



王 鹏

奥特莱斯零售模式融合了“名品+低价”，在全国广受好评，在山西也被业界和消费者看好，但却两度折戟。事实上，无论是消费群体、市场成熟度、商业操作，还是货源渠道保障，这些都被视为当下无可回避的现实问题。

高调入市两度折戟

奥特莱斯曾在山西出现过两次，

一次是2003年，另一次则是2007年。

2003年3月，名洋百货在太原市钟楼街开业。名洋百货引进了欧美最为流行的奥特莱斯，准备让这种名牌折扣店“走”进太原，为太原广大消费者营造一个“品牌保真、价格低廉”的购物场所，同时也会引发太原零售业新一轮的营销革命。”但名洋百货，却黯然淡出消费者的视线。

就在名洋停业之后的2007年2月，太原市三墙路上的东大盛世华庭一层，蓝海·奥特莱斯名品店（后更

奥特莱斯“不服”山西水土？市场细分提供生存空间

名为“山西蓝海国际名品购物中心”)再次高调进军山西名品折扣市场。但结局却也与名洋百货出奇地相似，在运营一年多之后，蓝海国际于2008年4月底悄然隐退。

欠成熟的商业操作

据山西省财政税务专科学校王方教授透露，当时任职名洋百货经理的，是曾与储德群一起把美特好超市做起来张宏生(现为山西黎氏陶家具广场总经理)。而名洋百货之所以没能做成，在她看来，其中一大原因是经理人与投资人的经营理念不合，从而导致奥特莱斯运作“流产”。

山西铜锣湾国际购物中心有限公司营销策划部经理金萱也认为，不够

成熟的商业操作对山西发展奥特莱斯而言，确实是一个问题。

市场掣肘下的运作困局

在金萱看来，奥特莱斯业态在山西发展不成功，最大的问题是奢侈品市场还不够成熟，国际品牌资源也相当匮乏。

不过，在山西省零售行业协会会长胡守彬看来，奥特莱斯业态没能在山西操作成功，有内外两层原因。“太原市作为一个二线城市，因为缺乏足够的资源整合和社会宣传，奥特莱斯之前处于自由发展状态，现在这个市场也还在培育过程中。”他说，“而且限于收入和消费观念等因素，太原市目前还没有完全形成奥特莱斯

这样一个中产阶层消费群体。”

市场细分提供生存空间

在王方教授和山西大学商学院韩军教授看来，只只有当市场流通体系完善、市场细分化程度提高、各类零售业根据各自的目标市场正常发展时，作为高档专卖店和百货商场过季、断码服装的消化渠道，奥特莱斯才有生存的空间。

从消费群体的角度而言，王方教授和韩军教授分析认为，只有当消费者具有了强烈的品牌意识，“再便宜也不买假名牌”的消费者越来越多，一个“专销名牌的、可信用高的、物美价廉”的奥特莱斯购物中心才能深入人心。

前途未卜 张宝全青岛复制股权式酒店



“明天的灵山湾就是今天的亚龙湾。”房地产业宏观调控愈演愈烈之际，今典集团董事长张宝全却在与青岛市区隔海相望的胶南市灵山湾掷下如此的豪言壮语。

5月30日，今典集团在青岛下辖胶南市灵山湾投资65亿的“青岛红树林”项目正式破土动工。

承载力考验

时至今日，灵山湾在大多数人的看来仍然是一个默默无闻的小海湾。

而这个小海湾12公里的沙滩岸线却是被张宝全所看中的，“灵山湾的沙滩是北方地区唯一一个能和三亚亚龙湾媲美的。”张宝全如是说。于是，他将“青岛红树林”酒店选址于此，并准备将其打造为中国北方最大度假酒店。

实际上，地处青岛西海岸的胶南市此前的旅游资源和相关配套设施定位并不高，灵山湾所处的胶南经济开发区中最好的酒店也仅有四星级，而购物、休闲的配套场所更是略显落后。因此，时至今日，胶南以及灵山湾都未能创出具有知名度的旅游度假品牌，比起它的目标——三亚亚龙湾更是相去甚远。

