

数智聚能势 电商启新程

第五届中国新电商大会开幕式暨主论坛侧记

本报记者 杨晓艳

盛夏七月，万物繁盛。边城延边，宾朋毕至。7月27日，以“数智新时代 电商新价值”为主题的第五届中国新电商大会在延边开幕。当数字经济浪潮奔涌向前，新电商正在以前所未有的速度重塑商业格局、引领消费升级，在赋能产业升级上具有显著成效，生动诠释了“以数促实、以技惠民”的时代内涵。

高端对话：共探数智浪潮下电商新路径

这场盛会是汇聚智慧力量、凝聚发展共识的高端对话场。主论坛紧扣“激发区域消费新活力”“注入市场竞争新动力”“释放从业人群新潜力”三大核心议题，行业大咖的真知灼见引人深思；思想碰撞间凝聚发展共识，为行业数智化转型指明路径。

“AI驱动新电商，让全球生意更简单。”浙江中国小商品城集团党委副书记、总经理包华表示，义乌从2023年起大力投入算力与研发，推出系列AI产品，在新电商格局中寻找增量。实践证明：企业需积极拥抱AI科技赋能全链条，以开放包容理念构建贸易易新生态。AI驱动是战略转型核心引擎，数字化是未来全球供应链竞争的核心。

京东集团高级副总裁王冠之以“京东高定数字人”为例，展现了AI对电商增长范式的重塑：今年“618”期间，数字人突破真人直播局限，成为大品牌直播间“C位”，让“24小时不打烊”成为商家标配。而“真人+数字人”的双轨生态，正重构新电商“人、货、场”的商业逻辑。

作为全渠道数智化零售解决方案服务商，多点数智始终聚焦效率提升与体验升级。其联合创始人、总裁张峰表示，将坚定不移地拥抱AI，提供更智能、更国际化、更贴合场景的生态化解决方案，为全球流通产业注入新动能。

这些紧扣现实的讨论，最终指向同一目标：推动数字技术和实体经济深度融合，促进

新电商高质量发展，让发展成果惠及更广领域。

重磅成果：

从趋势洞察到实践落地

透过大会窗口，既能清晰看见新电商的演进脉络、创新突破与价值贡献，更能触摸到行业未来发展的强劲脉搏。

大会发布的《中国新电商发展报告(2025)》备受瞩目。作为大会标志性成果，这份报告延续了往届“把握趋势、破解难题”的价值——从首届《新电商研究报告》厘清新电商内涵边界到第四届报告明确“数据为核心、技术为支撑”的底层逻辑，再到此次聚焦“新动能、新需求、新规则、新数据、新价值”五大维度，客观展现新电商发展全貌，成为观察行业发展的“晴雨表”。报告显示，新电商成为激活内需的增量引擎、就业普惠的孵化引擎、城乡融合的均衡引擎。直播带货、即时零售等新业态推动结构优化，智能家居、健康消费和品质商品成为新增长点，服务消费在线化趋势显著。短视频平台带动就业增收，带货、助播、AI培训师等新职业不断涌现，打破地域限制，赋能多元群体低门槛创业。农村电商依托平台构建起全方位、即时化对接模式，提升农产品标准化、品牌化水平，有效拓宽农民增收渠道、助力乡村振兴。

务实举措让“赋能”落到实处。大会启动的新电商高质量发展行动方案，涵盖数商兴农、央媒电商等五大计划，将通过新电商模式整合资源、赋能品牌、促进消费，为经济发展注入动力。同时启动的跨境展销一体化项目，则是构建以展促销、展销结合、线上线下结合的跨境展销一体化服务项目，更好地利用服务资源和互联网平台，帮助中小型生产企业“走出去”。

生态共荣：

电商赋能下的多方共赢图景

历届中国新电商大会不仅是高朋满座的交流平台，更是促进行业健康发展、赋能千行百业的实践舞台。

五年来，随着大会主题与内涵不断深化，它既为行业交流对接搭建了广阔舞台，也为吉林经济高质量发展注入动力，推动企业、产业和城市实现“量变”“智变”与“聚变”。数据为证：2024年吉林省通过海关跨境电商管理平台进出口达52亿元，是2020年的5.4倍；今年上半年延续强劲增势，进出口35.6亿元，同比增长68.3%。

