

电子商务农村市场潜力分析电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645150.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645150.htm)

随着互联网络和电脑的普及,已经有越来越多人的生活因为电子商务而改变。目前,这些改变更多的是发生在城市里,大多数网络公司和电子商务企业的目光也主要聚焦在城市市场。而伴随着我国农村经济的持续稳定发展和国家对农村信息化建设的重视,一度被人忽略的农村电子商务市场必将被激活,巨大的市场潜力也将会给许多企业带来新的机遇。截至2008年年底,我国网民总数已经达到2.98亿,互联网普及率达到22.6%。在城市里,人们上网浏览新闻,搜索信息,在线购物等已渐趋流行,相应的电子商务市场份额也在快速增长,电子商务逐渐成为人们热议的一个焦点话题,各种类型的电子商务网站也层出不穷,竞争日趋激烈。而人口更多,地域分布更广,消费需求更为多样的农村电子商务市场,一度成为被人遗忘的角落。虽然如此,农村电子商务市场也在静悄悄地孕育发展着,尤其是在一些沿海发达省份的农村。早在2006年,浙江省嘉兴市秀洲区就启动了全省首家农村“电子超市”,标志着电子商务正式迈入浙江农民的生活。这仅仅是一个例子,农村电子商务市场的星星之火总有一天会成为燎原之势。

### 一、农村互联网络应用现状

中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的第23次《中国互联网络发展状况统计报告》首次在“网民规模与结构特征”部分专门增加了对农村网民的分析。报告显示,我国农村网民规模增长迅速,截至2008年12月31日,网民总数达到8 460万人,较2007年增长60.8%,增速远远超过城镇的35.6%。另据2009年3月CNNIC发布的《中国

农村互联网发展状况调查报告》显示,农村网民文化水平相对较低,初中及以下学历的网民占49.4%。农村网民更加趋于年轻化,30岁以下年轻群体所占比例高达76.9%。从职业结构来看,农村网民的构成主体是学生,所占的比例高达38.8%。正是由于这些特点,在网络应用行为方面,农村网民娱乐化倾向更加明显。在中国农村,网络音乐、网络视频、网络游戏以及网络聊天成为农村网民使用互联网的主要目的,其用户的规模均超过了5 000万人。此外,在上网场所方面,由于经济支付能力的限制,家庭和网吧几乎同等重要,网吧网民比例为54.2%,手机以较低的价格获得农村网民的青睐,成为农村网民上网设备的有益补充。互联网在农业生产方面的应用,最近几年也在逐渐普及,出现了一大批类型各异的涉农网站,其中最具代表性的是以第三方平台形式出现的农业门户,不仅为农产品的产、供、销提供信息服务,也为供求双方直接架起桥梁。

## 二、农村电子商务市场的潜在需求分析

由于我国农村自然和社会经济环境的现实情况,农村对电子商务的需求在很多方面甚于城市。虽然农村电子商务市场才刚刚起步,但随着农村电子商务市场相关条件的成熟,今后几年有望迎来快速发展。

### (一)农业对电子商务的需求

最近几年,类似堆积如山的桔子卖不出去这样的“丰收的烦恼”新闻时有报道。这一现象很大程度上跟我国农村居住分散,经济和交通相对落后等特殊的社会环境造成农村信息闭塞,与外界信息沟通不畅有直接的关系。电子商务可以很好地解决农业生产与市场需求的对接问题,将农业生产的产前、产中、产后诸多环节有机的结合起来,从而保证农业生产符合市场需求。此外,电子商务还可以很好地解决我国农业“小农户与大市场”的矛盾。由于是小农户,生产就形不成规模,自

产自销的方式不仅效率低,成本也极其高昂。电子商务可以利用自身的优势把小农户组织在一起,在销售环节上实现规模化,在降低流通成本的同时可以更好地满足市场的需求,使得小农户也一样有竞争力。这一现实,也为专业的第三方农业电子商务网站提供了发展的空间。

(二)农村生活方面对电子商务的需求 在生活方面,农村电子商务市场一样也存在巨大的潜在需求。由于农村特殊的自然和社会环境,没有超市,商场等成规模的规范的购物场所,使得因为生活需要的购买相比城市显得非常不方便,而电子商务恰好可以弥补这一不足。农村相对较低的经济收入水平使得人们对商品的价格更为敏感,而在线营销的普遍低价可以很好地满足农村市场的需求。此外,农村在文化娱乐设施方面的缺乏,也为相关方面的电子商务企业提供了广阔的市场空间。

(三)在线教育资源需求 党的十七大报告突出地强调了“教育公平是社会公平的重要基础”,把教育问题放在了实现社会公平的特殊地位。虽然近年来,国家加大了对农村教育的投入和支持力度,乡镇学校的发展条件有了很大改善,但是城乡教育资源无论是在软件还是硬件上的差距都不是短时间内可以彻底改变的。城市里集中了整个社会的优质教育资源,这些资源在满足城市自身教育需求外,可以通过互联网延伸到广大的农村,让农村的学生通过网络分享最新的教育成果。

