

零售业的演变与发展趋势探析

张 倩

(四川商务职业学院 四川 成都 611131)

【内容摘要】零售业作为商品流通过程的最终环节,经历了百货商店、连锁店、超级市场、无店铺形式四次革命后,其经营定位被赋予了新的内容,呈现出新的发展趋势。

【关键词】零售业 演变 发展趋势

中图分类号 F713.32

文献标识码 A

文章编号 1007-9106(2010)02-0055-03

零售业是指向最终消费者提供所需商品和服务的行业,在提供商品和服务的过程中,不改变商品的最初形式,由此产生的服务也仅限于商品的销售。零售业的早期发展经历了行商和坐商两个阶段,我国无论是行商还是坐商的起源都早于西方国家。然而,19世纪中叶,产业革命在西方国家率先爆发,商业活动极大地繁荣起来。零售业也在西方国家掀起了百货商店、连锁商店、超级市场、无店铺销售的四次革命。此后,现代零售业被赋予了新的内容,并呈现出新的发展趋势。

一、零售业的演变

(一)百货商店:零售业的第一次革命

19世纪中叶,工业革命推动下,生产力飞跃发展,工业日用品日渐丰富,零售业开始由传统的小型店铺形态向大型的商业形态过渡。1852年,法国巴黎出现了世界上第一家叫“本·马而赛”(Bon Marche)百货商店。在一个大建筑物内,集中了若干个专业的商品部,满足了顾客对商品多样化选择的需求,节约了顾客要走许多家专业商店购物所花的时间,极大方便了顾客。与传统小型店铺相比,百货商店有四点创新:

第一,商店规模大。营业面积大、经营商品多是百货商店最基本的特征。

第二,商品明码标价。“言不二价,明码交易”改变了传统小商业中“漫天要价、就地还价”的陋习,第一次规范了零售业的价格行为,提高了零售

业的管理水平。

第三,改变管理方式,实施部门化、职能化、专业化管理,极大地提高了经营管理水平。

第四,经营品种多,服务质量好,环境优美。

(二)连锁商店:零售业的第二次革命

连锁商店是产业革命带来的经济高速发展和社会化大生产的产物。它是一种把现代化工厂大规模生产的经营方式与分散和单体性的商店结合起来,形成零售业大规模销售体制的经营方式和组织形式,这种结合推动了零售业向现代化产业的发展。1859年,美国大西洋和太平洋茶叶公司建立了世界上第一家连锁商店,这也是世界上最早的直营连锁经营组织。连锁商店被称为零售业的又一场革命,其主要原因为:

第一,改变了零售业的经营方式。将独立的、分散的单个商店联合起来,形成幅员广阔的大规模销售体系,促进了零售商业组织化程度的提高。

第二,实现了规模效益。零售业正是通过连锁经营方式,达到了大规模生产要求实现的大规模销售。

(三)超级市场:零售业的第三次革命

超级市场采取的是一种顾客自我服务的销售方式,即在商店里顾客自己挑选商品,选购完后集中一次性结算,它不仅是对传统的柜台销售方式的一次革命,还改变了消费者的购物方式和生活方式。世界上第一家超级市场是美国人卡伦于

* 作者简介:张倩,四川商务职业学院副教授。

1930年8月在纽约郊区开设的金·库仑食品商场。超级市场的出现,其革命性表现在:

第一,向顾客提供标准化的商品和服务成为可能。超级市场自我服务的销售方式,很大程度上避免了在人对人的销售服务中,可能因为服务水准的差异而对顾客利益产生的损害。同时,由于店中不设售货员,顾客自行挑选商品然后一次集中结算,这就要求超市中所销售的商品须满足三个条件,一是商品的明码标价,二是商品的规格齐全,三是有完备的商品介绍。

第二,更具活力和适应性的规模经济性。超级市场“薄利多销”的价格特征,决定了超级市场往往采用多门店的连锁经营方式,而多门店的市场网络体系,一方面使超级市场有较高的市场占有率,另一方面使超级市场能够满足消费者就近购物的便利性需要。

