



一根網線直通全球 村播越走路越寬

代表倡引進高質量人才 培養農村青年掌握專業帶貨「新農技」

「每年的春天，我們這邊山上都是漫天遍野的槐花，連空氣都是甜的……」春節剛過，來自甘肅隴南的全國人大代表梁倩娟便馬不停蹄地回到了直播間，在年味的餘溫和初春的氣息中，熱情地向直播間的眾多網友介紹家鄉的特產槐花蜜。「梁掌櫃，我下單了。」梁倩娟話音剛落，網友們下單的留言便刷滿了屏，而幾天後，這份帶著「甘甜」的隴南好物，便會出現在全國各地網友的餐桌上。

一根網線，一頭牽着家鄉，一頭通往全球。近年來，隨着鄉村電商的悄然興起，越來越多農村居民變身「田間村播」，讓家鄉好物成功走出大山，帶動一方致富，成為中國鄉村全面振興的新引擎。然而隨着「村播」迅猛「出圈」，人才短板和一些不規範操作亦隨之浮出水面，成為阻礙「村播」發展的絆路石。今年兩會，梁倩娟帶來的議案正是聚焦於此，她希望通過規範健全鄉村直播體系，引進高質量人才，讓「村播」越播路越寬，越播村越美人越富。

◆香港文匯報記者 李陽波 兩會報道

圖：香港文匯報北京傳真



◆全國人大代表梁倩娟在田間地頭進行直播，介紹家鄉好物。

梁倩娟的家鄉隴南徽縣灘村是位於大山裏的一個小村莊，這裏氣候溫和、山川秀麗、物產豐富。「我們這裏盛產花椒、核桃、蜂蜜，但卻因山大溝深、信息閉塞，藏在深山人未識。」也正是因为落後和貧窮，2006年，梁倩娟選擇外出打工，後來當上廣東一家企業的高管。幾年後的一次回鄉之旅，讓她毅然放棄南方優渥的工作和生活，重回「農門」。

那一年，回家過年的梁倩娟驚訝地發現，有些鄉親們家裏的核桃、松子因為沒有銷路，很多都壞掉了，一位老奶奶一邊從一堆發霉的核桃中挑揀着好果一邊偷偷抹着淚。「這種現象不改變，不僅大家一年又一年的辛苦付諸東流，增收致富更是無從談起。」2013年，梁倩娟辭職回鄉投身電商創業，創辦了「隴上莊園」網店，從一根網線、一台電腦做起，最終成為「村播」帶貨達人。而在她的帶動下，當地不少青年返鄉創業，甘肅隴南徽縣各類電商達到1,592家，僅2023年一年銷售額就超6億元（人民幣，下同）。

避免內容同質 打造優質品牌

雖然成功地扭轉了家鄉的貧困面貌，成為全網知名的「梁掌櫃」，但梁倩娟的腳步並未停下。在多年創業和直播帶貨過程中，她敏銳地覺察到，雖然當下返鄉投身「村播」創業就業成為越來越多年輕人的選擇，但不是人人都能成功，都能在鄉村走出一條自己的職業道路。人才短板、培訓短板，以及一些不規範的操作，也給「村播」這個新興的領域帶來潛在危機。

有直播平台表示，農產品銷售也不是一播就靈。「村播」的優勢是提高了產銷對接效率，入門雖易但持久帶貨也難，還存在直播內容同質化、產品質量參差不齊等不足，很多「村播」流量少、有效粉絲少，都會影響到「村播」發展和助農效果。

「如何通過『村播』打造更多優質農產品品牌，如何精細化運作，如何把『村播』打造成跨境電商，將我們的產品推向世界，都需要高質量的人才助力才能實現。」在梁倩娟看來，破題的「關鍵」除了完善體系，還有就是人才保障。

