

中国商报

直播导报



中国商报直播中国频道
https://www.ccn.com.cn/live/zt/zt001/



2023年2月24日 星期五 总第7773期 邮发代号 1-18

聚焦新经济 积蓄新动能

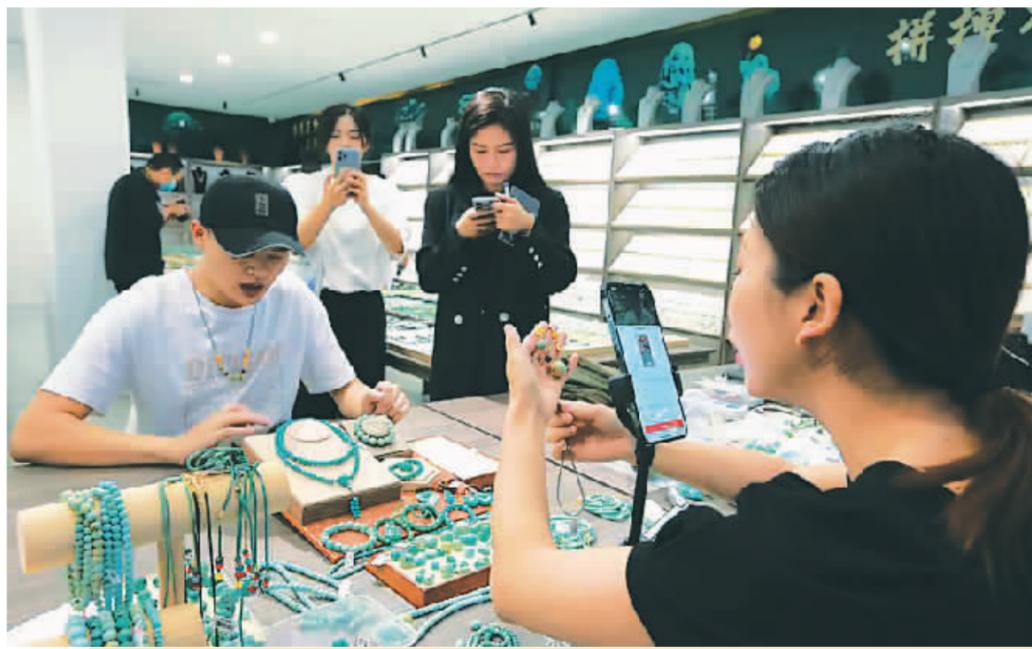
湖北竹山：奋力抒写直播电商赋能大文章

湖北十堰市竹山县钟灵毓秀、古韵深沉，因竹而秉性坚韧，因山而历练沉稳，因水而清秀柔媚，因古而悠远厚重。竹山自2017年8月被确定为全国电子商务进农村综合示范县以来，以“触网消费促发展”为目标，转变传统流通模式，扎实推进农村电子商务应用与发展，电子商务已成为竹山农业增效、农民增收的新途径。抖音直播基地、淘宝村播基地、淘宝村播学院落户竹山，并建成了绿松石电商产业园、农产品电商产业园、麻家渡电商示范基地。2020年，竹山县电商直播销售额进入全国百强县第60名，麻家渡镇及该镇罗家坡、营盘河村连续两年被授予“淘宝镇”“淘宝村”荣誉，是全省市两级发展电商直播的佼佼者。

农产品“触网”搭电商“快车”

多年来，众多优质的竹山农产品只能围着农贸市场或经销商转，出现滞销或贱卖现象时有发生。为助力更多农产品搭上电商“快车”，竹山县结合“全国电子商务进农村综合示范县”建设工作，相继引入邮乐购、京东等电商平台，建成了京东竹山馆，布局建设了200家农村电商网点，及物流中心、物流中心等电商配套体系。同时，竹山县顺应潮流，积极开展“互联网+直播”等活动，县主要领导也不时地走进直播间为产品代言。直播带货、引流销售、电商推介……竹山线上消费助农已呈燎原之势，越来越多的竹山农产品“触网”走出“深闺”。

竹山县还借助“互联网+”优势，积极开展“互联网+直播”助农行动，竹山京东馆（贡水源）、天猫优品、宝丰爱心公益超市等电商企业和平台，通过“互联网+直播”的方式帮助老百姓销售农产品，促使农产品增值。湖北贡水源网络公司主办竹山特色农产品专场直播，直播现场累计参与人数达到20余万人次，累计点赞16万次，产生订单近2500余单，销售额达200万元；圣水公司通过参与“鄂”有好货，茶园网络开园吸引了近120万网友“云”采茶，“互联网+直播”成为竹山县推进消费帮扶的新



