

经销商语录

本报记者 沈春蕾

“中关村西区部分商户要搬大钟寺了！”这则消息已于不知不觉中在中关村市场中蔓延开，一时间引起了恐慌。究竟是不是真的，那么谁搬，怎么搬，搬之后又会有什么影响呢？中关村经销商开始思量这个问题。

时间 2009年9月18日 17:00  
地点 e世界地下一层宜买卖场  
人物 副总经理苏并洲

我估计搬去大钟寺的可能是注册资金在10万元以下的公司，怎么搬走不知道，谁愿意走也是问题。

在中关村西区的三大电子市场，注册资金低于10万元的公司数以万计，还有很多没有营业执照的小个体。他们支付的租金不高，人员费用开支也很低，大部分靠市场现货维系日常经营。选择中关村主要是把这里当成自己提货的大仓库。对他们来说离开意味着死亡！

小商户的成本和风险都很低，部分还从我们公司提货，很多白条经常超期。如果他们离开留给我们的市场会更大，但也存在威胁。比如，目前网上商城成长速度非常惊人，离开中关村西区的经销商可能会就近另起门户做网销，跟中关村打价格战。

现在中关村西区卖场重复经营的产品太多，产品的利润空间也在不



鼎好二期楼体上巨大的西区业态调整通告，提醒所有人这个必然的事实。

摄影/杨琪

断缩水，竞争非常激烈。假设一个店面一个客户，选择性也就少了。虽然剔除一些商户能有效控制恶性竞争，但如果让留下的经销商去承租空出的铺位，那么要离开的不只是小规模商户。

时间 2009年9月21日 11:00  
地点 中芯大厦 1201室神州天海  
人物 市场经理赵琦

早在去年我们就得到一些消息，很可能中关村会整体搬迁到大钟寺。所以这不是什么新鲜消息，但难免也会担心大钟寺周边的配套设施能满

足需求吗？大钟寺紧邻三环，之前也有尝试过电子市场的经营，但招商都没有全部完成，最后不得不以失败告终。中关村的经销商反映那边的商业设施不是很完善，虽然地理位置比较好，但是实际上整体交通并没有中关村那么便利，比如一些开车的客户就会觉得不方便。中关村西区卖场用10年时间营造了现在的市场环境，经销商已经适应这里，搬去大钟寺不但办公成本会增加，办事效率也有所影响。

当前西区的很多写字楼都是围绕中关村电子卖场来建的，一些企业和厂商也因此才进入中关村。比如我们

有商户认为是电子市场整体搬迁，以后中关村就不存在电子市场了；有小柜台认为，这次西区整改，自己是必然无法保留的一部分，一时间——

# 搬迁大钟寺传言搅乱渠道 诸多质疑传言难成现实

公司以前是在大行基业办公，距离中关村并不远，但还是不够方便，我们才特意搬到西里来。再比如华硕的客服、D-Link的客服中心、苹果客服也都是如此。旁边的中国电子大厦、西屋国际里有很多的IT公司。如果要搬迁，这些公司是不是都一起搬走，大钟寺附近的写字楼能否容纳？

如果中关村西区电子市场整体搬迁，可能是一项投入大、收益小的工程，神州天海会服从搬迁安排，在大钟寺或买或租都无所谓。同时我们也希望大钟寺的硬件设施不要重蹈中关村的覆辙，中关村西区的拥堵和混乱部分来自卖场，而大钟寺能否打造一个井然有序的环境呢？

时间 2009年9月25日 15:00  
地点 海龙 2049  
人物 魅族代理商店长王洁

虽然MP3、MP4产品不算大件，成本也利润也不高，但是作为代理商如果我们撤了，那么势必也会影响到厂商的销量。我们店面曾发生过这样的事情，有一些消费者来中关村可能并不是要买MP3或者NP4，而是买笔记本、相机这样的大件，但是刚好途径像我们这样的商铺，发现了一款新出的MP3自己也挺喜欢，价格也不贵，就顺手买了。

虽然现在很多消费者更趋于理性，但是在大家印象里，中关村电子卖场就是一个能讲价、可以一站式备齐的大卖场。如果有经销商要搬去大

钟寺，是否意味着一些品牌也要退出呢？我不担心租不到地方，像我们这样的代理商主要根据厂商的安排来调整销售策略。一旦消费者感觉到不方便，到时候造成的影响将不会是我一户，从卖场到厂商都会受到影响！我们店和卖场的租约到明年3月，在这之前应该不会有大的变动，等到期之后看卖场怎么安排再请示厂商。

