

# 市 场 通 讯

2017 年第 10 期（总第 219 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会

编印

2017 年 10 月 30 日

---

## 目 录

**政府动态：**清单管住权力，市场才能增活力

我市进口肉类指定口岸迎来首批入境肉类货物

**商务诚信：**金桥副食品、南方不锈钢市场列入商务诚信建设重点推进单位

**协会动态：**市场协会组织部分农贸市场单位赴苏州金记食品学习考察

**市场公益：**喜迎重阳送鸡蛋——云林商贸城组织公益爱心活动

**市场风采：**“工博园”升级“梦溪小镇”，五洲国际工业博览城迎黄金时代

在逆境中稳步前进的建材业精英——华夏家居港

解决市民停车难题 周新农贸市场新增 200 车位

无锡杜敏企业管理有限公司

**物流建设：**生鲜电商发力建设物流体系

**行业研究：**传统商品市场遭遇瓶颈

**专家视点：**电商无法替代“中国农产品批发市场”

**生活百科：**养肝护肝小常识

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：[2480178758@qq.com](mailto:2480178758@qq.com)

### 清单管住权力，市场才能增活力

一个地区的经济发展在于蓬勃兴旺的市场活力，而市场活力的主体就是企业。收费规范了，企业才活，经济才火。日前，从市政府常务会议上了解到，我市正在组织开展市本级部门单位非税收入开票项目全面清理工作，经过不断清理规范，力争做到“清单目录之外无收费”，持续为实体经济减负。

全面清理和规范涉企收费，是推进供给侧结构性改革的重要内容，也是优化实体经济发展环境的迫切需要。随着产业强市各项政策措施不断落地，我市从降低企业水电气要素价格、税费负担、用工、融资、制度性交易成本等方面，努力为企业提供普惠性的红利。但不少企业仍感到负担不轻，仔细分辨，其中呼声最普遍的问题，集中在剪不断、理还乱的各种收费。费亟须清理规范。只有“清费”与“减税”以及各项产业扶持政策联动，方能切实让广大企业收获减负实效。不大力清理规范涉企收费，之前减负等各项措施的效果便会打折扣。

涉企收费哪些合理、哪些不合理，能不能给企业和老百姓一本明白账？集中清理乱收费后，往往隔一阵子又冒出来，涉企收费为何难治理？如何从制度上根治不合理收费？此次我市明确指出将建立收费目录清单，做到“清单目录之外无收费”，从制度层面切实减少涉企收费自由裁量权。市场经济是法治经济，必须讲规则。乱收费不仅加重了企业负担，还破坏了市场公平。对此，我们要加大监督检查力度，对不按要求落实清理规范工作的要严肃追责，确保企业减负各项措施落到实处、见到实效。

按照我市部署，下阶段相关部门将对清理规范涉企收费发起强攻，严格落实国家和省各项降费减负政策措施，严格执行行政事业性收费目录清单，对不合法不合规的非税收入项目坚决予以取消，对继续保留的要严格规范征收，对需要转

为纳税项目的尽快制定操作办法，确保清理规范工作不折不扣落实到位，让企业肩上的负担实实在在降下来。

(本文来自无锡市人民政府网)

## 我市进口肉类指定口岸迎来首批入境肉类货物

10月18日，载有24.85吨美国冷冻猪脚的冷冻集装箱，经上海洋山港卸船消毒后，通过陆路运输抵达无锡高新区综保区进口肉类指定口岸进行通关通检及冷链存储。该批货物自美国长滩发出，是我市进口肉类口岸正式运营后的首批入境肉类货物。

货柜抵达我市进口肉类口岸后，无锡海关和无锡出入境检验检疫局随即采用“一次申报、一次查验和一次放行”的模式，第一时间开展联合查验，待完成检验检疫后即可放行通关，将节约30%通关时间，成本也将有所压缩。

今后，来自全球各地品质优良的新鲜肉类产品，可经无锡口岸进入国内市场，在为市民餐桌带来更多福利的同时，也有利于推动我市形成进口肉制品“集散地”。

(本文来自无锡市商务局)



## 金桥副食品、南方不锈钢市场列入商务诚信体系建设重点推进单位

为加快全省商务诚信体系建设步伐，有效建立行政管理信息共享、市场化综合信用评价和第三方专业信用评价机制，扩大商务诚信公众服务平台应用面，根据江苏省商务厅通知要求，金桥副食品市场、南方不锈钢被市商务局推荐为全省商务诚信体系建设重点推进单位。

