

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学号: X2010156199

UDC _____

厦门大学

硕士学位论文

中电器材电子元器件垂直电商平台的构建

The Construction of Vertically Integrated Electronic
Component E-Commerce Platform of CEAC

刘迅

指导教师姓名: 林志扬 教授

专业名称: 工商管理 (EMBA)

论文提交日期: 2015 年 9 月

论文答辩日期: 2015 年 月

学位授予日期: 2015 年 月

答辩委员会主席: _____

评阅人: _____

2015 年 9 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

厦门大学博硕士学位论文摘要库

摘 要

元器件分销业处于元器件产业链上销售这一重要的价值环节，既解决上游元器件生产企业“一点对多点”的客户覆盖，又满足下游客户对设计链和供应链的需求，具有重要的战略意义和广阔的发展空间。随着电子信息产业在中国的蓬勃发展，中国元器件产业也迎来了快速发展的机会。作为元器件分销业的中电器材，希望通过产业互联的方式，快速对传统分销业进行转型、升级，使得企业在未来的发展中把握先机。

本文对中电器材构建元器件垂直电商平台的设想、措施进行了深入阐述，全文共五章：

第一章，介绍撰写本文的背景、意义和主要内容；

第二章，通过对全球元器件分销业的概况介绍、产业互联网的发展、元器件分销业的变革与发展之路这三个段落，对元器件行业未来的发展环境进行了综合分析，提出了中电器材元器件分销与互联网经济有效融合，创新发展元器件垂直电商平台的变革思路；

第三章，主要阐述元器件分销企业的竞争手段、核心竞争力构建的影响因素、重要理论支撑、垂直电商平台与核心竞争力这四个方面的内容。通过理论结合实际的分析，研究了中电器材未来如何构建一个专业的、立足中国、面向世界的元器件垂直电商平台；

第四章，重点对中电器材如何构建元器件垂直电商平台的发展战略、顶层设计、组织优化、运营能力、系统支持、价值主张和盈利能力等多个关键点进行研究与阐述，并就未来运作层面的构建办法和转型的具体措施进行了讨论。

第五章，结论。

本文应用公司竞争战略、商务模式创新理论、价值链理论、竞争要素组合理论等所学知识，结合中电器材元器件分销的实际案例，通过实施方法和实施路径的设计，力求呈现给读者构建中电器材电子元器件垂直电商平台清晰的思路和方法，希望通过本文的研究能对“中电器材”的转型与发展起到借鉴、帮助和促进作用。也希望本文的研究能为我国其它元器件企业的发展有所参考与借鉴。

关键词：元器件分销；产业互联；垂直电商平台；生态圈。

厦门大学博硕士学位论文摘要库

Abstract

Components Distribution industry plays a very important role in the component industry chain, which not only can resolve "point to multipoint" customer coverage for components manufacturers, but also meet the needs of customers on design chain and supply chain. Therefore, it has strategic significance and broad space for development. With the rise and increasing development of China's information industry, country attaches great importance to the development of electronic components. As a component distributor, CEAC need have industry interconnection ability, we need transformation and upgrade, to make traditional distribution business going faster, and win the future.

This article describes how CEAC to develop an electronic component vertical e-commerce platform, it consists of five chapters:

Chapter one, the background, significance and main contents of this writing;

Chapter two, through 3 paragraphs—general introduction to global components distribution industry, industry Internet development and the road to transformation and development of components distribution industry, proposed for the integration of components distribution and Internet economy, and for the development of components vertical E-commerce platform.

Chapter three, mainly explains four parts, the competition means in components distributors, factors influencing core competitiveness construction, critical theory for core competitiveness construction, vertical e-commerce platform and core competitiveness. It analyzing vertical e-commerce platform construction and core competitiveness to support platform development in detail by combining theory with practice.

Chapter four, detailed explanation of development strategies, top design, organization optimization, value proposition, profitability, operation capability and system support for constructing the vertical e-commerce platform and analysis of construction methods of future operation and concrete transformation measures will be presented.

Chapter five, conclusion.

This article according to knowledge from company competitive strategy,

innovation theory for business model, value chain theory and competitive factor combination theory, combined with CEAC's actual cases in detail to elaborate clear thought and methods for constructing vertical E-commerce platform which was analyzed, judged and concluded. The study is intended to provide reference and suggestions for other component companies' transformation and development.

