

中國信心

蘇寧電器榮譽鉅名聯名主辦

SUNING 苏宁电器 傳遞中國信心

蘇寧易購10年銷售3000億

總經理李斌：足夠底氣達標

香港文匯報訊(記者 軼璋、海巖 北京報導)內地家電連鎖企業蘇寧電器旗下電子商務平台蘇寧易購上線不到兩年，規模經已成為僅次於淘寶、京東商城、卓越亞馬遜，躍居中國B2C行業第一方隊。新上任的總經理李斌接受本報專訪時強調，蘇寧20多年的供應鏈整合能力，恰恰為蘇寧易購所用，也是業界為之羨慕。李斌指出，上千億的採購優勢、後台共享物流、信息化平台讓蘇寧易購實現行業領跑和公司既定目標有足夠底氣。

今年6月19日，蘇寧發佈「未來10年戰略發展規劃」。根據規劃，蘇寧到2020年的收入總計將達到6,800億元(人民幣，下同)，當中實體店3,500億元，蘇寧易購3,000億元，另有其他300億元。

逐步向百貨圖書拓展

上任不到3個月的李斌告訴記者，蘇寧易購在傳統家電的網購市場上具有無人能比的優勢，3C消費電子產品的增長速度也很快，而在這兩塊傳統業務做大做強的同時，蘇寧易購正逐步向百貨、圖書等眾多領域不斷拓展。今年整個網站的SKU數就將達到百萬級。

記者隨後在蘇寧易購網站亦看到，目前百貨產品已佔到蘇寧易購銷售品類的30%以上，電話費、水電費等充值業務已經上線。

李斌重申，蘇寧易購高效的供應鏈整合能力是業界為之羨慕的，千億級別的採購規模和豐裕的現金流，極大的降低該公司的採購成本，能夠提供給消費者更便宜、更實惠的產品。業界人士指出，蘇寧日益完善的後台建設是蘇寧易購佔領電子商務制高點的關鍵。

127城市實現半日運達

據了解，蘇寧易購依托蘇寧原有的物流體系，擁有96個物流中心，243個配送點，1,500家實體門店的共享體系，輕鬆實現127個城市半日運達，220個城市次日運達的一站式快捷配送服務的「安心購」承諾。

李斌亦告訴記者，到2015年，蘇寧物流配送基地將達到60家，配送區域將滲透到鄉鎮，配送時效縮短到24小時；未



李斌指出，到2015年，蘇寧物流配送區域將滲透到鄉鎮，配送時效縮短到24小時。

來3,500家門店亦將成為蘇寧易購的體驗中心和自提點，提高用戶體驗。

此外，蘇寧易購專有的全自動化倉庫體系也將於2013年完工，屆時北京、上海、廣州等10個中心城市將覆蓋全中國，小件配送效率將有望縮短至24小時之內。目前南京自動化倉庫已經完成並投入使用，蘇寧小件運送隊伍已經在全國擁有配送人員2,000餘名。

加強了解線上消費習慣

不過李斌亦坦言，蘇寧易購在迅猛發展的同時亦有自己的弱項。他認為，蘇

寧易購的運營團隊和蘇寧早期快速發展的實地連鎖一樣，還缺少對線上消費者習慣及拓展品類的產品知識的了解，尤其是蘇寧易購目前展示的產品SKU數目為數十倍於實體門店，且還在不斷高速拓展，這一弱項很難短時間內靠投入來解決。

另據悉，在國家商務部新近公佈的首批「電子商務示範企業」名單中，上線不到兩年的蘇寧易購憑借規範化的運營管理、良好的資源整合能力、獨特的盈利模式，為電子商務行業規範發展的示範作用而成功入選。

內地鋼企恐提前「入冬」

香港文匯報訊(記者 孔家樂 石家莊報導)河北省冶金行業協會公佈，今年前三季，該省鋼鐵行業完成工業增加值1,896億元(人民幣，下同)，同比增長9.6%，主營業務收入完成8,614億元，同比增長27.3%。按照傳統，「金九銀十」是鋼材銷售旺季，但今年9月鋼材價格開始持續下跌，進入10月跌勢強勁，各種鋼材價格持續走低，鐵礦石價格高企，鋼鐵行業提前進入「寒冬」。

