

基于供应链合作下的利润分配机制探究

[2007-3-29]

物流运营的最高境界就是资源运营。利润的分配是供应链企业间合作与纷争的焦点问题。在制造商主导的下游供应链中，制造商如果将产品简单的批发给零售商，只能得到生产利润；如果与零售商一起参与销售，后向延伸，就能够在销售渠道中获得利益。结合课上老师所讲的知识，以及与同学共同看文章，本文利用Stackelberg 博弈分析了不同分配比例对合作双方利润产生的影响，并基于不同区间利润变化率快慢，从各自的偏好区间中，找到合作区间；依据合作区间得到了一个利润分配的新方法——零售商与制造商四六分成。接下来的对比分析说明了这一方法的可行性。最后用Dell 直销成功和Compaq 渠道改造失败进行了案例分析，提出了利润四六分成和分步实施的渠道改造方案，突出了供应链合作与利润分配的中心问题。

关键词：供应链管理 销售渠道 合作区间 利润分配

作者：齐秀梅 [2007-3-29]

相关评论：

本条消息被浏览了 [\[157\]](#)回

[关闭本窗口](#)

◎上篇信息: [FDI与人力资本良性互动——影响环渤海地区经济增长的实证分析](#)

◎下篇信息: [我国服务业FDI 流入与经济增长的作用机制](#)

添加评论（完成后请刷新页面）

你的大名：

你对本文章的相关评论：