

[北京]电子商务前景展望 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_\\_5B\\_E5\\_8C\\_97\\_E4\\_BA\\_AC\\_5D\\_E7\\_94\\_c40\\_64093.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__5B_E5_8C_97_E4_BA_AC_5D_E7_94_c40_64093.htm)

电子商务作为国民经济和社会信息化的重要组成部分，越来越受到人们的重视，尤其是随着近几年互联网的普及以及外部环境的日趋完善，使我国的电子商务进入到一个快速发展的时期，仿若是“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”，电子商务正在逐渐影响着我们的思维方式、经济活动、工作方式和生活方式。一、中国电子商务已经进入成长期 电子商务概念在1993年引入中国。1996年中国出现了第一笔网上交易。1998年以推动国民经济信息化为目标的企业间电子商务示范项目开始启动。

自1999年以来，电子商务在中国开始了由概念向实践的转变。从最初的B2C模式扩展到1999年的C2C网上拍卖以及1999年末兴起的B2B模式，电子商务在中国取得了良好的发展。2000年互联网泡沫破裂，对电子商务发展造成了沉重打击。

但2002年增值服务的兴起和运营环境的成熟又积极促进了电子商务的发展。在2005年，电子商务的各个领域都爆发出增长的活力，从2005年初国务院2号文的发布，为2005年中国电子商务市场的持续快速增长奠定了良好的基础；《电子签名法》的实施和《电子支付指引》的颁布，更加从法律和政策层面为电子商务的发展保驾护航；第三方支付平台的兴起，带动了网上支付的普及，为电子商务应用提供了保障；B2B市场持续快速发展，中小企业电子商务应用渐成主要动力

；B2C市场尽管略显平淡，但互联网用户人数突破一亿大关为B2C业务的平稳增长奠定了坚实的用户基础；C2C市场则由

于淘宝和易趣的双雄对立，以及腾讯和当当的进入，进一步加剧了市场竞争。2005年也因此被称为"中国电子商务年"。继2004年73.7%的高速增长之后，2005年电子商务逐渐步入稳定增长期，市场规模达到6800亿元人民币，同比2004年增长了41.7%。电子商务得以迅速发展的首要条件就是外部环境的完善。在法律法规方面，《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》年初由温家宝总理主持通过，并作为国务院办公厅2005年2号文正式下发，如此高规格的"待遇"彰显我国政府对电子商务发展的重视。同时，我国将进一步贯彻落实《电子签名法》，加强电子认证服务管理、信用管理、在线支付、组织机构代码管理、电子交易和个人信息保护等方面法律法规的研究。来自央行、银监会、国信办、信息产业部的领导和法律专家也指出，继《电子签名法》和《电子支付指引（征求意见稿）》后，近期还将出台关于网上支付、网上银行的相关法律文件，国家将花大力气来营造网上支付良好的法律环境，鼓励广大的支付企业放手去做。无纸贸易是电子商务的重要应用领域。商务部副部长廖晓淇日前表示，根据无纸贸易的发展需求，中国政府修订了《合同法》、《海关法》、《外贸法》等法律，为无纸贸易创造了法律环境。在电子商务标准化工作方面，目前中国商务部正与国家统计局合作，积极推进电子商务统计标准的研究与制订工作。在电子商务理论研究方面，中国商务部与教育部正在合作开展电子商务案例调研项目。十余所中国著名高等院校正在按地区、行业 and 不同类型开展电子商务案例调研工作，这些案例将用适当方式向社会公布，以引导社会开展电子商务，促进电子商务理论研究的深入。在人才培养方面，中国的高

等院校已经建立了275个电子商务院系或专业，开展电子商务人才培养。商务部已在中国国际电子商务中心建立了"中国电子商务培训基地"，为官员、企业和机构提供电子商务和无纸贸易培训，APEC电子商务与无纸贸易培训计划也将于2006年开始执行。 目前的电子商务的商业模式越来越多样化，并且不断趋于成熟。电子商务商业模式大致可以按照交易对象分为五类：商业机构对商业机构的电子商务B2B，商业机构对消费者的电子商务B2C，商业机构对政府管理部门的电子商务B2G，消费者对政府管理部门的电子商务C2G以及消费者对消费者的电子商务C2C。虽然一些更新颖的模式如B - B - C已经初现，但要想大规模发展起来还需要经过比较长一段时间的成长。而B2G、C2G是政府的电子商务行为，不以营利为目的，主要包括政府采购、网上报关、报税等，对整个电子商务行业不会产生大的影响。因此，以下讨论的是B2C、C2C、B2B这三种商业行为的电子商务模式。 B2C模式是我国最早产生的电子商务模式，以8848网上商城正式运营为标志，目前采用B2C模式的主要有当当、卓越等公司。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境--网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间。目前B2C电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合，而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约运营成本。随着用户消费习惯的改变以及优秀企业示范效应的促进，网上购物用户迅速增长，这种商业模式在我国已经基本成熟。 而C2C这种模式的产生以1998年易趣成立为标志，目前

采用C2C模式的主要有eBay易趣、淘宝等公司。C2C电子商务模式是一种个人对个人的网上交易行为，目前C2C电子商务企业采用的运作模式是通过为买卖双方搭建拍卖平台，按比例收取交易费用，或者提供平台方便个人在上面开店铺，以会员制的方式收费。虽然我国网民已经突破了1亿，市场规模巨大，但由于受一些条件的制约，我国的C2C电子商务仍然处于融资烧钱聚集用户阶段，并未形成成熟的盈利模式。零售电子商务的三个基本要素是信息流、物流与资金流，C2C已经基本解决，目前真正的难点在于交易信用与风险控制。今年我国电子商务网站推出的"支付宝"、"安付通"等支付工具以及赔付制度在很大程度上改善了这种购买信任危机，但C2C市场要想彻底突破这些制约仍需要较长时间的培育过程。相对于B2C、C2C来说，B2B应该是我国目前盈利状况最好的电子商务商业模式，目前采用B2B模式的主要有阿里巴巴、慧聪等公司。B2B模式主要是通过互联网平台聚合众多的企业商家，形成买卖的大信息海洋，买家与卖家在平台上选择交易对象，通过在线电子支付完成交易。企业间的电子商务是电子商务三种模式中最值得关注和探讨的，因为它最具有发展的潜力。

## 二、北京电子商务位居前列

近年来，北京市电子商务得到了快速发展，一批电子商务企业迅速增长，各领域的应用已初见成效。有数据显示，北京市2004年企业电子商务的规模已达666亿元，远远高于广州的230亿。但是，随着我国电子商务环境的进一步完善，国内其它地区的电子商务发展迅速，尤其是在各细分市场上，北京的电子商务企业面临着国内其他地区同行业的激烈竞争。

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)