易货网：网络新经济时代的新创业模式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E6_98_93_E8_B4_A7_E7_BD_91_EF_c40_63944.htm “如果你跟一个企业家说，把他的产品或服务卖掉，不付他现金，给他另外的商品，他一定会皱眉头；但是如果你告诉他，买东西可以不用花钱，只要拿出他现有的产品，他一定会喜笑颜开。”孙慧峰说，其实仔细想来，这是一回事，只不过因为许多人常常拘泥于“现金为王”的思维定式罢了。孙慧峰是浙江易货网负责人，2004年7月他与伙伴一起创办了这个网站，这个创业项目在去年的第二届中国青年创业项目洽谈会上脱颖而出，喜获金奖。所谓易货，就是以货物或者服务交换货物或者服务，交易并不通过货币结算，该种交易可在多个企业间“环绕”进行，易货交易，是企业(包括个人)间不用现金而进行的商品和服务的等价交换。孙的浙江易货网项目就是期望借助电子商务技术，提升易货交易，使它不再局限于“一对一”或“点对点”的交易方式，而是实现多边的、甚至是网络化的自由交易。孙说，提到“易货”，大多数中国人可能就会想到远古人类用斧头交换粮食。虽然此种交易方式由于受时间、空间和需求不对称等客观条件限制，在历史上曾经一度萎缩下来，并且随着经济的发展，货币的使用很大程度上取代了易货交易。但是，易货从它产生以来从来也没有完全退出过，并随着经济、技术的发展而继续演进。在现代，易货贸易正以新的方式重现世界经济，“从联合国的‘石油换食品计划’到媒体经营中的广告换产品，现代易货在日常经济生活中其实无处不在”。按设想，孙的浙江易货网以专业的

电子商务平台为基础，引入银行卡的结算体系，利用易货额度，通过专业易货经纪人的组织撮合，在会员之间实现不动用现金的交易方式。“这样的交易方式，利用电子商务技术弥补了传统点对点易货匹配成功率低的缺点，克服了传统易货的结算难题。”“互联网是提供货物与劳务交易的绝佳平台，可以大大提升以物易物的可行性。”孙认为，以物易物这种远古时代的交易方法让其出现在互联网上，其共同点和成功之处就在于，你总能寻找到自己最需要的，而当交易物品的价值相差不是太远时，你总会选择自己最需要的。“此外，通过搭建交易平台，并通过专业易货经纪人去组织撮合，还可帮助企业有效解决销售不畅、资金短缺、产能过剩和库存积压的难题。”孙慧峰进一步解释说，现代易货业之所以快速发展，除了电子商务的催化作用，还有一个重要推动力就是现代企业经营思想的转变，“现代易货不仅是一种交易方式，更会是一种经营思想”。从大众的需求寻找商机，孙认为关键是解决好顾客的本地偏好性和海量信息问题，他也同时有了产品本地化运营模式的设想。尽管有了好的创意和设想，但实际上至现在浙江易货网的运行并不理想，“因为资金投入的不足以及技术力量上的原因，网站实际上差不多处于半休眠的状态。”孙慧峰说。孙认为，现在国家大力支持发展易货业，而我国加入WTO后，国内企业和国外的接触更为广泛，易货概念也已迅速被企业接受，对企业最为实惠的是：企业通过易货的方式来交易，“以物换物”不产生现金流只记入库存，企业不必为此按现金流纳税。据介绍，在美国500强企业中一半左右都有专门的易货部门，全美国已有400多家专业易货公司，并有50多家颇具规模的网上易货贸

易公司。“对于中小企业而言，资金紧张通常都是一大难题，而通过现代易货平台，企业更可以凭借企业信誉或者通过现有商品甚至未来生产能力的抵押、预售，获得易货额度，优先采购企业生产所需要的原材料和设备等物资，从而达到融资的效果。”“一个回形针换得一套房子，这个想法看上去似乎显得很荒谬，但加拿大青年凯尔麦克唐纳通过网络实现了这个梦想，这易货的魔力。”孙慧峰显得很是自信，用换客的话来说：“没有换不到，只有想不到”，“互联网不应该只包括网络游戏，现代易货就是一个机遇，它将成为新经济时代的一种创业模式与发展战略”。但也有人认为，易货行业看上去门槛不高，就像100米赛跑，谁都可以跑下来，但要拿100米赛的冠军却是最需要速度，而这也是最难的。

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