

中国现实经济热点问题系列



大型零售商主导产业链： 中国产业转型升级新方向

Large Scale Retailers Dominated Industrial
Chain: New Direction for China's Industrial
Transformation and Upgrading

盛朝迅 / 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

中国现实经济热点问题系列



大型零售商主导产业链： 中国产业转型升级新方向

Large Scale Retailers Dominated Industrial Chain:
New Direction for China's Industrial Transformation
and Upgrading

盛朝迅 / 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

大型零售商主导产业链：中国产业转型升级新方向/盛朝迅著. —北京：经济管理出版社，2014. 1

ISBN 978 - 7 - 5096 - 2726 - 6

I. ①大… II. ①盛… III. ①零售商—产业链—研究 IV. ①F713.32

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 251951 号

组稿编辑：杜 菲

责任编辑：杜 菲

责任印制：司 殊

责任校对：超 凡



出版发行：经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址：www. E - mp. com. cn

电 话：(010) 51915602

印 刷：北京京华虎彩印刷有限公司

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1000mm/16

印 张：12.5

字 数：260 千字

版 次：2014 年 4 月第 1 版 2014 年 4 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5096 - 2726 - 6

定 价：48.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部负责调换。

联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974 邮编：100836

摘 要

随着大型零售商终端约束能力的提升和市场势力的增强,大型零售商盈利模式问题成为业界和理论界颇为关注的焦点。传统的经济分析一般从大型零售商纵向约束的条件和机制、零供关系、渠道冲突等角度去分析大型零售商盈利模式的问题,鲜见从整个产业链绩效的角度对大型零售商不同盈利模式的影响、绩效进行评判。事实上,大型零售商盈利模式本质是零售商与产业链上下游制造商、供应商、消费者直接互动形成的机制,大型零售商盈利模式的优化,不能单从零售商自身角度出发,提出所谓“零售商盈利模式优化”的理想模式,必须结合零售商所处的产业链上下游关系和运行情况,进行有针对性的分析。换言之,大型零售商盈利模式的优化,必须放到整个产业链的整合优化与产业转型升级的框架背景下来分析,从探讨盈利模式优化与产业链绩效提升二者之间的交互影响机理、动力机制、绩效表现等角度得出零售商盈利模式优化的可行路径。

另外,就产业链绩效提升而言,传统的分析理论一般仅重视从生产者视角探讨制造业产业链绩效,提出诸如资金投入因素、人力资本因素、创新研发因素、企业流动性因素(市场势力因素)、工资水平、金融环境、分工因素、所有制因素等分析制造业产业链绩效的框架。这种分析框架较全面地分析了产业链绩效提升的影响因素,但是,随着流通在国民经济中地位的跃升,流通产业的影响力已经受到越来越多的关注。特别是大型零售商所具有的生产服务业和消费服务业的双重属性,既可以引导生产,又可以促进消费,成为促进产业链绩效提升、优化产业结构、提升经济绩效的重要战略因素。尤其是近年来,随着采购者驱动价值链的形成,产业链整合优化的动力逐渐从技术驱动转向组织驱动、升级形态从单环节升级转向整链升级,大型零售商通过各种形式的服务创新和盈利创新以及全产业链控制、关键环节控制、品牌和关键技术控制等手段对整个产业链绩效提升的影响作用越来越大。

因此,本书认为非常有必要将大型零售商盈利模式问题与产业链绩效提升问题结合起来进行综合分析。一方面,从产业链整体绩效提升的视角将产业链的末端零售商盈利转变纳入产业链综合分析的框架,试图厘清盈利模式的产生背景、分析框



架、演进机制、现状问题和未来发展方向；另一方面，从大型零售商盈利模式的角度探讨零售商盈利模式对产业链绩效提升的影响，区分不同盈利模式对产业链绩效的影响，并综合零售与制造因素对产业链绩效的影响因素进行实证分析。最后，结合过渡时期我国市场转型的特点提出大型零售商主导产业链优化的路径和对策。

遵循这一研究思路，本书对以下几个问题进行重点探讨：一是大型零售商盈利模式优化及其主导的产业链绩效提升二者之间的关联是什么？由什么理论支撑？互动的机理是什么？二是大型零售商盈利模式对产业链绩效的影响是什么？效果多大？不同盈利模式对产业链绩效提升的影响有何差异？三是在转型时期的大背景下，研究探讨大型零售商盈利模式和产业链优化整合面临的新形势和表现出来的新特点及转型路径是什么？四是今后如何优化提升大型零售商盈利模式及其主导的产业链绩效？

