

# 区域经济



搜狐新闻客户端



消费日报微信公众平台

### 网上买菜、小家电走红、直播销售……

## 居民线上消费趋势变化明显

在做好疫情防控的前提下,企业复工复产不断加快,生产生活秩序逐步恢复,消费市场也加速复苏。6月以来,各大电商平台都推出了大规模的促销活动。促消费的效果如何,居民的消费习惯又因疫情而产生了哪些变化,记者进行了调查。

### 消费市场向好 线上消费趋势变化明显

在京东的数据中心记者看到,一度受疫情影响的大家电销售近段时间反弹明显,其中中部、南部省份最为突出,广西、江西、四川、湖南、湖北等省成交额同比均以100%左右的幅度增长。

京东大数据研究院首席数据官刘晔说:“我们看到实际上整个经济和消费的复苏是非常明显的,消费者也已经把之前延迟的或积累下来的一些需求集中去释放。这个恢复型的消费是一个非常鲜明的信号。”

不仅仅是家电类产品的恢复性增长,阿里、苏宁等电商平台上的健康、服务、生鲜类产品销售额也出现了明显上涨。其中,蔬菜、生鲜类产品,销售量上涨了100%。

中国社科院互联网经济研究室主任李勇坚表示:“网上买菜大家平常只是一个消费习惯的问题,线上线下其实没有明显的偏好的。但是现在网上买菜大家觉得方便了,网上买菜需求一下爆发起来了。从行为模式来说就是我们大量的很多原来我们不太愿意在线上消费的东西,开始在线上消费了。”

除了越来越多的保值类商品、健康相关产品和服务通过线上购买,网购人群年龄段的拓宽也是今年线上消费的亮点。今年以来,70%以上的“95后”从“只给自己买”转向“为全家购置必需品”,此前较少进行网购的中年以上女性用户,也开始大量进行网上购物。

国务院发展研究中心宏观经济研究部副研究员杨光普:“我们看到线上消费的增速是远远快于线下消费的增速的。疫情发生以后,大家对过去的这种消费习惯,甚至包括我们生活状态的反思,可能在未来很长一段时间内都会去导致大家消费习惯改变。”

### 需求升级 健康养生小家电走红

记者观察到,家电类电器恢复性增长中,以空气净化器、吸尘器等为代表的健康类和方便生活的小家电更是销量大增。

记者在武汉的一家家电卖场里看到,市民正在实地挑选心仪的小家电产品。

武汉市民张女士:“我们家里装修了,有很多灰尘,我们想买个吸尘器吸一下。”

武汉市民李女士:“我买了好几趟东西了,买了一个电压锅,买了一个烧水壶,还买了电扇。这次主要是想来看一下破壁机,因为在家里待了这么长时间,就觉得有个破壁机,生活上就方便一些。”

“方便”成了不少市民挑选小家电的关键词。苏宁电商平台数据显示,6月以来早餐机、蒸汽拖把等智能小家电销量同比增长180%,而空气炸锅的销量则增长了569%。

湖北武汉苏宁中山公园店店长何红:“现阶段卖的更多的是健康养生这一块的产品,非常符合消费者的这种喜好的,还有就是一些空气治理类的,还有洗地拖地这一类的产品。”

在专家看来,“小家电”热销的背后,既得益于产品的自身特点,也是人们生活方式的一种转变,由此产生了新的消费热点。

### 小微企业转战线上 电商平台助力转型

今年因为疫情影响,线下客流减少、营收降低的商家,也开始纷纷转战线上。黄远生是一家从事手机配件外贸业务公司负责人。在手机配件领域已经摸爬滚打20多年了,但今年受疫情的影响,大量库存商品卖不出去。一直做传统线下生意的他,今年也尝试着在电商平台上开了一家店。对于做了20年传统行业的黄远生来说,选择电商这条路也没有十足的把握。

黄远生:“我们也招了人,也做了图,就是没有任何进展,不知道怎么弄,因为没做过。”

被动等待意味着机会的流失。黄远生决定主动出击,他和同事带着产品找到了电商平台。

京东集团京喜事业部手机配件类经理黄书剑:“他们拎了整整两大袋的样品,这么大一袋子里面装满了他们的移动电源、数据线等各种产品,在会议室给我铺开一桌面,跟我详细介绍他们每一个产品的情况。当时我的感觉真的很震撼,我从完全能够感觉到他们是真的想要和我深入去探讨这个业务,希望能够把这个事情做好。”

