

仅经营一年半,济南UU洋行匆匆败走 进口商品超市缘何纷纷遇冷

近日,曾经济南最大的经营进口商品超市,占地6000平米的UU洋行迎来了闭店的命运,而此前已经有多家经营进口商品超市倒下,这无疑让经营者再次深思,到底线下实体商场的发展方向在哪里?

本报记者 任磊磊
实习生 黄思婷 施晨蓓

曾是济最大进口商超 遭遇经营困难

“我卡里还有五百多块钱,怎么突然关门了呢?”3月27日,济南的周女士途经泺源大街的UU洋行进口商品超市时,发现超市大门紧闭,不禁抱怨起来。

当天,UU洋行的乔经理表示,目前UU洋行确实面临撤店,但目前仅是不再对普通散客营业,对会员依然开放,预计会在4月初结束营业。而办公区等所有会员问题解决后才会撤离。UU洋行公司未来会以批发和零售的方式在济南西沙大市场,凤凰山国际名酒文化城两处布局。

UU洋行于2016年开业,所在的泺源大街26号中银广场是省城济南泉城广场核心商圈,经营面积达6000平方米,商品来自全球40多个国家地区,超过15000个单品,曾是济南最大的进口商品超市。

乔经理坦言,UU洋行当初签了5年的租用合同,现在还未到期,但经营上确实比较困难。

“平时客流不多,即便春节期间一个月有两三百万元进

账,但要支撑这么大一个商场,还是不行。”乔经理说,有研究发现,现在的消费者,即便商店只有几步台阶也都不会光顾,何况UU洋行外面有几十层楼梯。从消费者购物便利的角度来说,体验并不是很好,而且这里停车也很成问题。

多家相继闭店 剩余的也不温不火

2016年是跨境电商元年,当时国家开始消费结构升级,推出了新的跨境商品政策。在跨境电商火爆的同时,线下进口商品超市如雨后春笋般在全省兴起。以济南为例,记者粗略统计2015年以来,市区相继开设的进口商品超市就有十几家,而今关门或者经营困难的已有不少。

比如聚洋货,2015年6月1日起试营业,起初非常火爆,排队进店是常态,可2017年初,多家聚洋货商城相继停业。位于红尚坊的山东丰采进口商品保税中心,2016年4月份开业,几个月后就停业,其附近的B.D.C进口商品直营中心也早已关门。2015年10月31日,晟昭旗下的RE-DEFINE进口商品直销中心在舜耕会展中心开业,如今早已不见踪迹……



曾经济南最大的进口商品超市UU洋行,如今已经大门紧闭。 本报记者 任磊磊 摄

一位大型实体跨境商品品牌的高管表示,最火的时候,济南各种进口商店有十几家,现在仅有恒隆商场内华润旗下的ole、绿地直营的进口超市G-Super等少数几家撑下来,且大多不温不火。以济南绿地跨境商品超市为例,刚开时济南这类实体店很少,老百姓抱着尝鲜的心理,纷纷涌进不到一千平米的店里,日销售额就有十五六万元,但随着热度退去,其销售也渐趋平稳。

网购冲击大 应差别化布局

2017年,UU洋行也曾做过一些体验式消费的尝试,试图增加食物加工制作、产品使用等体验

服务,但是由于种种原因,改造最终搁浅。乔经理说,现在的消费者习惯了像恒隆、世贸这样的大型shopmall,这些商城自带流量,吃喝玩乐购都能满足。“UU洋行在这些方面都不具备优势。”

乔经理认为,价格依然是消费者很介意的事情。“啤酒是我们的爆款,济南市面上进口啤酒的价格都在8-10元,我们的则是4-5元,卖得非常好,但一些高端的产品还是有些困难。”

中国零售产业评论员朱丹蓬认为,电商是线下进口商品超市最大的竞争对手,线下进口商品超市应该从生鲜和便利化、差别化的方向布局。“网上进口商品又多又全,任何一家线下店受场地、成本所限,其品

类都比不上线上多,而且价格上电商往往更有优势。”

对于有一些门店关门,一位某大型实体跨境商品品牌高管表示是正常现象。初期的火热必然会引来很多人入市,哪里有需求,哪里就是风口。但随着这类商店的增多,老百姓心理上见惯不怪了。朱丹蓬也提到,一些拿了跨境商品订单的公司急于落地赚钱,并没有丰富的商业经验,所以歇业关门也是市场规律。