针对上述问题，本书的主要内容与贡献：一是构建了大型零售商盈利模式优化及其主导的产业链绩效提升的理论基础，包括产业链整合优化的一般规律和新特征、大型零售商主导产业链的动因、零售商主导产业链优化的动力机制、零售商主导产业链优化的绩效表现等（第二章、第三章）。二是对大型零售商盈利模式影响产业链绩效进行理论和实证分析，从理论上构建了大型零售商盈利模式的可行性分析框架，并将大型零售商盈利模式划分为贱买贵卖、通道费、租金、常规功能发挥四种类型，分别研究了不同盈利模式对产业链绩效提升的影响，并综合零售和制造因素构建实证模型，运用 2000～2009 年中国省际面板数据对大型零售商影响产业链绩效的实际效果进行了测量（第四章）。三是在转型时期的大背景下，研究探讨大型零售商盈利模式和产业链优化整合面临的新形势和表现出来的新特点，包括市场转型、顾客价值凸显、产业资本和金融资本融合、国际化、信息化等新趋势和过渡特征，探讨了这一发展趋势下大型零售商盈利模式优化和产业链绩效提升的可能路径，包括制造零售商、零售制造商、品牌规则控制、新型商人雇主制和双边市场平台，并对这五种盈利模式创新的优势、特征及发展机理进行了深入分析（第五章）。四是从宏观视角提出流通创新促进制造业升级命题，分析其机理、条件和促进制造业升级的绩效与问题（第六章）。五是从理论和实际相结合的角度提出大型零售主导产业链优化的若干政策建议，包括通过“国内整合、国外抢滩”等方法提高大型零售商组织化程度，更好地促进大型零售商产业链绩效提升效应显现。同时，对大型零售商滥用市场势力的行为进行必要的规制，构建平等竞争的市场秩序，加快流通信息化和标准化建设，发展流通物联网和流通可追溯系统，促进实现组织、制度和技术的“三维流通创新”（第七章）。此外，还对本研究的理论意义和对现实中的零售产业升级、产业链优化、扩大内需等问题的应用分析与意义进行总结，阐明了未来研究的方向（第八章）。

Abstract

With the ability of large retailers to enhance terminal constraints and market forces increased, the problem of large retailers' profit model became the focus of industry and theorists. Traditional economic analysis of vertical restraints generally from the conditions of large retailers, mechanism, retailer – supplier relationship, channel conflict etc angle to analyze the profit model problem of large retailers, rare performance from the perspective of the whole industry chain of different profit model for large retailers, the impact of the performance evaluation. In fact, large retailers profit model is the essence of the chain retailers and manufacturers, suppliers, consumers, the formation mechanism of direct interaction, optimization of large retailers profit model, not just from the retailer's own point of view, the so – called “Retailers profit model optimization” of the ideal model must be combined with retail chain in which the operation of the upstream and downstream relationships and carry out targeted analysis. In other words, optimization of large retailers profit model, we must put the whole industry chain integration and optimization against the background of the framework, from the discussion on optimizing profitability and performance improvement industry chain interaction between the two mechanisms, dynamic mechanism, performance Retailers draw angles of a feasible path optimizing profit model.

On the other hand, in terms of performance improvement for the industry chain, the traditional theory is generally only from the producer perspective to analysis the manufacturing industry chain performance. And proposed factors such as capital investment, human capital, innovation and R&D factor, the enterprise mobility factors (market power factor), wage levels, financial environment, the division of labor factors, ownership of manufacturing factors to built manufacturing industry chain performance framework. This analytical framework is more comprehensive analysis of the impact of performance improvement chain factors, however, with the status of circulation jumped in the national economy, the influence of circulation industry has been more and more attention. In



particular the production of large retailers have the dual property services and consumer services, both to guide the production, but also promote consumption, promotes the industry chain performance improvement, optimize the industrial structure so as to enhance an important strategic factor in economic performance. Especially in recent years, with the buyer – driven value chain formation, chain integration and optimization of power gradually shifted from a technology – driven organizations drive upgrade forms part of upgrading from a single shift to upgrade the entire chain, large retailers, through various forms of service innovation and profitability of innovation, and the whole industry chain control, key control, brand and key technical control and other means to enhance the performance of the whole industry chain of influence is growing.