河北鋼材出口連跌3個月

據介紹，今年前三季，鋼鐵第一大省河北粗鋼、鋼材、生鐵產量分別完成13,263萬噸、14,940萬噸、12,526萬噸，同比分別增18.03%、15.91%、15.63%，增速均高於全國。1月至9月，該省出口鋼材636.5萬噸，出口金額54.06億美元，同比分別增長3.72%、27.86%，但截止9月末，鋼材出口已連續3個月回落，出口增速趨緩。

河北省冶金行業協會相關負責人稱，受世界經濟復甦緩慢，持續在低位徘徊和預期後期人民幣升值，以及貿易摩擦等不利因素的影響，後期我國鋼材出口形勢可能更加嚴峻。國內鋼市自9月中旬持續下跌以來，多數鋼材品種價格已低於年初水平，但市場仍未有企穩跡象，後市仍面臨下行壓力。

兩岸經貿研討濠江開幕



澳門經濟財政司司長譚伯源及主辦單位領導人共同主持研討會開幕式。

香港文匯報訊(記者 王海濤、林婉琪 澳門報導)第十屆海峽兩岸和香港、澳門經貿合作研討會昨在澳門舉行，全國政協副主席、全國工商聯主席黃孟復，澳門中聯辦副主任徐澤，澳門經濟財政司司長譚伯源，香港中華廠商聯合會會長黃友嘉，台灣工商企業聯合會理事長趙守博，澳門中華總商會會長馬有禮等出席研討會。

黃孟復在致辭時表示，在「十二五」發展規劃下，內地企業要充分借助港澳等國際經貿服務平台，加強與世界其他國家和地區開展科技交流和經濟合作；海峽兩岸和港澳地區的企業，要在目前良好合作的基礎上，發揮彼此優勢，加強交流，深化合作，共謀發展，實現互惠共贏新局面。

譚伯源表示，「十二五」規劃首次以獨立篇章將港澳特區納入國家5年規劃，顯示港澳地區與內地發展關係日趨密切，亦突顯中央政府對港澳的高度重視和鼎力支持。

另一方面，黃友嘉認為，「十二五」規劃可促進香港產業優化，本港可把握機遇與廣東省合作，推動「珠三角」產業轉型；除拓闊區域產業體系整體的發展外，更可作為國家建立產業升級的樣板模式，以及打造先進製造業的示範基地；其次，香港服務業可在參與內地服務業發展的過程中擴展市場腹地及增長空間，亦可配合國家的發展，為新興產業拓展商機，開闢新的產業發展領域，推進經濟多元化。

天津會展經濟增長理想

香港文匯報訊(記者 李欣 天津報導)據新華網消息，截至今年9月底，天津已成功舉辦各類展覽會132個，創造會展直接收入4.5億元(人民幣，下同)。截至今年年底，預計天津舉行展覽會數將達165個，平均2.2天就有一個展覽會。

據了解，天津市「十二五」規劃已將會展業納入「大力發展現代服務業」之中，會展經濟亦成為天津市經濟增長的動力之一。去年，天津市會展業收入超過6.4億元，同比增長50%，對天津市GDP拉動達61.47億元。據悉，天津從事會展業的專業人員已逾萬人，年增速約為10%。

「價值戰」勝過「價格戰」

蘇寧易購作為蘇寧品牌的延續，在電器的採購和物流配送上採用線上線下協同共享模式。



香港文匯報訊(記者 軼璋、海巖 北京報導)問及目前中國部分網上電器商大打「價格戰」，承受著巨大的成本和虧損壓力，蘇寧易購如何看待？蘇寧易購總經理李斌表示，該公司不怕「價格戰」，但更注重新「價值戰」。作為傳統企業進軍電子商務的示範企業，蘇寧易購沒有純電商需要融資風險，蘇寧強大的資金鏈本身即為蘇寧易購的資金來源作出保障。

依托母企採購降成本

李斌亦表示，蘇寧易購作為蘇寧品牌的延續，在電器的採

購和物流配送上採用線上線下協同共享的模式，並不同於傳統電商的獨自承擔。蘇寧易購借助蘇寧強大的供應鏈體系，極大降低採購成本，能夠以最便宜的價格買到高品質的產品。

至於蘇寧易購現行的採購模式，李斌告訴記者，在大型家電方面，蘇寧易購部分貨源依然依托蘇寧原有的採購體系，這是蘇寧易購的優勢，所以保留使用。而對於一部分適合網上銷售的產品，蘇寧易購採取完全不同的採購手段，包括包銷、買斷等。

