



第10届中国百货业论坛指出,美国、欧洲等大型零售商都走上了连锁经营之路

连锁经营将成百货业发展方向

3月24日,第10届中国百货业高峰论坛在天津举行,关于百货连锁经营的话题成为热点。

韩国百货店协会常勤副会长李英宰在介绍韩国的零售业和百货业现状时说,韩国百货业竞争激烈,目前已形成乐天、现代、新世界三大连锁品牌“三足鼎立”的格局。

美国零售商联合会主席兼首席执行官 Matthew Shay 称,美国稍具规模的零售商也早就走上了连锁经营的道路。梅西、诺德斯特龙、西尔斯等无一例外地采取了连锁经营的形式。

据悉,连锁经营也是欧洲商业的最大特色。比如从上世纪70年代以来,德国商业市场上不断地进行着大鱼吃小鱼的游戏,最终形成了 Arcandor 和 Metro 两大集团主宰大型商场市场的局面。而成立于1864年的 John Lewis,则是今天英国最大的连锁零售公司之一,分布遍及整个英国。

►美国著名的梅西百货也采取了连锁经营的形式。



大型连锁店议价能力强

中国商业联合会会长张志刚指出,连锁经营是衡量商业组织化程度的重要指标,目前欧美国家连锁经营商业企业销售额已占全部销售额的60%,美国则高达80%。我国2010年限额以上连锁零售与餐饮企业销售额约为2.5万亿元,只占全年社会消费品零售额比重的16%。

当今,欧美发达国家商业流通业已经进入连锁经营时代。与之相比,我们的差距依然很大。

目前,北京商场百货业的连锁经营之路也已初具规模。据统计,包括百盛购物中心、贵友大厦、蓝岛大厦、翠微大厦、西单商场、王府井百货、赛特购物中心、新世界商场、华联商场等在内的十几家老牌大型百货均拥有至少2家以上分店。

业内人士称,现在,凭借连锁化品牌输出圈地,“多业态组合+差异化经营”的连锁扩张已成为京城众商业企业依赖的发展道路。

当代商城董事长金玉华表示,“我们五年内要开三到四家店,这是我们的战略构想。”因为近几年,当代作为国有企业,不是上市公司,扩张速度相对较慢,目前仅在石景山开了一家分店。“当代目前就两家店,这样的体量,在北京这个大商业集团云集的大城市里,还是小兄弟,市场份额相对于其他集团还很小,这样就带来了很多问题”,金玉华说,首先对供应商的议价能力是

弱的。从国际上看,沃尔玛的议价能力是最强的,基本上掌握定价权,虽然不是生产商,但定价权基本掌握在它手里。

目前我国百货业,在大品牌面前,议价能力都不行,更别说定价权了。“你的体量越小,市场份额越小,你的议价能力就越低。”金玉华表示,如果说过去零供关系,零售处于优势地位,是因为零售资源相对短缺,十几年前,是品牌排着队,谈业务,希望进店;因为北京万米以上的大型百货商场就那么几家。但这几年发生了深刻的变化,那就是商业地产发展得非常快,一直以几何数级来放量,地产对品牌的需求越来越强烈,越来越大,客观上就抬高了品牌的地位。

此外,与独立运作的商场相比,大型连锁店在管理费用和采购成本上有着无可比拟的优势。比如美国的西尔斯连锁商店,因其规模巨大,可以统一进货,进价可大大降低;进行统一促销,巨额广告费分摊到每个商店的费用就比较少,在激烈的商业竞争中必然处于有利地位。由于连锁店实行全国联网,所以服务也能做得更好,比如顾客购物可以异地退换,这也以形成巨大的竞争优势。

可以说,如果不是大的连锁经营,在目前的这种竞争态势下,想大幅提高市场占有率和份额是很困难的。这也已经是京城商业圈内的共识。



美国的西尔斯连锁商店,因其规模巨大,可以统一进货,进价可大大降低;进行统一促销,巨额广告费分摊到每个商店的费用就比较少。

连锁经营需提升自营能力,发展自有品牌

令人惋惜的是,尽管京城百货商业已出现了王府井百货集团和首商集团这样两个销售额上百亿的大型连锁经营企业,但它们对市场的控制力并不强,也没有彻底改变京城商业的生态环境。

“主要原因是北京百货业的经营模式是联营制。”首都经济贸易大学工商管理学院市场营销系主任陈立平认为,“日本过去长期实行的是委托销售制,跟中国的联营制有很多类似的地方,从上世纪90年代以来日本百货业的衰退情况来看,可以得出一个基本结论,就是联营制会导致百货业的衰落。因为联营制会让百货商场

失去差异性,产品差不多,价格也差不多,这也是北京大小百货商场都可以共存的首要原因。”

从国外百货业的发展来看,连锁经营总是伴随着自营能力的提升。不少专家也寄希望于连锁经营的发展能改变目前我国百货业以联营为主的经营模式。

上海商学院教授、上海连锁经营研究所所长顾国建认为,中国百货业应该把握城市化进程的发展、中国消费者消费能级提升、国家经济战略转型内需、商业地产和购物中心发展的四大历史机遇,转而实行自营的经营方式,发展百货商店的自有品牌,对接“世界工厂”的

中国制造资源,完成中国百货业的历史责任。

美国零售商联合会主席兼首席执行官 Matthew Shay 说,“在过去的很多年里,美国百货店除了为顾客提供商品外,还给顾客带来了许多新的价值,我认为这是非常重要的。”

对此,京城各大商场的负责人也有清醒的认识。资和信百货总经理平莉认为,连锁经营的商业集团,具备一定数量的店铺,尤其全国性开店的商业企业,不妨可以尝试品牌代理、品类经营的模式,来提升自营能力。而对于店铺规模有限的百货店,比如资和信,改变联营为主的经营模式时机尚不成熟。

中坤广场 清明品茶

4月2日至4日,清明节小长假期间,大钟寺中坤广场推出“春天,从一杯茶开始”的清明品茶汇活动。竹叶青绿茶将在大钟寺中坤广场D座一层举行现场品茶会,将有资深茶艺师表演茶艺,现场还将邀请顾客品鉴明前清茶。清明节期间,凡持大钟寺中坤广场新华国际影城当日电影票,即可到中坤广场E座二层竹叶青店内免费领取新茶一份,届时中坤广场的“清明品茶伴观影 偷得浮生半日闲”微博有奖互动也将同期开展。

悦·生活 周末轻松购

自4月1日起至4月30日,每周六、周日,北京银泰中心悦·生活购物中心推出周末轻松购物、乐享美食活动。活动期间,当日单张购物小票满3000元,即可获赠 LAVAZZA 咖啡券一张或星巴克咖啡买一赠一(券);当日单张购物小票满10000元,即可获赠和晶日本料理100元代金券一张。另外,为了缓解消费者在CBD地区停车难的问题,悦·生活购物中心在周末还有免费停车三小时活动。