

百家实体零售商抱团：把“双11”过成自己的节日

■ 伊晓霞 报道

在电商们备战“双11”的时候，传统零售企业也没闲着。10月17日，十家实体零售商及一家零售商业门户网站共同发起联合行动，提出抱团“蹭节”。没想到，十几天后，截止30日，这个举动已经吸引了上百家同类企业、15000多家门店参与，他们的目标是：要将“双11”过成自己的节日。

此外，记者在采访中还发现，部分零售企业想做的不仅仅是应对“双11”，他们更想借助电商转型，开辟一条长久的发展之路。

实体店首次大规模抱团

为了不让“双11”成为电商独享的狂欢节，联商网、银泰商业集团、天虹商场、银座、家家悦、步步高商业、五星电器、宏图三胞、维客集团、孩子王、乐城超市等率先于本月中旬发起了“莲荷行动”，组建实体店同行的联合组织，同时决定于“双11”期间举办中国购物节，将电商的节也变成自己的节，进行联合大促销。

“莲荷行动”下，参与的实体店同行之间将开展更多的深入合作和资源共享，包括联合营销、人才培训合作、O2O技术对接、相互交流学习等等。中国购物节虽然意在搭车“双11”，但时间更长，一直持续到11月16日。

记者从参与此活动的企业名单中看到，上万家门店几乎覆盖了中国所有的省份，辐射从一二线到四五线不同等级的百余座城市。以规模来看，年销售额在百亿以上的零售企业达13家，除了发起单位外，还包括人人乐、重庆百货、合肥百货、潍坊百货集团、华地国际、新华都、南京中商、广西梦之岛、哈尔滨中央红、文峰大世界、天津津工、无锡商业大厦等企业，其中零售上市公司达16家。

所有参与企业中，年销售额在10亿元以上的企业达68家，占比近七成；涉及的业态有百货店、购物中心、大卖场、社区超市、家电连锁、母婴用品店、便利店、餐饮娱乐等全业态。

线上线下联合大促

记者在“莲荷行动”及中国购物节的媒体交流会上看到，参与的企业大佬纷纷表示，将在购物节上推出“史上最大力度”的促销。对于这个行动的意义，他们强调不是“对抗”，而是线上与线下的联合。

其中，银泰宣布，在购物节期间，其49



家百货门店、购物中心一方面进行时尚商品年度最优惠促销，另一方面，银泰泛渠道也将首次亮相，包括银泰网、天猫精品店、天猫O2O店、手机淘宝的爱逛街等。作为银泰商业和阿里巴巴O2O合作重要产品的“银泰宝”也将向零售业全面开放。

摩登百货以广州地区主力商家之一的身份加盟了中国购物节，但对其自己而言，今年已经是第四次举办摩登“双11购物狂欢节”了。据摩登百货透露，此次活动将提前于11月7日开始，全城六店联动促销最高达400换1000，相当于4折的力度，折扣力度不让网购。线上也有相应活动，其微信公众号将举行“千万红包免费派”，活动期间接受消费者进行线上线下比价。

广东本土零售企业虽然参与此“莲荷行动”的不多，但并不表示他们会错过双11的促销机会。据广百介绍，线上方面，作为广百旗下唯一官方网上商城，广百荟将结合“双11”网购盛事，推出潮流鞋包周、时尚服饰周、岭南美食周、精明妈咪周、品质家居周五大主题的系列购物特惠，最低打至1折。线下方面，将开展广百年度时尚盛事“舞·美·广百之夜暨2014时尚购物节”大型营销活动。广百荟也会在此活动上推出“限量爆款线上抢先购”，在11月4~6日期间，可线上线下单线下提货。此外，11月8—16日期间，广百全城12店将同步开展2014广百时尚购物节活动。

广州友谊表示，双11期间，网上商城将推出“精选商品秒杀活动”。实体店方面，友谊正佳店的开业时间有可能正好与双11重叠，因此会选这家门店进行促销。天河城百货方面也表示，会像前两年一样

