

指导:电子商务--21世纪的机遇与挑战 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/62/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_AF\\_BC\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_c40\\_62256.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E7_94_B5_c40_62256.htm) 电子商务是现代社会日益重要的新概念。何为电子商务，业界却是众说纷纭。就其本质而言，电子商务是一种以信息网络为载体的新的经济运作模式，其采用数字化电子方式进行商务数据交换和开展商务业务活动，在电子网络环境中进行商品和服务贸易活动。电子商务作为区别于传统商务模式的新型模式，发展迅猛。据世贸组织估计，2000年电子商务销售额将达3000亿美元。美国Deloitte咨询公司预测，2002年电子商务营业收入可达1.1万亿美元，是1997年150亿美元的73倍。另据估计，到2001年，全球10%的商务将实现电子化，涉及到的商品与服务将达6000亿美元。从亚洲市场分析，美国车际数据公司IDC预测因特网的电子商务到2001年将以100倍的速度增长，营业额在各种销售渠道销售总额中将占有42%的份额。电子商务是推动知识经济时代到来的重要因素，是连接信息技术与传统经济的关键环节。电子商务的发展日新月异，实有必要探讨电子商务发展为我国企业带来的机遇与挑战。

### 电子商务简介

电子商务起源于美国，目前通常所谓之电子商务主要是指基于Internet，以交易双方为主体，以银行电子支付和结算为手段，以客户数据为依托的商 电子商务可提供网上营销、服务、交易和管理等全程服务，具有业务组织运作、信息发布、网上订购、网上支付、网上金融服务等各项功能，是一种基于信息的商业进程。按电子商务交易活动是否全部通过网络完成，可将其分为两类：一类是完全电子商务，包括商品运

送在内的商品或服务的完整交易过程均可在网络上实现，如购买软件、获取信息服务；另一类是不完全电子商务，只有部分交易事务通过网络实现，如有形商品的运送即非网络所能完成。按电子商务涉及的交易主体分类，可分为三类：第一类商家对消费者（Business to Customer），这基本等同于电子零售商业。这种类型的电子商务发展最快，目前，Internet上已遍布各种类型的虚拟商业中心，提供各种商品和服务，诸如鲜花、书籍、计算机、汽车等。第二类商家对商家（Business to Business），是指商家（公司企业）通过Internet向供应商订货、付款。这一类型电子商务交易额较大，商家之间可以通过Internet进行订货和接受订货、合同等单证和付款。第三类商家对政府机构，相对而言，这一类型电子商务仍有待发展，目前，主要是发达国家的政府采购业务采用。如美国要求联邦政府自1999年1月1日起所有对外采购均采用电子商务形式，英国政府1998年10月发表《电子商务--英国的税收政策》报告，规定2000--2001年实现90%的日常货物采购电子化，2001年将25%的正义业务网络化。电子商务的具体形式多种多样，但是，在其运作过程中，一般都涉及到五个直接关系主体：客户（商家或消费者）、商户、认证机构（Certificate Authority，简称CA）、结算机构和通信机构。通信机构提供Internet网络服务，传输其他四个主体间的业务信息数据，甚至数据商品。认证机构是不直接从电子商务交易中获利的受法律承认的权威机构，负责向客户、商户发放电子证书并进行管理，使网上交易各方能相互确认身份、资信，维护交易安全。结算机构包括信用卡公司和商业银行，是提供网上金融服务，帮助商户、客户实现电子货款收支的机