合作之声在会场处处回响。

“中国是新电商的最佳土壤——这里有优越的政策、先进的数字设施、领先的商业模式。”欧莱雅北亚及中国公共事务总裁兰珍珍表示，将继续与伙伴共创，让线上线下融合的电商新通路成为通往消费者美好生活的“美之道”。

圆通国际则聚焦跨境电商“数据安全”“时效性”“稳定性”三大痛点，构建了系统化解决方案。其执行董事、总裁周建期待与参会企业深化合作，共促中国企业出海生态繁荣。

数智聚能势，电商启新程。当思想火花转化为实践动能，当行业趋势对接地方需求，第五届中国新电商大会已不止于一场盛会。在吉林延边的盛夏里，它更像一个新起点——头连着数字经济的宏大叙事，一头系着千万从业者的现实探索，正以数智为笔、以实干为墨，书写新电商的吉林故事、中国新篇。

淘宝保税延吉1号仓揭牌亮相

本报讯(记者陶连飞 姜唯)7月26日，第五届中国新电商大会“跨境互联·产业共生”产业链对接会现场，淘宝保税延吉1号仓揭牌亮相，延吉跨境电商综试区正式迈入“保税备货+平台分销”高效模式的新阶段。

淘宝保税延吉1号仓是淘天集团旗下鲸芽平台在东北三省布局的首个跨境电商进口服务仓，将有效整合“平台+供应链+流量”全链条资源，不仅填补了东北地域跨境电商平台跨境电商进口分销体系的空白，更将通过鲸芽平台的全国分销网络，助力延吉本地对韩跨境电商进口产品走向更

广阔市场。

在第五届中国新电商大会“跨境互联·产业共生”产业链对接会现场，延吉市还进行了延吉跨境电商综试区推介，重点介绍了延吉综试区的区位优势、政策支持、产业基础、营商环境等情况。本届新电商大会期间，延吉市商务局还在延吉工人文化宫集中展示跨境电商进口商品和“延之有礼”产品。

延吉市商务局副局长荆伟告诉记者，争取淘宝保税延吉1号仓落地，是延吉市深化与头部平台合作、推动外贸新业态发展的关键举措。下一步，延吉市商务局将以淘宝保税延吉1号仓为核心，重点发



展对韩跨境电商进口业务，打造“平台+供应链+流量”的完整生态，全力将延吉建设成立足延边、辐射东北、面向东北亚的全国小语种跨境电商发展先行地和有影响力的东北亚跨境电商枢纽城市。

数智新时代 电商新价值



▲第五届中国新电商大会主论坛现场举行“优质主播赋能行动”启动仪式。

▶开幕式现场的精彩演出。

▼在人参展位，讲解员向与会者介绍人参产品。

(本版图片均为本报记者李姣月摄)

用直播“引爆”乡镇地标产品

——访万家特汇执行总裁王为栋

本报记者 曲镜淳

第五届中国新电商大会融合发展分论坛于7月27日在延吉举行，论坛聚焦直播电商与多领域的深度融合。万家特汇执行总裁王为栋在论坛上围绕直播赋能乡镇经济分享了实践思考。

谈及“如何用直播‘引爆’乡镇地标产品”，王为栋认为，核心在于筑牢“五个标准化”根基。“产业产品化、产品商品化、商品标准化、标准品牌化、品牌规模化，是地标产品从田间走向市场的关键。”他提出，乡镇地标产品需实现种植、生产、销售、售后全链条标准化，农特产品既要保证品质稳定，也要通过品牌包装传递地域特色，避免“低价内卷”。

同时，优化资源配置是破局关键。“直播不是‘大水漫灌’，要精准匹配流量与需求。”王为栋还认为，需要通过IP打造和精准推送降低流量浪费，结合物流成本优化、供应链升级实现降本增效，让“原产地标签”转化为“小而精”的产业优势。

对于“如何让爆款长红”，他提出三点建议：一是整合全链条资源，不仅要借力主播流量，更要联动物流网络、政策支持与行业标准，弥补短板；二是深化“地标+品牌”联动，例如长白山特产与同仁堂的合作模式，通过头部IP与品牌影响力实现价值叠加；三是转向“销供产”订单模式，用直播数据指导生产，避免因规模扩张带来的滞销风险。

