

企业间电子商务回顾与发展 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E9_97_B4_E7_c40_65029.htm 千禧年是中国电子商务的第一个黄金时代，B2C，B2B的热潮冲卷了整个世界，从太平洋的彼岸一直波及到中国。B2C的8848、e国、当当一起充当的这支军队的主力前锋，而雅宝、e龙、携程等构成电子商务大军的边锋，压后的是那些默默的B2B网站。但是后来的寒冬给先行者几乎是灭顶的打击。时至今天，电子商务已经摆脱了虚火，走上了盈利的正途，而且B2B的电子商务从默默无闻的后台正向人们走来，他们带来的是生产力的再一次革命。本系列调查报告，分别选取了GE、台朔、中钢等企业成功的B2B进行分析，让他们的基于供应链的B2B平台展现我们企业的眼前。通过学习借鉴国外成功B2B电子商务的经验，构筑我们与世界同步的电子商务战略。在欧美等国，电子商务已不仅仅是个概念、而是人们生活的组成部分，是个人或企业处理及从事自己商务活动的常见方式。网上企业直接面向客户的电子商务（B2C）发展势头强劲，但企业间的商务活动更具潜力，具FORRESTER研究公司预测：B2B的商务活动将以三倍于B2C的速度发展，这在某种意义上而反映了现实世界中存在的情形，即企业间的商务贸易额是消费者直接购买的10倍。B2B电子商务模式已经发展到了第三代。第一代只是提供产品或服务清单，其基本形态为网上静态信息发布，特点是单向信息，被动式接受信息，也就是所谓的静态Web Site。第二代通过电子商务使传统交易变成网上交易，与第一代的最大区别在于实现了Web Site的动态发布，双向信

息，互动式传递。第三代是通过与 Internet 相连，形成网络化的供应链，实现信息在整个供应链范围的共享，从而提高整个供应链的效率，各个企业都基于自身的特点及需要有目的、有步骤地开展自己的电子商务。IBM 公司的电子商务活动是从 1996 年起，着重于在营销和采购部门实行电子通讯并与生产、计划有机集成，仅一年的时间，库存周转加快了 40%，产品销售增加 30%，节省费用 5000 万美元。1999 年底，有 30% 的采购是在网上完成的。2000 年底，其 80% 的采购都将在网上进行，包括谈判、合同、支付等一切商务活动，全部在网上完成。i2 公司的 Supply Chain 技术是基于以最小的代价了解市场最细致的动态数据，通过定量，定性分析，而取得真实可靠的信息，从而做出相应的生产排程，销售、到采购的电子商务活动。销售机构与其产品批发商、零售商之间的业务协调，比如美钢联的固定客户已可通过互联网上查询资源，技术标准，合同，合同状态，生产计划、质保书、发票、账目清单等等。公司日常运营活动，内部员工交流等。如 SUN 公司的内部信息活动全球网络化。从交易的形式看，企业间的电子商务业务主要有 2 类：即企业自建网与中介服务网或间而有之。前者多为产业链长、业务伙伴多或自身专业性较强的大公司、跨国公司，如飞机、汽车、计算机、办公用品等产业的制造商、大型批发、零售企业等。主要用于公司自身业务和对供应商、销售商及客户的服务。而中介网络公司，主要面向中小企业或大企业中某部分提供产品的采购、信息和销售方面的服务。比如 E-steel，iSteelAsia 等就属此类型的专业网站公司。从中介网络公司的电子商务的发展过程及方向来看，大致有以下几个阶段。即 e-Commerce 电子交易平台

e-Business 电子商务 intelligent e-Business 智能化电子商务
Intelligent e-marketplace 智能化电子交易集市 Garnter对电子商务的发展有如下预测，从买卖双方对电子商务的复杂度、成本与商业价值为轴线，分成三个阶段。渠道链主的网络阶段，社区网络和最高的协同网络，整个电子商务越来越向提供供应链伙伴的卓越的商业沟通和创新业务交易模式方向发展，协同是电子商务发展的最高境界。而电子商务必将与供应链管理和客户关系管理在协同上达成融合。 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