

安徽商联

(2022年第2期, 总 173期)

目 录

政策速递

2 国务院关于印发扎实稳住经济一揽子政策措施的通知

专家视点

7 当前国内外经济形势与国内宏观政策部署

9 蓄力变革、向新而生 百货零售业在挑战中求破

12 实体商超怎么了?

15 实体零售数字化转型的最优解

18 稳市场主体 多地多部门靶向施策解难题优环境

换届大会专辑

20 安徽省商业联合会第五届理事会工作报告

26 安徽省商业联合会换届大会在合肥召开

28 安徽省商业联合会赴阜阳调研考察

消 息

30 CCFA 金牌店长名单

30 生鲜传奇岳西高山菜蔬菜推介会

国务院关于印发扎实稳住经济一揽子政策措施的通知

国发〔2022〕12号

各省、自治区、直辖市人民政府，国务院各部委、各直属机构：

今年以来，在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，各地区各部门有力统筹疫情防控和经济社会发展，按照中央经济工作会议和《政府工作报告》部署，扎实做好“六稳”工作，全面落实“六保”任务，我国经济运行总体实现平稳开局。与此同时，新冠肺炎疫情和乌克兰危机导致风险挑战增多，我国经济发展环境的复杂性、严峻性、不确定性上升，稳增长、稳就业、稳物价面临新的挑战。

疫情要防住、经济要稳住、发展要安全，这是党中央的明确要求。要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，完整、准确、全面贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，推动高质量发展，高效统筹疫情防控和经济社会发展，最大程度保护人民生命安全和身体健康，最大限度减少疫情对经济社会发展的影响，统筹发展和安全，努力实现全年经济社会发展预期目标。为深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，现将《扎实稳住经济的一揽子政策措施》印发给你们，请认真贯彻执行。

各省、自治区、直辖市人民政府要加强组织领导，结合本地区实际，下更大力气抓好中央经济工作会议精神和《政府工作报告》部署的贯彻落实，同时靠前发力、适当加力，推动《扎实稳住经济的一揽子政策措施》尽快落地见效，确保及时落实到位，尽早对稳住经济和助企纾困等产生更大政策效应。各部门要密切协调配合、形成工作合力，按照《扎实稳住经济的一揽子政策措施》提出的六个方面33项具体政策措施及分工安排，对本部门本领域本行业的工作进行再部署再推动再落实，需要出台配套实施细则的，应于5月底前全部完成。近期，国务院办公厅将会同有关方面对相关省份稳增长稳市场主体保就业情况开展专项督查。

各地区各部门要进一步提高政治站位，在工作中增强责任感使命感紧迫感，担当作为、求真务实，齐心协力、顽强拼搏，切实担负起稳定宏观经济的责任，以钉钉子精神抓好党中央、国务院各项决策部署的贯彻落实，切实把二季度经济稳住，努力使下半年发展有好的基础，保持经济运行在合理区间，以实际行动迎接党的二十大胜利召开。

国务院

2022年5月24日

（本文有删减）

扎实稳住经济的一揽子政策措施

（六个方面33项措施）

一、财政政策（7项）

1. 进一步加大增值税留抵退税政策力度。在已出台的制造业、科学研究和技术服务业、电力热力燃气及水生产和供应业、软件和信息技术服务业、生态保护和环境治理业、民航交通运输仓储和邮政业等6个行业企业的存量留抵税额全额退还、增量留抵税额按月全额退还基础上，研究将批发和零售业，农、林、牧、渔业，住宿和餐饮业，居民服务、修理和其他服务业，教育，卫生和社会工作，文化、体育和娱乐业等7个行业企业纳入按月全额退还增量留抵税额、一次性全额退还存量留抵税额政策范围，预计新增留抵退税1420亿元。抓紧办理小微企业、个体工商户留抵退税并加

大帮扶力度，在纳税人自愿申请的基础上，6月30日前基本完成集中退还存量留抵税额；今年出台的各项留抵退税政策新增退税总额达到约1.64万亿元。加强退税风险防范，依法严惩偷税、骗税等行为。

2. 加快财政支出进度。督促指导地方加快预算执行进度，尽快分解下达资金，及时做好资金拨付工作。尽快下达转移支付预算，加快本级支出进度；加大盘活存量资金力度，对结余资金和连续两年未用完的结转资金按规定收回统筹使用，对不足两年的结转资金中不需按原用途使用的资金收回统筹用于经济社会发展急需支持的领域；结合留抵退税、项目建设等需要做好资金调度、加强库款保障，确保有关工作顺利推进。

3. 加快地方政府专项债券发行使用并扩大支持范围。抓紧完成今年专项债券发行使用任务，加快今年已下达的3.45万亿元专项债券发行使用进度，在6月底前基本发行完毕，力争在8月底前基本使用完毕。在依法合规、风险可控的前提下，财政部会同人民银行、银保监会引导商业银行对符合条件的专项债券项目建设主体提供配套融资支持，做好信贷资金和专项债资金的有效衔接。在前期确定的交通基础设施、能源、保障性安居工程等9大领域基础上，适当扩大专项债券支持领域，优先考虑将新型基础设施、新能源项目等纳入支持范围。

4. 用好政府性融资担保等政策。今年新增国家融资担保基金再担保合作业务规模1万亿元以上。对符合条件的交通运输、餐饮、住宿、旅游行业中小微企业、个体工商户，鼓励政府性融资担保机构提供融资担保支持，政府性融资担保机构及时履行代偿义务，推动金融机构尽快放贷，不盲目抽贷、压贷、断贷，并将上述符合条件的融资担保业务纳入国家融资担保基金再担保合作范围。深入落实中央财政小微企业融资担保降费奖补政策，计划安排30亿元资金，支持融资担保机构进一步扩大小微企业融资担保业务规模，降低融资担保费率。推动有条件的地方对支小支农担保业务保费给予阶段性补贴。

5. 加大政府采购支持中小企业力度。将面向小微企业的价格扣除比例由6%—10%提高至10%—20%。政府采购工程要落实促进中小企业发展的政府采购政策，根据项目特点、专业类型和专业领域合理划分采购包，积极扩大联合体投标和大企业分包，降低中小企业参与门槛，坚持公开公正、公平竞争，按照统一质量标准，将预留面向中小企业采购的份额由30%以上今年阶段性提高至40%以上，非预留项目要给予小微企业评审优惠，增加中小企业合同规模。

6. 扩大实施社保费缓缴政策。在确保各项社会保险待遇按时足额支付的前提下，对符合条件地区受疫情影响生产经营出现暂时困难的所有中小微企业、以单位方式参保的个体工商户，阶段性缓缴三项社会保险单位缴费部分，缓缴期限阶段性实施到今年底。在对餐饮、零售、旅游、民航、公路水路铁路运输等5个特困行业实施阶段性缓缴三项社保费政策的基础上，对受到疫情严重冲击、行业内大面积出现企业生产经营困难、符合国家产业政策导向的其他特困行业，扩大实施缓缴政策，养老保险费缓缴期限阶段性延长到今年底。

7. 加大稳岗支持力度。优化失业保险稳岗返还政策，进一步提高返还比例，将大型企业稳岗返还比例由30%提至50%。拓宽失业保险留工补助受益范围，由中小微企业扩大至受疫情严重影响暂时无法正常生产经营的所有参保企业。企业招用毕业年度高校毕业生，签订劳动合同并参加失业保险的，可按每人不超过1500元的标准，发放一次性扩岗补助，具体补助标准由各省份确定，与一次性吸纳就业补贴不重复享受，政策执行期限至今年底。

二、货币金融政策（5项）

8. 鼓励对中小微企业和个体工商户、货车司机贷款及受疫情影响的个人住房与消费贷款等实施延期还本付息。商业银行等金融机构继续按市场化原则与中小微企业（含中小微企业主）和个体工

商户、货车司机等自主协商，对其贷款实施延期还本付息，努力做到应延尽延，本轮延期还本付息日期原则上不超过 2022 年底。中央汽车企业所属金融子企业要发挥引领示范作用，对 2022 年 6 月 30 日前发放的商用货车消费贷款给予 6 个月延期还本付息支持。对因感染新冠肺炎住院治疗或隔离、受疫情影响隔离观察或失去收入来源的人群，金融机构对其存续的个人住房、消费等贷款，灵活采取合理延后还款时间、延长贷款期限、延期还本等方式调整还款计划。对延期贷款坚持实质性风险判断，不单独因疫情因素下调贷款风险分类，不影响征信记录，并免收罚息。

9. 加大普惠小微贷款支持力度。继续新增支农支小再贷款额度。将普惠小微贷款支持工具的资金支持比例由 1%提高至 2%，即由人民银行按相关地方法人银行普惠小微贷款余额增量（包括通过延期还本付息形成的普惠小微贷款）的 2%提供资金支持，更好引导和支持地方法人银行发放普惠小微贷款。指导金融机构和大型企业支持中小微企业应收账款质押等融资，抓紧修订制度将商业汇票承兑期限由 1 年缩短至 6 个月，并加大再贴现支持力度，以供应链融资和银企合作支持大中小企业融通发展。

10. 继续推动实际贷款利率稳中有降。在用好前期降准资金、扩大信贷投放的基础上，充分发挥市场利率定价自律机制作用，持续释放贷款市场报价利率（LPR）形成机制改革效能，发挥存款利率市场化调整机制作用，引导金融机构将存款利率下降效果传导至贷款端，继续推动实际贷款利率稳中有降。

11. 提高资本市场融资效率。科学合理把握首次公开发行股票并上市（IPO）和再融资常态化。支持内地企业在香港上市，依法依规推进符合条件的平台企业赴境外上市。继续支持和鼓励金融机构发行金融债券，建立“三农”、小微企业、绿色、双创金融债券绿色通道，为重点领域企业提供融资支持。督促指导银行间债券市场和交易所债券市场各基础设施全面梳理收费项目，对民营企业债券融资交易费用能免尽免，进一步释放支持民营企业的信号。

12. 加大金融机构对基础设施建设和重大项目的支持力度。政策性开发性银行要优化贷款结构，投放更多更长期限贷款；引导商业银行进一步增加贷款投放、延长贷款期限；鼓励保险公司等发挥长期资金优势，加大对水利、水运、公路、物流等基础设施建设和重大项目的支持力度。

三、稳投资促消费等政策（6 项）

13. 加快推进一批论证成熟的水利工程项目。2022 年再开工一批已纳入规划、条件成熟的项目，包括南水北调后续工程等重大引调水、骨干防洪减灾、病险水库除险加固、灌区建设和改造等工程。进一步完善工程项目清单，加强组织实施、协调推动并优化工作流程，切实提高水资源保障和防灾减灾能力。

14. 加快推动交通基础设施投资。对沿江沿海沿边及港口航道等综合立体交通网工程，加强资源要素保障，优化审批程序，抓紧推动上马实施，确保应开尽开、能开尽开。支持中国国家铁路集团有限公司发行 3000 亿元铁路建设债券。启动新一轮农村公路建设和改造，在完成今年目标任务的基础上，进一步加强金融等政策支持，再新增完成新改建农村公路 3 万公里、实施农村公路安全生命防护工程 3 万公里、改造农村公路危桥 3000 座。

15. 因地制宜继续推进城市地下综合管廊建设。指导各地在城市老旧管网改造等工作中协同推进管廊建设，在城市新区根据功能需求积极发展干、支线管廊，合理布局管廊系统，统筹各类管线敷设。加快明确入廊收费政策，多措并举解决投融资受阻问题，推动实施一批具备条件的地下综合管廊项目。

16. 稳定和扩大民间投资。启动编制国家重大基础设施发展规划，扎实开展基础设施高质量发展试点，有力有序推进“十四五”规划 102 项重大工程实施，鼓励和吸引更多社会资本参与国家重

大工程项目。在供应链产业链招投标项目中对大中小企业联合体给予倾斜，鼓励民营企业充分发挥自身优势参与攻关。2022 年新增支持 500 家左右专精特新“小巨人”企业。鼓励民间投资以城市基础设施等为重点，通过综合开发模式参与重点领域项目建设。

17. 促进平台经济规范健康发展。出台支持平台经济规范健康发展的具体措施，在防止资本无序扩张的前提下设立“红绿灯”，维护市场竞争秩序，以公平竞争促进平台经济规范健康发展。充分发挥平台经济的稳就业作用，稳定平台企业及其共生中小微企业的发展预期，以平台企业发展带动中小微企业纾困。引导平台企业在疫情防控中做好防疫物资和重要民生商品保供“最后一公里”的线上线下联动。鼓励平台企业加快人工智能、云计算、区块链、操作系统、处理器等领域技术研发突破。

18. 稳定增加汽车、家电等大宗消费。各地区不得新增汽车限购措施，已实施限购的地区逐步增加汽车增量指标数量、放宽购车人员资格限制，鼓励实施城区、郊区指标差异化政策。加快出台推动汽车由购买管理向使用管理转变的政策文件。全面取消二手车限迁政策，在全国范围取消对符合国五排放标准小型非营运二手车的迁入限制，完善二手车市场主体登记注册、备案和车辆交易登记管理规定。支持汽车整车进口口岸地区开展平行进口业务，完善平行进口汽车环保信息公开制度。对皮卡车进城实施精细化管理，研究进一步放宽皮卡车进城限制。研究今年内对一定排量以下乘用车减征车辆购置税的支持政策。优化新能源汽车充电桩（站）投资建设运营模式，逐步实现所有小区和经营性停车场充电设施全覆盖，加快推进高速公路服务区、客运枢纽等区域充电桩（站）建设。鼓励家电生产企业开展回收目标责任制行动，引导金融机构提升金融服务能力，更好满足消费升级需求。

