

中国电子商务10年“嬗变”路线图电子商务师考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E7_94_B5_E5_c40_645029.htm 1998年，从东南亚开始的金融危机席卷全球市场，整个市场哀鸿一片。在悲观情绪笼罩市场的时候，中国的电子商务在处于经济发展前沿的浙江杭州悄然“萌芽”。10年轮回，当金融危机再度来袭，世界经济遭遇到了二战后最黑暗的时刻，中国的电子商务却实现了“嬗变”。来源:百考试题网 金融危机的10年轮回刚好是中国电子商务从萌芽到成长的一个周期。在这10年当中，从阿里巴巴的初创，到易趣淘宝发展壮大，和之后的网购衬衣与百度“有啊”，中国的电子商务几经动荡，从一枝独秀到平分秋色，中国的网商们正在重整山河。今年8月7日，中国电子商务的代表阿里巴巴B2B上市公司的6500名员工将从位于杭州城西的华星路过江搬迁到钱江南岸的滨江新区，这不但揭开了阿里巴巴滨江时代的序幕，同时也宣告了一个月后即将到来的阿里巴巴集团10周年的庆典启动。熟悉阿里巴巴的人都知道，每年的9月都是这家杭州的电子商务公司最轰动的时刻。从互联网寒冬时的西湖论剑，到已经连续举办了6年的网商大会，到近两年的APEC中小企业峰会，每一次都名动江湖。而今年，作为中国电子商务10年成熟的代表，阿里巴巴此次跨江崛起和10年之庆，不仅对于阿里巴巴，同时对于电子商务行业别有意义。就让我们一起来回顾一下电子商务这10年走过的路程吧。1999年8848策划了著名的“72小时生存体验”事件，但让人失望的是，12名选手通过网络惟一买到了永和豆浆。也在那一年邵亦波在上海创办了第一家C2C

网站易趣。几乎没有多少人注意到，这一年的早些时候，马云带着一同南下的十几个人在杭州用50万元创办了阿里巴巴。电子商务在1999年是萌芽的阶段，B2B和B2C、C2C都已经在中国出现。10年之后的今天，已经没有人再来尝试这个试验，因为只要有钱，今天可以在淘宝上买到任何允许买到的东西。2000年世纪之交卓越网、艺龙诞生，福布斯说，阿里巴巴每天新增会员数达到1400人。2001年、2002年，电子商务开始寻找新方向，2001年第三季度，易趣宣布全面收费，2002年易趣接受了美国eBAY公司3000万美元的投资，宣称要做中国的eBay。但有趣的是，领头羊8848没能熬过“冬天”，猝然倒下。雅宝网，这一曾与易趣齐名的C2C网站，在最后也由于资金的原因无法坚持下去，败于易趣的手下。在这一年，阿里巴巴开始全面推行“诚信通”服务，口号是“让有诚信的商人先富起来”。这是中国电子商务历史上最早的诚信体系的开始，也就是在这一年，亿龙网、携程网宣布进入了盈利阶段。2003年一场非典，让原本就没有距离感的电子商务一下子备受认可，也成为最重要的转折点，阿里巴巴成了最大的受益者，让人记忆深刻的是，非典后冒出了淘宝网，并且全站免费，这一策略在事后来看，值得大书特书，因为电子商务免费改变了整个产业生态环境和商业模式。20天后，淘宝网便迎来第1万名注册用户。这年10月，淘宝网上首次推出支付宝服务，支付宝还只是淘宝的一个业务部门。支付宝的第一笔交易是在2003年10月，买卖双方交易的是一台九成新富士数码相机，卖家叫崔卫平。2004年回暖之下的电子商务时代第一次有法可依，电子商务法设立。阿里巴巴获得8200万美元的投资，电子商务的价值让所有人惊讶

