

社区团购 你的明天在哪里？

——周口社区团购现象调查

记者 张劲松 任富强 文/图



社区超市的团购广告。

对于传统零售业、生鲜行业、商贩、社区超市来说,自互联网兴起,尤其是社区电商的出现,就意味着真的有人要来抢肉吃了。

周口这个拥有 1100 多万人的消费市场大蛋糕,社区电商衍生的社区团购运营者自然不会放过,从疫情期间的跃跃欲试、虎视眈眈,到现在已形成群雄逐鹿之势。

记者近日走访周口多家农贸市场、生鲜市场、社区团购点,超市,拜访了多名“团长”(社区团购合伙人)了解到,社区团购目前在周口并不是一个新生事物,早在 2019 年就有本地商家开始布局。

综合多家社区团购运营商的观点,我们把社区团购定义为:是真实居住社区内居民团体的一种互联网线上线下购物消费行为,是依托真实社区的一种区域化、小众化、本地化、网络化的团购形式。简而言之,它是依托社区和“团长”社交关系实现生鲜商品流通的新零售模式。

起于电商,兴于后疫情时代

社区团购是互联网时代下的产物,2019 年下半年,周口也有一些本土商家探索基于社交关系研发的营销模式,并尝试推行。突如其来的疫情,让好多商家手足无措,巧抓机遇的社区团购运营商则狠狠地赚了一把。

随着 2020 年上半年疫情好转,尝到甜头的周口本地社区团购运营商开始布局市场,大都因资金和认知度问题起色不大。2020 年下半年,在新冠肺炎疫情的推波助澜下,全国多家互联网巨头涉猎社区团购。美团优选、兴盛优选、多多买菜、十荟团、橙心优选……多家

互联网巨头布局全国市场的“外来和尚”,念起了周口的社区团购“经”。

招聘配送员,找合伙人、“团长”,短短几个月,周口社区分布图上被这些社区团购运营商在各自领地里插上了“小红旗”。运营模式通常为“线上预售+线下自提”,即由“团长”建立社区圈子(常见方式为建社区微信群),运营者和“团长”为宣传推广主力,社区业主通过微信小程序下单,次日到指定地点取货。

低价策略、便利性两大法宝的施展,社区团购这种营销模式很快在周口圈了许多粉丝。据统计,粉丝比重最大的是 30 岁至 49 岁的已婚女性,“团长”多由线下零售店主和居家宝妈扮演。

同床异梦,利益路上渐行远

一时,周口多了一个“社区团购”的话题。社区团购营销渠道的市场份额迅速扩大。据调查,在周口城乡一体化示范区一家成熟的社区内,由社区团购每天带来的流水一般在 400 元至 1000 元。

“社区团购上跟你们有竞争关系,你们还愿意当他们的合伙人?”线下零售店主身份的“团长”大都有以下回答:“营业额的 10%作为返佣给我们,有啥不能做的。起初跟他们合作是有顾虑的,可他们说你不合作有的是人愿意合作,最终感觉钱让别人挣了多亏,就妥协了。”

“看新闻上说,有个别社区团购最终目的是用资本的工具搞垄断,肯定有担忧,但是目前他们还没有做大,暂时不影响我们,就先跟他们同打虎共吃肉呗。”

电商反垄断,防止资本的无序扩张

事件刚过,2020 年 12 月下旬,国家市场监督管理总局召开规范社区团购秩序行政指导会,强调互联网平台企业不得利用数据优势“杀熟”,不得违法实施经营者集中,排除、限制竞争,不得利用技术手段损害竞争秩序,妨碍其他市场主体正常经营……如同上了紧箍咒,社区团购进入“九个不得”时代。

社区团购平台接入电商平台,自然会受到电商平台的流量扶持,其成长速度势必加快。周口的“团长”们慢慢缓过神来:一直乐此不疲的“与狼共舞”是不是在“引狼入室”?

