

发现 AXIAN

超市巨头切入新业态

商务部等 12 部门支持生鲜超市、前置仓等进社区

从大卖场、高端精品店,到社区前置仓,超市业态的不断变迁,折射出零售行业激烈竞争的局面。疫情期间,各大商超线上平台一片火热,到家服务订单持续暴增。由此,许多线下商超着手加大布局线上业务,并纷纷开始试水切入仓储店等新模式、新业态。

近日,商务部等 12 部门也发文支持便利店、生鲜超市、前置仓等进社区,进一步丰富商业业态。业内人士认为,受疫情影响,线上线下重新进入一个新的、生鲜存量市场的博弈中,建议以城市为单位,统一考虑对于实体零售业转型升级项目的投资支持。

【案例】疫情影响到店消费客流 到家服务订单大增

近年来,精品超市瞄准高端商品、高档环境、高收入市场,依靠其宣传的正规进口货源,以进口美妆护肤品、空运的进口牛羊肉、海鲜和有机蔬菜等高档商品,一度吸引大批中高端消费者。尽管门店价格较高,由于与传统超市、大卖场的大众化产品和服务形成了市场错位,因此也收获了一批较稳定的客群。

家住广州市海珠区的方女士以往去天河逛街,都会顺道去高端超市扫货。随着跨境电商和生鲜电商平台兴起,方女士逐渐选择了网购替代,“盒马、京东也有牛排、波士顿龙虾,一键下单可送到家,不用我舟车劳顿去线下采购,而且退换货服务方便,如果买的有机蔬菜不新鲜可线上退款”。

近期广州地区因受到疫情影响,市民外出减少,多家超市线下客流锐减,但线上购物平台订单量反而有大幅提升。永旺超市、华润万家等多家超市线上销售实现了两倍以上增长。“此前我们线上业务一直由第三方平台运营,直到去年 3 月才上线了永旺到家 APP 和小程序。”永旺有关负责人表示。

中国连锁经营协会发布的《2021 年网络零售百强报告》显示,数字化趋势下,消费新业态、新模式为行业



疫情期间,超市线上订单,到家服务大幅增长 资料图片

注入活力,也受到更多投资者青睐。从投资金额来看,2020 年,在疫情期间“无接触”的需求下,销量快速增加的生鲜类和社区消费新业态获得了最多的关注,获投资金额分别为 170 亿元和 145 亿元,领先于其他细分领域。

高端路线出现“失灵” 品质、价格不相符令人担忧

与此同时,精品超市高定价与高品质是否相符,是顾客更为关注的问题。陈女士告诉记者,以前常逛精品超市是因为门店品类更丰富,尤其是高端水果和厨房调味品。“在珠江新城 OLE 看中新西兰奇异果,结果一问一奇贵果要 30 多元!”陈女士表示,高端超市门店的生鲜和果蔬价格对比生鲜配送超市相对偏高,有时候会觉得性价比不够高。

记者注意到,近年来,多家高端精品超市频频因食品安全问题上热搜。此前刚刚因食品抽检不合格的问题发布致歉公告并表示深刻反省的永旺超市,上个月又因涉嫌食品安全违法行为受到了广州市市场监督管理局(广州市知识产权局)的处罚。

据了解,今年 2 月,广州市市场

监督管理局收到投诉人举报广州百佳永辉超市有限公司汇景新城分店销售的绿家福牛肝菌有虫蛀,泡发后有虫子尸体。经查明,广州百佳永辉超市有限公司汇景新城分店销售的“绿家福牛肝菌”泡发后有虫子尸体的行为,涉嫌违反了《中华人民共和国食品安全法》第三十四条第六项的规定,并对当事人作出以下处罚:责令停止销售生虫的绿家福牛肝菌,处以 5000 元的罚款,没收违法所得。

【政策与应对】商务部支持前置仓进社区 鼓励多元业态发展

5 月底,商务部等 12 部门发布关于推进城市一刻钟便民生活圈建设的意见。记者了解到,一刻钟便民生活圈(以下简称便民生活圈),是服务半径为步行 15 分钟左右的范围内,以满足居民日常生活基本消费和品质消费等为目标,以多业态集聚形成的社区商圈。

