

2012年8月15日 星期三

今日12版

壬辰年 六月二十八

第217期 总第7335期

责编：袁志彬 版式：黄健 校对：梅健秋

一个阶层的声音

经理日报

THE MANAGER'S DAILY

居安思危 “万达战舰”进退看“管理”

» [详见 B4《主题策划》]



国美巨无霸地产项目国美商都，在经历了项目名称、总体定位、管理人员等方面数次更迭的经营之痛后，终与海航达成收购协议。无疑，“国美可以利用这笔资金，集中精力开展电子商务，回归主业。”

国美：5折甩卖地产 输入电子商务

管理论坛 | Guanli Luntan

“国美危情”拉响 家电连锁商警报

□ 许意强

企业规模是不是越大越好？规模化运营到底有没有发展瓶颈？

日前，国美电器在经历持续“八连涨”后的首份亏损报告告诉市场：再大的规模也有发展瓶颈。一旦投入产出比失衡，规模反而成为累赘。此前，另一家电连锁巨头苏宁电器，在交给投资者一份今年上半年录得17.45亿元净利润的业绩背后，净利润同比出现29.49%的下滑，折射出整个家电连锁业态在今年的增长压力。

已重新回到黄光裕掌控之中，并成功吸纳同为家电连锁老江湖张大中坐镇指挥的国美电器利润和业绩为何在2012年急转直下，这到底是企业自身的经营不善，还是整个家电连锁商的商业模式危局？

再大的规模也敌不过家电零售市场的“下行”周期。今年以来，整个家电产业一改过去三年间的“持续增长”势头，掉头急转直下。这直接导致今年以来国美电器市场份额收入的下滑。另一方面，一直被家电连锁商视为“硬成本”——人工成本、门店租金在年年上涨。

从过去的将“内部控制权问题”外部化，到现在的“外部市场滞涨困局”内部化，成为近年来困扰国美电器发展的两大病根。来自外部的家电零售“跑马圈地野蛮生长”模式在面临新的拐点。

“模式变革”已成为包括国美电器在内的全国家电零售巨头们面临的最大战略选择题。

不只是国美电器，整个中国家电零售市场上的全国性连锁巨头，都没有找到开启“称霸三四级市场”大门的钥匙，国美电器在个别经济发达城市的县城市场成功扩展，还是基于传统的大店模式。面对县城的家电大卖场和乡镇的品牌专营店，国美电器们的竞争力到底在哪里，还没有答案。

值得庆幸的是，国美电器现有的综合实力和市场影响力，还具有一定时间和足够的资源支撑企业在商业模式上的持续摸索。

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机：13609110893

□ 稿件采写 汪小星 肖昕

海航内部人士告诉南都记者，此项收购本月初已完成签约，收购资金未及60亿元，以分期付款形式支付，“价格很划算，不要说是商业地产项目，就算作普通住宅卖都不止这个收购价。”但该人士未透露具体数字。

虽然与100亿元的叫价相去甚远，但对于4年来不断寻求买家的国美来说，出售国美商都未必不是一场“减负”。由于销售收入下滑以及电子商务业务亏损，国美今年上半年首次出现中期业绩亏损，股价跌跌不休，国美商都变现正当其时。

合理交易价约50亿

南都记者近日获得的海航内部文件显示，海航8月7日已成立由11人组成的“国美商都专项工作组”，由海航集团董事局董

事、海航资本控股有限公司董事长谭向东担任总指挥，具体负责完成项目收购后的各项内外部手续，并完成项目融资、落实资金及付款工作。

迄今，交易双方均未透露此项交易的最终价格。据海航内部人士透露，作价未及60亿元，更远低于国美集团2009年一度外放的100亿元待售价。

中国十大商业操盘手之一邓国坚给记者算了一笔账：国美商都规划用地面积11.88万平方米，拿地价805亿，再加上建筑等各项成本，最多1万元/平方米，乘上总建筑面积55.5万平方米，作价最多55亿。

