

后疫情时代电商直播助力产业扶贫对策研究

唐琼 (农业农村部管理干部学院, 北京 102208)

摘要 梳理了电商直播行业建设在后疫情时代的必要性, 分析了电商直播作为一种扶贫农产品营销手段, 在带动农产品等相关产品销售上存在的主要问题, 研究提出了加强顶层设计, 强化政府引导, 加强组织保障, 发挥政府作用等建议, 重点围绕组织培训、利用官媒、制定细则、加强物流等方面开展工作, 为进一步推动农产品电商直播健康有序发展、助力产业扶贫, 助推实现与乡村产业振兴有效衔接提供思路借鉴。

关键词 后疫情时代; 电商直播; 产业扶贫

中图分类号 S-9 **文献标识码** A

文章编号 0517-6611(2021)12-0259-02

doi: 10.3969/j.issn.0517-6611.2021.12.068



开放科学(资源服务)标识码(OSID):

Research on Countermeasures for E-commerce Live Broadcast to Help Industrial Poverty Alleviation in the Post-epidemic Era

TANG Qiong (Administrative Cadre Institute of the Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Beijing 102208)

Abstract This article sorts out the necessity of e-commerce live broadcast industry construction in the post-epidemic era, and analyzes the main problems that currently exist in driving the sales of agricultural products and other related products as a means of marketing for poverty alleviation agricultural products. The study put forward suggestions to strengthen top-level design, strengthen government guidance, strengthen organizational guarantees, and give full play to the role of the government. It is recommended to focus on organizing training, using official media, formulating rules, and strengthening logistics to provide ideas for further promoting the healthy and orderly development of agricultural product e-commerce live broadcast, assisting industrial poverty alleviation, and helping to achieve effective connection with rural industrial revitalization.

Key words Post-epidemic era; E-commerce live broadcast; Industrial poverty alleviation

2014年以来,电商直播在带动农产品等相关产品销售上的表现可以说是相当不俗,不管是疫情前还是疫情下,“县长带货”就频频“出圈”“上热搜”,尤其是疫情爆发以来的“战疫助农”“谢谢你为湖北拼单”“李佳琦、肖战等名人公益助农扶贫”等热度一直居高不下,相关关注度更是在2020年4月份“习近平点赞柞水木耳,‘史上最强带货’红遍全网”的报道下冲上了最高峰。由此可见,在新冠肺炎疫情影响下,为提高产业扶贫能力,巩固脱贫攻坚成果,电商直播作为一种扶贫农产品营销手段显然“C位出道”,这也是为贯彻落实习近平总书记关于开展消费扶贫行动的指示精神和中央部署要求的一项重要举措。

1 看清趋势挑战,全力避开雷区

自进入21世纪,我国经济社会深受互联网经济影响,电子商务的发展从城及乡,《中国淘宝村研究报告(2009—2019)》提到,中国淘宝村数量已由2009年的3个增加到了2019年的4310个,2019年淘宝镇数量为1118个,覆盖了2.5亿人口^[1]。2014年起“互联网+农业”应运而生,农产品电商热潮开始席卷全国,2019年8月我国行政村通光纤、通4G的比例双双超过98%,目前我国网民数量已超9亿人,全国农村网商突破1300万家,带动农民就业人数超过3000万,带动超过300万贫困农民增收。根据商务部统计,2019年全国农村网络零售额从2014年的1800亿元增加到1.7万亿元,规模扩大8.4倍^[2];2019年全国农产品网络销售额3975亿元,比2016年增长了1.5倍;2019年全国贫困县网络零售额达2392亿元,同比增长33%。据央视新闻报道,

当前加入互联网营销师这一行业的从业人员数量以每月8.8%的速度快速增长,行业覆盖用户规模达到8亿以上,直播销售员已受得到大众的青睐和认可。光大证券的数据显示,2019年全国电商直播总规模达到4400亿元左右;商务部数据表明,全国电商直播今年一季度超过400万场。眼下,电商直播形势一片大好,已经成为推动农业农村现代化转型的一个重要途径。不过,在促进农畜产品销售、助力产业扶贫的现阶段发展过程中,也不可避免浮现了一些不容忽视的问题和风险。

