

中国零售业在外资竞争压力下面临生存危机

□梁达

流通业是我国国民经济的支柱产业之一,也是企业利润和国家税收的重要来源之一。作为流通产业中的零售业,是国家向外资试开大门的行业之一。随着服务业的进一步开放,外资进入我国零售业的速度加快,我国批发零售贸易企业已成为接受外资商业挑战的行业。

外资大幅度进入我国零售业无论是我国零售商品市场,还是对零售企业都将产生重要影响。从零售市场运行轨迹看,外资的进入已由原来区域性发展、单一业态转向全国性、全方位较量,外资企业已顺利渡过磨合期,正向高速扩张期发展。外资企业的不断涌入,对国内零售企业产生了巨大的竞争压力与生存危机,也对国内市场产生一定影响。

外资进入中国国内流通业市场带来的结果是挑战与机遇并举

对于中国流通业而言,外资企业的进入意味着机遇和挑战并存。从总体上看,外资零售业抢滩中国市场有利有弊,如何趋利避害,适时适地的引导将是吸引外资的关键,也是我国零售业健康发展的重要保证。

从积极的方面看,有六大影响:

第一,提升了流通业技术水平,加快了我国流通业的现代化进程。外资的进入,带来了国内分销企业特别是有利有弊,如何趋利避害,适时适地的引导将是吸引外资的关键,也是我国零售业健康发展的重要保证。

第二,活跃了国内经济,带动了国内相关行业的发展。开放零售业导致跨国零售企业增加在中国的采购,一些跨国零售企业还把采购中心转移到中国,增强了中国在其全球化经营战略中的地位和作用。据统计,外资零售企业所销售的商品中,90%—95%来自国内的农业和制造业。不仅拉动了内销,而且还带动了内地消费品的出口。此外,通过进入中国的外资零售企业将中国商品输入其全球经营体系范围内的其他国家,也可以增加中国相关产品的出口。随着外资零售企业的扩张,“中国制造”将加速进入跨国零售企业的全球供应链,并使得房地产、交通运输、邮电通讯、能源及多种服务行业都从中受益。

第三,提高了国内同行的竞争力。在加入世贸组织以后,外国著名零售集团进入我国内地将更为畅通。国内零售企业将面临世界上更多的大零售集团的竞争挑战,其直接结果必然是迫使内地零售业进行彻底的改造与重组,从而塑造出真正能与国际零售集团抗衡的企业,从而也为国内的零售业进入世界市场提供了良好的机遇。

第四,增加了就业。据估算,跨国零售集团在中国采购的300亿美元,将创造1300个就业机会。进入世界500强的零售集团每年的采购额近1.5万亿美元,以高效率的大型业态为主的外资零售业的进入将加速淘汰中国低效率的零售业,但不会对就业产生收缩式的影响。外资零售业所使用的本地人力资源不仅是一般的营业员,而且还有技术人员和管理人员。外资零售企业在中国的投入无疑增加了当地高级专业人才的就业机会。

第五,多样化的业态满足了不同消费群体的需求。外资零售业进入中国已有十多年,已从初期的磨合适应期进入了快速发展期,其业态和运作模式也更加成熟。各家都拥有自己的优势业态。毋庸置疑,外资企业将发展自由的多业态,适应不同人群,并实现规模化。这对于丰富国内零售业态,满足不同消费层次的群体需求,促进零售市场的不断繁荣起到了重要作用。

第六,外资大规模进军西部,促进了西部地区零售市场的繁荣。近年来,随着我国西部大开发战略的实施和零售业的进一步开放,以往把主要目标放在东部的跨国零售商,不约而同地将目光投向相对贫瘠而又广袤的西部。大量外资零售业进入西部,将先进的业态和技术管理引入西部,对于改善落后的西部零售市场,发展滞后的西部流通业将起到内资不可替代的作用。

从负面影响看,外资企业的快速进入,使得内地企业面临了极大挑战。主要有以下七个方面:

