

甘肃省大学生创新创业训练计划
项目申报表
(创新训练项目)

推 荐 学 校 :	(盖 章)
	基于菜鸟网络数据打造农村电
项 目 名 称 :	商供应链
所属一级学科名称:	经济学
项 目 负 责 人 :	王丽军
联 系 电 话 :	18719898386
指 导 教 师 :	刘国栋 万鑫
联 系 电 话 :	15337016607 18693802566
申 报 日 期 :	2019 年 4 月 27 日

甘肃省教育厅 制

填写说明

一、申报书要按照要求，逐项认真填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体采用小四号宋体，单倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或签字笔签名。

三、填报者须注意页面的排版。

项目名称		基于菜鸟网络数据打造农村电商供应链						
项目所属一级学科		经济学						
项目实施时间		起始时间： 2019 年 4 月 完成时间： 2019 年 12 月						
项目简介 (100字以内)	根据农村电商发展的现状，结合农产品本身的特性、销售渠道的打通。通过菜鸟网络数据，直销型、契约型物流模式、天猫平台、淘宝平台，稳定产品销售渠道，通过互联网打通农业、农村、农民与城市的资源共享。为农副产品流通，为其实现产、供、销一体化等综合性解决方案。							
申请人或申请团队		姓名	年级	学号	所在院系/专业	联系电话	E-mail	
	主持人	王丽军	二	17323801	经管学院 物流管理	18719898386	3224820969@qq.com	
	成员	卜玲霞	一	18332002	经管学院 电子商务	17693723701	3260734271@qq.com	
		贺朝阳	一	18312013	经管学院 电子商务	13139465257	1695592984@qq.com	
		胡宏德	一	18322010	经管学院 电子商务	17752051740	1689969921@qq.com	
指导教师	第一指导教师	姓名	刘国栋		单位	甘肃工业职业技术学院		
		年龄	24		专业技术职务	讲师		
	主要成果		2018 年 11 月指导参加全国“互联网+”大学生创新创业大赛 2018 年 12 月指导参加“兰州银行杯”大学生创新创业大赛 2018 年学习“跨境电商”并取得阿里巴巴初级跨境电商认证证书 2016 年--至今在我校菜鸟驿站指导学生深入了解和学习“菜鸟大数据”研究等工作。					
	第二指导教师	姓名	万鑫		单位	甘肃工业职业技术学院		
		年龄	39		专业技术职务	副教授		
	主要成果		发表国家级论文 1 篇，省级论文 4 篇					

一、申请理由

我们是甘肃工业职业技术学院的学生，近年来，我们系统掌握了电子商务运营、物流管理、企业管理、财务管理、网络营销等多门专业必修课程。在学习过程中，我们项目组各位成员努力钻研，认真探索，专业课程成绩优良，具备了较高的理论知识及实践水平，符合科研的水平要求。并且我们项目组成员可以从电子商务、物流管理、企业管理、财务管理、网络营销等不同的专业视角研究该项目，理论知识相互补充，是我们的优势之一。

本次创新训练项目中，我们选择的是“基于菜鸟网络数据打造农村电商供应链”，一来是由于我们团队的自身的兴趣，对于农村电商供应链的发展因素，无论是传统的销售模式还是现在的电商 O2O、B2C、B2B、C2C、B0B、B2Q 等模式，都是我们长期关注及学习的内容。尤其是 B0B、B2Q 模式，我们更注重对其的优化，这种研究态度将一直贯穿于我们的实践创新项目中。二来，是为了加强农户农产品的销售难问题，我们将通过菜鸟网络数据、直销型物流模式、契约型物流模式、天猫平台、淘宝平台，克服原料来源不稳定的问题，提高对产品质量的控制力度，稳定农户产品销售渠道，通过互联网打通农业、农村、农民与城市的互通有无、资源共享。并承包土地建立仓储基地，同时为农副产品流通，为其实现产、供、销一体化等综合性解决方案。

近年来，随着互联网的高速发展，互联网普及率大大提高，网民规模得到进一步扩大。数据显示，截至 2017 年 12 月，我国农村地区网民线下消费使用手机网上支付的比例已提升至 47.1%。2017 年我国农村网民占比为 27%，规模为 2.09 亿，较 2016 年底增加 793 万人，增幅为 4.0%；城镇网民占比 73%，规模为 5.63 亿，较 2016 年底增加 3281 万人，增幅为 6.2%。另外，农村互联网普及率上升至 35.4%。

