

[-B2C-]电子商务模式未来中国零售业热点 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__5B-B2C-_5D_E7_94_B5_c40_64877.htm 对于那些想进入、但还没有进入中国市场的跨国零售企业来说，商业中心城市优质网点资源稀缺是一个必须面对的难题。而在这方面，无店铺零售业态的门槛几乎为零！业内人士日前指出，在国内零售企业整合、兼并、重组趋于白热化的同时，有别于传统商店的无店铺零售业态正在以一种以无招胜有招的气势，快速拓展其在零售业中所占的份额。一些专家预测，未来三五年内，建立在规范基础之上的无店铺零售业态将会有蓬勃的发展，并有望成为中国零售业的一个新热点。

享受足不出户的购物乐趣小董从学校毕业后，一直没有找到合适的工作。根据朋友的建议，她在eBay易趣网上开了家名为吴七龙的服装店。从最初每个月几百元的交易额起步，经过两年的实践摸索，如今小董已成为eBay易趣网上信用等级钻石级的大卖家，月交易额也飞速增长到8000多元。小董的母亲郁女士原是商业系统职工，2002年6月下岗。看到女儿的网上小店经营得红红火火，郁女士也开始学着在网上卖些珠宝首饰品。1年不到的时间里，她的网上交易额也达到了每月3000元左右。由于无店铺经营大大降低了商业成本，郁女士那家看上去交易额并不惊人的网上小店，其纯利润要比传统店铺高出一大截。业内人士认为，时至今日，个人电子商务已经开始成为社会生活消费的一种重要方式。上海市电子商务行业协会提供的数据显示，2003年，申城电子商务网上交易的总额达到504亿元人民币，同比增幅接近100%，网上开店、网上创业热潮兴起。一些

成功的网上经营者，平均每月的交易额可达2万元至3万元，利润率为50%，经营范围则从化妆品、服装、鞋帽到数码相机、手机、电脑等，品类极其繁多。据eBay易趣董事长兼首席执行官邵亦波介绍，目前，每天有300万人在eBay易趣上购物，有3.5万个商品成交。据统计，eBay易趣上的卖家每5分钟卖出一幅国画、每4分钟卖出一个名牌打火机、每3分钟卖出一块手表、每1分钟卖出一张邮票收藏品、每1分钟卖出一部手机、每30秒卖出一双运动鞋、每30秒卖出一件首饰、每10秒卖出一件T恤。和热热闹闹的网上商店一样，电视购物、电话购物、邮购等一批无店铺零售模式也已悄然进入都市人的日常生活。肚子饿了，拨一个订餐电话，让必胜宅急送的工作人员把热烘烘的至尊比萨直接送上家门；在等待午餐的空闲时间打开电脑，上网查找几款新型号手机的产品介绍与报价，货比三家，在网上常常能够找到价廉物美的商品；顺手，再拿起搁在一旁的邮购公司免费派送的商品目录，看看是否有自己中意的小饰品……对于如今的许多年轻人来说，享受这种足不出户的购物的乐趣，已经成为一种时尚。无店铺零售列入新版国家《零售业态分类》标准 今年10月1日，经国家质检总局、国家标准化委员会批准并发布的新版《零售业态分类》国家标准正式实施，新标准将原来的9种零售业态分类扩大到17种。在新增加的8种业态中，包括电视购物、邮购、网上商店、自动售货亭和电话购物5种无店铺零售业态，但此前曾被媒体多次报道的直销被取消，没有列入新版国家《零售业态分类》标准。业内人士指出，至此，无店铺零售方式被我国零售业正式承认。无店铺零售的悄然兴起，是商业经济发展到一定阶段的产物，也是顺应新的消费需求和技术

进步的必然结果。上海市商业经济研究中心副主任齐晓斋分析说，与传统的百货商店、连锁超市、大卖场、便利店等有形商铺相比，无店铺零售业态具有一定的先天优势。一是地段。对于传统的有形店铺来说，一家门店选址、地段的优劣，几乎能够决定其未来经营的成败，而城市中的商业网点资源，尤其是优质商业网点资源通常十分稀缺。无店铺零售则大多不存在地段方面的制约。二是经营成本。借助日益发展的科学技术，无店铺零售通常能够省却从生产到销售过程中的许多环节，从而有效降低经营成本与交易成本，带来消费者、商家双赢的局面。三是风险。对于个人来说，网上商店等无店铺零售业态的准入门槛相对较低，运转比较灵活，即使遇到风险，也有船小好掉头的优势。专家表示，随着社会经济的发展及消费水平的提高，人们希望得到更加方便、更加快捷的购物方式，同时也乐于尝试各种新的购物方式。在这一市场需求的推动下，企业会对商品零售的方式进行创新，而先进的技术给创新提供了重要支撑与平台。业界预测，我国加入世界贸易组织，尤其是2004年12月11日国内零售行业对外资全面开放以后，我国无店铺零售将会迎来一个迅猛发展的时期，其市场规模将达上百亿元。无店铺零售遇到成长的烦恼 尽管势头被看好，但一些专家仍然用不太理想，来形容无店铺零售业态近年来在我国的实际发展状况。首先是物流体制问题。据上海财经大学教授干春晖分析，除了在线电影、在线软件等少数商品之外，绝大多数商品都会涉及配送问题，都需要物流支撑。但目前，我国的无店铺零售还没有达到一定的规模，根本支撑不了一个全国性的物流系统，同时也没有一家无店铺零售商能够建立一个遍布全国的物流