记者随机采访了周口城乡一体化示范区的几位菜贩,他们纷纷表示:“有影响,我们的生意明显没以前好了,虽然我不懂咋操作的,总看到一些人去超市取一捆菜就走,好像说是在网上买的。”

清点完 10%的返佣收入,“团长”葛艳萍埋怨:“市场就这么大,‘团长’间竞争激烈,冻品还要加上冷柜成本,有时候还得搭上塑料袋子,干了一个半月,工作量大大增加,实际收入只有 600 元,我正在考虑要不要继续干下去。”

“当‘团长’细算下来也不赚钱,将来还有可能反过来吃掉我们。”“团长”王凤丽也正酝酿撤离。

利弊共存,抢蛋糕更需惠民

“社区团购还是很好用的!一是便利,比如买盆鲜花或者海鲜等一些冷门东西,小区超市没有同类产品,得费劲跑专业市场淘,在网上买还要等几天的物流快递。二是个别东西真便宜。三是不满意能退货。”在市直单位上班的靳海峰经常光顾社区团购。

周口一家连锁超市运营负责人赵中华则道出了社区团购运营商普遍存在的弊病:一是恶意竞争,破坏价格体系,通过资本的手段占领市场,进而形成市场垄断,这是跟中央要求的政策背道而驰的。给社会带来的负面效应不可估量,如会造成大量人员失业,尤其是生鲜行业的批发、零售店主,被垄断后的市场带给居民生活高成本等。可以算算细账:给“团长”返佣 10%,配送成本约 25%,加上生鲜产品的自然损耗,他们好多东西是在赔钱卖,目的就是培养大家的消费习惯,进而控制市场。

二是社区团购无成熟的采购体系,无配送体系,无完整的商品供应链,APP 搭建不科学,最直接的影响就是产品质量不可控,食品安全不可追溯。

三是常用一些譬如“重量游戏”迷惑消费者。以黄瓜为例,在社区超市标价:4 元/500 克或每市斤 4 元钱。某平

台标价:黄瓜 1.6 元/200 克,200 克字体的几乎看不到。

四是社区团购常常避开监管部门的“九个不得”,推出花样翻新的“套路游戏”。“九个不得”要求不得低于成本价倾销商品,一些社区团购运营商用买 100 返 100 消费券、新人送红包福利的方法,继续变相地破坏市场规则,搞恶性竞争。

规范有序,准持彩练当空舞

据艾媒咨询评估,2020 年社区团购规模达到 700 多亿元,700 亿元相较于线下实体零售 40 万亿元的市场份额或者线上传统电商 10 万亿元,还是“杯水车薪”。这意味着,目前社区团购依然是用户最为补充性的消费场景。

相关数据显示,2020 年多家社区团购或社区电商运营者在河南省营业额大都在 500 万元以下,目前,其市场份额较线下实体零售和线上传统电商比重较小。

周口师范学院高校创业指导师晏文龙认为,社区团购发展关乎就业等民生问题,国家监管的约谈并提出的“九个不得”是未雨绸缪,是高瞻远瞩的。

无论是国家层面还是地方层面,政府允许或鼓励社区团购、社区电商有序发展的目的归根结底还是惠民,即提升人民群众生活水平。如何规范社区团购行业,促使其健康有序发展进而服务全国经济大局?记者走访了社区团购运营者、线下零售商等,梳理如下:

一是落实监管部门的“九个不得”,规范经营行为。

二是提高准入门槛。社区团购运营商的市场准入,一定要有严格的采购体系和产品供应链、完善的配送体系,安全的食品追溯体系等。

三是同线下实体零售企业一样,统一尺度纳税,既保证减少国家税源流失,又保障两类经营者有公平竞争环境。

四是加强总部管理。根据其运营特点,在市场监管部门成立专业部门,监管其运营总部,确保政策执行时和线下零售企业的同纬度。

周口资深电商从业者许路认为,社区团购运营者目前大都在收割流量、战略性亏损阶段,这个过程给老百姓带来便利和实惠。生存下来的社会团购运营者将拥有大量流量终端,如果政府部门引导到合理的轨道,让其走“去中间化”的 C2F 模式或差异化竞争等路子,以销定采,可以解决农产品、工厂的滞销或库存,更好地服务经济发展和人民生活。

