

香港零售业入冬：商家打折连续几个月无缝对接

■秦伟 报道

今年,王新(化名)的购物计划一直在被打乱。

“平时常买的牌子打折,高端的牌子也开始打折,要是手快一点买了件没打折的,这种感觉就像是买完股价就跌,关键是还没反弹的机会。”

王新几年前来到香港工作,对于每年几次固定打折的时间早已了然于胸,但今年商家的打折却跳出了“春节-复活节-劳动节-国庆节-圣诞节”的规律,连续几个月无缝对接。

“很多牌子以前也打折,但今年明显力度特别狠。”在香港已经待足7年的林立(化名)感叹,因为大量“内地土豪”的高消费能力,过去几年都没有感受到实实在在的大幅折扣了。

应接不暇的打折背后,是香港零售业整体面临挑战。从去年底以来,香港零售业销货价值接连下跌,并拖累整体经济表现,今年第一季度香港GDP增幅放缓至2.1%。游客消费减少、港币汇率升高、租金高企等因素都给零售业带来压力,降价、整合、关店铺这些非常措施,都在暗示着,夏至时分,香港零售业却“入冬”了。

降价

不愁卖,是过去几年内地游客快速增长的背景下,香港零售商家的常见态度。奢侈品商家不用愁,尖沙咀广东道两旁的奢侈品店铺外总会排起长龙,等待多时的内地游客涌进店里,迫不及待地抢:“这个这个不要,其他都包起来。”

化妆品商家也不愁,遍布香港各个角落的莎莎和卓悦里,总是挤满了说普通话的游客,部分热销产品常常要贴出每人限购几件的通告。

卖钟表的小弟,面对一开口就要买数块名表的豪客,不得不跑遍附近的钟表行凑齐数量。

现在,这些画面都在消失。最近几个月,你会看到香奈儿(Chanel)、古驰(Gucci)门口仍然有很多人排队入场,但他们是冲着直降数千甚至上万的款式。再多看一眼,你会发现旁边那些还没降价的奢侈品门店门庭冷落。

这场奢侈品行业的突变始于今年2月百达翡丽(Patek Philippe)的“降价宣言”,其产品香港市场售价最高降幅达22%。随之而来的是消费群体更广的香奈儿,旗下三款包分别降价8000、9200和1万港元。



香奈儿降价后带来的“排队效应”,让周围的大牌店铺无法淡定。迄今为止,古驰、普拉达(Prada)、巴宝莉(Burberry)、葆蝶家(Bottega Veneta)、华伦天奴(Valentino)等品牌都已经加入降价之列,打折范围涉及全港店铺,折扣幅度最低5折。

“降价对于奢侈品牌的VIP客户心理会有很大影响,正常来说他们购买时不会太多考虑价格因素,公开降价会让品牌变得平民化,影响客户忠诚度。”为销售行业公司提供战略咨询的曜阳国际总经理马颖钊对记者表示。

同时,降价压力也在向中、低端品牌扩散。走进香港的商场几乎随处可见“Sale(打折)”字样。“今年的大气候就是打折,我们也会跟进(打折)。”IT时装集团副总裁郑静珊表示。

2003年自由开放后,快速增加的内地游客曾为香港零售业带来一段高速发展期,如今内地游客的数量仍在增加,但由此产生的财富效应却在减弱。去年内地游客同比增加16%,占整体游客数量逾77%,超过2013年的75%;今年1-4月继续上升6.1%。但另一方面,今年1-3月香港零售业总销货价值同比下跌2.3%,其中,珠宝首饰、钟表及名贵礼物是重灾区。

“因为距离近、沟通方便,加上过去中国人出游不容易,香港成为很多人出境游的首选,但是现在出行更容易了,目的地也更多样化,不必局限于香港。”弗若斯特沙利文(Frost & Sullivan)全球合伙人及大中华区总裁王昕表示,今年欧元、日元大幅贬值,去欧洲、日本购物也更具吸引力。

商家也发现,在这些内地游客中,过夜游

客的数量正在减少,消费模式也在发生改变,这就意味着,游客增加可能不会必然带来更多零售收入。“土豪们”的消费更加精明的同时,香港爆发的反水货客游行,占中等活动不仅削弱了内地游客的消费意愿,来自其他地区的游客数量也受到影响。今年2月,东南亚与长途游客人数双双创下近半年最大跌幅。

