

电子商务对会计的影响 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](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_65207.htm)

[\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_65207.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_65207.htm) 引言：信息技术时代的到来给社会的各个领域都在不同程度上带来了影响。尤其是近几年来信息技术被广泛的应用于经济领域成为企业改善经营管理提高经济效益的直接动力。笔者从会计和管理两个不同的角度浅析电子商务在营销管理中的应用给企业带来的影响，反映出这种先进的信息技术确实为企业方便管理提高效益有极大的促进作用。

、电子商务流通领域的冲击波 电子商务是通过电子方式，在网络基础上实现商品物资、人员信息的协调，而产生商业贸易活动其范围相当广泛：电子邮件(E-mail)、电子数据交换(EDI)、增值网(VAN)、快速反应系统、电子转帐(EFT)、交易事务处理(Transaction Processing)、联机服务、智能卡、电子监视、多媒体导购等。这些方式对信息的发生、发布、处理及收集能力和效率都有所提高。电子商务发挥网络跨越时空的特性和优势互补，将企业、供应商以及其他商业和贸易所需环节连接到现有信息系统上，改变企业以往对外联系交往的方式，同时也必然引起企业内部运行方式的变化，使企业更加充分地利用有限资源，减少流通环节，缩短周期、降低成本、从而达到提高经济效益和服务质量的企业目标。由于电子商务的出现给企业的管理活动带来了不小的冲击，因此引起了全世界的重视。1997年4月15日，欧盟提出“欧盟电子商务行动方案”对信息基础设施，管理框架和商务环境等方面进行规定，以促进发展欧洲国家的电子商务，提高欧盟的全球竞争力。1997年12月，欧盟与美

国发表有关电子商务的联合宣言，日本也在1996年投入3亿多美元推动电子商务的有关计划。我国对此也非常重视：信息产业部副部长吕新奎在'98国际电子商务论坛上发表讲话认为国民经济信息化，企业信息化是基础，金融电子化是保证，电子商务是核心。由此可以看出，电子商务已成为风靡全球的一种基于网络的商业贸易形式。它的出现必然对于传统的企业管理模式有所冲击，尤其是对营销管理来讲其作用就更加明显。

二、从管理角度看电子商务对营销管理的影响？

营销管理是企业进行经济活动中不容忽视的重要环节。电子商务一般包括三个层次：国际性电子商贸，企业与企业之间电子商务和企业对消费者的电子商务。这三个层次可以说涵盖了企业营销中的所有对象。因此，电子商务的出现为企业的采购环节和销售环节带来了极便利的优势。以往的企业在制定营销策略时，总要进行多种分析，通常包括以下几个步骤：消费者市场分析竞争对手分销营销方案经济评估修改在这些步骤中，前三个是信息的采集阶段、第四和第五是具体的制定阶段，最后两个是事后的评定和修正阶段。电子商务可以说对于这三阶段在不同程度上均有一定的影响。

下面我们

从商贸实务操作的具体环节入手进行分析。

1、交易前准备环节这一环节是供需双方如何能宣传或者获取有效的商品信息的过程。网络环境下的信息供需实现方式如下图：

发布商品信息	商品供应分类网	搜索需求信息			供方	需方	供方
方网址主页	需方网址主页			V	V	详细产品信息	详细产品信息

从上图可以看出，企业可通过在网络上设置网点及注册域名网址将自己生产的商品推向市场，面对的客户相当广泛。可以说这种网上广告是低投入高产出的，它作为一种无形

的价值不仅仅可以树立一个企业的良好形象，而且省掉以往企业花费在销售环节的许多开支，像广告、促销方面的支出等。而购买商在充分了解该企业的商品信息并作出相应的决策后，双方可以直接通过网络进行购销业务，其信息传送和反馈的高效性可谓略见一斑。另一方面，企业站在购买一方的角度来讲，对于诸多的供应商的情况要进行全面细致地了解必然会花去大量的人力、物力，而由于种种客观的限制还未必能够了解得全面完整。电子商务使企业可通过网上提供的完备、准确的商品信息，全方位、多角度地了解供应商的情况，继而进行细致的分析，真正达到货比多家选其优的目的。同时由于在供货信息采集上节省了时间和钱，企业可在对各个供货商的选择上投入较多精力，使其做出决策的确性有所提高。

2、贸易磋商过程? 在供需双方了解了关商品的信息之后，商品交易(不论作为供货方还是销货方)磋商过程就开始了。企业可直接在网上进行商品价格、质量要求等多方面的商务谈判，使得原来繁冗的谈判过程通过数据信息在网上的传送大大简化了，既节约了时间又省掉了谈判的开支。这可以说是在交易的初始达成阶段就显示其优势。

3、合同与执行 以往企业进行贸易时单证的传递过程比较麻烦，尤其是在进行国际贸易时，其单证交流事务流程就更加烦琐，相关机构也比较多，具体流程图如下：海关 海关 商检 商检 进出口管理 进出口管理 单证传递过程 进出口商 实物流动过程 保险 保险 实物流动过程 口商 银行 银行 运输 运输 卖方 买方 我们可以看出进出口商之间要涉及的机构有海关、税务部门、进出口管理部门、保险、银行、运输部门等。这样，单证的传递路线很长，不利于方便进出口商

之间进行贸易，既使交易时间跨度较大，又增加了单证在传递过程中产生错误引发损失的可能性。因此，若采用单证信息流处理方式，实行单证的电子化传递(即EDI)，既节省了传递时间，又保证了数据传递的安全性。

4、支付过程 电子货币的出现为企业之间交易的货款支付也提供了较大的便利(无纸贸易)，可以说票据交换取代资金流已成为当代商贸交易的流行做法。下图反映了资金在交易双方和金融机构中的传递和处理过程(图一)。银行可以进行电子转帐，避免了企业间交易中资金或单据的人为传递、提高了传递速度，减少了传递的人为接触性，并且安全性更高。

从上述营销的基本过程可以看到，采用电子商务的营销方式在信息的采集方面省去了以往大量的工作，从而方便决策者进行分析(缩减了信息采集阶段和信息收集阶段的人力、物力耗费)。同时利用其信息传送快速准确的优点，企业能够及时得到反馈的信息并进行评估修改。特别是在营销渠道的拓宽和营销媒体的选择上突破了以往固定的框架和模式，以一种迎合现代信息、经济趋势的崭新方式给企业的营销管理注入了一股新鲜的活力。当今高度发达的信息社会，对于商家来讲时间就是金钱。而通过网络传送的高效性恰恰迎合了这种要求，所以这种商务形式的产生是必然的。企业管理随着社会向信息时代的迈进必然要将现代化的高新技术运用到自身的理论中来，将二者恰当的融合，使其管理方法和模式更适应市场竞争的需要，更好的服务于企业的生存与发展。

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)