

亚洲流通革命和 日本经商方法

日经流通新闻 编

陈 晋 译

中国商业出版社



亚洲流通革命和日本 经 商 方 法

日经流通新闻 编

陈 晋 译

中国商业出版社

登记证号: (京)073号

亚洲流通革命和日本经商方法

日经流通新闻 编

陈 晋 译

中国商业出版社出版发行
(北京复兴门内大街45号)

邮政编码100801

国防工业出版社印刷厂印刷

787×1092毫米 32开 7印张 153千字
1991年11月第1版 1992年4月第2次印刷

印数3000—6000册 定价3.90元

ISBN 7-5044-1334-8/F·888

序

进入80年代以后，世界经济发生了重大变化，以日本为主的一些亚洲国家和地区在世界经济中的地位急速上升。随着经济的发展，在亚洲掀起了一场流通革命，亚洲各国和地区在改革自己的产业结构的同时，积极改革自己的流通体制，使商品流通领域迅速走向现代化。

中国经济在80年代取得了举世瞩目的成就。十多年来的改革开放给我国社会主义注入了强大的生机，初步实现了国家的繁荣昌盛，基本解决了11亿人民的温饱问题，正在向小康生活迈进。随着经济体制改革的深入，在商品流通领域也进行了重大改革，促进了生产的发展和市场的繁荣稳定，方便了人民生活。现在我们正在建立适应社会主义有计划商品经济发展的，计划经济与市场调节相结合的经济体制和运行机制。我们要在生产资料公有制为主体的基础上，充分发挥市场调节的积极作用，运用价值规律，增强市场意识，发展市场体系。

“它山之石，可以攻玉。”世界各国特别是与我国相邻的日本在流通领域的改革经验，企业管理技术和市场促销战略都对我们有很好的参考价值。从这个意义上讲，这本书为我们提供了一个了解亚洲流通革命和日本经营管理经验的窗口。

本书推荐者室伏佑厚先生是中国人民的老朋友，为推进中日食品流通领域的交流做出了极大的努力，对发展中国商

业部与日本各界的经济、技术合作和友好交往发挥了重要的作用。本书译者陈晋同志是我们商业部属天津商学院派往日本学习的教师，就读于世界经营管理学专家、日本企业管理委员会委员长阿本康雄教授门下。他在紧张的学习之余，关注着我国的商业改革，积极努力将国外的经济、流通方面的新动向介绍给国内。

中国的商业体制改革是一个十分艰巨复杂的过程，我们必须脚踏实地从我国实际出发，同时也应努力借鉴国外适合我们国情的好的经验。我国的改革是震惊世界的宏伟事业，也必然是不断吸收国外先进经验，开创建设有中国特色的社会主义事业的壮举。

商 业 部 副 部 长 傅 立 民
中日食品流通开发委员会主任委员

一九九一年九月二十日

前 言

一心一意为人民谋福利的组织和人们，定会浇出绚丽的花朵。中国人民和日本人民都酷爱梅花，因为梅花迎着早春的寒风破冰雪而盛开，当百花竞相讴歌春天的时候，梅已开始结实，它不是为了炫耀自己，而是为春天来到人间默默地祝福。

1984年3月9日，在日本经济团体联合会（简称经团联）的藏王厅，中日两国的老朋友姜习先生（时任中国商业部副部长作为中国食品流通代表团团长访日）和已故的稻山嘉宽先生（时任经团联会长、日本食品流通系统协会会长）签订了“关于设立中日（日中）食品流通开发委员会的协议书。”

1977年11月中国商业部与日本食品流通系统协会开始最初的交流。原商业部长姚依林先生曾亲切地会见了以室伏佑厚先生为团长的日本食品流通技术交流团，席间就谈起中国烹调是日本饮食文化的源流，两国的技术进一步交流合作，定会促进两国经济的发展。

在刘毅先生担任商业部长的年代，双方的相互往来和技术交流越来越频繁，设置食品流通开发常设机构的时机成熟，双方于1984年3月建立了中日（日中）食品流通开发委员会。同年9月会见日本代表团的田纪云副总理指出，中国农业及食品工业，自新中国成立以来取得了很大的发展，今

