

北京商业经济学会会长 王成荣

## 需疏通生产、流通、消费之间的堵点

国内大循环不是简单的经济循环。以国内大循环为主体的新经济格局应该打通过去在生产、流通、消费这几个环节当中的堵点使其更畅通,但是构建新的发展格局,要有新的起点和更高的追求。

通过新构建,发现新消费、建立新的渠道、促进生产端开发新产品,使新消费、新渠道、新产品真正连接,这种新实际上是建立在高质量发展的基础之上。通过发展新消费,去追求开发新的渠道反馈给生产端,使之开发更高品质的产品。此举是建立大循环的目标之一。

产业带上的生产企业与电商间的合作,目前还处于初级阶段。现阶段,电商只是帮助部分企业和产品上线电商,然后供给消费者。实际上,双方还没有真正打通消费端和产业端的各种联系。接下来,除了利用现代平台的优势,例如大数据及时反馈以外,还要更好地在分析基础之上深度挖掘消费数据,捕捉消费的新信息,最后通过生产创新引领消费,这是未来发展的一个更高的阶段。

不过,生产企业与电商企业已经迈出了创新、变革的第一步。很多电商平台凭借智能化、科技化的优势,能够及时捕捉到消费者信息,再通过平台将信息反馈给产业端。从某种程度上讲,不仅满足了消费者即时的需要,更重要的是推动了产业端的产业升级和科技研发,也推动了创新型驱动,建立经济新的发展模式,推动了高质量发展的模式。

北京市商业联合会会长 傅跃红

## 对位、同步和高质是关键词

以国内大循环为主体的新发展格局中,对位、同步和高质是关键词。

具体来讲,首先,零售企业主要是满足需求方的需求,需要确保供给方和需求方最终对位而不错位。其次,供给方和需求方,或者是商业企业和产业企业达成同步。产业端要多了解市场信息、消费者信息;商业企业则要及时传递消费者的需求,能够使双方在供和需上实现同步。最后是高质,生活方式不断进化,消费者对服务的要求也越来越高。因此,无论是产业方提供的产品质量和服务能力,还是商业零售的综合服务能力,都需要提高质量,凭借高质的服务拉升市场。

产业端和渠道端是整个大市场中的一对伙伴。渠道端希望能够找到适合消费者需要的产品和服务,产业端也希望生产出的产品和服务能够满足市场需要。从满足需求角度出发,两端拥有共同的目标,都应延伸自己的服务领域。当下,双方在信息交流,特别是科技应用方面,已经实现了便捷。未来,双方还应多联手、多联动,最后实现精准服务。

实际上,渠道端和产业端都在探索之中。因为一些零售商业在满足消费者的过程当中会感到产品和服务的滞后,希望能有一些新内容提供给消费者。产业端企业要加速熟悉线上工具,并接近市场。

新经济格局的发展路径,无论是从业务、从行业,还是从人与人之间的发展来看,应当在现有的组织交往基础上增加互动,尤其是通过线上方式实现的互动。因此,当事方均应多维度积极地联手、融合与合作。