火红年宵花 美丽过新年

春节将至,又到了市民选购年宵花之时。1 月 28 日,记者在周口花卉市场看到,蝴蝶兰、凤梨等几十种花卉集中亮相,蛇紫嫣红,繁花似锦,吸引了不少市民前来选购。据了解,今年的年宵花种类以蝴蝶兰、凤梨、红掌、杜鹃、长寿花等传统花卉为主,同时,随着年轻消费者的增多,形状美观、种类繁多又好养护的多肉植物也成了销量较多的年宵花种类。

记者 李凤霞 摄

周粮“十七连丰”的密码解读

(上接第一版)自从流转承包的 2100 多亩地完成高标准农田改造后,他在家就能实现“云种地”。

走进商水县高标准农田示范区智能物联网控制中心,记者看到,打开管理平台,便可对覆盖区域的气温、湿度、风向、风速、土壤墒情、土壤肥力、病虫害等情况了如指掌,并且能够实时调度处理,通过使用水肥一体化智能化灌溉等技术,提高了作物品质,实现了增产增收……

周口市农业农村局相关负责同志介绍,“十二五”以来,周口全市累计投入资金 90 多亿元,建设高标准农田约 800 万亩,计划到 2025 年,全市建成高标准农田 1000 万亩。

河南周口,正在努力走出一条传统农业大市以高标准农田建设统领农业高质量发展的路子。

良种辈出“芯”花怒放

种子是农业发展的“芯片”。近日,在周口市农业科学院,记者见到了该院小麦研究所所长韩玉林。他介绍,上世纪 80 年代末,该院首批培育出的 4 个品种使周口小麦产量首次实现历史性突破,小麦单产从每亩一百多公斤提高到三四百公斤。

上世纪 90 年代前期,“周麦 9 号”的诞生让周口小麦育种技术一步跨入全省先进行列,平均亩产 506.9 公斤,

荣获国家科技进步成果二等奖。该院先后培育出小麦、大豆、玉米、花生、芝麻等农作物新品种 63 个,其中中国审农作物新品种 20 个、省审新品种 43 个,先后获得各级成果奖 193 项,其中国家科技进步二等奖 1 项、国家发明三等奖 1 项和世界知识产权组织杰出发明者金奖 1 项,省科技进步一等奖 4 项。该院科技成果推广应用至豫、皖、苏等 8 个省市,产生社会经济效益 500 亿元。

2014 年,国审“周麦 27”创造了国内冬小麦单产 821.71 公斤的最高纪录。国审“周麦 36”创造了国内优质强筋小麦新品种千亩方高产纪录。国审“周麦 22”创造了国内千亩高产示范方实收最高亩产纪录,连续三年成为河南省第一大、全国第二大推广品种。

近几年,该院农业专家们研究的几个新品系正在致力于让人们吃得更加健康。

创新合作“钱”程似锦

已实行近 40 年的家庭联产承包责任制,为解决中国人民的温饱问题立下

了汗马功劳,但千家万户的分散经营也正在逐渐成为农业发展的桎梏。

如何实现从传统农业向现代化大农业的跨越?农民专业合作社是最好的出路。

商水县天华种植专业合作社理事长刘天华利用高标准农田便于规模化生产的优势,不断引导农业生产向机械化、专业化、市场化转变。他的合作社不仅以土地托管、代耕代种服务闻名全国,还被评为全国农民专业合作社示范社,他们推行的整村“土地托管”服务新模式让农民土地“钱”程似锦。

针对当地农村常年外出务工人员多,“谁来种地”“如何种好地”问题突出,合作社创造性地开展了“合作社+合作社技术人才(农业专业毕业生)+村集体+农户”整村“土地托管”服务新模式,把原来的托管分红模式:合作社 70%、村集体 30%变成合作社 40%、村集体 30%、合作社技术人才 30%的新模式,合作社技术人才的积极性大幅度提高,土地耕种效果也得到相应提升。同时,由于合作社发展订单农

