



零售业创新发展路线图：数字化与供应链双轮驱动

中经记者 郭婧婷 北京报道

作为国民经济的“毛细血管”与就业吸纳“主阵地”，零售业支撑作用愈发凸显。商务部数据显示，我国商品零售总额由 2021 年的 39.4 万亿元增长至 2025 年的 44.3 万亿元，累计增长 12.5%，占据社会消费品零售总额九成左右；从吸纳就业层面测算，结合第五次全国经济普查、市场监管总局相关数据，零售业吸纳就业人数突破 8000 万，约占全国就业总人口的 11%，吸纳就业规模位居第三产业各行业之首。

近日，商务部、国家发展改革委、司法部等 9 部门联合印发《关于加快零售业创新发展的意见》（以下简称《意见》），从统筹规划合理

重塑现代零售体系

力求以创新引领发展，促进零售业加速转型升级。

“零售业正在告别渠道为王、货架陈列为主的传统固化经营模式，转变为以消费者为核心、多业态融合、数字化赋能、以供应链带动价值链的新型零售。”商务部流通发展司司长李佳路在发布会上表示，虽然我国零售业取得了长足发展，但总体来看，正处于转型升级的关键时期，面临布局不合理、供需不匹配、成本负担重、线上线下失衡等困难问题，导致零售行业总体盈利能力下降、消费者体验不佳，尤其是一些传统的大卖场、百货店，客流减少，经营压力较大。

对此，《意见》突出创新引领，提出零售业发展的新目标，推动到 2030 年形成“布局合理、供给优质、业态多元、智慧便捷、竞争有序”的现代零售体系，打造一批带动性强的零售场景，推出一批融合创新的业态模式，培育一批具有国际竞争力的零售企业，使线下零售成为购物休闲、沉浸体验、娱乐社交的承载之地，线上零售成为商品丰富、品质优良、规范经营的购物之所，为“十五五”时期零售业发展画出了清晰路线图。

围绕目标落地，《意见》聚焦系

布局、商品服务质量提升、存量增量协同优化、线上线下公平竞争等四个方面，明确提出了六方面新举措。零售业高质量发展迎来顶层设计与行动纲领。

业内人士表示，《意见》的出台，正值“十五五”规划开局、消费扩容提质攻坚期。当前，我国消费市场正从规模扩张向质量提升转型，线下零售面临线上冲击与消费习惯变迁的双重压力，行业亟须转型升级的政策指引。《意见》精准回应了这一时代命题，为零售业高质量发展提供了清晰方向，首次以国家政策形式系统回应了企业最关切的跨区域经营壁垒、平台竞争不公、用工成本压力大、数字化投入回报周期长等核心痛点。

统规划新布局、引领零售新供给、创造消费新需求、激发零售新动能、营造竞争新环境、强化保障新政策，提出 20 条政策措施，力求以创新引领发展，促进零售业加速转型升级。

中国连锁经营协会副会长兼秘书长王洪涛解读称，这一目标设定既立足当前，又着眼长远，为行业指明了清晰的发展方向。大型连锁企业应重新审视门店体验价值，将“体验化、社交化、场景化”作为下一阶段门店改造的核心方向；中小连锁企业可聚焦社区深耕，以“一刻钟便民生活圈”为抓手争取政策支持。

首都经济贸易大学消费大数据研究院教授陈立平分析称，《意见》全面总结了近年来零售业环境变化面临的挑战，规划了未来五年零售在城乡均衡发展的布局，分析了旧有粗放式经营模式在抑制消费上存在的问题，总结了近年全国的门店调改的经验，正视线上线下零售所面临的公平竞争等矛盾，回应了企业在监管、设施改造、跨地域发展上面临的问题，在零售的效率与公平方面提出了有指导意义的具体措施。

以零售变革激活消费潜力

鼓励零售与餐饮、文化、娱乐、体育、旅游等融合发展，打造“零售+”新生态。

陈立平观察到，从零售发展历史看，商品创新和业态创新是破局消费低迷最重要的方式和路径。在《意见》中，把提升商品品质、严选供应商、开发自有品牌放在突出的位置，把商品质量管控前置，加强供应链上游的甄选和管理，同时强调加强市场监管，严厉打击假冒伪劣产品，创造一个让消费者安心、放心消费的环境。