本地珠宝品牌周大福的销售收入中,以中国银联或人民币结算的比例从2014财年的60.1%跌至2015财年的56.4%,同期旅游区的销售贡献也下跌2.6个百分点。春节和黄金周效应也开始淡化,化妆品店铺莎莎表示,新春七天假期,其香港及澳门店铺收入同比下跌10%,同店销售同比下跌7%。

马颖钊认为,短期内降价会给品牌带来更多新客户,但这些客户忠诚度偏低,“他们会等待下一次降价,销售量可能较高,但盈利水平反而会低。”

关店

“零售收入下滑,钟表、珠宝类受影响最大,时装方面比较惨的因素是营运成本比较高,无论是租金还是员工成本,面对挑战更多。”郑静珊表示。

在高纬环球的统计中,2013年,香港铜锣湾25年来首次成为全球租金最高的商业街,创下3000美元/平方英尺的高价。去年,铜锣湾的租金价格虽下跌6.8%,但仍占据全球第二的高位。在全球最贵的10条商业街中,香港占据了三条,中环和尖沙咀的租金分别全球第四、第五高位。

不少上市零售商都在年报中提及高租金

带来的盈利压力。以I.T为例,2015财年(截至今年2月28日),租金和员工成本在总经营成本中的占比分别为24.4%和15.8%,总经营成本占营业额的比例高达55.3%。对周大福而言,香港及澳门业务成本中,租金成本占比6.1%,同比增长19.6%(截至今年3月的一年内)。周生也表示,业主对加租的要求没有放缓,2014年其店铺租金开支上涨21%。

自2013年以来,I.T在香港的店铺数量就有所减少,截至2014年8月31日,香港的直营门店数量已经减少至269家,半年时间内关闭14家店。“一方面是租金压力,另一方面是商业行为,部分店铺业绩不达标就会被关掉。”郑静珊坦言。

今年以来,在高租金和低收入的两面夹击下,零售商的压力陡增。五一黄金周后,周大福董事总经理黄绍基表示,香港分店的人流及生意较去年下半年开始不断下跌,总体客流量同比仍有20%~30%的跌幅,近期将关闭位于太平山顶及铜锣湾的1~2家分店,管理层今年也不会加薪。

六福珠宝主席黄伟常称,公司今年在香港有超过40%的店铺需要续租,如果业主不同意减租或者有关店铺不过标也会考虑关店。周生表示,除了已确定的一家新店铺外,没有计划在香港及澳门开设新店。

国际奢侈品品牌同样感受到香港市场变化带来的压力。普拉达截至今年1月底的12个月内,因香港和澳门地区的拖累,亚太区销售净额同比下跌3.1%;2014/2015财年下半年,巴宝莉亚太地区可比销售额只获得低个位数增长,其中,香港市场继续减速,可比销售额出现中个位数下滑;今年一季度,Tod's在香港和澳门地区客流量和消费开支双双锐减,表现疲软;开云集团也提及香港及澳门销售增速放缓,市场环境恶化令亚太区海外购买增加。

“店铺不会是简单地就关了,如果租约将满,赔偿金额低的可能不会关闭,但新开店初始投资非常大,不太会关闭。”王昕认为,另一方面,对于奢侈品牌而言,是否关店还要考虑对品牌形象的损害。

变局

站在宏观层面,经济疲软,各种问题就会浮出水面;站在行业和公司层面,受大环境影响而收入增长放缓时,过去看似成功的策略和管理模式,也同样可能状况百出。

销售增速放缓或者下降时,直接影响到产品的库存周转情况。截至2014年11月30

日,I.T的存货周转日数已经高过去年同期。

“过去,内地游客是消费主力,品牌在产品组合上也以迎合其需求为主,现在随着市场环境改变,零售企业需要做出调整。”马颖钊表示,奢侈品可能重新设计、定位,发展副牌或者与艺术家、创业者进行另类合作。

一些本地零售企业已经计划做出改变。周生表示,由于高单价货品销售放缓,将集中更多资源于发展“轻奢”或适合日常佩戴的产品,同时调整产品组合以配合正改变的消费习惯。

“品牌需要调整其销售策略,商业模式需要升级、转型。”王昕表示,与内地着力发展线上渠道不同,香港商家在雇佣买手、赢取客户忠诚度的活动和店铺的差异化设计方面仍有调整空间。

对于香港本土品牌来说,无论珠宝或是服装,扩大内地市场则是弥补收入的选项之一。

“我们进入内地市场超过10年,目前在20多个城市有自营店铺,还会继续多开一些分店。”郑静珊直言,香港面积有限,人口接近饱和,发展空间已经不多,但内地发展空间仍然很大,相对于内地的地理面积,I.T日后在内地的规模必然超过香港。