随着中央一号文件实施电子商务进农村战略的提出，推进农村电商发展成为我国“三农”工作一个非常重要的方面。近年来，我国农村网名数量、网络零售规模均保持持续增长，农产品网络零售额巨大，农村网店的数量也较为可观。我国农村电商朝着区域发展特色化、电商模式多元化方向发展。农村各个区域都在积极探索独具特色的电商发展模式，形成了多样化的电商发展模式。此外，由于互联网的快速发展，我国农村电商的网络基础设施有一定改善，政府和企业在这方面都做了较大的投入，促进了农村电商的进一步发展。

农村电商在促进农业产业化发展、农民增收和农村经济发展方面取得了巨大成果，但是其在发展中也存在一些问题。农村电商在发展中主要存在配套基础设施比较落后、专业人才相对匮乏、农村物流体系不完善、农业产业化和标准化程度仍旧较低几方面的问题。

我们作为新时代的大学生，正是这个社会不断崛起的新生力量，我们对待农村电商供应链建设问题有着自己的见解与看法，随着中央一号文件实施电子商务进农村战略的提出，我们可以合理运用国家对此的项目支持，积极参与对农村电商供应链建设的工作中，也将我们学习的理论知识真正运用到实践中去。

二、项目方案

具体内容包括：

1、项目研究背景

自 2014 年以来，农村电商得到各界空前关注。农村电子商务连续四年写入中央一号文件，2017 年的中央一号文件更是专设一节，从更高层次、更广视角(农业经营主体、农产品、电子商务进农村综合示范、电商产业园等)关注农村电子商务，中共中央和国务院对电子商务的重视程度持续提升；电子商务进农村综合示范、“互联网+”现代农业等工作从中央到地方相继启动，一系列政策推动农村电商加快发展；阿里巴巴农村淘宝的“千县万村”计划、京东的“星火燎原”、苏宁的“乡村易购”、中国邮政的“邮掌柜”、联想的“云农场”等，各类电商加速进入农村电子商务领域。尽管农村电商发展势如破竹，但毕竟仍处于起步阶段，很多问题比如物流配送滞后、发展环境不完善、人才短缺等依然存在。农村市场是一个具有巨大潜力的市场，农村未来将会离不开电商，农村 9 亿多农民将越来越多的与电商产生联系，电商要想前行，也离不开中国 9 亿多农民。所以，农村电商的未来势不可挡。同时，在城市市场日趋饱和的大背景下，农村这个暗潮涌动的大市场，必将发挥它的实力，释放它的活力。

随着全球经济贸易往来的日益密切和经济竞争的加剧, 中小企业将面临日益激烈的国际化市场竞争环境。如何提高中小企业的市场竞争力以应对激烈的市场竞争是摆在中小企业及其经营者必须思考的重要课题。供应链管理作为一种新兴的管理模式, 对于提升中小企业竞争力具有非常重要的意义。英国的供应链管理专家马丁·克里斯托弗(Martin Christopher)预言, 21 世纪的市场竞争将不是企业和企业之间的竞争, 而是供应链和供应链之间的竞争。但数量相当庞大的中小企业在激烈的市场竞争环境中往往只关注于企业的日常经营和维持, 而对供应链管理却知之不多。

根据社会经济发展的需要以及农村电商供应链发展的现状, 并结合农产品本身的特性、销售渠道的打通, 建立“甘肃零距供应链管理有限公司”。

通过分析市场竞争环境, 识别市场机会, 分析顾客价值, 确定竞争战略, 分析本企业的核心竞争力, 评估选择合作伙伴来改善供应链所存在的相关问题。

通过菜鸟网络数据、直销型物流模式、契约型物流模式、天猫平台、淘宝平台, 克服原料来源不稳定的问题, 提高对产品质量的控制力度, 稳定农户产品销售渠道, 通过互联网打通农业、农村、农民与城市的互通有无、资源共享。并承包土地建立仓储基地, 同时为农副产品流通, 为其实现产、供、销一体化等综合性解决方案。

