

创富·财眼透视

大型折扣店“进城”背后的纠结

高库存迫使服装企业常年打折,但折扣店难成清库主流

本报记者 仲爱梅

打折成常态

奥特莱斯挺进城市中心

ONLY、VEROMODA、江南布衣、马克华菲、探路者、艾格、百丽……2012年12月25日,在济南历山路优品汇奥特莱斯,记者注意到,除去配套的餐饮、超市,真正的折扣卖场不过1万多平方米,却汇聚了多个品牌。SELECTED、耐克等国际大牌也在紧锣密鼓的装修之中。

“与已经形成规模的银座奥特莱斯相比,我们的体量比较小,但是也汇聚了70多个品牌。”优品汇奥特莱斯副总经理丁巍告诉记者。

与价格昂贵的百货卖场相比,这里最诱人的当然是折扣力度。在某女装品牌专区记者注意到,原价798元的羊绒大衣,在打了3.8折之后,仅售303元;而一件童装羽绒服上衣,折后价格只要106元。

除了价格,位置也是吸引不少人前来光顾的重要原因。记者了解到,这个号称“济南首个位于城市核心商圈的品牌折扣店”地处泺源大街商圈,因为距离银座商城、泉城路不远,汇聚了不少人气,很多顾客在逛完了那些大商场之后,就顺便过来“淘宝”了。

“以前济南虽然也有奥特莱斯,但位置实在是太偏远了,一年也去不了两三次。现在就不一样了,新开的这两个奥特莱斯都位于市中心,交通方便,没事就能来逛逛。”一位年轻妈妈兴奋地说。

记者了解到,为了节省租金成本,奥特莱斯大多选址在偏远地区,济南首个奥特莱斯——银座奥特莱斯就位于七里山,距离真正的城市核心商圈有相当一段距离。

“相对于正品店,折扣店的利润很低,有时候甚至要赔本销售,市中心的租金成本太高,开店不划算。”丁巍坦言,为了吸引商户进驻,他们在租金、返点等方面给予了很多优惠。之所以会选择奥特莱斯,主要是看好这一业态:高企的库存压力迫使服装企业不得不放下身段,他们从未像现在这样欢迎奥特莱斯的到来:ONLY、VEROMODA的母公司绫致服饰专门成立了“奥特莱斯事业部”,马克华菲、江南布衣、艾格等也都把清货放在了与销售正品同等重要的地位。

特卖会扎堆

库存清理公司开始受宠

就在奥特莱斯向市中心挺进的同时,各种服装特卖会也在遍地开花,频率明显高于往年。

不仅特卖会的频率明显高于往年,力度也十分惊人:原价1000多元的男装外套,折后价只要299元;原价3000多元的品牌皮衣,折后价只要1000块钱……上个周末,徐小姐连逛两个特卖会,一口气就给自己和男友置办了好几身冬装。

“去年的服装特卖会的确特别多,而且时间也比往年提前了一个月左右,基本上从11月中旬就开始了。”省城一服装品牌代理商坦言,尽管他们自己也担心类似的特卖会举办太多,可能会冲击商场的正价体系、影响品牌形象,但却别无选择:特卖会依然是服装企业年底快速回笼资金的重要途径。

在这些遍地开花的服装特卖会中,主办方既有服装厂家、代理商,也不乏库存清理公司所为:后者常年派驻业务员在杭州等服装企业集中地,遇到合适的库存,业务员就打电话回去,老板直接过来与厂家洽谈,几万件、几十万件地收货,有时候甚至会整个仓库的货都拉走。

“虽然他们开出的价格往往很低,但服装企业对于这些库存清理

高企的库存正在将服装打折“常态化”。2012年12月21日,一家号称“济南首个位于城市核心商圈的品牌折扣店”开业。但事实上,这已经不是第一个落户济南市中心的品牌折扣店,2012年10月份,一家大型品牌折扣店就已在济南泉城路试营业。

连开两店,且都位于市中心,以“品牌折扣”为主要特征的奥特莱斯在济南的突然流行反映了什么?奥特莱斯“进城”之后能够走多远?无论是开在城中心的奥特莱斯,抑或是扎堆的服装特卖会,折射出的无非是服装企业的无奈:居高不下的库存压力正在迫使他们使尽浑身解数“去库存”。



公司并不排斥,反而很乐于接受。”上述品牌代理商告诉记者。原因很简单:衣服不拘好坏,库存清理公司照单全收,还可以好的次的搭配着来,这就给服装品牌企业解决了大问题。“一些旧货,如果继续卖,成本也是很高的。通常公司会备一年的货,新货上去,在店面上柜三次,如果还卖不掉,就马上处理。每上一次柜,都是有成本的。”他说。如果库存数量太大,服装企业又没有专门消化的渠道,那就只能给库存清理公司了,“毕竟货在仓库里放着,你去整理货品也是要成本的。”不过,对于经济型酒店而言,上下突围或许并不像他们想象中那么容易。

库存从哪来?

