主管总编辑助理 吴文治 编辑 解峰 美编 白杨 责校 李爽 E-mail：syzk2008@126.com

吞下房山超市“一哥” 京东实体梦圆？

这场收购，注定是一场各取所需的资本合作。北京华冠商业科技发展有限公司（以下简称“华冠商业”）大股东变更为江苏卓誉信息技术有限公司，而该公司的全资控股公司则是京东集团全资子公司。事实上，实体商超和互联网巨头早已从对立逐渐走向融合。尤其是疫情期间超市线上订单的激增，使线上成为拉动传统超市销售的第二增长曲线。这也让实体超市企业更加坚定了数字化转型的方向。纵观华冠、高鑫零售们被阿里、京东等电商大佬并入麾下，在这场渠道变革、数字化转型的过程中，实体超市生存下来的路径在哪里？电商们的实体梦还有多远？

京东曲线杀入京城线下超市

据天眼查App显示，华冠商业股东已于2021年3月31日变更为江苏卓誉信息技术有限公司，持股比例为100%。该公司为宿迁京东佳品贸易有限公司100%控股，而宿迁京东佳品正是京东集团全资子公司。

与此同时，华冠商业的新增董事长为冯轶，而冯轶的另一个身份则是京东集团副总裁、京东零售集团大商超全渠道事业群总裁。此前，原股东北京华冠商贸有限公司、北京利寰咨询管理合伙企业（有限合伙）退出。

可以看到的是，京东一直在对实体商超进行布局。从与沃尔玛牵手，到后期的对永辉超市的股权投资，再到近年的自有品牌七鲜超市等，京东正在逐步向线下零售市场进行渗透。

和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏认为，京东全资入主华冠对于双方都是一个双赢的结果。“互联网快速成长的时代已成为过去，电商平台逐渐触碰到流量天花板，电商平台也需要借助线下实体实现二次增长。对京东来讲，全面控股能让京东更好地掌控华冠。华冠也可以为京东带来一个扎实的区域零售根据地，以此作为基础进一步复制跟扩张。

据了解，冯轶在今年5月的2021中国国际零售创新大会上表示，京东将与华冠深度合作打造全渠道零售标杆，展开在供应链数字化协同、全渠道业态升级、会员数字化管理方面的深度合作，共同推动华冠的全渠道零售变革。

资料显示，华冠商业是一家以连锁购物中心和连锁超市为主营业态的商业企业。目前已在北京房山、朝阳、丰台、亦庄以及河北省涿州市开设直营门店70多家，经营面积30余万平方米。据中国连锁经营协会近期发布的《2020年中国连锁百强》榜单显示，华冠以56.25亿元的销售额和73家门店的位居2020年中国连锁百强第75位。

数字化“做媒”？

事实上，华冠和京东的渊源已经延续多年。双方之间从早期的O2O发展到现在的社区团购陆续建立并积累起信任关系。随着双方之间交往的增多、在当前环境变化下，双方对各自的需要也就有了更深入的需求，进而促成了双方此次合作整合的意愿。

据了解，在此次京东进入之前，华冠商业与京东方面已有过两次合作。2014年，华冠商业就与京东签订了O2O战略合作意向协议，并进驻京东平台开设“华冠生活在线”布局线上店。随后在2015年，华冠商业与京东到家签署了战略合作协议，合作发展华冠商业线下商超的O2O经营，并进驻京东到家。

在首都经贸大学教授陈立平看来，未来零售不可能是单渠道，全渠道发展是未来零售的大趋势。此次京东的进入也将对华冠的供应链、数字化方面进行提升和改造。“因为双方之间线上线下都各自有各自的优势。京东作为互联网企业，在技术方面拥有一定的优势，而华冠作为区域型零售商在房山也拥有很深厚的零售基础。但要完成全渠道的构建以及数字化的转型，无论是互联网企业又或者是实体商超都是无法单独完成的。

值得注意的是，华冠一直在主动积极的探索数字化的转型。除了搭上京东的O2O的班车，入驻生鲜到家、京东到家等平台外，华冠还在依托微信、小程序等多种线上工具探索数字化应用。尤其是疫情期间超市线上订单的激增，线上平台成为拉动传统超市销售的第二增长曲线，传统零售行业数字化转型的愿望也变得更加迫切。

今年1月24日，北京市人大代表、华冠商业董事长张兵在北京市十五届人大四次会议房山区小组会上接受北京商报记者采访时透露，2021年华冠超市预计将在北京新开10家门店，同时，华冠超市将继续向数字化转型。

张兵表示，疫情波动造成部分道路封闭，影响了商品的供应稳定性，这要求企业在平时必须准备充分，以应对突发状况。这对企业的供应链响应能力提出了挑战，也就意味着企业需要具备预判性，而预判的基础就是产地、库存、调度、销售各个环节的数字化运营，超市零售必须从粗放型向精细化运营转变。

实体超市的最终归宿

在文志宏看来，当前商超行业的数字化浪潮已经到来，未来商超行业的商业模式将不再仅仅停留在原有的线下实体门店，而是走向全渠道化。“华冠可以借助京东的技术能力，对传统的零售行业进行重构，其中包括商品的管理、客户的服务、卖场的管理、卖场的规划都发生了巨大的改变。”

众所周知，线上消费需求让不少生鲜电商平台借势“回血”，同时，社区团购的疯狂扩张也对实体商超带来了逼迫效应。当前，为了适应市场消费需求进行自我变革，提升数字化能力已成为实体商超的必修课。

