

积极转型变革 王府井回归零售本质

□本报记者 潘宇静

在上海证券交易所近期举行的“沪市公司质量行——中小股东走进王府井专场”活动中,王府井相关负责人详细解答了投资者们关于公司经营现状、规划及业务开展等方面的问题。

经过64年的发展,王府井建立了王府井百货、王府井购物中心、王府井奥莱、赛特奥莱等深受消费者熟知的品牌体系。公司把握行业发展趋势,积极实施转型变革,回归零售本质,全面提升商品经营能力和顾客经营能力,持续深化创新模式,推进全渠道建设,不断增强企业活力。

可持续发展

1955年,被称为“新中国第一店”的北京市百货大楼创立。这是新中国第一家由国家投资、建设的大型百货商店,也是上市公司王府井的前身。

王府井主要业务为商品零售和商业物业出租业务,覆盖百货、购物中心、奥特莱斯及超市四大主力业态,形成了处于不同发展阶段的门店梯次。同时,拥有线上自建零售渠道。公司营业收入主要来自于旗下各门店的商品销售收入以及功能商户的租金收入。

王府井1993年上市至今,在全国范围共运营52家大型综合零售门店,总经营建筑面积283万平方米,涉及东北、华北、华中、华南、华东、西南、西北七大经济区域,22个省(市、区)的32个城市。

“如何确保基业长青和人员稳定,首先是确保效益。王府井扣除非经常性项下的业绩每年都有升幅;同时,创造价值的目标可持续。比如,30%的自有物业一直在升值。”王府井集团副总裁杜建国表示。

前三季度,王府井实现营业收入194.01亿元,归属于上市公司股东的净利润为8.47亿元。其中,主营业务商品销售营业收入为181.65亿元。分业态看,百货/购物中心的营业收入为149.59亿元,奥特莱斯的营业收入为32.06亿元。从近几年的情况看,百货/购物中心仍然是公司最重要的业态,收入占公司主营收入比重达80%以上。奥特莱斯业态的快速增长,有效拉动公司收入增长,收入同比增速始终保持在10%以上。“希望给王府井的股东提供稳定的回报,近五年王府井的股息率都在40%左右。王府井致力于成为既能提供稳定回报,又能可持续发展的上市公司。”王府井董事会秘书岳鹏说。

整合资源

2019年5月22日,首旅集团成为王府井的控股股东,直接持有王府井2.07亿股股份,占总股本的26.73%。借助首旅集团资源优势,王府井积极实践“打造生活方式服务业产业集团”新定位,继续深化体制机制改革,创新运营模式,强化业务互动,深化资源共享,优化资源配置。

值得关注的是,王府井的最终控制人一直是首旅集团。上述的权益变动,是将王府井东安所持有的王府井股权全部无偿划转给首旅集团。市场人士分析认为,此举有利于缩减管理层级,提高管理效率。

首旅集团董事长宋宇表示,王府井集团是首旅集团的支柱性企业集团,其发展得到充分保障,同时要承担起相应的责任。王府井集团现在处于转型期。王府井集团的发展与整个集团的利益紧密相关。

王府井集团常务副总裁尚喜平指出,践行打造生活方式服务业产业集团新定位,利用国有资本授权改革新机遇,进一步融入首旅大家庭,为聚焦北京零售板块、整合北京商业资源创造条件。

目前,王府井整合线上线下资源的全渠道建设项目以及加强商品资源控制力的深度联营项目正在全面推进。同时,发展满足消费者一站式消费的购物中心业态和高端消费的奥特莱斯业态;王府井集团以资源整合与客户满足为基础能力,兼具实体商场与线上运营能力,探索未来道路。

王府井集团总裁杜宝祥表示,企业的经营理念不应以追求利润为唯一目标,而是要为社会赋能,回馈社会。“顾客为大”是永恒的主题,服务的最高点就是让顾客满意,要跨越有形和无形障碍满足客户需求。

转型升级

2019年以来,作为传统的零售业态,百货企业在优胜劣汰的竞争环境中要站稳脚跟,转型升级迫在眉睫。

根据国家统计局的数据,2019年上半年社会消费品零售总额增长8.4%,而2017年和2018年分别增长10.2%和9.0%。其中,超市、百货店、专业店和专卖店零售额同期分别增长7.4%、1.5%、5.3%和3.0%。

