责编 李铎 美编 代小杰 责校 唐斌 电话:84285566-3204 syzx10@126.com

· 商讯 ·

## 当当去年四季度百货销售首超图书

**北京商报讯(记者 王璀一)**昨日,当当网正式对外披露去年四季度及全年财报。在“引进来、走出去”的战略驱动下,当当网去年全年营收约51.9亿元,同比增长44%,全年毛利率13.9%。其中去年四季度,当当网百货业务占比首次超越主营业务图书。

财报显示,当当网去年四季度总营收约16.2亿元,亏损约1.2亿元,但净亏损率从同比10.5%降至7.6%。从财报公布的销售数据来看,当当百货业务(自营加开放平台)总交易额年增速95%,使其去年四季度百货业务(自营加开放平台)总成交额达11.5亿元,超过图书的9.3亿元。这也是当当网百货业务占比首度超越主业图书。

业内人士指出,未来,电商竞争的主战场是开放平台。目前,天猫、京东商城、苏宁易购、易讯网等国内一线品牌均发力开放平台。

## 华住酒店去年四季度净利跌四成

**北京商报讯(记者 程拓)**昨日,华住酒店集团公布了去年四季度及全年财报,其中去年四季度净营收为1.42亿美元,同比增长35.7%,净利为290万美元,下滑40%。而在三季度,华住的净利还达到9580万元,增幅超六成。北京商报记者对比四家主要上市经济酒店去年三季度报发现,只有如家出现净利骤降,达79.4%;7天净利为6360万元,同比增43.6%;锦江为1.04亿元,同比增25.11%。

华美酒店顾问机构首席知识官赵焕焱表示,由于租赁价格不断提高、人工成本平均每年上升16%,让经济型酒店的成本上升,在供求关系变化、价格竞争为主要竞争方式下,每间房收益无法提高,所以导致华住的净利大幅下降。

赵焕焱表示,扩大二三线城市市场份额、打造中高端酒店品牌,是经济型酒店缓解成本压力的重要举措。在这种情况下,如何保证运营品质是关键所在。

## 王府井洋华堂变身华堂食品馆

**北京商报讯(记者 娄月)**备受关注的王府井洋华堂发展一事有了最新进展。本月初,位于三里屯世茂百货的王府井洋华堂正式更名“华堂食品馆”,由华堂商场独立运营。这意味着由北京王府井百货(集团)股份有限公司和日本株式会社伊藤洋华堂、日本株式会社约克红丸共同投资,于2004年组建的北京王府井洋华堂有限公司已被注销。

北京商报记者昨日在华堂食品馆看到,与此前相比,卖场的布局和结构并没有大的变动。一位员工表示,该门店尚没有人事变动。但据原王府井洋华堂供货商“北京布司蛋糕”方面透露,因三里屯店内部调整,春节后暂未向该店供货,今年是否供货尚未确定;生鲜区工作人员也表示,更名后,蔬菜区引进了少量有机蔬菜,逐渐与华堂商场其他门店接轨。

此前,位于劲松地区的王府井洋华堂突然停业,部分商户与店方的合同尚未到期。

# 北京全球推广“72小时过境免签”

### 将对海外重点目标人群进行精准营销

**北京商报讯(记者 周妍)**“72小时过境免签”随着政策的深入,正在逐步进入“角色”。北京商报记者昨日从市旅游委获悉,今年北京将加大“72小时过境免签”政策在欧洲、美洲、亚洲等国际市场的推广力度。随着入境高端客流不断增加,北京高端旅游市场也将随之受益。

按照国际惯例,“过境免签”政策是吸引外籍游客的重要手段,但由于北京推行时间较短,政策尚待传播。首位享受“72小时过境免签”的周玮就曾表示,开始只打算在京转机,当买联程机票时才得知这一新政策,因此决定在北京转机时入境游览。事实上,已经开展3个多月的“72小时过境免签”已经让企业受益。以北京为主要业务区域的神舟集团去年就创收超过20亿元。

然而,目前还有更多国际游客尚不了解北京已经推行了“72小时过境免签”。业界认为,宣传推广正是新政发挥效力的重要一环,而且推广渠道不局限于旅行社、航空公司。

市旅游委主任鲁勇表示,今年将加大“72小时过境免签”在国际上的营销力度,开发欧洲、北美、亚洲、南美、非洲、大洋洲等国际市场。比如结合2013年俄罗斯“中国旅游年”,有针对性地在俄罗斯及俄语区开展旅游营销。在德国及德语区、韩国等地开展观光游、历史游、文化游、度假游,以及会议、会展、会奖、商务、医疗、修学等高端旅游产品的推广。同时,市旅游委还将开拓网络媒体数字营销渠道,对海外重点目标人群进行北京旅游精准营销。

