

紅心
筑夢

无涯天堑筑通途

廣東工業大學



廣東工業大學

基于乡村振兴战略下特色农产品营销的
现状和对策研究

——以乐业猕猴桃为例

广东工业大学红心筑梦调研团队

2018年9月

前言

高艳萍姐姐是我父亲十多年前在乐业支教时的一名贫困学生。四年前，高姐姐借了些钱种起了猕猴桃。四年来披星戴月地辛勤劳作，让小屋门前的那片山头挂满了黄乎乎的“小猴头”。望着这漫山的“小猴头”，高姐姐却皱起了眉头：“我该怎么卖呀？”

2018年7月12日，我们从广州出发。

2018年7月13日，我们再一次来到了百色乐业，这里的干捞粉还是很好吃，但是比去年贵了一块钱。

2018年7月14日，我们开始了第一天的实地调研，课题正是与那些“小猴头”有关的。我们翻过一座座山头，从县城走到甘田镇，从政府走到农户家，从蔬菜市场走到果园农场，从散户农户走到农投企业……

那些天，我们看到了许多像高姐姐那样的贫困户，为了生计，身兼数职、每日起早贪黑。政府也很努力，十年如一日地奋斗在扶贫工作的第一线。乐业人的热情好客、努力进取，时常震撼着我这个外来者心灵的深处。调研很累，我们学习、尝试到了很多东西，看到了很多不易，但也看到了山下那一亩一亩、整齐划一的猕猴桃果园；看到那辛勤努力的乐业人，看到了这里美好未来。

2018年的夏天，又来到了那个世界，那里依然困苦，但充满希望。

对于这个世界，我从来都是先看到海的图画，后看见海；先读到有爱的故事，后知道爱。筑梦的路是一条走出大山的路，虽然崎岖，但总应在前行。

红心筑梦调研团队队长：谭梓源

2018年7月

目录

第一章 绪论

1.1 调研背景和意义.....	1
1.2 调研课题.....	1

第二章 调查设计

2.1 调研方法.....	4
2.2 国内外特色农产品营销案例及分析.....	5
2.3 相关政策.....	8

第三章 乐业猕猴桃市场调查数据分析及发现

3.1 乐业县特色农业概述.....	10
3.2 客户端数据与分析过程.....	11
3.3 生产端数据与分析过程.....	18

第四章 成因分析

4.1 产业发展现状.....	27
4.2 PEST 分析.....	29
4.3 乐业猕猴桃营销发展问题诊断结论 SWOT.....	34

第五章 乐业红心猕猴桃营销创新的对策和建议

5.1 面向农商的对策和建议.....	40
5.1.1 互联网+带给乐业猕猴桃的机遇和挑战.....	40
5.1.2 县域电商平台的搭建——引进洋葱公司的电商平台.....	43
5.1.3 “互联网+”下的乐业猕猴桃电商发展策略.....	44
5.2 面向政府的对策和建议.....	47
5.3 本课题研究的理论和实际应用价值.....	49

附录一 调查问卷.....	51
---------------	----

附录二 访谈稿.....	59
--------------	----

附录三 调研心得体会.....	65
-----------------	----

附录四 调研报告被采纳证明.....	78
--------------------	----

附录五 调研照片.....	79
---------------	----

第一章 绪论

“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。”

——2018年2月中央一号文件

1.1 调研背景和意义

1) 地处山区的乐业县

乐业县位于广西西北部，距广西首府南宁市400公里，距离贵州省省会贵阳市370公里，是重庆、贵州经龙邦口岸（国家一类口岸）往东盟国家最为便捷的通道之一。贴近东盟的地理条件以及中国-东盟自由贸易区的优惠政策的推行为猕猴桃的出口提供了极大的便利。但由于其地处云贵高原东南麓，交通相对不便捷。

乐业至百色高速公路将于2020年建成通车，并且乐业县正积极推进大石围、布柳河景区内部公路提级改造和雅长至百安环库区路前期工作全面加快乐百高速公路、乐业至凤山二级公路建设，将在很大程度上改善当地的交通情况。随着交通环境的改变，乐业红心猕猴桃的农产农销模式以及物流运输系统也将迎来巨大的改变和挑战。

作为全国红心猕猴桃最适宜生长区之一、也是两广地区唯一的红心猕猴桃适宜生长区，全年无严寒，也无酷暑，有“天然温室”的美誉，其优越的生态环境有利于亚热带水果生长并形成早熟优势，使乐业猕猴桃能够提前进入市场，地理环境的优越，结合其有机种植的优势，使得乐业红心猕猴桃以高端水果销售路线

进入市场（乐业红心猕猴桃均价可达国产猕猴桃的4倍），具有极大的商业价值，有可能也有机会成为乐业当地脱贫致富的支柱产业。

2) 乐业县的经济状况

乐业县地处山区，是少数民族自治的国家级贫困县，但近年来乐业县经济提速发展。2017年其地区生产总值完成25.18亿元，同比增长7.8%；财政收入完成2.37亿元，同比增长16.12%；城镇居民人均可支配收入预计完成27983元，同比增长10%；农村居民人均可支配收入预计完成8437元，同比增长12%；财政收入增速连续两年排全市前两位。参考《2017年广西壮族自治区地区生产总值表》，乐业县在地区生产总值位列全广西省倒数第二，百色市倒数第一，离实现乐业县脱贫致富的目标还有相当长的距离。而红心猕猴桃产业的发展前景好，未来将有望成为乐业县实现脱贫致富的“顶梁柱”产业。由于经济的落后，带来的劳动力流失、教育资源、人才资源匮乏等问题，极大限制了乐业县猕猴桃产业的发展。

3) 互联网经济时代带来的挑战

由于互联网的普及以及电子商务的广泛应用，农业市场正处于传统营销向电子商务销售的重要过渡期，其销售模式发生了很大变化，已由原来的卖方市场逐渐转变为以网络销售平台为依托、买卖双方均衡的市场。由于地处山区，经济的落后、交通的不便利、信息的不流通，使乐业县的“互联网+”具有滞后性，随互联网经济时代的来临，乐业县的特色农产品正面临传统营销转变为互联网营销的关键期。

4) 相关政策扶持与推动发展的意义

农业是国民经济的基础，解决好“三农”问题是全部工作的重中之重，习近平总书记在党的十九大报告中指出要实施乡村振兴战略。乡村是具有自然、社会、经济特征的地域综合体，兼具生产、生活、生态、文化等多重功能，与城镇互促互进、共生共存，共同构成人类活动的主要空间。乡村兴则国家兴，乡村衰则国家衰。实施乡村振兴战略是建设现代化经济体系的重要基础，也是解决新时代我国社会主要矛盾、实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的必然要求，具有重大现实意义和深远历史意义。

在“十三五”国家政策支持下，我国各地正积极响应推进乡村振兴战略。战略提出要质量兴农，而“天坑之都”——乐业县，在2016年，其“乐业红心猕猴桃”成功取得了国家地理标志产品认证。当地政府计划在“十三五”期间，将猕猴桃种植面积扩大到10万亩。并且乐业县2018年计划实施贫困村“一村一品、一户一业”产业扶贫行动，把猕猴桃产业作为调整农业产业结构、发展农村经济、增加农民收入的主导产业。

本次调研团队通过深入实际、深入农村、深入农民调查研究，了解分析乐业县红心猕猴桃产业现状，同时对乐业猕猴桃的农产农销模式进行调研分析，发现乐业猕猴桃农产农销存在的问题，帮助乐业县充分发挥其地理上的优势，扬长避短，从实际出发，为其农产农销模式优化提出实质且有建设性的建议，增加乐业猕猴桃的市场竞争力，为促进其电商和精准扶贫融合，更好乐业实现脱贫致富，振兴经济提供决策参考。

1.2 调研课题

基于乡村振兴战略下特色农产品营销的现状和对策研究

——以乐业猕猴桃为例

利用管理学，经济学等专业知识帮助乐业当地完善农销农产模式；探寻猕猴桃深加工产业化的可能性，提高产品附加值及农户收入，优化其产业的发展。

第二章 调查设计

2.1 调研对象

国家级贫困县——广西省百色市乐业县的红心猕猴桃产业的农销农产模式，红心猕猴桃产业是乐业县当地重点培育产业，具有丰富的调研资源和较高的典型价值。

2.2 调研方法

1) **案例分析法**：通过猕猴桃销售真实案例分析，深入剖析它们销售成功的内因以及外因，为乐业猕猴桃农产农销的模式优化寻找依据以及参考。在同时解读“十三五”规划的同时，积极关注当地政策，掌握国家和地方方针动态，为本项目的研究框架及分析论证提供理论支持和经验依据。

2) **问卷调查法**：问卷调查采取随机抽样的方法，考虑到覆盖面、可行性及有

效性等，从乐业甘田镇和逻沙乡随机抽取当地不同年龄消费者、个体工商户以及员工进行问卷调查，并且采用网络调查法、邮寄访问法进行问卷调查，大大增大了问卷的可信度，减小了调查误差，最终最终获得有效问卷 967 份，有效率达到 92%。

3) **深度访谈法**：首先，开展甘田镇农林部门领导、甘田镇猕猴桃种植大户以及当地农投企业的三方座谈，讨论在各自视角下的猕猴桃产业现状发展、问题以及展望；其次，与相关地区企业负责人进行访谈交流，了解乐业县当地猕猴桃产业状况以及其农产农销模式；第三，抽取来自不同乡镇、不同年龄的农商，作为问卷试调查。通过深度访谈，获得了丰富的一手资料，也为研究提供了大量的背景知识。

2.3 国内外特色农产品营销案例及分析

(一) 新西兰的 zespri 体系“公司+农户”新模式：新西兰奇异果从最初田园牧歌式的自然种植，到以“ZESPRI (佳沛)”作为唯一品牌后，短短 20 年一跃成为新西兰最大的出口农产品，使奇异果产业登上新西兰支柱产业的“宝座”。新西兰的佳沛猕猴桃是猕猴桃的国际高端市场的龙头企业。佳沛不是传统意义上一个种植猕猴桃和销售猕猴桃的公司，而是一家奇异果国际行销公司，“公司+农户”新模式的先行者。佳沛猕猴桃远销全球 70 个国家，占 33% 的全球市场销售份额，位居世界第一；2015 年，佳沛的全球销量高达 65 亿元。通过国内外的案例，我们可以看出特色农产品营销取得成功的一些经验。统一品牌，宣传推广，提升知名度。质量兴农，通过标准化生产，优化产销模式，保证品牌质量。同时以“农户+公司”模式作为策略核心，进行资源整合，而且不再局限于传统的门店销售，引入电商，进入跨国市场来扩展销售渠道。引入资金加大技术研发，延

伸产业链，增加附加值。

摆脱分散种植和销售的模式，成立新西兰奇异果营销局，佳沛与新西兰几乎所有果农都签署了供应协议，集中了新西兰乃至法国、意大利等多个国家的猕猴桃资源。而在 1988 年以前，新西兰保持着小农小户分散种植、各自销售的模式，全国诞生了 2700 多个奇异果品牌。奇异果品质参差不齐、在国际市场推广费用巨大、出口遭遇反倾销政策。既然单兵作战失败，那就抱团取暖。2000 多农户在政府协助下，组建了“新西兰奇异果营销局”，这就是佳沛的前身。

把一个农产品当做一件商品，推出“ZESPRI”作为唯一品牌。1997 年，“新西兰奇异果营销局”变成了新西兰奇异果国际行销公司。从此新西兰奇异果开始逆袭，100%为新西兰果农所有；每年拥有近 7000 万箱 ZESPRI 奇异果；99%供出口，营销至全球近 70 个国家和地区；占全球奇异果市场总生产及营销量的 33%。

（二）四川省雅安市苍溪县红心猕猴桃：苍溪是国内外公认的红心猕猴桃适生区，有着独特的地理优势，国家一级标准的大气环境质量和特有的中性紫色土壤。除了地理优势，苍溪县还投入大量资金进行研发，选育出稀有的红阳、红华、红美等红心猕猴桃新品种。同时产业规模化标准化的效应逐渐显现，红心猕猴桃种植面积达 35.2 万亩，年产鲜果 13.4 万吨，总产值达 60 亿元。这颗“红心”的牌子越叫越响，规划到 2020 年，猕猴桃面积 50 万亩，年产量达 50 万吨，实现总产值 100 亿元。

“大园区+小庭园”，“农户+公司”帮助农户脱贫致富。以园区企业、合作社为主体，为户办产业小庭园提供统一农资供应、统一技术服务、统一产品销售。

贫困户通过土地、林地、扶持资金等入股，获得资产收益，通过入园入社入企务工，获得劳务收益。缺劳力、缺资金的贫困户，依托合作社和企业，采取托管、寄养模式，推动猕猴桃产业标准化，提高产品附加值，实现互利共赢。

苍溪规范了生产加工流程，实现质量标准化，在生产车间，数不清的猕猴桃在检测流水线上滚动，通过全身“CT”，然后各自按指令滚落到相应区域，随即进入打包发货阶段。目前，京东苍溪特产馆上线，红心猕猴桃走向国际市场，销往欧盟等 10 多个国家和地区。

（三）陕西周至县-中国猕猴桃之乡：周至县素有“猕猴桃之乡”的美誉，不仅如此，年产果量在全国占有很大比例。周至县不仅是全国最大的猕猴桃生产基地，猕猴桃产业的种植规模、品种结构、示范园区建设水平、贮藏加工能力、品牌价值等也居全国首位。

但是，周至县猕猴桃仍存在着较大的滞销问题。故县政府出台政策，加强管理和大力扶持。相关部门组成禁用不良保鲜剂检查执法队，严厉打击早采早卖、使用不良保鲜剂等行为，阻断不良保鲜剂的流入渠道。坚持“农户+公司”模式，鼓励本地企业扩大销量，培育属于周至的猕猴桃销售龙头企业。并且大力推广“互联网+”模式，通过与正大、右下方等电子商务平台合作，形成产地与销售企业间的良性联络，将楼观镇周一村打造成为中国猕猴桃淘宝第一村。

同时，按照猕猴桃分类分级标准进行销售，努力提升猕猴桃果品等次。联合市果技中心举办猕猴桃品鉴会，严格按照《周至县鲜果等级标准》对优果进行分类分级拍卖，通过评优树立品牌，带动整个猕猴桃市场发展。

延伸产业链，增加附加值。积极引进大型果品加工企业，增加猕猴桃产品的附加值。大力宣传《周至猕猴桃贮藏技术规程》，加大猕猴桃贮藏行业从业人员培训力度，促进猕猴桃贮藏行业健康发展。做好猕猴桃冷链基地项目，为猕猴桃销售搭建平台，引导周至县猕猴桃贮藏行业走市场化、规范化道路。

除此以外，周至县还在宣传上有较大的投入，除了县内宣传，还积极参加第十三届中国农产品交易会、东盟博览会、广博会、杨凌农高会等国内大型果品宣传推介展会为契机，借力展会媒体，充分发挥周至猕猴桃的品牌效应和航天效应，广泛宣传猕猴桃的产业优势、签约成果，形成聚焦效应。加大在知名网站的宣传力度，积极利用微信、微博等新兴网络平台，全方位、多层次的宣传周至猕猴桃产品，极大提升周至猕猴桃影响力。

2.4 相关政策

近年来，农产品加工业的发展速度很快，尤其是精深加工受到各级政府及相关部门的高度重视，被列为许多地方发展县城经济的支柱产业。但与此同时，产后初加工环节非常薄弱、损失浪费十分惊人的问题也日益显现出来，一定程度上抵消了我们为增产付出的努力。

(一) 故现在政府出台了财政政策：

①2012年，中央财政启动了农产品产地初加工补助项目，每年安排5亿元（2014年增至6亿元）专项资金，采取以奖代补的形式扶持农户和农户合作社建设储藏窖，冷藏库和烘干房等初加工设施。3年累计投入奖补资金16亿元用于农户和专业合作社的初加工设施补助建设。补助3.89万个农户和3600个农民专业

合作社，新建初加工設施 6.5 萬個，新增馬鈴薯貯藏能力 116 萬噸、果蔬貯藏能力 115 萬噸、果蔬烘乾能力 80 萬噸。取得明顯的經濟、社會和生態效益。

②農業綜合開發項目：“十一五”期間農業綜合開發資金的產業化經營項目投入 173 億元，2012 年達到 36 億元。

③國家現代農業發展資金項目：2008 至 2012 年中央財政累計安排撥付現代農業發展資金 381 億元。支持農產品加工，推動建立一批集中優勢產業生產和加工於一體的現代農業企業群體。

（二）稅收政策：

①農產品加工增值稅優惠

②農產品加工所得稅優惠

③部分進口農產品加工設備免徵關稅和增值稅

④農產品出口退稅政策

（三）金融支持政策：

③農產品加工業信貸資金支持

②農產品加工業金融支持產品創新

③中小企業融資和骨干企業上市。此外，還有投資政策、保險政策、科技支

持政策、用地优惠政策、用电优惠政策、小微企业扶持政策和产业化发展政策等。

第三章 乐业猕猴桃市场调查数据分析及发现

3.1 乐业县特色农业概述

“天坑之都”——乐业县位于云贵高原东南麓、广西西北部，是广西县城海拔最高的县份。乐业是连接西南经济与东南亚区域经济的重要门户，是重庆、贵阳通往国家一级口岸即龙邦口岸便捷的通道之一。乐业是国家扶贫开发工作重点县、广西旅游开发重点县、龙滩库区县、革命老区县、有机农业基地示范县。乐业县年平均气温在 16 摄氏度，素有“天然温室”之美誉，是全国红心猕猴桃最适宜生长区之一。

乐业县地方名特优产品主要有茶叶（7.56 万亩、其中有机茶 4550 亩）、猕猴桃（10244 亩）、板栗（10.02 万亩）、八角（11.43 万亩）、核桃（3 万亩）以及刺梨、白凤桃、油茶、油桐、竹子。乐业县正大力建设发展全国有机农业示范基地，精品项目有：广西乐业县张家湾有机红心猕猴桃、广西乐业县康辉有机肉牛、广西乐业县顾氏有机茶、广西乐业县草王山有机茶。

自 2008 年以来，乐业县把乐业猕猴桃产业发展列为县域经济增收支柱产业，采取公司（合作社）+基地+农户的模式，在人力、财力上大力扶持每亩补贴资金 2000 元，鼓励群众种植。目前，群众种植乐业猕猴桃积极性高涨，纷纷成立公司或合作社，采取土地流转等方式，集中大面积种植，地点遍布全县 8 个乡镇。全县有乐业猕猴桃产销龙头企业 2 家，乐业猕猴桃农业种植合作社 22 家，种植面

积 2.4 万亩，年产量 500 万公斤，产值 1.5 亿元，利税 600 万元，解决 5000 人就近当地就业。

3.2 客户端数据与分析过程

一、消费者网购意愿不强，网络市场存在很大发展空间

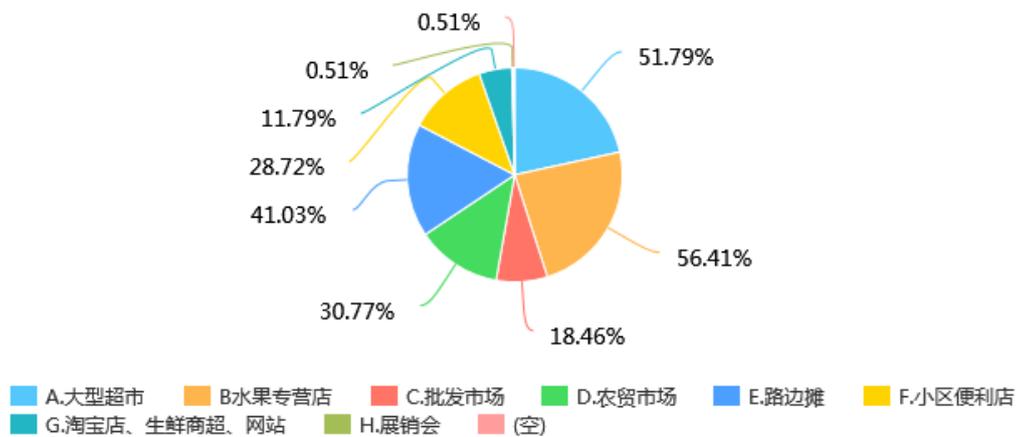


图 1

由图表 1 可知，消费者一般在大型超市、水果专卖店、批发农贸市场、路边摊购买水果，网上购买较少，占 11.79%。说明当下水果的销售渠道仍然以线下的直销模式为主，微商淘宝店等线上交易方式也逐渐兴起。但仍为小部分，目前的营销渠道比较单一，营销方法比较被动，新发展起来的网上营销整体交易率较低，猕猴桃电商发展不够成熟，用户体验一般。而用户体验直接影响消费者网购猕猴桃的意愿。由图表 2 可知，消费者网购猕猴桃的意愿一般。随着互联网的发展，以电子商务为主要手段销售猕猴桃已成大势所趋。网民逐渐增加，网络市场仍然有很大的发展空间。

