

垂直整合電子商務帶來的機會

文 / 總編輯 胡竹生

網際網路的興起對全球經濟造成巨大的改變已是不爭的事實，其最可怕的力量是造成使用者行為的改變，直接挑戰許多傳統產品的市場。例如我們目睹了個人電腦銷售量如何被行動運算裝置大量侵蝕，電子商務對實體店面造成的巨大衝擊等。很可惜的是，在過去的十年中，這些快速的改變台灣並沒有得到太多好處，我們仍然在工資上升、製造環境不佳、產業升級速度太慢等等問題上無法掙脫。

究其原因，一個很重要的論點是我們仍然在別人設定的遊戲規則中試圖成長，一旦競爭者在同一規則下具備更高的優勢，我們的成長就受到極大的威脅。這個現象從媒體中觀察再清楚不過了，這幾天翻開報紙或是瀏覽網路新聞，一窩蜂的是 iPhone 5 或是 iPad 4 等銷售的盛況，當大家在津津樂道誰搶了第一支 iPhone 5，有甚麼新功能等等時，殊不知這就是蘋果電腦設定好的銷售遊戲規則之一，而媒體及大眾則不自覺的在推昇這個規則的效益。

遊戲規則的改變(game change)通常比技術的精進有更強的成長力道，倒不是說技術研發精進不重要，而是技術研發如果可以帶來或是支持遊戲規則的改變，那麼將創造極高的價值。這個議題仍有很大的討論範疇，但不是本文的重點。本文要闡述的是垂直整合電子商務(Vertically Integrated E-Commerce)，是未來可以造成遊戲規則改變的重要管道，由此推論，可以有效支援垂直整合電子商務的製造與運籌技術，將擁有相當大的揮灑空間。若論垂直整合電子商務，佼佼者莫如蘋果電腦，其首要功績就是利用 iTunes 與 iPod 來改變音樂的消費行為，把音樂創作與消費者直接連結，不僅擊垮 SONY 等公司的 MP3 player 市場，同時也威脅了媒體製作與銷售通路。而蘋果電腦在這個供應鏈壓縮下，攫取了極豐厚的利潤。

同樣的故事又在智慧型手機上演，讓消費者可以透過網路輕易的購買軟體(APP)，不僅讓其手機大賣，同時也繞過了軟體銷售通路，大量的降低成本。最近其垂直整合力道甚至延伸到製造設備，宣布將投入 71 億美金投資如工具機與機器人等生產設備[1]，預期這

更完整的內容

請參考【機械工業雜誌】358期・102年1月號

每期220元・一年12期2200元

劃撥帳號：07188562 工業技術研究院機械所

訂書專線：03-591-9342

傳真訂購：03-582-2011

機械工業雜誌官方網站：www.automan.tw