

这一边,呆萝卜千余门店歇业,妙生活关闭上海所有门店;另一边,苏宁小店增添蔬菜柜台,盒马开出菜市

市场不小盈利却难,生鲜电商步入“洗牌时刻”

■本报记者 任翀

最近一段时间,生鲜电商市场“开开关关”好热闹。

11月底,诞生于安徽的生鲜电商“呆萝卜”因资金链断裂、拖欠供应商货款,陷入关店风波,位于合肥、南京、芜湖、马鞍山等多座城市的千余家门店歇业。直到前天,“呆萝卜”表示,将在安徽开业100家门店重新起步。

几乎在同一时间,生鲜电商“妙生活”关闭在上海的所有门店。另一家在上海运营的、主打净菜的生鲜电商“我厨”也被发现处在岌岌可危的状态;官网和APP上供应的产品种类大幅缩减,截至记者发稿,仅剩71种,而且以长保质期的预包装食品为主,生鲜产品所剩无几;官方留下的联系电话和客服专线或是暂停服务,或是无人应答。

可是,生鲜电商依旧不乏新加入者。12月6日,上海苏宁宣布开启菜场业务,社区里的“苏宁小店”增添蔬菜柜台,提供“今天订,明天取”服务;再早些时候,“盒马”率先在上海开出“盒马菜市”,新增散装蔬菜、禽肉等农产品。“叮咚买菜”“每日优鲜”“美团买菜”“食行生鲜”等主打“线上买菜”的生鲜电商也纷纷增加布店数量和推广力度。据上海市商务委统计,这类生鲜电商已成为上海智慧菜场的重要组成部分,整体交易额稳步增长。

一边是歇业和缩减,另一边是开门大吉,生鲜电商来到了“十字路口”?

“高频刚需”市场仍有较大潜力

生鲜电商“高频刚需”的特点有延伸价值,在流量越发稀缺的今天,平台如果能通过生鲜产品获得流量,就意味着获得了销售其他高附加值产品的机会。

白领徐女士曾是我厨的忠实用户,“我不擅长厨艺,今年初,家里老人生病,孩子又小,顿顿吃外卖不适合,我就通过我厨买净菜,送货上门,直接下锅。虽然价格高些,但还能接受。”听说我厨陷入经营困境,徐女士有些意外,特地打开APP查看,“比年初时品种少了好多,挺好的模式,为什么会做不下去?”

业内人士认为,从我厨的发展可以看出生鲜电商市场的两面性:一面是有需求的消费者,另一面是与成本、种类相关的经营挑战。不过从整体看,生鲜电商有市场,而且空间不小。“生鲜电商一直被认为是电子商务市场的蓝海,而且市场越来越细分。将鲜果生鲜、天天果园、本来生活等生鲜电商的经营方式与叮咚买菜、每日优鲜、美团买菜等比较可以发现,前者在行业中创造出线上销售生鲜产品的模式,后者则强调线上线下联动,主打的产品种类可能不如前者多,但与一日三餐更密切,还提供即时配送服务,类似“线上小菜场”,是新零售时代的产物。”在生鲜电商行业摸爬滚打5年多的陈先生认为,最近“故事”较多采用的是“线上小菜场”,这类生鲜电商与消费者的生活更密切,所以得到的关注度更高。

王琦也是生鲜电商行业资深从业者,他认为“线上小菜场”优势明显,“与其他产品相比较,生鲜产品消费频率高、市场需求量大,在消



散装农产品是盒马菜市中新增的产品类型。

均任翀摄



“今天订,明天取”,苏宁小店专设自提区。

费升级的背景下,消费者的习惯在变,比如年轻的消费群体更习惯网购,不愿或无暇去传统菜场,这类电商满足了需求;同时,消费能力也在变,高附加值进口生鲜产品、特色生鲜产品、净菜等不乏追捧者。此外,生鲜电商“高频刚需”的特点有延伸价值,在流量越发稀缺的今天,平台如果能通过生鲜产品获得流量,就意味着获得了销售其他高附加值产品的机会。这也是阿里巴巴、美团点评、苏宁易购等行业巨头纷纷卖菜的原因。不难发现,它们在销售生鲜产品时,也会推荐其他非生鲜类产品。”

咨询机构的数据也验证了生鲜电商市场的快速发展。艾媒咨询称,从2016年至2018年,中国生鲜电商整体市场规模稳步增长,2018年市场规模已突破1000亿元,预计今年市场规模能突破1600亿元。中商产业研究院的数据更乐观:2018年我国生鲜电商市场交易规模达2103.2亿元,2019年市场交易总额可突破3000亿元。