金桥副食品批发市场十分重视商务诚信建设工作，市场专门设立诚信评级管理组织机构。联合有关行政监管部门对食品进行安全监控、溯源，以物物、户户联网的方式，对市场内的食品监管初步做到了“来有影，去有踪”，为食品监管添加了安全屏障。2016年金桥副食品批发市场作为商务诚信评级的试点单位，对市场内的企业经营户开展了诚信评级工作，完成195家经营商户的商务诚信评级。南方不锈钢市场一直坚持“诚信与品质”，努力打造新南方诚信市场，树立行业标杆，引领全国不锈钢行业坚持诚信的道路，发扬无锡不锈钢行业正能量影响力。

2017年按照无锡市商务局和无锡市场协会的统一部署下，南方不锈钢市场作为全市不锈钢行业开展商务诚信评级的试点单位，在市场内遴选了80家基础较好的企业经营户进行信用评级。这次开展的信用评级是无锡不锈钢行业第一次针对性较强的系统性测评。制定了从公司内部经营到外部包括工商，税务，社保，质检等一系列规范严格的测评标准，形成了结构清晰、指标量化、综合性强的无锡市不锈钢商贸企业信用评价指标体系，最终共评出AAA级市场4家，AA级市场24家，A级市场23家。

通过评级一是切实增强了市场、企业诚信建设的责任感。市场管理方将增设市场信用管理办公室，建立市场信用联盟，把信用建设作为市场品牌建设生命线，全力打造诚信市场品牌。二是初步建立起市场信用体系架构。凡参评企业都制定了信用标准，知道了自己应该怎么做才能诚信。设立诚信征集归集的内容和范围，市场建立经营户信用档案，并录入市场信用管理系统，完善诚信信息公示制。三是诚信经营自律机制得到加强。参与评级的企业已知晓诚信经营是什么，今后应怎么做，有了参考标准，市场管理方也将此次评级作为诚信建设的起点，打造成人人讲诚信的品质市场。

(市场协会胡汉钧撰稿)

## 市场协会组织部分农贸市场单位赴苏州金记食品学习考察

10月19日，市场协会章会长带领部分农贸市场老总，前往苏州金记食品有限公司学习考察，金记食品有限公司董事长金兴仓亲自接待了章会长一行。在学习座谈中，金董事长代表金记食品有限公司欢迎无锡客人的到来，并简要介绍了公司概况。

苏州金记食品有限公司成立于2005年9月，是一家集研发、生产、销售、冷链物流、大豆基地为一体的现代化农产品深加工企业，主营豆类制品，是中国豆制品行业协会副会长单位、苏州豆制品行业协会会长单位。金记旗下的品牌——“老相食”，荣获绿色产品、有机产品、江苏名牌产品、江苏省著名商标、苏州名牌产品、苏州知名商标等荣誉。在江、浙、沪、皖等省、市，建立了2400多家“老相食”豆制品专卖连锁、自由连锁、特许连锁等直销网点，同时与2000多家大中型团膳单位、KA卖场保持着长期合作。目前，“老相食”已成为广大消费者喜爱的豆制品品牌。公司建有省级大豆研究中心，并与南京农业大学、扬州大学等高校进行广泛深入的产学研合作，涵盖植物蛋白饮料、生鲜类豆制品、果蔬类豆制品、荤食类豆制品、休闲类豆制品，蛋白淀粉制品等六大类200多个细分产品。其中果蔬类的沸腾豆腐、紫山芋豆腐、蟹黄豆腐、鱼豆腐、牛肉豆脯，以及薏米、燕麦等谷物制成的大豆蛋白饮料、大豆蛋白粉等产品成为创新性豆制品的标杆。其中荤食豆制品分为肉类豆制品系列、禽类豆制品系列、水产类豆制品系列，为家庭烹饪提供了荤素搭配的、营养便利的菜肴。在研的 $\gamma$ -氨基丁酸胚芽豆乳技术在处于国际水平，并受到国家专利的保护。公司在东北自建15万亩非转基因绿色大豆基地，产品严格按HACCP体系，采用进口成套流水线及RO净化水处理系统加工而成，并通过全程冷链系统，确保产品2小时内新鲜、安全到达消费者手中，在近几年国家、省、市多次的质量抽检中合格率达到100%。

公司参与 3 项国家行业标准制订, 承担 10 项国家星火计划和省市科研项目建设, 拥有 138 项国家专利技术和自主知识产权, 是江苏省高新技术企业、江苏省农业科技型企业、江苏省四星级数字企业、江苏省两化融合试点企业。先后荣获国家放心粮油加工示范单位、中国豆制品行业质量安全示范单位、江苏省豆制品工程技术研究中心、江苏省龙头企业、江苏省质量奖、苏州市质量奖。公司坚持"做专、做细、做新、做强、做大、做标准、做通产业链"的"七做"方针, 在"做透豆腐专业化、打通豆类产业链"的宏伟目标指引下, 致力完成"聚焦传统豆业、引领行业升级"的伟大使命。

