**浅谈现阶段的“三流”**

“三流”指企业经营中的商流、物流和资金流。

**商流**

传统的多级分销体系正在弱化，被依托于互联网的电商模式改变；电商在C端成熟，B端电商模式在一些代表性的行业产生并发展；

部分物流实体跨界做商流，代表性的是顺丰、快递公司进入零售领域。

**物流**

3PL波澜不起，继续做项目物流，并向多元化、多业务模式转变；专线公司竞争激烈，面临很大的突破压力；无车承运人模式兴起并得到政策认可；司机从线下找货向线上找货的习惯改变。

以阿里、京东、苏宁、国美为代表的商流企业普遍进军物流；服务于自己的商流，并有向外部开放的趋势。

**资金流**

以银行为代表的原有传统资金渠道仍然爱大嫌小；借助互联网的金融平台兴起；银行和金融机构通过和专业的物流平台、商业平台合作，开展供应链金融服务。

从事商流的京东、苏宁等向资金流端发展，通过拿经营牌照进入资金流。

**“三流”发展观察：**

1. 产生一批打通三流的综合性实体，如京东、阿里、苏宁等；
2. 专流于某一“流”，但通过参控股和资本方式 渗入其它流，如腾讯；
3. 打通三流、全面介入三流的原因在于市场供需失衡，市场化不足，同时也可保持本产业链的连贯性；
4. “三流”从企业内部向社会化发展，如京东物流从京东集团独立出来，并向社会化发展；
5. 企业三流完善后，最后实业和资本呈现分离趋势，如联想控股下的电脑实业、物流、投资版块等；
6. “三流”向分工专业化发展；各经营主体只发展自己最擅长的领域，连接它人优势能力和资源。