

新零售，数字经济的前哨

当数字经济的风潮不断涌动，新零售这个曾经被看成是电商颠覆者的存在开始式微。这仅仅只是表现在口头上，实际上新零售正在成为驱动传统电商平台发展的新动能。从电商平台的财报上面，我们就可以看出一些端倪。现在的新零售俨然已经成为阿里、京东为代表的电商平台的担当，在电商发展持续低迷的当下，新零售的活力为人们打开了新的想象。

人们之所以以为新零售的发展陷入低迷，主要是因为有关新零售的关注度开始下降，资本市场对于新零售的投资热潮同样开始降温。继新零售之后，数字经济俨然已经成为行业发展的全新风口。越来越多的人开始通过加持数字经济的概念，投身到了新的发展浪潮里。在这个背景下，我们才认为新零售大不如前，甚至还有人认为新零售仅仅只是一个虚假的概念而已。

事实上，经历了早期的市场布局，后续的技术积累以及落地试水之后，新零售已经从单纯的流量迁移深入到了更深的领域当中。即使是在数字经济风靡的大背景下，新零售依然具有很强的生命力，甚至由于它的先发优势，从而成为数字经济的重要组成部分。站在数字经济的角度来看待新零售，我们或许才能跳出原有的狭隘，真正客观和理性地看待它。

新零售，数字经济的应有之义

从本质上来看，新零售是数字经济的必然和趋势。新零售之所以“新”主要是因为它的技术、模式和目标对象都是全新的。无论是技术，还是模式，新零售真正要达成的，就是数字经济。从某种意义上讲，新零售是数字经济的应有之义。从这个角度来看，当数字经济风靡，我们认为新零售已经退热，其实是一种错误。

从某种意义上讲，新零售是数字经济的前哨。回顾电商时代的发展，我们就会看到，它真正达成的是将人们传统的消费行为和习惯从线下转移到线上。当人们的消费行为越来越多的转移到线上，甚至线上生活和消费逐渐成为一种潮流和趋势的时候，人们所有的行为和表现都可以用数据来代替。这是大数据在经济生活当中开始发挥越来越重要作用的根本原因所在。

然而，一味地强调C端用户的数据化还不够，B端同样需要一场深度而又全面的数据化的升级和改造。这便是新零售真正需要达成的。我们看到的无论是对于B端用户进行深度赋能，还是对C端用户体验的优化和升级，从本质上来讲，其实都是在通过改造B端来满足C端用户的消费新需求。新零售真正达成的就是对B端的数字化、智能化的改造和升级。

因此，新零售其实是建立在电商模式真正成熟的基础之上，它是人们再度思考行业未来发展的结果。人们仅仅只是将数字经济的思维率先在成熟的电商模式上进行了



应用而已，它是数字经济的前哨。当新零售完成了对B端的深度改造和升级之后，我们看到的其实就是一个B端和C端都已经完全数字化的经济社会。

从本质上来看，新零售就是在进行零售行业的数字化改造。同电商仅仅只是借助平台的模式进行去中间化的处理不同，新零售其实是在通过一种全新的模式进行产业的升级和改造。在这个全新的模式下，传统意义上的平台将不复存在，每一个人都是行业发展的一份子。如果我们仔细分析新零售的本质就会发现，无论是哪种类型的升级和改造，从本质上来讲，其实都是在进行数字化的升级和改造而已。

正是因为如此，我们看到有些电商平台在将数字科技看成是深度布局的重要方向，并且把数字经济看成是深入到人们生活各个方面的触角。我们目前所看到的所谓的赋能，其实就是在对传统的B端进行数字化的改造。大数据、云计算、区块链和人工智能等新技术，本质上就是对传统意义上的数据进行一个重混的过程。

从这个角度来看，所谓的新零售其实就是在做数字化的改造和升级。只不过我们看到的这些改造和升级表现成了大数据、云计算、区块链和人工智能等不同的方式而已。因此，新零售仅仅只是数字化的改造和升级在零售行业的一次应用而已。当它在零售行业开始落地生根之后，我们同样可以把这种方式应用到金融、物流、制造等诸多行业当中，从而形成真正意义上的数字经济。

新零售是数字经济的集大成者。在我看来，新零售是数字经济的终极体现。即使很多新零售玩家并不把它和电商等同起来

看待，其实从底层逻辑上来看，新零售和电商真正达成的其实就是B端产品和C端用户的高效对接。只是电商平台借助的是平台模式进行的高效对接，而新零售则是通过线上和线下结合的方式来进行的高效对接而已。需要明确的是，无论是新零售，还是电商其实都在做行业最末端的工作，它是产业上游进行了深度改造之后的必然结果。当商品的设计、生产和供应等各种不同的阶段和流程都发生了深度的改变之后，新零售才能把新的产品和服务，以一种更加高效的方式提供给C端用户。因此，新零售其实是上游产业深度数字化之后的集中体现。

