

业绩疲软盈利陷瓶颈，沃尔玛股价为何却屡创新高？

虽然沃尔玛业绩疲软，盈利瓶颈凸显，但是，随着美国发动针对原产于中国的商品加征特别关税的贸易保护行为日渐猖狂之际，美国消费者面临生活必需品涨价预期而做出的提前购买行为。

因此，沃尔玛等美国零售商他们经营着价廉物美的中国制造商品，目前为止，全世界尚未出现能够代替中国商品的商品出现，对沃尔玛形成利好。在这种情况下，沃尔玛出现股价大幅上涨的情况也就不难理解了。

沃尔玛历史发展简述？"}, "extraData": {"baseWidth": 588, "index": 7}, "__druid__": {"jtokens": {}}}window._core.flow({"domId": "s-dom-71a596c0

亚马逊阴影下的十年，美国传统零售巨头有人欢喜有人愁.....

8月16日，零售业巨头沃尔玛公司发布了2018年二季度财报，销售数据强于预期，当日沃尔玛股价收涨9.33%，创下了该股近十年来的单日最大涨幅。同日盘后，美国另一传统百货公司Nordstorm同样发布了销售和盈利数据超分析师预期的二季度财报，次日股价大涨13.2%，收于两年内的最高点。

美国零售业现回暖趋势

财报显示，二季度美国沃尔玛同店销售额同比上涨4.5%，创逾十年的最高增速，是市场预期的两倍。实体店客流量同比上涨2.2%，生鲜食品、百货业务的营收均贡献了较大涨幅。同样，Nordstorm二季度在美同店销售额同比上涨4%，远远超过了分析师预测的0.8%。

近期公布的美国经济数据为沃尔玛和Nordstorm实体店销售状况的好转提供了数据支撑。二季度美国GDP增速达4.1%，创下四年来最佳，有报道称这一喜人的增速主要得益于消费支出和企业投资激增的提振。

本周美国商务部公布的数据显示，7月美国零售销售月率录得0.5%，连续五个月录得正值，而此前的市场预期仅有0.1%。细分领域上，食品饮料服务、加油站、服装零售销售均实现上涨。

受益于美国的减税政策影响、失业率的下滑和市场信心的提升，美国的线下零售业

正呈现出回暖的态势。

个股市场信心大不同

在沃尔玛公布财报的前一天，美国另一传统百货公司梅西百货发布了二季度财报，销售和盈利状况同样优于预期，然而与沃尔玛和Nordstorm受市场追捧的待遇不同，梅西财报发布后股价却大跌了16%，抹平了近两个月以来的涨幅。

一方面，虽然梅西百货二季度同店销售增长了0.5%，高于市场预期，但这一增速仅与美国7月零售销售月率持平，远低于沃尔玛和Nordstorm的增速，有市场分析人士认为公司销售数字的增长主要源于回暖的消费环境，无法令市场满意。

另一方面，在二季报公布前，梅西百货今年以来的股价涨幅已超过70%，而沃尔玛的股价相较于年初却呈负增长，Nordstorm股价与年初基本持平。二季报的发布使市场对梅西的高预期放缓，前期的不少投资者借机做出获利了结。

亚马逊阴影下的十年

过去十多年间，线上零售异军突起并一路高歌猛进，巨头亚马逊股价一路攀升，目前已逼近万亿美元大关，市值较十年前翻了近25倍。线上零售蚕食着传统百货商的收益，甚至威胁了传统百货商几代人所建立的根基。

十年来，美国的传统零售百货商们在电商的冲击下艰难回招，有人开辟出自己的高速增长道路，有人坚守着原有的市场份额，也有人已渐渐陨落。

算上亚马逊在内，下表所统计的10家零售商中2008年的市值前三强分别为沃尔玛、TARGET和亚马逊，其中，沃尔玛一家的市值超过了其余八家企业的总和，一家独大。而在2018年，零售市值前三强已变为亚马逊、沃尔玛和COSTCO，且亚马逊的总市值超过了其余八家企业市值的总和，风水轮流转。

从线下零售商的股价走势来看，COSTCO十年来股价涨幅超200%，SEARS和JCPENNY的股价却跌去90%以上。SEARS今年以来已关闭了160多家门店，倒闭的风险与日攀升。其余6家企业十年来的股价总涨幅与标普500指数大致相当。不过，相比于沃尔玛和TARGET股价较为平稳的变动，梅西百货、NORDSTORM和KROGER的股价呈现了出较大的波动。梅西百货的股价在2015年下半年迎来了较大的下滑，至17年底才企稳反弹。

从营收变动来看，9家线下零售百货企业中仅有COSTCO十年来实现营收翻番，另两家巨头沃尔玛和TARGET十年来的收入涨幅均不到三成。COSTCO十年来在巨头

夹击下的成长之路得益于其差异化的竞争思路。COSTCO超市采用会员制，收入基本来自会费，商品销售则采取让利策略。与其他超商相比，COSTCO的毛利率最低，仅为沃尔玛和TARGET的一半。同时，COSTCO强化服务理念，商场多开在经济相对发达的州市，深受美国中产阶级的喜爱。

线上与海外资源抢夺战

在电商的夹击下，美国传统零售百货企业早已把目光转向了线上和海外市场。二季度，沃尔玛的电商业务营收大涨40%，为提升市场对其股价的信心奠定的坚实基础。各传统零售巨头同时也将目光纷纷投向海外，中国这个广阔的消费市场首当其冲受到关注。

两个月前，梅西百货中国官网宣布其平台将停止运营，兴致勃勃地杀入最终却因水土不服而黯然离场，梅西百货并不是个例。因此，越来越多的海外零售和百货商开始选择与BATJ合作，为其融入中国市场提供最大便利。

沃尔玛在今年选择了与腾讯结成战略合作关系，并入股京东到家。与腾讯和京东的合作使得沃尔玛收获了不错的回报。二季度，沃尔玛中国的总销售额增长4.3%，可比销售额增长了1.5%。

在美国倍受欢迎的COSTCO与阿里达成了战略合作协议，并于去年定下将在上海开设国内的第一家实体店。近期，KROGER也传出了将与阿里巴巴合作的消息，希望借此打入中国庞大的消费市场。