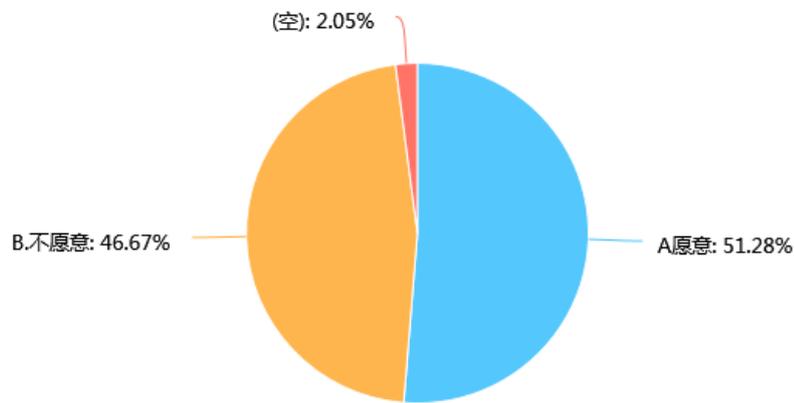


图 2

二、消费者注重猕猴桃水果的新鲜程度，物流有待加强

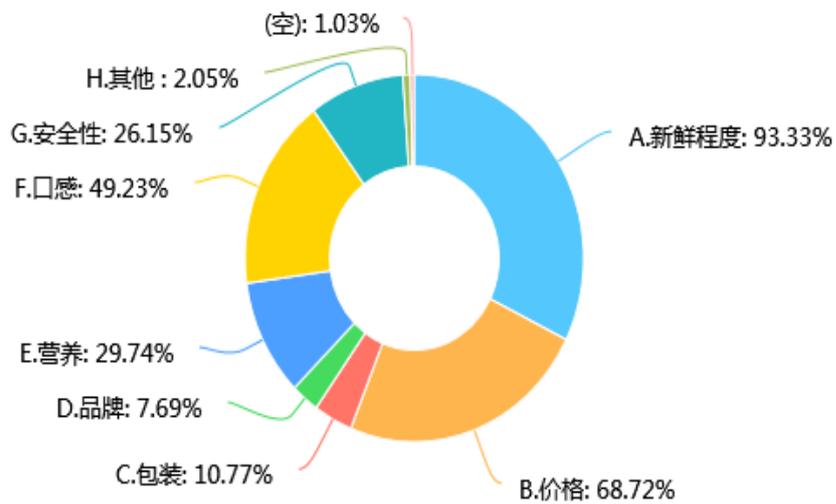


图 3

由图表 3 可知：消费者买水果主要注重新鲜程度，占 182（93.33%），主要注重价格的有 134（68.72%）人，主要注重口感的有 96（49.23%）人，主要注重

安全性的占 51 (26.15%) 人，选择品牌的占 15 (7.69%) 人，选择包装的占 21 (10.77%) 人。从数据中可以看出，新鲜程度、口感是吸引消费者购买猕猴桃的主要原因。数据反映了人们在选择时更注重健康水果的消费。猕猴桃的种植应该各方面严格把控保证质量，同时在运输至较远的地方时提高物流水平，使猕猴桃保持新鲜。

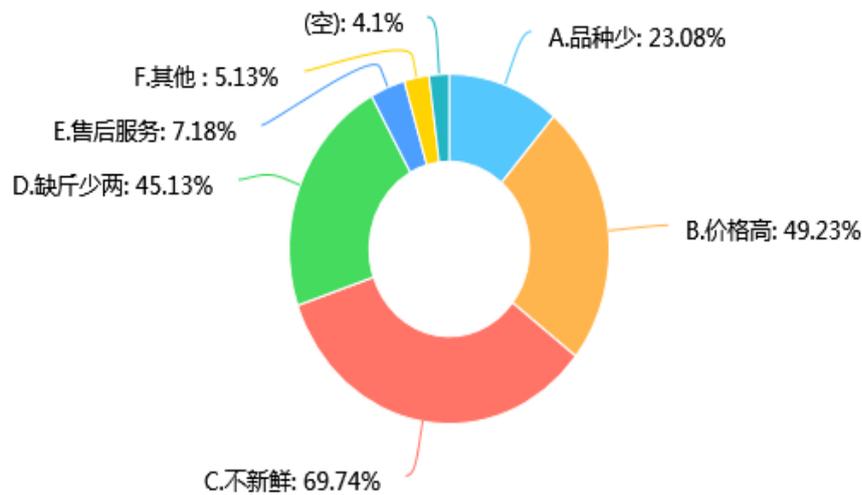


图 4

由图表 4 可知，消费者主要对水果销售商价格高、不新鲜、缺斤少两不满意，结合上一道题，水果销售主要在几个方面改进。那么在销往外地的时候物流速度就显得尤为为重要。从图 4 中我们可以看到，以年龄为因变量，售后服务满意度为自变量。数据显示，各个年龄段的消费者对猕猴桃的物流配送速度大多为一般满意，物流服务有待提高。同时由图表 5 可知，网购猕猴桃存在着的物流保鲜、售后服务问题、可信度问题仍然十分严峻，需要发展保鲜技术，建设好物流渠道，

树立诚信形象。

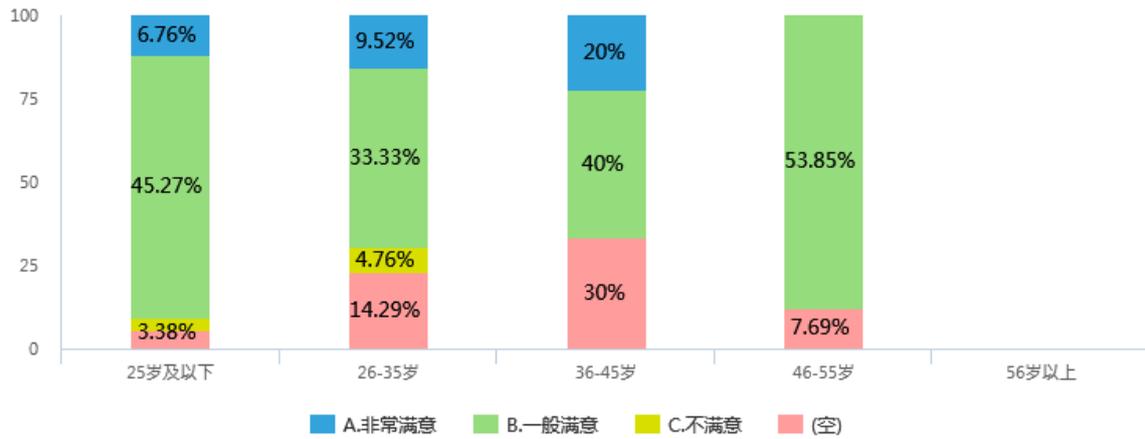


图 4

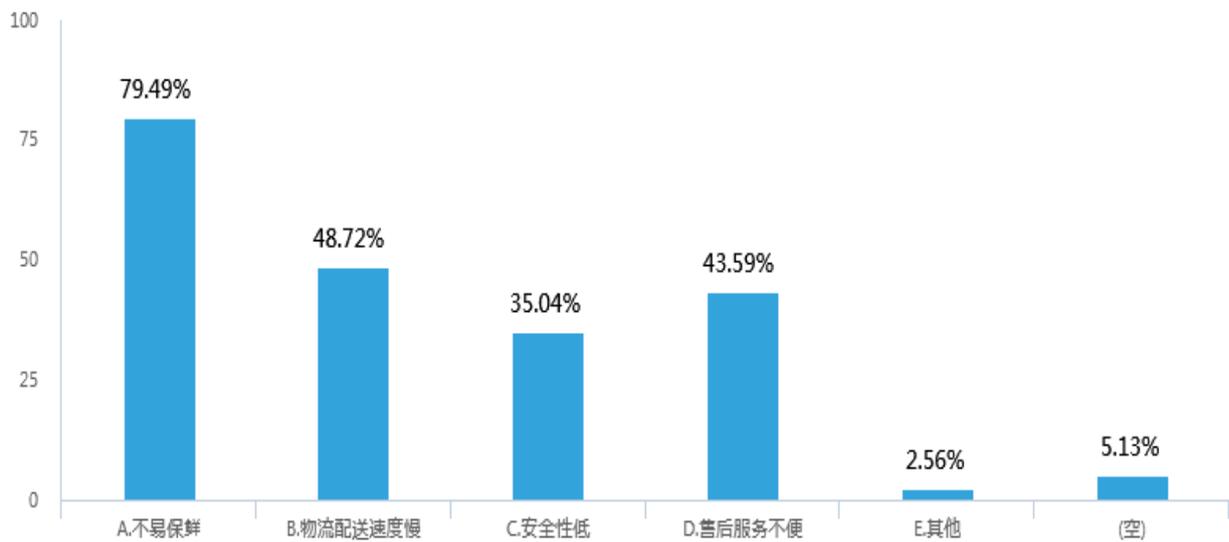


图 5

三、在消費者面前缺少知名度，宣傳力度有待增強，宣傳渠道有待拓寬

7. 您是否聽說過紅心猕猴桃？ [單選題]

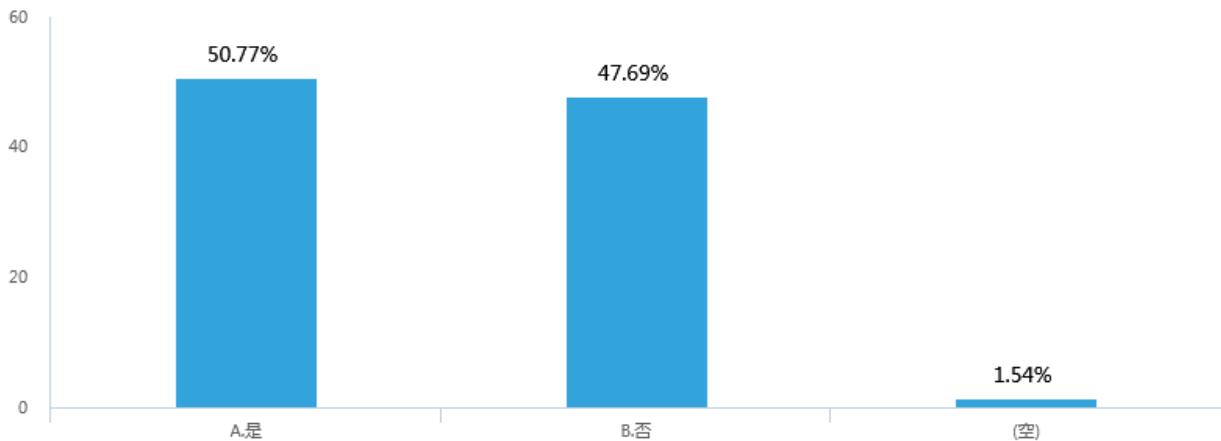


圖 6

由圖表 6 可知，知道紅心猕猴桃的僅有 99（50.77%）人。數據反映了較多消費者紅心猕猴桃品種不了解，知名度一般，缺少對品種的宣傳。另一方面，市上供應的品種不齊全，大超市供應的品種主要以國外黃金果、海沃德，國內中華猕猴桃、國產綠肉海沃德為主。只有在一些高檔水果專賣店有時會出現紅心的，這些品種消費者都很難長時間大範圍地接觸到。這些因素導致了國內消費者對猕猴桃的品種陌生，消費者認知不足，猕猴桃知識的宣傳有待提高。

那麼從獲取猕猴桃的信息渠道上來看，情況是怎麼呢。由圖表 7 可知，消費者一般從親朋好友、網絡渠道、展銷會獲取猕猴桃的信息。可知猕猴桃應該拓寬

宣传渠道，加强猕猴桃知识在媒体广告和网络上的传播和人与人之间的信息交流，进一步推广市场。

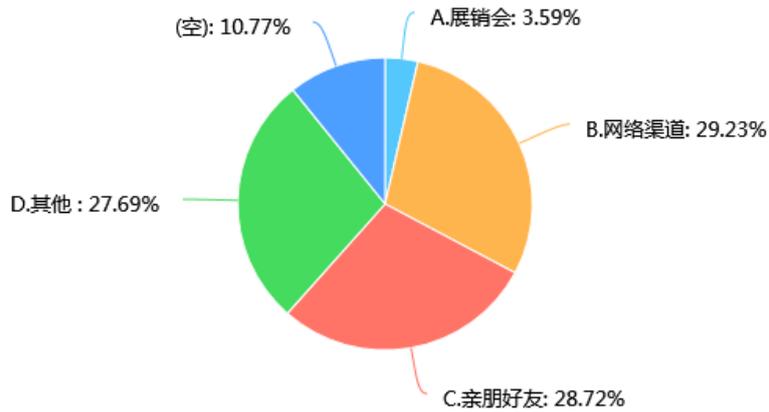


图 7

四、大部分消费者认为红心猕猴桃定价较高，性价比不高

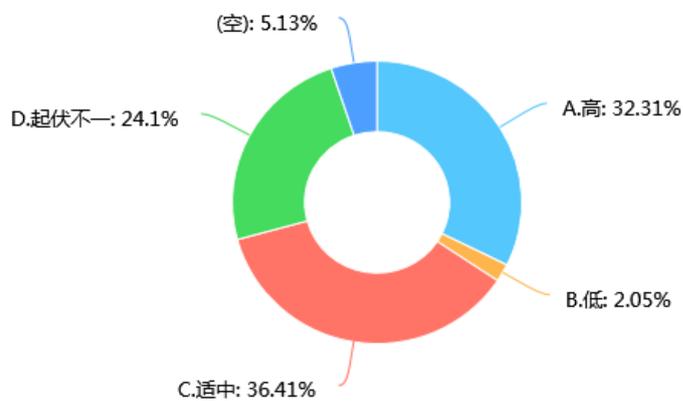


图 8

由图表 8 可知，在对消费者价格认同的调查中，有 63（32.31%）人认为市场上猕猴桃的价格偏高，有 71（36.41%）人认为价格适中，4 人认为价格偏低，而有 47（24.1%）人认为价格起伏不一。大部分消费者认为价格偏高或适中，说明猕猴桃在消费者心中属于中高档水果，日常消费量相对较少。

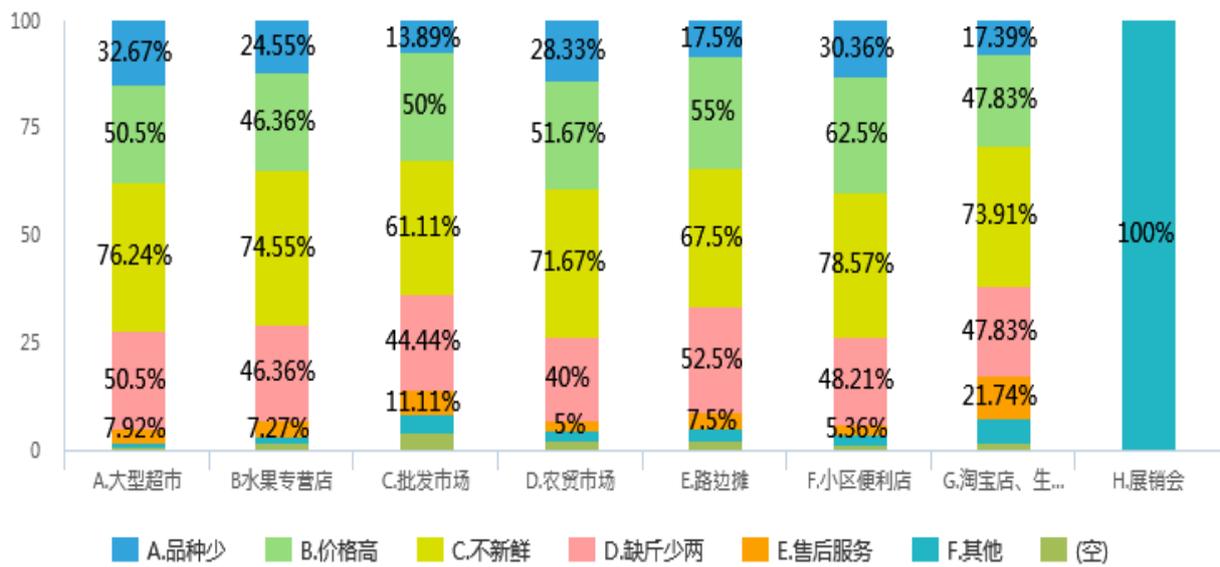


图 9

以购买渠道为自变量，以对猕猴桃销售商的不满意因素为因变量进行交叉分析。数据显示在各个渠道购买的消费者大多对销售商销售水果的不新鲜、价格高颇有意见，注重性价比。

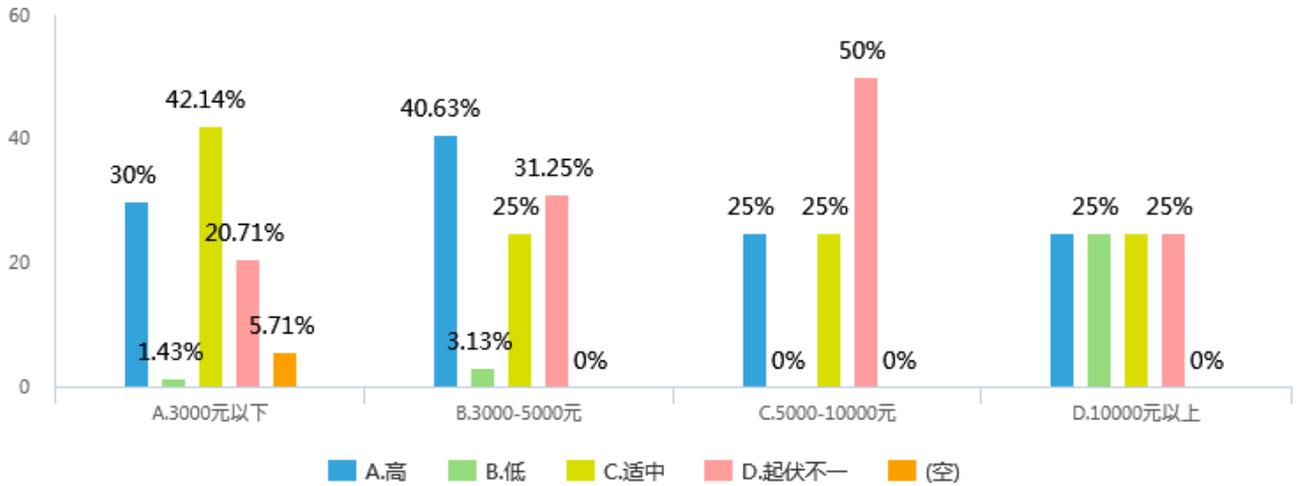


图 10

以个人月可支配收入为自变量，以猕猴桃价格定位为因变量进行交叉分析。数据显示消费群体的个人收入的高低明显影响对猕猴桃价格的认同程度。月收入3000元以下的觉得猕猴桃的价格中高，月收入5000-10000元的觉得猕猴桃的价格起伏不一，10000元以上的对猕猴桃的价格不敏感。