章会长等协会领导表示: 苏州金记食品有限公司是无锡市场协会的会员单位, 该公司生产的“老相食”品牌系列产品, 深受无锡广大老百姓的欢迎, 协会将积极打造金记食品与无锡市场营销对接的平台, 把金记的优质产品和产品理念传递到无锡, 希望无锡众多的农贸市场特别是新开的、改建的农贸市场为金记食品的拓展延伸做好服务, 为两地的共同发展作出贡献。农贸市场的老总们就金记食品有限公司产品品种、物流配送、销售渠道, 以及对销售门店的要求等合作问题进行了交流、沟通。随后学习考察团一行参观了苏州新民桥菜市场, 这次学习考察收到了预期效果。

(市场协会胡汉钧 撰稿)



### 喜迎重阳送鸡蛋——云林商贸城组织公益爱心活动

有一首歌里有这样一句歌词: “只要人人都献出一点爱, 世界将变成美好的明天”。我想, 的确如此, 如果互相帮助, 那么人与人之间的关系便是纯真而美好的。重阳将至, 家家有老人, 人人都会老: 十月二十八日将迎来一年一度的久久重阳节, 云林菜场将举办为期三天的“我为重阳献爱心”, 把尊老敬老的中华民族传统美德传递下去。

这次活动主要是市场方及广大经营户一起献爱心，合力捐款，将款项足够购置 3 天、每天 200 份、每份 5 个鸡蛋，给年龄在 70 岁及以上老人免费赠送这样的形式来开展，超出的金额由市场方来填补。领到鸡蛋的老人表示很感动，虽然只是一点心意，但是市场能想到这样的活动来给他们庆祝节日，让老人感到非常温暖。

(市场协会黄滢 撰稿)

## 市场风采

### “工博园”升级“梦溪小镇”，五洲国际工业博览城迎来黄金时代

“工博园”升级“梦溪小镇”，五洲国际工业博览城迎来黄金时代——金秋盛世，喜讯频传！中国（无锡）工业博览园正式升级为特色产业小镇——梦溪小镇，实现由传统产业园区向现代产业小镇全面转型升级。作为无锡园区龙头项目之一，无锡五洲国际工业博览城迎来新的腾飞机遇。

9月20日，梦溪小镇发布会在无锡江溪街道隆重举行，江苏省委常委、无锡市委书记李小敏、无锡市委常委、统战部长陈德荣，无锡高新区党工委书记、管委会主任、新吴区委书记魏多等政府领导出席活动并共同开启梦溪小镇。五洲国际集团副董事长、总裁舒策九作为梦溪小镇重点项目企业代表，受邀出席此次活动，见证这一历史时刻。

“梦溪小镇”的基础是中国（无锡）工业博览园，规划面积 5 平方公里，核心区约 3 平方公里，现已建成无锡五洲国际工业博览城、东方国际汽车展示交易中心、南方国际不锈钢交易中心、新世界国际商贸中心、深港国际商务中心、总部经济园等六大服务业载体 230 余万平方米，入园企业、商户 5800 余家，成为江苏省级现代服务业集聚区、跨境贸易服务基地，为区域发展做出了不可磨灭的贡献。

受近年来科技突飞猛进的影响，商业生态已悄然发生质的改变。基于“大众创业、万众创新，唤醒传统商业，聚焦富民”等三个方面需求考虑，无锡高新区决定在中国（无锡）工业博览园的基础上升级打造“梦溪小镇”，全力唤醒传统商贸服务业新模式、新业态，培育经济发展新动能，打造新的经济增长极，为无锡谱写工商名城新篇章提供有力支撑。

升级后，梦溪小镇将呈现一带二轴二心三区空间框架，着力打造涵盖现代商贸产业园、科技创新产业园、生活配套服务区三大核心板块，功能多元复合的无锡东部新商圈。其中现代商贸产业区将立足发展成熟的五洲国际工业博览城等专业市场，通过电子商务、物联网等技术创新服务模式，建立“一企一策”的精准商户引导政策和商贸企业转型扶持政策，推动专业市场蜕变升华，促进商贸业态向高、新、优业态延伸升级。

生活配套服务区，规划建设三个住宅小区，一所九年制学校、一所小学、三所幼儿园，同时在东接梅村街道、南至泰伯大道、西毗沪宁高速、北邻地铁2号线的范围内合理规划布局，实现地铁、高铁、高架、高速为主的快速交通与步行单车为主的慢行路网无缝对接，做到交通便捷。充分利用现有水系，建设亲水休闲设施，打造吴地特色公园。“人居环境、生态保护、服务配套”全面提升，为入驻商户带来一座宜居宜业的快乐小镇。

