

# 规范发展 向“实”而行

## ——全国政协经济委员会“促进直播电商行业健康发展”专题调研综述

文/图 本报记者 孙琳



5月14日，全国政协经济委员会“促进直播电商行业健康发展”调研组走进位于江苏省南通市家纺产业带南方生活工业园区的初禾家直播间。

党的二十大报告提出，加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。作为数字经济的重要组成部分，近年来，我国直播电商行业发展呈现快速增长态势，在释放消费潜力、畅通国内循环、拓展就业创业空间、赋能产业转型升级、助力乡村振兴、打造高质量消费供给体系等方面发挥了积极作用。

5月13日至17日，全国政协常委、经济委员会副主任冯正霖率专题调研组赴江苏省南通市、宿迁市、连云港市，围绕“促进直播电商行业健康发展”开展实地调研。5天3地，在实地考察中，调研组感受到了直播电商发展的活力；在调研座谈中，调研组倾听一线声音，察实情、听问题、议举措。

调研组认为，直播电商作为一种新兴商业模式，深刻改变了产业链布局，在推动消费持续扩大和促进就业持续增长等方面发挥了重要作用，要积极肯定直播电商对经济社会发展起到的积极作用。但随着直播电商快速发展暴露出的问题，直播电商已经到了从快速发展到规范发展的新阶段，应以直播电商行业的健康发展，更好促进实体经济发展。

### 协同融合 直播电商点面开花

一部手机、一台电脑、几平方米的场地空间……近年来，直播电商作为电子商务的一种新形式新业态，已成为网络购物用户购买商品的重要途径之一，并呈现井喷之势。

根据中国互联网信息中心(CNNIC)2024年3月发布的《第53次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2023年12月，在我国10.92亿网民中，网络直播用户规模为8.16亿人，占网民整体的74.7%。其中，电商直播用户规模为5.97亿人，占网民整体的54.7%。伴随用户数量增长，直播电商市场规模也在快速扩张。据有关研究机构测算，2023年，我国直播电商市场规模为4.9万亿元，同比增长35%。

一组组数据背后是直播电商的蓬勃之势，这在江苏的实地调研中得到了印证。

南通素有“纺织之乡”的美誉，家纺是纺织产业中重要的细分领域，已成为南通市地标和金字招牌。调研组在南通市了解到，2023年，南通市全市直播商品零售额133亿元，同比增长17.6%，培育了以“梦百合家居、正官旗家纺、东成电器、慧道纺织”为代表的直播基地。

“南通市注重引培结合，大力推动电商平台集聚。目前已吸引淘宝天猫商家运营中心进驻、落户4家直播基地，联合快手打造‘南通家纺产业带线上专区’，携手抖音举办‘2023南通家纺直播节’，累计GMV超10亿元。同时，支持‘91家纺网’等本土垂直电商平台丰富直播生态，做大做强交易规模，年均带动交易额超50亿元，销售网络覆盖全国100多个城市。”在南通市调研座谈会上，南通市相关部门介绍说。

此外，为了优化服务推动直播电商生态构建，南通市还加大引导南通大学等一批高校开设直播专业培训班，举办直播电商技能大赛和电商人才双选会，培育优秀主播和电商人才。连续两年举办跨境电商选品博览会，帮助南通供应链企业对接国内外优质平台、采购商、服务商等资源。

正是得益于“直播电商+产业带”的协同融合发展，仅南通叠石桥和志浩为核心的两大市场家纺床品年产量超12亿件，日快递包裹量超300万件，2023年市场

成交额超2400亿元，占全国床品市场85%以上。

无独有偶。宿迁市坚持把直播电商作为赋能产业转型升级、激发新型消费潜能、打造中国“电商名城”的重要抓手，优化产业生态，壮大市场规模，深化业态融合，努力推动宿迁市电子商务产业的有效提升和量的快速增长。

“宿迁市出台了《关于高水平打造‘电商名城’的若干措施》《宿迁市‘电商+产业带’高质量发展实施方案》等多份政策文件，目前制定的《宿迁市电子商务产业发展条例》，也是江苏省首部专门地方性法规。2023年，全市重点监测电商平台直播销售额超过60亿元，参与直播的商品网络零售量1.4亿件，直播场次超过百万场次，直播商品数超120万个，活跃主播数超过1万人，直播销售额、直播场次等均有明显增长，整体呈快速、健康发展态势。”宿迁市相关部门在座谈会上介绍说。

