
湖南省特色农产品电子商务营销

存在的问题及对策探讨¹

谢垒鑫

(湖南农业大学, 湖南 长沙 410128)

【摘要】: 电子商务在我国兴起时间较短, 发展不太成熟稳定, 而农产品电子商务研究的相关文献就更少, 但是湖南省的特色农产品资源丰富, 电子商务相较国内其他地区发展较快。因此, 本文结合湖南省的实际情况, 选取湖南省特色农产品进行电子商务营销研究, 提出目前湖南省电子商务应用于特色农产品所存在的问题, 并为促进湖南省特色农产品电子商务营销提出针对性的建议。

【关键词】: 特色农产品; 电子商务; 电子商务营销

【中图分类号】: F724.6 **【文献标识码】**: A

1、引言

从上世纪 90 年代开始, 我国的农产品市场陆陆续续出现了很多不稳定因素, 比如供求不平衡、价格起伏太大、产品流通受阻、产量起伏不定等。初步看来, 主要是受到以下两个因素的影响: 第一, 农产品流通环节太多, 使交易成本大幅增加, 资源配置有待优化; 第二, 农产品品种结构不合理, 产品同质性高, 且质量较低, 无法满足市场上日益变化的需求。从本质上来看, 这些问题都是小农户生产化和社会化大市场两者矛盾激化的结果。目前, 电子商务发展突飞猛进, 这是一种建立在传统商务模式基础之上, 并且融入了互联网高新技术的新型商务模式, 在电子商务的环境中, 以上问题都可以迎刃而解。2016 年, 湖南省在政府工作报告中将电子商务的发展列为重中之重, 并且以完善和改进商务贸易流通行业为目的, 通过在区域范围内建立商贸服务中心, 开拓新市场, 构建新的营销模式, 努力实现现代新型流通业的跨越式发展, 将湖南有特色的农产品销售到全国各地乃至全世界, 在实践中, 湖南省还提出了以电子商务为依托, 大力发展二维码物流配送和连锁型超市经营等新型的流通营销模式, 最大限度地缩短农产品的交易流程和环节, 拓宽交易渠道, 提升交易效率。在这种背景下, 笔者将以湖南省的特色农产品电子商务营销作为研究对象, 通过理论分析, 希望能够为湖南省的农产品电子商务营销模式的完善和发展做出一定的贡献。

2、湖南省特色农产品电子商务营销存在的问题分析

2.1 电子商务营销的人才供应不足

这些年来, 湖南省农产品电子商务领域发展非常迅猛, 目前, 已经进入到深度发展的阶段, 对于互联网运营和电子信息技术等方面的人才, 需求量非常大。有学者对湖南省特色农产品电子商务发展进行了深入调研, 总结出了湖南省目前在电子商务领域中人才缺口情况, 如下图 1 所示。

¹【收稿日期】: 2017-09-06

【作者简介】: 谢垒鑫 (1986-), 男, 湖南长沙人, 硕士研究生, 研究方向: 农村与区域发展。

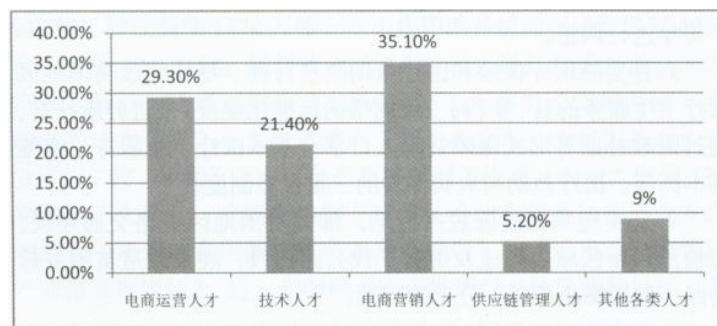


图 1 湖南电子商务领域人才缺乏情况

2.2 电子商务营销的网络支付体系不健全

尽管最近几年湖南省的电子信息技术飞速发展，互联网支付技术也随着电子商务的快速发展而不断改进和完善，但是目前湖南省特色农产品电子商务营销的状况却不乐观，因为要想通过电子商务平台完成交易，必须走互联网支付的渠道，而这种支付模式的实现必须建立在国内各大银行的网上银行支付功能基础上，买家通过网上银行支付也可以采取以下两种方式：向另外的第三方支付平台转账或者是直接向卖家转账。这种支付方式对很多科学技术和文化水平相对落后的偏远山区或者农村地区的用户来说，实现起来还有一定的难度，在很多农村地区，商业银行还无法有效覆盖，加上这些地区的农户知识有限，有的甚至对互联网营销和互联网技术一窍不通。所以，要想实现特色农产品电子商务营销的可持续发展，必须不断改进和完善网络支付系统。