针对近年来各地便民生活圈快速发展中存在的商业网点布局不均、设施老旧、新业态新技术新模式发展不平衡不充分等问题,《意见》提出了科学优化布局、补齐设施短板、丰富

商业业态,壮大市场主体、创新服务能力、引导规范经营六大任务。

在商业业态的丰富方面,鼓励商业与物业、消费与生活、居家与社区等场景融合,实现业态多元化、集聚化、智慧化发展。特别是要优先配齐基本保障类业态,支持与居民日常生活密切相关的便利店、综合超市、菜市场、生鲜超市(菜店)、早餐店、美容美发店、洗衣店、药店、照相文印店、家政服务点、维修点、再生资源回收点、邮政快递综合服务点、前置仓等进社区,在安全、合法的前提下采取“一点多用”、服务叠加等方式发展微利业态,保障生活必需。

【前瞻】线上线下进入新博弈 企业新业态发展需得到支持

步步高董事长王填此前在接受媒体采访时表示,社区团购(热潮)的到来,以及今年疫情影响的叠加,把线上线下这个原本“脆弱”的平衡格局再次打破,线上线下重新进入一个新的、生鲜存量市场的博弈中。

针对百货零售业加速转型的问题,王填建议,对于企业新业态发展的项目予以支持。“传统零售业向线上转型,进行到家 O2O 服务,需要大量投资兴建 B2C 配送中心以及大型门店附近的云仓。这些基础设施在建成后会对 O2O 的深化和发展,同时进一步完善城市配送。但在硬件设施如设备引进、系统建设、工程建设等方面,项目投入巨大,且周期长,回报慢。这些配送中心和云仓往往处在城市的不同区域,难以享受到区一级的政策支持,建议以城市为单位,统一考虑对于实体零售业转型升级项目的投资支持。”

然而,也有业内人士为线下实体店频频试水各种新业态而感到担忧。网经社电子商务研究中心特约研究员李礼表示,目前有的大卖场超市的转型升级不顺畅,从而“急病乱投医”,一下子要发展社区团购,又要发展仓储型超市,管理层处于迷茫状态。他认为,前置仓目前仍处于被低估的状态,未来具有发展机会。

据新华网

国产食葵打赢“翻身仗”—— 1 粒种子带来纯收入 1 元多

铺设地膜、播种种子、覆土掩盖……芒种时节,“塞外粮仓”内蒙古巴彦淖尔市广大农民利用墒情好的有利时机,抓紧时间播种国产优质食用向日葵种子。

地处河套平原腹地的巴彦淖尔市五原县是我国食葵种植规模最大的县和全国向日葵产业基地,每年食葵种植面积超过 120 万亩,约占全国食葵种植总面积的 1/7。

最近几天,在五原县复兴镇联丰村的农田中,农民们背着种子,拿着点播器沿着地垄前行,把一粒粒向日葵种子种进地里。村民杨永胜告诉记者:“我今年打算种 40 多亩向日葵,品种主要有三瑞 9 号、10 号、11 号等,都是国产品种。在正常情况下,平均每亩纯收入能达到 1800 多元。”

杨永胜一边种地一边说:“去年我种了 40 亩向日葵,毛收入 9 万多元,除去各种成本,纯收入 7.5 万元,亩均纯收入 1875 元。每地最多需要种子 1800 粒,每粒种子的价格不到 6 分钱,但能带来的纯收入就达 1 块多钱,这是我们农民过去想也不敢想的事情。”

河套地区光照充足,适宜向日葵生长,近年来年均种植食用向日葵面积达 400 多万亩,占全国食葵种植总面积的一半左右。杨永胜种植食葵的时间已有 20 多年,最初的品种都是自留种子,产量、收益等方面不具优势。2000 年,国外杂交食葵品种进入当地,逐渐被广大农民认可。“当时,杂交食葵每亩能产 500 斤左右,但是种子比较贵,1 粒最高价格达到 0.13 元,每粒最多能增收 0.5 元,大家的种植成本压力比较大。”杨永胜说。

正在田间指导农户种植食葵的三瑞农科公司技术人员段东宏告诉记者,自 2009 年以来,他们先后投入巨资进行自主研发,已推出具备自主知识产权和推广价值的突破性品种 SH363、三瑞 9 号等。与国外杂交品种相比,这些国产品种的抗病性、商品性更好,每斤可多卖一元钱以上,平均每亩可增收 500 元至 800 元。

记者在三瑞农科向日葵技术研究院看到,科研人员正在实验室开展种子基因研究,技术人员正在现代智能温室开展抗病观察,试验结果依次记录在科研数据平台中。为加快品种选育,他们一年四季进行不间断的品种试验。“好的品种要兼顾适应性、丰产性、商品性,只有经过大面积种植才能中选优。”该院副院长冯九焯说。

中国葵花产业联盟理事长张永平说,国产品种产量高、抗性高、籽粒大,口感香甜酥脆,更适应国内市场需求,不仅倒逼国外杂交品种退市,还帮助种植户节省了生产成本,提高了收入。“仅在巴彦淖尔市周边地区,农民种植食葵种子的费用就比前些年节省 6 亿多元。”他说。

