

## 分析

## 传统零售押宝“跨境”寻破局

一度让跨境电商“苦不堪言”的新政却让传统零售企业找到了突围路径。中百集团日前正式宣布开出第五家全球商品直营中心,汇集了来自30多个国家1000余种进口商品。中百集团并非第一个尝试加码跨境商品的零售企业,此前步步高、友阿、银泰、大商、大润发等传统零售品牌都对跨境业务和商品重点进行布局,或是上线电商平台,或是做精进口商品超市。跨境商品正在成为传统零售“绝杀”电商的利器。

## 扎堆跨境商品

据中百集团方面介绍,全球商品直销中心依托中百目前的现有门店,采取店中店、店外店、独立店的形式开设卖场,将“会员制仓储式”与“廉价折扣式”两种经营模式相结合的模式。商品品类上,包含进口食品、进口水果、进口冷冻冷藏、进口非食品等,其中商品是由中百统采中心的专业买手从全球海量商品中精选的网络爆款与潮品。这



些商品主要通过港口自贸区与国外厂商及其在华总代理合作,一手货源,减少进口商品的流通环节,降低成本。

除中百集团之前,开设精致的全球商品直营中心成为零售巨头们的共识。记者了解到,去年7月,银泰商业旗下跨境电商品牌“Choice 西选”超市在杭州开张。据悉,该门店营业面积1200平方米,拥有4000多种海外商品可供选择,其中70%为完

税进口商品,可直接现场下单购买提货,另有30%为海外跨境进口商品,必须线上下单购买。此外,友阿、华润等传统零售企业纷纷开设线下跨境商品体验店。

## 绝杀跨境电商

自今年4月跨境电商新政出台后,跨境电商企业“士气”低落,愈发严格的监管体制让跨境电商企业发展步履维艰。与此

同时,一般贸易进口和跨境O2O两种模式被看做是跨境电商转型的重点方向。不过,与传统零售企业的深耕供应链十年甚至数十年的经验相比,新兴的跨境电商企业毫无优势,加码跨境业务、做精跨境商品成为传统零售企业绝杀跨境电商的利器。

中百集团方面认为,全球商品直营中心受捧原因在于,进口商品已经成为消费者生活消费的重要开支组成部分,但选择海淘或者定期去中高端超市购买,一方面面临商品质量参差不齐、无法得到保证,甚至有买到“山寨货”的风险;另一方面是线下实体店的便利性和体验性跟不上,中百全球商品直销中心的出现正好补上了这一需求缺口。中百集团总经理万明治接受采访时表示,跨境电商实际上是一些中国经销商代理商自己在玩,没有更上一层供应链参与,本来就是伪命题,在新政出来之后没有任何竞争力。特别是在超市快速消费品类,消费者期待所买即所得,也容易产生冲动消费,全球商品直营中心的模式显然更

适应当前市场。

## 专业度是核心

模式之争并非当前行业发展的关键。在万明治看来,更多的跨境商品可以强化企业竞争力,而未来发展的趋势则是线上与线下双平台布局,不过,辨别一个平台是否在跨境业务上存在优势,运营是否专业是核心关键之一。万明治表示,在运营上,小业态和大业态之间的差异较大。小业态着重专业化精细运营,大业态大进大出。中百集团目前是小业态运营,更注重专业度的运营,未来行业竞争实际上是供应链之争,也是运营精细化之争。

零售专家、上海尚益咨询总经理胡春才认为,当下超市业态中包括小包装多品种的生鲜食品、低温冷藏食品及进口商品等三类商品增长最快,需求最旺盛,发展也更具有优势。传统零售企业经营进口商品时,可以将其与其他商品做组合销售。

(中国网)

## 商超资讯

## 京客隆发布2016年中期业绩报告

本报讯 王晓梦 近日,京客隆发布2016年中期业绩报告。报告称,公司主营业务收入59.36亿元,同比增长约2.1%,其中零售主营业务收入下降约1.7%;归属于母公司净利润1737万元,较去年同期减少约17.5%。

