

少数民族地区电子商务发展的 困境与对策

——以临夏州为例

陕小杰, 李诗雪, 魏旭阳, 汪 翔

甘肃农业大学财经学院, 甘肃 兰州

收稿日期: 2024年10月8日; 录用日期: 2024年10月29日; 发布日期: 2025年1月14日

摘 要

在信息化迅猛发展和国家政策的推动下, 衍生出许多新型商务模式, 其中传统商业模式向电子商务方向转型在近年来比例较高。本文以少数民族地区电商发展现状为背景, 选取临夏州作为典型案例进行深入剖析。临夏州坐落于甘肃省西南部, 其电商产业主要聚焦于清真食品、民族用品等富含民族特色的产品。近年来, 临夏州电商领域虽取得了一定成就, 但仍面临电子商务专业人才短缺、普及程度不高、供应链整合难题以及直播模式创新不足等挑战。针对这些难题, 建议临夏州政府及企业采取相应措施, 如制定优惠政策吸引人才、优化电商发展环境、强化供应链整合能力并推动直播模式创新。通过实施这些对策, 有望进一步促进临夏州电商产业的蓬勃发展, 带动少数民族地区经济和人均收入的全面提升, 同时促进民族文化的广泛交流与传播。

关键词

电子商务, 少数民族, 困境, 临夏州

The Challenges and Countermeasures of E-Commerce Development in Ethnic Minority Regions

—Taking Linxia Prefecture as an Example

Xiaojie Shan, Shixue Li, Xuyang Wei, Xiang Wang

College of Finance and Economics, Gansu Agricultural University, Lanzhou Gansu

Received: Oct. 8th, 2024; accepted: Oct. 29th, 2024; published: Jan. 14th, 2025

文章引用: 陕小杰, 李诗雪, 魏旭阳, 汪翔. 少数民族地区电子商务发展的困境与对策[J]. 电子商务评论, 2025, 14(1): 1331-1336. DOI: 10.12677/ecl.2025.141165

Abstract

In the rapid development of informationization and the push of national policies, many new business models have emerged, among which the transformation of traditional business models towards e-commerce has been relatively high in recent years. This paper takes the current situation of e-commerce development in minority areas as the background, and chooses Linxia as a typical case for in-depth analysis. Located in the southwest of Gansu Province, Linxia's e-commerce industry focuses on halal food, ethnic products and other products with ethnic characteristics. In recent years, although Linxia has made some achievements in the field of e-commerce, it still faces challenges such as shortage of e-commerce professionals, low popularity, supply chain integration problems and insufficient innovation of live broadcast mode. In response to these problems, it is suggested that the government and enterprises of Linxia take corresponding measures, such as formulating preferential policies to attract talents, optimizing the development environment of e-commerce, strengthening the integration ability of supply chain and promoting the innovation of live broadcasting model. Through the implementation of these countermeasures, it is expected to further promote the vigorous development of the e-commerce industry in Linxia, drive the overall improvement of the economy and per capita income of minority areas, and promote the extensive exchange and dissemination of ethnic culture.

Keywords

E-Commerce, Minority, Dilemma, Linxia

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

在全球化与信息化的浪潮中，电子商务以其独特的魅力和强大的推动力，正在逐步改变着世界的经济格局。而在我国，少数民族地区因其独特的地理位置、丰富的自然资源和深厚的文化底蕴，拥有着发展电子商务的巨大潜力。然而，尽管国家政策持续扶持，少数民族地区电商发展的步伐却仍然显得沉重而缓慢。

临夏回族自治州，作为甘肃省西南的一颗璀璨明珠，其电商发展的历程无疑是我国少数民族地区电商发展的一个缩影。这里，清真食品、民族用品、民俗工艺品等特色产业丰富多样，电子商务的发展本应为这些特色产品插上翅膀，飞向更广阔的市场。然而，现实却面临着诸多困境：人才的匮乏、电子商务普及度低、供应链整合问题以及直播模式的缺乏创新，都成为了制约临夏州电商发展的瓶颈。

因此，深入探讨少数民族地区电商发展的困境与对策，不仅对于临夏州自身的发展具有重要意义，更对于推动我国少数民族地区经济的整体提升具有深远的战略意义。本文将以临夏州为例，通过对其电商发展现状的深入剖析，揭示其面临的困境，并提出切实可行的对策建议，以期为我国少数民族地区电商的发展提供有益的参考和借鉴。

2. 临夏州电商发展现状

临夏州电子商务发展以清真食品、民族用品、民俗工艺品、河州砖雕等民族特色产业为主，不断扩大大特色产品网销规模，促进临夏州特色优势产业发展。至 2022 年底，全州优势特色产业面积较上一年增

