



零售业产业链整合：路径、风险与企业绩效

Lingshouye Chanyelian Zhenghe Lujing Fengxian Yu Qiye Jixiao



任家华 刘洁 梁梁

著

非
外
借



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

中国·成都

本书获得2014年度浙江省高校人文社科重点研究
基地（浙江工商大学应用经济学研究基地）项目资助



零售业产业链整合：路径、风险与企业绩效

Lingshouye Chanyelian Zhenghe Lujing Fengxian Yu Qiye Jixiao

任家华 刘洁 梁梁 著



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

中国·成都

图书在版编目(CIP)数据

零售业产业链整合:路径、风险与企业绩效/任家华,刘洁,梁梁著. —成都:
西南财经大学出版社,2016. 12
ISBN 978 - 7 - 5504 - 2785 - 3

I. ①零… II. ①任…②刘…③梁… III. ①零售业—产业链—研究
IV. ①F713. 32

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 304245 号

零售业产业链整合:路径、风险与企业绩效

任家华 刘 洁 梁 梁 著

责任编辑:植 苗
责任校对:金欣蕾 涂洪波
封面设计:杨红鹰 张姗姗
责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookcj.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	四川五洲彩印有限责任公司
成品尺寸	170mm × 240mm
印 张	10. 25
字 数	190 千字
版 次	2016 年 12 月第 1 版
印 次	2016 年 12 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 2785 - 3
定 价	68.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

前言

在国际竞争和新技术革命双重冲击下，我国零售业面临着越来越严峻的挑战，同时，零售业还面临内部体制、机制和市场分割等瓶颈问题。我国几乎集聚了全球最著名的零售商，但是，随着全球化进程的日益加快，零售业产业链上下游的企业纷纷融入跨国零售巨头主导的全球价值链。同时，伴随着产业升级的压力，我国零售业及相关产业的优势正逐步被抵消。显然，在中国，零售企业间的竞争远比其他国家的零售市场激烈得多。我国零售业的发展对国家经济安全具有重要的战略意义，亟须在理论研究上对企业如何摆脱全球价值链的低端锁定、振兴和升级国内零售业进行突破。产业链整合理论为解决中国零售业发展提供了分析框架。基于此，本书分析了零售业产业链整合的战略路径、风险与企业绩效。

我国零售业产业链整合的战略路径如下：①在互联网经济时代，大型零售商是我国零售业产业链整合的主导企业（或链主）；②大型零售商通过产业链延伸，促进零售业产业链的横向与纵向整合；③电商产业逐步加强与零售业的融合；④整合与构建国家价值链，实现零售业的产业链升级；⑤为保障零售业产业链的整合，需要构建政府作用机制，形成着力点，支持产业链整合。

零售业产业链整合在带来整体竞争力提升的同时，也可能产生一系列的风险，需加以防范。产业链整合中的主要风险有知识共享风险、协同风险与利益分配风险。知识共享是产业链整合的前提和基础，知识共享范围受限和共享效率低下是一种基础性风险；协同风险产生于合作各方的协调沟通过程，属于过程性风险；利益分配风险产生于收益分配和价值分享，属于结果性风险。

随着电子商务的加盟与迅猛发展，零售业进入了加速整合阶段。电子商务零售巨头通过联盟与并购快速完成产业链整合，实体零售巨头在经过多年的纵向整合与横向扩张后，逐步介入与整合电商产业链。伴随着中国零售业产业链整合力度的不断增强，大型零售商的规模也得到迅速扩张。零售业的产业链整

合对大型零售商和全国零售企业绩效都有深远的影响。笔者通过对最近几年数据的观察后发现，随着产业链整合的加速发展，大型零售商的市场集中度进一步提升，但利润增长表现不一，以阿里巴巴为代表的大型电子商务利润增长潜力最强，传统实体零售商的盈利水平波动较大，并呈现下行趋势；国内零售企业总体的利润率与资源利用率进入平稳发展状态，零售企业对 GDP 的贡献不断提高。

