，走向信息化，智能化农村。

## 2. 调研意义

（1）找寻蒋镇现有经营模式与电商新时代的接口，从而带动蒋镇传统农业转型升级。

（2）对现有农业状况进一步了解，与模范村对比发掘全新的盈利空间，助力蒋镇响应三农政策，建设新农村。

（3）了解当地村民对电子商务及互联网金融的认知程度，将互联网+形势下的电商时代讯息带入蒋镇。

## 3. 调研对象

蒋镇村民

### （二）样本情况分析

#### 1. 当地网络普及率及其用途

在互联网+的大时代背景下，我们对村民进行了一份对互联网知识的调查。调查对象对网络的使用方式为，网上银行，购物，观看视频新闻，社交，娱乐等。在 205 份有效问卷中，我们对其问题做了详细的了解和分析。首先，仅有 53 份问卷选择到家中是装有宽带并且覆盖了无线网络，105 份问卷选择了使用智能手

机流量上网，47 份问卷选择不上网（见图 11），当问起那些家中未装宽带的对线时，仅有 20%选择会去装（见图 12）。对于网络用途的调查，有多达 182 份问卷选择了观看视频，164 份问卷选择了浏览新闻了解时事（详情见图 13）。因预料到调查结果可能会与预期不同，我们调查了现村民的年龄阶层分布情况，来更好的分析调查结果（见图 14）。在互联网+的大时代背景下，农村生活和城市生活方式依然存在差距，大多数人还是停留在过去，对网络不够深入的使用，对互联网存在着信任问题，购物去超市，存钱去银行等，这样的方式增加了很多不必要的消耗。为此，我们调研组进行深度访谈，了解他们的实际情况。