近年来，竹山县探索开启“直播+电商”新型销售模式，为竹山绿松石百亿元产业建设赋能。

举措。

2019年6月13日，时任竹山县委书记的龚举海在央视财经频道《第一时间》“2019中国电商扶贫行动”以“竹山高香茶，欢迎您品尝”为主题，代言推介竹山茶叶。宣传片一经播出，全国各地客户纷纷下单采购该县茶叶产品，当天实现茶叶在线订单700余单，销售额10万余元。县委书记代言的效应不仅让竹山茶叶成了抢手货，还让竹山县红冠桃、腊肉、竹笋干、菜籽油、打鸡、娃娃鱼成为了网红商品，京东竹山特产馆日均销售额达2万元。举办2022年“家乡味 竹山情”网络年货，拓宽农产品线上销售渠道，成交额100余万元。举行电商主播大赛，评选出“竹山县最佳带货主播”“竹山县优秀带货主播”“竹山县最具潜力带货主播”30名，孵化了一批网红品牌，培养了一批网红带货达人。

近几年，竹山县共组织县域电商市场主体举办大型直播活动100余场次，邀请县主要领导、网红走进直播间为农产品代言，与十堰日报社、十堰小蜜蜂电子商务公司、竹山县融媒体中心联合举办“寻宝竹山”系列活动，邀请市商务局领导参加寻宝竹山活动启动仪式，县内20多家农产品电商市场主体组

建专门直播团队，常年开展农产品直播销售，平均每周都有一场专场直播。据统计，全县直播带货销售额已突破1亿元，贡水源、睿博农鲜、昕航科技、爱无限科技等公司呈现出无休止日、全员分拣打包发货的忙碌状态。各电商企业随时更新产品需求信息，哪里有农产品积压，哪里就有电商从业人员服务促销，指导农民把产品变成商品，帮助农民增加现金收入。

新型销售模式 助推资源赋能

据了解，竹山辖区拥有国内储量70%的绿松石资源。该县始终将绿松石作为“第一产业”打造建设，“政、产、学、研、资”五位一体的产业体系有了突破性进展，绿松石产品畅销全国，并出口至东亚、拉美及欧洲地区，不断提升绿松石产品在珠宝领域的认知度和美誉度。

近年来，竹山县探索开启“直播+电商”新型销售模式为竹山绿松石百亿元产业建设赋能，不断推进国际绿松石城、绿松石特色小镇、电商特色村镇等平台构建，培养雕刻人才和电商主播，全县绿松石市场主体已达5000余家，从业人员2.5万余人，年销售额近40亿

元，占据全国绿松石市场份额的90%以上。该县近年积极创新，推动绿松石销售从门店、线下向电商、直播、特许连锁多元销售模式转型，带动活的市场主体已达5000余家，从业人员万余人。十堰（竹山）抖音电商直播基地是竹山县重点招商项目，也是该县主要绿松石电商直播平台，招商入驻商家超过650家，开播519家，续存450家。麻家渡卓尔绿松石小镇共有绿松石电商企业、线上线下体验馆、直播网店近700家，已培养绿松石专业主播260余人，间接带动就业10000人以上，年实现电商直播交易额8亿元以上。

培育市场主体 优化政策服务

竹山县一直高度重视电商企业进限纳统，将其作为发展新经济的重要抓手。截至目前，全县有在库限商贸企业88家，直播绿松石电商企业19家，农业电商企业4家，累计实现销售额达2.5亿元。

竹山县明确目标，压实责任。每年制定下发《全县科技创新和工业商务经济高质量发展工作要点》和《关于做好全县工业商务经济一季度“开门红”工作的通知》，将纳统入库目标分解到乡镇和相关县直部门，并纳入绩效考核。

实施部门联动，专班推进。成立进限纳统工作专班，强化商务、统计、税务、市场监管等部门间的对接、协调和确认工作，部门联动，及时掌握各乡镇批发、零售、餐饮和住宿企业发展动态，摸清底数，建立培育限上单位预备库。制定电商企业“一企一策”申报进库工作方案和路线图、时间表，做到成熟一个、申报一个。