第一,经营管理优势的挑战。国外零售业积累了丰富的经营管理经验,最先进的现代管理技术与手段,以及很高的商业服务水平和市场竞争能力。而且,在硬件和软件上,他们也有别人难以简单模仿的竞争优势。

第二,经营规模优势的挑战。目前,进入内地商业领域的外资企业大都是一些跨国公司,资本实力雄厚,经营规模庞大,具有强劲的资本运作能力。入世后使仅有的商业保护壁垒被彻底打破,并意味着对内地商业资本营运能力的极大挑战。

第三,经营业态的挑战。外国零售集团针对自身的优势及目标顾客的需求,准确地选择业态,以鲜明的特征抢占市场,以抢夺未来发展的制高点,并在抓住现有顾客的同时,还把目标瞄准我国潜力巨大、数量众多的潜在顾客。这些业态的选择,反映了外资企业对国内市场的透彻了解和深思熟虑。

第四,营销方式的挑战。外资企业按照顾客光顾不同类别商品的频率和时段,巧妙地采用“价格组合”的营销方式,吸引和诱导顾客最大限度地实现潜在的购买欲望。这种灵活的营销方式综合了对顾客的年龄、职业、阶层、收入水平和消费心理等多方面的因素,远远胜过内地常用的打折促销、购物赠券、赠礼品等低级促销方式。

第五,价格优势的挑战。外资企业采用大批量买断方式进货,不仅可以大大降低低成本,也可以保持稳定的进货渠道(因为供应商降低了风险),使低价购进有长远的保证。更为值得注意的是,外资企业的低价位不仅来自于采购环节,而且还来自于管理和信息的综合性服务。这种既降低成本,又获得收益,并以收益冲减成本的双重策略,使外资企业的价格优势更为明显。

第六,科技、网络优势的挑战。外资企业依靠高科技支持,形成了以网络为辅助的自动化商业,从而改变了传统零售业的运作方式。使顾客资料的搜集与分析、销售资料、补货系统、营销手段的调整等都可用现代化的电子技术进行管理。

第七,品牌优势的挑战。国外商业企业,特别是世界级的零售集团,在企业的内部管理、商品结构确定、服务、购物环境等方面形成了普遍的社会认知,早已名声卓著。凭借这一优势,外资企业加大了吸引和争夺我国消费者的力度,形成了对国内商业企业的威胁。

外资正在加大力度拓展中国国内流通业市场

根据一些发达国家和地区的经验,当人均收入达到250美元至600美元时,以连锁商业为代表的现代零售开始出现;当人均年收入达到600美元至800美元时,大规模、国际化的连锁零售便会迅速发展起来。并且经济发展程度越发达的地方,其现代零售业态在零售业中所占市场份额也越大。

据统计,目前我国城镇居民人均收入已超过1300美元,沿海地区,特别是一些大中城市人均收入水平更高。因此,现代零售业的蓬勃发展也就成为了社会经济发展的必然。并且随着我国国民经济的不断发展,现代零售业将在零售市场上占据越来越大的份额。

我们应客观地分析这种影响。外资零售业代表了更高的生产力水平,它们的进入必然导致中国企业的模仿、竞争和跟进。第二,没有理由相信外资就一定会轻易占领中国市场。目前外资流通企业在全国市场中的整体份额并不高,不超过5%。外资在个别业态(大型综合超市)中的份额略高,但销售额本身占国内零售市场的份额并不高。加上国内潜在市场巨大,外资零售企业主要集中于东部的大中城市,二、三线城市和广大农村的有效市场还没有开发,而国内零售企业在这些地区还处于垄断地位。因此,外资零售企业的市场份额还不足以控制国内零售业。我们对此要有清醒认识和足够的心理准备。国内企业要尽快适应这一新的市场环境,先做模仿者或合作者,再做竞争者,并在竞争中摆正自己的定位,进而做大做强。

