

# 绍兴电商直播式“共富工坊”可持续发展路径研究

谢玲玲

浙江越秀外国语学院 浙江 绍兴 312000

**【摘要】**绍兴电商直播式“共富工坊”作为助农增收的新载体，让当地产品无需走出家门，就能通过直播生动鲜活地呈现在消费者眼前，部分产品甚至能突破国界、走向世界，成为带有中国特色的代表性商品，为GDP增长发挥着不可小觑的作用。但其在可持续发展过程中面临多重挑战，存在电商人才短缺，运营模式单一、多元化和创新能力不足，产业供应链薄弱，监管机制不健全滞后、政策的落实不力，资金压力大制约发展等问题。针对上述问题，需从构建人才培育体系、强化供应链协同、健全监管机制、创新运营模式、优化政策支持等多维度探索路径，破解发展瓶颈，推动工坊实现可持续发展。

**【关键词】**绍兴电商直播式；共富工坊；可持续发展

DOI:10.12417/3041-0630.25.20.046

党的二十大报告提出“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化，共同富裕是中国特色社会主义的本质要求”。中国第二个百年计划奋进目标是实现全民族的共同富裕，党中央赋予浙江高质量发展建设共同富裕示范区的光荣使命。<sup>[1]</sup>浙江省省委组织部也在2022年，出台了《关于强化党建引领推进“共富工坊”建设的指导意见》，浙江省将致力于大力发展“共富工坊”，绍兴也紧跟我国政府所提出的“共同富裕”理念指导，在“互联网+乡村振兴”的时代背景下，积极探索工坊可持续发展。

## 1 直播式共富工坊的概念

直播式共富工坊是一种依托电商直播模式，以促进共同富裕为目标的新型产业平台。它通常是指以政企联建为基础，引导各类电商企业、直播平台与村组织、农民合作社等合作。通过建设电商服务中心、乡村直播间，加强农民电商直播培训，推动农民开展网络直播带货，从而拓宽产品销售渠道，带动农民增收的平台载体。

目前浙江省已有多家“共富工坊”获得了成功，绍兴亦然。这些共富工坊推动了绍兴经济共同富裕和区域经济协同发展，为实现乡村振兴和促进城乡融合发展注入新的发展模式，为实现农民持续增收和乡村振兴持续供能。

## 2 绍兴直播式共富工坊的实践模式

绍兴直播式共富工坊从2023年开始兴起，目前已经超百个，主要有以下几种实践模式：

### 2.1 政企融合型<sup>[4]</sup>

以政企联建机制统筹资源，构建政府、企业、农户三者的协同网络。通过联合政府

整合龙头企业、高校院所资源，在茶叶、黄酒等产业链关键环节布坊列阵。此类模式通过组织优势破解资源分散难题，

实现“串联一批工坊、壮大一条产业链”的集群效应。如新昌县镜岭镇5村抱团成立强村公司，运营“峰味·玉米饼”等5家工坊，年产值达3500余万元。

### 2.2 产业链整合型

以产业集群为基础，构建“研发-生产-直播-销售”全链条体系。此类模式通过串联产业链上下游，实现产业升级与共同富裕双向驱动。如上虞区“伞业大脑”共富工坊，整合1400余家制伞企业资源，建立电商直播、技能培训等六大服务平台，通过“直播带货+用户需求反向定制”模式，带动400余名农村劳动力家门口就业。

### 2.3 农旅融合型

将农业生产、文化体验与直播销售相结合，拓展产品附加值。如新昌县华兴桑业“巾帼共富工坊”，主营种桑养蚕以及丝织品加工销售，同时开展电商直播、休闲观光、研学游等业务，形成蚕桑业的三产融合体，推动蚕桑丝织制作技艺录入新昌县非物质文化遗产。

### 2.4 村企合作型<sup>[4]</sup>

依托村集体与企业共建平台，打通生产端与消费端之间的壁垒。如诸暨市安华镇丰江周村村委牵头，集中流转土地，引导村民种植糖梗、高粱，聘请老师傅制作红糖、白酒，同时与大陈镇红糖公司签订合作协议，共同推动产业发展，开设“6090”乡村推荐官直播间进行直播带货，累计销售超100万元。

