

实体零售遭遇电商冲击 赚钱才是硬道理

业内人士认为,“电商威胁论”是个伪命题,零售新业态将推动消费蛋糕做大

证券时报记者 张昊昱

今年以来,步入融资寒冬的电子商务奋力燃起了“冬天里的一把火”,近期各种大战与约架频频呈现,在赚足了眼球的同时,也迅速为网络零售扩大了版图。

在电商声势浩大的冲击下,一种此消彼长的担忧开始蔓延,“电商威胁论”不绝于耳。面对电商“围剿”,实体零售实际情况又是如何?记者为此走访了一些百货公司和业内人士,拟从多个角度探析这场零售业态之争。

实体零售把持高端市场

从市场真实的反应来看,今年电商对实体零售的影响主要在数码产品、家电等标准化程度比较高的商品和一些低价商品。目前对于百货类商品和高端消费品影响很小,对于食品等需要快速流转的商品影响也不大。”合肥百货(000417)董秘戴登安在接受证券时报记者采访时表示。

上半年苏宁电器实现净利润17.54亿元,同比减少29.11%,结束了连续数年的净利润高速增长态势。然而,如果剔除苏宁电器业绩对整个零售行业的影响,那么上半年零售行业上市公司净利润同比仅下降1.5%。如果只看百货业态,今年上半年A股43家百货上市公司合计实现营业收入1528.7亿元,同比增长8.6%;净利润61亿元,同比增长8.4%;扣除非经常性损益后净利润54.4亿元,同比增长18.2%。

越贵的商品,消费者体验性需求越强,而电商却难以提供。”电商观察员鲁振旺对记者表示,对3C、家电、图书等标准化的产品来说,电商化趋势较为明显;而对于高端的、非标准化商品,目前电商难以深入渗透。

鲁振旺把淘宝网上西装、衬衫、包、牛仔裤和裙子五大品类月内销售额前100名的商品做了一个价格分析,发现目前电商服装市场依然相对中低端,高价位产品销售艰难。以西装为例,其销量前100名的产品有71%价位集中在200-300元之间,而这个价位在西装里面是比较低端的。

上半年经济不景气,伴随着消费景气度下降,零售行业整体业绩不佳,网购只是起到了推波助澜的作用。”光大证券分析师唐佳睿对证券时报记者表示。

实体店触网左右为难

近年来,在资本推动下,国内电商网站如雨后春笋般出现,网购成为一块巨大的利益蛋糕。但面对“触网”潮流,多数实体零售企业还是选择观望。

说到实体零售企业触网,戴登安显得有些无奈,“现在业内面临一种尴尬,实体零售企业不触网,就跟不上潮流;触了网,又不可能采取目前

行业普遍的烧钱做法。”至于为什么实体零售企业在进军网络零售方面不给力,戴登安直截了当地给出答案:“因为太烧钱,且回报前景不甚明朗。”

“不赚钱的电商并不可怕,赚钱才是企业生存之本。”戴登安认为,电商未来的发展需要回归理性,成为零售业态的一个重要组成部分。

目前,除了天猫商城这种平台型电商之外,大部分B2C电商仍深陷亏损泥潭。业内人士预计,群雄逐鹿的B2C电商将面临新一轮行业整合。中国连锁经营协会在今年一篇报告中指出,实体零售企业开展网络零售现状不乐观,投入较为谨慎。据该协会统计,2012中国连锁百强中,新进入网络零售的实体零售企业数量仅比2011年增加了7家,其触网趋势明显放缓。

在南京中商(600280)财务总监陈新生看来,电商对实体零售企业的冲击是个伪命题。“电子商务没有进入的壁垒,不是说我们不能干这个事,而是这个行业目前还不成熟。”

对于今年以来此起彼伏的电价格战,陈新生并不看好这种亏损战略。商场如战场,要保存有生力量,用赔钱的方式做生意是不可持续的,到最后会把自己耗死。”陈新生表示。

陈新生认为,相较于网络零售,实体零售的模式具有地域壁垒,企业一旦在某个地区占有优势就不会轻易丢失,别的企业也不会贸然进入,这对企业来说是一种保护。而电商网站24小时运营,又处在网络这个开放平台,随时面临竞争对手挑战,所要应对的问题比实体店大很多。

