

关于丽水市农产品电子商务的调查报告

班级：电子商务 1 班

作者：毛景丹

指导老师：于滢文

摘要：丽水市凭借其优越的生态环境，孕育出了品种丰富、数量众多的生态农产品。而随着我国农产品逐渐由卖方市场转变为买方市场，其营销体系创新已成当务之急，农产品电子商务正是一个发展势头良好的营销模式。本次调查针对丽水市农产品电子商务的发展，调查了遂昌县、缙云县等地的特色农产品、专业销售市场、物流基础、技术支持等多方面的情况，了解了该地区农产品电子商务发展的现状，分析了其人才、物流等各方面的优劣势，找出了其发展的特色所在，同时指出了存在的不足之处并以此提出了部分解决措施，提出了一个可借鉴的地区农产品电子商务发展模式。

关键词：农产品；电子商务；交易平台

一、引言

丽水，位于浙江省西南部，以中山、丘陵为主，间有低山、河谷盆地。水质优良、物种丰富、湿地密布，自然风光秀美，被誉为“浙江绿谷”，其生态环境质量公众满意度常年位居浙江省首位。坐拥优越的生态地理环境，农、林、牧、副、渔五业俱全，丽水也成为浙江省农产品种类最为丰富、质量最为优秀的地区之一，其茶叶、香菇、笋竹、中药材等特色产品更是享誉一方。几年前，苦于没有市场销路，丽水地区的人们守着“金山银山”却无能为力。近年来，随着农产品买方市场的不断增强，其营销体系的创新热潮也随之来临，农产品电子商务更被誉为最后的“电商蓝海”。

通过电子手段进行农产品交易活动，让消费者通过网络进行购物和支付，大大提高了交易效率，特别对于某些本地缺乏或者没有的产品，更是在很大程度上提高了购物的便利性，使人们不受时间、空间等传统购物的诸多限制，消除了以往丽水区位优势给农产品销售带来的影响。因此，近年来丽水市大力推进农村电子商务建设工作，继 2012 年销售额达到 6.45 亿元之后，今年全市电子商务网络前三季度销售额达到 9.27 亿元。目前，丽水市农村电子商务企业数量达到 3200 多家，农村电子商务从业青年人数达到 9600 多人。2013 年，与淘宝网合作的农产品、特色工艺品网络市场平台“特色中国·丽水馆”正式上线运营，成为浙江省首个地市级淘宝特色馆。农村电子商务建设的适时推动，既符合时代发展的要求，又为丽水这座浙西南山城丰富的生态农特产拓宽销售渠道搭建了一条阳光大道。

然而，丽水的农产品电子商务还处在起步阶段，许多基础条件还未成熟，存在诸多亟需解决的问题，如没有提供标准化量化的农产品，农民整体文化水平比较低，物流基础较差，第三方电商平台缺乏等。因此，在充分利用本地区区位优势的同时，也不能忽视存在的不足之处，循序渐进地推动电子商务发展，加强农业信息化建设和农产品物流配送体系建设，并形成深度的产业链合作，建立适合农产品属性的电子商务平台，从而改变丽水地区的电子商务环境，继而提升丽水地区农产品电子商务的核心竞争力，促进丽水区域经济的发展。

二、丽水农产品产业情况

丽水经济相对浙江省其他地区来说欠发达，但优越的自然环境却孕育出了优质生态的农副产品。其产业众多、品种丰富，部分地区已经形成了较为成熟的产业链结构，拥有各自的农产品公司。目前，仅莲都区范围内就有农业龙头企业 53 家，其中包括省级 5 家、市级 24 家、区级 24 家。另外，全市在工商部门登记在册的农民专业合作社已有 3000 多家，其中全国首批示范社有 78 家，省级示范社有 113 家，市级示范社有 110 家。大型特色交易市场也如雨后春笋般在丽水拔地而起，如丽水粮油副食品批发市场、庆元香菇市场、缙云中药材市场、景宁绿色食品市场等，形成了食用菌、茶叶、水果、蔬菜、中药材等优势主导产业。