本书获得浙江省高校人文社科重点研究基地——浙江工商大学应用经济学研究基地项目（项目名称：杭州建设全国互联网金融创新中心的理论与对策研究）的支持。

本书由浙江工商大学的任家华、刘洁与梁梁撰写。具体分工如下：任家华负责第 1 至 3 章和第 5 章部分内容；刘洁、梁梁负责第 4 章与第 5 章部分内容。最后由任家华完成全书的修改与定稿。本书在撰写中参阅了大量的国内外文献，在此，谨向这些文献的作者表示衷心的感谢！

目 录

第一章 总论 / 1

第一节 我国零售业发展现状分析 / 1

一、目前零售业发展状况 / 1

二、零售业发展中的主要问题与挑战 / 2

三、零售业发展中的主要机遇 / 8

第二节 产业链整合是我国零售业的未来发展趋势 / 10

一、理论概述 / 10

二、零售业产业链整合分析 / 13

小结 / 17

第二章 我国零售业产业链整合的战略路径分析 / 18

第一节 零售业产业链整合的战略思路 / 18

一、零售业产业链整合目标 / 18

二、零售业产业链整合的战略思路与分析 / 18

第二节 形成大型零售商主导零售业产业链整合格局 / 19

一、零售商在产业链中的地位及其发展 / 19

二、大型零售商实力不断增强,并逐渐成为行业主导者 / 21

三、大型零售商主导下的产业链整合分析框架 / 23

四、大型零售商主导产业链整合的内部运行机制 / 24

五、大型零售商主导产业链整合的外部驱动机制 / 27

六、大型零售商主导零售业产业链整合的发展趋势 /	28
第三节 大型零售商主导下的产业链延伸与整合 /	31
一、产业链纵向约束与整合 /	31
二、基于产业链的横向整合 /	33
第四节 推动零售业产业链与电商产业链耦合与升级 /	37
一、零售业产业链与电商产业链耦合内涵 /	37
二、电商产业链与传统零售业产业链耦合的战略意义 /	38
三、产业链耦合的演进过程 /	39
四、基于知识整合的产业链耦合演进策略 /	42
第五节 零售业国家价值链整合与升级 /	50
一、国家价值链内涵 /	50
二、零售业国家价值链整合分析 /	52
三、自主创新与零售业国家价值链整合 /	54
第六节 零售业产业链整合机制分析 /	56
一、政策激励机制 /	56
二、市场保障机制 /	59
小结 /	60
第三章 我国零售业产业链整合风险分析 /	63
第一节 知识共享风险 /	64
一、知识共享风险的形成与后果 /	64
二、产业链整合和运行中存在的知识共享风险 /	64
第二节 协同风险 /	65
一、协同风险的形成与分类 /	65
二、各层面的协同风险分析 /	67
第三节 利益分配风险 /	71
一、大型零售商滥用市场优势地位 /	71

