网络渠道成为诱人蛋糕

百脑汇突入“网购平台战”

□见习记者 姚宏伟
制图 刘京

今年年末，有一场“战争”显得格外激烈——京东商城，在网络这个虚拟世界中与国美、苏宁、当当、亚马逊的价格战打得热闹非凡，至今硝烟未散。而从2011年1月1日开始，国内一大传统IT卖场百脑汇也将突入这个“无形战场”，并拉开新一轮的战局。

百脑汇突入网购平台之战

明年元旦，亦即数日之后，百脑汇就将推出自己的网上购物商城，并专攻IT商品。同时，以全国连锁超过二十家实体IT商场为支撑，百脑汇此次推出的网上商城，也使其成为了又一家从传统渠道转向网络渠道的传统卖场。

据百脑汇官方表示，他们将整合实体商铺资源和百脑汇品牌，欲打造国内“最强”的IT商品网上购物商城——这个“程咬金”的出现，使正在鏖战之中的网购平台之战，显得更为扑朔迷离。

对此，家电专家罗仁宵分析，对于国美、苏宁而言，百脑汇的网购商城虽然会分走一部分的市场份额，但实际对于以白色家电为主打的两家巨头影响并不大。但是，对于以IT产品起家的京东来说，则意味着又多了一个非常危险的竞争对手。

价格战“视觉疲劳”

在经过了众多商家网络价格战的不断熏陶之下，消费者们逐渐明白了“没有最低，只有更低”的道理，面对着低价策略泛滥的网购平台，眼花缭乱的消费者们也开始麻木起来。为了应对降价常态化引发的消费者“视觉疲劳”，几大商家已经开始改变了策略。

在“京当”之战期间，经过了初期的价格顶牛之后，京东商场CEO刘强东也从图书种类上向当当挑战，而当当网总裁李国庆也曾表示，当当更为注重的是用户速度体验，而不是价格纷争。

此次即将加入战局的百脑汇网络商城，除了“物美价廉”这个传统策略之外，亦将“服务百分百”作为了一项重要销售策略。

“我们虽然不能保证价格是最低的，但我们的优势在于售后服务目前肯定是最专业的。”浦东百脑汇销售企划张琳在接受晚报记者采访时表示，虽然网站初期也会有比较大的降价促销，但最大的优势还是在于线上线下能够结合，提供专业的售后服务，“消费者可以到我们对应的实体店中，进行专业的检测、维修和保养。”

罗仁宵表示，在数码电子产品方面，百脑汇的实体店确保了其目前拥有着得天独后的售后服务优势，“这也是对没有实体店支撑的网络IT购物平台最大的威胁。”不过，他也表示，难保太平洋与百思买等实体IT卖场也会在不久之后加入战局，一同分一杯羹，“毕竟对于家电与数码产品实体卖场来说，网络销售平台的诱惑力实在是太大了。”

销售渠道网络化已成趋势

“实体商店，特别是家电与数码产品商家，进军网络已经成为了一种趋势。”罗仁宵表示，国美和苏宁实际上在2004年，就已经开始注意起网络销售这一领域，但当时的条件还未成熟。“当时国美、苏宁的主要策略仍然是门店扩张，因为扩张速度快，收益好，所以注意归注意，但行动力度一直不大。”

罗仁宵表示，家电与数码产品商家渠道转型变为当今趋势，成因有三：首先，商品，特别是家电与电子产品的网络销售额成倍增长，任何一家商家都不会愿意放过这口蛋糕不吃；其次，家电与电子产品，标准化程度最高，特别是适合网络营销。因为其既不需要试穿，也不需要考虑单个产品的保质期，只要是同一个型号，产品就是相同的，非常便于消费者购买；最后，随着商业地产的飞涨，门店扩张的成本大幅上升，为了降低成本，选择网络渠道也是顺理成章。

罗仁宵最后表示，虽然从发展的角度来看，从线下向线上进行销售渠道转型已是趋势，但实体门店绝不可能消失。从售后服务、配送优势以及给予顾客的安心感来说，实体店是不可取代的。

