

5月19日晚上八點，在準備赴京參加兩會前一晚，全國人大代表、淘寶店舖「隴上莊園」的店主梁倩娟忙完了參會相關事宜，抓緊時間與近百萬網友來了一次直播互動。與以往不同，梁倩娟這次在促銷甘肅隴南地區農產品同時，還向全國網民徵集有關網絡營商環境方面的建議。「雖然今年兩會的議程十分緊湊，但我還是會盡量多進直播間與網友們互動，他們不僅是我的衣食父母，也是我的建議的靈感源泉。」梁倩娟說道。

■香港文匯報記者 俞晝 兩會報道



電商代表加班 開直播聽民意



發揮職業優勢了解農民所需 徵集意見完善建議內容

01:02 / 20:00

直播中

「各位寶晚上好，我這次帶來的是蜂蜜、香菇、花椒、木耳、羊肚菌和茶葉，兩會期間有特別優惠，歡迎寶們下單哦。」昏暗的燈光下，梁倩娟向網友展示着滿滿一桌來自隴南地區的農產品。由於疫情，她今年無法帶助手上京，所以連貨品上架、打光、介紹、推廣都得自己完成。但對於一年前就抓住直播風口的梁倩娟，這些都難不倒她。

與此同時，梁倩娟也不忘向網友徵集建議：「去年我在代表通道上就提出有關營商環境的建議，今年我提出了有關加大對電商脫貧政策的扶持力度、做全農產品產業鏈的建議，歡迎寶們建言獻策，幫我豐富建議內容。」

網店助700農戶銷貨

2019年全國兩會期間，梁倩娟作為基層農民代表和電商從業者發言，向習近平總書記匯報隴南電商扶貧的經驗。「農村電商已經實實在在地改變了大家的生活，幫助農民實現了家門口的就業。」梁倩娟表示，為群眾代言，把電商和產業結合起來，解決農副產品滯銷問題，增加群眾收入，鞏固脫貧攻堅成效，是她履行人大代表職責的重要方式。

電商逐漸成為農民脫貧致富新出路。梁倩娟是甘肅隴南地區家喻戶曉的電商扶貧帶頭人，七年前她辭去廣州的工作，回到家鄉甘肅省隴南市徽縣水陽鎮石灘村，開起網店「隴上莊園」，幫助700多戶農戶將土特產賣往全國，其中貧困戶就有200多戶，為他們實現了「造血」功能。

短片增顧客購買信心

短視頻和直播帶貨如今逐漸走入大眾視野，成為新的電商銷售方式。「做電商這麼多年，只要有新模式出現，我都想試一試。」梁倩娟去年開始拍起農產品短視頻。她表示，顧客能直觀看到農產品的生長環境還有生產過程，有助於外地觀眾領略甘肅的文化與自然特色，也能看到最真實的農產

品，就會對他們的產品更有信心。她坦言，短視頻平台大大降低賣貨的技術門檻，農民們不需要費心寫文案、拍照片，只需要拿起手機展示產品即可。

不僅如此，梁倩娟還化身主播，在徽縣榆樹鄉網絡直播時帶領粉絲觀看養殖環境、產品質量，觀看人數達到了10萬以上，銷售土蜂蜜近千斤。

去農戶家收購農產品也是梁倩娟的一項重要扶貧工作。「有一次我到一個貧困戶家裡收購核桃，兩夫妻都沒有勞動能力，可謂是家徒四壁。」於是，梁倩娟乾脆邊收購邊下單，且在鏡頭裡介紹這家人的情況並展示夫妻倆的居住環境。她沒想到，直播間裡的網友紛紛評論表示希望能夠把價格再給高一點，並很快買空了核桃。「那一次我切實感受到了網絡的溫暖和力量。」

成功帶動22萬人就業

通過梁倩娟的講解和分享，越來越多的隴南人學到了直播和短視頻這些「新農活」，搭上致富的快車。比如快手網紅成縣「雞司令」尚育康成功出售自己養殖的貴妃雞；宕昌「黨參西施」王朋艷則創辦了農民專業合作社，經營農產品加工銷售及土蜂蜜養殖，通過拍攝短視頻來增長粉絲拓寬銷路。

正因為無數個「梁倩娟」的努力，隴南電商扶貧被評為全國產業扶貧十大機制創新典型案例。據統計，隴南市開辦的網店數量約114,000家，銷售總額達180多億元（人民幣，下同），帶動了22萬人就業。從2015年到2019年，電商扶貧對當地貧困戶人均收入的貢獻節節升高。2019年，梁倩娟所在的徽縣摘掉了國家級貧困縣的帽子。