据介绍，除今典集团之外，保利地产、金地地产、鲁能置业、星河湾、中海地产、中冶地产等地产大鳄也齐聚胶南，灵山湾国际旅游度假区已有八家高端酒店圈地或动工。“青岛灵山湾有望成为中国继海南亚龙湾之后的第二个国际五星级度假酒店岛。”

然而，灵山湾并非亚龙湾，对于一直默默无闻的灵山湾来说，八家高端酒店均建成并投入使用之后，是否有足够的客源予以支撑成为了最大的问号。

“酒店最不怕搓堆，就怕孤零零的一个人经营。”张宝全表示。

资金考验

在张宝全的描述之下，未来的青岛红树林酒店将是集影视娱乐、会议会展、度假休闲于一身的综合性酒店。

在青岛之外，目前红树林系列度假酒店在海南三亚、广州从化、福建武夷山、云南丽江都已布局。张宝全表示，未来还将在北京、上海、杭州、四川等地复制红树林模式。

多地连锁布局和红树林多功能综合性酒店的定位带来的是资金来源不断的投入，无疑对今典集团是个巨大的考验。

“运用股权式酒店的模式，就可以把投资风险和运营压力全部解决了。”张宝全介绍，目前土地价格最便宜的除了工业用地外，就是酒店用地了。“目前，红树林酒店的平均土地成本每平方米不到1000元。”

他认为，做股权式酒店最大的好处就是前期土地投入并不大，而后期的建设投资较大，“但到了需要大量资金的建设阶段，就已经可以通过销售取得回款了。因此，资金方面并不会会有太大的压力。”

外资品牌连曝问题 遭遇信任危机

有关数据显示，目前中国批准的外商投资企业已超过66万家，世界500强企业中有480家在中国设立了合资、独资企业或办事机构。

在不少消费者心目中，外资品牌一直是“优质”、“安全”的代名词。

然而近年来，伴随着跨国公司在华份额的迅速扩张，其产品质量安全问题也开始密集爆发，外资品牌在中国消费者心目中的神圣光环逐渐黯淡。包括诺华、强生、宝洁、雀巢等在内全球知名的医药、日化、食品生产商，接二连三曝出的问题产品事件正在不断挑战消费者的信任底线。

从外资品牌所涉及的行业来看，主要集中在日用消费品、食品、医药、电子、汽车等领域。然而从2005年以来，卡夫的“双重转基因标准”、SK-II的“腐蚀剂”、强生的“石蜡油”、高露洁含“氯仿”致癌物质、丰田“刹车门”事件等等，这些洋品牌前赴后继的问题产品事件用事实告诉消费者，他们并非看上去那么完美。

分析人士指出，在外资品牌当前所遭遇的信任危机中，产品质量只是引发消费者不信任的原因之一。更深层次的原因是外资品牌竞相涌入新兴市场时，大都抱有一种傲慢和偏见的态度，在发达国家与中国之间采取双重标准即是其中一种表现。

以卡夫公司为例，这家企业在转基因原料使用问题上采取了与欧洲市场不同的“双重标准”，并且没有依照中国有关转基因食品的规定贴上相关标识，这种区别对待显然有歧视的嫌疑。

不仅仅是产品，外资品牌在危机处理过程中也不难找出“双重标准”的倾向。在丰田召回事件中，美国从地方政府到联邦国会，召开听证会、展开调查、提起诉讼，丰田在欧美几乎召回了全车系各种车型，而在中国仅召回一种。

有关专家指出，跨国企业在本国或发达国家市场上，会及时公布出问题产品的详细信息，迅速将有质量问题的产品下架，将已售出的有问题产品召回或退货，对消费者造成的损失诚恳道歉并给予赔偿。而在中国，则采取对生产过程中出现漏洞拒不承认，迟迟不见产品召回等大相径庭的做法，这些都严重侵犯了中国消费者的知情权和选择权。

商务部国际贸易经济合作研究院研究员王志乐表示，跨国企业要在未来的中国站稳脚跟，就应该抛弃所谓的双重标准，勇敢地承担起社会进步和环境保护的责任，这样才不会让跨国公司老总们经常挂在嘴边的“我们致力于中国经济的长远发展”的承诺成为空谈。(杜薇)

