**文献出处：《Economics》，2017,4**

**ELECTRONIC COMMERCE**

**SUMMARY**  Electronic commerce can be defined in different ways. Any definition helps to understand and explain that concept as better as possible. Electronic commerce is a set of procedures and technologies that automate the tasks of financial transactions using electronic means. Also, according to some authors, electronic commerce is defined as a new concept, which is being developed and which includes process of buying and selling or exchanging products, services or information via computer networks, including the Internet. Electronic commerce is not limited just to buying and selling, but it also includes all pre-sales and after-sales ongoing activities along the supply chain. Introducing electronic commerce, using the Internet and Web services in business, realizes the way to a completely new type of economy—internet economy.

**Keywords**: electronic commerce, development, purchase, sale, economy, Internet

**INTRODUCTION**

Today, development of modern means of communication, especially electronic, which radically change the existing power relations and the power on the global market, have a significant role in more evident process of globalization. The magnitude of impact of the development of communication and information resources on the world economy may be implied by the fact that it goes into traditional labor intensive activities, where before there were not opportunities for the application of modern information technology.

Managers of large companies, as well as small and medium-sized enterprises, need to understand first of all the importance, as well as many advantages that use of modern digital technology enables them in the creation of new business ideas and their realization. In the new digital era the benefits and opportunities of e-business represent a significant potential that should be used in the best and the most efficient way. Thanks to the internet there are some changes in the way of business, geographical boundaries are disappearing, language barriers and currency restrictions are being bowed down.

**ELECTRONIC COMMERCE**

Today’s way of doing business is completely changed, mostly thanks to the Internet. E-commerce has a great role in the process of globalization and in the development of modern means of communication, especially electronic, by radically changing the existing power relations and the power on the global market. In modern business there is a transition from mechanical to electronic phase of business. Besides the technological aspect it is necessary to emphasize the economic aspect and define e-commerce as a new market that offers new types of goods and services, such as digital products through digital processes. Sellers of physical goods are also being included in digital processes, such as on-line ordering, market research and payment, which are the parts of the new market.

Electronic commerce is the exchange of business information, maintaining business relationships, and conducting business transactions between different organizations via telecommunication networks and is more than a set of Internet technologies.

E-commerce can be viewed from the narrower and wider point of view. In the narrow sense electronic commerce involves buying and selling through the Internet, and in a broader sense it includes the exchange of business information, maintaining business relationships, and conducting business transactions by means of telecommunications networks. In fulfilling tasks it uses electronic communication media such as the Internet, extranets, e-mail, database and mobile telephony. Electronic commerce includes several activities such as electronic sales and purchases of goods and services, online delivery of digital content, electronic funds transfer, public procurement, direct consumer marketing and other after-sales services. The basis of e-business is often called a fully digital business and it contains three components: product, process and participants, which have two components, physical and digital. Everything that can be sent and received via the Internet is considered to be a digital product.

Electronic commerce creates new markets and economic activities, which are characterized by rapid information processes and market dynamics. Electronic networks provide the infrastructure for collecting and disseminating information. They also serve as a new channel for the sales, promotion of products and services delivery. Moreover, network integrate information for managing business activities at all levels of the company and provide new electronic connections with customers and partners in the supply chain. An increasing number of activities that add value to the economy take place in cyberspace through globally connected electronic networks. The Internet has expanded the premises to which companies reach. Managers can detect a greater number of business opportunities due to obtaining many additional business information from the Internet.

**ELECTRONIC MARKET**

Milicevic (2002) states that the Internetand new information technologies are leading to restructuring of markets on a global level and some industrial and service sectors. As well as on traditional (physical) market, also in electronic market, customers and sellers exchange goods and services for money or other goods or services, but only electronically. Electronic market uses electronic transactions leading to a new way of distribution of products and services to ultimate consumers. Electronic market means a place where electronic commerce is conducted, that is to say a network of interactions and communication where the information, products, services and payments are exchanged. In recent years, electronic market is gaining importance in the modern way of doing business. When it comes to e-business, business center is a network based on the locations where there are customers, sellers and other participants and they all find each other electronically and do business so.

**MODELS OF ELECTRONIC COMMERCE**

There are many models of electronic commerce that vary according to the relations which exist between participants in trade (companies, customers,employees,government). Some of the models are: B2B, B2C, B2E, C2C, C2B, but lately,there are also more complex forms that are created as a combination and updating of existing models such as B2B2C and C2B2C.