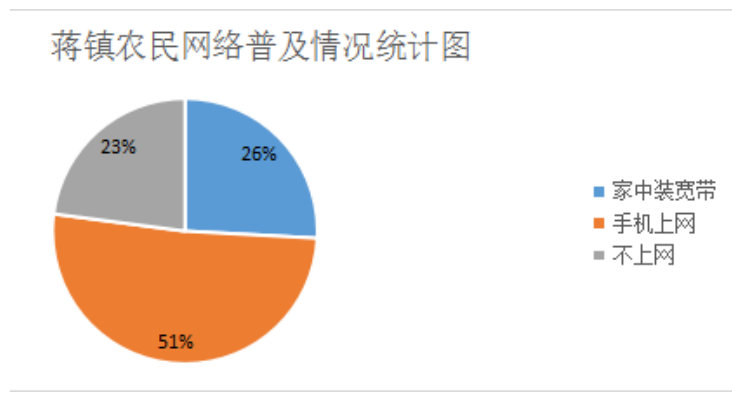


图 11 网络普及度

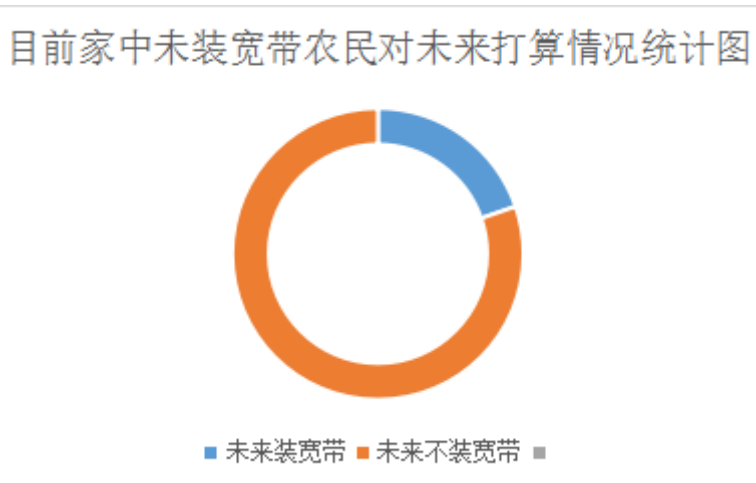


图 12 宽带普及度

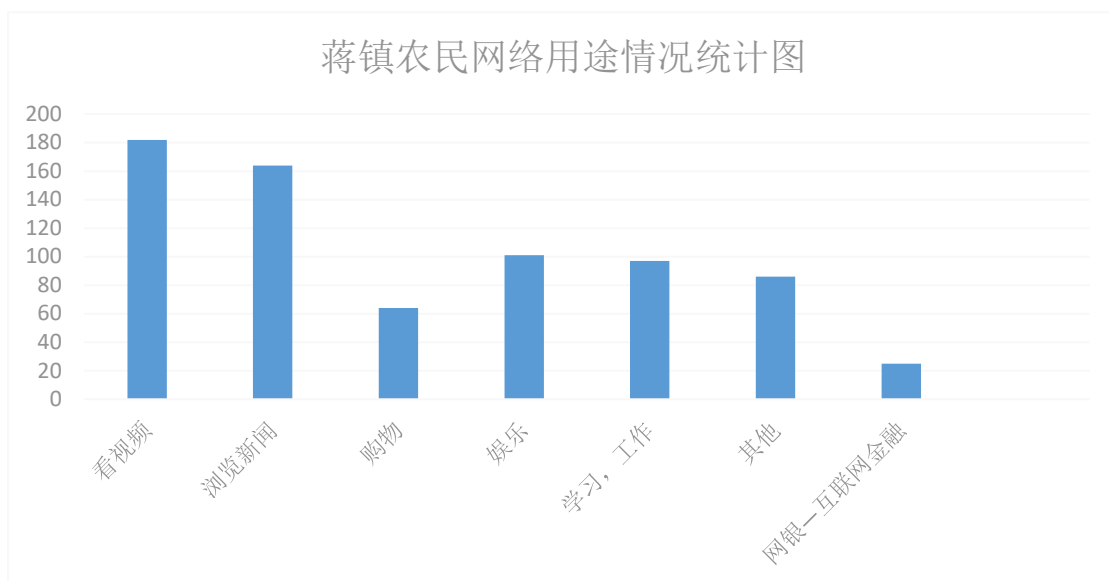


图 13 网络用途分析

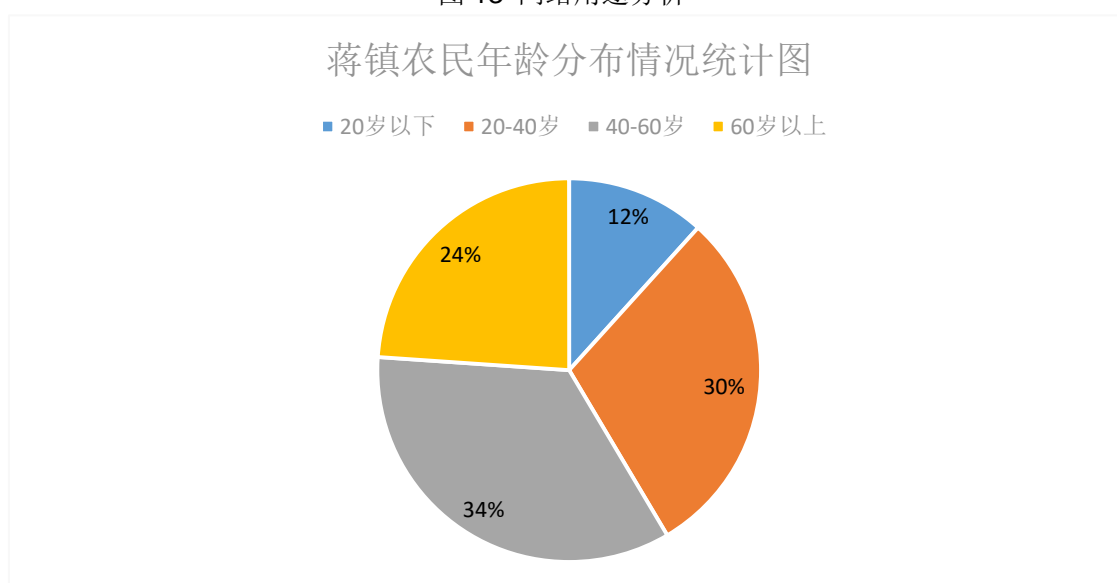


图 14 年龄分析

## 2. 电子商务对农民的影响

现代社会，电子商务冲击了人民的生活，改变了人民的生活方式。农村经济相对于城市，发展没有那么快，农民还是在过着以前的生活。为此，我们调研组做了深入调查。

