

[-B2C-]电子商务创造利润空间 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\\_64887.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__5B-B2C-_5D_E7_94_B5_c40_64887.htm) 电子商务将渗透传统商务活动的各个领域，网络技术的发展带来的决不仅仅是一些有限的商业机会。如何利用数字信息的思维方式，挖掘新兴的利润空间，才是电子商务网络经济的根本意义。寻找利润空间 传统经济的最大弊病就是浪费资源，每个企业在衡量自身价值的时候，都不免要陷入资产的投入与回报所搅起的旋涡。更有甚者，一个表面上成功经营的企业，很可能正在耗尽其自身所能获得的极其宝贵的资源。所谓的经济规律限制了企业的发展，无论哪一个层次的管理人似乎时常感觉到束手无策。一项新兴的业务在占领一定的市场份额以后便很容易走到举步唯艰的境地，好象产品的生命周期变得越来越短，再难以逃避经济衰败的结局，除非……现代的经理们无不缴尽脑汁设想不断开发新的利润空间，就好象农业经济时期的封建主或是近代资本主义工业经济体制下的资本家。哥伦布因为对黄金的崇拜发现了美洲大陆，从而导致资本主义的萌芽；蒸气机的出现又开始了将人类从物质的黑洞中解救出来的漫长历程。直到二十世纪末的今天，在即将耗尽这个星球所能提供的一切资源的时候，社会经济的发展再一次向人类展现了一个魅力十足的生存空间 网络世界。网络经济与电子商务 网络世界实际上是构筑在信息经济的基础之上，信息经济最根本的特点就是“开放”和“共享”。比特作为这种暂新的经济模式的唯一的价值度量，不是以被占有的数量来计算，而是以传播的“速度”来评价。共产主义按需分配的理想

前提是按需生产，但按需生产是不可能传统的封闭的环境中完成。信息经济采用共享、简化、虚拟分布的网络技术，它不同于以往任何的经济模式，它不是物理世界的完全照搬。在商业上，通过“电子商务”(e-business)的经济手段，它能够利用有限的资源，开发近乎无限的利润空间。甚至，象第三次浪潮的作者托夫勒所说，在一天里制造出48个小时。简单地说，电子商务就是利用全球化互联网络Internet进行商业活动，它不是单纯的技术问题，而代表了一次新的经济革命，预示着新的经济增长方式。电子商务不仅仅包括商品和服务的网上交易，还涉及从“供”到“需”的整个社会生产的各个环节。凭借Internet这个“载体”，电子商务将商务活动中的物流、 workflow、增殖流、信息流、资金流等所有业务汇集在一个整合的“场”，通过对“场”里信息资源的共享和业务的重组，电子商务不但可以降低经营成本，加速资金周转，提高管理服务水平，更加快了企业实体的市场适应能力。“信息=货币”货币是传统经济至关重要的元素之一，所有的生产活动都围绕着作为等价物的货币进行交换。按照Gresham定律，低值的充裕的等价物会取代高值的稀罕的等价物而成为流通货币。显而易见，信息经济中货币不再具备它一贯的面貌，“信息信用”会以极其廉价的成本取代一切原子形式的等价物，成为网络世界商务活动唯一的交换凭证。在新的金融环境下，传统银行平均60%的开支比是无法忍受的，而互联网金融机构仅仅15%~20%的开支比当然要取代整个旧的金融体制。不仅如此，电子商务金融模式会彻底毁灭权力机构对金融市场的干预，同时也可以很好地制止由于个体投资/投机行为带来的恶性冲击。在遭遇网络经济的