B2B (Business to Business) is the automated exchange of information between different organizations;

B2C (Business to Consumer) means the sale of goods and services to end consumers;

B2E (Business to Employee) is a model which is also known as Intranet, or the Web site that gives products or information to employees;

C2B (Consumer to Business) is a model where the consumer requests a product or service from the seller;

C2C (Consumer to Consumer) is a model in which customers sell to each other; B2B2C (Business to Business to Consumer) is a model that is realized using B2B model that supports the company’s operations on the model of B2C;

C2B2C (Consumer to Business to Consumer) is a model that connects consumers using on-line company as an intermediary.

**LEGAL ISSUES SPECIFIC TO ELECTRONIC COMMERCE**

The most important legal issues specific to e-commerce are: assigning domain names, tax collection from incomes generated electronically and intellectual property protection. When assigning Internet addresses or domain names, problems arise when several companies that have similar names compete around the domain. The problem is solved in court or before an international arbitration system. Federal, state and local authorities are trying in every way to calculate how to get a share of revenue generated electronically. The problems are particularly prominent in international trade, when the question is where you need to pay a tax for a business license, income tax, value-added tax, the annual income tax and the like, as well as who controls the charge. Protection of software and other intangible creations is difficult to be implemented over the Web, which is why the issues of copyright and protection of intellectual property are subjects of frequent discussions. One solution might be a tax that is unique to the Internet, the so-called “bit tax”. The idea of this tax is based on the fact that each bit that travels through the network represents a subject to taxation at a rate that is unique. It could be collected in telephone exchanges or at the service provider and to be submitted to the competent tax authorities. However, such a tax would not take account of the nature of the information or goods that are purchased. The largest amount of bits on the Internet belongs to the children’s video games which are in most countries, wheree-business is developed, tax-exempt or taxed at the lowest rate. It is also unclear which government would take over the tax that is a result of cross-border data flow. Besides safety problems, the problem of unclear model of taxation of commercial transactions on the Internet certainly inflicts great torments to fiscal experts worldwide.

**ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ELECTRONIC COMMERCE**

The main characteristic of e-commerce is a profound and very rapid change in the way trade is conducted. Today, e-commerce has many advantages over traditional conducting commercial transactions. Extensive use of e-commerce leads to new advantages. A set of interactive, content-rich and personalized messages can be delivered tospecifically selected consumers to increase sales. Today companies have a lot more information than before, which allows them to take advantage of this information as efficiently as possible, to segment the market and to adapt their products or services to potential customers or service users as well as possible.

The impact of e-commerce is especially expressed in industries engaged in the production of computers, software and computer equipment and other elements necessary for realization of e-commerce. E-commerce has enabled companies to choose suppliers all over the world regardless of their geographical location, and to sell and market their products or services anywhere in the global market.

Compared to traditional commerce the advantages of Internet commerce are numerous because properties are not necessary, as well as window dressing, sales staff is reduced to a minimum, there is a possibility of selling around the world, instant communication, presentation of interactive multimedia catalog that can provide the information that the customer wants (there is no classic catalog and postal shipping), promotion is much cheaper, it is easier to achieve publicity on the internet, there are more opportunities to adapt to customer needs, and with allthat the customer is enabled easier purchases carried out from an armchair, with no time limit (nonstop) ,without affecting the sales staff in the decision-making and various other benefits. Due to the complexity of the system of electronic trade problems in the sale or purchase over the Internet may occur. Problems refer to the fact that many potential customers still do not have Internet access or do not use it, some do not have fast Internet connection, online purchase involves a lot of confidence, privacy is compromised and there is a problem of the actual existence of stores on the Internet. Internet is a public network that is accessible to everyone, and because of that there is a possibility that someone monitors comunication without authorization and to abuse it later. Because of these reasons, it is necessary to find mechanisms that will ensure the protection of information, information integrity, and their authenticity. Cryptography is the science that deals with methods of maintenance of the confidentiality of information and which has its own features such as encryption, decryption and key. Defining and verifying the identity of the sender is achieved by using digital signatures and certificates. The purpose of the digital signature is authentication of the message content, as well as provision of guarantee of identity of the sender of the message.

**CONCLUSION**

With the advent of the Internet a lot has changed in terms of business and trade. Once the operating was based on the principle of face-toface, but now with the advent of the Internet participants in trade do not need to know, nor meet and see each other. With the advent of e-commerce there are no more geographical borders, nor language barriers and currency constraints. In modern business there is a transition from mechanical to electronic phase of business, which leads to more rapid penetration of technical progress in trade. It comes to development of electronic stores, which have significant benefits for end consumers, but there are new problems related to payments and the security of transactions carried out in this way. E-commerce and e-business are becoming inevitable everyday. Paper, pencil, stamp and other equipmentare replaced by computer and the Internet, thanks to which it is much easier and better to conduct an increasing number of business transactions. Online purchase and e-commerce are developing very fast, thus opening up new business opportunities, which affects an increase in productivity, reduction of costs and faster capital turnover. E-commerce creates employment opportunities, stimulates economic growth, investment in innovations, new technologies and knowledge, which contributes to the emergence of new operators in the market.

