

综合辅导：B2C盈利模式的交易成本分析电子商务考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_518350.htm 一直在思考一个问题

：B2C凭什么盈利？而且不是普普通通的盈利，而是能够获得投资者所期望的超过普通商业领域回报的超额利润。对于笔者来说，既然提出了这个问题，那么就有必要进行解答，虽然不敢说一定是正确答案，但是至少会有一些新意，因为这个角度是全新的交易费用来分析这个问题。先来简单介绍一下“交易费用”这个概念，它最早是由诺贝尔经济学得主阿罗在1969年提出的，有广义和狭义两种定义，笔者这里使用的是他的广义定义，从广义来说，交易费用包括一切不直接发生在物质生产过程中的成本等。用张五常更简单的说法，其实就是在鲁宾逊一人世界里没有的费用。交易费用大致可以分成两种：资讯费用和市场费用。资讯费用指的是为了得到完成交易所必需的资讯而付出的费用，比如消费者通过读报了解那里有商店所花费的时间或者销售者通过广告告诉消费者有这样卖价存在的广告费用都可以视作是资讯费用。至于市场费用，指的是完成交易过程中的费用，比如消费者到商店的交通费用，用于与售货员沟通所花费的成本等等，这些都是市场费用的一种表现。首先，笔者要明确一个观点：商业领域本身并不创造价值。从交易费用的角度来看，商业领域所做的一切，就是把商品卖出去的费用，是在鲁宾逊一人世界里没有的费用，也是生产者竭力想降低的费用。由于分工带来的熟练，从总体而言，专门销售商的成本和效率必定要优于生产者。也就是说，由生产商直接负责销售的交

易费用要高于由专门销售商负责销售的交易费用。而这两者之间差额的一部分就以利润的形式归专业销售商所有了，以作为他们节约交易费用的回报。专业销售商能够节约的交易费用越多，那么他们所能够获得的利润也就越多，传统商业领域是如此，E化之后的电子商务亦是如此，电子商务中的B2C更不能例外。B2C当然可以盈利，只要它能够比生产商以更低交易费用将商品销售出去，这是很简单的道理。对于B2C来说，只要做好开源节流的工作便可，中国的几家B2C网站也都曾经传出过盈利或者接近盈利的消息。所以说，B2C盈利本来就不应该是什么大不了的事情，不然的话，大家还不如去中关村倒卖盗版光盘呢，这样赚钱还来的快一些。对于B2C来说，关键是获得超过传统零售领域的利润，这就要求B2C比传统销售领域能够以更低的交易费用把商品销售出去。那么到底怎么做到呢？首先需要重申的是，本文主要讨论如何利用B2C也，就是互联网技术来提高利润率。这里的分析不包括计算机设备的使用和公司内部的软件控制。这些手段可以大大降低仓储物流的费用，但是这一点是传统商业领域也可以做到的，而且长远看做的必定也不差。如果B2C竟然只能采用传统销售商也可以采用的方法降低成本，那我们要互联网来何用？凭空讨论似乎有些空洞，所以笔者在这里决定通过一个实例来进行具体的分析，那就是模式较为独特的卓越网。关于卓越模式的细节，很多文章已有讨论，这里就不再详细介绍了，以避免本文过于冗长。需要提醒读者注意的是，卓越销售的商品是以书籍、CD、VCD等图书音像制品为主的。即使在传统商业领域中，这些商品的销售也是属于利润率比较高的。这也就意味着，一旦卓越能够比

传统商业领域以更低的交易费用出售商品，那么卓越能够达到的利润率也就会比较惊人。那么具体怎么做到这一点？第一个关键在于，它用网站代替了传统的店铺来完成销售，也就是B2C的优点之一。在这一个关键点上，卓越通过两种方式节约了传统商业领域不得不支出的交易费用。首先是，店铺被代替之后节省的地皮和销售人员的的人工费用，这笔费用是显而易见的。当然，为了代替店铺，它必须要设立一个网站，而设立这个网站也是需要费用的。而且在初期的时候，这笔费用是相当高昂的，甚至会高于取消店铺节省的费用。但是随着后台软件的不断成熟、租用带宽费用的降低以及内部管理泡沫的挤干，这笔费用是会持续降低的，一定会最终低于取消店铺节省的费用，而且这两者之间的差额会越来越大。对于这一点，它自己也有过一个计算：“类似于一个双安商场的一套POS系统的投资要上千万元，双安是年营业额10亿元的大商场，年营业额亿元左右的商场的投资是4-500万元。卓越为网站购买服务器的总投资是100万，购买的100兆带宽全年的费用不超过200万元，加上内部员工的电脑、服务器和带宽，总投资400万元左右。算起来传统商场和网络零售商在电子设备的投资是差不多的”。随着时间的推移，通过网站代替店铺可以节省的交易费用将越来越可观（取消店铺之后增加了一个送货的市场费用，不过考虑到这一般由消费者支付，这里暂且不进行讨论）。 F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com