长 19%，特色产业全产业链产值较上一年增长 31.8% [1]。总体看来，尽管临夏州电子商务产业发展的前景诱人、潜力巨大，但电子商务发展水平仍然较为滞后，远远落后于经济发达地区。

目前临夏州通过积极搭建电商销售平台，不断培养壮大电商直播人才队伍，派出许多学习团队前往各类头部电商企业进行学习，将最新的电商技能带回临夏，从而更好地完善临夏州的电商直播、运营、资源整合等方面，并为临夏州的电商人才培养提供显著力量。随着电商行业带来的优势愈加明显，临夏州政府也越加地重视电商行业未来的发展，全州上下将发展电子商务作为推动当地产业结构优化升级、助力产业兴旺的重要举措，大力推进城乡电商发展，深入创建国家电子商务进农村综合示范，深化东西协作，挖掘直播电商促进消费潜力，宣传推广和销售临夏名优特色产品，助力经济发展。目前，临夏州已建成 5 个县级电商创业孵化园，入驻企业 120 多家，电商创业个人 160 多人 [1]。同时创立了多类极具当地特色的电商品牌，通过网络直播与网红带货的方式，开展各类型的商品直播带货，解决了相当一部分的临夏州特色产品滞销的问题，取得了良好的经济效益。且临夏州建成了电商公共服务中心、网货供应中心、仓储物流中心等设施，实现了市县、乡镇、村社的全方位覆盖。因以上相应的举措，使得临夏州州电子商务迅猛发展并有效地刺激和推动了临夏州整体经济的发展。

3. 临夏州电子商务发展面临的困境

3.1. 电子商务专业人才匮乏

我国人才的流动大多从欠发达地区向发达地区流动，而临夏州作为大西北的少数民族的聚居地，由于经济的落后、交通的不便以及各类基础设施的不完善，导致人才流失现象十分的严重。电子商务行业的迅猛发展，使得专业人才的需求日益增加，许多企业难以找到具备电子商务运营、数据分析、网络营销等技能的人才，导致业务发展受阻 [2]。而目前临夏州从事电子商务行业的人大都处于文化水平较低，网络知识不足以及网络操作不精的处境，这让许多投资者望而却步，认为目前因人才的匮乏导致发展潜力低下，所以不愿投资于电子商务领域，而这也是临夏州电子商务领域缺乏活力的因素。同时由于培训工作的不到位，使得许多工作者不能很好地将理论与实践相结合，因此不能高效地完成工作任务。

3.2. 电子商务普及度较低，重视程度有待提高

目前在临夏州，电子商务在各州县的普及度仍然较低，且县一级政府对于电子商务的发展缺乏长远的规划。由于临夏州大量实体行业多属于传统行业，因此对于电子商务的认知度和信任度较低，故而导致发展进度缓慢。而民众也大多认为传统的线下支付方式更加可靠，并担心网上购物容易买到劣质产品且无售后保障，尤其老人无法打破这种长久的桎梏，因此临夏州电子商务的普及和发展相对于其他地区更为滞后。而大量民众的不信任心理使得从事电商行业的群体发展受阻 [3]。

3.3. 电子商务与供应端、服务端、客户端的整合问题

首先在产品供应端中，由于仍运用传统的经营方式，在产品的质量检测环节中缺乏有效的监管与控制，且在产品溯源环节中缺乏有力的手段，因此这样的供应端无法适应现在的电商经营模式，很难满足客户需求的同时也很难把握住产品本身的质量问题。其次在服务端中，由于临夏州目前还未开通铁路，因此在物流体系方面还是十分不完善，尤其是产品大多是易变质的食品等商品时，交通运输的不便极大地限制了临夏州电子商务的发展速率，此外，由于服务端体系的不健全。使得许多消费者在购买完成后被告知缺货等无法正常发货的问题，这也让临夏州电子商务发展过程中无形中减少了顾客，并且目前的客服工作整合不到位，易出现互相推脱责任、客户不满售后服务等问题的发生。最后，在客户端方面，目前仍然缺乏长远的战略眼光，不能及时精确地把握好市场定位 [4]，因此宣传包装的许多特色产品并未

