

电子商务背景下农村农产品销售模式的困境与对策

——以天水农村地区为例

张茹萍, 周晓涛*

甘肃农业大学马克思主义学院, 甘肃 兰州

收稿日期: 2025年2月5日; 录用日期: 2025年2月18日; 发布日期: 2025年3月13日

摘要

电子商务在当今经济发展中扮演着至关重要的角色, 对于农产品销售而言更是如此。天水特色农产品丰富多样, 拥有花牛苹果、秦州大樱桃、甘谷辣椒和花椒以及网红产品天水麻辣烫等众多特色产品。以天水农村地区为切入点, 在分析目前天水农村地区农产品销售现状的基础上挖掘其面临的一些困境。包括基础设施不足、农民电商意识薄弱等问题, 并针对性地提出对策, 为改善天水农村地区农产品销售模式、促进电商与农业融合发展, 推动农业现代化发展提供参考。

关键词

电子商务, 农村电商, 农产品, 销售模式, 对策研究

The Dilemma and Countermeasures of Rural Agricultural Products Sales Model under the Background of E-Commerce

—Taking Tianshui Rural Areas as an Example

Ruping Zhang, Xiaotao Zhou*

School of Marxism, Gansu Agricultural University, Lanzhou Gansu

Received: Feb. 5th, 2025; accepted: Feb. 18th, 2025; published: Mar. 13th, 2025

*通讯作者。

文章引用: 张茹萍, 周晓涛. 电子商务背景下农村农产品销售模式的困境与对策[J]. 电子商务评论, 2025, 14(3): 356-361. DOI: 10.12677/eci.2025.143716

Abstract

E-commerce plays a vital role in today's economic development, especially for the sale of agricultural products. Tianshui characteristic agricultural products are rich and diverse, with flower cow apple, Qinzhou big cherry, Gangu pepper and net red products Tianshui malatang and many other characteristic products. Taking Tianshui rural area as the entry point, on the basis of analyzing the current situation of agricultural products sales in Tianshui rural area, it faces some difficulties, including the lack of infrastructure, farmers' weak awareness of e-commerce and other problems, and puts forward targeted countermeasures to improve the sales model of agricultural products in Tianshui rural areas, promote the integrated development of e-commerce and agriculture, and promote the development of agricultural modernization.

Keywords

E-Commerce, Rural E-Commerce, Agricultural Products, Sales Model, Countermeasure Research

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

乡村振兴战略是党的十九大提出的重大决策部署,旨在实现农业强、农村美、农民富的目标[1]。特色农产品作为乡村经济的重要组成部分,其销售模式的优化对于促进乡村产业兴旺、农民增收致富具有重要意义[1]。天水地区拥有丰富的特色农产品资源,如天水花牛苹果、秦安蜜桃、清水核桃等。然而,在传统的销售模式下,这些特色农产品面临着诸多困境,如销售渠道狭窄、物流配送不畅等。然而随着互联网技术的不断发展,电子商务为农产品销售带来了新的机遇。对于天水特色农产品而言,通过网商平台,可以打破传统销售模式的时空限制,将丰富多样的特色农产品推向更广阔的市场。一方面,借助电商平台的多元化销售渠道,如传统电商平台、社交电商、短视频平台以及垂直电商平台等,天水特色农产品能够更广泛地触达消费者,提高产品的曝光度和销售量。例如,根据相关数据显示,近年来我国农产品电商市场规模不断扩大,2019年已达到千亿元级别,并且预计在未来几年仍将保持较高的增长速度[2]。天水特色农产品可以充分利用这一趋势,拓展销售渠道,提升市场份额。另一方面,通过线上线下融合的销售模式,如新型零售业态盒马鲜生等,消费者可以在线上下单,线下体验,为天水特色农产品提供便捷的购物体验[3]。同时,B2B、B2C、O2O等销售模式也可以根据消费者对农产品品质和个性化需求,定制化生产、销售天水特色农产品,满足不同消费者的需求。

2. 天水农村地区农产品销售现状概述

2.1. 传统的线下销售模式为主

在水天农村地区,长久以来所形成的传统的农产品销售渠道依然在整个销售体系中占据较大比重。当地的农户们在收获农产品之后,大多习惯性地将其销售给附近的收购商。这些收购商往往在当地有着一定的人脉资源与销售网络,他们会集中从众多农户手中收购各类农产品,之后再转卖给批发商或零售商。例如,天水所盛产的当地的小麦、玉米等粮食作物,以及闻名遐迩的苹果、花椒等特色农产品,基本