對於消費市場，蘇寧易購為理解消費者的需求而特設用戶體驗中心，對他們購買需求以及購買體驗進行實時追蹤和研究。與此同時，蘇寧易購還為消費者打造獨特的雲服務，為消費者及廠商創造B2B平台及B2C平台，一端鏈接著資源，一端鏈接著客戶。

「供應雲 消費雲」服務

李斌強調，蘇寧易購依托雲技術、雲資源和雲平台，為供應商、消費者分別提供「供應雲、消費雲」的豐富產品。

此外，針對現在B2C市場存在的售假買家的問題，李斌強調，蘇寧易購是絕對不允許，該公司沿襲蘇寧20年的誠信傳統，亦是對消費者和廠商的最大保障。

易購圖書當當網暫未合作

香港文匯報訊(記者 軼璋、海巖 北京報導)計劃本月底上線的蘇寧易購圖書頻道已經進入倒數階段。蘇寧易購總經理李斌透露說，今年上半年，當當網總裁李國慶、俞渝夫婦出差期間走訪蘇寧易購，雙方就零售行業模式和電子商務運營進行交流和經驗的分享，目前尚無明確合作意向。

蘇寧易購新近宣佈，易購圖書頻道本月底正式上線，短期目標是成為圖書銷售B2C網站的三甲，並於明年底實現在圖書網購市場領跑者的地位。

60萬冊書本月上線

據介紹，蘇寧易購目前已與內地近百家國有出版社和300多家民營出版商建立合作關係，而易購圖書的一次性上線品類數量將達到60萬冊左右，超過內地主要圖書網購渠道。

降價套現 內房價或跌逾成

香港文匯報訊(記者 海巖、軼璋 北京報導)在今年冬季，內地樓市很大機會迎來寒冬。內地投資研究機構普遍預期，中央政府房地產調控短期不會放鬆，由於限購和限貸政策使地產商既從銀行借不到錢，房子又賣不出去，加上在建的房子需要現金投入，並有許多房子陸續建成，企業面臨資金鏈斷裂，手持的樓房必需降價銷售套現，預計第四季度房價可能下跌一成多。

京滬一半樓盤降價

東方證券近期調研顯示，以北京、上海、重慶、武漢各20個樓盤為樣本計算，價格下降的樓盤個數較8月明顯增多。8月80個樣本樓盤中有27個價格發生下降，10月時增加到37個。其中，北京及上海降價樓盤為50%，重慶75%及武漢10%。

調研結果顯示，四地樓盤價格降分化非常明顯，一線城市更加劇烈，二線城市相對溫和。北京10個降價樓盤的平均降幅高達21%；上海10個降價樓盤的平

均降幅約為12%；重慶的15個降價樓盤平均降幅為12%。武漢的20個降價樓盤降價幅度僅5%至6%，還有部分項目處於上漲趨勢。

近期，開發商在上海已把試探性降價變為真降。包括龍湖、綠地、中海在內的大型知名開發商，均不同程度的調低其在上海部分項目售價，部分幅度超過20%。

歲末開支多銀根緊

中房信分析師薛建雄認為，年終開發商將面臨工程款、材料款、工人工資等大量支出，加上現在銀根緊縮貸款難，也不太可能新貸還舊貸。所以開發商在9月底成交之後，紛紛於10月加入降價潮，以回籠資金應對元旦到春節期間的巨大財務支出需要。

山西證券認為，第四季貨幣政策仍然維持緊縮，銀行對於房地產開發商貸款和購房按揭貸款仍然繼續偏緊。至於限購政策，地方政府很難放鬆。「限購和限貸政策基本壓制了改善性需求，自住需求在房價下降



業界認為，開發商急需回籠資金以應對元旦到春節期間的巨大財務支出需要。資料圖片預期和貸款成本上升變重影響下很難得到有效釋放。」同樣地，長江證券預期，房地產企業第四季度會加大促銷，但帶來的銷售量增長幅度可能不會太大，第四季及明年第一季將是上述企業資金需求最困難時期，彼此差異會很大。最遲明年上半年部分企業會跌倒，而強勢企業將柳暗花明又一村。