四、保粮食能源安全政策（5 项）

19. 健全完善粮食收益保障等政策。针对当前农资价格依然高企情况，在前期已发放 200 亿元农资补贴的基础上，及时发放第二批 100 亿元农资补贴，弥补成本上涨带来的种粮收益下降。积极做好钾肥进口工作。完善最低收购价执行预案，落实好 2022 年适当提高稻谷、小麦最低收购价水平的政策要求，根据市场形势及时启动收购，保护农民种粮积极性。优化种粮补贴政策，健全种粮农民补贴政策框架。

20. 在确保安全清洁高效利用的前提下有序释放煤炭优质产能。建立健全煤炭产量激励约束政策机制。依法依规加快保供煤矿手续办理，在确保安全生产和生态安全的前提下支持符合条件的露天和井工煤矿项目释放产能。尽快调整核增产能政策，支持具备安全生产条件的煤矿提高生产能力，加快煤矿优质产能释放，保障迎峰度夏电力电煤供应安全。

21. 抓紧推动实施一批能源项目。推动能源领域基本具备条件今年可开工的重大项目尽快实施。积极稳妥推进金沙江龙盘等水电项目前期研究论证和设计优化工作。加快推动以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏基地建设，近期抓紧启动第二批项目，统筹安排大型风光电基地建设项目用地用林用草用水，按程序核准和开工建设基地项目、煤电项目和特高压输电通道。重点布局一批对电力系统安全保障作用强、对新能源规模化发展促进作用大、经济指标相对优越的抽水蓄能电站，加快条件成熟项目开工建设。加快推进张北至胜利、川渝主网架交流工程，以及陇东至山东、金上至湖北直流工程等跨省区电网项目规划和前期工作。

22. 提高煤炭储备能力和水平。用好支持煤炭清洁高效利用专项再贷款和合格银行贷款。压实地方储备责任。

23. 加强原油等能源资源储备能力。谋划储备项目并尽早开工。推进政府储备项目建设，已建成项目尽快具备储备能力。

五、保产业链供应链稳定政策（7项）

24. 降低市场主体用水用电用网等成本。全面落实对受疫情影响暂时出现生产经营困难的小微企业和个体工商户用水、用电、用气“欠费不停供”政策，设立6个月的费用缓缴期，并可根据当地实际进一步延长，缓缴期间免收欠费滞纳金。指导地方对中小微企业、个体工商户水电气等费用予以补贴。清理规范城镇供水供电供气供暖等行业收费，取消不合理收费，规范政府定价和经营者价格收费行为，对保留的收费项目实行清单制管理。2022年中小微企业宽带和专线平均资费再降10%。在招投标领域全面推行保函（保险）替代现金缴纳投标、履约、工程质量等保证金，鼓励招标人对中小微企业投标人免除投标担保。

25. 推动阶段性减免市场主体房屋租金。2022年对服务业小微企业和个体工商户承租国有房屋减免3—6个月租金；出租人减免租金的可按规定减免当年房产税、城镇土地使用税，并引导国有银行对减免租金的出租人视需要给予优惠利率质押贷款等支持。非国有房屋减免租金的可同等享受上述政策优惠。鼓励和引导各地区结合自身实际，拿出更多务实管用举措推动减免市场主体房屋租金。

26. 加大对民航等受疫情影响较大行业企业的纾困支持力度。在用好支持煤炭清洁高效利用、交通物流、科技创新、普惠养老等专项再贷款的同时，增加民航应急贷款额度1500亿元，并适当扩大支持范围，支持困难航空企业渡过难关。支持航空业发行2000亿元债券。统筹考虑民航基础设施建设需求等因素，研究解决资金短缺等问题；同时，研究提出向有关航空企业注资的具体方案。有序增加国际客运航班数量，为便利中外人员往来和对外经贸交流合作创造条件。鼓励银行向文化旅游、餐饮住宿等其他受疫情影响较大行业企业发放贷款。

27. 优化企业复工达产政策。疫情中高风险地区要建立完善运行保障企业、防疫物资生产企业、连续生产运行企业、产业链供应链重点企业、重点外贸外资企业、“专精特新”中小企业等重点企业复工达产“白名单”制度，及时总结推广“点对点”运输、不见面交接、绿色通道等经验做法，细化实化服务“白名单”企业措施，推动部省联动和区域互认，协同推动产业链供应链企业复工达产。积极引导各地区落实属地责任，在发生疫情时鼓励具备条件的企业进行闭环生产，保障其稳定生产，原则上不要求停产；企业所在地政府要做好疫情防控指导，加强企业员工返岗、物流保障、上下游衔接等方面服务，尽量减少疫情对企业正常生产经营的影响。

28. 完善交通物流保通保畅政策。全面取消对来自疫情低风险地区货运车辆的防疫通行限制，着力打通制造业物流瓶颈，加快产成品库存周转进度；不得擅自阻断或关闭高速公路、普通公路、航道船闸，严禁硬隔离县乡村公路，不得擅自关停高速公路服务区、港口码头、铁路车站和民用运输机场。严禁限制疫情低风险地区人员正常流动。对来自或进出疫情中高风险地区所在地市的货运车辆，落实“即采即走即追”制度。客货运司机、快递员、船员到异地免费检测点进行核酸检测和抗原检测，当地政府视同本地居民纳入检测范围、享受同等政策，所需费用由地方财政予以保障。

29. 统筹加大对物流枢纽和物流企业的支持力度。加快宁波舟山大宗商品储运基地建设，开展大宗商品储运基地整体布局规划研究。2022年，中央财政安排50亿元左右，择优支持全国性重点枢纽城市，提升枢纽的货物集散、仓储、中转运输、应急保障能力，引导加快推进多式联运融合发展，降低综合货运成本。2022年，中央财政在服务业发展资金中安排约25亿元支持加快农产品供应链体系建设，安排约38亿元支持实施县域商业建设行动。加快1000亿元交通物流专项再贷款政策落地，支持交通物流等企业融资，加大结构性货币政策工具对稳定供应链的支持。在农产品主产区和特色农产品优势区支持建设一批田头小型冷藏保鲜设施，推动建设一批产销冷链集配中心。

30. 加快推进重大外资项目积极吸引外商投资。在已纳入工作专班、开辟绿色通道推进的重大外资项目基础上，充分发挥重大外资项目牵引带动作用，尽快论证启动投资数额大、带动作用强、产业链上下游覆盖面广的重大外资项目。加快修订《鼓励外商投资产业目录》，引导外资更多投向先进制造、科技创新等领域以及中西部和东北地区，支持外商投资设立高新技术研发中心等。进一步拓宽企业跨境融资渠道，支持符合条件的高新技术和“专精特新”企业开展外债便利化额度试点。建立完善与在华外国商协会、外资企业常态化交流机制，积极解决外资企业在华营商便利等问题，进一步稳住和扩大外商投资。

六、保基本民生政策（3项）

31. 实施住房公积金阶段性支持政策。受疫情影响的企业，可按规定申请缓缴住房公积金，到期后进行补缴。在此期间，缴存职工正常提取和申请住房公积金贷款，不受缓缴影响。受疫情影响的缴存人，不能正常偿还住房公积金贷款的，不作逾期处理，不纳入征信记录。各地区可根据本地实际情况，提高住房公积金租房提取额度，更好满足实际需要。

32. 完善农业转移人口和农村劳动力就业创业支持政策。加强对吸纳农业转移人口较多区域、行业的财政和金融支持，中央财政农业转移人口市民化奖励资金安排400亿元，推动健全常住地提供基本公共服务制度，将符合条件的新市民纳入创业担保贷款扶持范围。依据国土空间规划和上一年度进城落户人口数量，合理安排各类城镇年度新增建设用地规模。拓宽农村劳动力就地就近就业渠道。重大工程建设、以工代赈项目优先吸纳农村劳动力。

33. 完善社会民生兜底保障措施。指导各地落实好社会救助和保障标准与物价上涨挂钩联动机制，及时足额发放补贴，保障低收入群体基本生活。用好中央财政下拨的1547亿元救助补助资金，压实地方政府责任，通过财政资金直达机制，及时足额发放到需要帮扶救助的群众手中。做好受灾人员生活救助，精准做好需要救助保障的困难群体帮扶工作，对临时生活困难群众给予有针对性帮扶。针对当前部分地区因局部聚集性疫情加强管控，同步推进疫情防控和保障群众基本生活，做好米面油、蔬菜、肉蛋奶等生活物资保供稳价工作。统筹发展和安全，抓好安全生产责任落实，深入开展安全大检查，严防交通、建筑、煤矿、燃气等方面安全事故，开展自建房安全专项整治，切实保障人民群众生命财产安全。

来源：商务部官网

专家视点

当前国内外经济形势与国内宏观政策部署

国务院发展研究中心市场所原所长任兴洲在南京大会发言实录

由商务部支持、中国百货商业协会和南京市商务局联合主办、上海博华国际展览有限公司特别协办的“第十九届中国百货零售业高峰论坛”，于8月25日在南京召开，来自全国各地的零售业优秀企业家和企业代表汇聚金陵古都。本届大会主题为“蓄势聚能 向新而生”，重点围绕零售企业转型发展策略、聚焦核心价值、盘活存量路径、提升数字化能力等方面展开。国务院发展研究中心市场经济研究所原所长任兴洲出席会议并作《当前国内外经济形势与国内宏观政策部署》主题演讲。

一、当前国内宏观经济形势的特点分析

（一）当前世界经济形势的特点

去年年中以来，全球经济通货膨胀持续加剧，世界经济滞胀特征日趋明显。今年初以来的俄乌冲突等加剧了世界经济的动荡，国际经济形势呈现出一些新特点。

- 全球通货膨胀不断加剧。
- 世界经济增速放缓。
- 全球 PMI 回落。
- 国际大宗商品价格居高不下。
- 各国纷纷加息应对通货膨胀。

（二）当前国内宏观经济运行的特点

今年上半年，面对更加复杂严峻的国际环境和国内疫情带来的严重冲击，国内三重压力有加大趋势，经济下行压力明显加大。经济运行呈现出一些新的变化特点。

特点一：今年一、二季度 GDP 增速出现大幅变化。一季度 GDP 同比增长 4.8%，增速高于 2021 年四季度 0.8 个百分点，环比增长 1.3%；二季度 GDP 29.25 万亿元，同比增长 0.4%。三年来增速仅高于 2020 年一季度（-6.8%）。

特点二：上半年主要经济指标呈 V 型波动和变化。1-2 月运行总体正常，3、4 月份明显下降，5、6 月份有所回升。

特点三：三大需求收缩和波动明显。

特点四：CPI 相对温和上涨，PPI 有所回落。

特点五：就业压力增大，5、6 月份有所回升。

今年 3、4 月份经济明显下行的主要原因：

一是国际环境更加错综复杂。美国打压、供应链围堵、俄乌冲突、地缘政治等；二是此轮国内疫情波动对经济冲击大，波及广、影响深。

总体看，今年上半年，多因素和超预期的冲击和影响下，我国经济下行压力加大，稳增长、稳就业、稳物价、扩内需面临新的挑战。在中央和地方一系列稳住经济大盘政策的作用下，5、6 月份经济运行出现积极向好趋势，主要指标边际明显改善。

二、当前国内零售业发展及面临的挑战

- 疫情多地散发影响线下零售生态，使消费潜力难以释放；
- 消费者消费方式发生变化，线上消费、直播等快速分流；
- 部分消费者的消费能力有所下降；
- 因物流、配送等流通不畅影响消费；
- 新模式、新业态、新场景的创新需发力；
- 经营环境和成本上升影响等。

三、近期“稳经济”主要措施和促消费的政策部署

坚持稳字当头、把稳增长放在更加突出的位置。

今年《政府工作报告》中提出：统筹疫情防控和经济社会发展，统筹发展和安全，继续做好“六稳”、“六保”工作，持续改善民生，着力稳定宏观经济大盘，保持经济运行在合理区间，保持社会大局稳定，迎接党的二十大胜利召开。

今年“两会”后围绕“稳经济”的政策密集部署：

- 要求稳经济政策早出快出，不出不利于稳预期的措施；
- 落实财政政策，加快地方新增专项债发行进度，落实各项对市场主体的减缓退税政策；
- 抓紧谋划增量政策工具，把握好政策提前量和冗余度；

- “发挥有效投资的关键作用，全面加强基础设施建设”；
- “支持各地从当地实际出发完善房地产政策”。

商务主管部门下半年促消费重点工作部署：

在统筹疫情防控和经济发展的目标下：

一是狠抓政策落实，促进消费回升。落实汽车、绿色智能家电等消费政策；

二是突出创新引领，促进数字经济发展，激发消费活力。推进直播电商、社交电商等新业态新模式健康有序发展，拓展数字生活新服务。促进老字号创新发展。

三是优化消费平台载体。推进国际消费中心城市培育建设，推动步行街高质量发展，统筹开展智慧商圈、智慧商店示范创建，加快建设一刻钟便民生活圈，提升城市消费。加快健全县域商业体系，扩大农村消费。