教授短片製作 學習直播營銷

「短視頻和直播帶貨可以吸引並留住更多返鄉創業青年，而他們帶來的先進生產經營理念，又會帶動『村播』產業鏈上下游發展。」因此，她建議進一步

支持和鼓

勵農村電商專

業化、規模化和產業化

發展，規範直播電商生態，同時支持和引進農村電商高質量人才，培養一批掌握短視頻和直播「新農技」的「農村青年主播」，讓「村播」健康持續火下去。

與梁倩娟同為「村播」帶貨達人的全國人大代表魯曼，今年也聚焦農村電商直播運營人才培養建言。魯曼是返鄉大學生，她和丈夫共同創辦的公司目前擁有1,000畝養殖基地、年產值近億元，是當地的龍頭涉農企業。多年來，農產品直播一直是她生活中的重要組成部分。

「在長期調研中，我發現農村電商直播專業人才和技術人才缺乏，目前主播更多的是來自農產品生產方一線的農戶，多為非專業的營銷人員，缺少直播帶貨的專業技術技能。」魯曼近日在接受媒體採訪時表示，近年來，農村電商直播在推動農業產業升級、幫助縣級農民增收致富、促進返鄉創業就業、助力鄉村振興中發揮了重要作用，然而受基礎條件、人才支撐方面的影響，農村電商直播發展存在着缺乏特色品牌、平台設施落後和農村主播不專業等問題。

根據農村特點 升級軟件硬件

為了讓農產品更好地搭上「村播」這列「快車」，魯曼建議，不僅要大力培養直播運營人才，同時根據農村電商直播的特點，以及直播平台對配套設施的不同配置要求，提升軟件硬件建設，構建農村電商直播保障體系。加強《電子商務法》《網絡直播營銷活動行為規範》及其他法律法規的普及與宣傳，促進農產品電商直播走向規範化、品牌化。

近年來，「村播」群體加快成長，成為推動鄉村振興的特色人才力量。根據中國人民大學中國就業與民生研究院今年2月27日發布的《直播平台就業價值報告（2023）》數據顯示，直播電商在線交易額每增加一億，就可以帶動就業崗位增長約1,100人，帶動就業的「動能」不僅來源於一個直播間可帶動30多個新職業，同時直播電商和產業的融合，也為上下游產業鏈帶動了大量的就業機會。

來自寧夏吳忠市紅寺堡區紅寺堡鎮玉池村的全國人大代表馬慧娟，從小就夢想成為作家，2009年利用手機敲起自己的寫作夢，被大家稱為「拇指作家」。近年來，馬慧娟除了種地、寫作，還做起了「村播」，她表示，電商直播給農民創業增收找到新出路，給普通人提供更多機會。今年全國兩會，她不僅帶來了新書《飛起來的村莊》，同時也帶來有關鄉村振興的多個議案。

作為甘肅省臨夏回族自治州東鄉族自治縣有名的90後「羊倌」，全國人大代表張志山不僅羊養得好，短視頻和直播也做得風生水起。面對越來越大的需求量，張志山帶着鄉親們一起做，目前已經有70戶加入了他建立合作社，走上了「新農人」之路。

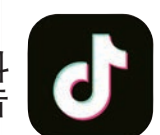
據悉，到2025年，全國各類返鄉入鄉創業人員有望達到1,500萬人以上，而「村播」無疑將成為大多數人實現夢想的主舞台。

村民就業新出路 鄉村振興新力量

數看「村播」

「村播」

抖音



◆2023年，抖音助力產業帶農貨銷售超47億單，其中貨架場景銷量增長了137%，平台銷售的農特產種類同比增長了188%。

◆截至2023年年底，抖音電商的直播間裏，產業帶農貨講解總時長超過3,700萬小時，掛購物車銷售農產品的短視頻超過2,100萬條，平均每天有1,300萬個裝有農特產的包裹銷往全國各地。

