

便利店的春天到了?

□ 联合商业高级顾问 刘国正

商务部等13部门日前联合印发了《关于推动品牌连锁便利店加快发展的指导意见》，从加强规划政策引导、深化“放管服”改革、推动品牌化发展、创新智能化经营、发展新型连锁等五方面，提出18项政策措施，以优化便利店网点布局，优化营商环境，优化商品供给，优化消费体验，力促连锁便利店建设，提升行业发展水平。

这次13部门联合印发的意见，是在贯彻落实2019年8月份国务院办公厅下发的《关于加快发展流通促进商业消费的意见》中有关便利店发展的要求，那么，在政策逐渐细化落实，在政策的保驾护航下，2020便利店行业能迎来发展的春天吗？畅想2020年前，我们先来回顾下2019年，然后一起来关注几点关键点：

2019年便利店过得好吗？

至少从与身边从业者的交流中可以看出，2019年大家过得没那么好。当然这不能代表全部，便利店发展到今天，是可以听取更多不同声音的。

身边一家老牌连锁便利店，持续下滑关店；另一家当地连锁，优质供应商大量退出，这

两家门店数都在百家以上；另外两家这几年发展起来的便利店，依然在持续找投资方，可以说，大家并没有过得像外界想象的那么美好。

原因何在？同业竞争、异业竞争越来越激烈，运营成本的居高不下，很难真正差异化，消费者选择越来越多等等都是原因。但一个正在找投资，做得还不错(包含商品、运营等层面至少看起来还不错)的朋友说了一句话：有钱就好过，没钱就难过。

确实如此，特别对于处于发展期的便利店品牌来说，平台与供应商之间的差距越来越小，供应商对于合作条件越来越敏感，也不再像多年前一样处以绝对乙方地位，承担风险方也逐渐发生了变化，有钱才是硬道理，当然，此处不再深入剖析。

零售行业发展了那么多，笔者总结了一点：

当外人都在看好我们时，其实我们没那么好；当外人都在看衰我们时，其实我们也没那么差。

政策落地问题：

提一个类似的话题：夜间经济。这也出现在了《关于加快发展流通促进商业消费的意见》，现如今进展如何呢？大家可

以查看下去年上半年、下半年，最近的一些关于各城市夜间经济的相关报道，大家心中会有答案。

去年下半年笔者写过一篇关于夜间经济的文章，也和有关人员详细聊过，至少从身边看到的、经历的，现在看没有太大的起色，之前出现的一些问题也没有很好的解决。

雷声大不是坏事，雨点也下下来了，但怎么下，在哪里下，下多少，下完了要做什么，这都是政府相关部门以及行业需要多多思考，落地的。当然，一系列的政策、举措是需要时间的，如果为了做而做，匆忙上阵，反而不好。

便利店的政策推动同样如此。

从提出便利店发展的要求，到《指导意见》18条措施的下发，每一条措施都有对应的实施部门，也可以说是责任部门，我想从业者更关注的是具体可落地的时间以及具体的可实施措施：比如优化食品经营许可证条件，简化药品审批手续等，一些支持的政策如在优化商品供给中给与适当用地支持具体如何实施等，这都是大家下一步更关心的。

加深了解，追踪过程，重在

落地。

2020年便利店发展建议

便利店不是一个新生行业，其实依靠其自身的市场、行业调解能力，发展下去也没问题，但加上政府部门的引导，行业自身应该给自身提出更高的标准。

个人的几点建议：

一、关注政策、用好政策

这应该是便利店行业今年应该特别关注的一点，特别是《指导意见》中多项措施的具体落实情况。

政策的关注度，是否能用好，结合好，会是形成企业差异化、企业优势的重要推动力之一。

二、合理合规的赚取利润

便利店并不是一个新兴行业，也不是所谓的风口，合理合规的去赚钱，是每一个领头人应该思考的。

合规：各项政策越来越完善，越来越规范，这对社会是好事，不合规的钱，一定不能再碰。

合理：合规是外部约束，合理是内部约束，或者说合规是

法律约束，合理是道德约束。再走下去，零售行业一定属于关注合理赚钱，加强内部约束道德约束的企业。

三、合作共赢

合作共赢也不是一个新概念，但真正能持之以恒，关注到细节的企业并不多。

对内合作，对外合作，行业间合作，跨界合作，政府合作等等，所有的合作都是机会，都是便利店行业发展应该重视的部分，当然合作中的一个关键点就是利益链、关系链，把利益链关系链纳入到企业良性发展的轨道当中，是需要费些心思的。

四、基本功

不知道多少同行还在强调基本功，还在关注基本功，还在真正落实基本功，如果忽略了基本功，是非常危险的事情。而且，在目前的大环境，竞争环境下，基本功的缺失，基本功的忽略，追补起来太困难了。一是时间，二是习惯很难改变，三是时间长了，你的团队文化很可能就是不重视基本功的。