罗仁宵表示，家电与数码产品商家渠道转型变为当今趋势，成因有三：首先，商品，特别是家电与电子产品的网络销售额成倍增长，任何一家商家都不会愿意放过这口蛋糕不吃；其次，家电与电子产品，标准化程度最高，特别是适合网络营销。因为其既不需要试穿，也不需要考虑单个产品的保质期，只要是同一个型号，产品就是相同的，非常便于消费者购买；最后，随着商业地产的飞涨，门店扩张的成本大幅上升，为了降低成本，选择网络渠道也是顺理成章。

罗仁宵最后表示，虽然从发展的角度来看，从线下向线上进行销售渠道转型已是趋势，但实体门店绝不可能消失。从售后服务、配送优势以及给予顾客的安心感来说，实体店是不可取代的。

罗仁宵表示，家电与数码产品商家渠道转型变为当今趋势，成因有三：首先，商品，特别是家电与电子产品的网络销售额成倍增长，任何一家商家都不会愿意放过这口蛋糕不吃；其次，家电与电子产品，标准化程度最高，特别是适合网络营销。因为其既不需要试穿，也不需要考虑单个产品的保质期，只要是同一个型号，产品就是相同的，非常便于消费者购买；最后，随着商业地产的飞涨，门店扩张的成本大幅上升，为了降低，选择网络渠道也是顺理成章。

罗仁宵最后表示，虽然从发展的角度来看，从线下向线上进行销售渠道转型已是趋势，但实体门店绝不可能消失。从售后服务、配送优势以及给予顾客的来说，实体店是不可取代的。

罗仁宵最后表示，虽然从发展的角度来看，从线下向线上进行销售渠道转型已是趋势，但实体门店绝不可能消失。从售后服务、配送优势以及给予顾客的安心感来说，实体店是不可取代的。

年底央企房地产清退忙

中石化又现1元转股

□记者 张骏斓

晚报讯 元旦将至，随着中远退出远洋地产外，央企清退旗下房地产业务的步伐突然加速。近日，中石化在上海挂牌拟转所持河南华诚房地产开发有限公司股、债权，其持有的25.17%股权转让底价仅为人民币1元，但受让方需一次性支付转让的债权1.6亿元。据记者了解，这是中石化今年第二次以1元的价格出让房地产企业股权。

早在今年3月国资委发出“清退令”后不久，中石化曾以1元挂牌价，转让旗下珠海市华瑞物业建设有限公司50%股权及1460万元债权。由此被质疑国有资产流失，中石化此后解释称，1元转让是因为该企业已资不抵债，同时转让符合法定程序。昨日，上海产权交易所北京总部相关联系人接受记者电话咨询时透露，珠海华瑞已经被转让。

此次转让的房企情况也类似。记者查阅资料发现河南华诚连续2年亏损状态，截止到今年11月份，河南华诚利润为-2820万元，所有者权益约为-3.06亿元，且有1.6亿元的债务。对于这起房地产股权转让，中石化集团方面称，上述转让是集团公司响应国资委号召，积极进行房地产等辅业清理整顿的举措。

转让资料显示，中国石化集团资产经营管理有限公司、郑州长江置业有限公司和浙江新钱塘实业发展有限公司，分别持河南华诚25.17%、37.415%和37.415%的股权。而中石化转让底价由标的公司25.17%股权及1.62亿元债权组成，标的公司25.17%股权转让底价为人民币1元，1.62亿元债权系标的公司应偿还转让方的借款。

上海华燕分析师张宏伟向记者表示，近期华润总公司、中国商飞、南光集团、中石化等集团纷纷转让地产股权的消息，是对“央企难退房地产”舆论压力的一种反应，但也不排除有部分央企借退出房地产的机会来剥离不良资产，或出售资产套现。“毕竟现在央企退出房地产要么套现赚一大票，要么就是严重的资不抵债寻求甩手的情况。”

上海华燕分析师张宏伟向记者表示，近期华润总公司、中国商飞、南光集团、中石化等集团纷纷转让地产股权的消息，是对“央企难退房地产”舆论压力的一种反应，但也不排除有部分央企借退出房地产的机会来剥离不良资产，或出售资产套现。

中国农业银行董事长项俊波：

对银行概念股充满信心

□见习记者 任文娇 记者 张茜茜

晚报讯 “今年农行相继在上海、香港成功上市意味着我国国有独资商业银行称谓成为历史，国有商业银行改革圆满收官，”中国农业银行董事长项俊波教授今天上午在复旦大学经济论坛上作出上述表示。在题为“国有商业银行可持续发展问题的思考”演讲中，项俊波还表示，对银行概念股充满信心。