由此看来，新零售和数字经济之间同样是不冲突的。当我们完成了对产业上游的数字化的升级和改造之后，新零售的实现才有可能性。简单来讲就是，数字化的升级和改造在前，新零售在后，新零售是建立在数字化的升级和改造的基础之上。从这个角度来看，新零售与数字经济之间同样是不冲突的，它们两者之间相互成就，协调并行。

对于新零售的偏见，最终让人们开始将它与数字经济对立起来看待。这其实是对新零售的一种误解，同样是对数字经济的一种误解。真正理顺数字经济与新零售之间的关系，找到两者之间的契合点，我们才能找到新零售与数字经济的平衡，从而让它们不再是此消彼长，而是共同发展。

数字经济大背景下，新零售的发展之路在哪？

站在数字经济的大背景下，我们再来看待新零售的发展或许可以找到新的角度和方向。这与我们单纯地去思考新零售本身，甚至把新零售孤立起来看待有很大的不同。那么，当数字经济不断风靡，新零售的

的发展之路在哪呢？

以底层元素的深度改变来促成新零售。其实，所谓的数字经济是在改变传统社会的生产要素，将传统意义上的生产要素变成以数字和数据为主打的生产要素。当我们在新零售的落地和实践过程当中迟迟找不到突破口的时候，通过数字经济时代带来的底层元素的深度改变来促成新零售的达成无疑是一个正确的发展道路。

正如上文所说，新零售的达成其实是建立在上游产业的深度和全面的数字化基础之上的。当我们不再单纯地为了新零售而去做新零售，而是将眼光扩展到上游的产业过程当中时，我们或许可以找到达成新零售的新的方式和方法。通过将行业的底层元素进行深度的改变，传统的人、财、物等生产要素，变成了以数字和数据为代表的生产要素，通过对这些生产要素进行重新配置，我们同样可以找到实现新零售的方式和方法。

我们在落地新零售的过程当中之所以会遭遇困境，其中一个很重要的原因就在于我们是在用传统的元素来进行新零售的落地和应用。当新零售的内在充斥着这些传统元素的时候，那么，它组成的新零售其实也不再是新的，而是变成了一个陈旧的存在。以行业的重混和改造来促成新零售。单单只是用新的数字元素来取代传统元素，缺少了对行业内部的运行流程的重塑与再造，同样无法实现新零售。这是新零售之所以与电商有着本质区别的根本原因所在。站在数字经济的角度，我们再去思考新零售的发展方式和方法，必然以行业的重混与改造为切入点。

所谓的数字经济不是互联网式的去中间化，它涉及到建立在新的生产元素之上的行业的重混与改造。当我们仅仅只是用数字来取代传统元素，而不去改变传统行业的运行逻辑，依然无法实现真正意义上的新零售。当我们对行业内在的流程和环节进行了再造和重构之后，传统行业的运行发生了本质改变止呕，新零售才算是真正到来。

站在数字经济的新起点上，我们找到了看待和落地新零售的新方式和新方法。对于那些仅仅只是做简单的赋能，把B端用户看成是新的收割对象的玩家，我们不能把他们看成真正意义上的新零售玩家。只有真正建立了新的行业运行体系，并且让传统行业沿着这样的运行体系来运行，新零售的才算是真正落地。

当数字经济开始风靡，曾经被人推崇的新零售开始被冷落，甚至有人对新零售产生了怀疑。从本质上来讲，这是人们对新零售和数字经济没有一个完整的认识所导致的。真正理顺数字经济与新零售之间的关系，并且找到数字经济大背景下实践新零售的方式和方法，我们才能真正让新零售和数字经济并行发展，真正让新零售成为数字经济的前哨。

天猫京东网店被要求自查三年补税，刷单灰产盛行的电商要哭死了？

近日据媒体报道，华北某市多名网店店主在5月收到了当地税务部门通过电子税务局发送的“风险自查提示”，提醒他们存在少记营业收入风险，要求企业自查3年以来存在的漏报问题并补缴税款以及滞纳金。

据悉，北京第一批通知了2000家企业，一次性按照支付宝进账额度补税。简单讲就是之前一些网店冲排名大量刷单，被税务局用大数据监测出来，17-19年之间店铺平台流水对不上公司收入缴税，现在税务局开始要秋后算账。

