



营口市社会科学界联合会主办

营口社科研究

总第331期

11 / 2019年

准印证号（辽）H002
内部资料 免费交流

目录



营口社科研究

总第331期

11 / 2019年

党建纵横

为何要加强党对国企的领导 / 姚晓光 22

乡村振兴战略

关于加快推进黄土岭镇脱贫攻坚的调查研究
/ 营口市社会科学界联合会课题组 24

关于我市乡村电商产业发展的研究 / 营口理工学院课题组 27

社科广角

我市乡镇卫生院现状分析及对策研究 / 营口市人大教科文卫委员会 31

形体训练对中职学生的益处 / 王军晓 33

信息技术在语文教学的运用 / 党艳勋 35

古贤论礼

礼记·礼运(节选) 36

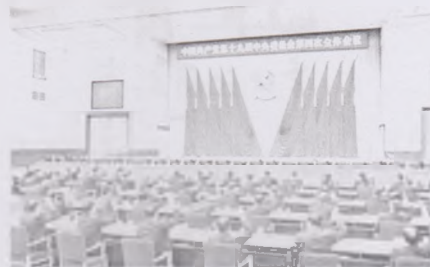
地方文史

关于弘扬营口历史 推动读志用志的建议 / 李占坤 37

乐活人生

人在职场 | 七招缓解“心累” 39

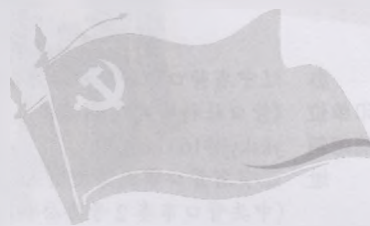
健康加油站 | 5种简单易学的刮痧方法 40



▲P3 中国共产党第十九届中央委员会第四次全体会议公报



▲P11 徐家林 张茜:国家治理必须依照制度展开



▲P13 北京市习近平新时代中国特色社会主义思想研究中心:在党史新中国史中领悟共产党人的初心和使命



▲P22 姚晓光:为何要加强党对国企的领导

关于我市乡村电商产业发展的研究

营口理工学院课题组

党的十九大报告和2018年中央一号文件明确提出了实施乡村振兴战略,按照习近平总书记关于“发挥互联网在助推脱贫攻坚中的作用,推进精准扶贫、精准脱贫”的重要指示精神,乡村电商产业呈现快速发展的态势,并且已成为有效激活农村市场、创新农产品交易模式、带动农户增收、推进农业供给侧结构性改革、推动农村产业快速发展、助力乡村振兴战略实现的新动能。乡村电商产业,就是将电商和农村传统产业有机融合,强调对产业链的把握和对链条的效率提升。乡村电商是一条完整的产业链,包括农资采购、产品生产、加工、仓储、检验、包装、销售、物流等环节。

一、乡村电商对于乡村振兴战略的重要意义

1. 乡村电商是实现精准脱贫的重要手段

乡村振兴离不开脱贫攻坚,电子商务作为精准扶贫的一种重要手段,其本质是通过电子商务方式实现“工业品下乡,农产品进城,实现双向互动”,从而促进农业增产,农民增收,农村社会全面进步,以达到助力社会经济发展、实现精准

扶贫振兴乡村的目的。在近几年农村电商扶贫实践中,大量贫困县借助农村电商平台,连接到了全国甚至全球大市场,推动了当地特色产品销售。商务部发布的《2017年全国农村电子商务运行报告》提供的数据显示,2017年,全国832个国家级贫困县实现网络零售额1207.9亿元,同比增长52.1%,高出农村增速13个百分点。截至2017年底,电商扶贫已经覆盖499个国家级贫困县,乡村电商已经成为脱贫攻坚的重要力量。

