

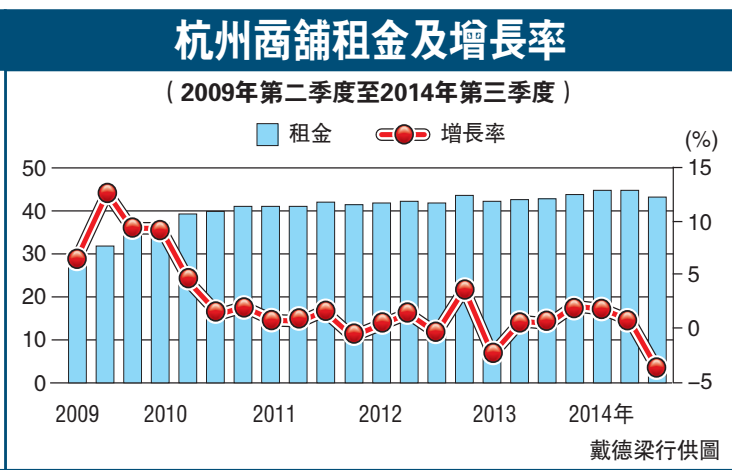
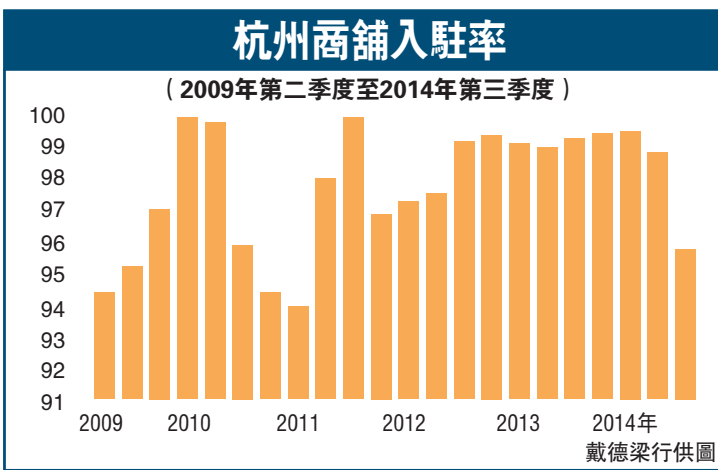
# 迎戰電商

今年以來，內地多地百貨商城出現「關店退租」現象。數據顯示，2014年上半年，包括百盛百貨、中都百貨在內，共有12家百貨的20多家門店關閉，如此密集的關店潮在近五年的中國百貨業尚屬首次。隨着中國人口紅利的消失，傳統零售業面臨着租金、人工及管理費用的每年輪番上漲，零售業利潤率不斷下滑成為必然趨勢，同時還面臨着網購電商大潮的衝擊，過去十幾年躺着都能賺錢的終端零售時代已經終結，百貨業轉型迫在眉睫。 ■香港文匯報記者 俞畫 杭州報道

# 百貨業紛轉型



## 邊關門邊冒進 杭城商舖趨過剩



一邊是商舖的頻繁關門，一邊是城市綜合體的急劇擴張，據戴德梁行華東區研究部最新數據統計，杭州商舖市場將在未來三至五年迎來供應的高峰，僅市區商圈的優質商舖新增供應將達到約210萬平方米，是現存量的1.3倍，相當於9個萬象城的面積。

「算上未來三至五年新增優質商業面積，杭州人均優質商業面積將達到0.83平方米，而北京、上海、廣州三個一線城市的人均優質商業面積分別為0.56平方米、0.19平方米和0.18平方米。」戴德梁行杭州及南京公司總經理湯耀光認為，「從數據上看，杭州的商舖供應已趨於過剩，這對於商業地產的開發商而言，將增加了一定程度的開發風險。」

已持續兩年的反腐倡廉行動，加上大環境經濟放緩，使得絕大部分奢侈品牌在中國的銷售量銳減。目前，在一線城市，奢侈品牌的銷售狀況不盡如人意，撤租的行為頻頻發生，部分空置出來的商業空間被大眾化的高端時尚品牌所替代。

西湖銀泰城 零售降至60% 「現在的商業項目，如果沒有特色，生存將尤為困難。在傳統的百貨商場中，零售業佔了很大的比重，但如今大家都做了業態的調整，加強了體驗和休閒的面積。」以銀泰商業集團為例，銀泰武林店絕大部分業態都是零售，而重新裝修的西湖銀泰城，預計零售比例將下調到約60%。

此外，在消費預期下調、電商衝擊以及大量新增商業綜合體間的同業競爭的影響下，杭州優質商舖的租金也在下調。據戴德梁行華東區研究部數據顯示，2014年第三季度，杭州的優質商舖空置率為4.18%，租金則下跌了3.9%。

## 多家A股百貨 業績亮紅燈

商業地產供應過剩導致的同質化競爭，不僅使得空置率攀升，也加劇了百貨零售業的虧損，多家A股上市百貨公司業績亮紅燈，其中寧南百貨淨利潤同比下降52.97%，杭州解百上半年淨利潤同比下降44%，廣州友誼上半年淨利潤同比下降23%。

