



# 北京传统百货现状调查

曾是零售业中坚力量的传统百货如今遭到了电商的围剿。北京市商务委最新数据显示，去年1-10月，北京市限额以上批发零售企业网上零售额716.6亿元，同比增长44.9%，占全市社会消费品零售额的10.5%，超过了传统百货业，拉动全市社会消费品零售额增长3.6个百分点。电商日益强大，各种“人造电商节”变成各类消费者期待的消费日，传统百货的经营现状如何？电商围剿下靠什么支撑？今后的出路又是什么……记者就这些问题进行了深入调查。

## 1 客流

### 量少买单的人更少

周年店庆、卡友回娘家、跨年不打烊……一拨又一拨的促销活动是东城区某大型商场的最大特色。1月2日11点，记者看见，在一处通道，为应对客流量集中时设立的三个收银台只开放了一个，20分钟之内到这里付款结账的消费者有5位。正在试靴子的曹女士说：“反正逢

节必促销，像普通的100减20元活动已经不能吸引人了，但我会先选好款式，等有活动时再出手。”

大兴绿地缤纷城是一家位于五环外的购物中心，也是大兴新城北区规模最大的城市综合体项目。1月4日12点，进入购物中心南门的客流量10分钟内只有40人

次，大部分直奔3楼的餐饮区。

1月10日下午1点，记者在金融街购物中心连卡佛看到，附近金融机构拿着胸卡的白领更愿意把商场当成午饭后遛弯儿的场地。进入打折季，连卡佛店铺橱窗显示5折的字样，当天中午1点15分左右，连卡佛里顾客仅有

40多位。在记者逗留的15分钟内，店内一笔交易都没有成交，只有三两位顾客试穿了鞋子。

翠微大厦最新披露的数据表明，公司去年前三季度归属于上市公司股东的净利润为1.05亿元，同比下滑8.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利

润为1.02亿元，同比下滑9.04%。

此外，记者在调查中还了解到，去年北京多家商场储值购物卡销售变缓，多数商场礼品卡销售情况倒退5%-10%，最高的倒退30%，相比电商冲击来说，购物卡卖不动了，这样的现实情况给零售业的冲击更大。

## 2 价格

### 人工成本转嫁到服饰价签上

在调查中，很多消费者向记者感叹，淘宝等电商折扣越来越多，但不论是百盛还是翠微或者是一些新开的购物中心如华润五彩城等，里面的东西却越来越贵，一件衣服动辄好几千元，让人望而却步。记者走访了几家

商场，确实如消费者反映的那样，天猫上一些品牌的旗舰店几百块钱的衣服，在商场往往上千，价格显然把很多消费者挡在了门外。那么，传统百货这些年缘何消费者越少商品却越贵？

“人工等成本的暴涨所

致。”一位老百货的销售员耿女士告诉记者。“2009年，一位楼层主管通常月薪在4000元左右，但到2012年，这一职位的薪金水平已升至6000元左右。而收银员、保安员的月薪前几年为两三千元，而到了2012年，没有3500元都很

难请到人。”

昭邑零售商业咨询首席分析师刘晖透露，2012年百货业人员工资涨幅接近15%，是近年来涨幅最高的一年；2013年同比上涨3%，情况还算稳定。刘晖介绍，百货业一线大牌的营业员月薪已

超过6500元，普通品牌的月薪也有5000元，这使得品牌商将人工成本转嫁到消费者身上，因此可以看到每季服饰价签的数字都在攀升，动辄一件衣服就要500元以上，花两三千元才能从商场里买件羽绒服。

## 3 销售

### 毛利上亿元才能正常运营

在人流量不大、成本压力下价格偏高的现状下，北京传统百货业到底是不是盈利的？成本情况如何？在连续几周的调查采访中，记者发现，对于商场和相关的行业协会而言，传统百货的运营收支成本问题都是一个非常敏感的话题——没有任何一家商场愿意透露，而对于整个行业的情况，包括商务部门、行业协会在内，也没有任何一个部门能给出

详尽权威的答案，甚至中国连锁经营协会、中国购物中心产业资讯中心、中国百货商业协会这三家业内的行业协会，由于各自有会员单位，给出了不同的调查数据。

刘晖指出，传统商业房租占比经营比重最大，“但因为五环内外租金不同，一些新进入行业的购物中心，如万达百货以及一些国内老牌商场的房屋是自有的，不用承

担房租，因此很难和那些需要承担房租的放在一起对比。”他透露，民营企业以万达百货为代表，或像西单、双安等同属北京市国资委控制的商业类上市公司，商场不用真正担负房租成本，虽然在账面上显示有房租，但属于内部核算问题，房租由总公司或上级单位承担。也有商家的租赁费用不纳入营业额统计，因此很难获知各商场真实的收支情况。

除去房租、装修折旧费的成本，各家商场的运营成本大致包括水电、用工成本和企划成本。其中水电费每年在300万-600万元左右，员工工资500万-600万元，两者相加通常1200万元就是当年成本的上限。而对于靠出租商铺收取租金的购物中心来说，除物业管理外，人力成本都由品牌方投入，水电费与百货商场类似。因购物中心不做统一的打折活动也省去

折扣让的企划成本，购物中心投入最大的在于活动企划，每年至少200万-300万元，像西单大悦城的企划投入则高达上千万。

“百货商场日子不好过，去掉持购物卡消费的人群，一般商场年销售额通常在3亿-5亿元，好一点的能达到10亿元，按业内通常纯毛利11%计算，如果还有1亿元的毛收入，冲抵成本算下来，可以支撑下去的。”刘晖强调。

## 4 变化

### 零售巨头走上全渠道转型之路

调查中，记者也发现，在困境下，事实上，多家传统百货已经开始谋新求变。

除了翠微股份收购区域内的当代商城和甘家口大厦，去年6月，王府井完成了对春天百货四成股权的收购，成为控股股东。同时，

王府井还将借春天百货高端品牌和奥特莱斯资源，加速其在购物中心、奥特莱斯的转型。

数据显示，通过手机、电脑、实体店等多渠道购物者的花费比单一渠道平均值高4-5倍。目前，包括王府

井、银泰商业、新世界集团、燕莎等零售巨头都已走上全渠道转型之路。各大百货公司网上商城相继上线，集采购、运营、仓储配送、客服等于一体的互联网端渠道服务初步建成。已有30年历史的秀水街如今也瞄准网

上渠道，投资2亿元开网上商城并有望今年上线。

此外，还有多家百货企业引入餐饮、休闲娱乐等体验业态对抗冲击。百盛北京复兴门店采用了引入3000平方米餐饮业态——这意味着，百盛抛弃了固有的老百货风

格。再度返京的老佛爷百货也设置了7000平方米的餐饮区，并引入多个独家餐饮品牌。北京apm、朝阳大悦城、悠唐购物中心、蓝色港湾等购物中心内体验业态配比达到30%以上。

## 5 财经观察

### 社区型购物中心将成主流？

根据中国连锁经营协会与德勤华永会计师事务所联合编写的一份调查问卷显

示，大部分消费者反映，没有特定时间去选择购物中心，有35%的消费者选择周末

去，8%的消费者选择在长假和黄金周期间去购物中心。33%的消费者去买一些品牌

商品，23%的消费者是去进行餐饮消费和其他购物活动。中国连锁经营协会副秘书长

武瑞玲指出，这意味着社区型购物中心将成为未来发展的主流。（据《北京青年报》）