

价格涨了分量还少了,都是“流量收割”惹的祸?

——部分外卖平台涨价动因调查

常吃外卖的你,有没有发现最近外卖涨价了,分量还不易察觉地少了“一丢丢”?记者调查发现,近期部分外卖平台上调了商户的服务费率,涨幅从1到3个百分点不等,由此引发部分商户对终端产品的提价,消费者也不可避免要为此“买单”。专家指出,平台出于成本压力提高服务费率本无可厚非,但从长远看,应跳出“流量收割”思维,通过技术手段提高运营效率降低成本,进而实现平台、商家、消费者的多赢。

多家平台费率上调,中小商户“吃不消”

最近,上海市闵行区一家快餐店负责人马先生收到某外卖平台的新“合作方案”,每单费率从之前的18%上调至21%。这意味着,每卖出一单金额为100元的外卖,需向平台多支付3元。马先生告诉记者,快餐店的毛利率在30%左右,在房租、人力成本不断上涨的情况下,外卖平台此举进一步加大了店铺的经营压力。“外卖订单占到总销量的一半左右,虽然不情愿,但也只能接受。”马先生说。

这家平台的做法并非个案。经营面包店的何坤表示,去年11月份,某外卖平台服务费率从此前的16%上调到17%,且30元以下的订单,每单服务费按5元收取。

记者调查了解到,外卖平台服务费率按店铺类型、客单价、订单数量、区域位置等参数设定。一般来讲,规模越小、

客单价越低的商户,议价能力越弱。上海一家小吃店的店主徐先生指着刚刚被取走的外卖包裹说:“这一单七块五,平台扣两块三。”折算下来,服务费率在30%多。

对于费率上调,某外卖平台表示,商家可以根据自身所处阶段的不同需求,自由增减服务项目,并依据服务内容

与平台签订合作协议,不同的服务类型对应不同的费率。例如,商户采用平台的配送服务,和商户采取自行配送的方式,合作费率会有很大差异。尽管外卖平台在提高服务费率的同时,往往搭配更为优惠的配送方案,或给消费者发放更多该店铺的红包,但商户们仍普遍表示了担忧。“随着对外卖平台的依赖越来越大,以后费率会不会继续涨?”马先生说,从最初的“零费率”到5%、10%,再到如今的两成左右,中小商户在与外卖平台的博弈中处于相对弱势地位。

抬高价格或分量“打折”,商户多种方式“消化”成本

费率上调,成本增加,外卖平台上的商户也通过多种方式“消化”成本。

方法一:向消费者转嫁,价格贵了。上海市民王建说,以前点一份牛肉炒饭的花费在30元左右,最近每单花费达到35元。“商户将部分增加的成本转嫁给了消费者。”他说。

北京的消费者黄洁琳从2017年开始使用在线外卖服务。“现在点外卖,不

仅优惠券、满减券少了,相应的配送包装费也增加了。如配送费一般5元起,远一点的要加2元。原来没有包装费,现在包装费一般要1至2元,贵一点的要4至5元。”

其实,同样一份餐食,外卖平台价格高于店内价格是常有的事。记者在上海市徐汇区一家商场调查发现,一份麦当劳劳板烧鸡奶茶中套餐,在店内购买价格为37元,在外卖平台购买则需40.5元,尽管有满减优惠,但也需另付9元配送费。

方法二:餐食质量“打折”,分量少了。除线上,线下不同价外,一些商户也通过“特殊”手段消化成本。曾在广州一家熟食店打工的傅萍说,由于平台抽成的存在,相比于到店购买,外卖食品的分量通常会“打点折”。

方法三:“绕开平台”自己干。随着服务费率的上涨,一些外卖平台上的商家重新给顾客发放联系卡,绕开外卖平台自行配送。此外,部分连锁餐饮品牌如肯德基,也开发了在线订餐和配送系统,减轻对外卖平台的依赖。

少一点“流量收割”,多一点“各方共赢”

根据相关市场机构的统计,2018年上半年,美团、饿了么在外卖市场的交易额占比分别为59%和36%。饿了么和口碑在去年10月份合并后,外卖市场“双寡头”格局进一步强化。

从公开的财务数据看,对入驻商家

的抽成是外卖平台的主要收入来源。电子商务研究中心分析师陈礼腾表示,随着人力成本的攀升、物价水平的提高,外卖等生活服务行业的运营成本也呈现上升态势,过往的平台抽佣比例很难适用于今天的市场环境。同时,在消费升级趋势下,为了给用户提供更好服务,生活服务平台在技术、配送等环节不断加大投入,导致成本增大,而这也是各个平台纷纷提高佣金的原因。

“新的竞争者不断涌入,外卖市场并未形成垄断。”中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍认为,外卖市场竞争相对充分,平台可以制定、提高服务费率,但不能滥用市场优势地位无限制提高费率,或者向平台内经营者收取不合理费用。“要防止‘店大欺客’的现象发生。”