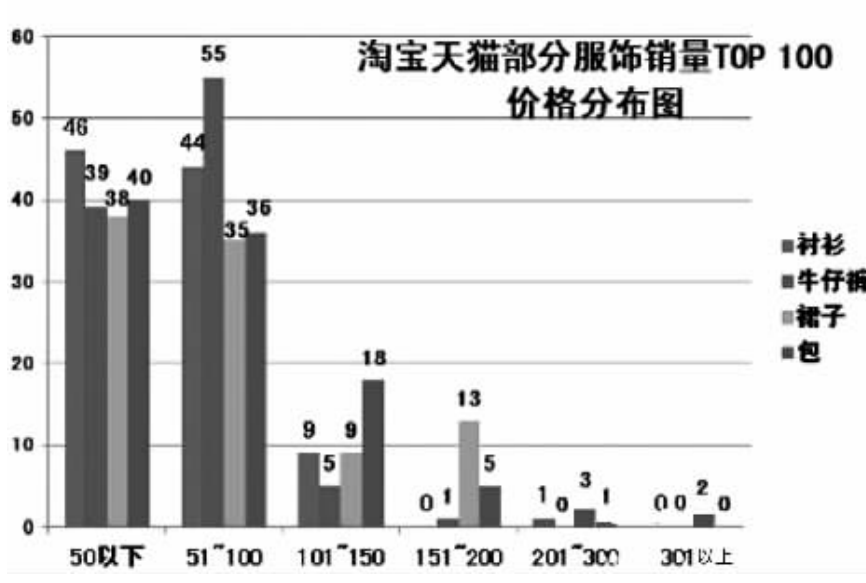
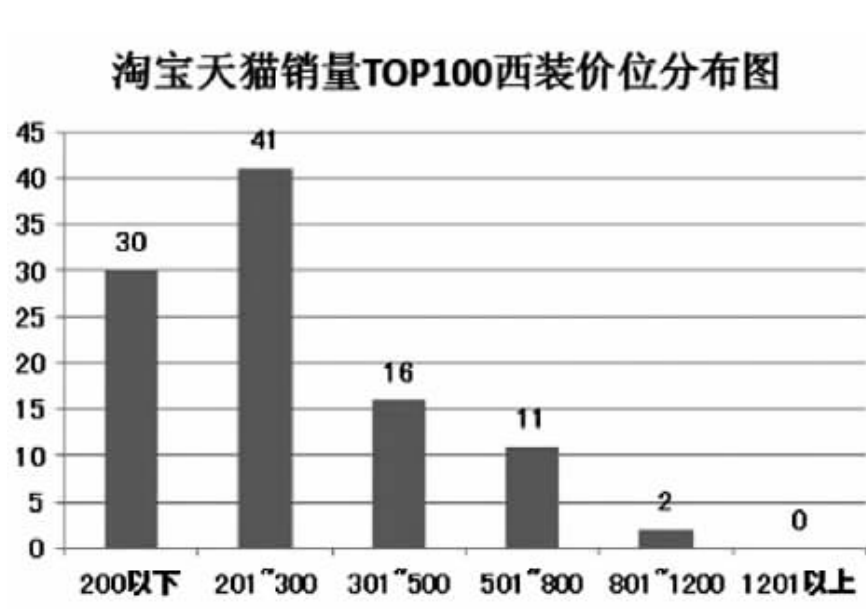
实际上,实体零售企业开展网络零售所面临的问题也不小。首先是其线上线下定价的问题,而这无异于左右手互搏。深圳触电电子商务有限公司创始人龚文祥对记者表示,对于线上线下的定价问题,目前整个行业还没有成熟的解决思路。

其次则是如何提高供应链效率和物流配送能力。实体零售企业的物流模式是中转仓模式,而网络零售则需要整合整个供应链,投入和成本也会高出许多。近年来随着人力成本上涨,物流上的支出渐渐成为电商难以承受之重,比如日前凡客诚品旗下自有物流公司如风达已开始大幅裁员。

新业态推动蛋糕做大

从历史经验来看,新业态的出现只会让整个零售业的蛋糕越做越大,而并没有给传统业态带来生死存亡的问题,因为传统业态一直在调整。

戴登安认为,将来的百货店更多地定位于满足消费者高档次、个性化、体验式的需求,具有高附加值,



图表来源:电商观察员鲁振旺 吴比较/制图

其功能将不只是局限在购物,而是逐步向饮食、娱乐、休闲等多方面丰富,消费者来到百货店,得到的是一种身份的体现和过程的享受。毫无疑问,城市综合体、购物中心的这些业态肯定比单体百货店更有生命力,所以现在百货店也在融入购物中心,融入综合体。”戴

