

综合辅导之电子商务发展的模式浅析与原则电子商务考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/552/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_552036.htm

电子商务的发展，既引发经济理论，经济结构，经济增长等方面的变革，也引发企业作业模式，组织结构和政企关系等方面的变革，并直接导致消费者，劳动者和投资者经济活动观念的改变。发展电子商务不仅仅是技术问题，更是关系到国民经济和社会发展的重大问题，对生产力的发展，产业结构改善以至整个国民经济素质的提高，都具有十分重要的意义。经过几年实践，我国电子商务发展迅猛，并且越来越走向务实，但是，对于像我国这样的发展中国家，怎样顺应世界经济发展潮流，结合国情，积极稳妥地加快电子商务建设，是摆在我们面前的迫切需要解决的问题。特别在加入WTO，实行更加开放的发展战略的情况下，这个问题显得更加重要。本文就我国电子商务发展的基本原则和发展模式问题，进行一些初步的探讨。

一、我国发展电子商务的基本原则 发展电子商务要立足实际，因地制宜，以应用为重点，坚持效益优先，制定有限目标，体现实际效果。笔者认为，我国发展电子商务必须遵循以下五个方面的基本原则。

- 1、引进与创新有机结合的原则 全球化与开放性是电子商务发展的趋势和特征，特别是我国已经入世，必须按照国际规则和国际惯例办事，因此，要结合我国的实际，积极引进与借鉴发达国家的做法经验，并进行中国化的改造和创新，为我所用，创造出符合实际的发展道路。与美国相比，我国电子商务起步在时间上虽然差不多，但是电子化和信息化的基础设施、企业条件与支撑环境差

别很大。例如美国拥有良好的全国性商业批发体系、高速公路运输网络和电子支付信用体系，因此，美国可以发展许多B to C(商家与消费者之间)网站，而这一点我国是不具备的。又如美国各个市场几乎都形成几个大型企业存在的格局，这些企业规模大，而且实现了完整的ERP系统，只要通过网络将两边的企业联结起来，就可以实现B to B(商家之间)电子商务。而中国企业规模比较小，绝大部分没有ERP系统，中国的B to B如果按照美国的模式就无法成功。电子商务发展在世界范围内都是刚刚开始，其发展速度极为迅速，传统的商业模式正不断地被新的商业模式所代替，无论什么模式都不具有固定性和成熟性。对于任何国家来说，都有一个探索与创新的问题，这也为我国加快和跨越发展提供了难得的机遇。我们要大胆进行创新，积极探索符合实际的商业模式，壮大企业的市场竞争能力，以适应全球化的激烈竞争。

2、商务与电子有机结合的原则

在电子商务中，电子是手段，商务是核心。网络服务商和电子商务厂商，要适应企业的商务选择和利益判断，防止过度技术化倾向，避免追求表面的商务“电子化”而忽视商务活动本身的需求。我国最早涉足电子商务的一般是IT企业，它们利用技术上的优势建立起电子商务系统，然后开始销售传统的产品。由于IT企业没有成熟的商业渠道和商业经验，考试/大并受制于网络支付、配送和网民数量等因素，到目前为止真正赢利的电子商务网站极少。这都是没有以“商务”为核心的结果。因此，要把电子与商务有机地结合起来，以商务应用为根本，信息技术和信息网络要立足于为传统产业服务，促进传统产业结构的优化与升级。传统企业要积极发展新的商业模式，适应信息革命的要求。

3

、务实与跨越有机结合的原则 要根据我国目前的商务需求、技术手段和经济环境实际，制订发展电子商务的规划和计划，确定切实可行的商务模式，设计和开发实用有效的技术解决方案，在现有条件下最大限度地推动企业管理水平和经营效益的提高.另一方面，要着眼未来的发展需求和趋势，以世界眼光和战略思维，推出创新的电子商务体系，能够跨越的大胆跨越，以适应全球电子商务发展的需要。我国未完成工业化就开始进行信息化，面临工业化和信息化同时发展的双重任务，这与已经完成工业化并步入信息社会的发达国家有很大不同。这既是一个严峻的挑战，也为我们发挥后发优势，实现跨越式发展提供了可能和机遇。首先，信息技术和信息网络的开放性、易用性保证其具有广泛的适用性，多样化的信息传递方式提高信息服务平台，使几乎所有企业都可以发展不同层次的电子商务.其次，电子商务可以促进粗放经济向集约经济的转变，转换经济的增长方式，扩大经济规模，提高经济质量。因此，我们要主动抓住机遇和迎接挑战，按照跨越式发展的思路，加快推进电子商务的发展，实现中央提出的“以信息化带动工业化，实现生产力跨越式发展”的战略目标。

4、政府引导与企业运作有机结合的原则 发展电子商务涉及各行业各领域，是一项宏大的系统工程，有时非技术因素比技术因素还重要，只有把方方面面的力量调动起来，才能从整体上推动电子商务发展。这需要政府的鼓励、引导和协调。政府通过制订政策法规，从网络基础设施建设、与电子商务相关的技术发展和技术标准、税收、市场准入等方面着手，为电子商务创造良好的宽松的经营环境，引导企业和公众积极参与电子商务。同时电子商务属于民商活动

，政府的干预应是最低限度的，以免由于政府的过度干预而阻碍电子商务的发展。要发挥市场机制作用，确定企业在电子商务中的主体地位，发动企业和社会投入电子商务，鼓励大企业与民营企业积极参与企业信息化和电子商务建设。