二、大型零售商的财务风险转嫁 / 72

三、合作伙伴的“偷懒”或“搭便车” / 74

四、福利效应的“两极分化” / 74

小结 / 74

第四章 产业链整合与零售企业绩效分析 / 75

第一节 大型零售商主导下的产业链整合已然形成 / 75

一、基于产业链的并购与整合规模不断增大 / 75

二、大型零售商的规模扩张加快了产业链整合 / 77

第二节 大型零售商的整合绩效分析 / 79

一、大型零售商的市场集中度进一步提升 / 79

二、大型零售商的利润增长表现不一 / 83

三、大型零售商的整合绩效与产业链升级 / 86

第三节 我国零售企业的总体绩效分析 / 87

一、零售企业总体绩效评价指标 / 87

二、零售企业总体绩效分析 / 87

小结 / 90

第五章 案例分析 / 91

第一节 阿里巴巴集团案例分析 / 91

一、阿里巴巴集团简介 / 91

二、阿里巴巴的平台供应链整合 / 95

三、整合国外电子商务平台，进一步提高市场势力 / 98

四、电商产业链与零售业产业链的整合 / 98

五、阿里巴巴集团的国家价值链整合与升级 / 98

第二节 百联集团案例分析 / 103

一、百联集团概况 / 103

二、基于顾客价值导向，构建消费者服务平台 / 104

三、产业链要素整合，提高运营效率 / 104

四、产业链整合中存在的问题与挑战 / 107

五、进一步提升整合能力的趋势与策略 / 109

第三节 苏宁云商案例分析 / 111

一、公司概况 / 111

二、苏宁云商的产业链整合路径 / 112

三、苏宁云商产业链整合的绩效与风险 / 115

小结 / 118

参考文献 / 119

附录 / 125

第一章 总论

第一节 我国零售业发展现状分析

一、目前零售业发展状况

（一）传统零售业日趋饱和

百货店和大型综合超市是传统零售业的两大主要业态，现已日趋饱和。传统百货店的营业面积多为1万~2万平方米，由于场地限制，休闲娱乐功能无法增加，不能满足消费者日益增长的休闲娱乐购物需求。而零售业在快速发展后，已经出现产能过剩问题，店铺数量、经营面积虽在快速增长，但已超过实际消费增长。随着电商的快速发展，传统零售业拐点出现，店铺空置、关闭时有发生。近几年，由于经营模式落后、成本持续上涨、新兴业态替代、网络购物冲击等多因素的影响，百货、超市等传统零售业效益下降。联商网发布的《2015年上半年主要零售业关店统计》显示，2015年上半年主要零售业（含百货、超市）在国内共计关闭121家。当前传统零售业的疲态，既是经济结构调整和消费需求变化的直接体现，也符合零售业发展的客观规律^①。

（二）以网络零售为代表的新业态发展迅猛

20世纪末，电子商务兴起催生了新的商业模式，引发新的流通革命。电子商务在全球范围迅速发展，颠覆了传统的零售范式，给传统零售业带来挑战。中国网络零售市场规模从2003年的16亿元迅速增加到2015年的3.8万亿元，占社会消费品零售总额的比重从2003年的0.03%提高到2015年的

^① 徐蔚冰. 中国零售业进入加速整合阶段 [EB/OL]. [2016-09-09]. <http://news.hexun.com/2016-09-09/185956110.html>.

12.8%。2016年上半年中国网络零售市场交易规模达23 141.94亿元,相比2015年上半年的16 140亿元,增长43.4%。随着中国网民数量的逐步增加,智能手机和移动终端的逐步推广,网络零售规模仍将逐步扩大,网络零售在中国零售业中的份额也会逐步提高,将对靠出租柜台或者赚取价差作为主要盈利来源的传统零售业带来冲击^①。

(三) 我国零售业进入加速整合阶段

一方面,中国零售业经过多年的规模扩张,在网络零售迅猛发展的冲击下进入加速整合阶段。2013—2015年,零售业并购交易规模增长迅猛,多项并购活动都是当年并购市场的热门事件。伴随中国零售业的产业链整合布局,零售业强强并购活跃,战略合作并购增多,并呈现并购重心上移、实体零售积极触网、并购目的多元、并购方式多样、支付方式复合、跨境并购增多和百亿元以上天价并购增多的趋势^②。另一方面,产能过剩的同时,我国零售业还呈现出较低的市场集中度。以百货业为例,目前日本百货业集中度为57%,美国百货业集中度为59%,而中国百货业集中度却远远低于这个比例。较低的市场集中度不利于提高流通效率,零售业的整合还需不断加强。

二、零售业发展中的主要问题与挑战

(一) 零售业发展中的主要问题

零售业是现代服务业发展的重要模式,它以创新来引导、组织和整合资金流、商品流和信息流,实现各类要素的优化配置、集聚和高效流动,并成为各类要素大流通的枢纽。因此,上述要素的配置水平将影响零售业的发展水平和高度。我国零售业发展中的主要问题体现在金融服务、技术投入、物流、企业战略与组织、需求条件和市场体系等方面。

1. 金融服务与资本要素配置水平较低

金融服务对零售业的支持不够。传统零售商或电子商务平台掌握了贸易活动,产生了物流、信息流和现金流,这就具备了金融功能的天然基础。充分利用和整合零售业产业链金融,可有效分担商品流通风险和提升产业链价值。但是,我国零售业产业链的金融功能滞后,资金流没有得到充分利用和整合。金

^① 袁平红. 全球流通发展新态势下的中国流通产业发展方式转变[J]. 中国流通经济, 2014(2): 26-33.

