

上海杨浦深耕直播电商生态圈

□ 本报记者 李治国 唐一路

近期,商务部等7部门联合印发《关于推动商品消费扩容升级的实施意见》提出,推动县域商业提质增效和“千集万店”改造提升。

当前,县域消费需求日趋多元,居民消费半径不断扩展,但不少地方的县域商业供给在结构、质量与效率上存在短板。

县域市场广阔,县际差异显著。产业基础、人口规模、交通条件和消费习惯各有不同,推进“千集万店”改造须因地制宜,精准施策。要在科学评估基础上合理布局商业网点,既为品牌企业进入留出通道,也为本地商户发展保留空间。只有贴近真实生活逻辑,改造后的门店和集市才能拥有持续经营的内生动力。

集市与门店最贴近居民日常生活,能敏锐反映消费趋势变化。通过对传统乡镇集市、社区商超及零售网点进行标准化、功能化改造,可以使品牌商品、生活服务和体验式消费更加便捷地嵌入基层消费场景。湖北荆门的八角大集,规范设置400余个摊位,集中展销本地农特产品、特色美食与手工艺品,同步配齐基础设施,开通城区赶集专线公交,常态化进驻义诊等便民服务。自2026年4月开集以来,接待游客近10万人次。

“千集万店”的“门面”更新之外,还要打通商品流通的“经脉”。县域消费升级,需要高效率、低成本的商贸流通体系作为支撑。仓储物流、冷链配送、售后服务等基础设施的完善,既是“千集万店”降本增效的基础,也是小门店对接大市场的关键。湖南沅江市阳罗洲镇打造电商物流产业园,吸引18家电商企业集聚,带动日均发单量达1.3万单,年销售额突破1.5亿元。只有商品“进得来、转得快、卖得好”,县域商业才能真正实现从“有”到“优”的跃升。

品牌连锁下沉,正在成为县域商业供给质量提升的重要力量。当前,不少县城已成为茶饮、餐饮、零售及生活服务类连锁品牌争相布局的新阵地。政策鼓励连锁品牌积极拓展县域市场,不仅带来标准化的商品和服务,更在门店运营、供应链管理、消费体验等方面形成示范效应。在此过程中,本地商户在竞合中逐步增强市场感知能力,探索更具适应性的经营模式,从而带动整体商业生态提质升级。

县域商业提质,还需擦亮“土特产”金字招牌。既要推动优质消费品下乡,也要助力本地特色产品上行。依托农村电商及产销对接平台,农产品、老字号、非遗手工艺品和地方风味商品可以更顺畅地进入城市市场。山西河曲县深耕“电商+直播+助农”新模式,将非遗与特色农业深度融合,红葱酱借助京东“千县助农公益计划”走向全国餐桌。县域商业不再仅是消费终端,更承担起生产组织、品牌孵化和市场链接的新功能,实现消费与产业发展的双向赋能。

以“千集万店”为县域消费添彩,贯通物流、品牌、电商和公共服务链条,才能在县城、乡镇和村庄之间织就一张更加活跃、更具韧性的消费网络。



深化直播领域发展,一方面依托平台资源打造老年大学特色项目,另一方面积极助力“老字号”焕新,系统梳理“中华老字号”“上海老字号”名录并构建数据库,开设上海国企老字号快闪市集。未来,该企业还将继续依托平台资源拓展直播经济应用场景,以“东方溯源行”IP持续探索“消费帮扶+人才孵化+农文旅融合”三位一体的帮扶体系。

产业与平台持续发展之外,杨浦区还不断向外延伸直播场景。其中,位于五角场核心商圈的白玉兰直播间,集直播互动、沉浸式体验和品牌展示于一体,通过开放式场景将直播与线下消费连接起来,推动直播电商从线上走向线下。近年来,越来越多首发首秀、直播联动活动在此落地,有效带动区域线上线下消费更加火热。

作为上海市内容IP与视频电商融合的重要项目,白玉兰直播间把内容制作、品牌营销和直播转化紧密连接,形成从“内容种草”到“消费转化”的完整运营链路。

在第31届上海电视节现场,白玉兰直播间与上海造币厂达成独家战略合作,共同发布“城市印象”联名IP系列,推动双方进一步加强跨界融合创新与城市文化IP共建合作。

构筑生态圈

直播电商销售火爆,直播经济潜力十足。截至目前,上海市已支持建设长宁、杨浦、松江、虹桥国际中央商务区等4个产业特色鲜明的直播经济集聚区,创建多个上海市直播电商基地。数据显示,2025年上海市直播零售额约5733.6亿元,同比增长16.1%。

据介绍,杨浦区正加快打造直播载体建设,直播基地、直播孵化空间、直播间、特色直播场景“四级”直播载体,通过“V聚场”“中船直播孵化基地”等示范点位建设,持续推动直播经济与数字产业、内容创意、潮流消费深度融合,打造具有区域特色的

直播经济生态圈。

记者了解到,2025年,杨浦区直播经济整体规模达780亿元,新引进直播产业链企业140家,全域直播点位突破100个,年度直播场次破1万场,大批优质内容创作者集聚,初步形成要素齐备、数实融合的直播经济发展生态。

