

新民·环球

本报国际新闻部主编 | 第 749 期 | 2018 年 5 月 3 日 星期四 责任编辑:齐 旭 编辑邮箱:xmhw@xmwb.com.cn

利用资本优势大打价格战 令传统个体小店承载伤痛 亚马逊“下线” 美国零售业被迫变局

文 / 王康宁 雨农

“亚马逊仅向各州和地方政府交纳很少的税金,甚至根本不交税。而且,亚马逊还把我们的邮政系统作为其快递员,这给美国带来了巨大损失,并导致大量的零售商破产。”4月初,被誉为全球最赚钱公司的亚马逊被美国总统特朗普怼得不轻。根据刚刚公布的今年一季度财报,公司盈利16亿美元,与去年同期相比翻了一番。亚马逊这几年做了些什么?它的企业模式究竟有没有“缺德”?从线上走到线下的亚马逊将如何改变零售业的行业态势?

收购全食 震惊零售业

去年 8 月 28 日,亚马逊完成对美国全食超市的收购,震惊业界。

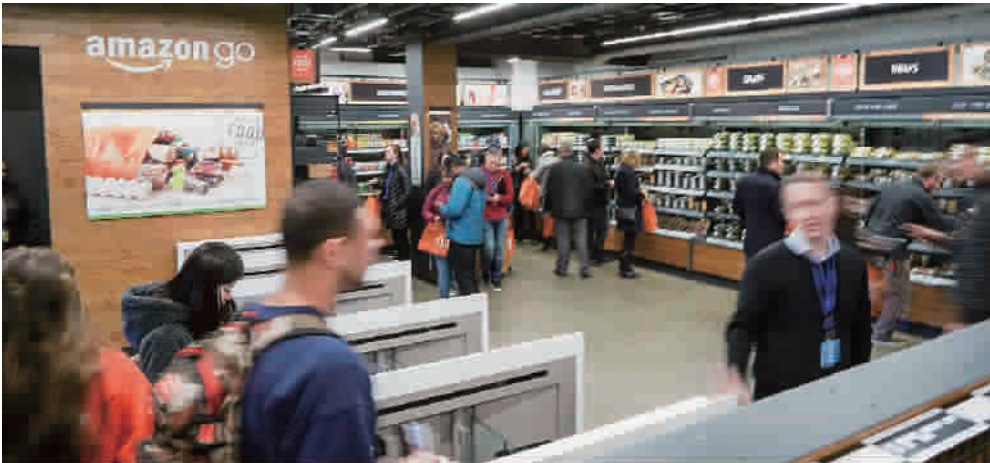
全食超市于 1978 年由约翰·麦基创立于美国德克萨斯州奥斯汀市。起初,它只是一家贩卖纯天然蔬菜的小店面,如今在北美和英国拥有 473 家门店,专注于贩卖不含人工添加剂的有机食品。虽然全食超市的商品价格比其他普通超市普遍高出不少,但还是吸引了大量崇尚健康生活方式的中产阶级拥趸。2004 年,全食超市被《金融时报》评价为美国成长最迅速的零售商。同年纽约旗舰店的开幕,标志着全食超市成为纽约市最大的零售超市。另一方面,随着越来越多的零售商加入有机食品行业竞争,加上定价过高、不够亲民等原因,全食超市的股价自 2012 年来不断下跌,使投资者和高层萌生了卖掉公司的想法。

一边是世界范围内的电子商务巨头之一,一边是全美最大的天然食品和有机食品零售商,这场收购无疑引发了美国食品零售行业的一场没有硝烟的战争。果然,亚马逊作为全食超市的新东家,在收购完成不久便火速宣布了一系列超市降价优惠措施。在全食超市位于奥斯汀市的门店,顾客如果使用亚马逊联名信用卡,可享受 5% 返现。随后,全食超市又陆续推出越来越多的降价举措,包括特选鸡蛋降价 27%,三文鱼鱼排降价 33%,特选香蕉的降价幅度更是达到 38%。这为全食超市吸引更多客流。不仅如此,消费者今后还可以在全食超市使用亚马逊会员账户积分,进一步增加消费者的归属感,并促进优惠力度。

