

电子商务环境下的流通模式创新分析电子商务师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645507.htm

随着网络技术的发展 and 人们认识的不断深化，电子商务在社会中的应用日益广泛，势必带来一场流通领域内的革命，传统的流通模式必须变革以适应新的经济环境。

一、电子商务流通模式对传统商务流通模式的冲击

1、电子商务导致“虚拟企业”的诞生。虚拟企业使一些独立的经营主体通过网络形成一个跨越空间的经营联合体，它们之间具有明确的分工，实现供应链管理，其效率和一个真实的企业一样。

网络经济从两个方面引发了虚拟化经营的出现。首先，互联网给虚拟化经营提供了物质基础，使得企业可以只控制核心能力，而将非核心能力的业务虚拟化，通过如联合、委托、外包等方式借助外部资源力量来整合，是传统比较优势理论的创新；其次，市场情况和竞争方式的新特点，形成了对虚拟化经营的内在需求。

瞬息万变的市场和以服务取胜的竞争条件，要求企业必须具备灵敏的反应能力和富有弹性的动态组织结构。虚拟企业按照市场原则组建，其成员可以变换，在市场竞争中优胜劣汰，其组织可以在调整中不断地得以优化。

这样的市场组织显然比某些传统的企业更具灵活性和活力。

2、电子商务的流通模式是以网络服务商为中枢的扁平化的流通模式。与传统的流通模式建立在众多中间商组成的垂直渠道上有所不同，新的流通模式是建立在互联网或局域网的平台上，生产者、中间商(或零售商)、物流企业、消费者围绕网络服务提供者开展商品的流通活动。

由于将垂直渠道变为扁平化的交互关系

，借助互联网，把产品销售、物流控制、信息沟通、客户管理给意见反馈有机结合在一起，使传统分销模式向电子分销模式转化，以求以最短的供应链、最快的反应链、最低的成本来运作，新的流通模式的效率明显提高。

3、电子商务下的业务流程比传统商务业务流程更有效率。在电子商务环境下，制造商与供应商、制造商与消费者之间一般要借助因特网、局域网或企业内部网进行业务联系。由于实施了电子化交易，商务信息通过网络传输更加便捷迅速，整个交易过程变得更加简捷，业务环节减少，从而引起业务流程的深刻变化。电子商务使市场供求信息充分释放，生产者与消费者双方信息不对称的问题得以解决，工业生产的大规模定制有了信息平台；生产企业通过电子商务手段建立快速反应的供应链，可以高效率地满足以客户为中心的大规模定制，与传统方式下的订单驱动模式相比，效率大大提高了。电子商务真正实现了“用时间消灭空间”，电子商务使交易过程中所需的信息流、商流、资金流在网上一次性完成，直接经济又取代了工业革命以来的迂回经济，流通渠道缩短，流通环节减少，商品周转速度加快。

4、电子商务环境下生产商地位提高，减少了对中间商的依赖；生产商成本降低，利润增加。电子商务环境下生产商可以借助于网络建立新型直接销售渠道，使销售成本下降；电子商务使信息公开化，生产者和消费者都可以便利地获得信息，中间商对信息的垄断被打破。生产商提高了在流通渠道中的地位，减小了对中间商的依赖程度，电子商务环境下生产商可从三个方面降低成本，提高效益：一是降低搜寻获取的成本，即生产者收集信息、寻找交易对象的成本因为网络信息的双向无障碍沟通而降低；二

是优化供应链管理，提高企业竞争能力，供应链管理最优化将是未来厂商、分销商、电子商务营运商经营成功的关键之一；三是严格库存管理，减少公司库存甚至是零库存，不需承担任何库存压力。

5、电子商务环境下新的流通模式能产生对流通费用的节约。电子商务极大地降低了生产者收集信息、寻找交易对象的成本；通过整合流通渠道、实现供应链管理，加快了流通速度、大大降低了库存，提高了资金使用效率；通过减少中间环节，简化流通过程，直接降低了产品在流通过程中的费用。由于网络效应，在网络经济条件下具有边际效用递增和边际成本持续递减的特点，随着电子商务的发展和参与者的增加，流通费用还会趋于下降。

6、电子商务的推广，使物流在整个商务活动中占有举足轻重的地位。物流是电子商务的要素之一。电子商务的发展，使得物流与商流进一步分离(除少数特殊商品之外)。其中，作为商品实体转移的物流功能，显得日益重要。实践表明，凡是电子商务业务蓬勃发展的企业，必是物流技术发达的企业，缺乏良好的物流配送系统，将导致较高的电子商务流通成本。因此，构建高效率的现代物流系统，将成为电子商务成功与否的关键。