据悉,公司零售主营业务收入下降的主要原因是同店销售降低约1.67%;激烈的市场竞争,电商快速发展对实体店铺的影响以及闭店停业造成的影响。

截至今年6月30日,公司零

售店铺总数为252间,包括189间直营店、63间特许加盟店,总营运面积约307870平方米。

公司未来继续以商品+服务为根本,以成本管控为核心,零售业务继续坚持消费需求导向,通过重点推动移动端发展、生鲜经营升级和业态创新重点工作及线上线下的打通与融合,为消费者提供方便快捷的购物体验;批发业务加速推进供应链延伸管理,电商供应商业的发展,保持零售和批发一体化发展的竞争优势。

## 卜蜂莲花半年亏损6387万元

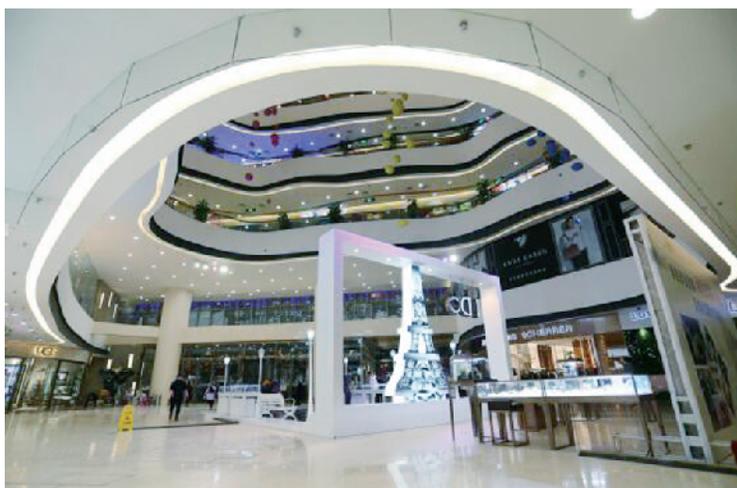
本报讯 王晓梦 卜蜂莲花日前发布公告称,截至6月30日,今年上半年该集团实现收入为53.2亿元(单位下同),同比减少3.2%;公司股东应占亏损净额约6387万元,去年同期溢利3290万元。

公告称,收入减少主要由于店铺的销售额同比下降6.5%(某种程度上已由2015年下半年开设的五家新店产生的收入抵销)。卜蜂莲花称,上半年主要致力于改善商品组合及供应,继续扩充直采能力,增加蔬菜水果的直采比例,同时,

将更多位置分配给母婴护理,减少电子产品及辅助的销售位置。同时,正在开发自有品牌产品,年底将拥有三类自有品牌产品。

据悉,卜蜂莲花去年上半年,在没有新店开业、销售和毛利同比下降的情况下,运营、配送、行政费用等成本降低成为卜蜂莲花扭亏为盈的关键,实现纯利3289.5万元。不过,2015年全年依然亏损1800万元,卜蜂莲花2012、2013、2014财年分别亏损了3.92亿元、9692.2万元以及5840万元。

## 王府井百货上半年净利降26.74%



王府井百货2016半年度报告公布,数据显示1-6月份公司实现营业收入868785.82万元,同比下降4.07%;利润总额48613.68万元,同比下降21.39%;归属于上市公司股东的净利润33968.18万元,同比下降26.74%;百货主业毛利率为18.35%,同比下降0.25个百分点。

报告显示王府井集团在全国范围运营34家连锁门店,形成了处于不同发展阶段的门店梯次,业务涵盖了百货、购物中心、奥特莱斯和超市等多种零售业态的组

合,覆盖全国六大经济区域,总经营建筑面积168.2万平方米。

王府井集团主营业务为百货零售和购物中心出租业务,营业收入来自于公司旗下各门店的商品销售收入以及功能商户的租金收入。1-6月份受市场环境影响,公司整体交易次数与客单价指标均为负增长,公司实现营业收入868785.82万元,同比下降4.07%。其中商品销售收入实现827553.10万元,同比下降5.1%;租金收入同比上升36.51%,租金收入上升主要

为新开门店影响。

分期段看,公司可比口径一季度销售降幅达到近年历史低点,第二季度销售降幅收窄,走势趋稳。

分商品类别看,公司“吃、穿、用”大类商品销售下降均在10%左右,差异不明显,销售下降具有普遍性。从细分类别看,只有运动服饰一个品类销售实现增长,为6.91%;其余品类均为负增长。

分地区看,除焦作店、南宁店和鄂尔多斯店实现销售增长外,其余门店同比均有下降。(中国连锁经营协会)