

实体利润遭挤压 多部门引导平台降抽成

3月25日,国家发改委等28部门联合印发《加快培育新型消费实施方案》(以下简称《方案》),部署了包括培育壮大零售新业态、积极发展“互联网+医疗健康”、深入发展数字文化和旅游、有序发展在线教育等24项工作。值得关注的是,此次《方案》专门就外卖、网约车等网络平台提出降本增效的相关举措。

难逃的“抽成烦恼”

此次《方案》提出,降低平台交易和支付成本,引导外卖、网约车、电子商务等网络平台合理优化中小企业商户和个人利用平台经营的抽成、佣金等费用,用技术赋能促进平台内经营者降本增效。

抽成、佣金的情况在平台经济并不稀奇。今年,全国工商联向全国政协报送《关于加强餐饮外卖平台反垄断监管协调降低佣金的提案》(以下简称《提案》),其中就提出平台抽成在10%-15%区间才是餐饮企业可以接受的,否则很难实现盈利。但是,品牌影响力有限的小型连锁餐饮企业的佣金却达到18%-20%。

前述《提案》进一步分析指出,平台对不同规模商家的抽成比例不同,佣金最低的为自配送商家,通常在5%-8%,品牌影响力大的大型连锁为15%-18%,品牌影响力有限的小型连锁为18%-20%,餐饮企业常见的夫妻单店佣金和新签用户更高。

平台经济规模扩张速度迅猛,经营方盈利受挤压等相关问题也逐渐浮出水面。有媒体报道,有餐饮企业表示,某外卖平台在疫情期间恶意提高佣金抽成,最高已达到30%,较

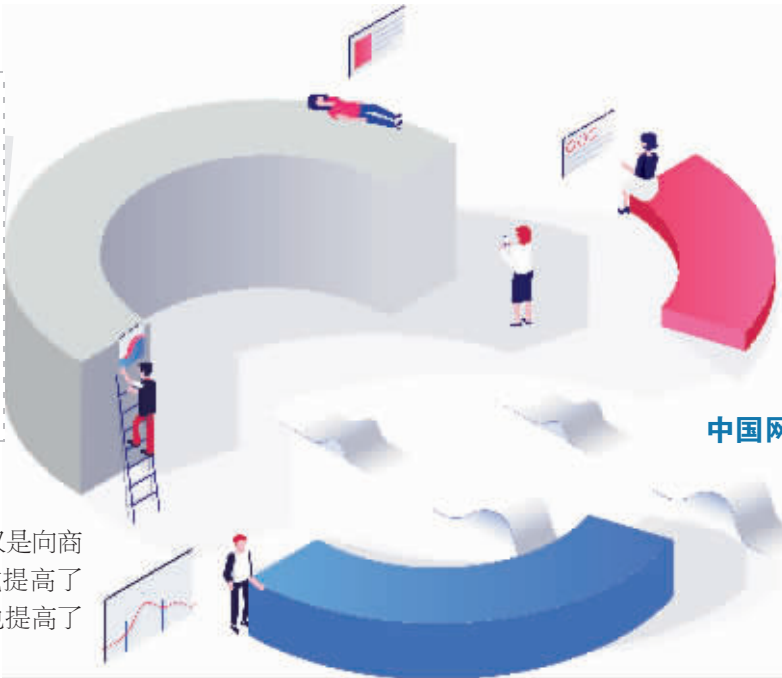
其早期为了发展业务仅是向商家抽取8%的佣金抽成提高了275%,较平时的25%也提高了两成。

而在出行方面,据《网约车观察》调查显示,目前各大网约车平台的抽成比例平均为25%左右,而在拼车单和特惠单中的抽成比例甚至达到了35%,平台的高抽成令司机叫苦不迭。受需求影响,不同规模城市网约车司机盈利呈现两极分化。相较一线城市,部分三、四线城市网约车司机收入水平仅维持在10-20元/小时,甚至出现流水难以覆盖车贷的情况发生。武汉、西安、成都、长沙等地也相继曝出,网约车司机由于高额抽成、订单流失,收入得不到保障等原因引发“集体退车”事件。

技术增效而非不正当竞争

当前,我国人均GDP已迈上1万美美元台阶。在首都经贸大学特大城市经济发展研究院副院长叶叶林看来,我国已进入后工业化社会,即以服务业为主导的社会。消费出现结构性变化,转向更高层次的需求。