3.3 生产端数据与分析过程

(一) 种植户文化教育水平不高，网络营销的认知水平有待提高

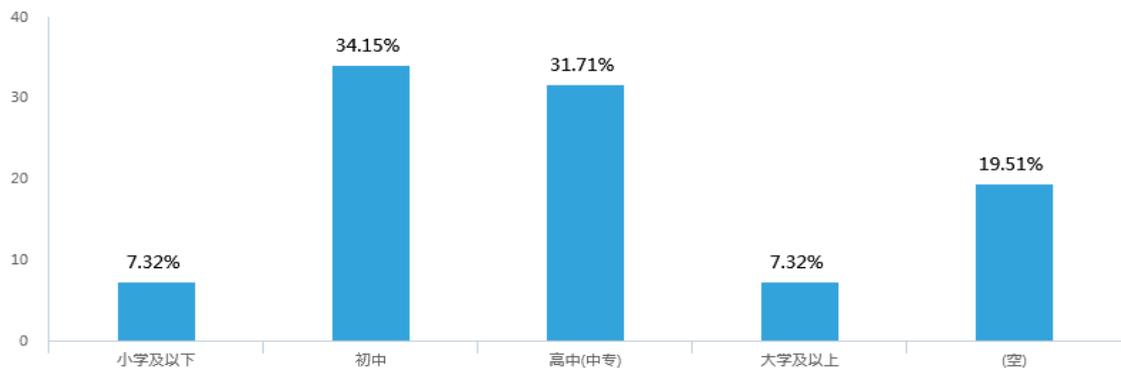


图 1-3 农户文化程度比例饼状图

从图 1-3 了解到，农户的文化程度大部分是初高中文化水平。初中文化以上的农户所占比例为 73.15%，初中文化以下的农户所在比例为 7.32%。根据以上数据可以得知，当地种植户的文化水平相对较中等，大部分的种植户文化程度是初高中水平，小学及以下和大学及以上的种植户的种植户比例都偏低。初中文化程度以下（包括初中文化程度）的种植户会让自己的子女为其进行网络销售，但基本都是在市场销售，而高中文化以上的种植户基本都是自己在经营销售，包括网上销售。由此可见进行销售文化程度的高低直接决定了种植户们的销售方式，有更高的文化水平程度种植户会选择更有利润空间的销售模式。推进当地的文化教育是一个长远的过程，这也是所有产业蓬勃发展的首要前提。

（二）种植红心猕猴桃的耕地数量比较分散，但销售价格较高。

种植红心猕猴桃的耕地数量还是相对比较分散，这是地理原因导致，其次，种植户基本耕地都是用于种植猕猴桃，这个可以看出当地种植户对猕猴桃的认可，期望它能带来的收益不负所望。当然，政府的号召力自然也是原因之一。

从走访获取的信息可知，种植户种植猕猴桃的年数平均在 7 年左右，但是通过我们的实地调研可知，有相当一部分是新耕地，是近三年内刚种下的，由于红心猕猴桃前三年不挂果，因此销售额与种植地数量基本不能成正比，无法从数据中得出有效结果。但走访得知当地红心猕猴桃亩产 1000-2000 斤左右，一亩地利润大约 1 万到 2 万左右。从上述信息可以知道大部分种植户种植红心猕猴桃的主

要原因是红心猕猴桃价格高，盈利性好。除此之外，由于传统生产习惯和容易种植的原因而种植红心猕猴桃的种植户还是有很多的。而据走访可知，选“其他”的用户都填写了县政府宣传号召，这反映了当地政府在县内宣传红心猕猴桃的力度颇大。

(三) 种植红心猕猴桃的销售额年趋增加，种植面积逐渐扩大

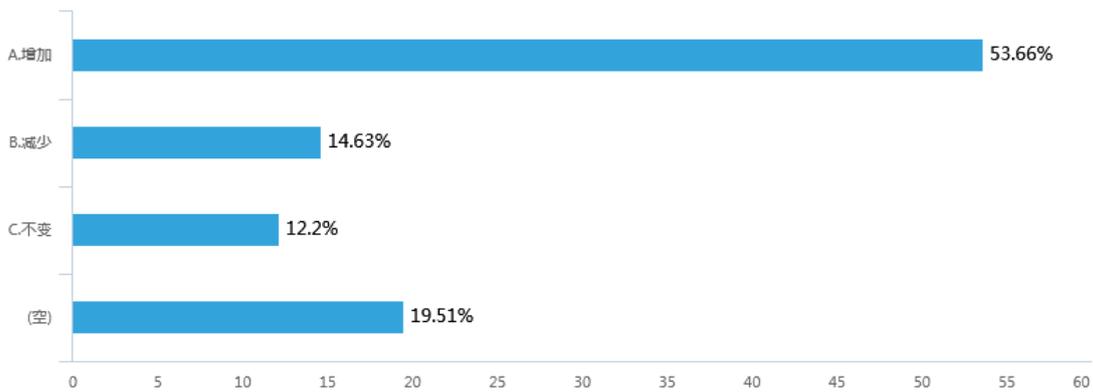


图 5-1 种植户种植猕猴桃收益趋势所占比例柱状图

据图表分析可得，大部分种植户种植红心猕猴桃的销售额年趋增加，结合走访分析，有一部分原因是种植户种植面积逐年增大，第二部分原因是猕猴桃挂果的数量逐年增加，收入也有所增加。在访谈种植面积较大的种植户的时候，我们了解到由于逐年猕猴桃的产量增大，今年猕猴桃有可能会有滞销的情况，因此种植户也在寻求更好的销售渠道和销售方式。

(四) 猕猴桃品质优良，对外市场需要拓展

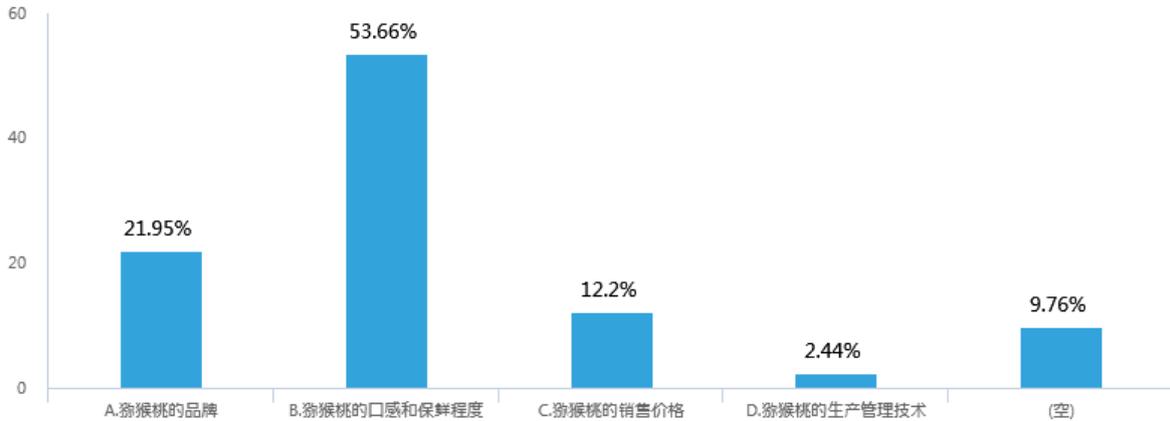


图 6-1 猕猴桃的竞争优势所占比例柱状图

从上述图表可知，53.66%的种植户都认为自家所种植的红心猕猴桃口感和保鲜程度是比较优越的，而21.95%的人认为品牌具有竞争优势，根据访谈得知，乐业县政府将统一为“乐业红心猕猴桃”品牌，打响这个品牌。据了解，乐业红心猕猴桃的口感和香度甜度都是公认最好的，这也是当地种植户自豪的一点。

表 7- 1 猕猴桃的销售渠道所占比例

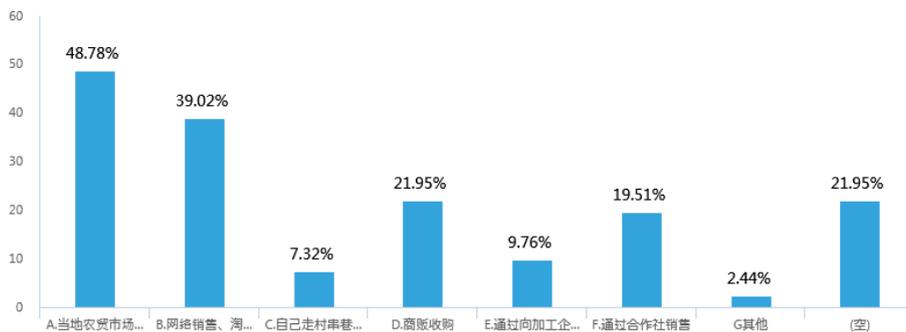


图 7-1 猕猴桃的销售渠道所占比例柱状图

根据图 7-1 可以了解到，选择当地市场贩卖这一选项的人数特别多，达到了

48.78%，几乎半数，而选择网络销售的人数也颇多，达到 39.02%，由此可知，大部分种植户主要通过在当地市场进行销售，以及在网上进行销售，但同时也有相当一部分种植户选择通过商贩、企业、合作社等渠道进行销售。我们了解到种植户还没有真正打开对外市场。

（五）电商交易平台初具雏形，技术尚未成熟

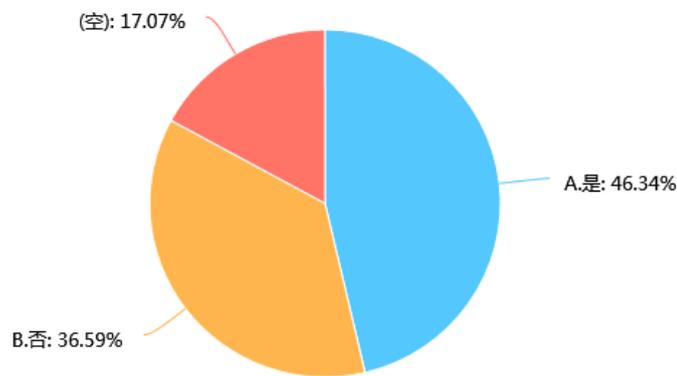


图 8-1 是否通过电子商务交易平台销售猕猴桃所占比例饼状图

可以看出有半数的种植户有通过电子商务平台进行销售红心猕猴桃，但还是有相当大一部分种植户不会通过电子商务平台进行销售，在走访中，我们了解到这些农户主要是不太懂得使用电商平台销售。

从访谈信息可以看出，通过电子商务销售的金额还是较为客观的，与上面的收入总数结合起来看，电子商务平台销售额在收入额中占了一定比例，可以得出，种植户要获得更多的利润，必定要经过电商销售猕猴桃，让猕猴桃走出去，走出大山。

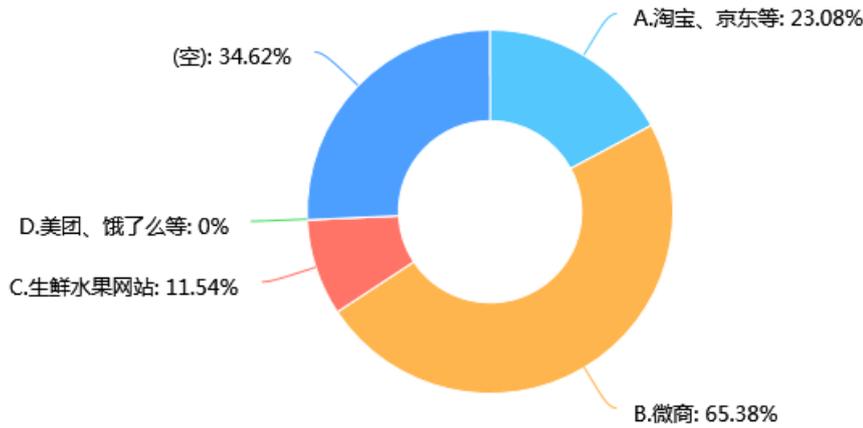


图 10-1 电子商务交易平台所占比例饼状图

数据显示，65.38%的种植户都通过微商进行销售猕猴桃，据走访了解，他们是通过朋友圈宣传进行销售的，大部分没有真正走平台，基本都是卖给熟客，而23.08%的种植户通过淘宝、京东等平台进行销售，这些种植户有一部分是通过子女来经营的。

(六) 猕猴桃专业合作社纷纷成立，提供技术指导和营销服务

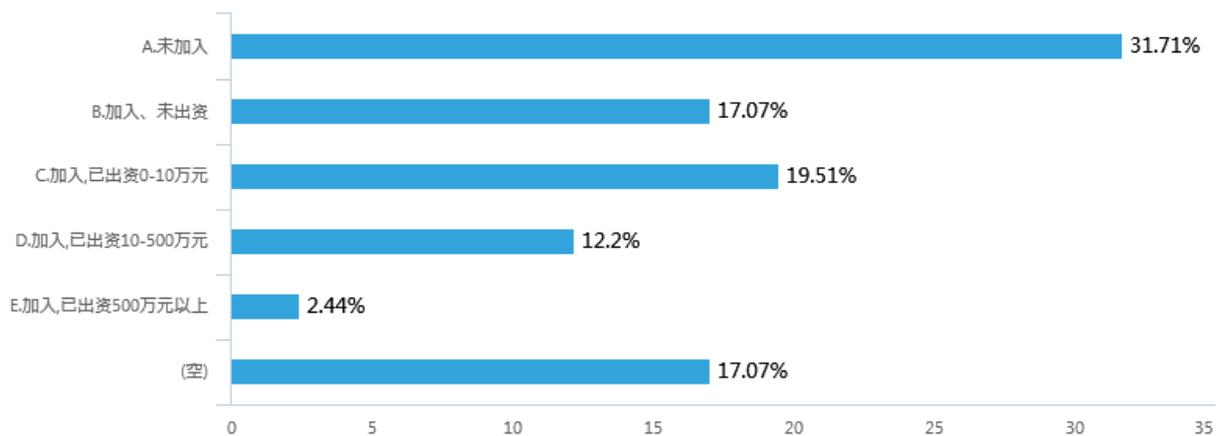


图 11-1 加入猕猴桃专业合作社农户数饼状图

图 11-1 中显示 31.71%的种植户声称没有加入合作社，余下的种植户都加入

了猕猴桃专业合作社，出资数额较大的种植户一般是企业级别。

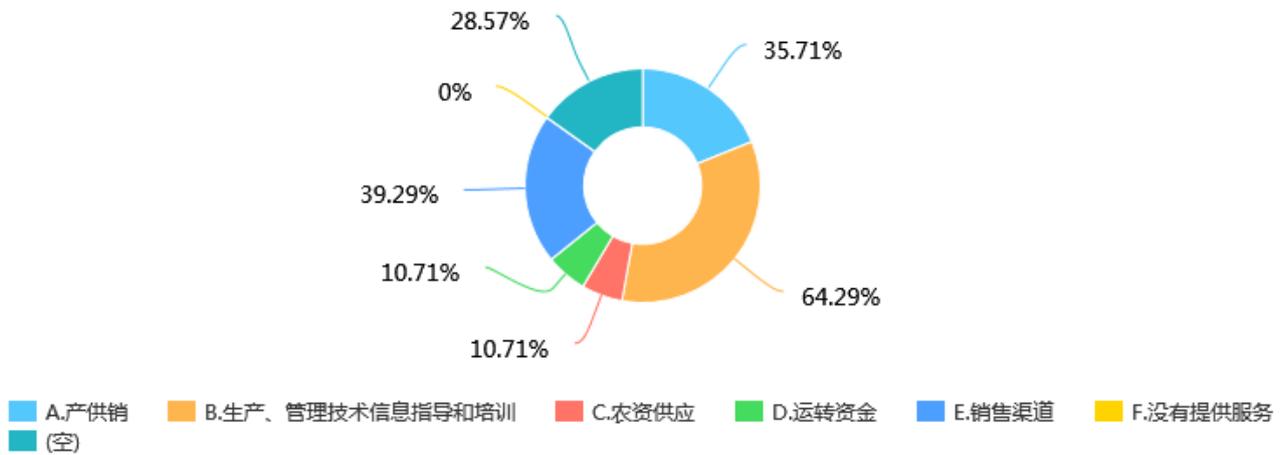


图 12-1 猕猴桃专业合作社主要提供的服务种类饼状图

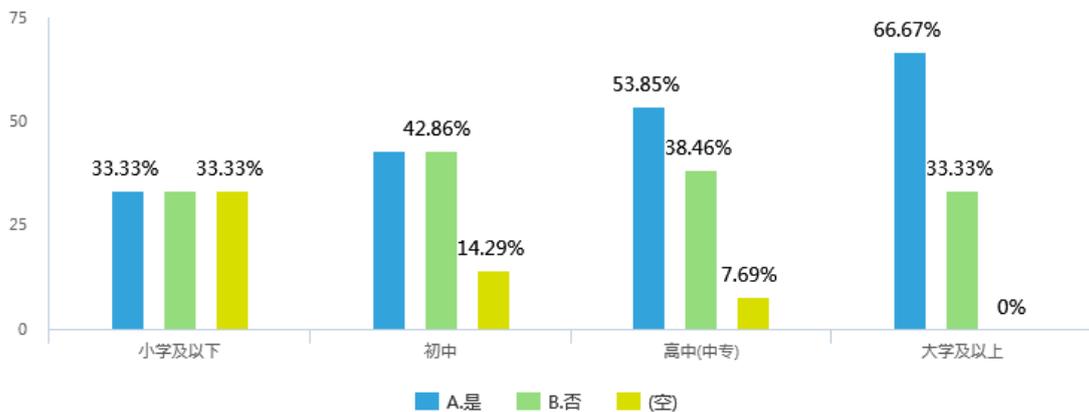
从上述信息可以看出合作社主要提供生产、管理技术信息指导和培训，也会给种植户提供产供销以及销售渠道，也有部分合作社提供农资供应和运转资金，这里可以看出不同合作社的功能有所差别。

(七) 广告营销仍存在不足，需要加大宣传力度

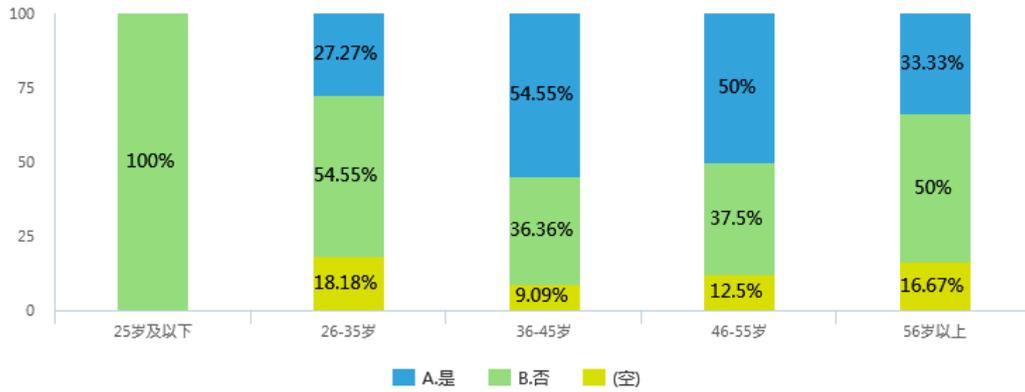
43.9%的种植户都没有参加过当地政府的猕猴桃展销会，在走访中，我们了解到这一部分种植户表示种植面积较大的种植户才有机会去参与这种展销会。可以从图 13-1 直观看出，58.54%的种植户都没有获得政府补贴。由于种植猕猴桃的前期投入比较大，因此政府补贴对种植户来说非常重要。表格显示 75.61%的种植户的猕猴桃都没有对外出口，这意味着乐业红心猕猴桃还没能真正的“走出去”从图 18 可以清晰看出，没能对外出口的主要原因是缺乏对外销售渠道，种植户们也都在期盼着更多的对外销售渠道。而品牌知名度低也占了 16.22%，也就是这

一方面也印证了乐业县政府的做法，将全县的猕猴桃统一起来对外宣传。68.29%的种植户都没有进行猕猴桃的深加工，但在访谈中，部分种植户有这个深加工规划。种植户宣传自家的猕猴桃的时候大多都是通过微信朋友圈进行广告宣传，毕竟现在微信基本成为人们的日常交流的工具，利用微信做宣传还是相对方便的。通过宣传栏，横幅做宣传的也占了17.07%，但据了解，这种方式宣传作用比较狭隘。

（八）销售模式有待创新

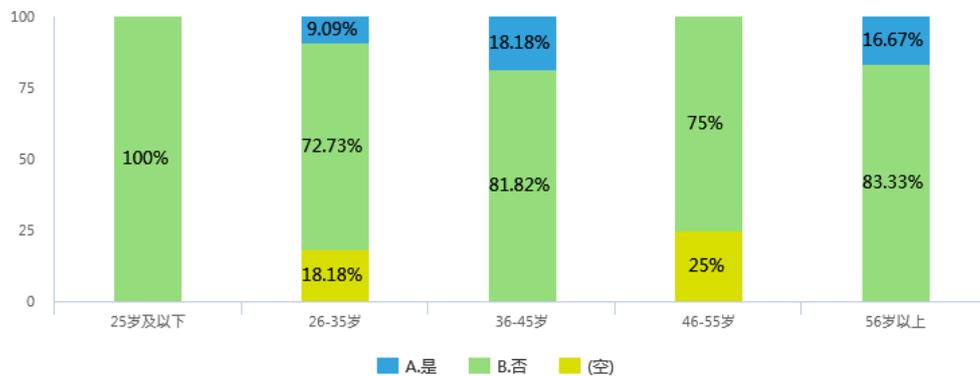


以文化程度为自变量，以是否通过电子商务平台进行销售为因变量进行交叉分析。数据显示随着文化程度提高，通过电子商务平台销售猕猴桃的人数比例增高，由此可见进行销售文化程度的高低决定了种植户们的销售方式，有更高的文化水平程度种植户会选择更有利润空间的销售模式。

