

电子商务发展新论 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\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_65152.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_65152.htm)

一、电子商务不仅仅是一个商业发展概念 电子商务并不只是一个商业发展概念，它的发展同时存在于国家经济战略的宏观层面和企业发展策略的微观层面。2002年11月，联合国贸发会议和联合国亚太经社委员会在曼谷联合召开的亚太国际会议的主题就是定位于“ Ecommerce Strategies for Development ”，电子商务在这里被视为经济发展战略之一。大会宣言特别指出：政府和商业机构包括私人商业机构都应当成为推动和应用电子商务发展的伙伴。一个国家的ICT(Information and Communication Technologies)发展和电子商务发展战略应当纳入经济与社会发展的范畴。在这之前，欧盟于2000年推出了“ 电子欧洲行动计划 ” (e-Europe Action Plan)；美国提出了改善电子交易措施的指引计划；经济合作与发展组织建议设立观察指标来反映电子商务的发展趋势；亚太经合组织(APEC)2000年文莱会议也提出了类似计划，并成立了eAPEC工作组。2001年APEC的上海会议在文莱会议的成果基础上进一步提出了《eAPEC战略》行动方案。2002年的墨西哥会议提出可持续经济增长应与发展数字经济相结合，并通过了《贸易和数码经济协定》。联合国秘书长安南在为联合国贸发会议发表的“ 2002年电子商务发展报告 ” 撰写的序言中指出，电子商务在推动经济发展、提高贸易效率、增强企业竞争力方面有显著的效用。它不仅整合国家经济进入全球经济，还能提供就业机会，创造财富。在微观层面，电子商务在欧美发达国家被视为企业

发展策略而备受重视。世界知名的咨询公司Accenture于2001年为欧洲委员会(the European Commission)的“电子欧洲行动计划”所做的一项调查表明，企业对电子商务的认识与实践水平要比以前高得多。调查访问了25个欧美国家(包括日本)超过800个企业的董事长，他们认为电子商务已渗透到企业的组织内部并正在向市场营销、物流和其他企业管理活动方面延伸。在受访的2000个企业行政总裁中过半数的总裁认为，电子商务作为一项商业发展策略已成功地应用于商业活动之中。调查还发现，原来对电子商务不感兴趣的中小企业开始意识到电子商务对企业发展的重要性并纷纷投资于电子商务。对电子商务认识的提升反映了近几年来其应用在宏观与微观两个层面实践发展的现实需求。电子商务的应用已深入日常生活，以网络经济为基础的新经济模式正在改变着经济运行方式，虚拟化、数字化和全球化成为经济发展的趋势。同时，电子商务的应用可以提高企业的竞争力。

## 二、电子商务的要点发现与创造新的盈利模式

B2B和B2C是近几年国内学界与商界讨论最多的话题，这两种交易模式从根本上说是电子商务功能发现的主要代表作。电子商务的要点是发现与创造新的盈利模式，所以，B2B和B2C都不是电子商务发展的方向，只有P2P(Path to Profitability)，即通过建立在英特网为基础的电子商务来实现企业的利润增长才是电子商务的未来。电子商务经历了三个发展阶段。第一阶段(1994年-1997年)，电子商务出现；第二阶段(1997年-2000年)，电子商务发展的重点是网上交易，也就是学界和商业机构通常讨论的B2B、B2C和C2C；第三阶段(2000年?)，电子商务进入P2P阶段。美国《商业周刊》是这样描述P2P的，“Forget B2B or B2C，Ebusiness

is about P2P bath to profitability ” ，简言之，就是通过eBusiness来实现企业的资源配置，降低成本，密切客户关系，发现新的盈利模式。目前，电子商务在企业中的应用已从过去的eCommerce向eBusiness过渡发展。有的企业通过电子商务实现了企业的供应链系统(SCMSupply Chain Management)与资源计划(ERPEnterprise Resources Planning)系统和客户关系管理系统(CRMCustomer Relationship Management)的整合，最有效地利用资源，降低成本，在满足客户需求的同时实现利润增长。以世界最大的物流巨头UPS(United Parcel Service)为例，每天为全球近800万个客户提供相关服务，从1996年开始建立电子商务团队帮助公司利用英特网技术来管理业务运作，到2001年，5年间UPS净收入(Net Income)的年增长率在22%以上。从电子商务的发展历史来看，eCommerce只是改变了交易模式或者说在传统的交易方法上增加了一种新的模式，但单就其作用来说，由于多种其他的原因诸如网络交易的安全性、诚信度、交易平台等等，它并没有取代传统的交易模式并提高盈利水平，即便是全球最大的网上书店亚马逊书店亦是如此。因此，发展电子商务的目的应着眼于。eBusiness，即通过电子商务来整合企业资源，改善效率，降低成本，提高竞争力。我国最大的n企业联想集团在与全球IT巨头IBM、Compaq和HP竞争国内计算机市场时之所以能成为行业龙头，就是得益于eBusiness。联想以ERP系统为基础，联结自有的eDistribution网络，重点发展B2B，并整合于销售网络之中。联想的电子商务成功范例在联合国贸发会议《2001年电子商务发展报告》案例研究中得到特别推介。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)