肯德基集体合同仍难产

“我们3月31日发了律师函，沈阳肯德基至今都没有作出任何明确的回答。”6月3日，沈阳市服务业工会主席冯慧在接受记者采访时表示。

因为签订集体合同工作进展缓慢以及合同有关条款得不到明确，今年3月31日，沈阳市总工会对负责管理肯德基在辽宁和吉林两省门店的百胜餐饮(沈阳)有限公司(以下简称沈阳肯德基)下达了律师函，督促企业在《集体合同》(草案)中，就工资标准和工资调整幅度等核心内容，与工会方再次协商，并作出明确规定。

但两个多月的时间过去了，这份《集体合同》(草案)依旧“难产”。

核心内容迟迟不确定

从去年12月开始，沈阳肯德基行政管理方代表和企业工会代表就签订集体合同事宜进行协商，直到今年2月12日，沈阳肯德基工会将其报备总部同意后的《集体合同》(草案)报送给沈阳市总工会后，沈阳市服务业工会

对草案提出了50多条修改意见，主要的矛盾集中在量化员工最低工资标准和收入调整幅度。

“虽然在律师函发出之后，肯德基与我们也有过几次接触，但涉及到的关键问题依然毫无进展。”对此，冯慧显得有些无奈。

据了解，早在今年4月28日，接到律师函之后的肯德基行政方，就核心条款与沈阳市服务业工会有过一次协商，肯德基行政方表示，“工资调整幅度比例”需征求总部意见，并承诺在5月7日之前作出反馈。

“但至今没有任何新的进展，可能过段时间又会有新一轮的谈判。”沈阳市总工会一位负责人表示。由于《集体合同》(草案)中关于工资调整幅度迟迟不能明确，肯德基集体合同的工作也一拖再拖。

据当地媒体报道，在参考沈阳市同行业工资指导价位后，沈阳市服务业工会建议沈阳肯德基最低工资标准定为900元/月，然而沈阳肯德基坚持不低于沈阳市最低工资标准，即700

元/月。

对于职工年度收入调整幅度，沈阳市服务业工会建议沈阳肯德基确定为5%，肯德基一方依然不同意写明。

据沈阳市总工会提供的数据显示，从2007年到2009年，沈阳肯德基利润年均增长约30%，而工资总额年均仅增长82%。“这不符合职工工资与企业利润同步增长的原则。”沈阳市总工会副主席王义对媒体公开表示。

肯德基：正同当地工会协商

正是由于这两方面的分歧，让这份集体合同“僵持”了两个月之久依然无法达成。

记者了解到，自2007年8月1日《沈阳市集体合同规定》开始实施以来，沈阳市目前已有超过95%以上的企业签署了该合同。据沈阳市总工会

企病诊室 | QiBingZhenShi



统计数据显示，2009年沈阳市总工会推动的“集体合同”政策使23%的企业职工增加了工资收入。

“现在包括麦当劳、沃尔玛这样的知名外资企业都已经签订了集体合同。”冯慧告诉记者。

据冯慧介绍，工会组织作为职工利益的代表监督方，当企业在制定集体合同的起草阶段开始，就对其进行相应的指导，力保职工的权利不会受到侵害。沈阳肯德基公共事务部经理李忠民表示，“目前我们正在与沈阳市总工会就签订员工集体合同事宜进行积极谈判和磋商，谈判细节暂时不便透露。”

(尚希)

相关新闻 | xiangguanxinwen

麦当劳陷入“杯具门”

美国消费者产品安全委员会6月4日宣布，由快餐巨头麦当劳销售的1200万个饮水杯已被紧急召回，因为这批产品含有致癌物质镉。

该委员会在通告中说，检验人员在这批饮水杯的涂漆上发现了镉，这

批产品由麦当劳遍布全美各地的连锁店负责销售。通告要求消费者立即停止使用这种水杯。

该委员会发言人沃尔夫森说，这批水杯所含的镉可渗出表面，对使用者特别是儿童有潜在危害。

麦当劳公司当天发表声明说，它已主动召回这批问题产品，并将向消费者赔款。声明说，这批问题产品是为了宣传刚上映的动画影片《永远的史瑞克》而制作的，水杯上印有影片中的动画形象。

