

地市级行政单位构建短视频、直播电商产业对策研究

——以鞍山为例

王丹丹

(鞍山师范学院应用技术学院, 辽宁 鞍山 114020)

摘要: 短视频、直播电商继承了传统电商的优势, 又发扬了自己的特点, 在5G时代大放异彩, 深刻地影响了人们的购物和生活, 构成了时代发展的旋律。各地区响应时代的召唤, 先后出台了相关措施, 希望能够促进本地区电子商务的发展, 从而带动本地经济的发展。本文以鞍山市电子商务政策的为例, 同时比较电商头部省市浙江、深圳、福建电商发展策略, 提出地市级行政单位促进短视频、电商发展的改进策略。

关键词: 短视频 直播电商 传统电商 政策引导

DOI: 10.12319/j.issn.2096-1200.2022.25.01

一、直播、短视频电商与传统电商比较

传统电商以天猫、京东、唯品会、拼多多为代表。需要用户有一定的产品需求, 从而在相关平台上进行搜索, 在得到结果, 进行产品、价格比对后, 才会发生购买行为的电商模式, 我们称之为传统电商。

短视频、直播电商以抖音、快手、淘宝直播为代表的。通过向用户推送短视频或者直播等方式来促使顾客购买的电商模式。短视频、直播电商拥有传统电商利用互联网裂变传播的优点。同时, 又具有自己鲜明的特色。首先, 视频的内容更直观, 表现力更强。吸引消费者停留时间增长。2019年, 中国网民平均每天上网5.56小时, 其中33.1%都是花费在短视频上。随着5G时代的到来, 网速的提升。中国网民观看短视频的时间会持续增长。其次, 用户的下单模式。传统电商的用户一般都是有一定的产品需求, 进而会花费一定的时间在相关平台上进行收搜, 比价后进行下单购买。短视频、直播时代, 消费者会因为主播带动, 对主播的信任感增强, 从而下单购买。所以, 发展明星主播, 增加头部引流, 可以很好地增加顾客的购买数量。后期, 消费者通过体会产品质量、品牌加持等因素, 增加回购率。提高产品质量, 提升购物性价比, 是吸引顾客再次回购是重要的方法。再次, 用户画像的推测、描绘上, 短视频、直播更精准。短视频、直播更能根据用户的性别、年龄层次、观看浏览视频的时间、停留次数获得更多的数据, 从而精准推荐主播和产品。所以, 5G时代是短视频、直播的时代。

二、鞍山市电商发展情况

鞍山电商虽然起步较晚, 但经过多年努力已取得了长

足的发展, 2019年电子商务交易额突破1000亿元, 成为继沈阳、大连之后辽宁省第三个交易额突破千亿的城市。目前, 鞍山已经形成西柳服装和岫玉电商两大直播基地。同时, 拥有坚果传媒、番茄传媒等从事主播经纪、培训的专业传媒公司10余家。这些都成为鞍山市壮大发展直播电商产业的重要基础。

2020年4月29日, 鞍山市直播电商产业协会南正式成立, 成为辽宁省成立的第一家直播电商协会。

截至2021年末, 海城市、岫岩县先后获批国家电子商务进农村综合示范县, 建成乡镇电商服务站180家, 开展线上线下培训电商人才500余场次。副市长带领市、县两级农业农村局局长走进快手直播间, 为本地优质农产品代言打Call。著名演员闫学晶亲临鞍山公益推介君子兰、观赏鱼、宠物等鞍山特色农业产业。鞍山市绿色食品企业13家共计25种农产品获得绿色食品认证, 有机农产品认证10个, 国家地理标志产品认证5个。鞍山南果梨中国百强区域品牌价值已达54.34亿元, 鞍山成为第二批中国特色农产品优势区。

2022年7月鞍山市通过引进知名电商平台与培育本地自建平台, 引导平台与生产、流通、消费、服务等各环节结合, 发展“平台经济”。在自建平台方面, 以鞍钢集团、海城西柳为依托, 重点打造了鞍钢电商(德邻陆港)、鞍钢值采、西柳之星三个规模较大的平台, 其中, 西柳之星目前已上线企业6000多户。鞍山市通过推动冶金、菱镁、化工、建材、装备制造等行业重点企业与德邻陆港、鞍钢值采平台合作, 推行营销新模式, 解决本地工业企业供应链问题。

目前, 鞍山市初步形成以鞍钢电商(德邻陆港)、鞍钢

值采、西柳之星“三大平台”为主的“平台经济”，以及以海城西柳电商直播基地、岫岩岫玉电商直播基地为主的两大“网红经济”板块。上半年，全市直播电商交易额70亿元，培育及签约主播3万余人。