1.1 如火如荼带货全世界,但大部分农产品产业链尚未形成

电商直播让农产品的市场生命力愈发增强,加入这一行业的人可以说是喷涌式增加。事实证明,在如今脱贫攻坚的一个个战场里,电商直播确实帮助越来越多的群众摆脱贫困,走向小康。当下,电商直播更是发挥了“战疫”、扶贫两不误的重要作用。相信未来疫情过后,电商直播也必将大有作为。虽然乘着电商直播的“快风”,所有农产品都被“吹起来”了,但电商直播的本质仍然还是卖产品,未来应聚焦渠道、品质、品牌。持续的电商直播首要前提是农产品货源本身优质,只有在此基础上带货人才能有底气,才能实现长期的、稳定的供求关系^[3]。虽然电商直播是线上交易,但直到线下收货完成,这笔买卖才算真的完成,但凡出现了货不对板、名不符实、物流不好、售后不佳等问题,毁誉的恐怕不只是带货人本人,相关农产品就算是换个名称或者换个直播间只怕也是很难再卖出去,所以农产品进行电商直播之前,首当其冲是要解决其产业链是否完善的问题。据悉,在2020年疫情爆发后围绕湖北省开展的助农活动中,适合电商销售的特色农产品通过这些活动都很好地解决了销售难题,但像是品类、品质和产后处理能力不佳的不少普通农产品并不太

作者简介 唐琼(1989—),女,湖南衡阳人,助理研究员,硕士,从事农业品牌、农产品贸易、援外培训、产业扶贫等研究。

收稿日期 2020-10-21

能借由电商直播来解决销售难的问题^[4]。

1.2 搭上“数字快车”拥抱全国市场,但不能搞悲情式营销

在全国各地,有越来越多的基层群众搭上了电商直播这辆“数字快车”,即使是在最贫困的地区,也能心系全国农畜牧产品市场。只是遗憾的是,在全国热火朝天的扶贫以及来势汹汹的疫情之下,有些人把“爱心助农”“战疫助农”视为一次快速走单或者清仓的机会,利用电商直播进行悲情营销,偏离了道德边界,没有守住底线。乃至以“滞销农货”为最常用噱头的一条完整“产业链”也已被催生出来,严重违背了最基本的市场伦理。悲情式营销的背后往往还可能造成更深刻的消极影响:一是“做滞销”往往可能会导致真滞销的后果,当虚假的滞销信息成为传播势能被做成了事实,那么这些农产品不仅是面对被贱卖,更严重的是同一款甚至同一地区的农产品销售都会面临打击;二是利用农民获得信息相对不对称,制造滞销恐慌,收购农产品恶意压价,同时又利用大众的同情心,销售价高且无质量保证的产品,很大程度破坏了市场环境;三是会对我国整个农产品供需体系甚至农业供给侧结构性改革造成负面影响,一旦“做滞销”让农民认为不管产品什么样反正都能卖出去,那么我国农产品现代化转型势必受到不良影响^[5]。

1.3 光荣传统与优秀文化回归振兴,但不能时不时就作假

许多基层扶贫干部说“乡村振兴首先是精神的振作”,入职农产品电商直播也确实是让广大基层群众自力更生,依靠自己的双手勤劳致富。进入电商直播这一行业虽然门槛低,但其实也需要苦干实干、开动脑筋、勤劳奋斗,但眼瞅着电商直播给大伙儿带来了“真金白银”,各式各样的作假也开始轮番上阵,让人目不暇接、目瞪口呆。电商直播发展迅猛,卖假货劣货、虚假宣传、刷单乱象、引导交易、维权困难等同样也是来势汹汹。要想农产品电商直播发展维持良序,必须把农产品质量放在首位,农产品不能弄虚作假,“流量”“数据”等也不能弄虚作假。眼下不得不警惕的是,电商直播究竟不是一时的繁荣热闹,乃至是刻意营造出来的“幻境”。比如一定要谨防带货人的动机问题,是否作秀、搞形式主义,为了让电商直播效果“好看”,买或组织“粉丝”“水军”,以不挣钱甚至亏本的低价格促销,下指标搞摊派等,营造高销量的虚假火爆景象^[6]。