后与日本食品工业的合作如果能够顺利发展的话，这一领域定会进一步飞跃。日本代表团表示衷心赞同并愿通力合作。

之后，双方从友好往来到技术交流，进而在经济合作等方面都取得了许多成果。1990年3月30日，应商业部长胡平先生的邀请，日中食品流通开发委员会会长斋藤英四郎先生（时任日本经团联会长）访问北京，参加中日食品流通开发委员会成立五周年祝贺活动，积极响应中方更进一步发展双方委员会活动的提案，中方主任委员、商业部副部长傅立民先生和日方首席委员松永义正先生就制定具体计划相互确认了10个项目的提案。

这期间，学术和教育方面的交流也得以确实地推进，为了发展新的食品工业，需要基础的理论和先进的经营管理手段。商业部及两国食品流通开发委员会与天津商学院开展了积极的交流。

正在日本的最高学府东京大学研究生院攻读经济博士课程的天津商学院讲师陈晋先生在日本国国会图书馆涉猎经营学领域的文献时发现了这本有名的《亚洲流通革命和日本的经商方法》。1990年11月到东京访问的胡平先生在日本青年会议所为青年们举行的经济讲演会上，讲述了“商业文化学”，使日本青年受到了很大铭感。听了这一讲演的陈晋先生得到了启发，下决心把这本讲日本商业文化的文献译成中文，商业部国际合作司司长、中日委秘书长王明弘先生推荐该书出版，这样，双方委员会又把活动范围从经济、技术领域扩大到了文化领域。

人们的努力，当还是一点一滴的时候也许是微不足道的，但是经过长期的积累，就会结出丰硕的成果，而这些努力又都是为了两国人民的幸福，这就愈发值得称颂赞美了。

在双方筹备第八次东京会议前夕，这本中文版的《亚洲流通革命和日本经商方法》正式出版，为双方委员会的合作推向一个新的阶段，这是十分令人欣慰的。

中日食品流通开发委员会

日中食品流通开发委员会

于1991年9月9日重阳节

推 荐 文

1959年重阳节的那一天，我荣幸地受到尊敬的周恩来总理的接见。那是我作为恩师石桥湛山先生的秘书访问中国的事情。石桥先生是日本战后经济复兴时期出色的大藏（财政）大臣，后来又历任通商产业大臣，直至日本首相。

从那以后，我和妻子，以及后来出生的我们的两个女儿，两个外孙，举家一致下定决心，要为促进日中人民子孙孙友好下去而贡献力量。现在，我和二女儿法子在一家人的支持下，参与日中食品流通开发委员会的活动，为推动两国人民饮食生活向上，每天愉快充实地工作着。

眼下，在我写这篇小文的书斋外面，日本正持续着列岛所特有的湿热高温天气。今年夏天，不仅是气候炎热，日本的经济体系也好像被卷入了一个灼热的漩涡，正面临着严峻的考验。这就更加剧了酷暑高温。

陈晋先生是第一个闯进日本最高学府东京大学研究生院攻读经营学博士课程的外国人。他在从事研究活动中，在日本国会图书馆涉猎文献的时候，发现了这本优秀的书籍。

这本书详细介绍了有关流通的理论和世界流通领域的潮流，描述了日本企业在东南亚及中国的经营战略。同时，还介绍了东南亚和中国流通领域所发生的巨大变化，对欧美企业和日本企业在东南亚展开的激烈竞争也进行了分析对比。

我本人觉得这是一本绝好的文献，悉心地参考阅读了。

陈晋先生一边致力自身的专业研究，一边连续开了几个月的夜车，细心地为中国朋友们进行翻译。其成果，就是这本中译本《亚洲流通革命和日本经商方法》。当听说已经译完脱稿时，我情不自禁地拍腿大叫“快哉”！

日本的经济成长及其海外发展战略是存在许多问题的。正因为此，引起了与其他国家之间的经济磨擦，也发生了诸多争端。作为日本人，我们必须认真地反省。但是另一方面，正如这本书介绍的那样，日本的经商方法也有其优秀的理论和实际成果。所以，我想把它作为正反两方面的教训，由读者去判别，也许会从中汲取许多有益的东西。

