

湖南农村电商领域

新型职业农民培育现状调研报告

谭星¹

(湖南商务职业技术学院, 湖南 长沙 410125)

【摘要】: 以理论研究为基础, 在查阅了《湖南省第三次全国农业普查主要数据公报》以及《湖南省 2019 年国民经济和社会发展统计公报》《2019 年湖南省电子商务报告》的基础上, 结合湖南娄底涟源等地的实地调研, 分析得出目前湖南农村电商领域新型职业农民的培育人数增加, 培育效果初见成效, 但整体的经营者素质还是亟需加强, 且新型职业农民以及农业整体经营能力在不断提升, 随着农村电子商务的大力发展, 农产品电商交易活跃, 但产业化、规模化发展是必然趋势, 这也要求新型职业农民培育需要提升培育质量、扩大培育路径、增加培育内容。

【关键词】: 农村电商 新型职业农民 新型职业农民培育

【中图分类号】 F323.6 **【文献标识码】** A

乡村振兴说到底人才的振兴, 乡村振兴的人才队伍离不开新型职业农民, 自 2012 年的“中央一号文件”首次提出要大力培育新型职业农民, 并反复将这一政策在每年的一号文件中不断重申。“新型职业农民的培育”成为了学术界一直探讨的焦点。近年来, 每年都有一批的新型职业农民受到各种嘉奖与表扬, 新型职业农民作为一种新的职业慢慢被人们认识和接纳。

1 新型职业农民的内涵与特征

近年来有很多学者对新型职业农民的内涵进行了研究, 学者朱启臻认为: 新型职业农民具有高度的社会责任感和现代观念, 他们不仅懂技术、会经营, 还会对生态环境和子孙后代承担责任。王丽萍、周敏等认为, 新型职业农民应当具备较高的文化素养, 遵守职业道德并追求自身价值的实现, 同时具备一定的市场意识和金融意识, 将农业视为实现自身价值的舞台。中国社会科学院农村发展研究所研究员党国英认为广义的职业农民, 是指农业全产业链中专业化程度很高的从业者, 而通常意义上的职业农民, 则是指经营规模比较大的农产品直接生产者, 主要是家庭农场主。新型职业农民是相对于传统的农民来说的, 总结下来一般有以下的特点:

(1) 经营的目的是对接市场, 而非自给自足。新型职业农民作为市场主体, 市场要求其与其他行业职业一样具有成本核算意识、品牌塑造意识和市场风险意识, 不仅要面对国内市场的竞争, 还面临着国际市场的竞争。

(2) 有适度的经营规模。2018 年中央“一号文件”强调: “发展多种形式适度规模经营, 培育新型农业经营主体”。在市场中, 特别是在农产品流通、服务和加工领域, 新型职业农民从业者的经营规模很大, 甚至可以比肩跨国公司, 足以使生产成本降到产生市场竞争力的程度。

作者简介: 谭星 (1981-), 女, 湖南长沙人, 硕士研究生, 副教授, 研究方向: 高等职业教育。

基金项目: 湖南省教育厅科学研究项目 (19C1020)

(3) 依托现代农业经营组织体系。从国际经验看，在大部分农业生产领域，“巨型合作社+专业化家庭农场”是最具有竞争力的农业经营组织体系。这种模式一方面可以提高合作社的竞争力，另一方面能有更多的群体分享到农业产业链的利益。据资料显示，在农业发达国家，如果没有这种机制，一般的家庭农场经营者也难以维持生存。

(4) 新型职业农民大多都具备了一定的农业生态环保责任意识。国内外有越来越多的农业从业者与经营管理者采用环境友好的技术从事生产经营。

(5) 在未来，新型职业农民将与政府和学校协同创新。农业生产经营系统、农业科研机构和政府是农业现代化的关键性支撑结构，三者结成良性互动关系。未来，新型职业农民是推进农业现代化的创新主体，而农业科研机构和政府会帮助职业农民获得适用技术、降低各类风险、稳定市场预期。

