

“互联网+”背景下农村电商创新模式研究

胡海燕

南京林业大学人文社会科学学院, 江苏 南京

收稿日期: 2024年11月5日; 录用日期: 2024年11月19日; 发布日期: 2025年1月15日

摘要

随着“互联网+”时代的到来, 农村电商作为推动农村经济发展的新动力, 正面临着前所未有的机遇与挑战。本文深入分析了“互联网+”背景下农村电商的发展现状, 探讨了当前存在的问题, 并着重研究了农村电商的创新模式, 旨在为促进农村电商的可持续发展提供理论支持和实践指导。

关键词

“互联网+”, 农村电商, 创新模式

Research on the Innovation Mode of Rural E-Commerce under the Background of “Internet+”

Haiyan Hu

Faculty of Humanities and Social Sciences, Nanjing Forestry University, Nanjing Jiangsu

Received: Nov. 5th, 2024; accepted: Nov. 19th, 2024; published: Jan. 15th, 2025

Abstract

With the advent of the “Internet+” era, rural e-commerce, as a new driving force to promote the development of rural economy, is facing unprecedented opportunities and challenges. This paper deeply analyzes the development status of rural e-commerce under the background of “Internet+”, discusses the existing problems, and focuses on the innovative mode of rural e-commerce, aiming to provide theoretical support and practical guidance for promoting the sustainable development of rural e-commerce.

Keywords

“Internet+”, Rural E-Commerce, Innovation Mode

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

“互联网+”战略的提出为农村电商的发展开辟了新的机遇。这一战略不仅有助于拓展农产品的销售渠道，提高农民的收入，还能促进农村产业结构的优化，进而推动乡村振兴的进程。据《2024 中国农产品电商发展报告》显示，2023 年中国农产品网络零售额已达到 5870.3 亿元，同比增长 12.5%，展现出东中西部地区竞相发展的局面，以及各类农产品网络覆盖的加速趋势[1]。尽管如此，农村电商在发展过程中仍然遭遇了诸多挑战，包括物流配送的不顺畅、专业人才的匮乏以及品牌建设的滞后等问题。因此，寻求创新模式成为推动农村电商发展的核心。本文深入探讨了在“互联网+”背景下农村电商的发展现状，分析了当前存在的物流配送难题、人才短缺和品牌建设不足等问题。同时，文章重点讨论了农村电商的创新模式，涵盖了如何改善物流体系、培养专业人才以及加强品牌建设等关键方面。本研究旨在为农村电商的可持续发展提供理论依据和实践指导，以期充分释放农村电商在扩大农产品销售渠道、提升农民收入、推动农村产业结构调整 and 促进乡村振兴方面的巨大潜力。

2. “互联网+”背景下农村电商发展现状

2.1. 市场规模的持续扩张

随着电商平台在农村地区的广泛渗透，农村居民的消费选择日益丰富，同时，农产品的市场空间也得到了显著拓展[2]。在辽阔的乡村，越来越多的农民凭借智慧和勤劳，敏锐地捕捉到互联网平台所蕴含的商机，积极加入其中，利用这一强大的工具将自家辛勤耕作的农产品推向更广阔的市场。与此同时，在繁华的城市中，人们对生活品质的追求不断升级，对绿色、有机农产品的需求如雨后春笋般迅速增长。这种需求的激增，为农村电商的发展提供了巨大的市场潜力，成为推动农村电商持续繁荣的强大动力，也为乡村振兴注入了新的生机。

2.2. 政策支持的持续增强

国家对农村电商的发展始终给予高度关注。在促进农村经济发展、助力乡村振兴的道路上，国家精心制定并实施了一系列具有深远意义的扶持政策。例如，农村电商示范县的建设正热火朝天地进行，通过树立典范、以点带面的方式，引领更多的农村地区步入电商发展的轨道。电商扶贫政策如同温暖的阳光，照亮了贫困地区农民的致富之路。这些政策从资金援助到技术培训，从基础设施建设到市场拓展，全方位、多角度地为农村电商的发展提供保障。一个良好的政策环境，就像肥沃的土壤，滋养着农村电商这棵充满活力的幼苗茁壮成长，为农村经济的飞跃打下坚实的基础。