梁倩娟去年兩會期間在代表通道接受採訪。香港文匯報浙江傳真

盼政府加大培訓 助農掌握新農活

5月18日晚，全國人大代表、河南信陽文新茶業有限責任公司董事長劉文新來到自家店舖的淘寶直播間。與以往不同的是，這場直播並沒有帶貨。「我是一名全國人大代表，也是一名天貓店主，店舖也在做淘寶直播。今年大家感受到了，各行各業都從線下逐漸轉移線上，線上的經營越來越重要，大家在這方面有什麼建議可以留言給我。」一些逛到直播間的網友沒想到，這個以帶貨力知名的平台，居然成了全國人大代表直面網友的窗口。有網友表示這種交流的形式很新穎，也有作為茶農的網友留言表示能否教他直播。



劉文新在淘寶直播間售賣信陽毛尖。網絡截圖

民通過直播、電商脫貧致富的熱情。希望全國農民特別是年輕一代能及時掌握這種「新農活」，也希望有關部門加大對農村地區的培訓力度。」劉文新說，據他了解，今年淘寶將在全國開100所村播學院，手把手教大家利用直播增收致富。

「去年國家出台《關於促進平台經濟規範健康發展的指導意見》，對電商平台和中小企業經營者來說是一個好消息。」劉文新說，今年全國兩會上，他會繼續關注改善營商環境相關話題。「希望盡快出台平台盡職負責的具體辦法，科學合理界定平台和平台內經營者的責任，給賣家們吃定心丸，讓經營更有確定性。」

網紅帶貨陷阱多 籲納入法律監管



金憲 受訪者供圖

隨着各大直播平台快速崛起，網紅直播賣貨成為其最重要的流量和銷量驅動力。對此，全國政協委員、遼寧海帝升科技有限公

司董事長金憲呼籲，應加強對網紅經濟中直播帶貨的規範與監管，警惕「野蠻生長」。他在今年的提案中提出，應將網紅直播賣貨納入法治軌道予以規範，以便更好地發揮其對實體經濟的帶動作用。

「網絡直播賣貨本身對實體經濟已經起到了積極的帶動作用，特別在這次疫情中，『雲賣貨』幫助很多滯銷產品特別是農產品找到了銷路。」他表示，網紅經濟的肆意發展、帶貨產品的質量問題以及這種新經濟形式帶來的稅收問題同樣也需要高度關注。

三代表直播推廣 望打通非遺銷路

5月19日晚，全國人大代表、水族馬尾繡國家非物質文化遺產傳承人宋水仙走進淘寶直播間，面對守在屏幕前的幾萬網友，第一次參與直播的她講話都有些不利索了，雖然提前準備了好幾頁紙的提綱，還是講得磕磕絆絆的。網友見此，紛紛鼓勵她不用緊張。

與她一起直播的全國人大代表、貴州省銅仁市萬山鎮電商服務中心負責人華茜邊安慰宋水仙，邊向網友們解釋道：「水仙大姐來自大山深處，普通話說得不是很好，請大家多多理解。」隨後，華茜向宋水仙提議讓她給網友們唱首水族的歌曲緩解下心情。果然，她沒那麼拘謹了。

隨後，宋水仙向網友們推薦水族的馬尾繡。「別看這只是小小的刺繡，背後串起的可是成千上萬個水族婦女勞動成果。很多水族婦女居家做刺繡就能有收入，不用外出打工，還可

以照顧老人和孩子，可以說繡一頭托着脫貧致富，一頭托着農村社會穩定。」

離直播結束還有十幾分鐘，剛開完會的全國人大代表、松桃苗繡傳承人石麗平也來到了直播間，向網友們展示苗族的手工藝品。「疫情衝擊了旅遊業和外貿產業，高端民族手工藝產品遇到了銷售難和出口難的雙重難題，影響到家鄉婦女的就業和增收，所以今年兩會我帶來了有關民族手工藝平台建設的建議，也希望網友們可以建言獻策，幫我豐富內容。」

直播和短視頻產業的興起催生了大量新場景、新業態。華茜經營網店十餘年，稱得上是電商行業的資深體驗官，在她看來，疫情加快全社會數字化轉型的進程，各行各業也都從線下逐漸轉移線上。社會對數字經濟的關注度很高，電商直播完全可以作為農民的「新農活」，成為農產品銷售的「奇招妙招」，加速全面脫貧和全面小康目標的達成。



石麗平（前左）、華茜（前右）及宋水仙（後）直播推廣民族手工藝品。網絡截圖

■香港文匯報記者于珈琳兩會報道