依托城市商业转型契机，遵循政府战略规划导向，无锡五洲国际工业博览城作为梦溪小镇发展支柱之一，迎来了新的腾飞机遇。作为无锡五洲国际工业博览城收官之作，6期中心城可谓生逢其时，站在梦溪小镇战略发展起点上，必将成为其开拓进取、改革的先锋军，赢得各级政府更多的政策支持和更广泛的社会关注。小镇内完善的生活配套，将为入驻无锡五洲国际工博城的商户们带来更加便捷、醇熟的生活服务。随着梦溪小镇发展的不断成熟，6期中心城将为无锡五洲国际工业博览城开创新的黄金时代。

（本文来自五洲网）

## 在逆境中稳步前行的建材精英——华夏家居港

近几年来，受房地产市场影响，建材家居行业多数面临重组、兼并、优胜劣汰的趋势。近日协会走访了华夏家居港，了解了当地本土建材市场是如何在逆境中求生存求发展的。

华夏家居港华总首先简单介绍了建材家居目前全国的一个格局形式以及行业概况，全国建材家居主要以红星、居然之家为首建材家居等品牌连锁企业，其次是月星、第六空间等一些年轻化、特色化的家居连锁为第二集团、再次就是地方性比较好的卖场、最后就是老市场及小规模的市场。

面临前有狼、后有虎的行业现状，华夏家居港给自己精准定位。坚定不移的走中高端路线，避免了和本市其他传统市场的雷同模式，开启了一条商场化建材家居市场的新道路。

华夏家居港在经营管理方面也是精益求精。招商部对新入驻引进的品牌前严格筛选。认真审核经销商代理产品的资质、营业执照、税务登记、经营许可手续、商标注册证、国家规定必须持有的质量资质书面证明材料如：产品质量检测报告、国家强制性产品认证（3C）证书、进口商品的原产地证明和报关单……等等各项条件符合后再签订《商铺租赁合同》。资料不全或文件证书过期的，不得进入。杜绝三无产品和假冒伪劣产品入驻商场。

入驻后公司实行严格的优胜劣汰。经常对店铺经营商品检查是否有超出合同允许以外的品牌，如需更换品牌必须要提前书面申请，经商场审查合格后递交相关资料方能销售。

建立商标溯源管理档案。档案内容包括：市场主体、资格证明、商标注册证、商标注册人授权证明、多级代理的须提交上一级的商标授权证以及进货渠道证明、商品的检验检测报告、进口商品的进出口检验（检疫）报告等，做到一标一档，一户一袋，并对这些品牌的各项资料及时更新。

商场建立《商铺月考核制度》和《信用管理制度》以此来监督和促进商家的自律管理。对所有商家进行不定期抽查，根据抽查结果视情节的严重性给出整改意见，确保每一个商家诚信、守法经营。

华夏家居港始终坚持“以人为本，从人开始”的信念。首先加强管理团队培训，商场为每一位员工都建立培训档案，公司人力资源部每年都会邀请专职人员对所有员工进行不同形式的培训，内容包括商品知识、销售技巧、礼仪规范等。华夏家居港通过多年品牌管理不仅带动商品经营本身同时也带动了市场和商家的服务水平、管理水平。华夏家居港在品牌经营的道路上，已坚实地走好每一步，把家居港做大、做强、做精、做好的同时也让消费者买的放心，买的安心。

（华夏家居港 供稿）

## 解决市民停车难题 周新农贸市场新增 200 车位

为满足周新农贸市场周边市民的停车需求，太湖街道城管办加快新东广场改造施工进度，近日将 200 处公共停车泊位设置完毕，极大地缓解了来锡南路用餐和周新菜场买菜市民的停车难问题。

据市民周先生表示，过去到周新菜场买菜都是快马加鞭，生怕停在路面上的私家车被交警贴单。现在有了免费的停车位，以后买菜再也不用心急火燎了。而不少市民也坦言，他们都有进菜场买菜遭遇贴单处罚的情况。

据介绍，位于周新路的周新农贸市场周边乱停车的问题由来已久，由于菜场建设时期未考虑配套停车场，因此菜场周边机动车停放位置非常少。而近年来太湖新城建设飞速发展，高档商品房陆续投入使用，但诸如万科城市花园、太湖国际社区、融科玖玖城、信成道等高档楼盘附近均没有配套农贸市场，因此居住在太湖新城的居民开私家车至周新菜场买菜成为常态，但是由于没有停车场，买菜市民只得在周新路或锡南路上临时停放。

