

## 因特网与电子商务

除驾驶 F1 方程式赛车或从悬崖跳下蹦极外，可能没有什么比预测因特网网上商务交易的未来更冒险的事情了。最近一些所谓的“.com”公司方面发生的动荡——包括知名的 eToys, boo.com 和 pets.com 等的垮台——促使专家们重新评价自己对电子商务的预测。但无人能够否认，因特网革命促使全球各大公司的董事机构对经营规划战略进行基本审议。现在如果一家大公司没有自己的网站来宣传自己的优势，介绍自己的产品，简直不可思议。即使对于小公司来说，建立在线服务也成为经营的必然。

因特网革命的影响并不局限于硅谷。以 *Câmara dos Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte* (CDL/BH) 协会为例。该协会是巴西内陆距里约热内卢 300 公里 Belo Horizonte 市的一家本地零售商和出口商协会。CDL/BH 于 1960 年成立时主要是为了使店主能够共享用户在赊购方面的信息，但现已开始朝网上销售发展。由于有国际电信联盟发展中国家电子商务项目 (EC-DC) 提供的帮助，该协会的 1 万名成员已经建起用于企业到企业 (B2B) 交易的业务交换服务。网上购买者现在可以点击 CDL/BH 的网址，进行电子支付，进入介绍本地企业的商业网页，了解该协会提供的服务，包括电子销售，电子资金转拨，甚至可以了解如何在该市的会议中心预订场地。

尽管 CDL/BH 已成功实现成员上网，但电子商务的发展，如同因特网本身一样，仍在很大程度上局限于富人圈内。1999 年，美国占全世界商业网站总数的 70% 以上，该国网站所有者将全球电子商务收入的 90% 以上敛入囊中。与此形成对比的是，拉丁美洲和亚太地区的电子商务收入仅占该年总数的 2% 多一点。

可说明这种对比的一个例子是亚太地区。一家称为 eMarketer 的研究机构在最近的一项研究中提到，2000 年该地区的电子商务份额一跃而至全球网上交易的 13.8 %。然而，此商务近 70% 集中在日本。中国和印度这两个世界人口最多的国家仅占该地区电子商务总数的一小部分。

即使在电子商务发展起来的地方，贸易也是在南北之间而不是在发展中国家之间开展的。尽管 eMarketer 预测拉丁美洲的电子商务到 2003 年时将跃至 150 亿美元，但同时也注意到该地区目前近 75% 的在线购物是通过基于美国的因特网站完成的。

在发展中国家难以开展电子商务，问题的一部分在于在网上建立电子商务平台所需成本很多。国际电联注意到，一家企业进入电子商务的平均成本为 25 万美元，而主要国际大公司的成本可达 50 万美元到 200 万美元之间。此外还有因特网接入成本。发展中国家的因特网服务提供商 (ISP) 必须将电路费用和与因特网骨干网入网点 (通常在美国) 连接的业务费包括在内，因而对终端用户来说，该服务就更加昂贵。发展中国家的用户还需克服其它障碍，如因特网硬件/软件成本太高，因特网接入费和电话费，以及主要体现在电话线路短缺上的基础设施不足。

具有讽刺意味的是，相比较而言，发展中国家的因特网接入费远高于发达国家的费用。在美国，一位普通专业人员的月工资买三台电脑绰绰有余，而在坦桑尼亚，一台电脑的价格却相当于一位专业人员平均月工资的三倍。在中低收入国家，一台电脑的价格为人均 GDP 的

289%，而世界平均水平则为 28%。在高收入国家，这仅占人均 GDP 的 5%。再说因特网接入成本。由于发展中国家因特网用户人数少，因特网服务提供商必须定价高一些才能与成本持平，更不用说赢利。其结果是，在美国，一个美国在线帐户的每月费用为 22 美元——或低于美国平均月收入的 1%——，而在加纳，一个非洲在线帐户的每月费用则约为 50 美元，相当于大多数加纳人月收入的两倍。

此外，许多发展中国家的运营公司还面临国际上的压力，需“重新调整”电话费或提高本地电话费以补偿随结算价降低而造成的长途和国际长途电话收入的减少。因此，使用本地拨号入网上网的因特网用户不得不缩短他们上网的时间，以避免电话费过高。在与因特网骨干网连接时，发展中国家往往要向美国支付接入费，因为大部分骨干网提供商都在美国。