“我们在路演过程中，也有投资者这样问我们，为何农行晚几年才上市，是不是最差的呢？可以说，我们在上市过程中，其他银行遇到的问题我们都遇到了，其他没遇到的，我们也遇到了，大象起舞不容易。”项俊波表示。

农行公开上市后，一直致力于深化“三农”金融服务，努力让国家满意、让农民满意、让股东满意，目前农行上市已有5个多月，公开上市对于农业银行来讲是一个新的起点，它对于服务“三农”提出了很多新要求、新挑战。

微软今年多管齐下“强推”正版操作系统

晚报讯 今年，微软在国内市场维护正版操作系统的决心似乎非常大。从多起版权诉讼案的胜诉，到与众多商家合作进行的预装系统绑定，法律手段与商业手段在微软这个“资深驭手”的娴熟操作下并驾齐驱，披荆斩棘所向披靡。另一方面，低价向在校学生提供正版操作系统的微软校园先锋计划即将在年末结束，这个引来无数黄牛疯抢的活动，其实也是微软在中国培养正版用户的长期品牌战略之一。

又到年末，微软又将目光放到了预装系统之上。对于微软而言，预装非Windows操作系统的新电脑，似乎已经成为了滋生盗版windows系统的温床。微软一边还在“希望”厂商和大客户采用更多预装Windows的电脑，一边已经开始了实际行动。

除了起诉经销商预装盗版系统之外，微软也与多家企业合作“强推”预装系统。其中，微软和联想就已经一同宣布，将在全国苏宁电脑出售的联想电脑预装windows 7，验证了微软的“言出必行”。

又到年末，微软又将目光放到了预装系统之上。对于微软而言，预装非Windows操作系统的新电脑，似乎已经成为了滋生盗版windows系统的温床。微软一边还在“希望”厂商和大客户采用更多预装Windows的电脑，一边已经又到年末，微软又将目光放到了预装系统之上。对于微软而言，预装非Windows操作系统的新电脑，似乎已经成为了滋生盗版windows系统的温床。微软一边还在“希望”厂商和大客户采用更多预装Windows的电脑，一边已经。又到年末，微软又将目光放到了预装系统之上。对于微软而言，预装非Windows操作系统的新电脑，似乎已经成为了滋生盗版windows系统的温床。微软一边还在“希望”厂商和大客户采用更多预装Windows的电脑，一边已经。又到年末，微软又将目光放到了预装系统之上。对于微软而言，预装非Windows操作系统的新电脑，似乎已经成为了滋生盗版windows系统的温床。微软一边还在“希望”厂商和大客户采用更多预装Windows的电脑，一边已经。微软也与多家企业合作“强推”预装系统。其中，微软和联想就已经一同宣布，将在全国苏宁电脑出售的联想电脑预装windows 7，验证了微软的“言出必行”。

SOHO中国购入股份作为员工持股奖励

晚报讯 SOHO中国昨日宣布，董事会于12月23日审议通过了员工持股奖励计划。激励股份占公司总股本不到5%。公司将委托独立信托人从市场购入不超过已发行股份的5%，约为2.59亿股。交回股份将不会计入5%限额内。

公告显示，此项计划的有效期为十年。并且任意12个月内不得授予个别员工超过已发行股份的0.5%。这也是最近第二家地产巨头提出股权激励计划。早在今年10月，万科宣布拟向851名激励对象授予总量1.1亿份股票期权，占公司股本总额1.0004%。

SOHO中国称股权激励旨在鼓励和吸引人才。而业内人士则猜测此举与近半年来SOHO中国多位高管离职有一定的关联。 （记者 张骏斓）

绿地集团投建中国最高双塔式建筑

晚报讯 昨天，由绿地集团投资开发的郑州高铁站绿地中央广场项目正式开工建设，该项目由两栋300米高楼构成，是目前已开工建设的中国最高双塔式建筑，其开工建设将与正快速建设的绿地之窗项目一起，使郑州铁路新客运站商圈加速成为中西部地区第一个商业配套完善、现代服务业集聚的高铁站区域。

据悉，绿地集团目前在全国23个省、43座城市均有投资项目，在建房地产项目面积超过2500万平方米，今年的经营收入将超过1250亿元，利税超过140亿元。 （记者 杨冬）