据周新菜市场负责人介绍，在停车泊位设置以前，每到早晚高峰期，周新菜市场周边的周新路和老锡南路都是车满为患，快车道、慢车道上全都是私家车，甚至连公交站台附近都被私家车所占据，给公交车的正常停站造成了不小的影响。其中大部分违停车辆都是来菜市场买菜的市民临时停放的，虽然附近新东广场有地下停车场，但是不少来买菜的市民为图方便都是在路边直接停靠。而到了晚上，锡南路沿线的乱停车现象更加严重，不少来新东广场、锡南路的餐馆用餐的市民直接将车辆停在快车道上，而且一停就是几个小时，严重时还会造成道路拥堵。

为了解决买菜市民停车难的问题，今年太湖街道城管办对周新菜市场旁边的新东广场进行了整体改造，将原本阻隔车辆驶入的隔离设施拆除，对广场地面进行整修加固，并合理规划停车泊位，划定白色停车标志线，经过改造后，新东广场可以容纳至少 200 辆社会车辆停放，基本可以解决买菜市民停车难的问题。同时为了确保该项惠民政策能让有车一族真正受益，在试运行阶段 200 处停车泊位均免费停放，正式运行后为了避免停车场被僵尸车、过夜车占据有限的停车资源，将会实施“3 小时内免费停车”，3 小时后按照停车时间进行适当收费的措施，确保在新东广场停车的市民有足够的时间买菜或用餐，同时也在一定程度上限制外来车辆长期霸占公共停车资源。

(本文来自无锡商报)

## 无锡杜敏企业管理有限公司

无锡杜敏企业管理有限公司，在上海，浙江，苏州等地已有十几个农贸市场和大型的批发市场，年交易额数百亿元，被当地政府部门曾多次许为“明星市场”“文明市场”“诚信市场”。在 2015 年底进驻无锡发展，位于无锡市永乐路与向阳路的交汇处，前无锡彩虹观光夜市。市场总面积 25000 平方米，总投资 1000 万元，由南禅寺管委和台商，由无锡杜敏企业管理有限公司三家单位合作投资开发的农贸市场，为无锡市民的菜篮子作出一定的贡献。

无锡杜敏企业管理有限公司在无锡所运营管理的农贸市场在向阳南路8号，市场辐射范围包括塘南新村，永胜新村，塘南招商城，南苑新村，妙光苑，通杨新村，南洋花园，大庄新村，新江南花园等住宅小区及南长街的餐饮客户。

本市场共有摊位470个左右，包括蔬菜、肉、水产、冷冻食品、南北货调味品、家禽、蔬菜等。公司在管理上，实行规范化管理，制定经营者文明经营守则，建立经营户管理档案，评选经营者代表，设立经营组长，经营的品种一律明码标价，做到公开、公正、公平。市场加强日常管理工作，设立公平称，发现缺斤缺两的经营行为，做到缺一罚十的处置，市场配备了专门的检测室，对农药残留，食品上的甲醛等规定的检测的项目进行每天抽查，每天对检测情况及时发布。发现有问题的，立即给予处置并追究责任，确保食品安全真正落到实处。

公司为了更好的加快发展，拓展无锡市场的开发，更好的服务于无锡百姓的菜篮子工程，将不断地加强和提升市场配套设施，完善内部的管理，扩大影响力和知名度，市场本着质量好，价格低，品种全，惠民，利民，便民的宗旨，为周边群众和百姓提供一个安全，方便，信得过的更受消费者欢迎的农副产品销售服务场所。今后本公司将为无锡市民提供更多的农副产品场所和选购的机会，努力争创我市的文明农贸市场。

(市场总经理施永高 撰稿)

## 物流建设

### 生鲜电商发力建设物流体系

随着行业生鲜电商发力建设物流体系的快速发展，生鲜电商进入了“行业洗牌期”。一方面，大部分企业面临盈利压力，另一方面，生鲜电商又深受资本追捧。如何在此情况下脱颖而出？物流建设成为必争之地。目前，各家生鲜电商

纷纷发力建设物流体系，优化物流链条，提升物流配送能力，以期用更出色的消费体验占领市场

中国电子商务研究中心近日发布数据显示，2016年国内生鲜电商整体交易额约900亿元，比2015年增长了80%，预计2017年整体市场规模可达1500亿元。但另一项数据显示，在全国4000多家生鲜电商企业中，只有1%实现了盈利，4%持平，88%亏损，剩下的7%是巨额亏损。据不完全统计，过去一年中，14家生鲜电商企业宣告破产倒闭。