随着人们生活水平、生活质量的提高和保健意识的不断增强，人们对安全健康的生态农产品的需求也日益迫切，像丽水这样的生态有机农产品也越来越受到广大消费者的青睐。2011 年，生态农产品的国内消费总量已经超过出口量，绿色消费逐渐成为潮流消费的热点。丽水所培植的高山蔬菜、生态食用菌等在浙江省乃至全国都具有较强的市场竞争力和较高的美誉度，在国内外市场占有重要份额。2012 年，丽水全市食用菌产量五万吨，产值 20.6 亿元，均占全省 50% 份额；全市水果种植面积 24 万亩，产量 34 万吨，产值 14.2 亿元。丽水生态精品农产品通过多年的发展，已逐步打响了生态、精品、绿色、养生的品牌，走出了一条差异化的特色发展道路，逐渐成为都市白领及中高端消费群体的新宠。

丽水农产品产业链相对而言较为成熟，加之市场需求量大，后发优势突出，生态农业产业化经营潜力巨大。

三、丽水农产品电商要素分析

目前，丽水出现了“一村一店”、“赶街”等农村电子商务服务站项目，创建了独有的“丽水模式”、“遂昌模式”，为特色农产品走向外面的世界，提供渠道、培训、策划、整合以及数据等服务。在开放、平等、协作、分享的互联网环境中，把“专业的事交给专业的平台去做”能够帮助电商更好地运营。农产品电商发展的背后，少不了网络平台、专业人才、包装创意、冷链物流等各个方面的支撑。下文就从物流系统、网络基础、交易平台和人才结构四个方面对丽水农产品电子商务进行较为详细的分析。

（一）物流系统

众所周知，利用电子商务打开农副产品的销路，物流始终是绕不开的话题，尤其是生鲜农产品，要确保农产品送到消费者手中是新鲜的，怎样能保证农产品的“原汁原味”是一个不可避免的问题。

丽水地处浙西南山区，有“九山半水半分田”之称。由于山多且高、地形崎岖，道路不易开通，使其成为浙江省交通最为闭塞的地区。截至 2008 年底，丽水市公路总里程 11698 公里其中高速公路只有 332 公里，占丽水市公路总里程的 2.84%，四级、准四级、等外公路还占据公路总里程的 86.59%[1]。水运上，虽然丽水通航内河有瓯江、小溪等，但由于地形地势，上游河道狭窄水流湍急，水运主要在温溪以下河段。从供给质量看，交通基础设施技术标准较低，结构仍不合理。长期以来，由于建设起步晚，交通不便，大大制约了各种优势的发挥，严重影响了丽水区域经济的发展[2]。

近年来，随着政府的重视和交通投入的不断加大，丽水市综合交通运输发展取得明显进步。继金

丽温高速建成后，云景高速、龙庆高速等也实现全面通车，使得丽水地区每一个县、地级市都融入了全省四小时交通圈。同时，丽水机场、高铁也在规划当中，届时大交通格局的形成将破开区域自然分割。与高速高路同时兴起的还有中心物流集团和物流园区，遍布各地的物流公司、物流网点已经深入到各乡镇，派送地更是延伸到各个行政村，实现了丽水到省内及整个长三角地区的快递最迟隔天就到的目标，集中的商品库存，统一货物配送，为农产品电商的发展提供了极大的便利和保障，也对丽水农业转型升级产生深远影响。

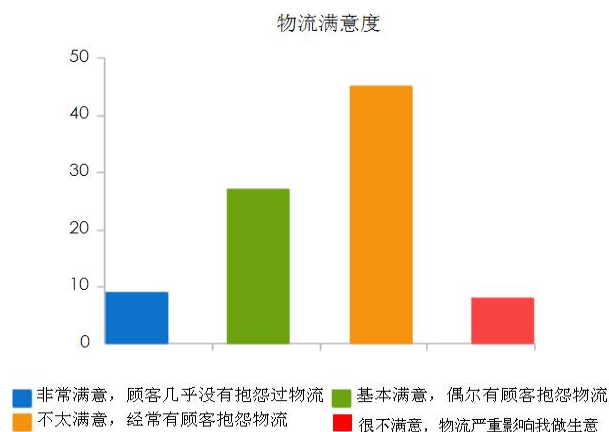


图 3.1 农产品淘宝店主对物流的满意程度

图 3.1 是各淘宝店家对物流的满意度情况，很明显，对物流情况表示非常满意的卖家只占少数，很多人表示对物流不太满意，经常有顾客抱怨物流太慢以致收到的产品不新鲜或产品已经破损，农产品对冷链运输的依赖也使物流成本不断增大。而对物流水平很不满意，表示物流已经严重影响到生意的卖家数量也不容忽视，目前物流问题在农产品电商发展中已成为一大阻碍。

