



2013年02月19日 星期二  
编辑:康源 E-mail:kangyuany@sina.com 校对:彼华 美编:王祯磊

# 老周的节日烦恼:大超市下乡

“我们这么点儿的小地方,街里开了大的超市,人们不用打车,走着就去逛逛了,谁还来我这小店里买东西啊。”

■ 本报记者 范思绮

看着店里稀稀落落的几个顾客,老周努力挤出微笑,却难掩其中的无奈与辛酸。

2013年,是老周超市开业的第七个年头了。本想借着这七周年,搞搞庆典,打打促销,做做活动。可是瞧着这年关本是最忙的日子,生意还是冷冷清清,老周打消了原本筹备“周年计划”的念头。

老周,是辽宁省北票市一位普普通通的下岗女职工,是这个辽西小县城里一家小超市的老板。老周的苦恼,或许正是这个小县城里小本生意人面对的共同难题。

老周的超市,是在最近这几年出现问题的。

照老周的说法,她的超市就在银行家属院旁边,前后靠近好几个住宅小区,客户群应该是非常充足的。但是就在两三年前,她的客户群开始渐渐流失。就连一些平日里关系保持良好的“老主顾”们也光顾的越来越少了。往年里,年前这一段时间,应该是一年中最为忙碌的“旺季”,而现在却是一年中最为冷清的“淡季”了。

要过年了,老周的店里却一点年味也没有。顾客稀稀拉拉,没有几个;店员散散漫漫,没有精气神儿。老周的眉头拧得更紧了。

就在老周超市的上一条街,还有一家规模与老周家差不多的店。走进一看,竟是和老周家店一般的冷清,店员也没有,只有老板一个人,坐在收银



随着七门超市等大型超市的开业,老周的小超市生意一年不如一年

台里,一会抬头看看店面,一会低头看看报纸。在老周超市的街对面有一家洗衣店。老周说,那家洗衣店几年前也是一家小超市,经营实在困难,索性“改行”开洗衣店了。

老周手下雇了三个店员,都是从北票周边农村出来到城里打工的年轻姑娘。老周想着快过年了,生意又不忙,就提早放假让她们回家。还有一句话,老周是一直憋着不好讲出来,“唉,人工费用太高了,现在生意又这么差,真的是雇不起这么多人了。”

走出老周的店,走上北票的街,看到的又是另一番景象:川流不息的车

辆,热情采购的市民。仔细一瞧,原来是两家大型超市。一家是已经经营多年的本地超市——七门超市,还有一家去年年末刚刚进驻北票的外地超市——商业城连锁超市。

老周生意的难关就是出现这些大型超市在北票开业之后。

“这儿东西全,过年了,大伙儿来采购一次,尽量就多买点。”正在选购的李大姐推着购物车,购物车里是各种各样的糖果、水果、饮料等满满当当的一车好吃的。

“自从这几家大型超市开起来,我这儿的生意就大不如前了。我们这么

点儿的小地方,街里开了大的超市,人们不用打车,走着就去逛逛了,谁还来我这小店里买东西啊。”老周知道自己生意上的问题出现在了哪里,只是“无能为力”。

北票市地处辽宁省西部,隶属于辽宁省朝阳市,全市总面积 4469 平方公里,全市总人口约 60 万,其中城市人口约 17 万,农村人口 43 万。北票市区最主要的城市居民来自于南山街道,主要包括了盛达、二院、信合、宏发、合兴、孤岛、花园等七个社区。北票的几家大型超市都在南山街,老周的小超市也在南山街。

“北票是个比较封闭的城市,外来人口不多,固定的购买力就这么大。大型超市货品齐全,价格又相对便宜。再加上北票地界儿比较小,交通业比较便利,大型超市对小超市的挤压就更严重了。”北票市亿达食品批发的邹老板是负责北票地区统一、好丽友等多家品牌的总代理,对北票市内各超市的出货量都非常了解,“像大型超市,年前我们几乎每天都要去补货。小一点的商店和超市,就没那么大的出货量了。”

