

当零售需要“流量”
传统高端百货转型路在何方

■ 樊攀 陈旭

近日，北京著名高档百货商店赛特购物中心即将闭店的消息引发社会热议，传统高档百货商店转型路在何方成为各方关注的焦点。

“上个世纪 90 年代能在赛特购物的都是荣耀。”1992 年 12 月正式对外营业的赛特购物中心是最早一批引进外国商号的中外合作经营企业，这里承载着很多人的记忆。

五道口服装市场、长安商场……记者发现，今年以来多家商场选择闭市改造。但数据显示，部分百货零售商店的闭市并不意味着百货零售行业没有前景。

网经社电子商务研究中心特约研究员赵红玲认为，虽然一些老牌商业业态显出疲态，但是转型后的百货零售业还有诸多潜能：需求方面，“90 后”逐渐成为消费主力军，消费群体对产品质量和服务水平要求更高；供给方面，我国正处于新型城镇化建设阶段，物理空间的商业业态虽然很丰富，但仍有大量发展空间，富有活力的百货零售业态仍层出不穷。

赢商大数据中心发布的《2018 购物中心年度发展报告》分析显示，随着商业开发由核心商圈向非核心商圈转移，客流量相对较大、基础设施相对完善、消费水平相对较高的区域性商圈商业将迎来“爆发式”增长，承载的商业功能更为多元。

在寺库集团 CRE 用户关系增强部门总经理李如嘉看来，“流量”成为零售行业发展的一个重要指标，为了增大商品的流量，满足多元的购物需求成为吸引消费者走进商场的一个因素。

很多网友认为，餐饮、儿童乐园等成为吸引他们走进购物中心的重要因素，“现在集娱乐、购物、餐饮于一体的大型复合型购物中心取代了老牌单一的百货商场”。

同样是高档百货商场，北京 SKP 新光天地却经常展现出一副门庭若市的景象。业内人士分析，这与商场转型为直营采购模式的百货公司，善于开展营销活动来调动用户消费率有着密不可分的关系。

年轻化成为高档百货转型的重要方向。中国百货商业协会近日发布的《2018—2019 年中国百货零售业发展报告》显示，其统计的 90 家百货企业 2018 年销售总额增长 4.2%，其中，95 后和 00 后消费占比逐步增加，成为消费的主导力量，年轻人的消费自我意识强，需求变化快，更加注重过程的体验和个性化的需求。

在年轻化的趋势下，互联网成为消费者购买百货商品，甚至是奢侈品的重要阵地。寺库集团联合腾讯发布的白皮书指出，2018 年近六成寺库线上奢侈品消费人群在 30 岁以下。

值得注意的是，电商平台也开始布局线下，目前，寺库集团正在打造线下门店。李如嘉介绍，门店的功能主要是增强用户的体验，充分展示一些限量高价商品，跨界联名商品，并向顾客提供定制、鉴定、养护等服务。

“时尚、大牌、潮流前沿的商场和线上流量平台更是把焦点放在了消费者身上，利用新零售为商家赋能，最终拉近的是消费者与产品和商场的距离。”赵红玲说，未来的购物场景将越来越便利，商业业态也将饱和，这将对百货商场、购物中心、奥特莱斯等现有成熟的商业形式不断提出新挑战。

▶▶▶ [紧接 P1]

丘区乡村振兴“荣县道”

页岩气储量达 5000 亿立方米，原煤 3.7 亿吨，高岭石粘土 4 亿吨，有 56 亿吨岩盐，400 亿立方米天然气，24 亿吨优质石灰石。依托丰富的地下资源优势，荣县加快推进深度开发盐、陶瓷、食品药品、页岩气、生物制药等主导产业。产业发展带动了荣县农业农村的发展，不仅能为农民提供稳定的工作岗位，还为本地农产品创造了新的市场，提升农产品的附加值，增加农民的收入，促进了乡村振兴。当前，荣县乡村振兴战略规划稳步推进，是全省“三农”工作先进县、“中国好粮油”四川行动示范县、四川省十佳农业供给侧结构性改革示范基地，成功创建省级“四好村”18 个，建成幸福美丽新村 50 个。农村人居环境整治三年行动有力开展，垃圾、污水、厕所“三大革命”全面推进，农村生活垃圾有效处理率达到 93%，卫生厕所普及率达到 60%，生活污水乱排乱放得到有效管控。

荣县作为全省唯一国家现代农业可持续发展试验示范区、全国农产品加工示范基地县，在扩权强县试点县和县域经济发展先进县，在推进县域经济发展和实施乡村振兴战略的过程中，要清晰把握以下几点：

