

4个月巨亏1亿 转战尚存疑问 北京乐天银泰百货吞疯狂扩张苦果

□孙勇杰

银泰百货集团主席沈国军可能事先没想到，坐落在北京王府井商业区的北京乐天银泰百货从开业起，就成了巨亏的源头。

2月21日，记者曾到乐天百货探访，销售高档商品的一层总共只有四五个顾客，跟周围王府井百货、东方新天地不断的客流形成明显反差。

4个月亏掉1个亿

2006年，银泰百货就开始接触韩国乐天，寄望韩国商品特色、学习先进管理经验的银泰百货。

2008年8月，由银泰方与韩国乐天集团各持有50%的股权，北京乐天银泰百货开业。

据银泰百货2008年年报显示，到当年年底，北京乐天银泰百货的亏损净额为102亿元，给银泰百货造成了超过5000万元的亏空。

去年，诸多财经媒体，从商品特色、商圈、区位，甚至银泰百货与韩国乐天平分股权面临股权纠纷等多方面分析，试图找出乐天银泰亏损的原因。

对于亏损原因是否涉及股权纠纷，韩国乐天 and 银泰百货均拒绝表态。

“作为一个新的商铺，目前还不好

判断其走向。”戴德梁行董事张家鹏说，各城市以及商圈都有其不同的特点，不排除银泰百货模式跟北京目标客群消费习惯的冲突，但目前给其下定论仍为时尚早。

去年7月6日，银泰百货发布公告称，公司将北京乐天银泰百货50%股份以1元钱的价格出售给关联企业中国银泰投资有限公司。

银泰百货2009年中期财报提及剥离北京乐天银泰百货的原因时称，预计短期该项目将持续亏损。

疯狂扩张苦果

北京乐天银泰百货，只是银泰百货近年疯狂扩张效果不佳的一个缩影。

银泰百货在香港上市融资成功后，进入疯狂扩张阶段。

据银泰百货2007年财报显示，本年度银泰百货在浙江境内金华、温州、宁波、杭州分别增开一家店铺，同时在湖北武汉收购一家店铺。

银泰百货2008年财报显示，本年度银泰百货史上最大店杭州西湖店开业，并接管百大店，同时，银泰百货在湖北开设3家店铺、西安新开一家店铺，北京乐天银泰店开业。另外，银泰百货在浙江杭州、湖北武汉、河南郑州，都投资了大型购物综合项目。

据报道，2007年投资支出高达21亿元，2008年的投资支出仍然保持在15亿元之巨。

2008年，银泰百货总销售额123亿元，比2007年度的88亿元增加了近39.5%，2008年的净利润38亿元，仅比2007年的3.74亿元略微增长。

“银泰百货的疯狂扩张没有赶上好时机，新开店面基本全部亏损，新增店面的数量是原有的店面数的一倍，老店难以撑得起新店，资金紧张是显而易见的。”香港凯基证券分析师梁健昌认为。

银泰百货大规模扩张过程中，公司财报一直显示，公司主要利润来源于浙江本埠店铺。

2009年1月7日，沈国军亲临杭州向总部各高管宣布，银泰百货上市功臣、前总裁周明海由于“工作调动和个人原因”辞职，同时辞去在“银泰系”内的所有职务，原集团常务副总裁陈晓东继任集团总裁兼CEO。

据悉，周明海的辞职是因为被董事会指出“在投资方面犯了重大失误而应引咎辞职”。陈晓东上台后，就着手扭转原来铺张的投资方式。

然而，银泰百货进军北京南城，依托京投银泰地铁沿线物业开发的商业地产项目，显然规模更加宏大，能否扭转之前的扩张困局，仍存疑问。



摩登百货 广州又开“新花” 欲为上市“垫底”

□林建敏

近期，坊间传出摩登百货广州第五店将进驻花都？对这一传言，近日，摩登百货副总经理罗一星接受记者电话采访时却表示，目前双方仍未签订最后协议，一些细节还不能对外公布。而据知情人士透露，摩登百货进驻花都都是“八九不离十”的事。