老周的超市是在年前补了一批新货,可是出货量根本是“微不足道”的。

“市场就是这么大,商店却越来越多,市场已经快饱和了,压力也是越来越大了!”邹老板同情老周的遭遇,这的确也是北票大多数小商超老板面临的共同难题,是选择坚守还是放弃?每个人的心中都有着不一样的答案。

夜幕降临,老周还在她的超市里守着。守着她的生意,还有她的梦想。

## 家电配套业:人力成本考验

以劳务派遣方式扩大生产规模,将会在未来成为越来越多常州家电配套企业降低人工成本的主要手段。

■ 本报记者 许意强

只有成为行业数一数二的企业,才能在行业下滑通道中实现逆势增长。在 2011 年和 2012 年国内空调市场持续下滑背景下,位于常州市武进区的雷利电器,旗下的空调用微电机产品却获得了 20%—30%以上的高速增长,继续坐稳中国最大空调微电机“宝座”。

在常州,不只是拥有中国最大的空调微电机企业雷利电器,还拥有中国最大的冰箱用热交换器企业常发股份(002413)、中国最大的空调用热交换器企业丰润电器以及曾经被著名经济学家费孝通誉为“苏南地区乡镇企业经济模式”代表的中国制冷配套巨人常恒集团。

### 悄然成风的家电配套业

“中国所有的空调企业以及日韩欧美的大部分空调企业,他们销售空调中用于控制出风口风摆的微电机,全部都是雷利制造。”一位来自雷利电器管理层的人士透露,就在公司所在的武进地区,专门从事空调用各类型微电机生产的企业不少于 200 家,已经形成了一个庞大的空调微电机产业链。

在空调风摆微电机这一细分市场上,雷利电器占据着高达 90%左右的市场份额。目前,常州已经成为中国的“韦恩堡”(美国电机产业发源地),包括美国雷勃电气、A.O. 史密斯,中国的威灵电机等企业,均将电机项目的研发生产基地放在常州,一大批常州本土电机企业也因此迅速做大。

家电电机,只是常州作为中国家电配套产业基地的一个“缩影”。早在 1978 年,位于常州武进的恒温控制器厂以“空调用温控器”这一产品,开启了常州在中国家电配套产业持续布局的大幕。

以温控器起家,短短 10 多年时间,这家恒温控制器厂便将家电配套产品线延伸至塑料件、热交换器等制冷家电所需的各类配套产品上,并最终组成“常恒集团”。除了压缩机等核心部件外,当时常恒集团的产品基本覆盖制冷家电所需要的各类部件,并在上世纪 90 年代成为中国制冷家电的“配套大王”。

常恒在制冷家电上的成功发展,催生包括常发制冷、丰润电器、新亚电机为代表的一大批常州企业,开始在制冷家电配套产品上的发展。2010 年 5 月,以专业生产冰箱、空调用热交换器为主营业务的常发制冷成功登陆深圳证交所,开始借助资本市场谋求新一轮做大做强的动力。

与此同时,专业从事空调热交换器的丰润电器,于 2011 年成功实现产业链布局向下扩张,收购位于武进的新科空调,成为中国家电业首家由配套企业进军整机制造的企业。

### 降本增效成为重中之重

近年来,作为家电配套企业,受到下游的整机企业及市场销售波动的影响,是不可避免的。

雷利电器上述人士指出,作为家电上游配套企业的优势主要有两个,一是成本,二是质量,这意味着我们只有做大规模做强产品这一条路可以走下去。

“这几年,人工成本压力越来越大,最低工资标准从 1000 多元一路上涨至 1500 多元,上市公司又要求社保的全面覆盖,仅这一项每年增加成本就以 15%速度上涨,通过科技创新手段减少的原料成本,根本无法弥补人工成本的增长。”来自常发股份的一位人士透露,降本增效已经成为企业日常经营的重中之重。

