

加快购物中心和奥特莱斯业态发展 线上线下“两条腿”走路

王府井百货走向“春天”

本报记者 王轶辰

面对传统零售业增长持续放缓的不利局面，迎来58岁生日的王府井百货集团9月25日正式对外宣布企业实施战略转型的基本构想，未来将加快购物中心和奥特莱斯业态的发展速度，并推进建设线上线下全渠道的新型消费模式。专家表示，王府井百货的全新举动将为新形势下传统百货业转型保增长提供积极的思路



面对来势汹汹的电商和不断下滑的业绩，过去一年，几乎整个传统零售业都在积极寻求出路。作为传统百货的领军企业，王府井百货集团经过多方尝试后，9月25日终于启动重新定位企业未来发展方向的战略转型项目。

王府井百货董事长刘冰表示，为应对新技术革命和消费者需求变化给零售业带来的挑战，同时结合王府井百货多年来的发展经验和特点，王府井百货邀请了国际知名的麦肯锡咨询公司和IBM公司一起研发新一轮的战略转型项目。

据介绍，该集团的战略转型项目将围绕规模发展、业务格局、经营模式、全渠道及新技术应用、管控规模与组织架构、体验式服务等六个模块展开。

事实上，王府井百货早在去年就已经展开了一系列转型的努力。2012年中期，王府井国际启动了“中国春天”的收购项目，截至2013年8月31日，已经受让总

股本的96.72%，成为中国春天的控股股东及实际控制人。通过收购、整合春天百货的优势资源，王府井得以进一步扩大市场份额。

“在巩固已有百货业务优势地位的同时，王府井百货将加快在购物中心和奥特莱斯业态的发展速度。”王府井国际执行董事东嘉生透露，公司未来将以都市型和区域型购物中心为主要发展目标，同时借助中国春天的优势资源进入奥特莱斯业态发展，利用在百货业务中积累的丰富品牌资源发展奥特莱斯，丰富业务板块布局。

刘冰认为，虽然中国已经存在70余家奥特莱斯，但由于缺乏商品资源的支撑，发展的成熟度仍然偏低，未来尚存较大发展空间。

此外，王府井百货还将利用战略转型项目实施契机，有效运用已有的成功经验，探索出零售行业的新商业模式。“目

前的联营模式已经暴露出诸多弊端，我们将在目前百货业态以联营为主的经营模式下，积极探索与品牌商的深度联营模式，参与部分品牌的商品管理，提升对商品资源的控制力，同时探索符合百货业态未来发展趋势的自营模式，尝试开发自有商品品牌，首个自有品牌产品将在今年底推出。”刘冰说。

“触电”对于传统零售业来说已经不再是一个陌生的词汇，同样，王府井百货在传统优势业务上寻求突破的同时，也在积极开发线上平台。

今年1月，王府井网上商城上线试运营，目前已经进入了持续增长期。数据显示，网站目前注册会员总数120万，会员消费占比接近60%，网站注册转化率1.3%，消费转化率0.6%，平均客单价达到667元。

在吸取了众多传统零售商“触电”失败的惨痛教训后，王府井并没有放弃

自己的先天优势，一味孤立地发展线上业务，而是坚持在线上线下之间努力寻找一个个契合点。刘冰告诉记者：“技术革新确实带来了消费行为的变化，但电商更多是做大了零售市场消费的蛋糕，而不是切割了这块蛋糕，传统百货转型中要利用好线上线下两种工具。”

“打通线上线下业务渠道，发挥互联网技术优势，同时依托企业全国百货连锁的规模优势，发展现代零售业的新模式，实现消费者全渠道的消费体验，这是王府井百货目前进行的战略转型的重要组成部分。”王府井百货集团信息技术总监刘长鑫表示，公司将通过各类新技术在实体店和线上商城的运用，以大数据为依托，将线上与线下渠道的不同优势进行融合互补，将信息资源与零售渠道深度融合。

除了网上商城建设，王府井百货还将积极推进全门店无线网络覆盖，并将在年底推出的手机APP应用中提供动态导购、专属促销、预约预订、分享互动等交互体验服务。“这样一来，王府井百货就完成了实体店、网上商城、移动应用三大核心渠道的建设，将渠道选择权交给顾客，渠道间做到无缝切换的同时不会带来麻烦。”刘长鑫说。