## 實體店加入電商行列

與此相對應的是，近三年來，杭州電子商務服務收入年均增速超過70%，網絡零售銷售額接近全市社會消費品零售總額的一半。截至目前，全市有47萬家網絡經營主體。隨着網店的增多以及網絡銷售額的增長，無疑會更多地壓縮實體店的經營和發展空間。

不過，湯耀光認為，實體商舖仍有他的不可替代性。商家的心態也在調整，從原來單純追求坪效利潤，到現在更多地追求一個品牌的展示效應。「在受到電商的持續影響後，越來越多的實體商業開始將O2O模式融入其商業運營中，以應對電商的競爭。通過線下品牌的展示帶來線上店舖的銷售，也是現在商家轉型的一個方向。」

## 王力進：百貨業要回歸本質

「很多人說，百貨業要活下去，不是加大餐飲等業態的比例吸引客流，就是擁抱互聯網實現O2O，但在我看來，百貨業要自救，最主要的是抓回那個我們放棄多年的東西，也是百貨業的本質，就是參與管理進銷存。」寧波巴黎春天百貨公司總經理王力進表達了一個有些與眾不同的觀點。

作為從業三十年的百貨業老人，王力進也經歷過躺着就能賺錢的日子。「從90年代末到2011年，百貨業的業績都是以兩位數高速增長。實質上就是我們做地主，把商場內的櫃檯一個個分租掉，既不管銷售，也不管員工，就收租過日子。」

參與進銷存管理奪主動權 「我們放棄了對商品的進銷存的管理，也就是對於一個專櫃而言，商品進來多

少，銷售多少，還有多少庫存，我們都不知道。一個顧客來店裡，喜歡什麼品牌，買了什麼東西，我們也不知道。然而網絡不一樣，你只要瀏覽過，都被記錄下來，下次你再打開網頁，後台就會根據你的偏愛為你推薦產品，增加銷售的可能。這就是我們百貨業的軟肋。」

2013年開始，王力進開始在巴黎春天百貨的21家專櫃裡建立了單品庫，現在還在繼續推進中。「我要掌握所有單品的進銷存。這樣我們就會知道每個季度是什麼品牌、什麼款式好賣，預測銷量並可以根據店慶等活動需求及時補換貨，還可以有針對性地為顧客發送他喜歡的品牌的最新折扣短信。」

做情景式海洋兒童館吸客 「其次是抓好環境、服務。一年前我們就推出了所有商品包郵。今年我們花了50多萬做了寧波第一個情景式的海洋兒童館。我們還開闢寧波第一個中老年服飾專區。」

「盲目跟風對百貨業並不是一個好的選擇，還容易造成同質化競爭。歸根結底，百貨業能提供的體驗式消費是電商所不能提供的，我們還是要維繫好我們的本質。」2014年上半年，寧波巴黎春天百貨的營業額比去年同期漲了8%，這在傳統百貨業營收普遍下調的今天，是一個不錯的成績。



## 阿里：電商與實體是夥伴

當年，實體經濟形容電子商務是狼。電子商務網絡購物曾有一句電視廣告詞說：沒人逛商場並不代表沒人購物，現實的確也讓實體商業徹底陷入困局。甚至有些實體商業把電子商務當成對手和敵人。

以服務消費者為目標 阿里巴巴COO張勇也坦言，更希望與線下的零售商是合作的關係，而不是上下游的關係。「上下游的關係是我向

## 杭州遭遇百貨業撤退潮

作為擁有肥沃電商土壤的杭州，百貨業受到電商的衝擊比其他城市更大。從6月的娃歐商場轉型和中都百貨老闆跑路，到10月蕭山天虹百貨和萬象城裡的尚泰百貨先後宣佈關店，短短五個月竟有4家百貨關門停業。

尚泰簽租20年不足3年敗走 然而，2014年6月，開業不到3年的尚泰百貨瀋陽萬象城店正式閉店。當時該項目簽署了長達20年以上的租約，至此尚泰在瀋陽的兩家門店全部關停，退出瀋陽市場。



「我已經四年沒在實體店舖買過衣服了。」說話間，梁靚靚還在往天貓購物車裡添加商品，「現在商場裡看得上的衣服動輒就上千，實在是我這樣的工薪階層負擔不了的。女孩子的衣服本來就換得快，網上價格便宜又新潮，誰還會去實體店當冤大頭。」

今年的「雙十一」，無數像梁靚靚這樣的網購達人撈起了新的健力士紀錄。571億元！阿里巴巴僅用一天時間創造的營業額，就超越了全球零售巨頭梅西百貨四個月的營業額，也超越了內地零售巨頭銀泰商業集團三年半的營業額。

據《國際金融報》小範圍調查，至少在部分白領中，由於實體店和網店的價格差異，他們確實更傾向於網購。其實，現在不少消費者不僅將服裝店當「試衣間」，日常生活中的「吃穿住行用」都有從網上購買的趨勢，就連地板、地磚和燈具等裝修材料，乃至大宗電器的生意，也都曾先在實體店中選看或試用，再從網上進行大規模採購。

銀泰商業集團 企劃部助理總經理孫建鋒。 俞畫攝

## 銀泰武林店、銀泰「雙十一」促銷

銀泰武林店、銀泰「雙十一」促銷。俞畫攝

銀泰武林店、銀泰「雙十一」促銷。俞畫攝

銀泰武林店、銀泰「雙十一」促銷。俞畫攝