

# 电商创业带动就业与乡村振兴的机理及效应

## ——基于湖北省枝江市电商创业与发展模式的调研

武汉大学国家发展战略智库课题组

**摘要** 电子商务是对传统商务模式的一次根本性革新,电商创业和发展对带动当地就业、实现农业农村现代化具有重要意义,已经成为新发展阶段乡村振兴的重要手段。湖北省枝江市依托区位优势和资源禀赋,抓住电商发展的新机遇,大力开展创业培训和职业技能培训,创新融资模式,完善基础设施和营商环境,构建起有活力的生态系统,吸引了各类能人返乡创业,形成一轮电商创业潮。与此同时,枝江市政府还积极创建电商产业园区,引导电商企业集聚发展,并引进平台型电商大企业,构建起大中小企业共生共荣的产业集群,实现了电商创业、就业和产业集聚之间的互促共进,有效推动了小农户与大市场融合、一二三产业融合发展和城乡融合发展,探索出一条以电商创业带动就业和乡村振兴的新路子,形成了独具特色的“枝江模式”。电商创业和发展的“枝江模式”表明,农村电商发展要坚持有为政府与有效市场相结合的原则,打造多要素集聚融通、多主体协同的创业生态体系,持续推动电商迭代创新,形成创业—创新—创富的良性循环。

**关键词** 电商创业;乡村振兴;“枝江模式”;创业带动就业

**中图分类号** F127 **文献标识码** A **文章编号** 1672-7320(2022)06-0100-10

**基金项目** 教育部人文社会科学研究项目(20YJA790005)

随着新一轮信息技术革命的到来,以互联网、大数据、物联网、云计算为代表的新一代信息技术正在彻底改变人们的生活方式和生产方式,把人类带入信息化、数字化和智能化的时代。应用信息技术改造传统农业,加快互联网、物联网和智能装备在农业产前、产中、产后各环节的应用,已成为当前我国推进农村信息化、数字化乃至现代化的重要途径。电子商务(以下简称电商)作为数字经济中最活跃的部分,也成为各地促进乡村振兴的新方式。近年来,枝江市大力营造大众创业、万众创新的浓厚氛围,积极引导和支持各类人员开展电商创业,电商产业蓬勃发展,为农业发展和乡村振兴注入新的动能,取得了显著成效,形成电商创业带动就业、进而推动乡村振兴的“枝江模式”。“枝江模式”为中部地区探索通过返乡电商创业带动就业、推动乡村振兴的道路提供了重要的启示。

### 一、农村电商创业与发展的“枝江模式”

农村电商蓬勃发展为返乡创业提供了新的载体,也成为农民增收就业的重要渠道。近年来,地处我国中部地区的湖北省枝江市以创建“全国第二批支持农民工等人员返乡创业试点市”为契机,把发展电商作为吸引年轻人返乡创业的重要抓手,着力打造电商聚集发展的生态系统,形成电商创业活跃、电商产业蓬勃发展、当地农民就业增收效果明显的“枝江模式”。

#### (一)农村电商的发展

电子商务是通过互联网进行的商业交易活动。它在虚拟空间将广大顾客、销售商、供应商联系在一

起,实现了交易活动的电子化、网络化、数字化。电商以网店代替实体店铺进行交易,突破了实体市场在时间和空间上的限制,可以减少交易费用和经营成本,是对传统商务模式的一次根本性革新<sup>[1]</sup>(P1-6)。“十三五”以来,随着农村地区互联网的普及以及交通、物流等基础设施的完善,我国农村电商实现了跨越式发展。《中国电子商务报告(2020)》显示,全国农村网络零售总额由2016年的8945.4亿元增长到2020年的17945.9亿元,年均增长率达到19.01%。在2020年新冠疫情暴发后,全国农村网络零售仍然保持了平稳增长势头。2021年我国农村网商网店数量超过1632万家,农村网络零售达20500亿元,同比增长14.23%(见图1)。2020年全国电商扶贫累计带动771万农民就地创业就业,农村电商在带动农民就业创业和增收致富等方面发挥了重要作用。应用互联网开展创业,发展农村电商,是新的信息技术革命背景下农村发展中出现的新事物,是新发展阶段推动乡村振兴的重要抓手。据农业农村部统计,2020年返乡入乡创新创业人员达1010万,比2019年增加160多万。返乡入乡创业项目中60%以上具有创新因素,85%以上的项目属于一二三产业融合类型,55%运用“互联网+”等新模式<sup>[2]</sup>。

