

# 乡村振兴战略视域下农村电商发展困境及对策

禹娟

洛阳职业技术学院

**[摘要]**乡村振兴是我国振兴战略中的重要内容之一，而电商作为改变我国消费方式的重要途径，将电商与乡村结合，则会为乡村振兴注入新的动力。农村电商作为电子商务发展的重要部分之一，由于我国农村人口较多，且受制于地理位置与产业的发展，农民对于农作物的销售缺乏渠道，而农村电商创新提出了农产品的新型交易方式，带领农民增加收入来源。推广农村电子商务能够有效激活我国的农村供应市场，振兴农村经济，对于我国农村现代化建设与发展具有重要意义。

**[关键词]**乡村振兴；农村电商；发展策略

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-6261.2021.10.2215

近年来我国农村电子商务发展迅速，成为乡村振兴新引擎。中央一号文件公布，提出把全面推进乡村振兴作为实现中华民族伟大复兴的一项重大任务，标志着农村经济进入城乡深度融合新阶段。乡村要振兴，生产要素回流是关键。作为农村经济新形态，农村电商是中国农村经济与电子商务发生聚变的典型产物，打破了城乡二元经济隔阂，带动更多人才、资金、技术、信息等生产要素向农村流动，将农村资源有效转化为生产力，为农村经济发展注入新活力，是就地创业就业、就地城镇化的重要载体和乡村振兴的重要力量。在乡村振兴战略下，如何客观认识当前农村电商可持续发展面临的诸多挑战、并准确把握脱贫攻坚向乡村振兴平稳过渡时期农村电商所面临的新机遇，是一个现实而迫切的问题。

## 一、发展农村电商的含义

1、促进乡村经济振兴。农村的地理位置一般较为偏远，工业与服务业发展受限，而农民的收入来源主要是依靠农产品的销售。而过去信息流通渠道受到限制，农民除了将农作物统一卖给中间商，利润极低，没有理想的销售渠道。农民不仅需要担心农产品的收成，也需要担忧农产品的销售，不敢擅自扩大生产规模。而农村电商能够有效缓解农民目前的困境，农村电商使得农民增加了农产品的销售渠道，同时带动了加工、销售、物流等相关产业的发展。农民可以根据实际情况，对农作物进行加工升级，做出其他类型的加工品，再通过农村电商进行销售，为振兴农村经济的发展具有重要意义。

## 2、促进乡村产业振兴

农村产业的繁荣发展是实现乡村振兴战略的关键基础，也是解决农村发展困境的前提。农村电商有利于推动我国乡村产业在全球范围的市场扩张，从而进一步萌发出乡村新产业。

## 3、促进乡村生态振兴

乡村生态振兴与经济发展休戚相关，农村网络电商的快速增长，给我国乡村振兴带来了新的生机。这种工商业发展与其他产业不同，主要是通过网络进行交易与服务，大多数

都是环保生态的，甚至无污染，从而促进了乡村生态振兴。

## 4、促进乡村文化振兴

农村电商带动人才的回流，也就将新的理念与文化带了进来，给传统的乡村文化带来了新的活力。新旧理念的融合，促进了乡村文明建设。

5、降低乡村人口流失。由于农村经济水平较低，年轻劳动力以及专业人才都外流到发达城市，使得农村发展受到限制。农村常住人口主要是老人、妇女与儿童，而这些弱势群体的农民文化水平较低，对于农村电商的操作与理念无法深入实践。此外，对于物流、售后问题的限制，农民对于电商创业困难较多，无法直接通过电商平台为农民提升收入水平，而城市汇集了更多的人才，使得城乡差距进一步扩大。农村电商可以使得优秀的人才能够在农村进行创业，结合自身学习的知识以及先进的营销手段，再加强对于物流与售后问题的把控，将会吸引更多优秀人才返乡振兴乡村。

## 二、农村电商发展面临的困境

1、缺乏专业人才，技术服务难以得到保障。随着城镇化的不断加速，大量人口涌入城镇，农村青壮年劳动力慢慢流失，且大多数农村孩子在大学毕业后一般选择在城市工作。此外，虽然我国农村电商发展带动了大量农村剩余劳动力就业，但是劳动力素质普遍不高。据调查，我国农村电商劳动人员90%以上都是大学本科学历以下，大多数人只能做一些比较简单的包装工作，而操作和维护农村电商系统和平台方面的技术人才十分缺乏。

2、物流体系不完善，配送效率低下。一是乡镇快递覆盖率有待提高，我国乡镇快递覆盖率高，尚有部分乡镇不能实现快递覆盖。二是农村电商服务网点不健全，我国农村电商服务网点的覆盖率仅为50%，部分地区只能在镇上寄取快递，这会增大交易成本。三是乡村快递基本上没有配送到户。目前农村物流体系不健全，农村地区的快递往往存在“最后一公里”问题，寄件要隔天才能寄出去，这导致了大部分生鲜农产品都不能通过电商来进行销售，农民一般选择线下销售的方式。

3、产品竞争力低，难以打造优质品牌。一是农产品质量不高。多数农村电子商务农业生产者没有建立品牌意识，在利益驱使下，将农产品以次充好，以劣充优，以致消费者投诉现象严重。二是产品同质化现象严重。由于无法及时准确获取市场信息，导致农村电商扎堆销售同类地域性特色农产品现象严重。