Therefore, this study suggests that is necessary to model the problem of large retailers profit chain performance improvement with the combination of a comprehensive analysis of the problem. On the one hand, the whole industrial chain from the perspective of performance improvement will be the end of the chain into the chain retailers profit comprehensive analysis of changes in the framework of attempts to clarify the background of profit model, analytical framework, the evolution of mechanisms, current problems and future direction; On the other hand, from the perspective of large retailers profit model to discuss the retailers profit mode's impact of industry chain performance improvement, distinguish different profit models's impact on the performance of the industrial chain, and integrated retail and manufacturing factors on the industry chain positive factors affecting performance analysis, and finally, combined with transitional characteristics of China's market transition, large retailers made the path leading industry chain optimization and countermeasures.

Following this train of thought, this paper focuses on the following issues: First, what is the association between large retailers profit model chain optimization and performance improvement? What theoretical support? What is the mechanism of interaction? Second, what is the large retailers profit model's effects on the performance of the industrial chain? How much effect? What is the difference of different profit model's impact on the performance of industry chain? Third, in the context of transition period, what is the new features and transition path of large retailers profit model and industrial chain optimization and its integration? Fourth, the future profitability of major retailers, how to optimize the model to enhance its leading industry chain performance?

Research to address these issues, the contributions of the main contents of this paper are: First, built the theoretical base of large retailers profit model and its leading

industry chain performance optimization, including general rules and new features of industrial chain integration and optimization, the motivation, mechanism and performance of major retailers leading industry chain, etc. (Chapter II, Chapter III). Second, analysis the large retailers profit model's effects on the industry performance from both theoretical and empirical aspects, theoretical constructs an analytical framework which viable profit model of buy low and sell high, the slotting allowance, rent, regular functioning four types, and research each effects on industry chain performance spectively, also combined retail and manufacturing factors built empirical model, using the 2000 – 2009 provincial panel data to measured the effects of large retailers effect of the industrial chain performance (Chapter IV). Third, during the transition period in the background, study large retailers profit model and optimize the industrial chain integration and performance of the new situation facing out of the new features, including market restructuring, highlights customer value, integration of industrial capital and financial capital, international, information technology and other new trends and the transition characteristics of this developing trend of large retailers profit model optimization and performance improvement chain's possible path, including retailers, manufacturers, retailers, manufacturers, brand rules control, new business employer system and bilateral presentation platform, and these five advantages of innovative profit model, characteristics and development mechanism of in – depth analysis (Chapter V). Fourth, the proposed flow of innovation from a more macro perspective to promote manufacturing upgrade proposition, analyze its mechanism, conditions and promote the performance and upgrade the manufacturing sector (Chapter VI). Finally, the combination of theoretical and practical point of view, put forward chain optimization of large retailled a number of policy recommendations, including through the “integration of domestic and foreign landing” and other ways to improve the degree of organization of large retailers, major retailers to better promote the industry chain performance enhancing effects appear; the same time, the abuse of market power of large retailers, the conduct of the necessary regulation, competition in the market order based on equality; speed up the flow of information and standardization of construction, development, distribution and circulation of things can be traced back system to promote the achievement of organizational, systems and technology, “Three – dimensional flow of innovation” (Chapter VII). In addition, we also study the theory and the reality in the retail industry upgrading, industry chain optimization, issues such as expanding domestic demand, meaning the application of analysis and a summary to clarify the direction for future research (Chapter VIII).

序 一

在经济社会转型的关键时期，围绕加快产业转型升级、打造产业升级版，学术界进行了不同的探索。有专家提出要加强扩大内需，构造内需主导型经济；有专家提出要加强创新驱动，实现创新驱动发展；也有专家提出要加强体制机制改革，激发新的活力。本书提出大型零售商主导产业链这一命题，通过研究发现，在部分领域，大型零售商通过为消费者和厂商提供消费者服务和生产者服务双重服务，不断整合提升整个服务价值链的绩效和水平，成为中国产业转型升级的重要方向。选题角度新颖，兼具学术价值和现实意义，具有较强的前瞻性和针对性。