### (1) 当地农民自家农作物处理方式

当地农民大多将土地外包给他人或村镇府种植，这样直接将农作物连地一起租给对方，自己拿利息。一部分人自己种植卖给村镇府等（详见图 15）

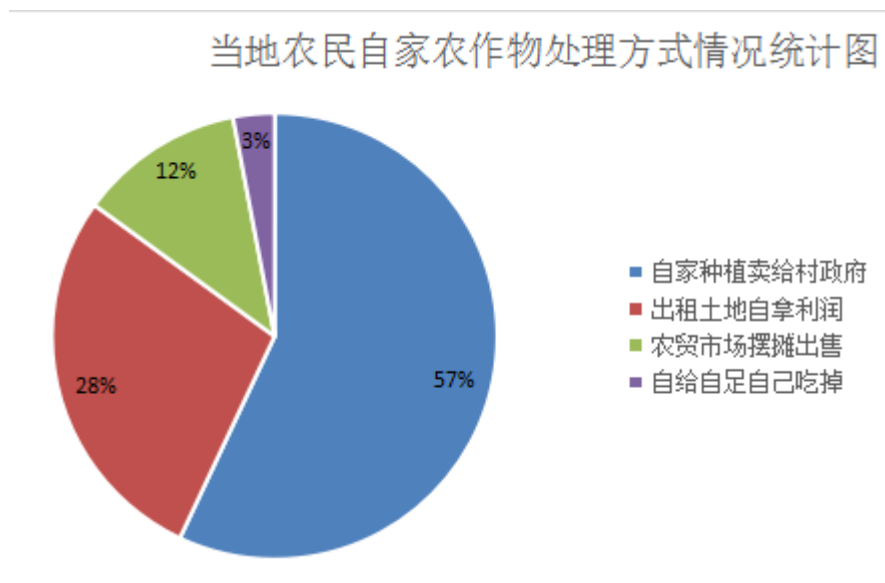


图 15 农作物处理

(2) 当地农民对电子商务的认可度和未来展望

当地农民对于电子商务拥有很高的评价和认可,但是对实际实施却不敢兴趣(详见表 1)

表 1 当地农民对电子商务的认可度和未来展望统计表

对电商的评价	非常好, 有兴趣 开展电商	非常好, 但不打算 开展	一般吧	没兴趣	合计
人数	14	111	46	28	199
占比	7%	56%	23%	14%	100%

农民不打算引进电商化销售的原因总结如下:

- (1) 地理位置偏僻, 物流行业不发达
- (2) 文化水平有限, 不会做电商
- (3) 认为农作物不适合做电商
- (4) 其他

3. 电子商务对当地农业销售营销影响

蒋镇当地有农贸市场, 杨梅山, 有机大棚等大规模的农产品种植和销售机构, 在电商冲击传统市场的背景下, 我们调研组深入调查了当地的有机蔬菜种植基地,

了解其的销售方式（见图6）

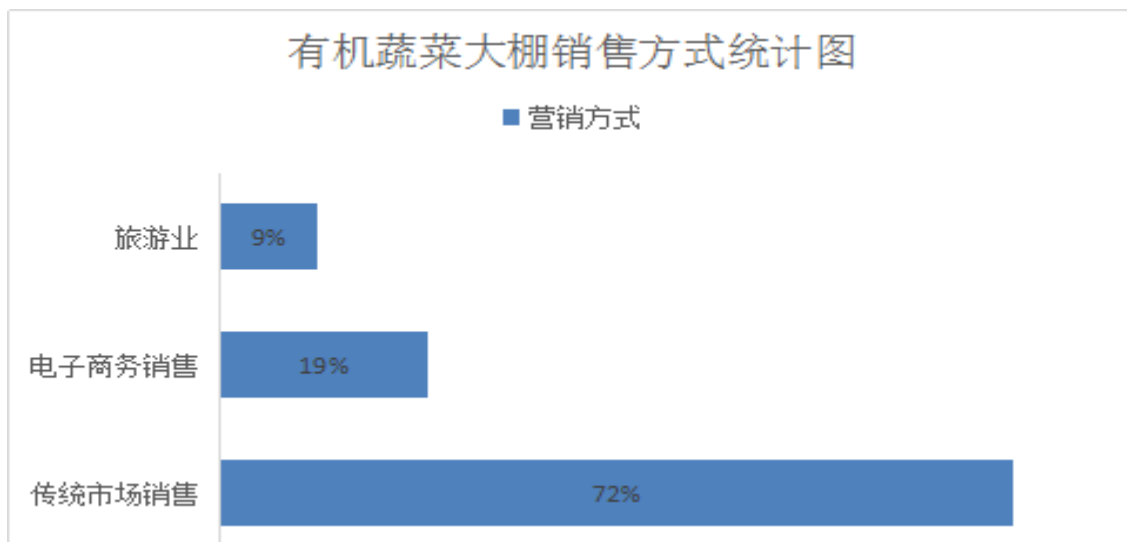


图 16 销售方式

#### 4. 互联网金融在当地的发展

当今社会，金融出现了两种模式的经营，传统金融和互联网金融。互联网金融的便捷性冲击了传统金融市场，这也印证了一句话“惰性，促使人类社会的进步。”

(1) 为了解当地的金融情况，我们调研组走访当地，了解其银行分布情况，从而了解当地金融业发展（详见表 2）

表 2 当地银行分布情况统计表

地区	蒋镇村	三界县	嵊州市
路程	近	单程 40 分钟左右	单程 80 分钟左右
银行营业厅	仅一家农商银行	银行种类较全，但数量不多	金融服务种类全面，数量多