**电子商务**

**摘要**

电子商务可以用不同的方式进行定义。任何定义都有助于更好地理解和解释这一概念。电子商务是利用电子手段实现金融交易自动化的一套程序和技术。另外，根据一些作者的说法，电子商务被定义为一个正在发展的新概念，其中包括，通过计算机网络以及互联网进行的买卖、交换产品、服务或信息的过程，电子商务不仅仅局限于买卖，还包括供应链中的所有售前和售后服务。在商业中，引进电子商务，利用互联网和网络服务，从而实现了一种全新的经济形式——互联网经济。

关键词：电子商务，开发，采购，销售，经济，互联网

**引言**

今天，现代通信手段的发展，特别是电子技术，彻底改变了现有的权力关系和全球市场的力量，在全球化的进程中发挥了重要作用。通信与信息资源的发展对世界经济的影响，可能暗示出这样一个事实，它正在渗入到之前没有机会应用现代信息技术的传统劳动密集型活动中。

大型企业以及中小企业的管理者首先需要了解现代数字技术的重要性和诸多优点，利用现代数字技术，能够使他们创造出新的商业理念及成就。在新的数字时代，电子商务的优势和机遇代表了一个巨大的潜力，应该以最好和最有效的方式使用。由于互联网，商业方式发生了一些变化，地理边界正在消失，语言障碍和货币限制正在下降。

**一、电子商务**

如今做生意的方式被彻底改变了，这主要得益于互联网。在全球化的进程中，在现代通信手段特别是电子技术的发展中，电子商务通过从根本上改变现有的权力关系和全球市场的力量，从而发挥着重要作用。现代商业正处在从机械到电子商务的过渡时期。除了技术方面，还应该要强调经济方面，将电子商务定义为一个提供新型商品和服务的新市场，例如通过数字化流程的数字产品。实体商品卖家也被纳入到数字化流程，如在线订购、市场调研与支付，这些都是新市场的组成部分。

电子商务不仅是一套互联网技术，而且还是以通信网络为媒介而进行的商业信息交换，商业关系维护，以及不同组织之间的商业交易。

电子商务可以从狭义上和广义上来理解。从狭义上来讲，电子商务是指通过互联网进行的商业买卖；而从广义上来讲，电子商务包括以通信网络为媒介而进行的商业信息交换，商业关系维护，以及商业交易。在履行任务时，电子商务使用电子传播媒介，如互联网、外联网、电子邮件、数据库和移动电话。电子商务包括多种活动，例如商品和服务的电子销售与采购、数字内容的在线支付、电子资金转账、公共采购、直面消费者营销，以及其他售后服务。电子商务的基础通常被称为全数字业务，他包括三个部分：产品、过程和参与者，其中包括实体和数字两个部分，通过互联网发送和接收的任何东西都被认为是数字公关。

电子商务创造了新的市场和经济活动，其特点是快速的信息流动和市场动态。电子网络提供了收集和传播信息的基础设施。它们同样也作为一个新的渠道，进行产品的销售、推广和服务的交付。除此之外，网络为各级进行商业活动管理的公司整合信息并为供应链中的消费者和伙伴提供全新的电子链接。通过全球互联的电子网络，越来越多的经济增值活动在网络空间进行，互联网为企业提供了广阔的发展空间，管理者可以发现更多的商机。

**二、电子市场**

Milicevic(2002)指出，互联网和新信息技术正在导致全球范围内的一些工业和服务部门的市场重组。在传统(实物)市场和电子市场上，客户和卖家用商品和服务交换货币或其他商品服务，但仅限于电子产品。电子市场使用电子交易，从而为最终消费者提供一种新的产品和服务分销方式。电子是指进行电子商务的场所，即信息、产品、服务和支付进行交换的相互作用和交流的网络。近年来,电子市场正在在现代经营方式的重要性。当谈及电子商务,其商务中心是一个基于顾客、销售者和其他同伴的网络，他们都通过电子方式找到对方并进行交易。

**三、电子商务模式**

有很多的电子商务模型,根据不同参与者之间的关系存在贸易(公司、客户、员工、政府)。其中有这几个模型:B2B、B2C、C2C, B2E, C2B,但是最近,还有更复杂的形式通过不同的结合而创造出来并更新着现有的模型，例如：B2B2C和C2B2C等。

B2B(企业对企业)：是不同组织之间信息的自动交换;

B2C(企业对消费者)：是指向最终消费者销售商品和服务;

