



# 精准定位才能“有利可图”

林火灿

全球最大的连锁便利店超市7-ELEVEN今年已经在广州、上海等地关闭了数十家门店,成为各界关注的焦点。据报道,在中国市场一直坚持直营模式的7-ELEVEN,很有可能继续对旗下门店进行关闭或调整并将开网特许经营加盟,“预计特许经营的发展规模将超过直营连锁企业”。

事实上,今年以来,对旗下门店进行调整的便利店连锁企业并不止7-ELEVEN一家。在今年年中,农工商集团已经整合关停了几十家旗下的好德和可的店铺,并对大批门店进行整修重新开业;OK便利店、全家、喜士多等知名便利店连锁企业也在陆续收缩战线,关闭和调整了不少门店。

连锁便利店的全面收缩,意味着便利店在经历井喷式开店浪潮后,正在悄然进入重新洗牌和调整的发展阶段。从表面看,日益高企的门店租金和不断上涨的人工成本,是连锁便利店“叫座不叫好”的原因。但从更深层次来看,在我国内需市场规模不断扩大,消费对经济增长的拉动能力进一步增强的背景下,市场定位的偏差和盲点才是导致连锁便利店陷入亏损泥潭的根本所在。

调查表明,近几年7-ELEVEN等连锁便利店企业更多地把注意力放在了中心城

区,并把门店选择在相对繁华的城区地段。这种井喷式的市场规模扩张,有利于帮助连锁便利店企业在短期内迅速获取可观的市场份额,完成早期的市场布局,为企业在未来几年内的发展蓄积竞争优势,也有利于营造品牌推广和广告宣传的多重效应。

但是,往中心城区聚集的发展策略所带来的负面效应也很快显现了出来。一方面,由于便利店行业几乎都以租赁模式存在,随着城市中心地段的门店租金不断上涨,这些门店的经营成本不断上升,门店的盈利压力也越来越大。据报道,今年以来,广州核心商铺的租金普遍上涨了20%至30%,其中天河个别区域涨幅达50%甚至100%。上海连锁行业协会数据显示,便利店人工成本本年涨幅约20%至30%,水电煤成本将近20%的涨幅,数年前每年15万元租金到期后,现在续签就变成了40万元至45万元。

另一方面,随着便利店向中心城区不断集聚,扎堆开店的现象层出不穷,在上海和广州的一些黄金地段,甚至每隔30米就有一个便利店,导致门店之间的竞争日益激烈甚至出现白热化。此外,电子商务企业在2012年的雷厉风行,及其线下实体店的落地趋势,也加重了便利店面临竞争的激烈

程度。

有专家指出,在成本高企的背景下,便利店企业亏损或不盈利几乎成了全行业的普遍现象,一些企业的亏损额从数千万元到1亿多元不等。全行业亏损的现状,使连锁便利店公司之间的竞争逐渐演变成了“减损承压才是王道”的现实。不过,连锁便利店企业要在短期内实现减少亏损甚至扭亏为盈并不容易,更不能把门店一关了之。毕竟,一旦自己选择关店退出,就等于把已经占领的市场份额拱手让给了竞争对手。而企业如果选择硬撑到底,则须积极应对门店亏损带来的一系列风险。

在这场连锁便利店企业的减损大战中,值得反思的是,便利店企业在中心城区繁华地段扎堆开店的做法是否科学合理?这些亏损的门店能否给消费者带来真正意义上的便利?在连锁经营中,企业如何真正做到有利可图?

连锁模式是目前我国应用最广泛的商业模式。但在零售业领域,在与大型超市的竞争中,连锁便利店受制于经营规模,在商品种类和价格机制等方面都很难具备规模优势。从消费者的角度看,在很多城市居民小区中,已有小卖部和小型便利店入驻,这些小

卖部坐拥了临街的连锁便利店并不具备的位置优势,房租比临街便利店便宜,位置上与目标消费者距离更近。一些小卖部还将一些便民服务引入其中,例如开展送货上门、手机充值、电动车充电、报刊订阅、水费代缴,等等。这些便民服务看起来并不赚钱,但却为这些小店赚足了吆喝,攒足了人气,更有利于聚拢一批特定的目标消费群体。