所有这些降价举措,都十分契合亚马逊 CEO 杰夫·贝索斯乐于开启价格战的一贯风格。美国消费者就发现:往往在沃尔玛官网宣布某样产品降价后不久,亚马逊也会针对同一样产品降价,可谓针锋相对。

线下布局 助推云计算

而对于收购全食超市这一线下布局,贝索斯更是“物尽其用”:目前,部分全食超市已开始陈列亚马逊诸多家居科技产品供消费者选购。消费者在亚马逊在线商城购买的货物也可送至部分超市新安置的



■ 进入亚马逊无人超市就像进入地铁站
本版图片 © 图



■ 全食超市安置了亚马逊专用包裹柜

专用包裹柜中。这不仅可以解决顾客签收包裹不便等问题,促进消费者在亚马逊购物的热情;而且,基于亚马逊庞大的消费者数量,此举还会帮助全食超市吸引更多潜在客户,必将是一个双赢的举措。通过收购知名的线下食品零售品牌,亚马逊正快速融合自己的线上和线下业务,使之相辅相成。

其实,亚马逊插手零售业并不止收购全食超市。今年 1 月 22 日,首家无人超市 Amazon Go 在西雅图总部对外界开放。进入亚马逊无人超市就像进入地铁站:通过扫描 Amazon Go 应用程序中的二维码就可以直接进店,但如果不是 Amazon Go 的用户,就无法在里面购物。

亚马逊无人超市最爽的体验就是没有收银员、收款机,拿好商品就可以“扬长而去”。没有传统的结账环节,带来了高效且不拥堵的购物体验。当然钱还是花出去了,直接从 Amazon Go 绑定的银行卡中扣除。

此外,无人超市中还没有导购“骚扰”,真正打造无干扰的全天 24 小时购物场景。可见,亚马逊无人超市创造了一种新的客户关系。

贝索斯开设无人超市是想通过提供便捷的购物体验赚钱。当然他看上的并不是超市卖商品赚的那些“小钱”,传言称,亚马逊可能将无人超市系统出售给其他零售商,这其中的利润远比人们想象的要高。这其中,亚马逊的核心业务之一——云服务扮演着重要角色。仅去年一年,亚马逊的云计算服务收入就达

到 200 亿美元。预计到 2020 年,亚马逊云服务收入将达 385 亿美元。如果亚马逊真的出售智能零售系统,那么极有可能盘活一个庞大的市场。大到商超百货,小到嵌入咖啡店、楼梯间等,只要敢想就能做到。衍生形态越多,作为技术支持的亚马逊就赚得越多。

中小超市 生存濒绝境

虽然受到消费者的广泛欢迎,但对于传统零售商来说,亚马逊的到来让它们大伤脑筋。

作为亚马逊在食品零售行业的主要竞争对手,沃尔玛在全球拥有超过一万家门店,显然这还远远不够。早在多年前沃尔玛就投资数十亿美元用来进一步降低产品价格,近年来沃尔玛更是加大了对线上零售的投资力度,应对亚马逊的扩张。为此,沃尔玛还主动联系互联网行业巨头谷歌,达成战略合作协议,顾客将可以通过谷歌速达这一服务订购沃尔玛的产品。去年以来,好市多、塔吉特等其他食品零售业的有力竞争者也加入了谷歌速达,标志着“抵抗亚马逊”联盟的形成。

但无论是亚马逊还是“抵抗亚马逊”联盟,其实质都是来自互联网的资本力量正悄悄席卷线下食品零售市场,改变传统零售行业态势。传统超市中的巨头尚能通过其影响力屹立不倒,但在人们容易忽视的街角,有许多中小超市正承载着这场没有硝烟的战争带来的伤痛。

斯图·莱纳德开办的连锁超市

在纽约州和康涅狄格州有三家门店,以售卖新鲜的当地食材而小有名气。“先是好市多,又是沃尔玛,现在全食超市也在旁边开店了。我的超市面临很大压力,而我也一直密切关注这次亚马逊的收购。但我相信,不管一切如何,到头来我最主要的工作还是把地里最新鲜的玉米送到顾客面前,就像我父亲那样。”