转型升级的道路上,王府井频频发力。公司开发了首个自有品牌“井品”,涵盖优选家居及时尚系列经典服饰,并在其“尚府”集合店中经营。“尚府”是其打造的首个生活方式类自营集合店,也是王府井集团提升商品经营能力的尝试。

此外,王府井通过集团商品资源中心统筹品牌核心资源,为各业态提供战略支持并实现跨业态综合协调,大力推进自营业务,通过平台公司以投资、合作方式在国际品牌买手集合店及国际品牌代理领域拓展业务,并与海外公司合资尝试推进国际一线品牌经销业务,提升差异化竞争能力。目前,王府井已完成对国际品牌集合店和国际品牌代理业务的收购。新公司代理6个国际品牌,并开设了买手集合店,预计2019年此类业务营业规模将超过2亿元,到今年年底专柜数量将达到50余家。

“集合店专门从欧洲进货,卖的都是市场上最热销的产品。开这些店就是希望将来能够提振王府井的业绩。”杜建国坦言。

随着实体店竞争日益激烈,百货企业与同业及购物中心抢夺客源,并引入主题展览和活动,或提供各种购物体验,以提升顾客对百货商场的新鲜感,延长逗留时间。王府井百货地下二层的和平菓局,高度还原旧时北京风貌,“西南仓胡同”“红星粮油店”“大北照相馆”等场景再现,紧紧抓住中国元素和北京特色,体现出“做有情怀的生意,让消费者不仅买走商品,更是买走一份情。”



新华社图片

租房市场成交转淡 北京品牌中介租金不减

□本报记者 董涛

房源充足均价略降

北京房地产业协会数据显示,2019年11月,北京分租、整租住宅市场成交量和成交价较上月略有下降,住宅租赁市场延续上月量价回落态势。毕业后,租房市场迎来淡季。

中国证券报记者近日对北京地区租房市场调查发现,临近年底,各大租房平台房源充足,但租金报价仍然处于高位,并没有出现较为明显的回落。中介和房东只在起租日期和中介费上稍有让步,使得租房总成本略微下降。

以北三环某学区房片区租赁市场为例,由于目前处于租房淡季,“买方”市场现象较明显。有找房租户想在附近找一居室,起租时间要求到2020年1月中旬。中介人员按照要求,找到了多处待租房源供租户挑选,最后租户选中了该中介旗下的一套品牌公寓。该公寓系统起租时间为2020年12月31日。在价格不妥协的情况下,经过双方谈判,中介费做了8折让步,起租时间让了10天。

“起租时间让步以及中介的折扣力度,这在租赁旺季是不可能的。公司旗下品牌租金由系统统一定价,不能修改。淡季会通过领取优惠券的方式变相降价。如果真的遇到砍价客户,只能在中介费上打折。”该中介人员对中国证券报记者表示。

多位业内人士指出,租赁市场热度季节性很强,“春节潮”和“毕业潮”之后,租赁市场热度减退。第四季度为传统的租赁淡季,租金上涨动力不足,预计短期租金仍为稳中有降趋势,明年春节后可能迎来租赁市场热度小高潮。

记者走访发现,北京地区租赁市场供给端出现较明显的分化。供给方大致可以分为:房东直租、二房东个人转租、房屋中介转租、品牌化租房公司等。按照上述顺序,中介费和房源价格依次递增。

大型中介品牌旗下通常形成了租赁子品牌。比如,链家旗下的自如,我爱我家旗下的相寓等。这些大型房产中介服务商,无论是找房还是签约、缴款、后期维护,都是线上操作。对于线下门店,房屋中介对租房业务的重视度和揽客积极性均不及买卖业务。

“每个门店只配备1-2位专门做租赁业务的新人,老员工基本都以买卖业务为主,只在客户找上门来时才会携带做租赁。刚入职一般会从租赁做起,后期会转做买卖。毕竟要考虑成本,租赁业务的中介费与买卖相比,不是一个等级。租房业务以线上营销为主,线下营销效果和成本方面都不好。”某中介门店负责人对中国证券报记者表示。

租售比低位徘徊

中国证券报记者了解到,品牌中介商和租房商在宣传租房产品服务好、环境佳的同时,租金水涨船高。很多房源被租房品牌公司囤积,装修后价格大幅上扬。即使在淡季,租金也不会让步。便宜房源越来越集中在天通苑、大兴等租房人口密集区。而这些地区群租房现象仍然较为严重。