(2) 互联网金融和传统金融各有各的利弊，我们调研组深入调查，了解当地农民在两种金融模式下的选择（详见图 17）

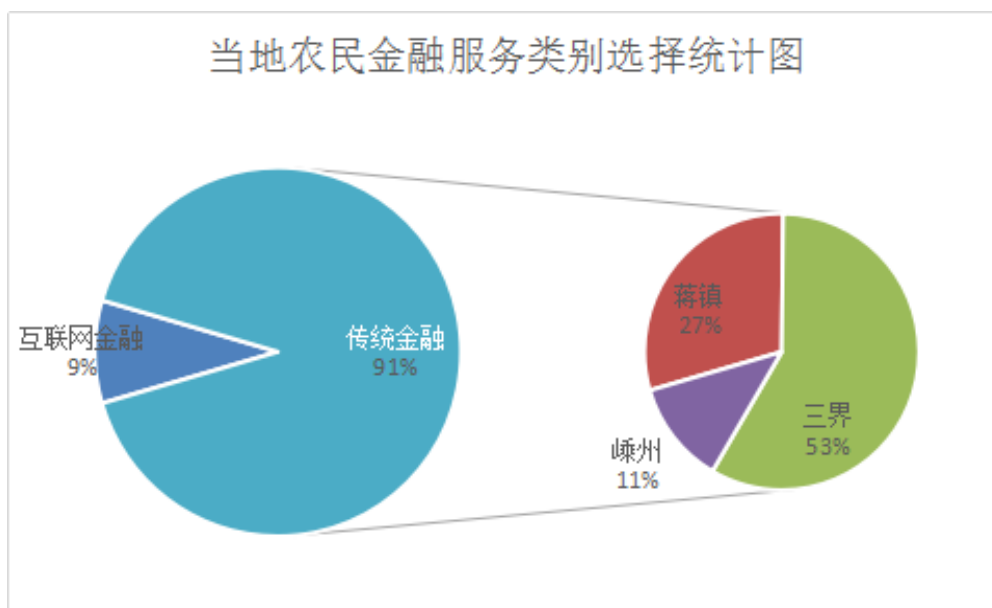


图 17 金融服务类别分析

(3) 金融服务内容各种多样，为切入生活调查，我们调查了当地农民的资金筹措方式（详见图 18）

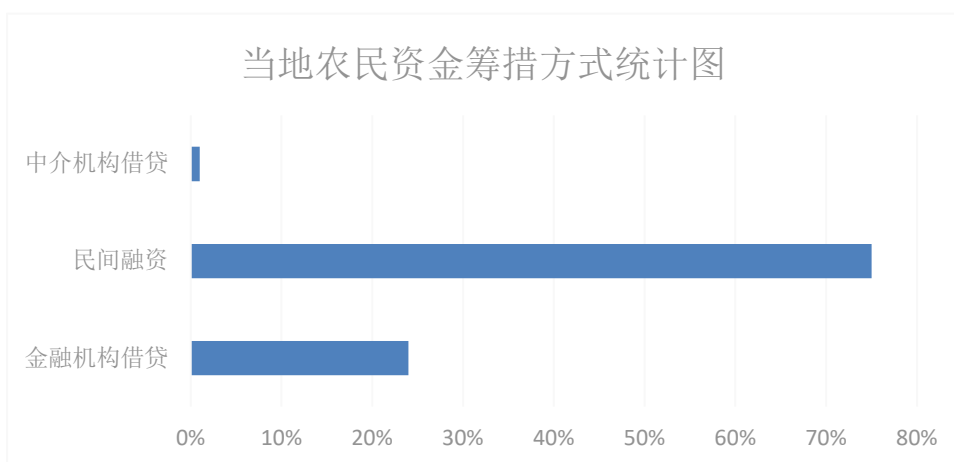


图 18 资金筹措方式

### (三) 人物访谈

#### 案例一：当地市场销售情况

1、杜女士是杜联村的一名普通妇女，在蒋镇村上的一家超市上班。她向我们调研组讲述了蒋镇村当地的一个市场情况。蒋镇村地理位置较偏僻，但是农村传统习俗保留较好，所以，春节，元宵节这类传统节日，村上的人还是很热闹的，

店里的生意也很不错。那时候店里工作人员就有 2-3 名，像现在这酷暑天，村子也就早上和夜晚会有人来走动，其他时间几乎没人，所以店里就 1 名工作人员看店和工作。

当时在场的同学问道：“这样的情况下，进货是不是很长时间才进一次？像这样的夏日高温，这店是不是一直在亏本？”杜女士面无表情的回答，一到夏天，我们店几乎就是在做批发工作了，把酒水类的底价批发出售给一些单位或以箱为单位卖给他人，其他商品的销售量就不高了。不过嘛，在农村，商店卖的最好的也就饭桌上不可少的饮料、酒水和春节的年货、鞭炮了。“你们为何不做电商？这样没准销售会好很多，他们不愿意出门，你可以送过去啊。”杜女士一本正经的说，电商没法做，村子网络普及低，而且我们交通工具能力有限，除了蒋镇村和杜联村外，我们也不会去送。现在关系好的顾客，有时候都是打电话给我们，然后我们送过去的，不过数量都必须大，小我们还是不送的。

杜女士说，营业情况还是客观的，店铺房租低，所以不用像你们城市里的那些商店那样，才能赚钱。我们就靠早上和夜晚赚点就行了，而且，村子里传统节日就会办庙会这类的活动，这样我们店的销售也就上去了，村子里老人也多，做个寿什么的，我们也就赚很多了。这样就足够了。

2、杜先生是在蒋镇村旁的大棚有机基地工作的一名管理人员，曾任过杜联村的村长。在我们走访大棚有机蔬菜基地的时候，他为我们做了向导，并一路介绍道大棚的情况。大棚刚开始的生意并不是很好，经常有蔬菜卖不完，那时我们只好像附近的村子送蔬菜。现在，一小时和两小时经济圈的开展，市场变多了，销售情况也就转好了。目前大棚的面积在不断的扩大，品种也在不断的变多，棚内种的不在单单只有蔬菜了，也有很多水果的种植了，例如，葡萄，西瓜，火龙果等，在不断的扩大自己的销售面。

参观大棚的同学问道：“如此大的量，目前走市场能解决完嘛，在水果和铁皮枫斗上不做电商的打算吗？”杜先生很自然的回答道，因为老板计划把这建成农庄，发展旅游业，所以网上宣传是肯定有的，只不过不是做电商在销售。

根据以上两个不同的了解，我们做出了大致的总结和建议，村子中的店服务两个村，因为需求量不是很多，重要性也不强，所以可以等到商品数过一定程度后在送货，这样方便村民和店家，也增加店铺的营业额。



