

零售业货品年损耗超1400亿元

《全球零售盗窃晴雨表》调查发布,损耗原因为扒窃、欺诈、行政错误等

■ 刘沫清

根据《全球零售盗窃晴雨表》调查结果显示,2012—2013年,在中国大陆,包括因店行窃、员工偷窃、供应商欺诈及行政错误而造成的货品平均损耗率为1.5%,达人民币1404亿元(折合222.7亿美元)。在全球范围内,货品损耗在去年超过1120亿美元,平均占全球零售销售额的1.4%。

此次调查由保点系统公司(NYSE:CKP)独立授权,并由欧睿信息咨询公司(Euromonitor International)负责进行。调查基于在16个国家进行的深度电话采访及书面调查问卷,受访零售业主覆盖了160000家店铺,其2012年销售额为1.5万亿美元。

中国大陆迎头赶上美国和阿根廷,成为调查国家中损耗率第二高的国家,仅次于巴西和墨西哥1.6%的货品损耗率,并明显高于之前12个月1.11%的调查结果。得益于中央政府刺激内需的措施,中国消费市场日益增长,零售行业迅速扩张并呈现多元化发展态势。然而,相对于防损管理,零售业者似乎更重视销售增长。大多数受访者认同货品损耗正在中国引起更多的关注,并且大多数都发现自己2012年的货品损耗率有所上升。

2012年中国大陆地区店铺零售额

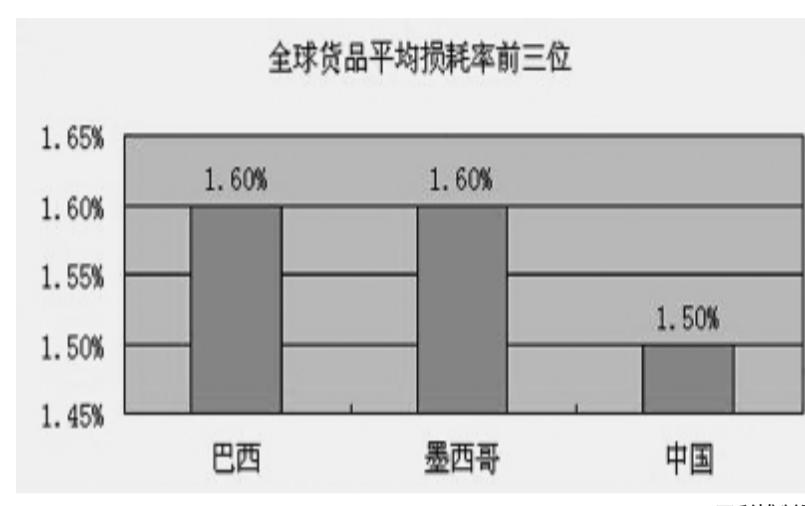
的总价值,不计销售税,为近93598亿元人民币。个体的平均总损耗价值即每名大陆个人需要进行支付的、用以弥补零售损失的费用(大多数情况都以价格上涨的形式体现)为104元人民币(折合17.3美元)。

“对部分零售商来说,要扩大其现有的防损方案并减少失窃以实现明确的投资回报率,还有很多需要改进的地方。”保点系统公司大中华区总经理黄光凯指出。“投资于防损措施的零售商通常反映损耗率有所下降。电子物品监控(EAS)解决方案,如软标签、硬标签和天线、锁定的展示柜、看护人员和包装警报、摄像头和警卫,是一些最常用的措施。”

“具有前瞻性的零售商在产品层次部署结合保护措施和货品可视化解决方案。这种战略平台,加上在人员和流程方面的投入,将有助于降低产品缺货情况,为消费者增加商品供应并提高销量。”

在中国大陆地区,损耗率随行业不同而有所区别,有时在行业内部也呈现出差异。电子产品和家电零售商报告的货品损耗率高达3%。杂货零售商的货品损耗率仍低至0.3%,由于大型商场的管理难度更大,大卖场报告的货品失窃率要高于超市等杂货店。

员工行窃和入店行窃(后者往往通过有组织犯罪进行)在调查期间



王利博制图

内,被称为导致货品失窃和损耗的两大主要原因。中国大陆的员工行窃率为35%,在所有调查国家中高居第二位。尽管中国大陆地区的客户耗损率是第三最低,仅为38%。

在全球范围内,大多数国家的货品损耗率均有所上升,主要体现为入店行窃、员工行窃和有组织零售犯罪。

日本的货品损耗率最低(占零售业销售额的1%),其次是中国香港、澳大利亚和德国(1.1%)。在高失窃率的市场中,全球零售业者将其归咎于经济复苏滞后和有组织零售犯罪。