上都是多通过这种层层转手的方式辗转进入市场[4]。这种传统销售模式, 它在一定程度上确实能够保证农产品较为稳定的基本销售状况, 使得农产品不至于出现滞销等严重问题。然而, 不可忽视的是, 由于从农户到消费者之间存在过多的中间环节, 每经过一道转手环节, 都会相应地分去一部分利润, 这就直接导致了处于销售链最前端的农民所能够获取的利润空间被极大地压缩, 农民难以从农产品的销售中获得更多的收益, 进而在一定程度上影响了农民从事农业生产的积极性与农业产业的进一步发展壮大。

2.2. 直播带货 + 网商平台销售模式为辅

直播带货已成为天水农产品销售的重要模式之一。在花牛苹果成熟季节, 农户、企业或当地政府邀请网红主播、乡村达人等进行农产品直播销售。主播们在田间地头、果园、仓库等场所进行现场直播, 展示农产品的新鲜度、品质和特色, 同时与观众互动, 解答疑问, 引导购买[5]。以秦州区花牛苹果直播销售为例, 众多主播活跃在果园中, 通过全方位展示花牛苹果的生长环境、品质特点, 吸引了大量消费者。以当地直播网红王大龙为例, 据天水市秦州区融媒体中心 2024 年 10 月发布的信息显示, 他通过直播不仅卖掉了自家果园的苹果, 还帮助村里人销售, 同时雇了 30 多个村民帮忙采摘、分拣、装箱。据网络平台数据统计, 截至目前, 王大龙通过直播带货, 销售苹果已经达到 20 万斤, 销售额超过 80 万元。

天水特色农产品在拼多多、淘宝等平台的销售情况也十分可观。综合电商平台如淘宝、京东和拼多多发挥着重要作用, 当地农户和农业企业在这些平台开设店铺, 展示并销售各类农产品。以花牛苹果为例, 据不完全统计, 在淘宝平台上搜索“花牛苹果”, 天水地区相关店铺有上百家。这些店铺的年销售额差异较大, 一些规模较大的店铺年销售额可达数百万甚至上千万元。今年“双 11”, 天水花牛苹果在“拼多多”销量上涨 180% [6]。由此看出, 直播带货和多平台网店销售等模式, 为天水特色农产品拓展了销售渠道, 提升了市场竞争力。

3. 存在的问题与挑战

3.1. 当地农民群众的电商意识薄弱

尽管电子商务销售模式在天水特色农产品销售中取得了一定成效, 但农民对电子商务缺乏了解和存在认知上的误区。主要表现在以下几个方面, 第一, 农民对电商的认识不足, 许多农民习惯了传统的销售模式, 他们认为电商销售过于复杂, 担心农产品在运输过程中受损, 或者对网络交易的安全性存在疑虑。这导致农产品的收购与销售的效率低下, 难以将效率和利益最大化。第二, 农民缺乏电商技能, 尽管电商销售为农产品提供了一个新的销售渠道, 但成功应用这一渠道需要一系列的电商技能, 包括但不限于平台操作、网络营销、数据分析、客户服务等。目前, 天水农村地区的农民普遍缺乏这些技能, 这在很大程度上限制了他们利用电子商务平台推广和销售本地农产品的能力。第三, 对电商平台的规则不了解, 如平台的操作规范、交易规则、物流配送流程等, 都可能成为阻碍农产品通过电商渠道销售的障碍。此外, 农民对于电商后端的法律知识、支付安全性、消费者权益保护等方面的知识普遍欠缺, 这些都可能成为他们在电商交易过程中的潜在风险[7]。第四, 忽视了电商在品牌建设、市场推广和客户服务等方面的重要作用, 这造成一些农民在电商平台上销售农产品时, 只注重价格竞争, 而忽视了产品质量和品牌建设的问题, 导致产品质量良莠不齐、同一产品差别定价, 难以形成好的口碑和品牌优势。

3.2. 电商人才短缺

天水特色农产品电子商务发展面临着专业人才短缺的困境。一方面, 缺乏既懂农业又懂电商的复合型人才。电子商务涉及网络技术、市场营销、物流配送等多个领域, 而农业生产又具有季节性、地域性和复杂性等特点, 需要专业人才进行统筹规划和管理。然而, 目前天水地区这样的复合型人才相对较少,