^② 徐蔚冰. 中国零售业进入加速整合阶段[EB/OL]. [2016-09-09]. <http://news.hexun.com/2016-09-09/185956110.html>.

融机构对消费者的金融支持不够,现有的金融支持主要来自于产业链体系内融资。如,京东网,消费者购买大型家用电器只要支付非常少的逾期费用,就可以通过分期付款的形式来减轻资金支付的压力,同时也可以降低商品买卖过程中的风险^①。然而,第三方支付机构的快速发展受到了监管部门的高度关注,从现有监管政策方向来看,短期内监管部门对第三方支付机构的态度趋严。

产业链金融可为产业链发展与整合提供全方位的金融服务。在我国零售业产业链整合的发展中,国内银行较少开发和应用产业链金融业务。产业链金融在零售业产业链整合中具有重要作用,没有金融机构支持,产业链主导企业很难满足整合中的金融需求,无法实现高效的资金流整合。

2. 技术要素的配置水平低,整合能力差

目前我国零售业的技术水平仍然较为落后,技术要素的配置水平影响着产业链的整合能力和运行效率。传统零售商技术发展中存在的主要问题如下:

(1) 信息技术投入不足,供应链服务能力较差。我国零售业电子商务发展尚处于初级阶段,开展了电子商务的零售业不到总体的 10%。据不完全统计,我国零售业信息技术投入占销售额的比重不到英国的 1/10,仅仅相当于美国的 1/20。在发达国家,信息技术已被提升到战略发展阶段,并已成为零售业转型升级的重要驱动力。由于信息技术投入不足,能够支持线上业务的网络平台及设施普遍不完善,供应链服务能力较差。

(2) 多数零售商往往把电子商务定位于销售渠道的重要补充,多是临时抽调员工组建电子商务部门,依靠传统管理方式来管理电商业务,没有形成电商运作的商业模式^②。

3. 物流业的发展水平较低

物流是我国零售业发展的一个主要瓶颈,物流环节难以满足中国零售市场的需求。据统计,我国流通费用占 GDP 的比例达 18% (发达国家一般在 10% 以下)。物流业的低发展水平将导致零售业物流效率较低、成本较高,主要体现在第三方物流落后、物流体系分散、物流技术落后、三四线城市物流配套设施落后。具体分析如下:

(1) 第三方物流落后。第三方物流落后导致许多零售商都选择了自建物

^① 上创利,赵德海,仲深.基于产业链整合视角的流通产业发展方式转变研究[J].中国软科学,2013(3):175-183.

^② 中国连锁经营协会,甲骨文(中国)软件系统有限公司.传统零售商开展网络零售研究报告(2014)[EB/OL].[2014-10-30].<http://www.ccfa.org.cn/portal/cn/portal/cn/view.jsp?lt=33&id=417005>.

流，但这无法实现规模经济。且个别电商由于盲目自建物流，多陷入了高成本、低效率运营的困境，没法实现价值链优化目标。

(2) 传统零售业的物流体系分散。除国美、苏宁等大型家电零售商外，大多数零售商的供应商和物流体系较为分散。例如，南京的供应商可能不愿意为杭州的零售商送货，而杭州零售商则需要依靠自设的物流中心。

(3) 物流技术落后。落后的物流技术增加了产品流通成本。据统计，我国运输成本占商品流通成本的50%以上，高昂的运输成本成为制约零售业发展的一大障碍。在物流运输过程中，仓储技术、冷藏技术是节约成本的关键。而我国流通企业受制于企业规模的限制，该方面技术都相对落后，造成了运输成本的畸高。