能在客户群体中留下深刻印象。此外由于特色产品的缘故,使得产品滞销问题愈加严重,而这都是临夏州电子商务发展中在客户端上遇到的困境。

3.4. 直播模式缺乏创新

由于人才的缺失和受重视程度较低的影响之下,临夏州电子商务直播处于一直模仿但无法推陈出新的阶段,因为无法很好地进行创新,导致观众审美疲劳,参与度下降。同时,直播形式单一,缺乏互动性和趣味性,难以满足消费者日益增长的多元化需求[5]。因此直播模式无法进一步进步。且由于直播门槛较低,因此许多小企业小农户在带货中,由于营销经验的不足会导致直播间无法留住消费者,并且因为诸多类型相同直播间的泛滥,会使得消费者对该类直播间产生厌烦和抵触心理,而这带来的直接影响就是产品滞销问题愈加严重,电子商务转化成收入的效率较低。为突破此困境,电商企业需积极探索新的直播模式和内容,融合新技术和创意元素,提升直播的趣味性和互动性,以吸引和留住观众。

4. 临夏州电子商务发展的对策措施

4.1. 吸引专业人才加入发展电子商务行业

电子商务能够很大程度上为临夏州特色产品销量提供强大推力,能将许多以往不被重视的产品走出临夏,为当地企业、农户带来经济发展的良好机会。因此州政府应当为该行业进行长远的规划,尤其是人才问题应重视并积极解决。在临夏州经济蓬勃发展的情况下,将会吸引许多外出人才返回并进入电子商务行业发展。因此州政府应当出台相应政策,引进并积极培养该行业的人才,既要留住本地人才,也要吸引外来人才投身建设临夏州电子商务平台的工作中来[6]。此外,国家财政也应加大经济扶持力度,在满足当地建设电子商务行业体系逐渐规范化的同时,在资金链需求处给予帮助,从而高效的打造属于临夏州的少数民族特色产品网上交易平台。最后,企业需构建具有吸引力的职业发展平台,提供丰富的培训资源与晋升机会。同时,营造开放、创新的工作氛围,鼓励员工提出新想法,激发创造力。建立公平透明的薪酬体系,确保优秀人才的劳动成果得到合理回报。企业还应积极参与行业交流活动,提升品牌知名度,吸引更多有志之士的关注。综上所述,通过打造良好的工作环境与发展平台,企业能够吸引并留住专业人才,共同推动电子商务行业的繁荣发展。

4.2. 改善发展环境,提高参与电商活动的积极性

临夏州政府应当努力打造诚信体系建设,坚持完善产品监督规范,让每一件通过电子商务走出临夏州的产品都能够做到有效溯源、售后有保障。此外,还要引入投资,资金的充足是临夏州电子商务行业发展的保证,也是投资环境愈发良好的体现。例如目前可以在临夏州设立一处大型的电子商务专用的厂区,完善其中的基础设施、物流配送、货物检测和货品选品等功能一体化的系统电子商务专用厂区,在试点的同时发现问题并积极弥补不足,这样方能更好地引领整个临夏州电子商务行业的蓬勃发展。

少数民族地区民众文化水平较低,对于电子商务行业的接受度和信任度不够,缺乏对电商的认识,导致电子商务行业在此发展缓慢[7]。对此情形州政府应当积极响应国家政策号召,鼓励民众参与到电子商务行业的发展中来,让电子商务成为经济水平落后的少数民族群众获得收益的行业,让民众从中收益提高生活水平,方能打开局面,拓宽少数民族地区群众的谋生渠道。从而真正做到让少数民族地区群众转变对电子商务的固有观念,提高民众参与电子商务活动的积极性[8]。

4.3. 基于供应链整合的电子商务发展策略

就目前而言,应当在客户端做到线上线下商品价格一致,让线上线下端口的消费者整合起来,实现

产品效益的最大化,并且做好产品的溯源保障,从而让消费者更加愿意在网上进行购买。而在服务端,要做好物流运输保障,以及售后保障,培养出能够迅速解决消费者问题的客服人员,让电子商务的效率进一步提高,同时也能增加消费者的认同度,这对电商的发展极其有利。最后在供应端上,首先要通过实体店与网销店紧密结合,让货物积压问题得到解决,同时也能应对销量增幅过大导致网上店铺无货可发的问题,两者之间的供应端也能更好地进行货物调配,从而实现线上线下店铺共赢的局面。

总而言之,基于供应链整合的电子商务发展策略,核心在于强化供应链的协同与优化。要实现供应链信息的透明化,通过信息技术手段,确保各环节数据实时共享,提升决策效率[9]。其次,优化库存管理,减少库存积压,提高资金周转率。同时,加强与供应商、物流服务商的合作,形成紧密的供应链联盟,共同应对市场变化。此外,利用大数据分析消费者需求,指导产品开发与营销策略,实现精准营销。最后,注重供应链风险管理,确保在突发事件中供应链的稳定运行。总之,通过供应链整合,电子商务企业能够提升运营效率,降低成本,增强市场竞争力,实现可持续发展。

