

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：吴天阔

学号：1700012446

学校院系：北京大学经济学院

提交日期：2020 年 12 月 19 日

新零售革命:缘何兴起？以何获利？

“天下大势，浩浩汤汤，顺之者昌，逆之者亡。”在互联网技术的大潮流之下，借助体验经济、供应链革新、品牌营销和制造业进步的新零售业态已成为时代的新宠儿；无论是闪电送达的生鲜蔬果、消费广场的体验概念，还是无孔不入的拼多多链接、无人零售的滥觞，无不折射出资本对这一利益攸关领域的覬覦；毕竟，谁能掌握消费者，谁就能掌控整个市场。

从商品的性质来看，商品具有基础农产品、经济农产品和工业品的划分。由于农产品的易腐性、贮藏成本较高、物料投入等生产成本占比低等特点，在边际上对存货和资金有较大的周转压力，边际成本增长慢，这导致了终端价格弹性较大；反之，工业品由于物料和技术投入较高，占到成本中比较主要的部分，所以边际成本增加趋势相对明显。而从需求端看，基础农产品的需求价格弹性相对较小，经济农产品和工业品的需求弹性相对较大。

在新零售领域，借助精准推送和物流业的不断进步，最为关键的经济学影响在于流通成本的大幅下降：单品送达至消费者手上不再经过大量商业中介赚取差价，且在新零售的领域下能实现更个性化、更小客单交易额的商品供给。当下，最为成功的新零售典范莫过于各类副食等经济农产品，无论是以水果销售起家的拼多多，还是阿里重仓布局的盒马鲜生，抑或纳斯达克上市震惊资本市场的瑞幸咖啡，都能看出各方对这一领域的争夺愈发激烈。无疑，背后的经济逻辑需要进行细致分析。新零售革命到底缘何引起？又以何获利？

一方面，相较于集中成本在物料上面的工业品，农产品在渠道革新方面能实现更大的成本节流，通过和农户的直接沟通，降低的渠道环节都能体现在价格之上。另一方面，由于经济农产品的供求弹性都不低，即使边际成本的下行能为供求双方创造出大体相近的价格空间，但由于弹性较高，双方的交易额增幅相对于低需求弹性的基础农产品、低供给弹性的制造品而言更多，进而发挥了规模经济效应，相伴随有福利的大幅提升。此外，相对于对替代性较强的工业品，如需增加用户粘性，需通过营销投入和文化塑造等方式实现，成本高而效果一般，但是由于食品特有的抚慰功能更具用户粘性，在交易额上升之后更有助于提高用户需求，降低需求弹性，为垄断利润的实现提供空间。因此，在本轮新零售大展风采的历程中，经济农产品领域身先士卒，成为商业的时代焦点。

在商业模式和技术更新下半场，资本逐利冲动引致的利润平均化最终会使得制造产品和基础农产品的边际资本投入与先发的经济农产品等价，只是由于弹性的缘故加之投资效率无可逆转的递减属性，最终所降低的渠道费用相对较少。完成市场培育之后，消费者对商品的粘性增强，需求弹性减弱，一如人们逐渐将副食视作必需品，致使对新零售具有垄断效应的企业提价至垄断价格，回收利润，但是也出现了相应的效率损失，新进入者的出现将促成市场达到垄断和竞争的平衡状态。

在技术革新的驱动之下，面对此前享有市场垄断利润的公司，新技术孕育而生的新零售公司利用价格补贴、边际成本收敛定价等方式剥离原有零售企业的用户粘性，在短期内技术革新导致的渠道费用降低、资本补贴和边际成本收敛定价等方式将促进市场福利大幅提高，交易量激增，挤压旧零售和落后产能的利润空间，实现以新代旧的更迭。当然，最终还是回到了需求弹性减少和垄断—竞争平衡的老路上。值得注意的一点是，由于上一周期培育的零售行业已经显著降低了革命策源产业的需求弹性，在前文所述新零售更新必需的高弹性要求下，下一周期革新很难在同一领域实现弯道超车，只能在未经开发完全的高弹性市场爆发，而这一革命也将使得该行业粘性增加，需求弹性降低。此即消费端革新的周期性。

综上所述，周期性技术改良以成本下降作为动因，最终导向需求弹性降低，在各行业之间轮动的革命逐渐提高消费者在更多领域的粘性，即各大产业轮番进行“食品业化”。就本轮新零售的内核而言，由于前期轮动的中国轻工业品电商革命、出行革命等，食品业尤其是经济农产品在新技术之下反而处于未经开垦的地位，具备优良的高供求弹性性质，在逐利的资本面前呈现一片蓝海，最终生发出光彩照人的新零售革命，也深刻形塑了相关人群的经济农产品需求和偏好。■

WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本文字和以下内容消失)

成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ: 3049816538

2000 字