登安说。

如果从整个零售行业的发展这个角度来看,与其纠结于电商以及实体零售业态的孰优孰劣,不如更多地关注消费在国民经济中的所占份额是否越来越大。消费兴,则零售兴,至于业态之争倒是其次。

■特写|Feature|

零售企业负责人呼吁减税降负

证券时报记者 程鹏

作为中部一省会城市大型商业流通企业的负责人,中等个头的康成(化名),戴着一副眼镜,散发出儒商的气质。

康成告诉记者,近年来,电商迅速壮大对传统零售业带来冲击,加上一大批知名连锁企业进入该省,导致该省零售市场竞争空前激烈。但康成所在的企业在2011年主业扣非后净利润依旧取得了20%的增长。

在这个行业浸淫20年后,康成把自己比作“半个专家”,他向记者表示,做商业企业很辛苦,希望得到更多理解和政策扶助。

可能是因为会计出身,康成对在税收减负方面颇为关注。目前中央提出要给企业减负,对此康成从税收减负和政策公平等方面提出了建议。

康成告诉记者,自己曾经为支持超市直接向农业生产者收购农产品,建议协调税务部门对合法经营、财务规范的连锁超市给予领用农产品收购发票,以规范超市对农产品的经营。

康成也建议扩大零售业固定资产抵扣增值税的范围。将空调、电梯、供电、消防等大型设备设施、以及房屋装修等零售业更新较快的资产列为动产,纳入可抵扣范围。

以一个上述设备投资5000万的商场为例,如果能将其纳入可抵扣增值税的范围,不仅当期可以抵扣700余万元的增值税,且未来企业还可少计提700余万元的折旧费用,在一定程度上降低零售企业经营成本。

除了建议降低相关税费,康成还指出了政策执行力问题。他认为,为了避免行业重复投资,恶性竞争,目前各地均出台了商业网点发展规划,但现实却未能严格落实。由于缺乏有效监管,商业网点重复、无序建设,恶性竞争的状况突出。康成建议政府在商业地产项目规划阶段,即由商务主管部门参与,从源头对网点布局合理性加以监管。

另外,在政策公平方面,康成认为,由于各地政府重视招商引资,使得在制定促进行业发展的政策时,多对新引进企业给予税收政策减免,而本土企业却被排除在外。这样,使双方在市场竞争中处于不公平地位,也在一定程度上抑制了本土企业成长和发展的积极性。

马云拨款2亿美元 阿里云独立成军

阿里巴巴集团昨日宣布,云操作系统(云OS)业务将独立于阿里云事业群运行,并接受集团直接管理。同时,集团还将投资2亿美元给云OS业务,加强其在人才、技术和设施上的投入。

就在宣布这项变动之前,云OS业务刚经历了诞生以来最大的一场“风波”——与宏碁合作推出新款手机的发布会,因谷歌施压而被取消。随之而来与谷歌关于云OS出身之争,更是让这个年轻的产品经历了种种质疑。这次阿里云独立成军,是阿里巴巴集团在无线战略上的重要一步。(朱凯)

上海公积金贷款项目 总规模114亿元

上海住房公积金贷款支持保障性住房建设试点工作取得进展。上海市公积金中心最新首批签约的6个贷款项目已具备放款条件,签约总金额66.7亿元。

上海市公积金中心总经济师姜执伟表示,今年上海报送住房公积金贷款支持保障房建设项目,并获住房城乡建设部等国家三部委批准共13个,项目投资总规模175.48亿元,总建筑面积210.25万平方米,住房公积金贷款总规模113.62亿元,其中2012年贷款计划86.55亿元,其余列入以后两年公积金贷款计划。(孙玉)

中国母婴网购市场规模 下半年将达610亿元

据艾瑞咨询统计数据显示,2012上半年中国母婴网络购物市场交易规模超过200亿元,已完成2011年全年2/3市场交易额。预计下半年该市场将保持高速增长,全年将增长86.0%,达到610亿元,约占中国网络购物整体市场的4.3%。从市场结构来看,2011年,B2C占到24.4%,2012上半年这一数据提升至36%。

从市场份额来看,2012年上半年B2C网购市场中,天猫母婴市场份额近半,占比为47%。京东商城母婴市场份额占比11.4%,排名第二。

据艾瑞分析,国内母婴网络购物市场将在下半年迎来新的高峰。(任砚)

北京秋季房展优惠缩水 “金九银十”成色不足

证券时报记者 张达

昨天是被誉为“楼市风向标”的北京秋季房展会的第二天,也许是工作日的缘故,前来看房的人并没有想象中那么多,且大多数看房者观望情绪依然浓重。业内人士则认为,所谓的“金九银十”成交量会比较稳定,不会有明显上涨。