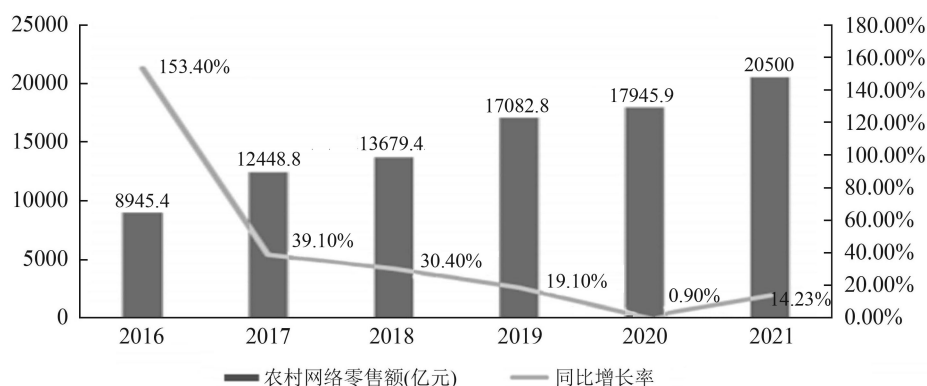


图1 2016-2021年农村网络零售额、增长率

注:资料源于《中国电子商务报告(2020)》,商务部网站,<http://dzsws.mofcom.gov.cn/article/ztzx/ndbg/202109/20210903199156.shtml>,2021年9月15日。

## (二) 电商创业带动就业的“枝江模式”

湖北省枝江市是我国中部地区的一个农业大市,拥有“十大优质农产品基地”“全国产粮大县”“湖北省水产大县”等称号。近年来坚持“政府引导、市场主导”的原则,积极扶持电商创业活动,营造浓厚的创业氛围和良好的创业生态系统,以创业带动就业,探索出一条电商产业蓬勃发展、电商促进乡村振兴的新路径。枝江市借助交通区位优势显著、资源禀赋和产业基础较好的比较优势,把发展电商作为吸引年轻人返乡创业的重要抓手,将电商产业作为全市的支柱型产业进行扶持,形成电商聚集发展的生态,并鼓励电商平台与鲜活农产品种养殖基地对接,推动电商与乡村产业的全产业链深度融合,培育出农产品区域公共品牌,打造出一批农村特色产业,为乡村振兴注入了新动能。截至2022年4月,枝江全市共发展电商企业1200多家,电商网店9100家,从业人员2.4万余人,其中返乡人员4000余人<sup>[3]</sup>。2021年全市电子商务交易总额达120.6亿元,网络零售额25.2亿元,其中农产品网络零售额13.9亿元。目前枝江市已建成4个淘宝镇、22个淘宝村,成为湖北省唯一“全国淘宝村百强县(市)”,也是全国返乡创业试点市、国家电子商务进农村综合示范市、全国“互联网+”农产品出村进城工程试点县(市),创造出电商创业与发展的“枝江模式”。“枝江模式”引起政府相关部门和学界的关注。国家发改委在2021年印发的《关于推广支持农民工等人员返乡创业试点经验的通知》中曾将返乡电商创业的“枝江模式”作为引导返乡农民工等人员开展电商创业的典型进行了推广,指出枝江市“以扶持返乡人员电商创业为抓手,通过安排专项扶持资金、建设电商孵化器、开展电商培训、推进返乡电商创业试点等举措,强化政策支持,形成了返

乡电商创业的“枝江模式”。也有一些学者从“交通便利、特色产品、政府赋能、企业集聚和人才返乡”等方面对电商发展的“枝江模式”进行过探讨和经验总结<sup>[4]</sup>(P55-63)。

## 二、“枝江模式”的形成机理与带动效应

枝江市电商产业从无到有,由小到大,发展出若干有活力的电商集群,其成功之道在于有为政府和有效市场协同发力,政府为电商创业提供强有力的支持,同时不扭曲和弱化市场在资源配置中的决定性作用。枝江市位于鄂渝湘交界处,经济发展水平较高,产业基础较好,具备临铁、临空、临港、临江的区位优势。近年来枝江市积极为创业者提供创业就业培训服务,优化硬环境和软环境,吸引各类能人返乡创业,并分类施策拓宽创业融资渠道、降低创业门槛,打造出设施完善、机制健全、要素融通、主体协同、环境友好的电商创业与发展的生态系统。活跃的电商创业活动和电商产业的蓬勃发展使许多新业态新业态持续涌现,推动了农业产业链延长、价值链提升,在当地形成了一批特色产业集群,促进了经济发展,为当地公共服务和基础设施的改善奠定了良好的基础,从而显著增强了当地的就业吸纳能力和人才吸引力,为人口就地就近城镇化创造了条件。人才及人力资源供给的增加反过来又为产业发展壮大注入了强劲动力。电商创业与发展使当地的要素集聚、产业发展、城乡建设、居民生活进入良性循环。枝江市电商创业带动就业、促进乡村振兴的机理和效应主要体现在以下六个方面。