需要100件实际生产250件

无论是开在城中心的奥特莱斯,抑或是扎堆的服装特卖会,折射出的无非是服装企业的无奈:居高不下的库存压力正在迫使他们使尽浑身解数“去库存”。

然而,高库存从何而来?在业内人士看来,高库存根源于服装品牌扩张的速度已经超出了市场的增长速度。“以运动品牌为例,前几年的高速增长吸引了大批企业进入这个行业,为了快速抢占市场,企业往往采用快速开店、扩张产能的方式,而忽略了企业自身和市场的承受力。”国内某运动品牌的营销总监王先生告诉记者。

原本市场每年的增幅只有20%,企业却生产了超出60%的产品,多出来的部分自然就成了积压货。另一方面,国内服装企业,特别是运动品牌在生产和销售中的粗放式经营,也在一定程度上使得生产量背离了市场实际需求,从而形成高库存。

“大多数服装企业的计划生产数量是通过订货会来确定的,企业根据订货会现场客户的订货量来确定产量,然后安排生产。这种模式是依靠渠道商而不是消费者提供信息,往往会造成产品销量低于预期,从而导致库存积压。”王先生告诉记者,这种模式

往往会企业在做库存周转计划时,夸大市场需求。“比如,消费者需要100件衣服,零售商认为需要150件,代理商认为需要200件,到厂家那里就扩大为250件了。也就是说,每卖出1件商品,生产商至少要准备2.5件商品进行库存周转,有时还会超过这个比例,由此就形成了大量库存。”

库存压力还会在行业中形成传导效应。在王先生看来,当国内一线品牌库存积压严重,开始进入消化库存阶段时,一方面会影响到下游代工企业的订单,另一方面,在一线品牌通过促销扩大销量的同时,消费者对二、三线品牌的需求就会减少,从而造成二、三线品牌产品销量减少,库存增多。

消费者不买账

奥特莱斯恐难成清库主流

“其实我们在这儿开店压根就不赚钱,甚至还赔钱。”优品汇的一位商户这样告诉记者。作为国内某知名女装的省级代理商,该代理商每年按照6折的标准从厂家那里进货,而这些旧货一旦进入奥特莱斯,便只能以1-5折甚至更低的价格销售了,“总比占着仓库、占着资金强。”

尽管奥特莱斯正在成为各大服装品牌清理库存的“救命稻草”,对于这些被忍痛贱卖的服装,消费

者却未必买账。

优品汇奥特莱斯开业首日,不少市民特别是年轻女性欣然前往,但是在逛过之后很多人的第一反应却是失望:很多衣服品相不咋地不说,价格也没有想象中那么实惠,跟预想的存在很大差距。

“是打折了,但很多衣服还是不方便,关键是看上去又难看又过时,感觉跟地摊货似的,连折后的价格都不值。”在泺源大街上班的小王告诉记者,优品汇开业的时候她挺兴奋,专门跑过去看了看,想趁机淘几件便宜货,结果却是空手而归。“说是1-5折,开业当天再享折上折,可怎么还那么贵啊?”

“当时看着艳丽无比,看上去十分顺眼的新款服装,一旦放在仓库里压上两三年,再拿出来销售,你就会发现,它已经变得丑陋无比,跟腌菜似的。”一位服装厂商如此形容那些过季的服装。因此,对于济南这些新开张的奥特莱斯的命运,他持一种谨慎的态度。

“衣服不经放,男装、运动品牌相对好一些,毕竟款式变化不大;女装就不一样了,上一季的衣服还勉强能够被接受,如果是搁了两三年的款式,再便宜恐怕也很难让人心动了。再加上网上的低价冲击,依靠奥特莱斯能够消化掉多少库存,不可高估。”他说。

“奥特莱斯仅仅是一种补充性业态,不会成为商业主流业态。”济南市商务局的一位负责人认为。



位于历山路的这家奥特莱斯汇聚了众多常年打折的品牌。仲爱梅 摄

(上接B01版)

*ST海龙、*ST华光、*ST能山、*ST金泰
苦海无涯,前途未卜

相比诸多ST难兄难弟八仙过海各显神通的保壳战术,*ST海龙、*ST华光、*ST能山却因长期积重难返而面临“暂停上市”的命运。

尽管2011年9月5日才戴上ST帽子,但2011年以超10亿元亏损额冠绝各鲁股股,*ST海龙处境已十分危险。目前虽然亏损额已经较2011年同期有所下降,但高达4.02亿元的净亏损仍然如利刃高悬。

2012年11月初,几经周折后,中国恒天集团正式介入重组,将协助*ST海龙在年底前完成重整计划的执行,并在恰当时机向*ST海龙注入优质资产和业务。2012年12月28日,停牌已有半年之久的*ST海龙复牌,并称重整计划已经执行完毕,市场也以一记涨停回应了这一事实。但新东家后续将会注入何种资产,数亿元的净亏损能否在短时间内补上这都是未知数。

自2006年戴帽变为ST以来,扭亏摘帽就成为ST华光每年最重要的事情。卖资产、求重组,种种挫折可谓痛苦不堪。

然而回顾2012年公司历程却丝毫找不到让人为之一振的消息,而公司断腕自救的行为一直未终止。公司2012年12月22日公告称,已经收到北京青岛华光1920万元股权转让款。然而公司三季报披露,前三季度净利润仅为-1593.92万元,甚至高于2011年同期。目前菏泽开发建设向北京办事处支付的首期拆迁补偿款0.41亿元已收到,但剩余0.61亿元如果在2012年12月31日前无法收到,则预计2012年度仍为亏损。

作为积重难返代表的*ST能山一直是年末保壳大战的常客。受原料煤价剧烈上涨的煤电价格倒挂影响,ST能山近年来始终未能摆脱亏损的命运,而其屡次上演扭亏为盈均是靠处置自身资产和政府补贴。据不完全统计,*ST能山在ST类公司中算是获得补助最多的公司之一。

2012年12月21日,公司宣布将以总计6340万元处置公司和控股子公司部分闲置房产,但*ST能山仍旧巨额亏损,前三季度亏损额为1.05亿元,保壳之路前途难料。

同样难以预料的还有“妖股”*ST金泰。2012年5月31日黄光裕的胞弟黄俊钦获释后,该股曾连续拉出12个涨停,但复牌后旋即又是5个跌停。与二级市场的火爆不同,濒临退市的*ST金泰由于子公司众多,债务复杂,官司缠身,虽然前三季度,756.58万元的累计亏损额较2011年同期已有所下降,但能否扭亏仍是一个未知数。