(四)无店铺销售:零售业的第四次革命

无店铺销售是指生产商和经销商不通过门店,而是通过邮购、互联网等途径直接向消费者提供商品和服务的销售方式,促使无店铺销售方式兴起和发展的主要因素为:

第一,科学技术的进步。电子、通讯技术的快速发展,特别是互联网的产生,使人们的生活发生了巨大变化。随着国际互联网的普及与应用,网上购物越来越被广泛地接受,成为了一种时尚潮流,正在改革着消费方式,也使无店铺销售成为系统的、较为完善的现代化销售方式。

第二,消费者消费观念的改变。随着教育的普及和资讯的发达,以及创新意识的增强,消费者对新事物的接受程度增强,乐于接受新销售方式。

第三,配套法律体系的完善,保障了消费者的权利。

第四,相关服务的发展。无店铺销售业规模的扩大和营销手段的扩展与其配套物流业的发展密不可分。一些小型无店铺销售企业通过与第三方专业物流的合作,为消费者提供了多种类型的物流增值服务;一些大型无店铺销售企业则通过创立和扩建自己独有的专业物流公司,做到“专货专送”,以适应无店铺销售业中出现的多品种和小批量的销售特点,极大提高了物品流转的速度,有效降低了货品的库存量。

无店铺销售方式的兴起与发展,将对零售业产生巨大影响,它避免了中间环节过多,容易导致渠道冲突的问题;减少了厂商和中间商不得不投

入大量资金开设店铺、装修设计、广告促销、招聘人员、保证存货,导致经营成本大大提升等缺陷;改变了消费者的购物方式和货款支付方式等。

二、现代零售业的发展趋势

(一)发达国家零售业发展新趋势

1.美国零售业发展新趋势

美国零售业名列世界前茅,2001年销售总额高达3.5万亿美元,有14家连锁零售企业入围全美500强,沃尔玛跃居首位,成为第一个排名第一的非生产企业。2007年美国《财富》杂志公布世界500强排行榜中,沃尔玛公司以3511.39亿美元的年营业收入超过埃克森美孚石油公司,再度跃居榜首。美国零售业发展变化新趋势表现在:

第一,传统零售业的连锁化和郊区化。随着技术创新在传统零售业的广泛应用,复杂的网络体系得以形成,而连锁店又凭着规模经营优势,使得传统零售业的连锁化进程加快。美国零售业规模不断膨胀的同时,不仅在商品选择上紧跟潮流,而且在时空距离上也紧跟消费者搬出城市来到郊区。除纽约等个别大城市,大型连锁百货店几乎都迁到了人口居住密集的卫星城周围。

第二,现代零售业的网络化。随着网络技术的普及应用,美国的现代零售业在网络化趋势的基础上,随时采用最新科技,努力降低成本、提高效益,使零售业成为一个颇具竞争力的产业,实现了生产商、零售商、消费者的多赢。

第三,网络零售业的专业化。网络零售企业根据各自特长进行了战略重组,全面实施专业化的经营战略,已取得较好的发展势头。网上购物正变得越来越轻松、越来越便捷。上网人数不断增加、销售数量大幅增长的同时,网上购物的价格逐步下降,网上购物方式越来越被美国消费者接受。

2.德国零售业发展新趋势

按经营方针、商品种类和营业面积划分,德国零售商大体被分成大型自选商场、大型超市、平价超市、美容保健用品商店、百货商场、非食品平价超市、建材商场、现购自运商场和批发市场等。德国零售业发展新趋势主要表现在以下几点:

第一,零售市场集约化、专业化程度高。德国前10大食品零售商营业总额为1630亿欧元,占食品零售市场的84%,其市场集约化、专业化程度非常高,竞争十分激烈。

第二,平价超市发展最快。平价超市的营业额从1992年的80亿欧元增至2000年的近410

亿欧元,市场份额升至 29.3%。2001 年,德国 8 大平价超市共经营约 1.2 万家连锁店。如德国最著名的平价超市阿尔迪集团,已经在欧洲 10 多个国家开设分店,1998 年以来,销售额每年增长 8%,已经占有欧洲 3.5%的市场份额。

