

商贸流通创新与 新型城镇化发展

——2013广西商业经济学会
学术年会论文集

主编 · 夏 飞 ·

●“城，所以盛民也。”“市，买卖之所也。”

●城市之所以为城市，其本质就在于商贸流通。因此，促进新型城镇化与商贸流通创新的相互融合，以商贸流通发展提高城镇化质量，以城镇化发展带动国内需求增长和加快经济发展方式转变，是促进国民经济持续健康发展的重要战略举措。



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



Guangxi
Association of
Business and Economics

商贸流通创新与 新型城镇化发展

2013 广西商业经济学会学术年会论文集

顾 问 黄光云
主 编 夏 飞
副主编 刘宁杰 陈思源



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商贸流通创新与新型城镇化发展：2013 广西商业经济学会学术年会论文集/夏飞 主编. —武汉：武汉大学出版社，2014. 12

ISBN 978-7-307-14987-8

I. 商… II. 夏… III. ①高品流通—中国—文集 ②城市化—中国—文集 IV. ①F724-53 ②F299. 21-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 301338 号

责任编辑：徐 纯 郭 芳

责任校对：李嘉琪

装帧设计：吴 极

出版发行：武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件：whu_publish@163.com 网址：www.stmpress.cn)

印刷：武钢实业印刷总厂

开本：787×1092 1/16 印张：13.25 字数：293 千字

版次：2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-14987-8

定价：49.00 元

版权所有，不得翻印；凡购买我社的图书，如有质量问题，请与当地图书销售部门联系调换。

前 言

中国共产党十八大报告指出，新型城镇化是扩大内需的最大潜力和经济增长点。十八届三中全会进一步提出，要“建设统一开放、竞争有序的市场体系”“完善城镇化健康发展机制”。“城，所以盛民也”“市，买卖之所也”，二者合一，即为城市。城市之所以为城市，其本质就在于商贸流通。因此，促进新型城镇化与商贸流通创新的相互融合，以商贸流通发展提高城镇化质量，以城镇化发展带动国内需求增长和加快经济发展方式转变，是促进国民经济持续健康发展的重要战略举措。

广西商业经济学会成立于1982年，是广西商业经济领域唯一专注于商业实践研究和经验推广的省级专业学会，亦是全国最早成立的地方学会之一。建会以来，学会在自治区政府主管部门领导下，充分发挥智力和人才优势，整合社会各界资源，抓住西部大开发和国际国内区域合作重大机遇，围绕广西经济建设和社会发展热点问题，开展商业经济理论研究和学术探讨，传递市场经济信息，服务工商企业发展，取得显著的成绩。为深入贯彻、落实党的十八大和十八届三中全会精神，深化广西商贸流通领域改革，加快广西商贸流通产业创新发展，广西商业经济学会于2013年12月21日在广西南宁召开2013年广西商业经济学会年会暨“商贸流通创新与新型城镇化发展”高峰论坛。

本次年会共征集到论文50余篇，评出获奖论文38篇，其中一等奖5篇，二等奖8篇，三等奖10篇，优秀奖15篇。在对会议征文进行筛选、整理的基础上，编辑成《商贸流通创新与新型城镇化发展——2013广西商业经济学会学术年会论文集》一书，全书共分为五个部分，分别是新型城镇化与商贸流通创新、新型城镇化与企业管理创新、广西新型城镇化发展研究、商科教育教学改革与人才培养创新和区域经济合作与服务业发展创新。该书不仅解析了商贸流通领域的前沿理论，还探讨了欠发达地区新型城镇化的发展问题，更有来自企业实践的创新分享，值得专业工作者研读。

编 者

2014年10月

目 录

第一篇 新型城镇化与商贸流通创新

广西农资流通渠道创新研究	罗振坤 (3)
基于 DEA 的物流行业效率实证研究	石 岚 (10)
微经济环境下的商贸物流生态化发展策略创新	王 逸 (18)
新型城镇化背景下煤炭流通企业经营效率评价 ——基于超效率 DEA 的实证研究	赵 锋 (25)
新型城镇化中物流园区服务创新研究	周永明 (31)