王为栋表示，直播电商的价值在于连接，唯有以标准化筑基，靠资源整合赋能，才能让乡镇地标产品既“爆得出去”，更“红得长久”。

新电商扮靓美好生活

——访美团707骑手党支部副书记高丰

本报记者 陶连飞

第五届中国新电商大会开幕式主题演讲环节，美团外卖707骑手党支部副书记、外卖骑手高丰发表了题为《我是美好生活小帮手》的演讲。其间，这位退伍军人、全国劳模模讲述了参与新电商即时零售业务配送的故事。

“作为新就业群体的代表，参加第五届中国新电商大会，我很荣幸。”高丰告诉记者，自己是抱着学习的心态来的。

高丰是一名有着11年党龄的退伍老兵。2018年，他在北京成为外卖骑手。为了提高配送效率，高丰认真研究配送路线，闲暇时还向老骑手请教。慢慢地，高丰成了片区里的“活地图”，外卖送得多、送得快，收入节节攀升。

自己过得好，高丰还想着回报社会。2018年夏天，高丰主动成为社区志愿者，每天参与社区志愿服务，后来又组织骑手伙伴成立了志愿服务队，依托社区服务站和居民们结对子，为行动不便的老人提供帮助。

“说实在的，原来总觉得骑手就是送好每一单就行。现在才明白，车辙子碾过的不光是大街小巷，更是街坊邻里的情分。”高丰说，能在跑单间隙为社区出份力，心里比多送几单还舒坦。

时光流转，高丰的生活更丰富、更有意义，工作也变得越来越好。

当下，“线上下单、线下即达”的即时零售业务不断发展，这种新业态，让外卖骑手的可接单量变得越来越多。

“平台的算法更科学，机制也正在变得更加完善。”高丰告诉记者，现在平台提出了算法取中的新机制，还常态化针对骑手反馈集中的问题，举办座谈会和恳谈会，根据大家的反馈不断完善管理机制。乘着新电商产业发展的东风，高丰也迎来了属于自己的、更加美好幸福的生活。

嘉宾发言摘编

多点数智总裁张峰——

以AI技术助力零售行业发展

高效供给优质好物，是经营的硬骨头。传统零售普遍存在“选不好”“补不准”“损耗高”难题。

AI商品规划就像运筹帷幄的军师，帮助零售企业深度洞察市场、门店与人心，准确测算成本与利润，精准搭配好货组合，提供动态的选品建议。更奇妙的是，它会根据消费者的购买习惯，不断升级选品模型，让选品永远追着需求跑，帮助商家最大化释放货架价值，为消费者创造“所想即所得”的购物体验。

过去的补货模式凭经验、拍脑袋，靠不住。AI补货系统具有吃透门店销售老底的能力，用历史销售数据，融合季节、节日、促销等多种因素进行计算，精准预测95%以上补货量，根据品类、场景等灵活优化补货频次和数量，实现“高频商品不断货，长尾商品不积压”。更进一步来讲，可以将供应商、仓库、门店的数据连成一张网，实时对齐“该买多少、该订多少、该送多少”等供需需求。

遥望科技总裁方剑——

打破业务边界 实现IP多元化经营

近两年，遥望科技一直在开拓新的模式，希望能够整合营销能力，为每个IP更好地赋能。换句话说，我们在努力打破传统MCN机构的业务边界，实现IP的多元化经营。

内容和创新正成为我们开辟新赛道最重要的武器，而中国丰厚的文化宝藏更是我们创新内容最重要的来源之一。这些年，我们一直致力于打破传统MCN机构的业务边界，以自己的摸索实践、守正创新，给MCN这个舶来品写上属于它的中国化定义，追求实现IP的多元化经营。与此同时，我们也在发挥公司艺人IP的优势，与有能力的“中国制造”企业开展品牌共创合作，共同打造让广大消费者喜爱的“中国品牌”。

希望用我们的力量为行业规范发展、健康发展、可持续发展提供更多的路径。期望在有关部门的指导下，与大家携手与共、共商未来美好蓝图，为中国新电商发展作出更大贡献。

(本报记者陶连飞整理)