金融城

内页导读
17 理念分享
回避问题股 宜静观其变

内页导读
18 家庭理财
购买终身寿险 隔离家庭债务

本报经济部主编 | 总第 237 期 | 2018 年 2 月 10 日 星期六 责编:刘珍华 视觉:邵晓艳 编辑邮箱:xmjjb@xmwb.com.cn

财经新观察

烽烟迭起 腾讯阿里打响『新零售战』

◆ 本报记者 张钰芸

腾讯和阿里对线下的争夺从 2017 年持续到了 2018 年。用短短两个月时间就拿下永辉、家乐福、万达商业、步步高和海澜之家的腾讯,迅速追上了阿里在新零售领域的布局步伐,两分天下的格局从线上蔓延到了线下。

这两年中国实体商业的兴与衰都离不开互联网巨头。从“咬牙切齿”到“俯首称臣”,实体商业的心路历程想必复杂,借力不能说不是一条好出路。但站队不意味着“缴械”,不站队也难说没有未来,利益博弈中如何各取所需,才是疯狂竞购之后的正题。

图 IC

线下零售“贴身肉搏”

2 月 2 日,步步高和海澜之家接连发布公告,宣布和腾讯达成合作。两大实体零售商入局腾讯和阿里的新零售之争,为腾讯阵营再次加码。以腾讯和阿里为首的互联网巨头,对商业版图的瓜分从线上延伸至线下,短短一年多就重组了原有的商业势力。

前年底,伴随马云在阿里巴巴云栖大会上提出新零售概念,争夺线下优质资源的大战拉开序幕。早在 2014 年,阿里以 53.7 亿港元对零售巨头银泰商业进行战略投资,两年后持有后者股份增至 32%,成为最大单一股东。

2015 年 8 月,阿里巴巴投入 280 亿元人民币参与苏宁云商非公开发行,成为苏宁第二大股东。2016 年 11 月,阿里巴巴与三江购物签订股份转让协议。2017 年 2 月 20 日,阿里巴巴与百联集团在上海宣布战略合作,成为联华超市第二大股东。2017 年 11 月,阿里巴巴与法国大型商业集团欧尚零售、台湾润泰集团达成新零售战略合作,直接和间接持有中国超市运营商高鑫零售有限公司 36.16%的股份,将大润发收入囊中。至此,阿里那张“新零售大网”基本编织完成。

腾讯虽然布局略晚,但势头很猛。2017 年末到 2018 年初,腾讯先后战略投资了万达商业、家乐福中国、永辉超市及其子品牌超级物种、步步高,甚至还有男装品牌海澜之家。

渠道跟着流量走

实体商业,特别是零售商超抱上互联网巨头的“大腿”似乎很好理解,挟技术优势而来的阿里和腾讯已然是商业帝国,数年经营就让线下实体“头破血流”,抵抗不成,顺势结盟。

去年阿里巴巴斥资 5.4 亿元入股新华都,新华都执行总裁上官常川日前在一场新零售峰会上如此解读双方合作:阿里带来的是技术创新,所谓的创新的零售技术包括获客技术、供应链技术、管理技术等。其次就是供应链的优化,帮助新华都践行供应链整合。第三就是现代物流,第四则是人员激活。除了资本上的合作,阿里和新华都在业务层面也有合作,一是新华都线下 120 多家门店纳入淘鲜达线上平台,二是双方合作在福建开设盒马鲜生,这些都是新华都区域品牌优势和网点优势的充分发挥。“无论是技术赋能,还是产品赋能,未来的发展是融合的发展。”

“流量在哪里,渠道就会做到哪里,电商走入线下不是心血来潮,而是回归零售业本质。”在中欧国际工商学院市场营销学教授王高看来,线下不必妄自菲薄,互联网巨头的重金投入,也是对其有所求。“中国电商行业的高速增长已经趋于放缓,一旦行业进入成熟期,想要得到不断增长的新客户并不容易,而除了线上,另外一个流量入口就是线下。此外,尽管有着运营效率的优势,但电商缺乏体验的软肋在实体商业觉醒之后愈发明显,再加上实体商业纷纷走入线上,纯电商不敢轻敌,因此会选择以进攻作为防御。”

王高认为,线上线下融合已是大势所趋,其背后是效率提升和成本降低的竞争优势,“互相蚕食不如互为增量,虽然资本合作并不会让运营融合立马到来,但随着探索的深入,中国零售行业提档升级的速度将会加快”。

然而,线上线下的资本合作不会始终是蜜月,合作的背后逃不脱博弈。巨头的流量和数据能力确实吸引力十足,但线下企业也不会愿意放弃自身主导能力。全盘交于巨头重构显然太扎心,如何平衡和双赢?每一家企业交出的答卷可能都不相同。

不站队沦为看客?

