

摩登百货与“房东”中泰广场东站店对簿公堂引发业界思考,专家认为——

百货联姻地产应借鉴王府井

时报讯 (记者 周芳) 继名汇广场、东峻广场、美居中心等10余零售商家与地产商不愉快“分手”之后,又一家百货商场与地产商“反目成仇”。近日传出消息,摩登百货因场地租金问题,将与“房东”中泰广场东站店对簿公堂。

对此,专家认为,近几年来一些急于发展壮大的零售商,纷纷以“品牌输出”(零售商提供品牌,商业地产商提供场地)方式对外扩张,但由于零售商与地产商之间经营目标不同,双方的矛盾也日益升级。

广州类似模式全部分手

据了解,这场官司的导火索是摩登百货拖欠租金和管理费高达2900万元,业主广州中泰工贸有限公司指其违约并对其停电停水,要求中止合作,但摩登百货看好广州东站未来的超人气而拒绝撤场,双方至今已对峙近2个月之久。据悉,这不是第一家与“房东”地产商发生纠纷

的百货商场。

记者了解到,此前,新大新在老城区上下九路的名汇广场、百盛在解放路的亿安广场、广百在东风东路的东峻广场、以及天贸南大在珠江新城的美居中心等10余商家,都不约而同地与“房东”发生纠纷并最终“分手”。

零售商转嫁风险致纠纷

业界专家认为,早在5年前,本地众零售商纷纷以“品牌输出”方式向外扩张,并将经营风险转嫁给地产商,这是这些商场最终与房东分手的主要原因之一。

据了解,品牌输出的模式不仅成本低、风险小,还可提取不菲的品牌费,对于一些急于发展壮大的百货公司来说,不乏为扩张好法则。广州百货业资深人士黄文杰认为,商业地产纷纷主动向知名百货公司抛出橄榄枝,但是,它们并非地处商业旺地或成熟商圈。与此同时,愿意接下“残疾”地产的百货企业,一般也都存在人手不够、

资金不足、商业选址难、同行竞争激烈等棘手问题。中泰与摩登的合作就是在这样的背景下展开的,一方是偏离中心城区商业旺地的商业地产中泰国际广场,一方则是底子尚薄却寻求以开店扩张壮大的摩登百货。据记者了解,摩登百货于2003年8月在佛山南海开设第一家品牌输出店,但不到两年时间便结束经营,随后又有3家品牌输出门店停业。

王府井模式成功在前

致力于品牌研究的商业专家艾育荣认为,地产商想借商业零售企业的人气带旺楼盘,为楼盘升值。一旦零售店没有实现赢利,地产商便会对零售店经营前景失去信心。即便业绩较好,地产商也会认为自己可独立经营,不需零售商的管理。同时,两者经营目标也存在冲突,地产商获取的是短期经营利益,而零售店一般需要两年的市场培育过程。

对此,商业地产专家贡



摩登百货被指拖欠租金,将与“房东”中泰广场东站店对簿公堂。(资料图片)

立华认为,在合作初期双方应将权责界定清楚,另外,经营权与财权分开也是品牌输出模式的成功关键。“所有的品牌输出失败无不是因利益而起分歧,故在品牌输出的

前期,合同细节一定要仔细敲定,让一切权责分明。”贡立华表示,如北京王府井在中国各地的成功输出,即得益于此。据了解,王府井百货没有采取单一的品牌输出管

理模式,而是坚持连锁计划,实现“统一进货、统一配送、统一价格策划、统一经营理念与统一人员管理模式”,这些恰好是单一的管理输出模式所不能及的。

广东化妆品交易额占全国七成

两极分化严重,化妆品巨头占据8成市场份额

时报讯 (记者 孙婷婷 实习生 何瑞娟) 广东省食品药品监督管理局化妆品安全监管处近日对广东526家化妆品企业进行调研发现,目前全省化妆品生产企业总数为1600多家,从业人员

总数为20多万人。据统计,2005年全国化妆品交易额约2000亿元,而广东省就占了70%,成为全国化妆品的第一大省。

据了解,少数外资或中外合资大型化妆品企业占有

约八成的市场份额,而90%以上的中小型企业却在剩下的20%市场份额中争夺。由于中小企业本身存在资金不足、不注重技术人员培养等先天不足,企业竞争力不够,导致了广东省日化行业

的发展处于严重的两极分化。以广州为例,年销售额超过亿元的企业就有雅芳、宝洁、仙妮蕾德、高姿、好迪、采诗等,而高达92%的企业,其年销售额低于广州的平均水平。

数据显示,在市场份额中名列名茅的几家企业,其技术人员所占比例均较高,如宝洁的技术人员所占比例高达39%,雅芳则有27%,另外,高姿的比例为25%,好迪为20%。

苏宁本周启动“秋季大惠战”

手机降价30%,冰洗产品最高降30%,30万台空调特价酬宾

时报讯 (记者 刘莉) 本周起,苏宁电器将启动“秋季大惠战”大型促销活动。苏宁电器营销总部执行总裁金明在上海表示:“按照传统习惯,承上启下的8月份家电市场虽然相比空调旺季和彩电旺季要淡一些,但面临开学的学生电器和家装电器却蕴涵了大量的市场空间,并且会对下半年的整体开局产生重要的影响。”

