

商业巨头“扎堆”温泉中心城区

各大商超看好温泉商圈

□记者 徐浪

近年来,一大批商场超市陆续登陆咸宁。大型商场、超市给市民带来购物便利的同时,在中心花坛附近“扎堆”,也让不少人心存疑惑。



商业巨头齐聚温泉商圈

短短几年时间,中百仓储、中辉国际广场、银泰百货、元信购物广场、大洋百货、中商广场等一批商业巨头陆续入驻咸宁;而目前,财茂新都汇、沃尔玛等位于咸宁核心商圈内的一批新商业项目也开始加快建设步伐……

这些大型商场、超市集中了日常生活、购物、餐饮、娱乐的功能,以物美价廉的商品、优质的服务为市民的日常生活提供方便,让市民有了更舒适、便捷、丰富的全新购物体验。越来越多的人选择到大型商场进行购物,告别了以往的分散式购物方式。

从地理位置上看,驾车从中百仓储温泉店、武商量贩、中商优品汇以及正在紧锣密鼓建设的沃尔玛,任意一家到另一家,都在5分钟车程内。即便到稍远些的大洋百货和元信购物广场,也不超过10分钟。

地理位置同样优越,谁能在激烈的商战中胜出就要看超市本身的定位,包括货品质

量、服务质量、周边配套是否齐全等,而从目前情况对比来看,几大商超各有优点。

商超看好温泉商机

今年5月底,在万众期待下,中商购物广场开门迎客,高大上的建筑风格,舒适的购物环境,一应俱全的服务设施,让很多市民都踊跃前去购物消费。

在中商广场筹建初期,武汉中商集团相关负责人表示,中商集团选择在咸宁市区开设第二家店,是看重咸宁在武汉、长沙、南昌“金三角”的中心城市地位,而温泉又处于市区中心,区位优势明显,人口密度大。此外,随着咸宁市民消费水平的提升,时尚百货的需求日益彰显,中商广场将丰富咸宁市场,同时也可以和中商百货咸宁店形成优势互补,构建百货业态商圈,增强自身竞争实力。

如果说全国性的连锁商超靠的是以品牌知名度吸引顾客,那么省内品牌靠的就是以

性价比折服顾客。但不管是全国性连锁商超还是省内品牌商超,如何在超市聚集的商业圈内脱颖而出,各大商超都使出了自己的“杀手锏”,纷纷想方设法吸引顾客。

早前采访中武商量贩负责人认为,大型商超之间的良性竞争是好事,在竞争中自身会得到提高,竞争对市场净化也有好处。每个超市都有固定的客户群和独特的经营管理方式,找到自身特点,差异化发展,同时树立服务、商品价格和质量方面的优势,是在竞争中突出重围的关键。

商圈人群购买力强

温泉商圈怎么会具有如此大的吸引力,让各大商场超市纷至沓来?采访时有专业人士认为,随着温泉城区的快速发展,商业配套设施不断跟进,人流聚集购买力强,是吸引商家的主要原因。

“国内很多一线城市都有自己的著名商圈,而且不止一个,在商圈内商场超市云集,这跟这个城市的发展水平,市民的收入水平甚至城市人口的数量都有很大的关系。咸宁不管是城市经济发展还是市区常住人口的增长都处于一个迅速上升的阶段,市场具有较大的潜力。零售企业的进入不仅可以满足消费需求,同时还能带动我市经济的发展,所以对进驻咸宁的大型零售企业没有设置高门槛。”采访时招商局一负责人表示。

“众多超市云集温泉路商圈,正是因为该商圈的巨大购买力所产生的商业聚集效应,几家大型商场超市都聚集到一起,有利于相互促进。商圈中的各种力量会因为定位的不同而各有侧重,这样才能平分消费者,市场的分层也会更加清晰,市场也会随之成熟。”采访时有专业人士称。