一是因势利导推进返乡入乡创业潮,吸引了各类能人返乡创业,以人才流带动资金流和信息流,充分发挥创业“领头羊”的示范带动效应。

“枝江模式”的最大特点是积极引导各类能人返乡入乡创业,发挥他们在电商创业就业中的“领头羊”示范效应。近年来,农村发展条件不断改善,发展机会不断增加,越来越多的外出人口开始返乡创业。许多打工者正在变成创业者,民工潮正在向回流潮再向创业潮转变<sup>[5]</sup>。基于互联网与传统产业深度融合的电商创业是返乡创业最活跃的领域之一。枝江市顺应返乡创业的趋势,出台了“枝江人才新政”,开展了“资智兴枝”系列活动,吸引大学生、农民工、科技人员、企业家等各类乡贤能人返乡创业,产生了一批从事电商创业的“新农人”。2020年,枝江市成为湖北省7个百强县市中唯一的人口净流入县市。枝江市政府还在每年的元旦、春节等外出人员返乡的重要时间节点,主动收集返乡人员信息,建立人才信息库,有针对性地出台优惠政策,搭建对接平台,千方百计吸引他们返乡创业。对入选宜昌市产业领军人才“双百”计划的,最高可获得1000万元资助;对新来枝江就业创业人才提供生活和购房补贴、创业贷款等系列优惠政策。凡是在枝江初始返乡创业人员带动就业3人以上的,发放5000元的一次性创业补贴;对新引进各类人才,从中专到博士按学历每年分别给予0.6万元到30万元的生活补贴;对新引进毕业5年内或在枝江首次就业(含返乡创业)的中专及以上学历人才,3年内购买首套新建商品住房按学历分别给予2万元到15万元的购房补贴。除了对人才实施经济激励之外,枝江市还给予各种类型的优秀人才相应的社会荣誉和政治待遇,选拔一批创业带头人成为宜昌、枝江两级人大代表、政协委员,一批返乡能人也被纳入村级后备干部予以培养。

能人“领头羊”的示范作用增强了潜在创业者开展创业的信心,也激发了他们的创新创业动力和活力,形成一轮创新创业的热潮。枝江市2021年返乡从事电商创业共有458人,包括大学生、农民工、退役军人、科技人员等。其中高校毕业生178人,占比38.76%;年龄均在55周岁及以下,其中26-45岁的人员为444人,占比达到96.95%。在枝江市返乡电商创业者中,高中及以上受教育水平者占94.94%;返乡创业前在长三角、珠三角、京津冀三大城市圈就业的共303人,占比为66.16%;返乡创业前月收入在4000元以上的有193人,占比为42.14%(见表1)。返乡电商创业者的构成和特征表明,枝江市返乡开展电商创业的主要是学历较高、年富力强的劳动者,他们绝大多数有过在沿海发达地区务工经商的经历,积累了一定的资本和技能,能较快接受电商等新事物。表1表明,枝江市2/3的创业者有过在珠三角、长三角和京津冀等沿海发达地区就业的经历。这些返乡创业者不仅从发达地区带来了资金、信息和技术,也带

来敢于冒险、宽于失败的创业文化,激发了当地人的创业意愿和企业家精神。这些电商创业者将互联网等信息技术与传统农业相结合,不断延伸农业产业链,拓展农业功能,不断创造出新业态、新模式,为农民增收创造了空间,为乡村振兴注入了新动能。有的返乡创业者通过各类电商平台拓展农特产品销售途径,有的返乡创业者围绕农村电商服务性环节开展创业活动,如承接本地的电商快递服务<sup>[6]</sup>(P85-98)。这些电商创业者通过示范效应带动更多人开展创新创业;或通过创业带动相关产业发展壮大和就业机会增加,使当地产业分工协作趋于深化,产业体系更加完善,为振兴乡村奠定了坚实的产业基础。

表 1 枝江市 2021 年返乡电商创业者构成及特征

返乡电商创业者构成及特征		返乡电商创业人数(人)	占比(%)
受教育程度	初中及以下	23	5.02
	高中(中专、中职)	257	56.11
	大专	93	20.31
	本科及以上	85	18.56
年龄结构(岁)	16-25	5	1.09
	26-35	213	46.51
	36-45	231	50.44
	46-55	9	1.96
	55-60	0	0
返乡前月收入水平(元)	3000以下	69	15.07
	3000-4000	196	42.79
	4000-6000	162	35.37
	6000以上	31	6.77
返乡前区域分布	珠三角	147	32.1
	长三角	115	25.11
	京津冀	41	8.95
	中西部	23	5.02
	其他	132	28.82
返乡前就业状态	企业就业	360	78.6
	创业企业家	1	0.22
	自主创业	24	5.24
	灵活就业	73	15.94
合计		458	100

注:资料源于枝江市政府。

二是优化职业技能培训,着力培养电商人才,以创业带动就业,培育出众多就业新形态。

电商运营涉及设计研发、运营、生产、仓管、物流、营销、客服等多环节,需要技术、管理、营销等各类人才。当前,电商行业的技术和商业模式更新迭代快,新思维、新技术、新形态不断涌现,需要电商创业者和从业者具有较强的学习能力和创新能力。枝江市高度重视创业培训和职业技能培训,着力培育本土电商人才,解决就业岗位与劳动力技能不匹配的问题,以更充分发挥电商创业带动就业的效应。

