

# 新农人推动农村电商发展的问题与对策研究

黄瑶

贵州大学经济学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2024年12月24日; 录用日期: 2025年1月16日; 发布日期: 2025年2月24日

## 摘要

乡村振兴战略催生了一批批新农人, 他们兼具知识与技能, 成为城乡融合的桥梁。大数据与互联网的兴起, 推动了农村电商的快速发展, 成为乡村振兴的关键驱动力, 显著促进了农村经济与农民收入的增长。本文从农村电商发展现状出发, 探讨新农人概念及其价值, 并阐述其在推动电商经济中的核心作用。同时, 分析新农人在促进农村电商发展过程中面临的地区发展不平衡、生产规模有限以及农村创业环境的不足等问题。基于此, 文章提出对策, 旨在充分发挥新农人在农村电商经济中的积极作用, 促进农村电商的持续健康发展, 为乡村振兴贡献力量。

## 关键词

新农人, 农村电商, 经济发展, 问题与对策

## Research on the Issues and Countermeasures of New Farmers in Promoting Rural E-Commerce Development

Yao Huang

School of Economics, Guizhou University, Guiyang Guizhou

Received: Dec. 24<sup>th</sup>, 2024; accepted: Jan. 16<sup>th</sup>, 2025; published: Feb. 24<sup>th</sup>, 2025

## Abstract

The rural revitalization strategy has given rise to batches of new farmers, who possess both knowledge and skills, serving as bridges between urban and rural areas. The rise of big data and the Internet has driven the rapid development of rural e-commerce, becoming a key driving force

for rural revitalization and significantly promoting rural economic growth and farmers' income. Starting from the current status of rural e-commerce development, this paper explores the concept and value of new farmers and elaborates on their core role in promoting the e-commerce economy. Meanwhile, it analyzes the issues faced by new farmers in promoting rural e-commerce development, such as unbalanced regional development, limited production scale, and inadequate rural entrepreneurial environment. Based on this, the paper proposes countermeasures aimed at fully leveraging the positive role of new farmers in the rural e-commerce economy, promoting the sustainable and healthy development of rural e-commerce, and contributing to rural revitalization.

## Keywords

New Farmers, Rural E-Commerce, Economic Development, Issues and Countermeasures

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

随着农业和农村现代化的不断推进，高素质人才的需求日益增长，以推动农业的持续发展。但是，随着我国城镇化进程的加速，大量农村居民迁往城市，导致农村“空心化”问题日益凸显，从事农业生产的劳动力数量显著下降。正是在这样的背景下，新农人的角色应运而生，填补了这一人才缺口。目前，越来越多的大学毕业生选择成为新农人，成为推动乡村振兴的关键力量。根据农业农村部数据，截止至 2023 年，我国返乡和入乡创业的人数累计达到了 1320 万，创业覆盖率高达 83.6%。这些新农人将自己擅长的新技术、新方法引入农业领域，促进了农业科技的进一步发展，并有效地推动了农业生产的改革创新和产业的转型升级，促进了农业科技和农村经济的进一步发展。与此同时，也催生了农村电商发展新模式，推动农村电商健康持续发展，为农村经济发展提供新动能。

## 2. 农村电商发展现状

### 2.1. 市场规模逐渐扩大

在数字经济的迅猛发展和乡村振兴战略的深入实施背景下，我国农村地区的互联网覆盖范围持续扩大，农村互联网用户群体也在不断增长。根据中国互联网络信息中心发布的《中国互联网络发展状况统计报告》，截至 2023 年 12 月，我国农村地区的互联网普及率已达到 66.5%，农村网民数量增长至 3.26 亿，占全国网民总数的 29.8%，相较于 2022 年 12 月，新增了 1788 万用户。随着互联网在农村地区的广泛渗透和应用，我国农村电子商务市场也呈现出稳步增长的态势，增长势头强劲。据农业农村部公布的数据显示，2023 年全国农村网络零售额达到 2.49 万亿元，其中农产品网络零售额达到 0.59 万亿元，这两个指标的增长速度均超过了网络零售总额的平均增速。