进行大型促销。

把线上品牌拉回到线下

“双11”再好，一年毕竟只能过一次，一些传统零售企业谋求的是更长远的发展。据大润发中国区董事长黄明端介绍，今年10月，大润发内部举办了一次研讨会，探讨大润发面对电商冲击的应对策略。总体思路就是从电商最难进入的领域进行强化。首先由于生鲜产品的挑选体验是线上很难实现的，因此将扩大生鲜区，强化买手团队。其次设立中央工厂，引进地方特色商品。第三是扩大即食区，让顾客现买现吃。在服务方面，准备增加育婴室和中老年健检区域。

广州本土的新百佳服装城从去年开始变身“服装电商产业园”，经申报后已获批成为白云区电子商务产业园区，是广州就地转型升级的专业市场重点项目，目前有300淘宝商家进驻。董事长赖惠新接受记者采访时表示，园区未来将主要配套服装网购超市、淘宝天猫店铺、物流配送、电商公寓、摄影制作、生活服务等。

记者28日去园区现场走访看到，网购超市一期已经建成使用，为欧版服装区，面积约有3千平方米。未来二期将建韩版区。超市内全部是货架，有的一个货架为一个供应商的产品，有些大供应商则占了多个货架。园区内的淘宝商家可直接在超市拿货，价格比去批发市场便宜10%左右，而且不限量，小的淘宝店单提一件也可以。据赖惠新介绍，目前超市每天发货几万件，预计二期建成后，明年日发货量可达到10万件。

与超市紧挨的是代包装发货区，淘宝店与消费者完成交易后，可直接由园区代填单发货。目前园区也进驻了几家摄影工作室。为了解决交通问题，园区与公交公司协商后，专门引入一条线路进场。赖惠新表示，园区的目标是打造成服装电商采购供应链一体化服务平台。

专家说法

零售业实现“四化”有困难

颐元商业总教练马其华不久前在青岛接受记者采访时表示，目前实体零售业提出的差异化、购物中心化、自营化和互联网化这四个自我救赎的办法，都没错，但也很难实现。

据中国连锁协会统计，明年新开的购物中心大概达到五千家，加上现有的四五千家，即一万个物业。但耳熟能详的品牌却只有两三千个，不计其数的品牌是被市场所不认同的，因此要做出差异化，目前还只是个理论。自营方面，他认为中国零售业的发展也就这近三十年时间，但也正是这三十年，百货业把原有的武功都废掉了，已经没有优秀的采购、买手团队。现在没有哪家门店老总放心给采购人员1~2个亿去买东西。至于实体店提出的“O2O”，无论是正向还是反向，他都认为是一个伪命题。互联网对于实体店而言，只是一个手段和工具，各种创新都应该建立在实体零售业的优势之上，有了自己的优势，才能在此基础上去发展O2O。他建议目前实体店还是要研究基础技术，建立科学的经营分析模型，增强营运能力，探索融合创新之路，在各业态之间取长补短，相互借鉴。

广州酝酿规模 最大一轮地铁建设

■ 卜凡 报道

已开通9条地铁的广州正在酝酿新一轮同时也是规模最大一轮的地铁建设。

日前，广州市发改委在广州市人大常委会第三十四次会议上报告说，目前广州在建的11条地铁线路预计2017年全部完成，而新一轮的轨道交通建设规划已经过专家咨询，初步计划在2015~2025年间再新建15条、339公里地铁线。

新规划明确致力于完善线网架构，响应今年年初广州所做的重大行政区划调整，以及与珠三角城际轨道实现更好衔接。

初步估计，新一轮的轨道交通建设涉及资金近2000亿元。虽然迄今广州市政府债务控制良好，但资金将是大问题。

与珠三角城际网衔接

“从化、增城都改区了，肯定迫切希望同地铁，密切跟主城区的联络。”南方民间智库副主席彭澍对21世纪经济报道记者说，新一轮的地铁方案很大程度上是广州城市发展的内在要求。