### 2.5 跨境电商型

借助跨境电商平台拓展国际市场，推动“绍兴制造”出海，提升产业国际竞争力。如诸暨山下湖TikTok直播基地在东南亚5国建立站点，通过“跨境电商+直播”模式助力珍珠、纺织品等特色产品出口，2025年前5月网络零售额突破260亿元。

## 2.6 技能培训型

通过系统化培训和培育本土直播人才，激活内生动力。此类模式通过“培训+实践”提升群体造血功能，形成可持续发展路径。如嵊州“小昆阿婆”共富工坊开展小吃制作技能培训，带动3000余名村民掌握直播带货能力，实现技能在手，吃穿不愁。

绍兴直播式工坊实践模式大致占比图



## 3 绍兴直播式共富工坊的意义：

(1) 文化的传承。绍兴有着较为丰富且多样化的特色产业，能让更多的人认识绍兴、读懂绍兴，体验绍兴的文化底蕴、感受绍兴非物质文化遗产的温度，使文化在互动中予以传承的同时又走出去。(2) 带动就业，增加收入。让家门口的劳动力都有用武之地，腰包鼓起来的效果实实在在，像一双推手，倒逼传统产业更新迭代、焕发新生。(3) 数字化转型。身处大数据时代，工坊主动拥抱数字化转型，一方面紧跟政府政策导向，一方面扎实建强人才队伍，着力打响自有品牌，多管齐下，拓宽市场路子。

## 4 直播式共富工坊目前存在的困境：

### 4.1 电商人才比较短缺<sup>[2]</sup>

电商直播行业近年来呈现快速发展态势，市场对于专业人才的需求亦日益迫切。然而就绍兴地区而言，电商直播领域的人才培养体系仍处于不完善阶段，这使得当地工坊在主播、运营、策划等关键岗位上普遍面临人才匮乏的现实困境。

在当前的电商从业人员群体中，部分人员因未接受过系统的培训，其直播实操技巧与产品营销能力显得不足。这一状况直接导致直播带货的固有优势难以得到充分发挥，进而对工坊的业务拓展进程与销售业绩提升形成了明显制约。以农民主播为例，他们虽具备质朴的亲和力特质，但在镜头呈现效果、语言组织表达及互动引导技巧等方面存在明显短板，无法实现对观众的有效吸引与留存，最终对直播整体效果产生了不利影响。

### 4.2 运营模式单一<sup>[3]</sup>，多元化和创新能力不足<sup>[2]</sup>

目前绍兴的大多电商直播式共富工坊的运营模式较为传统，主要依赖的是单一的直播带货形式<sup>[3]</sup>，缺乏多元化的营销手段以及创新的运营思路。在内容创作方面，也较为单调，难以持续性的吸引观众的兴趣。同时，对新兴技术如短视频营销、社交媒体互动等应用不足，无法充分利用互联网平台的优势拓展市场。另外，也不太注重品牌的打造，宣传以及品牌效应，直播间的粉丝的粘度也比较低。

### 4.3 产业供应链薄弱

绍兴的产业供应链在电商直播领域，存在着短板。虽然绍兴有很多的特色产品，但是一方面部分的农产品和手工艺品，由于缺乏标准化的生产流程，质量参差不齐，且数量受限制，不能进行大规模的线上销售，不能满足大批量的需求。另一方面，工坊与企业之间的供应链薄弱，协作不紧密，仓储、物流、售后服务等环节不完善，造成产品质量滑坡且市场美誉度下降。

### 4.4 监管机制不健全滞后、政策的落实不力

绍兴电商直播式共富工坊在运营的过程中，一方面由于政府监管不到位，监管机制不健全，面临着产品质量不合格、售后纠纷、虚假宣传、违规操作等问题，损害了消费者的利益，给工坊造成负面影响，不利于工坊的形象的提升，限制了工坊的发展。

另一方面，政府出台了一些政策来扶持工坊的发展，但是在实际操作过程中，政策宣传不到位、申请流程时间长、繁琐，申请需要跑多次等问题，使得部分的工坊不知道、不了解这些政策，无法享受政策所带来的红利，影响工坊的持续发展。

