

便利店准备好“下沉”了吗

便利店巨头屡次在下沉市场甚至在一线城市刷新销售纪录，原本被认为消费力不足的低线城市，下沉时机真的到了吗？

北京商报记者10月25日获得了一份7-ELEVEN河南首店开业当日的销售数字，超65万元的业绩刷新了此前曾由该品牌湖南首店创下的首日50万元纪录。不久前，罗森首进唐山的6家店开业首日总销售额超过56万元，也创下中国罗森新店开业综合销售额指标的纪录。

尽管与一线城市相比，二三线城市房租、用工成本较低，但其消费力也长期难与一线城市相比。在首店率先破纪录的背后，便利店经营者自身的高要求，以及首日“尝鲜”式消费之后能否靠周边消费撑起长期经营，也都是下沉市场扩张进程中的考验。

首店销售屡破纪录

7-ELEVEN河南首家门店周末在郑州开业，引来众多消费者排队。该店当天销售额超过65万元，刷新品牌全球单日单店销售纪录。

据当地媒体报道，当天排队进店约需要半个小时，直到凌晨时分，店内依然有消费者。更夸张的是，当日第一位进店的消费者是在凌晨2点就开始排队的。由于店内客流较大，为了保持供货量供应，河南叁伊在现场设置了临时仓库和待机物流车辆，以备调拨。

其实，河南首店并不是首次出现类似情形的门店。此前，7-ELEVEN曾在西安、福州、长沙等地创造39万元、42万元、50万元的开业业绩。据7-ELEVEN湖南特许经营商友阿集团提供的数据显示，此前湖南首店开业销售额50.73万元，突破全球便利行业

单店单日销售纪录，累计客数超5000人，平均每小时近300名顾客进店，每小时销售额为2.98万元。

值得注意的是，7-ELEVEN多次刷新销售纪录的同时，同为日系便利店的罗森也在刷新其销售纪录。今年8月，罗森首次进入唐山的6家门店在开业首日总销售额突破56万元，也创造了中国罗森新店开业综合销售额的新纪录。其中，万达广场店销售额超过35万元，刷新了中国罗森便利店开业首日营业额纪录。

在北京商业经济学会常务副会长赖阳看来，7-ELEVEN、罗森之所以能在下沉市场中快速发展，是因为这些地区的消费者对品质生活、时尚生活的追求和向往已经到了一个爆发期，使得这些业态有了更多成长空间。“便利店的最大特点是和消费者的购买力相关，在便利店的发展历程中，人均6000美元以上、甚至1万美元的发展水平才能够使便利店

迅速得到发展。”

蜂拥下沉市场

也正是嗅到了这样的契机，更多知名便利店品牌加速布局下沉市场。

北京商报记者注意到，在郑州首店创下全球纪录的同一天，7-ELEVEN湖南市场宣布开放加盟报名。这比原定在明年4月才逐步开放加盟的时间足足提前了半年。

此前7-ELEVEN湖南首店开业时，品牌在湖南市场的计划是今年先开出20家店，2021年预计达到50家，2022年开业总数预计100家。彼时，友阿便利超市管理有限公司执行董事胡硕表示，打造好长沙盈利模式后，在2021年4月逐步开放加盟。据官方数据显示，截至目前，7-ELEVEN湖南已在全省开出14家便利店，主要分布于长沙市核心商圈。

接二连三刷新的销售纪录，让外资便



利店巨头在下沉市场看到希望，尤其是在北上广等一线城市市场逐渐饱和后。

据北京商报记者了解，罗森计划在10月底入驻马鞍山，预计开出5家门店。截至目前，罗森已在合肥地区开了79家店，遍布四区两县，芜湖地区已有7家店。更早以前，罗森与海南青子实业有限公司签署区域授权许可合同进驻海南省，并计划三年内开出300家店。在今年4月，罗森北京与金典商业在北京签订战略合作协议，以特许经营加盟的形式进驻河北。

除了外资便利店品牌，本土便利店品牌也争相加速下沉布局。一向以开店速度著称的便利蜂，从今年2月起，已在深圳、济南等多个城市开店。从去年10月宣布破千家门店后，截至今年5月，便利蜂对外公布的门店数量已超1500家。今年7月，“红旗便利”开启跨省之路，联合兰州国资利民资产管理集团有限公司计划在兰州开设门店300家，首店在9月9日开业。

供应链考验

中国连锁经营协会发布的《2020年中国便利店发展报告》显示，一线城市便利店市场较为饱和，二三线城市随着经济的持续增长以及消费习惯的培育成为便利店企业市场扩张新阵地。

赖阳认为，便利店的下沉意味着全套的供应链体系都要下沉，而并不是简单开一两家门店。“因为便利店除了传统的快消品之外，搭载了相当多的鲜食、速食，这些品类对加工基地相应的配送半径距离是有一定要求的。”

