

WTO与中国电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022_WTO_E4_B8_8E_E4_B8_AD_E5_c40_65218.htm 中国电子商务是随着Internet用户的急剧增加而迅速发展的，然而中国的Internet产业并没有进入成熟发展的时期。从用户的构成及分布来看，目前中国Internet用户群主要集中在一些经济发达地区拥有较高知识水平的年轻人（两高一低：高学历，高收入，低年龄）之中，网民中70%以上有大专以上学历，大部分年龄在20-35岁之间。从用户对网上购物的看法来看，52%的用户只是在网上购买一些小件商品，如书籍、磁盘等，而对于大件商品如电器等只是希望在网上查询信息，到商店去购买。若再看一下电子商务在全球的发展，就不难发现我国电子商务与世界的差距。1998年，Internet用户数达到1.13亿，通过Internet实现的商业销售额达到430亿美元。再看一组数据，Intel公司1999年第一季度的收入为71亿美元，其中约30亿美元来自在线销售。这意味着Intel公司每月的在线销售额平均达10亿美元之多。此外，Cisco公司在1999年第二季度的网上销售收入超过20亿美元。而Dell公司平均每天在线销售达1000万美元的电脑产品，并定下了到2000年实现半数电脑通过网上销售的目标。相形之下，我国电子商务的发展就明显相差了一大步。11月15日中美达成协议之后，中国承诺，在加入WTO之后，将立即允许外商拥有所注资信息服务公司49%的股权，两年后即可拥有50%的股份。而此后的一段时期，中国又分别与加拿大、欧洲一些国家顺利达成加入WTO的协议，这使得我国“入世”的步伐迈得越发坚实了。加入WTO将加快我国企业外向

化进程，刺激电子商务发展。我国加入WTO之后，所有的产业都将直接面对国际市场，传统产业的电子商务进程将会大大加快，中小企业的上网工程实施进度将会提前。此外，企业的外向化还将迫使企业更多地关注国际市场的动向，而互联网是了解外界的最最好的窗口，因此企业以用户身份上网的需求也会进一步增加。这无疑将会为中国电子商务的发展注入一剂“兴奋剂”，全面提升中国电子商务的生态环境。而中国众多的ICP们如8848、新浪、所有网（www.soyou.com）在1999年都进军电子商务领域，可以说是抢先一步占领滩头的举动，也是和中国即将“入世”这一大环境非常吻合的。别让WTO成为误区 如果说，1998年中国的电子商务还只是一种谈资的话，那么，在1999年，电子商务就已经得到了真刀实枪的操练。先是8848借助连邦软件专卖店打开了中国网上交易的大门之后，网易、新浪、搜狐等老牌门户迅速跟进。而1999年下半年新杀入的数十个网站也几乎清一色地扯起了“电子商务”的战旗。在1999年即将结束之际，以推出IDP（InternetDirectoryProvider，互联网目录服务提供商）而备受业界瞩目的所有网（www.soyou.com），又以免费配送特殊礼品启动了它的安全电子商务。为什么电子商务成为各个网站“热炒”的对象呢？首先是Internet产业发展的一个必然结果，因为电子商务（应用）是ICP（内容、门户）更高层次的一个发展，电子商务最能体现Internet与传统流通渠道相比所具有的优势。电子商务的魅力在于它能打碎现存的一切链条结构，让产品群、客户群、技术群、物流群等重新排队、优化组合，为企业业务的重新组合提供无限商机，开辟新的竞争领域，形成新的利益分配格局。当然，也有不少做电子

商务的ICP针对中国的具体情况，采取了许多务实的作法，并且得到了很好的反响，比如所有网（www.soyou.com）于近日推出的“模拟购物”活动。在该活动期间，凡在Soyou上注册登记的用户，可以在所有商城尽情挑选可心商品，如果挑选商品价款金额恰好等于Soyou规定的当日数额，将有机会获得由“所有电子商城”赠送的价值100元的百特快车上网卡。现在，中国电子商务的生态环境还很不理想，除了支付系统、配送系统等“硬性指标”的不完善之外，另外一个重要因素就是，许多网民的网上操作技能还非常欠缺。Soyou的这次模拟购物使用户不花一分钱，却可过足网上购物瘾，又有极高的中奖机会，这一活动无疑将大大提升用户网上购物的兴趣，加深用户对网上购物亲身体会。Soyou从现实的角度出发，激发网民兴趣、为网民提供网上购物的“操练”，这样的作法对推进电子商务的发展是一种非常务实的作法。练好内功，迎接WTO Soyou认为，发展中国的电子商务，安全是最为核心的问题，它涉及了电子商务的各个方面，从网络支付、配送体系到安全认证系统。在电子商务过程中，安全问题是买卖双方都要面临的。对销售者而言，存在着中央系统安全性被破坏，客户资料被竞争者获悉，虚假订单等等；对消费者而言，虚假订单、付款后不能收到商品、机密性丧失等同样让许多网民对网上购物心有余悸。1998年初，有人利用在新闻组查找到的普通技术手段轻易地从多个商业站点窃取了8万多个信用卡号和密码。而在1999年，荷兰的一群数学家和计算机科学家耗时7个月，并动用292台计算机，破解了RSA - 155加密系统的512位数字密码，而国内大部分从事电子商务的网站采用的都是128位加密系统，这在安全保密方面

当然就不会让人放心了。在部分国内电子商务网站的留言板上，许多留言都是客户催问自己定的货何时能够收到。对这些确确实实发生在我们身边的事件，虽然互联网厂商已有了充分的思想准备，但对广大用户而言，却不愿意仅仅为了促进电子商务的发展而冒这种风险。正是基于这样一种认识，Soyou于1999年12月启动安全电子商务的重中之重就放在“安全性”上。所谓安全电子商务就是指所有商务活动中，整个电子交易过程本身是安全的：物流配送系统安全准时、购物资金交付确保无忧、信息的传递真实可靠有足够信用。在现有的条件下，Soyou用自身的实力保证消费者网上购物的安全性。至于和用户直接相关的配送系统，Soyou则与EMS合作，通过承诺赔偿保证配送的时效性。Soyou以限时送货上门使用户对网上购物具有安全感，通过赔偿制约Soyou实现承诺。以圣诞节配送特殊礼品为例，Soyou对用户实行三日承诺，三天之内送货上门。如第四天送到，则用户信用点增加10元，第五天送到，信用点增加20元，以此类推，这些款额可作为在Soyou网上购物的优惠款。所有网（www.soyou.com）能够根据中国的具体情况，开展电子商务时，能够在“安全性”这一最为核心的问题上花费大量的工夫，正是其独具慧眼之处。今年，随着中国加入WTO的呼声越来越高，在某种程度上，中国电子商务的开展肯定会围绕着WTO而展开，就如同众多行星围绕着太阳旋转一样。但是，笔者要给中国从事电子商务的ICP们提出忠告的是，不要只将目光盯着境外资金，最重要的还是扎扎实实地练习好“内功”，电子商务今年将继续成为ICP发展的热点，如果大家不是仅仅将其作为一个概念来炒作，而是认真地将其作为一件事业来从事的话，那

么，不妨学学Soyou的作法，在培养网民从事电子交易的兴趣、技能以及在安全性方面扎扎实实地下一番功夫。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