

大潤發 台灣財團搶佔大陸市場的典範

2010年銷售額名列外資連鎖品牌第一位

創辦大潤發時，台灣潤泰集團內部幾乎沒有人懂得零售業，他們大都是工業領域的從業人員，但這一點並沒有阻礙他們成為中國大陸零售企業的翹楚。

因會計失誤而推遲兩周上市後，在內地經營大潤發、歐尚大賣場的高鑫零售(6808.HK)7月27日在香港掛牌，首日漲幅達41%。這一表現令其成為今年在香港集資超過5億美元的新股中，首日表現最好的股票。

雙方合併後，在銷售規模和單店利潤上，已經超過沃爾瑪和家樂福，成為中國規模最大、發展最快的大賣場運營商，即便在門店數量上，也僅僅次於沃爾瑪，名列第二，外資零售巨頭的競爭格局將為之改變。

據說，在潤泰集團計劃進軍大陸零售業的時候，還有一段很有意思的故事。

“我給你10年時間，10年後，你開100家大潤發門店給我。”1996年，潤泰集團在準備進入大陸市場的時候，總裁尹衍梁對高級主管黃明端說。

潤泰集團是台灣排名第7位的大財團，成立於1943年的上海，後遷至台灣。由紡織事業開始經營，逐步拓展到建築開發、金融保險、流通事業、醫療服務及教育等眾多領域。

台灣在上世紀八十年代實現了經濟騰飛，到九十年代，一些傳統產業開始出現疲態，於是總裁尹衍梁逐步把經營重點轉移到金融服務業和流通業上，並於1996年成立了大潤發流通事業股份有限公司。次年，他們利用潤泰紡織在桃園縣平鎮的舊廠

房開設了大潤發第一家門市“平鎮店”。

在台灣市場，大潤發發展迅猛，涉足綜超短短幾年時間就擊敗了麥德龍、鋒芒直指家樂福。並且，潤泰集團並沒有把經營範圍局限在台灣，1997年4月，由潤泰集團註冊於開曼群島的康誠投資與上海不夜城股份有限公司合資成立了上海大潤發有限公司，從此進軍大陸市場。次年7月在上海市共和新路開出了第一家門店開北店。

1996年初，尹衍梁指示潤泰紡織的高級主管黃明端，要他帶領一個團隊去研究大陸零售市場。完全外行的黃明端經過幾個月的快速學習，很快向總部提出報告，認為進軍大陸零售業應該“現在就去，晚了恐怕就來不及了”。

受命開拓大陸市場的黃明端學習能力超出常人，這是企業領導者所必備的素質，而尹衍梁能夠毫不猶豫地讓他放手一搏，毫無疑問也正是因為看到了黃的這種學習本領。

創辦大潤發時，潤泰集團內部幾乎沒有人懂得零售業，他們大都是工業領域的從業人員，但這一點並沒有阻礙他們成為中國大陸零售企業的翹楚。

從進入大陸的時候開始，大潤發就用區域渠道的概念，把發展版圖分成了華東、華北、東北、華中、華南等

5個區域。2000年，大潤發成立了華北區的大潤發總部，開出華北區第一家店；2001年，在瀋陽設立了東北區總部，開出東北區的第一家店；2002年，在華中地區武漢開出第一家店；2003年，在華南區廣州設立總部，次年開出第一家店。2005年，蘇州物流中心建，到2006年，大潤發順利開出了68家門店，至2008年底，華北物流中心也順利完成，在中國的總店數已超過100家，圓滿完成10年百店的目標。

大潤發的經營靈活體現在早期應對中國限制外資進入零售業的政策上。當初受外資商業企業進入內地的政策限制，大潤發採取了“化整為零”的策略，通過與地方企業合資、

輸出管理技術等方式拓展門店。例如在青島，由於未找到合適的合作夥伴，大潤發甚至改頭換面以私營有限責任公司的形式出現。當時在一些地方所開的百潤發、天潤發、廣潤發、金潤發、大福源等，其實都是大潤發的學生兄弟。