1.4 领导干部、名人效应持续发威,但带货还需带人带产业

在2020年突如其来的新冠肺炎疫情下,电商直播对农产品销售起到了巨大作用,“领导干部+直播”和“名人+直播”模式也更加得到了大众的称赞和肯定,牢牢抓住了广大网友的眼球。正因为电商直播大有可为,不难发现现在有越来越多的领导干部、名人通过电商直播的方式,深入开展消费扶贫助力打赢脱贫攻坚战。当然需要指出的是,其中领导干部进行电商直播应当是公益性行为,是公益性的公共传播,而不是商业性的商品促销,此外,有形之手也不宜伸得过长,市场之事终究还是要回归市场本身。但不管是领导干部还是名人,他们的带货效应应当要转化为可持续发展新动能,这样才是长久之计。现实中虽然带货人越来越多,但农民自己

上场的相对还是不多,因此,加大对农民的培养力度让土生土长的带货人为自己代言,打造一支专属的职业化专业直播销售员队伍,突破乡村带货人这一人才瓶颈,打开销售渠道形成农产品销售产业,最终形成有完备的后端产业链的新产业,能持续为群众带来稳定收入并促进当地经济发展,这才是检验电商直播助力产业扶贫成效的标准^[7]。

2 积极谋划部署,做好顶层设计

结合当前实际情况,为进一步推动农产品电商直播健康有序发展、助力产业扶贫,助推实现与乡村产业振兴有效衔接,提出如下建议。

2.1 开展培训,让基层群众足不出户获得居家就业岗位

在新冠肺炎疫情下,社会倡导“全民居家抗疫”,但对于很多人来说,居家就相当于失业,没有收入,这对贫困人口来说更是雪上加霜,能通过简单培训便让贫困人口足不出户立马获得居家就业岗位的非“电商直播”莫属了。还有很重要的一点,那就是上岗直播销售员所需基础设备和环境等简单易得、成本较低。这除了是扩展就业渠道的一种办法,对于基层的扶贫组织、扶贫干部而言,组织相关上岗培训应该是“手到擒来”,耗费的时间、精力、人力、财力等方面的成本也相对较低。此外,根据现实情况,由农业农村系统各单位牵头,适时适量举办有针对性的、专业性的以电商直播为主题的培训班,注重打造专业化直播销售员农民队伍,特别要就“先行者”开展培训,让农村“地缘共同体”内部的知识扩散机制大力发挥作用,实现农民的自我发展能力提升,培训名额应向贫困地区倾斜。另外,建议此培训可结合农业农村部推进农村创新创业工作进行,亦可作为农村创新创业带头人培育行动的一个切入点。

2.2 发挥农业农村部属媒体和新媒体平台优势,赋能农产品电商直播

近年来尤其是新冠肺炎疫情爆发以来,越来越多的地方政府发挥行政优势,从不同层面、不同方式提供支持、扶持和包容,不仅大力整合当地媒体和新媒体平台资源,甚至市长、县长、乡(镇)长等纷纷亲自带货,让农畜产品的销售有了新路子。现在电商直播俨然已成为“新农活”^[8],当然这也让扶贫干部在疫情这一特殊背景下稍微松了口气。对于农业农村部而言,赋能农产品电商直播,除了要在用好、用活部属媒体和新媒体平台上下功夫,同时应进一步组织知名电商企业、网络直播平台、短视频企业等发挥互联网平台积极作用,适当、适量、适时邀请领导干部、名人等担任临时性的公益性质直播销售员一职,与各方深度开展合作,本着以人民为中心的发展思想,多做尝试,努力创新,组织好农产品产销对接专项活动,加快促进扶贫农畜牧产品的销售,为高质量完成产业扶贫目标任务提供有效支撑。

