# 西部零售业现状分析及发展对策

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-01-30

*[摘 要] 我国零售业的全面对外开放，促进了国际零售巨头制定进一步拓展 中国 市场的计划，他们逐步将竞争的关注点由东向西递级推进。面对国内外强大的竞争压力，西部零售 企业 应当立足于自身 发展 的现状，认清并解决发展中存在的 问题 ，充分发...*

[摘 要] 我国零售业的全面对外开放，促进了国际零售巨头制定进一步拓展 中国 市场的计划，他们逐步将竞争的关注点由东向西递级推进。面对国内外强大的竞争压力，西部零售 企业 应当立足于自身 发展 的现状，认清并解决发展中存在的 问题 ，充分发挥本土优势，探索出一条有西部特色的发展之路。

[关键词] 中国西部 零售业 连锁化 物流配送 本土优势

从202\_年12月11日开始，按照我国对世界贸易组织的承诺，中国零售业走完了三年的过渡期，实现全面对外开放。外资零售巨头可以不受限制的进入中国大陆市场，对中国零售企业构成了强大的压力，竞争由东部发达地区逐渐向西部内陆地区渗透。本文以甘肃省兰州市的零售行业为 研究 对象，对当前西部零售业的发展现状进行 分析 、研究，提出了一些看法和建议。

一、西部零售业的现状和问题 兰州作为甘肃省的省会城市，位于我国西部三大高原交汇处，是甘肃省 政治 、经济、文化中心，我们以兰州为分析基点，概述西部零售业的现状和问题。

1.总体规模小，连锁化程度低

对于零售行业来说，规模优势带来的成本领先是非常关键的。当年沃尔玛就是凭借运营成本始终比“凯马特”低2.5个百分点而最终打败了对手。兰州市除几家外来零售企业规模较大外，本地零售企业规模还都比较小。兰州市零售行业的连锁化程度偏低。虽然从业态上看，超市、百货店、家电卖场、专卖店等大多数业态都已经实现了连锁化经营，但连锁化程度依然处于较低水平。在调查中我们发现，由于经营运作的不规范以及物流配送系统的不完善，很多连锁企业很难获得相应的规模效益。这也导致很多企业对于规模扩张、连锁化经营方式的探索持非常谨慎的态度，有些企业甚至安于现状。这些观念极大地限制了零售企业的发展。

2.管理水平和技术水平低，物流配送系统不完善

西部地区零售业普遍存在着精通流通业务、懂得 现代 管理的职业经理人员缺乏，流通 理论 研究和流通技术 应用 力量薄弱。大多数企业还没有形成一套完善的、规范化运作的经营管理体制，严重阻碍了零售业连锁经营的发展。不仅如此，有很多连锁企业不注重建立配送中心，商品进货成本高，流转不畅，资金周转困难，看似连锁，实际上仍是单体店分散经营的方式，违反了连锁经营的基本原则，其结果必然是经济效益差。 目前 ，兰州市的连锁零售业的统一采购、集中配送率远未达到规定标准，配送系统的不规范导致连锁企业的规模效益很难发挥出来。

贫富差距过大或扩大过速，导致绝大多数的购买力掌握在少数消费者手中，因其消费总量的有限性使得社会总体购买力的实现程度不高，而大多数消费民众的收入份额少，尽管其消费意愿较强，但购买力不足，有效需求还是不旺，切实解决收入分配中的“斜、大、乱”问题，从根本上提高消费大众的有效购买力。

2.增强消费者的即期消费意愿。消费行为的发生既受到购买力的制约，也受到消费意愿的 影响 。消费者的消费意愿，包括即期消费意愿和预期消费意愿。如果即期消费意愿强于预期消费意愿，现实的消费就旺盛；反之，预期消费意愿强于即期消费意愿，现实的消费就疲软。消费者的即期消费意愿和预期消费意愿此消彼长，受到对今后的预期信心强弱的左右。因此，需要通过增强消费者的预期信心，强化消费的即期意愿。增强消费者的即期消费意愿，一要加强消费观念的正确引导。通过广泛和主动的引导、宣传，使消费者树立 科学 而正确的消费理念，在心理上缓解消费顾虑，在行为上做到理性消费;二要建立健全社会保障体系。一方面要打破所有界限，努力扩大社会保障体系的深度和广度；另一方面要实行多层次的社会保险 网络 ，增强人们的保险观念；同时还要加强对社会保险基金的收支和营运管理，提高社会保障的支付信誉和支付能力，减轻人们对未来不确定性的担心，增强预期信心，强化即期消费意愿;三要提高消费环境的保障力度，建立适应人们消费心理、习惯、水平和方式转变的需要的消费环境。通过加大基础设施建设之机，促进消费硬环境优化，通过精心培育市场，营造一个安全与健康的消费软环境，保护消费者的消费权益，激发消费意愿;四要建立健全消费信贷机制。对耐用消费品的消费，需要借助消费信贷机制参与运作，积极而稳妥地开展消费信贷业务，规范操作程序，防范消费信贷风险，促进消费信贷发展。

