

焕新城市消费场景

太仓娄东街道全力打造“娄东优品”展销休闲一体化新地标

位于太仓市万和路10号、名为“娄东优品”的展销综合体正悄然改变着周边居民的消费方式与生活半径。走进店内,莱卡尔烘焙新鲜出炉的面包香气扑鼻,和路雪的冰淇淋在冰柜中整齐排列,元气森林的饮品、三全食品的速冻美食、佳格食品的粮油产品、沃投巧克力等琳琅满目。不远处的货架上,太仓肉松骨头、双凤羊肉等承载着本地人味觉记忆的传统好物占据着醒目位置。

这里没有中间商赚差价,没有真假难辨的困扰——这家看似普通的社区店,正在用“工厂直供”的硬核模式重新定义城市消费场景,用“幸福客厅”的理念重塑社区公共空间。“娄东优品”项目负责人高建君告诉记者,自2025年12月24日正式开业以来,“娄东优品”已累计接待客流超2万人次,带动收益超500万元,预计年销量将突破800万元。

数字的背后,正是太仓娄东街道集体经济从“输血”到“造血”的转型实验,也是一次城市基层治理与商业逻辑深度融合的生动实践。

家门口买好物,源头直供省钱又省心惠及千家万户

“我们在选品之初就把‘源头直供’作为硬标准。”高建君介绍,“娄东优品”深耕太仓本土供应链,一端连接莱卡尔、和路雪、元气森林、三全食品、佳格食品等落户太仓的知名工业企业,另一端对接花北社区、东林村等本地产出的优质农副产品,构建起“企业名品+本土农产”的双重产品矩阵,实现了从工厂流水线到田间地头的全品类覆盖。

不只是食品,依托抱团公司的信誉背书,“娄东优品”还引入了太仓港区正规渠道进口的平价美妆产品,让消费者在家门口就能买到有保障的进口商品。“以前找代购买化妆品总担心真假,现在有了这个渠道,买得放心多了。”一位正在选购美妆产品的顾客对记者说。

从闲置用房到“幸福客厅”,一个可以喝咖啡聊天的休闲空间

“娄东优品”的选址与改造,给出的是一份“空间重塑”的答案。项目团队对原本闲置的用房进行了彻底的精细化改造,引入专业设计团队操刀,将闲置空间转化为精

致的文旅休闲场景。“改造前,这里就是一处不起眼的闲置用房,路过都不会多看一眼。”一位附近居民回忆道。如今,焕然一新的建筑外观、精心设计的室内布局、舒适的灯光与绿植点缀,不仅显著改善了周边环境品质,更精准填补了小区周边商业的空白。

走进“娄东优品”展销馆,人们看到的绝不仅仅是排列整齐的货品。项目创新性地将“展销”与“休闲”深度融合,在商品展示区之外开辟出舒适的咖啡茶饮区。社区居民可以在这里喝咖啡聊天、接待亲友,无需专程前往其他商业综合体;企业客户也能在这里进行轻松的商务洽谈,免去了正襟危坐会议室的拘束感。这种“购物+休闲”的模式,极大增强了空间的用户粘性,从单一的购物场所蜕变为充满人情味的社交中心。

8个村改社区的“抱团实验”:集体经济如何实现自我造血

“娄东优品”引人注目的不仅是其创新的商业形态,更有其背后独特的制度设计。支撑这家商业体持续运营的,是娄东街道8个村改社区共同出资成立的“抱团公司”。

8个村改社区“握指成拳”,通过规范化财务审计和专业化运营,共同打造“娄东优品”这一实体项目。项目的经营收益最终按照出资比例分配回8个村改社区,实现了集体经济从“坐等收租”到“主动经营”的转型,开拓了多元化的增收渠道。这种“抱团发展”的模式,既有效分散了单个社区独立投资的风险,又通过规模效应增强了市场议价能力和抗风险能力。

人才转型是这一模式中尤为值得关注的亮点。项目特别吸纳4名农业委培生参与门店的日常运营与管理——这些年轻人原本学习的是田间管理、农技推广等传

统农业技能,“娄东优品”为他们搭建了一个转型的平台:在门店经营中,他们学习零售管理、客户服务、供应链协调等适应城市化发展的社会化管理技能;同时,他们还承担着对接周边村落农产品的任务,将田间的新鲜好物引入城市货架。

从1到N:一个可复制的社区商业样本

开业半年来,“娄东优品”交出的成绩单令人瞩目,而项目团队的目光已经投向更远的地方。据了解,在确保现有门店稳健运营的前提下,项目计划选取1至2个优势点位复制这一模式,进一步拓展至其他区域,逐步形成网络化布局。

这一扩张计划背后,是“娄东优品”模式的可复制性正在被验证。“村社抱团+企业联动”的组织架构具有天然的推广优势——各街道社区的资源禀赋不同,但这种以社区集体经济为投资主体、以本土供应链为商品支撑、以社区公共空间为服务载体的模式,具有很强的普适性。