2、项目研究目标及主要内容

①研究目标

a、就企业(包括农户)层面而言：

要积极创新农业生产组织, 壮大生产规模和经营管理实力；加强企业物流成本核算, 改变对电商、供应链的模糊认识；制定企业发展战略、企业营销战略、成本控制战略。品牌战略形成互补优势；开展农村电商运作模式创新, 综合利用与电商、供应链相伴的信息流、资金流；重视供应链技术的开发和利用；引进和培养电商、物流、供应链管理人才, 开展电商、物流、供应链管理知识的学习和培训。

b、就产业层面而言：

要积极开展供应链管理, 培养供应链核心企业, 根据实际情况形成“生产企业+

农户”、“批发企业+农户”。“零售企业+农户”、“配送中心+农户”等产、供、销一体化运作模式；创新中小企业之间的协作模式。加强行业协会的作用，约束行业竞争行为，减少恶性竞争，杜绝非法竞争。

c、就区域层面而言：

要对农村区域电商科学规划，统筹产、供、销一体化的发展，协调农村区域农产品的调配；加强区域仓储基地的建设，提升商品交易市场功能；加强区域信息平台建设；强化对农村电商以及供应链的金融支持；制定区域电商产业政策，鼓励、支持企业电商团队建设以及供应链的发展；制定区域电商人才战略；加强电商、供应链管理技术的研究和推广工作；加强区域间供应链管理，供应链技术的交流和合作。

d、就供应链管理优化而言：

基于规则的系统：它不是优化工具，但是广泛应用于控制系统中。基于规则的系统能控制几百甚至几千个规则。规则系统与规则之间的相互关系非常复杂。如果系统改变而规则没有改变，系统不能保证所求出的解最优。基于规则的系统有神经元、ILOG等。

线性规划：这种方法最好，是应用最广泛的优化工具，通常用于资源分配问题中。任何有决策变量、线性目标函数和线性约束条件的问题都属于线性规划。

约束传播：受约束条件的影响，每一约束都有一定的变量范围。变量域的减少会引起与约束条件相关的变量数目减少。此法在大网络约束条件时尤其有效。

遗传算法：通过改进已有的解找出最优解。尽管为了得到最优解遗传算法要做很多次叠代，然而它求解过程简单，运行速度很快。此类优化方法特别适合那些约束条件和目标函数比较复杂的问题，如非线性函数。

②主要内容

a、农业服务：对于农资，直提直送，到货即用；对于农产品，提供入仓质检，多仓覆盖全国的能力，通过供应链的打造确保农产品的质量，提高农产品的销量。

b、运行的模式形式：产、供、销一体化运作模式

流通服务：基于订单地址信息，对于商家提供自选式集单发货服务，B2B的成本，B2C的物流。

c、实现供应链业务协同：可以完善企业的信息管理，通过平台帮助企业快速的实现信息流、资金流和物流的全方位管理和监控。同时，利用供应链电子商务可以把供应链上下游的供应商、企业、经销商、客户等进行全面的业务协同管理，从而实现高效的资金周转。

d、转变经营方式：供应链电子商务可以帮助企业从传统的经营方式向互联网时代的经营方式转变。随着互联网技术的深入应用、网上交易习惯的逐渐形成，使得企业的经营模式也需要相应转变，借助供应链电子商务平台，可以帮助企业分享从内部管理到外部商务协同的一站式、全方位服务，从而解放了企业资源、显著提升企业的生产力和运营效率。

e、在线订货：企业通过ERP将产品目录及价格发布到在线订货平台上，经销商通过在线订货平台直接订货并跟踪订单后续处理状态，通过可视化订货处理过程，实现购销双方订货业务协同，提高订货处理效率及数据准确性。企业接收经销商提交的网上订单，依据价格政策、信用政策、存货库存情况对订单进行审核确认，以及后续的

发货及结算。

f、经销商库存：通过经销商网上确认收货，自动增加经销商库存，减少信息的重复录入；提升了经销商数据的及时性和准确性；通过经销商定期维护出库信息，帮助经销商和企业掌握准确的渠道库存信息，消除牛鞭效应，辅助企业业务决策。

g、在线退货：企业通过在线订货平台，接收经销商提交的网上退货申请，依据销售政策、退货类型等对申请进行审核确认，经销商通过订单平台，实时查看退货申请的审批状态，帮助企业提高退货处理效率。

h、在线对账：通过定期从 ERP 系统自动取数生成对账单，批量将对账单发布网上，经销商上网即可查看和确认对账单，帮助企业提高对账效率，减少对账过程的分歧，加快资金的良性循环。

