

转型商业模式不清晰

资本失意家居电商化

■ 本报记者 许意强

“10年后,如果单纯电商在中高档家居零售市场的份额超过15%,我愿意输给王健林和马云各1个亿。如果他们不要,我会全部捐献给社会。”

号称投资4亿元的红星美凯龙旗下的电商平台“红美商城”,经历“表现平平、业绩不佳,换帅裁员”,最终改版后更名星易家,原有投资被疑“打水漂”,但该公司董事长车建新日前却通过“公开打赌”的方式,表达对家居电商化未来趋势的“不看好”。

红星美凯龙失败了,居然之家才刚起步,月星家具、吉盛伟邦、金海马等家居卖场还在“摸索”。《中国企业报》记者在采访中了解到,面对近年来愈演愈烈的电商化趋势,中国家居建材资本在谋求“线上线下一体化”过程中,纷纷陷入电商转型的“困境”之中。

电商:家居业绕不开的路

相对于车建新的公开不看好,多位家居建材业内人士在接受《中国企业报》记者采访时却表示,“未来的家居市场,一定是无店不商。只不过,现阶段家居产业的电商化还在成长的道路上,而传统的家居厂商转战电商时还照搬传统的操作路径、商业模式,所遭遇的失败,并不代表这一趋势未来发展前景堪忧”。

今年以来,家居产业的电商化扩张并未受到红星美凯龙电商项目阶段性失败的影响。在2012年10月达成合作之后,今年5月初京东商城与新浪家居共同打造的家装网也正式上线。同时,传统家居建材大卖场居然之家的电商平台“居然在线”也于五一前正式上线。

此外,以网络团购起家的家居建材装修纯电商平台齐家网,也宣布收购东方家园部分门店,并计划于2015年前开出100家线下体验店。今年以来,淘宝旗下的天猫家装馆已开始整合家居建材网购的“最后一公里”服务链,试图构建家居建材网购的线上线下一体化平台。

齐家网市场总监张先伟认为,“电子商务的快速发展提升家居行业现有的产业效率,打破现有渠道结构和格局。未来,电商渠道一定会成为与线下卖场平起平坐的重要平台。只不过,现阶段还在探索阶段”。

一位要求匿名的红星美凯龙人士则透露,“早在多年前老板已经看到了电商化对家居传统渠道的冲击趋势,近年来公司也一直在探索线上线下融合的路径。只不过,现阶段电商对公司



近年来,家居电商化发展还处在行业内部的“自娱自乐”、“小打小闹”,却又面临着投资无回报的尴尬。 王利博制图

的冲击并不大,所以还处在探索阶段,并没有真正修路”。

中国行业咨询网研究部则预计,国内家居电子商务规模在2015年将达到2050亿元,网购率有望达到17.5%,成为继服饰、3C数码之后电商的“下一个金矿”。

革命:一场没有硝烟的战役

当前,中国家居电商化的路径已经基本浮出水面。以红星美凯龙、居然之家为代表的传统家居卖场的电商平台以及天猫、京东为代表的第三方平台,和齐家网、美乐乐等专家家居电商平台。众多家居品牌制造商并没有建立建设平台的计划,多是依托第三方平台。

不过,相对于家电、百货等领域的电商化发展速度“突飞猛进”,近年来家居电商化步伐则较为缓慢:一是家居网上销售客单较低,如天猫的家居类客单价只有500元左右;二是销售的商品多是卫浴五金类的小件标准品,家具也以板式软体居多,并未实现全品类电商。

对此,守正伙伴投资管理有限公司联合创始人潘守正告诉《中国企业报》记者,“家居厂家做电商主要选择第三方平台冲销量,而传统的线下渠道商做电商还是通过平台收租金,最终的送货、安装等服务还需要线下经销商来提供,这种延续此前的成功经验在拓展新的业务领域,显然会遭遇发展困境”。

去年开始,家居电商化的问题开始暴露,并成为引发消费者投诉的重点:很多家居商品并非标准件,消费者买回去后往往会出现无法安装使用;很多家居商品涉及送货上门、安装服务,但电商平台却并不提供。家

