

电子商务基础知识辅导1.2：现代商务的主要运营模式和管理理念 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_645730.htm

1.2 现代商务的主要运营模式和管理理念

1.2.1 现代商务的新特征和变化

现代商务是指21世纪商务具体形式。21世纪，企业做商务的方式正在发生变化，而且变化很快。供应商、顾客和经销商所扮演的角色已经模糊了；竞争愈加激烈，而且竞争的性质也在改变，顾客变得更苛刻和不忠实，变化的步伐已加快到与当今的因特网时代相适应。伴随着复杂性和风险，这种变化的规模、范围以及潜在的报酬已经增长。企业变得更加开放，涉及到更多的供应商、更多的顾客和行业中更多部门的商务。这导致了企业哲学模式的转变。

(1) 商务的复杂性正推动着企业与供应商、顾客形成新的不同的合作关系。只要有了生意的需要，具体地点已不再重要，对许多商务服务而言，Web使国家的界限变得无关紧要。这种新现象就是“经济全球化”。

(2) 外包，外包的关键作用是促进了企业间的相互依赖性。例如包裹的投递服务已成为许多通过Web为顾客服务的企业成功的关键。在1997年8月货车司机工会进行的反对UPS的罢工中，克林顿总统迫于压力出面使用劳动法的紧急条款命令罢工者回到工作岗位。这些法律在过去仅用于至关重要的服务，如铁路。现在企业对UPS是如此依赖，以致反对这个公司的罢工几乎相当于一个紧急事件。

(3) 需要通过不同的方式来致力于市场。21世纪商业生活中的一个简单的事实就是供应链上的企业必须为这个过程增值，或者排除活动中的风险。竞争的不确定性使得21世纪的生意变得更

加有趣。今天某项活动中你的合作伙伴明天在另外一件事情中可能成为你的竞争对手，这按惯例称为coopetition（协同竞争）。（4）20世纪的后25年中商业思维的一个革命就是库存的概念。零售商业以前认为帐簿上的库存是资产，现在则看作是负债。今天，巨大的材料库存意味着你无法清点你的资源。库存的高额费用来自支付原材料、储存场地和服务所需的贷款，这些费用是不可避免的。（5）全球的投资机构已经成为经济增长的推进器。在《The Lexus and the Olive tree》中，Friedman将“电子牧人”这个名字赋予了那些通过国际网络和交易联系的使用股票、债券、货币以及其他金融工具的一群匿名的交易者。他们没有组织也没有领导，通过公司独立地运作，并且经常相互竞争。由于它以电子形式存在，因此它能够以一种精心安排的方式对事态的发展及时地响应。由此可见，现代商务最显著的特征就是无处不在的“电子商务”形式和手段，我们完全可以这样认为，电子商务的根本之处就是现代商务运营模式和管理理念。

1.2.2 现代商务的运营模式和管理理念

商品流通作为一个体系，它是由商流、物流、信息流三个相互关联的要素共同组成的。电子商务的出现和发展，使商品流通中的信息处理功能发生了质的飞跃，确立了信息流在现代流通中的主导地位，从而产生了全新的现代商务模式。由于信息在商品流通中具有越来越大的重要性，以及现代技术在信息处理上的重大突破，现代商务将有可能对整个商品流通过程形成系统控制，使商流、物流的运作建立在高度化的信息活动的基础之上，并由此带来管理思想、商务模式的彻底改变。

第一，以数据库为核心的决策支持及运营系统。以沃尔玛为例，现代信息技术的应用，是

其在激烈的商业竞争中立于不败之地的主要法宝之一。早在十几年前沃尔玛就建立了庞大的数据中心，集团总部对分布于全球的3000多家店铺，20余个配送中心以及经营的10万多种商品，每天发生的一切经营、管理信息，都通过主干网和通信卫星传送到数据中心。总部则根据数据库所提供的数据，对企业日常的运营与经营战略做出分析。数据库还大大加强了沃尔玛与各上游供应厂商之间的信息交流能力。如它与美国最大的日化用品公司G 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