阿里挑战腾讯

“来往”欲破微信独大

本报记者 陈静

继网易“易信”后，阿里巴巴终于也携自家产品“来往”加入了移动即时通讯工具的火热战局。9月23日，阿里巴巴社交应用程序“来往”正式亮相，阿里巴巴还于25日宣布，所有绑定“来往”与酷盘账号的注册用户均可获得10T终身免费的酷盘存储空间，可供用户上传照片、语音等文件使用。

阿里巴巴对“来往”的决心清晰可见，在陆兆禧接任马云成为阿里巴巴CEO后，其首次对阿里巴巴组织结构和业务板块进行的大规模调整，就是将“来往”和原有的移动通讯工具旺旺两部分业务抽出，成立了网络通讯事业部。此次为推广“来往”，阿里巴巴也重金抛出1000万元奖励注册激活用户。“来往”产品负责人邹孟睿对记者表示，“来往”的短期目标是做到1000万用户，预期一年后用户数能达到1亿。

和网易的“易信”相比，通过投资新浪微博、高德地图和UC浏览器等大动作布局移动互联网的阿里巴巴，其产品“来往”显然对腾讯微信的压力更大，“来往”正式发布后，9月24日，腾讯股票价格应声下跌1.6%。

从产品的差异化竞争来看，“来往”强调了对用户个人隐私的保护，拿好友添加方式为例，“来往”只提供三种方式，一是在来往上搜索，二是手机通讯录，以及必须面对面使用的“扫一扫”或扫码方式。同时还推出了“阅后即焚”功能，用户只要开启了该功能，好友接到该用户发送的“阅后即焚”消息，即可自动删除且不可恢复。

不过，想要撼动用户超过4亿的微信，“来往”面前的路却并非一帆风顺，挑战的结果依然要看阿里巴巴在移动端对社交电商的把握程度和商业逻辑。尽管目前“来往”并不会直接从淘宝、支付宝导入好友，但来自阿里巴巴方面的消息称，未来还会把阿里旗下生活服务应用接入到“来往”平台中，其中包括扫码比价工具一淘火眼、淘宝的本地生活服务如淘点点、支付宝等APP。

与其说要和微信一争高下，阿里巴巴推广“来往”更重要的目的，仍是建立自己的移动生态体系，将线上平台结合线下服务的布局思路依然与微信开放平台不谋而合，此前包括切断微信流量入口以及“围剿”外链二维码的举动也正是处于这样的考虑。正如市场研究机构易观国际的薛永锋所说，“来往”加入微信易信的战场，成败得失、时机早晚不重要，重要的是有助于形成更多元、更开放的生态，给用户更多选择。而对阿里来说，则可能更有助于形成O2O的闭环。”

本版编辑 杨忠阳 孟飞
电子邮箱 jrbqybd@126.com

华为发布大容量深分组传送设备

本报深圳9月25日电 记者杨阳报道：华为技术有限公司今天对外发布业界最大容量的300mm深分组传送设备PTN7900，该产品能满足运营商在LTE时代对移动承载网的超大容量设备需求，助力运营商构建最佳LTE承载网络。

据介绍，PTN7900主要应用于PTN承载网络的汇聚、核心和干线层，采用最紧凑的300mm深设计，大幅提升机房空间利用率，并提供业界最大的接入容量和40GE/100GE的超大带宽处理能力，同时，PTN7900具备从架构到芯片、从硬件到软件的全方位节能设计，使得其在同类产品功耗最领先，单位功耗降低40%以上。

兰州银行首推“手指静脉”存取款

本报讯 记者李琛奇报道：兰州银行全国首推的“手指静脉”存取款业务近日上线运行。该业务所采用的手指静脉识别技术为国际顶尖生物识别技术，具备无卡存取款、无需密码、私密性高等优势，使得客户使用自助设备更加简单、快捷、安全、可靠，极大地方便了客户。

据了解，手指静脉认证的原理是根据血液中的血红素有吸收红外光的特质来进行静脉识别，将只感红外的相机（扫描仪）对靠近红外照射的手指进行拍照，即可采集到手指内部的血管脉络灰度图，然后进行图像增强、滤波、归一化、归二化和特征提取等多个处理过程，扫描一个手指形成三维图像，最终实现静脉识别身份认证。

博路天宝研发先进油田勘探设备

本报讯 记者雷汉发、通讯员吕虹蔚报道：近日，在河北临城县经济开发区河北博路天宝公司内，世界上最先进的油田勘探设备——GR系列地质雷达和MMS-1多波地震仪正在加紧装车发往大庆油田。

