

随着网络购物的普及，生鲜产品从网上直接走进了消费者的日常生活—— 生鲜电商会抢走菜市场生意吗

不知从什么时候起，许多消费者发现，快递电动车上除了大大小小的纸箱外，有时还会多几个装着冰袋的保温箱。时下，当龙虾还在波士顿的海里游泳，当广东荔枝还挂在岭南的树上，它们可能已经被网上的消费者预订了。

如今，随着网络购物的普及，生鲜电商也走进了消费者的日常生活，甚至抢走了菜市场的生意。虽然消费选择变得更多元、更便捷，但这些对运输条件要求极高的生鲜产品能不能做到“送到手时像刚摘下来一样新鲜”？在生鲜采购过程中，又如何保证食品安全和产地正宗？只有破解了这些疑惑，生鲜电商才能把更多消费者从传统的菜市场吸引到网上。

“搬运”特产可缩短产销环节

生鲜电商给消费者带来的，不仅是更为便捷的购物体验，还有更加丰富、多元的商品品类，从海外到国内，从水果到蔬菜，从生食到熟食，成功地把越来越多的优质产品送到消费者手中。

比如，智利的车厘子色泽红润，鲜红的外表非常符合中国消费者节日里对喜庆氛围的追求。可是，从遥远的南美洲安第斯山麓漂洋过海来到中国，不是一件容易事。为了打通这一产销通道，不少生鲜电商建立了遍布全球的“买手”团队，京东生鲜事业部采购经理张贺峰就是一名全球“买手”。他说，“买手”的工作就是专门在全球各地搜罗特色食材，通过与原产地覆盖全产业链的优质供应商、龙头企业合作，从源头确保品质正宗和产品的可溯源性，在全球范围内做最“挑剔”的食材买手。

作为全球“买手”，张贺峰认为生鲜电商的最大优势，在于省去了中间的流通环节。过去，通过传统途径进入中国的智利车厘子，一般要走两

级、三级交易市场，中间会经过几次分拆和再包装环节，最后才通过超市等销售终端来到消费者面前。如今，通过电商平台，智利车厘子可以迅速缩短在物流和分销环节上的流程和时间。从智利产地直购，枝头采摘、打包空运，进入冷链仓储，再到中国消费者手中，网上下单一键直达，大大缩短了中间流程，无论品质还是速度都更有保证。

冷链物流是基础但成本高

生鲜电商要打败楼下的菜市场，除了提供更多样的消费选择之外，保证商品的新鲜程度也很重要。

中国电子商务研究中心高级分析师姚建芳介绍，目前我国大部分鲜活产品物流以常温物流或自然物流形式为主，还没有形成完善的冷链物流体系。非冷藏运输状态下的鲜活产品物流，在运输、分销和零售多次装卸搬运中增加了二次污染的机会，并降低了产品的新鲜度，这是制约生鲜电商发展的一大瓶颈。

为了保证产品的新鲜度，一些有实力的生鲜电商已经采用冷链配送，有的还自建了冷链物流体系。京东生鲜事业部供应链管理部门负责人柴艳告诉记者，就整个生鲜电商而言，冷链物流建设是关键，从仓储、分拣、运输到终端配送，京东在业内已经率先建成完整的生鲜全冷链物流体系。在生鲜“冷”处理上，还使用了专业研发的温控技术、材料和设备，能实时保持对商品、冷媒温度监测，实现了真正全程“冷链”配送。

中国电子商务研究中心提供的数据显示，随着我国生鲜农产品体量不断扩大，每年约有4亿吨生鲜农产品进入流通领域，冷链物流产业规模呈现井喷式增长态势，在当前“互联网+”的浪潮下，由电子商务衍生出的生鲜冷链需求日益旺盛。



但是，愿意承接冷链配送的快递公司却不多。一位快递公司的站点负责人告诉记者，冷链物流在仓储方面要建立专门的生鲜冷库，在配送时要使用专门的冷藏车，对包装材料也有特殊要求，这些都会大大增加配送成本，但冷链快递的价格却不会高出普通快递太多，比如同城配送价差只有一倍左右。由此可见，生鲜电商要走向更广阔的市场，冷链设施不足、成本过高的短板必须克服。