居电商研究人士唐人将其概括为,“线上下不来,线下上不去”,线上的电商普遍无法顺利地线下服务的部分。而传统家居渠道商,在电商发展上又进展不顺。

对于红星美凯龙等传统家居卖场的“线上下不去”问题,张先伟认为,“关键还是基因不对,无法将电商平台和线下门店进行统筹协调,特别是一些租赁式商业地产,大多采用的是靠场地赚钱的,并非真正的零售商,而只是一家商业地产商”。

“传统的家居企业还处在原有模式优化、升级阶段,比如在厂商的产销一体化上,并没有形成强大的品牌影响力。同时,赚的不是卖货的钱而是租金的地产业模式,这也会让他们在转型过程中瞻前顾后,面临很大的探索周期”。潘守正还认为,家居厂家的高度分散,没有形成全国性的影响力品牌以及家居卖场的地产模式,没有形成像家电业苏宁、国美那样的强势渠道,都成为当前困扰家居电商化的阻力。

O2O:没有确认的产业方向

近年来,家居电商化发展还处在行业内部的“自娱自乐”、“小打小闹”,却又面临着投资无回报的尴尬。在多位家居业内人士看来,“关键是在家居的电商化商业模式的探索以及未来发展趋势方面,整个产业还处在一个探索阶段,并没有一个可以进行大面积复制、大规模扩张的模式出现”。

对于耐用品的家居建材来说,存在着“低关注度、高参与度”的特性。由于消费者对品牌的不熟悉,在线购买时很容易跳转,想让顾客在网上马上做出购买决定很困难。那么,未来家居电商化发展,到底会在

哪种商业模式体系推动下才能获得快速发展。

张先伟认为,“未来主流趋势是线上线下相融合的O2O模式,一切以满足客户方便、快捷、又能充分进行体验的模式。但当前其发展需要解决供应链效率问题,组建生态圈中各角色共生共存的价值网络”。

潘守正也认为,“谁能优化整个产业链,让消费者真正得到好处,能够买到又便宜又好的家居产品,谁就能获得最大的成功。O2O提供的不仅仅是一个体验的场所,更大的意义在于在大品牌的曝光度、信任度的建立,随处可见的店面就是品牌的活广告”。

近年来,以“线上召集,线下体验和销售”特色的齐家网,在家居电商化道路上探索出一条“O2O”模式下的发展路径。同时,美乐乐商城,则通过将主要资源投资在销售环节,以线上流量与线下体验店同步扩张的方式,将生产借助直家的供应链管理体进行集中采购、降低成本。将送货安装外包给专业服务公司,依靠海尔的日日顺家居服务网络。

唐人则认为,“除了齐家网和美乐乐等少数专业平台商,走出一条特色扩张道路,目前传统家居渠道的电商化尚没有看到成功者,天猫等第三平台也面临着线上线下难融合的问题”。

“资本从来都是青睐‘有利可图’的行业,在传统的家居企业品牌集中度低、家居渠道商规模化实力有限,还没有完成自己的产业重组背景下,就迅速遭遇电商的冲击,显然这会给资本带来困惑。家居电商化的商业前景到底在哪里,O2O模式能否承载这一产业的电商化盈利重任,这些都是未知数”,浙江万里学院客座教授冯洪江如是说。

业务方面,则会有一定的创新,但战略方向短期内不太可能有大的变动。

金融领域或面临变革

近期国内多家银行高管频频“换血”,是巧合还是中央高层的整体思路布局?

霍肖桦认为,“之所以进行高管密集调整,一方面是因为部分高管已经履职多年,需要有新鲜血液注入;另一方面,目前中国改革已经进入深水区和金融领域则是其中关键地带。随着中国经济高速发展,人民币国际化是必然趋势,而要想在国际化之后保障货币安全,就必须对利率和汇率进行市场化改革。由此可以看出中央高层正在对整个金融领域进行全面的布局”。

专家认为,中国的经济增长已经达到了一个瓶颈,要想突破,避免中国进入“中等收入陷阱”就必然要对政治体制和金融体制进行改革,人民币国际化是改革之后的结果。那么,在全面改革,尤其是利率市场化和汇率市场化的要求下,对各大银行进行一定的人事调整是非常有必要的。