根据国际零售业者报道称,失窃风险最高的商品是时尚配饰、牛仔

裤、鞋类、女性内衣裤/贴身衣物、高附加值的电子产品如苹果产品、消费者保健产品如抗过敏药、配方奶粉、电子游戏产品、卫星导航/全球定位系统(GPS)以及移动设备配件如皮套和耳机。

欧睿信息咨询公司称,“货品损耗对全球各地的零售业者来说都是一种多方面的威胁。入店行窃、员工行窃,包括有组织犯罪的情况在不断增多。对货品损耗的担忧日益增加,防损措施已经刻不容缓。公司热衷投资于有效可靠的防盗方法,并与技术公司和损耗管理解决方案专家开展合作,从而减少损耗问题的发生。”

中国移动“动感求职”挑战史上最难就业季

■ 本报记者 郭奎涛

日前,重庆大学一场别开生面的“双选会”吸引了成千上万毕业生的参与。在这里,毕业生不再只是简单地盲目去投简历,而是可以和就业专家就就业方向、面试技巧展开一对一的沟通,还可以和企业就个人与岗位的契合度进行面对面的交流。

这就是中国移动“动感求职”平台联合数千名企刚刚推出的万企校园行活动,重庆站已经是第三站,这一活动还将在大连、杭州、上海等六大城市陆续展开,以全面应对正在持续蔓延的史上最难就业季。

教育部统计数据显示,2013年全国普通高校毕业生规模为699万人,比去年增加19万人,被认为是“史上最难就业季”。而今年11月,2014届的校园招聘迎来了首轮高峰,无论从招聘岗位数量,还是从招聘行业划分来看,均高于去年同期。

信息化推动就业

“我是去年毕业的,本来有一家中意的企业,前期也曾一直关注他们的招聘信息。后来却因为忙着实习,一时没有注意他们公司的网站,就错过了这家企业的招聘会,现在想来,仍然有些遗憾。”目前正在重庆工作的白领李雯雯对记者抱怨说。

李雯雯的遭遇在今年可以很大程度上避免了。

“动感求职”平台通过对信息化的运用,毕业生不但可以在其官方网站对双选会、招聘会信息一览无余,还可以定制短信随时接收相关企业的招聘信息,甚至可以下载平台手机

客户端随时随地查阅相关招聘信息。

根据“动感求职”平台相关负责人介绍,凭借自身在信息化技术和资源优势,中国移动很早就推出了“务工易”、“务工热线”等信息化就业渠道。

目前,已经形成了包括12582热线、在线招聘、“动感求职”短信彩信及APP客户端等在内的完整信息化手段。

“下一步,还将与各大高校的就业信息网站进行对接,进一步拓展毕业生招聘市场的产业链资源。”这位人士说。

全方位人才定制

记者在重庆大学双选会上注意到,现场不仅仅是传统的企业招聘展台,更有“就业指导大使团”和“名企岗位定向筛选”两大专区,吸引了大量毕业生前来咨询,这在传统校园招聘会 上是很难看到的。

据悉,前者由多位名企负责人、求职专家现场为求职者提供简历分析、面试经验、职业规划、劳动法咨询

等就业指导服务;后者则是中国移动特别联合产业链合作伙伴和知名企 业,针对特殊岗位与相关毕业生快速配对。

“这两年就业压力很大,其中突出的原因是,企业需求与毕业生就业方向存在偏差。”现场一家企业的人事部门人士表示,动感求职的就业指导大使团可以帮助学生在毕业之前,通过调整就业方向、学习第二专业等方式,及早解决这一问题。

中国移动动感求职平台上述负责人还表示,平台旨在打破传统“简历匹配岗位”模式的束缚,建立起以“大学生与企业交互”为核心的职场社交圈,为企业和大学生打造一个专向人才定制平台。

聚合多重服务

记者登录中国移动动感求职大学生就业公益平台官网发现,万企校园行只是该平台的冰山一角。在这里,毕业生不但可以向传统招聘网站那样通

过简历、留言与企业进行沟通,更是聚合了包括社交、家教等在内的多重服务。

“随着招聘市场进一步细分和社交招聘平台的兴起,传统的综合性招聘网站单纯依靠信息量大而全已经无法满足求职者的需求。”艾瑞咨询相关分析师认为,招聘网站流量和黏性受多重因素影响,而要真正实现用户数量增长,必须提高用户体验度。

中国移动动感求职平台显然已经充分意识到了这一点,凭借中国移动信息化技术和资源优势,平台不失时机地聚合了中国移动的其它相关信息产品,如飞信、短信;还进一步拓展了大学生就业上下游的多种需求,如家教等。