难以满足电子商务发展的需求[7]。另一方面, 电商运营人才匮乏。电商运营需要具备丰富的网络营销经验和数据分析能力, 能够根据市场需求和消费者行为进行精准营销和产品推广。然而, 在水地区, 这样的专业人才十分稀缺, 导致电商企业在运营过程中面临诸多困难。此外, 客服人才不足也是一个突出问题。良好的客户服务是电商企业赢得客户信任和口碑的重要保障。然而, 在水地区, 由于客服工作待遇较低、工作强度大、导致客服人才流失严重, 难以满足电商企业的发展需求。

3.3. 基础设施不完善

基础设施不完善也给水地区的网商销售模式带来了挑战。在网络覆盖方面, 虽然全市已实现光纤网络和 4G 网络城区、乡镇、行政村全覆盖, 但在一些偏远山区, 网络信号仍然不稳定, 影响了电商直播和网店运营[8]。例如, 在某些山区的果园, 主播在进行直播带货时, 经常会出现卡顿、掉线的情况, 严重影响了直播效果。物流基础设施方面, 据天水市政府发布的《2023 天水市国民经济和社会发展统计公报》中的邮政业数据显示, 全市 24 个快递品牌取得经营许可网点 187 个, 辐射全部城区和 113 个乡镇中的 91 个, 覆盖率 80.5%。但在一些偏远农村地区, 快递网点覆盖率较低, 物流配送不便。而且, 冷链物流基础薄弱, 农产品出村成本过高。像清水木耳、秦安蜜桃等特色农产品, 对物流的保鲜要求较高, 但由于冷链物流不完善, 在运输过程中容易出现品质下降的情况。此外, 仓储设施不足也是一个问题。随着天水特色农产品电子商务销售的不断发展, 对仓储设施的需求越来越大。然而, 目前水地区的仓储设施建设相对滞后, 难以满足农产品的存储需求。尤其是在丰收季节, 大量的花生苹果、秦安蜜桃等农产品需要存储, 但由于仓储设施不足, 只能采用传统的地窖等方式储存, 不仅保鲜效果差, 而且容易出现损坏。

4. 销售模式的创新路径

虽然说电商模式的普及为农村地区农产品的销售提供了广阔的市场空间, 促进了农产品的销售效率和增加了农民的收益, 但是农村电商也面临着农民电商意识薄弱、电子商务人才缺乏等问题。那么如何解决上述问题是使农村电商更上一层楼的关键, 在深入分析了天水农村农产品的销售现状和面临的困境之后, 针对上述问题, 提出对应的改进措施, 以期进一步提升农村电商的竞争力, 促进农村经济的转型升级。

4.1. 提高当地农民电商意识

提高农民的电商意识, 首先必须从思想上进行革新。目前, 部分农民对电商的认识还停留在传统的销售阶段, 缺乏利用网络平台进行营销的意识。因此, 相关部门和组织应当积极开展宣传教育工作[9], 通过各种渠道普及电子商务的概念、特点及其给农产品销售带来的便利和优势, 以提升农民的认知度。其次针对农民的实际情况, 提高农民群体的电商平台操作水平, 这包括但不限于计算机操作基础、网络营销技巧、电商平台的操作使用、在线支付和物流配送等方面。通过这些培训, 农民可以掌握基本的电商操作技能, 提升他们的电子商务应用能力[10]。此外, 鼓励和支持有条件的农民开设网店, 将自家的农产品通过电子商务平台进行销售。在整个过程中, 政府和电商平台可以提供一定的指导和帮助, 比如提供创业指导、网店设计、产品摄影、在线营销等一系列的辅导服务, 帮助农民更快地上手, 降低创业门槛。为了保障培训的效果, 建立一套跟踪反馈机制也是至关重要的。可以定期组织回访, 了解培训内容的掌握程度和实际操作中遇到的问题, 以便不断调整培训内容和方法, 确保培训工作的实效性。

4.2. 建设电商人才培养体系

为了解决天水特色农产品电子商务发展中的人才短缺问题, 建立完善的电商培训体系至关重要。可

以由政府部门牵头, 联合电商平台、高校和专业培训机构, 共同开展针对农民和企业的电商培训[11]。对于农民而言, 可以组织基础的电商知识普及培训, 包括电商平台的使用方法、农产品拍照技巧、产品描述撰写等。例如, 举办“电商下乡”培训班, 深入到各个乡镇和农村, 邀请专业的电商讲师为农民进行现场授课和实际操作指导[11]。通过培训, 让农民了解电商销售的优势和操作流程, 提高他们的电商应用能力。对于企业来说, 应开展更专业的电商运营培训, 涵盖网络营销策划、数据分析、客户服务管理等方面。比如, 与高校合作开设电商运营高级研修班, 邀请高校教授和企业实战专家进行授课, 为企业培养一批专业的电商运营人才。同时, 鼓励企业选派员工参加各类电商培训课程和交流活动, 不断提升企业的电商运营水平。此外, 还可以建立电商培训的长效机制, 定期举办不同层次和类型的电商培训, 为天水特色农产品电子商务发展持续输送人才。