国内外的经验和教训证明,流通业不是可有可无的小行业,而是国民经济整体提升的关键环节;流通业也不是政府可以放手不管,任其发展的一般性服务业,而是需要政府高度重视,全力发展的先导产业。

第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施。要建立大型超市开店的听证制度,充分论证大型店铺开设的合理性。政府相关部门要加快商业立法进程,最大限度去开发商业资源,使我国商业功能得到更加充分发挥;规范企业的市场行为,合理整合资源,避免恶性竞争,避免因重复建设而导致资源被浪费。

第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争。我国流通业需大力提高自身实力,培育企业核心竞争力,积极开拓国内国际两个市场,抢占有利地形。在巩固国内市场的同时,可利用特有优势和“入世”后种种优惠,到外商“后方”去开拓国际市场,实施跨国经营。

第四,加强流通模式研究和人才培养。商业竞争说到底还是人才的竞争,目前,严重阻碍我国商业企业规模化发展的原因之一是商业系统专业技术人员严重短缺。必须抓紧人才培养,建立与现代商业发展相适应的人才队伍,培养适应大流通模式、掌握现代管理方法的经营人才。

本文作者从外资进入国内流通业市场的基本情况,以及今后的发展趋势,着重分析了外资进入的六大积极影响和七大负面影响,并提出了与增强国内零售业企业竞争力的四方面政策建议。这些分析和看法,都是值得注意的。

事实上,与制造业不同,中国制造业在市场竞争中赢得和扩大了其竞争优势,这是有目共睹的。相对而言,中国零售业在激烈的市场竞争中所面临的挑战更大,尤其是在大型超市方面更是显出其劣势。如何与外资展开差异化竞争及增强自身的竞争力,是摆在国内零售业企业面前的一个实际问题。当然,我们也应当看到,外资进入也提升了国内零售业企业的竞争力。

如果从这个视角来分析A股市场中相关的零售业上市公司,或许我们更多看到的是这类企业的商业地产价值,而对他们的竞争优势分析相对较弱。这是我们在投资中应该注意的一个问题。

——亚夫

●近几年来,外资零售企业进入我国流通领域的速度加快,其特点是调整、巩固一、二线城市的网点,逐步向三、四线城市延伸。以提高现有网点的销量、效益为目标,以兼并为主要手段,在继续调整、充实和扩大一、二线网点的同时,有重点地发展有战略意义的少数三、四线城市。扩大在中国零售市场的份额仍然是外商发展的基本战略目标。

●外资进入中国流通业而言是机遇和挑战并存。从积极的方面看,有六大影响。第一,提升了流通业技术水平,加快了我国流通业的现代化进程;第二,活跃了国内经济,带动了国内相关行业的发展;第三,提高了国内同行的竞争力;第四,增加了就业;第五,多样化的业态满足了不同消费群体的需求;第六,外资大规模进军西部,促进了西部地区零售市场的繁荣。

从负面影响着,主要的挑战来自于以下七个方面:第一,经营管理优势的挑战;第二,经营规模优势的挑战;第三,经营业态的挑战;第四,营销方式的挑战;第五,价格优势的挑战;第六,科技、网络优势的挑战;第七,品牌优势的挑战。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

我们应客观地分析这种影响。外资零售业代表了更高的生产力水平,它们的进入必然导致中国企业的模仿、竞争和跟进。第二,没有理由相信外资就一定会轻易占领中国市场。目前外资流通企业在全国市场中的整体份额并不高,不超过5%。外资在个别业态(大型综合超市)中的份额略高,但销售额本身占国内零售市场的份额并不高。加上国内潜在市场巨大,外资零售企业主要集中于东部的大中城市,二、三线城市和广大农村的有效市场还没有开发,而国内零售企业在这些地区还处于垄断地位。因此,外资零售企业的市场份额还不足以控制国内零售业。我们对此要有清醒认识和足够的心理准备。国内企业要尽快适应这一新的市场环境,先做模仿者或合作者,再做竞争者,并在竞争中摆正自己的定位,进而做大做强。