黄远生:“当时最急迫的想把外销的产品销售出去,怎么能把它销售呢?就把它拿到线上,他说可以,我们当时特别开心,找对路了。”

和平台的合作,对于黄远生来说无

疑是抓到救命稻草,在经过了短短两周的磨合、沟通后,黄远生的店铺销量实现了大幅增长。不久前,黄远生经营的网店刚刚获得了一笔大订单。

黄远生:“特别大的惊喜,1万多单,当时我也愣了,一下就坐起来了,非常喜悦,解决了我很多问题,解决我库存的问题,解决我那些工人的问题,解决很多,非常感谢。”

据了解,今年有超过300万家像黄远生这样的线下零售实体店参与了京东的活动,比去年增加了两倍。为了帮助下线企业转型,阿里巴巴推出了春雷计划、苏宁推出专门针对外贸企业的反向定制、拼多多推出“产业带复工大联播”。

### 线上销售为乡村振兴注入新活力

实体企业在创新销售模式,以数字化力量助力释放新消费需求的同时,一些“新农人”也通过直播、开网店等多种方式触网,推销农产品。

章健是江苏泗阳县南刘集乡久盛桃园的负责人,如今桃子进入了成熟期,总产量预计超过20万斤的桃子如何销售出去?除了游客的现场采摘之外,章健还利用起了现在流行的线上直播。

江苏泗阳县南刘集乡久盛桃园负责人章健:“今年我们线上销售是通过抖音店铺,在抖音上面注册一个小店。然后通过抖音来推广销售,并且聘请了网红来替我们直播销售,现在我们每天通过抖音下单,也能达到200单左右。”

百度搜索大数据显示,近90天,“直播带货技巧”的搜索热度环比攀升541%。“电商直播带货”相关话题搜索热度排行TOP10中,有6席是关于直播带货的技巧学习。从做“观众”到当“主播”,从“80岁老奶奶直播卖杏”到企业CEO和流量明星跨界直播带货,全民嗅到了直播带货的商机。商务部大数据监测显示,一季度电商直播超过400万场。据中国互联网络信息中心数据显示,截至2020年一季度,我国网络直播用户规模达5.60亿,占网民整体的62%。

中国社科院互联网经济研究室主任李勇坚:“从直播到直播电商,这样一下就发展过去了。所以我们看到整个的消费心态、行为模式、消费者都发生了巨大的变化,而且这个变化它会慢慢地产生长远的影响,不是一时的,它的影响都是比较深远的,不是一个短期的冲击。”

### 消费券补贴双管齐下 消费者享受更多实惠

为积极扩大有效需求,促进消费回补和潜力释放,各地发放消费券也成为

“热门”手段之一。

在四川攀枝花市的一家百货商店,市民纷纷拿出手机拼手速,线上抢消费券。攀枝花通过当地的线上商城平台,每天发放6万张电子消费券,总金额达到1亿元。

四川攀枝花市市民苟林琼:“我抢到50块钱的优惠券,我准备在商场购物的时候把它用掉,这个优惠力度还是挺大的。”

四川攀枝花市民汪雅妮:“动动手指就能够抢到50块钱的券,我觉得对我们消费者来说是挺好的。”

在江苏泰州市区老街一家主要经营地方特产的商店里,不少市民和游客正在用旅游消费券选购商品。

泰州市民华小云:“领了政府的旅游消费券,到这边来买了东西以后,增加了我的消费能力。”

泰州市供销社优品电子商务有限公司门店经理窦素梅:“对我们整个店面的一个销售情况,提升了有三分之二,也就是说,这一个月我已经差不多30万了。”

从今年3月底至今,全国已有超过200个城市发放了消费券,规模也从百万元到亿元不等。

中国社会科学院评价研究院院长荆林波:“从目前的统计来看,有的地方是3到5倍的这个杠杆作用,就是1块钱的消费券可带动3到5块钱。”

它不仅促进了消费让你购物,还有各种功能性的服务和社区的治理、娱乐、旅游都带动。所以这个撬动的力度就特别大。”

除了政府,各大平台和众多商家也纷纷参与到促进消费回暖的行动中。相比往年复杂的折扣规则,今年各大电商平台的促销都透露出满满的诚意——“简单”,力求让消费者获得更多实惠。京东推出超级百亿补贴、千亿优惠;天猫结合国家消费补贴,启动全场满300减40,无需领券优惠;拼多多则延续一贯百亿补贴低价。从持续时间上来讲,今年不少电商平台也都把促销时间提前半个月,几乎打满6月全场。

