盒马、七鲜、超级物种探访：部分商品落灰 都在赚吆喝？

新零售概念自2016年被提出已走过近三年，现在发展到什么程度了，盒马鲜生、七鲜、超级物种等新零售超市哪家更优惠？真的赚钱吗？

资料图片

走访
——服务好、价格贵

近日，记者对新零售超市盒马鲜生、七鲜、超级物种等进行了走访，发现超市定价比较“随意”，几乎同样商品，不同的超市价格相差比较大。

例如，在盒马，基围虾售价88元/500g，在七鲜售79元/500g；同样是椰子，盒马是9.9元/个，七鲜是11.9元/个，超级物种是12.8元/个。

另外，新零售超市和普通超市对比起来，大部分商品价格都较贵。在盒马鲜生，1盒150g的白玉菇售价3.9元，同样的白玉菇在普通超市售价3元1盒。

不过，水产、蔬菜、水果等都是非标品，其价格和食材来源有很大关系，例如同样是基围虾，大小、产地等不同，价格也就很难做到同维度对比。上述价格对比仅供消费者参考。

记者注意到，新零售超市商品售价虽贵，但是不少商品在APP上购买都可用优惠券。有消费者告诉记者，周边的新零售超市其实都有微信优惠群，想买什么了，在群里喊一声，群主也会给优惠券。

服务上，记者走访发现，基本没得说，购物车机器人、方便儿童推的购物车等应有尽有，这些在传统超市很难看到。

在盒马，还有免费自助取冰机，方便乘客将水产鲜活地带回家。甚至还有工作人员向消费者“传授”菜谱，诸如什么海鲜怎么做好吃等。

核心竞争不马虎
——对食材保鲜近乎苛刻

新零售超市一个显著特点是生鲜及餐饮区，什么澳洲龙虾、智利车厘子、泰国榴莲、苏格兰三文鱼应有尽有。这都要求食材新鲜，这方面新零售超市可谓是精益求精。

记者观察发现，在盒马、七鲜超市，不时有工作人员将疑似死亡的小龙虾打捞出来打折销售或处理，实际上，在密密麻麻的小龙虾堆里，这样的龙虾很难被顾客发现。

对一些不“新鲜”的水产，盒马、七鲜、超级物种几乎都进行了打折处理。在盒马店面，有工作人员对记者表示，“别看这个打折，实际上新鲜程度并不低。”

上述店员举例，如毛肚，规定只能正常销售2天，关键是上货来当天就算一天，所以基本上实际销售只有一天，然后就打五折。

在七鲜，滩羊由宁夏盐池有机牧场直供，一只滩羊只出2公斤的肋排也被“勒令”要求在24小时内必须到店。

在餐饮区，盒马、七鲜、超级物种都做到了明厨亮灶，即厨房四面透明玻璃，消费者可以清晰地看到厨师加工情况。加工费也都相差无几，例如清蒸都是15元/500g，爆炒20元/500g。

槽点
——部分商品落灰，盒马会员店不支持支付宝

当然，这种新零售超市并非无槽点。例如，记者几次实地探访盒马鲜生、七鲜、超级物种等，发现餐饮区还是不够大，周末满员，座位都不好找；但平时人又很少，诸大的超市显得空荡荡，“餐饮区甚至一个顾客都没有。”

另外，记者在探访的门店观察发现，在盒马、七鲜超市中，部分商品落满灰尘，主要集中在日化用品、婴幼儿奶粉、盒装坚果等品类上。

对此记者联系了盒马、七鲜相关工作人员，询问相关销售数据和卫生打扫情况，截至发稿未收到回应。有顾客接受记者采访时称，“来这主要是买海鲜、蔬菜、水果，日用品还是习惯去其他超市，主要是因为这儿‘贵’。”

在支付方面，包括超级物种等在内，虽然都用了“黑科技”，顾客可自助结账，但是还是需要工作人员值守，监督用户结账情况或者解答疑问，人工并没完全解放。

另外，阿里系、腾讯系之间的支付大战在盒马和七鲜上面淋漓尽致地表现出来，七鲜不支持支付宝、盒马不支持微信支付。有意思的是，记者探访的盒马会员店竟然不支持支付宝，只能通过盒马APP支付。