国内外的经验和教训证明,流通业不是可有可无的小行业,而是国民经济整体提升的关键环节;流通业也不是政府可以放手不管,任其发展的一般性服务业,而是需要政府高度重视,全力发展的先导产业。

第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施。要建立大型超市开店的听证制度,充分论证大型店铺开设的合理性。政府相关部门要加快商业立法进程,最大限度去开发商业资源,使我国商业功能得到更加充分发挥;规范企业的市场行为,合理整合资源,避免恶性竞争,避免因重复建设而导致资源被浪费。

第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争。我国流通业需大力提高自身实力,培育企业核心竞争力,积极开拓国内国际两个市场,抢占有利地形。在巩固国内市场的同时,可利用特有优势和“入世”后种种优惠,到外商“后方”去开拓国际市场,实施跨国经营。

第四,加强流通模式研究和人才培养。商业竞争说到底还是人才的竞争,目前,严重阻碍我国商业企业规模化发展的原因之一是商业系统专业技术人员严重短缺。必须抓紧人才培养,建立与现代商业发展相适应的人才队伍,培养适应大流通模式、掌握现代管理方法的经营人才。

本文作者从外资进入国内流通业市场的基本情况,以及今后的发展趋势,着重分析了外资进入的六大积极影响和七大负面影响,并提出了与增强国内零售业企业竞争力的四方面政策建议。这些分析和看法,都是值得注意的。

事实上,与制造业不同,中国制造业在市场竞争中赢得和扩大了其竞争优势,这是有目共睹的。相对而言,中国零售业在激烈的市场竞争中所面临的挑战更大,尤其是在大型超市方面更是显出其劣势。如何与外资展开差异化竞争及增强自身的竞争力,是摆在国内零售业企业面前的一个实际问题。当然,我们也应当看到,外资进入也提升了国内零售业企业的竞争力。

如果从这个视角来分析A股市场中相关的零售业上市公司,或许我们更多看到的是这类企业的商业地产价值,而对他们的竞争优势分析相对较弱。这是我们在投资中应该注意的一个问题。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

我们应客观地分析这种影响。外资零售业代表了更高的生产力水平,它们的进入必然导致中国企业的模仿、竞争和跟进。第二,没有理由相信外资就一定会轻易占领中国市场。目前外资流通企业在全国市场中的整体份额并不高,不超过5%。外资在个别业态(大型综合超市)中的份额略高,但销售额本身占国内零售市场的份额并不高。加上国内潜在市场巨大,外资零售企业主要集中于东部的大中城市,二、三线城市和广大农村的有效市场还没有开发,而国内零售企业在这些地区还处于垄断地位。因此,外资零售企业的市场份额还不足以控制国内零售业。我们对此要有清醒认识和足够的心理准备。国内企业要尽快适应这一新的市场环境,先做模仿者或合作者,再做竞争者,并在竞争中摆正自己的定位,进而做大做强。

国内外的经验和教训证明,流通业不是可有可无的小行业,而是国民经济整体提升的关键环节;流通业也不是政府可以放手不管,任其发展的一般性服务业,而是需要政府高度重视,全力发展的先导产业。

第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施。要建立大型超市开店的听证制度,充分论证大型店铺开设的合理性。政府相关部门要加快商业立法进程,最大限度去开发商业资源,使我国商业功能得到更加充分发挥;规范企业的市场行为,合理整合资源,避免恶性竞争,避免因重复建设而导致资源被浪费。

第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争。我国流通业需大力提高自身实力,培育企业核心竞争力,积极开拓国内国际两个市场,抢占有利地形。在巩固国内市场的同时,可利用特有优势和“入世”后种种优惠,到外商“后方”去开拓国际市场,实施跨国经营。

第四,加强流通模式研究和人才培养。商业竞争说到底还是人才的竞争,目前,严重阻碍我国商业企业规模化发展的原因之一是商业系统专业技术人员严重短缺。必须抓紧人才培养,建立与现代商业发展相适应的人才队伍,培养适应大流通模式、掌握现代管理方法的经营人才。

