# 当前电子商务发展中存在的突出问题和建议

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-22

*当前电子商务发展中存在的突出问题和建议崔丽娜一、当前农村电子商务发展的现状1.电子商务各类平台崛起在生产——流通——消费的社会再生产链条中，传统的“一手交钱、一手交货”的贸易模式会使流通不畅。一方面，农民不能及时了解现实经济生活中的信息，农...*

当前电子商务发展中存在的突出问题和建议

崔丽娜

一、当前农村电子商务发展的现状

1.电子商务各类平台崛起

在生产——流通——消费的社会再生产链条中，传统的“一手交钱、一手交货”的贸易模式会使流通不畅。一方面，农民不能及时了解现实经济生活中的信息，农产品积压滞销;另一方面，广大消费者又难于买到新鲜如意的农产品。发展现代流通，实现网上交易是解决农产品生产和消费矛盾的有效途径。随着农村市场化程度的提高，农业企业、生产经营大户等市场主体对市场信息的需求也越来越迫切，农业农村经济的发展也越来越依赖于有效的信息。因此，电子商务作为一种商业模式，存在着巨大的发展空间。

2.农村电商发展重视度加深

国家总理李克强曾召开国务院常务会议，决定完善农村宽带电信普遍服务补偿机制，加快发展农村电商，壮大新业态，促进消费，改善民众生活。如今，一些承包商、养殖大户也开始利用电子商务平台寻找对自己有用的市场信息，以便于决策。农民已学会如何使用手机查农产品的价格，充分利用一些农业网站来查询自己所需要的信息。

3.农村电商消费市场潜力增大

中国互联网络信息中心(CNNIC)在京发布第35

次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至目前，我国网民规模达6.49

亿人，互联网普及率为47.9%。早在多年前，精明的淘宝就已经开始在农村拓展。不仅农村的消费在逐渐增加，农民网店也开始成为了一道独特的风景，互联网的逐渐普及和农村网民数量的攀升增加了农村电商消费市场的潜力。鉴于农村市场的巨大潜力，今年1

月中央一号文件中提出了要“加强农产品电子商务平台的建设”，支持电商、物流、商贸、金融等企业参与涉农电子商务平台建设，奠定了发展农村电商的政策基础。可以说无论是政策导向，还是市场趋势，电商下乡都是大势所趋。

二、农村电子商务发展中存在的显著问题

1.观念相对落后，认识不到位

农村的教育相对落后，许多农民文化素质偏低，对计算机网络缺乏基本知识，再加上农村信息相对闭塞，农民无法更多的接触社会上最新的消费观念，对电商也不太了解，最大的问题是大多数电商对农业也知之甚少，如此便形成了“搞农业的不了解电商，搞IT的不懂农业”这样的尴尬局面。而电子商务是一个虚拟化的环境，而农民长期以来习惯了一手交钱一手交货的面对面交易，买东西时可以摸一摸、捏一捏，而网上交易不能让消费者确保产品质量安全。因此，对于网上交易，许多农民都难以接受。以农家人品牌举例，很多上了年纪的叔叔阿姨都是来到我们门店多次眼见为实之后，才敢放心购买。最后才慢慢用微信支付或者告知儿女帮助淘宝订购。这正是观念使然。

2.专业人才缺乏，制约发展节奏

农业的发展需要农业网络化人才。高质量、结构合理的、优秀的农村电商人才队伍是农村电子商务发展的基础。目前有文化的人都从事教学和科研工作，农村电子商务的发展缺乏领导者和指挥者，这严重制约了农村经济的发展。而电子商务网站的建设和维护、采集和发布市场信息、分析和反馈市场行情都需要这样的人才，否则，农民只能全凭经验习惯种什么、养什么，导致市场上农产品过剩或短缺，引起市场波动，无法体现农产品的真正价值，影响农业结构调整的进程。由于我们农家人品牌与39家生产厂家、专业合作社、150余户农户建立了长期的战略联盟关系，汇聚了各类农产品100余种。长期的业务往来，我们很能够了解这样真实的农产品生产制造者，同时作为农产品的销售方，由于该产业利润低微，加上比较艰苦，很难招揽到年轻有文化的人，更别说是专业对口的。很多年轻人是来了就走，觉得这个岗位太忙太累，也赚不了什么钱。而真正的电商人才往往又看不上三四线城市的小微型农企。而农业品牌想上升，想起来，就离不开人才的支持。

