

发展我国电子商务都要以推进BtoB业务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_8F_91_E5_B1_95_E6_88_91_E5_c40_64970.htm 近几年，电子商务的迅速发展及表现出来对社会经济生活的巨大影响已引起了人们的广泛关注。特别是以美国为代表的经济发达国家，都在大规模地推动电子商务的发展，并以此取代或改造传统的商务活动方式，重组业务流程，降低交易成本，加速流通过程，全面提高企业的市场竞争力和综合国力。从目前全球的发展情况看，电子商务将成为新世纪企业竞争的主要手段，互联网和电子商务的兴起，不仅彻底改变经济增长方式，还将改变世界经济格局和贸易体制。从总体上看，电子商务可大致分为企业间的(Business to Business)和企业对消费者的业务(Business to Consumer)。我国正处在电子商务的起步阶段，无论从国际发展趋势，还是从我国现实需要出发，发展我国电子商务都要以推进B to B即企业对企业的业务为重点。面对新的形势，我国企业如不积极跟进会在今后全面国际化的市场竞争中处于被动。从国际电子商务发展的实践和潮流看，Bto B业务占据绝对的主导地位。在全球电子商务销售额中，B to B业务高达80%至90%。以美国为例，目前企业间利用互联网从事的商务活动正急剧增加，主要包括：(1)企业与其供应商之间采购事物的协调(2)物料计划人员与仓储、运输其产品的公司间的业务协调；(3)销、售机构与其产品批发商、零售商之间的协调；(4)客户服务；(5)公司日常运营活动，内部员工的交流等。据美国商业周刊公布的数字，1998年美国企业间的电子商务是企业对消费者个人销售业务的5倍。预

计到2000年这一比例将达到10倍，其业务量将占到全美企业间贸易总量的9%，到2005年会进一步扩大到40%左右。从交易形式看，企业间的网络业务主要有两类，即企业自建网与中介服务网。前者多为产业链条长，业务伙伴多或自身专业性较强的大企业、跨国公司，如飞机、汽车、计算机、办公用品等行业制造商，大型批发、零售企业等，主要用于公司自身的业务和对供应商、销售商的服务。后者则由中介机构建网，主要面向中小企业提供产品的采购、信息和销售等方面的服务。从实践效果看，电子商务的应用已使许多企业获益。许多大公司，以“增值链”为核心，实施供应链管理的电子化，成为目前电子商务的应用主体。如，IBM公司从1996年起，实施生产、营销和采购部门的电子通讯，改进生产经营计划，仅一年时间库存周转就加快了40%，产品销售增加了30%，由于有效地利用现有的生产能力，减少投资，增加资金周转，节省引用5000万美元。又如美国通用电器公司启用网上采购系统，自动联系客户，协调业务，下订单，预计二、三年内采购量可达到50亿美元，将为公司节省57亿美元的采购费用。从发展趋势看，今后随着电子商务的扩大，中小企业将成为企业间电子商务活动的主要增长力量。目前正在建设中的美国汽车行业自动交易系统(ANx)，准备把世界上所有的供货商和制造商连接起来，这一项目将在2000年启用，届时全美1 / 5的汽车零部件要通过该网销售，业务量将达到300亿美元，且供应商多为二、三级中小企业。据美国权威机构公布的数字表明，美国企业间的电子商务将进入一个高速增长阶段，今后5年的年均增长率将达到40%以上，业务量也将成倍增长。从我国国情和现实条件出发，用电子商

务改造传统产业，增强企业的竞争力是我国电子商务发展的重要内容，也是推进我国电子商务起步的现实选择。首先从交易量和交易成本的角度，看企业间的电子商务业务量大，操作量小，对于降低流通成本，提高市场效率，改善国民经济运行质量的作用明显。通常，企业间单笔成交额是个人的上百倍、乃至上万倍。它所涉及的交易金额、交互信息的规模与参与企业的主体数量巨大，先进信息技术介入企业间交易，可以提高速度，节省传统业务中人员往返、住宿、交易设施投入等费用。所以说，电子商务所产生的经济效益是企业间业务发展的基础和动力。其次只从用电子商务改造企业的业务流程，扩展市场，有现实的业务基础和需求。从这几年国内的实践和探索看，工商企业根据自身业务的实际需要，依托现有的业务伙伴和业务渠道，对购销业务进行电子化改造是一条比较可行的路子。如目前国内已开通运行的广西食糖电子交易网、上海金药网都是一种有益的探索，取得了积极的进展。三是B to B业务可以分阶段改造，线上线下结合便于操作。相对于B to C业务而言，企业间交易的即时性要求，对于支付和配送体系的配套性要求相对较低，在起步和操作阶段可以分步实施。一般来讲，企业可以先上网了解、传递信息，网下结算，运输也相对容易解决。因此，在我国目前消费水平、网络基础设施和社会配套环境的条件下，开展B to B业务更适合我国国情。在我国发展B to B业务要本着先易后难，讲求实效，逐步推进的原则，从近期看，应主要从以下几个方面入手加以推动和引导：一是要以大企业为龙头，通过供应链管理的电子化，采用一对多模式，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，加快市场反应速度，降低成本，提高效益。二是要以专业网为切入点，选择电子、医药、建材、汽车、航天等重点行业，以建立专业性较强的信息服务和交易网率先起步。粮食、棉花、食糖、有色金属等大宗商品可以通过现有的批发市场组织建立专业网络系统，从发布信息入手，既而着手网上营销，进行网上交易。三是要利用电子商务手段，积极鼓励生产和外贸企业上网，建立网站，开展国际贸易的网上交易，把电子商务作为企业开拓国际市场的一种重要手段和途径，逐步实现全球采购、全球分销。四是要积极引导面向中小企业的中介商务网的建立，以信息服务起步，吸引企业上网开展广告宣传、咨询服务，逐步向网上交易、结算服务等深层业务拓展。通过电子商务的应用，使企业真正感受到降低经营成本，提高流通效益，增强企业竞争力的好处，并进一步转化为发展电子商务的内在动力。同时，国家要从宏观上加强对电子商务的协调和指导，重点推动流通领域电子商务的应用，创造适合于电子商务发展的条件。主要是改进和加强信息基础设施建设，尽快形成电子商务的发展框架，制定相关的法律和政策。国家经济综合部门、信息产业部门应会同银行、税务、工商、外经贸等方面密切合作，积极推进以工商企业开展网上营销为主要内容的金贸工程，研究制定流通领域电子商务在信用支付、税收政策、技术引进、合资合作、信息安全等方面的具体政策和措施，鼓励企业应用电子商务，积极开拓市场。此外，要加强企业的信息基础工作，积极组织试点，主要按照市场经济的要求来运作，鼓励企业通过竞争成为电子商务的主体。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