在研究视角上，作者跳出了传统“就流通言流通”或者“就制造言制造”的分析框架，从流通创新和产业链整合优化两个维度构建大型零售商主导产业链的理论分析框架，并基于理论、历史、逻辑和现实分析，论述大型零售商主导产业链的动因和机理、产业链绩效和未来发展方向，得出的部分结论很有启发意义。在研究内容上，本书也有不少创新：一是在综合考虑产业链理论和流通创新理论的基础上构建了分析大型零售商主导产业链的分析框架，探索大型零售商主导产业链形成的主要机理，即从单纯为消费者服务转变为更多地为生产者提供服务，进而成为产业链的主导，提升整个产业链的绩效；二是突破传统仅从制造视角研究产业转型升级的思路，从流通创新和大型零售商发展的角度研究了大型零售商主导产业链的若干可能形式，如全产业链控制、关键环节控制、标准和核心技术控制等，并对制造零售商、零售制造商、品牌规则控制、新型商人雇主制、双边市场平台等大型零售商主导产业链转型升级的路径和方向做了具体阐述；三是充分考虑零售业自身的演进机理和内在特征，提出对零售商主导产业链应该有新的认识视角和政策导向，大型零售商主导产业链的公共政策制定必须综合考虑规模经济与有效竞争、对外开放与对内开放两对关系，在实现规模经济和有效竞争的结合中探寻政策作用边界，在对外开放和对内开放中区分内资和外资主导产业链的不同效应。



当前我国产业发展形势复杂多变，打造产业升级版的现实需求与传统产业转型升级缓慢的矛盾日益突出，各种新情况、新问题不断涌现，流通领域以及其他制造行业实践中提出的有些问题已经无法依靠现有理论来解释，这为我们进一步开展理论研究提供了很好的样本，同时也提出了更高的要求。我们需要有更多的青年人参与到对这些问题的研究中，不断去总结实践、完善理论。这本专著能够及时关注这些问题，并长期进行跟踪积累，我认为很有意义，也希望这样的著作越来越多。让我们共同努力和期待。

盛朝迅在读博期间，我曾指导过他，这本书是他在读博期间潜心研究的结果，到国家发改委宏观经济研究院工作后，在大量调查研究的基础上又做了认真修改，在本书付梓之际，我写一点文字，算是参与讨论和推介。

2013 年 10 月

序 二

改革开放以来，我国顺应国际制造业转移的浪潮，发挥市场规模大、需求层次多、加工能力强、工业体系完整、人力资源丰富等比较优势，积极参与全球产业分工，成为无可争议的“世界工厂”。然而，当前我国产业发展切入全球产业发展体系的控制能力不强，处于全球价值链的低端，劳动和资源等物质消耗高，利润率比较低，在全球产业分工中的话语权也不强，特别是关键环节滞后或缺失使得产业结构名义高度化较快而实际高度化不足，在核心技术、设计、软件、关键零部件、关键设备和模具、供应链管理、销售和品牌等环节上，多数依靠进口或被跨国公司所控制，迫切需要加快产业转型升级，增强我国产业发展的主导能力。这也是中国经济发展方式至今难以转变的关键之一。以往的研究主要侧重于生产层面和技术能力，但我们发现即使中国在生产技术领域取得较快技术进步，国民所得总体却并未与之匹配；尽管国际竞争力得到提高和对外贸易高速增长，价格收入条件却快速下降。这是因为仅有技术能力、重视价值链的前端仍然不够，还必须重视市场结构和市场势力、重视价值链的两端。不仅要提高加工制造技术水平，还要注重研发、设计、市场细分、物流、供应链管理、营销和品牌等各环节。《大型零售商主导产业链：中国产业转型升级新方向》这本专著即是从这一研究视角出发，探寻我国产业转型升级的新模式、新路径。并结合产业链、价值链的分析框架，探讨了大型零售商主导产业链的动因、机理、主要模式和产业链绩效，具有一定的新意。

不过，由于这只是新视角研究的开始，还处于框架研究阶段。罗马不是一天建成的，更不是某个人能够完成的，必须建立在一砖一瓦和众多力量的基础之上。正如作者所言，这本书只是对大型零售商主导产业链问题所做的一次探索性研究，只是一个开始而不尽全面，还有很多相关问题的研究有待今后进一步深化。



希望本书的出版能够为读者了解中国产业转型升级问题提供一个新的视角，加深对这一问题的认识，能够给广大理论和实际工作者带来启发，能对破解产业转型升级难题有所裨益。

王岳平

2013 年 10 月

目 录

第一章 导论	1
一、问题的提出	1
二、主要概念界定	3
三、拟解决问题梳理	8
四、研究思路与内容框架	9
五、主要研究方法	11
六、创新与不足	12
第二章 理论评述	14
一、零售商盈利模式相关研究	14
二、大型零售商主导产业链优化的机理	22
三、相关理论基础	27
四、简要评价	33
第三章 零售商主导产业链整合与优化的动力机制	35
一、产业链整合优化的一般规律与新思路	35
二、大型零售商主导产业链的动因	44
三、零售商主导产业链优化的动力机制	51
四、零售商主导产业链优化的绩效表现	62
五、本章小结	63
第四章 大型零售商盈利模式对产业链绩效的影响：理论与实证分析	65
一、大型零售商盈利模式分析框架	65
二、大型零售商盈利模式主要类型及其影响：理论分析	68
三、大型零售商盈利模式对产业链绩效的影响：实证分析	88