目前,我国食葵种植面积稳定在 800 万亩左右,具有自主知识产权的食葵品种市场占有率达 95% 以上,国外食葵杂交品种已退出垄断地位。

复兴镇联丰村村民王虎说:“政府一直说种子是农业的‘芯片’,我过去不太明白什么是芯片。在种子企业的引导下,去年我全部改种了三瑞 9 号、11 号等国产新品种,收入增加 50% 以上,我现在已经认识到这个‘芯片’的重要性。”

李宇平



6 月 3 日,三瑞农科向日葵技术研究院科研人员在观察向日葵抗病情况。新华社记者 李宇平 摄

直面“电芯荒” 新能源车企如何应对“成长烦恼”

“缺芯”对汽车行业的影响仍在延续。

6 月 1 日,蔚来汽车披露 5 月份交付数据,虽然同比增长接近一倍,但芯片供给问题已导致其环比数据有所下滑。与此同时,新能源汽车另一核心部件——电芯的供给也开始引起车企的重视。

在业内人士看来,面对新能源汽车的发展浪潮,芯片和电芯“供不应求”仅是“阵痛”,而这也促进了新能源汽车行业的加速发展。

芯片影响仍在延续

6 月 1 日,造车新势力中的蔚来汽车和小鹏汽车披露 5 月交付数据,若从同比数据来看,两者均取得不俗的成绩。

5 月份小鹏汽车累计交付量 5686 台,较去年同期增长 483%。其中,小鹏 P7 交付量为 3797 台,创下自去年 7 月大规模交付以来的月度交付最高纪录;G3 交付 1889 台,同比增长 129%。截至 5 月底,小鹏汽车本年度累计交付量达到 24173 台,超过去年同期的 5 倍。

蔚来汽车 5 月份共交付整车 6711 台,同比增长 95.3%。其中 ES8 交付 1412 辆,ES6 交付 3017 辆,EC6 交付 2282 辆。截至 5 月底,蔚来汽车累计交付量为 10.95 万辆。

从环比来看,两家公司因为不同的市场策略而呈现出截然不同的效果。

小鹏汽车表示,磷酸铁锂电池 P7 自从今年 3 月上市以来,市场需求强劲。该车型于 5 月开始交付,首月便推动 P7 整体月交付量打破纪录,环比增长 27%。得益于磷酸铁锂电池的经济性,在其他配置未改动的前提下,将该车型的购车门槛降至 22.9 万元。

蔚来汽车 5 月交付量虽然较去年同期取得了大幅增长,但环比来看,交付量已连续两个月下降。对此,蔚来汽车在公告中表示,由于芯片供应波动及交付环节调整,5 月份车辆交付受到短暂影响。其进一步提示,新订单持续增长,维持二季度交付指引不变,为 2.1 万至 2.2 万台。考虑到其 4 月份已经交付了 7102 台,蔚来汽车 6 月份的交付数据将在 7200 台左右。

“准确地说不是芯片短缺,而是供应存在起伏。每个月 7000 辆到 7500 辆的交付能力,是权衡全产业链供应情况后得出的结果。”蔚来汽车的工作人员告诉记者,“我们的交付数量是按照财务数据来的,即公司开发票并收到全款后才会被计入交付,有一部分车正处于交付过程中。”

今年 3 月底,蔚来汽车因芯片供应问题决定江淮蔚来合肥工厂停产 5 个工作日。从蔚来汽车月度交付量来看,4 月、5 月交付量的持续下滑,或说

明芯片供应问题的影响还在持续。

产业链联动破解“电芯荒”

不仅芯片供应存在紧张问题,动力电池的供给同样值得关注。

根据中国汽车工业协会的统计数据,今年 1 至 4 月,我国新能源汽车产销量双双突破 70 万辆,达到 75 万辆和 73.2 万辆,同比增长 2.6 倍和 2.5 倍。另据中国汽车动力电池产业联盟的统计,今年前 4 月,我国动力电池的累计装机量达 31.6GWh,同比增长高达 241%。

随着下游新能源汽车的需求不断扩大,动力电池行业逐渐出现供给不足的情况,优质产能不足、低端产能过剩的行业现状越发明显。不过,随着头部动力电池企业的新建产能集中释放,以及供应链加速开放,“电芯荒”有望得到缓解。