2.3. 电商平台的蓬勃发展

目前，各大电商平台已经敏锐地感知到农村市场的巨大潜力，并积极进行布局。淘宝致力于打造淘宝村，为农村创业者提供了一个宽广的平台，使得特色农产品能够通过网络渠道走向全国乃至全球市场。

京东也积极实施下乡战略，将优质商品和服务带入农村，同时促进农产品的上行。与此同时，一些本土电商平台也在这一广阔的领域中迅速崛起。它们基于当地实际情况，深入理解农村的需求和特点，推出更加定制化的服务和解决方案。这些本土平台为农村电商的发展注入了新的活力，提供了多样化的平台选择。农民们可以根据自己的具体需求，挑选最适合自己的电商平台，更有效地推广和销售自家农产品，为农村经济的进一步发展增添动力。

3. “互联网+”背景下农村电商存在的问题

3.1. 物流配送体系的不完善

在农村地区，交通状况常常不尽人意。崎岖的山路和狭窄的村道给物流配送带来了巨大的挑战。一方面，交通不便导致物流配送成本居高不下。运输车辆难以顺畅通行，这不仅增加了燃油消耗，还可能带来额外的维修费用。另一方面，物流配送效率极为低下。货物在运输过程中需要花费更多的时间，从下单到收货的周期较长，这大大降低了消费者的购物体验。如此不完善的物流配送体系，无疑成为制约农村电商发展的重要因素，阻碍了农村经济与外界的高效连接。

3.2. 人才短缺问题

人才是推动农村电商发展的关键要素[3]。农村电商的发展迫切需要既懂互联网技术又懂农业生产经营的复合型人才。然而，目前农村地区却面临着严重的人才外流问题。城市的繁华与机遇吸引着大量农村青年纷纷离去，使得农村人才储备严重不足。在这种情况下，人才短缺问题愈发突出。缺乏专业的互联网技术人才，农村电商平台的建设与运营就难以高效进行；而缺少懂农业生产经营的人才，又无法准确把握农产品的特点和市场需求。这极大地限制了农村电商的发展潜力，使其在激烈的市场竞争中举步维艰。

3.3. 品牌建设的滞后

在农村，农产品大多以初级产品的形式进行销售，缺乏品牌意识和品牌建设。农民往往只注重农产品的生产，而忽略了品牌的打造。这就导致了产品附加值低，难以在市场上获得较高的价格。同时，缺乏品牌建设也使得农村农产品在市场中的竞争力不强。在众多的商品中，没有独特的品牌标识和品牌形象，很难吸引消费者的目光。没有品牌的支撑，农村电商也难以实现可持续发展，无法在激烈的市场竞争中脱颖而出，开拓更广阔的市场空间。

3.4. 资金投入的不足

农村电商的发展离不开大量的资金投入。基础设施建设是农村电商发展的基石，需要投入资金修建道路、完善网络覆盖等。人才培养同样需要资金支持，包括开展培训课程、引进专业人才等。品牌推广也需要耗费大量资金，以提高农村农产品的知名度和美誉度。然而，目前农村地区的资金投入明显不足。有限的资金难以满足农村电商发展的各项需求，这在很大程度上制约了农村电商的发展。没有足够的资金，基础设施建设滞后，人才培养难以有效开展，品牌推广也无从谈起，农村电商的发展步伐因此而放缓。

4. “互联网+”背景下农村电商创新模式

4.1. “电商 + 合作社 + 农户”模式

在这片充满希望的农村土地上，“电商 + 合作社 + 农户”的模式正展现出其强大的生命力。以陕西省宝鸡市扶风县为例，最近，扶风县电商中心邀请了西安邮电大学陕西直播产业研究院的专业电商直播团队，深入法门镇黄堆村的田间地头，进行现场直播销售彩虹油蟠桃。在助农活动的前期，县电商中