第二篇 新型城镇化与企业管理创新

新型城镇化背景下的中小企业发展研究	梁 洁 (41)
广西医药企业文化营销策略研究	刘倩倩 (47)
会计文化对企业管理的影响研究	杨印宝 (52)
新型城镇化背景下中小餐饮企业提升顾客感知价值的营销策略研究 ...	罗 琴 (57)
基于性别逆向代言对自由点品牌的广告效果研究 ...	韦颖 黄硕 葛兵 方琪 (64)
广西水产畜牧品牌建设现状及发展对策	罗雪梅 (77)
后加多宝时代王老吉品牌管理策略选择研究	罗 胜 (84)
新形势下国有企业可持续发展的瓶颈问题及破解思路	杨印宝 (94)

第三篇 广西新型城镇化发展研究

广西城镇化对扩大内需的影响研究 ——基于 2001—2012 年统计数据的实证分析	陈国安 (103)
广西城镇化内源动力机制研究	潘 姝 (114)
广西城镇化、能源消费与经济的关系 ——基于 STIRPAT 模型的实证分析	秦 艳 (123)



第四篇 商科教育教学改革与人才培养创新

- 现代服务业复合性应用型人才培养的探索 吕世明 黄坚平 (131)
- 基于共青团视野下复合性应用型工商管理类人才培养模式研究 马 燕 (140)
- 从“黄寅”案例反思高校内部控制和风险防范 覃超颖 (145)
- 基于学分互认机制视域下的广西高校复合应用型商务人才培养模式探析
..... 唐令辉 (149)
- 基于胜任特征模型的营销人才培养模式研究 姚伟民 (154)

第五篇 区域经济合作与服务业发展创新

- ECFA 背景下的桂台经贸合作发展：构想与对策 陈宇航 (163)
- 民族地区传统节日文化营销策略研究
——以广西宾阳炮龙节为例 鄂筱曼 (168)
- 漓江风景名胜区生态补偿机制及政策建议研究 陆丹丹 (173)
- 浅谈中国-东盟国际采访活动中的对内传播策略
——以 2010 年“自贸区广西行”国际采访活动为例 莫 惘 (179)
- 南宁发展“创意产业”、打造“创意城市”的基础和路径 钟颖 卢灵 (186)
- 中国与东盟文化旅游发展策略研究 廖惠兰 (193)
- 基于 SWOT 分析的贺州姑婆山景区旅游营销策略研究
..... 李健芬 张燕 赵锋 (199)

第一篇 新型城镇化与 商贸流通创新 ---



广西农资流通渠道创新研究

罗振坤*

(广西财经学院工商管理学院, 广西 南宁 530003)

摘 要: 农业是社会发展的基础, 广西是农业大省(区), 农业在国民经济中占有重要的地位, 而农资是决定农业高产、农业品质的最重要因素。本文深入地分析了流通渠道的现状、广西农资流通渠道发展的趋势, 在此基础上, 提出了两种适合广西流通渠道健康发展的新模式: 农资流通渠道联盟模式以及农资产业链整合模式, 并阐述了其构建的步骤和策略, 以期能为广西农资流通渠道的健康发展提供积极的参考意见。

关键词: 农资流通; 创新渠道模式; 渠道联盟; 产业链整合

一、引言

“三农”问题关系着国家的长治久安, 广西是欠发达地区, 农业在其经济发展中占着举足轻重的地位。“三农”问题不解决, 从长期来看, 不利于社会稳定; 从短期来看, 不利于国民经济的持续、稳定发展。

农业生产资料流通渠道的健康发展, 在很大程度上决定着农业的发展, 从近两年广西农资行业发展的情况来看, 农资流通渠道的混乱、无序已经成为了广西农资行业发展的严重障碍。以化肥行业为例, 广西化肥行业的发展以2008年为分水岭, 2008年9月之前, 肥料行业一直呈现上升趋势, 绝大部分肥料企业经营状况都非常好。2007年9月—2008年9月, 化肥行业疯狂涨价, 其价格整体涨幅达到120%, 而农产品价格却保持稳定, 农民苦不堪言, 买不起化肥, 作物减产, 厂家、中间商也在一片涨价声中惜售, 导致农资产品积压, 同时在高利润的驱动之下, 大量假冒伪劣产品充斥市场, 危害了行业的健康发展。2008年10月—2009年4月, 恰逢百年不遇的经济危机, 又由于2007年9月—2008年9月行情的透支, 化肥整体跌幅达40%以上, 磷肥跌幅甚至高达80%, 厂家、中间商人人自危, 市场一片恐慌, 厂家、中间商纷纷破产、减产、停止进货, 大多数原有的中间商销量与2008年同期相比下降了至少30%~50%, 农民也预期化肥价格会继续下跌, 观望气氛比较浓, 出现了“旺季不旺”的现象。