“兵马未动，粮草先行，便利店在扩张之前，通常是要先考虑后面的供应链的布局。”和君咨询合伙人王志宏也认为，对于便利店企业来讲，供应链能力是否能够辐射或者支持到下沉的城市，是便利店发展的重要因素。

此外，上述报告还提到：“社区化”将成为便利店重要场景。当下，不少超市品牌开始密集布局社区业态，其中不乏大润发、盒马等超市行业的头部玩家。据了解，今年3月，盒马宣布，盒马mini将大规模加速开店，并向全国复制；6月，国美首家社区生鲜超市“美+生鲜”生活超市在通州开业；7月，大润发旗下小业态“小润发RT-mini”社区型超市在南通开业。

对此，赖阳认为，大店型业绩的下降导致探索面向社区的小店成为必然趋势，消费业态相互之间的边界越来越模糊。但是不同的店型所具备的特点不同，针对的消费人群也有所不同。以7-ELEVEN为例，快餐、创意新品是7-ELEVEN的优势，但生鲜却是它的弱势。而一些社区的超市，在生鲜方面有优势，但是在鲜食、速食方面，它是有所差别、有弱项的。”

北京商报记者 赵述评 赵驰

Market focus

本来生活扩仓 生鲜电商格局生变

生鲜电商在新一轮的赛道中，已经呈现两极化现状。10月25日，北京商报记者获悉：“沉寂”三年的本来生活网计划明年在武汉和南京两地筹建仓库。同一赛道上，中国最早入局生鲜电商的易果生鲜正面临破产重组。

几乎“沉寂”了三年的本来生活网突然透露了新动作。北京商报记者得知，今年以来该平台在上海新建了18000平方米华东大仓。同时，北京仓库也进行了一些调整，将原来的低位货架全部换为高位货架，使华北大仓的储能提升了4倍以上。

本来生活网总经理刘有才告诉北京商报记者，大仓的新建或扩容是为本来生活网未来业务增长提供保障。2021年将在武汉和南京两地筹建仓库，提升仓储能力。

同时，作为最早入局的易果生鲜，在消耗了60亿元之后破产重组。有分析指出，易果生鲜的线下合作主要是连锁便利店，此类线下的合作门店充当着易果生鲜的前置仓，而正是由于此种模式，导致生鲜损耗严重，物流、供应链成本难以降低，才迫使易果生鲜半路出局。

对于生鲜电商而言，产品质量的好坏决定了平台发挥的好坏。而决定产品质量的好坏的，在于生鲜电商的仓储模式。

对于“总仓模式”和“前置仓”模式选择，市场形成了两极化。“前置仓”代表每日优鲜在今年7月完成新一轮4.95亿美元融资，该笔融资也是生鲜到家行业目前的最大

规模融资。

本来生活网则支持“总仓模式”。刘有才认为，对生鲜品质的保障，前面一万公里的工作远远大于最后一公里。总仓模式虽然距离用户相对较远，但拥有足够大的空间和完备的储存条件，能够对商品的品质进行真正的保障，而离用户很近的几十平方米的小仓或夫妻店类的生鲜店很难解决食品安全的三防问题。

此外，他认为，总仓模式可以储存上千种SKU，能够满足用户对商品多样性的需求，只要在总仓模式的基础上，解决仓库到用户手中的配送保存条件，就能够做好生鲜电商的品质保障。

两种模式均有自己的选手，但完善供应链对所有商家都很重要。每日优鲜创始人兼CEO徐正曾表示，过去五年每日优鲜打通生鲜到家的最后一公里，而下一个五年，则是重仓供应链的五年。

和君咨询合伙人、连锁经营负责人王志宏认为，生鲜电商的商家通过对供应链的整合和强化，能够给零售企业带来更加高效的供应链运营，也能够为消费者带来同品质下更加低价的商品，从而增加用户黏性。

有业内人士指出，生鲜本身就具有许多与消费者息息相关的品类，复购率十分高频，且高性价比、低客单价都能为生鲜企业引流。所以，不论是缩短与用户之间的距离，还是提升产品品质，都离不开快速反应的供应链。

北京商报记者 赵述评 刘卓澜

直击痛点 国企改革“38条”为企业排忧

10月23日，国家发改委等6部门联合发布《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》（以下简称《实施意见》），进一步为民营企业发展创造公平竞争环境。根据第四次全国经济普查报告，截至2018年末，全国民营企业1561.4万个。随着民企在国家重点建设领域作用日渐突出，固有体制机制改革呼之欲出。此次《实施意见》共提出九方面38项改革措施，内容涵盖解决融资难题和引导民营企业改革创新等。

投资荒?参与5G等新基建

“在参与程度上，民营企业将是新基建的主要建设主体；技术方面，民营企业不仅能干，还有机会挑起新基建的大梁。但民营企业也有规模大小之分，参与方式和角色也因此各有不同。在新基建建设过程中，其角色无法一概而论。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受采访时表示。