在中国社科院旅游研究中心专家刘思敏看来,“72小时过境免签”吸引的主要是以日韩等国为目的地的中转客流,这有利于通过口碑效应,向全球推广北京。目前,全球都在宣传入境签证措施,发展本国旅游业。从迪拜、法兰克福的经验来看,它们利用多渠道,通过驻外使领馆、国家旅游局驻外办事处、国家旅游机构、国内外航空公司、国外机票代理商、国外旅行社、旅游网站、航空旅游展会等详细介绍各自签证政策和相关服务内容,扩大政策影响力。

以迪拜为例,其对乘坐阿联酋航空公司飞往或飞离迪拜的联程旅客,实施“96小时过境免签”政策。在国际推广方面,迪拜除印发宣传册、举办展会外,还曾专门组织旅行社、媒体、学生等前往迪拜进行体验式营销,入境游客呈快速增长势头。此外,通过博客、播客、微博、微信等新媒体来传播过境签证政策也是国际市场的惯用做法。

### 上财年全球业绩下滑16.7%

## 麦德龙在华力挺大卖场业务救场

**北京商报讯(记者 娄月)**在华关闭旗下家电卖场万得城的同时,却在不断加码现购自运批发卖场的扩张,德国零售巨头麦德龙在中国市场的举措折射其新的经营思路。北京商报记者日前获悉,受欧债危机和宏观经济的影响,麦德龙宣布,继2011年后,其2012财年息税前利润再次下滑,降幅达16.7%至19.8亿欧元,上年同期该数字为23.7亿欧元。

麦德龙的业绩下滑与旗下部分品牌出现经营困境有关。2月,麦德龙宣布停止投资万得城在华业务。事实上,这已不是麦德龙第一次“瘦身”了。去年5月,麦德龙宣布将英国万客隆全部30家门店出售给其英国的竞争对手。同年12月,麦德龙又将其在中东欧的91家Real大卖场出售给法国同行欧尚。前不久,麦德龙全球CEO宣布,还将继续大规模削减成本。麦德龙方面称,去年集团出售了部分业务以优化投资组合,这有助于削减债务、帮助其发展核心业务。从长期看,这是有利于集团综合效率的做法。

**麦德龙 近六年在华开店情况**

| | |
|---|---|
| 2012年 | 12家 |
| 2011年 | 5家 |
| 2010年 | 6家 |
| 2009年 | 4家 |
| 2008年 | 1家 |
| 2007年 | 4家 |

就在麦德龙全球瘦身计划进行的同时,中国地区麦德龙大卖场却在逆势扩张提速。从去年开始,麦德龙在华不断加码现购自运业务,并以高于往年两倍的速度开出12家门店。

麦德龙中国相关负责人告诉北京商报记者,今年,麦德龙在华将继续保持新开10家店的速度。现购自运是麦德龙集团首创的模式,也是其核心业务,这也意味着目前仅拥有现购自运业务的中国不会受到削减计划的影响。

麦德龙虽然是全球第四大零售商,但在中国的业绩却一直不温不火。中国连锁经营协会公布的2011年中国连锁百强名单中,麦德龙在华销售规模为138亿元,不及家乐福和沃尔玛的1/3。

## 部分网点“领衔” 快递业恐迎新一轮涨价潮

**北京商报讯(记者 王璀一)**日前有消息称,部分快递企业上调了淘宝件配送价格。不过北京商报记者实地调查发现,此次涨价范围并不大,只是部分网点的个别行为。但业内人士预计,随着不断上涨的经营成本,以及法律法规日益严格,快递业新一轮涨价箭在弦上。

昨日,北京商报记者随机采访近50位淘宝卖家发现,有3家表示快递价格已上调,1家表示接到了快递公司的调价通知,但涨幅还不清楚,其余则表示快递价格仍维持年前价格。

对于少数网点的涨价,快递企业负责人表示,公司总部并未上调价格,但由于只是给出指导价,旗下加盟商有权根据市场情况调整。

尽管这次调价只涉及小范围,但并不意味着快递价格将在今年维持不变。目前,油价上调、人力成本不断攀升,修订后的《快递市场管理办法》也对行业服务质量有了新的规定,加重了快递企业的营业成本。按照《快递市场管理办法》规定,野蛮分拣将会被处1万-3万元罚款。

同时,今年快递业的大环境也让企业感到压力,据国内某知名快递企业负责人介绍,往年春节后是快递淡季,但今年,春节后快件量持续攀升。“新招员工的培训尚未完成,老员工尚未完全到位,这让快递企业有些捉襟见肘。”