尽管本届房展会在参展商数量上突破了2008年以来的新高,但北京本地的项目数量与今年春季、去年同期相比基本持平,且优惠力度和折扣比今年春季有所缩水。

市区的项目太少了,又太贵,郊区的项目又太远,我还是再观望观望。”带着老母亲一起来看房的李阿姨,想在市区买个房子,用来改善自住,不过她转了一圈后不禁如此感慨。

记者在北京本地项目展区转了一圈,仅发现寥寥几个优惠项目。其中一项项目的销售人员告诉记者,这些特价房是公司9月搞活动时推出的,所剩不多,10月起将在特价基础上提5个百分点左右,恢复到此前价格。

北京四季房展组委会副秘书长郑向东告诉证券时报记者,本届房展会北京本地项目的价格与今年春季房展会变化不太大,优惠力度和折扣略

记者在北京本地项目展区转了一圈,仅发现寥寥几个优惠项目。其中一项项目的销售人员告诉记者,这些特价房是公司9月搞活动时推出的,所剩不多,10月起将在特价基础上提5个百分点左右,恢复到此前价格。



张达摄

有减少。经过今年春季房展会客户的消化,交易量在5、6、7月有所增加,8月和9月上半月有所减少,这也是积聚一段时间后,消化一段时间的正

常结果。”郑向东说。对于“金九银十”的表现,郑向东认为,今年的“金九银十”与往年会比较稳定,未来9、10月成交量可能会比8月有所增加,但不会有太大波动,

会比较稳定。不过,北京万科副总经理肖劲则认为,“金九银十”跟房地产没有太大关系,不是到了“金九银十”量和价就会大涨。

我们查了北京连续十年的交易量情况,发现不管市场多好还是多低迷,其实每年交易的最高峰基本都在5、6月份,并不是9、10月份。”肖劲说。

肖劲解释说,开发商认为过了10月份天气变冷,不太适合卖房子,所以赶在9、10月开盘,有利于销售。此外也有开发商主观利用“十一”长假加大促销力度等。

对于开发商的推盘计划,肖劲表示,推盘是依据公司运营计划排出来的,不因市场变化而变化。

北京市房地产协会副会长兼秘书长陈志刚接受证券时报记者采访时也认为,9、10月份的成交量不会有明显上涨,不宜过度炒作“金九银十”。

对于未来的价格走势,郑向东认为,在限购限贷大环境下,再加上未来房产税推出的市场预期,北京的房价将继续呈现结构性变化,城区四环内核心地段的价格将保持稳定并缓慢增长,郊区五六环外将相对平稳或略有调整,调整幅度取决于市场的反馈和买房人的多少。

■相关新闻|Relative News|

北京市房协秘书长陈志: 建议房企以价换量 不赌政策变化

北京市房地产业协会秘书长陈志昨日接受证券时报记者采访时表示,北京房地产市场仍处于偏冷状态。他还认为,北京在限制需求上的现有做法未来还会有所保留,即使长效机制出台后,还会对需求进行一定控制,建议房企以价换量、加速推盘,不要去赌调控政策的变化。

陈志表示,目前经济下行的趋势没有改变,他对房地产市场并不乐观。这是一个跷跷板,当经济没有坏到必须要让房地产再站出来,再做一次拉动经济的急先锋的时候,不会

再选择这个手段来拉经济,因为那样带来的是非均衡发展,加速贫富差距。”他说。

对于“库存危机”的说法,陈志并不赞同。他认为,看供应量,除了看市场的库存量,还要看没有进入销售的在建量。此外,还包括,已经拿地,在拿证阶段还没有开工的这部分潜在供应量。陈志认为,供需紧张的矛盾短期内不可能缓解,长期来看,房价上涨趋势没有改变,但是一定不会再有2009年快速陡增的局面发生。(张达)

北京出让四地块 出让金近40亿

北京土地市场昨日再度迎来成交高峰,共出让4宗地块,土地出让金合计38.43亿元。其中,北京城建、万科金第联合体分别以16.27亿元和14.43亿元拿下亦庄两块宅地,北京光谷科技园开发建设有限公司

将通州两块多功能用地收入囊中。据了解,两块住宅用地均位于亦庄的北京经济技术开发区河西区,吸引了包括中国交通建设集团、中铁建、北京城建、万科金第联合体、富力和华远等多家房企前来竞争。(张达)