

电子商务：电子商务与网络财务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/250/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_250230.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250230.htm)

随着Internet应用日趋广泛，信息得以高速流动，资源得以海量集成，电子商务逐渐从概念走入现实生活。迅速深入发展的电子商务正在动摇和丰富着人们千百年来形成的传统贸易方式，深刻地改变着人们的生活方式和思想观念，并将成为21世纪人类信息社会的核心。（一）电子商务是指利用互联网环境进行的各种各样的商务活动，如网上的广告宣传、咨询洽谈、资金划拨、交易管理、客户服务和货物递交等售前、售中和售后服务，以及市场调研、财务核算、生产调度等商务活动。电子商务的一个重要技术特征是利用Web技术来传输和处理商业信息，使用Web技术易于集成、沟通不同软硬件平台的信息系统，而界面统一、操作简单的浏览器是跨平台沟通的桥梁。电子商务可以大致分为B to C、B to B两大类：B to C（Business to Customer）指发生于企业与消费者之间，其最大特征为卖方运用互联网导购或服务，买方掌握消费主导权；B to B（Business to Business）指发生于企业与企业之间，侧重于企业网上协作、下定单，实现核心能力共享、业务合理化和成本削减。电子商务建立在传统贸易的优点和结构之上，又给传统贸易注入了新的活力，已显示出传统贸易无法比拟的优势。其优点包括：1）企业通过设置网页或网站，获得了一个全面展示企业产品和服务的品种、品质和数量的虚拟空间，可提供每天24小时、每周7天的全天候服务，对产品和服务的定单不再受时间、地点的限制。利于企业提高知名度和商

业信誉，建立领先同业的战略。2) 企业大大提高了商务通信速度；节省了潜在开支，例如电子邮件节省了通信费用，而电子数据交换则大大节省了管理过程和人员环节的开销；运用先进的传播扩散手段，吸引更多的潜在客户，增大企业的用户数量。3) 提供了交互式销售渠道，消费者的偏好能充分表达，客户能快捷地搜寻到所需的产品和服务，包括个性化的定制产品，并有可能跟踪产品的加工进度。企业能及时得到各种需求、反馈信息，促进了企业开发新产品和提供新型服务的能力。电子商务能够使企业既有效又经济地面向多样化的全球大市场，是新的经济增长点，正如江泽民主席所指出的，“电子商务代表着未来贸易发展的方向”。

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](http://www.100test.com)