如何有效地解决广西农资行业的流通问题, 让农资行业长期、稳定、健康地发

* 罗振坤(1977—), 男, 汉族, 广西陆川人, 广西财经学院讲师, 管理学硕士, 研究方向: 营销策划、企业管理咨询。



展,已经成为广西政府和商家的重要课题。

二、广西流通渠道现状分析

广西地处西部地区,经济相对比较落后,农资交易环境具有其特有的特点,主要体现在如下几个方面。

(一) 交易环境恶化

广西流通渠道网点数量多、分散、实力不强,产品供过于求,经营模式和经营手段单一,下游拥有话语权,从而导致赊账、低价竞争的恶性循环,为了追求利润,也催生了大量的假冒伪劣产品。长此以往,供需双方均受其害。

(二) 信息不对称

相对国内大企业尤其是国有特大型企业,中间商了解的信息不充分。信息的不对称,加大了中间商的决策风险,降低了中间商进货的意愿,从而又进一步导致生产企业产品库存的压力。

(三) 不公平竞争

国有企业(如中国农业生产资料集团公司、中国中化集团公司、各省农资公司等)、政府部门联手参与竞争,这些企业占有更多的资源和权力,在规模、价格、渠道网点等拥有绝对的优势,使得各区域性中间商在竞争中处于相对弱势的地位。

(四) 中间商整体素质不高

广西农资中间商受教育程度普遍较低,初中、小学文化程度占据绝大多数,高中、中专已算高学历,具有大学背景的风毛麟角,他们依靠经验的传承和积累经营企业或者店铺,缺乏现代化经营管理能力。他们的学习能力很弱、学习意愿不强,同时,缺乏有效的学习平台和渠道,在现代化信息的获取和利用上非常有限,进步很缓慢。

(五) 经营模式落后

中间商队伍呈现老年化,且以夫妻店居多,商业模式多数为简单的坐商模式,缺乏新的经营思想,企业管控混乱,缺乏长期的产品规划能力,推广能力较弱,也鲜有附加增值服务。各自的渠道覆盖范围、业务规模都非常有限,基本上以15分钟内的车程为销售范围。也正因为各自都没有渗透市场的能力,加上农资行业进入门槛较低,导致零售店面越来越多,规模也越来越小。



三、广西农资行业发展趋势分析

广西农资流通渠道经过多年的发展,加上外来企业的侵入,笔者认为,将会出现如下趋势。

(一) 渠道经营模式分析

1. 生产加工模式

这种模式以生产加工为主,以众多的中小复合肥厂家为代表,基本上没有直接的销售能力,渠道能力很弱,品牌影响力也有限,销售更多的是依赖当地的中间商,价格是其主要的竞争手段。

2. 市场营销驱动模式

该类企业实力雄厚,以史丹利、金正大、芭田等为代表,拥有强大的生产能力,在全国范围内布局生产基地,并且拥有强大的销售队伍、广泛的渠道网点、强大的品牌影响力,这共同构成了他们的竞争优势。其劣势体现在,由于他们投入大量的人力、物力做渠道、做广告宣传,品牌的拉动力即可形成销售,给予当地中间商的渠道激励(主要是利润空间)没有诱惑力,中间商推销意愿不强烈。

3. 以原料基地和市场基地为基础模式

该类企业拥有肥料原材料(氮肥、磷矿、二铵等)和生产基地(贴近销售地)上的优势,以洋丰、鄂中、史丹利、宜化、阿波罗、芭田、祥云等为代表,在200千米范围内直接供货给零售店和种植大户,跨过了批发商这个环节,把渠道利润直接让给零售商和种植大户,并且能实现快速交付,对当地批发商是一种致命的打击。