枝江市定期召开专门会议部署职业培训具体措施,投入培训补贴,结合新型职业农民、农村实用人才、职业技能等培训计划。在培训内容上,始终强调针对性和实效性,着重对农户、农村合作社成员开展电商平台使用、农资网上经营策略等培训,提高他们应用数字技术和互联网开展生产经营活动的能力。在培训对象上,主要通过摸排走访、数据比对、定向宣传等方式,精准梳理创业人员、失业人员、返乡农民工等重点培训对象的信息,建立培训人员信息库,了解他们的培训需求,分层分类组织开展“职业技能提升专项行动”等培训活动。自2017年以来,枝江市共拨付创业培训补贴453.26万元,培训了5500余名有

创业意愿的人员,其中返乡创业人员1600余人。枝江市还依托国家电商进农村项目,开展千人网红培训,培养了一批网络主播。枝江市先后与华中科技大学、湖北工业大学、三峡大学签订校地合作协议,加大与本地重点企业、招商引资企业的对接力度,实施培训订单服务;在宜昌市第二技工学院成立创业学院,开设特色培训项目。在培训方式上,枝江市抓住元旦、春节等外出人员返乡的重要时间节点,针对不同人群因材施教,紧盯创业需求和就业需求按需施教,还创新线上线下相结合的培训模式,使一批电商学习者转变为创业者,为电商产业发展提供了优质的人力资源。

就业是民生之本,创业是就业之源,农村电商创业为枝江市注入了新业态、新动能,也拓展了当地就业机会。随着电商企业的聚集和发展壮大,直接创造出网店客服、营销推广专员、打包发货专员等岗位,这些就业机会具有多样、灵活、就近等特征,带动了当地就业机会和农民收入增加。据调研,枝江市仅从事鞋类产品销售的网店就有3000余家,日销售鞋类产品10000多双,吸纳枝江本地及周边地区创业人员2000余人,形成了国内最大的鞋类产品网上市场之一。同时,电商发展还会带动上下游相关产业的扩张,产生“一人创业成功,带动一群人就业”的乘数效应<sup>[7]</sup>(P115-125)<sup>[8]</sup>(P6-16)。2020年常住人口不到50万的枝江市,电商行业从业人员达到2.4万余人,平均每20人中就有一人做电商<sup>[9]</sup>。

电商创业与发展不仅增强了传统岗位的就业吸纳能力,还创造出互联网营销师、电商主播等20余种新型就业形态。尽管这些新型职业农民仍在乡镇或县城从事农产品生产和销售,但手机变成了他们的新农具,数据变成了新农资,直播变成了新农活。许多人从单纯的生产者逐步转变为生产的经营者,从种地的传统农民转变为利用互联网从事农业生产、流通、服务进行全产业链经营的“新农人”。

三是建立多元化的创业融资模式,切实解决电商创业融资难、融资贵问题,分担创业风险,降低创业门槛。

融资约束是电商创业和产业发展过程中一个普遍性的问题。创业者在企业初创之时,缺少抵押资产,难以满足银行等正规金融机构的贷款要求,而且农村电商贷款需求具有“小、急、频”的特点,银行也缺少向这类特殊客户提供信贷和其他金融服务的激励机制和动力。中小电商想要通过正规金融机构获得创业资金支持的机会不多,融资难度较大。调研发现,枝江市电商一般都是小微企业或个体工商户。它们虽然经营成本更低、经营更灵活,能够很快适应市场变化,具有“船小好掉头”的优势,却也常常面临融资难、融资贵的困境。如表2所示,在枝江市创业者创办的1232个电商中,个体工商户共计734个,占全部电商经营主体的59.58%,其中95.21%的电商经营主体员工人数不超过10人(含10人)。为了解决这些小微电商融资难、融资贵、融资慢等问题,枝江市积极探索“政府+投资机构+金融机构+社会资本”的多元化创业融资模式,充分发挥政府及相关机构的合力,多渠道解决电商创业与发展的资金问题。

表2 湖北省枝江市电商创业的经营主体类型及员工数量

指标		电商数量(家)	占比(%)
经营主体类型	个体工商户	734	59.58
	农村合作社	12	0.97
	有限责任公司	296	24.03
	其他	190	15.42
员工数量(人)	1-10	1173	95.21
	11-20	35	2.84
	21-30	10	0.81
	31-40	7	0.57
	41-50	3	0.24
	51-90	4	0.33
总计		1232	100

注:资料源于枝江市政府。

首先,枝江市财政每年安排500万元专项资金用于扶持电子商务发展,主要投向重点示范工程和孵化器建设运营以及创业培训等项目。其次,枝江市面向电商创业和相关企业需求,创新信用贷款模式,丰富金融产品,为电商创业者提供便捷、高效的综合金融服务。枝江市还加大创业担保贷款扶持力度,着力降低创业门槛,将个人创业担保贷款额度提高到50万元,依据企业吸纳就业人数,梯次提高贷款额度,最高限额达500万元。枝江市还积极鼓励银行给电商创业者提供低息贷款。如枝江市农业银行就为创业人群主动降低1个百分点的利息,赢得广大创业者的青睐。2022年第一季度,枝江市农村商业银行为个体创业者和小微企业发放创业贷款857笔,金额达1.99亿元,同比增长240%,有效缓解了小微电商创业的资金约束。再次,枝江市按照“政府引导、市场运作、科学决策、风险防范”的原则,引导社会资本对电商新创企业进行股权投资。支持农村电商初创企业通过发行债券等方式,实现债权融资。