广州地铁建设始于上世纪90年代。经过20多年建设，目前已建成并开通共9条、261公里日均客流达600万人次，解决了羊城近40%的通勤要求。这些已建成线路覆盖了广州8个行政区，尚有增城、从化、花都、萝岗未覆盖。

现阶段广州正在进行第二轮大规模地铁建设——总长达262公里的11条地铁线，广州市发改委主任潘建国表示，目前这些线路进展顺利，计划于2016、2017年左右陆续建成，可实现广州十区二市的全覆盖。

《广州市新一轮轨道交通(2015~2025年)建设规划研究方案》则要加强轨道交通对城市重点建设区域、核心区及外围副中心交通网络服务的覆盖。

广州改委副主任梁永透露，本轮地铁建设规划突出四个重点：一是完善线网架构，加密中心城区；二是衔接重点发展区域，全面支持各战略性发展平台发展；三是强化综合交通枢纽，做好与珠三角城际网的衔接，完善各类枢纽功能，构建珠三角一小时都市圈；四是响应广州市行政区划调整决策，进一步加大支持增城、从化等外围组团发展。

总投资逾1800亿

公开数据显示，今年广州已全面开工11条地铁线（段），在建总里长262公里，涉及总投资1407亿元，平均每公里投资约5.37亿。照此推算，新一轮的广州轨道交通投资将逾1800亿。

巨量资金如何筹集？报道记者了解到，迄今为止，广州地铁的建设资金来源主要是财政性资金、市区共建资金、地铁沿线的土地出让收益以及债务性融资等其他融资渠道。

根据今年9月广州发改委制定的《广州市轨道交通建设及偿债资金筹集和使用管理办法》，至少未来五年，广州将继续沿用上述办法为地铁建设筹资。

自2010年起，广州明确每年安排不少于60亿元地铁建设专项资金，此后又决定2011年至2015年每年再增加20亿元专项资金投入地铁建设。

根据上述办法，财政性资金主要用于轨道交通建设及偿债，优先用于偿还利息。建设资金的大头主要来自债务性融资等。

近年，在控制地方债风险背景下，广州市地下铁道总公司（简称“广州地铁”）剥离了政府融资功能，转为一般类公司。今年8月，广州地铁第一次完成发行企业债券80亿元，票面利率为6%左右，低于同期限银行贷款利率。

发债公告中还披露，截至2013年末，广州地铁已取得的银行授信额度达1164.18亿元，目前尚有773.11亿元的可用银行授信额度。

除了债务性融资之外，广州地铁的资金来源还有地铁沿线的土地出让及物业开发收益。募债公告显示，广州市政府近年通过授予广州地铁对新建轨道交通线路站点周边300米半径范围内（城市外围尚未开发的区域范围扩大至500米）的地块进行储备整理。

广州年鉴显示，2011年，广州地铁公司根据“地铁+物业”综合发展模式要求，完成土地红线储备117公顷、土地实物储备11公顷、土地出让27公顷。

“盘活沿线土地和物业开发收益是主要拓展方向，但这种模式受房地产波动影响比较大。”彭澍指出，届时需要对地铁建设投资动态调整，量入为出。

质检总局：电商产品 质量抽查合格率73.9%

宽带中国 释放十几亿人的消费潜力

■ 李娜 报道

在住房热、汽车热之后，信息消费所带动的新一波热潮正在袭来。

国务院要求重点推进的六大消费领域之一——信息消费，一是扩大移动互联网、物联网等信息消费，提升宽带速度，支持网购发展和农村电商配送。

“对于我们来说是利好。”有电商行业负责人对记者表示，根据政策目标，“十二五”后三年，我国信息消费规模年均增长20%以上。据权威部门测算，到2015年，我国信息消费规模将超过32万亿元。

8月7日，发改委发文力推高新产业发展，明确透露将抓紧在云计算、物联网、生物、电子商务等关键领域研究出台一批重大产业政策。并且，发改委将加快实施宽带中国战略，完善宽带普遍服务机制，加大投入实施“宽带乡村”工程。同时重点突破深刻影响产业发展的关键核心技术，推动传统产业改造升级，加快培育新的经济增长点。