2.3 出台相关规定细则,推动与规范农产品电商直播

现在,电商直播行业的管理难度不断加大,规范电商直播迫在眉睫。2020年,中国广告协会制定了《网络直播营销活动行为规范》自7月1日起实施,中国商业联合会媒体购物专业委员会牵头起草制定的行业内首部网络直播带货标准

能工巧匠,为新时代乡村振兴战略的实现提供技术人才的支撑。

2.7 “八柱”之粮食安全 要以国家粮食安全主动权为发展方针,确保国内粮食稳定供给。习近平就这一问题也曾强调,中国人的饭碗任何时候都要牢牢端在自己手上^[12]。这也表明中国共产党一直都是坚持要确保谷物基本自给,要以自我为主,立足国内,确保国内粮食供应的安全和自主,确保我国以科学技术为支撑提高粮食产能的国家粮食安全战略方针。2020年新冠肺炎疫情的突发,从某些迹象表明我国粮食安全的重要性,也彰显出新时代实现乡村振兴战略的时重要性。

2.8 “八柱”之法治保障 就乡村振兴问题,2018年中央一号文件也指出,要实现乡村振兴治理有效,对乡村社会治理体系要不断健全其法治保障,这也是法治乡村建设是必不可少的基础。只有抓牢法治保障,结合本地乡村实际发展之需要,积极制定有效推动乡村振兴的法律法规,法定化具有时效性的有关乡村振兴的政策,在乡村振兴发展中积极发挥法治在其中的推动和保障作用,使其成为有力支撑乡村振兴的支柱。

3 结语

总之,对新时代实现乡村振兴战略的复杂多艰性要有充分预估,要以新时代兴农思想理论为指导,对乡村振兴发展的总标要求予以把握,深悟其标向正途,既要架起循本原则之“四梁”,又要丰创实践详情,筑牢纵向之“八柱”。新时代实现乡村振兴对于发展创新“三农”经济,提升我国综合国力

(上接第260页)

《视频直播购物运营和服务基本规范》和《网络购物诚信服务体系评价指南》也于7月正式实行,国家市场监督管理总局则在7月29日公布了《关于加强网络直播营销活动监管的指导意见(征求意见稿)》。当前有些地方已经先行一步,专门制定了或者正在制定相关政策规定,例如在广东,2020年3月广州市商务局出台《广州市直播电商发展行动方案(2020—2022年)》,以及2020年5月广东省农业农村厅发出《关于进一步规范视频直播活动促进农产品直播营销健康发展的通知》等;安徽省网信办在2020年6月公布《关于进一步推进网络公益直播活动的通知》,明确了领导干部在开展网络公益直播活动时需要注意的问题。引导农产品电商直播行业规范化、法制化刻不容缓,在当前形势下,农业农村部应加快开展调研,组织协调农产品电商直播相关政策措施的出台和更新,加强相关监管,实行正面激励与负面纠偏“两手抓”。一方面及时总结农产品电商直播经验做法、汇编优秀范例,鼓励全国各地因地制宜、因物制宜探索成熟模式进行推广;另一方面开展规范纠偏和自查自纠,适时公布警示案例,引导农产品电商直播走上健康理性发展轨道。

2.4 大力推进“互联网+”农产品出村进城工程,进一步保障相关成果落地 决定农产品是否适合于发展电商直播,一个极其重要的因素就是可运输性,这取决于运输成本和运输质量损失,因此加快建设现代仓储物流体系意义重大^[9]。在实

有着重大的意义,所以新时代下必须遵循兴农思想原则,踏踏实实走好乡村振兴之途的每一步,具体到每个细微环节都要认真落实台账,从而最终实现新时代乡村振兴战略的伟大目标,创建一个新时代繁荣、幸福、和谐的乡村,打造一个美丽宜居又拥有法治现代文明且发展有序的乡村。