■ 李文哲

2008 年回国以来，徐平的脚步从未停歇。深耕中外物流商贸数十载，凭借国际化视野和多年积累的独到见解，她首创“网购保税 1210 模式”，融入至中国乃至世界跨境电商领域的发展洪流中，助推“足不出户买全球、卖全球”成为可能。

从走出国门到回国创业

“物流业牵动着经济命脉，是社会经济技术跃度的晴雨表。”对于这句话，徐平有着切身体会。

20 世纪 80 年代末 90 年代初，世界经贸格局发生深刻变化。1994 年，徐平从河南大学外语系毕业后被派往匈牙利工作，开启欧洲物流商贸打拼生涯。

“当时的匈牙利是华商贸易货物的集聚地。”徐平说，那时候中国外贸人才稀缺，受制于语言沟通等因素，大量货物滞留港口。

徐平着手研究国际贸易规则、惯例以及中国的相关政策法规，逐渐成为国际物流领域的业务专家，在西班牙、法国、奥地利等国建立了物流公司。

“中国加入世贸组织以后，公司的业务量倍增。我们接触的所有船务公司、航空公司，他们的货物运输路线图上，多数线路都是从中国沿海港口发出，辐射世界各地。”徐平说。

“要回到中国去！”徐平坚定了回国创业的信念。

用心为职工铸造“生命方舟” ——皖北煤电钱营孜矿创新培训工作侧记

■ 孙建 吴琼

皖北煤电钱营孜矿坚持问题导向、目标导向、效果导向并重，以“统一规划、归口管理、分级实施、分类指导、教考分离”为原则，强化培训思维转变和方式方法创新，全力提升员工安全素养，用心为职工铸造“生命方舟”，促进企业的高质量发展。

突出特色求创新

教育培训作为推动矿井高质量发展的软实力和硬基础，建章立制，完善制度，打造具有特色的培训体系尤为重要。

在不断完善原有培训制度基础上，该矿创新推出“矿长大讲堂”“乌金微课堂”“学习激励餐卡”等特色培训方案。“我们通过常规动作和特色方案融合，形成了一套管理全面、执行有效、抓手过硬的培训管理体系。”培训班主任王鑫显得信心十足。

这个矿强化培训基地、师资队伍、教材题库三项建设，夯实安全培训工作的基础。对弱电工作室、钻机维修室、邵明建劳模工作室、设备组与通风区安全检测设备维修室等 5 处地面实操场地挂牌，并在井下建立了综掘机司机、绞车司机、皮带机司机、耙矸机司机等十三个实操点，确保了理论与实践的有机结合；不断完善科区

中国轮胎企业欧洲工厂落户塞尔维亚

中国山东玲珑轮胎股份有限公司欧洲工厂近日在塞尔维亚兹雷尼亚宁市举行项目开工仪式。该工厂总投资约 10 亿美元，规划总建筑面积近 40 万平方米。

塞尔维亚总统武契奇在开工仪式上致辞说：“这座工厂是塞尔维亚伏伊伏丁那自治省



创立“网购保税 1210 模式”

2008 年，徐平以 49% 的股权入股河南省进口物资公共保税中心集团有限公司。当时公司亏损严重，只有几十名员工，一栋办公楼、两个仓库。

凭着对梦想的执着，2010 年，他们便获得 B 型保税物流中心资质。

“当时，跨境电商市场发展呈现规模化态势，但监管和服务是空白，企业清关难、退税难、结汇难。”徐平说。

2012 年 5 月，徐平和她的团队扎进政策文

件研究中，3 个月不分昼夜的工作，创新性地拿出了郑州市跨境贸易电子商务服务试点方案，并获得国家发改委等八部委批复，成为国家级试点。

“得知批复通过时，大家泪水止不住地流。”回想当时情景，徐平依旧激动。

2013 年，郑州试点终于上线运行，当天成交订单 300 个。到 2015 年 3 月 1 日，每日订单量突破 100 万个。“一次申报、一次查验、一次放行”，郑州试点顺利通过国家验收，并被海关总署赋予“1210”监管代码。

随着“网购保税 1210 模式”在全国复制推

训月度检查和岗位技能达标季度抽考工作，科区培训检查着重对科区自主培训落实、台账管理、持证上岗、“四个一”学习等工作开展情况进行督导，共抽考了 25 个工种共 854 人。