本地化和预售模式成趋势

为解决生鲜产品距离阻隔和冷链配送难题，追求本地化、差异化成为不少生鲜电商的新选择。“鲜瑶派”是一家2016年成立于上海的生鲜电商平台，与一些电商巨头全品类布局模式不同，“鲜瑶派”将目标客户定为25岁至40岁的都市白领一族，满足他们购买生鲜食材的需求，业务范围也多局限于上海本地市场。这种“小而美”的商业模式，让这家成立近两年的公司在激烈竞争的生鲜电商市场中占据了一席之地。

以销定产的预售模式也是生鲜电商发展的一个新趋势。所谓预售模式，即当生鲜农产品尚未采摘或捕捞的时候，电商就提前在网上售卖，将一段时间内所有消费者的订单统计之后，生产者才开始采摘、集中安排发货。

今年618购物节期间，京东生鲜提前半个多月就启动了网络预售，全平台共卖出越南火龙果约150吨、加拿大龙虾近300万只。这些生鲜产品漂洋过海来到中国，如果不是提前预售，电商贸然从海外调运数量如此之多的生鲜产品，一旦短时间内卖不掉，仓储成本和损耗率将大大提高。

姚建芳表示，生鲜电商要从竞争中突围，需要提升供应链的管理水平。生鲜产品到消费者手中，节点越少，效率越高，损耗越少，管理成本也就越低。通过预售模式，生鲜电商能够按需实现精准供应和配送，从而大大降低生鲜的库存风险、生产成本和损耗，对于商家和消费者来说是双赢，这种模式在未来值得推广。

(据人民网)

三部门发文鼓励 发展养老服务 PPP 项目

支持机关、企事业单位将所属的度假村、培训中心、招待所、疗养院等，通过 P P P 模式转型为养老机构

新华社北京8月21日电 记者21日从财政部获悉，财政部等三部门联合出台意见，引导和鼓励社会资本通过政府和社会资本合作(PPP)模式，参与养老机构、社区养老体系建设、医养健康融合发展，构建多层次、多渠道、多样化的养老服务市场。

这份由财政部、民政部、人力资源社会保障部联合出台的意见提出，通过“政府引导、市场驱动”的方式，鼓励各类市场主体参与养老服务 PPP 项目，逐步使社会力量成为养老服务业领域的主体。

意见指出，养老服务 PPP 项目要重点立足保障型基本养老服务和改善型中端养老服务。在养老机构建设运营方面，鼓励政府将现有公办养老机构交由社会资本方运营管理；支持机关、企事业单位将所属的度假村、培训中心、招待所、疗养院等，通过 PPP 模式转型为养老机构。

具有形式多样养老服务的社区养老体系是众多老年人的心之所向。意见明确养老服务 PPP 项目要重点在城乡社区内建设运营居家养老服务网点、社区综合服务设施，提供老年供餐、社区日间照料、老年精神文化生活等。通过将社区养老服务打包，实现区域内的社区养老服务项目统一标准、统一运营。

意见还提出要推进“养老+”综合新业态发展，鼓励养老机构与医疗卫生机构、健康服务机构开展合作，打造全生命周期养老服务链。兴建一批以养老为主题，附加康养、体育健身、医疗、教育、文化娱乐、互联网等的现代服务业。

意见要求各级财政、民政、社会保障部门要加强合作，积极提供政策保障。合理设置参与条件，消除本地保护主义和隐形门槛。适时开展项目试点，强化绩效评价和项目监管，严格执行财政 PPP 工作制度规范体系，促进养老服务业规范发展。

A 股延续上涨势头 深证成指走出“六连阳”

新华社上海8月21日电 本周首个交易日，A股延续上涨势头，其中深证成指走出“六连阳”。当日上证综指以3274.58点小幅高开，全天在红盘区域运行。早盘下探3270.48点后沪指缓步上行，尾盘以3286.91点报收，较前一交易日涨18.19点，涨幅为0.56%。