参考文献

- [1] 习近平.决胜全面建成小康社会夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告[M].北京:人民出版社,2017.
- [2] 李克强.政府工作报告——2018年3月5日在第十三届全国人民代表大会第一次会议上[M].北京:人民出版社,2018.
- [3] 陈龙.新时代中国特色乡村振兴战略探究[J].西北农林科技大学学报(社会科学版),2018,18(3):55-62.
- [4] 《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》编写组.中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见[M].北京:人民出版社,2018:19-20.
- [5] 徐俊忠.十九大提出“乡村振兴战略”的深远意义[J].经济导刊,2017(12):10-15.
- [6] 习近平.看清形势适应趋势发挥优势,善于运用辩证思维谋划发展[N].人民日报,2015-06-19(001).
- [7] 扶永生.乡村振兴视野下建设乡风文明的思考[J].法制博览,2018(24):248.
- [8] 张晓山.实施乡村振兴战略的几个抓手[J].人民论坛,2017(33):72-74.
- [9] 唐艳群.“中央一号文件”视角下农村基层党组织建设研究[J].社科纵横,2018,33(2):17-21.
- [10] 霍军亮,吴春梅.乡村振兴战略背景下农村基层党组织建设的困境与出路[J].华中农业大学学报(社会科学版),2018(3):1-8.
- [11] 林萍娜.乡村振兴需要人才力量[J].就业与保障,2018(9):13-16.
- [12] 韩长赋.用习近平总书记“三农”思想指导乡村振兴[N].学习时报,2018-03-28(001).

施城乡冷链物流设施建设工程上,应进一步组织有关协会、流通企业、电商平台、新型农业经营主体等参与工程建设,加强开展深度合作。尤其是在农产品仓储保鲜冷链物流设施建设上,农业农村部门应积极创新、加强指导,多举措、多形式做好相关工作,在“农业农村部+”的“+”上多做扩展,织密物流网,全面打通“最后一公里”,为农产品电商直播提供相应保障和服务,确保该领域相关成效进一步放大增效,从而支持推进产业扶贫,促进高质量完成产业扶贫目标任务。

参考文献

- [1] 徐旭初.以农村电商赋能农业农村现代化[EB/OL].(2019-09-24)[2020-06-25].https://www.pig66.com/2019/145_0924/18233897.html.
- [2] 陈振翔.农村市场 白酒消费升级的“主战场”[N].企业家日报,2020-07-25(003).
- [3] 高洁,杨静,吴涛,等.院士“带货”是闯路子,农货畅销更要“闯牌子”[EB/OL].(2020-05-14)[2020-06-25].<http://www.xinhuanet.com/local/2020-05/14/c-1125986010.htm>.
- [4] 邵科.移动直播带货风口 带给农业的“变”与“不变”[J].农村工作通讯,2020(10):12-13.
- [5] 韩啸.“悲情营销”是另一种形式的坑农害虫[N].农民日报,2019-09-04(003).
- [6] 付姓.县长直播带货是“不务正业”吗?[EB/OL].(2020-07-06)[2020-07-20].http://journal.cmnews.net/ngztzxc/2020/dssq/sxmh/136698_20200706014723.html.
- [7] 聂新鑫,陈昊.领导干部走进618电商直播间 带货还需带人带产业[EB/OL].(2020-06-20)[2020-07-20].<http://finance.sina.com.cn/chanjing/cyxw/2020-06-20/doc-iiruyvi9454137.shtml>.
- [8] 杨凌河瑞集团公司.田间地头设课堂 直播营销学网红——杨凌河瑞努力让农民挑起“金扁担”[J].农业工程技术,2020,40(30):20-21.
- [9] 中国农业大学.柯柄生:发展农产品电商需要注意什么?[EB/OL].(2020-06-05)[2020-07-20].<https://www.mbachina.com/html/cau/202006/235874.html>.