(二) 渠道经营模式趋势分析

1. 企业向上游产业链不断融合

肥料企业为了取得成本上的优势,也为了在未来的竞争中取得有用资源上的优势,或者为了拥有自己的生产基地和品牌,有实力的企业都试图通过收购、控股、参股等形式,往产业链的上游渗透,特别是对肥料生产原材料的争夺,这其中不仅包括生产企业,还包括部分实力雄厚的大批发商。

2. 生产基地本土化

由于肥料一般很重,物流运输成本的控制是肥料竞争的关键环节之一,在100千米范围内,肥料生产企业拥有绝对的成本优势,200千米范围内还保留一定的优势,300千米范围内属于可接受的范围;在300千米运输半径范围内;都可以通过汽车进行运输;超过300千米的运输半径,肥料企业就在成本上呈现劣势。因而,实力雄厚的大企业都在谋求生产基地本土化,铁路运输、水运便利的地方成为这些企业建厂的首选,芭田(贵港建厂)、史丹利(贵港建厂)、洋丰(黎塘建厂)、九禾(横线建厂)等都已经是在广西建厂,可以预见的是,下一步将会有更多的企业在广西本土建厂或者直接收购、控股、入股本土生产企业。



3. 厂家和中间商的全面整合

厂家和中间商为了壮大各自的力量,进行全面的整合,包括厂家和中间商的整合。厂家通过整合渠道资源,巩固其产品的销售能力;中间商通过整合厂家的资源,让其拥有直接的产品和品牌,在未来的竞争中不至于被调整出局。他们结成利益共同体,收购、控股、持股、相互持股、打造共生品牌、连夺经营是厂商、中间商整合的主要手段。

四、广西农资流通渠道创新渠道模式构建

当今的农资流通行业,营销资源已经被滥用,单一的销售技巧已经无法取得竞争优势,甚至无法保证企业生存,也容易被复制,销售套路、技巧只有依附在一个有生命力的商业模式之上,才能发挥其威力。“农资流通渠道联盟渠道模式”“农资产业链整合渠道模式”正是基于广西流通渠道弱小、混乱的现实情况提出来的。

(一)“农资流通渠道联盟渠道模式”

1. “农资流通渠道联盟渠道模式”的总体思想

(1) 整合思想

由过去挂牌、没有有效整合双方资源的“简单叠加”模式,转变为双方资源的深层整合,涉及科学管理、资本运作、优质服务、技术、人才、其他优势资源的深层整合。通过对这些资源的梳理、优化及培训,使其变成流通联盟成员都可以共享和利

(2) 共赢思想

由过去批发商、零售商各自单打独斗、利益争夺的局面,通过利益联盟机制,转变为战略捆绑、共赢,共同做强、做大,共迎农资产业大势。

(3) 产业链思想

由过去纯粹的强力销售,转变为控制产业链下游的源头——种植户,为种植户提供种植解决方案全程服务,加强用户的忠诚度。

2. 广西流通渠道联盟渠道模式的构建

根据广西流通渠道的特点,广西流通渠道联盟的构建,可以分为以下两个阶段。

(1)“流通渠道联盟渠道模式”初级模式(图1)

①模式理念:共赢理念,做大、做强。

②模式操作:批发商和零售商发挥各自的优势,分工合作。

大批发商提供战略、信息、产品、培训等支持,零售商联盟提供优质网络和基层促销、服务等。

③模式不足:典型的营销驱动,对种植户的控制力比较弱,种植户会受到价格等因素的干扰而“叛逃”。

(2)“流通渠道联盟渠道模式”高级模式(图2)