以位于北五环外昌平区天通苑地区为例,该片区受大规模大户型回迁房源影响,租房房源充足。该片区大部分房源被整租后,普遍被房东或二房东改造成“群租”房。100平方米左右的三居室,可以被改造成8个房间,人口密度最多可以达到15人以上。但

由于隔断房价不足千元,仍然成为大量“北漂”的租房第一站。这些租户形象地称呼自己为“纸片人”。“早晚高峰被挤成照片,到家也很挤。”

“二房东也会签合同,但是签的时候会告知,隔断房可能随时拆除,房东不会承担任何责任。”上述片区租户向中国证券报记者反映,“全北京只有这个地方可以租到1000元左右的房子,对于刚毕业的人来说,虽然没有保障,还是会签下来。”

造成上述现象的原因有多种。一方面,人口流入为主的城市房价高企,购房成本高导致租房人群多。租房需求多叠加租房市场越来越受资本关注,导致租金价格整体高企。正常渠道价格高导致“租不起”,使得群租房屡禁不止。

诸葛找房发布的《全国重点50城租金收入比调查报告》指出,2019年上半年,北京、上海、深圳三个城市整租一居室租金收入比分别为89.5%、82.5%、78.1%,与2018年相比均有所下降,但租金收入比仍维持高位。合租租金收入比分别为46.2%、43%、37.6%,与上期相比微降。即使选择合租的模式,在北上深租房成本也达到收入的30%以上。

另一方面,以一线城市为代表的人口流入区,租金回报率相比其他城市普遍偏低,群租房成为房东和二房东提高租金收入的一个途径。上述报告数据显示,一线城市平均租售比为1:636,售租比达53年;二线城市平均租售比为1:580,售租比为46.9年;三四线城市虽然房价相对较低,但租赁市场需求更薄,租售比略低于二线城市,为1:556。一线城市租金与房价差距最大。一线城市中,北京、深圳房价高企,租售比最低,租金回报率均为1.8%。

冶金工业规划研究院预测:

明年能源家电等钢材需求持续增长

□本报记者 钟志敏

12月12日,冶金工业规划研究院发布的2020年国内钢材需求预测报告认为,2020年我国钢材产需可能双降。其中,钢材需求量约8.81亿吨,同比下降0.6%;粗钢产量为9.81亿吨,同比下降0.7%。

对于短期国内钢铁行业的产需变化趋势,冶金工业规划研究院院长李新创用“峰值徘徊,缓慢下降”这一表述来形容。李新创表示,2020年,我国经济将总体保持平稳发展态势,建筑、汽车、造船等行业钢材需求将下降,机械行业钢材需求基本不变,能源、家电等行业钢材需求仍将保持增长。

建筑用钢下滑拖累

2019年以来,经济稳定增长,房地产和基础设施建设投资增速加快,钢材消费量增长幅度超出预期。该报告预计,2019年我国钢材消费量为8.86亿吨,同比增长7.3%;其中,建筑行业钢材消费量为4.78亿吨,同比增长11.2%。“在经济增长放缓的背景下,钢材产量和需求大幅增加,这确实有点出乎意料。”李新创表示,基础设施投资增长较快,房地产开发好于预期,工业生产总体平稳是钢材消费量出现较大增幅的主要原因。

但这种情况在2020年难以再现。李新创表示,2020年我国经济将总体保持平稳发展态势,但增速可能进一步回落。其中,用钢第一大户建筑行业,预计2020年钢材消费量为4.75亿吨,同比下降0.6%。

“2020年,随着调控政策的持续推进,房地产投资属性进一步减弱。但房屋建筑

领域将继续保持平稳运行,房地产开发投资增速将放缓。在2019年基数较大的情况下,2020年建筑行业的钢材消费量很难实现同比增长,但下滑幅度不会太大。”李新创表示。

报告认为,大宗货物运输“公转铁”,将继续成为铁路建设主攻方向,国家将重点提高主要物流通道干线铁路运输能力,持续推进大型工矿企业和物流园区铁路专用线建设;公路港口码头领域建设将得到有力促进,港口、沿海及内河航运项目成为发展重点;国内能源结构调整持续推进,传统化石能源的清洁高效利用水平不断提高,风光水火等多能互补综合能源体系建设不断完善;同时,考虑到以5G基站、特高压、城际轨道、新能源汽车充电桩建设为代表的新型城镇化不断推进,预计城市基础设施领域整体继续保持平稳增长。