在此背景下,国民“衣食住行”也悄然开启升级模式。以餐饮为例,外卖业务正在改变



外卖拉动餐饮业营收与利润增量情况 (2020年上半年)



中国网约车市场呈现“一超多强”市场竞争格局

截至2019年12月国内网约车市场10082万活跃用户中,滴滴占据9252.9万

目前各大网约车平台抽成比例平均为25%左右

拼车单和特惠单中抽成比例达35%

餐饮企业利润格局。去年,新冠肺炎疫情来袭,线下实体经济受到冲击,平台经济表现异军突起。中国贸促会研究院调查显示,去年上半年,在餐饮业总营收与总利润的增量中,分别有75%和65%是由外卖拉动的。

“平台经济为我国经济作出了很大贡献,很多平台已经沉淀成为了基础设施。但平台在实际运营中,由于企业本身盈利动机的驱动,或因规模增加和运营成本增长,提升了平台的收费和抽成。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林指出,此次政策不是要截断平台的运营模式,而是着眼通过促进平台通过技术提升的方式,压降自身运营成本,并用这些压降的成本反哺实体经济和中小商户。

盘和林指出,当下,平台方通过技术降本增效是可以实现的。“本身平台企业多为技术企业,其可以在很多领域用人工智能,智能物联网的技术手段来优化平台运营,降低成本。这也说明,政策不会主动干预平台定价,而是会采取引导的方式,逐步降低平台的成本,进

而惠及中小商户。”

“不过需要注意的是,要降低经营方支付和收费成本,鼓励的是平台利用技术增效,而不是通过其市场地位,不正当竞争来增效。”盘和林指出,仍需在制度上规范竞争行为,打破平台壁垒,不得强制商户“二选一”等行为,促进平台之间公平的市场竞争。

然而,不论是外卖还是网约车领域,平台内经营者仍缺乏议价能力。针对这一问题,今年2月,国务院反垄断委员会制定发布《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》。全国工商联建议,政府职能部门出台加强外卖平台佣金管理的指导意见,并牵头组织餐饮企业与外卖平台进行沟通协商,切实降低外卖平台的佣金费率,防止形成行业垄断。

优化移动支付相关收费

平台经济的发展也让电子支付手段深入人心,为了降低平台交易和支付成本,此次《方案》也提出了其他思路,如鼓励商业银行、

非银行支付机构、清算机构等创新措施优化移动支付等相关收费,降低中小商户支付服务成本。

利用技术增效仍是核心。在金融科技专家苏筱芮看来,这一措施符合当下民意与社会发展潮流,优化移动支付手续费能够降低中小商户支付服务成本,进而强化对实体经济的服务。此举对于支付机构而言,既存在机遇也面临挑战,能够使支付机构的服务面得到拓宽的同时,自身也面临着如何提升金融科技服务能力、如何优化成本等诸多考验。

“随着市场基础设施的完善,技术特别是数字化的普及,成本确实是有降低的巨大空间,但涉及到整条产业链,会发现非银支付机构活得比较纠结,属于微利。更多的应该是银行和清算组织释放一些既得利益。”在金融行业资深分析师王蓬博看来,未来国家发改委是否将组织对银行卡收单和二维码收单重新定价值得观察,但这对支付机构影响不会很大,因为整个行业利润微薄,经过多年的行业梳理已经比较稳定。

光大银行金融市场分析师周茂华则认为,这一措施主要引导金融机构降低中小商户的财务负担,激发微观市场主体活力,对于支付机构来说,短期支付服务收入可能有所下降,但从放水养鱼、活跃市场、商户增多、交易更加频繁来看,未来对于支付机构不排除会产生“以量补价”的积极效果。

此外,进一步引导平台经济健康有序运行,打破数据壁垒,此次《方案》还强调,深化统计监测。推动部门数据共享交换,有效聚合支付平台企业消费数据,加强居民消费统计监测,健全消费品专业市场指数,推进服务消费统计监测工作。深化与移动支付、网上交易平台等第三方机构合作,加强重点零售企业监测,不断完善网上零售统计。研究建立新型消费活力指数,及时反映新型消费市场发展变化。

北京商报记者 刘瀚琳 刘四红

西街观察 Xijie observation

一波三折的网络互助 大势已去?