①模式理念:产业链整合理念,共赢理念,做大、做强。

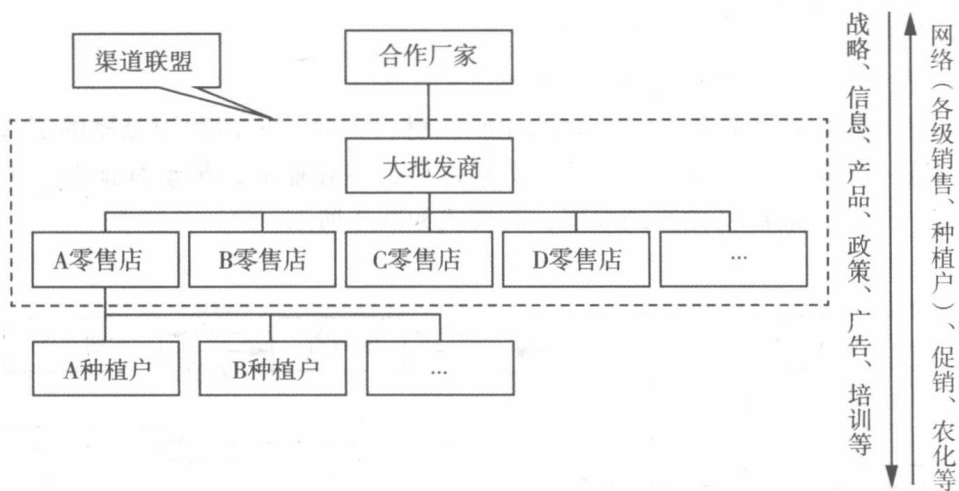


图1 “流通渠道联盟渠道模式”初级模式

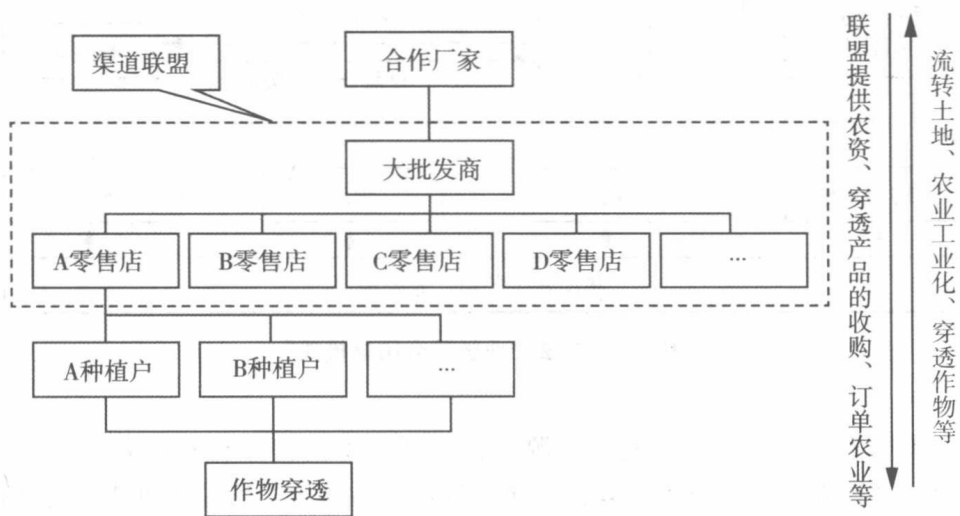


图2 “流通渠道联盟渠道模式”高级模式

②模式操作：联盟成立新农业科技股份制公司，向下游提供农资产品，同时实施订单农业操作、进行作物穿透，锁定农户；农户的身份发生变化，流转土地后收租金和工资，按要求提供合格的农产品，渠道联盟负责收购。

目前，市场上交易型、粗放式的营销模式，其交易双方是简单的买卖关系，营销附加值不高，买卖双方关系脆弱。本课题所提出的化肥行业营销的“穿透理论”，指的是根据与营销有关的、具有明显特征的某个要素，比如企业产品、作物特征或地域特征等，针对性地做细、做透，提高营销的效率，并加强买卖双方的联结关系。

③模式不足：典型供应链驱动，需整合的资源较多，必须要有综合实力（产品、营销、管理、技术、收购等）强大的大批发商统领。



(二) “农资产业链整合渠道模式”

1. “农资产业链整合渠道模式”构建

区别于目前广西行业内小打小闹的化肥原材料贸易，公司利用雄厚的资金实力，采用“贸易+资本”的渠道模式，以原材料贸易为主导业务，带动其他业务的发展，相辅相成，形成产业链良性互动发展，其模式如图3所示。