蔚来汽车创始人李斌在 3 月份就曾表示,相较于笼罩全球汽车行业的芯片短缺,电池供应问题才是在第二季度面临的“最大瓶颈”,特别是 100KWh 的动力电池的需求量要远多于动力电池供应商的产能。

上述蔚来汽车的工作人员也证实了 100KWh 动力电池供应趋紧的现状。“很多用户选配了 100KWh 电池包,换电站也需要配置一定比例的 100KWh 电池包,才能让用户的换电

体验更好。从 7 月份开始,100KWh 电池包的供应会逐渐好起来。”

宁德时代的大规模扩产早已不是新闻,其扩产规模从锂电设备企业庞大的中标金额便可见一斑。

5 月 31 日,先导智能发布公告称,今年累计中标宁德时代锂电池生产设备约 45.47 亿元。此外,为进一步巩固和明确双方此前的战略合作,先导智能还与宁德时代签署了《战略合作协议之补充协议》,对原有战略合作协议的内容作出补充和修订,宁德时代采购金额将更高、稳定性更强。先导智能表示,宁德时代能够给公司带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略性资源,大幅促进公司市场拓展,推动实现公司销售业绩大幅提升。

2020 年,宁德时代、LG 化学和松下分列全球动力电池装机量排行榜的前三名,分别对应 35.39GWh、30.91GWh 和 27.51GWh 的装机量,占据了全球 68.9% 的动力电池市场份额。位列第四的比亚迪,虽然在装机量上与上述 3 家存在不小的差距,但其正努力打破原先闭环的体系,通过弗迪电池建立对外供应的渠道。

目前,比亚迪汽车品牌及公关事业部总经理李云飞在接受媒体采访时表示,未来 1 到 2 年,弗迪电池将申请 IPO,但根据“单一客户占比不能超过 30%”的规定,未来比亚迪在弗迪电池的持股比例将逐步降低,会有更多的股东加入,甚至不排除其他汽车企业。

掌握核心部件势在必行

面对芯片和电芯供应紧张问题,不少车企着手加码供应链,确保核心零部件的供应。

5 月 27 日,蔚来动力科技(合肥)有限公司注册成立,注册资本为 5 亿元,经营范围包括汽车零部件及配件制造;技术服务;技术开发等。该公司为蔚来驱动科技控股(安徽)有限公司全资子公司,后者注册成立于 4 月 25 日,注册资本为 1 亿美元,为中国香港企业 XPT Limited 的全资子公司。

此次蔚来汽车在合肥成立动力科技,或与合肥市政府的深化合作有关。4 月 29 日,蔚来汽车与合肥市政府共同规划的新桥智能电动汽车产业园正式开工建设,目标是建成具备完整产业链的世界级智能电动汽车产业集群。开工现场,蔚来汽车董事长李斌以产业园顾问身份表示,园区先期投入 500 亿元,规划整车产能 100 万辆/年,加上电池的产能,预计总产值达 5000 亿元。

值得关注的是,蔚来的关联方 XPT Limited 在 2016 年已投资设立蔚然(江苏)投资有限公司,并通过后者的全资子公司——江苏蔚然汽车科技有限公司成立了蔚然(南京)动力科技有限公司(下称“蔚然动力”)、蔚然(南京)储能技术有限公司(下称“蔚然储能”)、上海蔚然动力科技有限公司

和蔚隆(南京)汽车智能科技有限公司,涉足电池管理系统、电机管理系统、驱动电机、动力电池、智能网联、汽车电子等领域。

去年 9 月 14 日,方正电机公告与蔚然动力达成框架协议,以一定的价格向后者提供某项目的驱动电机组建。方正电机在公告中表示,协议约定提供的产品相比现有产品在功率密度、电机效率上均有不同程度的提升。今年 1 月,方正电机在回答投资者提问时称,公司提供给蔚然动力的驱动电机组件用于蔚来 ET7 项目。

此外,蔚然储能参股公司苏州正力新能源科技有限公司,持有江苏爱驰新能源科技有限公司 51% 股份,后者经营范围包括新能源汽车用锂电池的电池包系统研发、试制、生产及销售并提供售后服务等。

值得关注的是,相比小鹏汽车借助经济性更好的磷酸铁锂电池 P7 来挖掘增量市场,蔚来汽车的平均售价已突破 40 万元,继续瞄准高端市场发力。

李斌表示,蔚来汽车的平均售价是 43.47 万元,高于奥迪、宝马和国产特斯拉的平均售价,已经初步形成高端品牌。“时代的发展已经让过去很多不成立的逻辑变得成立,只要把用户体验做好,产品做好,我们依旧能建立起不错的品牌,这也是我们的必由之路。”李斌说。

据《上海证券报》