

0 最前沿 春季消费新风向①

1/10的面积,创造鄞州万达近1年的营业额 “山姆”将至 宁波零售业静候“春潮”

记者 徐展新

山姆会员店要来宁波了。近日,沃尔玛浙江、安徽地区公司事务部区域总经理张君丽透露,山姆会员店计划今年5月落户宁波,选址在江北区清河路上。

单体商店面积约2.2万平方米,单日销售额超过1000万元,全年销售额高达20亿元。这是目前可以获知的山姆会员店深圳福田店的统计数据!怎么形容呢?不妨来横向比较一下:鄞州万达广场面积约21万平方米,年营业额约26亿元;宁波印象城面积约12.6万平方米,年营业额约7亿元;江北来福士广场面积约15.7万平方米,年营业额约5.77亿元……

面积是山姆会员店的7倍至10倍,但年营业额却只能持平甚至大幅落后。看来,鄞州万达、印象城、来福士真正的对手来了。在零售业仍在转型升级、国内消费潜力待挖的大环境下,“山姆”的到来,能否在宁波激发一场“鲶鱼效应”?

“山姆”初印象

山姆会员店,对于许多宁波市民来说,并不熟悉。但它已进入中国23年,在国内17座城市开设了24家门店,会员人数超过135万。在宁波周边,上海、杭州、苏州、南通等均有山姆会员店。

根据社交媒体和相关门户网站上的评价信息,加上记者同学亲友的体验,大致可以还原一个“山姆”的初印象。

排在首位的关键词,是“精简”。去年2月,一位消费者在网上制作了一份山姆会员店采购攻略,其中包括一款价格每千克49.4元的榎树白蜜。“我们经常看到,普通超市整个货架摆满了各种各样的蜂蜜品牌,让人眼花缭乱。但山姆会员店只卖两款,一款国产的,一款进口的,这样就节省了许多挑选的时间。”这位消费者如是评价。

的确如此,山姆会员店面积通常在2万平方米左右,主营产品约4000种,体量远远不如大卖场、超市和传统百货商店,但消费者在里面无需反复比较,就可以快速、便捷地找到所需商品。难怪有消费者坦言,“山姆”是对选择恐惧症人士最友好的超市。

第二个关键词,是“舒心”。山姆会员店层高9米,约是普通大卖场的两层高度,主通道宽达5米,足以容纳两辆汽车并排通过,不会给消费者带来拥挤、嘈杂的负面感受。

更有吸引力的,是山姆会员店超大的停车场。“这里有近1500个停车位,买完东西,推车可以一直推到车门口,非常方便。”记者在南通的朋友参与体验后说,“那次



南京山姆会员店的外景。(刘玥晗 徐展新 摄)

编者按:今年的《政府工作报告》提出,促进形成强大国内市场,持续释放内需潜力。充分发挥消费的基础作用、投资的关键作用,稳定国内有效需求,为经济平稳运行提供有力支撑。与此同时,报告中还提出要支持新业态新模式发展,促进平台经济健康成长。

宁波是消费大市,去年社零总额近4155亿元,消费环境列全国70城市之首。春暖花开时节,宁波企业、宁波市场正在创造怎样的新消费来推动经济进一步增长?市场该如何通过新技术、新业态、新模式和互联网平台创造性推出符合市场消费升级的产品?本期开始,开放周刊将推出最前沿·春季消费新动向专栏,从吃住游玩娱乐等多个侧面,来触摸这个春天宁波的消费新脉动。

买了3000多元的商品,从店里到放到汽车上,一路轻松,此外还提供48小时内免费送货服务。”

东部新城银泰城免费停车场乱停的车辆、马威促销时拼命哄抢的人群,常常成为宁波人“吐槽”的对象,或许“山姆”的到来,会让这些发生一些可喜的变化。

“以一敌众”的秘密

问及对“山姆”经营体系的评价,我市多位零售业从业人员给出了相同的答案:采购部门太强了。

强大的采购能力,正是山姆会员店能“以一敌众”的诀窍。记者了解到,山姆会员店有一套庞大的供应商筛选制度,全部商品由沃尔玛全球采购有限公司的山姆会员店部门代为采购。采购人员准确识别某一品类中最受消费者欢迎的两三个单品,然后通过增加采购量、使用大包装的方式增强议价能力,博得相对较低的进货价格。

因此,消费者在山姆会员店的货架上经常能看到境外主产地的水果、尚未大规模进入中国市场的国际知名洗护品牌。这些“时令”商品不但价格略低于市场平均价,还帮助消费者省去了挑选、比较的环节。“给顾客更多的选择,并不一定是最好的事情,我们的战略,是从全世界搜罗20%真正符合消费者需求的优质商品,并保证品质始终如一。”山姆会员店首席运营官文安德说。