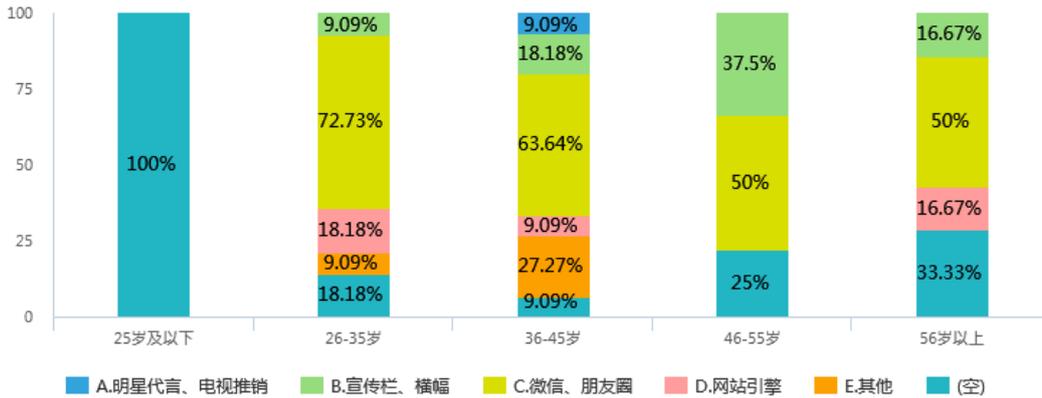


以年龄为自变量，以是否参加过当地政府的猕猴桃展销会为因变量进行交叉分析。数据显示中年种植户会更多的参与展销会等活动，通过现实展现商品进行宣传。

(九) 年轻劳动力外流，新媒体宣传活力不足



以年龄为自变量，以猕猴桃是否对外出口进行交叉分析。数据显示无论各个年龄段大多数种植户都没能对外出口，而中青年阶段的种植户有一部分能对外出口，而56岁以上的种植户，经了解是通过子女帮忙对外出口。



以年龄为自变量，以广告营销方式进行交叉分析。数据显示各个年龄段半数以上的种植户都会使用微信朋友圈以及宣传栏、横幅进行宣传，而仅有 36-45 岁这一阶段的种植户会使用明星代言、电视推销。由此可见，越靠近人们的生活的方式、工具，越容易被种植户采用。

第四章 成因分析

4.1 产业发展现状

(一) 猕猴桃已种面积分布情况

目前，乐业红心猕猴桃产业发展迅速，其种植面积高达 10244 亩，主要分布在同乐、甘田、逻沙、新化、幼平、花坪等六个乡镇，其中甘田镇有 4000 亩以上，同乐镇有 3000 亩以上，花坪、逻沙达 1000 亩以上。

（二）示范基地情况

从 2011 年实施优果工程以来，乐业县猕猴桃产业发展更注重示范园建设，以示范带动来推动产业发展，以点带面，带动群众参与到猕猴桃产业种植中来，全县示范园建设稳步推进，目前，全县 1000 亩以上示范园 4 个，500 亩以上示范园 9 个，100 亩以上 39 个，示范效果好。目前示范园已初见成效，今年部分示范果园果树进入盛产期，目标以示范园为样板辐射带动周边群众参与到猕猴桃种植中，使果业增效，农民增收。

（三）猕猴桃产业发展模式通过产业扶持带动，目前乐业县猕猴桃产业在果园增效和果农增收方面取得了很好的示范效果，目前乐业县产业发展主要分为三个模式：第一个模式为土地流转模式，试点村同乐镇为六为村和上岗村，试点基地群众通过土地流转每亩每年得到土地流转费用 1400 元，土地流转后，群众通过到基地务工实现增收，每亩猕猴桃基地每年劳务输出 1000 多元，通过产业带动，户均增收 3000 多元，六为村已经建成产业新农村，目前正在申报现代农业示范核心示范区。第二个模式为群众自发联合，以合作社形式发展，试点村为甘田四合村和逻沙乡塘英村，目前四合村种植猕猴桃 300 多亩，塘英村种植猕猴桃 600 多亩，通过猕猴桃产业，已经培养农民土专家 28 名，猕猴桃技术员 50 多名，逻沙乡塘英村在村支书带领下种植猕猴桃总面积达到约 700 亩，今年产值最大一户种植猕猴桃 8 亩产值 20 多万元，促农增收示范效果好。第三个模式为公司出资金与群众联营，群众产前收入为土地流转资金资金和果园管理劳务资金，产后群众可以享受管理分红，试点村为甘田镇板洪村，目前板洪村连片猕

猕猴桃种植面积近 4000 亩，通过种植猕猴桃，全村现在 80%外出打工群众返乡务工，尤其是农村妇女，全部务工，由于猕猴桃种植面积过大，附近武称村和夏福村部分群众到基地务工。基地采用群众参与管护分红政策，投产果园每亩每年工资 1500 元，一个农户管理 20 亩，每年工资 3 万元，产量超过 1500 斤每亩的，多余部分享受 30%左右产量分成，2018 年我县猕猴桃每市斤 15 元，群众分红利润高。通过以上三中模式，目前全县猕猴桃种植村，很多群众返乡务工，返乡创业，通过参与到猕猴桃产业建设中来实现增收，有效的解决了留守儿童和空巢老人等问题，为乐业县产业扶贫创造了成功模式。

4.2 PEST 分析

自 2008 年以来，乐业县把乐业猕猴桃产业发展列为县域经济增收支柱产业，先后出台了多项惠民政策与措施，采取公司（合作社）+基地+农户的模式，在人力、财力上大力扶持每亩补贴资金 2000 元，鼓励群众种植，拓宽山区群众脱贫致富渠道。

PEST (Political、Economic、Social、Technological) 分析模型是环境分析的一种有效方法，为我们分析乐业猕猴桃产业发展提供了一个思路，它通过对政治、经济、社会和技术四个方面的若干影响因素进行总结和列示，帮助行业或组织分析和总结相对关键和重要的影响因素，以确立最终的战略目标。

（一）政治(Political)因素

1. 县政府补贴政策支持

乐业县政府出台多项惠民政策与措施，采取公司（合作社）+基地+农户的模式，在人力财力上大力支持群众种植，县政府扶持农民种植红心猕猴桃每亩补贴资金 2000 元。

2. 政府统一价格，带头打造特色品牌

乐业政府把猕猴桃产业作为发展有机农业的主导产业之一，带头打响“乐业红心猕猴桃”品牌，统一价格，统一市场。

3. 实施乡村振兴战略，推进农业现代化

在“十三五”国家政策支持下，我国各地正积极响应推进乡村振兴战略。战略提出建立健全城乡融合发展机制和政策体系，加快推进农业农村现代化，实现小农户和现代农业发展有机衔接。乐业县近年被列入广西亚高山区扶贫和生态重建计划实施的对象，将乡村振兴战略落到实处。

（二）经济(Economic)因素

1. 互联网的普及以及电子商务的广泛应用

随着互联网的普及以及电子商务的广泛应用，销售模式已由原来的卖方市场逐渐转变为以网络销售平台为依托、买卖双方均衡的市场。乐业县以打造“中国优质红心猕猴桃生产强县”为目标，把猕猴桃产业作为调整农业产业结构、增加农民收入的主导产业，持续推进农村经济健康快速发展。

物流体系日益健全，减少成本

乐业县各村成立猕猴桃专业合作社，提高果农的组织化程度，在全国建立物流销售网络，统一品牌销售，把生产、加工、流通有机连接起来，增强市场开拓和抗风险能力。

电商平台日益壮大，线上线下销售方式相结合

借助“互联网+”等电商平台不断提高乐业猕猴桃的知名度和影响力，打造乐业猕猴桃区域公共品牌，举办乐业猕猴桃线上线下营销系列活动。线上销售，主要在苏宁、京东、淘宝等平台开设乐业馆，并在乐业猕猴桃销售季内开展一系列线上限量促销活动。线下销售，则主要是在乐业和百色开设了官方旗舰店，并于到南宁、深圳、上海举办乐业猕猴桃推广会。

（三）社会(Social)因素

1. 乐业红心猕猴桃供不应求

乐业县地理条件优越。作为全国红心猕猴桃最适宜生长区之一、也是两广地区唯一的红心猕猴桃适宜生长区的乐业县，有“天然温室”的美誉。乐业猕猴桃口感好，味道甜美，营养丰富，品质优良，是中国国家地理标志产品。

人们健康意识提高，而乐业红心猕猴桃口感好、营养价值高，因此购买人数多。2012年乐业获“全国有机农业示范基地”称号后，乐业红心猕猴桃在市场上更是供不应求。每年8月下旬乐业红心猕猴桃初始上市，不出10月份所有产品便销售完毕。在广州、上海、北京等地大超市里，乐业红心猕猴桃成为最受欢迎

水果之一。

2. 以农兴旅，旅又带农

近年来，乐业大力发展旅游业，以农兴旅，旅又带农。目前，乐业实施以红心猕猴桃为主导的各项优果工程，打造观光农业，让游客自己到生态农业示范点采摘农产品。乐业红心猕猴桃由于口感好、营养价值高，倍受消费者喜爱，成为过节送礼佳品，在猕猴桃上市期间，许多游客都慕名而来。

(四) 技术(Technologieal)因素

1. 栽培技术较为完善

乐业县政府免费提供苗木，同时提供技术指导，邀请各地猕猴桃专家开展科技培训，现场指导猕猴桃种植技术、田间管理技术，实地传授了猕猴桃幼苗园及成年园的日常各项管理技术，大力扶持农户种植发展。农户即使目不识丁，也能有技术人员及时提醒，及时施肥除草。

2. 互联网技术发展飞快

正逢信息化时代，信息技术日新月异，即使是千里之外的地方都可以了解到乐业的红心猕猴桃。利用电子商务这个先进、便捷的技术搭建农业信息应用平台，在互联网上实施特色农产品猕猴桃的交易，以低成本、高效率、无地域界限等优势，给特色农产品流通注入新的生机和活力，提高农业竞争力，促进农业经济发展。

除此之外，市场经济的飞速发展促使人们日常工作生活的节奏明显增快，在这一时代背景下人们对日常工作生活的便捷性提出了更高的要求，而互联网信息技术的飞速发展则为这一要求的实现提供了有利的条件，乐业人民能将红心猕猴桃更好地销售出去，走出大山。

3. “智慧物流”助力经济社会发展

“智慧物流”，就是运用物联网和现代某些高新技术构成的一个自动化、可视化、可控化、智能化、系统化、网络化的社会物流配送体系。注重将物联网、传感网与现有的互联网整合起来，实现物流的自动化、可视化、可控化、智能化、网络化，从而提高资源利用率和生产力水平，创造更丰富社会价值的综合内涵。

近年来，智慧物流作为电子商务发展的新业态，已成为助力经济社会发展的新引擎，为老区农民增收致富开辟了新渠道，推动了传统产业转型升级。

4. 使用地理标志产品专用标志

据悉，乐业质监局前期通过采集乐业猕猴桃相关信息、数据，对2017年挂果的企业、合作社进行全覆盖抽样送检，制作地标产品二维码，组织达标企业申报使用专用标志等有力措施，完善乐业猕猴桃溯源体系，使乐业猕猴桃17家生产企业成功获批使用地理标志产品专用标志。

上述企业获批使用专用标志后，能有效防止假冒伪劣产品对乐业猕猴桃的冲击，让消费者能直接了解乐业猕猴桃的产品信息，使监管部门可以全面掌握进入市场的乐业猕猴桃的质量情况，促使乐业猕猴桃生产企业严格按照技术标准进行种植、管理，保证产出的果品质量过硬，助推乐业农业产业经济发展，树立起乐

业猕猴桃的品牌形象。

4.3 乐业猕猴桃营销发展问题诊断结论 SWOT

一、乐业猕猴桃产业营销发展的优势

(一) 自然条件优越，生长条件适宜提供了优质的营销果品，具有销售时间差优势

乐业县冬无严寒，下无酷暑，昼夜温差大，年平均气温 16.3° C，非常适合猕猴桃的生长发育。成熟期比其他地方同品种的猕猴桃提前 15~20 天，是全国猕猴桃种植的最适宜区域之一。得天独厚的自然条件为猕猴桃提供了营销优势：一是上市早，如乐业种植的红心猕猴桃每年 8 月中旬即可采收上市，比陕西过国庆节才上市早 45 天左右；二是品质优，如乐业种植的红心猕猴桃可溶性固形物含量可达 20%~23%，而北方种植的猕猴桃品种可溶性固形物在 16%左右，优质高效猕猴桃为其提高了市场竞争力，领先抢占市场。

(二) 种植面积迅速扩大，产业日益壮大提供了良好的营销基础

栽植面积迅速扩大，高达 10244 亩，产业示范园日益崛起，全县 1000 亩以上示范园 4 个，500 亩以上示范园 9 个，100 亩以上 39 个，示范效果好，产业化基础已经具备，这为乐业猕猴桃销售基地发展壮大，有利于打造猕猴桃产业化、标准化。

（三）获地理标志性商标，自主品牌凸显

乐业县是我国红心猕猴桃原产地，该县已注册以苍溪红心猕猴桃命名的地理标志证明商标，大大提升了乐业红心猕猴桃的自主品牌和市场占有率，这有利于提高产品市场竞争力，打造具有自主知识产权的民族品牌。而且该县正在申请出口基地认证和欧盟认证，计划打开了国际市场，对外出口，这为增加乐业猕猴桃声誉、提高猕猴桃国内外竞争力奠定了良好基础。

（四）产业模式发展好，实现特色产业振兴扶贫，打造良好营销形象

土地流转模式、群众自发联合、公司出资金与群众联营这三种特色的乐业产业模式为当地创造了大量的就业机会，提高农户的生产积极性，有效解决了一些社会问题，实现了产业振兴扶贫，构建公司与农民利益共享的新型经济联合体，提供了一个新兴的融资平台，对营销猕猴桃的形象塑造方面提供了一个特色，更具价值。

（五）龙头企业、合作社致力拓宽销售渠道，电商平台初具雏形

目前，乐业已经成立 22 家合作社，为猕猴桃产业提供销售渠道，拓宽国内市场，将猕猴桃销往各地。乐宝、乐丰等龙头公司引进上海、深圳电商公司，搭建电商平台，旨在实现猕猴桃的网络营销，电商平台初具规模。

（六）有机农业发展迅速

乐业县曾于 2005 年编制了长期规划——《有机农业 10 年发展规划》，布下“一圈五带”（有机产业经济圈以及茶叶、水果、水产养殖、中药材、畜牧养殖

产业带) 产业发展格局, 并且于 2013 年获得全国有机农业示范基地县称号。近年来, 乐业县委县政府坚持绿色生态发展理念, 立足资源优势, 因地制宜, 大力发展有机生态经济, 红心猕猴桃获得有机产品认证, 有机农业技术研究也取得了多个成果, 该县的有机猕猴桃产业发展前景喜人。

二、乐业猕猴桃产业营销发展的劣势

(一) 种植技术推广和普及率低

部分种植户对于猕猴桃种植技术不熟悉, 存在种植行间距存在差异。有些种植太密, 种植地在陡坡的没能起梯。当地的知识水平不足, 掌握现有生产管理技术难度大, 而且乐业县边远乡(镇) 条件差, 专业技术人员不足, 导致猕猴桃生产科技推广和普及率较低。

(二) 仓储保鲜、物流配送等配套设施落后

乐业产业配套投入不足, 使得诸如机耕道路, 田间水利设施, 灌溉水渠等基础设施不完善; 另一方面, 相关专项经费少使得该县农村信息化服务设施不足, 缺乏农产品质量安全检测设备; 此外, 乐业猕猴桃生产规模的扩大, 使得鲜果产量增大, 其仓储保鲜能力不足, 物流配送速度慢, 而且乐业猕猴桃果实采收期集中、采收期温度高、贮藏设施的不足等因素造成果实积压、腐烂损耗率高, 市场供应期短, 持续供货能力低, 严重影响猕猴桃品质和价格。

(三) 猕猴桃加工程度低, 猕猴桃包装、配套投入品等关联产业发展不足

乐业猕猴桃存在“产量大、加工少, 品牌好、宣传差”的问题, 猕猴桃加工

程度低，产业链条短，缺乏现代化农产品生产线，猕猴桃包装、配套投入品等关联产业发展不足，采后商品化处理能力低，没有标准化生产。

（四）电子商务运营管理不规范，网络营销需完善

乐业猕猴桃网络营销方法单一，网络营销转化率低、网络营销人才缺乏、网络营销缺乏互动、缺乏营销效果分析顾客服务不到位等，猕猴桃质量缺乏有效监管无统一标准、标识、产地等，质量难以保证，致使网络营销的效果不够好。

（五）科技专业、销售人才缺乏

乐业当地文化水平不高，专业技术、销售人才缺乏，应注重培养与引进先进人才，出谋划策。

（六）果品销售渠道不顺

乐业猕猴桃产区分布在相对偏远的丘陵地带，其交通和信息均不够发达，导致一些优质的果实烂在树上。因为猕猴桃产地的闭塞，导致猕猴桃的价格相对较高。和其他省份的猕猴桃价格上也存在着较大的差异，和国外相比，价格更是相差甚远，由此可见，销售和生之间存在严重的脱节现象。

（七）品牌打造、宣传力度不够

乐业猕猴桃均是一些小品牌，品牌知名度不高，缺乏对猕猴桃在全国范围内发展进行引导的龙头企业。打造特色品牌，从而提升乐业猕猴桃在市场上的竞争力度。

三、乐业猕猴桃产业营销发展的机遇

（一）乐业农业主导产业

乐业将猕猴桃作为有机农业重点发展，而且将猕猴桃视为乐业重点特色水果发展产品。通过猕猴桃基地规模化建设，建立猕猴桃合作社，基于工业园区的聚集作用，该县积极发展猕猴桃加工业。因此，乐业猕猴桃产业的发展，加之政府投入力度的支撑，乐业猕猴桃产业发展机遇显著。

（二）国家政策的优惠机遇

在近几年的发展中，国家取消了农业税，提出努力实现城市支援建设农村的口号，也提出了一些补贴政策，为农民提供了经济实惠的政策，调动了农民种植的积极性，为乐业猕猴桃的发展提供了不容忽视的机会。

（三）猕猴桃的市场潜力巨大

国内外市场对猕猴桃的需求一直增高不下。猕猴桃作为一种老少皆宜的水果，深受消费者的喜爱，这也使得猕猴桃的市场需求一直保持上升的态势。而且随着乐业猕猴桃走向国际市场，猕猴桃的市场需求肯定会一直增长，这为加强猕猴桃的种植提供了新动力。

（四）人们消费观念的转变

随着经济的发展，人们生活水平逐渐提高，消费观念发生转变，人们对农副产品的消费观念已由数量型向质量型转变，不仅要求口味纯正，而且要求营养丰

富、包装精美、外观独特。红心猕猴桃，具有丰富的营养价值，被誉为“水果之王”“维C之冠”珍稀品种。乐业红心猕猴桃皮光无毛，果肉金黄，果心鲜红美丽。口感细腻、晴天多汁。富有多种氨基酸以及维生素，有美容养颜、延年益寿之功效，乐业红心猕猴桃具有的种种特质必将引起越来越多消费者的关注。

四、乐业猕猴桃产业营销发展的挑战

（一）猕猴桃的流通体系不够完善

乐业猕猴桃的流通中缺少龙头企业的引导，许多的猕猴桃销售市场比较落后，无法满足猕猴桃快速流通的需求。

（二）国内其他主产区的竞争威胁

由于猕猴桃产业的效益高，导致国内猕猴桃产区争先发展猕猴桃产业，除四川省外，陕西、湖北、河南、浙江、湖南等省份都将猕猴桃产业作为主要的特色水果产业来发展，发展势头迅猛。因此，未来我国猕猴桃的栽培面积和产量将继续大规模增加，竞争更加激烈。

（三）品种同质化

乐业种植猕猴桃的面积大，且各地仍持续扩大猕猴桃产业规模。因红心猕猴桃品质高，各地都将其作为主导品种推广，而且红心猕猴桃产地收购价较高，不宜深加工，易造成市场供需失衡。此外，各地红心猕猴桃品种 80% 均为“红阳”，品种单一，乐业猕猴桃将面对严峻的市场同质化压力。