挑战时，传统金融机构正在竭力考虑如何提供全方位的金融业务，如何进行全天候的银行服务。若是采用传统的原子方式来实现，不但代价十分高昂，而且难以达到真正的无摩擦管理。电子金融e - Finance的推出为此提供了一个契机，网络社区NC中的自助银行SSB通过在线帐户查询、资金过户，电子货币的借贷款和透支消费，网上保险、彩票等全开放的比较性竞争，一方面树立了服务品牌，给予顾客最大的方便；另一方面又可以组成由多家业务发展商整合生产的“粒子金融”服务。个性化互动的金融产品是未来金融业的发展方向，民主化的“粒子金融”体制只有凭借电子网络技术来实现。“速度”是衡量网络经济的根本因素，“财富”不再通过所占有的物质来考察。信息，以电子货币的形式凭借比特所能达到的近于光速的极限在网上流通，从狭义上讲，电子金融明显地增加了货币的供应总量，加快了资本的流转速度，从更宽泛的角度历史地审视，便不难发现，我们社会最最基础的生产交易方式发生了彻底的变化。业务重组 避免摩擦 社会经济“启而不动”，企业也无法套用现成的经营模式。网络技术正在向各个领域蔓延，但很多企业仍然不知道新的业务空间到底何在？为了不至于被竞争对手挤垮，许多企业力图不断扩大规模，在国内市场已经不能满足现有的生产力的时候，又向着海外的空间发展。这样的发展是危险的，代价高昂的，在大举借债进行扩张以后，却发现传统的规模经营所能带来的利润空间极其有限。电子商务的引进正在产生一种意义深远的变革，它真正的价值在于改变传统经济用数量拼质量的缺憾。生产者有可能直接面对消费者，生产的目的不是为了增值，社会资源获得最大程度的节约，企业卸掉了

沉重的负担，整个机构和流通环节一下子变得轻松。企业内部的信息共享，工作流程管理，资金调度管理等商务活动是推广电子商务的基础。首先是企业内部的业务整合，然后是企业供需链的整合。企业之间的竞争已经演变成彼此管理模式和供需链的较量。整个生产过程，无论在企业的内部，还是在企业对企业，企业对客户的交易的各个环节，同样也要求尽可能减少物流、工作流、增殖流、资金流等所有中间环节。电子化管理e - Management的目的相当明确，即尽可能缩短商务活动的流通渠道，以达成“无链连接的工作流程”。电子管理的着眼点是利用网络信息共享的方式，消除或缩短业务流程的周转期限，从而加速商业信息在整个供需链中的传递，而不是仅仅要求产品在漫长的物流过程中得到增值。据统计，假若在能消除10%的生产中间环节，生产效益将会有20%的增长。按照传统的经济模式，一个企业要想得到发展会碰到许多阻力，好象存在一个戒律：边际成本的增长会将企业在一定的范围封杀。其实不然，在新的生产力条件下，网络经济模式摧毁了这个戒律的前提，电子管理将整个业务过程重新进行组合，也限制了边际成本的无限制增长，为企业及时应变市场的提供屏障。信息传递同信息拓展电信行业除了为电子商务提供必要的载体平台，就象其他任何经济实体，它自身的经营也时刻面临严峻的商业挑战。这种挑战必须应用电子商务的方式予以解决，反过来又会作用于网络经济的建设。如何建立先进的话费支付系统，应付快速增长的邮电业务；如何开拓新的业务，提高服务质量和客户满意度都是电信行业必须深入思考的问题。数字网的引入使电信运营商面临全方位的竞争，电信产品市场周期短、价格不

断降低。传统的电信公司不但要承担信息传递的任务，更要开拓新的信息服务。除了ISP、ICP这样已经相对陈旧的业务，为了给予顾客更个性化的服务，还需进一步开发多种多样的信息产品，比如：移动多媒体数据仓库通讯，信息价值评估等业务。另外，电信话费帐单作为公司同客户沟通的直接渠道，全天候的信息查询和及时提供帐单不仅可以加快收缴避免高额利息损失，缩短资金流动周期，更可以优化运营程序，树立品牌服务。网络经济的主要生产资料是“信息”，电信行业作为生产资料的生产者，其在网络经济发展中地位非常微妙。排除在技术发展方向上的考虑，电信网络服务行业最能体现无摩擦经济低成本扩张的原则。结语综上所述，不论是金融行业，制造流通行业，还是电信行业等等，都在积极拓展电子商务活动。此举的意义重大，它预示了一种即将全面发展的经济体制和未来的经营方式。Internet的迅猛发展已经是不争的事实，“无障碍IT产业”必将成为本世纪经济发展最为亮丽的一道风景线；全球经济一体化的必然趋势为网络经济一体化提供了发展的契机，电子商务的经营理念逐渐深入人心，每一个经理人都应思索如何在网上“淘金”，真正实现“信息无处不在”的设想。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](http://www.100test.com)