强大的采购能力和优质的服务水平相结合,为山姆会员店带来了一批忠实会员用户。相关工作人员为记者算了一笔账:“山姆”个人会员卡年费260元一张,可以换得的服务包括经过筛选的商品,一次购物满2000元、48小时内免费配送,14日内产品包装完整可退换货等。

如果所在的城市有这样的山姆会员店,你会愿意办卡吗?事实上,已有超过135万名中国消费者做出了肯定的回答,他们的续卡率超过70%,每人的年均消费额超过

3000元。

在宁波,零售商家也在努力增强采购能力。三江购物与市商务局合作,搭建了肉类追溯体系,从源头上保证农副产品质量,减少供应链环节。银泰百货在价格透明方面不仅提出了“线上线下同质同价”的口号,还在“双十一”期间聘请“同价精算师”帮助消费者计算价格。但这一切和山姆会员店比起来,无论是深度、广度,还是力度,都差那么点火候。

静候“鲶鱼”

选择宁波开设门店,“山姆”看中的是这里庞大的消费市场和有待挖掘的消费潜力。

2018年,我市实现社会消费品零售总额4154.9亿元,同比增长8.1%,其中城镇消费品市场增幅7.9%。此外,2018年我市居民人均可支配收入超过52000元,人均生活消费支出超过32000元。这两

项数据均高于全年社零增速,意味着宁波本土消费市场尚未完全满足消费者的需求。

今年的市政府工作报告提出“优化升级实物消费、提升商品质量,积极参与国内市场建设,不断增强内需对经济增长的支撑作用”。市商务局也在近日作出批发零售业改造提升计划,重点升级零售业态。

日前,中山东路上的新江厦超市“改头换面”租给了北京银行;东方商厦沉寂数年重新开业。与此同时,宁波还将迎来一批更前沿、更具个性的商业广场,主打“艺术+商业”的K11、定位高端的阪急百货、老底子文化的“1844·鼓楼”……

这些都预示着宁波零售业精品化、定制化的发展趋势,而“山姆”的到来,或许就像一条“鲶鱼”,为这股新潮流推波助澜。

山姆会员店的加入,既是顺势而为,也提供了一个全新的解决方案。它以付费购买会员为入门门槛,立起了新的标杆,也对宁波零售商的商品品质和服务水平提出了更严格的要求。例如,银泰是宁波尝试数字付费会员体系最成功的百货商店,去年9月会员就突破了100万人大关,但它还没有突破“人会才能进店”的瓶颈。未来,它可能需要向“山姆”学习,进一步增加资本、完善采购体系。

“实景”搬进审批平台 建设项目不到现场也能验收

建设项目审批涉及规章多、技术标准多、审批部门多,是行政审批制度改革以及“最多跑一次”改革过程中的“硬钉子”。以前,一个建设项目中涉及多个职能部门,有10多个竣工验收事项,每个事项竣工验收时都要“跑现场”。多方的竣工验收不仅拖延了项目审批的进程,也造成了一定的行政资源浪费。

去年8月,浙江省住房和城乡建设厅等部门联合发布有关全面推进建筑工程“竣工测验合一”改革的实施意见,要求在打破部门垄断,避免重复测绘的基础上,提升竣工综合检测核机构能力,研发推广电子档案管理系统,改革行政核实验收管理方式。一般情况下,有关部门不再进行实体工程现场核实验收。

如何实现该目标?如何让相关部门不到现场,便能完成核实验收?在鄞州,宝略科技(浙江)有限公司凭借全息测绘数字孪生技术,率先在全国破题。据该公司联合创始人朱元彪介绍,建筑项目竣工审批多头跑、重复跑现场,是因为现有竣工测绘成果无法完整表达建设项目现场丰富的场景以及细节信息。

“宝略科技”通过无人倾角摄影、机器人移动扫描构建了一套室内外的一体化实景三维图,采用多源遥感数据融合、空间信息云服务等技术可将建设项目现场完整地“搬进”审批平台,根据同一空间基准,将室内外实景三维图与各类规划、设计、施工、测绘图纸精确关联、比较。简单来说,就是将采集的空间信息与原有的规划、施工、测绘图纸进行叠加,一旦项目存在问题便能一目了然。通过该技术,验收人员还可轻松地查看建设项目每个角落的具体情况,从而实现规划、土地、房产、消防、绿化、人防等多领域的综合核验。

以建筑位置核为例,“宝略科技”可加载规划控制线、基础地形图等各类矢量数据,将最新真实清晰的室内外一体化的实景地图和建设项目规划方案、施工图在统一的空间基准进行套合,帮助审批人员轻松查看建设项目每个角落的具体情况,作为通用成果供所有审批部门使用。同时,可以和规划、建筑、机电等设计方案详细比对。