## 五、调研结果

### (一) 蒋镇与北山村比较分析

基于北山模式成功的四大要素来对比分析蒋镇与北山村的现实情况。

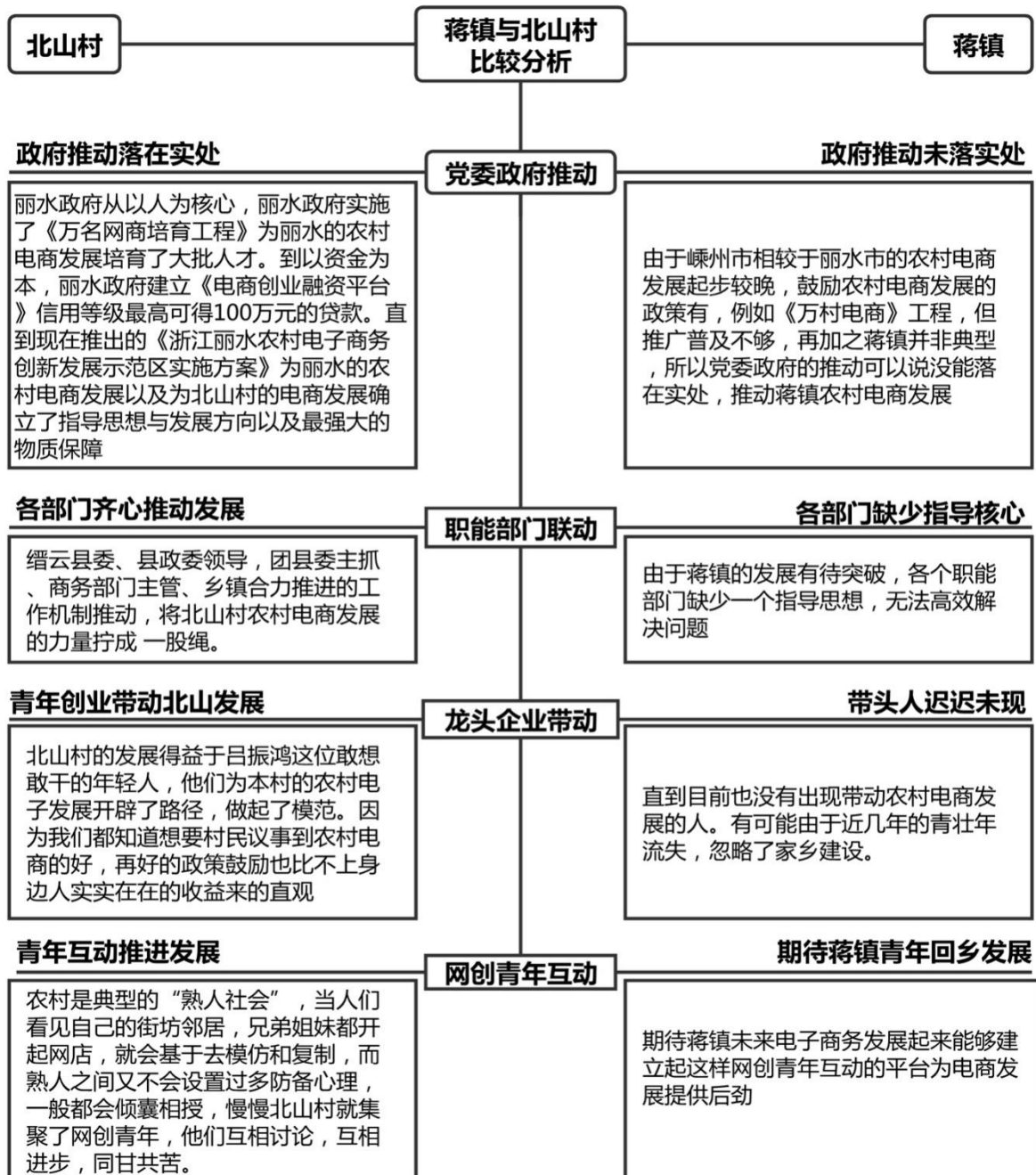


图 19 对比分析

### (二) 蒋镇优势分析

蒋镇虽然就目前农村电商发展的各个条件来看不如北山来的有利。目前的北

山已经有一套完整的系统的北山模式，人文条件和物质条件都比较完备。但从源头看起北山在发展初期不如现在的蒋镇发展农村电商来的扎实。北山在发展初期，整个村子的主要行业是烧饼，但烧饼这一项很难通过电商平台做大。所以北山主要做的依旧是外来产业（户外用品），没有立足农村电商的本土优势，开拓农产品电商平台。这要做的劣势在于将自身市场竞争扩大，竞争者增多。这样做在电商行业初期不会显现什么问题，但随着后期市场的饱和，竞争将会越来越大，市场份额也会越来越小，难以有强大持续的生命力。相反蒋镇村位于绍兴与嵊州的边界，三界北部，地处半山区以果业、茶叶为主，林业为辅，农业发达。这就意味着蒋镇农村电商发展起来将会立足本土产业（以农产品为基础），不会丢掉农村电商的核心竞争力（农产品的销售），农产品的市场几乎是固定的，而且农产品行业不像一般产品市场谁想涉及就可以涉及，都需要巨大的时间成本，物质成本。这就意味着蒋镇电商的发展会比北山村有更稳定，更广大的市场以及更小的市场竞争，这意味着蒋镇的电商发展将会有比北山村更强大的生命力。

### （三）发现蒋镇存在的问题分析

1. 村民普遍对农村电商认识不足，认可度不高
2. 蒋镇虽然有优质的农产品，但品牌意识不强
3. 蒋镇发展农村电商的物质基础还不完备，如交通道路，网络普及程度
4. 村子里缺少会农村电商的人才
5. 虽然鼓励发展农村电商的政策存在，但未能在蒋镇落实普及，没有引起相关部门的足够重视
6. 蒋镇并没有出现能够带领大家发家致富的龙头企业，没有模范带头作用的引导

### （四）对蒋镇存在的问题的对策与建议

针对问题 1 可以由政府出面推广进行宣传，取得村民信任；

针对问题 2 全村统筹规划选育品种，打造自己的农产品品牌

针对问题 3 物质的建设不是一朝一夕，需要群众与政府共同建设，从根本上为蒋镇发展农村电商打造物质基础；