（二）网络基础

近几年信息网络基础设施的进步为发展农产品电商奠定了基石。跟着全省建立数据通信网络和高速宽带互连网的时机，宽带进村正在紧锣密鼓地进行着。

近年来，丽水市新建约 18.7 万公里光纤，丽水全市的带宽达到 5G，互联网出口总带宽达到 40G，新增宽带用户约 2.8 万户。固定电话网络、传输网络、数据网络、移动通讯网络等四大网络建设也日趋完善。值得注意的是，每年新增的移动通讯基站中有 98%建设地点在农村地区，不断完善的通讯、信息化网络为农业电子商务的发展奠定了良好的技术基础[3]。目前，丽水还在大力建设一个全市性的网上交易平台“浙江绿谷在线”，建立包括数据交换中心、电子商务结算中心、金融结算中心等在内并与国际互联网 Internet 连接的公共增值网。

虽然丽水全市通讯网络已基本覆盖，但由于资金和环境的限制，未能做到村村户户接通网络，再加上有条件购置电脑的农民所占比例不大，网络信息的传递的最后环节被截断。目前的网络体系把作为农产品主要生产者的广大农民中的大多数拒之于电子商务大门之外，他们本应是农产品电子商务的重要参加者和推动者。这也成为农产品电子商务比其它电子商务更难以展开的主要原因之一。

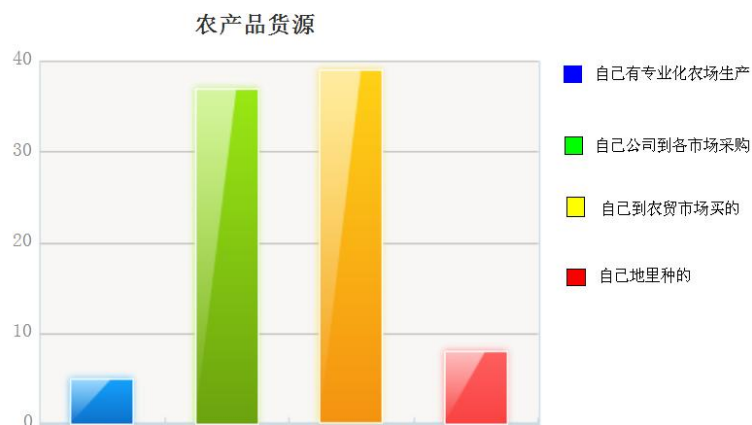


图 3.2 各淘宝店的农产品货源分布情况

由图 3.2 可以看出各淘宝店的农产品来源，其中大型农贸市场是绝大部分货源所在。公司化经营的网店通常派采购专员到各大农贸市场收购产品并进行筛选再包装，推出带有自己品牌标示的产品；自产自销的网店比重较小，农民对于农产品电子商务的参与度不高，除了群体本身受教育程度不高之外，农民对于电脑的拥有率低也是一大原因，网络设施的建设还要继续推进。

（三）交易平台

调查了解到，目前包括“丽水生态精品农产品网”、“特色中国·丽水馆”等较为知名的丽水农产品电子商务平台都是依托淘宝网进行销售的。点击这些网页上的产品，跳转到的是各家以丽水生态农产品为主打的淘宝店铺页面。这些淘宝店铺大多以钻级以上多年经营的老店为主，对于销售业务以及网页技术的掌握较为熟悉，它们在现实中往往都是规模或大或小的食品公司。以“斋仙圆旗舰店”为例，它是一家销售食用菌产品的天猫旗舰店，拥有 7 位客服、3 位美工、3 位网店编辑和十几位产品包装配送和库房管理的强大“阵容”，店铺评分的各项指标都比同行业平均分数高出十几甚至二十几的百分点，经营业绩也非常可观。它由丽水味了得电子商务有限公司经营，以线上销售为核心，旗下拥有斋仙圆以及味了得两个互联网品牌，专业化程度很高。