四是搭建产业园区载体,引导企业集聚发展,发挥平台型电商大企业作用,以大带小形成大中小企业协同发展的产业格局。

成功的电商创业和乡村产业发展离不开良好的载体和平台型大企业的支撑。电商产业园是电子商务产业化与传统产业电商化的载体,产业园区为电商创业和发展提供了硬件设施和空间载体,既有利于政府产业扶持政策的有效执行,也有助于范围经济和规模经济效应的发挥。枝江市在培育和发展电商产业的过程中,并不是瞄准特定企业扶持,而是始终着眼于完善产业生态系统,同步推进硬件设施和软环境建设,营造公开、公正、公平的市场竞争环境,打造出上下游产业分工协作的产业集群。目前,枝江市政府已投资2亿元建成枝江市电商产业园,投资8000万元建设电商云仓,建起电商创业孵化基地。电商产业园区通过招商引资、自主创业,吸引了大批年轻人聚集,吸引优秀电商企业和创业团队入驻园区,推动了全市电商产业聚集发展,已累计孵化电商企业75家,带动全市发展电商企业1500余家,开设网店9100余家。枝江市还建立起“线上线下融合”的电商平台体系。在市级建立起包括电商展示中心、品牌建设中心、质量安全溯源中心和电商营销推广中心在内的电子商务公共服务中心,在每个镇(街道)建成和运营1个镇级创客中心,在村(社区)设置了电商服务站。

枝江市积极引进平台型大电商,以龙头企业为牵引,带动本地中小微企业的数字化转型,形成以大带小、中小企业与大企业共生共荣的良性发展格局。如枝江市与阿里巴巴、京东等电商头部企业合作,建设枝江服务中心和“中国特产·枝江馆”,建成102个村级服务站、215个京东推广点;同时还与蚂蚁金服等金融服务平台签约,引进“旺农贷”等农村金融服务业务;依托供销裕农网建成174个裕农合作站。同时,通过引进顺丰集团,建设集农产品预处理、初加工、仓储、集散分拨、运输配送为一体的现代化的新型仓储物流中心,带动创办快递公司19家,分布网点290多个,带动了一大批中小微经营主体。此外,枝江市组织龙头企业合力打造农产品区域公用品牌,将大企业成熟的营销渠道和市场网络分享给更多中小微企业,让更多小生产者找到了“靠山”。品牌效应不仅提升了产品附加值,也倒逼上游生产环节的标准化、规范化,带动了产品整体质量提升,从而进一步提高了区域公共品牌认可度。例如,枝江市以桔缘、绿健林为代表的25家农产品电商龙头企业以网络零售为切入点,共同打造出湖北省首个农产品区域公共品牌“枝滋有味”,高标准建设“枝滋有味”网络直播间,上架“枝滋有味”旗下特色农产品20余种,其中“枝江柑橘”“枝江玛瑙米”“百里洲砂梨”等都成为枝江网红农产品。平台型电商企业和当地的龙头企业一起带动了本地优势特色农产品的销售,把当地优势特色农产品品质切实转化成了市场竞争力和经济收益,增强了中小微企业在激烈市场竞争中生存发展的能力,不仅使电商平台更富活力,而且使大中小电商实现了多赢,电商产业链、供应链的韧性和竞争力增强。

五是完善基础设施建设,提供良好公共服务,优化电商创业发展环境,为创业者提供全天候、全地域、全方位、全要素、全流程保障。

电商产业的发展离不开基础设施和配套产业的支持。这些基础设施既包括交通运输、电力等传统基础设施,也包括信息网络、冷链物流等新型基础设施。过去,农村地区信息基础设施和物流基础设施

相对薄弱,生鲜农产品的冷链物流设施短缺,致使农村物流运输成本高、配送时间长、顾客满意度低,农村物流的“最后一公里”问题较为突出。为了给电商发展创造条件,枝江市除了加强传统基础设施的建设外,还加大了对信息网络、物流配送等新型基础设施的投资和建设力度。