在服务创新方面，陈立平指出，《意见》鼓励商家提供商品订制、送货到家等服务，提升适老化、母婴室等设施的改造提升，依法推进无理由退货等服务承诺，与时俱进地提升服务标准。在业态创新方面，首先要实施零售场

景的创新改造，加快实施零售业创新提升工程，支持符合条件的商业综合体、购物中心、传统百货店、大型超市和城市商业街的设备更新、数智化改造，以及人流环境的人性化改造，方便居民购物。值得关注的是，《意见》鼓励零售与餐饮、文化、娱乐、体育、旅游等融合发展，打造“零售+”新生态。鼓励商超企业改变收通道费之类的传统经营方式，发展深度联营、自采自营、批零兼营、制造型零售，创新全渠道零售、完善即时零售，创新“线上引流+线下成交”等模式。

《中国经营报》记者注意到，《意见》提出推广人工智能+，拓展智能导购、低空配送、无人售货等

实体零售回归场景核心价值

把实体零售的价值从“商品交易”延伸到“生活服务场景”。

规范市场秩序、营造公平环境，是此次《意见》的亮点之一。《意见》针对“内卷式”竞争问题，提出促进公平竞争、加强价格治理、推进监管统一、完善法治市场等具体要求，强化反垄断审查、规范价格行为、线上线下一体化监管、整治虚假宣传和转嫁促销成本等刚性约束，优化市场环境。

王洪涛评价，针对平台经济对实体零售的冲击，《意见》打出了一套“组合拳”。一是“推动平台经营者遵循合法、公平、诚信原

则合理收费，降低平台内经营者成本”，并明确“强化平台领域经营者集中反垄断审查”，直指平台“二选一”、不合理收费等长期顽疾。二是“推动平台经营者依法向监管部门开放算法必要数据”“不得仅以商品价格作为算法推荐核心参数”，直指平台算法黑箱和不公平竞争核心问题，推动流量分配更加公平透明。三是价格治理方面，重点整治“0 元购”，强制商户承担补贴等行为，禁止平台“向商户转嫁促销成本”。这对



郑州一超市内藏“生态公园”，沉浸式购物引热潮。

视觉中国/图

场景，并明确推动消费券、数字人民币在零售场景的应用。王洪涛表示，这些表述为科技型零售企业提供了强有力的政策背书，也将加速 AI、无人机配送等前沿技术在行业内的普及落地。

中经传媒智库专家、中国城市发展研究院投资部副主任袁帅指出，在数字化转型的具体落地过程中，技术门槛和资金投入确实是中小商家转型的现实阻碍，很多小企业没有能力独立搭建数字化系统，也负担不起高昂的技术服务费用。此次《意见》在“激发零售新动能”部分，专门提到数字赋能中小商家降低转型门槛，正是瞄准了这一痛点，通过公共服务供给、普惠性技术支

持，让中小商家不需要从零开始投入，就能享受到数字化的红利，而 AI、无人零售等前沿布局，更是为行业未来的长期发展预留了空间，给市场传递出明确的技术创新导向。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为，当前零售业数字化转型的最大瓶颈是思维方式的转变与组织能力的重构。多数传统零售企业仍停留在“把线下流程搬到线上”的数字化 1.0 思维，而非以数据驱动决策、以用户运营为核心的 2.0 思维。此外，线上线下利益分配机制的内耗、中层管理者的数字化素养不足以及“重硬件轻运营”的路径依赖，才是转型难以深入的根本原因。

遏制不公平竞争、保护中小零售经营主体具有重要意义。四是监管统一，“统一线上线下促销等行政检查和处罚标准”“推动线上线下零售经营主体税负公平”，朝着“线上线下同标同质同监管”迈出关键一步。

“政策重新定义了线下实体零售的不可替代价值。”袁帅表示，过去很多实体门店把自己当成单纯的卖货场所，总在价格和线上竞争，自然没有优势，现在明确了线下要成为购物休闲、沉浸体验、娱乐社交的承载地，相当于把实体零售的价值从“商品交易”延伸到“生活服务场景”，对于传统百货、大卖场来说，这意味着不需要再照搬统一的转型模板，完全可以结合自身

的区位特点、客群特征做“一店一策”的场景再造。记者注意到，《意见》在用地保障上，明确在合规、安全前提下，允许商业设施改造项目土地用途兼容、建筑功能混合。加强零售业平急两用基础设施用地保障。鼓励国有企业按市场化方式盘活商业设施，延长租赁期限。