中国国务院正在为实现计划经济和市场调节相结合这一最佳经济体系而积极努力。我从商业部部长胡平先生那里详细地聆听了这一构想以后，一直寄予极大地关注。同时，我从胡部长的“商业文化论”中也受到了很深的启发。我非常敬佩商业部副部长傅立民先生对于流通开发工作的诚恳务实的态度。1988年8月，我被学识渊博的天津商学院院长李炳威教授授予名誉教授称号，感谢他对我的鼓励。另外，由于北京大学著名博学的季羨林博士就中国的文明给了我很多赐教，使我的心胸变得非常宽广，生气勃勃。

日本资源贫乏。我们这个团体早在1965年1月，作为日本国科学技术厅资源调查会食环境委员去所作出的调查研究结论就提出：建立生产、流通、消费一体化和高效率的流通体系，减少浪费，将会产生与开发资源同样的效果。同时，我们主张推行营养均衡、健康的饮食生活方式，来降低脑血栓、心脏病及癌症等疾病的发病率。这一提案被称为“cold chain（新鲜食品的低温运输系统）理论”，取得了一定的成果，这就是我现在主持的日本食品流通系统协会的源流。不

久，协会与中国商业部合作，于1984年3月成立了新的组织——日中(中日)食品流通开发委员会，它一直在发挥着相互往来，技术交流，经济协作的机能。

我还必须讲一件重要的事情。那就是译者陈晋先生一直洋溢着对祖国炽爱的精神。他满怀热情准备学成之后立即返回中国，作为一名经济学者为中国经济的发展竭尽全力。每当谈起未来，他眼里总是闪着光，对中国的经济、文化在不远的将来定会为世界人民作出新的贡献这一点充满信心。我盼望着陈晋先生重登天津商学院讲坛的那一天。

中国天津商学院名誉教授
日本食品流通系统协会理事长 **室伏佑厚**
日中食品流通开发委员会秘书长

1991年8月写于箱根山麓寓居坐忘寺

序 章

蓬勃兴起的亚洲流通革命浪潮

当今，整个亚洲正处在流通革命的前夕。不仅消费水平提高，城市中产阶级抬头，而且追求新生活方式的年轻人也开始活跃。欧美国家曾经走过的大众消费社会的序幕拉开了。

与欧美、日本在流通和服务业所经历的发展阶段不同，亚洲一方面以“同步进行”的方式，吸取百货店、超级市场、方便商店（Convenience store）及外食加盟连锁店（FC）等所有业种的经营观念及技术（Know-how）；另一方面，也在其第三产业的范畴内，引进所谓“日本式服务。”“日本式服务”是指从欧美引进受到日本东方式企业文化的熏陶之后，而发展起来的不同于欧美式的日本式经营观念及技术。此外，在亚洲的中间流通领域内则盛行欧美日本的生活用品厂家介入及先进销售手法引进。

对第三产业外资的引进，一向严格管制的亚洲各国政府，为了促进经济的独立，在大力扶植出口型尖端技术产业的同时，也把流通现代化作为当务之急，调整政策，向外资自由化转变。

然而，虽说是同一个亚洲，各国情况也不尽相同。由于各国经济的发展阶段、文化、习惯、宗教等条件各异，形成了各自独特的文化、经济圈；再加上亚洲许多地区中间流通的实权掌握在华侨资本的手中，均使亚洲流通革命各有不同的内容和方式。在今后流通革命的过程中，也可以看到以华

侨资本为核心的传统流通系统，与从欧美日本引进的新流通系统之间，将展开激烈的竞争。因此，各地区对急速的外资引进，经常表现出强烈的反对态度。

尽管如此，预测亚洲地区未来的时候，无论是作为发展市场，还是作为商品调集的宝库，对于日本的流通、服务业来说，强化与亚洲各地的关系，是绝对必要的。而强化关系之路，在于构筑一个完整的“流通圈”，在与日常生活关系最密切的流通、服务业这一新的合作关系将会使日本与亚洲地区的整个经济关系，超越以往任何时期更紧密地结合在一起。