四是办好各类消费促进活动。组织开展中国国际消费品博览会、国际消费季、中华美食荟、老字号嘉年华等重点活动，指导各地因地制宜开展内容丰富、形式多样的消费促进活动。活跃消费氛围，提振消费信心，激发消费潜力。

来源：中国百货协会网站

蓄力变革、向新而生 百货零售业在挑战中求破

在新冠肺炎疫情及经济形势变化带来的压力和挑战下，百货零售业也在悄然生变。

“疫情改变了消费方式，让我们感知到了不确定性，这些也促使百货零售业发生深层次变革，重置了中国商业的基本面，让新的商业趋势加速形成。”中国百货商业协会会长范君在第十九届中国百货零售业高峰论坛（以下简称百货零售业峰会）上表示。

中国商报记者在现场了解到，与会企业家寻求创新破局的心情更为迫切——聚焦核心价值、盘活存量路径、提升数字化能力等方面，行业、企业共话转型发展策略。

百货零售复苏受扰

2021年百货业的销售额增幅位居零售行业各业态首位，成为疫情中回暖最明显的细分行业。但今年上半年，行业复苏的节奏被反复的疫情所打乱。

8月27日，王府井集团发布了2022年上半年业绩报告。业绩报告显示，今年上半年，王府井实现营收57.44亿元，同比下降12.64%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为1.62亿元，同比大幅下降64.75%。

王府井表示，受疫情多发散发态势影响，公司旗下各门店按照属地防控要求，不同程度地停业或缩短了营业时间，特别是3月至5月影响最为显著。其中1至2月涉及4个省份10家门店，3月涉及10个省份18家门店，4月涉及13个省份25家门店，5月涉及7个省份30家门店。5月份受影响的省份较前期有所减少，但北京的疫情较前期有所加重，北京地区大型门店多达16家，受影响的门店数量进一步增加，对公司的整体经营造成了较大制约。

根据王府井披露的数据，今年上半年，在公司业务占比超过50%的百货业营收同比下降15.21%；奥莱业态上半年门店闭店数量多、时间长，剔除新店影响，营业收入同比下降17.11%。

同一天，翠微股份公布的半年报显示，今年上半年，公司实现营收同比仅增长2.46%，而归属于上市公司股东的扣除非净利润同比大幅下降63.85%。从利润结构来看，翠微股份的净利润主要

来自旗下的北京海科融通支付服务有限公司，百货业务则全线大幅亏损。翠微股份表示，利润下降主要是受疫情影响，零售业商品销售毛利率下降，落实商户减免租金政策减少租赁毛利。

中百集团 8 月 27 日发布的半年报显示，上半年公司营收同比下降 1.69%，其中百货业态大幅下降 12.71%，归属于上市公司股东的扣非净利润同比下降 70.65%。疫情同样是影响公司业绩的主因。

天虹股份 8 月 25 日公布的半年报也显示，今年上半年，公司营收增幅只有 0.58%；归属于上市公司股东的扣除净利润则为-7581 万元，同比增幅为-250.92%。其中，旗下购物中心和百货店的营收和利润同比均为负增长。天虹股份表示，购物中心和百货店可比店销售额、利润总额同比下降，主要是受新冠肺炎疫情暴发、部分门店停业以及减免商户租金的影响。

根据之前的业绩预告，今年上半年大部分百货企业受到疫情影响，营收和净利润下滑。一位来自天津的百货公司负责人告诉中国商报记者，3 月至 5 月，商场业绩下滑得非常厉害。

和百货一样，购物中心在疫情的反复中也不能幸免。赢商 tech 的统计数据显示，2022 年上半年，购物中心的客流跌幅大约是 23%，客流的绝对值接近 2020 年的同期水平。2020 年疫情初起时，购物中心客流剧烈下滑，之后慢慢回升。到 2021 年，全国购物中心整体的客流趋势相对比较平稳。但到今年上半年，由于疫情反复，购物中心客流再次出现大幅下跌。

“下半年最大的问题还是来自于疫情。”国务院发展研究中心市场经济研究所原所长任兴洲在会上表示，疫情多发、散发影响了线下零售生态，给百货零售业带来一定的经营压力。

形成品质消费主渠道

范君表示，尽管面临诸多挑战，但百货零售业态仍处于较好的发展环境中，包括经济的长期稳定发展、境外消费的回流，以及年轻一代的个性化、品质化消费的提升等。

中国百货商业协会在本届百货零售业峰会上发布的《2021—2022 中国百货零售业发展报告》显示，在过去一年，得益于境外消费回流和经济复苏以及品质消费增长，中国百货业增长良好，成为品质消费的主渠道。

报告显示，2021 年百货业以销售额同比 10.9% 的增幅稳居零售行业各业态首位，回暖势头强劲。根据中国百货商业协会对会员企业的调查，2021 年，行业总体业绩增长良好，被调查会员企业单店平均销售额平均增长约 6%，净利润恢复较好。

今年上半年行业虽然再次遭受冲击，但进入下半年，随着各地疫情趋于稳定以及疫情管控政策的调整，百货零售业正在出现止跌回暖的趋势。多家上市公司在 2022 年年中业绩报告中表示，进入 6 月以来，公司业绩出现好转。多位业内人士也告诉中国商报记者，目前公司经营基本趋于正常。

值得关注的是，海外消费的回流以及国内消费升级促使百货企业发展出现两极分化，高端百货业业绩突出。一方面，部分高端百货企业业绩持续大幅增长。例如，2021 年，北京 SKP 销售额达到 240 亿元，同比增幅高达 35%；南京德基广场、北京国贸商城销售额同比分别增长 28% 和 25%。另一方面，一部分经营团队老化、商品同质化、经营无特点的门店出现经营困难，在疫情下难以为继，面临升级改造或闭店转业的命运。其中甚至有一些知名的、有象征性意义的商场也不得不闭店歇业。

此外，直播和免税也在一定程度上对百货产生了渠道分流。根据中国百货经营协会于 2021 年年底发起的调查，95% 的企业认为直播对其化妆品经营销售造成了影响，78% 的企业认为对销售的影响程度在 10% 以上。

免税店销售的主要商品和客群与百货店有较大重叠，免税市场规模的快速发展替代了一部分原本在百货店的销售，进一步对百货店经营造成压力。2021年，中国中免的总营收达到677亿元，同比增长28.67%，规模远远超过百货业年营收最高的企业。

在技术方面，百货业的数字化变革正在进入深水区。根据中国百货商业协会和冯氏集团利丰研究中心的联合调查，目前85.4%的企业开展了线上业务。这些企业的线上业务状况大体分为两类：一类是以前不具备线上业务能力，疫情期间仓促搭建，应用相对较浅。疫情缓解以后，看到了线上的潜力加速推进。另一类是在疫情暴发前已具备了线上的一些业务能力，疫情期间从容上阵，充分释放了巨大潜能。

范君表示，百货数字化触点多元、场景丰富、环节繁复，随着数字化进入深水区，重心将转向中后台建设，从战略层面构建真正的线上线下一体化和决策的智能化。对于传统百货而言，消费趋势的变化迟早都会发生，疫情不过是其中的催化剂。

创新寻求新增长空间

面对市场的压力和变化，百货业依然保持乐观，百货企业一直在积极地改革创新，寻求新的增长空间。这一点在本届百货零售业高峰论坛上表现得格外明显。

“我们这些百货零售人始终在痛并快乐的这条路上奔走，遇到了无数的挑战和困难，但依然能在这些挑战和困难中不断去寻求看见、找到自我的机会，并且不断突破自我的边界，获取新的成长动能。”上海百联集团股份有限公司总经理张申羽表示。

以上海百联为例，这家全国百货业的旗舰企业近年来紧紧围绕消费需求，在商业升级方面积极尝试，打造了很多经典项目，还有一些创新性项目正在紧锣密鼓地建设中。其中包括，体现年轻力的百联TX淮海、淮海755、百联ZX创趣场，专门为女性消费者打造、体现“她力量”的永安百货，以及时尚孵化中心衍庆里；等等。这些也从侧面印证，线下商业依然具有难以替代的魅力。

据了解，百联TX淮海前身为上海伊势丹百货，此前曾在市场的变化中数度沉浮。最终，百联集团、锦江国际、盈展集团联手合作，将商场与隔壁第一百货合并重建，并命名为TX淮海。作为全球首个策展型零售空间，TX淮海突破思维定势，围绕年轻人的喜好，全力打造“年轻力”，2020年开业后立即引发轰动，成为上海知名的网红打卡地。百联TX淮海成功地构建起了沪上潮流文化地标，并以其为原点，在周边聚集起一批网红店、潮流店，形成辐射效应。

“为新的市场、新的需求去提供能让消费者满意的新型商业空间是我们不变的追求。”张申羽表示，未来的市场是一个存量市场，百联更多地聚焦核心商圈存量的调改，运用产品力和资管力新工具，通过国际化和国潮化的品牌资源组合，以新业态来呈现内容升级与场景重塑的新商业内涵。在总体原则上，百联的商业创新立足于从“在地文化”层面出发，以长期主义原则去构建，打造有灵魂、有内容、有生命力的独特商业空间产品，与整个城市的文化与生活形成可持续的共生长关系。

和百联一样，银泰商业集团也看到了新的机会，并通过商业底层逻辑的重构走出了一条全新的转型之路。

“整个大环境虽有不少挑战，但在垂直细分领域里仍有大量的机会存在。”银泰商业集团副总裁熊超表示，在消费新常态下，零售企业最重要的是做好三个链接：一是与消费者的链接，二是与内部员工和导购的链接，三是与数字化的世界和物理世界的链接。他认为，线下门店客流下降的原因是面向客户的链接的运作减少了，对于零售本质的投入减少了。因此，银泰的升级转型经历了三个阶段，即对企业进行电商化改造，做客流量运营，建立智慧化的管理系统。目前，银泰所有的商场管理都是数字化的。熊超表示，银泰现在和未来给自己的定义及定位是，做大数据驱动的消费解决方案提供商。

“时代是个变量，但主动权仍掌握在我们手中。”范君表示，百货零售业正面临着周期性变革，逆境和需求变化也让行业、企业重新思考：生存与变革。希望广大百货零售企业在潮涌般的商业大变局中去积极拥抱消费新动能，逐浪、聚潮、蓄力、变革，向新而生，赢得未来。

来源：中国商报

实体商超怎么了？

联商高级顾问团成员 王国平

近来不少人找我聊对超市的看法，好像对行业挺担忧的。我倒觉得都挺正常的，会关店的企业继续关店，能开店的企业继续开店，企业有其周期性。也没见哪个商业项目因为招不到超市受阻，签不下来的基本都是价格没谈拢。

总体来说，商超行业自己在不断迭代前行，有些企业找到了方向，继续乘风破浪；有些企业被困周期，无法自拔，甚至听不进声音，困境中挣扎。

关店引发的迷茫

一些经营十多年的老店，不少曾经都有过辉煌历史，在这些年突然不断关店。这种现象对于很多人的冲击很大，有的人觉得青春都消失。

超市经营合同是有周期，一般一个合约期为 15 年，部分场地因各种原因只有 10 年，也有谈判弱勢的场地给到 20 年租约。

最近几年到了超市合约陆续到期的阶段。到期不能续约吗？为何一定要关闭？除了超市自身经营乏力外，有更低租金的场地可以替换是关键。这个与很多人觉得发展商会大规模提价导致超市无法承受存在偏差。

发展商提价肯定会存在，但是是少数。能够把一家超市拆成小铺出租的一般都是沿街店铺，这个时候终止合约对发展商是有价值的。如果是商业体项目提价把超市赶出去，最终还是要再招一家超市来配套，现在的行情，也不支持哪家超市会给予太高的租金。有些商业项目超市一旦撤离，甚至可能都会崩了。还有种情况是早期超市租的面积大，拿出很大部分做外租区，与发展商争利，这种情况通常发展商的诉求是缩小面积，而不是把超市踢出局。超市有时候不想缩小面积，也不愿意放弃外租区利益，相互就杠上，最终出局。

为什么超市会选择新址平替？假设按现在倒推 15 年是什么时候？2007 年。这一年有两个特点，超市在捡钱，股市在狂奔。上市公司少，股市人傻钱多，大量的风投开始追捧连锁概念，不少超市在这些年都拿到钱了。

钱好拿，但那时候超市存在一个痛点，没有足够多可以开超市的物业，扩张受到限制。中国物业开始有了大的供量是 2008 年的四万亿开始，根据建设周期差不多在 2011 年后陆续出炉。

供需失衡。某三线城市一个物业出炉，十几家企业来围猎，租金拱到 100 元一平。为什么能拱那么高，因为那时候这个租金真能赚钱，再者风投可没时间等你慢慢发展，人家要上市才能变现，才能对后面的金主交代。

现在超市租金什么情况，以北京华联为例，其华北区含北京租金均值才 35 元，坪效最高的西南区租金均值 20 元一平。

物业的供给不足到过剩，超市租金经过 10 多年的发展，还不如之前。这就产生了大量的关旧店开新店的替换现象。

这种替换对于超市是良性的，从老破旧搬到新房子，心情都舒畅了；对于发展商就得重新招租找出路。

品牌超市的失落

目前，比较刺激眼球的是明星企业纷纷产生不适应性，面临被逆淘汰，而此前明星企业是旗帜。

这与之前明星企业相对太顺利有关。明星企业的发展基本上是企业家人一人之力托起来的，其他人都是配角。当市场进入新的发展阶段，一言堂企业变成企业最大的掣肘。

第一批开商场的人都是敢闯敢干的人，那个时候需求端井喷，你敢开店，同时能够拿到货，就是赢家。比如卖电视，闯广东的人，只要不是太倒霉，都发家了。

后来国内制造业发展起来，供给不是问题了，渠道不足成为社会痛点。只要有规模，能卖，你就是大佬。话语权从制造端转向渠道端，商场只要能够大幅压低进价，在市场上猛打价格战，就是王者。