3.物流落后，客户体验和物流成本成反比

农村人口基数大、地域分布广泛，交通落后等一些客观因素也造成农村电商的物流配送问题，再加上农产品品种多、附加值低、不易存储等特点使得农产品不能统一加工、销售，从而极大的阻碍了农产品生产产业化和流通现代化。这样，即使某些地方农民有电子商务的需求，也无法得到满足，即使农民生产出相关产品，也无法便捷的送达市场，这也使农村电商的发展不能顺利进行。比如说我们农家人每次进货，以及给客户送货，往往是经过了一个乡村到城市，城市再渗透到城市的每个边边角角。由于企业尚处于成长阶段，资金应付进货赊账和规模拓展已经很是勉强，物流上没有配套自己的专用物流设备和冷链设备，往往得依托货拉拉等第三方。为了打开市场，我们往往是免费送货的，一来一去成本就上去了。

4.资金短缺，影响电商发展壮大

作为小微型初创型企业，虽然我们风采电子商务公司“农家人”品牌的发展受到了各方特别是农合联、农林局等各农口部门的支持帮助，但是由于底子薄弱、资金来源为股东自筹，业务中单位赊账情况屡见不鲜，企业又面临着规模拓展壮大和招才引凤的人员成本，资金十分缺乏，这给我们的继续前行设置了障碍、削弱了信心。

三、促进电商发展的建议和对策

1.转变观念，深化认识

农村电子商务要发展，必须先转变农民的思想观念。只有对农业电子商务有了正确的理解，积极的认识，农民才会心甘情愿地接受它、运用它，才能正确的将其转化为生产力。所以，我们可以通过对农民进行引导和培训，广泛宣传电子商务的优越性;或者着重找一家养殖大户做实验，以点带面。农民是理性的，但在有利可图时又是盲目的，他们会跟风，会去学习，会去主动的接触电子商务。要纠正农民对电子商务的偏见，首先得改变农村干部的传统观念，建立信用机制，使百姓树立网上营销与消费的新观念。

2.多措并举解决发展资金关

一方面，希望由政府牵头，同时引入社会资本，不断充实针对小微型农企电商的绿色金融体系；另一方面，也要积极拓展众筹、私募、短融等多种渠道，进一步解决发展的资金关，为企业发展注入不可或缺的资金这个源头活水。

3.培养高素质的电商人才队伍

农村农民缺乏基本的文化知识，更谈不上计算机和网络知识，乡镇政府应加大教育力度，提高村民的整体文化素质，对农民、政府人员等进行技能培训;要鼓励各类人才开展农村电商创业，提高广大农民对电商的认识;要调动大学生村官、返乡大学毕业生等发展农村电商的积极性，培养一批农村电商创业带头人。专业的电子商务人才可以对市场行情进行分析，解决现实经济生活中的信息不对称;可以帮助领导做出科学决策，指导生产者进行合理生产，避免盲目发展对农村农业带来的不良影响，促进经济的发展，提高农民的收入。以农家人为例，就是我们宁愿多花点钱，也要招募到年轻人。作为电商企业，必须要有互联网思维，必须要有年轻的专业对口的人才，这样企业才能后继有人，也才能焕发活力。

4.建立行之有效的电子商务物流配送体系

完善电子商务物流配送体系，大力降低电商成本农村电商要发展，必须要解决物流的问题。需要加强相关农村物流服务网络和设施的共享衔接，加快完善县乡村农村物流体系，鼓励多站合一、服务同网;需要发挥好邮政普遍服务的优势，发展第三方配送，政府重点支持贫困地区物流设施建设，提高流通效率。农产品丰富，组织化程度低，配送相应比较繁琐，需要重点培育具有发展实力和潜力的农产品物流企业，进行物流设备、技术及人才等方面的资助和指导，建立起农产品电子交易中心，加强农产品产地集配和冷链等设施建设。目前，农民只能通过线下的面对面或者通过中介进行交易，完善物流配送体系，农民便可以从线下转变为线上交易，不仅及时把农产品销售出去，通过物流，还能直接降低农产品的运输成本，消除传统商务活动中信息传递与交流的时空障碍。就农家人而言，在时机成熟、资金充裕的状态下可以考虑建立自己的专门配送团队，购置专门的物流车辆，制定相应的物流规章制度。从节约企业成本和提高客户体验度来说，这都是双赢的事情。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找