银行信贷如何“读懂”新零售？

中经记者 张漫游 北京报道

日前，商务部、中国人民银行、金融监管总局等 9 部门联合印发《关于加快零售业创新发展的意见》（以下简称《意见》）。

《意见》围绕系统规划新布局、

银行试水“数据即信用”

零售业融资难并非新问题，在采访中，业内人士普遍认为，传统信贷逻辑与零售行业经营特性之间存在错配。

苏商银行特约研究员付一夫分析称，从资产端来看，零售业是典型的轻资产运营，门店多为租赁，库存快进快出，可用于抵押的固定资产极为有限。然而，银行传统信贷模式长期“重抵押、轻信用”，面对缺乏合格抵押物的零售企业，要么拒贷，要么大幅压降额度，融资缺口难以弥合。而从信息端来看，零售企业交易频繁、单笔金额小、现金流零散，银行仅凭定期财务报表，很难捕捉其真实的经营水平与偿债能力，由此形成的银企信息不对称，成为融资路上的另一道高墙。

“银行看到的是滞后信息，而零售行业的真实经营状况是实时变化的，今天的库存、明天的订单、后天的促销，每天都在变。这种信息差导致银行不敢贷、不愿贷。”有着多年零售银行从业经验的上海金融与发展实验室特聘研究员王润石补充道，近年来，行业变化太快。过去几年零售业经历了从传统百货到即时零售、从单店经营到全渠道融合的剧烈变革。

引领零售新供给等六大方面提出 20 条政策措施。其中，融资支持被置于突出位置，明确“支持金融机构出台适合零售业特点的行业授信政策”。

近年来，零售业经历了从传统百货到即时零售、从单店经营到全渠道融合的转变。一家企业可能去年还在做线下批发，今年就转型做“社区团购+直播”。“行业业态在变，经营模式在变，但银行的授信政策和产品迭代速度远远跟不上。用三年前的产品去服务今天的企业，当然对不上。”

付一夫认为，正是为了破此困局，《意见》明确提出“支持金融机构出台符合零售业特点的行业授信政策”。这不仅是一句政策宣示，更指向一套系统性重构。从产品设计、风控模型到审批流程，授信逻辑必须从“看押品”转向“看经营”，从“看报表”转向“看数据”，真正适配零售业“高频、小额、轻资产”的资金需求脉搏。

事实上，面对上述结构性矛盾，部分银行已开始尝试以数据代替抵押。

“货在冷库里冻着，钱在账期里压着”，这是当下冷链行业中小微商户普遍面临的经营困境。传统信贷业务过度依赖不动产抵押，审批流程烦琐、放款周期漫长，与冷链贸易“短、频、急”的资金需求形成天然错配。

如何让沉睡在冷库中的动产资产转化为助力经营的金融“活水”？渤海银行(09668.HK)联合天津市交通运输委员会、天津市河北区人民政府和天津市数字交通经济研究院，依

渠道融合的剧烈变革。

但业内人士认为，金融供给侧的响应速度滞后于产业端的迭代节奏，大量中小零售企业手握订单和流水，却因缺少房产、设备等传统抵押物而陷入融资困境。

托中农批(天津)国际冻品交易市场(以下简称“中农批”)，落地创新供应链金融产品“订单 e 贷”。据悉，“订单 e 贷”摒弃不动产抵押要求，将商户真实购销订单、长期交易流水、历史履约记录、市场经营数据作为核心授信依据，以海量经营数据综合研判企业信用水平，落地“数据即信用”的普惠金融新模式。在合作架构上，中农批作为市场核心主体，仅负责交易数据核验与场景背书，无须承担连带担保责任，不占用企业自身授信额度，大幅降低合作门槛。

王润石告诉《中国经营报》记者，渤海银行“订单 e 贷”把物联网技术引入冷库监管，实现冻品的实时监控和权属确权，让“存货”变成“可融资资产”，这种“技术+场景”的深度结合正是突破方向。

在王润石看来，《意见》提出“出台适合零售业特点的行业授信政策”，本质上是要求金融机构从“以抵押物为中心”转向“以经营实质为中心”，不是问企业“你有什么可以抵押”，而是看企业“在做什么生意、能不能持续赚钱”。这需要授信逻辑的根本性转变，不是简单调个利率、放个额度就能解决的。