这两个阶段能成功的，老板都是猛人。员工享受老板红利，成为坚实的拥护者。

转折点在于零供关系恶化和电商兴起，这个阶段人才的价值开始体现，老板的价值其实不那么重要。

这个阶段最标杆的企业其实是如日中天的苏宁，错过了改善零供关系和介入电商行业。后来想赶超，结果接连踩坑。人力资源不足以支持，权力不下放，还采取的是先射箭再瞄准的路线，按现在流行的说法叫先进入赛道，等风来。

记得那时候苏宁有个口号大概是：要让员工做专家，新员工要从生手变成熟手，老员工要变成能手。

当时跟朋友开玩笑说，如果苏宁能够：让专家做员工，让熟手变新员工，让能手变老员工，苏宁前途不可限量。

以前苏宁的口号好像是：人品优先，能力适度。可要打的是硬仗，能力适度要求是不是低了点。这种管理层工具化的理念，在企业方向明确强势阶段，员工只需要服从猛冲的时候可以。企业迷茫了，管理层习惯盲从，就动摇了。

以前的市场其实就是赚取廉价劳动力，人才的价值程度很低，只需要执行好即可。不论是渠道剥削内部员工，或渠道对制造端的榨取，制造端没有利润也只能继续从事剥削劳动力价值的路线。后来制造业都开始提升工人工资，陆续走品牌路线了。

零售渠道端没有在红利阶段进行改革，既没有打通产业链，也没有提升人才价值，反而被逼到弱势时，继续采用廉价劳动力路线，甚至裁员加大在职工工工作量，提高所谓人效。这种逆周期用人方式，最大弊端就是弱势时无人可用，甚至都想着另投明主。

谁在崛起

潮起潮落，市场总是在孕育机会，总有人逆势崛起。围城就是有人想进有人出，都有自己独特的理解。以福建等区域市场为例，看看谁在冲。

1、地域派系的崛起

永泰系：福州永泰县一大特产就是开超市，通过人带人，逐步成为超市行业重要一股力量。这几年不仅在福建渗透，南下广东，北上东北，四处扫店。

永泰系采用驻店股东+店长模式。驻店股东对整体进行把控，店长提供技术支持，接近于双店长制。门店有驻店股东，对于效率的关注度高，亏的是自己的钱，不能不上心。

店长的能力决定了门店运营水平，大卖场的人员流动，提供优质的店长补给。门店运营数据不能跟一些知名企业比，赚点小钱还是有的。

以前一些大超市开业首日动则两三百万元销售额，年销售额几亿，现在基本触及不到这个峰值。正常超市开业首日在 100 万左右，算很好的。一年销售额定个几千万挺滋润的。时代过去了，峰值也过去了。超市引流能力已经很弱了。

之前很多人觉得超市给购物中心带流量，这几年一些超市已经到了购物中心给超市导流的地步了。没办法，得救啊，不能看着超市倒了。影院已经彻底没有引流能力了，现在是哪个购物中心强，配套的影院票房坚挺些；购物中心弱，就没有能够票房做多高的。就像社零不行了，必须拉动汽车和石油权重板块。购物中心只能含着泪不断救场。

引进花架子的超市，开补贴做公关，有时候还不如这种实实在在的超市来得好。稳住基本盘即可。

永泰系超市的底有驻店股东进行保障，不会轻易关店，轻易亏钱。赚太多钱除非天时地利人和到位，顶部不高，超预期太多也不太会出现，基本在预估值范围。

永泰系扩张的资金来源有很大一部分来自于永泰县银行体系，永泰县为了发展超市特色，只要签下物业合同，银行机构就给予贷款支持。永泰系超市基本经营得还不错，也为永泰银行创造了不菲的利息收入，相辅相成，抱团出击全国市场。

另一块资金来源于当地先发展起来的个人，这部分人逐步转型为投资人，都是一个地方人，有着极高的信任度以及帮扶老乡一起发展的心态。同时他们会把自己的资源深度嫁接进去，推动企业发展。

2、拟冲击上市的企业

比如近年来很猛的那家。做预备过程中，销售规模只能上不能下。想提升单店业绩不是太容易，开店提高销售额相对来说更简单。这也成为其逆势扩张的基因，很多物业敢抢敢拿，哪怕一时不是太看好。当然有想法冲击上市的，实力自然不会太差。只能撑到上市那刻，很多问题都有了更多解决方案。

其它一些不相上下的企业，也突然觉得够得着上市门槛了。特别是它们纷纷把一些知名超市打趴，王侯将相宁有种乎的感觉就上来了。

3、知名企业离职人员创业超市逐步跑开

某知名生鲜超市区总出来创立的金色四季超市，近年拓店开始加速。有几个场地是别人关店倒闭的，接手后被起死回生，甚至成为所在区域销售额最好的。不做外租柜，不做线上，专心只做实体门店，更迎合了购物中心的需求。强运营的市场认可度非常强。有些店有些企业真不是市场原因不行，人员重构后，就被人家玩起来了。

某外资超市出来创立的某生鲜超市这段时间又开了两家，专门降维打更传统的超市。和金主联手，有其迷之自信的能力，也是在稳稳地冲。虽然现在门店数不多，还没规模，店开多了，也就跑出来了。在外资超市忍了那么久，终于奔放自由了。

4、国资进军超市业

疫情期间，暴露了超市分布极不均衡，有些区域市民购物极度困难，这让地方开始思考民生问题。这两三年，地方通过城投、供销等平台，直接进场增多。

通过城投进场的好处是城投手上有许多物业闲置，直接可利用，加上地方供应链公司有的是并入城投体系，开个超市倒也合理。就是缺乏超市运营能力，哪怕已经提前知道哪里急需开超市，市场容量有多大，只能被动满足民生。

跟某地聊过这个话题，保民生不一定要自己亲自下场玩。

早期不论地方或发展商都喜欢引入知名超级大卖场，超级卖场也在关键时刻起到重要作用。但超级卖场供应链不在本地，发生危机需要调货时，总仓隔了几个省。民众可以理解特殊情况，甚至也可以理解涨价，但没货就不是理解能接受的。跨省调货产生的时间，可能会让民众短期出现一定的恐慌。

正常时候，超级卖场对于本地的整体贡献也是有限的。当地有种特产挺有名的，可是隔壁市同样的特产更有名，这些超级卖场全部选择头部商品进行销售，本地的这种特产根本挤不进超级卖场渠道。加上本地超市受到冲击，当地这种特产生存空间不断被压抑，只能通过一些小渠道维持。

超级卖场进场严格，会对商家商品竞争力、产能稳定性、物流运输性能、资金承压力进行测试，小商家难以匹配。特别是农产品，农民种植量小，分散，供应不稳定等，与超级卖场要求差距较大。加上各种进场费、条码费等等，很多都是农民无法承载的。如果是十几年前，农民卖完货，一结算，卖货赚的钱可能还不够抵扣各种进场费用，还要倒欠超市钱。加上有些超市农产品检测点设的老远，你要跨区域去绕一圈，对于本地农民非常不友好。更多的商户是连去谈都懒得去，本地门店没有采购权，要到区域总部，区域总部谈完还要到全国总部，部部都得打通关。

本地商家没有能力触达到卖场，销售能力就越来越受到限制，在地的就业、税收等等都要受到影响。

地方有必要扶持当地零售企业做起来，小商户跟小型零售企业才是门当户对。等当地零售企业发展起来，扩张到外地，本地产品也就跟着销售出去。

与其自己亲自下场，不如通过注资等方式扶持一家，并督促企业进行更加市场化的改革，让专业的人去做专业的事，更能让在地民众和商户、农民受益。

疫情下，只要不是网点被封，超市大部分都是赚钱的，缺人缺货缺配送能力为主。有时候因为价格上涨等原因被骂，会觉得自己那么努力，还不被理解，有点心力憔悴。上市的企业报表就不那么纯粹。按地方对自己所在地的分析，卖场、社区店、便利店等都有其空间。不少地方工作报告，对于社区店、便利店都有明确的意见。

商超行业远没到饱和状态，商超企业对于选址、对于运营等能力是否有待重新梳理，是企业值得思考的问题。围城就是有人进有人出，以前很多百强榜的企业都不在了，很多新进入百强的企业很多人甚至没有听过，市场总是在不断迭代过程中。

实体零售数字化转型的最优解

来源：联商网 撰稿：牧之

没有人可以打败趋势。

国际形势叠加疫情影响，我国整体经济形势颇为严峻，面临“需求收缩、供给冲击、预期转弱”等三重不利影响。实体零售也进入了又一个动荡周期，竞争日益加剧，模式不断迭代，优胜劣汰加速，企业艰难求存……

尤其是商超业态，业绩承压已成为普遍现象。据中国连锁经营协会数据显示，2021年，全国TOP100超市企业整体经营业绩不乐观，62家企业销售额出现负增长，负增长的企业数比上年增加近一倍。与此同时，客流量和客单价整体呈下降态势，同店可比销售减少，库存周转天数延长。近

期，各大超市上市企业相继公布 2022 年上半年业绩预告，整体情况依旧不容乐观，多数仍处于亏损状态。

面对逆境，实体零售企业正积极推进线上线下全渠道融合，极力降本增效，以期穿越周期实现自救乃至逆势进击。而想要实现这样的目标，强大的数字化“基建”能力必不可少。数字化转型浪潮不可阻挡，任何实体零售企业都无法拒绝数字化，这已成为业内共识。

但实体零售企业尤其是中小企业，依旧面临着“不想转、不敢转、不会转”等种种难点与痛点。问题何解？

数字化是一道生存题

危机，往往是行业变革的催化剂。

实体商超在收获疫情所带来的短暂红利期之后，便陷入顾客消费习惯变化所带来的阵痛期。加之电商巨头介入社区团购混战以及愈演愈烈的即时零售之争，数字化转型的紧迫性和必要性进一步放大。对于实体零售企业来说，数字化转型不再是一道选择题，而是一道生存题。

那么，数字化真的是灵丹妙药吗？在多点 DMALL 合伙人任中伟看来，数字化可以看做是 DT 时代实体零售的基础设施，做好了不一定成功，但做不好一定不会成功。解决实体零售所面临的问题，数字化是必要条件，但不是充要条件。

之前，实体零售企业面对数字化转型有着“不想转、不敢转和不会转”的种种难点与痛点。但是随着近几年数字化转型已成为趋势，“不想转”的问题已经不存在。那种“不转型等死，转型找死”的“不敢转”论调也已没有市场。如今摆在实体零售面前的首要难题是“不会转”。

目前，中国实体零售的数字化不论在重视程度还是投入程度，整体还处于初期水平，物美张文中的观点则是“仅处于 1%-2%的阶段”，未来的路还很长。

据任中伟介绍，有些企业当下仍在使用传统的 ERP 软件，虽然也能解决一些问题，但毕竟属于上一个时代的产品，无法满足 DT 时代的需求。还有一些企业做一些系统拼凑，CRM 属于一家公司，电商属于另一家公司，库存管理又是一家公司，所以不得不专门配备一个团队把这些系统集成在一起，但是集成以后，数据传输的准确性和及时性面临挑战。此外，实力雄厚的企业也会自研数字化系统，但是成本太高，并且随着数字化不断迭代，投入将不断高企，对于实体零售企业来说可能只是事倍功半。

贝恩咨询调研数据显示，在提及转型成果及表现时，2021 年，有 76% 的受访零售企业表示“数字化变革项目的结果喜忧参半”，仅有 4% 的受访零售企业圆满完成或超越预期。的确，实体零售企业在数字化转型过程中面临着众多难点与痛点。死守老系统肯定不行，犹如智能手机时代仍在坚持功能机，注定被淘汰；拼凑系统，修修补补也不是办法，准确性与兼容性会大大影响效率；自研投入成本太高，技术部门与业务部门协同成本也高，投入和产出不成正比。

如此一来，选择一家既有先进技术又熟悉业务，线上线下都有丰富经验且已经有成功案例的第三方技术服务提供商，或许是实体零售进行数字化转型的最优解。

数字化转型最优解

对于实体零售企业的技术赋能，绝不能只是噱头，必须因地制宜地做出有效的产品，经过实际场景的打磨验证，并能真正产生效果。多点 DMALL 恰恰就是一个可供借力并且有众多成功案例的一站式全渠道数字零售服务商。

多点 DMALL 帮助实体零售企业进行数字化转型有几个标准步骤：首先，进行企业深度调研，与企业一号位深度沟通，了解企业需求和转型痛点；其次，帮助企业规划数字化转型蓝图；第三，结合企业痛点与行业最佳实践为企业量身打造数字化系统。当然，多点 DMALL 还专设客户成功团队，