第五章 乐业红心猕猴桃营销创新的对策和建议

5.1 面向农商的对策和建议

5.1.1 互联网+带给乐业猕猴桃的机遇和挑战

1. 乐业猕猴桃电商销售渠道发展现状

我们对乐业县的猕猴桃产业进行了实地调研和当地销售大户的采访,发现当地的猕猴桃产业目前最大的困扰是营销渠道较为单一,且营销方法较为被动。虽说随着网络线上市场的不断拓展,新发展起来的猕猴桃营销网站、微商、淘宝等不同方式进一步扩大了猕猴桃的销售渠道,但整体交易率较低,仍以线下销售为主。

2. “互联网+ ”给乐业猕猴桃市场带来的机遇

● 政府的政策支持

乐业县政府组织协调推进电子商务建设工作,加快实施电子商务进农村示范项目,建立农特产品、旅游产品电商营销推广体系,支持企业、合作社、创业户向电商转化,培育一批实力网商;加强线上产品营销策划、品牌塑造、宣传推广,开办广西乐业地标网,争取实现全年电子商务交易额增长 30%以上;加快健全农村物流配送体系,支持物流快递企业下乡进村,确保物流快递乡镇覆盖率达 80%以上。

政府大力配合,从电商园区建设、项目资金、教育培训等方面给予资金扶持支持。并相继制定政策,促进乐业猕猴桃电商发展,如创建了电商创业孵化中心,电子商务启航培训班,专题讲座等等。

● 信息交流基础已初步形成

“十二五”期间，为了提升互联网对农村经济的催化作用，广西信息通信行业把扶贫重点从解决农村地区通电话转移到解决农村地区通宽带，适时提出“十二五”农村信息通信发展目标。广西通信管理局于2015年11月印发了《关于加快推进“宽带村通”工程的通知》，把“脱贫攻坚”任务明确分配到三大基础电信运营企业。

广西省内的乐业县农村电信系统信息网络设施建设取得了一定的成果。据调查，2017年初，乐业县在宽带网络设施建设方面，预脱贫村宽带网络已符合贫困村脱贫摘帽认定标准。由此可见，乐业县农村网络市场已初步具备了网络技术基础，同时也为互联网+乐业猕猴桃奠定了基础。

● 猕猴桃电商销售已有初步发展

据悉，乐业县已在百色市电商运营服务中心建立线上线下O2O购物体验馆——淘宝特色中国乐业馆，共有14家企业及网商入驻展馆，并同步入驻京东商城1号店百色馆、微店百色馆，供游客及参观者体验购买。

乐业县当地农户基本都有通过电商进行小型规模的销售，而当地的龙头公司乐宝电子商务公司创立了乐宝商城，公司2016年三个月内销售乐业红心猕猴桃3万多件，其中2万4千多件订单通过其自有平台乐宝商城及下线微商下单，件数占总销量的80%以上，销售额近300万元。下一步准备扩大规模，继续深入挖掘拓宽发展电商渠道，寻求更多的合作伙伴，探索解决全县猕猴桃营销与品牌发展面临的新问题，打造产业经营新模式，可见发展前景广阔。

3. “互联网+”给乐业猕猴桃市场带来的挑战

● 乐业县农户的网络知识技术水平偏低

乐业县猕猴桃电子商务仍处于初步阶段，发展氛围仍需加强，同时乐业猕猴桃农户受教育程度较低，农户接触网络频率以及接受程度较低，对农产品电子商务平台知识缺乏基本了解。虽然政府不断地举办各种座谈会和培训，但部分农户对网上交易仍存在一定的恐惧感，致使农业电商在推进过程中常会因认识的欠缺，对其可信度的怀疑态度以及对新技术掌握难而导致推进难度加大。

● 配送冷链技术还不成熟

随着网络线上市场的扩大，周边地区的供应尚可保证品质，但距离生产地较远的订单因为冷藏技术有限，保鲜期较短而无法送达。猕猴桃属于季节性强的农产品，其鲜果存贮期短，故在运销过程中往往会面临易腐易变质，生鲜度有一定的时限性等问题。因此，它对物流技术支撑要求较高，而当下由于当地专门配送冷链技术还不成熟，我国农业物联网技术应用成本仍较高，标准不统一，技术支撑能力欠缺，阻碍了生鲜电子商务的发展。

● 缺乏专业团队，当地电子商务体系尚未形成

现虽有专业销售人员，但人数不足，长此以往会导致销售服务水平下降、效率降低，无法形成完备的电子商务体系，产品的后期包装跟不上，品牌无法确立，严重阻碍了猕猴桃产业做大做强。“互联网+”背景下的农村电商是涉及多部门、多领域的系统性工程，需要质量高、结构合理、优秀的农村电商人才。

5.1.2 县域电商平台的搭建——引进洋葱公司的电商平台

一、努力实现县域乐业红心猕猴桃和洋葱海外仓的有效对接合作

1. 加大自身特色旅游产品的挖掘和开发。广西乐业红心猕猴桃是国家地理标志保护送审产品，纯天然无公害绿色食品，红心猕猴桃，具有丰富的营养价值，被誉为“水果之王”“维c之冠”珍稀品种。乐业红心猕猴桃皮光无毛，果肉金黄，果心鲜红美丽。口感细腻、晴天多汁。富有多种氨基酸以及维生素，有美容养颜、延年益寿之功效。

2. 有效整合零散旅游资源，构建丰富立体的旅游产业链条。红心猕猴桃和洋葱海外仓合作的电商平台可以把物质类和非物质类的产品例如风景、种植技术，有效地整合起来，实现以框架带整体，这些都是可以被有效整合的资源。

3. 做好电商平台的推广和维护。

二、县域红心猕猴桃电商平台的建立

1. 创建专门团队，保障平台建设。每一个人有相应的负责部分，保证资源信息的及时更新。根据项目成员的各自特长和优势，让其自己主动上报承担的项目，在项目推进过程中，保证团队的稳定性，才能够让新生的媒介平台得到健康的生长。

2. 适当强化商业化运作，加大宣传和推介力度。在电商平台 app 的推广上，需要充分发挥商业思维，强化商业操作，关注信息，创新想法。

3. 根据市场对于平台的接纳程度和反应，及时做出更新和调整。aPP 端口建

成之后，应该及时进行测试，譬如用户感受度测试，压力测试等等，只有不断地测试，才可以及时地发现并改正问题，有利于电商平台的持续性发展。

三、关于县域特色红心猕猴桃电商平台搭建的一点思考

1. 以合作的方式构建多赢格局。发展本身就存在一定的困难和阻力，那么就需要加强多方的合作，合作的方式多种多样，包括和政府之间公益性质的合作，和商户之间共创共赢模式的合作。我们要争取多方面的合作，以取得最大的利益。

2. 密切关注当下流行元素，以创新赢得先机。手机端的 APP 软件是当下的一种流行媒介，但是它是在不断更新的，会不断的加入一些新功能、新模式，这就需要保持一颗学习的心，不断完善自身 APP 的功能，以更好地适应市场需求。

3. 特色明显，精准营销，但受制于县域范围。把平台的受众范围限定为县域范围，是为了减少推广的阻力，以更好更快地融入市场。但是，在平台建设成熟之后，这样的自我设定又会束缚平台的发展，导致平台的发展存在更多的不确定性。

5.1.3 “互联网+”下的乐业猕猴桃电商发展策略

● 加强对偏远农村地区网络基础设施建设

网络营销的基础在于网络平台，乐业县政府要保持重视，加大资源的投入，提高偏远地区基础设施建设的水平。首先，政府在财政支持和金融扶持方面要给予政策上的优惠，建设覆盖面广的网络设施。同时，通讯运营商应针对农村市场

推出特定手机上网套餐，使农民上得起网。

● 加强政府主导作用，提高企业和农户对网络营销的意识

乐业县政府针对从事猕猴桃等特色产品种植业的农户，在政策上应给予相应的支持，包括项目、政策和资金等，并加强落实。此外，政府还可以引进先进的种植技术，对农户进行定期指导，逐步提高农户的种植技巧。另外，各级政府在加大资金投入力度，出台相关惠农政策，完善相关的法律法规的同时，还应通过政府牵头，宣传、搭建网络信息共享平台，引导特色农产品企业和农户快速、有效地接受和使用互联网，进而为特色农产品进行网络营销奠定坚实的基础。

● 培育电商人才，建立信息网络高效服务团队

人才队伍建设的作用显得尤为重要。政府应高薪引进电商人才，并同时在当地加大互联网、电商知识培训，培养一批优质的特色农产品网络营销人才。除此之外，可与广西百色市的高校合作，利用高校硬件、软件的优势为企业人才提供专业培训，企业也可为学生提供实习与就业机会，解决人才缺乏问题。然后在政府的主导下，猕猴桃种植农户可以集中起来逐步将猕猴桃生产、加工、供应、销售、研发、技术推广等环节整合到一起。建立信息网络高效服务团队，同时充分利用物联网技术，分工协调合作，整合资源。

● 推进农商互联，打造特色电商模式

近年来，在政策的支持下，各运营企业开始探索“龙头企业+合作社+生态基地+旅游+家庭农场+电子商务”为一体的“农商互联”经营模式，降低流通成本，促进农产品优质优价。在推进农商互联同时，我们可以尝试挖掘特色农业产业电商模式。

目前，在乐业县作为主体的电商模式主要有企业对企业的电子商务(B2B)、企业对消费者的电子商务(B2C)和个体户对消费者(C2C)这3种形式。然而由于每一个电商模式都有其不同的特点、优劣势及适用范围，因此，除了推广上述电商模式外，还应结合猕猴桃产销特点以及乐业本地的现代农业发展特点，探索出更具有本地猕猴桃产业化发展特点的特色电商模式。比如，乐业县以猕猴桃示范产业园为核心，以龙头企业为纽带，确保生产各环节透明，猕猴桃质量有所保障，建立起基地+龙头企业自己独特的B2C平台，并将注重客户体验相结合在一起的特色农业产业电商模式。

● 塑造产品品牌，利用网络传播提升特色农产品影响力

特色农产品网络营销效果好不好，很大程度上受到影响力的制约。品牌意识在营销领域非常重要，提升特色农产品的品牌影响力，有助于特色农产品网络营销水平的提高。因此，地方政府必须要重视对特色农产品网络营销的品牌建设。第一，政府应当鼓励同一地区同一类型的特色农产品企业或者农户注册集体商标，对外进行统一宣传，保证质量，提升特色农产品的知名度。第二，建立并完善特色农产品网络营销的服务体系，包括售前、售中和售后各个环节，提升消费者的满意度，网络社交化的信息传播方式改变了以往企业与客户直接接触的方式，使得用户也成为重要的连接点，客户与客户之间实现自主对接，既能减少企业的开发成本，又能开拓新的消费市场，进而扩大特色农产品的影响力。

5.2 面向政府的对策和建议

一、制定标准，引进人才：

制定统一的水果质量标准，不单单仅是大小标准，并对出产水果采用抽样检测的方法，按照标准对果实进行分类，从源头上对果实的质量进行把关。根据调研数据显示种植户中仅 7.32% 拥有大学学历，种植户学历水平普遍中等偏下，故引进外来高学历管理人才，协助种植户以及合作社更好地将农产品生产、加工、物流、仓储、销售整合为一体，提高产业效率；并帮助种植户及合作社建立和完善农产品销售管理系统，使系统具备联系客户、维护客户、维护农产品库存、农产品溯源等等功能，让消费者吃的安心，更好地提高售后服务，有更好地消费体验。

二、寻求合作：

据相关统计，我国用于精深加工的水果不足 10%，水果深加工将成为迎合消费升级、解决水果滞销难题的重要途径，水果深加工也是未来的趋势之一。与深加工企业加强联系并寻求合作，争取在当地引进深加工企业，减少物流成本，拓宽销售渠道，同时也解决了一部分质量标准合格但大小未达上市标准的果类的销售。科学技术是第一生产力。在农业领域，这句话也适用。必须将农业科技放在首位，因为只有先进的技术，才能在农业生产中占据优势。先进的农业技术，能让农产品在质量和数量上更有竞争力，与各高校以及相关研究机构达成合作，将适合乐业当地的最新研究成果引进当地，及时进行技术革新。在寻求合作的同时也需大力支持当地农村合作社的发展并监督当地农村合作社的经营情况。

三、宣传：

乐业县获得“全国有机农业（茶叶、水稻、猕猴桃）示范基地”称号，而近年来随着食品安全问题频频发生，人们越来越注重饮食健康，无公害食品、绿色食品、有机食品等标榜健康的各类食品因此备受青睐。在宣传方向上可侧重于宣传红心猕猴桃的有机性、营养丰富、口感甜美以吸引消费者，并根据果品的分类以及销售价格进行差异化包装，针对不同价位的果品进行不同的外包装。因为百色芒果在当地以及周边地区已有一定名气，故可在发展前期可以寻求与百色芒果的宣传合作达成共赢。前期可往北上广深等消费能力较高的城市进行重点宣传，吸引消费水平较高的客户群。

四、运输物流：

随着互联网的发展以及人们对网购的逐渐认可，以电子商务为主要手段销售水果是未来的发展趋势；根据调研报告显示有 93.33%的消费者购买水果时注重新鲜程度，故如何解决农产品的运输问题是现在所面临的重要难题之一。乐业至百色高速公路计划 2020 年建成通车，乐业到百色的路途大大缩短，而百色于 2013 年开通的百色到北京的果蔬专列——百色一号也很好的解决了农产品向全国各地运输的难题。在乐业至百色高速公路通车前，乐业县政府可以与广西百色一号南菜北运有限公司进行联系，尝试达成合作，并引进冷链物流服务，将新鲜高质量的乐业猕猴桃销售至全国各地。

五、电商普及：

根据调研数据显示，仅有 46.34%的种植户通过电子商务交易平台销售猕猴桃，在走访中，我们得知相当大的一部分种植户不通过电子商务平台进行销售是因为不太懂得使用电商平台销售。未来是互联网+的时代，以电子商务为主要手

段销售农产品将会是未来的主流。工欲善其事必先利其器，要想发展猕猴桃产业所需要的就是从根源上让种植户们接受并使用电子商务的手段进行销售。通过宣传单以及免费的课程培训的方式使农户接受了解电子商务，并通过一对多以及一对一的方式为农户普及使用电子商务的相关知识。

六、农村合作社普及：

农村合作社相较于农户单打独斗的分散经营不仅优势明显，而且以农民合作社的方式也利于产业的良性发展。而根据调研报告显示有 31.71% 的种植户声称没有加入合作社，根据走访得知，农户不加入农村合作社的原因主要有两个：1、对农村合作社提供的服务不清楚；2、对农村合作社的不信任，认为合作社是个体种植户为了骗取政府扶持资金而成立。通过加强对农民合作社的资格审查与组织农民合作社对农民开展宣讲会以改善农民不愿意加入农民合作社的情况。

5.3 本课题研究的理论和实际应用价值

农业是国民经济的基础，解决好“三农”问题是全部工作的重中之重，习近平总书记在党的十九大报告中指出要实施乡村振兴战略。乡村是具有自然、社会、经济特征的地域综合体，兼具生产、生活、生态、文化等多重功能，与城镇互促互进、共生共存，共同构成人类活动的主要空间。乡村兴则国家兴，乡村衰则国家衰。实施乡村振兴战略是建设现代化经济体系的重要基础，也是解决新时代我国社会主要矛盾、实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的必然要求，具有重大现实意义和深远历史意义。同时产业扶贫是脱贫攻坚的根本之策，没有产业支撑，贫困户脱贫增收就成了“无源之水”。而乐业县地处广西西北山区，是国家级的贫困县，资源配置少，发展程度低，也是祖国最需要我们的

地方。近年来，乐业县因地制宜，科学谋划，找准定位，整合力量，大力打造猕猴桃、刺梨、核桃、芒果等“5+2”“3+1”特色产业，全力做好产业扶贫。为响应十九大实施乡村振兴战略的号召，实现中国梦，结合“十三五规划”纲要。本次调研我们团队通过深入实际、深入农村、深入农民调查研究，了解分析乐业红心猕猴桃产业的优势以及不足，同时对乐业红心猕猴桃的农产农销模式进行调研分析，发现乐业红心猕猴桃农产农销模式存在的问题，调查研究了两广地区消费者的消费结构、消费倾向变化趋势以及对水果的购买决策，对两广地区的消费者行为进行了粗略的分析，对乐业猕猴桃的市场细分和产品定位提供了一定的参考，并查阅多方面的文献资料，汲取国内外农产品营销成功的经验，帮助乐业县充分发挥其地理上的优势，扬长避短，从实际出发，为其农产农销模式优化提出实质且有建设性的建议，促进电商和精准扶贫融合，增加乐业猕猴桃的市场竞争力，支持有劳动能力的贫困户通过特色农业发展就近就地创业就业，为乐业当地创造出新的劳动力，鼓励劳动力回归乡村，为贫困人口脱贫，为乐业实现脱贫致富、振兴经济提供一定程度上的帮助。

附录一 调查问卷

关于猕猴桃营销现状与发展的调研（消费者）

尊敬的顾客：

您好!为了解乐业猕猴桃营销的现状,分析诊断其存在的问题,探讨出切实可行的发展对策,为当地猕猴桃发展提供新的经济增长点与方向,帮助政府更好地推进区域特色农产品振兴,促进地域农业、农村经济成长,实现特色产业富民、农产业定脱贫,广东工业大学以梦筑桥实践团队组织开展关于猕猴桃营销的现状与发展的调研。本次调查结果仅供研究使用,我们绝不会泄露您的任何个人信息。衷心感谢您的支持与配合!

性别:[单选题]

男

女

年龄:[单选题]

25 岁及以下

26-35 岁

36-45 岁

46-55 岁

56 岁以上

文化程度:[单选题]

小学及以下

初中

高中(中专)

大学及以上

2.您每月可支配收入是() [单选题]

- A.3000 元以下
- B.3000-5000 元
- C.5000-10000 元
- D.10000 元以上

3.请问您的职业是() [单选题]

- A.企业职员或工人
- B.国家公务员或事业单位工作人员
- C.个体经营者
- D.学生
- E.农民
- F.其他

4.您一般在哪里购买水果? [多选题]

- A.大型超市
- B.水果专营店
- C.批发市场
- D.农贸市场
- E.路边摊
- F.小区便利店
- G.淘宝店、生鲜商超、网站
- H.展销会

5.您在买水果时注重什么?() [多选题]

- A.新鲜程度
 - B.价格
 - C.包装
 - D.品牌
 - E.营养
 - F.口感
 - G.安全性
 - H.其他
-

6.您在哪些方面对水果销售商不满意?() [多选题]

- A.品种少
 - B.价格高
 - C.不新鲜
 - D.缺斤少两
 - E.售后服务
 - F.其他
-

7.您是否听说过红心猕猴桃? [单选题]

A.是

B.否

8.您是通过什么渠道了解到红心猕猴桃? [单选题]

A.展销会

B.网络渠道

C.亲朋好友

D.其他 _____

9.您认为市场上猕猴桃价格定位怎么样?() [单选题]

A.高

B.低

C.适中

D.起伏不一

10.您愿意网购水果吗? [单选题]

A 愿意

B.不愿意

11.您是从哪个渠道了解水果(猕猴桃)网络销售的网站? [单选题]

A.搜索引擎

B.朋友推荐

C.社交媒体(微博、微信)

D.不了解 (请跳至第 19 题)

12.您认为水果(猕猴桃)销售网站在以下哪些方面需要改进? [多选题]

A.水果(猕猴桃)的种类少

B.水果(猕猴桃)的图片不够形象

C.网站的色彩搭配不协调

D.网站已经做得很好,不需要改进

13.您觉得网购水果存在着哪些问题? [多选题]

A.不易保鲜

B.物流配送速度慢

- C.安全性低
- D.售后服务不便
- E.其他 _____ *

14.您满意当前网购水果(猕猴桃)物流配送的速度吗? [单选题]

- A.非常满意
- B.一般满意
- C.不满意

15.您如何评价水果(猕猴桃)销售网站收取的物流费用? [单选题]

- A.价格过高
- B.价格合理
- C.无所谓

16.您对网购水果(猕猴桃)的售后服务满意度评价? [单选题]

- A.非常满意
- B.一般满意
- C.不满意

17.您认为通过网络购买渠道购,买到品牌的猕猴桃(如:乐业红心猕猴桃)的可信度如何? [单选题]

- A.可信度很高
- B.可信度一般
- C.可信度很低
- D.没有概念,能吃就行

感谢您的支持,祝您生活愉快!