“十四五”时期规划。全力推进海城市电子商务进农村综合示范县建设，积极推动岫岩县争取国家电子商务进农村综合示范县，台安县争取省级电子商务进农村综合示范县；强化农村电商公共服务体系，优化工业品下乡流通服务体系建设。四是加快推动直播电商发展。推进直播电商与各产业深度融合发展。重点推动直播电商与专业市场、文化旅游、特色产业、传统商圈、扶贫振兴、会展经济、跨境贸易等深度融合。做大做强直播电商主体。完善直播电商服务体系，着力吸引一批直播电商机构、MCN机构、网红主播在鞍山集聚发展；鼓励各地区培育一批特色突出、示范性强的电商直播基地、产业带、商业街和网红小镇等电商直播载体。

三、政策视角看短视频、直播电商发展策略

随着移动互联网和5G时代的到来，继淘宝等B2C模式后，2016年火起来的抖音和更早些2011年就出现的快手平台是现在火热的直播头部平台。在平台上直播卖货成为最近3-5年来非常热门的一件事情。直播模式起源于电视直播，承启于淘宝电商直播。所以，目前直播模式做得比较好的也是当年淘宝做得好的地区。很多淘宝村就地转化为短视频、直播模式，占据优势，取得了好的成绩。

以短视频、直播产业发展良好的头部市区深圳、福建、浙江先后颁布的政策以及措施分析，如2013年底，深圳市人民政府印发《深圳市关于进一步促进电子商务发展若干措施的通知》（深府〔2013〕119号），并于2015年配套出台《深圳市电子商务发展专项资金管理办法》。在后续的政策执行过程中，《关于支持企业提升竞争力的若干措施》（深发〔2016〕8号）等政策中加入电子商务相关条款形成有效补充。2014年，福建省人民政府出台《福建省人民政府关于进一步加快电子商务发展的若干意见》2015年出台《福建省人民政府办公厅加快电子商务发展九条措施》（闽政办〔2015〕89号）。自2014年起，浙江省商务厅先后牵头推动“电子商务进万村”工程、“淘宝特色馆”“区域产业带”、社区电子商务服务网络、电子商务公共服务中心等项目建设，并下达相应的指标任务和配套资金。经过深刻理解以及对这三省市经验总结，提出如下策略，以助力鞍山市短视频、直播产业发展。

（一）本地产品加持，发挥特色优势

扩大本地产品在短视频、直播平台的销售，可以更好地实现电子商务对本地产业发展的带动作用。本地性产品信息流动的滞后性是制约其发展的一大瓶颈，由于地域等因素使本地产品面临着销售困境。短视频、直播平台可以在平台上直接展示本地产品、旅游资源，拉近消费者和本地特产的距离，降低信息获得成本和市场交易成本。第一，驻足鞍山市本地产品，打造地域品牌。利用本地产品优势，创设地方品牌，给消费者植入品牌记忆，带动消费者的复购行为。第二，把握鞍山市本地产品质量关。产品质量可以提高消费者的重构率以及对品牌的认同感，进而增加产品价值。把控质量检验检疫环节、对本地产品发展助力。第三，除了产品，旅游资源也是做短视频、直播的重要题材，做到能播尽播，优质广泛传播本地形象。最近几年，各地都在提倡农产品直播。农产品销售渠道不畅通，导致许多本地产品虽优质但是价格偏低，甚至滞销。利用本地区媒体对本地产品更了解的优势，用短视频、直播等形式帮助本地农业经济发展。

（二）电子商务相关政策的出台和体系的完善

研究表明电商企业的发展，无论是以村镇为单位，还是自上而下地发展的政府引导模式都需要政府政策的引导^[1]。鞍山市应该制定从上而下的总领性政策，形成具有顶层设计的总领性作用。成立电子商务工作领导小组，每年制定下发全市电子商务工作要点和考核单指标，明确当年度目标任务，成为各个县区的政策指挥棒。同时，各级别行政主体可以根据自身情况，在总政策指引下，具体化总体政策，包括不限于视频、直播公共服务、社区电子商务网络、视频、直播进村等相关政策。关注政策出台的同时，也要关注于考核指标的实现。考核指标不能只停留在数量上，而且要关注完成质量。不但要关注网点数量等量化指标而且要重视网点发展的能力，资源能力和推进程度。“十三五”期间，鞍山市的电子商务产业园区从6个达到10个，在数量上发展快速，质量上也亟待加强。可以通过合理设计园区内空间布局，实现对产业集群和特色产业的覆盖和布局，避免重复。再者，加强团队建设，技术开发，营销物流的示范和引导等诸多方面加以考虑。

（三）建设物流体系

电子商务、直播电商的兴起离不开基础物流建设的支持。鞍山市也在鞍政发〔2016〕6号文关于鞍山市人民政府大力发展电子商务加快培育经济新动力的实施意见中指出要支持物流配送终端及智慧物流平台建设以及规范物流