中国社会科学院评价研究院院长荆林波:“消费券的发放只是我们营销工作的开始,而不是营销工作的结束。消费券发放出去以后呢,消费券留在谁手里,它怎么使用的,它是在什么时点使用的,它使用量怎么样,消费券使用有什么问题,要及时反馈,和我们政策相匹配才能更大地发挥它的杠杆作用。”

(央视新闻)



## 河北:「总裁带货」工业产品网络直销启幕

今年以来,受疫情影响,河北工业经济整体形势严峻。近期虽然国内疫情防控形势持续向好、复工复产加快推进,但国际疫情持续蔓延、经济下行风险加剧,全省工业面临市场有效需求不足、产业链不畅、供应链失衡等困难,挑战前所未有。

为了帮助企业加快企业产品销售,保证供应链稳定,推动企业尽快恢复正常产能,河北省工业和信息化厅联合电信运营企业、互联网平台企业、媒体机构等单位,组织发起“总裁带货”工业企业产品网络直销公益活动,利用信息化手段为工业企业纾困解难,为河北的工业经济稳定运行和高质量发展贡献力量。

在6月16日专场中,君乐宝乳业集团董事长兼总裁魏立华参加“总裁带货”网络直销公益活动,在京东、快手等11家平台献上带货直播首秀。主持人方琼助阵,河北省工业和信息化厅党组书记、厅长龚晓峰作为嘉宾“空降”现场。

据悉,本次直播多平台累计观看量超过1800万人次,在当晚京东直播中稳居榜首,并有力带动了电商销售。

“电商带货直播是第一次参加。”魏立华在直播中表示,带货直播是大趋势,在疫情大众居家隔离期间,君乐宝为了帮助母婴人群快速便利购买,开足马力保障产品的质量安全、市场供应和价格稳定,并通过直播与消费者沟通,有效保证宝宝口粮供应。

同时,君乐宝为抗疫一线捐赠现金、医疗物资、营养乳制品等超1亿元。其中,在了解到部分疫情严重地区家庭出行受阻、购买不便后,君乐宝紧急捐赠7500多万元奶粉,用于湖北等疫情较严重地区的婴幼儿、孕产妇等人群,帮助11万个家庭解决了宝宝可能断粮的燃眉之急。

据悉,此次“总裁带货”活动,一是组织互联网企业、媒体机构通过各类渠道,开展以“工厂直卖”为主题的工业企业产品宣传,通过品牌推广,为河北省工业产品销售营造良好的氛围。

二是开展“总裁带货”直播销售,利用河北省工业企业复工复产云服务平台、各类网络媒体平台、工业电子商务平台等宣传窗口,邀请工业企业“一把手”在线直播销售。

三是进行“总裁带货”视频销售,由工业企业录制企业或产品短片,全面介绍企业生产工艺、产品品质、企业文化、发展历史、品牌内涵等,通过各类媒体平台进行集中投放,全方位打造产品品牌。

四是开展双线互动,利用互联网线上的传播优势,推动工业企业在线下组织专门产业链对接、观摩、洽谈等现场活动,通过线上线下相结合,巩固宣传推广效果,建立长效合作机制。

五是利用活动契机,推动工业互联网平台、工业电子商务平台进园区、进集群、进企业,发挥工业电子商务反向渗透作用,推动企业从采购、销售数字化入手,加速上云上平台步伐,提升企业各生产环节信息化水平,增强企业核心竞争力。

(人民日报)

## 让白洋淀更加清澈靓丽

### ——走访河北省安新县雁翎沟综合治理工程



以水质达标、生态修复为目标,通过截外源污水、清淤、治污等措施进行综合治理,使过去让刘李庄镇人民烦恼的“彩色的多恼河”变成了如今“蓝绿交织、清新明亮”的清水河雁翎沟。

日前,记者来到了由天津市水利工程有限公司、中交天航环保工程有限公司、中交第四航务工程勘察设计院有限公司组成联合体开展设计、施工以及运维的河北安新县雁翎沟综合治理工程现场,实地考察了雁翎沟综合治理成效以及一体化污水处理站水质处理成效。这条曾被刘李庄镇人民形象地称作“彩色的多恼河”的臭水沟,已经成为雁翎沟附近村庄居民散步、锻炼、拍摄抖音短视频的首选地点,“蓝绿交织、清新明亮、水城共融”的景象正在呈现。