(四)农村劳动力市场对电子商务的需求 近年来由于农业生产水平水平的提高和城市化进程的加快等原因,农村劳动力剩余问题已经十分突出。据有关部门统计,现在我国农村剩余劳动力已达2亿左右,这些从农业中转移出来的劳动力需要寻找新的就业岗位,而针对农村的劳动力市场没有完善的信息服务方式。对于地理位置较偏僻,交通相对不便利的农村而言网

上招聘求职将可以很好地满足这一需求。一些专业的职业教育培训机构,可以有针对性地根据市场的用工需求对农村富余劳动力通过互联网开设相关的远程职业培训课程,满足农村劳动力向城镇的转移。

三、当前制约农村电子商务市场发展的主要因素 农村电子商务虽然有巨大的市场潜力,但我们也应该清楚地看到目前还有一些重要的制约因素影响其发展,主要有:

(一)互联网设备缺乏 CNNIC发布的《2007年中国农村互联网调查报告》显示,截至2006年底,农村拥有的家庭电脑数量为2.7台/百户,远低于城镇电脑拥有量47.2台/百户。在不上网的原因中,“没有相应设备”占到农村不上网居民的39.5%,成为最大原因。家庭电脑的缺乏使得农村网吧上网比例超过半数(53.9%)。农村互联网基础设施的薄弱,已成为阻碍农民上网和农村互联网发展的最大瓶颈。

(二)缺乏必要的网络知识 在不上网的原因中,“不懂电脑/网络”是农村居民不上网的又一重要原因,占到农村不上网居民的28.3%。不懂电脑/网络知识很大程度上源于农村居民总体受教育程度较低。根据农业部调查,我国农民平均受教育年限7.8年,其中,文盲半文盲占7%,小学文化程度占25.8%,初中文化程度占49.4%,大专以上文化程度仅占1.1%。

(三)网络资源的局限性 因特网的开放性,使得网络信息骤增的同时也出现了网络信息的泛滥。要从泛滥的信息海洋中找到对自己有用的信息对于有较高学历的人也不是一件轻松的事情,更何况是文化水平普遍较低的农民。此外,就农村生活电子商务市场而言,更多的选择虽然有其好的一面,弊端也是显而易见的,因为要从数量众多的电子商务网站中选择一家可靠的在线商家比传统市场选择困难许多。所以今后农村电子商务市场的发展必然要求有一批能够专门根据农村实际

需求量身定做的电子商务服务公司,并且品牌信誉度非常重要。

(四)消费观念落后 由于我国农民总体文化水平较低,长期受传统生活习惯的影响,再加上农村信息闭塞,使得农民无法接触社会最新的消费观念。电子商务作为一种商务形式,有别于传统一手交钱一手交货的面对面交易。网络交易的虚拟性要想被农民接受需要一个较长的过程。事实也证明,东部沿海经济比较发达地区的农民在消费观念方面更加现代,接受电子商务这种交易方式也更加容易。

(五)物流配送网络的局限 我国农村人口地域分布广泛,交通相对落后的现实造成了农村电子商务的物流配送难题,尤其是在生活电子商务方面更是如此。当前,大多数第三方物流公司的物流网络只能覆盖到县一级地区,下面的乡镇就无法送达,一些偏远的地区更是被排除在物流公司的业务范围之外,这样即使这些地方的农民有电子商务需求也无法得到满足,所以农村电子商务市场的发展必然要解决物流的最后一公里问题。

#### 四、农村电子商务市场潜力展望

农村信息化建设不仅是解决“三农”问题的关键手段之一,本身也是新农村建设的重要内容。近年来党和国家为推进农村信息化建设不遗余力,先后出台了一系列扶持农村信息化建设的方针和政策。《2006-2020年国家信息化发展战略》、《国民经济和社会发展信息化“十一五”规划》等都将农村信息化建设作为其中的重要组成部分,明确提出要加快我国农业信息化建设步伐。一些先知先觉的PC生产商也早就已经把目光瞄准了农村市场,如今更是利用国家电脑下乡政策大举进军农村市场。联想集团今年3月正式启动了“电脑下乡”计划,推出包括产品、渠道、服务、培训在内的一揽子举措,展示了为农村用户量身定制的3大系列15款产品。其他PC厂家也不甘落后,

纷纷跟进。2008年,我国农村居民人均纯收入已经达到4 761元,今后几年农村经济有望保持稳定快速发展态势。多达近8亿的农村人口,约2.1亿户农村家庭,随着互联网应用环境的不断改善,电子商务在农村得到快速发展是必然的趋势,其蕴涵的巨大市场潜力不言而喻。与“三农”相关的企业,必须对农村电子商务市场足够重视,注意对农村电子商务市场需求的研究和培育,早做准备,只有这样,才能赢得先机,在未来的市场竞争中取胜。100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)