到去年8月时,I.T在内地的直营店数量已经超过香港,加上特许经营部分,店铺总数比香港多出131家。2015财年,两地收入差距也在缩小,内地销售收入同比增长16.8%至27.7亿港元,香港地区收入则勉强增长0.1%至36.3亿港元。周生在冻结港澳地区开店进程的同时,也表示继续维持每年在内地开设50家分店的扩展速度。

现在这一从游客数量、消费模式的变化而引发的零售业困局,还在悄然蔓延到香港经济的其他方面。零售业收入下降,令香港的黄金地段罕见地出现空置店铺。莱坊董事及大中华区研究及咨询部主管纪言迅预计,今年香港主要购物区零售街铺的整体租金可能轻跌3%~5%。

“香港的奢侈品消费短期内还有压力,但会逐渐恢复到小幅增长的局面。”王昕认为,内地经济持续发展、消费能力的提升,以及香港在服务业、整体销售策略方面的优势都会帮助香港零售业实现反弹。马颖钊坦言,短期内香港零售业仍有压力,尤其是奢侈品方面,中长期则取决于香港就业市场情况,以及每个品牌如何根据市场状况调整策略。

香港零售业者将如何调整来应对新环境仍是未知数,但可以肯定的是,收入下滑带来的是一个“剩者为王”的时代,不变者很可能“被吞噬”。

辽宁再发“辽5条”救楼市 多轮刺激政策仍难挽颓势



■董映媛 报道

尽管楼市已进行了好几轮,但辽宁楼市依然萎靡不振。

日前,辽宁省政府再度出手刺激楼市。该省于6月18日出台了五条房地产新政(下称“辽5条”),内容包括扩大需求、稳定供应、合理控制房地产开发节奏、加大住房公积金贷款规模等。

值得关注的是,辽宁省政府特别指出,将对当地房地产工作进行“再动员”、“再部署”,要“努力”保持房地产市场平稳发展。

“在政府文件中,用这样的字眼进行强调确实不多见,这足以说明辽宁救楼市的决心。”全国一大型房企北方区域营销总监刘勃(化名)告诉记者。

救不起来的楼市

最近几年,辽宁陷入到楼市疲弱严重影响当地经济、而经济下滑反过来令楼市更为疲弱的“恶性循环”中。

“按照今年4月份李克强总理的明确要求,到今年年底,辽宁必须确保全年经济社会发展目标顺利完成,房地产市场则是其中的关键部分。为此,辽宁立下‘军令状’,今年内房地产市场要有所改观。”刘勃说。

实际上,此次出台的“辽5条”距离上一次辽宁出手刺激楼市仅仅两个月。

今年4月8日,辽宁省政府发布九项举措稳定住房需求(下称“辽9条”),并将住房公积金个人贷款最低首付比例调整到20%,同

内人士称。

房地产投资增速剧降

受经济减速换挡等因素影响,以及长期积累的产业结构、经济结构不均衡的制约,从2013年起,东北三省GDP增速回落明显。作为资源型产业和重化工业比重较高的省份,辽宁省首当其冲。

房地产的冲击让辽宁雪上加霜。2014年辽宁省国民经济和社会发展统计公报显示,该省全年固定资产投资2.44万亿元,同比下降1.5%。其中,房地产开发投资5301.3亿元,下降17.8%。

国家统计局数据则显示,今年1-4月,辽宁省的房地产投资增速大幅降至-25.6%。

“虽然从今年3月份至今,中央及辽宁当地多次出台刺激政策,然而,房地产市场开发过度、人口外流和人口老化却导致辽宁省成交疲弱、市场预期继续下行等一系列问题。”业内一位分析人士指出。

“受土地财政和四万亿政策拉动,辽宁在2008年之后的3年投资旺盛,各地纷纷投建开发区,但近两年开发区住宅入住率极低,不少楼盘空置。”刘勃告诉记者。

据媒体报道,辽宁某开发区管委会副主任曾表示,开发区土地多,卖地收入在此前十数年间节节攀升,但相应的基础设施从无到有,也投资巨大,土地财政模式日益艰难。

“近两年,辽宁省每年只有20万人的净流入量,这一数据与五年前相比,几乎少了一半。同时年轻人人口外流的情况还在加剧。”上述辽宁当地业内人士分析。

据这位人士分析,这与辽宁的经济结构有关,由于辽宁重工业多,其他产业相对较弱,在重工业成品没有销路的市场环境下,居民收入涨幅较小,造成人口外流,楼市购买需求相应较弱。