4.4. 健全营销体系,创新直播模式

在直播电商发展的进程中,积极做好相应配套基础设施建设,做好宣传工作的筹备和实施,在产品的推广中扩大隐形消费者的覆盖面,此外要努力完善物流体系,在临夏州铁路还未建成的情况下,州政府和企业应当努力搭建几条电子商务物流专用渠道,从而缩短货品配送时间,降低货品的损坏率。此外企业需制定全面的营销策略,结合线上线下多渠道推广,提升品牌曝光度。同时,利用大数据分析消费者行为,实现精准营销,提高转化率[10]。优化产品展示与购物体验,确保用户能够便捷地找到所需商品,增强用户粘性。最后,建立完善的客户服务体系,及时解决消费者问题,提升满意度。

临夏州在发展电子商务直播带货时,要建立在本地地区特色的风格来发展直播,依靠群众的消费需求培养本地区网络名人进行直播带货,不断提升具有临夏州文化的直播形式,减少直播雷同化问题,从而增加消费者的认同度。并且要努力要打破传统直播的界限,融合娱乐、教育、社交等元素,打造多元化的直播内容,吸引更多观众。其次,利用虚拟现实、人工智能等先进技术,提升直播的互动性和沉浸感,让消费者仿佛身临其境,增强购物体验,州政府同时增强网络技术的提高,为直播提供技术助力。同时,与知名品牌、网红合作,借助其影响力扩大直播的覆盖范围,让非临夏州的消费者也能了解到我们的特色产品。此外,注重直播数据的分析,了解消费者喜好,不断优化直播内容与形式。综上所述,通过不断创新直播模式,结合先进技术与多元合作,企业能够在激烈的电商竞争中脱颖而出,在实现经济效益发展的同时解决临夏州产品滞销和工作岗位稀缺的问题,实现销售与品牌的双重提升[11]。

5. 结论与展望

少数民族地区电商发展的困境主要在于基础设施薄弱、人才短缺及市场认知度低。然而,通过一系列对策的实施,这些困境有望逐步缓解。加强基础设施建设,特别是网络与物流体系的完善,是打破地域限制的关键。同时,加大对电商人才的培养与引进力度,提升当地人才的技术与管理水平,为电商发展注入活力。此外,通过多样化的营销策略和品牌建设,提高少数民族特色产品的市场认知度,拓宽销售渠道。随着技术的不断进步和政策的持续支持,少数民族地区电商发展将迎来更加广阔的空间。我们期待看到,更多富有临夏州民族特色的产品通过电商平台走向全国乃至全球,不仅带动当地经济增长,更促进了民族文化的传播与交流。电商将成为少数民族地区连接世界的桥梁,助力临夏州及其他少数民族地区实现跨越式发展。

参考文献

- [1] 费尚燕. 基于供应链整合的电商和实体店联合发展路径探讨[J]. 商业文化, 2022(5): 39-40.

- [2] 陈亚男. 数字经济背景下电子商务模式发展困境与具体对策[J]. 商场现代化, 2024(18): 27-29.
- [3] 聂蕊. 影响少数民族地区农产品电商发展的因素分析及对策——以云南少数民族地区为例[J]. 重庆电子工程职业学院学报, 2021, 30(3): 8-12.
- [4] 郑新宇. 基于供应链整合的电商和实体店联合发展路径探讨[J]. 商业经济研究, 2017(4): 17-18.
- [5] 王加斌. 关于少数民族地区农村电商扶贫对策探究[J]. 今日财富, 2019(24): 19.
- [6] 祁金芳. 调整农业产业结构推动乡村产业振兴——以临夏州为例[J]. 甘肃农业, 2023(11): 28-31.
- [7] 张金亮. 中部少数民族地区电子商务发展瓶颈及其评价体系[J]. 湖北社会科学, 2018(4): 104-108.
- [8] 王琦. 甘肃民族地区农村电子商务发展研究[J]. 大众投资指南, 2018(23): 53.
- [9] 胡祝平. 我国农村电子商务发展前景的探讨[J]. 财讯, 2018(6): 28-29.
- [10] 刘春明, 沙继东. 特色农产品直播电商发展中存在的问题及对策研究[J]. 营销界, 2020(34): 59-60.
- [11] 杨博. 甘肃省农产品电子商务流通效率提升路径[J]. 环渤海经济瞭望, 2022(5): 78-80.