培育市场主体，夯实基础。依托竹山县独特绿松石资源，全力打造绿松石百亿元产业集群，大力培植绿松石市场主体，鼓励绿松石电商企业纳统进限。截至目前，该县已培植绿松石市场主体1200余家（个体1100余家，法人120家）。2021年，培植入库绿松石电商零售企业19家，2022年摸排65家绿松石电商企业作为纳统进限后备企

业，确保纳限30家以上。

出台政策支持，优化服务。竹山县加大对商贸企业的扶持力度，出台了《县人民政府关于全面落实积极财政政策聚力增效促进高质量发展的意见》，对新纳统的限额以上商贸企业每新增1家批发企业按10万元奖励企业，每新增1家限上零售餐饮住宿企业按5万元奖励企业。出台了《竹山县支持绿松石商贸和服务企业加快发展十条措施》，对新纳限绿松石商贸和服务企业一次性奖励5万元。给予经济贡献奖励，按当年企业产生县级实际经济贡献的100%和县级以上实际经济贡献的80%分别给予奖励。同时在资源管护、检测标准、融资担保、公益交易、宣传推介、人才引进、商贸物流和特色小镇建设等方面给予支持。县政府印发了《关于促进农产品流通的若干措施的通知》，对推进农产品产销对接、畅通农产品物流通道、推动农产品进商超、加快品牌连锁便利店、拓展农产品线上销售渠道、扩大农产品出口等方面出台了支持政策。健全和完善了竹山县“千名干部进千企服务产业促发展”工作机制，明确党员干部包联“四上企业”责任，扎实开展走访企业服务，帮助企业纾困解难。

下一步，竹山县将持续推进电子商务进农村示范项目建设，重点抓好组织网货生产基地生产、农村物流体系改善工作。做好农产品“三品一标”“竹山宝贝多”区域公共品牌的审核、认证、管理及授权使用工作，狠抓网货产品质量认证管理，规范电商企业经营行为，抓好品牌营销推广工作，稳住购销两旺势头。支持电商企业引进高端电商人才，弥补电商人才短缺的不足。积极引导传统商贸销售模式转型升级，积极引导和鼓励现有批发零售业企业做大做强，推进现代流通方式转变，形成多渠道、多层次、网络化的消费市场体系，不断壮大电商直播限上企业的数量和规模，进一步加大对消费市场的拉动力。加大电子商务网络销售统计和监管，力争把大型电子商务企业生产和生活消费情况纳入社会消费品零售额范围。（郭凯 陈世奎 文/图）

跨境电商作为一种外贸新业态，显示出强大的市场活力和增长韧性，为我国外贸发展增添了一抹新亮色。海关数据显示，去年我国跨境电商进出口（含B2B）2.11万亿元，其中出口1.55万亿元、进口0.56万亿元。

传统外贸形式中，企业往往是等着别人给订单，这种“等靠要”的模式，让很多外贸企业陷入被动。不要说发挥品牌影响力转型发展，就是直接销售给消费者、第一时间了解用户需求，对于企业来说也不容易。

有了跨境电商这一模式后，如果产品和服务的质量过硬，再加上试验区的各项服务保障，传统的外贸企业不仅能实现精准掌握用户消费偏好、交易额、商品页停留时间等重要数据，还将更快地融入全球供应链体系，甚至参与国际竞争。

一直以来，小规模、多品种的小商品拼箱出口是我国外贸订单的重要组成部分。不少小微卖家采用自发货等模式向境外消费者递送商品，出口报关则是通过邮件通关，未纳入跨境电商通关关系体系内。这种方式下，商品发货退货的成本高昂，通关效率也比较低。

而在跨境电子商务综合试验区，专业化的国际贸易门槛降低了，那些原本“不会做、做不起、不能做”的中小微外贸企业，通过多种跨境电商贸易方式，实现完美组装和聚合。企业可以在园区内“拼模式”“拼商品”“拼物流”，从而降低成本，使商品周转效率得到大幅提升。

去年年末，国务院批复同意在廊坊等33个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区。这是我国设立的第七批跨境电子商务综合试验区，至此，我国跨境电商综合试验区数量扩至165个。

从地域分布上看，这次新设的33个跨境电子商务综合试验区已经拓展至中西部和边境地区。总体上看，跨境电商综试区正逐渐由东部、南部沿海地区向内陆省份扩展，从中心城市、省会城市向二三线城市延伸。目前，全国165个跨境电商综试区，覆盖全国31个省份，形成陆海内外联动、东西双向互济的发展格局，表明了我国进一步扩大开放的力度和决心。