本文作者从外资进入国内流通业市场的基本情况,以及今后的发展趋势,着重分析了外资进入的六大积极影响和七大负面影响,并提出了与增强国内零售业企业竞争力的四方面政策建议。这些分析和看法,都是值得注意的。

事实上,与制造业不同,中国制造业在市场竞争中赢得和扩大了其竞争优势,这是有目共睹的。相对而言,中国零售业在激烈的市场竞争中所面临的挑战更大,尤其是在大型超市方面更是显出其劣势。如何与外资展开差异化竞争及增强自身的竞争力,是摆在国内零售业企业面前的一个实际问题。当然,我们也应当看到,外资进入也提升了国内零售业企业的竞争力。

如果从这个视角来分析A股市场中相关的零售业上市公司,或许我们更多看到的是这类企业的商业地产价值,而对他们的竞争优势分析相对较弱。这是我们在投资中应该注意的一个问题。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

■看点

●近几年来,外资零售企业进入我国流通领域的速度加快,其特点是调整、巩固一、二线城市的网点,逐步向三、四线城市延伸。以提高现有网点的销量、效益为目标,以兼并为主要手段,在继续调整、充实和扩大一、二线网点的同时,有重点地发展有战略意义的少数三、四线城市。扩大在中国零售市场的份额仍然是外商发展的基本战略目标。

●外资进入中国流通业而言是机遇和挑战并存。从积极的方面看,有六大影响。第一,提升了流通业技术水平,加快了我国流通业的现代化进程;第二,活跃了国内经济,带动了国内相关行业的发展;第三,提高了国内同行的竞争力;第四,增加了就业;第五,多样化的业态满足了不同消费群体的需求;第六,外资大规模进军西部,促进了西部地区零售市场的繁荣。

从负面影响着,主要的挑战来自于以下七个方面:第一,经营管理优势的挑战;第二,经营规模优势的挑战;第三,经营业态的挑战;第四,营销方式的挑战;第五,价格优势的挑战;第六,科技、网络优势的挑战;第七,品牌优势的挑战。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

■余论

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

●理性面对挑战,政府应当从四个方面来做大做强国内零售业企业。第一,应尽快研究制定一整套支持流通业快速发展的政策措施;第二,重新整合国内流通企业。按照做大企业集团规模的要求,以优势业态和知名品牌为龙头,推进相同业态、相同行业之间的联合,是培育具有国际竞争力企业集团的重要途径;第三,积极开拓两个市场,推进流通产业的国际化,参与国际竞争;第四,加强流通模式研究和人才培养。

外资零售业在中国的分布			
企业名称	总部地址	店铺数	主要分布城市
沃尔玛	美国	38	北京、哈尔滨、长春、沈阳、大连、天津、济南、青岛、南京、南昌、长沙、福州、厦门、昆明、深圳、东莞、汕头等
家乐福	法国	44	上海、北京、天津、沈阳、大连、重庆、武汉、南京、宁波、无锡、青岛、珠海、东莞、新疆等
麦德龙	德国	20	上海、南京、武汉、成都、杭州、宁波、无锡、福州等
普尔斯马特	美国	34	北京、天津、昆明、成都、沈阳、哈尔滨、新疆、中山等
万客隆	荷兰	5	北京、天津、石家庄、沈阳等
太平洋百货	台湾地区	9	上海、成都、重庆、大连、北京等
百盛购物中心	马来西亚	37	北京、上海、大连、无锡、青岛、重庆、成都、西安、扬州、贵州、兰州、沈阳、淄博、绵阳、呼和浩特、合肥、太原、鞍山、乌鲁木齐、德阳、长沙、潍坊、长春、天津等
百安居	英国	18	上海、苏州、昆明、深圳、杭州、青岛、武汉、广州、北京等

(截至2004年6月2日) 资料来源:各公司网站