

“新一佳”空架事件后续

多家供应商状告新一佳拖欠巨额货款

3家公司索赔300万元,双方正在核实金额 业内:超市方将会召开新闻发布会

因新一佳深圳总部出现资金问题,各路供应商遭遇巨款拖欠的尴尬,其湖南门店也未能幸免,缺货断供的空架事件频出(详见本报8月16日A04版)。8月30日,该事件再起波澜,一家速冻食品公司将湖南省新一佳商业投资有限公司告上了法庭。记者从长沙市开福区人民法院了解到,这已是法院审理的第三起同类案件。而这三家公司索赔金额近300万元。

■记者 杨昱 通讯员 刘华

【庭审】

3家食品公司索赔近300万元

“近半年的工资没有结付,公司资金也出现了波动。”面对新一佳超市的拖欠行为,长沙一食品有限公司总经理高先生一脸愤慨。他说,自己的公司是在2014年开始与新一佳合作的,按合同,向新一佳在湖南省内19家门店及湖南区物流配送中心提供他们代理的湾仔码头速冻食品及自营速冻食品。

然而,从2016年1月起,新一佳超市就开始出现了拖欠情况。本以为拖欠是暂时现象,哪知一连拖欠了几个月的货款。截至6月30日,被告已拖欠其货款加利息共计1195774.69元。

【探访】

多家门店折价促销存货

供应商的退出,给新一佳也造成了不小的麻烦。30日,记者走访了长沙多家新一佳门店,发现里面空荡荡的,像饮料、生鲜、速冻等商品几近断货,货架上摆放的多是超市的存货,能选的品种很少,购物者也比较稀少。

在新一佳华夏店,许多货架已空,记者随机打听了下来此购物的顾客,她们多是冲着有折扣而来。记者挑选了一包价格8.2元的雪米饼,在付款时,收银员表示这个商品是大促销,昨天还要12元一包。当记者追问其为何货这么少时,她们

【业内】

近期将召开新闻发布会

遭遇供应商的状告、消费者的不买账,作为在湖南入驻已十余年的老牌超市,新一佳将如何走?为此,记者来到了该公司位于华夏的总部。

提及目前遇到的困难,新一佳的工作人员均不愿意进行表态,并称公司负责人没有在公司内。记者从其口中获知,公司将会在近期召开新闻发布会,统一向媒体进行解答。

在协商无果的情况下,他们只能通过法律途径来解决。

其实,高先生公司遇到的情况并非唯一。记者从法院获悉,法院在8月15日、8月25日就开庭审理了其他两家食品公司起诉新一佳拖欠货款的案子,其中还涉及了海霸王、金锣、伊利等速冻食品,而三起诉讼案共要求索赔金额近300万元。

对此,新一佳的法律顾问表示,原告提供的资金均是开票金额,其中并未含有退货等情况,金额还需核定。目前,在法庭的主持下,原被告双方正在核实金额。

则表示公司正在整顿,以后会有货。

长沙丁先生也遭遇了这样的困境。他去年在新一佳给储值卡充了2000多元,前些天,他想着去新一佳侯家塘店买点日用品,可眼前的一切让他懵了,“里面基本上是些存货,连牙膏、香皂都没得卖了,卡里面的300多元都不晓得能不能退掉。”

此外,不少市民还向记者反映,由于新一佳的断供现象,不少人只得走远路去其他超市购物,这也无疑让新一佳显得更加被动。

据长沙零售行业相关人士透露,湖南省新一佳有限公司只是一个子公司,他们不方便向媒体直接表态。目前,新一佳内部正在重组整顿,暂时也没有关店的想法。对于消费者关心的储值卡是否可退钱,很可能暂时无法兑现,但仍然可以购物。至于具体如何安排,新一佳将通过新闻发布会来解释。



新一佳超市某门店,货架上只剩下寥寥几件商品。8月30日,湖南新一佳因空架风波引发连锁反应,多家供应商状告其拖欠货款。

分析

错过了资本市场的机会

据了解,新一佳超市成立于1995年,是深圳市民营领军企业,于1999年进驻湖南市场开店,深耕湖南十余年,开出了近20家门店,可谓是湖南的老牌大型超市品牌了。

老资历的新一佳为何落到这般田地?资深零售人、菁葵投资合伙人蔡景钟认为,这段时间以来,新一佳遭遇困境主要有三方面原因,首先是新一佳自身经营能力的问题,其趋向于家族化,改革、创新精神以及管理水平不足,虽然其在历史机遇中起了大早,然而没有建立自己的核心经营能力。二是外部环境,在面对互联网的竞争之下,其自身的外部成本也不得不增加,“一般合约都是以十年为一签,在2000年之前,租金并不高,因此