“四大痛点”困扰生鲜电商行业

消费者对价格敏感所导致的定价难、损耗难以有效控制、配送成本居高不下、同质化竞争造成消费者黏度低,是生鲜电商特别是“线上小菜场”的“先天不足”。

既然市场前景广阔,为何呆萝卜、妙生活、我厨还跌了跟头?这与生鲜电商特别是“线上小菜场”的“先天不足”有关。

一是定价难度大。陈先生称,生鲜产品的议价空间并不大,即便是高附加值的生鲜产品如进口海鲜等,与普通电商平台上的标准化产品相比,因涉及更高的采购、仓储、运输成本,利润率也不算高。“一个可以透露的数据是,之前我厨提供的净菜已属高利润产品,但毛利率不超过20%,而普通餐饮企业的毛利率在30%左右。”

棘手的是,在生鲜产品所面对的消费者群体中,有相当部分对价格较为敏感。“有人觉得最近生鲜电商生意难做与猪肉价格上涨有关。说实话,这不是主要原因,因为猪肉并非生鲜电商的主要销售产品。”陈先生认为,定价是摆在生鲜电商面前的第一道难题,如果平台没有很强的供应链,没有规模化优势,那么在产品价格波动时,经营难度会增加。

二是损耗管理不容易。生鲜产品保质期短、仓储运输难度大。有数据显示,生鲜电商的损耗高达30%。在实际运营中,还有更复杂的问题。“品种或进货量少了,消费者会觉得产品不够丰富,平台的吸引力会下降;进货多了,门店又消化不了,损耗增多,成本上升。”一名妙生活的员工透露,其所在的妙生活门店经常出现高损耗,比如店长向公司总部申请一定的采购量,但配送到店的产品数量是申请量的一两倍,门店无法及时消化,直接成为损耗。

除了损耗,生鲜产品的非标准化还会产生额外支出。“比如,消费者买到的菜不新鲜,要求退货,生鲜电商的客服一般只同意消费者提供照片,确认消费者投诉属实就同意退款不退货。请配送员上门取货成本更高,而且取回来的商品也不能再次销售。”陈先生说,类似的损耗还会影响消费者体验和平台口碑。

三是配送成本居高不下。在生鲜电商市场中,运费高低向来是竞争砝码。之前,不少生鲜电商推出无门槛免费配送,即使消费者只买一把葱,也能免费配送上门。但现在,大部分生鲜电商推出有条件配送服务,比如消费满数十元才免运费,或者由用户支付每单5元以上的配送费。同时,越来越多的生鲜电商引入前置仓模式,希望产品离消费者近一些,尽可能减少运输成本支出。

“配送一单生鲜产品的综合成本在5元以上,如果消费者选购了50元生鲜产品,那么平台的利润率必须达到10%才能覆盖运费。你想想,蔬菜等生鲜产品的利润率能有多高?除了要支撑运费,还涉及后仓、仓储,其他工作人员的收入,怎么可能盈利?”王琦说,这是生鲜电商调整配送方式和费用的直接原因。

妙生活前员工也透露,此前妙生活的配送门槛是“满29元免运费”,本来公司指望通过规模效应实现薄利多销,但生鲜产品的利太薄了,即便“满29元”也很难覆盖物流支出,所以物流服务是妙生活最先曝出问题的环节。我厨的部分用户也发现,最近平台的配送效率明显下降。

此外,同质化经营严重,对消费者黏度低也困扰着生鲜电商。大学毕业刚工作的李小姐尝试过多家生鲜电商,“总体服务差不多,很难说哪家特别好。有的生鲜电商看起来配送门槛低,适合单身族选购,因为买多了吃不掉;可问题是这家平台所有的菜都是大包装,买一包要吃好几顿,让人没了食欲。有的生鲜电商虽然销售一人份或两人份的小包装,但配送门槛高、产品种类少,买了一两次后觉得缺乏新意。还有的平台产品质量不稳定,今天的肉新鲜,明天的菜不新鲜,感觉品控有待提高。”李小姐在线上买菜一年多,直到现在也没找到最适合自己的那一家。