2013 年底，淘宝网“特色中国·丽水馆”正式上线运营，更是把这些经营丽水农产品的淘宝“散户”整合在了一起，他们中有的专业的电子商务公司，也有的是农户本身，签订协议后，每家店的特色农产品都可以登上“丽水馆”的首页，在提升销售业绩的同时也更好地为丽水的生态农产品喊响了口号。丽水馆由丽水市农村电子商务建设领导小组办公室（团市委）统筹实施，丽水讯唯电子商务有限公司（丽水市农村电子商务服务中心）负责运营。在政府的支持下和专业电子商务团队的经营下，将丽水丰富的农产品利用整合，打破地域和时间限制，减少流通环节，降低销售成本，提升丽水特色农产品的竞争力和知名度。



图 3.3 淘宝店店龄分布情况

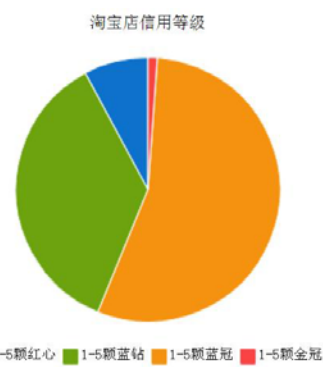


图 3.4 淘宝店信用等级分布情况

由图 3.3 可以看出，大部分丽水农产品淘宝店的开店时长都集中在 3-5 年之间，也有近四分之一的店铺店龄在 1-3 年间，而 5 年以上的老店和刚开的新店则占少数。这个数据显示，丽水市农产品电商的发展已逐步越过初始阶段进入发展阶段，大部分淘宝店都已经有一定的经营经验，店内对于人员的分配、物流的安排以及技术资源的配置也在慢慢趋向合理，但是距离成熟阶段还有一定的距离。与图 3.3 对应看，图 3.4 显示大部分 3 年以上的老店都已拥有蓝冠等级的信用水平，换言之，这说明大部分店铺的经营业绩都是相当优秀的，市场需求量也比较大，而金冠店铺数量极少则与丽水农产品电商发展的后发性不无关系。



图 3.5 由丽水生态农产品网向淘宝网的页面跳转

（四）人才结构

由于电子商务的专业性较强，目前丽水对于电商专业人才的需求量非常大，特别是小型企业对于能够独立建立电子商务运营平台、独立推广电子商务平台、完成网上接洽、确定订单和后续服务的“通才”需求更为明显。在数量上，电商人才明显“供不应求”，在人才层次上，运营的中高端人才团队紧缺。目前丽水正以农村青年和大学毕业生为主要培养群体，积极开展青年网上创业行动，鼓励青年人回乡就业，助推农村电子商务整体发展水平的提升，促进市场快速转型升级。

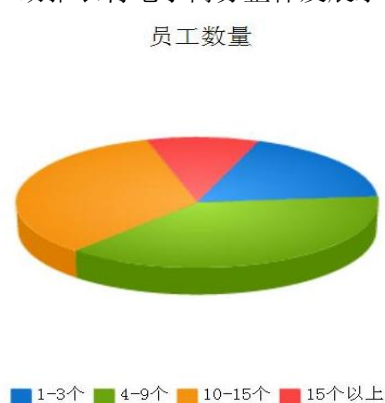


图 3.6 淘宝店员工数量情况



图 3.7 淘宝店电商专业人才分布情况

图 3.6 是农产品淘宝店员工数量的分布情况,可以看到,拥有 4-9 个员工的市场商行式店铺和 10-15 个员工的中小型公司式店铺所占的比重较大,以个人或家庭经营的数量较少。图 3.7 则显示大部分店铺都配备了一个及以上的电子商务专业人才,这说明一方面丽水农产品电商浪潮的主力军是农产品商行和公司,他们在线下进行产品的批发和零售的同时经营着淘宝店铺,拥有一定的专业性,另一方面也显示对于电商专业化人才需求的迫切。而因为农业人员整体受教育程度偏低、农村网络基础设施不够完善等原因,个人或家庭自产自销式经营的店铺还占少数。