随着我国积极稳妥推进城镇化建设,城镇化对于我国扩大内需将起到积极的推动作用。在此进程中,连锁便利店仍然具有广阔的市场空间和发展前景。对于便利店企业而言,在经历数量扩张的初级发展阶段以后,必须加快进行整合调整,优化市场布局,以更加精准的市场定位,迎接新一轮的便利店发展浪潮。一方面,连锁便利店企业要有策略、有步骤地调整和稳住中心城区的市场份额,通过优化物流配送体系和管理流程,使用更先进节能设备,降低管理和运营成本。另一方面,要进一步开拓思路,使渠道进一步下沉,既要门店开在中心城区,也要想方设法让便利店进入社区和城乡接合部,要有针对性地调整商品结构,使商品更能满足消费者的实际需求,积极拓展新的市场。

## 承德打造国家级尾矿综合利用基地

**本报讯** 记者雷汉发、通讯员梁世芳报道:虽已是严寒,但承德金盛科技发展有限公司生产车间却全速运转,一片火热。该公司利用尾矿砂生产的混凝土加气块和标砖一上市即供不应求,年减排尾矿达50万吨,成为我国北方目前规模最大的尾矿综合利用项目。面对尾矿风险的现实,承德市积极探索尾矿综合利用的道路和模式,不但初步找到遏制尾矿风险的手段,而且走上了由开矿致富—尾矿治理—一变废为宝的绿色循环发展之路。

承德是矿业大市,依托富集的资源,采矿业创造了一个又一个财富奇迹,而尾矿的危害也随之而来。据统计,截至2011年底,承德共有尾矿库826座,约占全国的1/17,全省的1/4,年均尾矿产出量约2亿吨,累计积存量约16亿吨,大量的尾矿给土地、生态环境、安全和资源带来了巨大压力。

在政府推动下,承德一些企业勇于创新,先行先试,在尾矿综合开发利用方面进行了成功的探索。丰宁三赢、隆化顺达等多家企业通过综合采选和尾矿再选,2011年共选磷30万吨,选钛40万吨,相当于在尾矿中掏出了价值4亿元的“金疙瘩”。

进入2012年以来,承德加快推进尾矿综合利用,一批企业先行先试,迈开了循环经济发展的新步伐。平泉金盛、敖砚建材等13家企业新建及技改投资14.5亿元,实施了16个项目,达产后年产标砖4.6亿块、加气混凝土砌块250万m<sup>3</sup>、加气板材18万m<sup>3</sup>、干粉砂浆50万吨、人造条石砖95万m<sup>2</sup>等10多种产品,年实现产值14亿元,利税3亿元,年利用尾矿500万吨。

据悉,国家发改委已将承德列为第一批资源综合利用“双百工程”示范基地。近日,承德国家级尾矿及工业固体废物综合利用基地建设将全面启动。

本版编辑 杨忠阳



河南省延津县电业局日前对35千伏岳湾变电站进行了增容改造,以提高冬季供电可靠性,确保用电高峰期辖区工矿企业顺利生产。图为变检工区人员冒着严寒在高空作业。 本报通讯员张振民 狄怀法摄影报道

## 上海斐讯自主创新拓市场

**本报讯** 记者徐红报道:近日,一款内置《读者》杂志30年合刊的斐讯(PHI-COMM)“读者智能手机”受到了众多消费者喜爱。手机上市销售仅1周,就售出了15万部。有着《读者》情结的左女士发现,通过手机上网,还可以阅读下载《读者》最新的“云图书馆”里的海量电子书。

“这种‘内容平台+个人终端’的跨界合作模式,为传统媒体与通讯设备解决方案提供商实现跨界融合打开了一条可行通道。”上海斐讯(PHICOMM)数据通信技术有限公司总裁顾国平表示,“读者智能手

机”是斐讯创新的一个缩影。

从数据通讯转型做个人移动设备,斐讯品牌进入市场仅仅4年时间,就实现了跳跃式增长。2009年,实现当年生产当年盈利,2011年实现销售收入11.8亿元,今年有望突破30亿元,并建立起包括个人移动、家庭宽带、企业网络三大终端产品线。

“这得益于我们坚持自主创新。”顾国平认为,创新不仅仅是指发明创造,技术创新、产品创新、经营思路的转变等都是创新。

据了解,斐讯除了将年销售额13%至

15%的比例投入到研发外,从成立之初,斐讯就确定了全球化发展的战略目标。为更好地利用国外资源,斐讯将产品设计环节放到了公司在海外设立的研发中心,将研发环节放在成本相对较低的国内。同时,斐讯借助前期良好的技术储备、人才储备,以及国外营销渠道优势,将手机远销到了10多个国家和地区。