调研组在与宿迁市地方政府座谈时了解到，宿迁市同样将“电商+产业带”的高质量发展作为重要抓手，重点打造沭阳花卉苗木电商等4个核心产业电商带、泗阳食品等5个新兴电商产业带等，推进“直播+工厂”协同发展模式，为制造企业提供专业服务，帮助发展直播经济，促进直播电商与产业深度融合。

调研组认为，南通与宿迁产业特色明显，因地制宜推动本土优势产业带与直播电商融合发展，两地都已探索出了一条“直播+产业带”发展模式的融合发展之路。

### “触手可及” 助力中国好物走向全球

直播电商不仅为产业发展赋能添力，也助力中国好物走向全球。位于连云港市灌云县东城区的主题服饰产业园，一边是午夜魅力制衣、伊影服饰、暴妃工厂生产车间工人们正忙碌制作服饰，另一边直播间线上销售也异常火爆。特别是在园区的品牌店里，一场场跨境直播正在进行，主播用流利的英语向全球展现中国好物。

调研组了解到，灌云县全力打造省级主题服饰电商集聚区，加大集聚区招商力度，引入京东、抖音、大象直播等龙头企业，搭建培育孵化平台，引入初创型电商企业，建立园区电商服务体系。已先后举办时装周睡衣模特大赛、主题服饰产业高峰论坛、上下游供应链相关推介及招商会，在集聚区线上线下融合发展、服务和模式创新、产业链升级、品牌打造、数字化转型等方面提供保障，全力提高主题服饰产业发展竞争力。

目前，集聚区已建成生产办公载体59万平方米，生产经营主体233家，产业年营业收入达87亿元，主题服饰全国市场份额占比达70%。

“灌云县规模以上主题服饰生产企业已近千家，集聚了5万余名从业人员，销售网店近5000家，年销售额80多亿元，占全国网络销售份额70%以上。仅2023年，产业年快递单量已突破1亿件。”灌云主题服饰电商产业园负责人向调研组介绍说。

灌云主题服饰电商产业园只是连云港市电商产业园的一个缩影。

调研组了解到，连云港市现有直播电商产业园7个，直播电商发展特色鲜明，以当地产品为主，形成市场优势和集聚效应后，不断延伸产品种类。除了灌云主题服饰电商产业园外，如东海水晶直播电商产业园、东海水晶跨境电商交易中心投建使用后，每天约有150家商户开播。

走进东海水晶直播电商产业园，调研组发现，店铺挂直播已成为一道独特的风景。依托于电商的支撑，东海依托水晶城已建成以国内循环为主体、国内国际双循环相互促进的水晶产业新发展格局，年水晶电商交易额达225亿元，其中直播电商销量已由30%逐步上升到50%以上。

在调研组看来，直播电商让“远在天边”的商品变得“触手可及”，正助力连云港形成了“买全球、卖全球”的良好态势。

### 富民增收 赋能乡村振兴大有作为

“让手机成为新农具、直播成为新农活、数据成为新农资，让直播带货为乡村振兴注入‘云动力’。”调研组走进江苏省宿迁市智博新媒体基地打造的“乡村振兴直播间”，这几句标语给调研组留下了深刻印象。

“我们希望借助直播经济新浪潮，将更多具有特色的本地农产品带向全国，发挥新农人在网络空间的作用，以帮助一批线上平台，扶持一批素人主播，带动一批产业创新的方式，助力乡村振兴。”智博新媒体基地负责人介绍说。

而在宿迁邮政乡村振兴直播间里，“宿有千香”的助农直播正在进行。调研组一行亲身体验主播助农直播场景，并用手机登录直播间体验线上购物。

调研组了解到，宿迁邮政率先在江苏省范围内，依托自身平台邮乐网、全国邮政物资采购平台、邮生活积分兑换平台，以及京东自营等其他线上平台，打造了邮乐、抖音助农直播间，不仅拓宽了农产品上行通道，也让更多本地农产品搭上了电商快车，已重点推广一百款本土特色农产品，构建了“线上+线下”商流通道。

“中国邮政正是通过做大农产品销售，带动了千万乡村小产业融入经济大循环，助力千家万户小农户对接全国大市场，通过直播电商帮助农民变农产品‘撮堆儿卖’为网上‘精品卖’。”宿迁邮政相关负责人介绍说。