深证成指收报10689.77点，涨75.69点，涨幅为0.71%。这已是深证成指连续第六个交易日以阳线报收。

创业板指数收报1829.22点，

涨幅为0.41%。中小板指数涨0.70%至7213.47点。

沪深两市超过2300只交易品种收涨，远多于下跌数量。不计算ST股和未股改股，两市近50只个股涨停。沪深两市各有一只新股挂牌上市，首日涨幅均为约44%。

沪深B指走势分化。上证B指涨0.45%至339.07点，深证B指跌0.22%至1168.37点。

沪深两市分别成交2097亿元和2459亿元，合计超过4500亿元，较前一交易日略有萎缩。



发改委曝光 8 起 “红顶中介”违规收费案件

据新华社北京8月21日电 国家发展改革委21日通报了中国石油和化工勘察设计协会等行业协会违规收费典型案例。

党中央、国务院多次强调要严查“红顶中介”违规收费，切实减轻企业负担。国家发改委近期部署开展全国涉企收费专项检查，将行业协会收费作为重点之一。近期查处的行业协会违规收费典型案例如下：

一、中国石油和化工勘察设计协会在开展审批部门委托的鉴定评审工作中，把本应由审批机关支付的费用转嫁给企业承担，向企业收取鉴定评审费，2015年至2016年违规收费100.83万元。

二、中国建筑装饰协会举办“中国建筑装饰设计机构五十强企业评价”活动，并向企业收取“评价费”，2015年至2016年违规收费67.7万元。

三、吉林省气象学会违规收取防雷业务人员培训费，2013年1月至2015年6月违规收费9.6万元。

四、上海市水利工程协会在组织考核及培训过程中违反考培分离和自愿原则收取培训费用，2014年1月1日至2015年7月20日违规收费28.17万元。

五、上海市供水行业协会在组织开展技能鉴定过程中超标准收取鉴定费，2014年1月至2015年7

月违规收费13.6万元。

六、安徽省道路运输协会对交通运输企业开展“安全生产标准化达标考评”过程中，自立项目向企业收取考评费，2015年违规收费39万元。

七、湖北省企业联合会开展“企业管理现代化创新成果评审”过程中，自立项目收取成果申报评审费，2015年至2016年违规收费33.5万元。

八、湖北省软件行业协会组织开展“湖北省优秀软件企业、优秀软件产品品牌”评比活动，收取评比活动后续证书制作等费用，2015年违规收费62.38万元。

国家发改委强调，行业协会履行或代行政府职能时收取的费用应作为行政事业性收费管理，未按规定报经省级以上财政、价格主管部门批准，不得收取费用。行业协会受行政机关委托，对企业开展各类技术评审、评估、审查、检验、检测、鉴定等活动，不得向企业收取费用。行业协会开展评比达标表彰活动，不得向评选对象收取任何费用，不得在评选前后收取各种相关费用或通过其他方式变相收费。各级价格主管部门将继续严查行业协会违规收费，查处一起，曝光一起。



用 LED 灯“扫盲”海外市场

近些年，跨境电商的迅猛发展让不少“门外汉”纷纷转场入驻，在这众多后起之秀中，来自深圳市某照明科技公司的总经理——陈文超，就是其中出类拔萃的一员猛将。

从朝九晚五的打工仔到现如今坐拥工厂面积5000平方米的企业老板，业务范围覆盖全球80%的国家和地区，既包括英法美加等发达国家，也涵盖日韩俄巴西等实体经济体，短短4年发展如此迅猛，他究竟做了什么？



从踏入社会开始，陈文超在深圳接触到的第一份工作就是LED照明行业，也是因为这份职业才有了他创业的想法。

创业初期，在经过多次深入车间作坊了解相关产品制作工艺的过程，陈文超慢慢的意识到工厂生产结合网销这一可观的利润模式，并将公司的未来定位为电商贸易+B2C或者是F2C模式。

“不断提升的产品质量配合公司电商部的深化推广，推动公司更好、更快地走向海外市场。”陈文超随即就开始扶持公司的自创品牌“MORSEN”，并把绝大部分的精力放在工厂的研发制造上，走自主研发和产品差异化的路线。

从公司成立以来，陈文超一个人埋头苦干的日子大概持续了半年，在这期间，陈文超每天蜗居在商、住两用的出租屋内，每天早起的第一件事就是打开电脑处理前一天的客户邮件、查看当天的订单，同时还得外出着手采购那些订单资源，忙活起来一天就这么悄然而过。