随着政府对农村电商的支持力度不断加大，越来越多的农村电商平台涌现出来。例如阿里巴巴旗下的“村淘”、京东的“京东农村”等，电商平台数量呈现逐年增加的趋势。商品品种不断增多，农村电商所涉及的商品品种越来越多，不仅包括传统的农产品、土特产等，还包括日用品、服装、家电等，满足了农村居民多样化的消费需求。服务范围不断扩大，随着农村电商平台的不断发展，服务范围也越来越广泛，不仅包括商品销售，还包括物流配送、售后服务等，为农村消费者提供了更加便捷的购物体验。综上所述，农村电商规模不断扩大，表现在交易额增长、电商平台数量增多、商品品种增多、服务范围扩

大等方面，未来农村电商有望迎来更加广阔的发展空间。

## 2.2. 电商模式日渐多元

在农村电子商务迅猛发展的背景下，阿里巴巴、京东、苏宁易购在农村的电子商务布局已经初具规模，农村电子商务多元化的发展趋势已经非常明显。2014年，阿里巴巴制定并实施了“千县万村”计划；2018年，第六届中国淘宝村高峰论坛上，阿里巴巴集团副总裁、合伙人闻佳表示，阿里巴巴目前已建成965个县级运营中心，覆盖村级服务站近10万个，“千县万村”计划接近完成<sup>1</sup>。2015年起，京东县级服务中心和京东帮服务站同时推进。基于自营模式和自建物流的特色，京东主要通过举办区域农特产品购物节、众筹等方式推进农副产品上行，这是京东将原有业务在农村场景下，以农副产品为对象进行的拓展<sup>2</sup>。2017年，首届“双新双创”博览会上，苏宁控股集团董事长张近东曾提出“推进智慧零售下乡，打通互联网+农业”，目前已经有2100家苏宁易购县镇店分布在全国各地<sup>3</sup>。

随着互联网技术的持续创新与广泛应用，农村电商模式正逐步向多元化方向演进。传统的B2B、B2C等电商商业模式相对单一，专业垂直性不足，这限制了产业一体化的进程。然而，随着新兴电商模式的不断涌现，农村电商已不再受制于传统模式。直播带货、短视频电商、社区团购等创新模式应运而生。特别是过去两年，农产品直播带货在抖音、快手等平台迅速崛起，许多农民通过发布短视频等形式对农产品进行推广和宣传，使消费者能够更直观地了解产品质量。直播互动的方式进一步增强了消费者的购物体验，吸引了更多消费者的关注和购买。这些新型电商模式为农民开辟了更多销售渠道，提升了农产品的市场曝光率和销售业绩，从而进一步促进了农村电商的发展。

## 2.3. 地区间发展不平衡

根据商务部发布的《2023年中国网络零售市场发展报告》，2023年东部地区农村网络零售交易额占全国农村网络零售总额的75.5%，中部地区占15.7%，西部地区占6.7%，而东北地区仅占2.1%。这些数据揭示了我国东中西部以及东北地区在农村电商发展水平上存在显著差异。经济较为先进的东部地区在农村电商领域的发展更为成熟，几乎独立支撑起全国农村电商的整体进步，而西部和东北地区的农村电商发展则相对落后，其贡献率不足全国的10%。东部地区农村电商发展较好的原因主要在于其完善的基础设施、优越的市场环境、大力的政策支持、丰富的人才储备以及产业链协同发展。这些优势为农村电商提供了坚实的基础和广阔的发展空间，降低了运营成本，提升了市场竞争力，推动了农产品的标准化、品牌化和智能化发展，使得东部地区农村电商在创新、服务和价格等方面均表现出较强的竞争力。

## 3. 新农人的定义及其价值体现

2014年阿里研究院正式界定“新农人”概念，认为新农人是具备互联网思维，服务于三农领域的人，其核心“是三农 + 互联网”。陈卫平等人也认为新农人就是有“互联网思维”的农民新群体[1]。而从广义上来讲，不是传统的农民却在从事农业及其相关行业的人，都可以被称为“新农人”[2]。可见“新农人”在某种程度来说是一个相对概念，是不同社会时代背景下，区别于传统农民的概念。而互联网基因是新农人最核心的特征，也是与传统农民和新型职业农民最大的不同之处。

本文所聚焦的新农人主要有以下几个特点。首先他们是有知识的青年群体；其次他们是自愿自发的选择长期扎根农村，尤其是当前国家越来越重视乡村振兴的背景下，自愿建设乡村的一群人；最后他们是选择运用自媒体的方式来助力乡村振兴，具备良好的互联网思维。因此，本文界定的新农人是指依托

<sup>1</sup><https://baijiaohao.baidu.com/s?id=1612834389253432724&wfr=spider&for=pc>