当然,跨境电商的特色还是生鲜和独家渠道。绿地进口超市一位高管表示,比如三文鱼等进口海鲜,由于直采渠道和冷链物流的优势,也比小的跨境商品店更具优势。

聚焦核心都市圈

华夏幸福迈入高质量增长时代

3月29日晚,华夏幸福基业股份有限公司(600340.SH)发布2017年年度报告。年度报告显示,华夏幸福2017年归属于上市公司股东的净利润87.81亿元,同比增长35.26%,净利润率14.72%,为近三年来最高。2017年货币资金681.05亿元,占总资产比18.12%,货币资金量充裕,创历史新高,与规模以上房企相比,处于较好水平,为公司经营发展提供充足的资金保障。

本报记者 田晓涛

2017年,华夏幸福牢牢把握重大发展机遇,不断通过业务结构优化,实现了两个突破:其一,产业新城模式异地复制成效显著,长三角、珠三角等多个区域加速拓展,非京津冀销售占比从7%提升至23%;其二,作为领先的产业新城运营商,产业新城业务收入同比大幅增长65%。

收入结构优化 业绩高质量增长

年度报告显示,华夏幸福2017年归属于上市公司股东的净利润同比增长35.26%,继续保持自2012年以来每



年30%以上的业绩增速。在宏观经济稳中向好、房地产行业平稳健康发展的总体形势下,华夏幸福牢牢把握京津冀协同发展、PPP模式大力推广的重大发展机遇,实现高于行业平均水平的快速增长,净利润增速高居同行业前列。

数据还显示,2017年华夏幸福共实现销售额1522.12亿元,比2016年同期增长26.50%,增速大幅跑赢行业绝大部分公司。根据克而瑞统计,华夏幸福销售额居行业第九,表明华夏幸福综合实力稳定跻身房地产企业前十强,公司战略前瞻性和模式优越性得到充分验证。

从年报中收入数据结构看,不同于传统地产公司,产业新城业务是公司业务的核心组成部分。2017年产业

新城业务实现收入284.56亿元,同比大幅增长65%,产业新城业务收入占营收总额的比例从32%上升到48%,业务结构不断优化。产业新城业务加速增长的良好势头进一步彰显公司的领先优势和产业新城模式的强劲动力。

2017年华夏幸福体现企业社会价值方面也成绩斐然。纳税额达到110亿元,创历史新高。同时,公司深入贯彻国家、省市脱贫攻坚战略部署,选定河北省涞源县实施对口帮扶整县扶贫,助力实现涞源县2020年整县脱贫的目标。

异地复制成效显著 新增长极全面发力

2017年华夏幸福业绩的持续增长,受益于其具备较强的产业新城打

造能力和产业新城模式异地复制步伐加快。

华夏幸福在固安地区累积足够的产业园区经验后,一方面巩固京津冀地区的优势,另一方面则着力将产业新城模式推广进行异地复制。公司持续深耕京津冀,积极开拓长三角城市群、珠三角城市群、长江中游城市群、成渝城市群、中原城市群等国家重点城市群和“一带一路”等热点区域,依托核心都市圈进行布局,先发优势明显。2017年公司新增签署产业新城和产业小镇PPP项目协议21个,其中20个来自于非京津冀区域。

年报数据显示,华夏幸福投资运营的园区2017年新增签约入园企业635家,新增签约投资额约为1650.6亿元,同比增长47%。尤其值得注意的是,非京津冀区域项目新增签约投资额占公司整体新增签约投资额的53%。同期,非京津冀区域销售额占比从去年的7%大幅提升至23%。以嘉善产业新城为标杆的(环)杭州区域和以来安产业新城为标杆的(环)南京区域分别以3年和2年的时间销售双双超百亿,仅用较短时间成为公司传统京津冀区域外新的业绩增长极。

未来,华夏幸福将继续坚持“诚意正心干好产业新城”不动摇,聚焦精耕核心都市圈,聚焦全方位合作,坚持高质量开发建设,高质量打造产业集群,高质量提升运营服务,全面推动产业新城建设,助力合作区域高质量、可持续发展。