



昨日,南京一改夏日炎热,空气显得清新而湿润。下午2点30分,苏宁2011~2020年新十年战略规划发布会在南京徐庄软件园苏宁总部召开。苏宁电器董事长张近东率领公司高管团队集体亮相,并从连锁发展、营销创新、科技转型、电子商务等方面阐述公司整体发展战略,未来10年战略的发布标志着苏宁的全新起航。 晚报记者 樊无敌

苏宁发布新十年战略规划

未来,每年新开200家店 到2020年占中国家电零售20%市场份额

精心谋划 专家组团智囊支持 苏宁规划十年发展战略

“凡事预则立,不预则废”,面向“下一个十年”发展机遇的苏宁电器公布的一系列发展目标和实施战略,引起社会广泛关注。

发布会现场,由国务院发展研究中心市场经济研究所所长任兴洲等众多专家学者组成的战略规划智囊团,与现场全国媒体共同见证苏宁电器未来发展规划的发布。

任兴洲分析到,“十二五”规划最大的亮点是扩大消费、拉动内需,拉动中国经济发展的投资、出口、消费“三驾马车”中,消费弱势的地位有望改善。加之区域经济协调发展、城镇化持续推进,给苏宁这样的零售行业龙头前所未有的发展机遇。

张近东致辞中表示,新十年苏宁是站在中国商业连锁第一、中国民营企业第二、中国企业前50强的位置开始起跑。未来十年苏宁的目标是比肩全球一流企业,成为国际化的世界级企业,这是一个新的目标,这是一个新的挑战。

发展步伐 未来十年年均开店200家 2014年进军东南亚

连锁发展是过去十年拉动苏宁高速增长的重要动力,不论是开店速度还是开店规模,苏宁均有不凡表现。

发布会上,苏宁电器连锁发展总部执行总裁蒋勇公布了未来十年苏宁国内外连锁发展规划。规划至2020年,保持每年200家店以上的开店速度,实现全国一二级市场所有空白区域布局,并覆盖中国1785个“人口10万以上,且家电零售1亿元以上”的县级市场,进驻至少能辐射周边三个乡镇市场的中心城镇和江苏、浙江、广东、山东和福建等地区发达乡镇市场500个。

未来十年,苏宁将依据人口数量、消费人群特点,以超级旗舰店、旗舰店、精品店和邻里店四种店面形式,建立覆盖不同城市、不同商圈的店面网络,至2020年,旗舰店、邻里店、精品店占比将达到55%、42%、3%。

苏宁还计划在2014~2015年,依托香港市场进军越南、泰国、印尼、马来西亚、菲律宾等东南亚市场;从2016年开始,通过行业并购、行业合作、行业战略联盟等作为主要手段进军欧美市场。2020年,苏宁将最终实现海外市场15%的总营业收入占比。

营销策略 推进营销变革 占据中国家电零售20%市场份额

在苏宁电器总裁金明公布的营销十年战略规划中认为,2010年国内社会消费品零售总额为14.8万亿,其中家电及3C产品为1万亿。根据中怡康的趋势预测,未来十年国内社会消费品零售年均增幅超过15%,家电消费复合增长约为12%,2015年国内家电市场容量将达到17600亿元,2020年预计达到31000亿元。

针对巨大的市场空间、客户需求变化、产业变革趋势,苏宁将进一步推进营销变革,坚持自主培养和外部引进并举的方针,面向科技转型和海外发展两类人才需求,打造更加国际化的知识型运营团队。

未来,苏宁将在国内国外两个市场、线上线下两个网络大举推进营销攻略,创新、定制化服务、多渠道开发,成为核心词汇。苏宁将通过实体店销售、B2C销售、定制服务(Service to Order,简称STO)、分销销售四大类销售渠道,超级旗舰店、旗舰店、精品店和邻里店四大类店面类型推进实现到2020年占据中国零售市场中家电部分近20%的市场份额,经营规模达到世界级企业水平,进一步培育全球综合竞争力。

服务战略 强化后台服务体系 构建全国最大服务平台

在发布会上,苏宁总裁金明介绍,苏宁未来十年还将进一步加强服务体系的建设,首先将着力于物流基地建设和服务能力提升,不断优化仓储管理系统和配送管理系统,深化WMS/TMS等系统的运用,提高仓储能力和配送效率,实现高速存取,快速送达。

到2015年,全国60个物流基地将完成建设并交付使用。到2020年,苏宁将建成以60个现代化物流基地为核心的覆盖全国的物流网络,同时在全国建成10个自动化仓库支撑小件商品的自动化物流,届时苏宁的物流仓储能力将达到6000万台/套,配送能力将达到每天450万台/套。

电子商务作为零售行业发展迅猛的新型业态,在发布会上成为各方关注的焦点。苏宁易购总经理凌国胜立志将苏宁易购打造成为互联网与零售完美结合的电子商务企业典范。

凌国胜表示,苏宁易购计划至2020年,十年内保持年复合增长率50%,销售规模位居行业第一;覆盖全国99%以上城市;云计算、云服务能力位居世界领先行列,转型网络生活平台,成为智慧苏宁的重要组成部分。