，阿里巴巴的成长其实就是电子商务从弱小到今天走入市场主流的一个缩影。更值得注意的是，支付宝在这一年从淘宝中脱离出来，成为独立的第三方支付平台，这同样是一个意义深远的举动。马云说了这样一句话：“支付宝不仅要成为淘宝的好帮手，更要成为整个行业使用的工具，以及推动社会诚信的一种手段。”2005年 暖意一直从2004年延续到这一年，即使在经济寒冬依然。2005年，中国消费市场迎来井喷。2005年8月，中国国家统计局公布了该年7月份的消费增长率为12.7%。此时，中国的消费增长率已经连续16个月增长速度超过12%。恰逢其时，淘宝网在北京宣布，从即日起，淘宝网继续免费3年。其背景是，成立不到3年的淘宝这一年在市场份额上超过了易趣，也在这一年，阿里巴巴收购了雅虎中国，同时获得雅虎10亿美元投资，全世界为之哗然。2005年电子支付的春天刚过，当年10月，中国人民银行颁布了指导性法规文件《第三方支付索引》，对第三方支付中的银行及其客户提出了规范性要求。2006年 2006年5月10日淘宝网正式推出淘宝商城，开创全新的B2C（企业对个人）业务。不同于当当网、京东商城等传统B2C模式，淘宝本身只提供平台，厂商、大经销商直接在淘宝上开店。而支付宝与银行的合作也在继续深化，支付宝龙卡的发行标志着支付宝“卡通”业务正式上线。通过绑定银行卡和支付宝账户，这一业务让很多非网银用户也可以直接在网上购物，从而极大地拓展了网购的人群。而在商户拓展方面，支付宝已经在机票、游戏虚拟物品、传统B2C行业等众多细分市场都建立了遥遥领先的市场地位。2007年 阿里巴巴在香港华丽的上市盛宴，真正证明了电子商务超过游戏的商业价值。事实上，资本市场

的海量资金注入，无疑是世界资本对以阿里巴巴为代表的中国B2B模式的肯定。背靠全球最大的中小企业群体，阿里巴巴成为了这些中小企业的集结者，也再一次让电子商务在民间燥热起来，众多垂直电子商务网站纷纷出现。搜索引擎公司百度也将触角伸向了C2C领域，试图从淘宝分一杯羹。2008年又一个里程碑的数字，根据艾瑞咨询统计，这一年中国整个网络购物交易规模突破了千亿元，达到1281.8亿元，仅淘宝一家就实现999.6亿元，这证明，网络购物已经成为人们生活中不可缺少的生活方式。事实上，当全国人民正在为奥运狂欢时，大洋彼岸的一场金融风暴迅速升级为大危机，整个经济形势陷入萧条之中。中国经济也不可避免地受到波及。但中国网购市场却出人意料地萌生出春意，在CPI（消费者物价指数）一直居高不下的情况下，淘宝发布网络购物消费指数“淘宝CPI”显示，在2008年1月至5月间，“淘宝CPI”呈现持续下降趋势。2009年就是现在……进入成熟期的电子商务有众多值得记忆的数字，支付宝的用户数超越2亿大关，超过一半的中国网民使用电子商务。淘宝开放平台（Taobao Open Platform，简称“TOP”）发布，“大淘宝战略”又有了实质性进展，以“Powered by Taobao”为核心的平台开放和模式输出。过去10年，被很多人认为是电子商务的1.0时代，未来，电子商务将迎来2.0时代。1.0时代，事实上整个市场还处于预热期，2008年，美国电子商务成交总额达到了1000亿美元，电子商务占到了零售业总额的6%；在韩国，今年的电子商务销售额也达到了200亿美元，占零售业总额的12%。中国的电子商务，还没有真正成为中国零售业的有机组成部分。而到了2.0时代，电子商务已经不仅仅是互联网企业的天下，数

不清的传统企业和资金流入电子商务领域，使得电子商务世界变得异彩纷呈，并进而推动未来一个庞大的商业帝国诞生。相关链接：我国电子商务发展趋势未来国内的电子商务发展将多元化 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