[ 学习探讨 ]

# 浅谈互联网与传统零售终端融合的一种新模式——友宝

■集团人力资源部 钟梅

天猫与淘宝“双十一”促销，2011 年销售额为 53 亿元，2012 年为 191 亿元，2013 年为 350.19 亿。对于 2014 年天猫与淘宝“双十一”的销售额，有专业人士预测可能达到 600 亿元。从这组数据可以看出，以电子商务为代表的线上新经济模式已经逐渐成长、成熟起来，大有吃掉传统线下零售模式之势。

依我看来，线下实体“末日论”的说法根本站不住脚。因为电商只是一种应用平台，它脱离不了传统商业的支撑。目前还没有任何国家有电商完全扼杀传统商业的先例，反而是传统商业在哺育电商的发展。未来的趋势与其称作电子商务战胜传统商业，不如称作传统商业包括零售业在内的“互联网化革命”，两者的完美融合才是大势所趋。

2012 年 6 月，中国连锁经营协会发布的《传统零售商开展网络零售研究报告(2012)》显示，截至 6 月下旬，已有 59 家中国连锁百强企业开展了网购业务，经营超过 70 家的网店。

家乐福早在 2006 年就开始了电子商务的尝试。而它的老对手，起步较晚的沃尔玛，也于 2012 年收购了“1 号店”，算是对电商的最大布局。2012 年苏宁易购宣布，北京 87 家门店成为其快递点和自主取货点，以加速线上苏宁易购与传统线下苏宁门店的融合。

以零售经营为其业务主体的新合作公司，未来发展中涉足电子商务领域必将是大势所趋。无论是新合作广盛园的“万特网”、新合作常客隆的“家易乐”，还是泰山新合作公司的微信平台商品推介活动，都充分体现了各个公司敏锐的市场洞察力。时势造英雄，传统商业的互联网化“革命”迫在眉睫，把握住这次机遇，加速“线上”渠道的布局，相信我们新合作将会迎来发展新高峰。

在此，我谈谈一种互联网与传统零售终端融合的新模式——友宝，以此抛砖引玉，引发一些我们对互联网与传统零售终端融合的思考。

几个月前，一位朋友说他要去一个自动售卖机前抢午饭，我感觉挺新奇，因为身边没有这样的服务。后来才得知，这种自动售卖机来自一家叫友宝的公司。其经营思路是将互联网电子商务结合应用到自动售货机这一传统领域中，它的业务主要由两部分组成：线下的售货机管理与物流配送和线上的互联网技术研发与应用。

据了解，友宝是微信 O2O 模式（从线上“Online”到线下“Offline”）的首批合作伙伴之一。用户无需使用现金，可以直接通过微信支付（预先绑定用户的某一张银行卡）从友宝的智能售货机购买商品。截至 2013 年年底，友宝自主研发的售货机出货量达到 18000 台，主要布设在写字楼、地铁附近。

对于用户来讲，除了可以使用微信支付在友宝购买商品外，还可以使用手机下载的友宝 iOS 和 Android 客户端，完成搜索附近友宝自动售卖机位置、浏览商品、完成下单、通过取货编号或二维码领取商品，免去了排队和准备零钱的苦恼。

对于商家来说，互联网化的自动售货机相比传统售货机拥有非常明显的优势。一是友宝通过网络可以实时监控每一台售货机的运行情况，以便物流员随时调整供货量。二是友宝的销售数据以及消费者信息可以直接从后台快速获得，这为后期的互动营销活动打下了基础。目前我看到的活动包括优惠券领取、有奖游戏、抽奖活动、积分换购等。

值得一提的是友宝还创新性的研发了便利柜和盒饭柜。这种柜门式售货机的优势是不必再考虑商品的尺寸是否适应传统售货机的货道，可售商品的品类大大的增加了。用户使用友宝客户端完成购买流程，经过验证后柜门会自动开锁，用户取走商品。相比传统的售货机动辄数万元的成本，这种售货柜硬件成本相对低得多。

深耕传统领域，友宝的 O2O 模式是通过互联网化思维对传统行业进行改造，这种基于自身优势的革命并不容易被复制。从线下出发，再结合互联网理念进行线上创新，友宝完成了它的华丽转身。这是否能给我们带来一些启发呢？

# 步步高公司 2013 年上半年生产经营及所享受政策扶持情况简述

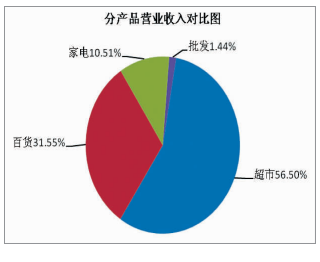
■撰稿：北京新合作物流公司 庞伟 温丝 米宏凯 指导：谭新华

步步高商业连锁股份有限公司（证券代码 002251）1995 年在湘潭市成立，公司立足于中小城市，以密集式开店、双业态、跨区域的发展模式，目前已在湖南、江西两省拥有 100 多家超市门店，经营超市、百货、电器三大业务板块。公司连续多年被中国连锁经营协会评为“全国连锁百强企业”和“全国超市百强企业”。