韩哲

轻松互助不讲武德,突然宣布关闭,比之前美团互助、百度互助关闭引发更大反响,因为前者与相互宝和水滴互助,构成了网络互助的TOP3。千万级会员的轻松互助“自废武功”,让网络互助是否大势已去的讨论愈发热烈。

网络互助一波三折,短短三年,被监管来回拉锯。

2018年,蚂蚁推出相互保,由信美人寿“承保”,成为现象级的互联网金融产品。但两个月后,就被监管叫停。蚂蚁将产品重新设计后,去掉保险的“保”字,改名相互宝,一直至今。相互宝的成员上亿,2020年大病互助计划的分摊金额是91元,2019年的这个数字是29元。

彼时,监管的态度就是与之切割,不承认它是保险产品,不在银保监会的监管范围。简言之,就是把它一脚踢出了保险圈。

监管有理由认为,“相互宝”更像是披着保险外衣的产品,参与其中的险企没有刚性兑付的兜底责任,风险由用户承担,险企更像是来蹭流量和获客的。

于是,相互宝和其他大厂平台的类似产品,以及起家更早的水滴系和轻松系,构成了规模可观的网络互助行业,无主管,无监管,野蛮生长,但头顶始终悬挂着一柄剑。

不过,网络互助产品着实击中了保险行业的痛点,它的便利性和低成本,相对于产品单一同质、费用高、理赔难、合同如天书的传统保险,高下立判。

鲶鱼效应明显。来自互联网平台的“逼宫”,使得传统险企纷纷加大金融科技投入,加码线上化,推出更匹配消费者需求的健康险产品。百万医疗险和惠民保的走红,与网络互助产品其实异曲同工,都有或多或少的问题,但都给了消费者想要的东西。

形势比人强。网络互助,如同风箱里的老鼠,两头受气。对于市场而言,它面临着不可避免的道德风险和逆向选择,不可避免地聚集起大量风险用户,商业模式能否跑通,尚无定论。对政府而言,它面临着更不可测的涉众风险,一旦这些平台无法兜底,就触碰到了坚决守住不发生系统性金融风险的高压线。风险崩塌之时,是兵败如山倒,并不是顺周期的模样。

2020年,监管形势陡变,P2P被团灭,联合贷被严格限制,互联网存款下架,一直在监管缝隙中游走的网络互助,自然也无法独善其身。9月,银保监会打击非法金融活动局发表文章,要把网络互助平台纳入监管,实现持牌经营和合法经营。

纳入监管是好事,有了合法身份和合规边界,市场预期反而确定了下来。只是,金融严监管之下,企业的预期也在变,自忖偏离主业的,选择一退了之。

相互宝,也成为蚂蚁迄今为止的最后一个爆款产品。如今,它转巨石于万仞,前途未卜。而仅剩两家巨头的网络互助,是否也与P2P殊途同归,成为一款被监管最终认定“试错”的产品呢?

“靡不有初,鲜克有终。”

商务部回应中欧投资协定符合双方利益

北京商报讯(记者 陶凤 吕银铃)针对近日欧洲取消《中欧全面投资协定》(以下简称“中欧投资协定”)审议会议一事,在3月25日举行的商务部例行新闻发布会上,商务部新闻发言人高峰回应称,目前中欧双方谈判部门正在开展必要的法律审核工作。“中欧投资协定符合双方利益,有利于中国、有利于欧盟、有利于世界。”

3月22日,欧盟、英国、加拿大及美国分别宣布对中方有关个人及实体实施单边制裁。同日,中方决定对对方严重损害中方主权和利益、恶意传播谎言和虚假信息的10名人员和4个实体实施制裁。在中国宣布相关制裁后,欧洲议会取消了原定于3月23日讨论中欧投资协定的会议,以示抗议。

对此,中国外交部发言人华春莹在3月24日的例行记者会上回应道:“中欧投资协定不

(上接1版)