<sup>2</sup><https://news.sina.cn/2015-03-11/detail-iavxcafs1686785.d.html>

<sup>3</sup><https://m.dbw.cn/caijing/system/2017/11/10/057833261.shtml>

于乡村振兴战略，在政策和平台的扶持下在乡创业的青年群体，他们积极运用自媒体将自身与农业农村相结合，呈现出与传统农民不同的新农人的生产生活方式，实现了个人和乡村的双重发展。

在农业生产经营领域，新农人能够将先进的科学技术和研究成果应用于农业生产，精准对接农产品市场需求，向市场供应安全、高品质的农产品，并提供农业支持服务[3]。新农人通过互联网技术，在网络平台上宣传农产品，并利用成熟的电商平台销售，帮助解决农产品滞销问题，从而提升农民的收入。此外，新农人掌握新技术和新知识，具备互联网思维和创新精神[4]，他们在深入农村创业时，能够在很大程度上解决传统农业生产中受自然条件限制、人工成本高、生产效率低和市场销路狭窄等问题。这有助于农民增产增收，推动农业农村现代化发展，进而提高农民的生活质量。同时新农人作为外部力量进入基层治理，推动了乡村治理体系的现代化进程。他们带来新的治理理念和手段，促进了基层治理能力的提升和乡村社会的和谐稳定。

## 4. 新农人助力农村电商发展的必要性

### 4.1. 促进农民增收，振兴乡村

新农人利用电商平台直销农产品，革新了传统销售模式，削减了中间环节，降低了成本损耗，提升了产品附加值。电商平台为农民打开了全国乃至海外市场的广阔销路，打破了地域和时间限制，通过促销活动吸引大量消费者，显著提高了农民收益。此模式不仅增加了农民收入，还促进了农村经济的繁荣，激发了农民生产积极性，优化了农村产业结构。同时，电商平台带动了农村物流、仓储等相关产业发展，创造了更多就业机会。新农人的成功经验激励了年轻人和创业者回归农村，投身农业和电商事业，他们带来新的思维、技术和模式，为农村电商注入了新活力。通过电商平台销售农产品，实现了个人价值提升，也为农村电商的持续发展提供了人才和智力支持，推动了农村电商的蓬勃发展。

### 4.2. 优化农业产业结构，提升竞争力

新农人通过电商平台销售农产品，不仅扩大了市场，还引领了农业生产的革命。电商平台让新农人直接获取消费者需求，精准把握市场动态，避免了盲目生产和资源浪费。依据这些信息，他们优化种植结构，精选品种，提升农产品品质，提高了生产效率和效益，为农村经济可持续发展奠定基础。同时，新农人利用电商平台和社交媒体宣传农产品，展示其生长环境和品质特点，增强消费者信任，提升市场竞争力[5]。此外，他们还注重创新和研发，根据消费者需求尝试新技术和新品种，丰富农产品种类，注入新的竞争力。这种以市场需求为导向的农业生产方式，不仅满足了消费者多样化需求，也为农业产业的优化升级和持续发展注入了新活力。

### 4.3. 推动农产品销售与品牌建设

借助电商平台，新农人成功打破传统销售模式，将农产品直接从田间送达消费者，迅速拓展至全球市场。电商平台为农产品提供了无边界的舞台，显著提升销量和销售额。新农人不仅注重销售，更重视品牌建设和推广，深知品牌是拓展市场的关键。他们利用电商平台和社交媒体，通过精心策划的品牌故事和展示农产品的生产过程及品质特性，提升农产品的知名度和美誉度，让消费者了解农产品的来源和品质，增强信任和认可。这种全面而多角度的品牌推广策略，不仅提升了农产品的市场竞争力，还赢得了更多消费者的喜爱。新农人利用电商平台，不仅实现了农产品的快速销售，更将品牌形象深植消费者心中，为农产品的长远发展奠定了坚实基础，展现了农业创新与品牌建设的完美结合。

### 4.4. 加强农村电商人才培养与团队建设

中国的现代化进程与农业现代化紧密相连，而农业现代化的核心在于科技创新和人才培养。根据 2024

年 11 月发布的《2023 年全国高素质农民发展报告》，有 71.76% 的高素质农民对周边农户产生了积极的示范和带动效应。这些掌握了新知识和新技术的新农人，在农业生产中起到了引领作用，促进了小农户向现代农业的转型。他们通过自己的成功经验和示范效应，带动更多的农民学习和掌握电商技能，成为新的电商人才。新农人注重团队建设和协作，他们通过组建专业的电商团队，共同推动农村电商的发展 [6]。团队成员之间分工明确、互相配合，形成了强大的凝聚力和战斗力，为农村电商的发展提供了有力的保障。

