2009中国连锁百强名单公布

国内百货增幅跑赢超市

□ 胡笑红

金融危机下中国的连锁企业依然保持了稳健的增长，近日，中国连锁经营协会在京公布2009中国连锁百强名单。去年，连锁百强销售规模达到1.36万亿元，同比增长13.5%。值得关注的是，曾连续3年坐上总冠军交椅的国美电器去年退居第二，其老对手苏宁电器以1170亿元的销售规模位居榜首。

看点1
三届冠军国美被苏宁超越

从2006年到2008年连续3年位居中国连锁百强首位的国美，去年被其老对手苏宁超越。2008年位列连锁百强第二的苏宁电器，2009年销售额为1170亿元，增幅14.3%，门店数941个，增幅为15.9%，在高基数上实现了超过行业平均值的增长，并登上了中国连锁百强榜首。

国美去年的销售虽增长了2.1%，但其关闭了192家门店。尽管国美去年作出战略调整，关闭偏远、集中的门店，重新开店，主要是为了提高单店效益，但是记者根据数字推算发现，国美去年单店平均销售额为9128万元，远低于苏宁的1.24亿元。

看点2
家乐福退居外资品牌第二

中国连锁百强企业中有20家属于外资品牌企业，在这20家外资品牌排名中，近几年来一直位居老大的家乐福也被超越。

在内地有121家大润发超市的台资企业——康成投资(中国)有限公司销售额超过了拥有156家门店的家乐福，达到404.3亿元，而家乐福仅为366亿元。与此同时，沃尔玛在华门店数也首次超过家乐福，且与家乐福在销售额上的差距由上年的60亿缩小至26亿。

看点3
百货增幅反而快于超市

德勤当天在现场提供的报告显示，金融危机下全球零售业250强中，无论是销售额还是利润，百货业跌幅最大，分别达到-21.4%和-51.7%，而以快消品为主的超市增幅则近10%。

在中国，情况则不同。2009年，中国百货业态增长最快，销售增长16.6%。2009年，百货业态比快消品销售增幅高4.3个百分点；2008年，百货比快消品增幅高2.8个百分点。

对此，中国连锁经营协会会长郭戈平认为，国内百货企业去年通过内部整合，下半年出现快速回升。总体来看，百货业态处于快速发展期，超市业态则正向稳定发展期过渡。

■解读

三原因致销售增幅大降

2009年中国连锁百强的销售增幅为13.5%，是1999年协会开展连锁百强统计以来增幅最小的一年，也是12年来第一次低于社会消费品零售总额增幅。

中国连锁协会秘书长裴亮分析认为有三方面因素，2009年社会消费品零售总额增幅达到15.5%，其中汽车、家具类及建筑装潢材料类增长分别达到了32.3%、35.5%和26.6%，是社会消费品零售总额保持较快增长的主要拉动力量；而粮油类、肉禽蛋类等在连锁百强企业中销售占比较大的商品只增长了13%和8.3%。

"同时，受金融危机的影响，2009年百强连锁企业开店更趋谨慎，导致销售增长动力减弱。另外，2009年全年CPI维持在较低水平，也对销售增长造成了一定程度的影响。"裴亮表示，从企业自身情况看，发展速度趋稳是近几年企业持续快速发展后的一个必然调整过程。

业内再发自营呼声 百货业5年内或洗牌

曾经得益于租赁经营场地和销售分成的"二房东"百货商场，如今正面临利润日益减少的困局。全国大型百货零售企业贸易联合会(简称贸联会)近日举行第26次党委书记座谈会，业内人士称，百货企业要进一步提高自营购销份额，主动占有品牌市场。

利润走低凸显联营弊端

据介绍，从上世纪90年代开始，越来越多的百货店从传统自营模式转向由品牌商控制进、销、存过程的"品牌联营"模式，品牌商进入商场，不需要支付租金，而是通过从品牌的销售额中提取扣点作为百货公司的经营毛利。

据了解，百货商场利润日益变薄，正面临"两头大中间小"的局面。广百股份有限公司董事总经理黄永志介绍，一方面，物业租金随着楼价上涨而不断提高，从原来的几十元一平方米，涨到现在的150-200元/平方米；另一方面，人工逐年提高，让百货企业成本加大；最后就是供货价格高，销售商要求的利润不断提高。"比如服装行业，供货商的净利润达到10%，但百货商场只能拿到3%-4%。"

业内专家也指出，联营扣点模式，也导致国内的百货商场里的品牌和商品出现了非常严重的同质化。据分析，希望通过百货商场来扩大自身知名度和市场份额的品牌，会尽可能多地选择商场来提高自己在消费者面前的曝光率。另一方面，百货商场会不遗余力地去追逐拥有高人气和好口碑的品牌。