是一方给予另一方的恩赐,是互利互惠的”。此前她也曾表示:“欧方不能指望一方面讲合作、捞实利,一方面搞制裁,损害中方权益,这没有道理,也根本行不通”。

商务部研究院国际市场研究所副所长白明在接受北京商报记者采访时表示,目前离中欧投资协定谈判结束大约已一个季度,又出现了新的不确定性,这对我们来说是不愿意看到的,对欧洲也并非没有损失。中欧投资协定晚一天生效,欧洲就晚一天获益,现在这种做法对欧洲来说也是不明智的。据欧盟统计局最新公布的数据,2020年中欧双边贸易额达5860亿欧元(约合人民币4.6万亿元)。其中,欧盟对华出口额为2025亿欧元,同比增长2.2%。

2020年12月30日,中欧领导人共同宣布如期完成中欧投资协定谈判,此前经历了7年、35轮的谈判。中欧投资协定对标国际高水

平经贸规则,着眼于制度型开放,是一项全面、平衡和高水平的协定。协定签署后,将在双方完成各自内部的批准程序后生效。

当前,中国已成为欧洲企业重要的贸易市场。中国德国商会发布的年度商业信心调查报告就显示,在受访德企中,2020年,39%的企业在华业务实现了增长,42%的企业利润增加;对于2021年的形势,大部分在华德企持乐观态度。受访德国企业认为,中国尤其在创新技术和数字解决方案方面存在巨大商机。

“中国的发展越来越强调内循环,也要参与国际分工,但这个分工是建立在平等互利的基础上,不是有求于谁,这个协定是大家寻求共同发展、共同利益的,欧洲应该清楚。”白明说:“目前中欧全面投资协定只是结束了谈判,还没到签字的阶段,即便没有这个变故未来也需要一个过程。”

通胀预期升温 发改委发“定心丸”

根据2019年发布的《中国粮食安全白皮书》显示,我国稻谷和小麦生产连续多年丰收,库存处于高位,口粮自给率超过100%,实现了谷物基本自给、口粮绝对安全的粮食安全目标。国家发改委价格监测中心综合业务处处长刘刚刚公开表示,口粮进口主要用于品种调剂。但从后期走势看,全国稻谷、小麦库存水平大体相当于城乡居民一年消费量,价格将保持基本稳定。

“从我国历史通胀周期来看,猪肉和原油价格的影响最为关键。”李超表示。然而,当下我国生猪产能最紧时期已过,猪价逐周下沉,又在一定程度上对冲了原油价格上涨带来的影响。

截至今年3月,全国能繁母猪存栏量已达2017年的95%。从农业农村部最新发布的数据来看,截至3月24日14时,全国农产品批发市场猪肉平均价格为36.55元/公斤,较月初的39.08元/公斤降幅超6%,较年初的

45.95元/公斤降幅超20%。农业农村部相关负责人预计后期猪肉价格仍有下行空间,预计二季度猪肉价格有望恢复至2017年水平。

输入型通胀仍可控

去年以来,为应对新冠肺炎疫情带来的影响,欧美等发达国家以及部分中小国家采取极度宽松的货币政策,其副作用已在显现。中国银行约翰内斯堡分行副行长高德胜指出,对我国而言,通胀输入主要有两个渠道:我国与美国的贸易联系和美元外汇的结汇机制;西方货币超发引致全球基础能源、资源和原材料价格的大幅上升。

从基础能源价格上涨的角度来看,虽然国际油价上涨,国际金属类大宗商品价格上涨将拉动国内工业生产者出厂价格指数(PPI)增速持续回升,但其对CPI传导性作用有限。财信证券首席经济学家伍超

明认为,PPI向CPI传导效果将层层衰减。由于国内经济复苏供给端好于需求端,消费恢复相对偏慢,输入性因素对CPI的拉动作用有限。

当下,我国物价管控制度无忧。据日前发布的2021年《政府工作报告》显示,今年物价预期目标为3%左右,较2020年预期目标下调了0.5个百分点。3月25日,国家发改委也表示,综合判断,今年CPI将在比较温和的区间运行,全年居民消费价格指数涨幅3%左右的调控目标能够顺利实现。

“中国经济目前还是恢复性增长,资产价格有很大吸引力,外国资本流入是必然的。但到目前来看,规模和速度还是在可控范围内。”对于国内关于输入型通胀的担忧,中国银行保险监督管理委员会主席郭树清曾于3月初回应道,正在继续研究怎么采取更有效的办法,鼓励资本要素跨境流动,又不能造成国内金融市场太大的波动。