关于猕猴桃营销现状与发展的调研（种植户）

您好!为了解乐业猕猴桃营销的现状,分析诊断其存在的问题,探讨出切实可行的发展对策,为当地猕猴桃发展提供新的经济增长点与方向,帮助政府更好地推进区域特色农产品振兴,促进地域农业、农村经济成长,实现特色产业富民、农产业定脱贫,广东工业大学以梦筑桥实践团队组织开展关于猕猴桃营销的现状与发展的调研。本次调查结果仅供研究使用,我们绝不会泄露您的任何个人信息。衷心感谢您的支持与配合!

性别:[单选题]

男

女

年龄:[单选题]

25岁及以下

26-35岁

36-45岁

46-55岁

56岁以上

文化程度:[单选题]

小学及以下

初中

高中(中专)

大学及以上

2.您承包的耕地面积有_____亩,其中种植猕猴桃的面积有_____亩。 [填空题]

3.您从事种植猕猴桃有_____年,一年收成的猕猴桃大概有_____斤。 [填空题]

4.您种植猕猴桃的年销售总收入约为_____元。 [填空题]

5.您选择种植猕猴桃的原因是:() [多选题]

- A.传统生产习惯
- B.容易种植,便于管理
- C.价格高,盈利性好
- D.风险低,收益稳定
- E.没有其他选择
- F.其他 _____ *

6.您家近几年种植猕猴桃年销售额逐年() [单选题]

- A.增加
- B.减少
- C.不变

7.您种植的猕猴桃在以下哪方面最具竞争优势?() [单选题]

- A.猕猴桃的品牌
- B.猕猴桃的口感和保鲜程度
- C.猕猴桃的销售价格
- D.猕猴桃的生产管理技术

8.您所生产的猕猴桃通过以下哪些渠道进行销售?() [多选题]

- A.当地农贸市场、批发市场、水果专卖店
- B.网络销售、淘宝店、线上水果商超、猕猴桃销售网站
- C.自己走村串巷销售
- D.商贩收购
- E.通过向加工企业销售
- F.通过合作社销售
- G 其他 _____ *

9.您是否通过电子商务交易平台销售猕猴桃? [单选题]

- A.是
- B.否 (请跳至第 14 题)

10.一年通过电子商务销售金额为_____元。 [填空题]

11.您通过哪些电子商务交易平台销售猕猴桃? [多选题]

- A.淘宝、京东等
- B.微商
- C.生鲜水果网站
- D.美团、饿了么等

12.您是否有加入猕猴桃专业合作社并出租入股? [单选题]

- A.未加入 (请跳至第 17 题)
- B.加入、未出资
- C.加入,已出资 0-10 万元
- D.加入,已出资 10-500 万元
- E.加入,已出资 500 万元以上

13.您所在的猕猴桃专业合作社主要提供什么服务? [多选题]

- A.产供销
- B.生产、管理技术信息指导和培训
- C.农资供应
- D.运转资金
- E.销售渠道
- F.没有提供服务

14.您对合作社有那些期望? [多选题]

- A.拓展销售渠道,打造电商销售平台
- B.开展标准化生产,打造区域特色猕猴桃品牌
- C.加大生产、管理技术培训
- D.其他 _____*

15.您是否参加过当地政府的猕猴桃展销会? [单选题]

- A.是
- B.否

16.您种植猕猴桃是否获得政府补贴?[单选题]

A.是

B.否 (请跳至第 20 题)

17.获得政府补贴的金额为_____元。 [填空题]

18.您种植的猕猴桃是否对外出口?[单选题]

A.是 (请跳至第 22 题)

B.否

19.没有对外出口的原因?[多选题]

A.缺乏对外销售渠道

B.物流成本太高

C.品牌知名度低

D.其他 _____*

20.您种植的猕猴桃是否进行深加工贸易,提高产品附加值?[单选题]

A.是

B.否

21.您种植的猕猴桃有哪些广告营销方式?[多选题]

A.明星代言、电视推销

B.宣传栏、横幅

C.微信、朋友圈

D.搜索引擎

E.其他 _____*

附录二 访谈稿

1.政府访谈大纲

关于猕猴桃产业现状与发展的调研

——基于政府层面的访谈提纲

访谈对象：百色市乐业县地区政府办公室、农业局、农业服务中心、物价局、科创局

一、百色市乐业县及地区的政府办公室：

1. 甘田镇种植猕猴桃的面积有多少亩？
2. 乐业（甘田镇）猕猴桃近三年的销售额分别是多少？盈亏状况？
3. 猕猴桃现有的销售渠道有哪些？定价状况如何？
4. 对于猕猴桃的销售采取过什么宣传措施？成效如何？
5. 对猕猴桃农户的扶持政策有哪些？（每年给猕猴桃种植户的补贴有多少？）
6. 有什么对猕猴桃企业的优惠政策呢？是否投入高新技术研发？
7. 当地有哪些猕猴桃龙头企业呢？他们的发展现状？
8. 您认为目前发展猕猴桃产业面临的最大障碍和挑战是？
9. 您对猕猴桃产业发展有什么期望和战略呢？

二、农业局、农业服务中心

1. 乐业县种植猕猴桃的面积有多少亩？主要分布在哪个乡镇？
2. 乐业（甘田镇）猕猴桃近三年的销售额分别是多少？盈亏状况如何？
3. 猕猴桃现有的销售渠道有哪些？如何定价？
4. 乐业县有多少个合作社呢？他们的运行模式是怎么样的呢？
5. 对猕猴桃农户的扶持政策有哪些？
6. 有什么对猕猴桃企业的优惠政策呢？是否投入高新技术研发？
7. 当地有哪些猕猴桃龙头企业呢？他们的发展现状如何？
8. 对猕猴桃产业发展的期望和战略？

2.政府访谈笔录

(1) 甘田镇政府

背景：甘田镇一直是乐业县猕猴桃的着力发展点，随着乐业县红心猕猴桃的增产，甘田镇以其海拔 1000~1380 米，

雨水充沛,光照柔和的特点，得到了更大重视和支持。

1) 甘田镇政府访谈

问：请问目前猕猴桃现有的销售渠道有哪些呢？

答：目前来说主要就三个渠道，一个是公司，一个是市场，另一个是通过电商平台。公司方面慢慢发展起来了，向外面的输出也就多了。比较大型的公司有农投公司，和力综合服务中心等；市场方面主要是本地的农贸市场，超市，水果专卖店等，但是比较容易产生滞销的情况；电商方面，本地区的乐宝公司与一家上海的大型电商平台合作，销售情况不错。总之，我们努力做到五个标准，即统一技术，统一农业收入，统一质量，统一品牌标识，统一市场销售。

问：请问你们对猕猴桃的销售采取过什么宣传措施呢？成效如何？

答：我们之前到广东、上海等地参加特品会，也曾经在电视和网络上进行广告宣传，不过效果一般。在今年的八月份我们会在广州和深圳开展品鉴会，目标是打通广州的市场。

问：您认为目前发展猕猴桃产业面临的最大障碍和挑战是？

答：第一点是管理技术的不完善，譬如测土配方等，技术力量较为薄弱；第二点是管理模式比较单一，比较粗糙和不成型；第三点销售渠道不够多样，主要还是靠当地市场的自产自销；第四点是宣传不到位。我们后续会针对这些不足之处努力进行改善。

问：您对猕猴桃产业发展有怎么样的期望呢？

答：我们充满信心，猕猴桃产业前景光明，目标是资源共享，打开市场，共同拓宽渠道，做到乐业县猕猴桃市场的规模化、品牌化，带动全县做到五个统一，将乐业猕猴桃产业越做越大，越做越好。

2) 物价局

问：如何区分猕猴桃果实的三个等级？

答：猕猴桃果实分三等。一等是 90g 以上，二等是 80-90g，三等是 60-70g，低于 60g 我们一般不会上市了。

问：猕猴桃的定价状况如何？

答：市场的均价是 12-13 块/斤，高品质的价钱会达到 20-30 块/斤。

3) 农业局、农业服务中心

问：甘田镇有多少个合作社呢？他们的运行模式是怎么样的呢？

答：有 12 个。合作社的运行模式基本是村民以土地入股，然后合作社统一对外销售猕猴桃，村民能够从中获取一定比例的分红。

问：请问甘田镇种植猕猴桃的面积有多少亩？销售额是多少？

答：我们是 12 年开始猕猴桃增产。据不完全统计，去年甘田镇种植猕猴桃的面积有一万亩，销售额达到了 300 万。

(2) 乐业县政府

1) 乐业县政府、科创局

问：请问乐业县种植猕猴桃的面积有多少亩？

答：大概有 2-3 万亩。

问：请问乐业县去年的销售额是多少呢？今年增产后预计销售额有多少？

答：乐业县去年的销售额有 150 万左右，预计今年增产后的销售额可以达到 300 万。

问：请问乐业县政府对对猕猴桃企业有什么优惠政策吗？今年有投入什么高新技术帮助发展猕猴桃产业吗？

答：对企业的优惠政策不多，但我们会提供基础设施、水、路、试验区、技术报告等。我们会对猕猴桃企业提供良种筛选技术。

3.企业访谈大纲

关于猕猴桃产业现状与发展的调研

——基于企业层面的访谈提纲

采访对象：广西乐业县仙霞山生态农业开发有限公司、乐业县农业投资公司、乐宝公司

二、 广西乐业县仙霞山生态农业开发有限公司、乐业县农业投资公司、乐宝公司：

- 1.企业承包耕地有多少亩，其中种植猕猴桃的面积有多少？
- 2.企业一年收成的猕猴桃有多少斤，年销售总收入约为多少？
- 3.企业选择种植猕猴桃的原因是什么？
- 4.企业近几年猕猴桃销售情况如何，目前有出现滞销情况吗？
- 5.企业种植的猕猴桃在哪些方面最具竞争优势？
- 6.企业所生产的猕猴桃通过哪些渠道进行销售？

- 7.企业通过哪些电子商务平台销售猕猴桃，所得金额约为多少？
- 8.企业是否加入猕猴桃合作社并出租入股？
- 9.企业所在猕猴桃合作社主要提供什么服务？
- 10.企业是否参加过当地政府的展销会？
- 11.企业种植的猕猴桃是否对外出口，若没有对外出口，原因是什么？
- 12.企业种植的猕猴桃是否进行深加工贸易，提高产品附加值？
- 13.企业种植的猕猴桃有哪些广告营销方式？
- 14.企业对猕猴桃种植和贸易有什么期望？

4.企业访谈笔录

(1) 乐业县农业投资公司

一号生产基地负责人陈总：

问：企业承包耕地有多少亩，其中种植猕猴桃的面积有多少？

答：企业承包耕地约有 2600 亩，全数用于种植猕猴桃。

问：公司一年收成的猕猴桃有多少斤，年销售总收入约为多少？

答：已种植猕猴桃四年，前三年不挂果，上年收成的猕猴桃大概有 30 万斤，种植猕猴桃的年收入最高可

得 5000 万，每一亩的利润大概是 1~2 万。

问：企业选择种植猕猴桃的原因是什么？

答：猕猴桃的回报时间长，分别为初产期和盛产期，初产期每亩能有六七百斤猕猴桃，到达盛产期则每亩

能产出 2000 斤的猕猴桃，除此，乐业县政府大力扶持种植猕猴桃，推动猕猴桃产业的发展，给了我们很大的信心。

问：公司近几年猕猴桃销售情况如何，目前有出现滞销情况吗？

答：我们的猕猴桃销往全国，目前红心猕猴桃在市场上处于供不应求的情况，前两年红心猕猴桃不到两个月

便已售罄，上一年销售期长一点，直到 10 月中旬才售清。

问：企业种植的猕猴桃在哪些方面最具竞争优势？

答：首先，乐业猕猴桃是国家地理标志保护产品。其次，乐业县是全国第一个有机农业示

范基地，不打农药，

施有机肥，将农业与旅游有机结合。除此，我司猕猴桃比全国其他各地更早上市，约早了一个月。更重要的是，

我们的猕猴桃口感、甜度、香度都是最好的。

问：企业所生产的猕猴桃通过哪些渠道进行销售？

答：我司已与上海一品牌公司达成贸易协议，基本是对外销售，猕猴桃主要在网络上以及外地市场实体店进行销售。

问：企业通过哪些电子商务平台销售猕猴桃，所得金额约为多少？

答：我司主要是通过淘宝、京东等电子商务平台进行销售，所得销售额为 1500 万。

问：企业是否加入猕猴桃合作社并出租入股？

答：我司已参与组建并加入板洪村牙意屯合作社，目前来说我司依然是私人投资，贫困户小额进入基地。

问：企业所在猕猴桃合作社主要提供什么服务？

答：合作社主要提供技术指导和管理指导。

问：企业是否参加过当地政府的展销会？

答：我司有到广州、深圳、上海等发达地区进行展销会。

问：企业种植的猕猴桃是否对外出口，若没有对外出口，原因是什么？

答：我司的猕猴桃销往全国，目前正在申请欧盟认证，准备对国外出口。

问：企业种植的猕猴桃是否进行深加工贸易，提高产品附加值？

答：目前还没进行深加工，但有这个打算，规划在下一年进行深加工贸易。

问：企业种植的猕猴桃有哪些广告营销方式？

答：除了乐业县的宣传，还有广西电视台也会进行广告宣传，我们自己也有路牌广告。

问：企业对猕猴桃种植和贸易有什么期望？

答：希望能做好宣传，尽可能对外出口。

(2) 乐业县农业投资公司

公司姚正谢副总：

问：请问公司承包耕地有多少亩，其中种植猕猴桃的面积有多少？

答：我们公司承包的耕地全部用于种植猕猴桃，目前已种植的有 12000 亩，到今年年底耕

地面积能达到 20000 亩。

问：公司一年收成的猕猴桃有多少斤，年销售总收入约为多少？

答：由于我们公司才刚开始种植猕猴桃，而猕猴桃前三年是不挂果的，所以目前我们是无收入的，相当于投资。

问：企业选择种植猕猴桃的原因是什么？

答：在我看来，目前我们的猕猴桃非常有竞争优势。

问：企业种植的猕猴桃在哪些方面最具竞争优势？

答：乐业猕猴桃是国家地理标志保护产品，口感、甜度、香度都是最好的。

问：公司种植的猕猴桃将如何进行销售？

答：目前确定统一包装对外出售，这也是政府的意思，全县统一包装，打造“乐业猕猴桃”品牌。包装的工作会

找外省的公司进行合作。我们将引进外来经销商，通过线上线下进行销售。线上的销售目前主要还是县里引进的。

我们已与发达地区达成了协议，对外出口。

问：企业种植的猕猴桃有哪些广告营销方式？

答：目前我们公司主要对各大发达地区进行了宣传，包括南宁，广东，上海等地。

问：企业种植的猕猴桃是否进行深加工贸易，提高产品附加值？

答：我们公司有打算进行深加工贸易，只是目前资金人力都缺失。

问：目前公司的资金来源主要是什么？

答：我们公司是国有独资公司，目前主要是县政府提供资金（深圳扶贫资金）九千多万，其余是通过融资所得 2 个多亿。

问：公司的组成情况如何？

答：我们公司有四个子公司，职能分别是劳务派逸，种植，销售，有机肥料制作与联系，这四个子公司都是统一管理，

分开建账。其中劳务派逸主要是负责贫困户和土地流转。

问：公司目前遇到的最大的困难是什么？

答：最大的问题还是劳动力不足，目前乐业县的年轻人基本都选择外出务工。

附录三 调研心得体会

看清这个世界，然后爱它

“妈妈呀，爸爸什么时候回来？”

2005年，广州市对口支援百色市“双基”攻坚工作队入驻百色市9个县开展工作，先后派出了三批169名骨干教师到百色支教。

2005年9月25日，父亲背负行囊，走上绿皮车，挥手与我们道别。从那之后两年的每一天我都会问母亲：“妈妈呀，爸爸什么时候回来呀？”

后来，父亲向我们讲述了那两年的生活：

“他所支教的小学在一个小山坳里，四周没有围墙，学校由两排低矮的平房组成（严格来说是危房）。大山里的孩子，有的连电话都不知是何物。低矮的教室，破旧的黑板、课桌，还有一两句张贴在墙上由老师抄写的格言，就是孩子们学习的地方……”

“爸爸，那你有什么收获呀？”

“孩子，以后有机会一定要去那里走一走，你便能知道了。”

2007年的夏天，想看一下山那边的世界。

“以梦筑桥，以理想构筑人生。”

2017年7月，历经十多个小时车程，我来到了这个一千多公里外，父亲曾经支教过的小学。

来时山路虽蜿蜒却没有泥泞，虽曲折却没有再让人恐慌。这一路，已经没有像父亲描述的那般“在石头上跳舞，在泥巴中滑步，摔下去会粉身碎骨”的那般令人不安。逻瓦小学建造在一片青山绿水之中，四面环山，但也不是危房了，桌椅很新，课堂里还有先进的触屏大平板……我明白，这一切的变化，都离不开那些年他们的努力。

“以梦筑桥，以理想构筑人生。”是第一期以梦筑桥实践活动的主题。支教活动只有短短的7天，却遇到许多让我为之感动不已的事：

2017年7月15日：我与丁桂权队员去到了张校长家做客，张校长向我们讲述了他这一辈子在山区里面做老师的故事，薪水虽然十分微薄，而他十年如一日，为祖国的未来默默耕耘着。我被他坚定的人生信念所感动。

2017年7月18日：操场上孩子们正上着体育课，我看见部分孩子光着小脚丫在老师的口令下，绕着操场一圈一圈地跑着，还不时地向我招手微笑。我被那一双双坚强的小脚丫所感动。

2017年7月20日：告别晚会上，徐新丹同学流着泪跟我们说：“哥哥姐姐们，你们的到来，让我看到

新的希望，好感激你们……”我与徐新丹一样，我被以梦筑桥全体队员的努力所感动。

2017年7月21日，我去到了彩银家做家访，彩银问我“谭老师，你明年还会来么？”“我会的。”我被自己的这个承诺所感动。

2017年的夏天，走进了那个世界，并在那里许下了一个承诺。

“希望这些猕猴桃能帮我们解决一点经济困难的问题。”

高艳萍姐姐是我父亲在乐业时的一名学生，因为经济原因，艳萍姐姐高中毕业后便辍学了，这些年借了些钱种起了红心猕猴桃。种植猕猴桃四个年头了，高姐姐也终于盼来猕猴桃要收成了，却面临着销售的问题。

2018年7月12日，第二期的以梦筑桥实践队从广州出发。

2018年7月13日，再一次来到了百色乐业，这里的干捞粉的味道还是很好吃，但是比去年贵了一块钱。

2018年7月14日，开始了第一次的实地调研，调研课题是与乐业红心猕猴桃营销有关的。我们从乐业县县城走到甘田镇，从镇府走到农户家，从菜市场走到果园农场，从散户农户走到农投资企业……

调研的时候，我们看到很多像高姐姐那样情况的贫困户，为了维持生计，每天起早贪黑，身兼数职。政府很努力，奋斗在扶贫工作的第一线。乐业人的热情好客、努力进取，时常震撼着我这个外来者心灵的深处。调研很累，学习、尝试到了很多东西，看到了很多不易，但看到山下那一亩一亩、整齐划一的猕猴桃果园，看到那辛勤努力的乐业人，仿佛看到这里美好未来，心里更多的是欢喜。

2018年的夏天，又回到这个世界，那里依旧困苦，但充满希望。

“谭老师，我知道你今年肯定会再来的！”

调研结束后再次回到逻瓦小学，仿佛回到了一年前，很是怀念。一下车，就看到陈维才向冲了过来，一把抱住了我：“谭老师，我知道你今年肯定会再来的！”

孩子们进步了很多，有好多孩子都已经会拼全26个字母，甚至有些孩子都学会一些简单的单词了。

课间的时候，和小朋友们一起打羽毛球、篮球，真的很开心，心境仿佛回到了十多年前，不会有很多压力，不会有很多担忧，简简单单，就把球努力击打回去就好、就把球努力投进篮筐就好。

山间的七月天微微凉，偶尔阴，偶尔晴，偶尔白云飘飘。山里的生活让人很舒适。支教实践依然很多事情要处理，但是每每看到孩子们那如泉眼般清澈的眼神，便会觉得一股温暖涌上心头，很快乐。

“赠人玫瑰，手有余香”，在这个世界里的快乐，很纯粹。

“我们才不会向命运低头呢！”