据澎湃新闻报道，一位健身器材网店店主展示的“风险自查提示”，该提示主要是提醒商家存在网上销售商品少记营业收入的风险。要求之前有过刷单对不上账的一些店铺结合自身实际情况，即刻补缴税款，之前刷多少这次补缴多少，这么一搞，那些之前疯狂刷单的店铺怕是要赔到哭了！

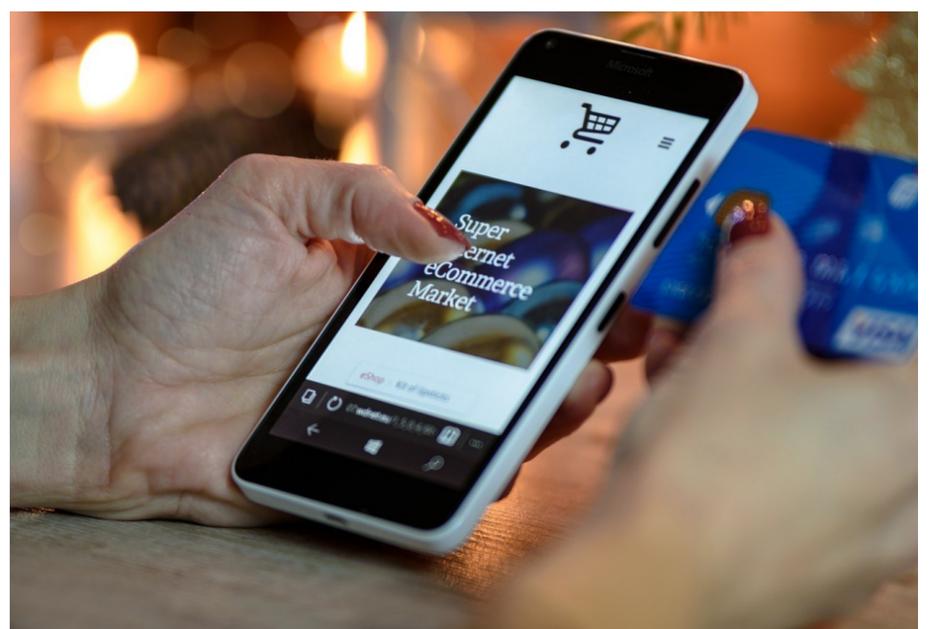
最近一段时间，国家税务局对天猫京东等平台的电商企业，开始进行了全面的税收检查，结果消息一出引发了轩然大波，为什么天猫京东的网店如此大的反应，这其中到底又有什么根源？

首先，我们来看网上普遍给出的信息，就是税务局发送的信息全部都是风险自查提示，提醒各个网店店主存在少计营业收入的风险，要求企业自查三年以来存在漏报问题，并且补缴税款以及滞纳金。根据公开市

场的数据显示，北京的第1批大概通知了有2000家企业一次性按照支付宝进账额度补税。理论上看到这个感觉也没什么太大的问题，为什么会引发如此的轩然大波呢？实际上这就和整个电商产业的灰色产业链密不可分。

说起电商产业的灰色产业链，实际上大家已经是一个公开的秘密，不知道大家平时用电商平台买东西的时候有没有一个习惯，这就是一般情况下会去购买那些销量比较好的，评价比较多的，看上去比较靠谱的产品。但是实际上我们看到的很多事情并不是我们自己看到的，就是真的最大的问题就是电商平台为了想方设法让店铺看上去更加靠谱，很多店铺都会选择刷单，这种做法刷单一般有机器刷单和真人刷单两种。机器刷单就是用机器人的方式用系统对整个产品进行下单，从而虚增销量，这种做法往往会被平台所发现，最终就会被平台勒令处分。而另外一种则是真人刷单，就是通过真人购买的方式先购买了，然后平台再通过退款，或者说其他的方式不发货，最终的结果实现了购买量很大的目的，一般真人刷单相对比较隐蔽，不太容易被发现。

然而让这些电商店铺完全没想到的是之前刷单看上去没什么问题，但是实际上一切都是被发现的。正所谓天网恢恢，疏而不漏，2017年以来的数据全部都是具备的，税



务局早就在大数据分析系统中都准备好了，刷单表面上能够给企电商店带来一定的好评率，带来更多的流量，但实际上也面临着巨大的风险。如果一家电商店刷单较多的话，那么意味着他要按自己刷单所支付的所有的营业流水大规模来补税，这样的结

果就很有可能出现，通过刷单带来的额外利润，结果连税款都不够。

其实这件事情已经告诉我们诚信经营是比什么都重要的，一旦打了歪心思，最终的结果就是出来混，早晚要还的。