艾瑞上述分析师认为,目前多重信息服务的聚合或许只是动感求职的一个尝试,未来随着平台的进一步发展和中国移动信息产品的不断完善,不排除会有更多的相关服务整合进步,这将是传统招聘网站需要面对的一股重要竞争力量。

生物降解材料聚乳酸(PLA)受市场关注

■ 丁雯

“可降解的创新时代生物质材料——聚乳酸(PLA)的广泛使用,将不仅有效缓解石油危机带来的对资源的依赖,也将彻底根治有环境顽疾之称的白色污染”。近日,同济大学教授、博士生导师、著名高分子材料专家任杰呼吁我国应大力提倡,促进聚乳酸被认为是一种具备良好使用性能的绿色塑料。专家认为,聚乳酸

乳酸行业快速发展。据了解,聚乳酸是一种热塑性脂肪族聚酯,生产聚乳酸所需的乳酸和丙交酯可以通过可再生资源发酵、脱水、纯化后得到,所得到的聚乳酸一般具有良好的机械和加工性能,而聚乳酸产品废弃后又可以通过各种方式快速降解,因此,聚乳酸被认为是一种具备良好使用性能的绿色塑料。专家认为,聚乳酸的优点很多:原材料易得且可再生,适合大规模集约化生产;透气性能、透明度光泽和硬度、拉伸和弯曲模量均可与传统的塑料树脂相媲美;更好的生物相容性。其单体原料L-乳酸是人体内源性活性物质,聚乳酸制品对人体无毒,已经获得美国FDA认证;完全可降解性,埋入土壤中6—12个月即可降解成二氧化碳和水。

资讯

华泰汽车推出超长质保

今年年初,国家质检总局公布了《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》。早在2011年年底,华泰汽车就实行了“5年或15万公里”的长效保修执行标准,远远高于国家政策的“3年或6万公里”,超过了众多自主品牌的质保期,甚至在合资品牌中也处于领先地位。新的“汽车三包”规定出台后,华泰汽车积极应对,一方面严格按照国家规定实行“汽车三包”服务,另一方面也对内部管理工作进行了重新梳理和优化,对现有量产车型以及新车研发、生产、销售和售后服务各个方面都做出了明确的规定和要求,特别强调严把产品质量关和服务质量关。

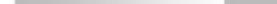
薇卡真机视频引网友热议

近日,继薇卡逆天土豪机图片曝光之后,有网友在各大视频网站上发现了疑似薇卡真机的视频,视频中也显示了薇卡手机的各项强悍参数和特色功能,引起众多网友关注,网友称逆天土豪机又走起简约路线了。目前该视频在各大视频网站上点击率都已超过百万。薇卡这款手机名叫ONIY U,拥有2100万摄像头、6.00炫薄机身设计以及基于安卓4.1内核深度定制的Ulmarx系统,大大超出了之前薇卡将采用微软系统的报道和网友们猜测。此外采用高通四核骁龙800处理器,GRAM,跟之前网友预测的一样支持4GLTE制式,速度高达150Mbps。(黄同)

“林云志创新工作室”研发新技术

2012年,中铁电气化局城铁公司北京分公司组织创办了工地上的“研究所”——“林云志创新工作室”。自工作室成立以来,研发了一系列可提高地铁建设安全、质量的新技术。目前,由工作室研制的地铁移动检测平台,在电化局城铁公司已投入使用,并取得显著成效。移动检测平台通过机器视觉等先进技术以非接触的方式对轨区间设备设施进行检测,有效缩短动车调试时间,提高检测数据准确性,为地铁施工争取了宝贵的时间。同时,为城铁公司在地铁领域做大做强奠定了有力的基础。(靳帅 杨梅)

调查



线上线下两头受压 梦洁家纺陷入微利

■ 本报记者 赵玲玲

热闹的“双十一”刚过,“双十一”家纺类热销排名也新鲜出炉。据淘宝数据监测工具数据魔方数据显示,今年天猫“双十一”购物狂欢节,富安娜以近1.2亿元的销售额高居榜首,lovo、水星家纺则分别以近1.1亿元与0.87亿元的销售额位列二、三位。而被称之为行业龙头之一的梦洁家纺却仅有近0.51亿元的销售额无缘三甲。