Keywords: Component Distributor, Industrial Internet, Vertical E-commerce Platform, Ecosystem

厦门大学博硕士学位论文摘要

目录

第一章 元器件垂直电商平台建设的背景与意义	1
第一节 元器件垂直电商平台建设的背景	1
一、元器件与元器件分销	1
二、产业互联	2
第二节 元器件垂直电商平台构建的意义	2
一、构建平台的意义	2
二、简要内容	3
第二章 互联网经济时代元器件分销业的变革	5
第一节 元器件分销业的概况	5
一、全球元器件分销业的发展回顾	5
二、全球元器件分销业的特点	7
三、中电器材元器件分销业务概况	8
第二节 产业互联网的发展	9
一、互联网对传统产业的促进与改造	9
二、产业互联网经济时代的生态圈	10
第三节 元器件分销业的变革与发展之路	11
一、行业发展中存在的问题与面临的挑战	11
二、元器件分销业与互联网经济的融合	13
第三章 元器件分销企业核心竞争能力的构建	16
第一节 理论综述	16
一、竞争战略理论	16
二、商业模式理论	17
三、价值链理论	17
四、核心竞争力理论	17
第二节 元器件分销企业的竞争手段	18
一、中、外企业商业模式的对比分析	18
二、行业发展与竞争战略的演变	19

三、产业互联网经济时代元器件经销企业竞争发展趋势研判.....	21
第三节 核心竞争力构建的影响因素分析	22
一、传统元器件分销业的竞争要素分析.....	22
二、互联网经济时代竞争要素的应用分析.....	22
三、产业互联网经济时代元器件分销企业核心竞争能力的构建.....	25
第四节 垂直电商平台与企业核心竞争力	27
一、元器件垂直电商平台的定义	27
二、商业模式的创新.....	28
三、基于互联网经济的价值链垂直整合.....	29
四、竞争要素组合带来的新盈利模式.....	30
第四章 元器件分销业务垂直电商平台的构建	32
第一节 垂直电商平台的构建	32
一、发展战略与顶层设计	32
二、组织优化.....	33
三、运营能力与系统支持	35
四、价值主张与盈利能力	38
第二节 应对转型的具体措施	42
一、目标客户的定位与管理	42
二、口碑的建立与强化.....	43
三、O2O 与体验式营销.....	43
四、大数据技术的应用.....	44
第五章 结论	47
参考文献	48
后 记	49

第一章 元器件垂直电商平台建设的背景与意义

中电器材作为中国最优秀的元器件分销商，经过多年成长，面临着未来如何发展的瓶颈。在国家大力发展电子信息产业、中国半导体设计风起云涌的时代大背景下，在互联网+对传统企业不断冲击，并促进传统企业快速转型、升级的今天，中电器材面临着难得的历史发展机遇，构建元器件垂直电商平台刻不容缓。

第一节 元器件垂直电商平台建设的背景

一、元器件与元器件分销

电子元器件由电子元件、分立器件和集成电路等产品组成，是支撑电子信息产业发展的重要基石，其中集成电路更是支撑信息产业发展和信息安全保障的核心。电子元器件作为电子产业上游的生产资料商品，应用非常广阔，涉及到信息产业的方方面面，客户数量和市场总额非常巨大。在电子元器件的产业链上，设计、制造和销售都是不可或缺的重要环节，元器件分销业就处于销售这一重要的产业链和价值链环节。元器件分销业既解决上游元器件生产企业“一点对多点”的客户覆盖，又满足下游客户对设计链和供应链的需求，是元器件业务中的一个重要环节。

根据工信部《电子材料和关键元器件“十二五”发展规划》、《集成电路产业“十二五”发展规划》的权威数据显示，仅 2010 年，我国规模以上电子信息制造业销售收入达 63,945 亿元，“十二五”期间，我国规模以上电子信息制造业销售收入年均增速保持在 10%左右，2015 年将超过 10 万亿元。作为其上游生产资料商品，我国电子元器件的市场总额也将有望突破 2 万亿元规模。仅集成电路的整体市场规模也将达到 1 万亿，占全球市场的比例将超过 50%。其中国产集成电路产业仍将成倍增长，将占有中国市场 30%份额。2013 年，海关总署统计电子信息产品进口 5495 亿美元，占全国外贸进口额的 28.2%。电子器件进口 3105 亿美元，增长 41.8%。如此规模庞大的市场，占据排名前五位的公司是安富利、艾睿、大联大、富昌、文晔等外国公司，却没有中国的企业。

二、产业互联

随着电子商务的兴起和不断发展，产业互联网经济对传统行业生产与经营方式的改造如火如荼。元器件分销业的受众面非常广泛，内容涵盖媒体、产品、技术、供应链、金融、人才、知识等海量数据，非常适合发展电子商务，利于快速融入产业互联网，迸发出传统行业在产业互联网改造下新的生命力。

中国信息产业的不断崛起和发展，国家对电子元器件，尤其是集成电路产业的发展高度重视，集成电路产业的发展已经上升为国家战略；与此同时，电子商务的发展也得到了国家的大力扶持和高度认同。电子元器件和电子商务，这两个重点的国家战略结合在一起，让元器件分销业这个传统的行业，立足在信息服务的大时代，释放出无限的生机与活力，平添了巨大的吸引力和想象空间。