关注政策，用好政策，夯实基本功，合理合规的赚取利润，便利店从业者们抓住良机，2020或有突破发展。

北京近5000家品牌连锁便利店基本恢复正常经营

本报讯 记者最近从北京市商务局了解到，截至目前，全市近5000家品牌连锁便利店已基本恢复正常经营。同时，随着各行业全面复工复产，将组织运力进一步加大物资调运，确保市场供应。

据介绍，市商务局按照全市统一部署，一手抓防控做督导，一手做服务保障，组织开展应急演练，建立“点对点”监测补货保障机制，引导便利店企业跨行业按需对接共享员工，支持便利店企业全力做好首都民生保障工作。

事实上，自疫情发生以来，便利店作为离社区居民最近的商业零售业态，在保障民生用品方面发挥重要作用，坚持做到“三不一优”：不停业、不断供、不涨价，优化服务。

疫情期间，针对春节员工在岗少、疫情防控任务重的实际，7-11、好邻居等企业科学调配员工，采取鼓励员工尽量不离京、及时召回周边省市员工、与相关餐饮企业共享员工等方法，充实门店一线员工，确保门店尽量不停业。

在商品调配上，针对疫情期间部分商品短缺的情况，多点、便利蜂、全家等企业紧急调度大批面包、牛奶、方便面、

火腿肠、纯净水等生活必需品进京，确保门店不断供。全时、罗森等先后宣布对食品饮料和口罩等防护用品不乱涨价，确保商品价格平稳。

据了解，疫情发生以来，7-11、便利蜂、全家、全时等连锁便利店全力配货，已累计供应口罩100余万只。坚持延长营业时间，便利蜂、7-11等企业克服重重困难，大部分门店坚持24小时经营，全力服务消费者。

此外，在保障市场供应的同时，便利店企业通过科技赋能的方式来优化服务。好邻居与旷视科技合作研发了X Brain数字化工具+大数据工作平台，实现云计算可视化运营和在线管理，强化Fast X自助/无人化的前台能力，探索在部分门店开展红外线体温识别和影像顾客特征识别，降低接触风险，节省一线人力。便利蜂在加大网络营销配送的同时，借助智能化系统认真落实“点对点”监测补货保障机制，大大提升缺货商品补货效率；启动“无接触配送”，与消费者约定外卖商品放置地点，用户收货后通过APP确认收货，进一步创新优化服务。

(北京商报)

>>>上接09版

1.观察、物理治疗。cobb角10°~20°的脊柱侧弯需进行物理治疗、肌肉锻炼，并密切随访观察。物理治疗包括脊椎推拿手法、运动疗法和针灸理疗；肌肉锻炼包括腰背肌肉等核心肌群的锻炼，以增强肌肉对脊柱的保护作用。

2.支具治疗。cobb角20°~40°可进行支具治疗，应根据侧弯的类型选择相应支具，一般以硬性支具为主，大多需要定制。但应用支具的目的主要在于防止或延缓进展，而非矫正畸形。支具在脊柱停止生长后将不再有效。停止生长的表征通常在女孩开始月经两年之后，男孩需要每天刮胡子、不再有明显的身高变化时。

3.手术矫正治疗。仅适用于小部分角度较大(cobb角40°以上)、或者是角度加重较快、保守治疗无效的患者。对于先天性脊柱畸形、神经肌肉源性的脊柱畸形，这些患者可能需要脊柱外科医生尽早进行手术干预，以免出现侧弯相关的心肺功能障碍。前述病例中小李严重脊柱侧弯(cobb角60°)，为避免进行性加重(造成畸形、呼吸或心脏问题)，予以手术干预。

那么，我们该如何预防青少年脊柱侧弯？要注意以下五个方面：

1.由于青少年脊柱十分柔韧，为了较好保持脊柱的生理弧度，应选择睡硬板床。

2.孩子的枕头应以低而柔软为好。睡觉时，宜让孩子的整个肩背部一起置于枕头上，以减轻颈部的屈伸力。不宜让孩子长时间、长期趴着睡觉。

3.避免用单肩背书包。长期背单肩包可能导致孩子高低肩，继而发生脊柱侧弯。

4.坐的姿势要正确，写字、看书时要坐正，同时应适当地变换体位与休息。

5.教室外的运动，应注意避免从高处往下跳。

数据显示，中老年人的“侧弯症”80%源于少时。我国目前约有500多万青少年患有脊柱侧弯，且以女性居多，年龄段多集中在10~16岁。很多孩子被发现脊柱侧弯时已经弯曲得很厉害了，达到了30°甚至是40°，那时就不得不进行手术治疗了。防治脊柱侧弯关键在于早发现、早诊断、早治疗，应在学校内和家庭教育中推广脊柱侧弯和防治知识，定期进行脊柱侧弯的筛查。如果发现脊柱侧弯的现象，应尽早去专业医疗机构进行全面评估与治疗。

(人民网)