

网络订餐“持证上路”将改变餐饮生态

与传统供餐方式相比,网络订餐的食品安全问题是大众关注的焦点。外卖平台饿了么在央视3·15晚会上被曝光的同时,“盒马外卖”获得全国首张网络订餐证。

3月17日,上海市政府相关监管部门向上海翌恒网络科技有限公司(以下简称上海翌恒)正式颁出全国第一张“专业网络订餐许可证”。据悉,上海翌恒旗下的“盒马外卖”是从食品研发、生产到物流配送完全自营的专业网络餐饮品牌。“食材可追溯,物流可视,配送优化。”上海市餐饮烹饪行业协会会长沈思明在对盒马外卖进行评价时说道。

中国电子商务研究中心生活服务部助理分析师张婧告诉记者,“这是让外卖餐饮更加规范化的典型,部分外卖平台可能因此加强对食品安全的监管。”

在业界看来,在上海推进“互联网+”行动实施意见的背景下颁发此证,对于网络餐饮外卖行业发展具有重大意义:一方面标志着对餐饮外卖业监管加强;另一方面将更加强调互联网餐饮外卖的专业性。未来网络外卖不再是零门槛,只有专业、符合审核资质的商家才能进入该领域。

首张专业网络订餐证颁出

随着移动互联网的兴起,越来越多的人通过网络订餐,但对这类餐饮类别许可证的划分存在缺失。互联网餐饮外卖成为零门槛的准入领域,商家良莠不齐,无证经营、黑作坊、黑食材等问题频频被曝光。

网络外卖饭菜从烧制完成到用户手中,要经历半小时到1小时的路途时间,如何保证餐品到达用户手中时仍旧洁净、口味不变是一个复杂问题,需要从系统、设备、流程等方面完善。这也是为什么互联网餐饮外卖是一个全新的模式,而且需要高度的专业性。

此次获得牌照的盒马外卖从一开始便专注于互联网餐饮外卖,创新重构了餐饮的研发、采购、生产、物流配送体



系,自主开发了全套餐饮外卖的信息系统,实现了交易、生产与配送过程的互联网化。

“移动互联网对规则的突破和颠覆比较深刻,整合商业行为多走在规则之前。”中略资本创始合伙人高剑锋认为,监管是否会加强,目前还难下结论。行业要发展还要不断地突破和颠覆。

谈及对外卖平台的影响,高剑锋认为,对一些刚起步的企业可能产生很大冲击。

在今年的央视3·15晚会上,互联网成为“重灾区”,其中外卖平台饿了么被最先点名。

对于外卖平台上的乱象,张婧分析称,首先,饿了么作为央视3·15的头号

曝光对象,是因为网络订餐受到热捧,而野蛮生长的外卖平台暴露的问题愈发明显,加之公众对食品安全问题向来比较敏感,一旦出现问题就会吸引公众目光。其次,从食品安全的角度来看,此次事件暴露出食品安全卫生、接入商家资质等问题。最后,从监管层面上看,相关部门则要规范网络平台售餐新规,将《网络食品售卖监管条例》真正落到实处。同时,餐饮外卖平台也要积极开展自律自查工作。

“饿了么事件反映了平台的监管和以往的管理有不一样的地方,需要今后加以重视。”上海市食品药品监督管理局食品餐饮监管处副处长张磊表示,过去对网络平台也有监管,但更多关注的是

上海本地的餐饮商户。平台是一个跨区域的,今后如何建立互通互联机制,发现问题以后及时督促平台整改是下一步需要研究的工作。

餐饮企业看好O2O业务

身处移动互联网时代,网络订餐深受“80后”、“90后”的喜爱。在这一背景下,餐饮企业推动“互联网+餐饮”模式、开拓O2O全渠道显得尤为重要。目前,传统餐饮企业介入O2O的模式众多,比如团购、开设微信服务号、进入餐饮O2O平台等。