从2015年物美创始人张文中创立的多点，到2016年沃尔玛牵手京东，再到2017年阿里入股高鑫零售以及后续的苏宁与家乐福……借助电商的技术输出，超市零售行业与互联网已从对立逐渐走向融合，商超市场也步入全新的互联网时代和新零售阶段。

据《2020年中国连锁百强》报告显示，疫情推动了消费者的线上购物，连锁百强通过近几年的线上布局，开展到家、直播、拼团等业务，线上销售成为企业增长的新动能。2020年，百强企业线上销售规模达到5600亿元，比上一年增长12%，占百强销售规模的23.3%。

中国社科院财经战略研究院主任李勇坚在接受北京商报记者采访时表示，电商的商业生态已由线上向线下延伸，线下企业也要找可以依靠的线上企业来共同奋斗，彼此之间要想达成更深入的合作，势必要进一步捆绑链条。

文志宏认为，数字化转型是实体商超发展的必然方向和趋势，未来企业之间最终需要比拼是客户价值和更高的运营效率。而客户价值和运营效率的背后是企业对消费者、对市场、对零售本质的更深层的理解，以及对零售经营管理更加深厚的功底。从更长远来看，互联网技术的输入对于零售企业来讲只是一个发展过程，技术仅仅只是手段而已。

北京商报记者 赵述评 赵驰

58同城洞察2021年毕业生薪资水平：平均月薪8720元，互联网行业月薪水平最高

近日，58同城发布了《2021年高校毕业生就业报告》，通过对2021届毕业生就业需求、月薪水平、行业岗位待遇进行多维度剖析，为毕业生理想择业提供行动指南。报告显示，46%的2021届毕业生在找工作时的首要考虑因素是薪酬待遇；毕业生的平均税前月薪为8720元，研究生毕业生平均税前月薪高于整体均值；对研究生而言，IT/通信/电子/互联网、汽车/生产/加工/制造和金融行业是较好的选择；本专科生中自媒体/网络主播、设计岗位月薪水平较高。

毕业生平均税前月薪8720元 研究生平均税前月薪高于平均值

2021年，随着疫情得到有效控制，经济逐步回暖，各企业争相招才引智以求迅速发展，在此背景下，毕业生的择业诉求有了基本保障。58同城《2021年高校毕业生就业报告》显示，面对找工作的首要考虑因素，46%的毕业生选择了薪酬待遇，39%的毕业生选择了个人发展。可见，对于2021届毕业生而言，自我价值主要通过能力变现的水平来衡量，并在此基础上，通过发展空间挑战自身能力上限。

目前，2021届毕业生的平均税前月薪为8720元。根据学历情况，本专科毕业生平均税前月薪为8129元；研究生毕业生平均税前月薪为9672元。从就业地角度来看，一线城市毕业生平均税前月薪为11223元，新一线城市毕业生实际税前月薪为7716元。这充分反映出，一线城市由于配套资源完善、产业发展程度高、生活成本较高，所提供的薪资水平更具竞争力。

互联网行业平均月薪最高 自媒体/网络主播平均月薪14682元

在“钱景”与“前途”并重的情况下，行业与岗位的选择至关重要。根据58同城报告显示，IT/通信/电子/互联网行业的税前月薪水平最高，达到10815元，其次是金融行业，平均税前月薪9833元，可见近年来互联网行业需求快速增长使之成为最有“钱景”的行业之一。具体岗位来看，自媒体/网络主播、设计、研发、技术岗税前、采购/贸易为薪资排名前五的岗位，平均税前月薪均超过9000元；作为新兴职业，自媒体/网络主播税前月薪最高，平均税前达到14682元。

58同城招聘研究院对研究生从事的行业、岗位薪资情况进行了统计，其中高薪行业TOP3分别为IT/通信/电子/互联网、汽车/生产/加工/制造和金融行业，平均税前月薪分别为12344元、11750元、11045元。目前国内上述行业的发展水平位居世界前列，对从业人员的专业能力要求较高，因此给予高学历研究生的薪资水平较高。

对于看重薪酬的本专科毕业生而言，房地产/建筑、商务服务和IT/通信/电子/互联网等行业是很好的选择，平均税前月薪分别为10722元、10167元、10000元。同时，本专科生从事自媒体/网络主播、设计、研发岗位的薪资水平分列前三，平均税前月薪分别为14682元、11250元、10889元。近两年，视频直播大行其道，自媒体/网络主播成为就业新风尚，专职从事人员越来越多，该岗位对从业者学历要求较为灵活，因此本专科毕业生可以凭借高质量、高流量内容获得高薪，甚至超越设计、研发等传统高薪岗位。

从就业地来看，在一线城市中，月薪TOP3的岗位分别为设计、自媒体/网络主播、研发，分别为20000元、18063元、15600元。可见在一线城市中，对创新、创意能力要求较高的岗位薪资水平也相对较高，设计岗位通常需要加班工作，因此薪资水平最高。而在新一线城市中，生产加工、销售和技术岗位月薪水平位列前三，分别为9250元、9200元、9000元。

作为招聘行业的领导者，58同城充分利用自身的大数据优势，聚焦毕业生的求职就业诉求，通过对毕业生学历、就业地、行业、岗位的薪资分析，帮助2021届毕业生锁定职业“钱景”。未来，58同城将继续提升招聘服务的用户体验，以更精准的岗位匹配帮助广大毕业生择业，推动整个行业朝着专业化、精细化的方向发展。