从智博新媒体基地大大小小的农产品直播，再到“宿有千香”的助农直播，构建农产品“直播电商+特色产业”已成为宿迁的一种新模式。让电商走进果园，走进田间地头，通过直播间助力农产品上行，宿迁更是走出了一条新路径，也带动了一大批新农人。

“这棵长寿梅上有很多小花苞，整个冬天都会开花结果，而且根部在石头上，不会烂根，很好养。可以送给长辈，有很好的寓意。”作为周围村的村民，小园艺负责人告诉调研组，在直播间里她就是用这样朴实的沟通，认真地讲解介绍一株株盆景，通过直播电商让盆景从农产品变成商品。

周圈村是“沐派盆景”发源地，这个人口近4000人的村子，与花木盆景结缘已500多年，如今更成为“花木盆景淘宝第一村”，全村开出360多家盆景网店。从最早的制作盆景线下卖，到十几年前网上卖盆景，再到这几年直播卖盆景，周圈村村民“踏浪”互联网经济，把世代相传的盆景手艺做出了名气 and 名堂。

小园艺负责人告诉调研组，她做了十几年花木生意，是沐阳最早尝试直播的花木电商之一，“触网”经验丰富的她还带出不少村民“主播”。“我有时间就来做直播，既卖盆景，也给大家讲讲盆景养护知识，一场直播通常能销售上万元。现在，我们村年轻人基本没有出门打工的，大学生、退伍军人返乡干电商的也很多，越来越多的村民通过盆景电商产业过上了好日子。”

目前，宿迁市农村活跃网店达8万个，带动就业人口超40万，越来越多的农民享受到数字化红利，实现了增收致富。

调研组感受到，“直播助农”已成为打通农业发展“最后一公里”的重要利器，可有力推动富民增收和乡村振兴。

### 直面问题 健全监管规范体系

从南通到宿迁，再到连云港，5天行程中调研组在行走间感受到直播电商对经济发展起到的积极作用。

在促消费方面，直播电商以其特有的互动性、实时性等优势，有效拓展新消费人群，营造新消费场景，挖掘新消费需求，对刺激消费、拉动产业和地方经济实现新增长具有显著效果。

在助力乡村振兴上，对于农产品、乡村文化旅游产品以及其他乡村特色商品，直播电商可以迅速为其增加曝光，打开销路，减少销售中间环节，提高农产品流通效率，帮助农产品多渠道销售，提升农民收入。

在带动社会就业方面，直播电商作为新型的电商销售方式，在发展过程中，除了主播职业，还催生了助播、选品、策划等多种新型职业，提供了大量门槛低、灵活性强的创业就业机会。

“我曾经是一名残疾人运动员，在役11年，共获得各类奖牌46枚，其中3次荣获世界冠军。2013年退役后，因身体和文化水平不高等原因就业很不顺利，还因为孩子身体出现问题欠下债务。2019年，我尝试做起了海鲜直播电商，通过不断

的努力和政府的支持，解决了自己生活上的困境。直播电商的兴起的的确为很多人提供了就业的机会。”一位直播代表向调研组讲述了自己的从事直播电商的故事。

但在调研走访中，在与地方政府以及企业代表、直播代表等座谈时，直播电商由于快速发展所带来的一些问题也引起调研组的关注。直播代表提出，由于直播电商行业准入门槛低，人人都可以当主播，就会出现部分从业人员自律意识不强、法律意识薄弱的情况，导致行业“泥沙俱下”。

商家代表提出，目前各大平台低价竞争现象严重。全网比价模式导致商品价格不断内卷，商家的利润空间被大幅压缩。商家为降低成本，往往会采用低质廉价或低端商品来获得流量和关注。通过直播电商渠道的多元化，商家本来可以做到“一品百客”，但在比价下，开始逐渐走向“一品一客”，违背了直播电商助力实体经济高质量发展的初衷。

政府监管部门则提出，由于直播营销有多主体、长链条、虚拟性、跨区域等特点，加之主播准入门槛低、直播的及时灵活以及数据的复杂性等特点，监管部门很难以主动监测方式发现各类违法违规行，造成直播带货中营销无底线、虚假宣传、虚构交易、假冒伪劣、侵权违约等问题依然存在。

