

打破实体店与自身电商渠道互搏局面

苏宁力推线上线下同价

本报记者 周雷

新闻眼

苏宁云商宣布,从6月8日起,旗下所有苏宁门店、乐购仕门店销售的全部商品将与苏宁易购实现同品同价,这是全国首例大型零售商全面推行线上线下同价。苏宁云商副董事长孙为民表示,此次价格一致是苏宁多渠道融合的重要一步,标志着苏宁O2O模式的全面运行。

一段时间以来,凭借资本频繁“输血”与信息化技术助力,不少电商以低价取得了高增长。近3年来,苏宁倾力加快线上渠道建设,苏宁易购在短期之内挺进电商前列,与京东等电商形成角逐之势,其凭借的也是低价策略。在此过程中,出现了线上线下价格不同步现象,暴露出零售商价格“左右互搏”的尴尬。线下体验,线上下单也成为购物时尚,让实体店销售饱受冲击。

苏宁云商总裁金明对此表示,同一地区、同一商品、同一商家,应为消费者提供同样的价格和服务。随着互联网尤其是移动互联网的普及应用,网上购物随时随地,实

体零售的互联网化成为现实要求,参照网购、比价竞争已是零售发展的大趋势。

据了解,按照苏宁新确定的“电商+店商+零售服务商”的云商战略,着力打造实体店和网上销售两个平台、两个网络,实质则是成为互联网零售公司,实现线上线下下的协同。因此,苏宁在拓展线上市场的同时,还要用互联网技术再造实体店,使过去以销售为主的实体店,向销售、展示、体验、服务综合功能升级。在此导向下,苏宁店面与苏宁易购的产品融合、服务融合和价格融合势在必行。而解决好价格问题,就可以同步推进线上线下销售,赢得更大市

场商机,对于单纯从事线上销售的电商形成竞争优势。

金明表示,为实现线上线下同价,自去年年底以来,苏宁展开了组织变革、系统开发工作,做了一系列准备。

首先,进行了全渠道融合。苏宁易购从独立网购渠道升级为苏宁网购平台,将原有的商品采购、定价等职能,划归到28个事业部。苏宁易购既面对内部的28个事业部,也面对社会的供应商,提供引流服务和平台运营,统一采购供应、统一销售定价。

其次,实现全资源共享。在商品资源共享的基础上,苏宁线上线下在客户资

源、物流资源、数据资源等方面同步实现共享,确保内部资源在两大平台全面向供应商和消费者开放,实现内部资源使用效率的最大化,实现O2O融合模式的规模叠加效应。

第三,进行全成本核算。融合后的苏宁店面和苏宁易购,不是作为两个割裂的成本效益中心独立考核,而是从事业部商品和属地化顾客两个完全融合协同的维度,分别核算产品和地区的销售、成本和效益。建立起多渠道融合的全成本核算机制。

对于苏宁的线上线下同价,业界普遍认为,这是实体零售业转型升级的新尝试,体现了彻底推进企业再造的决心,大的发展方向是正确的,有可能改变电商竞争格局,但如此大动作,也是对企业创新与整合能力的考验。有业内人士提醒,电商为搏低价现在普遍处于亏本经营状态,而实体店的经营成本相对较高,一旦线上线下同价,苏宁如何平衡规模与效益问题尚需观察。

看公司 Company Watch

Kindle来了——

数字阅读市场现“鲶鱼”

本报记者 陈静

“Kindle来了。”这是官方账号“Kindle中国”7日中午在新浪微博发出的第一条微博,在3小时内转发超过7000条。作为改写了游戏规则的行业翘楚,亚马逊的电子阅读器品牌Kindle6月7日下午在国内上市开售。

Kindle本次销售的设备包括电子阅读器和平板电脑,售价与其在美国市场的售价相当,Kindle Paperwhite电子阅读器849元,16GB Kindle Fire HD售1499元,32GB版本售价1799元。销售渠道除亚马逊官网外,还将在苏宁电器线下实体店销售。

在海外市场,Kindle用4年多时间建立了其在电子阅读器领域不可撼动的霸主优势,甚至改变了人们的阅读渠道。尽管亚马逊从未公布Kindle的销售情况,但亚马逊CEO贝索斯曾在2012年Q4财报发布时表示,去年12月美国实体书销量已达到17年来的最低值,而电子书业务则保持全年70%的高速增长,并透露其电子书业务营业额已达“数十亿美元的规模”。

在中国,Kindle却姗姗来迟,数次延迟上市时间。去年11月,Kindle软件系统开始支持中文。去年12月13日,亚马逊中国在其网站上增加了“Kindle商店”类别,并推出免费的Kindle阅读软件以及Kindle电子书下载。

Kindle此番入华,是否能照搬在海外的“成功模式”?一方面,其品牌效应和在外文电子书上积蓄的巨大资源显然是最大的“杀手锏”,对汉王等缺乏核心内容优势的硬件厂商来说将是巨大的打击。有消息称,汉王目前已研发出新款电子阅读器产品,但迟迟未敲定新产品定价,就是在等待Kindle在华的定价确定。除此之外,Kindle在内容平台、终端、渠道整合、定价规则乃至数字营销方面的经验,都会对内地现有的硬件厂商带来压力。

