

在闹市热闹了十年的乐购镇宁店后天将关闭引发热议 大卖场“腾笼下放”转战结合部

本报记者 胡晓晶

合同到期 挡不住房租翻番

“感谢支持，热情谢幕！我们在其他地区更多的门店继续为您服务。”

昨天下午，在南京西路和镇宁路路口的乐购镇宁店进入关门倒计时，“空落落”是现场留给记者的第一印象：货架上早已空空如也，商场铺面也基本撤空；昔日人头攒动、排队买单的热闹景象，已一去不返。

“谢幕广告牌是一个月前挂出来的；库房也早就不再补货，只等存货卖空。”说起这个已经在南京路上热闹了10年的大卖场，店员丁阿姨充满唏嘘。“我们也不想搬啊！这里地段好，我们上下班方便，而且平时上门的都是周边老住户，地头熟、人头熟，我在这里做了10年，已经做出感情来了。但是租赁合同到期，房东提出翻番涨租金，公司又不愿意，只好关门。”

镇宁店落幕，是否意味着乐购将大面积关店？对此，乐购方面明确否认：“开连锁卖场也需要‘新陈代谢’，我们是有关有开。今年就新开了8000平方米的大连路店和2000平方米的河南南路店，除去后天要关门的镇宁店，现在乐购在上海有24家大卖场，而且7月份还要新开2万平方米的宁夏店。”

有传闻说乐购进入中国的首家门店——乐购武夷店今年下半年也要关，有关负责人也明确辟谣：“出于物业改建、租约到期等原因，国际体育中心面临业态调整的问题。目前双方正在谈续约，我们不想放弃这家15岁的中国首家乐购门店。”

继上月华联吉买盛陕西北路店、好又多老沪闵店等悄然歇业后，市中心屈指可数的大型卖场——乐购镇宁店，后天也将关闭。在租金、人工成本剧增和网络购物的竞争下，大卖场整体处境尴尬，赢利变薄。如今，上海市中心的大卖场，真的开不下去了吗？



■ 在市中心热闹了十年的乐购镇宁店即将关闭

本报记者 陈梦泽 摄

连锁零售 进入“腾笼下放”期

上海一直以来都是全国商业连锁最发达的地区，百货连锁、超市卖场连锁等多重连锁业态密布。到2012年底，包括世纪联华、农工商、家乐福、沃尔玛、乐购、麦德龙、

大润发、好又多等国内外品牌在内，沪上营业面积在6000平方米以上的大型卖场就有近200家；同时，号称“门对门”的便利店，像好德、可的、快客、良友、全家、罗森、7-11等等，在沪也有超过6400家，平均每4000人就拥有一家。出门几百米可见一家便利店，网点密集度全国最高。由于同业竞争加剧、租金攀高、人力成本增加等一系列原因，申城的连锁零售正面临巨大压力，开始进入“腾笼下放”时期。

去年底，家乐福在沪新开了3家店，其中2家在青浦、曹陆等市郊地区。沃尔玛上个月则新关了旗下的好又多老沪闵店，沃尔玛的有关人士解释：“关掉这家开了快10年的老店，一来因为租约到期，二来是因为该地区当年算是闵行区的中心，但现在随着城市向外扩张，已被边缘化。未来3年，我们计划在全国开出100家店，上海会是‘大头’。”此外，名列2012年连锁百强榜首的苏宁，如今在沪也逐渐放弃“步步为营”的开店旧模式。前几年曾力推的中心城区社区店，将随着租约到期而自动放弃；只有超级旗舰店和电子商务，才是苏宁未来发展的重头。

“大卖场进入中国已将近20年，现在确实应该有所调整了。”上海商业信息研究

中心首席研究员齐晓斋认为，“今后沪上大卖场‘落子’新开，一定会结合新城新镇的城市发展规划，轨交延伸到位了，郊区人口导入了，大卖场自然会贴身跟进。”零售行业专家刘晖也认为，上半年来出现的关店潮，并没有为“唱衰论”提供证据。类欧美的大卖场，它们也经历了逐渐从市中心往郊外转移的过程。所以，接下来可以预计，在中国的一线城市，将会有一波大卖场转向城郊结合部的风潮。

迎战电商 实体店主打“体验”

中国连锁行业的增速正在整体放缓，这是事实。据中国连锁经营协会日前公布的2012年连锁百强排行榜显示：榜单前三甲——苏宁云商、百联集团和国美电器，其门店增幅均为负数，较前年同期分别减少1.1%、8.2%和3.0%。专家指出，除了沪上大卖场业态本身发展的内部驱动，网购的兴起也是刺激大卖场频频关门的外因。

在近日举行的第八届百度联盟峰会上，百度董事长李彦宏在主旨发言中指出：互联网正在加速淘汰传统行业。现在每一个传统产业都面临互联网产业的冲击，这对互联网人来说说是无限的机会。