深入社区精细化运营降本增效

依托苏宁小店预售,能有效降低运营成本;服务简化、配送范围缩小的小盒马菜市,投入成本是盒马鲜生的1/10。生鲜电商开始更加注重经营方式,解决现存问题。

生鲜电商不是第一个迎来“开开关关”的行业。随着资本市场更加谨慎,原本被行业规模发展掩盖的问题逐渐暴露出来。在业内人士看来,呆萝卜、妙生活、我厨等生鲜电商遭遇经营困境,说明行业洗牌期已经到来;以前在资本支持下,生鲜电商可以“亏本赚吆喝”,但资本市场“退烧”以来,投资人重点考察的是生鲜电商的经营模式,那些不可能盈利的模式即便规模再大,也会被淘汰。

不过,生鲜电商市场的诱惑力始终存在,市场也不缺乏投资人。业内人士判断,会有更多巨头进入这一行业,未来的资本会更集中在头部企

业上。当然,这一行业今后将会更加注重经营方式,努力解决已经发现的问题。

一方面,降本增效成为共同选择。比如,针对物流成本高企的问题,部分新入场者抛弃“线上订,即时送”模式,改为预售模式。

通过苏宁小店APP选购产品,要“今天订,明天取”。记者在中远两湾城苏宁小店看到,自提区与其他现售商品有所区隔,消费者凭手机订单现场验货提取,不接受现场购买;现场还有一个生鲜加工中心,提供活鱼现杀等粗加工服务。

“这是我们评估了消费习惯、商品特点和门店布局后进行的设计,兼顾市场需求和行业特点。”苏宁菜场相关负责人表示,大部分消费者买菜是为了回家做饭,所以深入社区的苏宁小店适合提供这项新服务。通过“线上订,线下取”这一先销后采模式,消费者能拿到当天到货且经过现场验货的产品,企业能实现仓库零库存、门店零库存,降低经营成本。得益于这一模式,门店能保证菜价有竞争力:从APP看,苏宁菜场每500克0.99元的平价蔬菜有好几个选择,还有不同档次的肉禽蛋品、海鲜水产等。

不过这位负责人认为,先销后采模式与苏宁小店的定位有关,“我们的小店大部分在消费者家门口,所以消费者能顺路取菜。”他说,这一新模式是基于现有判断进行的设计,能否成功还待市场检验。

另一方面,根据市场需求提供更有针对性的服务和产品,也是生鲜电商探索的方向。今年以来,盒马在部分社区新开“盒马菜市”,与“盒马鲜生”不同,菜市面积小、服务简化、配送范围窄。比如,菜市中不一定有现制食品区,配送范围也从门店方圆3公里缩小到1.5公里左右。但菜市中除了预包装食品,增加了散装农产品的比重。

“20万人口才能支撑开一家盒马鲜生店,如果是5万人口、10万人口,怎么开店?”盒马事业群总裁侯毅说,盒马更注重的是发展思路,根据消费需求有的放矢提供服务、精细化运营。盒马菜市既保留了盒马鲜生的典型服务模式,又根据消费者买菜需求增加产品种类、调整配送方式,目标是实现消费者和企业双赢。他透露,一家菜市的投入在200万元左右,而一家盒马鲜生的投入要2000万元。

运营生鲜电商的另一个难点是如何减少损耗,解决思路之一是平台提高对供应链的管理能力,强化对产品品质的掌控。最近,盒马上线一款名叫“蔓荳草莓”的新产品,是其与中国中化集团有限公司合作推出的新产品,核心内容是双方在盒马门店覆盖城市的200公里范围内就近建设基地,草莓在9成熟状态下采摘后,通过最短供应链配送到门店和消费者家中。其中,盒马基于数据分析,对上游提出质和量的要求,农民只需专心种植生产,不用担心“卖给谁”;中化提供农资、种植技术和整套供应链解决方案,解决农民“怎么种、怎么卖”的问题。

“这只是一个开始,蔓荳草莓的成功经验会复制到其它农产品生产中。”侯毅认为,蔓荳草莓是对农业产业链的重构,希望能改变消费者端和上游农业端长久存在的难点和痛点:源头不可控,供应链过长,缺乏统一标准是消费者买不到好产品的重要原因,也是生鲜电商产生损耗的重要原因。所以,生鲜电商要稳步发展,除了调整服务方式,更要上溯到农业种植端,从源头解决问题,既满足消费者的“线上买菜”需求,也助力推动中国农业的标准化、数字化、规模化、品牌化。