目前花都缺少大型百货

记者了解到，成长中的商圈一直是摩登百货的选址标准，目前摩登百货的岗顶、海购、黄埔、圣地4家店均坐落在这样的商圈。此前，摩登百货董事长兼总经理周强也曾表示，摩登暂时未进入城市商业中心，是与公司的“时尚·价优”战略定位相符的。

据悉，该项目是目前花都区唯一综合性大型购物中心，而摩登将作为主力百货引入，占据1—4层，进驻面积为15000平方米，进驻后将成目前花都区最大单体百货。

广州楚睿商业咨询公司董事长黄文杰表示，选择成长性区域商圈，要么

原来没有发展起来，要么缺乏主力店整合拉动。而花都区都符合这两个要素。而且目前花都都没有大型百货，仅有广百一家近4000平方米的百货店，随着花都楼盘数量越来越多，花都居民的强大消费力也逐渐显现，再加上场内有花都首家上五星级电影院等主力商家拉动，摩登百货进驻前期培育甚至还短过其黄埔店。

未来成长性或将受考验

不过，黄文杰表示，由于进驻项目位于花都老城区，整个项目只有2万多平方米，周边道路较窄、停车位不足，受其配套硬件软肋影响，摩登进驻后的可持续发展及辐射力将受到挑战。尤其是花都城市建设向东移，地铁、路网等公共设施市政投向新区域。发展前景甚至不如摩登百货市区另外4家门店：圣地店坐落在广州大道北商圈，与广百佳润店、TESCO乐购及周边的街市食肆构成了区域购物中心的概念；而黄埔店与百佳超市、永乐电器形成这一带的商业中心；海购店位于海珠老城区，又在江南大道商圈地铁上盖，经营业绩也基本达

到了预期；而岗顶店位于天河核心商圈次生带，并没有踏足由天河城、正佳、广百天河店及即将开业的太古汇形成天河核心商圈参与“抱团战”，这样成本压力小一些，让利空间更大。

扩张为上市做准备

摩登百货董事长总经理周强表示，摩登未来几年每年都有开1—2家店的发展战略。而此次将版图扩张到花都区，此举被业界认为是摩登借机扩大资产值，为下一步在国内上市做准备。有业内人士指出，目前摩登百货只有4家自营门店，上市资产盘子并不大。对此，周强并不否认目前为上市做准备。据周强透露，近年来摩登岗顶总店的年营业额已经超过3亿元，并且以每年超过30%的速度增长，而去年海购店营业额已实现翻了一番的佳绩，圣地店预计3年实现盈利。接下来，摩登百货还将在番禺、荔湾、萝岗等区找点，“只要找到合适地点就会开，但选点一定是成长性商圈，能成为当地区域商圈，这是最关键的。”



7-Eleven 全家便利上海较劲

统一、顶新集团在上海便利店市场再次交手。统一营运的7-Eleven今年将大量增加在上海的门店数，目标店数50家；而已经成功在上海完成初步布局的顶新旗下全家Family Mart便利店，也准备在今年将门店数翻一番，冲到300多家。

去年4月才进入上海的7-Eleven，目前门店数已达18家，均选址在天钥桥路、浦东陆家嘴等黄金路段，而其中数家更开在铁路上海南站、人民广场、

江苏路地铁站内。

统一超商相关负责人表示，虽然便利店开在地铁站里受营运时间、场地限制，店面不大且不能经营热食等业务，但上海地铁站内人流如织，这样的交通枢纽，对便利店来说是理想的选址地点，且对品牌形象的推广相当有益。

此前，统一超商总经理徐重仁曾在接受采访时表示，上海7-Eleven今年的展店目标是50家，公司计划3年内将门店数扩展至165家，并在5年设立300家门

店。作为统一的老对手，虽然全家在台湾门店数只有统一超商一半，但2004年就进入上海市场的全家便利，在上海的规模远大于7-Eleven，目前约为260家，已经完成了初步的市场布局，进入快速扩张阶段。