早在上周,苏宁七大事业部总经理率领庞大的营销团队拜访全国各大供应商总部,洽谈下半年的战略合作,参加采购谈判和活动方案讨论的厂商代表络绎不绝,合作包括大单采购、定制包销等。

据悉,苏宁此次将大惠战行动实施的区域划分为上海、江浙、华北、华中、西南、西北、华南、东北八大区域,将实施货源统一调配、活动统一组织、所有门店协同作战,发挥集团军作战的最大效能。据悉,这也是苏宁全面建立8大地区总部前的一次大预演。

据了解,本周苏宁还将新开上海田林路店、泉州石狮银都店、深圳沙井万佳店3家门店,据苏宁电器采购中心常务副总王哲表示,此次会员制推广、服务升级以及新品上市都将是大惠战活动的重要组成部分。另一方面,空调的06冷冻年度收官之战也即将拉开帷幕,30万台尾货酬宾清仓;配合家装设计大量套装冰洗产品组合将上市,近10万台/套的最高降幅达30%;手机平均降幅30%,最高降幅50%。据了解,苏宁与艾美特、先锋、美的等厂家联合举办的夏令产品季末甩卖也将在本周拉开帷幕。

健康元总经理孙嘉哲悄然离职

主管直销的副总蔡耀光一同离职,孙暗示无法适应民营企业,健康元内部人士称主要因业绩问题



孙嘉哲否认离职是因为业绩问题。时报记者 何雪峰 摄

时报讯 (记者 何雪峰) 记者昨日独家获悉,生产太太口服液、太太静心口服液等产品的健康元(原名太太药业)花大力气挖角过来的总经理孙嘉哲近日已经离职,一同离开公司的还有主管直销的副总经理蔡耀光。

据健康元内部一位人士透露,孙嘉哲的离职是因为没有达到当初对健康元的业绩承诺,而孙嘉哲昨日在接受记者采访时否认这一点,他以“在公司治理方面,民营企业有很多中国特色的管理机制”来暗示其无法适应公司的治理结构。

上任1年半突然离职

去年2月,健康元董事长朱保国将总经理一职辞去,转而由从食益补(广州)有限公司挖角过来的职业经理人孙嘉哲担任此职。不过,

朱保国与孙嘉哲这段“英雄识英雄”的缘分仅仅维持不到一年半。昨日,记者独家获悉,健康元本周即将召开股东大会,在董事候选人名单中,孙嘉哲的名字已经消失。

“孙总(孙嘉哲)已经有一段时间不在单位上班了,可能是手续还没有办完吧,公司还没有对外公布。”健康元一位员工向记者透露。而健康元公共事务部的人士则告诉记者,孙嘉哲是因为个人原因离开公司的。昨日,孙嘉哲在接受记者电话采访时证实,自己目前已经不在健康元上班了,至于是什么原因,他表示“还是等公司统一对外发布吧”。

离职疑因业绩不佳

对于孙嘉哲离职的原因,健康元一内部人士向记者透露,与其上任以来公司

业绩并不令朱保国满意有关。“他在上任之初,给了我们很多承诺,但是现在很多承诺都没有实现。”

根据健康元第一季度财务报表,主营业务收入同比下降了14.02%,净利润也同比下降17.13%,主要原因是保健品销售出现下滑。而根据健康元2005年的年报,孙嘉哲2005年2月到2006年5月从健康元领取的报酬为209.81万元,为全公司之最。

不过,孙嘉哲在接受记者电话采访时否认了这种说法:“实际情况并不是这样的,我进入健康元并没有业绩指标,我都有书面资料。”当记者问及在健康元工作的感受时,他表示:“我在外企做职业经理人做了24年,但是在民营企业方面还有很多要学习的地方,尤其在公司治理方面,民营企业有很多有中国特色的管理机制,老

板就是CEO,很多事情老板说了算,这在中国很普遍。”一些企业管理人士表示,不排除因为孙嘉哲拿了高薪却没有达到健康元的业绩目标,朱保国让其离职,也不排除孙嘉哲因为“在其位无法谋其政”而自动离职。

直销副总一并离职

与孙嘉哲几乎同时离职的还有主管直销的副总经理蔡耀光,记者获悉,蔡耀光从7月开始就已经不在公司上班了。与孙嘉哲相比,蔡耀光在健康元的时间更短。

去年9月,健康元在宣布进军直销业的同时,向外

挖角过来的蔡耀光,希望能将太太口服液、太太静心口服液推到直销业佼佼者的地位,并拿到国内企业第一块直销牌照。但是时间过去将近一年,国内已经有4家规模并不大的企业拿到了直销牌照,而健康元的牌照还没定数,外界猜测蔡耀光的离辞与此有关,但是健康元方面的人士否认了这个原因。

耐人寻味的是,当初蔡耀光被挖角过来的时候,朱保国曾称“好的企业吸引来人才很正常,我们的人也经常被挖走!”而如今,蔡耀光一职已经由原任玫琳凯副总裁的莫秀菱担任,健康元方面表示:“经过沟通,我们觉得莫女士很有能力。”