



商业周刊

Retail Weekly

总第448期 今日4版 每周三出版
新闻热线 64101879
主编 吴文治



欢迎关注
商业那点事儿订阅号

A1-A8

2014.12.24

特别策划

2014北京品牌 十大新闻事件盘点

事件1

三大本土电商相继上市

事件回放:

2014年是电商资本化大年,从除夕夜的京东招股书就能看出电商企业对资本市场迫切的渴求。5月16日、5月22日和9月19日,聚美优品、京东和阿里巴巴相继登陆美国资本市场完成上市。从上市至今的业绩来看,除聚美优品动荡不断外,京东和阿里巴巴的股价走势颇为平稳。

事件解读:

三家公司的上市,让中国电商企业从相对封闭的环境迅速成长为一个高度透明的市场。上市公司的数据、经营思路披露也将直接提升行业透明度,一些依附于此的泡沫也会就此破灭。

同时,对于企业来说,平台的道路有了天猫,自营电商有了京东,垂直电商有了聚美优品,三种模式都被证明为会被认可的模式,却也都有了上市公司的“前辈”,后来者如何在承袭的基础上创新,成为之后电商企业的必修课。

随着网络购物行业发展的日益成熟,在各种促销活动渐成常态的情况下,各家电商企业除了继续立足于网购市场的深耕和精细化运作,不断扩充品类和优化物流及售后服务外,也在积极向三四线城市甚至农村市场扩张,并积极部署国际化战略及移动端发展战略,这些将成为网络购物市场发展新的促进点。

事件2

大悦城品牌注入中粮置地

事件回放:

9月12日,中粮置地设立收购协议,拟以124.6亿港元收购主要从事开发、经营、销售、租赁及管理大悦城品牌。至此,中粮置地控股将全资拥有这6个大悦城项目。这意味着,目前中粮集团旗下已开业运营的大悦城项目,都将注入在港上市平台——中粮置地控股。

事件解读:

中粮置地由物业开发、投资物业、酒店管理、物业管理及相关服务板块组成。在物业开发收入逐年下滑的情况下,目前投资物业成为五大板块中收入占比的大头。这意味着,以大悦城为主体的物业投资租金收益将成为中粮置地未来主要的收入来源。同时,大悦城的运营表现直接影响着中粮置地在资本市场的融资情况,不过目前仅

北京的两家大悦城表现突出。

在中国商业地产联盟秘书长王永平看来,中粮方面的战略稳健,但在商业地产竞争越发激烈的局面下,中粮也希望加大优质资产存量。不过,由于属于央企,从体制到政策上中粮内部想提速确实存在很多挑战因素。同时,在战略选址上中粮一直只看好一线城市与二线城市的核心、轨道交通方便的地块,选址难度陡增。

事件3

翠微收编当代商城甘家口大厦

事件回放:

“京西百货巨头”翠微股份以24.68亿元收购当代商城、甘家口大厦100%股权。收购完成后,翠微股份门店数量上升50%。北京市场占有率从目前的10%上升至15%左右,成为继王府井百货及首商之后北京第三大百货商场。翠微方面预计,今年全年营业收入为65.76亿元,净利为1.99亿元。

事件解读:

翠微股份与当代商城、甘家口大厦同属国有企业,三者的整合应该是海淀区做大商业的一个现实设想。在北京商业范畴内,海淀区商业长期呈现出翠微大厦、当代商城、甘家口大厦等业绩领先,但规模与前者相当的企业凤毛麟角。海淀区消费者购买力不逊于朝阳区,但商业整体竞争力尚未在区内完全释放。企业间的兼并重组对于提高海淀区整体商业流通业有积极作用。企业重组后,也有利于整体结构优化,同时兼顾区域型和社区型商业项目共同发展。

目前,随着中国经济进入转型期,零售企业也一同进入微利行业,经营模式转型升级迫在眉睫。百货企业中只有全国性、区域型的大鳄才能在激烈的市场竞争中占据优势地位。不过,企业在形成规模效益的同时,不能止步于表象,更要注重双方的资源互补。

事件4

华润创业吃掉TESCO中国区

事件回放:

5月29日,中国最大的零售企业华润万家有限公司宣布,其母公司华润创业有限公司(以下简称“华创”)与英国TESCO签署的合资协议已获得中国相关政府机构的批准。TESCO将以门店、购物商场和现金43.25亿港元认

购合资公司20%的股权,华润创业控股80%。

事件解读:

TESCO全球供应链体系能帮助企业实现国际化、“走出去”的战略;强大IT系统和客户分析能力可加速企业从经营渠道向经营商品、经营客户转变;电商的运营经验恰好满足了华润万家“触电”发展的需求,而TESCO在华缺少的本土化经验与千亿销售规模却正是华润万家之所长。

面对宏观经济形势放缓、消费增长乏力、劳动力成本上升以及网商新渠道的冲击,已经走过整整30年历史的华润万家急需借这次对外资的并购实现转型。

这次整合最大的看点就是华润万家在零售业态和商品丰富性上是否能取得突破。乐购拥有国际商业采购的渠道和经验,此外在英国,它拥有TescoValue、TescoStandard和TescoFinest等一系列自有品牌。华润万家是否希望通过TESCO来扩大自有产品的占比,从而提升在超市行业内的竞争力,大家可以拭目以待。

事件5

王府井百货先后联姻腾讯恒大

事件回放:

传统零售联手电商企业愿望越发迫切。王府井百货与腾讯开展战略合作,双方将在微信公众平台商户功能、微信支付服务上开展O2O(线上到线下)合作。与此同时,王府井百货加码市场低迷期的投入,又与恒大集团牵手,拟共同组建合资公司,并以合资公司为战略平台,实现优势互补。

事件解读:

百货企业可实现的全渠道价值与投入难成正比。由于商品重合度接近50%甚至更高,全渠道更多体现在为消费者提供了多元的购买途径。部分企业在线上以发放红包、返利等形式引导消费者到线下消费,但活跃度仍停留在线上层面,线下转化率并不高。由于尚未探索出清晰的盈利模式,大多数企业的全渠道构建只停留在搭建线上平台的基础阶段。乐观来看,未来可能会厚积薄发。

在商业地产领域,王府井百货与恒大都属于强势企业,合资公司未来的运营需要双方后期的相互合作。由于经营背景不同,双方在企业文化、经营理念等多方面存在差异,合作中难免会出现碰撞。合资企业因股权分配、后期经营不和分道扬镳的案例不胜枚举,如果想实现互利共赢,必须找到平衡双方利益的基点,否则二者将难以实现预期目标。

(下转A4版)