“以目前的供应量来说,辽宁楼市未来将有较长时间仍以去库存为主,短期内楼市难以回暖。”上述辽宁本土开发商表示,在当前这种经济形势下,政府部门只有通过调节需求、控制土地供应节奏等方式逐步调整市场,同时配合当地经济结构调整,大力引进人才,当地房地产市场才有望逐渐恢复。

京津冀产业转移税收共享 迁出迁入地五五分成

■周满泉 报道

6月24日,财政部和国税总局印发《京津冀协同发展产业转移对接企业税收收入分享办法》,对京津冀协同发展过程中财税分成、利益分享的问题加以明确:符合政府主导迁出且达到一定纳税规模的企业,将在迁出地和迁入地进行三大税种的分享,以迁出前三年税收总额为分享上限,五五分成。

多位接受记者采访的专家表示,这是对《京津冀协同发展规划纲要》具体政策的落实,由于我国缺乏区域间的财力转移制度安排,产业转移有可能造成迁出地的“财政空心化”,为调动迁出地的积极性,稳定迁出地的财政收入,作出上述安排。

税收分成调动迁出地积极性

办法指出,分享税种仅限增值税、企业所得税、营业税三税地方分成部分。纳入分成的企业,仅限于由迁出地区政府主导、符合迁入地区产业布局条件,且迁出前三年内年均缴纳税“三税”大于或等于2000万元的企业;属于市场行为的自由迁移企业,不纳入分享范围。

税收分享有上限。以迁出地区分享“三税”达到企业迁出前三年缴纳的“三税”总和为上限,达到分享上限后,迁出地区不再分享。具体而言,迁出企业完成工商和税务登记变更并达产后,三年内缴纳的“三税”,由迁出地区和迁出地区按50%:50%比例分享;若三年仍未达到分享上限,分享期限再延长两年,此后迁出地区不再分享,由中央财政一次性给予迁出地区适当补助。

另外,在上述办法印发前,已经达成税收分享协议或有明确分享办法的,继续按原有分享协议或办法的规定办理;共建产业园区的税收分享,按京津冀三地政府协商意见执行。

北京社科院副院长赵弘对记者表示,这个办法主要是为了调动政府的积极性,但适用范围也比较有限,主要针对年均三大税种纳税额在2000万元以上的大企业,地方政府自主签订的协议不纳入这个范畴,再假设京津冀地区市场主导的迁移活动也很多,也

不适用这个规则。

中国社科院工业经济研究所区域经济学研究室主任陈耀对记者表示,这相当于《京津冀协同发展规划纲要》的一个细则。根据我国沿海地区产业转移的经验,迁出地政府往往会想办法挽留当地产业,不大愿意让产业迁出去,因为产业外移容易造成迁出地的产业空心化,转移力度过大可能会造成对地方财政收入较大的冲击,为了保证迁出地政府公共服务保障能力,往往会采用这种财政分享的办法。

产业转移需率先突破

除了税收五五分成比例,京津冀协同发展还有多种模式可选。如2013年11月份,中关村科技园海淀管委会与秦皇岛经济技术开发区管委会签订协议,决定共建中关村科技园秦皇岛分园。

经海淀区和秦皇岛市双方商定,该共建分园对这些转移企业实施4:4:2的税收分享政策,即入驻企业产生的税收,两地政府各得40%,另有20%将作为扶持资金,支持企业在秦皇岛的产业转移,通过利税收益分享,实现多方共赢。

河北社科院原副院长杨连云对记者表示,像首都钢铁厂搬迁至唐山曹妃甸,则是由两地出资成立合资公司,首钢占股51%,唐山方面占股49%,实现税收分享,且未设定分享期限。

4月30日,中央政治局会议指出,要在京津冀交通一体化、生态环境保护、产业升级转移等重点领域率先取得突破。

显然,产业升级转移是需要率先取得突破的领域。据记者了解,针对产业转移目录,三地政府已经组织多次调研。

杨连云对记者表示,具体产业转移还要有详细的可行性报告,这些细节问题还需要三地政府多方协商确定。陈耀表示,由于产业转移要求率先突破,产业转移会有具体细则指引,也会有相应的产业迁移企业名录。但产业转移还需与交通一体化、配套公共服务跟进等一并推进,这对地方政府财力是一个考验,具体能推进到哪一步,还有待观察。