产业链也逐渐从企业内部延伸至品牌、平台和消费者,形成了完整闭环。据介绍,杨浦区今年推出“金梧桐”杨浦·抖音电商生态计划,联动抖音吸引全国优质电商品牌经销商落地该区,目前已有近40家头部品牌经

销企业落地。

从直播基地里的上下游企业,到东方购物从电视购物向全域直播的转型,再到五角场商圈里的共享直播空间,杨浦区正在通过不同层级的直播载体,将平台、内容、品牌、人才和消费场景连接起来,直播电商正逐步融入内容生产、产业服务和城市消费。

下一步,杨浦区将继续围绕直播电商推动直播经济建设,进一步完善载体、集聚要素、拓展应用场景,推动直播这一技术和业态更广泛地服务实体产业和城市消费。

河北保定创新联合体托举先进制造

本报记者 王胜强



近日,记者走进位于河北省保定市的保定天威保变电气股份有限公司总装车间,只见各类机器高效运转,多台特高压变压器进入最后试验阶段。

作为保定市电力及新能源高端装备集群的龙头企业,这里正在推进多项国家级重点能源外送通道工程配套变压器产品的装配工作。“这台1000千伏现场组装变压器即将发往高海拔地区,能够适配海拔3620米的极端工况。”保变电气设计部主任工程师张计英说,公司依托成熟的主变压器解体运输后现场拼装技术方案,针对高海拔下的复杂环境,重点对特高压温升控制、绝缘配合、引线柔性连接、铁心模块化设计等关键技术进行攻关,成功解决了高原运输限制、极端环境适配等行业难题。

近年来,保定市坚持创新驱动发展,以科技创新引领产业创新,“龙头企业+高校+科研院所”的创新联合体有序运转,构建起11个国家级、51个省级创新载体,实现了从研发、测试到中试熟化的全链条覆盖。以燕赵电力实验室为例,今年5月该实验室联合华北电力大学、中国电科院共同攻关的“基于电致发光效应的绝缘子自识别检测技术研究”项目,首次实现输电线路绝缘子隐蔽缺陷的可视化与智能化诊断。“输电线路绝缘子是保障电网安全运行的关键部件,但其内部隐蔽缺陷难以精准检测。”华北电力大学燕赵电力实验室副主任耿江海说,这项检测方法解决了长期困扰行业的难题。

“十四五”期间,保定市电力及新能源高端装备集群入选国家先进制造业集群,目前规上企业已增加到483家。“保变电气的特高压变压器国内市场占有率超过33%,核电和水电站变压器分别达到67%和70%。英利能源发展有限公司的光伏绿建产品销往150多个国家和地区,连续两年进入全球新能源企业500强。”保定市工业和信息化局副局长刘元昊说,这些龙头企业如同火车头,助力产业聚链成群、协同发展。

科研攻关取得突破,应用场景也在加快培育。保定市已入选全国首批车网互动V2G(车网互动)试点,建成30个示范站,打造起高效的“车、桩、网、储”协同网络,百辆级49吨氢能重卡运输

线、百台级氢能环卫车示范应用场景相继落地。

在保定市竞秀区西二环的加氢站,不时有氢能环卫车进来加氢。这座加氢站是400余辆氢能环卫车的“绿色港湾”。“8分钟至10分钟即可完成加氢补给,满氢状态能够保障全天环卫重载作业。”河北之江新能源城市运营管理有限公司总经理李海成介绍,氢能环卫车辆依托智慧环卫平台统一调度,已覆盖保定市主城区道路洗扫、垃圾清运、日常保洁等全品类作业,氢能产业“保定模式”落到了城市民生一线。

“我们持续挖掘环卫、物流等本土场景优势,以应用牵引产业链发展,推动制储运加用全链条协同,氢能车辆推广规模与多元化应用场景打造取得积极成效。”保定市发展改革委党组成员、副主任张宇告诉记者,在打造百台级氢能重卡砂石骨料运输场景的基础上,当地通过招商引资引入融资租赁模式,搭建车辆购置运营平台,有效破解氢能车辆商业化运营难

题,先后落地400台级氢能环卫作业、200台级氢能冷链运输及300台级煤炭运输等规模化场景。

据了解,下一步,保定市将支持电力及新能源高端装备集群龙头企业开展产业链整合,加速向全场景解决方案提供商转型,引导中小企业走专精特新道路,融入龙头企业的供应链体系。拓展国际市场,依托“中欧中小企业合作区”等平台,推动产品出海,支持企业在海外布局,组织参加国际会展,打响保定市电力装备的国际品牌。

“我们将全面提档升级集群核心竞争力,聚焦输变电、储能、智能电网、光伏、氢能、算电协同等核心领域,锻造全链优势,主攻超特高压智能变压器、N型电池、固态电池等关键技术产品。”刘元昊说,同时抓住氢能、风电等能源央企落地雄安后形成产业链配套需求的新机遇,精准对接,推动保定市电力装备在雄安规模化应用,把“京津研发+保定转化”的路子走实。