首先,枝江市加快了宽带网络的升级改造,通过实施“无线城市”工程,全市信息基础设施已实现100M光纤宽带网络村村通、移动4G网络全覆盖、城区公共场所WIFI全覆盖,宽带用户已达到7.3万户,其中农村光纤宽带用户1.1万户。目前还在加快建设千兆5G、千兆宽带、千兆WiFi,在进一步完善优化城镇区域5G网络覆盖的基础上,推动5G基站建设向重点行业、重点场景应用覆盖,为全市电商发展提供了有力支撑。其次,进一步完善了网络支付体系。全市银行机构拓展了数字化服务业务,强化了在线支付功能,推出适合电子商务特点的支付产品和服务,建立起由网上支付、移动电话支付以及其他支付渠道构成的综合支付体系,为电商提供安全高效的资金结算服务。再次,枝江市还整合快递物流资源,构建“三级物流网络”快递配送体系,建设集农产品预处理、初加工、仓储、集散分拨、运输配送为一体的现代化的新型仓储物流中心,应用大数据智慧仓储管理,搭建智慧云仓系统,降低物流成本,提高物流时效,有效破解了“如何送”的难题,助力电商发展。

枝江市还高度重视建设服务型政府、优化创业软环境,从转变观念、改革体制、创新政策、完善法治、完善公共服务等方面入手,为电商等各行业创业者提供一个公平、公开、公正的竞争环境。枝江市近年来持续深化“放管服”改革,加快转变政府职能,实现公共治理的法制化、制度化、规范化,建设服务型政府。枝江市围绕“高效办成一件事”,在全省率先建立“宜荆荆恩跨域通办”友好县市合作联盟,推动“一网通办、一窗通办、一事联办、跨域通办”。枝江市还常态化开展“五送一解一保”活动,为企业送政策、送资金、送人才、送技术、送订单、解难题、保发展,推行部门一把手“亲自办、陪同办、全程办”,为企业提供全天候、全地域、全方位、全要素、全流程“五全”服务保障。同时完善法治,规范电商竞争秩序,严格监管电商的各种交易行为,依法处罚那些网上销售假冒伪劣产品的个人和企业,要求所有电商从业者以诚信为本、合法牟利,为创建和保护当地自主特色品牌提供法律保障。枝江市已成功跻身全国营商环境百强县,获评全省营商环境评价先进县市、全省优化营商环境改革先行区。良好的营商环境已成为枝江市吸引返乡创业的“金字招牌”。

六是推进电商发展与乡村产业振兴互促共进,实现分散小农户与大市场有效对接,推动一二三产业融合和城乡融合发展。

农业农村现代化需要解决分散小农户与大市场的矛盾,需要实现乡村三次产业融合和县域城乡融合发展。枝江市是一个以小农户为主要农业经营主体的地区,广大农户不仅承包经营的土地规模小,而且过去农户的生产经营活动限于农业产业链的种植和养殖环节,难以分享到农产品加工和销售等高附加值环节的收益。农产品销售主要通过传统的农贸市场进行现货交易,或经过中间商收购,再转售给消费者,农民难以获得充分及时的农产品市场需求信息,及时调整种植结构以适应市场需求,消费者也由于缺乏关于农产品质量的信息,普遍存在着高价也买不到优质农产品的疑虑。小农生产与大市场的矛盾十分突出。电商通过平台实现去中间化,可以减少交易成本,拓展交易的空间和范围,解决了市场信息不对称的难题。近年来,枝江市积极发展农村电商,不仅打开了当地特色农产品的销路,而且使农民获得了更大的议价能力,分享了更多销售环节的收益。以枝江脐橙为例,在电商网络零售的带动下,枝江脐橙的当地收购价格逐年提高。2016年以来,枝江脐橙收购价格年均提高0.5元,全市脐橙产量8.8万吨,仅此一项,每年果农就增收8800万元。

乡村电商产业的发展,不仅带动了人力资源、资金、技术和信息要素在城乡之间的双向流动,疏通了工业品下行和农产品上行的流通障碍,推动了城乡市场的双向开放,还推动了城市文明向乡村的扩散,实现了新型工业化、城镇化、信息化、农业农村现代化协调发展。枝江市把农业产业化与信息化作为农村经济未来发展的方向,把电商作为改造传统农业的重要途径,鼓励电商平台与鲜活农产品种养殖基地

对接,推动电商与农产品生产、加工、储藏、物流、商贸等全产业链的相互融合渗透与交叉重组,实现一二三产业融合发展,在当地打造出农村特色产业集群。调研发现,枝江电子商务创业者所销售的产品来源中,大约72%是本地产品,特别是柑橘、生猪、稻米、白酒和火炉等乡村特色产品,约28%是外地产品或中间品加工后进行销售。枝江市还顺应“互联网+农业”的新趋势,以电商为纽带,建设农产品电商供应链基地,打造“一村一品,一乡一业”等特色产业,并将现代产业组织方式引入农业,把农业产前、产中、产后等环节联结为有机联系的产业体系,实现种养加、产供销、贸工农一体化生产。

### 三、结论与启示

枝江市作为我国中部地区的农业大市,抓住电商发展的新机遇,走出了一条利用信息化、数字化带动农业农村现代化的新路子。枝江以电商创业为中心,发挥能人返乡创业的示范效应,通过创业培训提升人力资本质量,建立多元化的融资模式,缓解创业资金约束,引导电商平台以大带小,共同发展,并加快推进服务型政府建设,营造良好的“软”“硬”环境,借助“互联网+”带动产业振兴,实现创业、就业和产业集聚相互促进的格局,推进小农户与大市场、三次产业和城乡融合发展(如图2)。