日本企业相继进军亚洲

1985年下半年，日本的流通、服务业，纷纷向亚洲各地发展。杰士可（Jusco）与三菱商事及台湾侨果实业集团（总公司设在台北市），共同出资设立了新公司，于1986年末在台北市郊开设了第一家购物中心。此外，在香港又独资设立“香港杰士可商店”，并决定在当地的开发公司——恒隆有限公司所负责实施的新兴市区计划“康大厦计划”中的代表性建筑“商业大楼Ⅰ”内，设立商店，于1987年7月开始营业。

优尼（Uni）也在香港开设第一号店。位于香港另一个开发公司斯外雅·普罗巴地兹（译音）所计划的“城市广场”的二号馆、店铺面积为11500平方米，再加上7000平方米的仓库及总公司事务办公室，打算将香港当作其发展东南亚商务的大本营。

忠实屋则与马来西亚的大企业——帕利斯（译音）热带栽培公司（总公司设在吉隆坡），建立合资企业，于1986年夏第一号店在吉隆坡开张。此后，又陆续开了许多微型超级市场及平价商店等各种店铺。

京王百货公司（总公司设在东京）与印尼著名的零售商马塔·哈里（译音）百货公司（总公司设在雅加达）业务合作，该公司的20名干部曾到日本见习，学习日本百货公司经营的各种知识和经验。

在专门店方面，“嘉宾”以加盟连锁店（FC）的方式，在香港三越百货公司内设立一号店；三爱（总公司设在东京）则在香港设立三爱派兹尔有限公司，作为东南亚发展的第一步棋。

此外，东京布拉乌斯公司（总公司设在东京）于1986年9月在印度尼西亚开设称为“键柄俱乐部”的加盟连锁店，与当地经销胶卷及办公器材的尼鲁娃娜集团公司签定合同，提供商店设计、经营方面的知识和经验。

亚洲进入新创业时代

为适应大众消费社会，急速促进流通现代化的亚洲地区，可以说已进入了利用日本经验作为踏板的新创业时代。

“伊藤荣堂是我们的榜样。积极吸取伊藤荣堂高收益经营体制的经验，在台湾建立最大的综合超级市场连锁店”——这是台湾远东百货公司总经理柏舜如充满希望的一段话。远东百货公司于1982年底，就与伊藤荣堂搞技术合作了，当时约定技术合作为期3年，到了1985年底，又更换新约，加快了技术引进的步伐。

远东百货公司创立于1967年，在台北高雄等台湾各主要城市有10家分店。1984年的营业额为台币60.7027亿元，是台湾当时最大的百货公司。但是由于近几年来，台湾消费环境发生了极大的变化，该公司也不得不步入“新的创业时代”。

远东百货公司用从伊藤荣堂学来的经验，订立了在台湾

全岛主要城市设立连锁性综合超级市场的长期计划，以适应新的大众消费的社会需求，谋求企业高速度发展之路。据柏总经理介绍说，1986年9月在台中市设立的物流中心，将作为其在全岛设立超级市场分店的根据地。

台湾经济的持续成长，平均国民生产总值已超过4000美元，同时消费者对质量向上的需求也越来越高。面对这一消费形势变化的浪潮，1984年秋，与日本京王百货公司合作的统领百货股份有限公司，率先在台北市打出“日本式百货商店”的招牌，以求先发制人。

新时代零售形态的开发，不仅在台湾，亚洲其它地区也正蓬勃发展着。与日本著名超级市场杰士可合作，于1985年底在曼谷市郊开设的塞姆·杰士可，就是泰日合资开发新型贩卖方式的尝试。该公司35岁的青年实业家苏姆卡依·迪巴拉蓬总经理强调：“虽然在曼谷市内的百货公司已经很多，但是今后将进入即能一次满足消费者所有需求，又能提供物美价廉商品的综合超级市场时代”。在曼谷正在积极推广综合超级市场连锁店的工作。

