

其带来的收益的风险。从公司并购的角度看,一方面,当管理层在面临被并购的风险时,除了确实愿意放弃控制权的情况,大部分都会采取一定的防御措施。在经典的几种防御方法中,最重要的就是改变公司的资本结构,减少对并购者的吸引力,如“毒丸”、“卖掉皇冠上的明珠”等方法都是从改变资本结构入手,而且都提高公司的负债比率。另一方面,并购方经常是在大量举债后,收购被并购方的股票以获得控制权,而入主后为了偿还巨额债务通常会通过改变企业的资本结构来筹集资金,一般的方法是分拆或出售,但这都会使原公司的负债比例上升。可见,控制权市场的存在导致较高负债比率的资本结构。

2. 债权人市场对于资本结构的影响

公司债务对于企业管理层的约束作用来自于债权人,尤其是银行的监督和严厉的债务条款。债务合同中的保护性条款对于企业和企业经营者在投资、融资、股利分配和公司经理收入等方面的限制会有效影响企业融资行为,改善公司治理结构。债权人,尤其是银行等大债权人的专业化将有效提高治理的绩效,并进而优化资本结构。

3. 经理人市场对于资本结构的影响

经理人市场的存在使得经理面临被更换的压力,为了维护自己的利益并在代理权争夺中掌握主动,经理在制定投资项目的决策方案时就会采用有利于自己控制代理权的投融资方案,从而影响企业的资本结构。

三、结论及启示

以上基于公司治理视角的资本结构理论研究表明:公司治理结构与资本结构存在密切的关系,公司治理结构影响公司融资方式,并从内部治理机制和外部治理机制两个方面影响公司的资本结构。当前正是上市公司内部、外部治理机制的失效造成我国上市公司融资顺序不同于西方融资方式的“啄食”顺序和西方公司融资偏好的实际情况,也使得我国上市公司资本结构表现为股权融资比重过大,资产负债率偏低。因此,为了实现我国上市公司资本结构优化和完善上市公司治理结构,需要建立一个合理的资本结构与高效率治理结构的协调发展机制,达到治理结构能有利于资本结构自身优化,资本结构能保障治理结构制衡机制的良好运行的目的。首先,明确公司资本结构与公司治理及治理结构的关系。其次,资本结构与治理结构的变革必须在同一时间段进行,二者之一的超前或滞后都不利于公司的长远发展。再者,我国上市公司本身的资本结构不合理,为经营者的内部人控制行为提供了便利条件,而治理结构的低效率特性导致了企业经营行为的不规范,从而无法真正建立资本结构的优化机制。最后,资本结构与治理结构的协调发展是现实的必然选择。如果注重资本结构的调整,不注重治理结构的优化,所筹资金只不过是内部人控制权拥有者的极大化个人行为提供了培养基;相反,只注重治理结构的优化而不注重融资结构的调整,就不能真正强化出资人对公司经营者的硬性约束。

参考文献:

- [1]肖作平:公司治理结构对资本结构类型的影响.管理世界.2005.9
- [2]Allen, M.P., and S.K. Panian, Power, performance, and succession in the large corporation[J], Administrative Science Quarterly 27, 1982, 538-548
- [3]赵蒲,孙爱英:产业竞争、非理性行为、公司治理与最优资本结构.经济研究.2003.6

国外零售企业营销战略借鉴研究

■ 田爱国 齐齐哈尔大学经济管理学院

本文系齐齐哈尔市2005年重点科技项目“齐齐哈尔市零售商业现状调查及未来零售商业布局结构调整设想”阶段性成果(RK05-05(3))

[摘要] 本文通过对国外零售企业营销战略的分析,阐明营销战略是解决我国零售业发展方向和经营措施的重大决策。现阶段,我国零售企业应全面借鉴国外零售企业的成功经验,推动本土零售业快速、健康发展。