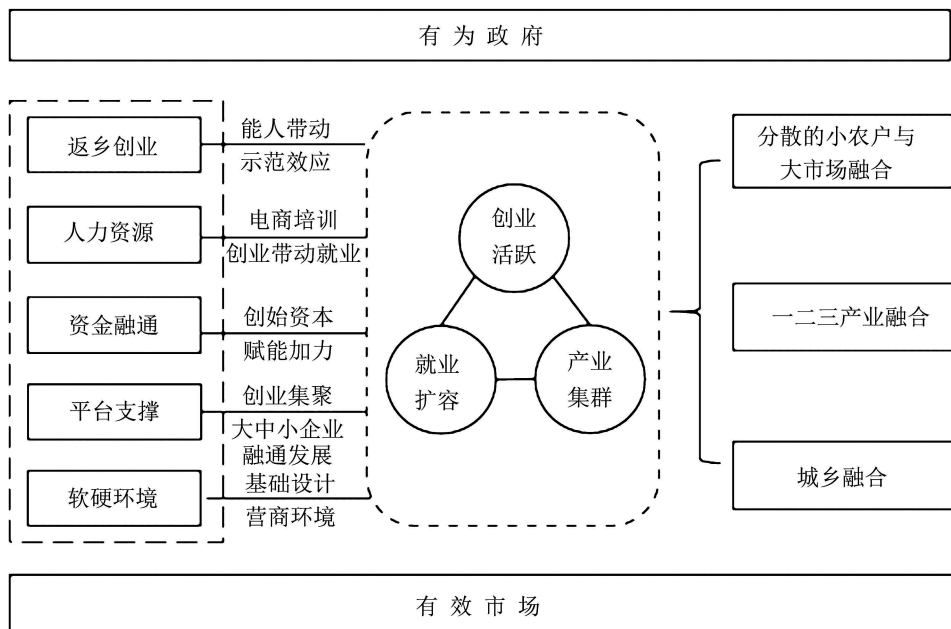


图2 农村电商创业及产业发展的“枝江模式”

“枝江模式”给中部地区探索以电商创业带动就业、促进乡村振兴的道路提供了以下几个方面的有益启示。

首先是坚持市场主导、政府引导,使有为政府和有效市场协同发力,推动管治型政府向服务型政府转变。电商创业不仅要靠无形之手的市场自发推动,更加需要有形之手的政府引导扶持。电商产业是互联网衍生出来的新业态和新产业,农村电商产业的培育和发展,是一个新知识和新技术创新和应用的过程,其中存在着不确定性风险。如果没有政府的支持,电商创业者往往会由于投入大、风险高的问题而裹足不前。在培育农村电商等新兴产业方面,存在着市场失灵的问题,需要政府主动作为,通过超前规划,进行理念创新、制度创新、组织创新,激发市场活力和社会创造力,并为农村电商发展提供良好的基础设施和公共服务。同时,也要避免政府不恰当的直接干预让乡村产业在“温室”中成长而缺乏必要的市场竞争能力,或者扭曲正常的要素利益分配机制,降低资源的配置效率<sup>[10]</sup>(P2-12)。枝江市政府正



是利用自身在电商产业发展方面的优势,依靠市场机制来推动农村电商的繁荣发展,同时发挥政府在动员和整合资源方面的优势,通过制定电商产业中长期规划,并加快转变政府职能,以“店小二”的服务意识为创业者提供全方位服务,实现了电商产业蓬勃发展。

其次是打造多要素集聚融通、多主体活力迸发、软环境和硬环境兼备、高效协同的创业生态系统。创业生态包含创业主体、资源要素、制度安排、创业环境和创业文化五大要件。市场主体是创业生态系统中的“物种”,人才、资本、技术、市场要素构成创业生态系统的“土壤”,制度安排和创业环境是生态系统中的“阳光雨露”,文化则是创业生态系统中的“空气”。完善创业生态系统要从培育创业主体、保障要素供给、规范制度安排、完善创业环境、营造创业文化氛围五个方面入手,构建共生共荣的企业生态群落。枝江市以产业园区为载体,持续促进要素集聚,推动不同主体协同合作,营造良好的创新创业环境,形成了多方共同推动电商产业繁荣发展的局面。