配送车辆管理及合理布局物流仓储设施等政策。在政策的指引下，鞍山市实现了偏远地区、农村地区的全覆盖。但是，现在鞍山市物流建设需要继续发展的政策。首先，进一步提高物流配送末端配送力度，突破最后100米瓶颈，解决末端配送快递员流失，消费者不满意等情况。同时，打通农村到城市物流的运行通道，更好地促进农产品电子商务的发展。再者，加强对物流标准建设，明确对物流建设、物流车辆管理、物流仓储问题的具体规定。让物流行为有章可循，有律可依。最后，加强物流建设智能化、自动化、信息化发展。实现数据信息的互联互通、建设智慧物流线、现代化智能仓储等。

（四）培训和引入电子商务人才

2020年鞍山市政府关于发展电子商务加快培育经济新动能的实施意见中鞍政发〔2016〕6号文件中指出加大力度扶持职业院校、社会培训机构、电子商务企业开展电子商务人才的培训、管理人员的引入。开展职业资格认证，鼓励校企合作等模式开展人才培养政策。实施两年来，效果明显。但是也存在着诸如侧重走量化、碎片化培训，培训内容学历型和经验型为主，未能形成系统化培养方式。培训结果，学生要么没有实践经验，要么缺乏深厚的理论基础。对专业型人才、中高级专业人才培养的效果有限。因此，我们要调整培训政策。首先，实施实践学徒制。由优秀的企业和个人“师傅”在直播现场和平台现场教学。再者，在实践培训的基础上，结合专业的电子商务教学，扶持电子商务培训机构办学，培养电子商务职业经理人在内的中高级人才。第三，寻找人才发展平台。对于培训后成绩优秀的学生，政府帮助搭桥向电子商务产业输送符合企业需求的人才。第四，对于企业急需的电子商务高级人才，应该采取大力引入政策，并为人才提供充足的生活保障和奖励。

（五）本地龙头企业和优势企业的直播电商培育

直播电子商务行业由于消费者不能接触商品的情况，所以很多消费者会被高流量直播电商企业所吸引。在产品品牌和质量加持持续加持下，消费者会形成对企业的忠诚度。这就是直播电商行业中，总是头部直播电商企业获得大部分利润的原因。头部企业在相同资源投入下会产生更高的回报。所以，本市需要通过政策引导和大力培育本地的特产的龙头企业。首先，结合本市情况，实现电子商务直播与鞍山市本地产品对接。如鞍山市特产水果南果梨，

特产矿产岫玉，特色旅游千山游都可以和电商直播结合。首先，培育鞍山市特产产品线上品牌。通过发掘地方特色产业向线上转型，推动产销对接，实现优质资源和线上营销渠道的对接。扩大线上流量的流入，对本市产品品牌进行整体营销推广，提高品牌的知名度，严格控制产品品质，出台质量检测标准，对鞍山市品牌产品实现质量控制，链接溯源信息系统。再者，基础设施升级改造。直播区网络、物流、仓储等设施升级改造，以便更好地完成直播工作。第三，通过政策支持为线上龙头企业提供技术支持、管理咨询以及电商平台资源等直播电商经营能力，更有效地帮扶企业发展。

（六）为直播电商产业营造良好的竞争环境

在淘宝村的建设中，苏南模式、珠三角模式一直是全国电商发展的城市楷模。其中政府行为是促成区域发展的关键性因素。电子商务集群的产生根本上是群众的自发行为，在前期发展过程中缺乏顶层设计和理念指导。在经济利益的诱惑下，电商呈现野蛮发展，为了在电商平台上抢夺客户资源打起了价格战，进而导致产品质量下降。同质化竞争恶化加上产品良莠不齐，影响了电子商务集群的发展^[2]。鞍山市通过颁布《网络交易监督管理办法》2021年5月开始给规范直播带货活动。2020年，鞍山市直播电商产业协会成立，成为规范市场竞争环境的重要保障。维护良好的直播电商竞争环境。首先，要在政策中加强对诚信的要求，对失信营业企业列入黑名单，对于线上经营假货行为实行应发尽发和一票否决制度。再者，鼓励创新。企业经营的产品不能迭代升级会导致同质化竞争，产能获胜，价格战盛行。鞍山市可以通过政策奖励、融资倾斜的政策引导直播电商企业在产品创新、品牌创造中增强市场竞争力。第三，发挥行业协会的作用。鞍山市可以通过电子商务产业协会制定行业标准，帮助企业实现行业自律，强化协会外部竞争，避免内部价格战、同质化竞争以期提高企业竞争秩序。

参考文献

- [1]张丛益.浙江省电子商务促进政策研究——基于扎根理论与系统动力学[D].上海:上海交通大学,2019.
- [2]林娟.区域发展新模式:浙江省农村电子商务集群演化研究[D].上海:华东师范大学,2018.