对此，盒马回应称，盒马APP接入的是支付宝的支付系统，用户下载盒马APP，在逛过实体店之后，会更接受并享受盒马APP线上下单，最快30分钟内免费送达的服务体验。

开店速度放缓
——出现关店情况，经营不佳？

盒马也好、京东也罢，今年的开店速度明显变慢，甚至有品牌甚至出现了关店的情况。

据媒体报道，今年6月份，盒马昆山新城吾悦广场店停止营业，时隔开业仅8个月。据盒马鲜生官网显示，目前盒马共开150家店，昆山新城吾悦广场店依然在官网显示。

公开数据显示，2018年7月31日，盒马鲜生在全国有64家门店，半年时间，至2018年底，达122家店。这意味着去年下半年新开店仅60家，但今年上半年仅新开店20多家，开店速度明显下降。

关店情况在美团小象生鲜身上也发生了。今年4月，小象生鲜关闭了在常州、无锡开设的多家门店。有媒体曾称，关店原因是经营不佳。但记者向小象生鲜相关工作人员询问闭店原因及未来开店计划，对方表示，不方便透露。

七鲜开店情况也不容乐观。在2018年9月19日，时任京东集团高级副总裁、京东七鲜总裁王笑松豪言，七鲜正式进入快速扩张阶段，计划未来3-5年在全国范围开设1000家门店。

如果按照上限5年来计算，那么平均一年七鲜得开200家店。距去年9月份已经近一年时间，但据七鲜目前负责人王敬在“618”期间透露，目前七鲜全国仅16家店。这个和200家相差甚远。

模式仍探索中
——真革命还是赚吆喝？

此前有分析指出，盒马最早的模式跑通一个店，然后模式全国复制。后来盒马发现，每个城市都不一样，除了购买力大不相同外，SKU(库存量单位)的选取也得因城而异，模式根本无法复制，另外这不是阿里擅长的但又不得不做，所以得出“盒马经营模式拧巴”的结论。

盒马相关负责人侯毅曾对记者表示，如果谁把盒马，把探索新的方式本身当成个问题，那就有点可笑了。侯毅甚至在一次公开演讲中提到，中国的新零售想要成功至少还需要12年。

今年“618”前夕，七鲜目前业务负责人王敬也发表了对生鲜类超市关店的看法，他认为，零售行业关店也正常，速度快一点慢一点都正常。另外，王敬还表示，在长三角地区，七鲜将会推出全新的业态和打法。

新零售超市确实仍在探索中。从七鲜出走的杜勇创办了生鲜类超市T11，经营理念就和七鲜有明显的不同。据媒体报道，和七鲜海量SKU打法不同，“T11内部经常讨论，‘能不能用3个SKU打败别人的200个SKU？’”

记者注意到，现在新零售超市坪效(计算商场经营效益的指标)是上去了，王敬曾表示，七鲜坪效是传统线下超市的3倍。但盈利与否就不得而知了，包括盒马在内，每家生鲜超市的盈利或亏损情况一直是一个谜。 **据中国新闻网**

财经现场 CAIJINGXIANCHANG

IPO上会“三否二”高被否率为何再现？

IPO高通过率的情况近期正悄然生变。

证监会网站7月18日显示，在当日召开的2019年第83次和第84次发审委会议上，共审议了三家公司的IPO申请，其中两家公司遭到否决，只有一家通过。

“过会”公司为青岛日辰食品股份有限公司，“被否”公司为深圳市中孚泰文化建筑建设股份有限公司（简称中孚泰）、江苏扬瑞新型材料股份有限公司(简称扬瑞新材)。

在否决原因上，中孚泰在报告期内存在一笔串投标行为被行政处罚，其综合毛利率高于同行业可比公司，应收账款余额占比较大且呈上升趋势。

具体来说，中孚泰在报告期内存在一笔串投标行为被行政处罚。证监会请发行人代表说明：行政处罚的具体事项是否构成重大违法违规行为，发行人是否对招投标行为进行自查，以及落实整改情况。