5月份郑州房价每平方米6350元

上涨559元,涨幅9.65%, 市区商住房卖5154套

昨日,郑州市住房保障和房地产管理局公布的数据显示,5月份,市区商住房卖了5154套,比4月份销量增长82.06%,是今年以来最大的月销量;房价为每平方米6350元,为今年1月、2月以来房价“季军”。

晚报记者 胡申兵

商住房销量创今年新高

今年以来,受国家房地产调控政策以及郑州市1月和3月份接连出台的两轮限购政策影响,郑州市区商住房销量持续走低,出现缩量上涨的情形。

5月份的数据显示,当月,市区商住房卖了5154套,比4月份的2831套多卖了2323套,增幅达到82.06%,为今年以来商住房最大的月销量;如果从销售面积来看,5月份商住房销售面积达到54.49万平方米,比4月份的27.01万平方米大增27.48万平方米,增幅更是达到101.74%,或者说5月份的销量是4月份的2.02倍。

房价创出第三高

在三四月份经济适用房集中签约之后,5月份经适房投放量减少,当月郑州市区房价也出现了明显上涨。

5月份,市区房价为每平方米6350元,每平方米比4月份上涨了559元,涨幅为9.65%。这个价格也是继今年1月份的6559元、2月份的6389元之后,郑州房价的第三高。郑州市区商住房销量再次出现量价齐升的情况。

5月非住宅销量1058间,比4月下降了43.3%

数据显示,5月份郑州市区商品房是“价跌量涨”,销售均价为每平方米7727元,与4月份的均价每平方米8603元相比,每平方米下降了876元。其根本原因在于5月份非住宅销量大幅下跌。

5月,郑州市的非住宅开始出现调控后的“量跌价涨”,5月非住宅销量1058间,比4月下降了43.3%,每平方米价格则达到13760元,每平方米上涨了1690元。

前5个月,经适房新开工8102套

今年前5个月,郑州市经济适用房新开工89.91万平方米8102套,廉租房开工5.85万平方米1193套,已经筹集公共租赁房49.55万平方米11296套,棚户区改造已完成拆迁户数3.91万平方米593户。

后市分析:量价进入僵持拉锯阶段

房地产实战专家、河南王牌企划有限公司董事长上官同君认为:5月郑州楼市商品房“价跌量涨”,是商住房“量价齐升”占了商品房销量的81.41%,而非住宅销量“量跌价涨”,只占了商品房销量18.59%所致。这说明当前调控下,5月新开盘量增多,住宅刚性需求依然强劲,而入市项目中高端严重偏多,成交量居高不下,是商品住宅均价上涨的真正原因。

而非住宅销量从此前的热销,到5月份的“量跌价涨”,这和舆论及业内传播的房地产投资(含投机)转向写字楼和商业大相径庭,说明房地产投资以及含投机开始出现观望,不排除开发商为促销写字楼和商铺大胆提价的可能。随着银根紧缩,非住宅会进入量价胶着状态。

上官同君分析,随着郑州市出台规定,商品房项目配建保障房,成为土地出让的前置条件的执行,郑州保障房建设步伐将进一步加快。银根紧缩、阳光销售、竞价竞配建等套向房企头上的多种紧箍咒让房企的日子到了年中得到集中体现,房企两极分化加速,有品牌有实力的房企加快圈地购地和项目的建设速度,中小房地产则加快项目转让、合作、转型的速度,“有地找钱,有钱找地”集中上演。

对于后市,上官同君判断,量价将持续僵持拉锯,调控政策反复吃紧,也是楼市非正常波动的关键时期,开发商接下来的日子开始有点不好过,各种不良症状开始集中体现。

相关 5月份,全国70个大中城市七成以上房价上涨

本报讯 6月18日,国家统计局公布了5月份全国70个大中城市住宅销售价格变动情况,与4月相比,其中50个城市的房价均在上涨,占全部城市的七成以上。在中部六省省会城市中,郑州新建住宅价格环比涨幅并列位于倒数第二位,其中的二手住宅价格环比涨幅位于倒数第一位。国家统计局的数据显示,5月份新建商品住宅价格下降的城市有9个,持平的城市有11个。也就是说,有50个城市的新建住宅价格在上涨,占全部城市的71.43%。

二手住宅价格变动方面,与4月份相比,价格下降的城市有23个,持平的城市有11个。也

就是说,在70个大中城市中,还有36个城市、即超过一半的城市二手房价格在上涨。

从中部六省省会城市来看,5月份,郑州市和武汉市的新建住宅价格比4月份环比上涨了0.2%,并列位居第四位,或者说并列倒数第二位。当月合肥房价环比下跌0.3%,长沙、太原、南昌的房价分别以0.5%、0.4%、0.3%的环比涨幅居中部省会城市前三位。

从全国省会城市来看,5月份郑州房价0.2%的环比涨幅与石家庄、上海、济南、武汉、重庆、成都、银川并列位居倒数第五位。

晚报记者 胡申兵