(上接第1版)在香港,由平安壹账通打造的香港首个区块链贸易融资网络项目——“贸易联动”已经开始运行,该网络上已有13家银行与其部分贸易融资试点客户实现贸易信息共享。该平台让生态圈内的银行及其企业客户均可通过分布式账本提交并记录采购订单、发票和融资申请,从而大幅降低欺诈交易和身份盗用的风险,有助于增加融资成功率与降低融资成本。

三百余家区块链技术研发企业落地

“从世界范围来看,上海的区块链技术水平绝对排得上号,未来国际企业与上海区块链行业的合作将会越来越多。”原本区块链CEO吴鹏认为。

集聚力量,制定标准

尽管一系列产业应用已经落地,但在万向区块链副总经理杜宇看来,区块链还处于初级阶段,需要解决的问题还很多。目前最需要的,是集聚更多政府部门和企业力量,挖掘出更多的落地场景,由此衍生出更多的商业模式。

为让更多企业参与,万向区块链和矩阵元联合打造的新一代联盟链平台PlaiONE已在GitHub实现开源。PlaiONE以隐私计算为特色,能够满足供应链金融、物流、存证溯源、物联网及慈善行业等多种应用场景的开发。这有利于更多企业以结合自己的业务场景,并且以更低成本开发

适合自己的区块链应用,无疑大大提高了挖掘落地场景的可能。

集聚力量,就可以解决更大的问题。杜宇认为,跨界是行业的热词,现在每个公链、联盟链互相之间互不联通,每家都说着自己的语言。所以,相关标准的制定就显得尤为重要,而中国,上海,一定要发出自己的声音。

不少像万向区块链、金丘科技一样的上海企业在发展自身业务的同时,也积极投身区块链国家和国际标准制定,已在行业中增强国际话语权和标准制定权。

作为首批获邀加入工信部区块链国家标准制定的企业,金丘科技自2016年以来,已经参与制定发布了7项团体标准,2份白皮书,1份研究报告,并积极参与ISO/TC 307和IEEE等国际组织的区块链标准化工作。

“希望未来有一天,区块链行业不仅能有上海的应用,更能有上海标准。”金丘科技创始人左鹏说。

(上接第1版)诸葛宇杰深入阐述了制度治党、依规治党的重大意义,并从完善制度体系、提升治理能力、狠抓制度落实等方面,详细介绍了本局党内法规制度建设实践和下一步考虑。

董云虎指出,加强党内法规制度建设,是加强和巩固党的领导、坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的重要组成部分。坚持思想建党、理论建党,理论建设和制度建党紧密结合、一体推进,是中国共产党对马克思主义党建理论的重大创新。

(上接第1版)另一个是走出去,加强国际经济、文化等各个方面的交流。商务区的国际化要助力上海在引导国际经济,在全球要素配置、经济分工中取得发言权,掌握主动权。

第二个主线是一体化,虹桥商务区的高质量发展必须写好长三角一体化这篇文章。目前,商务区已经形成长三角优质经济资源加速集聚,在区域总计约5.2万家企业中,长三角籍投资者投资的企业约占企业总数的40%。战略上讲长三角一体化由外及内,即全区域的一体化、城市群的一体化、示范区的一体化和虹桥商务区的一体化。

记者:近阶段,围绕加快打造国际开放枢纽,虹桥商务区在工作重心、突破方向上有什么举措?

闵师林:围绕抓好《纲要》的贯彻落实,市委常委会、市政府常务会议审议通过由管委会会同各有关方面起草编制的《关于加快虹桥商务区建设 打造国际开放枢纽的实施意见》(以下简称《方案》),并已经正式公布。按照《方案》要求,虹桥商务区对工作重心和工作目标做了进一步聚焦,具体体现在四个方面。

一是聚焦高水平推进,加快国际中央商务区建设。重点是大力推进产业集聚,支持临空经济示范区发展,加快推进飞机融资租赁业务,继续支持人工智能、物联网、卫星定位、大数据、航空服务、科技服务、大健康医疗和绿色金融等产业做大做强,加快虹桥品牌(商标)创新创业中心、青浦片区北斗导航产业创新基地以及国际文创电竞中心、虹桥长三角科创企业中心等一批特色

不折不扣落实到位。

董云虎强调,市政协要认真贯彻中央精神和市委部署,坚持以党的政治建设为统领,推进政协党的各项建设,进一步完善工作制度和规范,充分发挥党组把方向、管大局、保落实的领导作用,发挥基层党组组织功能和党员先锋模范作用,加强思想政治引领,广泛凝聚共识,以富有成效的党建工作推动政协履职工作提质增效、高质量发展。