根据常发股份 2011 年年报显示,在 3728 名员工中,在册员工仅有 1882 人,49.5%的员工以劳务派遣方式为常发提供服务。在常州当地人力资源服务公司相关人士看来,“以劳务派遣方式扩大生产规模,将会在未来成为越来越多常州家电配套企业降低人工成本的主要手段。”

有消息称,雷利电器面对不断高企的人力成本,已经计划与红豆集团合作前往柬埔寨设立生产基地,主要服务海外家电客户。同时,还通过对铜、铝等大宗材料的套期保值以及在全国设立多个中转仓库等方式,降低运营成本。

与美的电器、格力电器等家电整机相比,常发股份的空调冰箱热交换器的毛利润已经不足 15%,雷利电器上述人士也透露,“现在空调用微电机的毛利润也不足 20%,与下游整机企业的平均毛利润大致相当。”

## 难熬除夕夜

一位躲债小企业主的新春愿望:政府讲诚信

■ 李思贤

这是在苏北盐城靠近海边一个小镇的除夕夜。夜幕终于降临,街上几乎看不到行人,因为是除夕,家家户户都团圆在电视机前,春节晚会已进行一半,小蔡在离家不远的电线杆后面偷偷地向家门口张望,没有人影了,他赶紧把剩下的小半截烟头扔在地上,用脚狠狠地踩灭,一溜小跑,到了铁门前停住,四处张望一下,打开门缝,一个侧身,挤进了屋去。

儿子看到爸爸回来了,兴奋地伸出小手让爸爸抱,妻子满脸憔悴,“你回来就好了,儿子一直要找你,那帮讨债人刚走,我还没来得及收拾。”这时小蔡才注意到家里一片狼藉,地上满是烟头,还有瓜子皮,甚至还有吃了一半的甘蔗,他叹了一口气。

这是小蔡第三年躲债了。过年是收账的时节,讨债人常要到除夕,有些

欠账的人只好出去躲账。小蔡曾经是城里小有名气的老板,5 年前用自己多年的积蓄在镇里建了一个养鸡场,由于市场对于绿色家畜的需求不断扩大,小蔡的生意也越来越大。然而前年一个看似发财的机会却让让小蔡不仅付出多年努力的积蓄花得精光,而且欠了一屁股的外债。2011 年,乡政府公开招标政府大楼附近的市政公路的建设,投进去 500 万元,路修成了能赚 1000 万元。三年内政府陆续还款。小蔡觉得这是个可以快速赚钱的机会,而且有政府的担保,自己肯定吃不了亏,凭着自己多年在生意场上积累的信誉,他向周围的朋友和亲戚借了几百万元,承接了政府工程的项目。夫妻俩带着自己的工程队,便向乡政府进发。

苦战了 7 个月,夫妻俩均瘦了十来斤,工程终于结束了,可是艰难的讨债之路即将开启。随后的两年里,乡政

府的大楼踏进去少说也有 50 次,但是每次政府都答应给钱,最后还是没给钱。因为领导班子的调动,当时签订合同的书记、镇长已调走,新来的以不知情为由,要花时间协调,就这样一拖就是两年。

“当初就是相信政府,才没有多留一个心眼,谁想到政府如此不讲信誉。”小蔡与亲戚们这样解释。现在拖欠的工程款,光银行贷款的利息就已经让他非常吃力,更不用说数额巨大的贷款,拖欠工人的钱也是借的民间高利贷给补上了。为偿还债务,在拆借无路又融资无门时,“缺钱”的小蔡只能转而寻求高价的民间借贷。

小蔡这种承包工程拖欠工程款的情况,在当地几乎是一个“明规则”。前几年经济状况好的时候,政府常常是按比例兑付,每年还 30%。镇上的人解释,近两年随着地产市场的滑坡,土地卖不出去了,地方政府就缺少了一个

## 今年不回家

陈祥和 6 年前就来南京打工了,他没有手艺,也没有过高的理想,只想找个自己力所能及的活儿,哪怕吃点苦,多少能赚点钱就行。

■ 本报记者 汪静赫

2013 年 1 月 28 日,在第二次去售票点排队时,55 岁的打工者陈