3.厂商要切实增加供给创造需求。在研究国内消费时，绝不能忽视企业提供商品的品牌、品种、质量、价格、外包装，以及商品促销方式和手段等因素对消费需求及其变化的影响作用。企业采取积极有效的诱导需求和创造需求的策略与措施，发挥供给创造需求的功能，促使潜在购买力转化为现实购买力。厂商要提高增加供给创造需求， 一要转变企业经营机制。转变根据自身的生产意志和能力决定生产什么、生产多少、怎样生产的行为和观念，真正建立适应市场经济运行体制的企业经营机制;二要调整产品生产结构。研究消费者的需求变化 规律 ，适应消费需求结构的变化制定科学的生产经营策略，满足消费结构升级的需要;三要重视产品设计，不断创造新产品。改变传统意义上仅仅通过提高产品质量和降低产品成本来提高产品的竞争力的做法，加强产品的设计与开发，发挥企业诱导和创造需求的主动性;四要实行市场扩展策略。我国幅员辽阔，人口众多，经济发展水平存在一定差距，消费者消费水准也存在一定差距，因此存在尚未开发或尚未饱和的市场空间，通过实行积极的市场扩展策略，可以发现供不应求的市场亮点，通过增加供给创造需求，寻找企业的用武之地。

影响消费水平的因素有很多，既有经济因素，也有非经济因素，并且是多种因素共同作用的结果，但不管何种因素，长期的市场疲软对经济的发展都极为不利。通过对消费市场疲软原因的分析，才能找到实现经济健康、持续、稳定、快速发展的对策，采取切实可行的措施，才能增强国力，造福人民，实现经济发展的终级目标。

3.营销观念和营销手段落后，缺乏经营特色

相当多的零售企业不是以市场为导向来指导营销活动，不是以满足消费者需求为中心和出发点，而是跟着市场热点走，人云亦云，倾向于短期行为，不注重战略规划，营销方式简单粗放。许多零售企业市场定位不明确，“千店一面”的情况严重。企业经营的商品、种类、价格及商店的布局、功能等缺乏经营特色，造成同地域、同档次、同类型的多家企业之间的激烈竞争。而且，企业往往重视眼前利益，竞争手段仍然停留在价格竞争上，没有建立起自身的经营特色。

4.行业整体服务水平落后，服务意识差

西部零售 企业 对服务的重视程度不够，行业整体服务水平落后。很多企业的经营理念仅仅停留在卖出商品的层次上。这样造成的后果是：顾客与商家只是简单的买卖关系，没有任何忠诚度可言。随着消费者对生活质量的要求越来越高，消费者的整体消费形态也从以往的“物美价廉”、“节衣缩食” 发展 到今天的“个性购物”、“健康购物”、“快乐购物”以至于“享受购物”、“体验购物”、“感受购物”的高度。在这种形势下，零售企业如果不摒弃传统的销售观念，着重于售前、售中、售后、全方位、全过程的销售服务，努力使顾客在购物中得到让渡价值最大，在未来的竞争中将处于十分被动的地位。

二、西部零售企业的竞争优势

零售行业的特点是发展前景诱人、大有可为，同时又风险极大。世界各国的经验表明，大量的中小型零售企业在适应消费需求、发挥经营特长和保持销售活力等方面也具有自身的优势，是大型零售企业所不能代替的。我们既要看到与外资零售企业相比凸现的差距，也要看到 中国 零售企业所具有的优势。当前，本土优势是中国零售企业，也是西部零售企业具有的最重要的基础优势。准确认识和牢牢把握比较优势，将其发展为竞争优势是西部零售企业当前的重要任务。在与外资零售企业的竞争与合作的较量中，西部零售企业的优势表现在以下几个方面。

1.对市场的适应性优势

本地消费者和企业对当地的文化有天然的适应性，而外来企业要适应消费者的特点需要一个较长期的过程。跨国零售企业是外来者，其产品和服务的提供与本地消费者具有较大的文化差异，容易形成一定的距离。这种距离包括 经济 距离、 政治 距离、 社会 心理距离和文化距离。这些距离会妨碍其对市场的适应性。