心协助电商直播团队与专业合作社、中通快运快递企业协调,确保彩虹油蟠桃产品的前期售卖环节顺畅,这包括了产地、产量、包装箱的制定以及快递发货等事宜。在短短两天内,通过网络推介销售了 20 亩地的彩虹油蟠桃,成交单量接近 3 万单,销售额达到了 50 余万元[4]。农民专业合作社的建立,宛如一座坚固的桥梁,将原本分散的农户紧密地连接起来。过去各自为战的农户们,现在在合作社的统一领导下,齐心协力地进行农产品的生产、加工和销售。合作社凭借其敏锐的市场洞察力,根据市场需求精心制定出科学合理的生产计划。这不仅确保了农产品产量的稳定,也使得产品质量始终保持在较高水平。与此同时,电商平台与合作社紧密合作,为农户提供了宝贵的技术支持。农户们借此机会学习到了先进的种植养殖技术,生产效率显著提升,农产品品质也不断改善。电商平台还为农户提供了及时准确的市场信息,使他们能够清晰地掌握市场动态,并灵活调整生产策略。更为关键的是,电商平台为农户开辟了广阔的销售渠道,让农产品能够迅速地送达全国各地的消费者手中。这种模式有效地实现了农户与市场的紧密对接,为农村经济的繁荣发展注入了强劲的动力。

4.2. “电商 + 龙头企业 + 农户”模式

在辽阔的农村土地上,“电商 + 龙头企业 + 农户”的模式正有效地发挥着龙头企业的引领作用。以河北省张家口市万全区为例,这里被誉为“中国鲜食玉米之乡”,万全鲜食玉米产业的发展成果尤为突出。2023 年,万全鲜食玉米生产基地的年种植面积已扩展至 18.4 万亩,成功实践了“龙头企业 + 基地 + 农户”的发展模式,并全面实施了“订单生产”。张家口禾久农业开发集团有限公司作为该产业的领头羊,其线上销售量年均超过 3000 万穗,营业额超过 1 亿元,线上销售份额从最初的 20%增长至目前的 70%[5]。这些龙头企业利用自身强大的资金实力、先进的生产技术和广泛的市场网络,积极与农户签订订单,确保了农户的销售稳定性和可靠性。通过标准化生产流程,龙头企业对农产品质量进行严格监管,确保产品从源头上满足市场需求。电商平台与龙头企业紧密协作,双方利用各自的优势,将高品质的农产品推向更广阔的市场。对企业而言,借助电商平台,销售规模得以扩大,品牌知名度显著提升;对农户而言,稳定的收入来源激发了他们的生产热情;而电商平台也在合作中实现了自身的发展。这种模式实现了企业、农户和电商平台的共赢,不仅有力推动了农村经济的发展,还为乡村振兴战略的实施提供了坚实的支持。

4.3. “电商 + 特色产业 + 旅游”模式

“电商 + 特色产业 + 旅游”模式为农村地区带来了前所未有的发展机遇。以重庆市垫江县为例,当地 18 万亩柑橘通过网络直播销售,平均每天的网络订单销售量超过 1 万斤,产品远销至广州、上海、北京等城市。今年,垫江县的柑橘产量预计将达到 20 万吨,较去年增长 20%,产值有望超过 12 亿元,这将带动 5 万果农实现增收。预计大部分柑橘的采摘期将持续至春节前后[6]。农村地区不仅拥有丰富的特色产业,还拥有得天独厚的旅游资源。通过巧妙地将两者有机结合,成功发展出农村电商与乡村旅游融合的全新模式。电商平台充分发挥自身的宣传推广作用,将农村的特色产业和旅游产品推向全国乃至全世界。游客们被电商平台上精彩绝伦的介绍深深吸引,纷纷踏上这片充满魅力的土地,前来观光旅游、亲身体验农事活动。他们可以亲自参与农产品的采摘、加工过程,尽情感受乡村生活的宁静与美好。这种体验式旅游不仅极大地增加了游客的乐趣,还强力带动了农产品的销售。随着游客数量的不断增多,农村的餐饮、住宿等服务业也得到了快速发展,进一步促进了农村经济的繁荣昌盛。此模式成功实现了农村产业的多元化发展,为乡村振兴开辟了一条崭新的道路。

