

“县长直播带货”是长久之计吗？

## 县长背后是产业体系大比拼



光山县副县长邱学明在直播带货

十年前，“网络问政”首次被写进政府工作报告，一时间，成为知晓民情、聚集民意的有效方式；十年后，“县长直播”以同样火爆的程度，多次占据“热搜榜”，成为滞销农产品复销突围的有力举措。

“县长直播”是权宜之计还是长久之计，近日，东方今报·猛犸新闻记者走访了多位网红县长及知名研究专家，听听他们怎么说。

□东方今报·猛犸新闻记者 付雨涵

## 县长直播炒得很热，但带货可不是一件简单的事儿

疫情特殊时期，“直播”爆发出前所未有的能量，法官、主持人、网红大咖、市长、县长们纷纷走进“直播间”，开启战“疫”助农“新模式”。

可以看到的是，有些市县长的直播战绩确实不错，比如：

广西融安县县长陈文敏在直播间推介融安金橘，3小时订单25000单12万斤果；山东惠民县委副书记李宁波在直播间推销玉米、香菇等近30款农货，被网友下单39000多枚鸡蛋、7500穗玉米、3000多斤大蒜、2000多斤香菇……

值得关注的是，还有一些市县长，场子搭了，直播做了，效果却不尽如人意，为啥？“县长直播炒得很热，不可否认的是，确实有炒作和作秀的存在。”光山县副县长邱学明直截了当地说，带货是一个宣传的环节，最重要的是要有技术、产品、物流、包装、运营等支撑，“并不是县长、市长出来吆喝吆喝，货就卖掉了，卖货可不是一个简单的事儿。”

作为光山县分管电商工作的领导，邱学明同时也是商务部电子商务进农村综合示范评估专家、阿里巴巴淘宝大学县域电商培训专家讲师、中国国际电子商务中心培训中心专家讲师，邱学明深知产业链打造和品牌建设的重要性，在过去6年中，他和同事一道开发了“光山十宝”“光山小十宝”“光山小宝宝”“光山小小宝”等40款特色农副产品，组建“易采光山”网上销售平台，有效解决了农副产品销售渠道不畅的突出矛盾。培养和带动从事电商的人员有5万余人，一年的电商销售收入能达40多亿。

“下一步准备搞网红基地建设，在抖音、快手、头条等五大平台上开辟直播，把我们的服装、美食、旅游、农副产品融进来。”邱学明希望，通过县长直播的引领作用，能带动全县86万人民的互联网意识和互联网应用水平，实现光山经济的转型。

## “县长直播带货”背后 需要一个完整的体系在运转

“这次疫情，是对我们的一次考试。”镇平县副县长王洪涛坦言，直播时，网友看到的是县长站在了大家面前，县长背后从生产到包装等需要一个完整的体系在运转。“哪个环节做不好，直播带货都不会很顺利。这次疫情，就是对我们打造电商体系的一个大检验。”

他很欣慰，疫情面前县里培养的乡镇长群体站出来，通过直播、视频带货帮助解决了一大批农产品滞销问题，“一花独放不是春，更多干部走出来，学会通过互联网手段服务群众，才是我们的终极目的。”

记者了解到，直播带货只是镇平县数字经济和智慧乡村建设的一部分，在直播带货的背后，该县在积极探索更为深入和广泛的“互联网+”的改进和提升。“比如说我们前期在实验通过村镇平台打造乡村党建和村组治理的互联网化，已经取得了试点的初步成功。这个平台还没有到投产阶段，但是疫情来势凶猛，群众只能居家生活时，我们根据情况需要加班加点上线了电

商模块，与全县物资集中供应体制衔接，实现了群众线上订购，送货上门，足不出户就能够购买自己需要的各种生活物资，得到了群众和村组干部的高度评价。”王洪涛说。

让他引以为豪的是，在县委书记、县长的重视和引领下，目前全县在淘宝、天猫、京东等大型平台活跃店铺有9000多个，有2个淘宝镇、9个淘宝村，是中西部大众电商创业最活跃县之一，电商从业人员有3万余人，2019年的销售额达109亿。

“通过互联网化、短视频内容的带动，让老百姓的经营思维发生质的变化，这个方向是可以明确的。但光有产品没有产业链，就产品而说产品，直播效果也不会好。”王洪涛认为，县长直播“带货”，从本质上说是以个人和政府信用为当地农产品背书和代言，确保农产品的质量，提升农产品的知名度，它能够发挥救急功能，但也只能作为权宜之计，从长久来看，还是要依靠生产厂家做好转型升级。

## 产业发展系统工程 才是需要重金打造的地方

疫情发生以来，直播带货成了几乎所有行业、领域的标配，中国产业集聚研究专家、老杨会客厅创始人杨建国认为，2020年，可以看成是“县长直播”元年。无论是参与直播官员级别、地域，还是聚焦的特色产品种类，以及“带货”的数量等，均呈现出一种前所未有的指数级爆发。

那么，“县长直播带货”这种形式对提升开拓农产品销售渠道、推动乡村振兴有何影响？未来，“直播带货”会成为基层领导干部需要掌握的新本领吗？

“县长直播带货，带的一是信任，二是信心。”杨建国表示，对于消费者来说，“县长直播”通过网红官员的背书，增强产品公信力，成为产品销售的“敲门砖”。也将会带动影响更多农民和企业带头人，让他们接触新模式。通过网络直播发展新农村经济、构建新销售渠道。“长远来看，以县长直播带货为标志，开启的数字乡村发展和建设，未来将会与乡村产业更好地融合互动，真正以数据思维、数据的模式，来重新构

建整个乡村产业生态，找到合适的组织形式等。”

在杨建国看来，“县长直播既是全民直播的必然要求，也是政府在乡村振兴、县域经济高质量发展阶段，必备的技能和责任。特别是在脱贫攻坚与乡村振兴过渡期，如何更好地带动农民增收，推动特色农产品快速发展，需要领导干部持续发力、重视、参与到一线中来。但直播的示范效应要大于带货本身，‘县长直播’本身，可以常态化、制度化，更有组织性、针对性，以精准的时间节点和活动，来作为引爆点和发力点。但更重要的是，‘县长直播’背后产业发展的系统工程，才是更多精力需要投入的地方，才是地方乡村产业动能的长久支撑。”



全民直播时代  
秀商记