2.本土化经营优势

西部零售企业在自己的土地上经营多年，在西部大中小城市乃至县城、镇以及繁华商业区、居民小区、 旅游 景区等较好的商圈内，百货店、超市、便利店等零售业态的门店绝大部分为中国零售企业所有。更重要的是表现在与消费者的交往中更容易被认同，这种认同主要表现在对零售服务特色的认同和对购买利益的认同。

三、加快发展西部零售企业的对策建议

1.继续推广和完善连锁经营，实现规模效益 (1)在规范化经营的基础上，继续扩大规模。连锁经营很重要的一个特征是实行规范化的经营和管理。在西部已开展连锁经营的企业中，不少只是走走连锁经营的形式，运作的规范性较差。为此应借鉴国际经验，尽快制定出一套完整的适合我国国情的连锁企业法，以保护连锁企业的知识产权和经营管理权，并详细规定连锁经营的基本条件和标准，规范连锁经营，真正体现起统一进货、统一配货、统一管理、统一核算的核心，防止连而不锁。

(2)政府适当支持，给予必要的倾斜政策，鼓励其迅速发展。政府应采取切实措施解决连锁企业的资金、税收、网点登记手续等现实 问题 ，并调整商业网点规划和布局，使其更有利于连锁企业的发展壮大。

(3)根据具体条件，选择连锁经营的形式。连锁经营的三种类型:直接连锁、特许连锁和自愿连锁，每种类型都有其实施的条件，也有其利弊。企业应根据自身条件，包括行业特征、经营特色、企业规模、环境因素等因地制宜的选择适合自己的连锁形式。

2.提高管理和技术水平，加强供应链管理，完善物流配送系统

学习 外资零售巨头先进的管理理念，吸收和培养一批具有 现代 流通专业知识和管理知识的人才进入零售企业，提高西部零售行业的管理水平。加大 科技 投入，提高企业的信息能力和信息化水平；引进一批先进的物流和信息设备，同时加强企业内部职工的技术培训，以提升西部零售企业的技术水平。

加强供应链管理。现代企业的竞争，已经从过去单纯的企业与企业之间的竞争，逐渐转变为供应链与供应链之间的竞争。零售行业应当充分利用与最终消费者接近，联系密切的有利条件，巩固、发展与供应商、批发商的共生关系，最终实现共赢的目的。现代供应链的建立和管理需要从软、硬两个方面加强:一方面要引进供应链管理人才，另一方面要采用先进的信息技术。

完善的物流配送体系，建立多功能、集约化的供应枢纽。企业应当加大资金投入的力度，以扩大物流系统的规模。同时，通过先进的物流信息设备对物流活动进行管理控制，以实现最大范围内的资源的优化配置和物流成本的 科学 控制，使企业在物流活动中真正实现利益最大化。

3.建立顾客满意的服务体系

随着商品的日趋同质化和人们消费观念的改变，过去仅仅以产品为核心的经营理念已不能适应现代竞争的需要。在市场经济条件下，零售企业只有以顾客满意为核心，不断创造顾客价值，才能真正提高竞争能力。

零售企业应当加强与顾客的情感交流，对顾客的要求迅速做出反应并加以解决。零售企业除了要让顾客买到物美价廉的商品，享受超值的服务以外还应提供人性化的关怀，让顾客感受到其他一些细节，如良好的购物环境、醒目的导购牌、清洁卫生的洗手间、宽敞的休闲厅、快乐的儿童乐园、优美的背景 音乐 、便利的提包寄存、会员购物优惠卡等等。

西部零售企业要想在跨国零售集团无处不在的环境中获得成功，就应在充分备战的同时认清一些积极的因素：跨国零售集团的进入不仅会带来竞争，同时也可以帮助国内零售企业尤其是西部零售企业共同开发消费者需求，并培训西部零售管理人员、开拓管理视野。竞争的关键在于要学会如何对跨国零售集团避实击虚，在一段时间内找到互利共存的 方法 ，从而在与跨国零售集团的竞争中存活下来并快速发展。

参考 文献 : [2]李 敏:我国连锁零售业发展现状及趋势,国家统计局贸经司，202\_

[3]韦 苇 姚慧琴:中国西部经济发展报告（202\_）,社会科学文献出版社，202\_

[4]陈已寰:零售学,暨南大学出版社，202\_

[5]宋 则:中国流通创新前沿报告,中国人民大学出版社，202\_

[6]宋立刚:国际化企业现代物流管理,中国石化出版社，202\_

[7]岑丽阳:西部零售业发展思路及对策,商业 研究 , 202\_（24）

[8]金 薇:我国零售业现状 分析 及零售业企业的发展对策建议，黑龙江对外经贸, 202\_（1）

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！