互联网金融

国家队“入场”
助推 P2P 监管强化

■ 本报记者 郭奎涛

日前,东方资产管理公司入股浙江点融科技股份有限公司,负责P2P网贷平台点融网在浙江的业务。这是继去年年底国开行江苏分行发起成立开鑫贷之后,中国第二起国家队入驻P2P平台的案例。

P2P网贷研究机构网贷之家负责人徐红伟告诉《中国企业报》记者,国开行江苏分行、东方资产等国家队与当地金融监管机构存在千丝万缕的联系,上述两家P2P网贷平台的成立都与当地金融监管机构的推动密不可分,在全国范围内统一的监管仍然存在空白的背景下,这种地方监管机构的参与推动P2P行业监管完善的做法不失为一种突破。

无监管致乱象横行

“行业对P2P的定位比较模糊,虽然牵涉到金融领域,只需要按照互联网企业的注册方式进行备案登记,在金融安全的监管存在空白。实际的操作中,企业只需要花个10万元买套系统就可以了,甚至个人也可以做,就像开个网站那么简单。”徐红伟说。

在监管空白的背景下,由于管理不善等问题,倒闭事件一直伴随着行业的始终,最近两月更是愈演愈烈,先是众贷网倒闭,接着城乡贷又发出歇业公告,5月14日好贷网也被证实因为资金问题将要关闭。

与平台倒闭相比,对投资人来说更大的灾难则是平台资金安全。最早的一例是2012年6月淘金贷上线五天即携款潜逃,涉及近百人的超过100万元资金;最新的一例则是同年年底上线4个月的优易贷负责人突然跑路,更是涉及81人的2000万元资金。

另外,为了吸引投资人,P2P网贷平台盲目推广担保制度和推崇高借贷利率,不仅增加了平台的金融风险,而且踩到了民间借贷利率不高于法定利率四倍的红线。

实际上,2011年8月,银监会已经发布了《关于人人贷(P2P)有关风险提示的通知》,指出P2P信贷中介服务存在影响宏观调控效果、易演变为非法金融机构等七大风险,之后却再也没有相关的监管措施出台或者表态。

地方监管渐成趋势

虽然国家层面尚未对P2P行业做出统一的监管,但是考虑到P2P为当地中小企业融资和金融市场改革带来的促进作用,各省市金融和监管机构大多已经采取默许的态度,部分地区甚至直接参与了P2P行业的发展当中。

2012年11月底,由国家开发银行总行及江苏省分行、江苏省金融办、江苏金农公司(江苏省金融办直接监管的国有控股企业)等合力打造的P2P网络信贷公司“开鑫贷”正式运营,这是地方监管机构第一次参与到P2P建设当中。

“江苏民营经济发达,P2P网贷不但可以解决民营企业融资问题,还可以让原本地下展开的民间借贷阳光化,自然得到了当地监管部门的认可。江苏省金融办不仅直接推动了开鑫贷的成立,实际上还通过对金农公司的监管间接监管着金农公司运营的开鑫贷。”一位接近开鑫贷的人士对《中国企业报》记者说。

徐红伟认为,由于法律身份模糊,投资者的不信任一直是P2P网贷发展的瓶颈。而凭借“国家队”的背景以及当地金融监管机构的支持,开鑫贷的业务发展迅猛,从去年底上线运行以来的短短3个多月,开鑫贷资金流量已达到3亿元左右,远超其它同行。

不仅仅是江苏,在浙江,就在日前P2P平台接连倒闭的背景下,另一支国家队东方资产管理有限公司已经与点融贷展开合作。据悉,在东方资产的撮合下,点融网已与浙江省投融资协会达成初步合作意向,双方还在积极争取温州市金融办的合作。

拿到“牌照”或需数年

其实,除了2011年公布的P2P行业七大风险,央行也在一直关注这种新型的金融方式,并与部分企业保持着密切联系。

上海一家被要求定期向央行汇报运营状况的P2P企业负责人向《中国企业报》记者透露,央行也在将P2P网贷视为金融改革的一种潜在方式,但是限于这个行业目前存在的诸多问题,只能先保持观察再做决定。