业内专家表示,应通过数字化升级对商家“授之以渔”,而不是“涸泽而渔”。搞成本转嫁,收“流量税”,只会阻断行业和商家数字化升级的最好机遇。此外,除价格因素外,消费者更关注食品安全、品质、健康等因素,外卖平台也可以通过技术手段,不断提升配送效率、降低交易成本、提高服务品质,实现多方共赢。



黑龙江产业扶贫走出“特色”路

新华社电 黑龙江省深入实施贫困地区特色产业扶贫提升工程,坚持走因地制宜、产业到村、项目到户之路,推动产业扶贫措施落地生根。2018年,这个省特色产业产业项目落地4715个,比2017年新增1395个,覆盖建档立卡贫困户50.1万人。

2018年,黑龙江省贫困县发展高值高效作物面积达到315.5万亩,同比增长8.1%。扎实开展“菜园革命”,大力发展贫困户“庭院经济”,全省“小菜园”面积突破33万亩,占可利用面积的44%。加快发展乡村旅游业,2018年建设旅游扶贫村113个,创建省级旅游乡村示范点132家。2018年建成并网村级光伏发电电站1456个,使9.94万户贫困户受益。

黑龙江省还在部分贫困县开展了“国家电子商务进农村综合示范县(市)”建设,建成县乡村电子商务公共服务中心和站点2066个,全省实现农村网络零售额54.6亿元。

湖南“上云”中小企业突破11万户

新华社电 基础“上云”降低信息化构建成本,管理“上云”实现管理增效,生产“上云”提高生产效率……据湖南省工信厅11日发布的数据,截至2018年年底,湖南省“上云”中小企业达到11.2万余户,借助云端有效解决了企业生产经营管理中的痛点难点问题。

企业上云是指企业以互联网为基础进行信息化基础设施、管理、业务等方面应用,并通过互联网与云计算手段连接社会化资源、共享服务及能力的过程。

过去一年来,湖南大力实施中小企业“上云”行动,推动应用互联网、云计算、大数据、人工智能等现代技术手段,将业务系统向云端迁移,催生了企业发展的巨变。如湖南大三湘茶油股份有限公司的办公、人力、ERP、CRM、产品追溯等管理系统“上云”后,库存周转期从150天降低至60天,管理成本下降57%。

据湖南省工信厅有关负责人介绍,企业“上云”前后,生产经营管理变化巨大,下一步将继续推动更多企业借助云端拓宽销售渠道、打破信息孤岛、提高内部协同水平以及加速产业链上下游协同。



我国第三支柱个人养老金制度建设已经进入推动政策落地阶段,2019年5月个税递延养老制度试点转常规有望如期启动。我国个人养老金制度也将真正实现落地。这对于提高养老金待遇水平以及促进资本市场发展都将是重大利好。

这是《经济参考报》记者1月12日从《建立中国特色第三支柱个人养老金制度》成果发布会暨第三支柱养老金理论与实践研讨会上获悉的内容。

当天发布的中国社会保险学会2018年度重点课题显示,我国已初步建立起三支柱(三层次)养老金体系。第一支柱包含城镇职工基本养老保险制度和城乡居民基本养老保险制度两大制度,第二支柱包含职业年金和企业年金,第三支柱是个人养老保险金制度,目前已经开始个税递延养老制度试点。中国养老金融50人论坛秘书长、中国人民大学教授董克用指出,第三支柱养老金通常采用个人自愿参加、基金完全积累并通过市场化投资保值增值。不仅能提高国民养老金待遇水平,也能促进资本市场完善和发展。

早在2018年2月6日,人社部、财政部共同组织召开会议,会同国家

“为了给孩子更好的生活,我选择电商创业,挣钱带娃两不误。”1月12日下午,郓城县鄆州街道外贸社区电商达人石月香告诉记者,她做淘宝一年多,主要经营生鲜,月收入4000-5000元,足够日常生活中的开支。

“网络购物方便,让我萌生了开淘宝店的想法。”石月香回忆,“创业这个词,对2016年以前的我来说是完全陌生的。我和很多来自农村的女孩一样,从小就跟着父母下地干活,照顾弟弟妹妹、料理家务。”

结婚生娃前,石月香在一家私企打工。“工作累是累了点,但我很满足,以为人生就这样平平淡淡过了。”石月香介绍,结婚升职为“宝妈”后,她把工作辞掉了,一心在家照看孩子。

“记得2017年秋天,孩子还很小,老公经常早出晚归,我要照顾孩子,很多时候都不能离开家,无法外出给孩子买衣服、尿不湿等用品,于是开始尝试着从网上购买,货比三家,下单,付款,等待。”石月香说,“不出三天,东西就到了,我打开检查一下,买到的东西质量还不错,感觉挺方便的。”

