

小微企业、个体户的经营状况代表一个城市的烟火气,随着各行各业有序复工复产,记者在走访【编者按】中发现,受新冠肺炎疫情影响,一些小微企业、个体商户受到较大冲击,在困难面前,政府出台了减负政策,很多商场也主动减免房租,小商户们也开启了各种“自救”模式……

实探复工后的火车站商圈:

春装没卖完已“穿”上了夏装



银基已经慢慢热闹了起来

在银基干了将近5年的服装生意,今年是让赵靓(化名)最难忘的一年。3月23日,作为火车站商圈开门最早的一批商户,赵靓经营的韩装买手店开始重新营业,店里展示的大部分服装是年前就订购的春装,来商场逛街进货的人还不多。眼看着要进入初夏,春装能卖个什么样赵靓心里没有底。

这个冬天,像赵靓这样的老板不在少数。从年前闭店到重新开始营业经过了49天,赵靓每天掰着手指数日子。房租、员工工资都是压在赵靓心里的石头,接到营业通知的时候,那块石头才算落了地,让她稍感安慰的是,跟随营业通知一起收到的,还有一则商场减免房租60天的消息。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉 ■见习记者 王琳 实习生 聂燕阁/文图

服装店铺人气恢复还需要一段时间

“原来每家都很忙,哪有时间看人家,但是现在大家都是互相观望,反正大家生意都不好,心里还能有个安慰。”赵靓的店不大,之前生意一直不错,最忙的时候六七个人忙不过来,但是现在为了节省工资成本,赵靓还没通知员工上班。

店里尽管已经开了门,但是一上午只来了几组客户也没能成交。目前这样的情况在银基很常见,不过,赵靓的情况不是最糟糕

的,她年前已经将冬装卖得差不多了,虽说手里压了不少春装,但是现在卖春装还不算完全过季,而有的商户积压的冬装都没能卖完。

在赵靓的眼里,服装生意具有明显的季节性,尤其是在银基这样比较大的批发商场,只有跑在季节前头才能赚钱,因此一开门就有很多商家上了短袖等夏装。

与赵靓店里的冷清不同,商场里有的店铺则显得热火朝天,同样

不大的店面里,有七八个店员在忙着打包,偶尔会有推着小推车自己来提货的客户。

“我们有固定的客源,没开门的时候店里十几个店员每天都要发朋友圈,我们做的还有直播,目前订货量还可以,跟往年相比,并没有差多少。”跟赵靓相比,这家同样经营女装店的老板则显得淡定了许多,但是他推测,如果想完全恢复之前的人气,还需要一段时间。

商场减租60天,商户有的欢喜有的忧

说起商场减租60天的通知,赵靓没有表现出来明显的欢喜或失落。因为得知与银基相距不远的国营商场钱塘衣城不仅免了2个月房租,之后3个月还能减半,在收到商场的减租通知之前,她曾期待着能够减免更长的时间,虽然最后没能“如愿”,但是已经很知足了。

“一收到减租通知,那真是有人欢喜有人忧,各家的情况不一样,不能一概而论。”在一楼经营快时尚的周先生刚转到服装行业2年,但是生意做得还不错。

周先生的店铺靠近商场门口,每年光是房租都要几百万,店里平时有17个店员,开业第二天,员工

都还没来上班,只有一个店员在打包数量不多的尾货。

“虽说一个多月没开门,但是丝毫没影响我出货,我的货基本上出完了,剩的这点儿尾货也已经联系好,全部打包拉走,给我免一个月房租我都赚。”周先生说自己是喜欢折腾的人,疫情对所有人都造成了影响,尤其是对像他一样的生意人来说,要是完全靠等的話,抛开房租、员工工资不说,光是手里压的货如果处理不了,就没几个人能撑过去,该折腾的时候,就得折腾折腾。

周先生嘴里的“折腾”,就是通过各种途径自救。他说没开门的

时候,他店里的微信群、朋友圈、直播等就没闲过,再加上本来就积攒了固定客源,年前囤的20多包的货根本不愁卖。

不过周先生透露,像他这样幸运的并不多,此次疫情对店面的影响还是比较大的。尤其是对于楼上的品牌服装店,很多店铺年前已经参加了春装订货会,订了不少货,货款都已经付过了,结果衣服现在已经过季了。郑州的春夏交替很快,卖春装的好时机也就3周左右,错过了那就没办法,如果厂家好说话,会同意换成夏装,遇见不好说话的厂家,这些损失只能自己承担,所以好多老板期望多减几个月的房租。

有人有苦难言,希望互相理解

银基作为火车站商圈首个复工试营业的商场,在走访的过程中,记者发现被问到的商户都收到了免租通知,但是对于少部分人而言,似乎还在期待着有其他转机出现。

针对此事,记者联系了银基广场的相关负责人,她表示银基广场分为公司店铺和产权店铺两种性质,其中跟公司签订租赁合同的商户有2400多家,目前已经全部通知减租60天,减免的方式是顺延合同期2个月。而对于产权类的店铺,目前已经有三分之二左右的业主同意免租,跟公司的政策保持一致,其他的人正在努力协调。

“疫情对服装生意的冲击还是比较大的,响应公司的倡议,我给租户免了两个月租金,也算为抗疫做一点贡献。”郭先生在银基有一间30平方米左右商铺,他已经同意免租帮租户共渡难关。

不过,对于大观国贸的常先生而言,却有苦难言。他告诉记者,自己在大观国贸的铺子才买没多久,现在每个月还要贷款,受疫情影响,一个多月没上班,没有工资收入再没了租金收入,无异于雪上加霜,他希望大家能够互相理解。

这些情况在大观国贸的相关负责人处得到了证实。她告诉记者,与已经运营多年的银基不同,大观国贸是一个新商场,本身经营的时间不算长,免租对于商场还好说,但正在还贷款的人不在少数,再让他们免租,确实也有点困难。

■专家建议

商场可适当延长免租时间 商户寻求发展要多管齐下

疫情面前,没有人是旁观者。北京师范大学政府管理研究院副院长、中国商业经济学会副会长宋向清认为,合理免租能够让商家和商户达到共赢。对商家来说,商户发展得好了,有利于活跃商业气氛,拉动商场人气,达到多方共赢。

而从减免时间的长短上来讲,宋向清建议,就此次的疫情来看,与60天相比,可以再适当延长减免时间,具备条件的公司和业主可以免二减一或者免二减二等,但是具体减免多少,属于市场行为,每个商场和业主的情况不同,应相互谅解。

除此之外,为了让商户们能够更好地更快地恢复和发展,宋向清也给他们支了招。第一,维持好老的客户资源,尤其是团购客户等比较大的客户,通过向他们提供针对性、个性化、一对一的服务保证基本收入,让自己的经营有一个初步的保障。第二,获取新的客户资源,要进行市场营销的创新,做一些促销等,并加大线上销售的力度,通过网络销售,比如说通过群、朋友圈或者网络直播等途径,扩大自己的销售半径和服务半径,获得新的优质客户,多管齐下,才能早日恢复繁荣。