中国第一家P2P网贷企业拍拍贷CEO张俊也认为,“虽然P2P网贷很火,数量也很多,但是整体融资规模不是很大,甚至在民间借贷领域的份额都很小。如果与商业银行合作,银行付出的监管成本过高,因此大都不愿意与P2P企业合作。”

“既然没有监管部门,P2P就和其他未获得法律地位或未被监管的金融活动和机构一样,都属于民间借贷,根据民法上‘法无明文禁止即自由’,在我国只要法无禁止,就可以去做,P2P只能先这样在争议中去发展。”互联网资深律师赵占领说。

张俊指出,新生事物特别是金融领域的新的事物发展初期都会存在一些问题,就像银监会在2009年也向各大银行指出了第三方支付机构信用风险等五大风险。第三方支付拿到牌照也是经过了数年无照驾驶的,未来P2P拿到“牌照”或许也要经过数年的发展。

“少壮派”掌门
中国银行业释放变革信号

■ 本报记者 陈青松

一场“换帅潮”正席卷中国银行业。

5月8日,原定去韩国考察的招商银行64岁老帅马蔚华“因年龄原因提出不再担任招商银行主要领导职务”。同日,48岁的建行前零售业务总监、北京分行行长田惠宇被任命为招行新任党委书记。经过相应的程序后,他将接任招行行长一职。

5月10日,在胡邦邦请辞交行董事长25天后,传出交通银行行长牛锡明有望升任交行董事长的消息,而前交行副行长、中央汇金公司总经理彭纯或重返交行填补行长空缺席。

5月13日,又传出工行副行长易会满将接任杨刚生,出任工行行长一职。一连串高管更迭的信息似乎预示着银行业即将到来一场新的变革。

新任高管多为“少壮派”

5月16日,有银行业人士向《中国企业报》记者表示,涉及国内银行高管,尤其是银行一把手,其调整非常慎重,需要经过多方面多方位的考核,以

保障最适合的人在最适合的位置做最适合的事。

这位银行界人士认为,上述人事调整的银行有两个特点,一方面这些银行正在进行大的战略调整或发展正处于关键关口。另一方面,无论是招行还是交行,其新任的行长,都不到五十岁,且有“年富力强”、“少壮派”、“改革派”之称。

除了年龄因素,另一个重要的方面便是继任者的从业风格被多家银行认可。如马蔚华的继任者田惠宇则被招行董事会认为“年富力强、教育背景良好”、“对境内外银行情况熟悉”、“富开拓精神”等。田惠宇自2011年3月起出任建设银行(香港和上海两地上市公司)零售业务总监;2011年4月起兼任建设银行北京市分行行长;2011年3月至2011年4月兼任建设银行北京市分行主要负责人;2006年12月至2011年3月历任建设银行上海市分行副行长,深圳市分行主要负责人、行长等。

交行方面,牛锡明在交行近几年逐渐成熟的董事会运作体系、公司治理框架建设方面功不可没。而彭纯一直被冠以“少壮派”领导之称。

对此,中投顾问金融行业研究员

霍肖桦在接受《中国企业报》记者采访时表示,目前在各大银行高管调整过程中,履新的大部分高管都有丰富的基层工作经验,在业务方面也都是一把好手,并且在小微贷款、电子银行等金融创新方面都有一定的经验。“在深化金融改革的背景下,各大银行行长首要具备的必然是积极推动金融创新的勇气。”

业界普遍认为,一批批高管的换位往往伴随着企业改革和业务转型。因此,近期这几家大银行的上任者们均“任重而道远”;如招商银行面临如何深化“二次转型”,交通银行面临“二次改革”的挑战,而工行也面临如何推动“大象转型”以及平稳加快国际化。

中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇指出,银行高管,尤其是行长的更替往往会带来中高层的系列调整,而这也必将直接影响到银行改革和业务的转型。

不过,霍肖桦认为,在各大银行高层密集调整的情况下,为了提高运营管理效率和推动金融创新,必然是会对其管理团队进行一定的调整,不过调整幅度不至于到变革的程度。而在