从 2010 年以来，我一直在思考企业未来发展的多种途径和方法。从企业自身的资源角度出发，经过多年的集聚，我们收获了成长，也积累了诸多的发展要素。产业互联为我们打开了一扇可以对企业发展要素进行优化配置的大道。沿着这条道路，结合中电器材所在元器件行业的特点，建设元器件垂直电商平台的构思开始不断在我的大脑中酝酿起来。经过 EMBA 的系统化学习，这些支离破碎的线条在脑海里越来越清晰，越来越明朗。当课程学习完成后，我的第一想法，就是一定要充分利用我学习和掌握的知识，认真梳理并完成中电器材元器件垂直电商平台建设的思路、措施和步骤等相关内容。

第二节 元器件垂直电商平台构建的意义

中国信息产业、中国半导体高速发展，构建元器件垂直电商平台顺应国家、产业和行业的发展趋势，意义重大。

一、构建平台的意义

建设一个可以提供全程设计链、供应链支持，同时满足客户产品、技术、服务、知识等专业需求，服务于整个中国电子信息制造企业、科研院所的采购需求的电子元器件垂直电商平台将是解决我国元器件供应链供需矛盾、发挥产业上下游的协同效应、提高行业服务标准的全新服务模式和解决方案。此平台的建设对分销行业乃

至整个中国电子信息产业发展有着极重要的现实意义：

第一，聚合用户，树立行业标准，打造专业元器件电商平台。

第二，通过元器件线上线下整合的电商模式，发展成为国内元器件分销的主平台和主渠道，可承载国家元器件储备战略，保护元器件供应链安全。

第三，为国产优质元器件产品推向世界提供主渠道，成为国产元器件的重要舞台，加快国有品牌走向世界的进程，让中国设计走向世界，提升产业的自主创新能力，促进国家经济发展。

第四，以规模示范效应，提升行业服务标准，树立行业全新的采购模式，进而带动和规范中国电子市场秩序，促进我国电子元器件产业的良性发展，改善产业环境，提高我国电子行业的形象。

第五，为国家相关部门提供行业的真实交易分析数据，掌握行业发展动向，提供决策信息支持。

根据电子元器件分销行业自身的规律，线上业务和线下业务的无缝结合，为客户打造一站式的元器件电子商务交易平台，能够彻底改变元器件分销行业的服务模式，完成行业的升级转型；成为中国电子元器件交易的主渠道，树立行业服务的新标准和新体验，改变当前采购模式，同时向整个行业的参与者开放在线客户流量、元器件专业仓储及物流配送等服务能力，进而推动整个行业的规范化发展。

二、简要内容

本文从全球元器件分销业的发展回顾入手，分析了元器件分销行业的特点，并针对中电器材的分销业务进行了介绍；同时对产业互联网的发展，对传统产业的促进和改造，生态圈的建设进行认真研究；并开始着手研究元器件分销业与互联网经济融合后的变革与发展之路。

结合在 EMBA 课程中的理论学习，通过中外企业商业模式的对比分析，行业发展与竞争战略的演变，对未来元器件经销企业竞争发展的趋势做了分析与研判；对构建企业核心竞争力在传统经济时代和互联网经济时代的变化进行认真分析和梳理；并将企业核心竞争能力如何导入垂直电商平台从商业模式、价值链和盈利能力等方面进行整体规划。

在具体构建的方法上，从发展战略、顶层设计、组织优化、运营能力、系统支

持等方面进行整体梳理；并建立了基于垂直电商平台的目标客户、口碑、客户体验和大数据应用等方面的具体措施。

随着论文撰写的不断深入，更多的基于互联网+促进企业转型、升级的好消息接连不断的传来，我由衷的感受到，中电器材的发展，需要不断加快创新、转型的步伐，迎着时代的节奏，努力向前奔跑。

厦门大学博硕士论文摘要库

第二章 互联网经济时代元器件分销业的变革

在互联网经济冲击传统行业的今天，作为电子信息产业链条中一个重要环节的元器件分销业跟其它行业一样也面临着同样的问题：转型、升级或是墨守成规？元器件分销业在电子信息产业链中的重要位置决定了这个行业不但要坚决的转型，而且要快速的转型。本章从元器件分销业的概况、产业互联网经济的发展、中电器材元器件分销业务概况三个方面，对行业发展环境进行了分析。在电子信息产业完全开放、充分竞争的大环境下，元器件分销业必须积极导入互联网思维，在产业互联网经济时代，寻求适合的变革与发展之路。

第一节 元器件分销业的概况

元器件分销业是电子信息产业链中的一个重要环节，归属信息服务产业，已经形成了欧美、日韩、台湾和中国等主要市场的全球竞争格局。中国的分销商正面临着发展、转型或是生死存亡的重要选择。本节主要介绍全球元器件分销业的基本情况，通过分析全球元器件分销业的成长历程和发展变化，以及各自的特点，以为本文的研究提供基础。