隨著大陸市場對外資零售企業的政策全面放開，大潤發也陸續買回分店股權，改為外商獨資企業，像是一夜之間從地下冒出來的一樣，現在到處都可以看見“大潤發”的門店了。

據中國連鎖經營協會發佈的中國連鎖百強數據顯示，2010年，大潤發實現銷售規模達502.25億元，名列外資品牌第一位。

作者：陳濤
摘編源自：《中國連鎖》



富豪哈羅德·哈姆的成功秘訣



克拉荷馬糖尿病防治中心。下面是他與記者暢談成功的訣竅。

1) 哪種個性品質是您獲得成功的關鍵呢？

答：堅持不懈，尤其是多年來我一貫渴望新知，堅持自學。

2) 您對屬於新富階層的人有些甚麼財務建議？

答：我自己長期進行投資。我建議他們開始涉足投資的時候，小心慢行。

3) 您是如何選擇基金經理人或投資顧問的呢？

答：看長期業績記錄，既要觀察市場好的年份，也要看他在不景氣年份

里的業績表現。基金經理人/投資顧問必須值得信賴。

4) 談談您曾採納的最不同尋常的建議。

答：我喜歡福特出品的汽車和福特公司的管理哲學，我投資了它的股票。12個月里市值翻了三倍。

5) 請問您覺得美國在創造就業機會方面存在的最大障礙是甚麼？

答：不確定性，以及將要調高稅收的威脅。

6) 請問您的偶像是誰，為甚麼是他(她)？

答：薩姆·沃爾頓(注：連鎖超市沃爾瑪創始人)。他出生在俄克拉荷馬馬琴鎮，就在施施德(Enid，注：Enid是哈姆創立的大陸資源公司的所在地)南邊30英里，也來自平常家庭，後來卻成了美國最富有的人。他堅韌不拔，堅持不懈，是位偉大的

夢想家。

7) 成功所帶來的不可預見的負面影響是甚麼？

答：你越變得成功，就越缺少自主(的私人空間)。有效管理時間變得很快迫而關鍵。成功人士的職責也隨著擴大了。

8) 請推薦一本創業者必讀之書。

答：吉姆·柯林斯(Jim Collins)的《由出色到偉大》(Good to Great)。

9) 假設您只有10萬美元，您會投在哪裡？

答：投在你最懂行的生意上……在你自己身上做些再投資。

10) 請說出每位想成為企業家的人必須具有的一個經歷。

答：曾千鈞一髮地逃過財務破產危機的經歷。有一次，我在最後成功出油前一度連打了17口乾井。

源自：福布斯中文網

寶馬與奧迪在華銷量躍升 華系車本土受擠壓

【本報綜合報導】標準普爾下調美國主權信用評級，重擊全球經濟。受此影響，通用、福特等整車製造商以及美國最大的汽車經銷商集團股價紛紛下跌。與此相應，歐洲的債務危機，也使得歐洲汽車市場出現巨大波動。德國汽車品牌寶馬和奧迪在中國市場呈現出銷量躍升的勢頭。

寶馬汽車公司(BMW)的發言人週四表示，7月份該集團在中國市場銷售汽車18,858台，較上年同期增長36%。

7月份，寶馬品牌汽車在華銷量為17,800台，較上年同期增長39%。1-7月份，寶馬品牌汽車在華銷量為130,969台，較上年同期增長56%。

寶馬汽車第二季度備受關注的息稅前利潤同比增長66%，至28.6億歐元；稅前利潤增長一倍以上，至27億歐元。當季收入增長17%，至179億歐元。該公司第二季度息稅前利潤率為14.4%。

大眾汽車(Volkswagen)週四表示，該公司旗下高端品牌奧迪(Audi)7月份中國市場汽車銷量較上年同期增長35%，至27,767輛，1-7月份，奧迪在華汽車銷量較上年同期增長29%，至168,466輛。再次印證中國市場已成為推動汽車業發展的主要動力。