业,粮食售价较高,购买农资产品价格相对较低,对于农户来讲,合作社托管的土地比农户自己耕种要增收 400 元左右。这样就实现了“一降两升三收益”的多赢局面,即:成本降低,产量和效益提升,合作社、村集体和农户三方收益,实现了粮食生产的规模化、专业化、标准化和经营产业化,促进了小农户个体经营和现代农业发展的有效衔接。

在邱守先的枫木农民专业合作社,记者了解到,合作社推行的整村“土地流转”新模式也让农村土地“钱”途无量。合作社开展了“合作社+村集体+农户”的整村“土地流转”模式。流转来的土地经高标准农田改造后,同样达到“一降两升三收益”的多赢局面。邱守先介绍,之前,农户个人的土地每亩灌溉、深耕、打药每次成本分别在 70 元、45 元、10 元左右,而高标准农田每亩需要成本分别为 5 元、25 元、5 元左右。“再说产量吧,就拿 2020 年的小麦来说,个体农户每亩产量约 500 公斤,而我的合作社小麦产

周口爱心人士邀请留深过年环卫工吃团年夜饭

本报讯 (记者 韦伟 文/图)“今年过年我们都留在深圳了,张老板很有爱心,经常关照我们环卫工,很感谢他!”1 月 27 日中午,在深圳宝安区新桥街道北环路柴火饭店,近 30 名(大部分为河南籍)留深过年的环卫工在一起吃团年夜饭,菜肴飘香,其乐融融。

做东的是深圳市福洁科技公司的老板张高鹏。

当日中午,环卫工们刚结束上午的工作,身穿工作服走进深圳宝安区新桥街道柴火饭店。爱心老板张高鹏在门口迎接,并为大家送上大米、金龙鱼油和新年祝福(如图)。

白切鸡、龙骨靚汤、小炒肉、红烧肉、红烧鲤鱼、梅菜扣肉……餐桌上摆满了各式菜肴,供环卫工人们享用。大家一边品尝美味,一边拉家常。

据了解,这不是张高鹏第一次做公益活动。2018 年 8 月底,他给云南西双版纳贫困山区的孩子捐献过文具用品,公司成立 4 年来,每年中秋节、春节,他

都会给环卫工人送月饼、大米和金龙鱼油等。

此次活动得到了社会各界人士的鼎力支持,广东广播电视台著名主持人卢侃升、河南广播电视台著名主持人周迪、河南鹤壁市新闻广播电台著名主持人梁红、豫记创始人总编辑杨桐、歌手张胜豪、影视演员陈市、全国道德模范提名奖获得者黄勤立、深圳十佳爱心人士张清柏、深圳献血宣传大使赖嘉河、河南坠子国家级代表性非遗传承人陈胜利等发来视频祝贺。

张高鹏,河南周口人,毕业于河南教育学院,十几年前到深圳发展,先后做过工厂工人、业务员、小摊贩、新闻线人。4 年前,他瞅准时机注册成立了深圳市福洁科技有限公司,从事除甲醛、防白蚁等健康环保工作。随着自身经济状况的改善,他把目光转向社会弱势群体,积极参与各种公益活动。“左手事业,右手公益,点滴小事,从我做起。”这是张高鹏的座右铭。



“关键少数”示范带动全县转作风促发展

本报讯 (记者 李瑞才 通讯员 李小伟)数九寒冬,挡不住河南省鹿邑县各级干部进基层调研的热情。连日来,该县各级干部在县委常委班子带领下,纷纷走进基层一线,以务实的作风问政于民、问计于民、问策于民,迅速掀起“转作风、进基层、大调研、听实情”活动热潮,吹响转变干部作风、优化发展环境、推动鹿邑高质量发展的响亮号角。