## 5. 新农人助力农村电商发展存在的问题

### 5.1. 地区发展不平衡，差异明显

由于各地的基础条件存在差异，导致经济发展水平和劳动力素质参差不齐，我国农村电商的发展在不同地区呈现出显著的不平衡性。这也造成新农人的带动效率呈现地区性差异。根据《中国农村发展报告(2023)》显示，位于西部地区的四川省，2020 年农村居民人均可支配收入为 15,929 元，低于全国平均水平；位于东部地区的江苏省，2020 年农村居民人均可支配收入为 24,198 元，比四川省高出 51.9%。拼多多发布的《2023 年新农人成长报告》显示，“新新农人”数量排名前 5 的省份为山东、广东、河南、福建、安徽。其中有 4 个省份均位于东部地区，且东部地区带动效率最高，中部地区次之，西部地区带动效率最低。出现此现象的原因是东部地区经济较发达，新农人发展较好、数量多，因而带动能力更强，更容易带动农村电商的发展。

### 5.2. 农业生产规模有限，能力不足

新农人的农业经营规模受到限制。一方面，随着我国城镇化的进一步发展，以及受到农村自然地理条件的制约，耕地面积有限或者较为分散，再加上一些新农人的经济基础较弱，使得他们难以扩大农业经营规模。另一方面，近年来，种子、肥料、农药等生产成本上升，农产品的市场价格波动大，农业经营收益波动幅度较大，也在一定程度上制约了新农人扩大生产规模。我国新农人的农业经营规模普遍偏小，因此半数以上的新农人只能面向本地市场，少数新农人面向全国市场，只有极个别新农人将产品拓展到了国际市场。新农人农业经营规模较小导致其带动小农户的能力不足，无法有效助力农村电商发展和经济发展。

### 5.3. 农村创业环境不足，人才不稳

农村电商的良性发展需要更多的新型人才，良好的农村创业环境能够吸引人才返乡发展、壮大新农人队伍、稳固乡村人才库。这里的创业环境主要分为“硬环境”和“软环境”2 个方面，“硬环境”通常指有形的农田建设、基础设施等，“软环境”主要是指无形的社会氛围和营商环境等。在“硬环境”方面，农村在道路交通、仓储物流、网络技术等方面与城市相比，有较大差距，导致农产品运输不畅、信息传递滞后、交易方式受限等，在一定程度上阻碍了新农人到农村发展。在“软环境”方面，许多对口专业毕业生在考虑就业待遇、文化氛围、发展机会等因素后，到农村就业的意愿较低，且在社会氛围方面，回乡创业的青年人容易被认为是在大城市无法立足、能力不强才返乡。

### 5.4. 配套设施不完善，成本增加

农村电商对基础设施要求较高，而许多农村地区特别是山区农村，基础设施建设水平还远不足以支撑当地农村电商发展需要。新农人通过各种平台获得产品订单，但是，由于缺乏维护，目前许多农村狭窄的道路使得大型货车进出不便，导致农产品运输受到限制，道路颠簸也大大降低了农产品运输效率，

严重影响农村电商的配送。其次，农村网络基础设施水平相对滞后，具体表现在网络覆盖范围小、信号差、运营商收费高且服务质量差等方面。此外，农村地区物流体系不健全，农产品的保鲜仓储、运输设施匮乏。传统的农产品存储与货车运输方式难以保障农产品质量，物流成本较高[7]，这些都制约新农人推动农村电商发展的原因。

## 6. 发挥新农人助力农村电商发展的对策建议

### 6.1. 引导新农人合理布局

我国东西部经济发展水平差异较大，东西部地区新农人的数量差异也较大。要解决这一问题，一方面，需要引导新农人向中西部地区聚集。中西部地区需要加大人才引进力度、深挖当地特色资源，吸引新农人回乡创业、就业。同时，中西部地区的学校需要更积极地向学生传递回乡就业观念，让其了解新农业的概念、新农人的使命，引导学生回乡助力乡村经济发展。在社会层面，也需要刷新人们对新农人的认知，扭转社会对农业就业的刻板印象。另一方面，促进中西部地区农民向新农人转化。对中西部地区传统农民开展有关农业经营管理、先进农业生产技能、创新思维等的培训，特别是加强新型农机具和技术的培训推广，不断提高他们进行现代化农业生产管理的能力，助力农村电商经济发展，服务乡村振兴战略。