扶上马再送一程。任中伟强调，产品上线并成熟以后，多点 DMALL 仍会进行不断迭代升级与技术维护，服务永不退场。

任中伟表示，实体零售走到今天，从 IT 时代到 DT 时代，用户在变，工具在变，企业的模型也在进阶：数字化、用户运营和供应链。而这三方面能力的构建都是为了一个目标：以客户为中心，满足其个性化需求。但是，对于实体零售来说，要实现这样的服务今天很难，毕竟每个门店的会员数可达几十万级。

而恰恰是这海量的会员数据，是实体零售企业最有价值的宝贵资产。但是，会员数据又犹如一座金矿，只拥有不开发，也无法真正发挥价值。零售企业需要利用数字化工具，把会员数据利用起来，做好会员营销。多点 DMALL 可以通过 APP、小程序和企业微信等渠道帮助企业建立私域流量，实现多渠道触达，拓展生意边界。相比此前的广告、DM 单等触达方式，成本更低，效果更好。多点 DMALL 不但可以提供精准的会员营销工具，帮助企业更好的提升效率和服务。

多点 DMALL 把选品、陈列、库存、仓储、补货、拣货、履约等环节全部打通，基本可以做到一部手机管理，极大的提高了门店的人效、品效和坪效。此外，多点 DMALL 可以连接门店所有硬件包括 POS 机、摄像头、购物车、电子价签等等，实现物物在线，使门店更加智能化和高效化。

多点 DMALL 产品的最大优势是一站式服务，线上线下全渠道融合，技术和业务深度结合并已经有最佳实践和案例。物美、麦德龙、广东 7-Eleven、武汉中百等业内标杆企业，在多点 DMALL 的赋能之下，数字化转型都已取得不错的成果。

以物美为例，目前其数字化会员已达 80%，线上订单占比超 20%，线上履约及时率已达 99%，售罄率和缺货率均已低至 2%，库存周转天数已低于 25 天……麦德龙方面，今年 618 期间，APP 线上业务销售额同比增长近 6 倍，自有品牌商品销售额同比增长近 7 倍，第二季度全渠道订单数和客单价均实现正增长。此外，依托多点 DMALL 小程序拉新工具，2022 年至今，已有超 20 万人领取麦德龙体验卡，有效降低了顾客入会心理门槛，促进会员拉新转化，会员数字化附属卡累计激活超 70 万张，也为门店带来了可观的客流增量。广东 7-Eleven 方面，多点 DMALL 为其所做的仓库管理系统，使得供应商送货等待时间下降了 20%，仓库原箱分拣效率提升 25%~30%。与此同时，广东 7-Eleven 店日均外卖订单增长 20%，会员订单量增长了 41%……

这些率先转型并获得成功的企业案例也起到了标杆作用，为实体零售行业的数字化转型增强了信心，带来了希望。

互荣共生，打造数字化新生态

好风凭借力，送我上青云。

面对数字化转型浪潮，实体零售单打独斗显然已经不合时宜，借力异业伙伴，实现互荣共生，已成为行业趋势。

目前，多点 DMALL 的合作商家已经超过 130 家，覆盖门店超 15000 家。未来几年内，多点 DMALL 将持续夯实迭代购物中心、百货、超市、便利店、DTC 等新业态产品。面向大中型商家，努力打造标杆，形成口碑效应；面向中小商家，量身打造更加简洁有效的 SaaS 产品。与此同时，多点 DMALL 继续出海战略，大力拓展国际市场。目前，多点 DMALL 已经进入新加坡、波兰、柬埔寨等国际市场。

2021 年 5 月 20 日，多点 DMALL 战略投资昂捷信息，持有其 51% 股份并成为最大股东。多点 DMALL 此举也意在实现双方资源互补，形成战略协同。2022 年 7 月 27 日，多点 DMALL 与汉朔达成战略合作，以期共同为零售行业的数字化升级和智能场景打造赋能助力，构建数字零售新生态。诚然，数字化新生态是实体零售的必然选择，是未来进化的最终路径，也是商业伙伴的命运共同体。

任中伟认为：“如今，实体零售面临的重大机遇是以客户为中心的数字化创新。”未来，实体零售必须回归生意本质，以顾客为中心，提供更好的商品、服务和体验。如此，实体零售依然大有可为。

稳市场主体 多地多部门靶向施策解难题优环境

来源：经济参考报

“真金白银”为市场主体降本减负，加大纾困帮扶力度；加快推动中小企业数字化转型，促进创新创业升级；激发市场活力和发展内生动力，持续优化营商环境……针对中小企业面临的突出痛点、难点，近段时间，多地多部门精准施策、靶向发力，在保市场主体上下更大功夫，护航中小企业平稳健康发展。

今年以来，我国高效统筹疫情防控和经济社会发展，有力实施稳经济一揽子政策措施，助力市场主体纾困发展，稳定市场预期。截至6月底，全国登记在册市场主体突破1.6亿户。不过，“经济目前还是处在恢复进程中，市场需求的制约作用还是比较大，企业经营的困难还比较多。”国家统计局新闻发言人付凌晖日前表示。

中国中小企业协会数据显示，7月份，中国中小企业发展指数为88.3，环比下降0.1点。国家统计局数据显示，7月中、小型企业PMI分别为48.5%和47.9%，比上月下降2.8和0.7个百分点。

如何更好稳住市场主体，加力护航中小企业发展？《经济参考报》记者了解到，多地多部门靶向施策，在纾困解难、推动转型、优化环境等方面下更大功夫。

——降本减负 加大纾困帮扶力度

中工信融(北京)网络科技有限公司是一家为生产制造业中小企业提供精准互联网营销推广服务的高科技公司，除了享受国家“科技型中小企业研发费用税前加计扣除”等政策外，近期还获得了北京市朝阳区政府特别推出的附加税优惠政策，减半征收城建税及附加税、印花税等。“税收减免明显降低了企业负担，让我们安心聚焦主业。”公司总经理戴大治说。

今年以来，北京市先后出台了支持中小微企业纾困18条、稳增长45条和助企纾困促消费27条等政策。截至8月1日，合计新增减税降费及退税缓税缓费1400亿元；社保缓缴政策惠及3.4万家企业约115万人，缓缴金额达60亿元。

放眼全国，截至7月底，全国累计新增减税降费及退税缓税缓费超3万亿元。延续实施阶段性降低失业、工伤保险费率政策，1-7月为企业减负超过1000亿元；1-7月，共向667万户企业发放稳岗返还资金397亿元。

与此同时，贷款利率持续下降，1-7月企业贷款利率为4.29%，同比下降0.34个百分点。“真金白银”的金融支持，也有效提振了市场主体信心。

作为国家级高新技术企业，深圳市巴丁微电子有限公司之前投入了大量资金用于电机驱动产品的研发，但由于开发周期长，需要资金较多，公司总经理赵春波一度为“找钱”犯难。“正在发愁之际，有关银行为我们提供了600多万元的贷款，南山区政府为企业提供了利息的70%作为补贴支持。这有力缓解了资金压力，让我们能更专注于研发。”

进一步实施政策落实快办行动，实现缓缴社会保险费“即申即享”，加快释放减负稳岗政策红利；进一步做好对小微企业、科技创新等领域的信贷支持工作……近日，人社部、人民银行等有关部门频频部署，释放更多降本减负利好。

——加快转型 促进创新创业升级

一手抓纾困，一手谋发展。作为支持中小企业创新发展、提升核心竞争力的重要途径，加快中小企业数字化转型如火如荼进行。

走进位于杭州萧山区的杰牌智能传动未来工厂，齿轮热前加工数字化生产线上，以前需要 20 人的生产线现在只需要 2 个人。工业互联网带来效率、产量和质量三重提升。就在这个月，杰牌传动入选了工信部第四批专精特新“小巨人”企业名单。

“近日，公司还拿到了获评省级未来工厂的 300 万元政策支持，政府的配套政策让企业数字化转型积极性更高。”公司总项目监理戴琴雅说，下一步，公司将推动省级重点研究院、省级绿色工厂、区级重点培育规上制造业企业等项目。

“与传统工厂相比，目前车间人员减少 50%，但产能却提升了 10%至 15%。”谈及生产线实现数字化升级后的变化，小熊注塑车间相关负责人说。如今，小熊电器智能小家电制造基地(二期)项目正在加紧建设，该项目主要包括数字化工厂、智能立体仓库及总部运营三大部分，预计项目全部投产后可实现年产量 1500 万台，年产值可达 15 亿元至 20 亿元。

为加快带动一批中小企业成长为专精特新企业，推进产业基础高级化、产业链现代化，工信部、财政部日前提出，2022 年-2025 年，中央财政计划分三批支持地方开展中小企业数字化转型试点。围绕 100 个细分行业，支持 300 个左右公共服务平台，打造 4000-6000 家“小灯塔”企业作为数字化转型样本。

工信部提出，一方面，要加强政府引导，通过强化财政支持，撬动龙头企业、社会资本合力推动中小企业数字化转型；另一方面，要发挥大企业引领作用，带动产业链供应链上下游中小企业“链式”数字化转型。

地方上，近日河南省财政下达专项资金 5701 万元支持中小企业发展，其中 3400 万元用于支持 16 家第三批国家级专精特新重点“小巨人”企业发展；1000 万元用于支持焦作高新技术产业开发区打造特色载体，推动中小企业创新创业升级。

无锡数字经济研究院执行院长吴琦认为，多地多部门致力于从政策引导、财税金融支持、大企业带动等方式，提升中小企业数字化转型的意愿和能力。“数字化转型是一项周期长、投资大的复杂系统工程，需要从技术、资金、人力资源等方面加大投入，为企业数字化转型提供财税金融支持，降低中小企业转型成本。”

——优化环境 激发企业内生动力

近日，北京市政府印发《北京市助企纾困优化营商环境若干措施》，助力企业加快恢复发展。商事制度改革方面，将推进照后减证和简化审批，实现更多市场主体“准入即准营”，进一步降低企业制度性交易成本。涉企服务方面，将针对企业急难问题和困难行业集中诉求，采取“一企一策”“一业一策”等多种方式，加大协调解决力度。

稳住市场主体、护航中小企业发展，离不开营商环境的持续优化。多地多部门围绕优化环境加码发力，激发企业投资动力。

据了解，市场监管部门将积极推动更多支持政策尽快出台，严查各类违规收费行为，进一步减轻企业负担，切实推动政策红利及时、足额传导至市场主体。此外，国家发展改革委提出，将持续优化营商环境，推动平台经济规范健康持续发展，集中推出一批“绿灯”投资案例。

中国企业联合会研究员刘兴国认为，未来还要切实增加市场有效需求，为中小企业发展提供更多市场机会与空间；鼓励中小企业加大创新力度，增强内生发展能力；不断优化内部管理，强化风险管控；推动大企业积极与中小企业加强协作，形成协同发展的良好产业生态。

安徽省商业联合会第五届理事会工作报告

执行会长 张大金

(2022年7月29日)

安徽省商业联合会第五届理事会自2017年3月成立以来已履职五年，按照本会章程规定，本次会员代表大会将要进行理事会换届。现在，我受安徽省商业联合会第五届理事会的委托，向大会报告过去五年的工作，并对下届理事会的工作提出建议，请予审议。

过去五年工作总结过去五年，在以习近平同志为核心的党中央和省委省政府坚强领导下，在上级业务主管部门的大力支持下，我们坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真学习贯彻党的十九大和十九届历次全会精神，深入贯彻习近平总书记对安徽作出的系列重要讲话指示批示，全面落实党中央和省委省政府工作部署要求，为全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标；踏上向第二个百年奋斗目标进军的新征程，实现“十四五”良好开局，齐心协力，勇于拼搏，积极服务于商贸服务业，发挥消费对安徽经济发展的基础性作用，对经济增长的贡献率明显增强。2021年安徽省完成生产总值42959.2亿元，比上年增长8.3%，总量突破4万亿元，人均生产总值突破1万美元，跨上一个标志性台阶。全省实现社会消费品零售总额21471.2亿元，比上年增长17.1%，高于全国4.6个百分点，增速自2018年以来已连续4年居全国前5位，为构建新发展格局迈出了新步伐。

五年来，伴随着我省经济社会和商贸流通服务业发展，安徽省商业联合会牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，坚持稳中求进的工作总基调，坚持以供给侧结构性改革为主线，在省商务厅、省民政厅、省人社厅、省财贸轻纺烟草工会等有关部门有力指导下，在全体会员单位共同参与和大力支持下，坚持服务、联合、创新、自律的根本宗旨，大家齐心协力，锐意进取，在协会党建、统筹疫情防控与经济发展、建言献策、诚信建设、评优评先、业务培训、行业服务等方面都取得了新进展，打开了新局面，取得了新成绩，实现了安徽省商联事业持续健康发展，服务能力不断提升，助推商贸流通业转型升级和高质量发展。

一、加强政治理论学习，提高政治站位，确保与党中央和省委省政府始终保持高度一致

2017年以来，第五届理事会始终把政治理论学习作为工作的重中之重，努力提高政治站位。一是加强政治学习，提高思想觉悟。深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想，认真学习党的十九大和十九届历次全会精神，学习党的方针政策和省委省政府的决策部署，提高政治思想觉悟。二是坚定政治方向，锤炼党性。以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚定理想信念，增强“四个意识”、坚持“四个自信”，坚决做到“两个维护”，把牢政治方向、站稳政治立场、坚持政治原则，坚定政治制度，坚决维护习近平总书记党中央和党的核心地位，开展任何工作都以贯彻党中央决策部署为前提，确保与党中央始终保持一致。三是加强主题教育，增强政治素养。按照中央决定和省里统一部署和要求，我们先后开展了“不忘初心、牢记使命”主题教育、党史学习教育活动，认真拟订实施方案，抓好方案执行，开好党员干部民主生活会，抓好民主评议党员等活动。

