

为乡村振兴赋能

——网络直播助推周口农村电商可持续发展调查

□记者 王吉城 通讯员 师群群 肖项琳



2023年中央一号文件和河南省委一号文件相继提出“建设农副产品直播电商基地”的措施,强化了网络直播在助推农村电商发展中的战略定位。

周口市农村电商迎来前所未有的发展机遇,优质乡村资源得以挖掘,无人问津的乡村产品走进千家万户,对于推动我市农业产业振兴具有鲜明的现实意义和时代价值。

那么,我市农村电商发展的现状是什么?网络直播对提升农村电商经营环境起到多大作用?存在什么问题?日前,河南地方经济社会调查队周口分队进行专题调查,探索网络直播助力农村电商可持续发展的新路径。

我市农村电商网络直播优势突出

在我市广大农村地区,基础设施的完善是农民发展电商的一大利器。光纤网络普及至农村每个角落,快递物流网络四通八达,都为网络直播营销奠定了基础。

我市各县(市、区)网络直播元年绝大多数为2019年。这与全国农村电商直播发展时间相吻合,表明我市也紧随时代发展大潮,把握住了直播带货先机。

周口是农业大市,土壤土质疏松肥沃,适合农作物种植。得天独厚的自然环境造就出周口知名特产,如淮阳黄花菜、扶沟西瓜、邓城猪蹄、沈丘牛肉、西华胡辣汤、孔集烧鸡、鹿邑西芹、太康油桃、项城莲子等。周口借助农村电商发展政策扶持的“东风”,取得不俗成绩:淮阳和西华分别在2019年、2020年被确定为国家级电子商务进农村综合示范县。据周口市商务局统计,全市现有省级电子商务示范园区2个、市级电子商务示范园区4个,省级电子商务示范企业9家、市级电子商务示范企业35家;全市建成县级电商公共服务中心9个、乡镇电商服务站103个、乡村电商服务村点3012个;10余万人次先后参与电商培训。

周口优越的地理位置、丰富的人力资源、独具特色的农副产品以及稳定的物流,为网络直播助力农村电商发展奠定了基础。

网络直播社会价值更加显现

农副产品销售与网络直播的结合,为全市农副产品拓宽销售渠道、提高销量、缓解销路不畅,带来了很大帮助。

2022年,各县(市、区)纷纷在网络直播助力农副产品销售上迅猛发力。西华县通过网络直播助农销售农副产品1300余万元;项城市直播带货

本地销路不畅的变蛋,每场直播销售额达数万元;鹿邑县电商直播帮助困难户销售本地芹菜90万斤、水蜜桃70万斤、蒲公英茶2万斤、烤鸡蛋7.5万件,农副产品销售额达8000余万元;淮阳区通过直播活动进行线下产销对接,销售萝卜2万吨;扶沟县与各大商超沟通对接,通过抖音等平台

销售销路不畅的蔬菜300多吨……

在我市,网络直播通过自媒体传播讲好“三农”故事,也让大众更加关注农村电商和“三农”发展成果;用数字化推动农业产业链优化,推广农业技术,传播农村文化,带动农村经济发展,促进城乡深度融合,社会价值更加显现。

政策扶持推进网络直播高质量发展

调查人员采取实地走访和问卷调查等方式,在淮阳区、西华县、商水县、郸城县、鹿邑县等地,对全市涉农主播进行了走访。

据了解,我市男女主播大多数是25岁至45岁的中青年,男女主播人数基本平衡。主播类型中,返乡创业人员占一半以上,其中,从事农副产品直播的主播大多数是对农副产品有一定了解的人,一部分是从小生长在这片土地上,外出务工选择回乡创业的人;还有一部分是了解到网络直播的迅猛发展,从事农业生产的本地人。

调查发现,周口各地农副产品种植相对分散,主播带货模式多为自产自播,相较于聘请专业的主播和团队,自产自播的模式更能节省成本。

主播月平均收入在5000元及以下的占比约为55%,表明主播群体收

入没有公众想象的那么高。为积极探索网络直播助力农村电商产业发展新路径,我市各级政府不断优化营商环境,出台产业扶持政策,促进农村电商高质量发展。一方面,我市打造电子商务生态圈,加快建立集商品贸易、平台建设、物流配送、融资支持、实训孵化等多功能、多业态的现代电子商务产业园,吸引电子商务平台企业、专业网商、服务机构和传统企业电子商务公司等向园区集聚,增强辐射带动能力。另一方面,精心组织电商招商引资,利用各种展会、博览会做好对外宣传和推广工作,提高区域知名度,做好招商引资跟踪服务,为企业入驻电商物流园区、平台建设、政策咨询等提供高效便捷的服务。

物流运输是电商发展的重要环节,现代物流运输应突出快速便捷、

价格低廉的优势。我市各县(市、区)积极以物流业转型发展为契机,以电商进农村综合示范项目为基础,谋划建设本地电商物流产业园。政府还通过适当增加公共服务投入,积极发展第三方物流,整合各处分散的物流点,统一规划,形成规模,加快建立电子商务仓储物流中心,配备电子商务配送服务业务。充分利用顺丰、“四通一达”、邮政等物流企业现有资源,设立县乡村物流站点,扩大物流快递覆盖范围,实现全面运输配送,缩短物流配送时间。此外,加大冷链物流运输体系建设,满足城市日常蔬菜、生鲜等特殊农副产品运输需求,积极培育现代化仓储产业,切实有效增强电商交易时效性。

目前,我市直播带货品类主要是蔬菜水果、土特农副产品等品类。

农副产品网络直播发展困惑与展望

据省商务厅电子商务事务中心发布的2023年1月至2月《河南省网络零售数据报告》显示,周口市实现农村网络零售额10亿余元,在全省占比6.1个百分点,全省排名第六位。伴随着农副产品直播带货井喷式的增长,一些难点、痛点等问题也逐渐显现。

由于我市许多主播直播水平有待提高,无专业团队支撑,缺乏策划、文案、运营等全产业链人才,导致直播内容单一,形式单调。

如何破解当前我市农副产品直播困局,一些主播表明了自己的观

点:直播带货要吸引多元化用户群体,发挥其在乡村振兴中的强大推力,就必须给直播内容融入新的元素,不仅要介绍农副产品的特点、加工制作过程,还要讲述它背后的生产理念和故事;要围绕风俗文化和农村公益事业等进行拓展,展现乡土乡情、人文风韵吸引更多用户关注。

随着网络技术发展和国家数字乡村发展战略的实施,一大批电商村、电商小镇、电商产业园、数字乡村运营中心在广大农村地区相继涌现。政府有关部门要统一把关,严控

农副产品质量,强化特色地域品牌,建立专业高效、责任明晰的物流配送体系,保证农副产品在第一时间完好送到消费者手中。并成立专业售后服务机构,提升售后服务质量,切实保障消费者权益。

强国必先强农,农强方能国强。数字时代的田园,虽遥隔千里,却近在指尖。曾经被千山万水阻隔的视线,借助千千万万个屏幕得以延伸。

在数字时代这幅田园图景上,周口市网络直播助力农村电商发展的道路,恰逢其时、风光无限。②15