“前述领域此前大多以政府或国企、央企作为参与主体。民营资本进驻的羁绊主要在制度和民资规模方面。”中钢经济研究院高级研究员胡麒牧指出，在招投标环节，很多现行制度将民资排除在外，资质定得太高企业无法介入。

此次《实施意见》提出，支持民营企业平等参与项目投资。对在政府和社会资本合作项目中设置针对民营资本差别待遇或歧视性条款的，各级财政部门按照规定不予资金支持。

与此同时，放宽民营企业市场准入。如带动民营企业参与5G网络、数据中心、工业互联网等新型基础设施投资建设运营等。

减少针对民企不必要的市场准入限制，已成为我国经济社会引入新鲜活力的闸门。在2018年、2019年制定的《市场准入负面清单》中曾多次强调，不得对民营企业设置不合理或歧视性的准入条件，不得采取额外的准入管制措施。

根据如是金融研究院统计数据显示，在新基建涉及的各大产业细分领域的500家企业中，参与人工智能、充电桩和大数据产业链的企业数量最多，均超100家；大数据领域的上市企业最多，达到73家，而5G、特高压、城际高铁

与轨道交通领域上市企业占比较大。

落实到建设层面，胡麒牧表示，参与公共基础设施建设投资额过大，单个民企难以承担，若采取分阶段方式将单个项目予以拆分，企业投资难度会降低不少；从信贷角度看，目前民资信贷成本法高于国有企业，可将融资范畴适当扩大。

融资贵?扩大贷款质押物范围

“企业的现金流如同人的血液，一旦断流企业就会瘫痪无法运转。”全国工商联原副主席庄聪生公开表示，首先要用好金融支持、税费减免政策；企业通过争取银行低息贷款、延长还贷期限等方式解决资金问题。而在争取金融支持的过程中，要着力提升自身信息透明度，以期得到银行等金融机构的信任和支持；要用好员工招聘、员工返岗的特殊政策。

今年以来，各部门在2019年更大规模减税降费的基础上，出台了一系列惠企纾困政策措施。据国家税务总局数据统计，全国新增减税降费累计达18773亿元。

此次《实施意见》再次提出，降低企业生产经营成本。包括继续推进减税降费，帮助企业准确掌握和及时享受各项优惠政策。例如，对小微企业2020年1月1日至2021年12月31日的工会经费，实行全额退还支持政策。

然而，在疫情走访过程中，不少民企负责人对北京商报记者表示，在申请信贷融资方面，相较规模较大国企、央企，民企申请信贷支持抵押门槛较高。“以科技类初创企业为例，其固定资产比重较低，而知识产权所占比例较高，甚至为企业生存发展的根本。这样就形成了企业有好货，银行不敢要的局面。”卓律律师事务所合伙人孙志峰表示。

值得一提的是《实施意见》明确拓展贷款抵押质押物范围。依法合规发展企业应收账款、存货、仓单、股权、租赁权等权利质押贷款；探索将用能权、碳排放权、排污权、合同能源管理未来收益权、特许经营收费权等纳入融资质押担保范围；扩大知识产权质押物范围，对企业专利权、商标专用权和著作权等无形资产进

行打包组合融资等。

孙志峰认为，将企业信息纳入全国知识产权质押信息平台，提高知识产权质押融资范围及能力；设立质押融资风险补偿基金，直接解决金融机构害怕知识产权质押融资带来的风险问题，帮助金融机构抵消部分因接受知识产权质押所带来的经营风险。但因其评估难、变现难直接影响了其融资能力以及银行等金融机构的接受能力。

混改难?加大改革力度

根据《实施意见》，将继续加大国有企业混合所有制改革力度，鼓励民营企业通过出资入股、收购股权、认购可转债、股权置换等形式参与国有企业改制重组、合资经营和混合所有制改革。

中央企业混合所有制改革步伐加快。日前，国资委披露的数据显示，2013年以来，中央企业推进的混改事项达到了4000项，引进各类社会资本超过1.5万亿元，混改企业的户数已超中央企业法人单位的70%以上，上市公司成为混改的主要载体。统计数据表明，上市公司的总资产占到了中央企业整体的68%，利润占到了86%。

在2019年第三届中国企业改革发展论坛上，工商联党组成员、副主席李兆前表示，参与混合所有制改革，借势发展，是民营企业高质量发展的重要途径。混改不是为了混而混，主要目的是促进不同所有制经济合作，激发市场活力和创造力。

不过，上海交通大学国家战略研究院助理研究员马喜芳也指出，相较国企，民企在市场机会、稀缺资源占有、投资领域进入门槛、资金要素使用、行政审批等方面存在门槛。与国企合作，部分民营企业担心“投了钱也没有话语权”“吃不到甜头还吃亏”。当前，混改面临的若干问题仍待解决。例如，混改固然改变了国有独资的股权结构，但国有绝对控股、国有相对控股功能和管理模式依然存在；同时“同股不同权”的问题依然存在，而具有操作性的激励细则也仍待出台。

北京商报记者 陶凤 刘瀚琳