在中商广场采访时,在中商负一楼美食广场开设餐厅的刘先生告诉记者,他之所以想在这里开店,主要看中了温泉商圈的购买

力和消费力还有中商大商业综合体这块招牌,虽然开业不多久,但刘先生对自己特色餐馆的“钱景”信心满满,面对巨大的市场,刘先生是众多看好温泉商圈前景的人士之一。

有序发展利于市民消费

对于多家大型商场、超市进驻咸宁,市民表示欢迎。但商场、超市太过聚集,温泉消费市场有限,竞争压力随之增大,给经营者带来重重考验。

“商场超市聚集,对市民来说有利。但市民纷纷择优选择购物场所,小超市、商铺生存更难了,也导致市区已有商场、超市出现人气不足。”市民黄先生称,伴随着市中心的大型商超的日渐增加,不仅局限了超市的服务半径,加剧了竞争,在商超布点上不合理,也导致消费人群聚集,停车位不够、城区道路拥堵的现象也越来越严重,这是很多人不愿意看到的。

但也有业内人士表示,饱和是相对的,在一定的情况下可能会出现,但是消费者的潜力也不可低估。随着人们收入的提高,市民消费能力也会提升。大型购物广场的进入,在区域间形成有效竞争,促使商家提高产品质量、服务水平。在市场经济发展中,优胜劣汰是必然的,是商业发展前进的主要因素。

商务局内贸科相关负责人表示,大型零售企业的选址需要符合城市总体规划,兼顾网点功能,按照商业网点的布局,考虑大型超市之间的相隔距离和所在区域的人口密度。这样不仅可以在保证合理布点,也可以避免出现大超市过于密集、恶性竞争的局面。

还有业内人士认为,随着咸宁的快速发展,越来越多的零售企业进来,未来的竞争也可想而知。但是商场超市多不是问题,商超本身就是市场经济的产物,有需求才推动市场,不盈利就无法维持经营。关键是要管理有序,防止恶性竞争。

嘉鱼首家企业在“新四板”市场“露脸”

和昌新材武汉股权托管交易中心挂牌

本报讯(记者叶和平 通讯员古红武 黄华)8月1日,湖北和昌新材料科技股份有限公司(和昌新材)在武汉股权托管交易中心挂牌上线,企业代码100277,总股本500万股,

挂牌价8元/股,成为嘉鱼县首家在“新四板”市场挂牌企业。

据悉,武汉股权托管交易中心作为省政府批准设立的区域性非上市公司股权托管交

易平台,以“非上市、非公众、高成长性”企业为主要服务对象,对中小企业快速发展起到了推动作用。和昌新材作为嘉鱼县本土化工企业,企业挂牌上线后,除债权融资外,还可

获得信用贷款、股权质押贷款与定向增发和发行企业债等多种融资手段,能促进企业规范运作、完善治理、改善经营,积累企业信用,不断获得健康、持续、快速发展的强劲动力。

农发行咸宁市分行

开展“三优”活动解小微企业“三难”

本报讯(记者徐浪 通讯员陈静)为进一步加大对小微企业的支持力度,农发行咸宁市分行积极开展小微企业金融服务“三优”活动解小微企业“三难”,通过“培育优质客户”、“提供优质服务”、“推行优惠利率”,着力于解决小微企业在发展过程中面临的难题,帮助小微企业克服发展阻力,获得腾飞的“源”动力。

经营渠道不畅通是困扰众多小微企业的三大难题,尤以“资金链紧张”问题最为突出。为解决这些问题,农发行咸宁市分行以服务“三农”为己任,结合咸宁食品加工工业、林业、养殖业、制造业等农业产业化企业迅猛发展的特点,先后支持了食品加工企业4家,林特加工企业9家,养殖业和种植业11家。

在做好客户维护的同时,该行还注重规范信贷服务管理质量,坚持提高合规办贷水

平,优化完善金融服务措施,落实贷款利率差别定价政策;全面推进普惠金融措施,对小微企业实施客户一揽子金融服务方案,以贷款为基础,落实贷款利率差别定价政策;大力开展存款和各项中间业务,按融资比例办理国际业务,切实降低小微企业融资成本。

为了提高管理的附加值,该行还积极开展“助小微、强服务、防风险、惠民生”小微企

业金融服务宣传活动,充分向小微企业介绍农发行的金融服务政策和服务产品,进一步加强和巩固小微企业客户的管理和营销工作,积极推进小微企业信贷业务的发展,努力开创企业壮大、银行发展的互利共赢局面。

截止到7月末,该行共支持小微企业47家,贷款余额19.92亿元,占各项贷款总额的48%,较年初增加6066万元,有效的支持了当地小微企业发展。