B2E (Business to Employee)：是一种模型，也称为内部网，或者说是向员工提供产品或信息的网站;

C2B(消费者对企业)：是消费者向卖方请求产品或服务的模型;

B2B2C (Business to Business to Consumer)：是一种基于B2B模型实现的模型，支持企业在B2C模型上的运营;

C2B2C (Consumer to Business to Consumer)：是一种利用在线公司作为中介将消费者连接起来的模式。

**四、电子商务所特有的法律问题**

电子商务最重要的法律问题包括:域名分配、电子收入的税收征收和知识产权保护。当分配互联网地址或域名时，当多个名称相似的公司围绕该域名展开竞争时，就会出现问题。这个问题会在法庭上或国际仲裁系统之中得到解决。联邦、州和地方当局正想方设法计算通过电子交易所产生的份额。在国际贸易中，问题尤其突出，比如在哪里需要缴纳营业执照税、所得税、增值税、年度所得税，以及由谁来控制费用。软件和其他无形创造的保护很难在网络上实现，这就是为什么版权和知识产权保护问题是经常讨论的话题。“bit-tax”是互联网特有的税种，即所谓的“比特税”。该税种的概念是基于每一个通过网络传输的比特都代表一个以独特税率缴税的税种。它可以通过电话交换机或服务提供商收取，然后提交给主管税务机关。然而，这种税种不考虑所购买的信息或货物的性质。互联网上最大的比特数属于儿童电子游戏，这些游戏在大多数发展电子商务的国家，免税或税率最低。，跨境数据流动导致的税收由哪个政府来承担也不清楚，除了安全问题，互联网上商业交易的税收模式不明确的问题，无疑给世界各国的财政专家带来了巨大的困扰。

**五、电子商务的优点和缺点**

电子商务的主要特点是贸易方式发生了深刻而迅速的变化。今天，电子商务比传统的商业交易有很多优势，电子商务的广泛应用带来了新的优势。一套互动的、内容丰富的、个性化的信息可以被传递给特定的消费者，以增加销量。今天的公司比以前拥有更多的信息，这使他们能够尽可能有效地利用这些信息，细分市场，并尽可能地使他们的产品或服务适应潜在客户或服务用户。

电子商务的影响尤其体现在从事计算机生产、软件和计算机设备等实现电子商务所必需的要素的行业中。电子商务使公司能够选择世界各地的供应商，而不受其地理位置的限制，并在全球市场的任何地方销售和推销其产品或服务。

与传统商务相比互联网商务的优点有很多是因为有些传统商务所需要的东西对于互联网商务来说是没有必要的,例如窗户的粉饰,销售人员也可以减少到最少,有可能销售到世界各地,即时沟通, 介绍交互式多媒体目录能提供给客户想要的信息(没有传统的目录和邮政航运),推广更便宜,互联网上宣传更容易实现在,有更多的机会来满足客户的需求, 有了这些，顾客就能更容易地在扶手椅上购物，没有时间限制(不停地),不影响销售人员的决策和其他的各种利益。由于电子交易系统的复杂性，在网上买卖中可能会出现很多问题。有一个实际的问题是指许多潜在客户仍然没有互联网接入或不使用它,或者是没有快速的网络连接,网上购物涉及很多的信任,隐私被破坏和网上商店是否实际存在的问题。由于互联网是一个公共网络,每个人都可以使用,因此,可能会有人通过互联网监控他人的隐私。因为这些原因,有必要确立一个机制，来保护信息、信息的完整性以及真实性。密码学是一门研究维护信息机密性的方法的科学，它有自己的特点，如加密、解密和密钥。定义和验证发送方的身份是通过使用数字签名和证书实现的。数字签名的目的是对消息内容进行身份验证，并提供消息发送者身份的保证。

**六、总结**

由于互联网的出现，商业和贸易发生了许多的改变。曾经的经营是基于面对面的原则，但现在随着互联网的出现，贸易参与者不需要了解对方，也不需要约会或者见面。随着电子商务的出现，不再有地理边界，也不再有语言障碍和货币限制。在现代商业中，有一个从机械到电子商务的过渡阶段，这导致技术的进步在贸易中渗透得更快。涉及到电子商店的发展,具有显著的好处对于终端消费者,但也有新的问题相关的支付和交易的安全进行。电子商务和电子贸易无时无刻不在发生。纸、笔、邮票和其他设备都被计算机和互联网所取代，这使得越来越多的商业交易变得更加容易和方便。网上购物和电子商务的发展非常迅速，因而打开了新的商业机会，这使得生产力提高更迅速，降低了成本和加快了资金周转。电子商务创造了更多的就业机会，刺激经济增长，投资于创新、新技术和知识，这有助于市场上出现新的运营商。