

积极拓展国内消费市场

阎逸 夏谊 姚海滨



2017 年我国社会消费品零售总额达 36.6 万亿元，比上年增长 10.2%，基本与美国持平，最终消费支出对 GDP 的贡献率达 58.8%。预计到 2020 年我国社会消费品零售总额约 48 万亿元左右，将是美国的 1.2 倍，成为全球最大的消费市场。当前，国际贸易摩擦不断对浙江外向型经济造成实质性影响。浙江必须抢抓内需增长机遇，扩大浙货国内市场占有率。

开拓国内市场面临的主要问题

优势产业在国内市场竞争力不足。如纺织服装市场，2016 年浙江纺织服装内销产值仅有山东的 62%、广东的 47%、江苏的 40%。再如化妆品市场，目前我国人均化妆品消费额仅相当于日本的 1/18，增长潜力巨大，预计到 2020 年我国化妆品市场规模将达 4950 亿元，成为全球最大美容产品市场。浙江作为全国五大化妆品产区之一，各品牌的国内市场占有率不足 1%，产品主要销往非洲、中东等地。

特色农产品国内市场优势不突出。以非常具有浙江地域标志茶叶为例。2017 年，浙江茶叶产量达 17.93 万吨，出口量和出口额均位居全国各省区第一。但是浙江茶叶国内市场的份额不到 10%，市场占有率远低于贵州、四川、安徽、福建等地。一方面，近年来国内的主要产茶省份加大了茶叶的种植和营销力度，如贵州的茶园面积从 2008 年的 280 万亩跃升至 2017 年的 700 万亩，成为茶叶种植面积第一大省；另一方面，浙江见长的绿茶、白茶等近年来受到普洱、乌龙等茶品的冲击，国内市场份额明显减少。

新消费热点市场仍待开发。近年来国内教育、文化、信息、健康等新消费热点以年均 10% 的增速发展。以国内基础教育市场为例，预计 2020 年市场规模将突破 5000 亿元，但浙江教育企业数量和实力不但远远落后于北京、上海等市，也落后山东、江苏、河南等省份。另外，信息消费在全国的市场规模已达到 4.5

万亿元，占到最终消费支出的10%。浙江是信息经济强省，信息消费一直领先，但一些新领域仍有待开发。如2017年我国游戏市场规模达到2036亿元，近五年增速都高于15%，是新兴的潜力产业。其中广东占全国游戏市场份额的七成以上，浙江市场份额不足广东的一成。

传统商品市场面临转型提升。近年来，随着电子商务的发展，有些商品市场转型成功，但仍有较多的市场发展质量亟待提升。以义乌小商品市场为例，2017年成交额达到1493亿元，内销占比约80%，连续26年位居全国各大专业市场之首，小商品市场线上线下结合，成功转型。而温州永嘉县桥头镇的钮扣市场，2002年占全国市场的80%份额，2011年降到60%左右，如今因受制造优势减弱、网络销售模式冲击等原因逐渐陷入“门庭冷落”的困境。

进一步致力拓展国内市场

提升“浙江制造”的市场竞争力。支持重点消费产品创新研究。引导制造业尤其是浙江传统轻工产业的“大规模制造+传统市场”的模式，向“个性化制造+线下体验线上采购的(O2O)”模式转变。积极寻求进口替代路径。加强对我国进口商品情况的研判分析，精准为广大中小企业提供热点领域、重点行业、关键产品的国际国内需求情况信息，确定一批市场前景好、有一定产业基础、成长性较高的进口替代的行业目录和产品清单，如重点产业集群的高端产品、群众消费升级需求大的高端消费品等，引导浙江企业针对性研发，有效拓展国内市场。

推进特色农产品产销对接。实施多元化的营销模式。支持省内具有一定品牌基础、质量可靠的特色农产品入驻国内各大超市等零售企业，结合“农批对接”“农超对接”，推进浙江特色农产品进入全国各地市场。推广“基地整合+营销+流量+交易+供应链服务+口碑营销”的闭环供给模式，积极培养忠实客户群。提升浙农产品的质量保障。探索运用区块链等先进技术的农产品供应链监测模式，强化农业投入品和农产品质量安全追溯，健全食品安全监管体制。

扩大优质消费服务供给。支持商业模式融合创新。借助浙江打造工业互联网国家示范区的有利契机，率先创建一批致力于开拓国内市场的企业级工业互联网(物联网)平台。鼓励企业通过共享、直销、团购、租赁、定制等新型消费模式和移动互联、视频直播等新兴营销方式开拓国内市场；结合浙江在移动支付领域的技术、资本和平台优势，创新发展专业技能、生活服务等领域分享经济，休闲娱乐、旅游购物、医疗保健等领域体验经济等各类服务新形态。培育一批领军型连锁服务企业。深化对生活性服务业品牌连锁企业的培育，引导各类生产要素向优势企业和行业龙头集中，支持有条件的服务业企业跨业融合发展和集团化经营。推进新零售模式领先发展。支持阿里巴巴“新零售之城”的全国布局，利用大数据、云计算、生物识别、人工智能、虚拟现实等新技术，促进线上与线下、商品和服务、行业跨界深度融合。鼓励电商平台向实体零售企业有条件开放各地各行数据资源，捕捉各地各行消费者的深度需求，结合实体零售商转型升级趋势，着力增加智能、时尚、健康、绿色商品等品种，创新快闪店、无人超市等智慧新销售体验。

加大浙货营销和保障力度。推进浙货公共营销平台建设。鼓励行业龙头企业牵头建立营销联盟，吸纳中小企业进入并逐步发展成行业性营销平台。在中心城市周边规划建设若干购物特色小镇，支持杭州打造全国网货交易中心。支持“1688网上产业带”在全国的布局，并在淘宝等知名网购平台打造“浙江馆”。推进专业市场转型提升。推广义乌小商品市场转型发展经验，推动传统商品市场与电子商务、现代物流、会展经济等新商业形态相融发展，建成线上线下融合化、业态结构多元化、交易手段电子化、服务功能复合化的现代新型专业市场。健全浙货质量保证和售后服务体系。围绕产品查询、质量追溯和售后服务等重点，与龙头电子商务企业合作，深化“放心消费在浙江”官网建设，建立通畅高效的投诉处理渠道，及时发布相关监测和分析数据，推行企业信用评价体系。