4G加速引爆万亿市场

“随着4G商用、宽带等基础设施的推进，互联网进入爆发式发展阶段，行业规模持续扩大。”在此前举行的一次互联网大会上，工信部副部长尚冰表示。但可以看到的是，与国际先进水平相比，我国宽带基础设施仍有差距，行业整体创新能力和竞争力有待提升，法律法规建设滞后，网络与信息安全形势严峻。

面对电子商务商品质量合格率偏低的问题，质检总局推出电子商务产品质量提升行动，计划到2016年年底，实现电子商务产品质量国家监督抽查合格率提高10个百分点。质检总局将指导电商平台企业建立产品质量追溯制度，以便于进行源头追查，实现属地查处。

（人民日报）

和应用服务、软件等多种服务形态；覆盖手机、平板电脑、智能电视等多种电子信息产品；还包括基于信息平台的电子商务、云服务等间接拉动消费的新型信息服务模式。

华融证券发布报告认为，今年上半年电子信息产业增速震荡上行，软件业缓中趋稳。1~6月，规模以上电子信息制造业增加值同比增长11.6%，高出工业平均水平28个百分点，实现销售产值47583亿元，同比增长9.6%。软件和信息技术服务业发展则呈缓中趋稳态势，收入增速同比有明显回落，产业结构不断调整，新兴领域持续蓬勃发展。软件和信息技术服务业实现软件业务收入16929亿元，同比增长21%。

“而随着三大运营商纷纷出台降低4G资费标准的政策，这将进一步提升4G手机对用户的吸引力，对相关产业链的发展将起到提振作用。”上述报告称。

广东一运营商人士则对记者表示，4G的加快部署可以有效带动产业链快速发展。一是4G建网过程需要采购大量网络设备，未来这些设备可能还会进一步升级改造，这将刺激中国设备制造企业研发先进设备。二是带动手机终端的升级换代，将促进终端生产企业制造更先进、更丰富的终端产品。三是网速更快了，也将推动软件企业研发出更多更好的应用终端，进而带动整个电信服务水平的提升。

宽带不宽仍为掣肘

在信息消费刺激方案中，宽带提速以及网络消费市场的爆发成为社会关注的焦点。但此前发布的政府报告

也同时强调，要深化流动体制改革，清除妨碍全国统一市场的各种关卡，降低流通成本，促进物流配送、快递业和网络购物发展，充分释放十几亿人口蕴藏的巨大消费潜力。

电信专家付亮对记者表示，宽带作为国家基础设施之一，在当前国际经济环境和国内经济环境中，发挥着越来越重要的作用。已有的研究表明，宽带普及率提升10%，可提高GDP3%，提升制造业生产效率5%，提升服务业生产效率10%；宽带速率提升一倍，可提升GDP0.3%。统计证明，全球宽带普及率最高的国家群创新效率是宽带普及率最低国家群的15倍。

“而宽带提速，必将对提升中国经济增长、改善国民社会环境、提高国家竞争力等发挥积极作用。信息消费是刺激经济增长低额有效手段之一，国民的信息消费需求客观存在，国民信息需求从过去简单的话音、文字，到今天的图像、视频，从标清到高清、超高清再到3D、虚拟现实，数字流量、数字用户成几何级数增长。”华为相关人士对记者说。

但也可以看到，“网民世界第一，网速世界倒数”，这样尴尬的局面伴随中国的互联网已发展多年。

宽带发展联盟理事长、中国工程院院士邬贺铨接受媒体采访时说，从全球来看，中国只能算是中等水平。他认为，宽带用户上网体验速率会受到网站服务器出口带宽和处理能力、运营商骨干网络建设、CDN内容分发网络部署、宽带接入速率以及用户终端处理能力等诸多因素的影响，可以说，宽带提速是一个长期的系统工程，需要整合各方面的力量，实现宽带产业链的整体提升。