与此同时，资本市场仍在不断抛出橄榄枝。近日，生鲜平台易果生鲜宣布获得天猫3亿美元的D轮融资。每日优鲜则在此前拿到包括腾讯在内的1亿美元融资。据统计，仅2016年生鲜电商市场的融资总额就达到了近60亿元。

业内人士认为，生鲜电商正在进入洗牌期，生鲜物流水平的高低成为最关键的竞争因素。

### **行业格局逐渐清晰**

天猫投资易果生鲜，使用其旗下的安鲜达为天猫超市提供配送，京东也请来国际物流企业雅玛多为其提供生鲜冷链技术与服务咨询。中国电子商务研究中心主任曹磊表示，随着阿里巴巴、京东的进入，生鲜电商领域的市场格局逐渐明朗，形成了“两超多强”的格局。两超是指阿里与京东，多强则是中粮我买网、本来生活、爱鲜蜂、每日优鲜等平台。

互联网巨头的入局抬高了行业门槛。生鲜供应链的投入成本高，以冷冻、冷藏、恒温等不同温度储藏类别的生鲜仓库为例，3000平方米的年租金就需要500万元到1000万元，冷藏保温车的价格更是普通货运车辆的2倍到3倍。

独立电子商务分析师鲁振旺表示，随着电商传统品类的饱和，如今的电商竞争正在向包括生鲜食品在内的高难度领域发展。曹磊也认为，生鲜是复购率最高、市场想象空间最大的品类，值得深度布局。

因此，业内有观点认为，在阿里、京东的带动下，随着仓储冷链物流技术提升、标准化程度提高、用户渗透率上升等因素的影响，2017年将是生鲜电商整个产业链开始成熟的起点，洗牌后生存下来的企业将迎来爆发式增长。

### 仓储前移配送提速

天猫快速消费品事业组负责人靖捷正在演讲，台下天猫超市运营总监邵雄在天猫超市下了一单，正好30分钟，快递抵达会场，靖捷仍在台上。

这就是天猫超市借助安鲜达供应网络推出的最新配送服务“一小时达”。据靖捷介绍，北京目前已有36个支持这一服务的细分区域，接下来则会扩张到数百个区域。

线上生鲜的即时性消费，即用户下单后迅速收到货品的购物体验，是阿里、京东为行业带来的重要改变之一。“过去B2C电商，配送至少需要3个小时，这对买菜做饭的消费者来讲时间太长，生鲜电商需要作出改变。所以，盒马提出了30分钟配送到家。”盒马鲜生创始人侯毅表示，想要达到这个目标，生鲜电商就要将仓储移向前端，要么通过更多小的前置仓，要么利用线下门店和便利店。易果生鲜资深运营总监刘征告诉记者，和时间赛跑的背后，是该公司在北京核心商圈建设仓库，或者与便利店合作，这样在3公里的范围内就能实现“一小时达”。

在阿里系之外，每日优鲜则使用“城市分选中心+社区前置仓”的仓储体系，同样根据订单密度在商圈和社区设立前置仓，覆盖半径3公里的范围，以确保2小时内把生鲜产品送到客户手上。每日优鲜创始人徐正表示，这一模式不仅可以解决生鲜损耗的问题，还可以分摊单个客单的物流成本。京东也在今年的大闸蟹配送上尝试使用前置仓的模式，京东将此称为“销地仓”，京东充分利用互联网大数据平台支撑，以地域、时间等维度实行精准销售预测，通过优化电商物流供应链条，提前将商品运送至销售地的仓库暂存，用户下单后，将直接从“销地仓”发货，通过缩短送货距离提升时效。

## 仍然需要资本支持

提升生鲜配送能力的另一关键则是将商品的拣选和二次加工直接在产地完成。以大闸蟹配送为例，京东的协同仓就是这种模式。在入库区、生产区、抽检区以及冷链中转区，每个区域都设立了专用空调保持温度恒定，仓储、分拣将在协同仓内同步操作，从源头把控商品品质。

配送水平的提升虽然能够带来口碑和效率，但也意味着更高的成本。刘征坦言，毛利能不能覆盖物流成本，还是要取决于订单密度，目前解决方案暂时仍然需要依赖强大资本的支持。“直达产地需要规模效应，自建冷链仓储物流投入成本高，提升品控意味着更多人力投入，这些只有实力雄厚的玩家才能实现。”曹磊表示。在另一个层面，互联网巨头企业手中的数据资源也将成为生鲜物流配送水平提升的又一助力。

(本文来自市场经营决策参考)