四、本章小结	99
第五章 大型零售商盈利模式转变与绩效优化	100
一、转型时期大型零售商盈利模式的特点及过渡性	100
二、转型的基本方向与路径	104
三、本章小结	117
第六章 鼓励流通创新促进制造业升级	119
一、相关文献综述	120
二、流通创新的内容及规律	129
三、我国流通创新促进制造业升级的机理与绩效分析	133
四、基于苏宁电器的案例分析	142
五、本章小结与若干建议	152
第七章 大型零售商主导产业链优化若干政策建议	154
一、提高大型零售商组织化程度	154
二、对大型零售商的组织行为进行规制	157
三、构建平等竞争的市场秩序	158
四、提高流通信息化水平，增强供应链集成优势	160
五、本章小结	163
第八章 研究总结、应用及未来研究展望	164
一、研究总结	164
二、理论的应用	165
三、未来研究展望	168
参考文献	169
后 记	185

第一章 导论

一、问题的提出

在国际价值链分工体系中，中国制造的产品一向以低成本、低价格的优势闻名，但随之而来的也是产品附加值过低、资源环境消耗过多等问题。随着资源环境约束的加剧，转变经济发展方式理念的提出，如何提升中国制造产品的附加值，实现产业转型升级，构建现代产业体系成为学界和现实关注的焦点。

在需求导向的时代大背景下，大型零售商通过各种营销方法组合、信息的综合运用，不断满足并创造顾客需求，从而形成对顾客忠诚强大的品牌和渠道优势，大大提升了零售商在产业链中的地位，并逐渐成为产业链的主导。在这一背景下，探讨产业链的优化已不能单纯从制造的视角，必须结合零售商因素进行综合分析。

事实上，随着现代产业发展的演进，产业发展规律发生相应变化，现代产业链的发展动力已逐渐由生产者驱动转向采购者驱动，大型零售商作为终端销售平台，利用其顾客信息和市场势力在产业链整合优化中的话语权不断增强。可以说，作为终端环节的零售商在产业链优化升级中的作用越来越不容小觑。郎咸平（2010）指出，从中长期发展看，我国制造业要想在经济危机下突围，不能靠政策、靠环境，更不能继续靠单纯制造，必须从企业自身找问题，要做好产业链“6+1”的升级整合。“除了单纯制造外，一定要整合产品设计、原料采购、物流运输、订单处理、批发经营、终端零售这六大环节，因为只有这六大环节才是整条产业链里面最有价值能够创造出最多盈余的环节。”^① 刘志彪（2009）比较了生产者驱动的价值链与采购者驱动的价值链，认为全球产业链整合的动力正不断由产业资本转向商业资本；厂商的核心能力由研发（R&D）、生产转向设计、

^① 郎咸平．珠三角何以计？整合产业链 [N]．南方都市报，2010-05-20.



市场营销；进入门槛由规模经济转向范围经济；主要产业联系由投资转向贸易；产业结构由纵向一体化转向水平一体化；辅助支撑体系由重硬件、轻软件转向重软件、轻硬件；产业的典型有沃尔玛、苏宁、耐克、戴尔等。

此外，现代产业链的发展方向逐渐由商品主导转向服务主导。工业经济时代产业链的主导是商品逻辑，如斯密就认为，国家财富的关键推动者是那些“生产性”（Productive）的活动，即创造那些可以出口交换的、剩余有形产出的活动；其他活动（如仆人的工作）虽然对个人和国家的幸福是必要的和有用的，但按有形和出口标准而言是非生产性的（No-productive），因而不是关注的重点（刘林青等，2010）。在这样的背景下，传统的产业链主要用来描述发生在一个企业里的所有价值增值活动，即以商品设计、生产、加工、运输、销售为中心的整个过程。此时，商品处于中心地位，而服务是“次优”产出；企业是价值创造的主角，而消费者则不参与价值创造。现在的产业链的概念越来越向产业层面拓展，其主导的价值逻辑从商品主导逐渐转变为服务主导，包含了最终产品或服务所需的一系列跨越企业边界的价值增值活动。并且，商品和服务之间的界限越来越模糊，如著名服务品牌耐克和阿迪达斯没有工厂，有的只是设计、营销和配送等“服务活动”，其价值创造的方式也发生根本变化，顾客需求和企业一起成为价值的共同创造者，服务成为经济交换的根本基础。在服务主导的逻辑下产业链各个环节所有参与者都是资源整合者，共同组成服务生态系统。