同时，引导新农人合理布局，需政府、社会、企业等多方共同努力。首先，应优化产业布局，通过深入调研和科学规划，政府及相关部门应深入调研各地农业资源、气候、市场等情况，结合当地特色制定科学的农业发展规划，形成一村一品、一县一业的特色农业布局，避免同质化竞争。此外，完善扶持政策，提供财政、金融、社会保障等支持，包括资金补贴、税收减免、融资担保、农业保险等，降低其创业成本和经营风险。加强平台建设，建立服务、孵化等基地，促进资源共享和交流合作[8]。最后，引导新农人合理流动，参与乡村振兴，建立激励机制，对在农业生产中做出贡献的新农人给予表彰和奖励，激发其积极性和创造力。通过这些措施的实施，推动新农人在农业现代化建设中发挥更大作用，助力乡村振兴。

### 6.2. 扩大农业生产经营规模

要解决新农人农业经营规模较小的问题，首先，通过撂荒地复垦、农田连片整治等方式，扩大耕地面积，缓解耕地不足的问题，同时鼓励更多新农人将分散的耕地集中起来经营。也鼓励农民将闲置或低效利用的土地流转给有经营能力和意愿的新农人。同时，可以建立土地流转服务平台，提供土地流转信息发布、合同签订、纠纷调解等服务，降低土地流转的交易成本，提高土地流转的效率，扩大农业经营规模。其次，商业银行应围绕耕地保护和质量提升、种业振兴、装备支撑等重点领域，提供全链条综合金融服务，降低新农人贷款门槛，减轻还款压力。金融机构也应创新金融产品和服务，如推出针对新农人的专属贷款产品，满足其扩大规模所需的资金需求。此外，还需要完善农业信息网络，构建农产品互联网交易平台，通过消除信息不对称、提高农资及农产品价格信息流通的效率，降低市场价格波动对新农人农业经营收益的影响，稳定农业经营收益进而促使其积极扩大农业经营规模。在促进新农人农业经营规模扩大的基础上，推动其进一步发展跨境电商，可以为新农人开展国际贸易提供有效的平台、信息、技术支持，逐步提高我国农业技术的国际影响力，提升新农人队伍及其产品的国际知名度。最后，鼓励新农人发展农业产业化经营，通过延长产业链、提高附加值来增强农业生产经营的效益。新农人可带领农业企业向产业链上下游纵向延伸，形成从种植、养殖、加工、销售到服务的全产业链条；也可利用农业多功能性，拓展农业产业链至旅游、教育、文化等领域，形成农业与旅游、教育、文化等产业的横向深度融合。同时，鼓励新农人之间建立合作社、联合社等组织形式，实现资源共享、优势互补和互利共赢。

通过合作，可以降低生产成本、提高生产效率，增强抵御市场风险的能力。

### 6.3. 优化农村创业环境

在硬环境建设方面，首先，致力于强化农业农村基础设施，特别是针对大中型灌区的现代化建设和改造，同时加强小型农田水利设施的建设和维护。其次，实施农村公路提升行动，持续推动“四好农村路”的高质量发展，并加速推进农产品仓储保鲜及冷链物流设施的建设工程。第三，系统化推进水、电、气、通信等地下管线基础设施的建设。通过加快交通道路、水利、电力、通信等基础设施的提档升级。第四，加强农村环境整治和保护，通过开展农村生活垃圾治理、污水处理、畜禽养殖污染整治等行动，改善农村环境质量。推进农村教育、医疗、文化、体育等公共服务设施建设。为农业现代化奠定了坚实的硬件基础，同时也为新农人提供了更优越的生产条件和生活环境。

在软环境优化方面，首先，需要在社会层面上改变对农业从业者的传统观念，加大对新农人队伍的宣传力度，营造一个有利于新农人队伍成长的社会氛围，通过举办农民文化节、农业科技展览、乡村音乐会等活动，丰富农民的精神文化生活，提高农民的审美水平和文化素养，推动传统农人转变为新农人。其次，地方政府应鼓励更多的优秀人才投身于农村经济建设，并实施激励政策，例如新农人返乡创业补贴、贷款优惠政策、新型农机具购置补贴等。第三，推动农业与其他产业的融合发展，延长农业产业链，畅通城乡要素流动渠道，实现资源的优化配置，为新农人创造更多的发展机会。第四，新农人还需要培养创新思维，关注市场动态，及时捕捉市场需求，推出新产品，并创新产品的生产、管理、销售方式。应积极构建完整的产业链条，并努力打造特色品牌，借助品牌效应实现规模化生产。