“在未来五年中国零售行业集中化的大潮展开的时候,我想给大家提个醒,识时务者为俊杰,当你吸引资本和吸引人才的能力不够的时候,你为什么不跟更优秀的队友一起去获得更多的资源来共同发展?”

红杉资本中国基金合伙人刘星在公开演讲中抛出的这个问题,想必在不少企业心中萦绕。如果今天不选择阿里或者腾讯来站队,异日是否会沦为看客?

“中国消费行业的企业家和创始人要放下心里的包袱,未来五年,你有能力整合别人,非常好,有机会被别人整合也很好。”刘星认为,行业集中化是大势所趋,时代演进中不如顺势而为。

此外,有业内人士认为,互联网巨头对商超的“收割”只是第一步,便利店、餐饮、服装和商业地产都在其列。而一些新零售创业公司从一诞生就走进了投诚巨头的命运里,2018 年此类入股或收购还会继续出现。

大润发 CEO 黄明端辞任执行董事,在零售业掀起震动,“陆战之王”已经老去,拥有多年经验的零售业领军人物也不得不让位于互联网大佬。这让行业人心震动,已经站队的都被主导,还没站队的是否还有机会?

“像 K11、诚品书店、星巴克这样的实体商业就没有必要站队,它拥有优质的线下体验,这是其独有的优势。”王高认为,实体商业必须突破原有的卖东西的思维,将场景和体验做到极致,那么即使不站队,也有自己的生存之道。

“存量市场上集中化越来越明显,但在增量市场上则有细分化的机会。”尽管“鼓吹”站队,但刘星也不否认,中国的零售市场不会被两家吞噬殆尽。“我去年在欧洲某个小国见到一家体育用品商店,这家店开了七八百年,即便是耐克这样的大品牌也要把最新款拿来上架,因为几代店主已经和这个城市的体育爱好者结下了非常深厚的感情,他们是如此的专业。所以我认为未来五年,在细分领域仍有百花齐放的机会。”

财经风向标

风险化解 机会来临

◆ 首席记者 连建明

本周,伴随着外围市场的震荡,A 股市场也大幅震荡。好在许多超跌的股票,已经出现企稳的迹象,随着风险快速释放,投资机会正在来临。

这轮股市的下跌,也暴露出一些风险点,比如,股权质押的风险显现。有的股东质押的股票已经被平仓,如欧浦智网股东吕小奇参与的信托计划因股价触及平仓线而被平仓 259 万股,誉衡药业实际控制人朱吉满参与的信托计划也被平仓 1414 万股,誉衡药业控股股东质押的股票已触及平仓线,公司股票停牌,控股股东正在采取措施应对风险。因为大股东质押股票触及平仓线而停牌的公司还有星星科技、汉邦高科、中南文化、佳讯飞鸿、金城医药等。至于因为股价下跌而追加股票质押的公司,已经有几十家。

这种风险说明降杠杆的必要性,目前,沪深股市有 3000 多家公司的股东进行股票质押,质押股票的市值高达 5 万亿元,其中,115 家公司质押股份比例在总股本的 50%以上,568 家公司质押股份比例在 30%-50%之间。有些股东已经将持有的股票大多数进行了质押,遇到股票下跌,几乎没有补充质押的余地,风险非常大。

当然,从去年以来大量中小盘股票股价跌幅那么大,谁也无法预料,而中小板、创业板的质押比例比较高,使得将股份质押的股东面临巨大风险,也给股市带来冲击,如果没有那么高的质押比例,风险就会大大下降。所以,今年 1 月发布的股票质押新规,对股份质押比例进行了限制,这是防范风险的一个重要措施。

股权质押实质上就是增加融资杠杆,从目前显现出来的风险看,降价杠杆非常有必要。现在一系列降杠杆的措施,对于防范金融风险将起到很大作用,效果也会逐渐显现出来。目前存在的质押比例较高的问题都是历史遗留问题,真正有风险的公司数量并不多,不会对整体市场产生冲击,不必担心。

经过大幅调整,股市的投资价值已经显现。本周三和周四,上涨股票数量都超过 2000 只,上涨比例达三分之二,创业板也出现反弹,乐视网与 ST 保千里都在周四打开跌停,ST 保千里连续 29 个跌停板创下 A 股历史上最长跌停板纪录,好在终于开板了。因股价跌破面值有退市风险的 *ST 海润,也停牌进行重组,暂时化解退市风险。风险点都在一一化解。

防范金融攻坚战是一个长期的战役,降杠杆也有一个逐渐的过程,目前股权质押比例较高的问题一定会逐渐下降的,不会对股市产生根本影响。而这些防范风险的措施,对于建设一个健康的资本市场非常重要。随着风险逐渐化解,相信股市将会恢复活力,投资机会正在到来。