### 4.5 资金压力大

绍兴电商直播式共富工坊的发展受到制约，直播设备的购置、场地租赁、人员培训、宣传力度的加大，都离不开资金的支持，但由于目前工坊本身的盈利能力有限，资金的来源少、融资渠道比较窄，使得资金压力大，需要突破口。

## 5 绍兴直播式共富工坊可持续发展路径：

面对绍兴电商直播式共富工坊目前存在的困境，如何实现工坊的可持续发展显得尤为重要，需要直击痛点，立足本地特色产业与政策，可以从构建人才培育体系、强化供应链协同、健全监管机制、创新运营模式、优化政策支持、加大融资方案力度等以下几个方面探索可持续发展的路径，构建多维支撑体系。

## 5.1 构建人才培育体系

### 5.1.1 校企协同培养专业型人才

企业与绍兴高等学校协同，高等学校可以开设供应链管理、直播大数据管理、视频拍摄运营管理等特设课程或者是建立相应的电商学院，培养专业型人才，与企业相联通，建立实践基地，向企业输送人才，对口实现就业的同时也体现教学的实践的作用。如浙江越秀外国语学院的阿里巴巴学院目前培养了一批批电商人才输向企业，实现学生、学校、企业的三赢。

### 5.1.2 人才引进与留绍

充分了解和运用人才引进留绍政策，包括但不限于购房补贴、子女教育（绿卡）等方面的优惠，吸引外来专业人才留在绍兴工作，为其解决后顾之忧。同时，也可以吸引部分本地但在外求学的人才，增加其对家乡的归属感，返乡创业，带来新的想法，新的管理方式，为直播式共富工坊发展注入新的血液。

### 5.1.3 增加培训的课程与力度

针对现在已从事工坊工作或者是即将步入工坊工作的人员，开设专门技能培训，提

升她们的综合素质，以便应对各类直播式共富工坊工作过程中出现的问题。当然，也可以设置结业证书环节，以便更好地服务工坊的运作。

## 5.2 创新运营模式

### 5.2.1 直播与文化创新深度融合

依托鲁迅故里、周恩来故居、沈园、兰亭等文旅 IP，深度体验绍兴文化底蕴、感受非物质文化遗产场景，“跟着课本游绍兴”“跟着影视游绍兴”开展直播；通过仓桥直桥、八字桥、安昌古镇等地进行美食探店制作直播，参观古越龙山黄酒基地学习制作黄酒、孔乙己茴香豆基地研学等，结合“产学研”深入发酵绍兴古色，增加文化认同感，实现“文化-热度-销量-收入”的转化。

### 5.2.2 跨境运营与品牌出海

发挥绍兴综合保税区的优势，通过 TikTok 等海外平台出海展示珍珠、纺织品等绍兴特色产品，带动跨境订单的增长，在东南亚等地开设直播基地，树立品牌效应，增加国际知名度，同时海外也可以结合当地的特色，二次创新产品形式，生产别具一格的跨界产品。

### 5.2.3 与时俱进，迎合大众喜好

在互联网浪潮下，绍兴直播式共富工坊积极求变，精准迎合大众喜好。在选品上随

着消费群体日益年轻化，工坊要紧跟审美潮流，对传统产

品进行创新设计，或者是品牌联名、结合明星效应，设计产品周边；也可立足当下，设计东方美学、设计国潮等<sup>[3]</sup>；在直播形式上，可借助节日热度等特殊日子，设置互动游戏、抽奖环节，增强观众参与感等。

## 5.3 强化供应链协同

### 5.3.1 数字化供应链管理平台

依托绍兴综合保税区跨境电商中心，搭建区域性供应链协同平台，整合物流、质检、支付平台。如绍兴可重点打通珍珠、茶叶等产业的冷链物流网络，同时推动海外仓+直播相联动的方式，助力珍珠饰品跨境销售。