4.4. “直播带货 + 农村电商”模式

在数字化时代的浪潮中,“直播带货 + 农村电商”的模式宛如一股清新而强劲的春风,迅速席卷了

农村的每个角落。以秦安县为例，在盛夏七月的时节，秦安蜜桃迎来了丰收。在刘坪镇的电商直播中心，主播们满怀激情地向直播间的观众推介秦安蜜桃，并深入到万亩桃园中进行现场直播，通过实地采摘、品尝等互动方式，向观众传递最真实的采摘体验，激发了观众的购买欲望。自刘坪镇电商中心成立以来，凭借其独特的地理位置和蜜桃种植的优势，建立了两个专业的电商直播账号，并致力于培养一支包括助农主播、蜜桃采购商、快递收发人员在内的全链条运营团队。在仓房早生、北京七号等品种成熟之际，每天通过直播销售秦安蜜桃，成绩斐然，日均订单量稳定超过 200 单[7]。农村电商充分利用直播平台的潜力，开展了一系列丰富多彩的直播带货活动。农民主播们以满腔的热情，通过直播生动地展示农产品的生产过程，让消费者能够亲眼见证农产品从田间到餐桌的全过程。他们详细地介绍农产品的品质特性，分享农村生活的点点滴滴，与消费者进行亲切友好的互动。这种做法显著提升了消费者的信任度和购买意愿。在直播观看过程中，消费者可以随时提问，了解农产品的相关信息。农民主播们则迅速回应，为消费者提供贴心的服务。直播带货不仅拓宽了农产品的销售渠道，还显著增强了农产品的品牌影响力，为农村经济的发展注入了新的活力。

5. 农村电商创新模式的实施策略

5.1. 完善物流配送体系

物流与电商的互动共生是不可或缺的[8]。随着农村电商的蓬勃发展，完善物流配送体系显得尤为关键。首先，应增加对农村物流基础设施建设的投资。这包括修建更宽敞、更平坦的乡村道路，确保物流运输车辆能够顺畅通行。同时，建设现代化的物流仓储设施，为农产品的储存和中转提供优良条件。此外，整合物流资源，对分散的物流企业进行优化组合，以实现资源的高效利用。建立并健全农村物流配送网络，以乡镇为节点，向各个村庄辐射，确保物流服务能够覆盖到每一个角落。鼓励物流企业开展农村电商物流服务，通过政策扶持和市场引导，揭示农村市场的巨大潜力。物流企业可以采用先进的物流技术和管理模式，降低物流成本。例如，优化配送路线，提高车辆满载率，减少不必要的运输环节。同时，提高物流效率，加快货物的运输速度，缩短配送时间。确保农村的优质农产品能够及时、快速地送达消费者手中，为农村电商的发展提供坚实的物流支持。

5.2. 加强人才培养

农村电商的发展依赖于人才的支撑。因此，必须加大对农村电商人才培养的力度。一方面，可以通过开展培训的方式，提升现有农村居民的电商知识和技能。组织专业的电商培训团队，深入农村地区，为农民、农村创业者等群体进行系统的培训。培训内容包括电商平台的操作、网络营销技巧、客户服务等方面。另一方面，积极引进人才。制定优惠政策，吸引那些懂技术、会经营、善管理的电商人才来到农村，为农村电商发展注入新的活力。同时，鼓励大学生、返乡农民工等群体投身农村电商创业。大学生具有较高的知识水平和创新能力，返乡农民工则对农村有着深厚的感情和了解。为他们提供创业扶持，如创业资金、场地支持、政策优惠等，激发他们的创业热情。通过加强人才培养，为农村电商的可持续发展奠定坚实的人才基础。

5.3. 强化品牌建设

品牌是农产品的核心竞争力。为了提高地区农产品的竞争力，需要加大对农产品品牌化的建设力度，实现资源优化配置，提高农产品的发展水平[9]。要引导农民树立品牌意识，让他们认识到品牌建设对于提高农产品附加值和市场竞争力的重要性。加强农产品品牌建设，可以从多个方面入手。首先，通过注册农产品商标，为农产品赋予独特的标识。商标不仅是农产品的身份证明，更是品牌形象的重要组成部分。

