

电子商务：电子商务赋能链，绞动新经济轮盘 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/276/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_276189.htm 十年前，韩国只有10万个免费e-mail用户，如今这个数字已经增加了200倍。美国的经济可以保持连续数年的高速增长，其根本原因在于新技术特别是互联网技术的迅速发展。和美国、韩国一样，中国互联网用户几乎也是每年成倍地增长。1998年末，全国互联网用户只有210万，上网计算机75万台；1999年末，互联网用户增加到890万，上网计算机350万台，国内中文站点1.5万个，ISP有300家，ICP达1000家。互联网成为世界上成长最迅速的经济"小巨人"。虽然到目前为止，中国网络经济的商业意义还不很大，但其成长速度却是不容忽视的，网络经济对中国具有战略意义。在我国目前大致完成了所谓的工业化的前提下，潜在市场的规模非常巨大，但由于市场关系发育的程度很低，物流、资金流、信息流并不顺畅，导致传统企业在"旧"的商业模式下，其商务行为的工商交易成本非常高，并带来效率低下等一系列问题。网络技术、电子商务的应用则可以很好地解决这个问题，并扩张市场范围，时代的发展已经对传统企业提出了"e"化的要求。我们知道，经济的核心问题是提高效率，降低成本。而成本是由生产成本和交易成本两个部分组成的。以经验为基础的旧技术的作用主要在降低生产成本上，而信息技术的最大好处，却是使人与人之间广泛、迅速、便捷地交换信息成为可能，因而可以降低交易成本。与人类以往的单个技术的发明和应用相比，网络对社会经济生活的影响提高了一个新阶段。电气设备、工业机械、电

话等"旧技术"的特点，是多少以经验作为基础的；而信息技术却完全建立在理论知识的基础上。信息技术，或综合运用信息技术的网络技术渗透到社会经济的各个领域，改造了人类的经济活动。虽然，网络也是一种工具。作为一种工具，它与蒸汽机、电气设备、汽车等没有什么不同。但网络这种工具较之以往的工具能够在降低交易成本上发挥特殊的作用。网络技术实现了把全世界连接成为一个整体，因而是经济全球化的"技术支点"，它的应用极大地推动了"全球一体化"的进程。在商务活动中，以互联网为代表的新技术革命带来了根本性的变革，旧经济体制下曾经被人们推崇的工业社会的商务形态受到前所未有的挑战，并逐渐被颠覆，商业商务行为超越了最初的形式范畴，在这样的前提下，国内企业要谋求自身的可持续发展，就必须了解全球经济的发展趋势，加强企业对外的沟通，以洞察新的市场机会；必须认识自身的处境与转型的紧迫性；必须明白"网络为自己提供了运用全球资源、降低经营成本、扩大市场规模的可能"这样一个事实。在电子商务第三次浪潮到来之际，中国企业必须抓住实现与全球化市场无缝接入的机遇。中国企业，要抓住历史机遇

2001年1月2日，国务院发展研究中心副主任陈清泰在"第二届全球化论坛--21世纪：知识、创新、发展"大会上的演讲中指出，要抓住历史机遇，借信息化和经济全球化的东风加速实现中国的工业化。陈清泰在讲话中提出了以信息化促进工业化的六大思路，"发展电子商务"便是其中之一。今天，虽然电子商务的承诺仍象新经济刚刚诞生时一样声势浩大，但事实上，电子商务在全球范围内已经历了电子零售阶段、电子贸易阶段，到目前，"基本规划"、"信息构架"、甚至"收益