2020年初，新冠肺炎疫情爆发后，安徽省商业联合会坚决贯彻落实中央和省委省政府决策部署，第一时间作出响应，及时发布了《关于坚决打赢新型冠状病毒疫情蔓延阻击战倡议书》，要求各会员企业主动做好市场保供和经营场所的疫情防控工作；加强疫情期间的信息沟通，开展企业保

供、捐赠情况统计，在联合会微信公众号发布信息，将重要信息及时上报上级业务主管部门。疫情进入常态化，按照统筹推进疫情防控和经济发展的要求，助力企业复工、复产、复市，参与“凝聚你我力量，让消费更温暖”系列社会公益活动，开展疫情期间职工网上培训，积极向会员企业推荐线上论坛和线上培训课程，举行5G时代如何借力短视频直播分享交流会，助力实体商业创新经营。

二、重视党建，加强联合会党组织建设，发挥党支部战斗堡垒作用

第五届商业联合会理事会产生后，我们就把党建工作放在首要位置。首先，将联合会现有5名党员组织起来，设立独立支部，向省社会组织综合党委提出申请，于2017年11月正式批准成立。党支部加强制度建设，坚持政治理论学习，建立“三会一课”制度，健全工作机制，完善软硬件设施，强化制度执行，在2018年省社会组织综合党委开展党建工作“五抓五送”评选活动中，省商业联合会支部获评得到资金奖补。加强党员学习教育，提高党员政治站位，思想上、政治上和习近平总书记为核心的党中央保持高度一致，对党忠诚履职尽责，积极拥护和宣传党的路线方针政策，完成上级党委部署和要求的各项学习教育活动任务。深入开展主题党日活动，先后组织党员到井冈山、蚌埠虹亚党史学习教育基地、合肥渡江战役纪念馆学习考察，现场重温入党誓词，缅怀革命先烈，实地感受红色文化，接受革命传统教育。以建党100周年为契机，开展系列庆祝活动，党支部书记侯敏被省社会组织综合党委评为优秀党务工作者，罗亚军、刘群被评为优秀共产党员；公开向会员企业征文，结合行业特点，歌颂中国共产党建党以来取得的丰功伟绩。党支部明确功能定位，把支部工作与联合会日常工作深度融合，支部工作紧密结合中央和省委省政府的决策部署做出布置和安排，把贯彻党的主张、党的方针政策，与引领全省商贸服务业高质量发展作为主要任务，以抓联合会工作带动党建、党建推动联合会发展。加强党员队伍建设，支部成立以来，先后有两位同志被省社会组织综合党委批准为正式党员、两位同志被批准为预备党员，两名同志被正式列为入党积极分子培养。

三、深入调查研究，及时反映企业诉求，向政府和有关部门提出政策建议

为了深入了解会员企业经营情况，及时发现转型过程中好的典型，五年中，我们先后深入歙县披云山庄、安徽三环科技发展集团、绿地安徽资产管理总公司、蚌埠虹亚集团等企业调研，学习他们把企业党建融入企业经营管理全过程、抓党建促发展的经验和做法；深入安徽逸通集团一通皮具贸易公司、太和安徽晶宫商贸公司、安徽江艺天汇农业科技公司、安徽鑫合机电设备公司等企业调研，了解他们在不同行业之间开展合作情况，积极发挥各自优势，努力扩大销售促消费方面所做的贡献。根据企业诉求，向原省工商局力荐安徽依立腾工贸公司腾百运动休闲广场“腾百”商标参加“安徽著名商标”的认定；通过中国商业联合会，积极向原国家工商行政管理总局力荐安徽快乐真棒商贸集团的“快乐真棒”商标申报中国驰名商标。2018年初，针对国家为降低实体经济经营成本，统一工商电价，下调用电价格，我省有关部门出台大型商业零售业恢复实施峰谷分时电价，实际增加商贸企业经营成本问题，我们及时作出反应。结合商贸企业白天经营，不仅享受不到低位电价带来的政策优惠，而实际增加了经营成本的特点，我们及时收集会员企业的情况，形成文字材料，积极向政府和主管部门反映，得到省政府的重视，要求有关部门协调解决。我们先后两次派人参加有关部门牵头召开的协调会，协调结果，按照既不影响全省统一实施峰谷分时电价，又不能给商业企业增加用电成本的要求，结合电价调整，执行恢复实施峰谷分时电价前的行业平均电价。企业可选择执行行业平均电价或峰谷分时电价。从大型流通企业看，实际用电成本有所下降。

四、加强行业自律，抓好诚信建设，共筑商业信用体系

本届理事会成立之初，我们就颁布实施了《安徽省商业联合会自律制度》，要求各会员单位自觉遵守。按照“以德经商，共筑诚信”行业自律要求，我们和省财贸轻纺烟草工会联合在全省商贸

服务行业，开展“诚信兴商双优示范单位”、“商业诚实守信道德模范”评价活动，推进商业信用体系建设，构建和谐商业。这项评价活动，每两年举办一次，我们已连续主办两届，按照企业自荐，各市商务局工会、商业联合会（协会）和省属企业集团归口推荐，省组织专家审核并在网上公示确认的程序，先后共有 48 家企业评为全省“诚信兴商双优示范企业”、43 位同志评为全省“商业诚实守信道德模范”，经省商业联合会推荐，其中 7 家企业被评为全国“诚信兴商双优示范企业”、14 位同志被评为全国“商业诚实守信道德模范”。推荐参与全国商业企业信用等级评价，红府超市、阜阳百货大楼、蜀王优芙得餐饮先后获得全国 3A 信用企业。开展商业质量品牌示范单位创建活动，2 家企业获得“全国商业质量品牌示范单位”称号；与省品牌促进会联合在合肥举办两届安徽质量品牌故事大赛，商之都、百大集团、阜阳商厦有关同志获奖。组织开展食品安全宣传周活动，连续三年在全省大型商场、超市开展为期一周的食品消费安全宣传活动，凝聚企业对食品安全的共识，推动商业诚信建设，助力放心消费。开展绿色商场创建活动，商之都池州购物中心、合家福购物中心获得全国绿色商场命名。

五、弘扬先进，开展行业评选，发挥全省商贸服务业先进示范引领作用

本届理事会把树立行业标杆，引领行业发展作为工作的重要抓手。一是按照中国商业联合会、人力资源和社会保障部统一部署，开展五年一次的全国商贸服务系统劳动模范和先进集体的评比表彰活动。经批准，我省有 8 名同志获得人力资源和社会保障部、中国商业联合会颁发的“全国商贸流通服务业劳动模范”，8 家企业获得“全国商贸流通服务业先进集体”。二是积极参与中国商业企业协会、中国日报社等 13 主办的“中国流通产业十大经济人物”、全国商业优秀企业家、和谐商业企业、商业企业管理现代化创新成果、商业企业文化优秀成果、商业党建创新优秀案例企业评选，2017 年至 2021 年，我会先后有 5 名同志获得年度“中国流通产业十大经济人物”，75 名同志获得全国商业优秀企业家，41 家企业获得全国和谐商业企业，9 家企业获得全国商业企业管理现代化创新成果奖，4 家企业获得全国商业企业文化优秀成果奖，1 家企业获得全国商业党建创新优秀案例企业。同时，我们也积极推荐会员参加中国商业联合会、中国连锁经营协会、中国百货商业协会开展的各项相关评比表彰活动，一批企业和个人均受到表彰。三是和省财贸轻纺烟草工会联合在全省商贸流通服务业开展改革开放 40 年“创新企业”、“商业领军人物”评选活动，23 家企业获得“创新企业”称号，30 名同志获得“商业领军人物”称号。四是和合肥论坛开展 2020 年度安徽商业行业年度巅峰评选活动，对购物中心及品牌发起线上投票，3 家企业获得标杆奖，4 家企业获得社会影响奖，2 家企业获得品牌先锋奖。

六、组织业务技术培训，开展行业职工技能技艺竞赛，推动商贸服务业人才队伍建设

一是在商务厅指导下，发起成立安徽省商贸服务业联盟，开展职工业务技术培训，五年先后有 500 多名职工通过参加培训，业务技能得到提升。二是推荐企业参与境外培训，14 先后有 1 位同志赴港参加职业经理人培训，5 位同志参加上海·麦当劳中国汉堡大学定制课程培训，1 位同志赴美参加商业学习考察。三是与中国商业企业管理协会合作，开展职业资格和专业培训，进行高级职业经理人认定，先后有 11 位同志获得“全国高级职业经理人”证书。四是和省财贸轻纺烟草工会联合开展两届“皖南国际文化旅游示范区商贸服务业职工技能技艺竞赛”、两届“安徽省青年厨师职业技能大赛”、“第四届安徽省商贸服务业职工技能技艺竞赛”、“2020 年度安徽省酒店行业职工职业技能竞赛”等，先后有 10 名职工获得“安徽省五·一劳动奖章”、“安徽省技术能手”（其中女职工还获得“三·八红旗手”、青年职工还获得“安徽省青年技术能手”），5 名职工获得“安徽省金牌职工”，1 名职工获得“全国五·一劳动奖章”，1 家企业获得“全国工人先锋号”，3 家企业获得省总工会颁发的先进集体、3 家企业获得“全省工人先锋号”；组织安徽省

优秀店长参加“全国商业服务业店长大赛”，先后有6名店长获得“全国十佳店长”。五是与省财贸轻纺烟草工会联合在全省商业服务业系统开展“商贸工匠”和“劳模创新工作室”的选树活动，发挥“名师带高徒”的示范引领作用，全省共评定了10名“商贸工匠”和10个“劳模（工匠）创新工作室”；组织会员企业的37名农民工职工参加2020年省财贸系统商贸行业农民工学历教育考试，考试合格的参加了大专学历教育。六是组织会员企业参加由中国商业联合会、中国连锁经营协会、中国百货商业协会、中国商业企业管理协会举办的各次各类商业高峰论坛，参会人数超过1000人次，与会人员获得新知识，得到专业教育和培训。七是采取以会代训形式，办好每年一次的理事会大会暨商业高峰论坛，把请全国知名专家授课与优秀企业家分享结合起来，先后请首都经贸大学教授陈立平、中国百货业协会会长楚修齐、商务部原副部长中国商业联合会原会长张志刚、安徽大学教授陈素川、芜湖职业技术学院教授夏名首，中国蚂蚁商贸联盟理事长中国自有品牌联盟董事长吴金宏、上海飏马企业首席策划师安徽省商业联合会顾问何其琛、安徽生鲜传奇董事长王卫、安徽拓基集团副总裁兼其石商业管理公司总经理鲍宪春进行主旨演讲，参会人员超过800人次，与会人员通过学习教育，业务素质得到提升。

七、加强服务，推动走出去，参加全国各类展销对接采购活动

为了帮助企业加强源头采购，丰富特色产品，优化供应链，打造差异化产品竞争力，我们积极组织会员企业走出去，参加国家级商协会在全国举办的各类重点展会、商品博览会。先后组织企业参加中商联举办或参与举办的“2017 东盟零售业展览会(泰国)”、“中日贸易商大会暨展会”、“亚太 零售商大会”、“中国零售商大会暨展会”、“中国-亚欧博览 16 会”、“中国加工贸易产品博览会”、“中国海上丝绸之路国际品牌博览会”、“中国国际农产品交易会”、“中国进口博览会”等；参加中国百货商业协会在上海、山东等地举办的“中国国际流行服饰展览会”、“国际美博会暨上海大虹桥美博会”、“东亚博览会暨韩国商品博览会”、“外贸优品展览会”等；参加中国连锁经营协会在重庆、青岛、上海等地举办主办的“中国零售业博览会”等。企业通过参会，开展商务洽谈、对接、参观活动，对国内国际市场新变化、消费新趋势和行业新动向有了更多了解，加快转型，完善自身供应链体系，促进高质量发展。

八、服务会员，开展形式多样的商业招商、促销活动，努力扩大销售

应有关市商务局和会员企业要求，我们先后和庐江县人民政府联合在庐江安德利广场举办服装节；与芜湖市商务局、芜湖市弋江区政府联合在瑞丰商博城连续主办“年货购物节”，我们将该年货节积极向中国商业联合会申请推荐，目前已成为全国年货节芜湖分会场；与淮南市商务局合作承办淮南市政府举办的2017年豆制品展销会；参加淮南华联商厦、阜阳香港财富广场、合肥元一天天星悦城、蚌埠国际风信子城、芜湖风尚奥莱广场等企业店庆或开业庆典，助力会员企业促销，扩大宣传。

助力会员企业开拓市场。2019年8月，省商业联合会助力安徽智荐良行（国际商业机构）在安庆市迎江区举办“宣城·新天地”入驻招商庆典仪式，万达院线等知名品牌现场签约入驻。2020年9月，助力安徽睿志商业管理公司在界首市举办文昌街重大招商启幕仪式，推动商旅文一体化，促进消费；同年12月，助力绿地安徽资产总公司举办绿地中心D座“徽峰”品鉴会，以全新的大视野，聚焦后疫情时代商业模式，将科技、文化、商业融为一体，推动高品质消费。2021年，参加睿智投资管理公司在太和县举办的“为改变而来——晶宫奥特莱斯”招商签约大会和合肥蜀山经济发展有限责任公司举行的信达乐活街开街仪式，助力会员企业招商引资，推动发展。

