

# 浅谈乡村振兴战略下农产品信息平台的发展与应用

唐逢胤 刘洋 李润芬

重庆三峡学院 重庆万州 404020

**摘要：**本文主要讨论了乡村振兴战略下农产品信息平台的发展与应用，以及存在的问题和未来的改进措施。文章首先介绍了乡村振兴战略的背景，在当今社会，数字乡村建设、农产品调控和农村产业融合发展显得尤为重要。数字乡村建设能够推动农村的信息化和现代化，提升农民的生产效率和生活品质。农产品调控则有助于保障农民的收益，稳定农产品市场价格，维护国家粮食安全。而农村产业融合发展则能促进农村经济的多元化和繁荣，提高农村的可持续发展水平。因此，数字乡村建设、农产品调控和农村产业融合发展不仅是农村发展的重要方向，也是国家现代化建设的重要组成部分。接着，文章分析了农产品信息平台在农业信息传播中的应用，以及农产品信息平台为农民提供的销售渠道和推广手段。然而，文章也指出了农产品信息平台存在的问题，如市场管控不足、信息不对称和农业经营者的局限性。最后，文章提出了加强市场管控、完善农产品储存与物流条件和加强平台信息推广建设等改进措施。

**关键词：**农业信息化；农业创新；农产品信息平台

## 一、农产品信息平台研究的背景

2022年中央一号文件《中共中央国务院关于做好2022年全面推进乡村振兴重点工作的意见》作出以下指示。1. 要大力推进数字乡村建设，通过现代信息技术的引入，提升农村地区的智能化、信息化水平，进一步推进智慧农业的发展。这不仅有助于提高农业生产效率，也有利于优化农业产业结构。这种融合将为农业带来更多的可能性，例如通过大数据分析来预测农产品需求，优化种植结构，提高农产品的附加值和市场竞争力。2. 文件强调要统筹做好重要农产品的调控。这意味着政府将加强对农业市场的监管和调控力度，通过建立统一的农产品信息发布制度，确保市场信息的透明度和公正性。这样的措施有助于稳定农产品价格，防止市场波动对农民造成过大损失，同时也能更好地满足消费者的需求。3. 文件还强调了持续推进农村产业融合发展。在新的发展阶段，农村地区不仅要注重农业生产，还要注重农村产业的多元化发展。通过拓展农业的多种功能，如发展农产品加工、农村电商等产业，推动农村经济的多元化和可持续发展。这种融合不仅有助于提高农民的收入水平，还能为农村地区创造更多的就业机会，推动乡村经济的整体提升。

在网络技术不断迭代的时代背景下，许多农民群体已经能够自发的通过各种社交平台以及电商平台来推

广销售自家的农产品。这种点对点的方式能够尽可能的压缩销售的中间过程，减少了流程中的各项成本[1]，能够为农民提供更多的利益空间，也能让消费者享受更多可能的优惠。这种农产品信息化的销售形式，降低了农业从业者对自家产品宣传推广的门槛，为农产品的流通提供了一定的帮助[2]，使得优质农产品能够更快地被市场所认知和接受。农产品信息平台在农业信息传播中的应用也具有重要意义。通过农产品信息平台，农业信息能够更快地进行传播和分享，使得农民能够及时获取到最新的市场动态、农业技术等信息。同时，农产品信息平台也为农民提供了更多的销售渠道和推广手段，使得他们的产品能够走出村庄，走向全国甚至全球市场。

## 二、农产品信息平台存在的问题

在乡村振兴战略的推进下，农产品信息平台的发展与应用虽然带来了诸多好处，但仍存在一些问题。

(1) 缺乏市场管控。由于农产品信息平台的开放性和自由性，市场上的农产品种类和数量非常丰富，这在一定程度上导致了市场竞争的激烈。而由于缺乏有效的市场管控措施，一些不良商家可能会利用这个机会进行欺诈行为，损害农民的利益。例如，他们可能会虚报农产品价格，或者销售劣质产品，给消费者带来损失。

(2) 由于农产品信息平台的运营方和农民之间存

在信息不对称的情况，也容易导致市场问题的出现。例如，农民可能无法准确了解市场需求和价格信息，从而导致生产过剩或者价格损失。而运营方则可能因为对农产品的质量和安全缺乏足够的了解，而存在质量安全风险。交易过程充满了潜在的陷阱，往往令买家和卖家都感到困扰。在农产品信息平台上，卖家和买家之间的沟通是至关重要的。然而，有些卖家可能会利用这种沟通，通过提供优惠、降价等诱人的信息来诱导买方脱离平台进行交易。这种行为不仅使交易过程无法受到应有的保护，也给买方带来了很大风险。首先，这种私下交易使得消费者的利益无法得到充分的保障。例如，如果买方在支付款项后发现商品存在问题，可能无法通过平台进行投诉或退换货，从而使得自身的权益受到损害。此外，如果卖家在交易过程中存在欺诈行为，买方可能也难以通过平台进行维权。其次，这种行为也对平台的用户和交易量造成了负面影响。如果大量的卖家开始诱导买方进行私下交易，平台的用户可能会逐渐流失，导致平台的交易量下降。这不仅影响了平台的收益，也影响了平台用户的体验和满意度。最后，这种行为也对平台的信誉度和口碑造成了负面影响。如果平台上的卖家经常诱导买方进行私下交易，外界可能会对平台的监管能力和服务质量产生质疑。这不仅会影响平台的声誉，也可能影响平台的长期发展。因此，对于电子商务平台来说，如何有效监管卖家的行为，确保交易过程的公正和透明，是至关重要的。平台应该加强对卖家行为的监管，对于诱导买方进行私下交易的行为进行严厉打击，以保护消费者的权益，维护平台的正常运营秩序，提升平台的信誉度和口碑。