### 5.3.2 多方合作产业带供应链升级

针对黄酒、珍珠、纺织品等特色产业，联通产业的上下游，构建“原材料-生产-加工-仓储-运输-销售-售后”七位一体体系。

进一步构建联合政府、企业、工坊、物流、售后服务等一体化供应链体系。充分发挥干部的先锋模范作用，政企联建工坊，帮助政府和工坊推进电商产业的发展；俗话说“打铁还需自身硬”，保证工坊产品质量，减少因质量问题而产生的售后问题；持续加大对区域内物流基础设施的铺设和完善，优化物流系统，形成更密集、有序、规模更大的物流网络，能够降低物流成本，增加经济效益。<sup>[2]</sup>“众人拾柴火焰高”，可通过多方合作，赋能共富工坊。如绍兴女儿红黄酒通过广播展示了百年酿造工艺，联动线下酒庄开展直播专属定制酒，由线下带动线上销量翻倍，拓宽市场份额。

### 5.3.3 产业联盟与利益共享

组建“工坊+合作社+企业”联盟，共享技术与渠道资源，整合联合多个直播间，通

过统一选品、联合营销、开发联名产品，明星效应周边产品，通过一些节日活动提升溢价能力，共享利益的同时也共担成本和风险。

## 5.4 健全监管机制、优化政策支持

### 5.4.1 完善政府监管机制

政府出台或者完善相关政策扎实促进共富工坊，加大政策的执行力度，简化政府审批流程，减短流程审批时间，降低企业的办事成本，优化服务机制，充分坚守浙江省“最多跑一次”原则。

### 5.4.2 加强维权机制

政府要严肃法纪法规，严厉打击违法犯罪行为，对于侵权、刷单、炒信等行为，加大打击力度，也可以联合公安、网信等部门组成专项小组或调解中心负责相关事项案件，使消费者投

诉有门，响应及时，解决给力。

#### 5.4.3 优化政策支持

优化跨境电商政策，入区即检，分批核销质检，优化流程，对出海物流费用给予一定补贴的政策，增加贸易顺差，利于中国产品更多出现在国际视野中。

#### 5.4.4 数字化检测与智能处置

启动数字化检测和智能平台，涵盖多部法律、嵌入多个违规的词汇，对直播账号进行实时检测，降低违法违规行为发生率，告别虚假宣传、减少侵权等风险点。

#### 5.4.5 信用评价体系

可以建立不同颜色的分级监管机制，对多次违规主播纳入黑名单，限制其在平台注册、做直播等，对主播的信用，产品的源头等相关信息进行公布，广告进行审核，让消费者买的放心，用的安心，售后有保障。

### 5.5 加大融资方案力度

#### 5.5.1 专项金融政策

联合银行出台针对工坊类的贷款政策，对于工坊农户，可以单独设置“工坊贷”，低利率，多种抵押（质押）方式，保障工坊的资金来源，减少资金压力。

#### 5.5.2 设立公益基金、风投入股

依托政府背书，设立公益基金，每年提取利息方式捐给困难偏远山区的工坊建设，同时工坊做好汇报反馈工作，对于一味收取的工坊，也不予支持。鼓励风投机构设立基金入股相关工坊，支持其发展，拓宽工坊资金获取渠道。

## 6 总结和展望

随着大数据时代的更迭变化，绍兴电商直播式“共富工坊”在推动共同富裕方面取得了显著成效，其可持续发展路径也展现出良好的前景。数字化工具将深度融入工坊运营，提升运营效率与销售业绩，各方都需合作紧密，协同发展，来实现资源共享、优势互补，也需持续关注政策动态，充分利用政策支持，不断创新发展模式等，提升工坊的竞争力与可持续发展能力，为进一步共同富裕贡献力量。

## 参考文献：

- [1] 浙江省委组织部等多部门.关于强化党建引领推进“共富工坊”建设的指导意见[Z].2022.
- [2] 周成炜,张敏芳,陈学光,等.共同富裕背景下电商直播式“共富工坊”在乡村振兴中的作用——以浙江嘉善电子商务进农村示范项目为例[J].全国流通经济,2023,(24):24-27.
- [3] 张卉佳,王蕴睿.“八八战略”背景下浙江电商直播“共富工坊”的探索研究——以桐庐县为例[J].全国流通经济,2024,(22):8-11.
- [4] 王治国,连硕.浙江省乡村“共富工坊”模式探究[J].农村·农业·农民,2024,(12):39-42.