因此，产业链末端大型零售商通过为消费者和厂商提供消费者服务和生产者服务的双重服务，不断整合提升整个服务价值链的绩效和水平，成为服务主导型经济的主导，并不断促进自身盈利模式的优化。

随着大型零售商主导产业链地位和优势的不断确立，大型零售商盈利模式问题广受关注。特别是近年来，随着市场环境、零供关系、顾客价值、产业环境和产品特性的变化，大型零售商规模的扩大和纵向控制能力的增强，国内许多大型零售商的盈利模式和利润结构发生了根本性的变化。各种通道费用、租金成为主要利润来源，被学界称为“食利型”盈利模式。这种盈利模式潜伏着零供冲突的种种危机，影响整体产业链绩效提升，不利于产业链的可持续发展。

由此，我们发现，若想从大型零售商角度分析大型零售商主导产业链绩效优化问题就必须结合盈利模式的分析。因为，零售商盈利模式本质是零售商与产业链上下游制造商、供应商、消费者直接互动形成的利益分配和产业协同机制，而不仅仅取决于零售商自身获取利益的方式或方法。盈利模式是一系列涉及营销、运营以及资本的复杂体系结构，其发展变化不仅取决于零售商本身，产业整合、竞争环境等也是盈利模式分析的重要视角。谢弗等从价值链或产业价值角度分析认为，盈利模式是为了从价值网络中创造和获取价值而进行的战略选择以及核心

逻辑的体现^①。从产业链的角度看,产业链的优势发挥和价值体现也在于产业链条上的每个节点企业(或经济主体)都能找到适合自己的盈利模式并实现利润最大化。

由此可见,零售商盈利模式的变化与产业链整合优化互为影响,密不可分,将两者结合起来是理解盈利模式转变和产业链优化的最佳途径。这就要求我们既要把零售商盈利模式优化放到产业链整合的大框架下来分析,又要从研究盈利模式视角分析产业链纵向整合的路径及其绩效。近年来,随着双边市场理论的兴起,大型零售商纵向控制及其双边定价模式得到若干可能的解释,但其纵向约束及其盈利模式的形成机制和绩效仍需进一步深入研究,对不同盈利模式下的产业链绩效后果和规制政策仍需要进一步探讨。

基于上述认识,我们构建了一个综合分析大型零售商盈利模式与大型零售商主导产业链优化的研究框架,将产业链的末端零售商盈利转变纳入产业链综合分析的框架,试图厘清盈利模式的产生背景、分析框架、演进机制、现状问题和未来发展方向,并探讨零售商盈利模式对产业链绩效提升的影响,区分不同盈利模式对产业链绩效的影响,以及大型零售商主导产业链优化的不同形式,并结合过渡时期我国市场转型的特点提出大型零售商主导产业链优化的路径和对策。

在此背景下,本书的研究具有较高的学术价值和实践指导的现实意义。从理论上讲,有助于基于盈利模式视角的产业链纵向控制分析框架和理论的构建,为促进零售商盈利模式优化和产业链绩效提升提供理论支撑。特别是探讨了零售商主导产业链整合优化的机制、重点、思路与路径,夯实了基于流通视角的产业链优化提升理论基础。

从实践看,加强对零售商盈利模式及其主导产业链的研究,不仅有利于为我国大型零售商盈利模式优化提供现实指导,更能为增强零售商主导产业链优化、促进流通组织创新、推动产业转型升级、扩大内需、转变经济发展方式等现实问题提供新的思路和对策建议,具有较强的现实意义。

二、主要概念界定

(一) 零售商、盈利模式与大型零售商盈利模式转变

关于零售业的定义目前尚未统一。迈克尔·利维(2005)和巴顿·韦茨(2005)从销售内容、销售方式和销售对象角度定义零售,认为“零售是将产品和劳

^① 王方华,徐飞.盈利模式3.0[M].北京:机械工业出版社,2009.