最后是持续推动电商迭代创新,使创业与创新互相促进,推动创业—创新—创富的良性循环。创业与创新是一对孪生兄弟。随着技术、环境的变化,电商经营模式也在不断演变,呈现动态化迭代创新的特征<sup>[11]</sup>(P10-17)。为了实现农村电商的可持续发展和高质量发展,枝江市顺应技术和市场变化趋势,推动农村电商商业模式迭代创新,持续推动创业层次和水平的提升,使农村电商创新创业互促共进,帮助更多群体以创新创业致富。当前,新技术不断涌现,农村电商发展模式不应止步于网络零售,应积极探索“电商+合作社+基地+农户”的经营模式,引导电商深度嵌入合作社、龙头企业等新型农业经营主体,推动线上线下企业融合发展。电商服务企业专攻网络营销,合作社、龙头企业和农户则负责产品生产、品控溯源、成品分级、分拣包装等。通过线上线下企业合作建设农产品电商供应链基地,打造“一村一品,一乡一业”等特色产业,为消费者量身打造个性定制产品,以适应多元化、个性化需求,最终形成线上带动线下、电商带动实体经济的发展格局。同时,要借助数字化手段实现产品全程可溯源、绿色安全认证等,立足本地优势特色产业基础,因地制宜打造区域公共品牌、特色品牌,进一步提高顾客粘性和市场认可度,利用品牌的外溢效应,以品牌创新打造农村电商的“升级版”,助力农村电商走出同质化竞争的局面,实现农村电商可持续、高质量发展,创造出更广阔的创新、创业和创富空间。

## 参考文献

- [1] 李晓东. 电子商务——21世纪全球商务主导模式. 国际贸易问题, 2000, (3).
- [2] 乡村产业保持良好发展态势 预计2020年返乡入乡创新创业人员达1010万. 中国政府网, 2020-12-30. [2022-05-10] [http://www.gov.cn/xinwen/2020-12/30/content\\_5575414.htm](http://www.gov.cn/xinwen/2020-12/30/content_5575414.htm).
- [3] 枝江电商硬实力和软实力“双提升”. 枝江市人民政府, 2020-09-01. [2022-05-10] <http://www.zghijiang.gov.cn/content-18-576385-1.html>.
- [4] 杨赛迪, 汪普庆, 周德翼. 基于“枝江模式”探析中国淘宝村转型与发展之路. 经济界, 2021, (2).
- [5] 武汉大学国家发展战略智库课题组. 乡村振兴背景下返乡入乡“创业潮”探究——基于湖北省的调查. 中国人口科学, 2022, (4).
- [6] 檀学文, 胡拥军, 伍振军等. 农民工等人员返乡创业形式. 改革, 2016, (11).
- [7] 辜胜阻, 武兢. 扶持农民工以创业带动就业的对策研究. 中国人口科学, 2009, (3).
- [8] 辜胜阻, 李睿. 以互联网创业引领新型城镇化. 中国软科学, 2016, (1).
- [9] 雷巍巍, 黄丹梅, 姚红. 电商产业如火如荼, 枝江每二十人有一人做电商. 湖北日报, 2020-12-02.
- [10] 武汉大学乡村振兴研究课题组. 脱贫攻坚与乡村振兴战略的有效衔接——来自贵州省的调研. 中国人口科学, 2021, (2).
- [11] 王宝义, 邱兆林. 新零售迭代创新的理论分析与原型观照. 当代经济管理, 2020, (8).

## Research on the Effect of E-commerce Entrepreneurship On Promoting Employment and Rural Revitalization

Based on the Research on E-commerce Entrepreneurship and Development Model in Zhijiang City, Hubei Province

*National Development Strategy Think Tank Research Group of Wuhan University*  
(Wuhan University)

**Abstract** The development of rural e-commerce is a new driving force for rural revitalization. E-commerce entrepreneurship is of great significance for driving local employment and realizing agricultural and rural modernization. Relying on location advantages and resource endowments, Zhijiang City, Hubei Province focuses on e-commerce entrepreneurship and employment, attracts talented people to return to their hometowns to start a business and forms demonstration and driving effect, improves the supply of human capital through entrepreneurial training and vocational skills training, and adopts diversified financing channels to alleviate the constraints of e-commerce start-up funds. At the same time, Zhijiang Government vigorously optimizes the infrastructure and business environment, builds an e-commerce industrial park, guides large platform companies to "lead the small with the big ones", gathering, developing and giving full play to the role of large platform enterprises in "leading the small with the big" so as to guide the agglomeration and development of e-commerce enterprises. These measures have realized the mutual promotion and co-progress between e-commerce entrepreneurship, employment and industrial agglomeration, and have effectively promoted the integration of small farmers and the big market, the integrated development of primary, secondary and tertiary industries, and the integrated development of urban and rural areas, which lead to a new way of driving employment and rural revitalization through e-commerce entrepreneurship, and the establishment of a unique "Zhijiang Model". The "Zhijiang Model" of e-commerce development shows that the development of rural e-commerce must adhere to the combination of the government and the efficient market, create an entrepreneurial ecosystem with multi-factor agglomeration and multi-subject collaboration, and continuously promote the virtuous cycle of entrepreneurship-innovation-wealth creation.

**Key words** e-commerce entrepreneurship; rural revitalization; Zhijiang Model; entrepreneurship-led employment

---

■ 收稿日期 2022-09-07

■ 作者简介 武汉大学国家发展战略智库课题组;湖北 武汉 430072。

■ 责任编辑 何坤翁