中投顾问酒店餐饮行业研究员严明航提到,目前餐饮行业线上渗透率还比较低,不足3%,整个餐饮行业的主体仍然在线下。餐饮业在线上的发展,加强了线上线下之间的联系,一定程度上打破了实体餐饮门店的辐射范围限制,提高了消费便利程度。但是,由于餐饮业在线平台补贴现象严重,餐饮业整体运营成本并未因此有明显下降。

在业界看来,线上线下融合是餐饮业未来的发展方向,餐饮O2O业务有很大的发展前景。

值得注意的是,目前尽管餐饮O2O并未有颠覆注重品质强社交属性的堂食餐饮,但其正在逐步改变餐饮业的经营模式,其中一大亮点是催生互联网餐饮品牌,共同点在于通过外卖、半成品拓展消费场景。

事实上,早已有人入局者,诸如雕爷牛腩、伏牛堂、赵小姐不等位等。不过,业界认为,对于这些品牌来讲,规模化扩张是一大难题,后续的竞争态势仍有待观察。

在严明航看来,线上餐饮有很多可能性,未来出现没有实体门店的餐饮业态也不是没有可能,“相对于传统业态,无门店的餐饮业态覆盖范围广、经营成本低,具有一定的价格优势,能满足人们便捷、个性化、多样化的需求。正如电商冲击实体门店一样,传统业态也可能因此受到影响。”

(中国经济网)

行业信息

2020年马铃薯种植面积将扩至亿亩

农业部日前公布《关于推进马铃薯产业开发的指导意见》,提出到2020年,马铃薯种植面积扩大到1亿亩以上,适宜主食加工的品种种植比例达到30%,主食消费占马铃薯总消费量的30%。

农业部种植业司司长曾衍德说:“我国粮食已连续12年丰收,推行马铃薯主食开发,并不意味着三大口粮出现短缺。但从供给侧结构来看,口粮出现‘三量齐增’现象,特别是玉米去库存压力大,因此要调减玉米种植面积。从需求侧结构来看,随着生活水平和消费水平的提升,追求营养健康成为消费趋势,而农产品市场结构又比较单一。因此,把马铃薯纳入主食大家庭,有助于推进农业供给侧和需求侧的有效对接。”推进马铃薯主食开发,还有利于缓解资源环境压力,实现农业可持续发展。马铃薯耐寒、耐旱、耐瘠薄,适应性广,种植起来更为容易。

(人民网)

企业动态

东来顺东坝店举办品牌日宣传活动

本报讯 崔岚 日前,为提升东来顺东坝店在周边的知名度及经营效益,东来顺东坝店以“百年传承、匠人精神”为主题在金隅嘉品mall一层中庭举办品牌日活动。

此次活动由集团市场营销部与

餐饮管理分公司参与策划并协助执行,特别请到非遗传承人陈立新大师到场讲解东来顺深厚的历史、用料的考究及爆烤炒涮的结合,无一不体现出东来顺113年专注涮肉事业的匠人精神,现场的手工切肉展示,让观

众见识到东来顺“立盘不撒”的羊肉品质。面点师与顾客现场制作面点互动环节,也得到了大家的积极响应。同时,针对商场内顾客特点,活动中特安排抽奖及互动有奖环节,吸引现场近500人驻足参与。

华润啤酒去年亏损近40亿港元

本报讯 凌应敏 华润啤酒日前公布的2015年业绩公告显示,包括已终止业务,华润啤酒在2015年度实现营收1331.03亿港元,较上年同期下降21.18%;净利润亏损39.95亿港元,而2014年度亏损为1.61亿港元。值得注意的是,华润啤酒出现的

亏损全部来自此前剥离的非啤酒业务。

据了解,去年8月底,华润创业将该公司的零售、食品及饮品三大业务出售给母公司华润集团,其中包括华润万家、太平洋咖啡和怡宝等知名品牌,同时华润

创业更名为华润啤酒。华润啤酒在公告中表示,转型成为一家专注啤酒业务的公司能够让啤酒业务价值从原来符合结构与相关资本的限制中释放出来,从而使该公司能够在执行业务发展计划方面享有更多的灵活性。