3、项目创新特色概述

①企业级内部 ERP 管理系统为基础，统一了人、财、物、产、供、销各个环节的管理。

②范了企业的基础信息及业务流程。

③建立全国范围内经销商的电子商务协同平台，并实现外部电子商务与企业内部 ERP 系统的无缝集成，实现商务过程的全程贯通。

④以服务“三农”为主，提高农产品销售渠道，加强农户产品销售利润。

⑤该项目以快速地响应客户的需求为宗旨的供应链；以满足客户不断变化的需要为重点，它与客户的关系更加紧密，强调灵活性。

4、项目研究技术路线

①基础建设：这一阶段是在原有企业供应链的基础上分析、总结企业现状，分析企业内部影响供应链管理的阻力和有利之处，同时分析外部市场环境，对市场的特征和不确定性作出分析和评价，最后相应地完善企业的供应链。

②职能集成：职能集成阶段集中于处理企业内部的物流，企业围绕核心职能对物流实施集成化管理，对组织实行业务流程重构，实现职能部门的优化集成，通常可以建立交叉职能小组，参与计划和执行项目，以提高职能部门之间的合作，克服这一阶段可能存在的不能很好满足用户订单的问题。

③内部供应链集成：这一阶段要实现企业直接控制的领域的集成，要实现企业内部供应链与外部供应链中供应商和用户管理部份的集成，形成内部集成化供应链。集成的输出是集成化的计划和控制系統。

④外部供应链集成：实现集成化供应链管理的关键在于第四阶段，将企业内部供应链与外部的供应商和用户集成起来，形成一个集成化供应网链。而与主要供应商和用户建立良好的合作伙伴关系，即所谓的供应链合作关系（Supply Chain Partnership），是集成化供应链管理的关键之关键。

⑤集成化供应链动态联盟：在完成以上四个阶段的集成后，已经构成了一个网链化的企业结构，我们称之为供应链共同体，它的战略核心及发展目标是占据市场的领导地位。为了达到这一目标，随着市场竞争的加剧，供应链共同体必将成为一个动态的网链结构，以适应市场变化、柔性、速度、革新、知识等需要。

⑥电子商务平台销售：电子商务平台以淘宝等网站和国内成熟的大平台销售主渠道，主要面向全国范围内进行销售，该项目为了尽量扩大销售面，初步选择淘宝、京

东、拼多多、抖音、快手等平台进行销售及建立相应的旗舰店。主打农作物，以产品展示、品牌传播为主，在销售方式上即时交易与预售交易并举，最大限度的拓展销售面。

⑦线下实体店销售平台：线下销售分为以下几个渠道。

一是有机产品进商超。与集团旗下商超进行合作，以转轨形式展示地道农产品，并通过溯源系统对农产品种植、生长、加工全过程进行动态展示，让消费者放心购买，信任购买。

二是开设 2-3 家线下实体店，对项目产品进行集中展示，该实体店的主要客户群体为旅游消费人群，以礼盒为主。

三是商业联盟。项目将加强与集团公司产业及相关关联产业的合作，形成商业联盟，共同推销项目产品。

5、研究进度安排

①2019 年 4 月开始组建团队，进行市场调研，了解该项目的特性，优势，重点，对该项目进行定位。

②2019 年 5 月确定发展区域，细分分项、子项，项目规划建设及公司注册。

③2019 年 6 月--8 月开始采购设备、进行首次平台测试、与农户对接产品资源、与菜鸟网络“菜鸟乡村”相关资源进行对接。

④2019 年 9 月--11 月进行平台第二次测试及农户入驻。

⑤2019 年 12 月平台正式上线，供应链正式开始运行。

6、SWOT 分析

①优势（Strengths）

a、先进的经营管理模式，高效利用农村资源。

b、有品牌概念，具备稳定的，安全可控的仓储服务，国内流通平台（淘宝、天猫、拼多多等）。

c、产、供、销一体化。

d、当地政府的重视和支持。

e、菜鸟网络数据的利用。

②劣势（Weakness）

a、农产品具有易腐性、季节性，农村电商经营难度大。

b、农村生产组织水平低，资源需求较分散。

c、专业人才相对匮乏。

③机会（Opportunity）

a、市场机遇：农村经济发展总体水平低，农产品销售渠道少，实行“产、供、销一体化”提高农户收入，农户乐意合作。

b、政府支持：随着农村改革的深入，而信息化是电商、供应链的核心，因此在农村，要实现现代电商、供应链理念，大力推进农村电商的信息化建设至关重要，国家已经认识到了农业信息化建设的重要性。

