

一批生鲜电商在甬城涌现

生鲜损耗及冷链物流成两大瓶颈

昨日,生鲜电商平台宁波三掌柜网上商城开始投入试运行。该平台将销售蔬菜、水果、海鲜、肉类等商品,主打商品的安全检测,将为宁波上班族买菜购物带来便利。

今年被称为是生鲜电商扩张鏖战的一年,在宁波也出现了众多生鲜电商项目争相涌现的场景。继去年底宁波大型生鲜电商平台好尔万家投入运营后,宁波又涌现出了三掌柜、乐尔优品、牛滴滴电商、阿拉菜篮子等一批生鲜电商项目。这些新涌现的项目在做出特色、突破瓶颈等方面不断进行创新探索。

有电子商务人士指出,生鲜电商最大的瓶颈在于时效要求较高的物流配送和较大的损耗带来的成本困扰,一旦能在解决这两大瓶颈方面有所突破,将有望在市场上脱颖而出。

记者 殷浩 通讯员 张浩



三掌柜聚放心平台门店投入运营。

生鲜电商项目成创业热点

生鲜产品电子商务,简称生鲜电商,指用电子商务的手段在互联网上直接销售生鲜类产品,如新鲜果蔬、生鲜肉类等。生鲜电商随着电子商务的发展大趋势而发展。2012年被视为生鲜电商发展的元年。而2014年被称为是生鲜电商的扩张之年。

在这波生鲜电商的发展大潮中,宁波今年也涌现出众多的生鲜电商平台。昨天投入运营的三掌柜聚放心网上商城就是其中的一家。据运营该平台的宁波三掌柜新商业有限公司董事长冯建权介绍,现在在网上买菜买肉非常迎合上班族一族的需求,为此他们策划推出了三掌柜放心公社网上商城,综合应用物联网、大数据、O2O、移动互联等技术,将生鲜食品搬

上互联网,形成电子化交易、集合采购、封装配货和配送的全程服务系统。目前,三掌柜已经拥有蔬菜、水果、海鲜、肉类、南北干货、国外牛奶等多种农产品、食品,并已签约15家生鲜产品供应商,基本可以满足上班族日常需求。

除了三掌柜之外,宁波还涌现了宁波牛滴滴电子商务有限公司、宁波乐尔优品电子商务有限公司、阿拉菜篮子项目、M6优选等一批本土生鲜电商项目,外地大型生鲜项目顺丰优选、本来生活等也纷纷进驻,连同原有的七禾有机电商项目、天胜农牧电商项目、好尔万家生鲜电商等,宁波已经有10多个生鲜电商项目在跑马圈地。目前这些项目除了推出电脑PC版的网站外,微信商城也陆续上马。

做特色凸显差异化经营

面对生鲜电商项目扎堆创业的状况,做出特色和差异化成为生鲜电商立足和发展的关键。

为此,三掌柜网上商城的特色在于“安全放心”。三掌柜公司董事长冯建权介绍说,该公司整合资源,构建起一条安全放心的冷链系统,包括定点供应基地、全程冷链物流、冷链配送社区自助终端系统、检测机构等。“加盟我们平台的每个合作供应商的产品都要经过我们的考察,另外每个商品我们都有一套产品质量检测方案,对这些商品定期进行产品质量检测,检测项目包括农残指标、微生物指标、新鲜度指标等各类参数,确保送到消

费者手里的食品农产品都是安全放心的,所以我们这个平台也叫放心公社。”冯建权告诉记者。据悉,三掌柜网上商城除了签约15家供应商之外,还与4家检测机构开展了合作,包括宁波大学海洋学院旗下的检测机构、检验检疫旗下的检测实验室等等。另外,三掌柜还开发了具有保鲜功能的冷链配送社区自助终端系统,目前已安装到研发园、高新区科技广场、新洲银座、创新128园区、宁兴大厦等写字楼和商住楼。

外来电商品牌“本来生活”则以免费配送为特色。作为全国知名的电商品牌,“本来生活网”在国内已经设立众多分站,物流配送正走向规模化。为此,“本来生活网”宣布:包括

两大瓶颈仍需破解

生鲜电商被认为是电子商务领域最后的一片“蓝海”。这个市场容量大、机会多、潜力大,但是也是难度最大的一个领域。其中被业内广泛认为生鲜电商最需要解决的是两大瓶颈:物流配送和生鲜商品损耗。另外,产品的标准化、人才配备等也是困扰生鲜电商项目顺利发展的重要问题。

“生鲜商品本身的价格就不高,导致客单价不高;一旦价格提高,消费者就会与菜场等直销店进行比较从而不选择在电商渠道采购;但是现在的成本减不下来,主要是卡在了物流和损耗两大方面。”宁波电子商务协会副秘书长章波分析表示。因此,从国内生鲜电商项目的发展情况来

看,大部分生鲜电商项目都还没有实现持续盈利。

按目前的物流成本,以5公斤包裹为例,普通快递的每单成本约为10元,而生鲜产品,由于需要全程的冷链保存,每单的快递成本需要20至40元。另外生鲜电商企业还要配备一些冷链仓储场地和终端,这直接导致了生鲜商品配送的高成本。“我们现在除了发展冷链配送,还要给一些写字楼和商住楼配冷链存储终端,这个是一次性投入,成本很高。现在我们也只能慢慢来。”三掌柜董事长冯建权面对高企的冷链物流成本也希望能够得到政府的支持。