[关键词] 连锁零售业 本土化 营销战略

一、中国零售业站在全面开放新起点的背景

1. 中国零售业入世三年过渡期后的局面

中国零售业入世三年的过渡期已于2004年12月11日宣告结束,中国零售业站在全面开放的新起点,外资抢滩中国已经进入白热化阶段,无论是家乐福、沃尔玛,还是欧尚都在积极采取各种模式扩张在中国的势力,外资开始由政策性的进入转入WTO框架协议下的进入,并开始从1992年规定的一线城市到二线城市,并逐渐向三四级城市扩张开店。这些城市经济相对比较发达,紧临中心城市。外资进入中国也开始由试探期转向战略发展期,从单一的资本合作转向资本运营,从单点扩充向企业收购发展,其中主要采取的手段是收购和兼并。并开始从引进经营向本土化发展,包括货源和人才的本土化发展等,在本土企业大行“本土化”发展策略时甚至更进一步做到了商业策略与“中国特色”紧密结合。

2. 洋超市和本土超市并存的现状分析

中国零售业虽然经历了三年的保护期,但根据外资零售企业的规模和实力来说,中国市场完全开放后,中国本土零售企业面临的形势是非常严峻的。过去,关注零售业过度开放和一些外资违规进入,为中国零售业面临的竞争前途感到忧虑并积极呼吁是我们的责任,事实上流通业是经济发展关键产业,在很大程度上,流通的繁荣程度体现了国家经济的发展状况。中国零售业全面放开后,中国零售企业和外资零售企业在市场上将展开多角度多领域的角逐,并首先在开店、营销、并购和资本运作等方面展开面对面竞争,中国民族零售企业将迎来全面的竞争时代和比实力、比核心竞争力的时代。

二、国内外零售业集团发展现状分析

1. 国际零售集团在华发展状况的对比

各零售巨头进入中国采取的模式各不相同。以家乐福、沃尔玛和欧尚为例:家乐福在中国采取一种“曲线扩张”的模式,开始的时候有打擦边球的意思。通过与地方政府搞好关系,来绕开中央政府的壁垒。沃尔玛采取比较合法的、稳健的模式,它开的每家店都得到了国家的同意。欧尚采取“交叉持股”的方式与国内已有的大型零售企业建立“战略联盟”的形式扩张。在选择合作伙伴方面,各零售巨头也各有千秋。家乐福的合作伙伴主要是地方性的龙头企业,比如说在东北选择了辽宁成大,在上海选择

了友谊等。合作伙伴的选择与其扩张模式有很大关系,地方龙头企业对当地政府有一定的影响力,通过地方龙头企业,家乐福可以更好地搞好与地方政府的关系。而沃尔玛在选择合作伙伴是显得更“狡猾一些”,走了另一条极端的道路。沃尔玛的合作伙伴多数名气比较小,实力不大。在上海选择中信,但中信以前没有做过零售业。这样从长期来看,如果中国市场开放,允许外商投资,那么沃尔玛可以很快的收回股权。

2. 国内零售业发展的现状和展望

分析中国零售业的现状 结合中外资本的抗衡重点表现在以下几个方面:第一,重点业态的竞争。随着外资势力的扩张,特许店、仓储、超市等业态的竞争将会更加残酷。第二,重点地区的竞争。外资零售业主要布局在东部地区,以及几个大城市,中西部除了贵阳和成都少数城市以外,外资零售巨头是不可能去的。第三,重点城市的竞争。外资零售巨头以大、特大城市作为自己发展基地。据统计,5000平米以上的特大卖场中,外资所占的比重达到23%。第四,紧抓本土化优势,这一点是本土企业的绝对优势,当然象欧尚、家乐福这样的零售业巨头已经做的很到位,甚至远超过本土企业。从以上四点出发,我国本土企业的发展应该采取大城市有计划发展,重点发展中小城市、中小商业地区,重视广大农村地区,大打本土化特色招牌。

三、全面开放时代洋超市的发展趋势

1. 国际零售业巨头们将突破更多限制

加入WTO,不仅意味着一个个野心勃勃的外资零售巨头,可以在短短的几年时间里通过实物投资形式进入中国市场,还意味着他们可以通过资本市场股权购并的形式,以更快的速度、用更容易的方式进入我国零售、批发、物流等行业。几乎各大城市都在陆续出台适合当地实际的本土化发展战略,但是国际零售业为抵御本土企业的“本土”优势也在不断加强对中国市场的磨合与了解,本土优势也会在“洋超市”的不断学习和成长中被削弱。而文化与地域优势是对外资企业当前最大的限制。