4、基础设施落后，网络覆盖不完全。目前，农村网络覆盖率不完全，还有部分农村地区特别是偏远山区的网络未完全覆盖，导致许多特色农产品无法进行网络销售。此外，农村居民对网络的接受意识不强，而有心接触网络的，由于文化水平的限制，对电脑、手机等实际操作能力不强，这对网络销售造成很大影响。

### 三、农村电子商务发展的对策

1、提高农民综合素质，大力培育电商人才。农民是农村电商发展的主体，农村的发展主要依靠的是农民。农民受教育水平相对较低，并且受传统观念影响较深，对于新事物会有排斥心理，导致参与农村电商的积极性不高，对电子商务的可信程度持怀疑态度。为此，需要促使农民从根本上转变观念，带动农民整体素质提高，农村经济需要发展，农民的综合素质更需要提高。首先，这需要上级政府重视，通过提倡和指示，让农村树立文明风尚，通过树立榜样，鼓励争当先进人物，促进不断学习、终身学习的风尚；其次，强化专业知识培训，扫除盲点、疑点问题，以避免一些不必要的损失；再次，需要引进电商人才，由于农村经济的发展一路向好且农村市场广阔，农村相对于之前更有了吸引力，因此，农村需要吸引人才来发展。可以鼓励大学生返乡就业创业，政府给予更多的就业创业福利政策，不仅保证了大学生的就业问题，还可以利用他们所学知识为农村电商助力，培养出更多的电商人才，为乡村振兴战略贡献力量。

2、完善农村基础设施建设，完善农村物流体系。电子商务这一庞大的系统涵盖了各行各业，需要强有力的公共基础设施和强有力的物流发展作为物质保障。物流的配送是发展农村电商的必要条件，如果没有高效的物流体系，那么将难以保证产品能够保质、保量送达到顾客手中。交通问题是影响物流的关键因素，农村电商发展集中地，重点对乡村的土路、坏路进行路面硬化和保养，以保证道路畅通。需要解决的还有物流公司问题，涉及产品的配送，大多数快递公司不到村级站点，只能配送到县、镇级站点，不利于农副产品及时收到和发出，对于站点问题需要与物流公司协商，建立以村为单位的农副产品集中领取点，保证农副产品能够在每天的固定时间及时发走，还需要协商每单运费价格，可以村与村之间合作争取批量发货以节约成本。其次，仓储建设要提

上日程，现今农户基本上还是用传统的方式对农副产品进行存储，这无疑加大了农副产品的损坏程度。为了保证产品质量，减少因损坏带来的损失，可以建立以村为单位的冷库仓储，争取政府政策扶持，引进现代化技术对农副产品进行保存，提供相应的资金、技术和人才。再次，是农村互联网普及问题。随着农民收入的稳定增加和互联网环境优化，近年来农村互联网普及率大大提高，如果离开互联网，农副产品网上交易也无从谈起，这需要运营商能够给农户提供宽带服务，在宽带的安装、使用上基于普及，在宽带费用上予以优惠。

3、提高产品质量，加强农副产品品牌建设。产品需要以质量取胜。农村电商产品不是简单的产品销售，要想长久地经营，需要保证良好的品质、打造农产品自主品牌。农副产品需要有自己的区域特色，同质化的产品缺乏竞争力，需要因地制宜，打造出本地的特有产品。首先，建立特色产品生产示范点，在示范点要特别注重产品的质量和服务，扩大产品在市场当中的份额，以试点的成效来动员农民参与，加强集约化水平，产生规模效应。其次，加强品牌意识，不能为了卖产品而卖产品，要为产品建立口碑，建立品牌自己的强势特色，或是服务好、或是高质量等，不能只是一味地追求低价格来竞争，这样难以产生长久的效益。此外，要进行品牌的宣传活动，让品牌令大众熟知，因此需要选择合适的媒介，那么就需要锁定目标客户，让传播媒介发挥它最大的效用，使宣传能够被目标客户所注意。尤其是自媒体运营模式广受大众的欢迎，农副产品可以通过自媒体进行宣传推广，将农副产品的种植、生产、加工过程展现给大众，让他们了解到地方特色产品的产生过程，会更容易将产品营销出去。

综上所述，农村电商的发展得益于我国经济的不断发展与互联网的不断普及，由于农村规模大，作为新型产业，农村电商发展迅速，潜力较大，对乡村振兴具有重要意义，但农村电商在发展过程中也面临着较多的问题。因此，农村电商在发展过程中，应当加强对于相关政策的解读，加强人才的培养与相关产业链的完善，才能真正为农村电商的下一步发展提供内在动力，为农村的振兴提供活力。

### 参考文献

- [1]孙桂财.乡村振兴背景下农村电商发展问题研究[J].财经界, 2020(30): 12-13.
- [2]陈晓琴.乡村振兴战略下我国农村电商发展存在的问题与对策[J].乡村科技, 2019(32): 10-11.
- [3]张萌, 刘养卉.乡村振兴战略背景下农村电商发展路径探析[J].中国集体经济, 2020(5): 1-2.