九、加强对外联系，开展与兄弟省市协会合作，搭建服务会员企业的对外交流平台 2019年，省商业联合会参加了由中国商业联合会支持指导、山西省商业联合会发起并承办的全国省（直辖市）

商业联合会（总会）会长、秘书长座谈会。会议研究建立了各省（市）商业联合会联系、轮流举办座谈会的工作机制，为研究探索新形势下商联会创新工作模式，共同应对各种挑战和把握机遇，更好地发挥作用，实现转型发展创造了条件。

2020年，省商业联合会参加了由中国商业联合会支持指导、上海市商业联合会主办的全国部分省（直辖市）商业联合会（总会）会长（上海）座谈会和浙江省商业联合会主办的长三角暨华东山西六省市商联会会长、秘书长联谊交流座谈会。会议主要交流学习党的十九届五中全会精神，基于新发展理念、新发展格局的商业高质量发展和商会创新性工作思路，研讨在构建新发展格局下如何弘扬中国商帮精神，推动商业创新发展。

为了推动会员企业对外更广泛的联系与合作，我们先后加入泛长江流域省市商会联盟；参加长沙市零售商业协会承办的全国连锁经营协会会长（秘书长）联席会；与沃派（中国）商业设计机构、金玉堂地产、杭州合川标识在合肥共同举办的中国商业空间规划与设计论坛；参与浙江省商业经济研究所、江苏省商业联合会在南京举办的“长三角商业创新大会暨《长三角商业创新样本》发布会”；组织6家会员企业一行10人赴甘肃中天集团考察，探讨无公害、绿色、有机的牛羊肉等优质农产品合作有关事宜。

十、响应号召，积极作为，开展助力脱贫帮扶活动

为了贯彻落实党中央战略部署和习近平总书记关于脱贫攻坚的重要指示，我们响应省委省政府及业务主管部门的号召，积极作为，做好脱贫帮扶工作。一是动员会员企业利用自身条件，积极开展扶贫帮扶。华夏集团、阜阳商厦、华联商厦等一批企业开设扶贫产品专柜，助力贫困地区脱贫；红府超市、合家福超市、安德利超市等一批企业本着“真诚帮扶、和谐共建”的原则，深入贫困地区对接农业产业，建立19农产品采购基地，帮助脱贫；港荣集团、安徽新天源商城等一批企业直接深入贫困地区，开展公益活动，给贫困户捐款捐物，解决困难户子女上学等困难。二是组织会员企业到贫困地区采购农产品。和省财贸轻纺烟草工会联合，先后开展“跟着劳模去扶贫——走进绩溪上庄”，采购扶贫特色农产品；在歙县璜四乡举办“弘扬劳模精神，助力乡村振兴”安徽省新时代职工文明实践活动，开展农产品采购对接洽谈。三是省商业联合会直接向贫困村贫困户捐款。2019年，我们联手安徽省光电行业协会赴六安市霍邱县辛店镇陈家埔村，看望因病造成家庭生活困难、无劳力、无固定收入困难户，送去慰问金3万元，开展走访慰问活动，以善举行动积极助力扶贫脱困；2020年，在传统中秋节来临之际，我们和省财贸轻纺烟草工会同志一起赴安徽省界首市邠集乡大董村开展扶贫慰问，走访当地贫困户，为大董村22家困难户捐出2.5万元慰问金，献上一份爱心，送上节日的温暖。

十一、积极组织申报，完善工作制度，开展商务职业技能等级认定工作

随着政府职能的转变，政府部门的一些职业资质的认定工作下放给了有关商协会。按照省社会保障和人力资源厅的统一部署和要求，我们积极创造条件，组织申报，参加有关培训考试和专家组的现场答辩，安徽省职业鉴定中心已批准省商业联合会具备商贸服务业行业14个工种职业技能等级20评价的资质。目前，我们已经完成《安徽省商业联合会职业技能等级评价工作实务》，开展了商业营业员等级的试评价工作。下一步，我们将进一步完善工作机制，健全制度，发挥职业等级评价的资质优势，积极引导有关行业组织、企业加强职业培训，大力开展职业技能等级评价工作，提高商贸服务业职工整体素质和水平。

十二、健全制度，建立机制，加强省商业联合会自身建设

一是健全制度。省商业联合会第五届理事产生后，我们就把内部制度建设作为重点，秘书处先后制订并印发了《安徽省商业联合会自律制度》、《安徽省商业联合会财务管理制度》、《安徽省商

业联合会专职人员聘用制度》、《安徽省商业联合会聘用人员薪酬及奖惩制度》、《安徽省商业联合会专业委员会管理办法》等 13 个管理制度，强化制度执行，建立完善了工作机制，保障了联合会日常工作有序进行。二是开展社团等级评定。按照省社会组织管理局的统一部署，认真准备，积极组织申报，经过专家现场考评、网站公示、省社会组织管理局批准，2018 年 3 月省商业联合会获得省 4A 级社会组织。三是加强办公信息化建设。完善省商业联合会门户网站，建立微信公众号，日常公文传递逐步实现无纸化、信息化，基本做到用微信订阅号、公众号来发布商业联合会活动信息和通知。五年公文处理函件 155 件、文件 99 件，微信公众号共发布信息 251 条，网站发布信息 148 条，编辑刊印《安徽商联》19 期。

回顾五年来的工作，在省商务厅、省人社厅、省社管局、省财贸轻纺烟草工会和各会员单位的大力支持下，我们做了一些卓有成效的工作，也取得了一定成绩。在这里，我代表安徽省商业联合会向省有关部门长期以来给予我们工作关心和支持的各位领导表示衷心的感谢！向给予我们工作关心和帮助的各会员单位表示诚挚的谢意！

但是，我们也清醒的认识到，联合会的工作与党和政府对社会组织的要求，与各会员单位对联合会的期待还有很大差距。我们将不懈努力，争取更大的进步。

对新一届理事会工作的建议

本次会员代表大会将选举产生安徽省商业联合会第六届理事会。

当前全球新冠疫情持续蔓延，俄乌战争等引发的世界经济不确定因素增加，外需明显萎缩，对我国经济发展造成影响。我国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力。中央和省省委省政府要求，要在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的十九大和十九届历次全会精神及省第十一次党代会精神，弘扬伟大建党精神，坚持稳中求进工作总基调，完整、准确、全面贯彻新发展理念，落实“六稳六保”任务，扩大内需、扩大消费，加快构建新发展格局。国内流通行的重要性不断凸显，政府、行业、企业以及社会各界都需要相关行业商协会更好地发挥作用，持续规范健康发展，推动行业自律，及时反映行业企业诉求，维护会员合法权益，为市场主体提供优质服务。

我们要适应常态化疫情防控、行业发展和政府监管带来的新变化，坚持服务宗旨，不忘初心、牢记使命，开创工作新局面。结合安徽省商业联合会实际，对下届理事会提出几点建议：

一、加强党的领导，提升党的建设，构建党领导下的行业协会新型工作体系

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持政治理论学习，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，以党建保证商业联合会的发展方向，把党建作为商业联合会理念的一部分，融合到商业联合会整个发展过程中。在具体工作中，要把商业联合会的依法依规自主办会与党的领导统一起来，要把提供服务与讲政治统一起来，要把维护会员权益与引导会员履行社会责任统一起来，把遵循市场规律与服从部门监管统一起来。

二、加强党组织建设，完善党建各项工作制度，以党建引领行业发展

按照省社会组织综合党委要求，做好联合会支部开展工作的考核，完善网上申报。健全支部“三会一课”制度，加强政治理论学习，强化党员党性教育，坚定理想信念，不断提升思想政治水平，增强党支部的凝聚力。强化入党积极分子培养，把符合条件的吸纳到党内来，壮大党员队伍，增强党组织战斗力。推进党建与业务深度融合，以党建引领行业发展。

三、进一步推动服务体系建设，完善服务工作体系，不断增强我会的服务能力

服务体系建设事关联合会的长期发展。下一届理事会要结合疫情防控常态化、国际国内形势

的新变化对行业协会服务模式的影响，按照国家实施供给侧结构性改革、全面贯彻新发展理念、加快构建新发展格局的要求，编制 2022 至 2026 年商业联合会发展规划，进一步完善教育培训、评比评定、职业竞赛、信息咨询等服务工作体系，扩大社会影响力，不断提升为会员服务的能力。

四、创新服务方式，搭建服务公共平台，不断提高服务水平

适应互联网时代科学技术日新月异发展需要，要把行业发展大局与企业需求结合起来，行业职业培训与职业技能评定、职业技能竞赛结合起来，请专家进来与走出去学习结合起来，线上与线下结合起来，搭建好商业联合会公共服务平台，为企业转型发展、创新发展、高质量发展提供服务。要引导企业融入安徽经济发展全局，投入“三地一区”建设和“双招双引”中，为安徽现代化新发展做贡献；要把企业扩大销售、开展各种形式的促销与增强消费结合，发挥消费在加快构建新发展格局中的引领作用；要组织参加各类高峰论坛，开展专业技术培训，职业技能竞赛，专业技术等级评定，提高职工适应数字化转型的能力，推动企业高质量发展。

五、推进商业联合会治理现代化，提高依法依规、民主办会、科学办会水平，实现科学规范发展

理事会是会员代表大会的执行机构。要充分体现理事的代表性、示范性；要在加强对理事服务、密切联系的同时，培养理事的履职意识，保证理事的履职权利，提升理事的履职能力；充分发挥理事会落实会员代表大会决策，决定协会重大事项，领导各专业委员会、秘书处工作和监督组织规范运行的作用。

各专业委员会是根据商业联合会章程规定的宗旨和业务范围内，由于工作需要由副会长发起、经理事会研究同意而设立的分支机构。各专业委员会是商业联合会的组成部分，不具有法人资格，不得另行制订章程，不得发放任何形式的登记证书，在商业联合会授权范围内开展活动、发展会员，专业委员会财务必须纳入商业联合会法定账户统一管理。各专业委员会要健全内部管理制度，建立工作机制，规范运作，接受监事会和秘书处日常监督。

秘书处是理事会领导下的常设工作机构。要进一步加强秘书处机构设置的合理化、管理的制度化、工作的规范化建设，充分发挥秘书处服务、协调、管理、参谋的作用。秘书处工作人员要政治上合格、业务上精通，了解行业、掌握政策、善于服务、精于协调。秘书处要健全内部运行机制，提高办事效率，发挥商联会网站、微信公众号、《安徽商联》刊物的作用，畅通会员企业信息。

各位代表，我们衷心祝愿，安徽省商业联合会在新一届理事会的领导下，服务能力和工作水平不断提升，带领广大会员在第二个百年奋斗目标进军的新征程中，为加快建设经济强、格局新、环境优、活力足、百姓富的现代化美好安徽做出新的更大贡献！

请予审议。

安徽省商业联合会换届大会在合肥召开 陈学高当选第六届理事会会长

盛夏的合肥，繁花绽放，万木葱茏。7月29日，安徽省商业联合会第六次会员代表大会暨六届一次理事会在合肥梅山饭店隆重举行。

安徽省商务厅原厅长、省商业联合会原会长刘书久，安徽省总工会副主席、党组成员胡东辉，安徽省商务厅原巡视员、省商业联合会原党建指导员张光建，安徽省商务厅二级巡视员陈海明、流通处处长张远琴，安徽省财贸轻纺烟草工会张鹰，安徽省民政厅社会组织管理局二级调研员、省社会组织综合党委委员方耀明，安徽军工集团公司党委副书记、董事蒋宗明等出席大会。

安徽省商业联合会第五届理事会自 2017 年 3 月换届以来已履职五年，按照安徽省商业联合会章程规定，今年应该换届。下午 2 时，在雄壮的国歌声中，换届大会拉开了帷幕。

大会开始时，方耀明作了讲话。他指出，安徽省商业联合会自成立以来，立足商品流通，搞好行业自律，开展行业协调，充分发挥桥梁纽带作用，在促进政企沟通联络、引导行业规范自律、维护行业合法权益、服务经济社会发展等方面作出了积极贡献。自上届理事会换届以来，协会牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，积极服务于商贸服务业，发挥消费对安徽经济发展的基础性作用，对经济增长的贡献率明显增强。他希望安徽省商业联合会要牢牢抓住安徽省商协会快速发展的历史机遇，牢记使命宗旨，着眼新时代，立足新形势，发挥新作用。同时，安徽省社会组织管理局将立足自身职责，加强与行业管理部门联动协作，为商贸流通业健康有序发展创造良好条件。

在会员代表大会环节，安徽省商业联合会第五届理事会执行会长张大金作了《安徽省商业联合会第五届理事会工作报告》。他指出，过去五年，安徽省商业联合会全面落实党中央和省委省政府工作部署要求，为全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标；踏上向第二个百年奋斗目标进军的新征程，实现“十四五”良好开局，齐心协力，勇于拼搏，积极服务于商贸服务业，发挥消费对安徽经济发展的基础性作用，对经济增长的贡献率明显增强。2021 年安徽省完成生产总值 42959.2 亿元，比上年增长 8.3%，总量突破 4 万亿元，人均生产总值突破 1 万美元，跨上一个标志性台阶。全省实现社会消费品零售总额 21471.2 亿元，比上年增长 17.1%，高于全国 4.6 个百分点，增速自 2018 年以来已连续 4 年居全国前 5 位，为构建新发展格局迈出了新步伐。