(4) 三、四线城市的物流配套服务有待加强。随着竞争的加剧，大型零售业加快了在三、四线城市的扩张步伐。然而，三、四线城市的物流网络、信息化和配送能力薄弱，无法支持零售业建立供应链和分销网。

4. 零售业战略与组织存在的问题

(1) 产业价值链功能单一。我国传统零售业价值链功能单一，缺乏自身的造血功能。在产业链中，企业间的交易多为零和博弈。大零售商依赖于出租柜台、联营和代理等，使得零供矛盾突出。零售商和供应商之间没有形成真正的战略伙伴关系，更谈不上供应商战略伙伴关系管理，双方经常处于利益对立状态。大型零售商忽视商品经营，自营、自主品牌实现的价值较少，各大卖场经营趋于同质，极大地弱化了零售业的核心竞争力。在网络零售方面，电子商务主要依赖于低价竞争。2012年以来，电子商务通过降价促销方式，发起了多轮低价竞争，平均每年竟达6次之多，非常不利于市场秩序的规范和行业良性发展。

(2) 线上、线下缺乏有效互动。因顾及原有渠道关系和既得利益者等因素的影响，传统零售商多将线上和线下业务分别作为独立渠道运行，尽量避免线上与线下的对掐，致使线上线下缺乏有效互动。传统零售商线上线下各自为政，这使得电子商务业务很难发展。

(3) 传统供应链组织模式已不适应互联网经济时代的零售业。传统零售业供应链是基于工业化模式形成的。随着互联网经济的发展，零售业供应链将从各个环节发生变化，并逐渐形成互联网模式供应链。笔者从驱动、生产、组织等方面，整理了两种模式的差异，见表1-1。

表 1-1 工业化模式供应链与互联网模式供应链的差异

项目	工业化模式供应链	互联网模式供应链
驱动方式	工厂或渠道驱动	C 端驱动（顾客需求驱动）
生产方式	批量化、集中生产	定制化、柔性制造
组织方式	跨机构多部门协同	扁平化组织
传递方式	单向传递	全程动态监控
物流基地功能	存储商品	存储信息、货物快速中转
物流传递内容	合同物流	零担快运和快递
价值传递模式	渠道	线上和线下的两个社区

随着信息技术和市场条件的发展，传统零售业从“点-链-网”逐步形成具有网络效应的产业链。因此，供应链已成为现代零售产业体系的重要组织单元，产业链将围绕成熟的零售业供应链拓展与升级，不断增强对相关产业的导向作用。因此，零售业应快速、有利、正确地适应技术发展和市场需要，利用供应链集成技术提高市场竞争力，创造更多的价值和利润；强化供应链管理，建立稳定的、良好的供应商伙伴关系；真正做到降低成本、降低库存、降低管理费用、节约采购成本。

（4）零售业相对饱和与产业集中度低的矛盾。我国现有零售业态在一、二线城市已趋饱和，且一、二线城市的零售业态在三、四线城市难以复制。在长三角、珠三角等地区的一、二线城市，每千人所拥有的零售卖场密度已超过了发达国家同类城市水平。同时，成熟的一、二线城市业态模式却难以在三、四线城市复制，坪效也远远低于一、二线城市。虽然零售业态在许多城市已经饱和，但是零售业的规模化优势不明显，产业集中度仍然较低。例如，2015 年国内百强企业销售规模仅占社会消费品零售总额的 6.9%，实现销售额 2.1 万亿元。在一般发达国家市场，排到前五的零售商的零售总额要占全国零售总额的一半左右，如英、德、法三国都达到或接近 60%，美、日、澳的比例则更高。而我国零售商很难同时兼顾全国布局，最近三年，我国排到前五位的零售商在 100 强零售业占据的份额不足 20%^①，且单个零售业销售规模也不大，总体上仍呈零散状态。

^① 麦肯锡：2013 年中国电子零售业革命报告 [EB/OL]. [2013-05-22]. <http://live.kannews.com/it/2013-05-22/1563478.shtml>.

