

发展电子商务促进农业产业化建设 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E5_8F_91_E5_B1_95_E7_94_B5_E5_c40_65162.htm 文摘：本文介绍了电子商务的概念、发展现状及其在农业领域的应用，简要阐述发展农业电子商务，对于促进农业的产业化建设的重大意义。并通过对比发达国家和国内发达地区农业领域电子商务应用的现状和特点，对加快我区农业电子商务的发展提出几点建议。

关键词 电子商务 农业 产业化建设

1.电子商务及其在农业领域的应用

20世纪90年代以来，随着计算机互联网技术的迅速发展和普及，世界各国相继开始建设国家基础信息网络，全球互联网用户数大幅度增加，网上资源日益丰富，电子商务和网络经济也随之应运而生，并且受到越来越多的国家、行业和企业关注与参与，逐步进入高速发展阶段。

1.1 电子商务的概念及发展现状

何谓电子商务？目前还没有一个精确的定义。但简单地说，电子商务就是指商务活动的各参与方之间以电子方式在网上完成产品或服务的销售、购买和电子支付等业务交易的过程。电子商务通常缩写为EC（Electronic Commerce），是一种全新的商务活动模式，它充分利用互联网的易用性、广域性和互通性，实现了快速可靠的网络化商务信息交流和业务交易。电子商务根据其参与交易方定位的不同，可以分为B to B（B2B，企业对企业）和B to C（B2C，企业对消费者）两种模式。而电子商务网站根据功能设置的不同，可以分为电子市场（E-marketplace）网站、电子销售（E-distributor）网站、电子购买（E-procurement）网站三类。其中，电子市场网站的设计是站在中立的立场，因此在

进行核心技术研发时，既要考虑到购买方的不同特点和需求，也要考虑到销售方的利益；电子销售商网站的主要服务对象是销售商，因此它在功能设计时，主要考虑的是消除或替代现存的销售链的某些环节。而电子购买网站的主要服务对象是买主，其目的是通过网站聚集网上买主，通过大宗购买降低价格。据统计，截至2001年，全球正在运行的电子商务网站有25000个。其中，B2B模式占的比重较大，2000年已达到60%，预计未来将上升到近80%。电子商务交易总价值1998年为80多亿美元，2000年达到近6000亿美元，预计2003至2004年间将达到1.5万亿美元。

2.2 电子商务在农业领域的应用

据估计，截至2001年，全球正在运行的农业和食品领域的电子商务网站有1000~1500个，占同期全球电子商务网站总数的4~6%，其中发展最快的国家和地区是美国和欧洲。美国是互联网技术的发源地，也是目前世界上互联网应用最普及的国家。2001年，美国农业资源管理研究中心对216万多家美国农场互联网应用情况的调查表明，美国农民在网上的主要活动是信息收集、财务管理、网上采购和农产品销售等，这几乎涵盖了农业电子商务网站的主要功能。2000年，美国农场的网上交易额为6.65亿美元，占农场全部交易额的0.33%。其中网上购买额为3.78亿美元，购买的主要产品是机械设备，农业生产资料和饲料等，特别是生产资料的网上购买量已占总购买量的35%；网上销售额2.87亿美元，其中66%为畜产品，34%为农产品。据预测，到2005年，美国农业领域的网上交易额将占到整个网上交易额的14%。美国较著名的农业电子商务网站如“农场招标网”（<http://www.farmbid.com>），它注册用户近10万，其中10%是美国以外的用户。又如“XS农

业网”（<http://www.XSAg.com>），其经营范围主要涉及种子、农业生产工具以及化肥农药等产品，该网站1999年成立之初就有1万名农场主成为注册用户。欧洲是继美国之后农业电子商务发展最快的地区，欧洲比较著名的农业电子商务网站是农场在线（<http://www.farmline.com>），它是英国最主要的B2B模式电子商务网站之一，目前已有注册农民18000人。调查表明，该网站60~70%的用户平均每天登陆一次，占用系统时间7~8分钟，平均每月总下载量达到150万页。

2.3 国外农业电子商务发展的特点

- 1、通过计算机和互联网的不断普及，促进农业电子商务的快速发展。据统计，目前整个北美大陆的互联网用户普及率为49.2%。而据美国农业资源管理研究中心的调查，2000年美国农场的计算机普及率为55%，Internet接入率达到24%。与此同时，欧洲互联网用户的普及率也达到34%，其中的一些国家如瑞典、英国和法国还分别达到65.2%、45.6%和31.6%。这表明计算机和互联网的全面普及，是发达国家和地区农业电子商务快速发展的基础和保证。
- 2、电信资费不断下降，保障农业电子商务的广泛应用 据经合组织（OECD）测算，目前发达国家的电话费水平仅为60年前的1.5%。与此相应的是，近年来互联网的平均通讯费也不断下降，仅1999年10月到2000年3月，每月20小时的网络平均使用费就下降了15%，而每月40小时的网络平均使用费也下降了17%。而且一些国家还计划进一步下调网络使用费，这就为互联网和电子商务的不断普及提供了条件。
- 3、农业电子商务网站的日趋专业化，为农业生产提供全程服务。目前发达国家的农业电子商务正向着专业化方向发展，已有网站根据其市场和用户定位的不同，可以分别电子市场和信