成绩的提高意味着安全意识的提升，打造了一支“干学兼优”的职工队伍，“培训是职工最大的福利”在这一刻，才得以生动诠释。钱营孜矿全力用好学习平台。建立网络学院学习平台，涵盖动态培训、在线学习、考试及知识共享等功能，实施学习积分制考核，实现了“教、学、管、考”一体化。建立干部学院交流平台，定期由矿领导、科级管理人员轮流上台讲授授课，或外邀专家学者现场教学，每月不低于 2 次，2018 年组织开展干部学院学习 31 期共 2300 余人次。

培训迈向标准化

钱营孜矿积极发挥培训中心组织协调、监督与考核职能，设计了员工学习记录簿“一本人通”；规范职能科室培训档案管理“一单清”；开展科区“每日一题”、“每周一案”和导师带徒等，认真贯彻执行“生产需要什么样的人员，就进行什么样的培训”、“干什么、教什么、考什么”的培训思路，确保学练结合，学以致用。目前该矿技能等级工共有 1463 人，其中，初级工、中级工、高级工及以上占比分别达到了 15%、63%和 22%。

中国企业在兹雷尼亚宁工业区投资。

中国驻塞尔维亚大使陈波说，玲珑轮胎第一座工厂正式奠基标志着中塞合作又取得了新成果。她说，依托“一带一路”倡议，中塞关系实现快速发展，各领域务实合作不断取得新发展，双方合作取得的丰硕成果惠及两国人民。

广，中国跨境电商迎来黄金时代。据海关总署统计，近 3 年来，中国海关跨境电商进出口额年均增长 50%以上。其中，2018 年通过海关跨境电商电子商务管理平台零售进出口商品总额已达到 1347 亿元。

创新不已 仍在路上

与传统国际贸易相比，跨境电商存在小批量、多边化、高频度等特点。B2B、B2C 作为跨境电商的两种基础模式，无法解决企业“通关难”“退税难”“结汇难”的困境。

“‘网购保税 1210 模式’就是在市场平台和消费主体中间嵌入监管服务平台 B，为政商提供第三方服务。”徐平介绍，该模式现已走向国际舞台，成为《WCO 跨境电子商务标准框架》的“蓝本”。

在“网购保税 1210 模式”的基础上，徐平又创新提出“跨境 O2O 现场自提”模式，将“网购保税”和“实体新零售”有机结合，消费者如今在“中大门”保税直购体验中心就可以直接购买世界商品。

“尽管目前跨境电商所带来的贸易量仅占全球跨境产品贸易总量的 12%，但未来会加速增长。电子商务为中小型企业进入国际市场提供了新机遇。”联合国和世界贸易组织的合设机构国际贸易中心市场开发部主任马里昂·詹森表示。

徐平认为，她和团队还有很长的路要走。“一滴水就要让它融进大海里，才不会干涸；一个人的事业就要和国家前途相连，才会有美好的未来。”徐平说。

实施培训工作标准化，抓好落实是关键。该矿积极贯彻落实国家安监总局 92 号令中的新要求，新标准，重点核查了三项岗位人员和其他从业人员台账与准入条件，制定相应培训方案与计划，确保人人持有效证件上岗，为 11 家单位 48 个班组制作了 51 块特种作业人员证件管理牌板，配备特种作业人员及班队长证件 1003 个。发挥各科室职能作用，统筹开展“四新”技术、其他从业人员 20 学时、职业卫生及应急预案等专项培训工作。

今年，该矿将持续对标落实各项专项培训工。重点加强全员 20 学时再培训、应急救援、职业病防治等专项培训及全员考核工作。继续用好“网络学院、干部学院和钱营职教公众号”三个平台，实现学习方式动态化、多样化。并深化实操技能培训，积极引进 VR 实操技术，建立实操实训体验室。

“通过系统虚拟仿真，将生产环境、操作工序等现场情况全景式展现出来，保证了大型设备的实操演练，新人都能快速上手，效果很好。”王鑫介绍道。

致天下之治者在人才，成天下之才者在教化。目前，钱营孜矿牢固树立人才资源是第一资源的理念，通过健全工作机制，增强服务意识，加强教育引导，搭建教育平台，在人才强企的道路上越走越宽广。

玲珑轮胎董事长王锋表示，欧洲汽车产业发达，玲珑轮胎欧洲工厂的建设将大幅提高对欧洲汽车厂的供货时效和服务质量，有效促进海外配套业务的开展，有利于进一步贴近市场和用户，不断调整公司产品结构现状，增加高附加值产品比例。

(石中玉)