2. 乡村电商是助推乡村产业兴旺的主要驱动力

实现乡村振兴的重要特征即城乡融合发展、城乡一体化,使现阶段的农村得到更加充分、平衡的发展,让农业成为有奔头的产业、让农民成为有吸引力的职业、让农村成为安居乐业的美丽家园。乡村振兴的基础在于产业的可持续发展,我国早有产业扶贫的政策,然而小农户对接大市场的难题仍然没有得到解决,电商的发展在解决该问题上具有颠覆性的作用,使处于生产端的农户可以和市场的消费端直接相连。基于产业经济学中产业链的定义和内涵,电商的作用

可从供应链、企业链、空间链和价值链4个维度进行分析。在供应链层面,通过电商平台消费者的产品需求信息可快速逆向反馈给生产者,生产者也可利用网络进行市场调研,实行有计划、有目标人群的高效生产。在企业链层面,乡村电商的发展激发了一系列服务商的兴起,延伸了产业链。电商突破了区位因素的限制,除了网上交易店铺或平台等销售端,倒逼了网上支付、网店装修、互联网金融和溯源体系等服务商的兴起,以及物流、电信、银行等一系列服务商在农村的集聚,这些配套服务不但进一步促进当地电商的发展,同时也方便了未直接参与电子商务的农户。在空间链层面,电商的发展使得农村成为新的经济增长极。在经济新常态的背景下,网络零售额的增长速度远超社会消费品零售额,网络经济无疑成为相当长时期内经济增长的核心动力之一。而农村作为农业生产的主要场所,具有巨大的消费市场潜力,且现阶段农村与城市的信息化差距显著,有较大的发展空间,电商将带动农村经济的快速发展。在价值链层面,电商将助推高附加值产品的生产,大大提升农



户在利益分配机制中的地位。

3. 乡村电商是吸引人才返乡创业的关键抓手

随着我国城镇化进程不断加快,大量人口移居城镇,农村劳动力严重流失。农村居民是新农村建设的主体,是实现乡村振兴的主要力量,培养、保留农村居民是建设社会主义新农村的关键。乡村电商的出现,可以激活农村发展的内生动力,留住农村劳动力,让农民能够自力更生,投入农村产业的建设,主要途径如下:一是农户通过在网上销售特色农产品,增加销售量,可以有效增加农户收入;二是农村电商的发展可以有效地增加就业渠道,增加农村居民的就业机会。因此,应加强农村居民电商知识培训与产业指导,以有效地提高其就业能力,扩展农村居民的生存与发展空间,实现农村产业兴旺、农户生活富裕。

二、乡村振兴战略下乡村电商产业发展现状

1. 从宏观层面看,国家政策大力扶持乡村电商产业发展

国家为促进乡村电商的发展出台了许多政策。2015年国务院发布的《关于促进农村电子商务加快发展的指导意见》和《关于大力发展电子商务加快培育经济新动能的意见》中提到,农村电子商务是激活农村市场、促进农村产业发展的重要手段。2017年,李克强总理在政府报告中强调,促进我国消费稳定增长,完善政策措施,改善环境,促进电商进农村,推动实体店销售和网购融合发展。2018年中央一号文件中提出,以农村电商促进乡村产业发展,实现乡村振兴。一系列的政策措施为农村电商的发展指明了方向,也奠定了发

展基础。

2. 从纵观层面看,乡村电商市场规模逐年扩大

近年来,我国乡村电商发展迅速。从2012年到2017年,我国农村电商的市场规模由619.3亿元增长到9278亿元,增长了十倍有余;从2012年开始,年增长率均超过60%,2015年甚至达到了94%;虽然2017年农村电商的增长率降为40.4%,其原因也是由于2016年基数太大,但其实际增长额达到了2642亿元;同时,乡村电商占网购的市场份额也逐年增大,由2012年的不足10%,增长到2017年的23.1%。这些数据表明目前农村电商发展迅速,且在未来还有很大的发展空间。

