

家乐福特易购上演资产大挪移全球势力重新划分 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E5_AE_B6_E4_B9_90_E7_A6_8F_E7_c31_38509.htm 雄踞世界零售企业二三位的家乐福和英国特易购罕有的联手，制造了全球零售商海外资产置换第一案。日前，家乐福与英国最大零售商特易购达成协议，将以1.32亿欧元收购特易购在台湾的五家店铺，同时，以1.89亿欧元把位于捷克、斯洛伐克两地的15家卖场转给特易购。渠道争夺战愈演愈烈已是不争的事实。两个竞争集团交易背后的商业理念是希望从本身发展不好的地区退出，集中扩展已经有不错利润的地区，对于家乐福和特易购而言，这一策略实施，令自身实力更接近世界排名第一位的沃尔玛。一场“适者生存”的游戏“现在公司正在努力恢复在海外市场的业绩。”刚刚公布的上半年净利润较去年同期下降6.8%，当被众多媒体问到家乐福是否有可能重现数年前的辉煌时，新任全球CEO杜兰如此面色凝重地表示。

“新官上任三把火”，杜兰重新部署海外计划：不进入三甲，就全面退出。在退出日本、墨西哥两大“盲区”后，捷克、斯洛伐克15家店的收益下滑成为家乐福海外市场整体收益不佳的罪魁祸首。由于进入较晚发展不顺，家乐福在这两国的消费需求十分疲软，而沃尔玛在欧洲的势力却凶猛得一发不可收拾。英国特易购在斯洛伐克是最大零售商、在捷克是第四大零售商，在中国台湾市场却是一潭绝望的死水。中国驻英国使馆经商处徐清军告知记者，尽管投资额达1亿至1.25亿英镑，但特易购仍旧难抵家乐福的冲击。一方面在于它进入市场时间过晚，无法顺利增加大量网点；一方面则是

特易购未能实现品牌差异化。家乐福、特易购两大竞争对手，在不同的市场上既要激烈碰撞，又要互相规避，但如果双方都能利用手中的店铺互换建立其快速增长的海外业务，进行防卫性合并，岂不是找到了完美的契合点？对此，家乐福台湾开发部总监田中玉表示，这是一个对双方全球布局皆有利的策略，家乐福希望借此强化在台的领导地位，目前37家店，加上特易购的5个店，让市场占有率从原本的33%提升到40%，明年底突破50家店，成为台湾零售业之王。特易购在捷克、斯洛伐克也有相同考量。在中国内地仍是对手 从上述两国和地区的布局来看，家乐福和特易购似乎都在回避正面的冲突，保持着相互的“默契”。但当双方在中国内地市场遭遇的时候，这一“默契”开始发生改变。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com