不仅线上销售业绩不佳,线下的扩张速度也难以为继。今年梦洁家纺的日子不好过,似乎正在上演一场“低利赚吆喝的买卖”。

跑马圈地后遗症凸显

日前披露的2013年第三季度公告显示,梦洁家纺(002397)前三季度的营业收入为9.29亿元,净利润5031.3万元,分别同比增长15.24%和9.22%。第三季度单季的净利润达266万元,同比激增1085.35%。但是,耀眼的数字背后,梦洁家纺的第三季度净利润却仅有0.97%。

《中国企业报》记者注意到,今年整个家纺行业的营收业绩并不乐观。除了富安娜(002327)今年中报的业绩有20%以上的增长外,今年一季度罗莱家纺(002293)净利润为8576.66万元,同比下降19.35%;今年上半年梦洁家纺净净利润为4764.89万元,同比微增2.82%。

业内人士分析称,近年来,家纺行业一直在延续着高投入、低效益的粗放型经营方式。企业大规模地跑马圈地,短期内可能会尝到甜头。而一旦行业增速放缓、消费升级,这种做法就会导致企业盈利水平长期低位运行,甚至可能在盈亏临界点附近“挣扎”。而一直被业界看好的梦洁家纺似乎陷入了这样的“怪圈”。

去年,由于国内经济增速放缓,家纺行业平均增速大幅减缓。但是作为家纺行业的龙头企业,梦洁家纺逆势而上,扩张力度丝毫不减。年报显示,2012年,公司继续拓展市场营销渠道,全年各品牌净增销售终端302个。截止到今年上半年,梦洁家纺已拥有直营销售终端500多个,加盟销售终端2100多个。

“到目前为止,仅东北地区(包括市、县、乡镇)就有96家梦洁的直营店,除沈阳市一家直营店外,其余95家都是加盟店。”梦洁家纺东北地区负责人对《中国企业报》记者说道,“由于梦洁家纺的产品涵盖中高端,各个地区可根据当地市场的实际需求选择经营产品的档次。”

“公司今年对市场渠道建设的投入还将加大,我们对未来国内市场非常有信心。”梦洁家纺副总经理兼董秘李军表示。

跑马圈地式的扩张,的确使得梦洁家纺的规模越来越大,销售收入也高速增长。2011年,梦洁营收12.52亿元,同比增长46.40%,净利润也高达1.12亿元,上升21.89%。

高销售成本成致命伤

《中国企业报》记者了解到,目前,家纺行业的运营成本一直居高不下。而相对于其他同行,梦洁家纺的大部分重心集中在线下商场的专柜业务,对此,一位业内专家向记者表示,由于成本过高,导致加盟商一直是在微利运营,“加盟商收入的绝大部分都用在店铺租金以及人员工资上了,其中房租甚至会占到成本的百分之六十,能够做到收支平衡就已经很理想了”。

数据显示,2011年底,梦洁家纺的销售费用高达3.57亿元,占总营收的28.51%,同比大增81.04%。此后,梦洁家纺的营业成本一路上涨,2013年第一季度单季的销售费用就超过1亿元。

而与居高不下的成本形成鲜明对比的是,梦洁的利润数据就没那么可观了。“根据不同地区的市场情况,梦洁加盟商的年收益率会在百分之三四十左右,个别较大的城市可能会更高一点。”梦洁方面对《中国企业报》记者说道,“由于家纺行业的投资成本比较高,回报周期比较长,所以加盟最初可能不会取得特别明显的收益。”

中投顾问朱庆骅称,为了控制销售所需的相关费用,梦洁家纺开始进行理性投放,并以提升公司内部信息化建设,使用大数据分析工具、精细化管理手段对未来市场布局和渠道进行精细化管理。虽然这些措施目前尚未显现出较强效果,但是这些策略符合市场发展现状,效果将在日后逐渐显现。

电商平台发展滞后

“梦洁家纺的牌子响亮,也算是家纺业的巨头,但是与富安娜、水星家纺等二三十万件折扣商品相比,梦洁家纺参与‘双十一’活动的商品数量确实少了点,只有12万多件,而且折扣上也并不占优势。同等质量下,肯定要看谁家的产品多、折扣大了。”一位业内人士如此评价。

梦洁家纺证券代表吴文文表示,电商虽发展迅速但规模尚小,现在占整体销售的比重仅有个位数,集团的业务重点还是会放在提升终端门店效率、拓展线下推广方式以及加强团购等方面。

朱庆骅指出,在电商大行其道的现状下,将重心向线上转移或是尝试O2O模式将对其业绩起到较好效果。通过电商渠道销售能够大幅降低渠道费用和租金费用,此外,消费者对网购方式十分青睐,大有超越线下消费之势。实际上,梦洁在全国的分布网点较多,线上与线下相结合的O2O模式将成为最佳模式。