在流通、服务业领域，各国也明显地放松了对外资的管制政策。例如，台湾在过去，由于流通、服务业不属于出口产业，因此与制造业相比，台湾当局以外商对台企业所提供技术援助的性质内容不明确为由，限制当地企业向外国企业支付经营指导费（Royalty）。

不过，1985年4月底，台湾经济部投资审议会，连续迅速地批准了西武百货公司与台湾今日百货公司、日本大荣公司与台湾东云股份公司的合作方案，引进管理，当然也认可了台湾企业对提供技术的日本企业所缴纳的经营指导费寄往日本。经济部这样做的目的，自然是想借日本的技术，一鼓

作气推动台湾商业的现代化。此外，南朝鲜流通、服务业的外资自由化，也已指日可待了。

连采取马来人优先政策的马来西亚，也认定要活用日本企业的力量，进行国内的流通革命。日本的君泽食品超级市场（总公司设在静冈县三岛市），与马来西亚当地流通业恩波利亚姆（Emporium）合资，设立君泽马来西亚公司，并着手增设分店。杰士可则于1985年6月底，在吉隆坡市内设第一号店，八百半百货公司也决定进行投资。

1985年，在庆祝新加坡市八百半百货公司成立十周年纪念酒会上，总经理和田一夫表示，亚洲地区的购买力，实际上超过日本所估计的程度。杰士可董事长岡田卓也则认为，现在已进入日本将从欧美学得的技术，转移到亚洲的时代了。

日本企业与欧美企业争夺霸权

由于亚洲消费市场的扩大，自然也引起欧美企业投资的活跃。于是日本企业与欧美企业之间，便不可避免地出现了激烈竞争的局面。

法国的百货公司欧·普兰登（Au Printemps S.A，总公司设在巴黎）计划在印尼设分店，并且已经在雅加达取得用地，此刻正与印尼政府及当地流通企业，进行各项正式的交涉谈判。在日本百货公司尚未进入印尼的情况下，该公司如进行顺利的话，欧美百货公司有可能在印尼比日本百货公司先胜一筹。

欧·普兰登公司最近已分别在新加坡设立第一号、在马来西亚设立第二号“普兰登”百货公司。该公司对当地企业授予店名使用权，并提供商品服务及经营技术，代之以收取店名使用费，以加盟连锁店的方式展开。正在交涉的印尼的

分公司，也将采用加盟连锁店合同的方式。

巴黎总公司董事，同时也是百货事业本部部长B·巴勒指出：“在亚洲的新加坡及香港等地恐怕是今后世界上唯一有消费潜力的地区了。在这些地区设立分公司，远比在非洲有利。除印尼外，香港、泰国，都是极具魅力的地区。”与日本百货公司相比起来，对亚洲一向持消极态度的欧美百货公司，最近几年来，也开始注意到日益扩大的亚洲消费市场了。

1985年6月，香港方便商店“萨库尔”(circlek)一号店开张的时候，当地报纸便指出“香港方便商店战争从此开始”。在此之前，香港这样类型的大型杂货商店，都是由总公司设在达拉斯的美国南方(South land)公司，与当地企业合资的七·十一(Seven—eleven)公司包办。美国萨库尔公司与日本优尼超级市场及当地企业携手合作的“萨库尔便利商店”，挑起了新的竞争。

6年前，在香港出现的Seven—eleven，目前已拥有111家分店，其最终计划是进一步扩大商业范围，设立500家分店。萨库尔也不甘落后，计划第一年建五家，3年内扩大到50家分店。就香港消费规模而言，建500家方便商店将是最大极限。

相对Seven—eleven从货物调度到铺面设计全部接受美国总公司的指导，香港萨库尔则以采用消化改革美式作法后创立的日本式作法为最大特征，因此两者的竞争也可以说是美式与日式流通战略的“会战”。

外食业的竞争更为激烈，总公司设在伊利诺依州的美国麦克唐纳公司，先后在新加坡、菲律宾、马来西亚、台湾、泰国等国或地区扩展店铺网。与之相对应，日本盒饭业者，