"同质化下，百货公司频频开打折扣战，这也挤压了百货公司原本就不大的利润空间。"

自营购销考验"买手"水平

因此，要解决利润被摊薄的现状，就要逐渐提高自营购销比例，聘请"买手"采购商品。

"虽然要转走自营购销这一步很累，但是一定要走这一步，否则将永远被房地产商和品牌商牵着鼻子走，毫无竞争力。"不过，黄永志也强调，要与生产企业对话，百货公司的连锁发展显得尤为重要，只有门店规模大，谈判能力才更强。

黄永志表示，走品牌代理、直接采购或买断产品的路子，将战略的品牌与百货公司的发展捆绑在一起，对提高百货公司的盈利有帮助。

据透露，代理商向生产商拿货，价格仅是市场原价的三折左右。"如果百货公司对接生产商，毛利率要远远高于扣点制，利润起码可以增加到近20%。"

据介绍，国外的百货公司至今依然都是采用自营购销的模式，商场有专业的"买手"直接到世界各地采购厂家货品，特别是用自己的品牌去定购时尚个性化的商品。

但是，回报高了，风险也大了。对于百货公司来说，使用联营扣点模式，商品卖多卖少，只会影响其收入，但并不会亏本。而且，大部分百货公司都会使用业绩淘汰制，即是业绩最低的就会被淘汰，以此刺激品牌商要想方设法提升销售。

但是，如果百货公司花钱采购的商品，销售不佳或卖不动，百货公司就要亏本。所以，商品采购是很考验百货公司"买手"的能力。

据悉，贸联会至今已有50年的历史，旗下有包括大连大商、南京新百、上海一百、广州广百、武汉中百、西安民生等多家大型商业集团，其中10多家为上市公司。企业年销售额过千亿元人民币，营业网点超过300家，平均每天客流总量近1000万人次，各项主要经营指标每年均以两位数的速度递增。

黄永志表示，受百货企业租期、租金以及小企业利润逐步降低影响，"预计5年内全国百货业会重新洗牌。"全国贸联会理事长梁国豪认为，百货企业在经营上要尽快考虑改革，处理好连锁与自营购销的关系，解决目前大流通过程中的阻碍，增加零售人才的培养。

（综合）

北京200余连锁药店将实现药品可追溯

今后消费者凭销售票据可在网上查到所购买药品的生产经营全程信息和服用提示等用药知识。这是记者在近日召开的2010年北京市药品监督管理工作会议上获得的消息。市药监局局长丛骆骆表示，2010年北京市将加快药品追溯系统向药品零售连锁企业扩展。

北京市药监局今年将启动大型连锁药店药品追溯系统计划，预计覆盖200余家连锁药店，并计划用3年时间完成全市覆盖。市药监局副局长、新闻发言人袁林介绍说，追溯系统全程建成后，将为消费者提供在线追溯查询功能，消费者凭销售票据可在网上查到所购买药品的生产经营全程信息和服用提示等用药知识。据悉，目前药品追溯系统已经覆盖到300余家药品批发企业。

对此，金象、医保全新、德威治等京城大型连锁药店负责人表示，药品全程追溯系统的建成，将提升行业规范性。不过，连锁药店方面也存有顾虑，由于药品追溯系统是将药品从生产到销售的信息进行数据上传，其中涉及的商业信息是否会通过委托第三方后泄露出去，以及追溯系统对药店产生的成本将如何消化是他们关心的问题。

（袁 芳）

即将出炉的"中国电子商务网站现状调查报告"显示

六成消费者今年网购金额将增加

□ 孟 为

日前从中国最大的互联网第三方数据服务机构之一——万瑞数据了解到，"中国电子商务网站现状调查报告"即将出炉，这份报告显示，2009年电子商务网站的成长速度逐步放缓：一方面是由于2009年首次接触互联网网购的用户数较2008年下跌；另一方面，人均网购选择网站个数下滑，用户购物网站针对性增强，用户分布向少数网站集中。

七成用户网购图"便宜"

这份报告调查显示，七成以上的消费者网络购物的原因是"价格便宜"。这一方面说明网络购物"价格便宜"的观念深入人心，由于电子商务网站为聚集并培养用户网络消费习惯，可能大量运用了价格杠杆，以便宜吸引用户。

但是另一方面，对于逐步成熟的网络购物市场来说，"价格便宜"培养的用户习惯在短时间内难以改变，加上网站之间的价格战，可能会导致网站盈利能力降低。

"大卖场"人气旺过"专卖店"