### 6.4. 完善电商配套设施

完善电商物流配套设施，为新农人销售农产品做好保障工作。首先，加强农村道路等基础设施建设。政府应充分发挥主导作用，加大财政投入力度，设立农村电子商务发展专项基金，出台优惠政策，大力推进农村道路等基础设施建设，提高农产品的运输效率，扶持、规范和引领农村电子商务发展。其次，加大对农村网络基础设施的投入，扩大农村网络建设规模，实现移动网络与宽带网络的全覆盖，改善网络信号差等问题，确保能无障碍地接入互联网，享受快速、稳定的网络服务，提高移动网络的覆盖率和速度，方便进行移动办公和客户沟通。在网络安全方面，政府可以加强农村网络安全保障，建立网络安全防护体系，保障农村电商平台和消费者的网络安全。政府可以建立农村电商云计算平台，提供云计算和大数据等服务，为农村电商提供更好的技术支持。此外，还要完善仓储物流等配套体系建设。为确保农产品新鲜，应建立农村物流配送中心，加强冷藏库、冷藏车辆等冷链仓储与物流设施建设，以提升农产品的储存能力，尽可能降低农产品损耗。加强智能技术在农村电商物流中的运用，通过建设智慧物流体系[9]，提升物流配送效率与服务水平。最后，农村电商需要一个安全、便捷、高效的支付体系，以便消费者更加方便地进行在线支付，如支付宝、微信支付、银联在线支付等，满足不同消费者的支付需求。从建立支付安全体系方面，政府可以加强对农村电商支付安全的监管和管理，建立安全支付体系，保障消费者的支付安全。从降低支付手续费角度，政府可以制定优惠的支付手续费政策，鼓励农村电商平台降低支付手续费，吸引更多消费者进行在线支付。

## 7. 结语

要使农业成为一个充满希望的行业，让农民成为一份体面的职业，关键在于不断地吸引和培养众多具备文化素养、技术能力、梦想和情怀的新一代农民。推进乡村振兴战略，人才是核心要素。为了促进农村电商经济的持续健康发展，并充分利用新一代农民的潜力，需要全社会的共同参与和支持。我们应

从引导新农人合理规划其发展布局入手，努力缩小不同地区间的人才资源差异。通过实施多种措施，完善农村电商配套设施，减少农业规模化经营的障碍，激励新农人投身于规模化的农业经营，提升经营效率。同时，改善农村的创业环境，为新农人在农村的健康成长提供支持，推动农村电商经济持续健康发展，为乡村振兴事业贡献自己的力量。

## 参考文献

- [1] 陈卫平, 许悦, 王笑丛, 谭思, 张扬. 如何让微信帖子更受欢迎?——新农人微信公众号帖子信息特征对在线参与度的影响[J]. 中国农村经济, 2018(6): 118-134.
- [2] 魏延安. 漫谈“新农人”的起源、现状与未来[J]. 新农业, 2019(20): 39-44.
- [3] 王骏发, 吴连翠. 乡村振兴背景下新农人对小农户的带动作用研究——基于不同利益联结方式的研究视角[J]. 福建农林大学学报(哲学社会科学版), 2022, 25(2): 36-43.
- [4] 刘铠铭, 李期. “新农人”培育的现实困窘与实践路径[J]. 新西部, 2022(5): 64-67.
- [5] 金杨波. 农村电商发展短板及破解路径探究[J]. 商展经济, 2024(18): 59-62.
- [6] 郭文春. 农村电商高质量发展面临的挑战与对策研究[J]. 现代商业研究, 2024(14): 32-34.
- [7] 朱晓敏, 冯观生. 数字经济背景下农村电商物流配送服务优化策略研究——以广东省信宜市钱排镇为例[J]. 中国商论, 2024, 33(23): 93-96.
- [8] 董航. 乡村振兴背景下农村电子商务发展存在的问题及对策研究[J]. 农村经济与科技, 2021, 32(13): 151-152, 161.
- [9] 文进爱, 邱伟芳. 数字乡村赋能农村电商经济的作用机理与实施策略[J]. 农业经济, 2024(9): 137-139.