除此之外，“还要考虑项目转手之后，商业规划改变带来的坪效降低”，昭邑零售商业咨询总经理刘晖认为，国美商都的合理交易价位约为40亿至50亿元。未来，国美商都很有可能转成购物中心，定位为周边“北京总部基地”的配套。

中国十大商业操盘手之一邓国坚给记者算了一笔账：国美商都规划用地面积11.88万平方米，拿地价805亿，再加上建筑等各项成本，最多1万元/平方米，乘上总建筑面积55.5万平方米，作价最多55亿。

除此之外，“还要考虑项目转手之后，商业规划改变带来的坪效降低”，昭邑零售商业咨询总经理刘晖认为，国美商都的合理交易价位约为40亿至50亿元。未来，国美商都很有可能转成购物中心，定位为周边“北京总部基地”的配套。

刘晖告诉记者，按照黄光裕最初定下的棋局，国美商都的定位是做辐射全亚洲的服装时尚中心，业态组合主要有服装批发市场、奥特莱斯和图书大厦，租金约5-8元/平方米。

“批发市场可以把铺位建得很密集，但购物中心一般有50%的面积是作为公共配套，可用来出租的商业面积会大大降低。”

刘晖说，以现实条件，项目所处的北京西四环地段也只需10万平米的购物中心配套，国美商都55万平米的大体量，估计很难招商招满。

(下转 A2 版)

传递价值 成就你我
芙蓉王 文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司

京东：大家电零毛利 炮口直指苏宁国美

□ 爱文

京东商城CEO刘强东开始把炮口转向苏宁和国美，京东商城宣布所有大家电将在未来3年内保持零毛利。

“如果3年内，任何采购人员在大家电上哪怕一元的毛利，都将立即遭到辞退！”刘强东说，即日起京东所有大家电保证比国美、苏宁连锁店便宜至少10%以上，公司很快公布实现方法。

根据京东商城的定义，大家电所指的范围是空调、平板电视、冰箱、洗衣机、家庭影院、DVD、迷你音响、烟机、灶具热水器消毒柜、洗碗机酒柜、冷柜家电及其配件。

具体的执行方法是，京东在全国招收5000名价格情报员，苏宁国美每家店面派驻2名。任何客户到苏宁、国美购买大家电时，拿出手机用京东客户端比价，如果便宜不足10%，价格情报员现场核实属实，京东立即降价或者现场发券，确保便宜10%。

另外，京东商城还调整了配送政策，将



◎京东商城 CEO 刘强东

大家电纳入“211限时达服务”的范围。只要

用户在包括北京、上海、广州、成都在内的20个城市上午11点前下单，当日送达；夜里11:00前提交订单，第二天15:00前送达。此前，大家电一直在“211限时达”服务范围内。

苏宁和国美今日开盘股价双双下跌，截至10:45，苏宁电器下跌8.37%，国美跌幅5.48%。刘强东的言论一出，在一定程度上加剧了苏宁和国美下跌的势头。

13日，苏宁刚刚宣布发行80亿元公司债券，用于优化苏宁采购模式、研发平台和

物流运营体系。

业内人士认为，苏宁正处于资金链紧张之时，一方面要抵消线下业务利润下滑的影响，一方面线上业务苏宁易购正处于烧钱时期，苏宁正面临前所未有的资金压力。

苏宁易购执行副总裁李斌几天前表示，苏宁易购将继续烧钱打促销战。而京东商城此举被认为是对苏宁大规模募资的回应。

京东商城的老对手当当网联合总裁李国庆评价说，京东此举纯属噱头。“拿线上价格比人家线下价格比，算什么价格战？”李国庆表示，当当网的出版物和百货价格比线下便宜10%到35%，如果比价，京东应该与苏宁国美的在线商城比价。

易凯资本CEO王冉分析说，无论谁胜谁负，从长期来看，畸形拼价的结果将会消灭竞争而不是促进竞争，而任何消灭竞争的可能都是消费者应该警惕的。“作为一个消费者，我还是希望各大零售商流血杀价疯狂优惠消费者的阶段早点结束。”