(3) 农业经营者有较多年纪相对较大，并且学历偏低，这就导致了思想与学习能力上有一定的局限性。由于年纪相对较大，他们往往更加注重传统农业的经验和技巧，而对于新兴的农业技术和经营模式则相对陌生。此外，由于学历偏低，他们对于现代农业科学知识的掌握程度也相对较低，难以理解和应用新的农业技术和方法。在面对市场变化和竞争压力时，农业经营者的局限性也会影响他们的决策和行动。由于缺乏现代经营理念 and 市场竞争意识，他们往往难以做出正确的判断和决策，从而导致农业生产效益不高。此外，由于缺乏创新精神和风险意识，他们也往往难以尝试新的农业经营模式和农产品品种，错失市场机遇。

因此，为了保障农产品信息平台健康有序发展，需要采取一些措施加强市场管控。例如，可以建立完善的市场监管机制，加强对农产品价格和质量的监管力度；

同时，也需要提高农民的信息获取能力和议价能力，帮助他们更好地参与市场竞争。此外，政府也应加强对农产品信息平台的支持和引导，推动平台的健康发展，也需要加强对农业经营者的培训和支持，帮助他们提高思想观念和学习能力。我们也需要引导和支持农业经营者采用现代农业技术和经营模式，提高农业生产效益和市场竞争能力。只有这样，我们才能真正促进现代化农业的发展和繁荣。

### 三、农产品信息平台的未来方向

目前，平台的搭建在技术上已经不成问题，但要真正的运用起来并在社会与目标群体中有一定的知名度，起到平台应有的作用还需要有更多的改进与优化，要把控好用户的需求与社会的需要，从而使平台的使用真正落到实处，而不是仅仅作为一个案例来进行理论上的研究。

(1) 充分了解并满足用户的需求，以增强平台推广效果并提高用户对平台的依赖程度与忠诚度。

农产品信息平台首先要做到的就是对信息资源的高效率整合。因为平台最基本的功能与目的就是要实现对于信息资源的聚合。所以，平台的推广在这一步骤中起到了至关重要的作用。只有平台能够被更多的供应方与需求方所知晓，平台才能获取到更多的相关信息，从而与用户达成互惠互利。平台可以利用网络进行相关的推广宣传。目前网络推广的方式多种多样，除去通过现有的网站自身内部营销外、第三方交易平台营销，还可以通过搜索引擎广告位、微信公众号、抖音账号、微博广告以及各种长短视频的平台运营推广，并且还可以通过各平台的直播功能为可能成为用户的群体提供了解平台的窗口，采取这些方式进行推广能够利用当前快速发展的网络科技技术提高网站的点击率和访问量 [3]。

(2) 在满足基础的平台功能后进行物流与仓储流程的优化

在平台已经发展成熟稳定运营后，平台运营方就要考虑优化整体流通流程。农产品具有保存期短的商品特性，同时在运输过程中相比其他商品更容易出现质量的损坏，很可能会影响到平台用户的消费体验。一方面为了保障农户尽可能减少损失，另一方面也为了给消费者提供更好的消费体验。平台运营后期应当整合城市与乡村的信息资源，根据用户的位置特征提供相对多的物流点和仓储点，个体经营者可根据相关规定有偿租用或免费使用。

(3) 加强平台信息推广建设

相较于电脑端平台，移动端平台在功能和版面布局上稍逊一筹。但移动端的便利性与普及率决定了，移动端平台是大势所趋。一方面，移动端购物用户活跃渗透率持续增长，2020年1月为84.70%，到2020年12月已增长至90.40%。这种高渗透率能够间接提高农产品销售量；另一方面，移动客户端不受时间和地点限制，使用方便，操作简单，且价格便宜，更容易被农产品经营者接受。

在此现状下，平台方只有在电脑端和移动端同时部署平台才能够达到平台的普及化，为农户提供即时服务，移动端更符合农产品信息的碎片性与时效性特征。在功能选择方面，移动端平台更偏向于轻量化，在满足用户接收发布信息的基础上，开发移动端App的个性化推广功能。根据用户所处地区的气候特点、农业发展优劣势及日常浏览习惯进行个性化推荐，以保证用户接收到有用的信息。

### 结束语

农产品信息平台在乡村振兴战略下的发展与应用是一个重要的议题。在当前的背景下，数字乡村建设、农产品调控和农村产业融合发展都为平台提供了广阔的发展空间和应用场景。然而，也存在一些问题，如市场管控不足、信息不对称和农业经营者的局限性等。为了解决这些问题，文章提出了一些改进措施，包括加强市场管控、完善农产品储存与物流条件和加强平台信息推广建设等。通过这些措施的实施，可以进一步促进农产品信息平台的发展与应用，推动乡村振兴战略的落实。

### 参考文献

- [1] 胡晓燕.5G时代新媒体信息传播方式的发展趋势探讨[J].新闻前哨,2021(7):42-44.
- [2] 佚名.中国互联网络发展状况统计报告:网民规模突破9亿[J].青年记者,2020(13):46.
- [3] 汪毓宗.农产品电商平台存在的问题及对策[D].南昌:江西师范大学,2016:29-31.
- [4] 李梦露.电商企业的营销手段[J].中外企业家,2015(2):18.