3. 从微观层面看,农村居民参与度逐步上升

我国农民收入主要来源于农产品售卖,农产品价格的高低决定了农民收入的高低,传统农产品的售卖主要靠中间商来联系消费者和生产者,中间环节过多影响了农民的收入。而乡村电商可以省去中间环节,能够将生产者和消费者直接联系在一起,使农户能够获得更多的收益。根据商务部的数据显示,我国农村网店的个数由2012年的163.26万个上升到2017年的985.6万个,增长幅度达到6倍多。农产品网络零售价格大于批发价格,大部分优质农产品生产者为了提高自身收入,愿意加入到乡村电商行业中来。

4. 从平台层面看,市场份额集中在几大电商平台

随着乡村电商产业的快速发展,作为网络平台供应商也将目光聚焦在这一前景广阔的市场。几大电商巨头如阿里、苏宁和京东等纷

纷加快农村电商的布局。截至2017年,阿里推出的“千县万村电商计划”已覆盖全国约500个县,建立约2.2万个存货中心。京东在全国1700多个县设立服务中心,培育了30万名农村电商推广员,覆盖我国44万个村。苏宁在全国各地建立了1770多家直营店,并且建立了超过一万家授权服务中心。可见,乡村电商产业应依托几大平台开展既相互促进又彼此竞争的发展态势。

三、我市发展乡村电商产业的优势

1. 丰富的农产品资源

营口市农用地410483.66公顷,占全市土地总面积的75.8%,其中耕地119460.93公顷。盛产水稻、高粱、玉米、谷子以及棉花、甜菜和油料作物,是辽宁省商品粮和优质粮生产基地。随着设施农业在全地区的发展,冬季也出产西红柿、黄瓜等蔬菜和油桃、李子等水果。在市委、市政府的高度重视下,农业渔业经济得到大力发展,农产品产量逐年稳步增长。2004年至2014年,营口市粮食产量增长10.9%,达到67.1万吨;蔬菜总产量增长50.2%,达到86.5万吨;肉类总产量增长77.6%,达到22.2万吨;禽蛋产量增长1.14倍,达到16.9万吨;水产品总产量增长45.8%,达到50.6万吨;水果产量增长74.5%,达到81.3万吨,以蔬果为代表的农产品品种不断丰富,质量不断提高,季节性因素逐渐淡化,地产农产品适应市场、迎合市场、满足供给、提质增效等方面取得长足进展。

2. 巨大的市场需求

根据《营口市涉农市场调研报告》显示,营口市蔬菜年需求量80

万吨,供需基本平衡,但品种结构需要调剂。其中地产菜实际供应量65万吨,占总需求量的81.25%,外进菜15万吨,占总需求量的18.75%。日均上市量2000吨,其中蔬菜生产旺季基本都是地产菜;冬季地产菜占40%,外进菜占60%,肉类需求7万吨、禽类需求0.6万吨、蛋类需求5万吨、水产品需求3.5万吨。

乡村电商的一个重要特点是不局限于区域地理位置的限制,农产品面临的市場是整个中国甚至全球。放眼全国,农产品消费扩张主要动力来源于城乡居民收入水平提高之后食品消费总量与结构的快速扩张。2012年农村居民人均水果消费量为23公斤,2016年为34公斤,增长了48%,其他诸如食用植物油、肉类、水产、乳品都呈现类似的快速增长。从消费结构来看,以谷物为主的口粮消费快速升级到以肉禽蛋奶为主的动物性食品消费,加剧了对上游饲料粮消费的快速扩张。除此之外,农产品消费需求增长还包括食品多元化消费的增长,对高品质食品需求增长,工业加工需求增长导致的原料消费增长,如棉花、羊毛、橡胶等。在中国“四化同步”的过程中,农产品消费需求必然持续扩张。

3.完善的交通网络体系

营口区位优势明显,位于东北亚经济圈、环渤海经济圈结合部和辽宁沿海经济带、沈阳经济区的叠加位置,是东北腹地最近的出海口、沈阳经济区唯一的出海通道。同时,营口地处国家“一带一路”战略和中蒙俄经济走廊出海位置,是“辽满欧”亚欧大陆桥东线起点,是中韩、俄韩、欧韩贸易往来最经济、最便利的唯一通道,具有承启东