2 湖南新型职业农民培育现状

2.1 新型职业农民培育人数增加，培育效果初见成效，但整体的经营者素质还是亟需加强

近年来，按照中央文件的要求，湖南大力培育新型职业农民，据统计，截止 2015 年底，全省发证的新型职业农民近 2 万人，2017 年湖南通过各种方式培育出新型职业农民近 10 万人。湖南省在面对这个全新的职业时采取认定的方式，认定分成三个等级：高、中、低。对学历、专业、资质、经验以及收入水平均有要求，学历要求农科专业中专以上，具备国家职业资格证书，有 3 年以上适度规模经营或服务的经验，且收入水平相当于当地城镇农民人均纯收入，经申请考核合格后颁发相应的级别证书，在符合更高级别条件时允许逐级或跨级晋升。根据《湖南省第三次全国农业普查主要数据公报》（第二号）中数据，截止 2016 年，全省农业经营户 1295.60 万户，其中规模农业经营户 12.21 万户。2016 年末，在工商部门注册的农民专业合作社总数 6.44 万个，其中以农业生产经营或服务为主的农民专业合作社 3.06 万个，全省农业生产经营人员 1723.33 万人，其中女性 780.10 万人。在农业生产经营人员中，年龄 35 岁及以下的 249.56 万人，占 14.4%，年龄在 36~54 岁之间的 840.30 万人，占总人数的 48.8%，年龄 55 岁及以上的 633.46 万人，占总人数的 36.8%。在农业生产经营人员受教育程度调查中显示，大专以上的经营者只占到了 1.9%，初中教育程度的占到了 52%。（如图 1、图 2 所示）

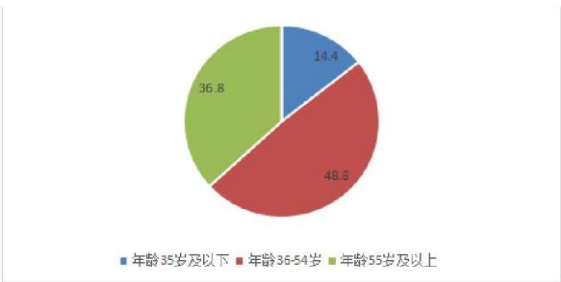


图 1 2016 年湖南省农业生产经营人员年龄构成饼状图



图 2 2016 年湖南省农业生产经营人员受教育程度构成图

2.2 新型职业农民以及农业整体经营能力在不断提升下载原图

根据湖南省 2019 年国民经济和社会发展统计公报上的数据显示 2019 年全年粮食产量为 2974.8t，与过去几年比较，粮食总产量较往年有所下滑，但依据报道中农业增加值 2124.0 亿元，持续增长 3.6%。不难看出，从 2014 年截止 2019 年，湖南省粮食产量有所下降，但产值在不断增加，可见产量下滑，附加值增加，证明农产品商业附加值在增加，农产品的生产质量在提升、农村的商业运营在增加（见图 3）。

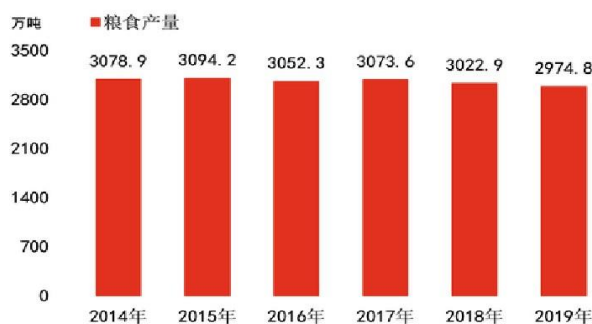


图 3 2014-2019 湖南省粮食总产量图表

3 湖南农村电商领域现状

以湖南省商务厅 2019 年湖南省电子商务报告为基础，结合湖南娄底涟源等地的实地调研，湖南省的农村电商领域主要从以下三个方面去看：

3.1 发展农村电商和产销对接成效明显，但规模化仍然不够

2019 年，湖南省电子商务交易额 13176.62 亿元，网络零售额(B2C、C2C)2598.05 亿元，企业间电子商务交易额(B2B)10578.57 亿元，其中全省农产品网络零售额 188.91 亿元，占全网电商销售额的 1.43%，占全网电商零售总额的 7.3%，在实物行业网络零售中，粮油农产品的销售额位于服装鞋帽针织品、日用品之后，成为 2019 年实物行业网络零售额的第三，占比约为 18.7%。2019 年全省 6920 个贫困村线上线下结合销售农产品 15.7 亿元，通过农村电商培训，培育了 11533 个扶贫示范网店。湖南电商扶贫小店全年交易额 1.87 亿元。电商扶贫带动超过 100 万贫困人口增收。（如图 4、图 5 所示）