顾国平表示,国外手机市场是斐讯明年的主攻方向,斐讯将以客户需求为出发点,提高产品知名度,增强自主品牌的海外市场竞争力。

供应柠檬茶与咖啡的“水吧”,设施齐全的“儿童乐园”,温馨的“笑脸墙”,让人丝毫感觉不到这里就是专做小额贷款业务的潍坊银行微贷中心。

“儿童乐园是给带孩子来办业务的客户准备的,我们的客户大多是小老板,来银行孩子没人看就带着一起来,孩子到儿童乐园玩儿,不会耽误客户办理贷款手续。”潍坊银行微贷中心总经理张建波这样解释作为银行机构要设立儿童乐园的原因。

“潍坊银行微贷中心服务特别周到,有业务员上门考察,贷款资料通过审核之后,我们只要来中心签个字就能拿到钱了,利率还不高。”潍坊今生缘相册厂的老板韩祥鹏告诉记者,正是依靠潍坊银行微贷中心几次关键时刻的资金支持,他才抓住了转瞬即逝的市场机遇,扩厂房、上设备,让自己年产值40万元的小纸箱厂发展成为如今年销售额近千万元的相册厂。“而且我没花一分冤枉钱,他们的客户经理到我厂里来,连水都是自带的。”在感激之余,韩祥鹏对潍坊银行微贷中心“不喝客户一杯水”的阳光信贷理念十分赞赏。

## 与小微企业共成长

本报记者 刘瑾 通讯员 唐锋

“截至今年10月31日,潍坊银行微贷中心累计放款额度突破5亿元,账面盈利超过1000万元,提前2个月完成了全年贷款额度营销任务。”张建波高兴地告诉记者,该中心的客户数已经达到3384户,较年初增加1560户,户均授信额度11.5万元,微贷中心已经走上了发展的快车道。

对于一家走上发展轨道的企业来说,几万元的经营贷款可能不屑一顾。而对一个创业者来说,几万元钱意味着成功的希望。潍坊银行微贷中心的快速发展,是在一个千万元的基础上实现的规模经济。

作为一家城市商业银行,潍坊银行较早地意识到小微市场的潜力。2006年,该行成立了小微客户部,专门为小微企业、个体工商户等群体提供特色金融服务。2010年,又与德国储蓄银行合作成立了微贷中心,逐渐发展成为该行小微业务的重要子品牌。

“大银行往大企业做,我们就集中向中小企业拓展。不怕小,有了固定的模式三天就可以完成一个客户的考察。微贷业务做到一定规模就可以有利润。”潍坊银行副行长李建卫说,潍坊银行的发展方向契合国家提出的支持小微企业的思路,有广阔的发展前景。

潍坊银行在小微业务营销拓展、小微产品创新等方面做了大量工作。他们开创小微业务“搭平台、做批量”的营销模式,开展集群式营销,有效控制了风险,降低了小微业务营销成本,此举得到了银监会和各部委的高度认可;在民生金融方面,联合潍坊各市直机关,全力推进创业人员小额担保贷款,累计发放创业贷款近87亿元,直接和间接带动近3000人实现创业、就业。

贴心周到的服务在为银行带来业务和利润的同时,也赢得了社会的认可。在近日中国企业联合会、中国企业家协会发布的“中国服务业企业500强”名单上,潍坊银行名列其中,这是该行第三次获此殊荣。



## 中粮福临门推出全球新形象

**本报讯** 通讯员杨莉报道:12月26日,由中粮集团中国食品有限公司福临门打造的“中华福爷爷”全球形象首发仪式在京举行。本次甄选出的中华福爷爷形象是由两岸三地艺术界、文化界、设计界的知名大家,在来自全球数以千计的福爷爷设计作品中,经过从创意、文化内涵、专业设计等多个维度的专业评审和层层甄选后,再经后期艺术加工提炼,以传统文化精神为基础,融合现代社会人文需求再创而成。

中国食品有限公司董事总经理梁秀菊表示,作为致力于将幸福带给全中国人的厨房食品专家,中粮福临门有责任也有义务为传统福文化找到一个生动恒久的形象符号,让福文化永远根植于国人的心中。此次福临门对中华传统福文化形象甄选活动的全程支持,正是企业继承、弘扬中国传统文化、推动中华福文化传承与发展的一次创新性尝试。