实际上，网上超市的触角已经从网上伸到线下。上周末，国内首个网上超市1号店就跑到东方明珠脚下玩起了“吃货嘉年华”，邀请一众铁杆“吃货”现场做亲子游戏、赢进口美食。资料显示，消费者去年在1号店“吃”掉的食物，超过2.8万吨，首尾相加可以从地球到月球往返3次。“网购对连锁商业的冲击也很大。在一些超市热销的当季产品，尤其会被网购、团购冲击，包括端午的粽子、十月的蟹券等等。因为电商不光能打价格战，而且‘混搭’营销也做得好。”百联集团商超事业部总经理华国平承认。

电商来势汹汹，实体店如何迎战？难道真的只有“节节败退”的份儿？齐晓斋支招：既然价格战打不过，不如学学其他商业连锁，如何打出“体验牌”。比如，上周末趁着电商价格战“中场休息”，沪上10家巴黎春天同时力推20周年庆，拼单墙、零点打烊、“满99减60”等营销活动，3天的客流和销售额都同比增长了100%；玩具反斗城本月也推出多项体验活动，中旬趁电影《钢铁侠》热映时请来全球最大的钢铁侠模型空降正大广场，本周又赶在儿童节前做起了“公主体验派对”，一时间吸引到众多母子。“对于大卖场而言，可以学学如何让消费者来体验他们最关心的食品安全，包括体验绿色食品、体验农超对接等。”齐晓斋建议。

焦点链接

初生“菜鸟”志在疏通电商物流

“狼来了！”“他们物流确实没我们好！”近两年，不少传统零售从业者被问及电商冲击波时，会不约而同说出这两句话。可是，物流真的会是中国电商无法解决的软肋吗？

昨天，隐退了18天的马云又站到前台，为了一只刚刚诞生的“菜鸟”。这位中国电商大佬琢磨了四五年，想合多方之力打造中国最大的物流聚合平台。昨天，阿里巴巴、银泰、复星、富春集团、顺丰、三通一达（中通、圆通、中通、韵达）在深圳共同成立“菜鸟网络”，同时启动筹备已久的“中国智能骨干网”项目。在这个由马云任董事长、银泰董事长沈国军任CEO的新项目里，50亿元注册资本中有21.5亿元出自阿里旗下的天猫，占股43%为最大股东。

按照规划，“菜鸟”的一期投资达1000亿元，二期投资2000亿元。这将是一张能实现日均300亿元网络零售额的智能骨干网络，等它“长到”5岁到8岁时，网上每天就会有2亿只包裹，通过分布在全国各地的统一“节点”，支撑全中国2000多个城市之间购物，24小时必达。

马云特别强调，阿里巴巴永远不会做快递，“菜鸟”不过是联合产业链上下游合作伙伴，搭

建起一个基于数据的物流基础设施平台。

“菜鸟”要做好，需求不可少。来自2013中国首届商业品牌电商化发展论坛上的数据显示，截至去年12月，我国的网络营销市场销售额达1300多亿元，占到2012年全国销售零售额的12.3%，这个比例在2011年仅为4.4%。中国电子商务协会副理事长张宝泰认为，电子商务和传统零售其实并不矛盾，因为前者对中国商业的意义不仅仅是拉动消费增长的新平台，更是推动中国商业改革创新、转型升级的催化剂。

物流问题一直让电商既爱又恨，在“菜鸟”还没有长大之前，或许还需要更多流通新政来支持。上海连锁经营研究所所长、上海商学院教授顾国建指出，目前中国的零售业经营方式以“物业管理”为主，而发达国家已经到了以“供应链管理”为主的阶段。前者容易导致产品价格居高不下，后者则能使美国消费者每年节省1000多亿美元。期待中国的流通新政能在流通政策、税收政策等方面“给力”，这无论对电商还是店商，都将是大利好。

本报记者 胡晓晶

QQ卡属我亮
开启前所未有的缤纷体验，成就生活新境界

**新客户办理金穗QQ信用卡首刷
赠一号店网上超市50元消费金**

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

中国农业银行推出全国首张网络美芯片卡——金穗QQ联名IC信用卡，现已耀目上市！

除可享受中国农业银行金穗信用卡基本功能外，您还可体验更多专享特色服务：

- 设计时尚：手绘风格卡面、MINI异形贴卡
- 费用减免：终身豁免年费，同城本行取超额还款免手续费
- 功能强大：支持小额支付功能，积分兑换专区
- 尊享特权：免费成为财富通会员，享受多项优惠权益，如手机话费充值96折，购买Q币最低93折等

*上述业务详情请登录 www.abchina.com “信用卡”频道或垂询客服热线 40066-95599, 021-61195599 财富通会员权益详情请登录理财财富会员官网 vip.tenpay.com

中国农业银行QQ联名IC信用卡