据悉，河北博路天宝是一家油田开发企业，2006年开始研发制造油田勘探设备，先后攻克这一领域核心技术，获50多项专利，成功研发出填补油田勘探空白及设备——多波地震仪及GET微地震监测系统和多通道管线探测地质雷达，并在第一时间获得了大庆、华北等油田的订单。目前，国内几大油田都已装备这一整套勘探设备。

无锡高新区创新产融合作 助推中小企业健康发展



今年4月初，无锡高新区一家农业科技公司急需资金扩展项目，却因企业规模较小，无法获得传统银行贷款支持。正当企业为资金辗转奔波的时候，无锡高新区的800万元小微企业扶持债券资金迅速到位，解决了企业的资金瓶颈。软件发展公司、商贸公司……一股股资金暖流迅速打通小微企业的“经络”。

小微企业扶持债券是国家有关部门主推的小微企业债务融资创新工具，其亮点在于借助地方发行主体较高的资质等级，以较低的发行成本支撑小微

企业融资，同时引入银行委托贷款模式将资金投放给小微企业。作为全国四家试点之一，无锡高新区新发集团上半年成功发行小微企业扶持债券10亿元，目前已将资金全部投放到303家小微企业，每笔投放金额最低60万元，最高1500万元。快捷的融资速度和较低的融资成本为小微企业打开了一扇全新的融资大门。

在无锡高新区，创新金融产品为中小企业做大做强播洒“及时雨”的事例比比皆是。

移动电商买卖宝信息技术有限公司2011年初迁到无锡，二次创业“四面楚歌”：除了日常进货，还要搞后台升级和仓库扩容，急需流动资金。但由于拿不出抵押物，谈了几家银行都空手而归。正当高级副总裁夏金鹤犯愁时，农行无锡科技支行“雪中送炭”，考察后决定用买卖宝公司董事长张小伟的个人信用担保，为买卖宝发放信用贷300万元。凭借这笔“救命钱”，买卖宝渡过了难关，驶上快车道，销售额从前年的4500万元增加到去年的2.5亿元，2013年更是有望达到10亿元。

没有抵押物，如何发放贷款？农行无锡科技支行行长陈志良给出的答案正是“金融产品创新”。该行针对科技型中小企业的自身特点，为他们量身定制了信用贷、智权贷、股权贷等无形资产融资产品和订单贷、节能贷、非足额抵押贷等创新金融产品。

江苏省有关部门日前正式发文认定无锡高新区为江苏省首批创业投资集聚发展示范区。目前，无锡高新区共集聚创

业投资企业29家，管理资产规模达到148亿元。现有创业投资企业已投资实体企业项目86个，其中属于战略性新兴产业范畴的项目67个，占项目总量的77.9%。无锡高新区创业投资集聚发展工作无论从创业投资企业数量、注册资本总额、管理资产规模等



方面进行衡量，均在江苏省开发区中处于领先水平，集聚了一批以无锡市新区科技金融创业投资集团有限公司为龙头的创业投资企业集群，汇聚了一批具有广阔投资视野、丰富操作经验的创业投资团队和科技金融人才。

近年来，无锡高新区通过创新产融合作，积极推动中小企业健康发展。首先是建设区域性金融中心。通过加快建设汇融广场金融集聚区，吸引宏源证券、招商证券、

天健会计师事务所等各类基金、券商、投行等高端金融机构入驻，同时以海峡两岸科技与金融结合试验区创建为契机，力争引进台资金融机构和准金融机构入区发展。

其次是创新金融业务产品。无锡高新区积极与农业银行、国家进出口银行、国家开发银行等开展科技金融产品创新合作，设计面向科技型中小企业的统贷统还、银投投、央行票据通等创新产品。大力推进债权融资体系建设，积极探索“银行+担保+风险补偿机制”的贷款合作模式。

第三是完善信用评价体系。依托科技支行等区域创新金融机构，以各类知识类商品评级体系为标准，加快信用体系建设，引导金融机构放贷方向，加速形成与区域融资市场相匹配的科技型中小企业信用评价与定价体系，促进信贷规模不断扩大。

第四是搭建银企融资平台。无锡高新区建立近300家科技型中小企业信息数据库，对全区中小企业信息进行集中化、动态化管理。着力搭建银企对接机制，以座谈会、推介会、对接会等形式牵线搭桥，为各类企业提供专业化的股权投资以及债权融资解决方案。

第五是政策助力成长型企业。无锡高新区对部分发展前景好、税源潜力大的中小企业的贷款利息予以财政贴息补助，加快企业资金周转，促成潜在税源及时或者提前转化成为现实税收，通过金融的“输血减压”，帮助成长型中小企业突破资金瓶颈。