动态风控能力成关键

方向已经明朗，但距离数据替代抵押的全面落地，仍有相当距离。王润石认为，目前银行的一些创新产品还处于“半成品”阶段，有多个问题需要突破。

从数据方面看，王润石认为，当前数据维度还不够全面。现在很多银行做的数据授信，本质上是把企业的银行流水拉出来做个模型，再叠加一些税务数据、工商数据。这对标准化程度高的行业够用，但零售业的经营数据远比流水复杂。“它的库存周转、季节性波动、供应商账期、促销节奏、线上线下占比，这些东西单靠银行流水是看不清的。理想状态应该是，银行能对接企业的进销存系统、支付平台数据、物流配送数据，甚至社交媒体上的客户评价数据，形成一个多维度的‘经营画像’。这个目标目前大多数银行还没做到。”

另外，数据更新不够及时。王润石认为，零售业的经营数据是按天甚至按小时变化的，但很多银行的数据风控模型还是季度更新甚至年度更新。一家超市上个月生意很好，下个月因为旁边开了个竞争门店，其业绩就下滑了 30%。“如果银行的数据还是上个季度的，授信额度就跟实际经营脱节了。实时或准实时的数据更新能力，是‘数据替代抵押’能否真正跑通的关键。”

付一夫也指出，目前，数据标准不统一，各平台数据格式、口径各异，银行难以标准化采集与交叉验证。同时，数据质量参差不齐，假流水、刷单等行为尚未根

除，银行必须具备强大的反欺诈与多维核验能力。此外，数据安全与隐私保护的合规边界，如何在释放数据价值与严守合规底线之间找到平衡，是绕不开的法律与伦理命题。

邮储银行(601658.SH)研究员娄飞鹏也告诉记者，以数据替代抵押并没有解决根本矛盾，因为数据孤岛、标准不一及经济波动下数据失真的风险仍然存在，银行需要结合线下验证，构建线上线下相结合的风控模式。“数据可以辅助决策，但不能完全替代人工判断，尤其在零售业经营环境剧烈波动时，纯线上模型的局限性更为突出。”

“信息流和资金流的闭环控制手段还不够。以数据替代抵押的本质，是用对经营过程的掌控力来替代对抵押物的依赖。”王润石认为，这要求银行不仅能“看到”数据，还能“管住”资金流向。比如，基于订单数据放了一笔采购贷款，这笔钱能不能定向支付给供应商？回款能不能自动进入监管账户？目前大部分银行在信息流和资金流的闭环管控上，技术手段和制度安排都还不够成熟。

从银行实际操作层面来看，如何在产品设计上平衡获客效率与风险可控，是数据授信能否规模化推广的关键。王润石向记者分析称，核心思路是：对真实经营的客户“宽进”，用动态调整来管风险。具体来说，分三步走：

第一步，入口要宽。只要确

店、真实的交易流水、真实的上下游关系，就应该降低准入门槛，快速给一个初始授信额度。不要一上来就要求企业提供一堆材料、做一堆尽调。零售企业资金需求的特点是“短、频、急”，若审批流程走三个月，企业早去找别的银行了。

第二步，监控要密。额度给了，不代表放手不管。关键是建立动态监测机制，每天或每周跟踪客户的经营数据变化：流水有没有大幅下滑？库存周转是不是变慢了？上下游关系有没有异常？一旦发现预警信号，系统自动触发额度调整或风险排查。

第三步，调整要快。经营数据好的客户，自动提额、降息，让他越用越顺；经营数据下滑的，逐步降额或收紧条件，而不是等出了问题再去“救火”。这种“随经营表现动态调整”的机制，才是真正的平衡，既让客户感受到效率，又把风险控制在萌芽阶段。

娄飞鹏建议，银行需要构建自动化审批与动态预警机制来有效平衡效率与风险。在产品设计上，利用大数据预授信提升获客的速度，同时设定额度动态调整、资金闭环管理及多维数据交叉验证的规则。通过分层定价覆盖风险成本，确保在业务较快发展的同时维持资产质量稳定。

“说到底，‘数据替代抵押’不是不要风控，而是用更好的风控替代更重的抵押。关键看数据能力够不够强、响应速度够不够快。”王润石说。