二、电子商务将改变现有流通企业的格局

1、交易市场的电子商务化，交易虚拟化。电子商务是一种采用先进信息技术的交易方式。电子商务实质上形成了一个虚拟的市场交换场所。利用网络，营业窗口具有网络化，无形化的特点，它能够跨越时空的局限性，实时地为用户提供各类商品和服务的详细情况，从而使买卖双方能够更方便地研究市场，更准确地了解市场和把握市场。电子商务环境下，只要有强大的社会物流作为支持，网上商业经营的商品品种可以无

限增加，企业面对的客户遍布全世界。2、电子商务环境下，生产企业建立分销渠道成本降至最低，生产商可根据渠道最简洁的原则，以最简单、最经济的方式构建渠道。基本模式一，生产企业自建电子商务在网上直销，通过网上交流信息，在网上签约和支付。交易后，由生产企业配送或第三方物流配送。基本模式二，生产企业利用局域网与网络分销商建立经销或代销关系，网络分销商通过互联网向客户(消费者)销售，客户获取信息和购买都在网上进行，实物配送则由生产者或第三方物流直接完成。基本模式三，生产企业利用局域网与实体商店建立购销关系，实体商店通过店铺和互联网两个渠道向客户(消费者)传递信息，消费者可以亲临商店、也可通过电子商务平台购买商品。基本模式四，生产企业利用局域网与传统批发商建立购销关系，批发商再将商品批发给零售商店，零售商店面对消费者。这种模式所经营的商品一般是不适合通过网络销售的商品，消费者愿意亲临商店选购。3、大量的传统中间商失去存在价值，中间商的形式和职能发生变化。电子商务使大量的传统中间商失去存在价值，于是产生了新的中间商网络信息中间商。网络信息中间商提供电子中介服务，也就是为电子商务活动提供交易平台和服务的机构。中介服务将买卖双方集中到一起，以提出建议、个性化服务或者其他形式的内容来增加价值。网络中间商是消费者的代理人也是商家的信息发布平台。电子中介极大地降低交易成本，缩短供应链，提高整个社会的效率。电子中介的介入，使商业竞争更加激烈，竞争的形式由过去的价格竞争，过渡到质量和服务竞争。4、网上商业企业出现使批发和零售的界限模糊化，批发和零售企业将逐渐趋于合

一。电子商务环境下针对消费者的大规模定制生产模式导致流通流程中低库存甚至零库存，使传统的批发企业在流通中的“囤积”、“调剂”作用无用武之地，网上商业企业批发和零售企业将逐渐趋于合一。

5、电子商务企业运作的最理想的物流模式：第三方物流。第三方物流是由物流供方和需方以外的物流企业提供物流服务的业务模式，是在物流渠道中，由专业的物流企业以合同的形式在一定期限内提供用户所需的全部或部分物流服务。高效便捷的第三方物流体系，电子商务企业就可以将更多的精力投入到自身网站的核心竞争优势的确立上来。不仅能够大大地节省电子商务企业的精力与资金，而且未来业务也得到了极大的延伸。

三、传统商业企业流通如何发展电子商务 随着电子商务的不断发展，商业中的各种要素面临着调整与重新整合，传统商业的电子商务化成为必然选择。

1、零售业的电子商务化。未来零售业实现电子商务化的主要任务是：将网络公司与传统的企业结合起来，实现虚拟与现实的有机结合，形成优势互补，共同发展的局面。在未来流通业的发展过程中，传统商业企业与电子商务企业之间相互支持、相互协作，实现网上网下相结合的全方位销售模式，是一种较为理想的合作模式。

2、批发业的电子商务化。在电子商务的背景下，批发企业可以实行全球化的商品采购，其目标顾客也可以扩展到全世界。高效率的信息传输，使得批发企业大幅度减少了商品库存，甚至可以实现零库存，批发企业逐渐从一个商品流通中心变成了信息中心。批发企业还可以发挥其对商品与信息的集聚优势，通过业务转型，最大限度地利用原有的组织系统，在电子商务背景下提升自己的竞争力。如利用其与厂商的关系以

及自身拥有的仓储设施，经过电子化改造，转型为第三方物流企业。3、仓储运输货代业的电子商务化。传统仓储运输货代业利用其资源、规模、实力优势，加大信息技术的投入，而成为第三方物流市场份额的最有力竞争者。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