四、丽水电商的优势和现存问题

(一) 现有优势

网络基础设施不断完善。通讯网络的基本覆盖,许多行政村已经通上了宽带,加上如今有条件购置电脑的农民越来越多,使得除了一些专业的农业企业外,一些“农二代”也在家中通过网络为农产品销售开拓新天地。在景宁县,90 后菇农雷华东早在三年前就在淘宝网注册了网店,在网上销售自家种植的香菇和木耳,去年的销售额近十万元。完善的网络基础设施使农户的自产自销也逐渐成为一种“潮流”,为农产品电商发展注入了一股新力量。

大型农产品交易市场和大型农业企业众多。丽水现有 18 个超亿元的规模大、辐射力强的特色农贸市场,成为绿色产品的生产集散基地。其中,有龙头示范作用的全市性绿色商品专业市场浙西南农贸城 506 间实体店铺中,现已有 73 家拥有自己的网上商店,同时,大型农业企业的数量也在快速增加。它们充分发挥了对生态农产品的筛选、集聚和流动作用,是发展农产品电子商务最强劲的一股支撑力量。

已形成如“淘宝县”遂昌县的电商示范区。2010 年,由遂昌县政府牵头、多家农特产企业单位联合发起成立了电子商务公共平台,今年 5 月,遂昌县还与阿里巴巴淘宝网签订战略合作协议,合力打造山区电商发展示范区。搭建公共服务平台、向上整合资源、实现农副产品集约化营销,号召网上创业、提供免费培训、实现零成本开店,集中农产品分销,“淘宝县”的形成成为全市农产品电商发展提供了一个可借鉴可模仿的新型农村电子商务发展模式。

相关政府部门的高度重视与支持。2014 年中央一号文件首次提出“加强农产品电子商务平台建设”,农产品电商时代正在来临。为响应相关政策,丽水市政府先后出台了《丽水市人民政府关于丽水市农村电子商务发展的实施意见》、《丽水市农村电子商务发展引导资金管理使用办法》等一系列政策,成立电子商务工作领导小组,统筹协调电子商务工作的相关重大事项。每年拨款 300 万元,开展青年网创培训,提供服务保障,探索营销模式,协助丽水生态农特产网络销售,大力推进农村电子商务发展[4]。

(二) 存在的问题

农产品物流基础有待进一步增强。丽水市交通基础设施纵向比有了较大的发展,但横向与发达地区比,仍存在较大差距。加上农产品的特殊性,农产品物流具有数量多、品种多、存储和保鲜难度大、运输时效性强等特点,对物流运输有着更高的要求。完善丽水信息化基础、提高物流设施的标准化程度、大力引进农产品物流专用技术和设备迫在眉睫。同时,创新物流业的管理和运作方式,有针对性

地解决传统管理模式落后、运作效率低等问题，只有建成现代化农产品物流才是发展农产品电子商务的保障。

电子商务专业人才梯队有待进一步挖掘培养。电子商务是依靠着电子设备和网络技术进行的商业模式，专业化程度较高。丽水市对于电子商务的相关人才还处于缺乏状态，在鼓励本地大中专学校开设相关专业、建设实训基地；鼓励社会培训机构、行业协会等开展电子商务培训的同时，加大电子商务高端人才的引进，鼓励企业引进高素质的职业经理人队伍，鼓励拥有相关技能的年轻人回乡就业创业也是解决这一问题的对策[5]。

农业人员素质有待进一步提高。农民整体受教育程度不高，对新事物的学习和接受能力比较弱，信息化意识淡薄。虽然丽水市在 2006 年至 2009 年期间，对部分地区的农村劳动力进行了素质培训，但是培训效果远无法满足农民进行互联网信息的查找、获取后信息的辨别和分析以及农产品的网上交易操作的需求。提高农民有限的信息获取能力，增强其经营意识是农产品电子商务在农村推广应用的**工作重点。

第三方电子商务平台有待进一步丰富。目前，丽水农产品电商第三方平台主要依靠淘宝网一家，选择单一，平台缺失问题没有彻底解决。相关单位应丰富第三方平台的选择，与更多优秀的电商网站建立并深化合作，解决平台与平台之间信息孤立的现象，完善电子支付系统和区域物流平台等配套设施建设，为丽水农产品电商的发展除去绊脚石。