针对问题 4 人才的培育可以鼓励村民免费学习，借用其他乡镇已经成熟的电商网校进行电商人才的培育；

针对问题 5 政策的落实需要我们每一个公务人员有为民服务的精神，也同样需要上级部门的施压，来促进政策的落实。

## （五）结论

农村电商的发展是趋势，是潮流也同样是新农村建设的必由之路时。我们团队整体调研内容围绕北山村缔造的“北山模式”，并基于已发展成熟的北山村和欠发展的蒋镇村进行实地调研，了解突破当今中国新农村建设之农村电商发展的难点与方向。然而发展就必然有快慢，必然有好坏，我们调研内容围绕“北山模式”基于北山蒋镇两地得到当今农村电子商务发展的几点结论。

### 1. 农村电子商务的发展必先让群众接受与理解

农村电子商务的发展即使在‘天下第一淘宝村’的北山村在发展初期也是广大群众的不接受与不理解，甚至先行者还会被同村人嘲笑，北山村村民能够接受与认可，也是由于吕振鸿这些先行者做出了成绩，村民们看到了收益才渐渐认可的。之后才有了全村的共同发展，共同致富。这样的现实状况为蒋镇的发展提供了宝贵的经验。就这个问题给出我们团队调研后的一些建议

（1）政府具有权威性，有政府出面的乡镇领导人进行推广

（2）培养一批先行者，让群众们看到切实利益，从而主动了解农村电子商务。

### 2. 农村电子商务发展需要统筹规划

农村电子商务不是一个人或者一个部门就可以办起来的，必须群众力量与相关部门联动起来，才能高效的发展农村电子商务。北山村在这一方面各个部门、群众，团结起来，集思广益推动着电子商务的发展。

### 3. 农村电子商务的发展物质基础是前提

农村电子商务的发展说的再好也只是一个规划，一纸空文。真正要付诸实践绝对离不开物质的基础。培育优质的产品，开通高效的物流，普及宽带。这些农村电商发展的先决条件需要政府和群众共同创造。北山村也是一步步发展才有了

现在的独立的品牌，便捷的交通，普及的网络。

#### 4. 成功的电商模式不可生搬硬套

“北山模式”的成功是不可否认的，但是北山模式也有其局限之处，也有其应该创新改进的地方。在对“北山模式”的借鉴中应根据自身所在地，结合当地特色，进行合理借鉴，进行合理创新，最终形成当地特有农村电商模式。