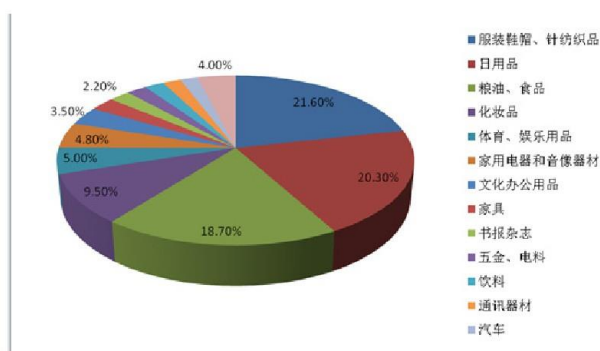


图 4 2019 年湖南省实物行业网络零售占比图

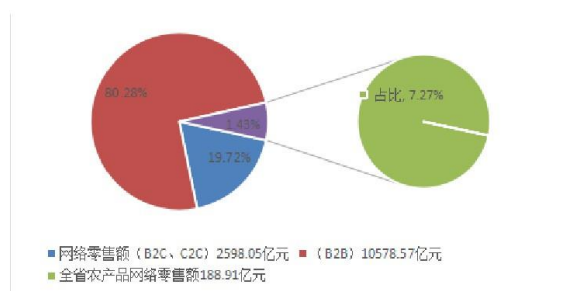


图 5 2019 年湖南农村电商交易额占比图

3.2 在电商销售渠道上，2019 年社区电商、直播电商发展势头强劲

2019 年湖南农产品电子商务的销售渠道开始且稳步向社区电商与直播电商推进，社区电商以“预售+自提”模式，为社区家庭提供生鲜水果、肉禽水产、米面粮油、日用百货等精选商品，社区电商领军企业发展迅猛，年交易规模同比增长超过 10 倍。省地域性特色农产品品牌如炎陵黄桃、安化黑茶、怀化水晶桃等农特产品在直播中受到热捧。联合直播大咖开展“湖南好物推荐活动”，4 小时直播销售额超过 410 万元，当天引导成交超过 1500 万元。

3.3 农产品电商人才培养进一步开展但存在问题也较多

2019 年，湖南省在商务厅的牵头下依托电商公共服务平台成立电商扶贫“农家学院”，举办 6 期县域电商精英免费培训班，在行业内部开展了一系列的电子商务技能竞赛，联合企业开展跨境电商的培训工作，为农产品电商人才储备人才力量。

作者在 2017-2019 年三年间深入湖南娄底、涟源农村培训调研，发放 150 张调查问卷，有效回收 124 份，124 人中农民有 42 人，个体工商户 32 人，政府工作人员 21 人（职业占比如图 6），124 人中大专以上学历的有 34 人，本科学历的 8 人，高中及以下学历的有 82 人（学历占比如图 7）。他们当中有 99 人认为现在农民的主要收入仍然是出门打工，认为农民的主要收入来源于耕种和养殖的分别只有 8 人和 6 人（农民收入来源调研，如图 8）。有 47 人认为制约农民普遍富裕的因素是来自于受教育程度偏低，有 37 人认为制约富裕是因为当地政府没有给平台与帮扶（农民收入水平受制约影响因素调研，如图 9），农民渴望提高自身素质与学历的愿望是比较迫切的。