五、结论及建议

丽水市农产品电子商务的实践起步较晚，且物流基础、网络基础较为落后，但近年随着政府大力推动农产品电子商务的建设，发展比较迅速。通过各方面的有力支持，建立了它自己独特的优势和可取之处，在欠发达地区发展农产品电商有一定的代表性。欠发达地区可借鉴丽水市的发展模式，利用本地区农业基础、信息技术、区位优势等方面的优势，克服农业物流问题以及农产品流通链中的信息瓶颈问题，改善农产品的流通效率，建设一批辐射强的特色农产品交易市场，在小区域内率先树立起一个示范榜样。

当然，其发展的不足之处也不容忽视。在充分发挥自身有利条件的同时，要着力解决网络信息传递不畅、物流基础薄弱、市场交易和信息服务水平低下、农业人员素质不高等现存问题。加强农业信息化建设、加快农业信息化人才培育、挖掘培养一批专业的电商人才梯队，促成农业产业链之间的深度合作、建立适合农产品属性的电子商务平台以及配套的物流体系、健全相关法律法规等，促进农产品电子商务的顺利发展，从而改变丽水地区的电子商务环境，继而提升丽水地区农产品电子商务的核心竞争力，最终促进丽水区域经济的发展。

参考文献

- [1] 倪云虎,陈佳强. 浙江电子商务发展现状与对策Ⅱ[J]. 浙江社会科学,2008, (1): 18-19.
- [2] 许彩红. 丽水中小企业发展电子商务策略研究[J]. 北方经贸,2009, (11):23-24.
- [3] 戴守勤. 浙江省农产品电子商务现状与发展对策[J]. 浙江农业信息,2013, (23):14-15.

[4] 何地深. 电子商务平台建设方案[J]. 经济学人,2011, (09):27-28.

[5] 熊望高. 农产品电子商务:中国农产品营销创新新概念 II[J]. 农村经济与科技,2011, (5):47-49.

附录 1：调查问卷

丽水地区发展农产品电子商务调查问卷

您好,我是浙江财经大学 2014 年暑期专业调查的学生,正在对丽水市发展农产品的电子商务进行社会调研,特制定此份调查问卷,希望您能抽出一点时间回答下面的问题,协助我完成调查报告。感谢您的合作!

1. 您的丽水农产品淘宝店开了多久了?

- A 不到一年 B 1-3 年 C 3-5 年 D 5 年以上

2. 您的淘宝店铺目前信用等级是多少?

- A 1-5 颗红心 B 1-5 颗蓝钻 C 1-5 颗蓝冠 D 1-5 颗金冠

3. 您的淘宝店铺目前有几个员工?

- A 1-3 个 B 4-9 个 C 10-15 个 D 15 个以上

4. 您的淘宝店里有几个具备电子商务专业素质的员工(专业美工、网站编辑等)?

- A 没有 B 1 个 C 2-5 个 D 5 个以上

5. 您对物流公司的工作满意度是多少?

- A 非常满意,顾客几乎没有抱怨过物流
B 基本满意,偶尔有顾客抱怨物流
C 不太满意,经常有顾客抱怨物流
D 很不满意,物流已经严重影响到我做生意

6. 政府对您经营淘宝店有什么帮助吗?

- A 直接的金钱补贴 B 上过免费培训班 C 提供相关保障服务 D 没有

7. 您的消费者主要集中在哪个区域?

- A 丽水市内 B 除丽水市外的浙江省内
C 国内各大城市点状分布 D 不集中,分散在全国各地

8. 您淘宝店农产品的货物来源是哪里?

- A 我们自己有专业化农场生产 B 我们公司到各市场收购的
C 我自己到农贸市场采购的 D 我自己家地里种的

9. 经营淘宝店铺是您的全部工作吗?

- A 是的,我的全部工作时间都在经营淘宝店中
B 是我主要的工作,但是我还参与生产
C 只是我的副业而已,我主要还是生产自己销售的产品
D 开着玩而已,跟我的工作不搭界