一、全球元器件分销业的发展回顾

全世界主要电子信息发达的国家和地区，活跃着一批以电子元器件分销为核心业务的企业。在电子信息产业链（见图1）的构成中，位于上游的是电子元器件的设计和制造企业，位于中游的是整机设计和生产企业，位于下游的是最终用户。元器件分销（红色部分）正好处于衔接上游和中游企业的重要位置。简单来说，元器件分销是将上游半导体生产企业和中游整机制造商紧密衔接在一起，通过专业化分工，在元器件应用领域不断创造需求，通过设计链和供应链的整体服务能力引领市场的业务形态。元器件分销业经过多年的发展，对电子信息产业的发展以及元器件行业的成长贡献巨大。元器件分销有效地拉动了元器件产业中设计、封装和测试等多个环节的发展，已经成为这个产业不可或缺的重要支柱。

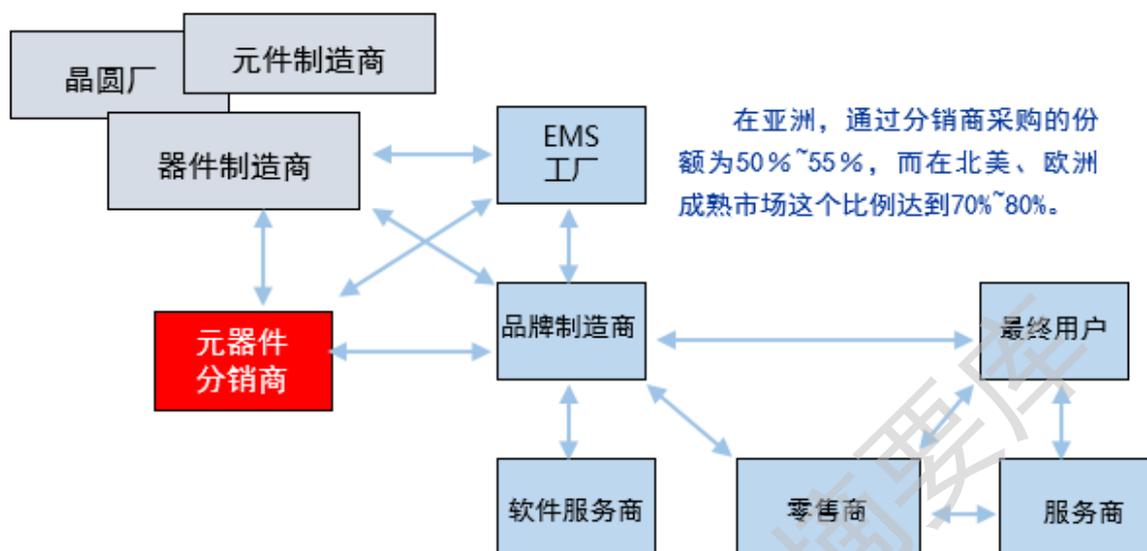


图 1：电子信息产业链示意图

资料来源：德国 SAP 公司关于电子信息产业链的分析

全球的元器件设计、生产企业，据可统计数字有上万家，从简单的电阻、电容、电感，到复杂的集成电路，品类与型号纷繁众多。元器件分销作为整个产业链的桥梁和集散环节，成为整个产业链发展的核心与基础。随着整机制造企业不断缩短研发周期，加快产品的上市速度，根据客户需要，整合各类元器件，形成最佳性价比的参考设计和解决方案的重担就落在了元器件分销企业的身上，随之对元器件分销企业要求具备的设计链能力就应运而生并不断得到强化。设计链和供应链在相当长的一段时间里，都是元器件分销商所必须具备的服务能力。两个链条彼此交织，互为支持。

元器件分销行业成长、成熟于北美、欧洲，然后逐步进入亚洲的日本、韩国、台湾和香港等市场，并于 90 年代初大举进入中国大陆。在北美、欧洲，元器件分销通过资本运作，经过多年的发展、兼并和重组，已经形成了几大巨头垄断市场的格局。这些巨头随着电子信息产业的发展和制造业全球格局的变迁，也逐步在日本、韩国、台湾和中国大陆地区市场站稳了脚跟。随着近年来中国制造业的崛起和发展，一大批本土元器件分销也逐渐的成长和壮大起来，这其中也包括笔者所在的企业中电器材。

自 2000 年以来，全球较大的元器件分销商已经加快了在亚洲市场的兼并、重组和布局（见表 1）。比较典型的是台湾大联大控股集团，在不到 5 年的时间里，

Degree papers are in the “[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)”.

Fulltexts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.