在宏觀政經環境不穩定的情況下，中國汽車市場的銷量增幅繼續回落，

華系車品牌的波動尤為明顯。數據顯示，今年上半年華系車品牌乘用車共銷售315.61萬輛，同比下降0.82%，佔乘用車銷售總量的44.39%，佔有率較同期下降2.96個百分點。其中，奇瑞、比亞迪、華晨、長安、上汽乘用車等主流自主品牌銷量都出現了不同程度的下滑。根據中國汽車工業協會的統計，2011年前7個月，乘用車累計產銷量分別為682.84萬輛和633.3萬輛，增幅分別為9.9%和9.3%。預計，接下來市場的表現仍不容樂觀。

就在中國汽車市場出現波動的時候，江淮、奇瑞、吉利等華系車品牌在中國之外市場建立生產工廠引發

全球熱議。

7月19日，奇瑞汽車在巴西投資4億美元建立新工廠，其規劃產能為15萬輛整車。奇瑞將此定位其輻射南美市場的重要基地。

8月1日，江淮汽車決定投資6億美元在巴西建立生產工廠。這個新的生產工廠規劃產能為10萬輛整車，預計2014年投產。

8月3日，吉利在印尼建立生產工廠一事曝光。據報道，吉利計劃在印尼投資20億美元，建立生產基地。覆蓋東南亞、澳大利亞等市場。到2014年，其規劃產能為3萬輛整車。之後，吉利汽車稱，其確有在印尼建廠的計劃，但具體細節尚未確定。

淮北市政府代表團 赴紐約招商

【本報紐約專訊】美國華僑進出口商會與紐約華人社團聯席會8日在法拉盛設宴，歡迎來訪的淮北市政府代表團一行，紐約州眾議員孟昭文出席活動。華僑進出口商會會長賴唐立和聯席會執行主席謝剛主持當晚的歡迎宴會。

代表團團長、淮北市市長牛弩韜表示，淮北市是一座歷史悠久而又底蘊深厚的城市，是一座資源富集而又景觀美麗的城市，是一座基礎設施完善而又文明開放的城市，也是一座產業結構不斷優化而又充滿活力的城市。他歡迎在美的華人前往淮北市投資，也希望通過這次的訪問加強淮北與美國的交流。

淮北市交通發達，鐵路，公路，水路，航空四位一體，3小時內經濟圈城市有濟南，鄭州，合肥，南京等。全國交通大動脈京滬高鐵路與隴海鐵路穿境而過，連霍高速與京台高速交匯此處。到徐州觀音機場僅有一個小時路程，距中國深水良港連雲港240公里，是安徽省距出海口最近的城市之一。

淮北市人力資源充足，現有普通高教3所，各類職業學校33所，擁有20多萬熟練的產業工人，國家科技進步試點城市合肥和科技實力較強的鄰市徐州，能夠為該市企業的發展提供必要的人才和技術支持。

淮北市為了進一步加強招商引資工作步伐，鼓勵外來投資者前往淮北市投資興業，根據國家和省的有關規定，結合淮北市實際，制定了一系列投資優惠政策。

華僑進出口商會主席團主席吳吳軍對代表團一行的來訪表示歡迎，表示在世界經濟面臨挑戰、美國經濟出現危機的情況下，加強中美之間的交流格外的重要，也感謝代表團的來訪。

美國浙江總商會、美國浙江總會、三江公所、溫州同鄉會、紹興同鄉會、美國上海總商會、安徽文教交流協會、山西同鄉會、四川同鄉聯誼會、美國重慶總商會、華美經貿文化促進會、寧波同鄉會等近二十多個社團，近百人參加此次宴會。

隨行代表團主要成員有：淮北市僑辦主任趙軼、淮北市招商局局長賈化斌，淮北市著名企業家，其中包括兩位浙江企業家蔣元華董事長、邵博董事長等。前排左四起：孟昭文、進出口商會副會長陳本昌、牛弩韜、吳吳軍和聯席會副會主席黃哲操。