4.3. 加强基础设施建设

基础设施建设的不足一直是制约农村地区发展的难题, 对于如何加强基础设施的建设, 首先, 提高农村地区网络覆盖率是实现农产品电子商务化的基础条件。网络是现代电子商务的命脉, 没有充足的网络基础设施, 电子商务的其他环节如支付、物流配送等均无法有效进行。因此, 天水地区应加大力度, 以政府为主导, 通过财政投资、政策扶持等多种渠道, 推动网络基础设施的建设和维护, 尤其是在农村地区的网络覆盖工作[12]。此外, 还需通过与网络提供商的合作, 采取降低上网成本、合理定价等措施, 以减轻农民的经济负担, 激励他们利用网络平台进行农产品的销售, 从而推动当地特色农产品的网络销售。其次, 完善物流设施对于农产品的电子商务化同样重要。由于农产品易腐烂且体积大, 物流配送是农产品电子商务中的关键环节。天水农村地区的物流设施建设相对滞后, 物流成本高, 影响了农产品的市场竞争力。因此, 地方政府应制定优惠政策, 鼓励物流企业向农村地区扩展服务, 比如通过提供物流补贴、税收减免等方式, 吸引物流企业在农村地区建立物流中心、配送中心等。同时, 应运用信息化技术, 建立物流信息共享平台, 提高物流服务的效率和质量。另外, 为了解决“最后一公里”的问题[13], 可以探索与当地的物流企业合作, 共同建立起一个从农村至城市、以至国际市场的物流配送体系, 确保农产品能够快速、安全地到达消费者手中。

5. 结语

以电子商务为手段、以乡村振兴为战略目标, 我们看到了农村蓬勃发展的光荣前景, 展望未来, 我们坚信在乡村振兴战略的引领下, 通过政府、企业、农民等各方共同努力, 天水农村地区乃至全国的农村农产品销售模式必将实现新的突破。农村电商将成为推动农村产业发展、助力乡村振兴的强大动力, 让农村大地绽放出更加绚烂的光彩, 为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献坚实的农村力量。

参考文献

- [1] 阳甜. 乡村振兴视域下网络直播发展新路径探析[J]. 中国商论, 2024, 33(19): 22-25.
- [2] 陈军. 乡村振兴驱动下的地方特色农业发展策略: 以甘肃省天水市为例[J]. 山西农经, 2024(19): 67-69, 107.
- [3] 胡涛波, 聂志刚, 李广, 刘强, 刘欢. 特色农产品电子商务模式分析——以天水市为例[J]. 电子商务, 2016(10): 31-33.
- [4] 杨文杰, 高境翼. 乡村振兴战略下农村劳动力就业现状及路径探析[J]. 农业经济, 2024(10): 98-100.
- [5] 王汇龄. “互联网+”背景下中国农村电商发展分析[J]. 山东农业工程学院学报, 2024, 41(9): 61-65.
- [6] 胡婧筠. 农村电商助力乡村振兴发展研究[J]. 中国管理信息化, 2024, 27(1): 88-90.
- [7] 段小红, 白红玲. 乡村振兴视角下通渭县农产品物流发展问题及对策研究[J]. 物流工程与管理, 2023, 45(10): 80-82.

-
- [8] 王小莉. 农村电商助推科技振兴乡村作用机制研究[J]. 价格理论与实践, 2023(2): 166-169, 204.
 - [9] 刘婷. 乡村振兴背景下农村电商直播助力产业发展模式研究[J]. 农村经济与科技, 2020, 31(16): 259-260.
 - [10] 王国振, 翟璐. O2O 和 C2B 创新背景下农产品流通模式的融合与发展[J]. 商业经济研究, 2022(9): 125-128.
 - [11] 王玮, 陈文敬. 新发展格局背景下农村电商发展路径研究[J]. 国际经济合作, 2021(6): 73-76.
 - [12] 刘宗义. “互联网+”背景下农产品直播带货发展路径研究[J]. 农业经济, 2022(8): 138-140.
 - [13] 周丽梅. 区域农村电商多元化发展的市场证据及路径建议——基于农村电商示范县的调研[J]. 商业经济研究, 2019(22): 99-102.