息咨询两大主要类型。前者的目标是实现农业商品交易的电子化，后者则以实现市场信息的网络化传播为主要目的。不同类型的农业电子商务的功能和技术优势也各不相同。（1）电子市场类农业电子商务网站，根据其销售产品的不同，又可以分为三类，即农业生产资料销售网站、农业服务销售网站和农产品销售网站。农业生产资料销售网站主要经营与农业生产有关的资源和生产资料，包括土地、农机设备、农药、畜药、饲料等，比较著名的网站如以出租和销售农用土地为主的“农场与土地网”（<http://www.LandAndFarm.com>），和以销售农机设备为主的“拖拉机在线”（<http://www.tractorsonline.com>）等。农业服务销售网站主要提供与农业有关的金融、财务、保险、物流、运输和仓储等的网络化和电子化服务；而农产品销售网站则主要以拍卖方式销售各种农产品，比较著名的网站有欧洲的“水产品网”（<http://www.pefa.com>）和美国的“种牛网”（<http://www.cattleofferings.com>）等。（2）信息咨询为主的电子商务网站，根据所提供信息的不同，可以分两类，即以提供市场信息为主的农业市场信息网站，和以提供农业生产和管理咨询为主的农事咨询网站。其中比较著名的有“农业在线”（<http://www.AgCentralOnline>），和“农事咨询网”（<http://www.agrihelp.com>）等。

3. 发展电子商务对促进农业产业化中的作用与意义 农业是我国的传统弱质产业，历来存在着生产经营分散，产品竞争力不强，流通环节多，交易成本高，标准化程度低等问题。特别是近年来随着世界经济全球化进程的不断加快和中国加入WTO，我国农业所面临的小生产与大市场的矛盾将更加突出。当前，流通已成为我国农业

的“软肋”，严重地制约着农业整体效益的提高。因此，如何建立一种市场信息畅通、规范、高效的农产品流通新模式，已成为降低我国农产品交易成本，提高农业整体效益，保证农业持续稳定发展和促进农民增收的重大现实问题。而电子商务，作为一种以计算机网络为基础的商务信息平台，则为解决以上问题提供了成熟完善的技术条件。

3.1 发展农业电子商务，有利于加速农业信息流通，为保证农业稳定发展奠定基础。

由于我国目前的农业生产基本是以家庭为单位的小规模生产，农业生产者之间基本上不存信息交流，农户往往凭借自己往年的价格经验来选择生产项目，确定生产规模，因而导致农业生产安排被动，进而造成一些农产品的产量和价格波动较大，影响了农业生产整体的稳定性和农民的积极性。通过建立电子商务网站，利用电子商务强大的网络功能，就可以跨越时间和地域的障碍，使农产品供需双方及时沟通，使农业生产者能够及时了解市场信息，根据市场需求情况合理组织生产，以避免因产量和价格的巨大波动带来的效益不稳定，降低农业生产风险。

3.2 发展农业电子商务，有利于拓宽农产品销售渠道，减少环节，提高农业效益。

由于我国目前的农产品流通体系尚不健全，功能也有待完善。因此农产品销售仍然存在着渠道窄、环节多、交易成本高、供需链之间严重割裂等问题。广大农户由于生产规模小而不能直接进入市场，因此在交易过程中对信息的获取与掌握往往处于劣势，自身的利益容易受到损失。通过建立电子商务网站，构建网上交易平台，可以实现农产品流通的规模化、组织化。这样一方面可以使交易双方处于信息对等的地位，避免了因信息不对称而造成的利益损失。另一方面，还提供一种

新的农产品的销售渠道和方式，让供求双方最大可能的直接进行交易，可减少交易环节，降低交易成本。3.3 发展农业电子商务，有利于形成新型的农产品营销模式，促进相关行业的发展。长期以来，我国农民在进行农产品销售中一直沿用古老的传统方式，根本不具备现代商品营销所必需的市场调查分析、评估与预测、市场定位、产品品牌包装、服务与促销等多种手段，这与市场经济的要求相去甚远。而通过建立电子商务网站，则不仅能实现网上广告、订货、付款、客户服务和货物递交等销售、售前和售后服务，以及市场调查分析、财务核算及生产安排等多项商业活动，还能带动与农产品销售相关的金融、物流、交通、运输、电信等第三产业和服务业的发展，加快农业产业化的进程。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