从逻瓦小学出发，翻越重重大山，走过 40 多公里崎岖而泥泞的山路，我们来到了高艳萍姐姐的家。踏过一抔雨后的芳泥，映入眼帘的是一间陈旧破败的木板房，走进屋内，简陋的砖块铺成的地板上摆放着破旧的家具和厨具。这里没有厕所，到了晚上也只能摸黑到外面田地里方便。

生活往往比想象中的还要艰难。四年前，高姐姐和她的丈夫借贷 30 多万元买下 3000 多株猕猴桃苗木，希望这些猕猴桃能让他们走出这座大山。天有不测之风云，就在这些带着高姐姐全家希望的猕猴桃将要收成时，意外发生了。猕猴桃的种植对海拔要求极高，高姐姐家两千米海拔上的果子，不幸感染上了猕猴桃中的癌症——溃疡病。祸不单行，猕猴桃溃疡病极易传染，能在极短的时间内便在果园中迅速扩散传染，尽管高姐姐已全力抢救，但最终也只剩下 1000 多株猕猴桃能够幸存。30 多万贷款种下的希望结出的却只是一张 30 多万的欠条。

“高姐姐，那你们……”

“放心吧弟弟，我们才不会向命运低头呢。”

希望幻灭，命运不公，倘若是那意志薄弱之人早已崩溃，但高姐姐一家不相信命运，不愿接受所谓命运的安排。他们仍然积极，仍旧乐观，每日早出晚归，辛勤劳作，相信依靠双手，不屈不挠，便能跨过生活的每一道坎。

希望的力量是如此强大，它能让身陷困境之人爆发出无穷的力量，让无力者有力，让悲观者前行，让乐观者无敌。

这个世界里有些人很艰苦，但他们很坚强；他们笑看风霜雨雪，笑对命运不公；他们相信自己，相信努力，相信天道酬勤。

“哥哥，我想走出去！”

2018 年 7 月 23 日，我们将拉到一些物资派发到别的乡校。物资抵达黄龙小学后，我们便跟着黄老师来到了徐开义和徐开让两兄弟家。

路上，黄老师对我们说，开义家很困难，家里实在供不起两个人读书了，爷爷对开义两兄弟说，下次大考，谁的分数高，谁就继续。为了弟弟，开义甚至几次偷偷把 100 分改成 60 分。那天，我被这样的善良震撼到了。是的，山里的学生是善良的。他们的淳朴，他们的善良完全是来自内心。在这个总被物质与利益的纷扰的世界，这样的善良才是我们应该追求的弥足珍贵呀！

开义家是一个简陋的砖瓦房，家里没有什么电器，只有一台早已坏了的台式电视机，爸爸妈妈外出务工了，只有腿患轻疾的爷爷奶奶在家。开义看到我们的到来有点生怯，小眼睛似乎一直在躲避我们。

“开义，你的梦想是什么呀？”

“哥哥，我想走出去！”

一颗善良的种子，在梦想的浇灌下，一定能开出一朵无比灿烂的花。

那一天，我的心灵，被这个世界善良彻底地震撼了。

“爱上这个世界”

在归程的车上，我闭上了眼睛，

有一种生活，没有经历过，就不知道其中的艰辛；有一种艰辛，没有体会过，就不知道其中的快乐；有一种快乐，没有拥有过，就不知道其中的纯粹。

我是独生子，在大城市长大。城市的夜晚是一片无边无际的灯海，从江岸的这一头，一直延伸到遥远的地方。

对于这个世界，我从来都是先看到海的图画，后看见海；先读到有爱的故事，后知道爱。

筑梦的路像一条山路，虽然崎岖，但总应是在往前行。

两年筑梦历程，我来到了一个不一样的世界，也把这个世界看的更清楚了。这个世界有不公，但我们总该怀着赤子之心，打破命运的禁锢，努力看清这个世界，然后爱上它。

（调研组组长 谭梓源）

实践心得

这次调研和支教并行的红色筑梦之旅持续了十二天，现在的我已经安然的坐在家中，脑海中念念不忘的依旧是这次下乡之旅的场景。

此行的目的地是广西省百色市乐业县，在出发之前，我一直比较担心调研过程中会遇到的麻烦，譬如当地人不愿意填问卷接受采访，询问问题选择无视冷淡等等。但在这十几天的旅途中，无论在调研过程中遇到到的卖菜阿姨、杂货店叔叔等等，亦或是是逻瓦小学的校长和校长夫人，我都真真切切的感受到了当地人的热情和乐于助人。她们在说话时都是面带笑容的，或许是这边的节奏比较慢，生活过得比较惬意，而且当地人友善好客，我们在调查过程中竟很少遇到拒绝填写问卷的人们。

而除此之外，印象中还有些比较深刻的人物：乐业县的一个女孩，我们仅仅是在车途中认识，在过后却还不求回报地给我们指路，顶着烈日带我们去找相应的地方；刚认识的当地的一位农户叔叔煮了一大桌的菜热情地招待了我们；在我们支教当地逻瓦小学的小朋友也非常的可爱有礼貌，不过比较遗憾的是走的时候没能将同学录还到她们的手上。

在逻瓦小学的结业典礼上，一位成绩最优秀的小朋友在国旗下讲话不断提到了“改变”“走出大山”，而重复最多的话是“我相信所有人都不是一生下来才能获得好的东西”。是的，我想说贫穷并不可怕，可怕的是甘愿贫穷。

人生如逆旅，我亦是行人，非常开心能有这样一次精彩难忘的经历，它让我感受到了很多东西，或许以后这样的机会不会有了，不过一次已经足够。

（调研组成员 朱丽仪）

实践心得体会

半个月的社会实践活动已经结束，坐下来总结一下这一路的心得体会，看看走过的实践之路，想想一路的风景趣事，颇有感触。7月12日，一支由二十人组成的支教调研团穿越一百多公里抵达了百色站，我们将在这里撒下梦想的种子，搭建起一座梦想之桥，那时候的心情兴奋又好奇，充满着对未知旅途的期待。

从在学校里查找文献资料深挖课题、编写问卷访谈稿，到实地调查访谈，收集一手资料，真正体会到了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”这一句话的含义。将课堂学到的调研理论知识应用到实践中，用理论知识去解决实际问题，让我对调研有了进一步的理解。街坊派发问卷，与市民了解猕猴桃市场销售情况，让我们感受到当地民风的淳朴与当地人民的热情好客。接下来的政府座谈会与上市购销会让我们深入了解了乐业猕猴桃的营销现状，分析数据总结资料形成报告，力求在乡村振兴的战略下探寻一条实现特色农产品振兴的可持续发展之路。希望通过本次调研，我们能给当地的猕猴桃农商提供一些可行性建议，为当地的猕猴桃产业振兴，实现精准扶贫贡献我们的绵薄之力。

（调研组成员 王小升）

总结

又是一年三下乡，为了上一年许下的诺言，有机会我们一定再回去看看。今年重回广西壮族自治区百色市乐业县，进行三下乡实践，而我去年主要的任务是进入逻瓦村支教，而今年我把更多的精力放在了实践调研上。

乐业县作为国家级的贫困县，一直在为脱贫奋斗着。由于乐业县独特的地理条件，使得其在种植猕猴桃的高端品种红心猕猴桃上有着得天独厚的优势，而这些年乐业县政府投入大量财政资金种植猕猴桃，鼓励农户种植红心猕猴桃，引入企业帮助农户改善种植技术，开设合作社帮助农户管理猕猴桃种植，给种植户发放种植补贴，今年乐业县即将迎来丰收，但是随着丰收期将至，销售问题逐渐显现，我们本次调研了解到，目前乐业县政府还没有找到最佳的销售模式，由于其交通不便，电商尚未大规模进驻，同时，由于其种植散户过多，小品牌过多，质量无法得到保证，故乐业县目前在整合品牌，统一一个“乐业”牌，所有猕猴桃均以这个牌子销售，保证了产品的质量。但是，红心猕猴桃的销售问题仍没有得到解决，不仅如此，猕猴桃一旦成熟，无法长时间存放。这也是我们这次调研的目的之一，希望在销售渠道方面给乐业县

的红心猕猴桃一点帮助。

这次的下乡我感触颇多，各行各业想要做好都不容易，农民想要把粮食、水果种植好，不仅需要辛勤的劳作，还需要学习日新月异的种植技术，种植好后还要考虑如何销售等等。团结一致向前进比一个人单打独斗效果要好。再反观我们的学习生活，想要做好一件事，不付出努力是不会有回报的，必须脚踏实地、一心一意地一步一步做好，不能三心二意，虎头蛇尾。只有认真、细心、努力、耐心，才能让我们的大学生活流光溢彩。

（调研组成员 李世杰）

总结

短暂的实践活动终于告一段落，感谢一起参加支教活动的大小伙伴们，辛苦你们了。虽然在本次的实践活动中我并没有承担教学活动，但是进入逻瓦小学的这几天绝对是本次活动最值得回忆的经历。在回来的这两天总是会想起小朋友们的样子：露出没长齐的牙齿，伸出纤细瘦弱并有许多小红点的手，拉着我的手臂去玩滑滑梯；捧着装有清汤泡饭的饭盒，口中含糊不清地说出：陈老师，我吃不完了；嘟着脸，撅着嘴跺脚撒娇等等。

最让我印象深刻的还是在周日（7月22号），那天是孩子们从家里回来学校的日子。在我准备回办公室的时候，看到一个五年级的小女孩独自坐在升旗台上偷偷哭泣，一开始还以为她仅仅是因为想家，细聊之后才知道她父母在外务工，因为担心家中老人和弟弟的情况才落泪。

在支教结束那天，有些孩子的心情低落，强忍泪水。虽然你们可能看不到这段文字了，但是还是想请你们也包括我们不要哭泣，因为我们就像满天繁星，终将逐渐消逝，我们仍有机会相遇。

Cos all of the stars are fading away. Just try not to worry. You will see them some day. Just take what you need. And be on your way. And stop crying your heart out.

（调研组成员 陈传杨）

实践心得体会

一年时间过去了，我再次回到了这个小县城——乐业县。今年来的时间比上一年要早些，还是恰恰没赶上猕猴桃成熟的季节。今年的活动和上年有所不同，我们今年还要调研当地红心猕猴桃产业的状况，并给出建议，帮助当地经济的发展。

去到百色的感觉和上年一样，闷热，太阳很晒，路上行人不多，基本都是匆匆的旅客。上年我们在百色呆了有意义的两天，了解到了很多东西，也学到了很多。今年去乐业的这段路上注定孤单，毕竟今年落单了，没能和他们一起同步出发。但是孤单的旅途都是有收获的。我在大巴上遇到了一位乐业的小

姐姐，非常的善良体贴。有意思的是，她刚好和我的目的地有着千丝万缕的关系，她的母亲恰恰是逻纱乡人。在后面的调研中，这个小姐姐可是帮了我很多忙呢。

到了乐业县，小姐姐帮我叫车还亲自把我送到了乐业县第一中学。对此我真的感激不尽，她真的是太心善了。和小姐姐告别之后，我走进了这所中学，终于可以和她们集合了。放下东西才了解到他们都还没吃晚饭。部分成员出去买物资，留下两个成员看守物资并完善资料。等到人齐了之后我们一起吃了晚饭，为未来的一起奋斗的日子先干杯！

晚上大家都早早的休息了，毕竟第二天支教组的成员就要收拾出发进山去逻瓦了。第二天的早上，我也跟着早早起来，吃过早餐之后，一起帮忙收拾物资。目送他们离开之后，我开始准备我自己的工作。剩下的7个人包括我，都是调研组的人员。今天我们要做的，就是在乐业县城里实地调研，街访群众。在小姐姐的帮助下，我们顺利找到了餐馆和打印店，同时还了解了一下附近大概的状况。吃过午饭后，我们就去了打印店，先把问卷打印了。幸运的是我们遇到的这位打印店老板，自家也是有种植猕猴桃的。我们立刻开始了首次访谈，在谈话过程中，我们了解到她本是同乐人，却在政府的号召下，去甘田种植红心猕猴桃。她还没种满三年，因此还没挂果，政府的补贴也还没到，因此前期巨大的投资让她颇为担心。据她所说，很多同乐人都去了甘田种植红心猕猴桃。我们下一站恰恰就是甘田镇，去甘田镇了解更多的情况。

打印了问卷之后，我们打算先去农贸市场等地大致了解一下销售情况。我们首先访问了一个卖水果的阿姨，这个阿姨比较冷淡，但还是耐心地回答了我们的问题。据了解当猕猴桃成熟时，外面的这条街会有很多卖猕猴桃的商贩来贩卖猕猴桃。在当地市场猕猴桃不会很贵，约在10-20元/斤。而对外出口的猕猴桃质量会更好，价格也自然要贵些。下午我们都在农贸市场进行访谈。经访谈，我发现大多数普通人群并不是特别爱吃猕猴桃，一般都仅作为商品销售。而他们要买蔬果（包括猕猴桃）直接向熟人买，而很少在市场上买。但这只是农贸市场附近的信息。我们计划晚上去乐业广场进行再一次的街访。

吃过晚饭后，补充了一部分物资后，我们向广场出发。和白天截然不同，晚上的广场非常热闹，人很多。很特别的是，乐业广场这里的摆摊和广州的广场不一样，他会有一些游戏摊位，包括堆积木，堆沙子等儿童游戏，小孩子可以开心的在这里玩耍，而大人们可以在附近聊天。我们分散成数组，继续我们的调研工作。只是广场上大多都是妈妈、奶奶辈的人，一开始访谈给我有种挫败感。奶奶辈的长者不仅听不明白我们在说什么，而且基本都对我们很防备。虽然这是正常现象，但这还是给了我一点打击。整顿了一下心态，我决定选取较为年轻的人群进行访谈。

访谈的过程中我了解到乐业人民对红心猕猴桃基本上都很熟悉，而且经常会有熟人有种植红心猕猴桃，而大部分人都为乐业红心猕猴桃感到骄傲，认可度都很高。有一个阿姨对猕猴桃产业比较熟悉，通过她了解到当地猕猴桃会分等级进行销售，摘下来的猕猴桃会统一进入冷冻库按克筛选，一般摘的时候还未成熟，出口，送到客户手上的时候，就恰好可以吃了。她是同乐镇人，认为其他乡镇的猕猴桃种植技术都还不够

成熟。她提到同乐六为的红心猕猴桃最为出名，同乐六为是最早发展起来的地方，同时也是技术最成熟的试验区。我在访谈过程中还遇到了一个公务员小哥，一开始他对我很防备，但是从他的言辞可以看出他对乐业红心猕猴桃很认可，他告诉我当地红心猕猴桃的管理模式是按“公司+合作社+农户”运行。全县约 30+ 个合作社，县里会有好几个单位验收。这位小哥说政府会贷款给农户，相当于农户借国家的钱发展，带动贫困户发展。他认为普通人群不吃的原因是因为贵，吃不起。有一位年轻的老师认为红心猕猴桃发展前景好，但是他只会向熟人买，毕竟他姐姐家便是种植户。他不相信市场上卖的猕猴桃，认为他们有可能会下化肥。同时他也觉得甘田镇的技术落后。他提到他姐姐家的猕猴桃一般都是基地收购，都是在未成熟前先签好合同。而成熟后还没有签好合同的部分就运出零售。在去年卖 20+/斤，今年预测价格会在 10+/斤。从了解的情况来看，目前宣传都是以乐业县为主，还未向外大做宣传。

第二天收拾好东西，整理了一下资料后我们就准备去甘田镇了。镇长对我们这一次的到来的非常欢迎，帮我们联系好了住处。我们在宾馆放下了行李以后，就准备出去觅食。毕竟还没有吃中午饭就赶过来甘田，大家都饿得很。由于前几天都是吃的粉面，大家都格外想念米饭，决定晚上要吃饭。在宾馆老板娘的指路下，唯一能吃饭的地方在 2 公里外，叫稻香荷海。我们一直按着她指路的方向走，走了很长时间，终于看到了荷花了，简直喜极而泣。我们点好菜，已经将近晚上 8 点了。等菜做好，吃完，回到宾馆估计要十点了，然而我今晚还要整理好问卷的资料。我们点了当地的特色菜，有一个酸醋走地鸭，和清蒸走地鸭，还有走地鸡汤。当地的鸡鸭都很出名，都是散养的，让它们四处走动，不怎么喂饲料，因此肉质非常的紧致，鲜美。我们等得望眼欲穿，菜终于上来了，我们纷纷动筷。只是没想到这肉质太紧致了，咬不动！味道是不错，就是有点硬咬不下去。吃完饭，天就完全黑了。回去的路上我们看了导航，发现我们来的时候完全是绕了远路。丽仪怕黑，需要别人护着她。哈哈没想到她还会怕黑，不过像这种情况才有意思。路的两旁都是一大片稻海，上面有萤火虫飞过，虽然路上没有灯，但这还是让人感到非常舒适的。这就是乡村的魅力吧。

晚上回到宿舍我们三个女生各自忙活，丽仪准备访谈稿，小升则是准备调研资料，我去整理目前访谈得到的信息。我忙活到凌晨 2 点，终于能睡下了。第二天我们 9 点起的床，收拾好自己之后，才发现男生那边昨晚看球很晚才睡，现在还没醒。于是我们各自吃了点东西当早餐，便准备访谈资料。万万没想到，我们住宿楼下附近便有一家饭店，我们昨天刚来的时候真是走了远路。中午和金副镇长、吴主任等政府工作人员吃了一顿饭，同时也了解了一下甘田镇的大致情况。镇长安排我们下午进行访谈，并安排了几个种植户参与，这场三方会谈安排在下午 3 点。吃过饭后我决定出去走走，不要老是窝在宿舍不外出。只是没能发动小姐姐们一起出发，只能一人前行了。以保安全，我都只是走大路。白天的甘田和晚上的很不一样，远处的山清晰可见，稻田方方正正的，看起来很舒服，路边非常多蒲公英，路上没什么人，只有我一个人在这路上走着。天气有点热，但是在山区里，有点热也只不过像冬天的暖阳，很舒适的感觉。快到尽头

的时候，见到一个老人家，背着大箩筐，箩筐里面装的都是些藤蔓杂草，而他身旁，是两只狗在追逐。将这条主路走到尽头，我就往回走。往回走的时候，两只狗狗对我颇感兴趣，我便逗了一下它们。

下午的时候，我们往政府走。政府就在小学的附近。我们到达后，镇长热情地接待了我们。在主任的帮助下，我们大致布置了一下会议室，准备人齐了后开始访谈。通过访谈了解到，目前甘田镇是乐业县的着力发展点，目前甘田镇上约种了一万亩猕猴桃，销售额在 300 万左右，还处于盈利阶段。但随着种植数目增大，政府和农户都在担心未来的销售情况。主要问题就是，目前销售渠道比较薄弱，很多时候还是在市场上直接销售，农户都渴望能线上销售，将猕猴桃卖出去。目前的宣传渠道还主要在县内，县城内在猕猴桃成熟的时候会有猕猴桃节，猕猴桃展销会。他们有组团去广东上海等地进行推销，但是成效不太乐观。目前的运转模式是“合作社+基地+贫困户+党建（助推作用）”。都是村民入股，收入相当于股份。扶持贫困户的主要方式是发放补贴，嫁接成功率在 85%-90%的每亩补贴资金 1700 元，嫁接成功率在 75%-85%的每亩补贴资金 1200 元。直接拨款，以奖励补助形式发放。政府同时免费提供苗木以及技术指导。但目前仍无完善的企业和高新技术支持。虽然有龙头公司带领，但是管理模式还是不固定，管理相对粗糙、单一，一般就是按照技术人员吩咐按部就班。他们戏称“乐业模式”。他们的销售渠道也遇到了瓶颈，他们觉得目前的宣传没办法对外体现乐业红心猕猴桃的品质。

随即我们也采访了种植户。他们对红心猕猴桃的期望很高，因为乐业红心猕猴桃的品质远远比四川好，都是用的有机肥，口感好，香度高，最重要的还有乐业猕猴桃已获得国家认证，是国家地理标志产品。他们希望将乐业猕猴桃品牌化，打到高端市场。电商目前都是私人，零散的情况，靠的都是稳定客源，而物流冷链层还不够成熟。大多种植户都把销售寄望于政府。而地域宣传不到位是因为成本不够。

采访结束后，我们便随着吴主任前往那仲屯就近参观猕猴桃基地。到了那仲合作社，我们看到了一大片结着果的猕猴桃，有种心动的感觉。同时也为我们要做的事感到自豪。参观完，吴主任便带我们到饭店吃饭。吃过饭后的我们依旧是整理资料，随后就歇下了。

