

电子商务主体划分：企业与企业间电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_63955.htm

企业与企业间电子商务

企业对企业的电子商务是指在Internet上采购商与供应商进行谈判、订货、签约、接受发票和付款以及索赔处理、商品发送管理和运输跟踪等所有活动。企业间的电子商务具体包括以下的功能:

(1)供应商管理。减少供应商数量，降低订货成本，缩短周转时间，用更少的人员完成更多的订货工作。

(2)库存管理。缩短“订货--运输--付款(order--ship--bill)”环节，

从而降低存货成本，促进存货周转。

(3)销售管理。实现网上订货。

(4)信息传递。管理交易文档，安全及时地传递订单、

发票等所有商务文档信息。

(5)支付管理。进行网上电子货币支付。

企业间的电子商务又可以分为两种。一种是非特定企业间的电子商务，

它是在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行从定购到结算的全面交易行为。

第二种是特定企业间的电子商务，是指过去一直有交易关系而且今后要继续进行交易的企业间围绕交易进行的各种商务活动，

特定的企业间买卖双方既可以利用大众公用网络进行，也可以利用企业间专门建立的网络完成。

虽然企业与消费者之间的电子商务发展强劲，但企业间的商务活动的贸易金额是消费者

直接购买的10倍。按照IDC公司的预测，2001年Internet网上进行的电子商务金额将高达2200亿美元，

而其中企业间的商务活动将占79%，无疑企业间电子商务将成为电子商务的重头。

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