连线

多家超市现“闭店潮”

今年4月,联商网发布了最新的《2015年主要零售企业(超市、百货)关店统计》,仅主要超市和百货就已关店138家。其中超市方面,联华超市开店204家,关店612家;家乐福开店17家,关店18家;人人乐开店7家,关店11家;麦德龙开店4家,关店2家;乐天玛特开店1家,关店5家……

在湖南本土,本月初湘潭心连心连锁超市确认将关闭6家门店。作为湖南本土第一家成功实现跨省经营的零售连锁企业,连续四年进入商务部和中国连锁经营协会联合发布的“全国连锁经营百强企业”,但在新的形势冲击下仍逃不过收缩战线的命运。

记者了解到,这两年“线上超市”做得如火如荼。京东超市、1号店、天猫超市等互联网巨头

延伸

主动关店,升级改造……各大超市频频出招自救

面对大形势上的寒潮,各大超市也是绞尽脑汁求生存,主动断臂减负自救、装修升级店面、提高服务质量、开发自有品牌、加入互联网……

“现在关店已经由被动转为主动,根据2015年关闭的43家大型超市与31家百货店的统计数据显示,这些店铺的平均存续时间还不到5年,仅为4.89年。”联商网零售研究中心主任、上海商学院教授周勇表示,断臂自救也是出路之一。

装修升级更是大部分超市这两年做的事情。去年,长沙晚报大道上的精彩生活超市,就大手笔将超市重新装修,增加了海鲜区、试吃休息区和进口食品区,扩大了货架之间的距离,整个购物货架显得更加宽敞干净整洁了,而且货品品类更加丰富,紧跟消费者口味;今年上半年完成升级改造的麦德龙,增设了自主食品区,将厨师请进超市,设立客户驿站、福利礼品馆、互动坊等等,为顾客提供更为舒适的购物环境……

自有品牌也是各大超市越来越看重的杀手锏。目前国内众多超市都在自主开发自有品牌商品,实现商品差异化经营,满足不同顾客的购买需求。此外,“互联网+”也是有实力的超市大佬们纷纷投入的板块。

华润万家、沃尔玛、大润发、永旺、家乐福等均拥有自有品牌。2016年春夏,沃尔玛从美国首次引进自有品牌“Faded Glory”,媲美欧美时尚品牌的剪裁与设计是一大亮点。山姆会员商店也称,3年内要将自有品牌的占比由约6%加大到20%。

几乎所有的零售业都享受到了租金红利,而随着合约到期,这些红利也就逐渐消失,当租金上升,外加人工成本上升,如今想要做到盈利很难。”第三,则是没有抓住资本市场的机会,蔡景钟表示,许多零售企业都有现金流紧张的问题,其他企业作为上市公司能够有效解决,而新一佳一旦遭到经营上的挑战,不仅无法解决现金流问题,还会导致供应商的挤兑潮,加速这一情况。

据《南方都市报》7月份的报道,面对当下的困境,新一佳给出的长远规划是先进行内部重组,然后找有资质有能力的企业做股东,未来将缩小实体店面积,走向社区,提供功能性、便利性及社区化的服务。

都大打价格战来吸引消费者,无疑抢走了传统超市的部分顾客。

“电商冲击是外因,不对消费者口味是内因。”对于这两年的超市关店潮,中国品牌研究院食品饮料行业研究员朱丹蓬认为,大型超市关店与电商有一定的关系,但更多的是因为消费者需求发生了变化。“大超市刚兴起时,中国老百姓有了不同的购物体验,那里能买到质高价低的商品,而且环境好、品类全。可是到现在,消费者的需求和口味已经发生了很大变化,再去超市看,卖的依然是几年前的那些产品,商业形态一直没有大的改变。”

当然现代连锁便利店这两年强势布局社区,也抢走了传统大超市的一部分客流。