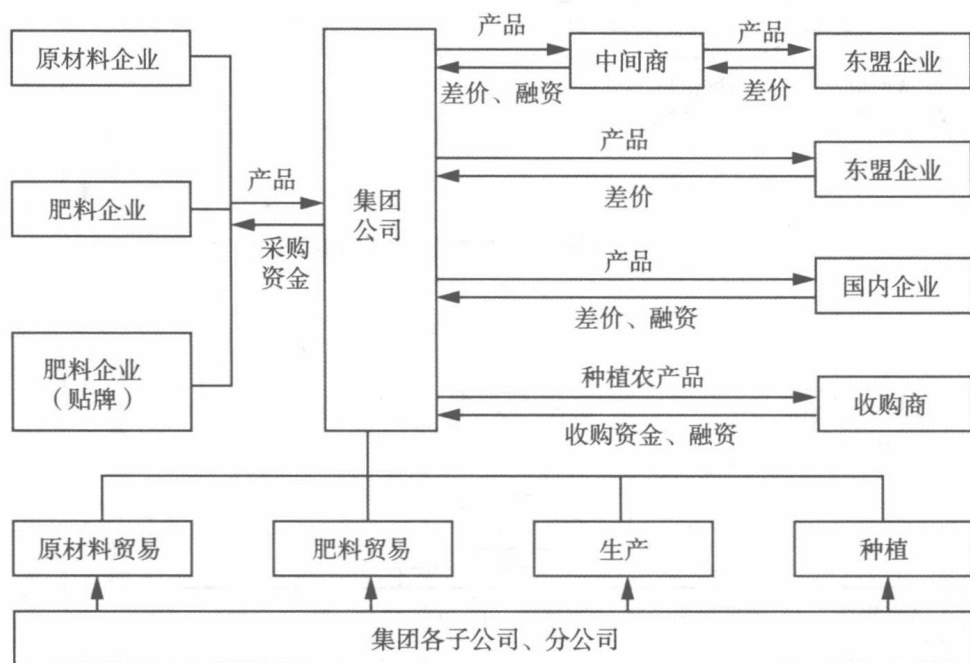


图3 “农资产业链整合渠道模式”

公司渠道模式的“贸易”利润来源途径包括：①销售原材料的差价；②未来发展种植业，销售农产品的收入；③在公司掌握行业话语权之后，还可能获得来自上游企业的各种销售奖励。

在公司强大之后，公司“资本运作”主要体现在：①上游企业的优惠付款条件，比如延期付款、承兑政策等；②下游企业提前打款，公司通过这些外延资本，可以利用超过公司几倍的资金量，实现公司的快速扩张。

2. 模式经营战略

模式经营战略是按照“先专业后拓展”“先区域后全国”的战略方针。

(1) “先专业后拓展”

先巩固化肥原材料行业的领军地位，进而拓展至化肥贸易、生产、种植领域。

(2) “先区域后全国”

按照“南宁品牌企业（1年）—广西品牌企业（1年）—广西领军企业（3年）—全国具有影响力的企业（5年）”品牌战略思路经营。



3. 模式经营策略

(1) 原材料经营策略

以信息保驾护航，以规模采购降低采购成本，迅速占领市场。

(2) 化肥成品经营策略

贴牌和代理并轨经营，抓住合适时机并购生产企业。

(3) 种植业经营策略

利用公司经营农资的优势，公司未来将对种植基地进行统一种植、统一管理，保证产品高质量和品质的统一，逐步实现“农商对接、农超对接”的“订单农业”。

参考文献

[1] 孙文涛. 2011 年，农资渠道营销模式之探索——与农资营销专家的对话 [J]. 中国农资, 2011 (6): 58-61.

[2] 张喜才. 农资产业链整合：创造可持续的竞争优势 [J]. 中国农资, 2011 (9): 50-52.

[3] 赵一沅. 农资渠道与品牌的双赢之路 [J]. 农家参谋, 2013 (10): 37.

[4] 马彦平. 品牌进渠道 渠道成品牌 [N]. 农资导报, 2012-08-24.