对于中孚泰的综合毛利率高于同行业可比公司的问题，证监会要求公司说明：总包项目毛利率显著高于业主项目的商业合理性，与同行业可比公司是否一致，是否符合行业惯例；邀标项目毛利率高于公开招标项目毛利率的原因及合理性。

在应收账款上，证监会要求中孚泰说明，公司应收账款余额较大以及逐年增加的原因及合理性，坏账准备计提是否充分；报告期内部分前十大客户回款进度较慢的原因，目前最新的回款进展情况，是否存在无法收回的风险。

扬瑞新材则由于第一大客户亦间接持股公司4.9%股份（注：5%持股就构成关联交易），发审委质疑其涉及是否故意规避关联方认定，产品售价差异大是否涉及利益输送，同时，公司另一前五大客户昇兴集团也是关联方认定及定价公允性存疑；此外，公司前身设立于实际控制人在竞争对手公司任职期间，实控人是否存在损害当时所任职单位利益的情形；还有公司的综合毛利率较高，2018年度下降明显等问题。不难看出，毛利率过高，是否规避关联方认定从而导致定价有失公允的问题在IPO审核中仍颇为关键。

对于扬瑞新材，报告期内发行人对第一大客户奥瑞金销售占比较高，且2016年奥瑞金通过间接持股100%的子公司鸿辉新材受让发行人4.9%的股份，目前奥瑞金第一大客户中国红牛股东中泰双方股东因经营期限纠纷发生诉讼。证监会要求公司说明：奥瑞金通过子公司鸿辉新材入股发行人的商业合理性，入股价格是否公允，是否存在故意规避关联方认定的情形，是否存在其他利益安排；在对奥瑞金的销售定价合理性上，证监会要求公司解释，部分产品发行人向其他客户的销售单价与奥瑞金差异较大原因及合理性，发行人向奥瑞金销售红牛罐用涂料价格高于向其他客户销售同类涂料产品价格的原因及合理性等。

在创业史上，扬瑞新材实际控制人陈勇曾在公司竞争对手苏州PPG任职十余年，2012年1月陈勇从苏州PPG离职。证监会要求公司说明：发行人实际控制人在苏州PPG任职期间，于2006年投资设立与苏州PPG存在相似业务的发行人前身，是否符合发行人与PPG公司的相关约定，原任职单位是否知悉并同意陈勇的投资行为；发行人业务发展过程，与实际控制人曾任职单位是否存在相关性，是否利用职务便利给予发行人利益，是否存在损害所任职单位利益的情形。

此外，在报告期内，扬瑞新材的综合毛利率较高，2018年度下降明显。证监会要求说明：2018年毛利率下降的原因及其合理性，导致毛利率下降的因素是否持续或已消除，毛利率是否存在持续下降的风险；整体综合毛利率明显高于同行业公司的原因及其合理性。

值得一提的是，证监会刚于7月11日宣布，已启动44家在审企业的现场检查工作。据披露，证监会在近期对申请首发企业日常审核及现场检查中发现，部分企业存在少计相关成本费用、相关资产减值准备计提不充分、内控基础工作存在缺陷、未如实披露关联方资金往来等问题。证监会表示，将通过现场检查与日常监管联动，进一步促进首发申请企业规范运作。

据新华网

顺风车升级“安保”仍无上线时间表

近日，滴滴顺风车公布了整改期间的阶段性安全产品方案。方案围绕回归顺风车“真正顺路”本质，个性化头像、性别、长文评价标签等涉及到用户隐私相关的一切敏感信息会永久下线。此次顺风车还独家推出女性专属保护计划，并承诺将持续公开、透明地与外界沟通。目前，顺风车暂无上线时间表。

确保顺风车“真正顺路”

滴滴顺风车在4月15日一封公开信中曾表示，顺风车的本质是合乘出行，为了抵制非法营运行为，会根据各地小客车合乘指导意见，规定车主的接单次数，并去掉附近接单功能、限制常用接单区域。

在当日的发布会上，滴滴公布了整改期间的阶段性安全产品方案。个性化头像、性别、长文评价标签等涉及到用户隐私相关的一切敏感信息会永久下线，避免给不法分子挑单的机会。未来顺风车页面只会展示出行相关必要信息，评价标签仅与出行相关，例如“准时、礼貌”等。