## 传统商品市场遭遇瓶颈

传统商品市场遭遇瓶颈，转型电商已是迫在眉睫。不转型等死，转型怕转死。在互联网经济下，如今商品市场 O2O 商业模式流行，似乎蔚然成风。早在十年前，行业内就提出了商品市场要“三位一体”发展，即将“空中市场”“地面市场”“物流配送”融为一体，集信息流、资金流、物流于一体，这就是当年“O2O”的雏形。十年来，在互联网经济下的流通领域服务，无锡汇智市场发展研究所总结一下经验体会值得与大家分享：

### 1、思路决定出路，已是倒逼的时刻

喷泉漂亮是因为有内在压力；瀑布壮观是因为没有退路。互联网经济已来临，消费者要求越来越透明，纸已经包不住火，信息越来越对称，靠信息非对称赚钱时代已一去不复返。商品市场必须真正切换到以消费者为中心模式，而不是现在的仅仅收租金模式，而是真正要为消费者的需求考量商品市场的发展方向，体现在经济循环中的价值。总结各大商品市场创新商业模式应运而生！

## **2、没有团队，也必须打造**

工欲善其事，必先利其器，商品市场转型电商，人才是关键。从马云的十八罗汉，到雷军的五十六兄弟，人才都是其成功的关键因素。没有团队不知如何招到专业人才，有团队却不懂电商运营，所以商品市场必须慢慢懂得电商团队建设体系包括整个招聘、培训、考核的过程。有人，嫌麻烦，希望团队外包。从电商平台成功经验来看，没有外包成功这一说。外包有偶尔的业绩，只是昙花一现，不成体系，无法持续。团队建设不难，我们可以手把手教会你商品市场如何打造自己电商团队，选好人，留住人！

## **3、资源整合**

传统商品市场做电商比电商企业更有优势，其关键就在于资源整合。传统商品市场欲转电商，一定要整理内部资源，吸引外部资源。为什么先整理内部资源，因为传统商品市场经历长久发展，内部资源是其竞争立足的主要优势。你如何利用好这些优势，比如整合商户资源，让它成为你吸引外部资源的最有力资本。

## **4、精准定位**

商品市场转型电商，首先你必须自己回答几个问题：怎么赚钱？赚谁的钱？卖什么赚钱？凭什么赚钱？也就是我们常讲的盈利模式定位、目标客户定位、核心产品定位、品牌差异化定位。无锡汇智市场发展研究所帮你，给你的客户一个心动的理由！

## **5、双线起飞的问题**

线上线下双线操作，能取得很好成效，但线上企业品牌如何塑造，线上产品品牌如何塑造，线上线下电商系统如何架设，似乎问题多多。我们会用事实告诉大家，O2O 电商模式很好地促进传统商品市场成功转型。

互联网时代也是大数据时代，一切问题都可以从数据上反映出来。你的决策应该是基于科学的数据，而不是拍脑袋决定。全方位采集和检测流量数据、询盘数据（包括 400 通话数据、免费通话数据、咨询数据、注册数据、留言数据、聊天记录数据）、线索跟进过程数据、成交过程和成交结果等数据。你如何用大数据分析为你的运营定下决策，我们——无锡汇智市场发展研究所可以共同为你一起来进行定制探索。

（无锡汇智市场发展研究所 杨四方）

专家视点

## 电商无法替代“中国农产品批发市场”

9 月 26 日，第二届中国农产品供应链大会在重庆举行。会上，多位经济研究专家、农贸中心研究专家表示，目前，农产品流通变革势在必行，“但电子商务无法替代农产品批发市场。”

随着电商经济的崛起，作为产地端、消费端连接最紧密的流通主体，农产品批发市场首当其冲受到冲击与影响。

“农产品批发行业走了 30 多年的路，现在到了要爬坡的阶段。像过去弄一大批货卖完轻易就可以赚到钱，现在已经不可能了。”国务院参事、全国城市农贸中心联合会高级顾问刘志仁告诉中新网记者，最近十年，中国的批发市场、食品市场和农产品市场的变化速度是世界最快的。

“受到各种因素影响，农产品批发行业现在困难很大。所以更要下定决心创新，只有创新才能出现新的动力。”刘志仁说，在当前形势下，农产品批发市场单靠传统的动能已经不能持续发展下去，“必须形成新的动能，加大投资力度，强化基础设施，引进先进技术设备，才能产生新动能。”

“商品集散、价格形成、信息发布、提供服务，这是农产品批发市场最基本的功能。但是现在我们电商配送、前端延伸，让‘新零售’这个词出来了。如果互联网把农产品批发的集约化、组织化提升以后，我们批发市场面临的问题就大了。”世界批发市场联合会副主席、全国城市农贸中心联合会会长马增俊说，当下中国农产品批发市场的变革势在必行。