5. 市场需求方面存在的问题

(1) 消费者、品牌商和供应商“脱媒”形势加剧。随着互联网经济的发展,互联网技术极大地降低了流通过程中的交易成本,商品流通渠道更加扁平,消费者、品牌商和供应商都在经历着“脱媒化”过程,即商品不再需要经过中介介质的零售商就可直接抵达消费者。目前,大品牌几乎全面推动电子商务化,产业基地已开始建立自有电子商务平台。例如,占据全国泳装70%份额的葫芦岛泳装产业基地,直接在产业基地孵化电子商务企业,从品牌基地直接打通到天猫等大型电商平台。现已发展泳装电商500多家,每年实现销售额100多亿元。未来,品牌商还可能通过电子商务直接进入消费者移动端和社区。因此,在互联网经济发展下,品牌商、供应商将可能借助O2O,从零售商环节脱媒,或在讨价还价中变得更加强势,这对传统零售商的转型升级带来了极大压力。

(2) 销售增幅下降,业态分化明显。2015年,百强企业销售规模平均增幅为4.3%,其中31家企业销售增长为负,是百强统计以来增长水平最低的一年。近几年来,百强企业销售增幅持续下降,2010—2015年的销售增幅分别为21.0%、12.0%、10.8%、9.9%、5.1%和4.3%。同时,各业态的销售增幅分化明显。增长最快的是专业专卖店,增幅达到16.1%,便利店的销售增幅达到15.2%,超市的销售增幅为4.1%,百货店的销售增幅为-0.7%^①。

6. 全国市场一体化的管理体制尚需进一步完善

从政府角度说,应该创造条件使产业链分工制度的整合能够顺利实施。在产业发展的过程中,追求政绩的冲动在很多情况下使得纵向一体化、纵向分离和纵向契约的签订不是企业的自主选择,而是受到诸多非市场因素的限制。例如,本地企业被他地企业纵向一体化并购会使本地政府与被并购企业失去很多利益,本地政府往往会加以阻挠。可见,政府只有立足全国统一市场,破除抑制分工制度安排与选择的政策因素,建立健全声誉机制、惩罚机制、监督机制等信用体系,才能充分发挥其效用,促进良好的产业链系统形成。

(二) 零售业发展中的主要挑战

1. 消费者走到了产业链前端

信息技术和电子商务的快速发展,正在引领流通领域的深度变革;同时,消费主权转移至消费者,并带来了消费模式的革命性变化。互联网打破了不同

^① 中国连锁经营协会 2015 中国连锁百强出炉 [EB/OL]. [2016-05-03]. <http://www.ccfa.org.cn/portal/cn/view.jsp?lt=1&id=425155>.

地域信息不对称的困局，很大程度上提升了商业信息的传播和交互。特别是移动互联网的发展让消费者可以随时随地获取商品和服务的相关信息，并在短时间内做出分析和决定。

互联网发展使得消费者越来越苛刻。互联网特别是移动互联网的普及打破了商品信息隔阂，使得消费者能够任意挑选商品，令消费者走到了产业链前端，对商品的选择更加苛刻。互联网促进了消费者在社交媒体分享购物体验，迫使商家提供更好的服务，以满足消费者越来越苛刻的个性化服务要求。

2. 我国经济发展方式转变对零售业发展提出新要求

我国居民消费率处于较低的水平。2012—2014年，我国最终消费支出占GDP比重在50%左右，与世界发达国家平均水平有较大差距。国家正努力破解居民消费的各种难题，大力提高消费对经济增长的贡献率：一方面，随着经济发展方式的转变，我国必须加快构建现代零售业体系，促进居民消费；另一方面，我国已经启动收入分配改革，以增加民生福祉，不断完善全民社会保障制度，使城乡居民消费能力能够匹配国民经济的增长，促进城乡居民共享增长成果。未来的居民消费将更加重视绿色环保和安心放心，消费追求呈现个性化、多元化特征^①，消费结构从温饱型转变为发展型。这就要求零售业必须调整发展战略，尽快适应消费结构的变化。