跨境电商的优势在于发展速度快、潜力大、带动作用强，原本不靠海、不临江，只能“眼馋”的内陆城市，在跨境电商综试区逐步扩围的过程中，也能实现快速突破。施展能力的“舞台”多了，发展空间大了，自然有更多外贸市场主体参与进来，进而带动当地经济发展，也自然有越来越多中国品牌能够走向国门，为产业转型升级创造更多新机遇。

不过，一些新扩围的内陆地区，在跨境电商领域还存在不少问题，比如物流费用仍然高于沿海地区，又比如缺乏既懂外贸又懂跨境电商的复合型人才等等。因此，接下来要继续加强对跨境电商的支持力度，如优化中欧班列、国际贸易陆海新通道等跨境电商国际物流通道，鼓励跨境电商企业发展、鼓励建设和引进跨境电商平台、支持建设跨境电商产业园等，促进跨境电商在政策支持下成为稳外贸、促消费的又一重要抓手。

跨境电商 在聚合中实现新突破

近年来，跨境电商作为一种外贸新业态，显示出强大的市场活力和增长韧性，为我国外贸发展增添了一抹新亮色。海关数据显示，去年我国跨境电商进出口（含B2B）2.11万亿元，其中出口1.55万亿元、进口0.56万亿元。

传统外贸形式中，企业往往是等着别人给订单，这种“等靠要”的模式，让很多外贸企业陷入被动。不要说发挥品牌影响力转型发展，就是直接销售给消费者、第一时间了解用户需求，对于企业来说也不容易。

有了跨境电商这一模式后，如果产品和服务的质量过硬，再加上试验区的各项服务保障，传统的外贸企业不仅能实现精准掌握用户消费偏好、交易额、商品页停留时间等重要数据，还将更快地融入全球供应链体系，甚至参与国际竞争。

一直以来，小规模、多品种的小商品拼箱出口是我国外贸订单的重要组成部分。不少小微卖家采用自发货等模式向境外消费者递送商品，出口报关则是通过邮件通关，未纳入跨境电商通关关系体系内。这种方式下，商品发货退货的成本高昂，通关效率也比较低。

而在跨境电子商务综合试验区，专业化的国际贸易门槛降低了，那些原本“不会做、做不起、不能做”的中小微外贸企业，通过多种跨境电商贸易方式，实现完美组装和聚合。企业可以在园区内“拼模式”“拼商品”“拼物流”，从而降低成本，使商品周转效率得到大幅提升。

去年年末，国务院批复同意在廊坊等33个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区。这是我国设立的第七批跨境电子商务综合试验区，至此，我国跨境电商综合试验区数量扩至165个。

从地域分布上看，这次新设的33个跨境电子商务综合试验区已经拓展至中西部和边境地区。总体上看，跨境电商综试区正逐渐由东部、南部沿海地区向内陆省份扩展，从中心城市、省会城市向二三线城市延伸。目前，全国165个跨境电商综试区，覆盖全国31个省份，形成陆海内外联动、东西双向互济的发展格局，表明了我国进一步扩大开放的力度和决心。

跨境电商的优势在于发展速度快、潜力大、带动作用强，原本不靠海、不临江，只能“眼馋”的内陆城市，在跨境电商综试区逐步扩围的过程中，也能实现快速突破。施展能力的“舞台”多了，发展空间大了，自然有更多外贸市场主体参与进来，进而带动当地经济发展，也自然有越来越多中国品牌能够走向国门，为产业转型升级创造更多新机遇。

不过，一些新扩围的内陆地区，在跨境电商领域还存在不少问题，比如物流费用仍然高于沿海地区，又比如缺乏既懂外贸又懂跨境电商的复合型人才等等。因此，接下来要继续加强对跨境电商的支持力度，如优化中欧班列、国际贸易陆海新通道等跨境电商国际物流通道，鼓励跨境电商企业发展、鼓励建设和引进跨境电商平台、支持建设跨境电商产业园等，促进跨境电商在政策支持下成为稳外贸、促消费的又一重要抓手。

（臧梦雅）



竹山县依托独特绿松石资源，全力打造绿松石百亿元产业集群，大力培植绿松石市场主体。