从闲置用房到城市客厅,从被动“输血”到主动“造血”,“娄东优品”的实践表明:当集体经济的组织优势遇上专业化的市场运营,当党建引领的治理逻辑嵌入社区商业的创新实践,一条百姓受益、企业盈利、集体经济增收的共赢之路并不遥远。这或许正是城市烟火气与现代商业文明融合的最佳注脚——在家门口的“幸福客厅”里,每一件好物都有来处,每一次消费都有温度,每一个社区都有自己的精彩。

下一步,娄东街道党工委将继续坚持党建引领,深化“自造血”转型路径,以“村社抱团+企业联动”汇聚更多本地优质企业生产的日用百货、食品生鲜等多元品类好物,以源头直供持续实现惠民利企,让这张太仓城市消费的新名片越擦越亮。

扬子晚报/紫牛新闻记者 张毕荣

“链”上党建聚合力,先锋聚力向新行 苏州交投集团以产业链党建融合行动引领新兴产业高质量发展

6月30日,一场别开生面的“聚力品牌营销,破局线上增长”线上营销竞演在苏州交投集团火热举行。这是集团新媒体产业链党建融合行动月度主题活动的一幕,10支来自各直属企业的青年骨干队伍,围绕集团研发生产的纳米陶瓷涂层新材料产品,展开数字化营销方案比拼。集团党委书记、董事长王新明现场动员:“要以党建链串联产业链、创新链、人才链,集聚全集团青年智慧,为新兴产业链拓市场、塑品牌。”这场活动正是交投集团2026年全面实施产业链党建融合行动的鲜活实践。

2026年是“十五五”开局之年,培育新质生产力、构建现代化产业体系成为国资国企的核心任务。而在去年,苏州交投集团就已超前布局完成新能源、新材料、新基建、新物贸、新传媒、新数智、新金融、静态

交通八大新兴产业链,并取得亮眼成绩:“八新”产业链营收占比突破35%,新能源充电终端增幅245.1%实现全国布局,纳米陶瓷涂层新材料在全国8省份30多个项目应用超18万平方米……一批技术突破与产业成果加速落地。

产业规模持续壮大的同时,各产业链资源分散、联动不足、创新力量分散等问题逐步显现。为破解产业发展“各自为战”、党业融合“浅层化”难题,交投集团党委在今年3月印发《产业链党建融合行动方案》,创新构建“党建链引领产业链、激活创新链、凝聚人才链、畅通资金链”五链融合发展模式,明确打造8个产业链行动支部,推动党建工作嵌入建链、补链、强链、延链全流程,实现组织全覆盖、产业全协同、攻坚有抓手。

为保障产业链党建落地见效,

集团搭建起一套闭环落地体系。组织架构上,落实“一产业一行动支部”,集团班子成员分片担任支部书记,吸纳上下游企业、科研院所、业务部门等纳入组织体系;运行机制上,创新推行“理论共学、政策共研、难题共商、业务共拓、发展共享”五共联动工作法,以月度主题活动、季度会商打通协同壁垒;队伍培育上实施“三培养”工程,通过定向培养、常态化培训、评奖评优,增强链上人才队伍技能素养;要素保障上,依托新金融行动支部打通产业投融资渠道,出台新能源投资绿色通道、新材料长周期容错考核等专项政策,为产业创新松绑赋能。

依托党建融合行动,“八新”产业链发展模式从“单点发力”迈向“链式联动”。各行动支部以各具特色的月度主题活动凝聚起全集团党员干部、青年人才力量,实现了独自

发展到共商互促的“转身”,诸如开拓新材料产品市场、搭建新媒体线上营销链路等问题在“圆桌”上得到了更多解决思路;各业务保障部门也建立起常态化联动机制,推动集团资源向产业链关键环节集中,为市场化转型开启快速通道。

王新明表示,产业链党建融合行动是交投集团深化“先锋党建”体系建设的最新篇章。自2021年升格以来,集团构建起完备的“先锋党建”体系,常态化推进“1+10+N”品牌矩阵、“一品牌五示范”党业融合机制建设,形成了完整、可复制的国企党建工作体系。高质量党建引领下,集团连续四年获市属国企高质量发展综合考核“第一等次”,“交投融通·舒畅先锋”党建品牌获评苏州市属国资系统首批十佳示范品牌,“先锋党建”体系荣获中国化管理协会党建



交投集团新媒体产业链党建融合行动线上营销竞演活动现场

强企优秀成果特等奖等多项荣誉。王新明说,以高质量党建引领高质量发展是国企发展的必然要求,苏州交投集团党委将持续深化产业链党建创新实践,持续做强“先锋党建”红色引擎,以“五链融合”赋能新兴产业发展,持续做强交通基础设施、做大做强产业集群、做优交通民生服务,为中国式现代化苏州新实践贡献交投力量。扬子晚报/紫牛新闻记者 顾秋萍