网络购物的真正优势如不受时空限制等吸引了不少用户，这反映了消费者已逐步享受到网络给生活带来的便利。

万瑞数据显示，用户最常购物的网站分布高度集中，仅淘宝一家就垄断了七成以上的用户。

分析人士指出，这可能是几个因素造成的：其一，前期淘宝的免费政策吸引了大批的商家入驻，为淘宝圈定了大量的商家及用户基础。其二，作为平台型网站的淘宝网类似于百货"大卖场"，各个柜台提供特色服务。而当当、卓越、京东商城用户定位更精准，类似于"专卖店"。虽然专卖店后期有向大卖场转型的动作，但是用户先入为主的印象仍然对购物网站的选择有一定的影响。

服装箱包网购比例最高

万瑞数据显示，73.9%的调查对象表示2009年购物金额出现增长。接近六成的用户表示2010年网购金额可能比2009年增加。网络购物市场消费大幅度增长。

报告显示，服装、鞋帽、箱包最受欢迎，一方面可能由于这类产品的网店较多，另一方面这类产品最容易以价格优势来吸引消费者。

另外，互联网用户网购行为较为频繁。接近1/4的网购用户购买次数在5次至9次之间。由此来看，互联网用户网购行为已经相当普遍。

重庆餐饮发倡议杜绝用地沟油

"民以食为天，食以安为先"，日前，重庆市火锅协会、市餐饮协会、市饮食行业协会、市农家乐协会共16家餐饮企业的"掌门人"和厨师长代表，共同向全市餐饮企业发出倡议，杜绝使用"地沟油"。

餐饮企业代表表示，近日媒体披露了"地沟油"事件，虽然重庆尚未发现大量使用"地沟油"现象，但为让广大消费者放心就餐，由重庆市火锅协会、市餐饮协会、市饮食行业协会、市农家乐协会共16家餐饮企业发出杜绝使用"地沟油"的倡议。

倡议提出，餐饮企业要严把进货和"出口"两道关，既要建立合法食品、油脂采购渠道，从源头上杜绝食品安全隐患；同时也要使废弃油脂走向明确，杜绝废弃是食用油脂流入市场。

此外，四家协会也向社会承诺，自觉遵守《重庆市餐厨垃圾管理办法》，用实际行动做重庆餐饮业食品安全的守护神，并自觉接受社会监督。

（陈丹）

中国连锁经营协会调查结论

中国特许体系数量突破4000

截止到2009年底，我国的特许体系数量已突破4000个，较上年度增长近15%，继续保持世界领先。相关专家表示，中国市场的持续增长以及国内企业自建连锁加盟渠道，是特许体系数量不断增加的重要原因。

以上数据是中国连锁经营协会对20个行业和业态的总部和投资加盟商进行调查后得出的。统计同时显示，特许加盟企业店铺总数在33万以上，特许体系平均拥有加盟店数量约83个。特许加盟企业为社会直接提供的就业岗位超过650万。

去年中国特许经营总体发展平稳

报告显示，2009年中国特许经营总体发展平稳。在年初看好的与婴幼儿相关产业，如儿童早教、婴幼儿用品零售及技能培训等行业普遍得到较好提升。而一些受经济危机影响较大的行业，如房地产中介、装饰装修，以及经济型酒店并没有遭遇长时间的低迷，特别是中西部地区，基本没有负面影响。

相关专家表示，出现这种现象的主要原因是中国市场在国际金融危机中的持续增长，海外特许品牌进入中国加快；其次，国内一些生产企业开始关注自建连锁加盟营销渠道，也是特许体系数量不断增加的重要原因。

经济型酒店等成投资新热点

调查显示，儿童早教、经济型酒店继续被追捧，健康休闲、汽车后市场有望成为投资新热点。

儿童教育培训行业之所以仍然为专家和投资人一致看好，专家分析认为，伴随国内消费结构升级，旅游、休闲产业方兴未艾，为健康休闲和经济型酒店提供了广阔的发展空间。另外，儿童早教市场供不应求、价格居高不下的情况，为特许企业和加盟商提供了丰富的市场机会。

而涵盖汽车养护、美容、租车和用品销售在内的汽车后市场服务业，经过多年的培育和消费者的不断成熟，也在步入连锁化、规范化发展的快车道。

此外，从2009年度统计数据看，零售、餐饮和服务三大类特许企业占比分别约为44%、30%和26%。其中，服务类的特许企业总店数与销售额增幅最大，传统产品的零售与餐饮发展相对放缓。