第二天，吴主任带我们去板洪村牙意屯合作社看基地，顺便做种植户访谈。山路崎岖我们是知道的，但这真的是山路十八弯，上一年的山路远远比不上今年的陡峭，也不如今年的长，简单来说，刺激，真的很刺激我们的心脏。司机开车速度很快，我们大家都很紧张，开了约半个多小时，我们终于到达了牙意屯基地。这一片基地都是由仙霞山生态农业开发有限公司承包的。我们来的时候陈总刚好来看这一片基地，陈总是这一号基地的负责人。陈总告诉我们，目前这一基地基本还是私人投资，而贫困户小额进入基地，盈利后五五分成。贫困户保底至少会有 5000 收入。陈总说红心猕猴桃回报时间长，初产期一亩地能有六七百斤，等到盛产期的时候会有两千斤，一亩利润约在一至两万。他的公司发展比较成熟，他们公司的猕猴桃统一销往全国，同时，他们现在正在申请欧盟认证，这样乐业红心猕猴桃才能走出国门，走向世界。目前他们公司的猕猴桃处于供不应求的状态，往往不到两个月，便能售罄。他们和上海的一家品牌公司有合

作关系，也会前往外地进行宣传，开展展销会。目前的广告方式还是相对单一，包括路牌广告以及广西电视台广告。由于乐业县恰好正在开发生态旅游圈，他们计划将茶叶，猕猴桃形成一带旅游区。

刚好我们碰上了农业投资公司负责人来看基地，便开始我们的再次采访。农业投资公司目前是国有独资公司。目前种植了一万两千亩猕猴桃，预计今年年底可达到两万亩。目前仍无收入，因为种的比较晚，果树还没挂果。他提到稍好一些的果实是 38 元/斤，普通市面(乐业)上卖 15 元/斤。他们以后果实的包装，会找外省的公司合作。同时也希望引进外来经销商。目前全县是同一包装，为了防假打假。他们公司目前会到百色市内、南宁、广东、上海等地进行宣传。公司现有四个子公司，分别负责劳务派遣，种苗，销售，有机肥料。由总公司统一管理，分开建账。目前最大的困难是用工方面的，劳动力不足，毕竟大多数年轻人都外出打工了。县里提供了扶贫资金九千万，加上融资，有两个多亿，目前基本都用于建设基地上了。访谈中了解到这两家公司都有深加工的规划，但是人力资金都缺乏。

通过这两家公司我们了解到了很多信息，也明白了政府的决心，要将乐业红心猕猴桃打出去，让贫困县脱贫的决心。随后我们再去了两个基地进行了调研，但由于没有什么有效信息，因为主负责人都不在。吴主任带我们去走了一圈生态旅游带。我们去了茶乡，看了一下当地的茶叶种植，以及基本完善的旅游设施。但是由于路途遥远，而且名气还未打响，这里还没什么游客前来，都是本地的人来游玩。等到下一年年底高速公路开通后，这些状况应该可以更好的解决吧。

参观完就已经是下午一点半了，大家饿得前胸贴着后背，我们坐车回到甘田镇区，和吴主任一起吃了一顿饭后，便先回去休息了。傍晚的时候我们终于见到了田镇长，一直以来都是他帮我们安排了这么多，但是由于他事务繁忙，这几天在出差开会，没办法见面。真的非常感谢田镇长对我们的支持，没有他，我们这趟旅途是不可能这么顺利的。我们和他还有两位政府人员一起吃了饭，聊天了解更多的情况。田镇长给予了我们的调研高度赞扬，希望我们能助上一把力。

18 号这一天，我们和田镇长吃了最后一次午饭后，便向他告别。田镇长派了一个司机送我们安全到达逻瓦小学。我们先回乐业县城搬运物资，再坐车前往逻瓦。还没进山的物资太多，我们差点连车门都关不上。回到逻瓦这一段路是平静的，我看着熟悉的山路在我面前翻滚，心中一股感动的暖流游走了全身。由于还在上课，仅有部分成员来接我们下车。许久未见的他们都变黑了，但是笑容变多了，人也爽朗了很多。放下东西，安置好后，我便四处走动，重新看这个熟悉的风景。今年和上年不同，选择在一楼授课，方便排队整列。而老师的配置也更为严格一点，没有那么轻松。据了解今年的学生大多都比较皮，不像上年那么拘谨。这是好事，同时也是坏事。好在这里意味着乡村孩童胆子变大了，不怕外来人员。坏就坏在这样子的情况会给管理添上许多麻烦，学生更加难以看管。我去拜访了张校夫人，今年还是她负责伙食。张夫人见到我很高兴，还给我留了心心念念的本地玉米。

吃过晚饭后，我们开了一次会，了解了一下目前有信息，以及大致的整顿。晚上等学生入睡后，我们

给团队里两个生日的成员庆祝了生日，同时也是犒劳大家一下，大家都辛苦了！第二天会有三个成员离开，因为某一些私人原因不得不离开，所以庆生后大家就都歇下了。

第二天我早早起了床，原本计划和传扬一起去补充物资，但是由于车上已经没有位置了作罢。其实没有位置了是谦虚了，我第一次看见坐车坐这么满的面包车，副驾驶座上甚至坐了两个人。当时的心情非常震惊，但是据了解这就是他们山区人们坐车外出的日常状况。回到寝室，丽仪和小升还在睡觉。经过前几天的调研生活，我们三个建立起了革命友谊，关系变得很铁。因此来到逻瓦后，我们决定还是三个住在一起，也互相有个照应。吃点东西当早饭后，我们继续我们的工作，整理问卷资料，同时开始编写调研报告。

20号这一天我们将去拜访一个种植户，她不是什么种植大户，就是一个普普通通但是同时与我们又和千丝万缕的关系的农户——高姐姐。高姐姐对我们非常热心，一大早就过来准备接我们过去，由于交通不便的原因，只有三个人跟着实地考察。我便是其中之一。高姐姐带我们去乡里吃过早餐便开摩托车带我们去她家。上了车我们才知道，高姐姐的家非常的远，有可能需要当晚在她家留宿一晚，让我们不要嫌弃她家的条件差。开摩托车从逻瓦过去需要两个多小时车程。我们到他家已经是下午1点钟了，大家都很饿。我帮忙做菜，高姐夫还专门杀了一只鸡来招待我们。没想到他们还是用那种最原始的柴火煮饭，而且没有灶，直接搁柴火在锅下方燃烧，这样子即使没有油烟，烧柴火的烟都会薰得眼睛疼。高姐姐说这是她公婆家的房子，不能改建。经聊天发现，他们的鸡肉做法只有一种，便是加姜加花椒煮一锅汤。这也是我们一直在甘田吃的一模一样。虽是走地鸡，非常鲜美，但单一的做法让我们都吃腻了。因此我炒了个鸡肉，没想到大受欢迎。吃过饭后，我便开始了我的访谈，高姐姐最为担心的还是销路，她对政府最为不满的就是说好的补贴一直没有发放给他们。高姐姐家非常的贫困，他们家还是那种破旧的木房子，鸽子就住房顶上，经常扑腾飞过，留下点"小礼物"给下方的人。屋里还没有完善的电路设备，只有两间房，但他们家有6口人，家里连厕所都没有，他们要上厕所都要去山野间。高姐姐要负责家务活，还要耕种、除草、施肥等农务活，高姐夫则要去放牛。他们育有一个小孩子，还要照顾小孩子。他们非常的忙，经常都是忙不过来。所以能抽出这么一天专门来招待我们，非常的不容易。高姐姐说政府补贴一直都没有发放，他们都已经不抱期望了。只能靠自己多种多卖，靠其他作物先过活。高姐姐家里还种了很多作物，稻谷，李子，板栗，核桃等等。他们种的稻米一般都只是种够自己吃的，还有玉米，蔬果，基本都只是供着家里吃的，很少拿出去贩卖。贫困，但是充实，是我对高姐姐一家的印象。

我继续我的访谈工作，访谈结束后，另外两个成员毫不见外的在别人床上睡着了，我则跟着高姐姐去她田里考察。高姐姐家的猕猴桃也挂果了，都已经套上了袋子。高姐姐家有一棵梨树，果子成熟，都已经掉到地上了烂掉了，好可惜。高姐姐说来不及套袋有虫子缠上了，不然往年都会拿去贩卖的。他们今年种了两种稻子，等到秋收就要她一个人收割处理。我们走到李子树生长的地方，李子长得密密麻麻的，摘下一个直接吃，味道非常甜美，比我在广州吃到的都要好吃。她家养了很多牛，猪，鸡，鹅，养久了都有感

情了，不怎么舍得宰杀它们，都是直接贩卖出去，仅留一两只过年用。高姐姐在回程的路上告诉我，若是能再选择，她不会就这么结婚，这个家里非常的忙，很多时候都是她一个人在忙活。丈夫帮不上什么忙，而公公婆婆也都要她照料，她感觉自己都有些顾不上自己的孩子了，有点愧疚。

由于晚上还有事情，我们还是拒绝了高姐姐的盛情邀请，深夜赶回去逻瓦小学。只是太麻烦高姐姐他们了，这么半夜的还要送我们回去，而且由于下午下了雨，雨路湿滑，非常的惊险。夜晚的山间非常湿冷，我们穿过了好几片山雾。留意到下午的那场雨，令得山上石块松动，路面上多了几颗白天没看到的大落石。

回到逻瓦小学已经 10 点了，估计高姐姐他们回去都该 12 点了，和他们告别后，我们就收拾好准备第二天的一个购销工作座谈会。这个消息是下午在高姐姐家了解到的，非常幸运的遇上了这么个座谈会，更加有助于我们对当地猕猴桃营销的了解。第二天早上我们一大早从逻瓦出发，去到县里吃了顿早餐，座谈会即将在 9:15 开始。这次座谈会是由乐宝公司开展的，主要是开展他们的购销工作。他提到打算效仿新西兰的佳沛公司，让乐宝公司统一收购，统一价格，统一出口，打响统一品牌。但是农户都有各自的想法，觉得他们压得价格有点低，不划算，而且果不够大，做不了商品果的果实不收购的话，处理方式想要公司提供。在这次座谈会我们了解到了目前较为客观的猕猴桃销售价格，以及等次级别等分类。同时也了解到了农户的想法，他们希望公司能提供平台，提供种植操作，想要公司承担收购后的风险后果。座谈会结束后，吴总请大家吃午饭，我们受到了盛情邀请。晚上我们还被逻瓦的一个种植大户，田主任邀请到他家里吃晚饭。这趟旅途我们一直都备受别人的关照，当地政府都非常欢迎我们，期盼我们能给出更好的提议，帮助销售猕猴桃。

晚上回去的路上，三个成员因为地滑，从摩托车上摔落，受了点轻伤。这一夜注定过得很漫长。

剩下的几天，我们在完成调研报告和上课中度过了。

很快，告别的时刻就到了，我们送部分学生回家，顺便做家访工作。家访的时候，与上年一样，家长依然对我们很热情。我这次家访的是两兄弟，一个六年级，一个四年级。成绩都在中上层，哥哥本打算去县城初中读书，但是成绩不够，去不了。家长对我们能来这么远进行支教活动很感激，在学一点东西的同时，和我们接触当地小孩子也能锻炼一下胆量。孩子妈妈认为山里的孩子很多时候都比较害羞，很多时候当他们刚出社会时会吃亏，有这种机会还是非常好的。

第二天一大早我们就开始了我们的回程了。中巴→大巴→高铁，一路上都没有休息。很快，我就到家了。我没有和他们一起回广州大学城，直接回了家，到家差不多十一点，吃了碗面，洗漱好就睡觉了。

即使是这样，调研工作还没有真正结束，我还要继续完成调研报告。想着当地人民对我们的期盼，我们也要回报以更好的调研方案，给当地农户带去更优的销售解决方案。

想起在茶乡的钟楼时，我们一起敲响那个铜钟，期盼着，这里的未来，会更美好。

暑期赴广西百色三下乡实践活动个人总结

以梦筑桥，时光飞逝，转眼间，以梦筑桥实践队为期 13 天的支教调研活动便结束了。欢乐的时光总是过得飞快，这十多天里，与实践队小伙伴们相互扶持，共同进步，与山区孩子们嬉戏打闹，传授知识的美好经历必能令我回味无穷，甜在心头，久久不散……

七月十二日早上，我背上早已准备好的行囊，与小伙伴们汇合，踏上了前往广西百色的旅途。“百色那里是怎样的呢？跟着调研组大佬们是怎样的呢？山区孩子们听话吗？……”怀揣着一丝紧张和期待，我来到了百色，一个人杰地灵的好地方。

在这次暑期三下乡实践活动中，我先跟着调研组队员们展开调研活动，我主要负责调研过程中的拍照和媒体宣传任务，也有幸能从师兄师姐的调研过程中学习到调研的一些步骤和要素。这次调研，我们主要为了了解百色乐业县红心猕猴桃的产业现状，希望能够探索出一条猕猴桃致富之路，实现邻省友好互助，推进扶贫攻坚，切实贯彻党的十九大精神。而我的拍照宣传工作，要时时跟进调研队员们的调研情况，把握每一分时机，记录队员们调研路途中的每一个美好瞬间；还有新闻稿宣传和微信微博等新媒体宣传任务。任务虽多，但不及调研组师兄师姐们日夜走访调查，整理调研材料数据那般辛苦，更重要的还是师兄师姐给我这一次跟着调研组的学习机会。

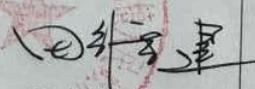
几天的调研结束后，调研组队员便赶赴乐业逻沙乡逻瓦小学与支教组队员们汇合开展支教活动。而我也在其中给孩子们上科学实验课。孩子们有点调皮，但也很可爱，在课堂上虽然总是吵吵闹闹，但实验课上的一声声惊呼总让我陶醉，我想要让孩子们燃起对大自然的好奇，看见他们对种种科学现象的惊讶与好奇，我总能从中看到小时候的自己也是这般，总是一个“问题少年”，带着无数古灵精怪的物理问题去问我的初中物理老师，幸得其耐心指引，对物理的好奇直至高中未曾褪去，甚至曾幻想过要好好学习物理，解释所有有趣的物理现象，但如今好奇心不知何时已悄然褪去，徒留辜负初中物理老师殷切希望的愧疚。

其实初到百色的时候，这里虽没有广州的现代化程度高，但刚下动车，深吸一口这里清新的空气，我便深信，我会爱上这里。还记得在百色的一个广场那里，我环顾四周，看着陌生却相似的城市布局，我缓缓舒了一口气，觉得其实城市其实都长得差不多。但当我抬头四顾，望见那包围整座城市的连绵群山，我的内心泛起一丝说不清道不明的震撼和敬畏，震撼于大自然造物主的瑰丽壮美，敬畏于群山连绵，唯恐群山阻隔这里经济的腾飞，孩子们梦想的翱翔，甚至，人们思想的觉醒。

所以，我一直很敬佩队长，他是一个真心想要带给这里的人们梦想的人，以梦筑桥，我觉得，筑的不仅是走出大山的桥，还是乘风破浪，挣脱人们思想桎梏的大桥。我也想要感谢小伙伴们和老师的陪伴，如果没有你们，我的旅程，不可能如此熠熠生辉。

附录四 调研报告被采纳证明

调研报告采纳证明

课题负责人	谭梓源	联系方式	13143543671
报告完成时间	2018年9月	完成单位	广东工业大学
调研报告题目	基于乡村振兴战略下特色农产品营销的现状和对策研究 ——以乐业猕猴桃为例		
<p>调研报告摘要：</p> <p>广西乐业的红心猕猴桃产业有其独特的资源优势，具有较高的典型价值，作为当地重点培育产业，红心猕猴桃产业正处于高速发展期，此时对其农产农销模式进行研究尤为必要。课题组前往乐业进行实地调研，为其农产农销模式优化提出几点建议：</p> <p>一、制定标准，引进人才。制定统一的水果质量标准，对出产水果采用抽样检测的方法，按照标准对果实进行分类，从源头上对果实的质量进行把关。同时引进外来管理人才，帮助农民以及合作社将农产品生产、加工、物流、仓储、销售整合为一体，并建立农产品销售管理系统，系统具备联系客户、维护客户、维护农产品库存、农产品溯源等功能，让消费者吃的安心，更好地提高售后服务。</p> <p>二、寻求合作，引进技术。与深加工企业联系并寻求合作，争取在当地引进深加工企业，减少物流成本，拓宽销售渠道，同时与各高校以及相关研究机构达成合作，将适合乐业当地的最新研究成果引进当地，及时进行技术革新。</p> <p>三、加大宣传。在宣传方向上可为红心猕猴桃贴上有机食品、营养丰富、口感甜美等标签以吸引中高端消费者，寻求与百色芒果的宣传合作达成共赢，可往北上广深等消费能力较高的城市进行重点宣传。同时塑造产品品牌，利用网络传播提升特色农产品影响力，建立并完善特色农产品网络营销的服务体系，包括售前、售中和售后各个环节，提升消费者的满意度。</p> <p>四、推进农商互联，打造特色电商模式。以猕猴桃示范产业园为核心，以龙头企业为纽带，确保生产各环节透明，猕猴桃质量有所保障，建立起基地+龙头企业自己独特的B2C平台，并将注重客户体验相结合在一起的特色农业产业电商模式。同时培育电商人才，建立信息网络高效服务团队，提高企业和农户对网络营销的意识。</p>			
<p>采纳情况及评价：</p> <p style="font-size: 1.2em; color: red;">该报告调查广泛、深入，建议有针对性且可操作性强，具有较高的参考价值。</p> <p style="text-align: right;">采纳单位负责人签名（盖章）：  谭梓源</p> <p style="text-align: right;">年 月 日</p>			

附录五 调研照片

调研队伍抵达百色



调研队伍参观中国工农红军第七军第八军会师纪念碑



调研队员开展线下调研（一）



调研队员与甘田镇领导开展“关于猕猴桃产业现状和发展的调研访谈会”



调研队员前往猕猴桃种植基地进行实地调研



调研队员访谈当地企业负责人



调研队员访谈高艳萍姐姐



调研队员参与“2018年乐业县猕猴桃上市购销工作座谈会”



调研队员访谈当地科技局领导



调研队员前往甘田镇政府



调研队员与当地领导合影留念（一）



调研队员与当地领导合影留念（二）



调研报告采纳证明

调研报告采纳证明

课题负责人	谭梓源	联系方式	13143543671
报告完成时间	2018年9月	完成单位	广东工业大学
调研报告题目	基于乡村振兴战略下特色农产品营销的现状和对策研究 ——以乐业猕猴桃为例		

调研报告摘要:

广西乐业的红心猕猴桃产业有其独特的资源优势，具有较高的典型价值，作为当地重点培育产业，红心猕猴桃产业正处于高速发展期，此时对其农产农销模式进行研究尤为必要。课题组前往乐业进行实地调研，为其农产农销模式优化提出几点建议：

一、制定标准，引进人才。制定统一的水果质量标准，对出产水果采用抽样检测的方法，按照标准对果实进行分类，从源头上对果实的质量进行把关。同时引进外来管理人才，帮助农民以及合作社将农产品生产、加工、物流、仓储、销售整合为一体，并建立农产品销售管理系统，系统具备联系客户、维护客户、维护农产品库存、农产品溯源等等功能，让消费者吃的安心，更好地提高售后服务。

二、寻求合作，引进技术。与深加工企业联系并寻求合作，争取在当地引进深加工企业，减少物流成本，拓宽销售渠道，同时与各高校以及相关研究机构达成合作，将适合乐业当地的最新研究成果引进当地，及时进行技术革新。

三、加大宣传。在宣传方向上可为红心猕猴桃贴上有机食品、营养丰富、口感甜美等标签以吸引中高端消费者，寻求与百色芒果的宣传合作达成共赢，可往北上广深等消费能力较高的城市进行重点宣传。同时塑造产品品牌，利用网络传播提升特色农产品影响力，建立并完善特色农产品网络营销的服务体系，包括售前、售中和售后各个环节，提升消费者的满意度。

四、推进农商互联，打造特色电商模式。以猕猴桃示范产业园为核心，以龙头企业为纽带，确保生产各环节透明，猕猴桃质量有所保障，建立起基地+龙头企业自己独特的B2C平台，并将注重客户体验相结合在一起的特色农业产业电商模式。同时培育电商人才，建立信息网络高效服务团队，提高企业和农户对网络营销的意识。

采纳情况及评价:

该报告调查广泛、深入，建议有针对性且可操作性，具有较高的参考价值。

采纳单位负责人签名（盖章）：

年 月 日