西、连贯南北的独特区位优势。营口交通条件便捷,沈大高速公路、哈大铁路和哈大高铁纵贯全境,90分钟经济圈覆盖辽宁境内9座城市。营口港是中国第八大港口,已发展到5个港区,与50多个国家和地区的150多个港口通航,海铁联运总量居全国第一。营口机场现已开通上海、哈尔滨、济南、深圳、海口等航线。随着营口机场的通航,营口成为东北地区第二个拥有海、陆、空立体化交通网络的城市,极大地减少了物流成本,便利了物流、人流的加速集聚。

四、促进我市电商产业发展的对策建议

(一)打造营口特色农产品品牌

1.以品牌保证农产品质量安全

坚持品牌就是影响力、号召力、竞争力。实施品牌战略,塑造农产品特色品牌是实现营口农业现代化的必由之路。政府支持、鼓励、引导农产品地理标志保护工作,突出抓好无公害、绿色、有机等资质的申报认证,探索在水果、蔬菜、水产品等营口特色农产品领域内建立“二维码溯源+农户信用、监管+政府监管”质量管理体系,保证农产品质量安全,提升营口农产品的核心市场竞争力。打造品牌要结合地区资源禀赋、区位特地、产品特色形成品牌优势和竞争实力。坚持农产品质量优先原则,实行标准化生产,构建集约化、现代化的农业产业,鼓励各地积极开展农产品特色品牌培育,让好东西真正卖出好价钱。

2.建立品牌农产品营销推广体系

坚持发挥市场资源的决定性

作用,建立以市场需求为导向,政府政策为引导,多种社会经营主体广泛参与的营销格局。政府搭建“互联网+农产品营销”电商平台。充分发挥电商平台覆盖范围广、传播速度快等优势,实现农产品线上线下生产经营销售的模式,切实提高营口农产品的营销水平。完善政府产业引导体制机制。做好顶层设计,细化责任分工,协调各类社会组织团体,积极参与农产品销售推广,激发各类经营主体的能动作用,以产促销、以商促销、以情促销,不断提高本地农产品的品牌知名度。积极拓宽农产品海外销售渠道。借助国家“一带一路”等战略机遇,充分利用沿海城市对外港口优势,瞄准日本、韩国、俄罗斯等国家市场需求,促进本地农产品走向国门,实现农业发展、农村进步、农民增收。

3.加大农产品品牌建设培训力度

坚持高质量生产加工农产品,动真情讲好品牌故事。政府根据市场需要定期举办电商品牌建设培训班,指导帮助农民品牌注册、工商注册和保护产权等知识。鼓励农民根据当地地标农产品来创立品牌。通过绿色生产提高农产品品质,打造出具有地域性和竞争性的特色农产品。加大农产品品牌培育和宣传力度,鼓励各地立足传统农业优势,深入挖掘资源潜力,积极开展特色品牌,特别是农产品“扶贫品牌”培育和塑造,加大特色农产品通过广告和参加农产品博览会等形式提高特色农产品的知名度,进而打造特色农产品品牌。

(二)多渠道培养电子商务人才

1.发挥驻村干部的引领作用



要大力培养和聚集农村电子商务人才,营口市应借驻村干部挂职锻炼的契机,以点带面,让驻村干部更好发挥在电商产业发展中的示范带头作用。驻村干部应结合所在村的产业实际,探索一条适合本村发展的电商产业道路。选举典型产品为主打,延伸产业链,从农资采购、生产、加工、仓储、检验、包装、销售到物流的每一个环节,统筹规划,精心设计,结合农民特点进行任务分工,组成电商产业发展核心工作小组,积极与电商平台对接,发挥原有单位工作优势,扩大电商业务的宣传面和影响力,丰富产品种类,提高产品附加值,扩大产品销量,增加农民收益。