基于 DEA 的物流行业效率实证研究

石 岚*

(广西财经学院工商管理学院, 广西 南宁 530003)

摘 要:近年来物流成为新的经济热点,要想使其真正成为企业新的经济增长点,必须对物流活动进行有效地动态绩效评价与分析,从而正确诊断企业的实际经营水平,以提高企业的核心竞争力。而经过国内外众多物流企业的实践证明,利用数据包络分析方法(DEA)对物流公司进行绩效评价能得到较好的效果。本研究则对物流行业中的DEA应用进行简单分析。

关键词:数据包络分析;物流行业;效率

一、引言

“物流”的概念最早是在20世纪80年代初由日本引进并开始研究。经过近30年的发展,特别是2001年中国加入世界贸易组织以后,物流业已成为中国经济发展的一个重要因素,成为企业创造利润的源泉。物流作为一个新的经济热点,要想使其真正成为企业新的经济增长点,必须对物流活动进行有效的动态绩效评价与分析,从而正确诊断企业的实际经营水平,以提高企业的核心竞争力。在经济发达国家,大多数企业都要对物流系统进行绩效评价。我国的企业物流处于起步阶段,如果在建立物流系统的同时,实时进行绩效评价,对不断完善和提高物流管理水平,使其成为企业的第二利润源泉具有十分重要的意义。

物流企业的绩效评价问题实际上是研究物流企业的经济效益和效率问题。目前,以定量为主的绩效评价方法主要有4种:作业成本法、层次分析法、指标树法和DEA法。而DEA最大的优点就是不需要确定输入、输出之间关系的显式表达,而是利用观测到的有效样本数据,采用线性规划技术确定系统的有效前沿面,进而得到各决策单元的相对效率等方面的信息。DEA方法排除了很多主观因素的影响,具有很强的客观性。而经过国内外众多物流企业的实践证明,利用DEA对物流公司进行绩效评价能得到较好的效果。

* 石岚(1984—),女,壮族,广西南宁人,广西财经学院教师,管理学硕士,研究方向:物流管理、电子商务。



二、数据包络分析方法简介

(一) 数据包络分析方法源起

数据包络分析 (Data Envelopment Analysis, DEA) 是一种效率分析方法。运用 DEA 方法来衡量效率的思想最早来源于法国数量经济学家法雷尔 (Farrell, 1957), 他通过“最优生产前沿 (the best practice frontier)”来判断决策单元是否有效率。

1978 年, 著名运筹学家、美国德克萨斯大学教授查恩斯 (A. Charnes)、库伯 (W. W. Cooper) 和罗得岛 (E. Rhodes) 正式提出了运筹学的一个新领域: 数据包络分析, 其模型简称 C^2R 模型。该模型用以评价部门间的相对有效性, 因此被称为 DEA 有效。自第一个 DEA 模型—— C^2R 模型 (也称 CCR 模型) 建立以来, 有关的理论研究不断深入, 应用领域日益广泛。从在相对效率与效益评价方面的应用, 在经济系统建模与参数估计方面的应用, 在成本、收益和利润分析方面的应用到在预测和预警方面的应用和在系统分类与控制方面的应用, 可以说, DEA 方法现已成为管理科学、系统工程、决策分析和评价技术等领域一种重要而有效的分析工具和手段。因而, DEA 领域的研究吸引了众多学者。

与此同时, 研究人员、相关的研究机构和与 DEA 方法有着密切联系的其他领域的学者对 DEA 进行了大量的科学研究, 产生了很多的科研成果。这些新发展, 不仅补充、完善了 DEA 的理论和实际应用, 同时还还将 DEA 方法与其他不同的数学方法相结合, 使其在实际应用中得到了更加全面的分析和更加详尽的结果。

(二) DEA 基本原理和模型

1. DEA 基本原理

DEA 原理主要是通过保持决策单元 (Decision Making Units, DMU) 的输入或者输入不变, 借助于数学规划和统计数据确定相对有效的生产前沿面, 将各个决策单元投影到 DEA 的生产前沿面上, 并通过比较决策单元偏离 DEA 前沿面的程度来评价它们的相对有效性。

DEA 方法是以相对效率概念为基础, 以凸分析和线形规划为工具的一种评价方法。它应用数学规划模型计算比较决策单元之间的相对效率, 对评价对象作出评价。它能充分考虑对于决策单元本身最优的投入产出方案, 因而能够更理想地反映评价对象自身的信息和特点; 同时对于评价复杂系统的多投入、多产出具有独到之处。

2. C^2R 模型介绍

C^2R 模型是最基本的 DEA 模型。因为 C^2R 模型的公理体系中包含锥形公理, 也就隐藏着决策单元可以通过增加投入要素来等比例的扩大输出, 意味着决策单元的规