这批水杯是由法国弓箭国际公司位于美国新泽西州的一家分公司生产的，该公司表示将配合相关调查。

镉是一种致癌物质，人体摄入镉物质可致呼吸系统疾病，损害肾脏，还可造成骨质疏松。(高原)

持续亏损关门 协亨“闪”了员工



钟 荷

近日，最后一家协亨手机连锁店正式退出了岛城市场。2005年，协亨进驻岛城后，最多的时候开了十几家直营店，仅台东就有5家，如今却全部退市。

20多名员工被晾门外

记者看到20多名员工围在协亨手机店紧锁的大门前，物业公司的工作人员已经打开店门，按照员工名单挨个将员工请进屋内，整理店内储藏的个人物品。

“我已经在协亨青岛分公司干了5年了，在台东店也干了有半年了，店说关就关了，我一下就失业了，让我一时

到哪里去找工作。”员工小程告诉记者。“我自己的钱也放在保险柜了，钥匙还在我身上，但是他们把保险柜整个搬走了。”一名收银员称。员工告诉记者，5月份的工资、奖金还有销售提成都还没有拿到，台东店突然结束营业，青岛地区现在已经没有协亨的连锁店了，他们都不知道该找谁要钱。“我们跟协亨公司间还有劳资纠纷，仲裁委员会正在调查过程中，他们突然关门了，我们该怎么办？”几名协亨原来的员工也闻讯赶来，得不到解决方案的员工们坐在店门口的花坛边焦急等待。

退市到底原因何在

按照协亨通讯公司相关负责人的

介绍，协亨退出青岛是因为连年的亏损。

“台东其他手机卖场都能存活，为什么协亨会出现亏损呢？”飞拉利的一家经营手机生意的代理商心有疑问。

台东一家手机代理商吴经理介绍，自2008年以后，手机销售的整体环境开始走下坡路，水货手机逐渐泛滥，作为行货标兵的协亨效益也开始下滑，协亨的亏损和水货的泛滥有关。

关于协亨的亏损，也有有关人士介绍，与其更换新东家有关，据介绍，2009年5月，协亨手机连锁被北京派普通讯收购，协亨更换了新东家，由于收购、股权转让等原因，出现了不少问题。

然而，同样有业内人士却称，“被北京派普收购的手机卖场不只有协亨，冠芝霖手机卖场同样被该家公司收购，而冠芝霖却没有出现这种情况。协亨出现亏损很大一部分原因还是经营不善，频繁地换人。”

协亨手机连锁山东区的副总经理任理明确显示协亨将放弃青岛市场，但不排除以其他方式进入青岛。他分析放弃的原因时表示，由于股权转让，现在协亨出现了两部分股东，两部分股东对以前员工的劳动关系产生冲突，以前员工大部分没有劳动合同，现

在新的合同法规定加大了用工成本，所以必须重新洗牌；另外，由于青岛其他店面出现官司，现在青岛的最后一家协亨店很难做下去，很多以前店里的员工经常去店里闹事，影响了店面的正常经营。

“闪”了员工事出无奈

协亨通讯公司山东省内的负责人周经理，称近一年来青岛协亨万达店经营出现持续亏损，经公司讨论后决定关闭此店面。按照房屋租赁合同，他们必须在6月1日结束营业交房，之前没有跟员工沟通，确实有不妥之处，但也是事出无奈，主要是为了能够不受干扰顺利关闭店面。

周经理表示，他们已经制订了完善的善后措施，员工们可以选择到其他地区的分店工作，公司可以优先考虑录取。而员工们应得的工资一分都不会少，历史遗留的劳资纠纷问题，员工可以通过协商或者通过劳动仲裁等司法途径解决。对于在协亨购买手机的消费者出现售后问题，由协亨山东总公司来接手处理，他们将在岛城媒体上连续几天公布售后解决方式，通过邮寄方式将问题手机邮寄到其他门店处理。供应商的商业往来关系由协亨山东总公司来统一承接和处理。

(明 雪)