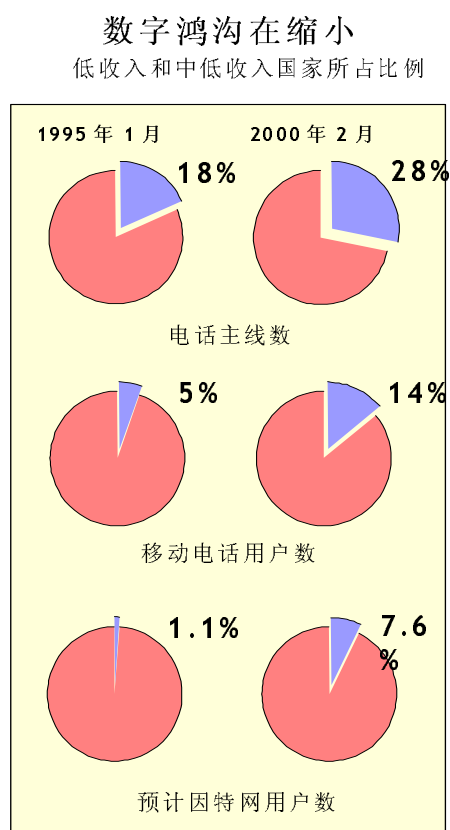
进一步讲，由于结付系统是以“一半电路”体制为基础的，链路两端国家的运营公司负责提供和支付一半电路，在因特网对等模式中，国外运营公司通常必须向美国支付两个一半电路（即整个电路）费。这样一来，发展中国家的运营公司就需支付双倍的费用——首先是电路费用，然后是业务量费用——尽管电路一经接通，业务量会双向流动。尽管这些费用可以从发展中国家 ISP 的用户那里得到补偿，但最终结果仍然是发展中国家用户的因特网服务费偏高。这些因素加到一起，就造成发展中国家的买卖双方难以上网并利用电子商务市场。

然而，资源共享可以抵消一些因特网连接服务成本太高带来的负面影响。国际电联已开展了一些项目，旨在向发展中国家推广电子商务的好处。例如，EC-DC 项目使得发展中国家的企业通过当地的银行和世界贸易中心进入安全的电子商务门户网站，从而向他们提供他们自己没有足够的技术或资金力量创建的数字认证和安全电子支付设备。

此外，金融服务往往覆盖面不够广，而且在买卖（银行、信用卡公司和其它金融机构）双方间起基本中介作用的金融服务的网络基础设施并不是每项交易都与通信数据处理万维网互连。对于许多发展中国家来说，这是使用电子商务的唯一经济高效的途径。国际电联通过实施这一项目并与私营行业的伙伴合作，正在帮助 100 多个国家推进电子商务的基础设施。

在非洲，国际电联正与日本政府合作，向设在喀麦隆的支持女企业家协会（ASAFE）提供技术和资金方面的援助。ASAFE 将来自西非各国的 3500 位女企业家组织起来，通过妇女信贷/贷款项目提供培训、研究和资助。

国际电联的项目将帮助 ASAFE 建立一个由该协会为其会员经营与管理的电子商务基础设施。该项目的受益人可能是 Raphaëlle Assiga。她是 ASAFE 的会员，经营着喀麦隆杜阿拉市一家名为 Ralph Creation 的工艺品店。该店经营凉鞋、



来源：国际电信联盟世界电信指标数据库

项链、扶手椅和利用当地原料加工的珠宝首饰。这些产品都由 Assiga 和两个助者手工加工制成。大部分手工品出售给到喀麦隆旅游的游客，但 ASATE 提供的新的电子商务服务——将于今年上网——可以帮助开辟新市场和新用户。这在过去是难以想象的。

在亚洲，国际电联帮助建立了越南电子商务门户网站。在与越南政府合作下，这一项目正在落实。该项目是国际电联与日内瓦的世贸中心和世界因特网安全密钥（WISeKey）公司共同开展的发展中国家全球电子商务网络的一部分。通过该门户网站，用户可以接触到越南最新的贸易消息，法律文件，有关该国企业和经济的信息，以及进出口税的细节。该门户网站还使得越南的公司能够通过联合国贸易和发展会议（UNCTAD）的贸易点开发中心了解信息。该项服务对于寻找国外买卖方的中小企业用处极大。

必须承认的是，这些项目仅仅是杯水车薪。需要政府和私营部门做出更多的努力，才能确保因特网的成果广泛推广，才能使电子商务贸易和发展的繁荣前景成为现实。实际上，发展中国家扩大因特网使用范围的最大障碍在于满足现状，在于认为因特网无需政府介入就自行发展起来和“数字鸿沟”终将自我消失的概念。

但是，希望仍然存在（见图）。越来越多的发展中国家在建设新的、可与全球电子商务市场相连的基础设施，从而“跨越”过时的网络向最新技术发展，或利用经济有效的技术，将其网络扩展到主要首府城市之外，扩展到乡村或未提供服务的地区。例如，到 2005 年时，中国有望投资 240 亿美元用于发展其宽带基础设施。同时，也希望这些国家的企业家和创新者能给硅谷做出榜样，帮助点燃下一个“.com”革命的火焰。

有关更多信息，请参阅因特网与发展：对网络的挑战，1999 年。网址：  
[http://www.itu.int/ti/publications/INET\\_99/index.htm](http://www.itu.int/ti/publications/INET_99/index.htm)