另一方面,Kindle的竞争对手们并非无计可施。Kindle的核心销售模式是硬件微赚甚至亏本销售,靠贩卖数字阅读内容持续获得盈利。公开数据显示,目前Kindle电子书已在国内支持18个大类,共3.87万本电子书下载阅读,但却无法在数字阅读内容掌控上一家独大。

在实体图书电子化方面,京东商城近期披露的电子业务数据显示:到去年底,京东上线的正版电子书刊超过30万种,累计用户数达500万,日均页面浏览量过百万,毛利达到35%。而淘宝去年的电子书收益已接近1000万元;仅磨铁数盟一家在淘宝电子书的分成收入已接近100万元。而在网络原创内容方面,拥有自己电子阅读器“竹书”和内容平台“云中书城”的盛大也不可小觑,截至今年3月,云中书城付费订单数突破2500万单,近70万种电子书被下载,云中书城移动端用户数也已接近2000万。

不过,对于国内尚属蓝海的数字阅读领域,有实力的“玩家”进入,在让竞争“升温”的同时,也意味着消费者有机会享受到更多的数字阅读资源,同时整个版权市场也有望因此得以进一步完善。从这个意义上来看,无论“强龙”能否压过“地头蛇”,Kindle这条“鲶鱼”的进入都会让数字阅读大产业呈现出更大的活力。

微讯

现代邯鄲国际汽贸城开业

本报邯鄲6月7日电 记者雷汉发、通讯员岳维锋报道:由世界500强韩国现代集团投资10亿美元建设开发的现代邯鄲国际汽贸城,今天在河北邯鄲市复兴区建成,并将于6月8日举办国际车展,拉开开业序幕。

邯鄲位于晋、冀、鲁、豫4省交界区域,是中原经济区经济实力仅次于郑州的中心城市,其区位优势非常明显,适合发展大型商贸实体。韩国现代集团正是看中了这一优势,投资在此建设国际汽贸城。据了解,该项目占地634.38亩,建筑面积70万平方米,涵盖国际品牌4S店业态15家、名车展销及置换业态、汽车配饰展销业态、汽贸配套服务设施业态、国际化五星酒店业态、国际商务公寓业态、总部基地办公区业态、汽车文化博览业态等大型综合商业业态,是目前中原经济区最大的汽贸综合体项目。

广东小微企业利润持续增长

本报讯 记者张建军报道:随着促进小微企业发展的一揽子政策措施逐渐“生效”,广东小微企业经营利润恢复性增长的势头渐显。广东省统计局发布的统计数据表明,今年一季度,广东小微企业实现利润230.49亿元,增长25.5%,增幅同比提高18.3个百分点;今年1月至4月,广东小微企业实现利润329.71亿元,增长31.0%,增长态势持续高涨。

广东小微企业经营利润持续迎来恢复性高速增长,广东省政府参事、经济学教授陈鸿宇表示,这显示出广东的小微企业正逐步从发展的“低谷”中走出来,也显示出广东扶持发展小微企业的一揽子政策措施正在发挥功效。

小鸭精工技术创新“顶呱呱”

本报讯 记者管斌报道:山东小鸭精工机械有限公司靠创新使羽毛不断丰满,在技术创新方面“顶呱呱”。据了解,该公司目前已由高端技术和高端装备的应用者成为高端技术和高端装备的创造者、引领者。

在汽车模具领域,小鸭精工已成为目前国内最大也是最为专业的车轮模具研发制造企业,可根据客户的产品、工艺和设备要求,研发制造各类钢制车轮模具。产品始终处于国内领先水平,多项产品获得国家专利,通用大(小)线扩张模架荣获国家级模具重点新产品,轮辐一次冲孔模具和通用大(小)线扩张模架荣获中国模具工业协会颁发的精模奖。

上市公司频现高管辞职

动向

在上述26家发布辞职公告的上市公司中,工大高新、昌九生化和天业通联辞职人数较多。巧合的是,这3家辞职人数多的公司在今年一季度的业绩均为亏损,更有公司预计今年上半年亏损。

除上述业绩报亏的公司外,深市创业板上市公司中有两家公司辞职者持有上市公司股份。其中,飞利信董事刘仲清因个人原因申请辞去董事职务,辞职后不再在公司担任任何职务。

此外,珈伟股份的副总裁赵燕生也

因个人原因辞去公司副总裁,其辞职后将不在公司担任任何职务。目前,赵燕生持有公司925050股股票,赵燕生承诺离职后半年内,不转让其持有的公司股份。

有分析人士认为,很多高管离职不排除是因为今年中报的业绩不好,公司管理层需要对业绩负责,导致高管流动。当然,也不排除有的公司高管辞职的原因是持有上市公司股票,辞职是为套现做准备。(龚时)

(更多内容请关注《证券日报》)