5、 统筹规划与分层次推进有机结合的原则 发挥政府在统筹规划、统一标准、产业引导、市场监管和环境支持等方面的职能作用。既要考虑区域的统筹规划，也要考虑领域的统筹规划，保证区域和领域之间的互联互通与资源共享，体现各地区各领域的特色，避免重复投资和重复建设。我国地区经济发展的不平衡和城乡二元结构所反映出来的经济发展的阶梯性、收入结构的层次性十分明显。这就需要分层次推进，创造适合不同信息化基础环境和不同用户的电子商务商业模式和配套的技术实现模式。就目前技术看，电子商务商业模式经历了三个技术代：第一代是企业注册域名，形成以企业与产品简介为内容的网站。第二代是企业将因特网服务器与后端系统连接起来，使客户能够在网上发送并跟踪订单。第三代是企业通过电子化形式将客户及供应商信息全部实时地管理起来，任何需求与供应的变化都迅速地传递给供应链中的其他环节，从而促使货物和服务能够更高效地流通和实施。我国企业的差别非常大，要根据不同情况，选择不同发展阶段的模式。

二、我国发展电子商务的主要模式 电子商务在全世界也只有几年时间，而且正以难以想象的速度发展，加上我国经济发展和信息化水平差别很大，确定我国电子商务发展模式是十分困难的，我们要以积极发展和开拓进取的态度，积极探索适合我国实际的电子商务发展道路。

1、 企业上网是电子商务发展的初级模式 企业上网是发展电子商

务的基础，传统企业不实现信息化，就不能实现国民经济和社会信息化。无论是B to B，还是B to C，没有“B”（企业）的广泛参与，“to”就无从谈起。电子商务是依托与因特网从事商务活动，企业没有“触网”就无从实现电子商务。企业上网就是将企业的单体计算机或局域网联入因特网，获取网络上的信息，建立网页或网站发布自己的信息，利用网络廉价高效的特点，建立新型商业信息沟通渠道。网络拉近了制造商或批发商与客户的关系，上网意味着企业形象将展现在全世界面前，如果有客户对你的产品或服务感兴趣，会通过便捷的网络方式与你联系，使企业对市场作出迅速的反应，减少中间费用、库存和流动资金，使产品和流动资金直达用户。并且将产品和用户之间存在的那些曲折的营销渠道“拉直”或取消，使企业真正坐上了“直通车”。网络也拉近了企业与企业的距离，可以帮助企业揭开采购过程中的“黑匣子”，寻找最便宜的，最适合的原材料，把成本降到最低。

2、中介服务是电子商务发展的重点模式 电子商务使厂商之间的距离、厂商与消费者之间的距离缩短，有人认为中间商没有存在的必要了。其实不然，电子商务并不能消灭中间商，考试/大而是产生了新的中间商电子中介。电子中介极大地降低交易成本，缩短供应链，提高整个社会的效率。电子中介的介入，使商业竞争更加激烈，竞争的形式由过去的价格竞争，过度到质量和服务竞争。概括地说，电子中介服务就是为电子商务活动提供交易平台和服务的机构。中介服务将买卖双方集中到一起，以提出建议、个性化服务或者其他形式的内容来增加价值。中介服务既可以作为一个消费者的集合体，也可以作为一个商家的鼓吹者。我国中小企业居多，

它们没有实力单独开展电子商务，需要中介机构提供服务。发展电子中介服务的重点是建立面向厂商的(B to B)电子商务交易中心和面向消费者的(B to C)电子商务交易中心。B to B交易中心是发展的重点，要建立国际性的、全国性的、区域性的不同范围的交易中心，要将综合性的与专业性的结合起来。B to C交易中心的发展重点在大中城市，也可以针对某些产品建立全国性的服务系统，比如旅游和知识产品。

3、电子商务的交易范围重点在商家之间 按照交易服务对象分，电子商务交易模式主要有两种：商家之间的电子商务(B to B)、商家与消费者之间的电子商务(B to C)。我国正处在电子商务的起步阶段，无论从国际发展趋势，还是从中国现实需要出发，我国电子商务都要以推进B to B业务为重点。B to B业务可以分阶段改造，线上线下结合便于操作，比较适合我国目前的经济水平、网络基础设施和社会配套环境。发展我国电子商务B to B商业模式需要从四个方面入手：其一，以大企业为龙头，通过供应链管理的电子化，将上游供应商与下游销售商通过Internet联为一体，建立上下游客户的网上采购系统.其二，选择电子、医药、建材、汽车、航天等重点行业，建立专业性较强的信息服务和交易网.其三，鼓励生产和外贸企业上网，开展国际贸易的网上交易，逐步实现全球采购、全球分销.其四，积极引导面向中小企业的中介商务网的建立，吸引企业上网开展宣传咨询服务、拓展业务，考|试/大使企业真正感受到发展电子商务的好处。

4、有选择地发展B to C交易模式 B to C电子商务模式是一种新型的商业零售模式，代表着一种崭新的生活方式。在我国城市与乡村、城市之间严重发展不平衡的情况下，这种商业模式只适合少数经济发达的

大中城市、少数产品和少数人。B to C可以大力发展旅游服务、知识产品(如书籍、音像制品)、教育、医疗的网上服务(销售)，这四种产品适合网上销售，不涉及大量配送，可以达到传统办法无法达到的效果。电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题F8F8" 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