尽管冷链配送成本很高,但是因为生鲜食品的特殊性,其在供应链过程中与常温产

众多生鲜电商项目的纷纷落地也方便了上班族的采购。前两天,家住鄞州区华泰剑桥的彭女士通过登录宁波天胜农牧电商网站,订购了蔬菜和猪肉,当天下午她就拿到了这些网上订购的商品。彭女士告诉记者,有时候家里老人不在家没人买菜做饭,她也时常在几个生鲜电商网站上购买蔬菜,天胜农牧的蔬菜品质好,但价格有点贵;好尔万家网站上产品很多,但是下单晚了就不一定当天能够送到;另外一些电商网站的产品有时候不够新鲜,或者隔天才能送到,要提前一天去下单。

“生鲜电商要进入千家万户,用户习惯还是要培养起来。订单频率要有所保证,才能实现稳定的经营。”电子商务观察人士、宁波电子商务发展组负责人柴山认为。

宁波在内的全国22城购物满60元即免运费。这一措施让“本来生活”成为生鲜电商中冷链配送城市最多、免运费金额最低的商家。

即将投入运营的鄞州牛滴滴直达电子商务有限公司主打蔬菜类生鲜商品的配送。该公司的特色有两个,一是占据移动电商领域,二是专注聚焦在蔬菜领域,做出自身的特色。牛滴滴直达电商CEO吴栋表示,现在生鲜电商项目较多,只有聚焦一个领域才能积累经验并达到品牌效应,在项目成熟之后可以向其他商品进行拓展。

而其他生鲜电商如好尔万家、乐尔优品等则不断推出优惠活动,并且利用微信推送培养用户的购买习惯。

品相比有着更高的损耗。“生鲜电商的损耗还比较高。”有专家指出,目前生鲜电商的物流损耗普遍在5%~8%,有的甚至超过10%。而“如果客单价低,配送成本甚至会更高。”

“如果这两大瓶颈能够得到很好的解决,那么这个生鲜电商项目就能立足市场。而解决这个困难最好的办法就是提高订单的频繁度、客单价和客户基数。”长期接触生鲜电商项目的投资者、赛伯乐公司合伙人叶聚利表示,生鲜属于生活必需品,而且具有黏性高、重复购买率高、毛利高的“三高”特性,只要真正抓住了消费者,让他们在一定客单价的基础上长期采购,就能够形成良性循环。

1~9月我市典当业发放贷款额增7.78%

商报讯(记者 孙美星 通讯员 王万茂)记者昨日从市贸易局获悉,今年前三季度,我市典当企业发放贷款总额29.78亿元,呈现增长势头,为支持小微企业起了积极作用。

据统计,全市现有典当企业89户,其中2013年新增典当行7户,注册资金13.38亿元,资产总额15.71亿元。截至9月底,我市典当企业典当业务笔数4.9万笔、典当余额8.29亿元、息费收入5448万元。

今年1~3季度,全市典当业发放贷款总额呈现增长势头。今年1~9月份发放贷款总额29.78亿元,同比增长7.78%。从前三季度典当业统计情况看,典当企业控制风险意识明显增强。房地产典当和大额典当业务都有不同程度下降,小额典当业务特别是传统的动产典当业务大幅上升,说明典当行控制风险意识明显增强。

今年前三季度,我市典当业盈利水平不同程度地下滑。据了解,造成盈利下滑的主要原因一方面是受银行和小贷公司等方面影响,迫使典当企业降低了典当息费,企业利润下滑。此外由于中小企业融资困难,造成中小企业还款能力下降,增加了典当经营风险,典当行为防范风险,不敢大胆做大做多典当业务。

库车纺织服装将首次亮相宁波服装节

商报讯(记者 殷浩 通讯员 甬库宣)新疆阿克苏地区库车县将首次亮相宁波服装节,届时将展出富有特色的维吾尔族服饰、库车当地具有资源优势的棉花,并向广大纺织服装类企业推介纺织服装产业发展的十大优惠政策。

今年的第18届宁波国际服装节将于10月23日至26日在宁波国际会展中心举行。这将是纺织服装业的一次年度盛会。库车在纺织服装业发展方面有得天独厚的资源优势,其中棉花是库车县农业发展的支柱产业。库车是全国的优质棉基地、最好的长绒棉产地之一,品种以中棉40、新陆中47号、新陆中27号为主。2013年,库车县棉花种植面积75万亩,平均单产皮棉125公斤,实现总产9.4万吨。2014年,全县棉花播种面积83万亩,力争单产达129公斤,总产10.7万吨。

今年8月11日,库车县在宁波召开了库车纺织服装产业推介会,从库车的资源优势、产业优势、设施完善、区位优势、要素优势、市场广阔、高效服务、政策叠加等八个方面进行了专题推介,雅戈尔服饰、博洋服饰、广源纺织品等20多家纺织服装产业的企业参加会议,不少企业表现出了浓厚的合作兴趣。服装节期间,库车县有关部门还将到宁波的象山、余姚等地考察纺织服装企业。

税务部门便利举措促企业发展

慈溪市国家税务局造林税务分局在“同心同力促发展”活动中再推服务新举措。在试点基础上,该局将单证无纸化申报管理模式推行到除特殊企业外的所有生产企业,使出口企业退税申报、审核时间更为缩短,资料传递更为通畅便捷;对于长期零申报企业,只要在网上提交申报电子数据,按年报送归档资料即可,大大方便了出口退税企业。

另外,根据去年纳税申报情况,该局还提出了分批分时段申报的建议,通过QQ群、办税服务厅电子显示屏等途径告知纳税人,此举有效缓解了纳税人在申报最后几天扎堆排队、多次跑的现象。为了解决因出口退税政策频繁调整导致纳税人难于正确把握的问题,该局及时梳理政策变动涉及企业,第一时间通过QQ群、短信、电子显示屏或者电话传达,并根据实际情况上门指导。

通讯员 蔡一庆