c、市场空缺：农村发展水平较低，在农村没有完善的供应链体系。

④威胁（Threats）

a、融资难度大。该项目总投资较大，国家贴息贷款有一定的难度，对项目规模和

进度有影响。

b、农村电商在发展中主要存在配套基础设施比较落后、农村物流体系不完善、农业产业化和标准化程度仍旧较低。

7、风险分析

①资金风险及规避方案

a、资金风险

资金活动管控不严，可能导致资金被挪用、侵占、抽逃或遭受欺诈；筹资决策不当，引发资本结构不合理或无效融资，可能导致企业筹资成本过高或债务危机。

b、规避方案

加强预算管理，推行责任成本核算；实行资金统一调度管理，拓宽筹资渠道；加强会计基础工作，提高财务人员财务风险意识。

②市场风险及规避方案

a、市场风险

针对新的服务及产品，农户都有一些怀疑情绪，由于自身的习惯，对于接受、了解新的产品及服务都需要一定的时间，所以短期内必定存在一定的市场分险。

b、规避方案

在服务及产品进入前期做好市场调研工作，全面了解农户情况，加大企业宣传力度；跟知名物流企业入驻合作，提高信任度。

③管理风险及规避方案

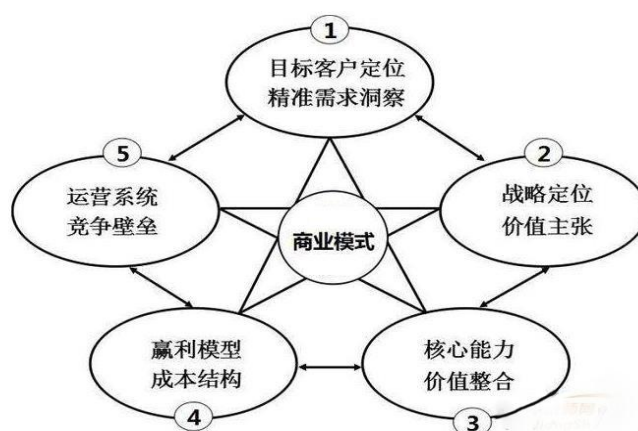
a、管理风险

管理者的素质；组织结构因素；企业文化因素；计划、组织、领导、控制四个因素等造成的管理风险。

b、规避方案

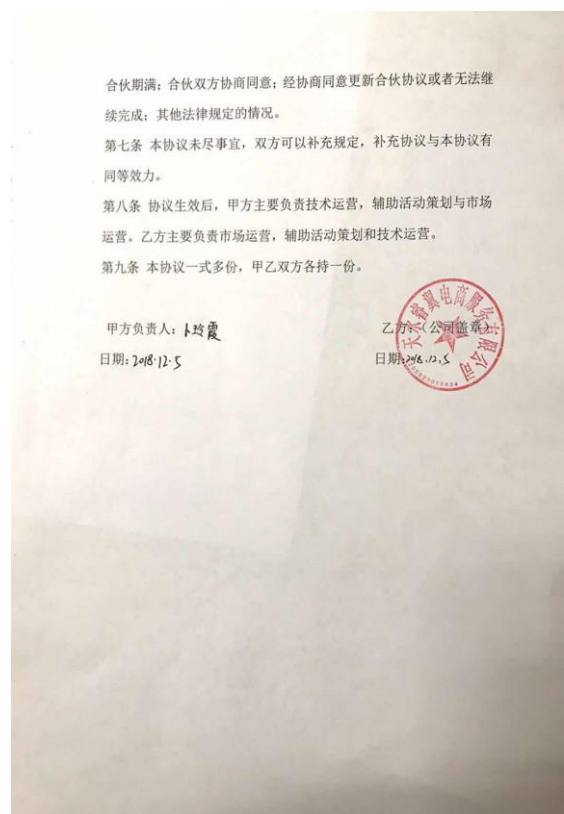
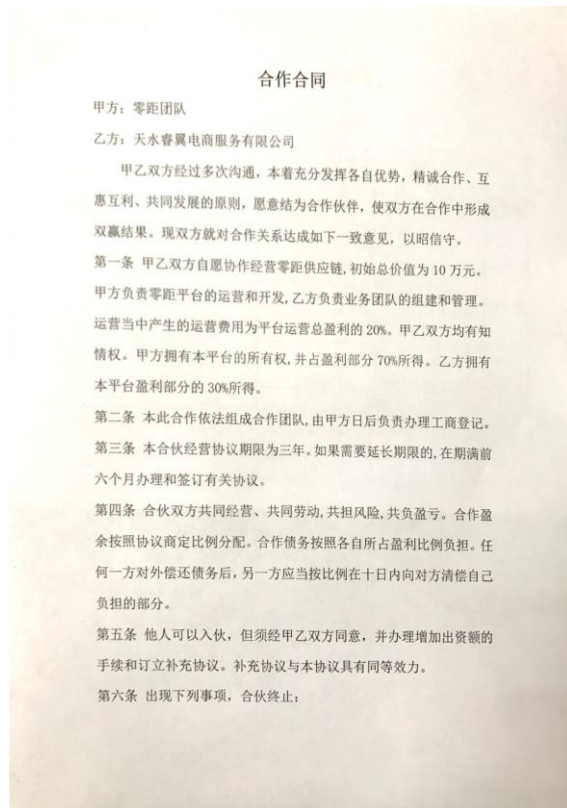
加强领导者自身的品德修养，从而增强企业凝聚力和激励力；积极利用多种渠道与社会组织加强内外信息沟通和交流；注重知识经验的有效识别和积累，加强企业知识管理，建立知识储备库；致力于良好的企业文化的培养，除了凝聚力、向心力的形成和培养；应该遵循对技术创新管理的科学性，减少管理人员的随意性。