6月6日,几名参观者在近距离参观一台掘进机。当日,第十届新疆国际煤炭工业博览会在乌鲁木齐开幕,来自德国、美国等16个国家的千余家企业汇聚这里希望借助平台寻找商机。新疆国际煤炭工业博览会是亚洲两大煤炭展之一,展品涉及煤炭采掘机械及配套设备、支护设备、提升运输、露天采矿机械等。新华社记者 王菲摄

整车碰撞安全试验核心技术、静音技术等指标国内领先

长安汽车自主创新步伐坚实

本报记者 亢舒

万美元左右,体内有100多个感应点,用以收集实验数据。碰撞3次之后,就要检修,有的还会直接报废。因此,搞碰撞试验需要耗费大量资金。

安全性能是人们购买车辆时考虑的最重要因素之一,碰撞试验是保证车辆安全的重要一环。它曾在中国汽车工业历史上留下三个“第一撞”:1999年,长安之星成为中国首款通过安全碰撞测试的汽车;2011年,长安E30纯电动汽车主动申报进行安全碰撞实验,这是中国电动车行业首次“带电碰撞”,更难得的是取得了五星安全的优异成绩;2012年,在增加安全碰撞难度的条件下,长安逸动车型获得五星评价,成为国内在售车型中首款

获得五星评价的自主车型。

整车碰撞安全试验核心技术的不断提升,是长安汽车坚持自主创新的结果,也是长安汽车众多自主研发成果的一个缩影。

进入另外一个试验场,一个宽阔封闭的空间里,听不到任何外界传来的声音,即使人们开口说话,声音也沉闷的,没有回音。原来,这个实验室用特殊的隔音材料建成,用以进行噪声实验。

驾驶车辆的过程中,人们往往会关注车辆的隔音效果怎样,行驶一段时间后,车内会不会有异响以及关车门时,声音是否悦耳……这些问题的解决和提升,这个实验室起到了不小的作用。

长安汽车工程研究总院副院长、国家“千人计划”专家庞剑告诉记者,长安汽车静音技术达到国内领先水平,超越了同级别合资品牌轿车的水平。他举例说道,长安逸动车型的怠速噪声近38.5分贝,这在同等级车辆中是很高的水平。

自主研发让长安的创新能力获得了持续提升。任强介绍,在国际公认的汽车研发领域292项关键技术中,长安汽车已经掌握了272项。同时掌握了轿车开发的核心技术,在整车外观造型方面拥有国内一流的造型团队,在创意设计、数据面、总布置方面的技术达到国际先进、国内一流水平。

正是由于对自主创新的不懈坚持,长安汽车赢得了不错的销售业绩。长安汽车市场部副部长谭本宏告诉记者,今年前4个月,长安汽车累计产销量分别为72万辆和71万辆,分别同比增长26%和23%,增速高于行业10个百分点。长安汽车自主乘用车销量达到32.1万辆,销量居中国自主品牌企业第一,自主轿车销售13.4万辆,同比增长高达88.2%。

“自主创新是中国汽车产业由大到强的必由之路。”任强说,长安汽车正沿着这条道路坚定地走下去。

走进新国企

长安汽车工程研究总院的实验场上警报声响起。砰的一声巨响,小轿车被远处驶来的实验车以每小时50公里的速度猛烈撞击,车窗后的窗帘应声而下。小轿车远远偏离原位,车窗玻璃碎落一地。走近一看,被撞击的前后车门严重凹陷,尽管驾驶室的人在被撞一侧,表面上看却并无大碍。不过,长安汽车工程研究总院副院长、国家“千人计划”专家赵会告诉我们,实验后还会对假人受撞击时的具体数据进行分析。

一旁的实验室中摆着七八个假人,有男有女,还有儿童。赵会介绍说,这些假人都用于碰撞实验,身高体重与真人十分相似。他告诉我们,每个假人的价值在10

观点

百度董事长兼CEO李彦宏——

互联网正加速淘汰传统产业

互联网包括移动互联网时代到来的时候,我们有更好的技术,更优秀的人才,更合理的公司治理结构,可以对这个行业产生更大的影响。这也就是为什么我认为中国的互联网正在加速淘汰中国的传统产业,这是一个很可怕的趋势。毕竟互联网在整个中国还是一个小的产业,互联网以外的产业是更大的产业,而每一个这样的产业都面临互联网产业的冲击。站在互联网人的角度来说,我们面临着几乎是无限的机会。

(本报记者 孟飞整理)

三一重工总裁向文波——

并购优先考虑战略价值

企业参与国际并购,一是要优先考虑企业的战略价值,如企业的品牌、技术、服务以及管理经验等,而不是先去考虑财务价值,更不是政治考量。二是少谈整合,多讲包容,包容比整合更重要。比如,三一重工在混凝土机械的全球销售规模是最大的,但从其品牌影响力、技术水平、服务支撑能力、品牌和技术管理方面的积累,和德国普茨迈斯特这头“大象”相比还存在着较远的距离。因此,三一重工收购“大象”,正是看重这些战略价值。

(本报记者 杨忠阳整理)

本版编辑 董庆森

电子邮箱: jrbqybd@126.com