

吉林省特色农产品电子商务发展对策研究*

王芳¹ 宋世宇² 宋世超³

(1. 吉林建筑科技学院, 吉林 长春 130114;

2. 德惠市乡村建设管理中心, 吉林 德惠 130300;

3. 上海市公安局城市轨道交通和公交总队警犬支队, 上海 200000)

摘要: 随着信息技术的飞速发展, 网络正在逐步地改变着人们的生产和生活, 而电子商务则使传统的交易方式发生了翻天覆地的变化。长期以来, 由于传统观念的影响, 特色农产品的流通大多集中于农村市场, 而由于信息化的发展, 传统的农贸市场等流通方式已经很难适应市场的需要。由于网络技术在我国农村的广泛应用, 许多农户都通过网络搜索农产品, 进行网络交易。在过去的两年里, 网上支付模式一直在进行着变革和革新, 网上交易的发展势头已不可阻挡。农产品电子商务的发展, 有效地解决了农产品流通不畅、信息不及时等问题。吉林省是我国著名的农产品生产基地, 也是我国最重要的粮食生产基地。吉林省的农产品电子商务发展将会给农业带来新的机遇和突破。

关键词: 吉林省 特色农产品 电子商务

DOI: 10.12319/j.issn.2096-1200.2022.35.19

电子商务经过数十年的发展, 已进入了一个较高的发展阶段。农产品电子商务是电子商务的一个重要组成部分, 其发展势头十分稳健。吉林省是农业大省, 而非农业强省, 发展农产品电子商务, 在全国范围内推广优势农产品, 是吉林省农产品在日益激烈的市场竞争中的一个重要因素。随着农村电商的快速发展, 吉林省这个“农业大户”也在积极引导和支持农村电子商务的发展和相关的项目, 从基础设施、物流体系、人才培养、品牌建设等四个层面来构建新的农村电商生态, 目前吉林省已基本实现了农村电商的全覆盖。在“互联网+”的飞速发展下, 吉林省的农产品在互联网时代也已经实现了线上和线下的同步销售, 吉林省各地农民积极参与, 积极促进吉林省的农产品销售。

一、吉林省农产品电子商务发展的现状与问题分析

(一) 吉林省农产品电子商务发展现状

由于受农村经济条件和农民文化程度的限制, 特色农产品一直都是以农贸市场为主, 随着互联网络的不断发展, 电子商务的发展, 对农产品的流通产生很大的影响。

吉林省是全国知名的粮食生产基地, 发展电子商务对吉林省农业发展具有重要意义。吉林省农业电子商务的发展相对滞后, 农业电子商务在2010年刚刚启动。2011年, 双阳、蛟河、伊通等16个县建成了700家终端商店, 并建立了吉林省农产品电商平台“好汇购”。2012年, 吉林省农资

产品的网上销售达到了一千万元, 农产品的销售额达到了200, 000多元。2012年, 全国将有6个新的农业电商试点。在此基础上, 建立了680家终端商店, 并推荐100家上线企业, 200余个产品。通过对农户的信息技术培训, 加强对农户的经营管理, 以提升其经营管理水平。

(二) 吉林省农产品电子商务发展存在的问题

第一, 缺乏网络基础设施。吉林省的农业信息化建设还处于起步阶段, 但由于农村经济发展的滞后, 加上农民的文化程度较低, 使得农民对电子商务的知识缺乏。比如吉林省桦甸市, 从2018年初开始实施的“宽带上网”政策, 目前已基本实现了“农村通”。吉林省2018年共有3000多家电子商务公司, 较上年同期增长40%; 吉林省淘宝公司注册的12, 000多家, 占全国的1.2%, 但吉林省在网络普及方面与其他发达省份相比还有很大的差距。第二, 交易主体缺乏对农产品电子商务的认知。农民受教育程度较低, 缺乏对互联网、电子商务的认知, 加之传统观念的限制, 以及互联网的虚拟特性, 致使他们缺乏对虚拟商品的信任。第三, 缺乏对农业电子商务人才的供给。在人力资源建设上, 我省的人力资源比较匮乏, 缺少专业的网络技术人员, 导致数据收集、数据库建设和更新速度都很慢, 而在售后服务上, 因为缺少人员的支持, 导致用户的问题无法得到及时的解决。上述问题, 在培养具有计算机知识和

* 本文系2021年吉林省电子商务学会“十四五”规划研究课题重点项目: 吉林省特色农产品电子商务发展战略研究(编号: 2021JLDS01)。

熟悉农业生产规律的专业技术人员的基础上，对吉林省的发展提出了新的挑战。第四，农产品标准化、品牌化的构建还不够健全。网络架构与多种电子商务模式悄然互动，对产品的市场营销具有很大的宣传和推广作用。通过互联网进行农产品电子商务可以极大地扩大产品的流通，同时也有利于品牌的知名度和品牌的树立。吉林省农业尚未实现规范化，农民自己生产的农产品质量参差不齐，严重影响了其发展。所以，要让农产品平稳地搭乘上电商的大巴车，就必须强化品牌与标准，以符合现代互联网营销的要求^[1]。第五，农业电子商务的发展模式不够完善。目前，我省农产品市场以农贸市场为主，销售渠道较为单一，一些企业虽已开展了电子商务，但仍处于初级阶段，经营模式尚不成熟，缺少规范化、品牌化的管理，而且规模不大，很难生存下去。