## 中铁十四局文化建设创佳绩

**本报讯** 记者齐慧、通讯员刘慧云 段伟伟报道:近日,中铁十四局集团隧道公司被中国企业管理学会、中国企业文化管理专业委员会联合授予“中国企业班组文化建设十优单位”,以表彰该单位在企业文化建设、员工教育管理方面取得的突出成绩。

近年来,中铁十四局集团隧道公司党委在加强企业文化教育建设中,每年都要确定一个主题,坚持在员工中进行思想教育活动,在为全体员工注入了强大精神源泉的同时,也极大地提升了企业的生产力。在全体员工努力下,中铁十四局集团隧道公司年内承揽任务不仅没有受到铁路市场萎缩、建筑市场竞争加剧的影响,与去年同期相比稳中有进,而且还形成了北京、长三角两个稳固的核心市场,被誉为参与当地基础设施建设的核心队伍和主力军,完成施工产值首次位居集团公司之首。

## 桐庐供电局助推企业发展

**本报讯** 通讯员方伟 金杰报道:为大力发展工业经济,重点培育骨干成长型企业,浙江桐庐供电局日前深入实施“双百”服务工程,组织局内相关职能部门开展百项重点业扩项目上门服务月和百家重点用电大户现场走访月的“双百”服务月活动,推出了开辟业扩报装“绿色通道”,多部门现场合署办公和建立意向项目信息档案等一系列服务举措。

针对浙江环益公司在用电上存在的“大马拉小车”现象,该局为该公司量身定做了《优化用电建议书》,建议其暂时使用10千伏专线进行供电,仅此一项就为企业节省上百万元费用。目前,该公司第二、三期项目进场,装机容量将大幅提升,为此该局又组织人员上门提供“一站式”服务,力争35千伏环益变电站尽早投产。

# 武汉易瓦特民用无人机“起飞”

**本报讯** 记者郑明桥、通讯员祝丽芳 陈静报道:日前,长江海事局演习中,3架无人机盘旋长江水域,靠近船只,喊话、信号灯提示、投放救生圈等物资。其中1架是武汉易瓦特公司自主开发的8旋翼直升无人机。

今年8月,多家企业携无人机赴海拔4000米青藏高原试飞,易瓦特唯一试飞成功。

岁末,易瓦特算了算:年产固定翼无人机100架,螺旋翼无人机直升飞机20架至30架,这一产能在国内较领先。

“中国民用无人机刚刚兴起,我们快点,准备充分算一条。”易瓦特执行董事赵国成称,试生产前,公司已做了2年多研发,以及团队组建、市场试水。

经济全球化趋势下,技术市场挡不住。赵国成说,民用无人机同样是交流大于“管制”。这样一来,起点较高,开发成本较低,后者往往进步快。

研发阶段,易瓦特团队多次参加国际性专业展会、论坛,与欧美相关公司展开交流和交易。

“眼下拿到10项技术专利,另有数十项技术和发明专利正在申报。”赵国成称,

明年将携机参加北京、上海、美国华盛顿、德国汉诺威等8个国际化展会,力争进军海外市场。

甘肃天水海拔3700多米高原,地广人稀、山路崎岖,人工供电巡检线路效率低下。记者看到,甘肃省电力局使用易瓦特无人直升机,一次巡检1000余公里供电线路,实时传回图像信息,效率是人工的20

多倍。

“国内电网成为我们重要客户并非偶然,先前公司与供电部门有过电网智能化方面的合作,了解他们的需求,市场开发因此较快。”赵国成给记者算了笔账:电力巡检无人机按每架150万元计算,湖北现需26架,可实现3900万元销售额。全国300余个地级市电力系统所需,再加上测绘、海事、石

## 快评

## 做足后发优势文章

郑明桥

再是“学中创,创中学”,从起步之端,便有了创的意识、创的行动、创的效果。没有这种创新的劲头,便不可能有实质的追赶,不可能有与发达国家水平齐头并进,以至超越的那一天。这方面,中国的网络、计算机、移动通讯等众多产业,曾有过全球闻名的表现。

新兴产业的先行先试,市场开发难度较高,因为多了市场从无到有的过程,多了

武汉易瓦特无人机的故事,告诉人们一个道理:后发能不能转化为一种“疾速起飞”的优势,关键在于准备是否充足,文章能否做足。

易瓦特种种策略,取得预期效果,或可引为借鉴。

一是先慢后快,技术、人才、资金、市场储备充分,一旦发力,步步赶超。这很像围棋中的“后中先”,慢中有快。