五年来，伴随着安徽省经济社会和商贸流通服务业发展，安徽省商业联合会牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，坚持稳中求进的工作总基调，坚持以供给侧结构性改革为主线，坚持服务、联合、创新、自律的根本宗旨，大家齐心协力，锐意进取，在协会党建、建言献策、诚信建设、评优评先、业务培训、行业服务等方面都取得了新进展，打开了新局面，取得了新成绩，实现了安徽省商业联合会事业的持续健康发展，服务能力不断提升，助推商贸流通业转型升级和高质量发展。

他强调，五年间，安徽商业联合会各方面的发展成绩斐然，硕果累累：加强政治理论学习，提高政治站位，确保与党中央和省委省政府始终保持高度一致；重视党建，加强联合会党组织建设，发挥党支部战斗堡垒作用；深入调查研究，及时反映企业诉求，向政府和有关部门提出政策建议；加强行业自律，抓好诚信建设，共筑商业信用体系；弘扬先进，开展行业评选，发挥全省商贸服务业先进示范引领作用；组织业务技术培训，开展行业职工技能技艺竞赛，推动商贸服务业人才队伍建设等都取得了良好成绩。

他对新一届理事会工作提出如下建议：要适应常态化疫情防控、行业发展和政府监管带来的新变化，坚持服务宗旨，不忘初心、牢记使命，开创工作新局面；加强党组织建设，完善党建各项工作制度，以党建引领行业发展；进一步推动服务体系建设，完善服务工作体系，不断增强联合会的服务能力；创新服务方式，搭建服务公共平台，不断提高服务水平；推进商业联合会治理现代化，提高依法办会、民主办会、科学办会水平，实现科学规范发展。

随后，大会审议了《第五届理事会财务报告》《安徽省商业联合会会员代表大会会员代表产生办法》《关于修订〈安徽省商业联合会章程〉的报告》《安徽省商业联合会会费管理办法》的报告等，并宣布安徽省商业联合会会费标准投票表决结果。

在六届一次理事会会议环节，会议分别进行了关于安徽省商业联合会六届理事会常务理事、会长、副会长和秘书长、副秘书长候选人的说明，选举产生了第六届常务理事会、会长、副会长和秘

书长、副秘书长，审议了《关于修订〈安徽省商业联合会会员管理办法〉的报告》《关于安徽省商业联合会内设机构和分支机构负责人变更的报告》《安徽省商业联合会若干内部管理制度》，投票通过了安徽省商业联合会分支机构负责人。

会上，省总工会胡东辉做了讲话，他首先对新当选的安徽省商业联合会新一届领导班子表示热烈祝贺，并强调：换届以后省商业联合会要进一步加强思想政治建设，全面落实党的领导；要加强政治理论学习，把党的创新理论应用到实际工作中，团结一心，为实现中华民族的伟大复兴贡献力量；要大力推进高质量发展，在当前新形势下，进一步明确发展目标，提升服务能力，增强发展信心；要坚持以人为本，弘扬劳模工匠精神，建设高素质的职工队伍；要加强商联会自身建设，健全完善制度，提升治理能力，发挥行业协会应有的作用。

安徽省商务厅陈海明在会上讲话中指出，五年来，安徽省商业联合会在党建、企业服务、反应诉求、规范行为、抗击疫情和复工复产等工作上勇于担当，积极作为，发挥了表率作用，取得了优异成绩。他希望新一届理事会要在抗击疫情和促进消费中，争当排头兵；要在全面加强商会建设上，争当排头兵；要在创新服务工作中，争当排头兵。

新当选的安徽省商业联合会会长陈学高发表了讲话。他指出，做会长要引领全省商贸服务业发展，深感肩上的担子沉甸甸的。他郑重承诺：商业联合会今后的工作中要创新思维、努力实践、抓住机遇、迎接挑战，充分发挥参谋助手、行业自律、“桥梁和纽带”的作用，搭建各企业之间交流服务的平台、企业与政府、社会对话的沟通平台和维护市场秩序的保障平台，使商业联合会成为企业利益的代言人、政府发展经济的合作人和促进产业发展的带头人，做好为企业服务、为政府服务和为社会服务工作。他强调，做好商业联合会工作，首先要抓好自身建设，加强培训，提高商业联合会人员的素质能力和工作水平；规范管理，健全和完善商业联合会的相关工作制度；转变作风，务实工作，切实帮助企业解决实际困难；坚持“服务立会、服务兴会”的理念，为会员做好信息、科技、人才、融资等服务，把商会办成会员“温馨的家”，让商业联合会健康、快速成长。

本次大会是在全国上下喜迎二十大召开的重要时刻召开的一次意义非凡的会议，是安徽省商业联合会发展中承上启下的节点，更是迈向新征程的起点。奋进新征程，建功新时代。安徽省商业联合会相关负责人表示，下一步，将积极响应安徽省委省政府的号召，充分发挥行业商协会的作用，汇聚力，积极推动稳经济、稳就业、稳市场主体，为安徽商贸流通服务业的发展和美好安徽建设贡献力量！

安徽省商业联合会赴阜阳调研考察

8月的皖北赤日炎炎，万木葱茏。为深入了解三四线城市传统商业经营情况，探讨后疫情时代商贸流通企业如何在创新中开新篇，8月21日，换届后的安徽省商业联合会由会长陈学高带队，首次冒着高温酷暑赶赴安徽省阜阳商厦股份有限公司（以下简称阜阳商厦）和阜阳华联集团股份有限公司（以下简称阜阳华联）进行考察调研。

安徽省商务厅原一级巡视员张光建、省商务厅流通发展处处长（一级调研员）张远琴、四级调研员汪婧，安徽省商业联合会会长陈学高、秘书长牛强，阜阳市商务局副局长李良、联合利华安徽公司经理施新涛、合肥东方果品董事长杨桂生、安徽江玮律师事务所王晓宇律师等一行参加了调研考察。

调研组一行首先实地走访了阜阳商厦物流中心、阜阳商厦中新超市门店和阜阳商厦时代广场购物中心，详细了解阜阳商厦集团的发展情况。陈学高会长对阜阳商厦的经营发展表示高度认可，对阜阳商厦稳就业、保民生、促进地方商业繁荣发展等方面取得的成就给予高度评价。

调研组一行到达阜阳商厦中新超市门店时，正值周日上午 10 时许，记者看到超市内人头攒动，热闹非凡。货架上的各类商品琳琅满目。在超市生鲜售卖区域，鲜嫩的蔬果、鲜活的水产应有尽有，顾客脸上洋溢着满意的笑容。

走进阜阳商厦时代广场购物中心，举目望去，只见商场中心四面的空间皆被绿油油的植被“覆盖”，环境宜人。商厦负责人边走边向考察团介绍商场的布局、商品种类、经营管理方式等。

随后，调研组一行来到阜阳商厦时代广场购物中心会议室座谈交流。交流中，阜阳商厦董事长、总经理张志锋就阜阳商厦发展历程、经营状况、商业布局等一系列企业面临的实际情况向调研组汇报，并与陈学高会长就当前商贸业发展面临的新形势新变化等进行了分享。陈学高会长表示，安徽省商业联合会将进一步发挥行业桥梁纽带作用，根据会员发展需要，在多跨协同、流通体系和区域商业体系建设、消费场景创新等方面积极创造合作机会，服务好会员企业，达到合作共赢。

当天下午，考察团分别考察了阜阳华联香港财富广场和爱情海购物广场。其中爱情海购物广场是阜阳华联倾力打造的新零售综合性商超，这里不断从理念、管理、环境、商品、服务等方面全新升级，以品质为核心，以服务为灵魂，倡导美好生活的购物理念。

阜阳华联是以商业零售为主的连锁企业，成立于 1996 年，目前已有 70 家直营门店，60000 多平方米的物流配送中心，连续 20 年蝉联中国零售百强企业。树品牌、敢创新，阜阳华联探索的脚步从未停歇。

“智慧物流，联动万家”。据阜阳华联集团股份有限公司董事长夏元龙介绍，强化中央配送是阜阳华联的理念，也是经营的亮点。强大的物流支撑，保持了产品的时效性，解决了一般超市统一技术、统一标准和统一配送的问题。

值得一提的是，阜阳华联积极打造业务流程、优化运行模式，提高核心竞争力，在总部、门店、物流全面上线 ERP 管理系统，通过数字化把企业的物流、信息流、资金流、管理流、增值流等紧密地集成起来，实现了信息共享和资源的优化配置。

在阜阳华联召开的座谈会上，阜阳华联各部门负责人首先发言，他们就各自所在岗位的管理情况、经营成果、下一步规划等做了详细分享。

座谈会上，陈学高会长对阜阳华联在勇于创新、担当使命，助力安徽商贸业发展等方面给予了充分肯定，也为企业今后的发展提出了切实可行的意见和建议，比如，下一步安徽省商业联合会将联合行业内企业，探索建设供应链联合体，为会员企业联合采购，实现抱团取暖，降低采购成本、提高效率等。陈学高会长希望企业凝聚行业共识，激发创新活力，培育发展新动能。

张远琴处长表示，作为行业主管部门，安徽省商务厅将积极倾听企业的呼声和诉求，尽力优化营商环境。商贸行业受新冠肺炎疫情影响更大，今后将多下沉企业，多了解掌握一手的情况，将国家政策落到实处，为企业发展提振信心；对企业提出的问题，将积极研究反馈，帮助企业及时解决困难。同时，引导企业积极探索创新模式，进一步整合信息资源，实现共享，推动加强供应链建设。

CCFA 金牌店长名单

由中国连锁经营协会(CCFA)组织的“CCFA 金牌店长”推选活动已连续开展了 16 年,零售、餐饮、生活服务等行业各主要业态的约 450 家企业的 2920 余位金牌店长获此荣誉。

为鼓励优秀店长对行业发展的重要贡献,2022 年中国连锁经营协会继续开展了“CCFA 金牌店长”推选活动,其中超市和专业店行业的金牌店长推选活动于 3 月启动,8 月结束。本年度共推选出 106 位金牌店长。“2022 年度 CCFA 超市、专业店金牌店长”名单(安徽部分)如下:

黄维富 安徽百大电器连锁有限公司心悦城店
马成金 阜阳华联集团股份有限公司万象城店
孙淑娴 安徽安德利工贸有限公司安德利超市无为中心店
吴宣华 安徽百大合家福连锁超市股份有限公司台客隆连锁超市宁国购物广场
阳业珍 安徽省徽商红府连锁超市有限责任公司合肥新华国际广场店
张 燕 安徽百大合家福连锁超市股份有限公司舒城路店
周基炎 安徽生鲜传奇商业有限公司安粮城市广场店

购物中心、百货、奥特莱斯等企业的金牌店总(店长)推选活动于上半年启动,共推选出 28 家企业的 56 名店总(店长)。“2022 年度 CCFA 购物中心、百货店金牌店总(店长)”名单(安徽部分)如下:

马建朔 八佰伴商业管理有限公司芜湖八佰伴
秦 芸 合肥百货大楼集团股份有限公司合肥百货大楼
王超玮 合肥百货大楼集团股份有限公司铜陵合百商厦
张 力 合肥百货大楼集团股份有限公司六安百大金商都购物中心

来源:中国连锁经营协会网站

生鲜传奇岳西高山菜蔬菜推介会

2022 年 8 月 20 日上午 10 时,安徽生鲜传奇商业有限公司岳西高山菜推介会在生鲜传奇滨湖惠园店隆重召开。参加此次活动的领导有:安徽省商务厅流通处长(一级调研员)张远琴,岳西县农业农村局党组书记储海英、农业农村局副局长张继民,安徽省农业农村厅特色管理站站长吴子健、主任王沛,岳西合作农户代表王艳华、阮亚峰、胡志东,安徽生鲜传奇商业有限公司董事长王卫、总经理沈华烽,安徽乐城超市总经理王升。

生鲜传奇一直把为消费者提供安全健康的一日三餐好食材视为企业的使命。随着市民对特色菜农家菜需求越来越强,生鲜传奇也一直在积极对接周边基地和农户。岳西县政府多次与生鲜传奇联系,为其提供了优质的农产品资源。这次生鲜传奇推出了岳西高山蔬菜系列产品,在合肥近 200 家门店以专柜的形式销售,让合肥的市民走进生鲜传奇门店即可购买到纯正的岳西高山蔬菜,如高山茭白、高山四季豆、岳西小黄姜、岳西小香薯、岳西土辣椒等等。

为了确保岳西高山蔬菜在传奇能够卖的好,生鲜传奇特地在岳西县成立了高山蔬菜项目组,对岳西的土特产品进行深度开发。他们采用了订单种植保护价收购模式,从种植、采收、包装到门店售卖进行全程跟踪,最大化的保护农民利益。今年已与岳西县 8 个乡村建立了合作关系,直接带动农户达 100 户以上,为村集体创收达 10 万元以上。未来生鲜传奇将继续加大专柜的模式推广,让更多的乡村与生鲜传奇门店直接链接,为乡村振兴助力,为消费者提供安全健康、物美价廉的商品,让农民获得长期稳定的收益是生鲜传奇不变的初心。