

农产品电子商务发展现状及其对策分析

陈思宇

四川科技职业学院 620511

摘要:农产品发展电子商务是目前发展现代化农业进程当中比较关键的方式,同时也是促进贫困地区经济发展的关键性手段。自从2013年左右“互联网+”技术进入到广泛群众的视野中之后,农产品的电子商业发展也逐渐引起了人们的关注,其商业价值对于经济水平的全面发展有一定的积极意义。但是相对的,发展期间,这一模式也或多或少发生了问题,对经济的整体发展以及人们的社会生活都造成了影响。在本文当中,将主要结合中国的农产品发展现状进行分析,尝试探索一些解决方案。

关键词:农产品经济;电子商务经营;问题分析

如今电子商务领域得到了较为迅猛的发展和进步,商业环境自然也随之出现了一些比较显著的变革,在电脑端以及智能移动设备的普及时代背景下,移动电商的时代也随之来临。整体来说,社会发展中电子商务已经非常重要,通过科学实施能有助于农产品的系统化发展,对农产品电子商务的发展理论研究有着实质性意义。

一、农产品电子商务发展现状分析

(一)现状

“O2O”这一模式在较大程度上促进了资源整合,有助于线上和线下交易的同步进行。在这一点中,此模式较之传统的商务模式有更加显著的优势。整体来说,“O2O”模式能够较好地满足商家以及消费者的双向需求。

“O2O”巧妙融合线上订单以及线下合作的联动运转,令产地以及销售地有效融合在一起,简化中间流通环节,降低成本,流通期间出现的不必要的信息不对称缺陷也有效改善。参考《2020农产品电商报告》数据显示,在2019年中,阿里平台上农产品的交易额超过2千亿元;即便是2020年疫情肆虐期间,淘宝和天猫平台也能够为农户分销25万吨左右的农产品。不过,这些辉煌的交易额背后,一些关于农产品电子商务发展的本质问题,即亏损运营,始终是值得关注的问题之一,也是不可逃避的行业现状。

(二)问题

1、资源整合力度不足,资源利用不高

尽管在时代发展的进程当中,“O2O”这一模式综合了农产品线上销售和线下运作的独特优势,不过整体上来看,大多数电商企业并没有充分的资本实力来承担其运作的沉重压力,直接令电子商务行业的发展出现资金链短接方面的问题,最终诱发资源整合方面的缺陷。除了物流配送网络相对滞后,导致物流配送很难有效整合之外,实体销售和电商企业达成合作的过程往往也需要较为雄厚的人力资本以及财力资本作为支撑,因此大多数企业是很难长期承受的。

2、物流配送体系薄弱,配送成本偏高

“O2O”模式中,农产品电子商务发展必须要有完整物流体系加以有效支撑,尤其是一些生鲜类的农产品,其对于物流有更高的要求。目前我国针对物流配送网络还有较大的缺陷存在。比如,季节性气候变化、自然灾害等因素的影响,令生鲜市场的价格波动比较显著;农产品的生产规模效应始终偏低,质量水平也呈现出较为显著的参差不齐的情况,但是物流成本却始终居高不下;生鲜类产品的运输一旦发生意外就很容易发生腐烂问题,损耗比较严重;农产品种类繁多,对包装、运送、装卸和仓储等方面要求较高,冷链物流设备落后。

3、人力以及资金短缺,经营频频受阻

任何新事物想要稳步发展,都需要人力基础以及资金支撑作为关键性的保障,资金和人才也始终是“O2O”发展的重要薄弱点。其一,对于“O2O”发展来说,必须要全产业链的稳步对接,其对于资金支持有较高的要求,很多小型的电商企业无法承担,甚至导致经营困难;其二,“O2O”人才严重匮乏,很多电子商务的专业人才也不愿意到农村或者从事农产品经营工作,因此人才上很难满足“O2O”发展需求。

4、消费市场缺乏培育,发展不够均衡

尽管农产品的电子商务领域有较为迅猛的发展现状,不过整体来说,依然有较多的消费者在超市或者市场选择购入农产品,显然,从消费市场来说,消费者对于“O2O”模式的接受度还不是十分高。另外,农产品质量以及配送时间上的约束,令其实际应用也受到了一定的阻碍,市场规模单薄,市场培育度不高,都令“O2O”的发展不均衡问题比较严重。

(三)重要性

农产品的电子商务发展能有效实现农业信息资源的迅速准确的传播以及共享目标,有助于农产品的生产以及销售的推动;电子商务的发展以及农业信息市场体系的发展,需要网络技术平台加以支持,在农产品的流通速度进行加快。这些方面的努力都能对农业的产业效益起到增加的作用,对农业产业化发展也比较有利;通过电子商务的应用就能将市场资源配置的效率得到有效提升,从而促进社会的健康发展。

二、农产品电子商务发展对策研究

就我国的现实情况来看,农产品电子商务发展进程中其所处的政策环境正在逐渐趋向于完善,政府相关部门针对农产品电子商务发展也有较高的关注度。具体来说,想要真正促进其顺利发展,可以从下述几点入手:

(一) 完善政策法规,提高电子商务交易信用度

因为就现实而言“O2O”模式在我国尚且还处于一种比较初期的发展状态下,其暴露出了一些不可避免的问题,例如虚假交易频发、电子诈骗严重等等,都令电子商务在农业领域的发展频频受阻。针对这一情况,国家也在通过法律法规的完善来予以强化,以期能够为电子商务发展提供较为坚实的后勤支撑和保障,可以认为,国家相关单位是十分关注农产品领域的电子商务法规体系的建设的;除此之外,还有必要落实一些保护和促进的政策,以期能够从技术层面加以支持,令更多的从业人员能够借助电子商务来发展自身产业。

(二) 加强政府扶持,完善农产品物流配送体系

除了硬性的法律法规完善健全之外,一些软性的扶持政策也十分关键,首先,资金层面的扶持,可以通过专项资金的补贴政策来实现,拓展“O2O”商业贷款的途径,打造一个良性融资环境,以改善电子商务企业资金短缺的负担;其次,优惠支持层面的扶持,例如农业产品物流、销售等企业的扶持;其三,发展农产品电子商务需求的仓储条件,可以适当放宽租金政策或者由国家出面安排对应的仓储单位;最后,适当提升农产品行业的物流事业发展,例如农村地区的交通体系、配送物流体系、完善第三方冷链运输等等。

(三) 推动市场监管,持续保证农产品质量基础

长期以来,我国农产品的质量水平上是否存在问题都是市场和消费者密切注意的问题之一。针对这一需求,在2006年前后我国就已经出台了《农产品质量安全法》,不久前落实的《食品安全法》也得到了落实;国家建设和落实的档案台账制度、产品召回制度、产地准出和销地准入等等制度也得到了广泛普及,而且实效也正在缓慢凸显当中;农业生产的进程当中,监督落实化肥、农药的零增长、减量化等;积极促进农产品质量安全方面的社会追溯和社会质检制度;电子商务层面上,各大电商平台也配套了追溯体系。例如,明水县和阿里“满天星”计划合作启动,同时大洼县作为早期和该计划合作的地区,已经借助第三方认证机构的有效介入,令计划顺利开展二期规划;除此之外,政府部门以及社会机构配合了一些活动和培训,有效改善了农产品安全的社会环境。

(四) 培养专业人才,鼓励优秀毕业生走进农村

从人才层面来说,农产品电子商务领域和很多农业相关的产业一样,面临着较为严重的匮乏问题,因此,电商领域的专业人才培养制度十分紧迫。具体来说,可以从下述几个方面入手:其一,提升高校、企业以及政府部门之间的良

好合作,给本地电商供应优秀的专门人才,同时,企业内部人员也需要定期展开对应的技能培训;其二,委托一些专业性较高的社会机构,重视农产品领域的电商人才培养,对配合政府工作的机构,可以予以一些补贴;其三,政府部门出台专门的人才激励政策,令从事农村地区电商经营的人才能够获得较高的待遇,以期吸引更多的专业人才进入农村、进入农产品行业。

(五) 确定发展定位,加强统筹规划,迈入国际化

就当前的现实情况来看,农产品的电商发展尚且还没有明确且统一的有效定位,这或许和电商长期亏损的现实情况有关。具体来说,农产品电商发展定位涵盖品类定位和区域定位两个方面,品类定位主要考虑到的是市场消费需求以及对应的供应链支撑力,加强统筹规划;区域定位是独立平台即时性地了解受众需求以及爱好倾向,制定出社区范围内销售的商品,并出具适合的价格。

国内进口农产品的优势依然比较显著,因此,我国可以将产品作为前进的方向,探索出满足我国特色的优质农产品并且加入市场竞争,更加关键的是,协助农产品生产户打造高效的销售网,鼓励农户重视生产,而不是让他们变成“全能型农民”,否则无法凸显产业链优势。另外,还可以结合实际情况,鼓励农户自由结成合作社或者是自主团体,更好地满足社会以及经济水平的发展趋势。

结语:

综上所述,当前阶段我国的农产品电子商务尚且处在发展阶段,有必要加强针对理论和实践方面的研究和探索,多元角度入手提供一些积极的发展方向,以期能够实现农产品电子商务领域的全面发展和进步。系统来说,农产品的电子商务发展处于动态变化范畴内,因此,优化期间必须要重视措施的可行性和可修改性,只有这样才能够真正促进其优化发展。“O2O”这一模式的发展,不但是机遇,同时也是挑战,其融合了各种农产品线上线下的同步交易活动,将会成为市场发展的必然。

参考文献:

- [1] 李满玲. 互联网时代农产品 O2O 电商模式发展探讨 [J]. 科学技术创新, 2015(24):191-191.
- [2] 隋佳露, 张玉杰, 翟丹丹, 等. 基于 O2O 模式的农产品电商平台发展的问题研究 [J]. 投资与创业, 2020(006):46-47.
- [3] 张浩, 崔炎, 于雷. 生鲜农产品电商 O2O 模式的比较 [J]. 江苏农业科学, 2018(017):307-315.
- [4] 孙映, 门玉英. 电子商务 O2O 模式对农产品交易的影响及其发展建议 [J]. 湖北农业科学, 2016(55):2681.
- [5] 张骏. 新媒体背景下农产品电子商务品牌化运营策略研究 [J]. 农业技术与装备, 2020(10):53-54.