他回忆道，当时工厂还只是一个小作坊，迫于不足的资金链和单一的推广渠道，很多基础工作往往是他一人身兼数职完成的，从产品开发、上架、修图、采购、销售、财务以及订单质检、打包发货等一整套环节，陈文超都是亲力亲为。

磨合配套工厂在研发、制造上的缺陷和不足，把控照明灯产品的品质，正当陈文超幻想着公司利润稳步爬升的同时，冰冷的现实却给了他当头一击。

“每天总是有很多做不完的事情，感觉忙碌又很充实，不过与B2B模式下直采直销的有所不同的是，跨境电商B2C运作下资金链的挤占确实是我始料不及的。”陈文超说道。

工厂打版走样所需的原材料、在途商品和库存商品等一系列中间环节，都需要投入巨大的资金，在公司成立之初资金链的挤占、资金的流转成为陈文超最为头疼的问题。每回买家下单的货物货款未收回，而库存又不足的情况下，陈文超就需要四方谋求下一批货物生产的资金供给。

所幸，随着其所在的跨境电商平台逐步开放快速放款政策，陈文超资金链紧张的问题才得到有效缓解。而随着市场行情的变化以及市场竞争的不断加剧，配套合作工厂持续走低的利润让寻求产品供给来源更加困难，陈文超不得不开始跳出与第三方贸易商的合作。

■不落窠臼，B2B、B2C两条腿走路

近些年，随着跨境电商对传统外贸冲击的加剧，传统B2B业务的利润下滑、趋势看跌的大环境背景，阻碍了公司在B2B端的深度投入。

截至目前，该公司的发展90%都是借助B2C模式大力推广的，而占比10%的B2B作为辅助也依旧让陈文超为此进行了轻投入。在陈文超看来，B2C模式下公司的发展机遇又更新到了一个新台阶，区别于传统外贸企业，线上、线下两种渠道的同步拓展能让企业走得更加稳定，与此同时也迎合了当前电商发展的大趋势。

而传统外贸企业在客户服务意识上相对薄弱，往往无法接受零售端的单件配送模式，会觉得很繁琐、资金耗损巨大，物流优选也困难重重；且产品线的拓展对于初期产品的推广很重要，工厂一般而言产品线会比较单一，所以试图转型的企业任重而道远，需要同时考虑到资金链、人员、仓储售后等一系列的配套投入。

针对以上问题，陈文超表示一条较好的供应链资源无疑对于转型的外贸企业会起到一个很好的推动作用，他建议有稳定供应链资源的外贸企业，可以考虑加大在销售、产品推广运营等方面的投入，同时做好售后服务体系。这种情况下，企业只需要考虑在产品推广运营上面下功夫，再结合平台的优势物流以及海外仓本地化的资源，降低产品成本，提高运输效率，这对于转型这个关键时期的企业而言，他们就可以在利润有保障的情况下快速发展，成功率也将大大提升。

(钟云莲)

■跳出与第三方贸易商的合作

从踏入社会开始，陈文超在深圳接触到的第一份工作就是LED照明行业，也是因为这份职业才有了他创业的想法。

创业初期，在经过多次深入车间作坊了解相关产品制作工艺的过程，陈文超慢慢的意识到工厂生产结合网销这一可观的利润模式，并将公司的未来定位为电商贸易+B2C或者是F2C模式。

“不断提升的产品质量配合公司电商部的深化推广，推动公司更好、更快地走向海外市场。”陈文超随即就开始扶持公司的自创品牌“MORSEN”，并把绝大部分的精力放在工厂的研发制造上，走自主研发和产品差异化的路线。

从公司成立以来，陈文超一个人埋头苦干的日子大概持续了半年，在这期间，陈文超每天蜗居在商、住两用的出租屋内，每天早起的第一件事就是打开电脑处理前一天的客户邮件、查看当天的订单，同时还得外出着手采购那些订单资源，忙活起来一天就这么悄然而过。

他回忆道，当时工厂还只是一个小作坊，迫于不足的资金链和单一的推广渠道，很多基础工作往往是他一人身兼数职完成的，从产品开发、上架、修图、采购、销售、财务以及订单质检、打包发货等一整套环节，陈文超都是亲力亲为。