二、促进吉林省特色农产品电子商务发展的对策

（一）加快农村信息网络基础设施建设

电子商务的核心是获取信息，城乡信息融合可以从某种意义上解决农村信息化建设中存在的问题。但是，如何获得网上的信息，有赖于建立一个信息网络平台。因此，加强农村信息化基础设施建设，是发展电子商务的重要基础。

首先，建立信息网络，必须要有一个广泛的客户端。例如，近几年实施的“村村通”“家用电器”等项目，不但使农民的生活水平得到了改善，而且还为我国农村信息化网络的发展提供了一个可借鉴的范例。电脑、电视、电话等都可以作为资讯的传播平台，购置、改造，让消费者更容易接受。就像是消费者的喜好一样，不同的知识层次的农民，他们更喜欢使用的是能够获得更多的信息，而那些没有足够的知识的人，则会选择用手机或者短信来代替。用户端的信息可能会有所不同，但是它的基本目标是保证用户在不同的层面上，能够方便地获得信息，并且能够在不同的层面上，实现信息的对称。其次，必须要有设备的维护。网络电缆、移动基站等为用户提供了方便，但由于交通不便等因素，导致了设备维修费用偏高。为了让运营商更好地发挥维修的积极性，政府也要起到引导和支持的作用。比如，要明确这些公共设施的属性，建立养护成本分摊机制，使区县、乡镇和村各负其责，共同承担相应的支出，防止因经营不力造成的设备老化。

（二）积极引导农民成立专业合作社

农业电子商务要实现更高的市场营销，必须要实现信息共享。以个人的方式存在的农民，不管是获取资料、合理的数据，还是专业的决策和实施，都缺乏足够的力量和

力量，这就要求通过专业化的团队来达到双赢。通过成立以集体形式取代个人的农村专业合作社，有效地弥补了部分农民群体的文化素质不足，使经营的精益化，有效降低了个体农户的决策盲目性，增强了对市场风险的抗御能力，极大地适应了现代电子商务的发展。

首先，在合作社这个平台上，可以全面地分享信息。政府将农产品的供求、技术标准、交易日期等与农产品交易相关的信息及时地公布给合作社。合作社把所有的信息都以一种让农民都很熟悉的方式传递给了所有人，同时也减少了不必要的麻烦，让市场的信息可以在最短的时间内传到千家万户，真正做到了商业信息的共享^[2]。其次，通过集体出资、技术等方式进行宣传和推广；农业电子商务的发展离不开技术的支撑。比如，在农业生产中，农业并不擅长，但通过建立专门的农村合作组织，可以让农民进行专业的工作。由具有经营知识的个人进行经营，其他农户也会跟随，从而使他们能够放心地生产。此外，这样一个专门的合作社还把散户的资本集中起来，使个体农户无法完成的项目成为可能。

（三）培养和引进农产品电子商务人才

推广农产品电子商务，顾名思义就是要具备全面的知识和技术，既要有农业方面的知识，也要对商业管理、信息网络等各方面的知识。农业电子商务的发展必须建立起一支具有信息化能力的人才队伍。建设促进农业电子商务的专业技术队伍，必须把“大力引进”与“本地培训”有机地结合起来。

首先，要有大量的人力资源。农业、管理、计算机等相关领域的人才要优先考虑，最终使乡村成为政策的“洼地”，把更多有理想、有抱负的有识之士聚集到一起。要引进专家和教授，引进高校毕业生，建立多层次的人才队伍，为乡村经济和社会发展服务。同时，各级政府也应设法改善在农村就业的电子商务人员的待遇，让市场的规则和政府的调控功能得到充分的发挥，从而促使人们积极、自觉地到乡村工作，而不仅仅是靠着奉献精神，更需要物质上的支持。其次，要培育本地的技术人才。根据他们的专业程度，进行分类和使用。聪明机灵的人，可以培养成专业的信息收集者，而诚实、细心的人，则可以成为网络交易的支持者。这就需要政府动用所有的资源，比如公办机房，教授，加大对乡村地区的人才的培养。在需要的时候，还可以采取补贴的形式鼓励农户积极参加培训^[3]。