石月香想起朋友提过开淘宝店的事。“我开始有一些心动了,准备开个淘宝店,既可以在家挣钱,又可以照顾孩子。”石月香立刻和朋友联系咨询开淘宝店的事,并从网上恶补淘宝知识。

因为平时大多数时间都得照顾孩子,只有在孩子睡觉后,石月香才在电脑前学习关于淘宝店的网络培训课程,认真做笔记。最后,淘宝店开设成功,她尝试着上架宝贝。然而,一个多月后,石月香的店铺销量始终是零。

“因要照顾孩子,还要做家务,我感觉到有些力不从心,便有了放弃的想法。”石月香说,多亏了朋友在旁边给以鼓励:“没什么,很多人做一年都不一定有什么起色,你要坚持,一步一步地摸索,慢慢尝试。现在县里做电商培训,你可以去报名,挤时间去系统学习一下。”

朋友的话让石月香重新振作起来,虽然摸索学习的时间依然很少,但她坚持住了。石月香联系了淘宝大学,咨询了电商培训的事情,报了名。

“我先说服爸妈帮着照看孩子,然后去参加电商培训,在课堂上全神贯注地听讲,学习产品选择、优化宝贝标题、PS等等。”石月香说:“我在课堂上认真做笔记,加入了老师和学员的学习群,有不懂的及时问,时刻关注群里分享的经验。回到家,比对着笔记,对自己的淘宝店进行装修,整理宝贝。”

一段时间后,石月香焕然一新的淘宝店出现在眼前,随着让人激动的“叮咚”声音响起,淘宝店顺利开张。为了稳定货源,石月香又联系了当地的蔬菜大棚、农村合作社,签订了合同。

随着时间的推移,石月香的淘宝店铺经营得越来越好:“现在我一天平均能发80-120单,去年双十一当天的销售额为35360元。”

“回首过去,那些经历的困难,逐渐变成人生路上最珍贵的回忆。面对未来,我对自己充满信心。”石月香说,“我承诺我会用最挑剔的眼光筛选每一件上架的产品,把最好的呈现给大家。我也会更加严格地要求自己,不断进取,带动周围更多留守妇女在家门口就业。”

记者 菅本红

创业带娃两不误

访郓城县鄆州街道外贸社区电商达人石月香

年度账单折射消费变化

苏月莹

近日,“支付宝年度账单”一词霸榜热搜,微信朋友圈各种账单截屏立刻滚滚而来,纷纷表示“我哪来这么多钱”“胖都是自己花钱养大的”……对于这样的“隐形富裕”,网络上总结了一个热词叫作“账单式小康”。意思是说,明明穷到举步维艰,但一看账单感觉自己过去一年过得还凑合。“账单式小康”这个词充满了自嘲,却在很大程度上反映了人们消费支付方式和消费观念的转变。

随着经济发展和科技进步,人们的消费支付方式发生了很大改变,相比传统的现金支付,微信支付、支付宝支付等虚拟支付方式更加便捷。与之相伴,人们的消费行为也发生了改变。很多人反映工资不知道怎么花的就花完了,还有人说不需要用现金支付感觉花得不是自己的钱。正是因为电子支付具有便捷性和非实物性两个特性,不少人出门带个手机扫一扫钱就花出去了,由于电子支付交易不是实物的纸

币,没有花“钱”的“实感”,消费往往会增加。

这些年,我国居民的消费观念不断转变。在满足基本的衣食住行外,人们更加注重生活品质、乐于享受生活,账单里追求身体健康、提升自身形象、讲求饮食娱乐方面的消费所占比重明显提升。不可否认,部分年轻人存在不理性消费的行为,不顾自己的生活实际,一味攀比,过度追求所谓“高端生活”,今后,年轻人应学会节俭,不要盲目消费。

“账单式小康”这一热词虽是调侃,但更多反映了目前大多数人消费的现状,总体上表现出人们的生活越来越越好。迈入2019年,让我们心怀梦想朝着心中的“小康”继续奔跑!

财经时评

院长金维刚表示,我国应当从促进养老保障可持续发展的战略高度推进第三支柱的建立与发展。政府有关部门要加紧制定和出台有关推进建立个人养老金制度的指导性文件以及相关政策措施。

中国社会保险学会课题组建议,为保证2019年5月第三支柱按时顺利出台,中央应高度重视制度顶层设计。第三支柱推出后,应综合考虑宏观经济发展状况,个人所得税改革进展情况和资本市场发展情况等因素,逐步完善。

“2019年5月1日,我们期待试点转常规如期启动,公募基金等产品纳入第三支柱投资范围,账户制也将是必然选择。”中国证券投资基金业协会副会长钟蓉萨说。 据《经济参考报》

公益广告

文明上网 不低俗

菏泽创建全国文明城市公益广告