对于搬大钟寺我感觉短期内不太现实，中关村西区一个卖场就有成百上千家商户，要搬迁将是一个很大的工程，而且我们也没有收到具体的消息，怎么搬、什么时候搬不应该是一个经销商需要担心的，现在还是维持日常经营就好。

时间 2009年9月25日 11:00  
地点 恒兴大厦 20层空间浮点  
人物 总经理周历

经销商搬到哪里都行，但卖场乐趣吗？中关村西区改展示中心，势必会考虑卖场和物业的生存空间。海龙、鼎好、e世界现在的店面租金和物业费都不便宜，使用面积的平均租金是15元/天/平方米，但交钱是按建筑面积计算的，按照120平方米的店面来说，建筑面积就是240平方米，一个月的租金就是10万元。一旦租户减少，留下的经销商又无力承担更高的房租，将会直接影响到卖场的盈利。

不少消费者开始抱怨中关村买

电子产品也没有那么便宜，很大原因是经销商的高成本造成的。如果一台笔记本的利润是300元，按照上面的房租计算一个月的销量需要至少350台，但现在的市场需求很难达到，就不排除采取抬价的手段销售。经销商做买卖总是希望能赚钱，但更多时候又处于一种被动的地位。

中关村西区电子市场存在的问题跟搬到哪里没有关系，我们希望改变的不仅是外部环境，而是销售体系。现在电子市场名声不好主要是因为部分商户扰乱了市场秩序，叫卖式的销售模式也让一些来中关村的消费者感到反感。商品在流通领域允许存在合理价差，电子产品也不例外，所以电子卖场是否做这样一个调整，给喜欢讲价但消费能力较低的消费者提供一个场所；给讲究购物环境、追求消费质量的消费者提供另外一个场所。

时间 2009年9月16日 15:00  
地点 鼎好二期3层A3541  
人物 张杰

我们没有收到任何消息，卖场也没有任何调整的具体指示。

如今小经销商在中关村电子市场占据了很大数量，大部分采取柜台和小精品间的形式经营，没有厂商资源甚至有些都没有营业执照，主要靠卖场人气带动销售和给市场商户供货。生意好的时候一天能做上百的量，生意不好的时候干坐一天也常

有。这几年卖场人气大不如从前，从空柜台就能看出，有些做不下去的不用政府或者卖场出面，自己都会走人。

总体来说小型经销商好进也好出，不需要太多设施，一个柜台甚至一张办公桌就好，但前提得有生意。现在中关村西区电子市场的人气和成交量都不如人意，搬去大钟寺又能有什么改变？

中关村西区业态调整对小经销商来说最不利，U盘、闪存、MP3、MP4等产品的利润一般在几元到几十元不等，网线、数据线、转接口等配件的利润更低。从成本考虑小商户只能维持一个店面，没有能力承受更大的商铺，如果实在干不下去我也不想去大钟寺，就找份清闲的工作，打理打理淘宝等网店，没有实体店，客户也不会太在意你是否有货源，保证质量和服务就行！

在中关村有很多像我这样的小经销商，上面接触到不到厂家，下面还要受到村里同行的挤压，面对产品的变动，不是压着货品降价了，就是没有货产品涨价了，个人认为搬去大钟寺都不能从根本上改变什么。

本周刊常年法律顾问  
北京易理律师事务所律师 韩洪涛 赵江涛  
电话 51690688-605

## 金融危机下的中关村系列报道之十一

# 销量下降三四成 中关村渠道商等待春天

本报记者 杨琪 沈春蕾

对于中关村渠道商来说，他们所面临的情况比高新技术企业要窘迫得多。实际上，现状并非不能全部怪罪“金融危机”，租金矛盾、销量下滑等已有的问题非常突出。金融危机的来临，对渠道商来说无疑是雪上加霜，而且是重霜。

北京运通时代科贸有限责任公司

司总经理吴林国表示，金融危机对中关村的电子市场有直接的影响。在今年“五一”过后，整体销量业绩还在持续下滑，尤其在暑假期间下滑得比较厉害，估计上半年的降幅在30%~40%左右。

从2008年开始的明显销量下滑，对于中关村渠道来说影响很大，而在此基础上，金融危机的影响突出地表现在政府和行业客户压缩开支，减少采购。双重影响之下，经销商可

谓正在艰难中等待春天。

北京鑫科思特科贸有限公司总经理孙秀荣说：“今年以来，我们公司接到来自能源、运输等行业的订单都变少了。从我们公司的销售数据来看，今年上半年比以正常情况时，至少减少了50%。与往年同期相比，无论是政府部门还是行业客户的订单，都是同样在下滑。”