分。开展品牌认证,如绿色食品认证、有机食品认证等,提高农产品的品质可信度。同时,注重农产品的包装设计,使其既美观大方,又能体现产品的特色和品牌内涵。通过设计富有创意的包装,农产品能够在电商平台上脱颖而出,吸引消费者的兴趣[10]。加强品牌宣传推广,利用各种媒体渠道,如电视、报纸、网络等,宣传农产品品牌。可以举办农产品展销会、推介会等活动,提高品牌知名度和影响力。通过强化品牌建设,让农村的优质农产品在市场上脱颖而出,实现品牌价值的最大化。

5.4. 加大资金投入

资金是农村电商发展的重要保障。加大对农村电商的资金投入,建立多元化的投融资渠道。政府可以通过财政补贴的方式,对农村电商企业、创业者等给予一定的资金支持。例如,对建设农村电商服务站点、开展电商培训等项目进行补贴。贷款贴息也是一种有效的支持方式,降低农村电商企业的融资成本。同时,鼓励社会资本参与农村电商建设。可以通过设立农村电商产业基金,吸引社会资本投入。社会资本具有资金实力雄厚、市场运作经验丰富等优势,能够为农村电商发展提供强大的资金保障。此外,还可以引导金融机构加大对农村电商的信贷支持力度,创新金融产品和服务,满足农村电商发展的资金需求。通过加大资金投入,为农村电商的快速发展提供充足的资金保障。

6. 结论

在“互联网+”的浪潮下,农村电商作为激发农村经济活力的新引擎,展现出巨大的发展潜力。通过革新农村电商的运营模式,优化物流配送网络,加强专业人才的培养,提升品牌影响力,以及增加资本投入等策略,我们能够有效应对并解决农村电商在发展过程中遇到的挑战,从而推动其持续健康发展。展望未来,随着科技的持续创新和政策环境的进一步优化,农村电商将在推动乡村振兴战略中扮演更加关键的角色。

参考文献

- [1] 网经社. 2024 中国农产品电商发展报告: 我国成全球最大农产品电商国 拼多多等引领数字转型[EB/OL]. <https://www.100ec.cn/detail--6637145.html>, 2024-03-18.
- [2] 宫冉起, 钱方明. 农村电商发展现状、问题及对策[J]. 广东蚕业, 2024, 58(8): 126-128.
- [3] 陈志伦, 许喆. 乡村振兴视域下农村电商高质量发展路径研究[J]. 现代化农业, 2024(9): 66-69.
- [4] 宝鸡市商务局. 扶风: 电商助农打响农产品数字招牌[EB/OL]. http://swj.baoji.gov.cn/art/2024/7/1/art_797_1759068.html, 2024-07-01.
- [5] 张家口万全区人民政府. 农企大咖养成记|张家口万全: 乘上电商快车, 开启“黄金”事业[EB/OL]. <http://www.zjkwq.gov.cn/mob/content.jsp?id=83892>, 2024-05-13.
- [6] 光明网. 硕果累累“丰”景美“特色产业 + 电商直播”让农产品成“俏货” [EB/OL]. http://m.toutiao.com/group/7316829325360251404/?upstream_biz=doubao, 2023-12-26.
- [7] 秦安县人民政府. 秦安蜜桃“触网”热销 电商助力产业兴旺[EB/OL]. <https://www.qinan.gov.cn/info/10072/1126472.htm>, 2024-07-31.
- [8] 闫雨薇, 王琰. 电商模式与农村电商物流协同创新探讨[J]. 中国储运, 2023(10): 202-203.
- [9] 郑美华. “互联网+”背景下精准扶贫模式与农村电商发展创新对策[J]. 商业观察, 2021(13): 53-55.
- [10] 蔡志君, 柯艳莉. 乡村振兴背景下农村电商创新模式与营销策略研究[J]. 山西农经, 2024(14): 59-61.