“开展此次‘转作风、进基层、大调研、听实情’活动,就是为了摸透乡村基层班子建设、干部队伍建设、乡村发展情况,深入查找研究影响和制约鹿邑高质量发展的突出矛盾和难题,科学谋划好‘十四五’发展规划及 2021 年工作安排,维护春节期间社会大局和谐稳定,确保常态化疫情防控不放松,确保工作开好局起好步、一季度开门红,以优异成绩迎接建党 100 周年。”鹿邑县委书记、县长李刚告诉记者。

在活动开展过程中,该县坚持把领导抓、抓领导作为转变作风的风向标和指示灯,始终紧盯县委常委班子这个“关键少数”,发挥“头雁效应”,以上率下,上率下行,以调研开局,以调研开路,以作风建设专项整治为保障,突出需求导向、问题导向、发展导向,确保全县上下思想再解放、改革再出发、工作再务实。

据介绍,此次活动共安排 13 个调研组,分别由县委常委和县人大、县政府、老子研究院主要领导任组长,联系乡镇的县处级领导干部任副组长,调研组成员不少于 5 人。调研组深入联系乡镇,围绕抓紧抓实疫情防控、给乡村干部“画像”、充实完善发展规划、排查各项风险隐患、农村人居环境整治、访贫送温暖开展调研,坚持“听、谈、查、访”相结合,将整治形式主义、官僚主义贯穿调研全过程,确保真正解决调研中发现的问题。

作风影响环境,环境决定发展,干部作风和发展环境的好坏,决定着一个个地方的发展前景和后劲。“虽然近年来我县经济社会发展取得了显著成绩,但在进入新发展阶段、贯彻新发展理念、服务新发展格局中,在全省区域竞争发展格局中,鹿邑仍显后劲不足、底气不足。”李刚语气坚定地说,这就需要深入调研、一线查访,做到心中有数、对症下药,向实处着力、以实干开路、用实绩说话。

“我觉得,这次活动既是顺民意、得民心的惠民之举,又是转作风、促发展的迫切需要。只有各级干部真正转作风、进基层、大调研,才能听真话、察实情、促发展,才能全方位营造干事创业的良好环境,才能推动全县各项工作实现新发展。”参与调研的县委宣传部副部长周文志表示。

据了解,此次活动为期 1 个月(1 月 23 日至 2 月 23 日),分集中调研阶段和归纳总结阶段二个阶段。在集中调研阶段,县委常委按照责任分工,紧扣调研内容,组建工作专班,开展走访调研。归纳总结阶段,调研组对乡镇班子成员和后备干部作出客观评价,对走访调研情况进行梳理归纳,形成有成果、有亮点、有分量、有建议的调研报告。最后,县委主要领导将主持召开专题会议,听取调研走访情况汇报,认真研究吸纳,强化结果运用。③7

如今,他的合作社拥有各种先进农机具 300 多台(套)。

优良的农机装备保证了农机作业水平持续提高。目前,周口市耕种收综合机械化水平达到 85%,小麦播种、收割机械化率分别达到 99.8%、99%,玉米播种、收获机械化率分别达到 91.7%、94%。

周口,在耕作方式这场“革命”中走在了前头,“机器”在农业发展中唱了主角。

周口市粮食丰产的背后,农业技术也是立了大功的。

“加强土地深耕深松,对土地丰产的贡献率在 5%到 10%之间。”周口市土壤肥料工作站副站长杜成喜介绍,周口市测土配方覆盖率在 90%以上,每年在 2000 万亩次以上,配方施肥对粮食丰产的贡献率在 10%以上。

“我们在全市建了 140 多个基层病虫害测报网点,采用多种办法实施监测。”周口市植物保护植物检疫站站长张东良介绍,实施监测的同时,植保检站全年为群众开展技术服务,做好专业化统防统治,尽量减少病虫害危害,为周粮丰产保驾护航。

近年来,为了调动农民种粮的积极性,周口持续加大强农惠农政策落实力度,加强新型职业农民培育,取得了很好的效果。②7