

电子商务与国际贸易相结合的本质是什么 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E7_94_B5_E5](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c28_33167.htm)

[_AD_90_E5_95_86_E5_c28_33167.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c28_33167.htm) 随着世界全球化的加剧与深入，越来越多的产品将从非本国以外的地方采购而来。由此为进口商和出口商带来的从事国际贸易的商机也将越来越吸引人。而推动这一国际贸易迅速发展的主要原因之一是互联网的出现和电子商务的运用，因为通过这一最新的运作方式，大大节省了时间、成本和精力。对于中国而言，情况亦是如此。随着中国成为WTO正式成员，原本存在的贸易壁垒将逐渐消失，“中国制造”产品的价格优势、品质优势等等将吸引更多世界各地买家/进口商。运用传统的方式从事国际贸易显然已经远远不能满足中国千百万出口商/供应商拓展海外市场的需要，同时也不能满足进口商/买家寻找符合其价格、品质、包装、交货等等要求的中国供应商的需要，电子商务的运用似乎已经成为一个必然。但是，电子商务应用于国际贸易并不是想象中由供应商建立起一个自己公司的网站，全世界进口商/买家就能搜寻到该供应商的产品，而后发出查询、询价、要求样品等直至签订合同、安排货运、收付货款等等如此简单。国际贸易的开展，进口商/买家和出口商/供应商有各自独立的商业目的。只有把双方的目的有机地连接起来，贸易才能展开。同样，运用互联网和电子商务优化国际贸易进程也必须将进口商/买家和出口商/供应商各自独立的商业目的通过互联网，运用新的技术手段，软件，服务和相配套的流程将其相互连接，这样才能使双方达到各自的目的。一般地说，进口商/买家希望能通过互联网：1) 对于所

采购的产品找到最合适的供应商 2) 比较、评估不同供应商的产品特点及公司的能力 3) 获取供应商的最新、最及时的信息 4) 通过进口商/买家公认的产品分类方式和行业最通用的词汇, 以最快、最简便的方式搜寻所需采购的产品。而出口商/供应商方面则希望通过电子商务: 1) 获得更多的关于本公司产品的信息查询并把这些查询发展成新业务 2) 在世界不同的地理范围内建立并维护自己的品牌 3) 将最新的公司及产品介绍能随时在进口商/买家需要的时候呈现在他们面前 4) 随时了解市场状况, 发展趋势, 进口商/买家需求, 同行活动等等。因此, 无论是出口商/供应商还是进口商/买家, 在运用电子商务进行国际贸易事都面临着挑战。出口商/供应商必须在第一时间将自己的产品及公司介绍展示在互联网上; 而进口商/买家必须将供应商的信息收集、编辑成通用的形式以做比较。这一切的完成在技术方面有极高的要求。在考虑将电子商务与国际贸易结合时, 一定要认真考虑如何通过电子商务将进口商/买家与出口商/供应商的目的有机地结合、协调起来, 在考虑到进口商/买家利益的同时也为供应商提供了实现其目的平台, 否则, 花费了大量人力、物力、财力和时间建立起来的电子商务平台将很难达到预期的效果。

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