8、商业模式：



9、合作企业：

我团队本着充分发挥各自优势，与天水睿翼电商服务有限公司签订合作协议，共建“零距供应链”。



10、项目组成员分工

职务	姓名	前期工作内容
队长	王丽军	策划整个项目的正常发展，与其他知名企业进行合作交流研讨，积极与农户进行沟通，了解农产品产量、特性等；对公司发展做出重要决策。
核心成员	贺朝阳	通过市场调研和实地考察；协同制定企业发展的方向以及预算投资安排；设备的采购；负责部门年度员工招聘，人员增补、员工离职；员工培训管理；安全消防管理等。
	胡宏德	制定年度营销目标计划；建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统；对消费者购买心理和行为的调查；对竞争品牌产品的性能、价格、促销手段等的收集、整理和分析；对竞争品牌广告策略、竞争手段的分析；做出销售预测，提出未来市场的分析、发展方向和规划；制定产品企划策略；制定产品价格；新产品上市规划。
	卜玲霞	主要负责财务管理相关工作负责；制定公司资金及投资的中长期规划；会计核算管理；财务预算管理；并负责各类合同的签订等。

三、学校提供条件

- 1、实验实训情况：入驻学校双创孵化园，为该项目提供场地及硬件设施支持。
- 2、配套经费：为该项目提供 10000 元的资金支持，主要用来满足前期市场调研。
- 3、相关扶持政策：零资金入驻学院双创孵化园。

四、预期成果

1、未来半年营收预测表（单位：万元人民币）

项 目	4--5 月	6--11 月	12 月
一、主营业务收入（不含税）	2	5.5	6
减：主营业务成本	0.6	1	0.4
主营业务税金及附加	0.32	0.88	0.96
二、主营业务利润（亏损以“-”号）	1.08	3.62	4.61
加：其他业务利润（亏损以“-”号）	0.5	0.8	1
减：营业费用	0.3	0.8	1.1
管理费用	0.2	0.3	0.5
财务费用	0.1	0.2	0.4
三、营业利润（亏损以“-”填列）	0.98	3.12	3.61
四、利润总额（亏损以“-”填列）	0.98	3.12	3.61
减：所得税	0.23	0.78	0.9
五、净利润（亏损以“-”号填列）	0.75	2.34	2.71

五、经费预算					
总经费（元）	20000	财政拨款（元）	10000	学校拨款（元）	10000
注：总经费、财政拨款、学校拨款由学校按照有关规定核定数目进行填写					
具体包括：					
1、调研、差旅费：5000 元					
2、用于项目研发的元器件、软硬件测试、小型硬件购置费等：10000 元					
3、资料购置、打印、复印、印刷等费用：1000 元					
4、学生撰写与项目有关的论文版面费、申请专利费等：4000 元					
六、导师推荐意见					
 签名： 年 月 日					
七、院系推荐意见					
 院系负责人签名： 年 月 日 学院盖章： 					
八、学校推荐意见：					
 学校负责人签名： 年 月 日 学校公章 					

注：表格栏高不够可增加。