根据美国农业部 2017 年发布的报告,自 2005 年至 2015 年的十年间,虽然美国的食物零售商店总数呈现上升趋势,但在 31% 的被调查区县中,食物零售商店的数量反而下降了。这主要是由于当地自营个体小店数量的直线下降。这些个体小店往往往是低收入或偏远地区的居民主要的获取日常补给的方式。但受到一站式购物模式崛起的影响和巨鳄之间商业竞争的冲击,这些小店消亡往往就在一瞬间。结果,这不仅会影响偏远和低收入地区的民众就业,更切断了这些小店背后农民的收入来源,因为他们通常不够资格与大型连锁超市签订合同。同时也加剧了这些地区民众的生活负担,因为垄断会导致商品价格上涨。

正如波士顿咨询公司的高级零售行业分析师比尔·乌尔达所说:“这就是现在的潮流。超市面临着巨大的压力,既要开出具有诱惑力的价格,又要为消费者提供高质量的服务和商品,除此之外,更要具备精准的定位,也就是将正确的商品呈现在对的消费者眼前,还要在对的时间、对的地点。”这一切都源于日趋复杂的食物零售行业环境。沃尔玛等行业巨头不断地吸收着这个行业本就稀薄的利润,加上越来越多的餐厅和外卖服务兴起,摆在中小型连锁超市面前的往往只有两条路:被迫退出,或者积极地寻求被吞并,而后者,却也并非易事。

就在亚马逊收购全食超市后不到一年,已经间接产生了两位牺牲者,分别是具有 56 年历史、在美国拥有 169 家连锁店的托普斯超市,和曾经叱咤美国东南部、拥有超过 600 家门店的东南超市。近日,这两家公司相继申请了破产保护。

相关链接

网络零售巨头亚马逊 CEO 全球最富 员工薪酬略少

4 月 18 日,网络零售巨头亚马逊公布数据显示,去年普通员工平均年薪为 28446 美元。《华尔街日报》称,虽然亚马逊经常被称作硅谷的科技巨头,和脸书、苹果、Alphabet(谷歌母公司)齐名,但其 28446 美元的员工薪资远远低于其他科技公司。

脸书公司的员工在 2017 年的平均年薪为 240430 美元,推特为 161860 美元,eBay 为 122890 美元。

《华尔街日报》援引专家的话表示,亚马逊 28446 美元的平均工资约为每小时 13.68 美元,与美国普通仓库工人的工资相当。

但亚马逊的发言人表示,这个薪资数据横跨多个国家和职位:“亚马逊十分自豪能在全世界雇佣 56 万人,而这些人包括我们执行中心的工作人员,从客户服务、软件工程师到产品经理。”同时,这名发言人还提到,亚马逊向员工提供具有高度竞争力的工资和福利,包括公司股票、健康保险和退休金储备等,并且员工可通过亚马逊的职业选择计划,获得就业训练。

而在一封致股东的信中,亚马逊 CEO 贝索斯还强调了亚马逊在基础设施方面的投资,及其直接和间接创造就业机会的能力。贝索斯表示,亚马逊在 2017 年直接创造了超过 13 万个工作岗位,这也意味着亚马逊一年内雇佣的人数就超过了谷歌母公司 Alphabet 公司的全部员工数。

但在标准普尔 500 指数中,亚马逊并不属于科技股,而是零售业板块的一部分。《华尔街日报》在分析了 MyLogIQ LLC 提供的企业代理数据后表示,亚马逊在零售业员工收入中排列第五,超过家得宝、梅西公司、盖普公司和沃尔玛公司的平均薪酬。

另据彭博社报道,贝索斯在去年的年薪为 168 万美元,是亚马逊普通员工年薪的 59 倍。

目前,贝索斯拥有亚马逊 16% 的股份,其总资产约为 1120 亿美元,在福布斯全球富豪榜排名第一。