2. 建立电商人才培训体系

以驻村干部的帮扶为起点,若想保证乡村电商产业的可持续发展,还需要制定电子商务人才培养计划,建立农村电子商务人才教育培训体系,有计划、有针对性地培养一批乡村电商创业人员。农村电商发展对新型职业农民、农村职业经理人、经纪人、乡村工匠等人才有巨大需求,迫切需要构建全方位、多层次的乡村人才支撑体系,鼓励营口理工学院等高等院校建立专门的培训教育体系,就乡村电商产业的关键环节开发模块化课程,进村培训,现场指导,形成农村电商“双创”人才培育、使用对接机制,通过定向学历教育、农民技能培训加快“新农人”培养,通过引“头羊”、育新人构建立体化人才支持体系,让人才回得来、聚得起、留得住,让农村电商的创业企业活得好、长得快、赚得多,为乡村振兴储备充足的人力资本。

3. 吸引外流人员回乡创业

在大学生村官、选调生等人才

的选取上,要侧重引入有电商专业特长且具有一定实践经验的人。一方面,应通过优化乡村创业环境和加强基础设施建设,吸引怀揣梦想和乡情的大学毕业生、城镇专业技术人员回乡担任脱贫攻坚的排头兵和创业致富的带头人;另一方面,还要在政策上给予这些电商人才一定的倾斜和支持。要打破地域、行业限制,从社保补贴、医保补贴、就业补贴等方面,制定和完善吸引外地高端电商人才到农村的鼓励支持政策,引进电商专业技术人才。对从事农产品销售的电商免征税费,对从事农村电商等行业的个体纳税人免征增值税、个人所得税等税费,对从事农业电商的小微企业,提高年应纳税所得额上限,对企业所得税实行优惠或减免。

(三) 推进公共服务和基础设施升级

1. 完善物流服务体系

大力加强农村电子商务基础设施建设,降低电商物流成本;要引导电商物流资源进行市场化整合,建设农产品冷链物流设施,提高冷链运输能力;全方位构筑起完整而开放的仓、配、客、售全供应链一体化服务体系;支持邮政、快递物流企业等合并成立专门的农村物流服务公司,建立分拣中心,统一登记,集中送递,实现集约化、规模化经营,降低成本,提高经营效益。多方式建设县域智慧物流网络平台,助推农村电商物流统一配送;多渠道整合县、乡、村三级物流供应链网络,扩大农村物流通达范围;多手段推动农村电商与智慧物流协同发展,提升物流市场竞争力。只有充分利用信息技术,全力打造农村“智慧物流”供应链体系,才能全面、彻底地解决农村电商物

流“最初一公里”的难题,最终使优质农产品尽快对接大市场。

2. 注重政策引导

积极引导扶持农村电商发展,市政府统一规划,引导阿里、苏宁、京东等国内大型电子商务企业走进农村,建设农村电商平台或搭建优质特色农产品馆,帮助他们做好招商引资引智工作,吸引更多的电商企业、电商人才和相关产业进驻发展平台,加快农村地区电商发展。发挥市政府统筹协调作用,推动土地资源集约利用,大力培育和发展农业龙头企业,充分调动电商等多种社会资源,鼓励发展“电商+龙头企业/合作社+产业+农户”的产业化经营新模式,使我市乡村地区形成能够满足市场需求、集约化、现代化的农业产业,提升农产品的规模效益和市场竞争力。

虽然乡村电商在发展过程中存在着不平衡、不充分的问题,但是有庞大的农民群体为依托,有巨大的市场需求为空间,其发展前景必定是广阔的。作为新型的商业模式,乡村电商通过对传统购物模式的替代,不仅可以在农村地区产生思想观念的更新,而且对推动农村的经济文化发展、增加农民收入以及推动城乡协调发展都会产生不可忽视的强大作用。我们有理由相信,在“乡村振兴战略”的强力助推下,乡村电商必定会驶上社会主义新农村发展的快车道。

课题负责人:周婷婷

课题组成员:马莹 单学亮

马巍 关云虎