本报郑重公告
凡本报工作人员及必须接触有关稿件的本报特约人员均应在本报官方网站《金浪网》(www.jinlangnet.com)上公布，可供查询或手机上网查询(139.142.148.103)。凡进入该网站的人员不得从事新闻传播及经营活动，不得向企事业单位和社会各个方面收取任何费用；本报任何个人不得通过电子邮件向企事业单位和社会各个方面发送新闻稿件，不得向企事业单位和社会各个方面发送广告，不得向企事业单位和社会各个方面收取费用；本报将对登载严重失实、违反社会公德的稿件追究法律责任。欢迎广大读者及社会各界监督。举报电话：028-68230681
028-68230659
028-87344621
本报传真：028-87342624
2012年8月15日



要闻 | YAO WEN

党的十八大代表全部选出

按照党中央的统一部署，党的十八大代表选举工作已经顺利完成。今年4月至7月，全国各选举单位分别召开党代表大会或党代表会议选举产生了2270名出席党的十八大代表。（新华网）

重大经济犯罪嫌疑人高山回国投案自首

在我公安机关的长期努力下，潜逃加拿大的重大经济犯罪嫌疑人高山已于近期从加拿大回国投案自首。

高山（原任中国银行黑龙江省分行哈尔滨松花江支行行长）在2000年至2004年间，伙同他人采取不法手段，骗取多家受害单位的巨额资金，涉嫌票据诈骗犯罪。案发前，高山及相关涉案人员于2004年12月潜逃境外。（公安部）

苏湘渝持枪抢劫杀人犯周克华在渝被警方击毙

8月14日，周克华被击毙。当日6时50分，在公安部统一指挥下，经过重庆等地公安机关连续数日艰苦奋战，犯下累累罪行的公安部A级通缉犯周克华在重庆沙坪坝区童家桥被公安民警成功击毙。至此，苏湘渝系列持枪抢劫杀人案件成功告破。（新华社）

卫生部将清理5000余项食品标准

我国将清理现有的5000余项食品标准，并将提高乳制品、婴幼儿食品、食品添加剂等标准。8月13日，卫生部通报了《食品安全国家标准“十二五”规划》的有关情况，“十二五”末，我国将基本构建食品安全国家标准化体系。（新京报）

华为金蝶联盟开发云管理市场

金蝶软件日前与华为结成云计算产业战略联盟，共同开发千亿云管理市场。双方约定合作打包企业管理软件解决方案，在各自客户群体中互相推荐。

2012年初，金蝶集团借助微博产品构建企业社交网络平台，金蝶微博也由此成为国内知名企业社交网络。当日发布会上，金蝶微博正式升级为“云之家”，并同时发布K/Cloud与ERP移动应用等云管理新产品，与华为共同开拓云管理市场。

数据显示，云计算和云服务产品市场规模将大幅增长，从目前大约200亿美元的水平增长至2020年的1500亿美元，占所有科技行业支出的8%。目前仅有10%的企业利用云服务扩大了50%的市场，市场增长的200亿美元中大约65%的来自于极少或基本不使用云服务的企业。

研究还显示，首席信息官会将商业体验多样化，将云服务应用使用提高82%。未来3到5年内，以同样的工作量计算，云服务价格将降低30%至40%。金蝶董事局主席徐少春在发布会上表示，中国经济下行速度超出预期，但企业都在进行相应调整，谋求转型，反而有助于推动对IT的需求；金蝶将借助云管理等转型来度过危机。（曹磊）

经理日报全媒体

金浪网：<http://www.jlrb.net.cn>

手机报：《今日微讯》中国联通手机

用户编辑短信L至106298089可

订阅本报。

新浪微博：

@今日微报道：

网页版：<http://weibo.com/jrwbd>

手机版：<http://weibo.cn/jrwbd>

@经理日报社：

网页版：<http://weibo.com/jlrb>

手机版：<http://weibo.cn/jlrb>