Tesco 把超市開到牆上去

【本報訊】最近，連鎖超市Home Plus(全球零售巨頭Tesco在韓國的品牌)在韓國地鐵中推出了一種新奇的虛擬超市。消費者不再需要專門花時間去實體超市進行購物，在等車的間隙即可輕鬆完成這一過程。

Home Plus在地鐵站台的防護玻璃牆上貼上了印有各色商品的平面海報，顧客遇到心儀的產品時，只需拿出安裝有Home Plus客戶端程序的手機，用攝像頭對準每件商品上的二維碼進行拍攝，二維碼中包含有商品價格等具體信息。應用程序會將拍攝的商品放入電子購物車，顧客可以利用手機銀行進行結算。此後，超市會在顧客下班以後將其訂購的商品送貨上門。

Home Plus的報告顯示，推出虛擬超市後，公司的線上收入增長了130%；目前每天有超過1萬名忠實的顧客在地鐵站裡完成當天的採購。虛擬超市的推出也使Tesco在不增加實體店面的前提下，進一步縮小了與市場排名第一的E-market之間的差距。

查蘭：網絡公司 成長先拼速度

【本報訊】8月9日，哈佛大學教授、頂尖管理諮詢大師拉姆·查蘭(Ram Charan)在出席中歐國際工商學院2011年第二屆中國企業組織能力管理高峰論壇時指出，將有越來越多的企業將決策中心遷至中國。

查蘭表示，近些年中國湧現出較多有優秀執行力的企業，但隨著中國企業走向全球，市場環境的變化，使之需要新的管理方式，“必須要認清關鍵成功標準是甚麼。”

查蘭同時還看好目前互聯網企業的發展，建議互聯網企業應該儘可能地快速發展，“速度至上，如Facebook和Twitter一樣，先建立客戶群，然後再講求利益化。”

查蘭專為財富500強CEO和高級執行官提供管理諮詢服務，備受原通用CEO傑克·韋爾奇的推崇，著有《執行》和《CEO說》等暢銷書。

環球商機

超值投資 未完成 10單位高級公寓 欠款\$340萬 銀行拋售\$180萬現金
約70% 位於 Canoga Park 近購物中心
建築面積15657平方尺 地1萬多尺
8個3房3浴 1個2房2浴 1個1房2浴
請電 +1.626.677.6488

幫助中國企業在美國零風險上市 美國投資銀行尋找快速成長
想上市但沒有指標的中國企業 年利潤3000萬元 人民幣以上 連續三年的生意增長率在20%以上
幫助其在美国零風險上市
有興趣者請聯絡 Trade@chinesebiznews.com
請電 +1.626.203.5608

Chevron 加油站 漢堡王連鎖店 拋售價 \$180萬美元
16個加油管+3個 Diesel 加油管
佔地面積1.63英畝
3750平方尺為油站與便利店
3103平方尺為漢堡王 Drive Thru
請電 +1.626.677.6488

誠徵廣告AE
中華商報 泰翁商業網 誠徵廣告AE
底薪 銷售加股票 請電 +1.626.465.0145

月賺3千 誠徵網站銷售
可分紅利 有股份激勵 市場廣大 會西班牙語佳
非直銷 請電 EVA +1.626.500.8068

資產管理公司釋出超級投資 銀行直接賣出債券 3折價\$120萬
橘縣 Arco加油站+便利店近大學
可得利息8% 債券 明年到期
24小時便利店2466平方尺賣香煙 有啤酒牌
賣樂透 土地面積17108平方尺 年收入600萬
請電 +1.626.677.6488

誠徵貿易和中國工廠合作夥伴 為您打通美國連鎖店渠道
如 Costco 7-11, FRY'S, Walgreen, Ride Aid, 99連鎖店等 為您聯通中南美銷售渠道
提供各大商展產品展示機會
請電 Jack +1.626.389.0191
email: Trade@chinesebiznews.com