2.3 电子商务营销的物流配送体系落后

显而易见，物流运输对于农产品电商化来说，至关重要。在我国，农村地区的硬件设施非常落后，物流基础建设非常薄弱，因此物流运输的成本也要比城市高出很多，从这点来看，可以说湖南省特色农产品电子商务营销的发展很大程度上取决于物流也不为过。当前，湖南省特色农产品流通渠道依然还是以农业公司、区域性物流企业和批发商为主。这些流通模式一般都是针对规模较大的订单，并且其覆盖面也只能算中等，要想在全国乃至全世界范围内营销特色农产品，还必须在物流运输端多努力。

3、促进湖南省特色农产品电子商务营销的建议

3.1 增强电子商务人才培养

有目的地开展专业培训，培养更多的高素质人才。可以和各大高校签订合作协议，让更多的高校大学生进入到我们的培训基地中，通过实战操作，提升他们的专业技能水平，丰富他们的实践经验，从供给端解决人才稀缺的难题。另外，还需要加大电子商务的投入，通过加强和电子商务培训机构的合作，发掘和引进更多的电子商务人才。企业发展最重要的就是人才，通过培养和引进大量的高素质人才，不仅可以为企业创造更多的价值，还能拓宽产品的销售渠道，提升产品的影响力；在人力资源改进方面，可以把柔性引进和直接引进结合起来，让优秀的人才能够全力的施展才华和抱负，企业也能从中获利。还可以和淘宝大学认证培训机构这类的第三方培训机构开展合作，在湖南省内建设多样化的电子商务培训基地。

3.2 完善网络支付体系

不断改进和完善网络支付系统，多措并举保证网络支付的安全。政府牵头组织各大涉农企业团体、农民协会、农民专业技术组织、农业技术部门、县相关部门机构等不断的对网络支付安全方面的知识进行宣讲，提醒广大农户规避网络诈骗，引导他

们正确地使用网络支付，让交易的主体双方树立安全防范意识和维权意识，在电子商务中获得更多利益。同时，政府机关也要加强农村地区的网络设施建设，增强网络安全的防控力度，有效避免电子支付风险的发生，为湖南特色农产品电子商务营销的持续发展保驾护航。

3.3 加强特色农产品电子商务营销物流渠道建设

3.3.1 加强特色农产品物流硬件体系建设

首先，改善农产品物流配送相关硬件设施，投入更多的资源来修建公路、完善交通、建立仓库和购买先进的物流运输工具等，使农产品物流运输系统更加的便捷化、智能化和信息化。

其次，建立高精尖的农产品物流中心，优化资源配置。对不同地区农产品的生产、销售、运输和交易情况进行调研，选择中心位置修建大型的智能化物流配送中心。随着特色农产品电子商务营销的快速发展，交易规模快速增大，只有这种更专业、更智能化、更信息化的物流集散中心才能迅速满足市场的差异化需求，实现特色农产品的归集，形成规模效益，消除了传统模式分散和规模偏小的局限，以最快的速度把产品送到消费者手中。

3.3.2 强化特色农产品的物流软件体系的建设第一，改革人力资源，引进和培养更多优秀的农业物流方面的人才，为人才提供更为畅通的晋升通道。这也是现代物流体系必不可少的一部分。

第二，开发关于特色农产品电商的物流信息管理系统，通过尖端的信息技术对特色农产品物流进行现代化的管理、控制和协调。

3.3.3 积极引导第三方物流发展

由于第三方物流具有完善的物流体系，所提供的物流服务也将更加专业，而且在物流服务上还能不断创新，可以采取多元化的服务方式，信息化程度更高，管理更专业，配送更快捷，有效降低了物流成本。另外，目前很多农产品物流中心出现的问题都能通过第三方物流来解决，比如，传统农产品物流的基础设施设备落后，在低温、防虫、保鲜和加工等方面都无法与专业的物流抗衡，流通运输的过程也没有进行科学合理的规划。所以，物流产业政策也需要在一定程度上偏向第三方物流企业。为了鼓励第三方物流企业的发展，可以向他们提供必要的信贷支持或者减免部分税收。另外，还要加快农产品流通企业改革的进程，引进现代化的企业管理模式，将技术落后、效率低下的农产品设施和组织淘汰，为第三方物流企业的发展铺平道路。

[参考文献]:

[1]黄 敏，池泽新，詹婉华.基于龙头企业主导的农产品营销组织网络化模式探讨[J].南方农村，2015（50）

[2]赵靖婷.临安市特色农产品电子商务应用探析[D].浙江农林大学，2014.