新业态带来了一些新的问题，如何以发展的眼光促进问题的解决？为此，调研组建议：

要始终坚持直播电商支持服务实体经济发展的原则，维护消费者合法权益的原则，规范直播电商行业各参与主体依法合规经营，激发内在活力，维护市场秩序，进一步健全直播电商监管体系，完善直播电商法律法规，建设直播电商行业规范，为直播电商行业健康发展营造良好营商环境。

要健全《电子商务法》等法律法规，充分发挥行业自律和社会监督的作用。聚焦直播带货的真实性和合规性，引导企业规范化开展营销活动，坚决把牢产品质量关，重拳整治虚构数据、虚假宣传等违法行为，切实保障消费者合法权益。

要强化直播电商平台责任，发挥直播电商平台在行业发展、直播服务等行业生态建设中的基础性作用，发展智慧电商，优化内容推荐算法，实施精细化内容和账号的分级分类管理。有效发挥直播经纪机构在促进直播规范经营方面的服务功能，提高主播的法律意识、信用意识和职业技能等。

“总之，直播电商作为一种新兴的商业模式迅速崛起，随之而来也会暴露出一些新情况、新问题，要坚持在发展中规范，在规范中发展，通过广泛凝聚共识，多方协同发力，持续加强综合治理，促进直播电商行业健康发展，为实体经济提供更广阔的发展空间和场景。”在调研组内部总结会上，冯正霖最后说。

### 记者手记

就在全国政协经济委员会“促进直播电商行业健康发展”专题调研组结束江苏省调研的第二天，5月18日，以“e链山海、向新而行”为主题的第五届连云港电商发展大会暨518网络购物季正式开幕，旨在增强连云港电商产业高质量发展动能，提振消费市场活力，为打造电商产业强市蓄势赋能。

而就在前不久的5月9日，宿迁市第六届运河电商大会也如期举行，实现了签约项目和金额历年最高。

近期，有关电商主题的大会举行得如此密集，电商的火热程度可见一斑。凡事预则立，不预则废。

为了让调研更有针对性，也让调研组成员有更充分的准备，在调研前的行前会上，中央网信办、国家市场监督管理总局、国家广播电视总局三家单位相关部门对当前直播电商的发展情况作了详细介绍。通过一组组鲜活的数据，调研组感受到了直播电商的发展活力。

但当调研组走进一个个直播间，走入田间地头的直播现场，行走于一个直播产业园，不间断24小时的直播火爆场景，直播间里不停的刷屏记录，直播电商从业人员的饱满热情，以及直播电商对当地经济和就业的拉动作用，都从纸上一串串生硬的数字，变成了一个个鲜活的案例，让调研组成员为之惊叹。

从柴米油盐到衣食住行，从日用快消品到小众精品，电商和直播平台的快速崛起，让“万物皆可直播带货”已不再是笑谈。而从素人直播、网红直播、再到店播、矩阵直播等众多模式的创新迭代，也充分展现了直播电商作为新业态的创新活力。

新业态有新亮点，随之而来的也必然有新问题。

“直播电商对当地经济发展的拉动作用是十分明显的，作为一种新业态为传统行业带来了新的活力，如何以包容审慎的态度规范发展，这是我们要重点探讨的问题。”地方政府建议说。

“我从一个保姆成为一家电商公司的负责人，并帮助自己所在家乡滞销农产品通过直播电商卖出去，不仅实现了个人的成长，也让家乡许多的农户脱贫致富。虽然直播电商暴露出很多发展中的问题，但我希望能对直播电商行业更多的包容，也让从业者能有更多的创业空间。”直播电商从业者说。

“我们不仅要关注直播电商目前已暴露出来的产品质量差、虚假宣传、不文明带货、价格误导等问题，我们还要更多关注直播电商与实体经济之间的关系，如何让直播电商更好促进实体经济的发展？”商家建议说。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

“虽然在开展实地调研前，调研组已经作了充分的准备与探讨，但通过实地调研，我们看到了现实中真实的场景，倾听到了更多真切的声音，我们会把各方的意见和建议带回去，希望通过各方努力、协同发力，促进直播电商行业行稳致远。”调研组说。

带着问题去调研，在实地调研中倾听各方声音，调研组在行走间逐渐找到了答案。

## 纸浅要躬行 新物需包容

本报记者 孙琳