构。商户开展电子商务，除必须获得CA的相关认证，还必须在结算机构申请获得可用于电子资金收支的特种商业账户。商户与客户之间确定交易内容、交易条件之后，经CA确认双方网上交易资格，方可进行交易，同时，结算机构在CA的指示下通过数据信息处理从客户账户中划拨相应的交易金额至商户账户，完成电子支付。电子商务发展为企业创造机遇 电子商务推动经济全球化与网络化浪潮，是未来25年世界经济发展的首要推动力。作为一种经济运作方式，源于商业领域，其影响又远远超出商业领域，电子商务的发展正引发一场商务和经营的革命，正改变传统商务框架，推动经济创新. 首先，电子商务是利用现代信息网络进行商贸活动的一种最先进手段，一旦与传统行业有效结合，可促其腾飞。1、为企业发民创造巨大的市场，提供众多、便捷的商机。

aaaInternet的迅速发展使之成为继传统市场之后的又一个巨大的市场，这一市场突破国与国的界限，以全新的时空优势，把全球的客户和企业连接起来，创造巨大的市场。这一巨大新型市场主要表现为：第一、提供网络上的在线浏览、产品选择与数字货币支付新方式；第二，创造公共网络上的新产品与新服务；第三，提供公共网络上安全传输信息。同时电子商务的发展首先意味着信息经济高潮的真正来临，可使散布在各地的信息资源汇集在一起，在这个市场上，信息的发布、传输、获取和处理变得十分快捷，反过来促使信息呈指数般增长，这其中便为企业提供众多、便捷的商机。据预测今后3年全球上网人数将增至10亿，未来10年全球1/3的国际贸易将从网络贸易形式完成。IDC的市场研究表明，到2001年商户对商户的电子商务市场交易将增至1770杨美元，到2002

年将增至3270亿美元。巨大的市场和无限的商机，展现出这一市场现实的和潜在的丰厚商业利润所在。

2、促使企业采用先进经营管理模式，提高竞争力。网络、通讯和信息技术的发展，使得现代商业的供货能力、客户需求都发生了变化，信息已成为信息时代的最重要的战略性资源，因而企业有必要调整其组织机构，利用电子商务方式，采用先进的经营管理模式，充分获取有效信息，了解市场需求，快速作出反应，提高竞争力。简单地说，企业可利用Internet技术建立企业内部网络Intranet，促进企业整体商务活动完全实现电子化和信息化，进一步促进企业内部的使用与交流；企业可以在Internet上建立自己的Web网站，研究网上消费者的行为，定位网上产品，经营网上商店，发展网上虚拟企业，开展企业网上营销，开创网络品牌；在条件具备时，企业可以把网络扩大到供应商或合作伙伴，建成Extranet。

3、可大大提高企业的生产经营效率。电子商务以一种最大公网络方式将顾客、销售商、供应商和雇员联系在一起，使供需双方及时互通信息，因而极大地促进供需双方的经济活动，减少了交易费用和经营成本，提高企业生产经营效率。对企业而言，利用电子商务，不仅开辟了新的市场，找到新的客户，而且能够保证与客户之间的交易和服务更加简单、高效。而像填写订单，出具发票，业务工作的统计，短、中、长期的经营决策，客房支持等一系列企业商务活动，不仅较传统手工方式大幅度减少了业务量，同时能根据数据的记录、处理、跟踪和反馈情况及时进行业务处理，使商务流程更加通畅和快捷。据预测，2002年电子商务每年可为商界节约12500亿美元。其次，电子商务作为新兴信息技术应用的主要领域，将极大

推动新兴信息产业的发展。电子商务主要技术是信息技术，它的发展将有力地带动一批信息产业和信息服务企业的发展，促进经济结构的调整，为企业发展创造更为优良的外部环境。据世界银行估计，1996年全球用于信息基础设施升级改造的投入达3000亿美元，可以预见，未来各国将为吸引资本建构信息设施开展激烈竞争。值得指出的是，电子商务的发展为广大中小企业提供更为优良的发展环境。在电子商务市场，企业无需庞大的商业体系，无需众多的营销人员，而只通过Internet上的一个网页，便可以进入市场。企业无论大小，都在一个公平的环境中竞争，用最直接的流通方式、最少的流通环节、最节省的库存、最迅速的流通速度获得最大的经济效益。据报道，过去两年中，美国小企业上网比例由19.7%猛增到41.2%，2001年全美20%的小企业将设立自己的网页，36%的企业将网上销售业务。电子商务为中小企业提供前所未有的发展新契机。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)