孙秀荣认为，首先是政府和行业客户在压缩开支。她举例说：“我们公

司是某能源项目显示器的供货商，在今年2月份的时候，我们公司就中标了该项目，对方订购了一批高端产品。但是到目前为止，采购方还没有开始采购，一纸合同何时能变成真实销量还不好说。”另外，她说，行业采购量在下降。目前每月其高端集成产品的销量要比往年同期减少将近一半；因此，我感觉到行业客户在压缩采购量。”

吴林国则认为，由于现在政府和

行业的采购都在减少，因此目前即使国家宏观数据呈现回暖趋势，对企业来说，市场形势依然不容乐观。他还特别强调，危机同时导致销售人员的流动在增加，因为公司在赔钱，员工也不可能赚到钱，人心浮动也就不可避免。

孙秀荣认为，尽管国家投入4万亿元来拉动内需，但是行业订单和行业采购数量增长不太见长，同时，有些订单执行进展缓慢，可能是因为目

前采购方还没有得到更多的款项。

不过，有些渠道商感觉到6月份以后，采购量有所增多。但是孙秀荣却认为，一些采购的发生，是因为前段时间大家都在持币观望，再加上今年市场行情没有出现产品跌价，因此，购买者才会看涨不看跌，纷纷出资购买。但是，并不能说明购买力和购买量这个时候会增多增强，现在购买的本来就是今年计划内的，是之前一段时间未购买行为积累到了一定

水平，并非有其他原因的促进而增加了采购量。而到了9月下旬，显示器市场价格大跌。这主要是因为上半年产品存量积累太多，终于“绷不住了”，而下降的价格并未刺激市场，目前市场上产品的采购量依然很平淡。

孙秀荣认为，今年下半年，行业采购依然会很平淡。整体下来，今年的情况不会比去年更好，就算今年年底情况好转起来，整体销量也只是去年的六七成。

## 刷卡小票的妙用

每周五下午，老王便坐在柜台里等待结账的、串支票的人上门。一会，另外一家公司的会计夹着一个黑皮包到了老王的柜台前：“王哥，咱们把账结一下吧。会计一边说着话，一边打开皮包拿出了几张白条。

“上个月3日、15日、26日，都拿了货，一共是19000元，你对对账。”会计把白条递给老王，老王打开了自己的账本一一核对。“好，给你一

张支票，1万元的，再给你几张小票吧。”

老王也拿出自己的黑夹子，里面尽是些为兑现货转账的支票和购物刷卡小票。

会计拿着支票和购物小票心满意足地走了。老王说：“其实啊，这购物刷卡的小票比支票还好用呢，既没有兑现期限，又不需要密码，持方便。”老王的这几张购物刷卡小票也

是从其他柜台收账收回来的。“有些人觉得购物小票麻烦，因为我们都是和卖场市场部兑换，钱都存在卖场的账户上，所以小票在外边流得越久，卖场账户上的利息就越多。很多人都认为自己受了损失。”老王却不这么认为：“有时候，你到其他柜台收账，给你一张支票转账，但是如果赶上周五，那就还得等到银行下周一上班的时候才能转账，还

需要短信、密码一堆繁琐的事情。有时候支票上某一个章的位置盖得不对，银行就不给你转，来回折腾。再说，有时候，有的柜台收到支票不是特靠谱的那种，拿到银行一验才知道是空头的，多麻烦啊。可是购物刷卡的小票不同，你只要拿到卖场市场部就能换。”

老王正介绍购物刷卡小票的妙用，没想到那位会计又折回来了：“王

哥，我刚才想把你给我的几张购物小票到海龙去兑换，没想到现在海龙加强了对小票的管理，非得开小票的公司的拿着公司的证明才能兑换。这小票我看还是不要了，你再给我想其他辙儿吧。”

老王半信半疑地接过几张海龙刷出来的小票，然后给在海龙认识的公司打电话进行确认。“还真是这么回事。我哥们儿说，最近海龙和所

有的商户都签署了一个协议，谁家出的小票谁拿着公司证明到海龙市场部兑换。老王说。

老王分析，海龙这样做，意图是按照银行的规定来规范小票的使用，别一张小票满地漂，毕竟小票不是现金，但是现在商户们却赋予了它流通的功能，另外，小票使用规范之后，海龙市场部再没出现过排队队的现象。