雁翎沟位于安新县刘李庄镇中心,北侧紧邻白洋淀,与白洋淀仅一堤之隔,涉及刘李庄村、杨刘庄村、辛庄村、北马庄村、大马庄村、郝庄村、高楼

村7个村庄。雁翎沟包括南北向主沟、西北支沟、西支沟和东支沟,综合治理长度约12.7公里,主要功能为排污。

雁翎沟受生活污水直排、垃圾污染、底泥内源污染等影响,水质恶化,局部沟段水体黑臭,并且沟渠水力条件较差,局部区域连通性受阻,原有的功能已经无法保证。据安新县雁翎沟综合治理工程项目部有关负责人介绍,此次治理主要施工内容包括截污管网、农村污水处理、垃圾清理、旱厕拆除、底泥清理处置、存量污水处理等,此外在刘李庄村以及郝庄村新建了一体化污水处理站,收集处理两村的生活污水。

雁翎沟水质到底是怎样改善的

呢?谈及这个问题,项目部相关负责人告诉记者,首先对雁翎沟进行了底泥清理,然后采用分子化超饱和溶氧-超强磁化技术降低水中的COD、氨氮、总磷含量,最后采用高效微生物处理技术,同时辅以种植生态浮床,通过微生物菌种以及生态浮床构建水中生态环境,从而提高河道自净能力,长效有序的处理河道中污染物。

刘李庄村、郝庄村通过截污纳管收集生活污水,新建一体化污水处理站和尾水湿地,最大程度降低排污污染物总量,减少河道环境容量的负荷。

通过走访,记者了解到,安新县雁翎沟综合治理工程是“白洋淀区域生态治理”红黑榜上红榜的项目,在安新

县政府的安排部署下,总承包方、监理单位以及项目管理方通力配合,积极协调各方关系解决施工过程中遇到的困难,严把安全、质量关,严格按照相关要求要求进行施工。此外,天津市水利工程有限公司还主动承担企业社会责任,免费为刘李庄镇浇筑混凝土公路330米,景观绿化1万平方米,为雄安新区规划建设做出了贡献。

目前,安新县雁翎沟综合治理工程已经顺利通过竣工验收,进入运行维护阶段。天津水利相关负责人表示,接下来要把雁翎沟治理的成果保持下去,在运行维护期间,积极打造“蓝绿交织、清新明亮、水城共融”的生态画卷。

(记者 宋春勇)

## “黄土不露脸”让绿色更浓 山西推进草原生态保护修复

“没有草原生态系统的彻底好转,就不可能有全省生态状况的根本改善和生态安全的根本保障。推进林草深度融合,才能让绿色山西底色更浓。”山西省林业和草原局局长张云龙如是说。

山西在全国率先出台《草原生态保护修复治理工作导则》(下称《导则》),加强草原生态保护与修复。张云龙表示,今年,山西将着力构建草原科技支撑平台和智慧草原服务平台,摸清草原资源家底,本着“黄土不露脸”要求,完善草原生态修复保障体系。

《导则》结合山西实际,重点在“两山七河一流域”(太行山、吕梁山、汾河、桑干河、滹沱河、漳河、沁河、涑水河、大清河,黄河流域)涉及的“三化”(退化、沙化和盐碱化)涉及的“撂荒弃耕地、林下间隙等区域,实施林下种草、退耕还草等修复生态。

在新造林地、未成林地、经济林地等林下间隙,实施林下种草;在“两山”区域内荒山、荒沟等生态脆弱区,沿流域荒滩等水土流失明显地段,

实施荒山荒滩种草;对25度以上陡坡耕地、严重沙化耕地和撂荒弃耕地,实施退耕还草;对因实施脱贫攻坚移民搬迁等造成的闲置地块及未利用土地,进行种草复绿。

据调查统计,山西曾有天然草地6828万亩,贯穿省境南北,遍布风沙前沿、山川纵深、河流沿岸和城乡周边。多年来,由于地下矿产资源超强度开采、工矿区“三废”排放、干旱缺水,加之过度放牧、风电项目建设等因素,导致草地生态功能严重退化。

山西省林业和草原局草原管理处相关负责人介绍,由于历史原因及人们对草原生态保护认知存在不足,在自然因素与人为因素双重叠加下,草原生态修复难度出现倍增,较为典型的如云顶山自然保护区,在雨水冲刷下形成地表径流,已冲刷形成较大的“沟壑区”。

张云龙表示,下一步,将在探索草原保护修复路径,加大草原宣传保护力度,提升草原治理能力建设方面寻求突破,构建林茂草丰、山川秀美的生态共同体。

(中新网)