加强用户信息筛查能力

根据顺风车的整改方案，在此前全部用户实名认证的基础上，率先推出以视频形式动态采集身份资料的验证方案，有效防范黑车用户使用假证件注册。同时，在用户注册、发单、接单、上车等多个环节增加人脸识别的频次。

此外，滴滴顺风车还提出了信息核验卡的功能，司乘双方可以根据核验卡提供的头像（到达上车点前才提供）、车型、乘客人数等信息在上车前进行二次确认，若发现人车不符，用户可直接举报。

“双向确认”防止挑单

与网约车一样，顺风车同步迭代了平台110报警、行程分享、紧急联系人、路线偏移提醒、行程录音等功能。

保障方面，滴滴顺风车将为用户每次行程免费提供最高120万/人保额的驾乘人员意外险，为用户出行提供安全保障。

在接单环节，设立司乘双向确认机制的“防挑单模式”，即司乘发布行程、顺路匹配后，车主可对顺路乘客发出合乘邀请，乘客会收到多个邀请并根据车主的信任值及在该路线顺路出行次数等信息进行选择确认，确认后才可成行。

提供女性专属保护措施

通过滴滴顺风车女性安全助手，女乘客和女车主可以看到合乘用户的一系列信息：比如当前接单车主驾龄、车龄，通过人脸识别的具体时间等。而在长距离出行等特殊场景下，平台也会要求合乘用户多次人脸识别，提醒女性用户开启行程分享，并自动对行程进行录音等。如发生轨迹偏移、长时停留等异常情况，会对用户进行预警、询问用户反馈是否安全等。

记者梳理发现，经过一年左右的时间，滴滴顺风车的变化主要体现在司机认证、APP设置、行程前的认证、行程过程中安全保障和行程后的客服服务。

司机认证：

全程视频录像

此前只需将自己的证件上传即可

APP设置：

下线隐私信息

此前有过社交功能

接单前：

需要进行多次人脸认证

此前，接单前进行一次人脸识别即可

行程中：

全程要求司机开APP上传位置

此前，不少司机在行程中会基于省流量等多种原因关闭APP

行程后：

购买最高120万驾车意外险

此前无该项措施

各方声音

滴滴高管：顺风车的安全标准是让家人放心

“为了保证安全第一，我们要务必保证顺路，要求必须设置常用路线，一天要限制接单次数，车主注册、接单、出车前要进行多次人脸识别，还有各种限制条件。我们有可能在做一款最难用的顺风车产品，顺风车不顺风，我们还要不要做它？”

滴滴总裁柳青坦言，“其实之前顺风车每天服务100万到200万人，滴滴每天服务2000万到3000万人，顺风车只占5%到10%，为了这个业务我们要不要承担这么大的风险，这些问题在团队内部都是有很大争议的。而且尽管你把它做成了一个最难用的产品，也不一定能解决100%的问题，不一定能让它100%的安全。所以我们真的是带着非常诚恳的交流心态来和大家交流，希望得到更多宝贵的意见。”

同时，在发布会上，滴滴CEO程维表示，这一年时间思考最多的就是责任，思考滴滴对用户、对司机、对社会的责任。

互联网分析师：预计年内会上线

互联网分析师丁道师说：“这次的改革措施应该说是众望所归，既满足了监管的需求，也满足了滴滴以后合规划的经营，同时也迎合了业界和消费者的关心。而且今天滴滴的核心高管为了这个活动全线出动，说明了他们的确很重视这一次的整改。”

他认为，顺风车如果单从收入上来说，对滴滴是九牛一毛。但是滴滴的定位是一个第四方的、行业性的平台，它要成为整个移动出行行业的服务提供商，那么作为领头羊的滴滴就得承担起这种行业责任，哪怕很多脏活苦活累活儿和一些不赚钱、但是满足消费者需求的一些有价值的事情，滴滴也要发展。那很显然，顺风车是这样一个有价值的产物。

他预计，滴滴顺风车年内就会上线。“按照这个思路来看，我们也可以大胆地做一个预测，不久的未来后，也许滴滴会推出机票、轮渡等这种票务的预订服务。” **据新华网**