#### 5. 农村电商发展要树立品牌意识

要想保证产品品质，打击不良竞争。北山村的经验告诉蒋镇发展乃至全国农村电商发展，树立品牌优势的重要性。只有树立品牌意识，才能是农村电商发展的常青树。

#### 6. 农村电子商务化需要循序渐进

不必盲目跟随成功淘宝村的发展步伐，急于求成，仍然需要一步一个脚印地发展起来，脚踏实地，从不熟悉慢慢做到掌握电商，不可一味地加快脚步，从各自的职能开始着手，各自尽职尽责，慢慢发展，实实在在地走向发家致富的道路。

#### 7. 农村电商发展尽可能选择区域特色

选择区域可以减少市场竞争，稳定自己的市场份额。以北山村为例，北山村选择的是户外产品，相比之下缺少区域特色。随着电商发展，进入户外产品的商界越来越多，市场竞争越来越大。这也是 13 年后北山农村电商发展有放缓之势的一个原因。

## 六、参考文献

- 【1】孙百鸣;我国农村电子商务发展初探[J];北方经济;2005 年 10 期
- 【2】嵊州政府 [www.zj.xinhuanet.com/special/shengzhou/shengzhou.htm](http://www.zj.xinhuanet.com/special/shengzhou/shengzhou.htm)
- 【3】丽水信息港 <http://www.inlishui.com/>
- 【4】阿里研究院《县域电子商务发展微报告》
- 【5】马凤兴;郑功帅;城乡统筹发展背景下的农村电子商务发展研究;浙江省情 (2013 年 Z1 期)
- 【6】王建军;县域农村电商发展的可行性与金融支持建议;北方金融 ,

Northern Finance Journal; 2016 年 03 期

【7】阿里研究院：《中国新农人研究报告（2014）》

【8】王化秋：新农村建设中农村物流体系构建研究；农业经济与信息（2014 年 09 期）

【9】万宝瑞：“互联网+三农”调研与思考；农业经济问题，Issues in Agricultural Economy；2015 年 08 期

【10】吕庆福：农村电商困境研究；金融世界，2015 年 第 11 期

## 七、致谢

### 附件一、调查问卷

对于浙江省丽水市缙云县北山村电子商务现状调查问卷

您好！我们是来自浙江金融职业学院的学生，我们正在进行学校的暑期调研活动，本次调研主要基于北山村的农村电子商务发展现状进行调研。调研卷将用匿名的形式进行填写，所有调研的内容信息也不会涉及个人隐私问题。请您放心填写。再次感谢您的配合！

调研时间：                  调研地点：                  调研人：

您目前的常居地是（    ）

A. 农村    B. 市区    C. 外地

2. 在从事电子商务之前您主要做什么工作（    ）

A. 务农    B. 打工    C. 自主经营    D. 其他\_\_\_\_\_

3. 您经营电子商务有多久了（    ）

A. 0—1 年    B. 1—3 年    C. 3—5 年    D. 5 年以上

4. 你目前所经营的电子商务类型是（    ）（可多选）

A. 瓜果    B. 粮食    C. 苗木                  D. 手工业                  E. . 其他

---

5. 您从事电子商务的主要原因是（    ）

A. 个人自发    B. 政府支持    C. 亲朋推荐    D. 其他

6. 您所经营的电子商务产品目前面对的最大困境是什么（    ）

- A. 物流      B. 网络      C. 政策 D. 资金  
E. 人才      F. 产品      G. 其他

您的文化程度（    ）

- A. 文盲      B. 小学      C. 初中      D. 高中      E. 大学

8. 根据您当前电商发展遇到的困境您又是如何解决的？有希望得到哪方面的帮助？

9. 电子商务上经营的产品的线下销售渠道有哪些？并请问线上线下列何者所占比重多

10. 经营电子商务相较于之前所带来的好处有哪些？

感谢您的参与，祝您的电子商务事业越来越红火！

## 附件二、活动资料与照片



组员到达中国淘宝村



组员访问北山狼户外用品有限公司总经理吕振鸿先生



北山村村外北山模式宣传图





淘宝村农村新闻候语



北山村电子商务运用





组员到达蒋镇飞翼生态农业有限公司大棚



正在除草的大棚农民





大棚内的恒温育苗室



大棚内蔬菜包装流水线