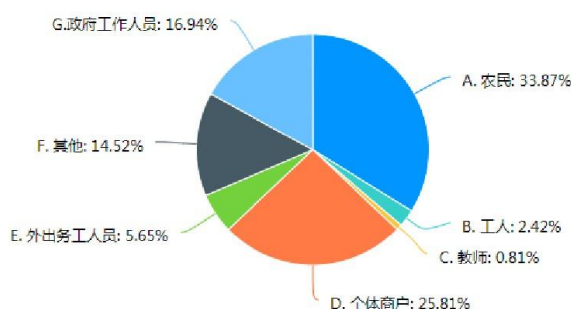


图 6 接受调研人员职业占比图

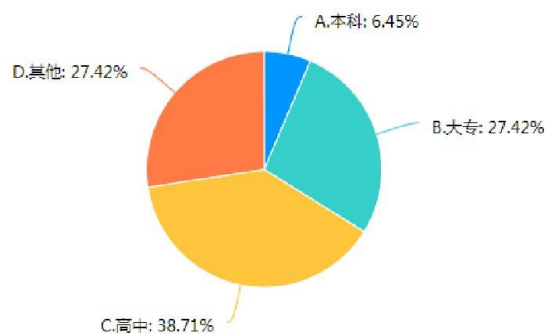


图 7 接受调研人员学历占比图

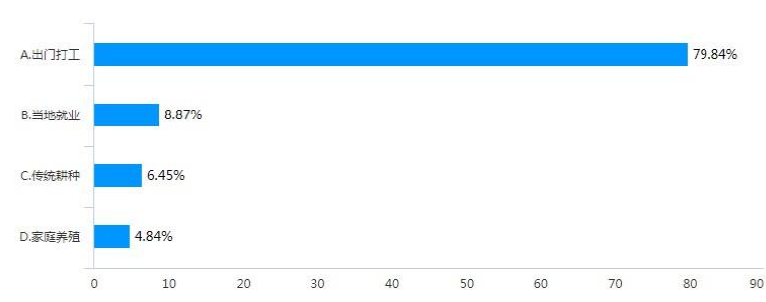


图 8 农民收入来源调研图

4 由此可见新型职业农民在培育的过程中还需要面对以下问题

4.1 新型职业农民综合素质仍需加强，农民的培育欲望很强

整体来说这些年的新型职业农民培育工作取得了一定的成绩，但新型职业农民的整体素质仍需加强，从报告中得知大专以上的经营者只占到了 1.9%，初中教育程度的占到了 52%，这意味着新型职业农民群体的整体素质偏低，需要教育真正能落实下乡，提升农民整体素质。

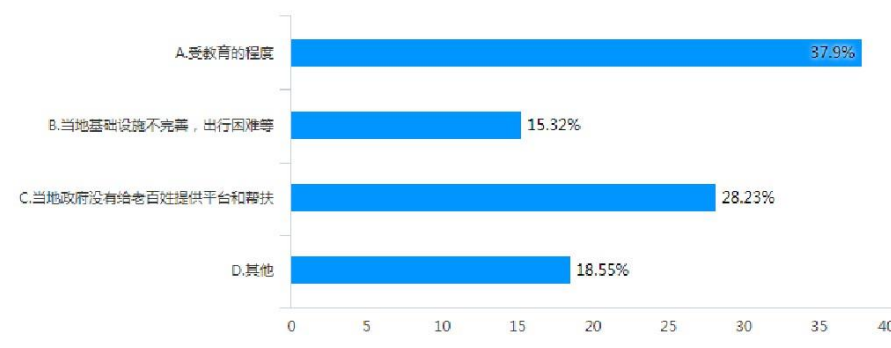


图 9 农民收入水平受制约影响因素调研图

在作者调研的几百个农民中大部分的人认识到自己的综合素质与学历影响到了农民自身的发展，接受培训与培育的欲望是很迫切，他们都希望能有政府组织的各种经营与生产类的培训甚至是学历上的培训来提升自己，提高自己的收入丰富自己的生活。

4.2 培育内容需要扩大：农村电商培训需融入到新型职业农民培育体系中

随着农产品电子商务的发展，需要把农村电商培训融入新型职业农民培育体系中。新型职业农民以及农业整体经营能力在不断提升，在农产品产量逐年下降的趋势中，农产品的销售附加值却在逐年递增，农产品电商也占去了全年电商实物行业销售额的近 18% 的销售额，这一系列都说明，电子商务成为了农产品销售的重要渠道，在新型职业农民培育中应当加入农村电商的培训，才能符合时代的需求。

4.3 农产品电商规模化、产业化发展道路要求新型职业农民培育质量需提升、培育路径与知识需进一步扩大

利用电子商务进行农产品销售毋庸置疑已经成为了农产品发展的主要道路。从商务厅发布的省电子商务报告中可以看出，目前湖南的农产品电商销售成交主要分布在零售上，企业与企业之间的电子商务销售（B2B）并不大，这也证明农产品销售规模化与集团化发展程度并不高。企业与企业之间的电子商务（B2B）销售额度仍然占据着电子商务销售成交额中的巨大比重，湖南省农产品要走向全国走向世界需要走规模化、规范化、集团化的道路，这样的道路光靠单个的新型职业农民是不可能的，需要新型职业农民在政府的引领、行业的指导下抱团发展，形成政府、企业、农户协同发展的产业化路径。

参考文献：

- [1]朱启榛，胡方萌．新型职业农民生成环境的几个问题[J]．中国农村经济，2015(10):61-69.
- [2]王丽萍，周敏，等. 农业现代化进程中新型职业农民培育问题研究[J]. 教育与职业，2015(16):15-18.
- [3]中国乡村发现[N]. 光明日报，2019-04-03(07).
- [4]湖南省第三次全国农业普查主要数据公报[R]. 湖南省省农普办湖南省统计局，2018.
- [5]2019 年湖南省电子商务报告[R]. 湖南省商务厅，2019.