◆2022年9月至2023年9月，抖音電商裏的三農達人數量同比增長105%，農貨商家數量同比增長83%，年銷售額突破百萬元的農貨商家超過2.4萬個。

快手



◆2023年，快手觀看三農內容直播的人次超過1,165億，目前「村播」覆蓋全國25,864個鄉鎮，已累計扶持超100位幸福鄉村帶頭人，培育鄉村企業與合作社57家，帶動16個地方特色產業，產業發展影響覆蓋近千萬人。

◆未來三年，快手計劃投入100億流量、5,000萬現金，培養100萬「村播」，1,000名鄉村創業者，為160個國家重點幫扶縣輸送人才，促進鄉村就業創業與產業發展。

淘寶



◆2023年阿里巴巴助力832個脫貧縣銷售額超1,300億元，累計開展鄉村直播300萬場，帶動農產品銷售超1.3億單。

◆淘寶「村播計劃」啟動以來，超過11萬農民主播在淘寶累計開展直播330萬場，帶動農產品上行超過150億元。

拼多多



◆目前已帶動全國超過10萬名新農人返鄉創業，直連全國超1,000個農產區、1,600萬農業生產者。

天天開播 湖北黑豬肉賣到新加坡



◆全國人大代表、湖北彭家溝村黨支部書記焦憲（左）和村裏的年輕人輪番走到鏡頭前，通過直播打開了當地豬肉的銷路。

湖北恩施成豐縣唐崖鎮素有「湖北仔豬第一鄉」之稱，在唐崖鎮彭家溝村，村民們有着「窮不丟豬、富不丟書」的傳統，家家戶戶歷來有飼養黑豬的習慣。然而，受豬周期影響，近幾年原有的銷路逐漸難以滿足村民們的需求。「看着鄉親們着急的樣子，我更急，所以就想找一條新路子，給黑豬肉銷售找一條新出路。」在全國人大代表、彭家溝村黨支部書記焦憲的帶領下，2023年10月12日，彭家溝村愛心助農直播間開啟了第一場直播，焦憲和村裏的年輕人輪番走到鏡頭前。焦憲笑說，那時，別說鄉親們，自己心裏也沒底。

4個多月累積逾萬粉絲

「4個多月來，我們每天都堅持進行直

播，讓這些土特產賣得上價，也讓網友們買得放心。」焦憲表示，其間一位新加坡華僑在直播間下單，他們將黑豬肉冷鏈空運至廣州，再通關運到新加坡，讓村裏的黑豬肉首次賣到了國門外。而現在網店基本上都是「回頭客」，直播間已累積了近萬名粉絲，直播累計130場366小時，日銷3.2萬元。

一條龍帶火茶米等土產

「這一塊黑豬肉在4號鏈接，喜歡的網友可以下單了，希望大家多多支持我們彭家溝村。」春節剛過，彭家溝村愛心助農直播間又開播了。在網友們熱切的關注下，焦憲動作嫺熟地拿起一塊新鮮豬肉，隔着屏幕熱情認真地介紹。「通過『一條龍』的直播帶貨，不僅我們的黑豬肉，還有茶葉、大米等其他優質土特產品，也都以優

質優價賣到了上海、廣州等大城市。」焦憲表示，鄉村農副產品農村的電商直播，穩定了老百姓的養殖收入，讓他們看到了希望，不僅大大提高了村民們飼養黑豬的積極性，也增強了繼續發展產業的信心，更給年輕人提供了一個發展的新空間。

今年全國兩會，結合村裏的直播帶貨，焦憲的議案聚焦鄉村全面振興。「2024年，村裏將穩紮穩打，持續完善和提升直播帶貨的收購、加工、存儲、銷售等各环节建設，吸引更多優秀返鄉青年及大學生參與，逐步形成彭家溝村愛心助農直播陣陣。」對於今年直播帶貨的前景，焦憲信心十足，他預計今年線上線下黑豬銷售將會達到2,000餘頭，各種土特產品直播銷售或將逼近1,000萬元大關，帶動村民增收200餘萬元，為村民們鋪就更加廣闊的致富路。