率"--那些所有人曾经认为风光不在、不合时宜的东西，又卷土重来了，并且再次成为众所瞩目的热点。我们又重新进入了以效益为目标的时代，重新达成了"电子商务"是以"电子"为手段，以"商务"为目的的观念认同，"第三代"电子商务已经变得脚踏实地，全面进入了电子商务的本质阶段--电子化交易市场阶段。电子化交易市场阶段不同于电子商务的前期阶段，它对所有的行业企业开放，使企业由局域市场转变为全球市场。对于中国电子商务的发展而言，电子化交易市场又意味着什么呢？从中国的具体国情来看，网上交易市场既有着现阶段的必要性，又有长远发展的巨大潜力。首先，中国经济的迅速成长与自身市场的可观规模，为建设网上交易市场提供了宏观可能。其次，中国企业正经历着全面的改革与创新挑战，网上交易市场这种全新的生产经营模式能帮助企业迅速与新经济模式对接，使电子商务真正成为提高企业竞争力的制胜法宝。同时，网上交易市场能使中国企业将企业信息化与开展电子商务，这本应两步走的阶段一体化推进，大大缩短了与发达国家的现实差距。随着全球经济一体化的不断加快，电子化交易市场将势必成为未来商场上角逐的主要焦点。业内人士表示，在整个电子商务领域中，最能发挥电子商务效益的一个环节就是B2B，而其中能否构建一个成功的电子商务交易平台是最为关键的环节。如果中国缺乏成熟完善的电子化交易市场标准与平台的建设，或难以接入世界电子商务交易的大环境，那就无异于让中国错失眼前的融入全球化大市场的历史机遇，甚至无异于将自己的新经济命脉拱手让与他人。在这个以实用、效率、价值为导向的电子商务世界，国研科技所属的国研电子商务（ChinaEB）联手世界一

流的电子商务技术提供商Commerce One全心致力于中国电子商务事业的发展，国研电子商务（ChinaEB）扛起了推动中国电子交易市场与世界对接的大旗。国研电子商务（ChinaEB）深知两点：其一，只有借助统一的能够融入世界大市场的技术平台、交易标准将企业内部资源与外部信息无缝连在一起，才能带动国内企业实现与世界无障碍沟通的目标。其二，处在"第三代"电子商务阶段，在电子商务解决方案的技术层面之上，必须通过各种增值服务为企业提供实用的电子商务交易环境和手段，并且最终将其标准化和产品化，进一步提高它的易操作性，才能真正构架成有效的电子化交易市场。

中国电子商务，期待实现与世界对接 今天，电子交易市场早已大行其事，包括CommerceOne、Ariba在内的世界级电子商务经营者们已在全球建立了600多个网上交易市场，一个全球化的电子商务市场正在悄然形成。去年8月24日，在加州，23家国际行业巨头携手CommerceOne建立了世界范围内致力于全球电子商务B2B的GTW（Global Trading Web）组织。该组织所有成员所签署的协议保障了GTW可以以一定的规则、标准、规章以及很好的商业惯例行事，进而可以通过电子商务，发展国家区域内及国家区域间的产品服务交易，并实现世界范围内"无缝"买卖。GTW的成立将使得其成员以及成员国内的客户彼此获益。由此GTW将成为全球最大的B2B网上交易社区，它将由许多开放的电子交易市场（e-marketplace）所组成。目前已有65个区域市场交易平台和110个行业垂直交易平台。美国波音、福特、通用；英国电信、日本NTT等国际行业巨头都是其中成员。而正是在此时期，中国的电子商务却进入了一个发展的瓶颈，中国信息产业放缓了与国际

同步发展的步伐。我们不得不承认，中国的电子商务BtoB的实践还多是停留在信息交换的阶段，真正全程化的电子商务还远未实现。究其根本原因，中国电子商务在发展过程中，其基础环节--电子商务服务的基础核心技术的开发与更新、基础支撑服务体系的建设与完善的薄弱与滞后成为我们现在不得不回过头来重新面对的遗留问题，没有合适、成熟并且经过验证的解决方案和缺乏统一的标准体系，在这种前提下又导致缺乏广泛的企业主体积极加入的情状，这就是中国电子商务B2B发展到今天的现实。就整体而言，中国电子商务仍处于初级阶段，交易手段、范围、交易人数、安全认证等均处于初级探索过程，电子商务服务的基础核心技术的开发与更新、电子化交易过程中的相关基础支撑服务体系--包括支付、海关、物流、配送等等环节的建设，还处在萌芽阶段，极不完善，可以断言，在中国的B2B领域，还没有形成真正有效的、能够与世界实现无缝对接的电子化交易市场。 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