3. 来自外资的竞争

我国零售业对国际市场开放较早，绝大多数跨国零售巨头都先后进入我国市场，激烈的竞争使得零售业的国际化程度越来越高，零售业的演变和发展趋势越来越复杂。我国本土零售业面对全球化经营的零售巨头，在战略布局和经营效率上明显处于劣势，对行业的整合能力也不如跨国零售巨头。以大型超市为例，首先，跨国零售巨头多集中在一个专业领域内精耕细作，经营业态相对集中，具有明显的规模优势。沃尔玛、家乐福等国际大型连锁巨头，在店铺数量和销售规模方面都具有较大的优势。其次，零售门店的单店效率高。跨国零售巨头的单店销售均在3亿元左右，普遍高于本土企业。最后，跨国零售巨头注重全球化战略布局，整合全球价值链资源，可以集中优势资源发展某个重点区域，并在该区域的物流、总部功能等方面形成相对优势。

^① 商务部流通发展司，中国连锁经营协会. 2013中国零售业发展报告[J]. 中国连锁，2013(9): 80-83.

三、零售业发展中的主要机遇

(一) 零售业的基础功能与战略作用不断增强

零售业与相关产业深入融合。零售业在现代化过程中,除了向上、下游供销产业延伸之外,还与相关产业融合,比如零售业与金融业以及零售业与房地产业等。一方面是各行业在自身发展过程中业务交叉性自然扩张,另一方面则是专业零售业向相关领域多元战略地主动性扩张。零售业发展将对现代信息、物流等新兴行业带来互动发展。随着国内经济从供给约束向需求约束转型,零售业对上游产业的主导地位将得到强化,特别是对食品、农副产品、工业品生产的主导作用将进一步加强。随着信息技术的广泛应用,网购、电话电视购物等零售业态快速发展,进而带动了快递、仓储业加速发展,推动了我国配送网络逐渐形成和现代物流业发展。

供给侧改革给零售业发展带来的新机遇。零售行业所处的位置与供给侧结构性改革有着密切关联,零售业联结着消费者与生产者,对消费者来讲,零售业就是供给侧,而对生产者来讲,零售业又代表需求侧。这种特殊的地位让零售业在供给侧改革中承担重任,对实体店或网络零售商来说都是发展的新机遇。

(二) 技术创新加速

互联网与电子商务的广泛应用。随着信息技术的高速发展,新型消费业态不断深化,互联网购物、电子商务等新型消费业态创新加速,并推动我国成为全球最大网络零售市场。2010—2014年,我国电商交易飞速发展,交易总额年增速50%以上(见图1-1),2014年电子商务交易额(包括B2B和网络零售)在消费品零售业的份额已接近50%。电子商务加快了外贸发展方式创新,最近5年以来,跨境电子商务交易额的增速也远高于外贸增速。2010年,网络零售市场交易总额占社会消费品零售总额比例的3.5%左右,经过5年的发展,这个比例激增到10.6%。

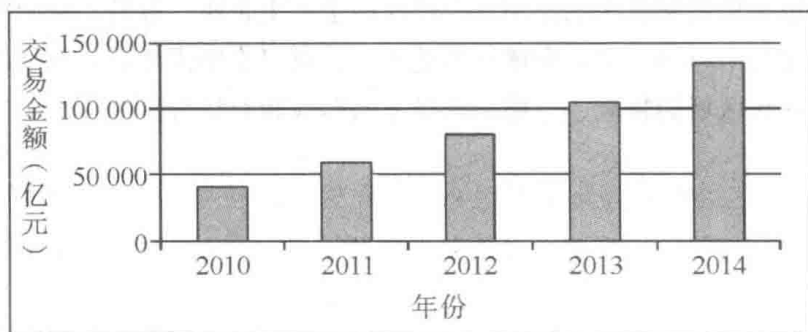


图 1-1 2010—2014 年我国电子商务交易总额