体系。此外，合格的、全国性的第三方物流同样十分缺乏。其次是商业信用问题。上海市商业经济研究中心副主任齐晓斋对记者说，以邮购为例，上世纪七八十年代，由于商品紧缺，北京、上海等地一些百货公司也曾推出异地邮购、居民凭票购买的服务，但充其量只是计划经济年代的一种便民服务。而在市场经济条件下的，买卖双方不讲诚信、信用缺失的问题逐渐显露出来，并且成为无店铺零售，尤其是邮购销售中的软肋。在上海，针对邮购商品的投诉一度激增，上海市消费者权益委员会的分析显示，消费者投诉的焦点主要集中在邮购商品不能按时送达、商品质量欠佳、商品和广告宣传严重不符、经营者拒绝兑现有关无条件退货的承诺等。在北京，当地工商部门与消费者协会不久前专门提醒消费者，邮购消费方式还不成熟，存在一些问题。特别是邮购商品多为异地交易，涉及消费者、邮政部门、经营者等多个环节。一旦发生纠纷，消费者的投诉成本高，处理周期长，问题解决也相对繁琐。此外，技术方面的限制也是一大问题。专家认为，目前无店铺零售的交易过程中，买卖双方仍然是以现金、邮汇等传统的支付方式为主，电子货币尚未普遍。网络购物在线支付的技术与安全问题，并没有得到很好的解决。一个有趣的例子是，不少消费者对记者说，自己不愿意使用自动售货机购物的原因，不仅因为自动售货机中的商品价格比超市的贵，同时他们还常常担心，钱币投入后，想买的商品能否正确地滚落到取货口。齐晓斋也坦言，由于技术方面的因素，目前国内部分自动售货机的确时常会出些小问题，让消费者难以真正放心。（小标题）更多新的业态将会出现虽然目前还没有很确切的数据与分析，但无店铺零售业态在

我国的市场前景应该是毋庸置疑的，而且会在未来的整个零售业态中占据重要地位。专家指出，商业业态演变与商业经济的成熟度紧密相连，随着我国商业的不断发展和居民消费能力的不断提高，更多的新的业态还将不断出现。与此同时，诸如消费观念、电子支付等当前困扰无店铺零售的一系列问题，也会随着市场的发育而逐步得到解决。其实在国外，无店铺零售的样式还有更多。上海市商业经济研究中心副主任齐晓斋对记者说，他在英国考察时，曾经接触过另一种无店铺零售样式--目录商店。以英国规模较大的Argos连锁目录商店为例，一家面积约700平方米的店内，不陈列商品，而是摆放一本本类似电话黄页的商品目录。目录上，分门别类地标出各类商品的规格、型号、款式、价格，并且附有彩色照片。此外，还有电脑可供顾客查询。顾客在目录中看到满意的商品后，只需要在单子上填写相应的号码、数量，交给营业员即可。店堂里侧就是仓库，面积大约为2000平方米。营业员能够在很短的时间内，从货架上找到顾客所需要的商品。目录店也是连锁经营的，顾客在一座城市购买的商品，可在另一座城市的同品牌目录店内退调，商店不会收取任何手续费。据分析，目录店店堂和仓库的面积共为2700平方米。但商品容量却相当于一家上万平方米的百货商场。而且，目录店所雇佣的营业员人数比百货商店大大减少，装修、照明等成本开支也大大降低。而对消费者来说，目录商店的商品目录分类一目了然，又可以采用多种方式查询，寻找商品的时间大大缩短，省力省时。专家表示，由于受到市场成熟度、消费习惯、消费能力、产业政策等诸多因素影响，无店铺零售业态的发展在不同国家、不同地区会呈现差异。从长远

看，大卖场、便利店等有形店铺仍将会是我国零售业的主流，但无店铺零售凭借其独特的优势，也同样有着巨大的市场空间。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