第三,大型现购自运商场麦德龙在亚太地区的扩张和发展加快。现购自运商店是针对公司和消费大户开放,普通消费者未经许可不能入店,具有批发性质的仓储式商场。目前麦德龙在全球大趋势的影响下已加快了在亚太地区的扩张步伐。2004 年之前的 8 年里,麦德隆在中国只建立了 16 家商场,如今计划未来 3-5 年内,在中国追加投资 6 亿欧元新开 40 家商场,几乎每年开 10 家商场。

3. 法国零售业发展新趋势

第一,加大对东亚地区的投资力度。法国零售业以开设大型综合超市的形式加大了对东亚地区的投资力度,采取稳扎稳打的营销方式进行独特的地域扩展。1995 年,法国零售大亨家乐福在中国北京开设了第一家大型综合超市,到 2006 年 7 月,中国 31 个城市已经有 79 家。

第二,商品种类集约化程度提高,食品、鲜活商品比重加大,零售店郊区化现象越来越明显。

(二) 中国零售业发展新趋势

1. 竞争加剧,走规模化经营的道路成为零售业发展新途径

随着市场经济发展,竞争加剧,零售行业实现“低成本、高利润”运营的一个重要途径是实施规模化经营,发挥群体优势。由于中国很多大型城市零售店铺已经处于饱和状态,新增店铺必然激化区域竞争,因此,兼并收购将成为中国零售市场重要的扩张方式。同时,连锁经营将成为零售业新的发展趋势。零售企业间的并购、整合、重组在未来相当长的一段时间内仍是零售业的主题。

2. 新型零售业态将进一步发展

大型综合超市、以食品为主的超市、专业店等新型零售业态将进一步发展,折扣店、无店铺销售等业态方兴未艾。虽然大型综合超市业态在中国一二类城市的发展受到限制,但今后几年大型综合超市在中西部经济较发达、地方产品较丰富的

城市,将呈快速增长趋势。以销售生鲜食品、加工食品为主的超市有增加发展的趋势。折扣店业态,对有实力的连锁企业或有品牌的食品加工企业、食品批发企业等,是极有吸引力的新型业态,尤其在新型零售业态不太发达的地方或中小城市更具发展潜力。无店铺销售业态将随着市场需求变化和中国营销技术的提高保持增长态势。

3. 电子信息产品大量采用,将进一步推进零售业的信息化管理水平

零售企业广泛使用电子商务系统,如商业电子数据处理系统、客户关系管理系统、管理信息系统、决策支持系统,形成以信息处理为手段的商业自动化管理模式。商业管理自动化渗透到企业的购销、存储业务的各个环节,进而提高商品流通的效率,降低经营成本,提高企业竞争力。世界零售百强企业的经验表明,以信息技术为核心的科学管理代表了现代零售业发展方向。中国零售业的发展也必须遵循这一规律,未来几年内,科学管理将成为中国零售业发展的主要手段。

4. 外资零售业将继续扩大在中国的份额

自 1992 年中国实施零售业对外开放以来,外资零售企业以惊人的速度完成了战略部署,并夺取了一定的市场份额。外资对国内零售企业的压力将仍然存在,在华已形成一定规模的销售网络,并取得较好经济效益,使外资进一步拓展中国市场的根基得到巩固。预计今后几年外资对我国零售市场拓展的脚步仍会加快,以大型综合超市作为主力业态在局部市场占据绝对优势的状况不会改变。外资零售企业对本土零售企业的威胁不仅体现于网点、市场的争夺,更体现在对国内零售人才的争夺。零售行业经过近几年快速发展,零售人才短缺问题十分突出,已成为国内零售企业经营水平低下的重要瓶颈。

参考文献:

- [1] 中国连锁经营协会.中国连锁经营年鉴[Z].北京:中国商业出版社,2007.
- [2] 陈广.家乐福内幕[M].深圳:海天出版社.
- [3] 郎咸平.零售业战略思维和发展模式[M].北京:东方出版社,2006.