2. 资本扩张对洋超市的巨大推动力

可以这样说,加入WTO后,我国政府和企业都必须适应新的环境变化、顺应国际标准下的市场竞争潮流。这是入世后中国零售业直面WTO的主旋律。在这种大背景下,洋超市的资本扩张被合法化了,雄厚的资本实力让这些国际零售巨头们对手上的股权控制更加有恃无恐,更进一步保障了把市场的控制权掌握在手中。因此,资本扩张是洋超市的一大法宝,在市场实践中表现出来的压倒本土企业中那一部分规模小、资金少的小零售业的绝对优势让他们占领中国市场的信心大增,形成外资企业在华扩张的巨大推动力。

3. 社会经济需求是洋超市的发展拉动力

中国国民经济的迅速成长,老百姓生活水平的日益提高,让“洋超市”在各自的中国发展之路上也要勤思量中国顾客的切实需求。充分发挥自己的特色经营良方,与中国特色的“中式本土精神”相结合,以中国百姓之需求为导向,抓牢13亿人口的巨大市场,不是简单靠欧美本土之道可以在中国市场大行其道的,中国社会经济的迅速提高是对洋超市在华发展的最大拉动力。

4. 结构调整是洋超市在华扩展的加速器

连锁超市、大卖场、仓储式商场、专业店、便利店。城市商业:结构调整在先,战略求变。在零售业一系列的变革中,一方面城市的作用是中枢性的,城市在商业零售业发展方面的战略决策,能够将变革的要求更集中地呈现在市场和企业面前,并昭示着广阔的发展前景。另一方面,与城市商业结构调整相对应的,零售业发展实现拓展形式个性化,由过去投资开店为主转变为控股、参股等多种形式联合发展;实现投资主体多元化,由国有集体商业为主转变为多种经济成分共同投资发展;实现网络组织现代化,由单一的市外销售网转变为全国销售网、配送网、信息网和采购网相结合的现代化网络结构;实现推进方式多样化,由长江三角洲为主、梯次推进转变为波浪式推进与跳跃式推进相结合,开辟长江商贸走廊与开发西部市场相结合。

四、中国本土零售业应当引发的思考

1. 加强立法和宏观调控

政府方面要加强立法和宏观调控,控制外资大店的过度膨胀,加速我国零售企业的成长。从近年来的情况看,外资大店已经在超常规的膨胀,这种趋势的蔓延将使内资企业遭受灭顶之灾。完善法律法规,加强宏观调控,既能够有序开放,又能够规范外资行为。通过商业立法来延缓外资连锁巨头过快的扩张速度,给予内资企业尽可能大的成长空间,显得十分必要。如,《大店法》与《反垄断法》作出了有益的尝试。但相应的法规措施还应该进一步细化和加强。

首先是要支持大型连锁企业上市。大型连锁企业作为流通主导型企业上市,其高速的成长性可以给投资者较高的收益回报,又对连锁企业的股份制改革和市场化运作有很大的推动作用。

其次是要推动以大型连锁企业为中心的流通资产重组。政府作为资产重组的组织者,除优先向连锁企业注入优质资产外,还必须在政策上保证小企业进入大企业连锁经营系统的可操作性。

2. 企业自身的改造至关重要

首先要扩大企业规模,组建我国大型零售企业集团,提高与跨国零售集团的抗衡能力。我国主要以中小零售企业为主,零售企业前100强才占整个市场份额的5%多一点。目前,我国提出培育具有国际竞争力的大型流通企业集团战略。

其次要加大科技投入,提高零售企业的信息能力和信息化水平。我国零售企业的信息化程度仍然很低。要想成为国内消费市场主导力量,在国际商业舞台占有一席之地,就必须开展商业科技的进步与创新,大力促进商业活动的信息化、智能化、网络化。如建立商业信息系统(MIS)和商业决策支持系统(RDSS)、商品供货系统(GOS)、电子商务网络系统(Internet)等等。用现代信息技术改造和装备我国零售企业,在这方面要加大投入力度。

参考文献:

- [1] 张一:欧尚在中国. 2005年2月2日. 环球供应链
- [2] V·卡斯特利·兰根 本森·P·夏皮罗:企业营销战略案例、概念和应用. 东北财经大学出版社, 1998: 65-86
- [3] Rowland T. Moriarty, Jr. Business Marketing Strategy McGraw-Hill 出版公司, 1998: 23-28
- [4] 王晓红:应对外资挑战 加快发展中国零售业的对策建议. 2005年03月28日. 博客中国网