在国际、开放、枢纽上做深文章

近年来,上海积极探索、先行先试,将全面从严治党的要求,加强城市基层党建等方面的创新举措和成熟做法及时上升为党内法规制度,充分展现了全面从严治党思想自觉、政治自觉和行动自觉,创造了无愧于中国共产党诞生地的党建工作成果,要着力抓好党内法规制度建设的执行落实,抓住党员干部这个“关键少数”,提升党员党纪规矩意识,强化党内监督,确保各项党内法规制度

支持新虹桥国际医学中心打造医疗服务贸易平台。

三是聚焦高质量发展,加快联通国际国内的开放枢纽功能。重点建设总部经济集聚高地。鼓励跨国公司设立亚太区订单中心、供应链管理、资金结算中心等总部机构。进一步吸引民营企业总部、贸易型总部等,推动会展经济提质增效,加快提升海外贸易中心服务能级。

四是聚焦高标准营造,加快国际商务生态环境的提升。持续推进智慧虹桥建设和国家绿色生态城区建设。加快推进5G商务区示范区建设。推进核心区节能低碳等实践经验在全区域进一步推广。

在这一过程中,虹桥商务区将不断推出一批重大产业投资项目、重点功能性平台、重点市政配套等项目,并加快国际化居住社区等规划建设。目前正在筹备一批重大产业投资项目,酝酿一批重点功能性平台;虹桥国际商务人才港、跨国企业总部园区、虹桥国际企业创新中心、富力国际企业总部园等平台,以及与相关单位共同启动的国际商会虹桥中心、“一带一路”商事法律服务中心等平台。同时,结合管委会与市交通委编制的“十三五”规划和明年计划,再研究加快区内一批道路对接及吴淞江北岸综合整治项目、虹桥枢纽西交通区域改造等项目实施,推进包括3、4号线南站在内的市政公建配套项目建设。在闵行、青浦、嘉定等片区形成建设若干个高端国际社区的规划建设方案,提升国际化服务能力。

(上接第1版)

政府服务让亏损企业获贷款

科创板的推出,为这家“硬科技”企业带来了加速发展的机遇。今年6月,仁会生物向上海证监局提交了首次公开发行股票辅导备案材料。桑会庆说,公司如果上市成功,他们将把大部分融资用于研发,包括贝那鲁肽注射液治疗2型糖尿病临床研究、儿童和青少年重症临床床研究、心血管获益临床研究等,让这个生物药的用途变得更大更广。

考虑到上市具有不确定性,仁会生物希望通过银行贷款,短期融资5000万至1亿元。然而长期高额投入使其处于亏损状态,银行贷款颇为困难。在近期的调研中,公司向科委和上海市科技创业中心反映了这一难处。第二天,公司就接到市科委电话,得知交通银行、招商银行、上海华瑞银行将与他们接洽,招商的服务这么高效,让他们感到意外和欣喜。”左亚军说。

为落实“浦江之光”行动,上海市科技创业中心在市科委、市金融局指导下,今年5月启动建设“科创企业培育库”,截至目前,已有800多家企业入库,包括仁会生物等126家重点培育企业。入库的

数字显得有点少。左亚军说,上海医疗水平全国领先,如果有更多的上海公立医院将贝那鲁肽注射液纳入采购目录,将对这个新药在全国的推广产生引领作用。

“这是《健康上海行动(2019—2030年)》第81条,写着‘将本市创新药物纳入公立医院采购范围,优先采购满足临床需求、性价比高的创新药物。’”桑会庆说,“让这条要求尽快落地,我想是上海一批创新药物研发企业的共同期盼。”在他看来,政府相关部门可以牵头,就某个沪企创新药物能否纳入公立医院采购范围的问题召开专家论证会,邀多家公立医院的药事管理委员会委员以及这一领域的国内知名专家参加。“这个办法也许能解决难题,让上海创新药在科学、公正的体制机制保障下加速进入本地医院,推动上海生物医药产业更快发展。”

桑会庆认为,由于科创板允许实施股权激励的企业上市,股权激励的个人所得税税率是一个普遍性问题。超额累积税率最高至45%,获期权激励的科创板企业员工未来减持股权时,税收负担会比较重。他建议上海借鉴粤港澳大湾区的做法,向国家争取税收优惠政策,这对上海吸引高端科研人才和企业管理人才十分重要。