



2012年初天虹百货隆重进驻奥林匹克公园新奥购物中心

招商火热进行中……

招商电话: (010)84377926 招聘电话: (010)63381532
招商地址: 北京市朝阳区湖景东路9号新奥购物中心北区
(湖景东路与大屯路交叉口西南角)天虹百货

· 一周商事 ·

请别过度透支未来

李铎

在刚刚过去的12月12日,有媒体报道称,这一天的头一分钟,淘宝网就迎来了270万用户;前10分钟,淘宝网的成交额已经过亿元。这是淘宝网继“双十一”之后,成功造出的另一大促销“节气”。我们有理由相信,“双数字”促销将在一段时间内成为淘宝网屡试不爽的营销秘诀。

可网商们有没有想过,缩短大促的出现周期,实际上是在透支未来。

为什么这么说?在笔者看来,淘宝网的整个渠道链基本由品牌商、快递公司和消费者组成。对于品牌商而言,其在淘宝网的大促销时为了响应“组织”号召,争取更多的消费者,必须拿出不同于以往的折扣。如果说,大力度的折扣一年只推出一两次,品牌商还可以承受。但如果变成常态,难保这些品牌商不会怨声载道。

对大促感到“恐惧”的不只是品牌商。其实,大促也是快递企业创收的好时机,但如果“爆仓”就不好玩了。然而事实恰恰如此。难怪一位快递公司老总听到淘宝网大促的消息时,发出了“爆仓又来了”的感叹。

其实,淘宝网频繁大促透支得最厉害的是消费者的热情。因为,就算对大促再不满意,品牌商和快递企业好歹可以赚钱。笔者认为,淘宝网的“大促”是在重复国内商场曾走过的老路。目前,造节已经成为国内商场的常态。这让消费者无形中进入了“不打折不消费”的怪圈。

事实上,一位顾客每年用于消费的钱数毕竟有限,现在的高消费很可能是在透支未来。

商业评书

论流通发展方式的转变(五)

降低成本加速流通技术变革

黄国雄

不知道从什么时候开始,流通企业都以毛利率说事,无论是汇报工作,总结经验,还是参与评比,都以提高毛利率作为重要指标和衡量标准。这不仅仅是认识误区,而且会滋生种种弊端。毛利率只是进价和售价之间的差率,其中有合理的因素,也有不合理的因素,不能全面反映企业的业绩;流通产业中不同业态之间,毛利率差别较大,百货业不同于超市,超市不同于专卖店,很难形成统一标准,也无法进行横向比较;毛利率提高是成绩,而毛利率下降也是成绩,关键在于费用水平是上升,还是下降。不对费用开支进行合理分析,就无法确定它是成绩还是问题,因此,它就不能成为衡量一家企业的标

准;单纯追求毛利率,可能导致任意压低进价和提高售价的错误行为,侵犯消费者的利益,影响与厂商的关系。利润是企业存在的基础和发展的条件。从微观来说,利润水平取决于费用水平,毛利率的提高只有在费用不变的情况下,才能获得较高的利润,而不注意费用的节约和费用的管理,不仅不能实现盈利目的,甚至会影响和削弱盈利能力。

从宏观上说,社会再生产过程的整个费用,95%以上发生在流通过程,其中有合理的、必要的成分,有各个流通环节的必需开支和应得利润,但也存在不少不合理因素,包括人为因素、管理水平 and 体制性的原因,有较大的挖掘空间。衡量流

通企业的成果只能看纯利不能看毛利,在市场经济条件下,销售的扩大是建立在消费者认可的基础上,通过盈利水平体现出来,只有盈利水平才能反映销售业绩、管理水平以及勤俭办企业的综合业绩,只要遵纪守法,纯利率越高越应受到社会的鼓励,成为评估企业业绩的重要标准。

流通是社会再生产的中间环节,是国民经济运行的基础,是直接为生产为生活服务的,不仅关系到生产价值的实现,也直接关系到国民经济各部门的效益和利益。

在社会再生产过程中,不管是对物质的占用,还是时间的分配,95%以上都在流通领域内发生。因此,流通产业的现代化,

直接关系到社会的效益和再生产的进程。改变流通发展方式,就必须软硬兼施,整体推进,规范提高,创新发展;加强流通领域基础设施投入,包括仓储、加工厂、冷库、物流配送和大型批发市场的建设;这些设施直接为社会服务,属于基础工程,是公共设施的重要组成部分,不能实行完全市场化,应由政府投资建设;积极推进流通现代化进程,应用IT技术装备流通各环节,逐步实现信息化、数字化和网络化管理,发展电子商务,根据不同地区、不同商品,推行多种交易方式,促进流通产业面貌的改善以及手段的更新、业态的发展和效益的提高。

(作者系中国人民大学博士生导师)



品味精致生活 感受当代风尚

当代商城(本店)地处中关村高科技园区的核心地带,在“品牌立店,前卫经营”的方针下,以经营国际名品为主,紧随时代潮流,突出尊贵和时尚,目前许多具有国际知名度的品牌在商城内设立了专卖店、形象店。

当代商城(本店):
北京市海淀区中关村大街40号 邮编:100086
总机: +8610-62696666 客户服务热线: +8610-62576688
社团消费热线: +8610-62538221

当代商城鼎城店位于石景山金鼎商贸区以高品质的空间环境、高集合度的品牌组合、高品位的文化营销、高水准的服务品质填补了石景山地区商业发展的空白,成为京西商业新地标,标志着企业步入集团化、连锁化的发展之路。

当代商城石景山(鼎城店):
北京市石景山区阜石路165号 邮编: 100043
总服务台: +8610-88939000 会员服务中心: +8610-88939016
社团营销服务中心: +8610-88939018