“不管电商、互联网怎么发展，农产品批发市场一定是物流的分拨中心和配送中心，所以物流是最主要的。现在电子商务的发展非常快，但是物流没有(发展)。我们的批发市场，恰恰是一个市场内物流和市场外物流的结合点。如果我们把一些适应新形式的功能发展起来，一定会获得一个比较好的结果，也能解决当前的一些问题。”马增俊表示。

“现在我们国家的城镇化率突破 57%，整体来说已经进入了消费升级的窗口期。当前情况下，农产品消费体验上会出现很多新模式。”国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青说，目前中国消费升级和供应链的创新互动已经开始，消费结构升级和新技术的深度应用，使供应链的重构已经开始。

“我们现在所说的供应链和五年前、十年前所说的供应链概念不完全一样，现在特别强调一些新的技术和商业模式在供应链、价值链重构中的作用。”王青说，比如说农产品批发领域，很多批发商已经开始整合全国或者全球的资源。

“农产品批发市场如果继续沿用以前那种物业出租的方式，是无法转型成功的。”王青说，提供更多的流通增值服务，甚至直接介入到上下游业务中，让结构中金融、数据等增值比重不断提升，或是农产品批发市场转型的路径之一。

“现在很多人把电子商务和农产品批发市场对立起来，我认为这种看法不对。电子商务替代不了农产品批发市场，农产品批发市场也替代不了电子商务。这两者各有优势，只有把这两者融合起来，才能形成核心竞争力。”商务部原副部长房爱卿表示，网络和实体店各有优势，网购在商流、信息流、资金流方面有明显优势；实体店在物流、体验和服务方面也有优势。

“现在不能把电子商务和我们的批发市场对立起来，它们应该走向融合发展。你只有把这两者结合起来，才能产生新的优势。”房爱卿说。

(本文来自中国新闻网)



## 养肝护肝小常识

怎样养肝?养肝护肝在生活中极为重要，但是养肝绝不是一件简单的事情，是一件要持之以恒的事情，小编为大家推荐几个养肝的方法，赶紧学起来吧。

养肝的重要性:

肝脏对人体的作用很大，人体主要是靠肝脏来代谢的肝脏的主要功能，是分泌胆汁、储藏动物淀粉，调节蛋白质、脂肪和碳水化合物的新陈代谢等。还有解毒、造血和凝血作用。肝脏还是人体内最大的解毒器官，体内产生的毒物、废物，吃进去的毒物、有损肝脏的药物等等也必须依靠肝脏解毒。

需要注意的是，肝脏是一个脆弱的器官，如保护不好便可致病。病毒侵入肝

脏后，肝脏的毛细血管通透性增高，肝细胞变性肿胀，肝脏内出血，炎性细胞浸润，导致肝脏肿大，正常功能衰退。大部分肝病可治愈，但少数迁延不愈，变成慢性肝炎。

#### 怎样养肝一：保持正常体重

体重过重会让肝脏工作更辛苦，罹患脂肪肝的机率也会升高。如果全身脂肪减少，肝脏的脂肪也会减少，甚至明显下降肝病病人升高的肝功能指数。理想减重方式就是均衡饮食加上规律运动。

#### 怎样养肝二：积极锻炼

积极从事体育锻炼是护肝的又一有效方法。从护肝角度看，一要选择好运动场地，以场地宽广、视野开阔、空气清新的地方为佳；二要选择好锻炼项目，以锻炼体力和耐力为目标的全身性低强度动态运动为好，如慢跑、快走、太极拳、五禽戏等。需要提醒的是，睡觉前避免剧烈运动。

#### 怎样养肝三：适当注意饮食

夏天不需要特别进补，因为气温上升，温补药反而会加重身体内热。体质较差的人，一般可选用莲子、芡实、薏仁、花生、核桃、燕窝、猪肝等平性食物。具多糖类成分的银耳也有防发炎功效，亦可促进肝脏蛋白质合成。通常气喘过敏是中医所说的“气虚”现象导致，可用黄芪、人参(白参)、茯苓炖鸡汤饮用，容易上火的人可以改用参须或西洋参。

#### 怎样养肝四：蛋白质能修复肝脏

鸡蛋、豆腐、牛奶、鱼、鸡肉、芝麻、松子等“高蛋白、低热量”的食物，是肝脏的最爱。蛋白质的功能：这些食物中丰富的蛋白质就像肝脏的“维修工”，能起到修复肝细胞、促进肝细胞再生的作用。

#### 怎样养肝五：糖是保护肝脏的重要物质

每克葡萄糖能提供人体所需要能量的70%左右，如果一个人长时间处于缺乏能量的状态，就会影响肝脏功能。糖还能合成一种叫肝糖原的物质，储存在肝脏中，可以防止摄入体内的毒素对肝细胞的损害。