

1.3 传统交易方式与电子商务的比较

1.3.1 传统交易方式的特点: ①过程传统 ②地域限制 ③环节多

1. 交易过程的传统性

传统的市场经济活动中, 交易行为主体之间的交易一般借助于传统的手段来实现, 即以金属货币和纸币为媒介, 以实物交易和现场交易为特征, 同时借助单据交易。这些传统的交易方式现在看来效率较低, 交易费用较高, 手段和所依托的媒介属于非电子化物品。

2. 交易范围的地域性

传统模式下的市场交易还反映在交易活动和交易市场的地域性。地域性反映了在传统的交易过程中, 由于交易手段的限制, 市场交易活动主要在不同的地区内部展开, 各种跨区域的市场交易尽管也大量存在, 但由于手段的局限性, 限制了其进一步扩展的可能。

3. 交易的多环节性

传统模式下的市场交易由于交易手段、交易形式的限制, 使得交易过程中必须借助中间商的环节将商品送到最终客户手中, 只有中间商才能弥补企业与客户之间的空间距离。

1.3.2 传统交易方式与电子商务的实例比较: 通过比较可知, 电子商务各方面都有优势。

1. 电子商务交易 (B to B) 流程

电子商务交易 (B to B) 流程如图 1-2 所示。

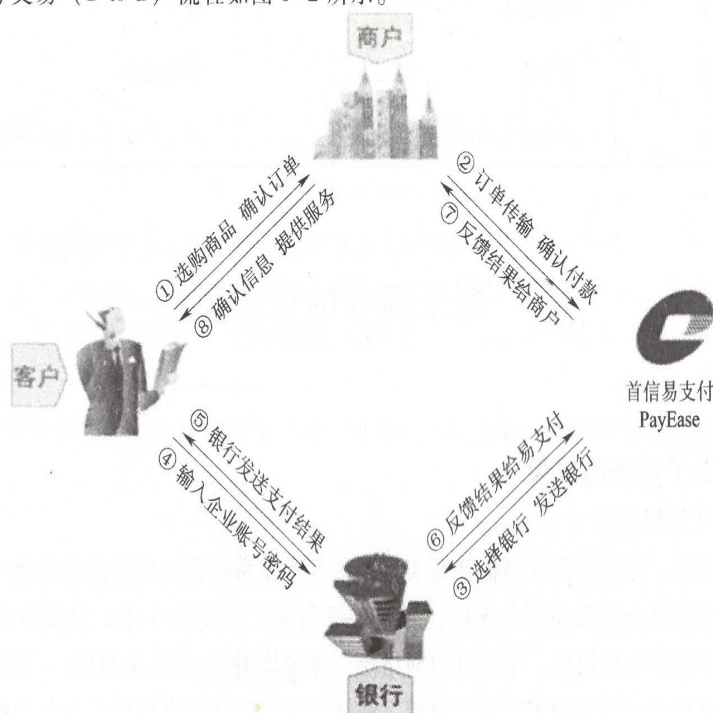


图 1-2 B to B 流程

2. 传统交易方式与电子商务方式的比较（见表1-1）

（1）从交易活动过程看，传统交易方式下交易活动的过程中要投入一定的人力、物力，消耗一定的时间和资金，才能实现交易目标。而电子商务形式下交易双方通过网络可以实现询价、产品信息发布、交易磋商等一系列活动，这些活动在传统方式下可能会经过相当一段时间才能完成，通过网络这些活动只是“一瞬间”。

（2）从交易环节看，电子商务不需要中间环节。传统交易方式下由于厂商的资金、能力等因素影响，商品交易大多必须通过中间商的参与才能将商品送到客户手中。而电子商务方式下商品从咨询到交易谈成，厂商与客户之间不需要任何中间环节，只是在货物送达环节要借助配送服务。

（3）从交易费用看，由于网络的普及，电子商务已经不只局限于大企业或大公司使用，中小企业也可以使用。其原因就是网络使交易成本大大降低，并且通过电子方式，交易环境的虚拟化给所有企业带来的机会是一样的，使中小企业获得了更公平的竞争环境。

（4）从交易环境看，传统交易是实景操作，买卖双方将面对面地进行磋商、讨价还价、拟订交易条款等，而电子商务下这些活动都是通过网络完成的，从时间、费用等方面大大节省，但是也造成了交易的某些方面的不真实。

表 1-1 传统交易方式与电子商务方式的比较

交易方式 项目	传统交易方式	电子商务
交易活动过程	要消耗一定的人力、时间、资金	通过网站可以实现多个卖家的查询，省时、省力、省钱
交易环节	环节较多	环节少
交易费用	费用高	费用较低
交易环境	面对面实际环境的商务谈判	网上不谋面的虚拟环境谈判