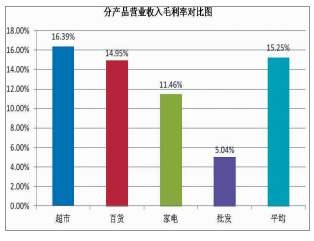
**一、步步高公司 2013 年上半年生产经营情况**

2013 年上半年，公司实现营业收入 57.81 亿元，同比增长 15.56%；实现营业利润 3.12 亿元，利润总额 3.21 亿元，归属于上市公司股东的净利润 2.44 亿元，分别比上年同期增长 24.36%、24.34%、21.28%，增幅明显的主要原因得益于内部管理能力和外部发展能力的双重提升。通过对组织架构的调整，采用事业部运作模式，提高了经营效率；通过供应链的上移及管理的细化，降低运营成本，提高了盈利能力。

**2013 年上半年，公司各分产品营业收入占主营收入的比例见下图：**




**分产品毛利率对比情况见下图：**




公司上半年的综合毛利率为 21.70%，同比上升 0.70 个百分点，主要原因系公司通过深入推进品类管理，完善商品结构，对供应商实行分级管理，持续推进供应链上移以降低采购成本。

**二、步步高公司获得的政府扶持资金情况**

1、2013 年上半年收到的政府扶持资金明细表（金额单位：元）**（见表 1）**

2、步步高公司享受的税收优惠政策及相关批文

由于接纳下岗失业人员，根据财政部、国家税务总局“国税发 [2002]208 号”《关于下岗失业人员再就业有关税收政策问题的通知》；财政部、劳动和社会保障部及国家税务总局“财税[2003]192 号”《关于促进下岗失业人员再就业税收优惠及其他相关政策的补充通知》；财政部、国家税务总局“财税[2005]186 号”《关于下岗失业人员再就业有关税收政策问题的通知》等有关政策文件，步步高公司及其控股子公司报告期内在企业所得税、营业税、城市维护建设税、教育费附加等税种方面享有不同程度的税收优惠政策。

此外，根据财政部、国家税务总局“财税字[1999]290 号”《技术改造国产设备投资抵免企业所得税暂行办法》的规定，步步高公司因技改项目有国产设备投资而享受“项目所需国产设备投资的 40%可从企业技术改造项目设备购置当年比前一年新增的企业所得税中抵免”的税收优惠。

步步高公司享有的税收优惠是以企业所得税减免为主。在 2010 年度、2011 年度及 2012 年度，步步高公司所得税实际税负率（所得税费用 / 利润总额）分别为 27.19%、23.69%及 23.34%。下属子公司汇通物流符合财税[2012]13 号《关于物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策的通知》，根据岳地税通[2013]004 号享受减免土地使用税301729.80 元。

**2013 年上半年收到的政府扶持资金明细表（金额单位：元）**

| 项目 | 本期发生额（元） | 上期发生额（元） | 备注 |
|---|---|---|---|
| 社保补贴 | 366,638.28 | 413,493.82 | 根据《中华人民共和国就业促进法》、《国务院关于做好促进就业工作的通知》（国发〔2008〕5 号）、《湖南省人民政府关于做好促进就业工作的通知》（湘政发〔2008〕20 号）精神和《湖南省就业困难人员就业社会保险补贴实施办法》，对公司及各子公司安置就业困难人员就业并交纳社保费用给予的补贴。 |
| 政府纳税奖励 | 2,603,846.94 | 7,296,232.57 | 系各公司所在地财政部门给予的纳税奖励。 |
| 万村千乡市场工程 | 3,000,000.00 | | 系根据湘财外指[2012]131 号文件，湖南省财政厅拨付的 " 万村千乡市场工程 " 的补助资金。 |
| 产业扶持资金 | | 5,321,827.00 | 根据中共长沙市岳麓区委员会长沙市岳麓区人民政府《关于促进现代服务业发展的若干规定》（岳发[2010]10 号），长沙市岳麓区财政局给予的产业扶持奖励。 |
| 品牌促进体系建设项目资金 | | 3,000,000.00 | 根据湘财建指[2012]438 号文件，确认品牌促进体系建设项目补贴收入。 |
| 现代农产品综合试点项目 | | 2,800,000.00 | 根据湘财建指[2012]27 号文件，湘潭市财政局给予公司农产品现代流通综合试点专项补贴资金 280 万元。 |
| 湘农产品现代流通综合试点项目 | | 1,200,000.00 | 根据湘财建指[2012]280 号文件，确认农产品现代流通综合试点补贴收入。 |
| 冷链物流引导资金 | | 350,000.00 | 根据潭财企[2012]16 号文件，湘潭市财政局给予公司 2012 年度现代物流专项引导资金项目补助经费。 |
| 第三产业引导资金 | | 50,000.00 | 根据潭发改三产[2012]570 号文件，湘潭市财政局给予公司的第三产业引导补贴资金。 |
| 递延收益转入 | | 1,848,635.43 | 主要系韶山市农业局下拨给子公司韶丰生态农业科技有限公司的专项资金，公司确认为递延收益，并按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》的相关规定计入本期的营业外收入。 |
| 其他 | | 620,000.900 | 系公司及子公司所在地政府给予的岗位补贴等零星补贴收入。 |
| 合计 | 5,970,485.22 | 22,900,188.82 | |