报告预测,2020年机械行业钢材需求量将基本维持现有规模,预计为1.42亿吨;汽车行业钢材需求量约4820万吨,同比下降3.6%;能源行业钢材需求量约为3450万吨,同比增长1.5%;造船行业钢材需求量约1000万吨,同比下降11.5%;家电行业用钢需求量将达到1400万吨,同比增长3.7%;铁道行业钢材需求量约550万吨,同比增长1.9%;集装箱产量比2019年微增,钢材消费量约500万吨。

产能置换集中投产存疑

报告预测,2019年我国粗钢产量将创历史新高,达到9.88亿吨,同比增长6.5%。这与众多机构预测的9.8亿吨相差不多。

对于2020年的粗钢产量,多数机构认为

粗钢产量将突破10亿吨,再创历史新高。

兰格钢铁预计,2019年全年粗钢总量需求超过10.3亿吨,增长3%以上;2020年全国粗钢产量将跨过10亿吨关口,比上年增长4%左右。卓创资讯预测,粗钢产量在2020年或突破10亿吨规模。

自2017年开始,国内产能置换项目逐步增多。2019年国内新投产高炉产能较少,2020年将迎来投产高峰期。据卓创资讯根据公开资料整理,2020年共有1.07亿吨炼铁产能和8250万吨炼钢产能进入投产释放期。

李新创表示,产能不等于产量。产能置换是减量置换。产能置换后,钢铁行业总体产能下降。此外,置换的产能是否能如期投产也有疑问,一些企业并不愿意搬迁。“如果明年钢铁行业利润下滑,甚至亏损,这些置换的产能更不可能投产。”

不过,李新创坦言,不少钢企的产能利用率不断提升,有些企业产能利用率甚至超过设计产能。这并不科学,也不符合环保要求。

报告显示,根据粗钢产量测算,预测2019年我国生铁产量为8.0亿吨左右,同比增长3.8%;2020年我国生铁产量为7.75亿吨,同比下降3.1%。同时,根据2019年生铁产量约8.0亿吨,测算需消耗铁矿石(成品矿,折品位TFe:62%)12.64亿吨,同比增长3.8%。根据2020年预测生铁产量约7.75亿吨,测算需消耗铁矿石(成品矿,折品位TFe:62%)12.25亿吨,同比下降3.1%。

促进行业健康有序发展

2019年以来,钢铁行业盈利能力大幅下滑。国家统计局数据显示,1-10月钢铁行业利

润同比下降44.2%。国家发改委统计数据显示,1-10月中国钢铁工业协会会员钢铁企业实现销售收入3.54万亿元,同比增长11.0%;实现利润1588亿元,同比下降34.1%;销售利润率4.5%,较上年同期下降3.1个百分点。

“消费量增加,利润却下滑,这是产量无序释放所致。”李新创表示,我国钢铁行业的集中度仍然不到40%。这是铁矿石价格大起大落的主要原因。而非会员企业产量释放,是钢铁行业产量增加的主要因素,导致整个行业利润下滑。

“企业生产应该满足市场的需求,产量盲目释放不利于企业发展。”李新创表示,应该鼓励环保达标,特别是达到超级排放标准的企业尽量释放产量。对于不符合环保标准的企业要关停,对于没达到超级排放标准的企业要限产。只有这样,整个行业才能有序健康发展。

此外,冶金工业规划研究院发布了“2019年钢铁企业综合竞争力评级榜单”。110家钢铁企业进入本次竞争力评级范围,合计粗钢产量占全国总产量的85%。进入评级A+、A、B+的钢铁企业共82家,占评估钢铁企业总数的74.5%。其中,竞争力评级为A+(竞争力极强)的钢铁企业12家,包括中国宝武钢铁集团有限公司、江苏沙钢集团、首钢集团有限公司、河钢集团有限公司、鞍钢集团有限公司等,占评估钢铁企业总数的10.9%;竞争力评级为A(竞争力特强)的钢铁企业36家,占评估钢铁企业总数的32.7%;竞争力评级为B+(竞争力优强)的钢铁企业34家,占评估钢铁企业总数的30.9%。