“除了更加直观外,我们的制作周期仅是传统行政审批测绘工作周期的四分之一,综合成本也只是既有竣工测绘方式的十分之一。”朱元彪告诉记者,随着地理信息市场规模的加速增长,他对“宝略科技”的发展前景充满自信。自推出新型测绘技术后,该公司已完成近10个项目的验收。服务单位也已从鄞州扩展至余姚、绍兴上虞、温州永嘉等地,并被成功列入我市2018年智慧城市试点项目。

按照计划,该公司下一步将根据“竣工测验合一”改革最新精神,将项目审批前期、中期、后期的竣工验收图纸进行合并。届时,审批单位可随意调取专题图,查看相应的现场信息,既能提升审批质量,又能加快审批速度。

(记者 殷聪)

“一对一”帮企、送政策到基层、征集年度破难重点 “帮企一把”首月三箭齐发成效显著

帮企一把 我们在行动

记者 张正伟
通讯员 吴伟莲 李天宝

“企业电费中基本电费占比大,企业整体用电成本偏高,该怎么办?”在“三联三促”小分队走访企业时,宁波永成双海汽车零部件股份有限公司负责人反映了困扰多时的一个问题。“三联三促”小分队、宁海县经信局立即联系宁海供电公司,上门帮助企业解决难题。

经现场了解,该企业当前生产用电负荷与装载的变压器容量不匹配,造成整体电价偏高。宁海供电公司测算出企业当前变压器负载比例,并结合现行电价政策,为企业量身定制了一套最优基本电费方案,建议该企业将其中的一个用电户头从按容量计收调整为按电量计收,每月可节省电

费18000元;另一个用电户头对冗余的变压器容量进行减容或暂停,每月可以节省电费12000元。“这样下来,公司一年电费就可以节省近40万元,真是帮了我们大忙。”永成双海负责人感慨地说。

“帮企一把,我们在行动”活动开展以来,本报、甬派、“三联三促”小分队和工作小组、8718平台一起下基层,帮助企业解决了一批融资难、出行难、招人难等难题。

“老师,请问我之前开过一家公司,现在又开了一家公司,新公司可以申报创业相关政策吗?”“增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退,这个‘实际税负超过3%’怎么理解?”……

这是在“帮企一把”首场涉企政策培训会上企业提问的热闹场景。今年以来,8718平台市县两级共组织开展各类走进乡镇、园区、协会的小微企业政策宣讲活动13场,涉及1167家企业1226人。

根据市委、市政府服务企业的要求,市8718平台每年协助市企服办破解两至三个涉企广、呼声高、影响大的潜在性、负担性、成长性、政策性的共性难题。2017年破解了差别水价政策扩面、免除查验未发现问题企业吊装移位仓储费等3件难题;2018年破解了专利年费资助政策出台、城镇土地使用税优惠政策落地等3件难题。

今年,市企服办指导市8718平台遴选出“中小企业用人降风险降成本”等7个企业反映多、呼声高的重大难题,并邀请企业董事长(总经理)实名票选。上月,共有1020位企业代表参与评选,最终,中小企业用人降风险降成本、职工和企业争议信息库建设、企业服务券补贴等成为企业最希望帮助解决的共性难题。下一步,市企服办、“帮企一把,我们在行动”组委会将联合8718平台,主动与职能部门对接,帮助企业逐个搬除“三座高山”。

人才奖励补助抓紧领 企业税费抵扣早点办

近日,记者与市8718平台梳理了近期活跃政策,主要集中在人才奖励补助资金申领和企业税费抵扣办理两方面。

今年5月8日,宁波市突出贡献专家、优秀留学人才奖励就要到期,按照政策,每人可以申领10万元;6月30日前,宁波市院士工作站认定资助正常发放,标准为每家30万元,每增加一位新来甬进站院士还可获资助10万元。国家科技型中小企业认定今年10月31日到期,认定前5年发生的尚未弥补的亏损,结转弥补延长时间为最高10年。此外,宁波市智团创业计划项目资助也可申领了,具体时间可咨询各区县(市)科技局。

据介绍,下月1日起,增值税税率下调,制造业等由16%降至13%;交通运输业、建筑业等由10%降至9%。四个服务行业进项税额加计抵扣,邮政服务、电信服务、现代服务、生活服务等行业进项税额加计10%,抵减应纳税额。取得不动产或者不动产在建工程进项税额一次性全额抵扣。

此外,今年1月1日起施行的企业招用退役士兵“三税两费”抵扣政策,将按每年每人9000元标准依次抵扣增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加、企业所得税。(张正伟)

