

# 农产品电子商务发展现状及对策分析

朱 晶

江西文理技师学院

**【摘要】**农业,是我国国民经济的基础,如果将国民经济比作一座大厦,那么农业将作为基石,所以,农业的发展与创新,直接决定着国民经济的发展与进步。随着互联网技术的发展以及移动终端技术的普及,电子商务成为越来越被人们所接受的销售与购买方式,于是,农产品电子商务也应运而生,本文在对农产品电子商务发展现状进行分析的基础上,并对相关问题提出相应对策。

**【关键词】**农业;农产品电子商务;对策

## 引言

“互联网+农业”对我国的农业销售模式产生了深远的影响,电子商务销售模式一方面为农民提供了一个新的销售渠道,打破地域与时间的限制,可以提高销售量与销售额,从而实现增收;另一方面也为消费者提供了更多购买选择,提高了生活质量。但是,因为我国农产品电子商务技术起步较晚,普及度较低,在看到它发展迅速的一面时,也应看到它面临的问题。

## 一、农产品电子商务发展现状

### (一)发展迅速,交易额剧增

截止到2019年末,已经有856个县、区发展了农产品电子商务,带来了近3000万个就业岗位,为农村人员提供了再就业机会,实现了将近3500亿元的交易额,为农民增收脱贫助力。目前,规范的大宗农产品交易市场已经有300家,达15000亿元的交易额,同比增长50%,主要包括中国果品交易中心、赣南脐橙电子交易市场、阿里巴巴等。

### (二)农村的物流制度缺陷制约发展

电子商务只有配合物流体系的完善,才能够真正发挥助农民脱贫增收的作用。但是,在现实中,一方面一些农产品的保质期有限或者易破损,如土鸡蛋,新鲜蔬菜,海鲜等,这就需要良好的保鲜冷藏仓库,但是,由于电子商务没能形成规模,自建仓库成本过高,很多情况下都只是有很小的仓库或者根本没有仓库;另一方面,在一些偏远地区,运输成本过高,或者在一些更偏远的地区,依然存在着道路不通的情况。物流问题一直是制约农产品电子商务发展的问题。

### (三)缺乏专业人才

在鼓励大学生创新创业和农民工创业的浪潮之下,越来越多的青年才俊选择回乡创业,这对于农村的发展来说,是个可以注入新鲜血液的好事情。但是,专业人才才可以做好专业的事,就农村电子商务来说,首先需要熟练掌握计算机技术的技术性人才,也需要灵活敏锐的销售人才,也需要对瞬息万变的市场做出正确决策的复合型人才。

### (四)认知淡薄

农村地区,受到受教育程度较低,生活区域封闭导致眼界不开阔,不愿意接受新鲜事物以及传统生活观念的影响,农村中的人们对于网络技术的认知与利用存在着滞后性,一些农民存在着这样的想法,不应应用电子商务,只要最后把自己的农产品卖出去即可,电子商务看不见钱,也不知道卖给谁,还不如直接卖出去。于是,现在很多农民依然习惯于去当地农贸市场摆摊、批发给小商贩等传统的销售模式,而没有应用网络销售模式。

### (五)分散经营,农产品缺乏标准化与品牌化

在目前的电子商务经营模式中(平台卖货,微信朋友圈卖货,农场基地供货),都未形成规模效应,主要还是以分散经营为主,但是,要想在激烈的市场竞争中立足于不败之地,规模、质量、品牌都是取胜的主要因素。但是目前看来,我们缺少规模经营,农产品缺少标准化与品牌化。

## 二、农产品电子商务对策

### (一)完善农村物流体系

只有建立与农产品电子商务相适应的农村物流体系,电子商务的优势才可能真正发挥出来。一方

面,要建立农产品存贮基地,以应对一些农产品的容易变质、破损的问题,从而减少农产品的损耗。另一方面,要加大农村的道路设施建设,既要提高农产品的配送速度,也要加大农产品的物流配送范围。

## (二)培养专业人才

建设与农产品电子商务相适应的人才制度,急需培养一批掌握计算机技术、熟悉农业理论、懂得营销策略的复合型应用人才。这就需要政府,社会,个人的三方面相互配合。从政府层面来说,需要为培养人才制定制度框架,提供资金支持;从社会层面来说,需要积极引导,鼓励人才向该专业领域流动;从个人角度来看,需要个人将个人命运与国家命运相连,将自身奋斗历程投入进国家发展浪潮之中。

## (三)强化对农产品电子商务的认知

只有在对一件事产生真正的认同之后,才可以产生自己的意识从而转化为行动。如果想要发展农产品电子商务,最重要的是需要农民对电子商务产生真正的认同。可以从以下两点来做:第一,加强农民对电子商务上理论的认识,讲述电子商务的定义,发展理念以及未来的发展趋势,最重要的是,农产品电子商务可以为农民带来的切实利益。第二,在实践操作层面对农民进行培训,如一些电子商务平台的运用,计算机的基本操作技术,网络交易的支付应用系统认知以及售后服务演示等。从理论到实践的

学习,可以加强农民对电子商务模式的认知水平。

## (四)规模经营,提高农产品标准化与品牌化

在“互联网+”的时代背景下,可以预见的是,谁要是踏上了互联网的列车,谁就将是面对着飞速发展的趋势。电子商务交易平台以其不受时间地点限制的快捷方便交易方式,越来越为人们所接受,潜移默化的改变着我们的生活。于是,电子商务也一定会在农业领域大放异彩。但是在面对很多同质化竞争的农产品行业,农产品想要占领市场,除了销售渠道先进之外,最需要做的是提高自己品质,这才是核心竞争力。提高农产品品质可以从以下方面进行:第一,进行规模经营,打破分散经营的模式,形成规模效应,减少经营成本,提高抗风险能力;第二,严格制定生产标准,确保农产品质量,这是农产品立于不败之地的根本。第三,形成从生产到加工的产业链,严格按照与国际接轨的生产标准进行,并与当地的文化特点进行结合宣传,形成自己的品牌优势。

## 三、结束语

在紧跟时代步伐的背景之下发展农产品电子商务,迎来了很多惊喜但也面对着很多挑战,根据农产品电子商务发展现状我们提出相应的对策,我们坚信,农产品电子商务会越走越远,为越来越多的人带来便利。

## 【参考文献】

- [1]杨启帆.农产品电子商务发展现状及对策分析[J].中国管理信息化,2019(6).
- [2]胡天石,傅铁信.中国农产品电子商务发展分析[J].农业经济问题(5):23-27.
- [3]顾文,黄立平.农产品电子商务蓄势待发[J].电子商务,2005(4):69-71.
- [4]涂俊一,杜凤珍.农产品电子商务[M].2011.
- [5]廖铭波.乡村振兴战略下农产品电子商务发展战略研究[J].北方经贸,2019(3).