（四）加强农产品标准化与品牌化建设

首先，要强化农业生产的规范化。在电子商务模式

中,买方和卖方通常不会直接接触,而是通过合同的形式来决定供应和需求的质量。但是,由于分散的乡村组织、形式多样、管理水平参差不齐等原因,限制了农产品质量。只有从源头上,从源头上,严格的标准化生产,再到后期的专业处理,才能真正为电子商务的推广奠定坚实的基础。其次,要大力打造自己的品牌。农业产业的品牌发展,打破了传统的农产品贸易,必须加强政府的指导。通过鼓励、扶持等方式,协助农资企业完成对自身品牌的中报及认证。在有特色的城镇,要提倡地理标志。通过品牌建设,使产品的质量得到提高。最后,通过名牌、绿色商标、无公害认证等方式,积极打造符合本地特色的农产品品种,为电子商务的推广提供服务。

(五) 加强农产品物流体系建设

在电子商务中,商品的流通与资金的流动都起着举足轻重的作用,尤其是农产品的生产周期较短,这就需要提高产品的流通速度。农民通过合作可以获得丰富的信息资源,进行大规模的运营,在线上签约定单,但是必须在最短的时间内将农产品送到市场,才能完成整个的电子商务。在这种背景下,物流运输系统的构建对促进电子商务的发展起到了至关重要的作用^[4]。

首先,加强后勤保障体系的建设。长期以来,由于地域位置的限制,农村物流发展相对落后。这就需要新建、扩建物流园区,加强物流配送中心、物流仓储等配套设施,使分散的农产品可以在集中区域内进行配送。此外,根据农产品本身的特殊性,对专业人员进行分装、搬运等的技术培训。其次,要积极地引入第三方物流。良好的基础设施并不能一蹴而就,而良好的政策会让第三方物流企业在短期内进入。物流企业深入农村,进行农产品配送,在短期内会造成利润上的亏损,但是长期来看,却是实实在在的利润。比如,让专业的物流公司来接管,利用专业人员在仓储、加工、保鲜、运输等方面的优势,来填补农村地区在运输方面的短板,从而推动电子商务的良性发展。

(六) 完善网络支付体系

首先,建立起以农村信用合作社为中心的支付制度;农村的金融环境和城市差别较大,没有了各种各样的商业银行,有的只是农村信用社和农村的商业银行。为了农民的利益,必须建立与城镇不同的以信用社为中心的结算与支付制度。建立了农产品的网上交易平台,建立了农村信用社、村镇银行的网上支付体系,实现了交易、结算的方便。同时,也要从根本上改变付款方式。对他们来说,网上支付是一种全新的体验,对这种新的支付方式和安全性的担忧会让他们产生更多的抗拒。信用社员工要做好双方

面的工作,既要做好培训,又要做好宣传,使之更加完善,更加有效。其次,加强支付体系的安全。在电子商务中,安全是最重要的,尤其是在农业领域。承担起为农民增加收入的重要任务,面对相对薄弱的资金抵御能力,一个不小心就会造成巨大的经济损失。因此,有关部门参照城市的经验,制订乡村金融服务标准,使农民与第三方支付机构之间的联系更加紧密。同时,要因地制宜,加强农民的安全知识和技术技能的培养^[5]。

(七) 加强交易平台的品牌推广

交易平台是实现电子商务的一种有效途径,良好的平台在推动这一模式下的业务发展将是不可替代的。通过“双高”平台进行高知名度、高信誉的交易,可以提高产品的知名度,增加交易额。如何增强交易平台的互动性和合理性,拓宽交易平台的推广途径,已越来越成为当前亟待解决的问题。

在构建交易平台的过程中,要加强对交易平台的实际应用,注重对其主要用户的实际需求进行调研,从而使交易平台的设计更加人性化,让广大交易平台用户更加方便、快捷地进行网络交易。此外,在开发交易平台时,应特别重视并加强与广大使用者的互动,通过一系列的调查、访谈,增强双方的交流,以达到更具针对性、互动的目的,并进一步巩固和发展新的客户。

三、结语

吉林省农业电子商务在我国的发展中具有很大的发展空间。吉林政府在扶贫政策的支持下,在每个村庄设立了电商村委会,促进了特色农产品的物流和运输,并利用吉林省的旅游发展来促进特色农产品的媒体传播。吉林省各地的农户,针对不同的农产品,通过线上、线下的方式,实现了吉林省特色农产品销售的持续增长,带动了农民的收入。

参考文献

- [1]姜龙,张大庆,陈殿元等.乡村振兴背景下吉林省电子商务发展的路径研究[J].粮食加工,2022,47(03):93-95.
- [2]刘孝国,陈瑜.吉林省农产品电子商务发展问题及模式探索[J].农业网络信息,2016(09):23-25.
- [3]崔玲.乡村振兴战略下延边地区特色农业发展研究[D].吉林:延边大学,2021.
- [4]闫实.吉林省农村电商发展研究[D].吉林:吉林大学,2021.
- [5]李苑羽.基于电商背景下特色农产品销售模式的思考[J].农村实用技术,2020(02):124-125.