据了解，全家便利去年在上海开了约110家新店，今年将继续加速拓展上海地区门店数，计划将在上海至少再开110家门店，平均每月开店数保持在两位数以上，未来布局依然会以市区内为

主；而全家在大陆地区的布局仍将以上海、苏州、广州3座城市为主。

此外，全家便利在华东地区的鲜食与物流中心已建设完成；去年启动投入人民币50亿元改装既有店与增加设备的计划仍持续进行；鲜食部分则以社区小吃店为主轴，开发更适合区域在地化的产品，这些均将带动营业额向上增长。

去年大陆地区积极开店的全家便利店营业额继续保持增长，但是整体经营尚未摆脱亏损状态，大陆地区去年亏

损约人民币4000万元。不过，全家对上海市场的前景还是非常看好，并预计今年将转亏为赢。由于上海的便利店，如：快客、好德、好的、良友、罗森等品牌动辄上千家门店，先前被认为市场已经饱和。但在国际知名便利店品牌相继进入上海市场后，上海市场的潜力再次深入挖掘。业内人士表示，7-Eleven与全家在上海市场的竞争，提供更优质的服务品质，势将对行业形成冲击，并在未来改变上海便利店市场的现有格局。（据联合报）

武汉超市首次从国外直采进口商品

□张真真

韩国农产品将首次不通过经销商，直接进入武汉超市。市民将可以更低的价格直接买到韩国农产品。日前，韩国农水产品物流通公社与中百仓储签订协议，成为江城首家与之合作的超市。根据协议，韩国农产品将直接进入中百。据了解，这也是武汉超市首次从国外直采进口商品。

韩国农水产品物流通公社是韩国农林水产食品部下属的政府机构，负责国营进口贸易、扶持农产品出口。目前，通过该公社每年出口的商品额达0.48亿美元。

该公社社长尹彰培在汉表示，此次首度与中百签订业务协助协议，公社将推荐更多的韩国农产品企业，直接与我中百合作。

中百仓储总经理程军透露，中百生活剧场经营的韩国商品超过2000种，包括生鲜、酒、休闲食品、化妆品、清洁

用品等10大类。

据了解，海苔、柚子茶、泡菜等韩国商品深受江城市民喜爱。春节期间，中百150万元的海苔销售一空。

【相关链接】

直采：给市民带来什么

从走出武汉市直接采购，到出省、跨境，再到如今的迈出国门；直采商品也从传统生鲜产品，扩展到日用品，再到进口食品。武汉超市的直采之路越走越宽。

所谓直采，就是省去中间环节，超市与生产加工企业直接对接，甚至到原料产地田间地头直接采购。2005年，武汉超市开始尝试新型采购方式。武商量贩、中百仓储、中商平价等先后到蔡甸、新洲等地田间地头，直采西红柿、冬瓜、西甜瓜等果蔬，售价一下子拉低了近三成。而后，湖北省内洪湖莲子米、孝感皮

蛋等纷纷纳入超市直采范围。2008年年底，中商平价从江苏南通采购回数百万元高档床上用品，平常高档商场上千元的蚕丝被，直采后售价一下子落到了600元以内。而武商量贩内，小到一条毛巾，也是直采。各超市直采之战打到了日用品领域。

去年9月，近2000种台湾商品，包括600多种首次入汉的新品，首次以跨境直采方式在中百仓储上柜。

一位不愿透露姓名的业内人士分析说，目前大型超市已在汉布点100多个，竞争进入“1公里时代”，基本都是扎堆“贴身肉搏”。而直采可以明显地降低采购成本，更快进超市保证成色，提升各自竞争力，也正是武汉多家超市的强大，才形成了直采过程议价主动权，一定程度避免了直采商品的积压风险。

令人欣喜的是，在各超市大打直采战的过程中，商品的种类越来越丰富，成色越来越好，价格不断下降，老百姓得到的实惠越来越多。

