

<<电子商务实验教程>>

图书基本信息

书名：<<电子商务实验教程>>

13位ISBN编号：9787300120553

10位ISBN编号：7300120555

出版时间：2010-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：方美琪，李倩 编著

页数：166

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<电子商务实验教程>>

### 前言

我们始终不断地思考如何利用信息技术改善我们的教与学。

经过多年的探索，获得了三点认识：可以用电子商务的方式来教电子商务；非理工科的电子商务课也要做实验；不容易讲和理解的课可以学得很有趣。

传统上，大家认为大多数经济管理类的文科课，老师讲，学生听，读书，读文献，等等，是非常正常的教与学。

我们认为，信息技术如此发达，既然可以用软件建立管理信息系统，辅助管理，为什么不可以用软件建立一个模拟环境来辅助教学呢？

通过实践我们证明，完全可以用模拟环境来辅助教学。

建立一些模拟电子商务的场景环境，把重要的方面展现在模拟环境中，老师不是讲课，只是监控环境

。

例如，通过观察学生的操作学习，发现问题，指导学生。

老师还可以改变环境参数，使所模拟电子商务的场景难度大一些或小一些，等等。

学生也不只是被动地听，他们要主动地参与，做电子商务。

例如，做电子商店的店主，在网站上卖货；也可以做个消费者，上网买货……模拟环境中学生有不少的角色可以扮演，每个角色有很多的业务要做，由于很多的学生扮演各种角色，他们以不同的方式做业务，所以做业务时场景是动态的和多样的，为把业务做大做好，学生们要竞争或联合，要做决策，例如做商家的要确定商品价格，确定联合哪家供应商，消费者要确定买谁的商品……在电子商务概论的课程中，我们介绍了多种电子商务的定义。

如果不是非常严格地下定义，我们可以把电子商务定义为：利用信息技术从事商务活动。

## <<电子商务实验教程>>

### 内容概要

《电子商务实验教程》通过指导学生在两个模拟环境中进行实验来学习电子商务的相关知识。一个模拟环境是ECGAME，它模仿一个人工社会，有三个国家，每个国家有三个城市。学生开始扮演普通消费者（有少量的资产），在网上商店买消费品，在网上学习，考试，应聘工作获得薪酬，增加自己的才干。

系统中用每人的智力值、魅力值、体力值、经验值来度量其才干。

当消费者有了足够的才干和资产，可以自主选择成为三类企业主：（1）可以开工厂研发产品、生产产品、出售产品，这需要学习。

ERP、SCM和CRM等知识；（2）可以开网上商店，这要学习备货、确定销售价格、营销等知识；（3）可以做运输商，这需要学习确定航线、运输价格、营销等知识。

企业主们需要招聘消费者们为各级雇员，并向他们支付工资，这就需要考虑经营成本和效益等问题。这样ECGAME也模仿了电子商务环境中的竞争和博弈。

学生在类似电子游戏的环境中学习并积累了相关知识。

另一个模拟环境是SIMEC，它模仿家具进出口的国际贸易，在一轮实验中学生可以扮演原木板生产商、强度木板生产商和家具生产商这三种角色之一，可以做FOB或CIF、两类国际贸易，涉及合同、信用证、商业发票、托运单、运输投保单、商检单、报关单和运输单等十多种单证，单证各项的设计基本符合ISO的EDIFACT国际标准。

学生通过三种角色的不同体验，了解基本的国际贸易流程，在决策中学习如何竞争和博弈。

<<电子商务实验教程>>

书籍目录

第一部分 B2C电子商务实验 第1章 B2C电子商务实验中的消费者 实验1 注册申请与消费者角色任务 实验2 网上购物与电子支付 实验3 网上银行 实验4 消费者角色的消费实践 实验5 网上教育中心和网上求职中心 第2章 B2C电子商务实验中的制造商 实验1 生产活动 实验2 签订合同 实验3 履行合同 第3章 B2C电子商务中的物流配送 实验1 电子商务中的物流 实验2 运输商日常管理活动 实验3 运输商运输活动管理 第4章 B2C电子商务实验中的销售商 实验1 电子商务中的销售 实验2 销售商的销售准备 实验3 销售商的销售活动 第5章 B2C电子商务多角色综合实验 实验1 B2C中的企业交易 实验2 B2C交易实践 实验3 综合测试案例第二部分 B2B国际电子商务实验 第6章 国际电子商务环境 实验1 国际电子商务流程 实验2 国际电子商务中的企业行为 实验3 实现国际电子商务B2B的模式及其功能 第7章 国际电子商务中的交易过程 实验1 申请CA认证及在线询报价 实验2 电子合同的签订 实验3 在线支付 第8章 国际电子商务中的物流系统实验 实验1 货运中心 实验2 外贸商检中心和进出口报关 实验3 保险中心 第9章 国际电子商务中的企业MIS 实验1 企业MIS总体介绍 实验2 库存管理子系统 实验3 客户关系管理子系统 实验4 单证管理子系统 实验5 生产管理子系统 实验6 财务管理子系统 第10章 综合实验

章节摘录

插图：(2) 订货(签约) 贸易双方就报价达成意向后，买方企业正式订货并就一些相关事项与卖方企业进行协商，双方协商认可后，需要签订购货合同。

在签订购货合同的过程中，主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈，并将商谈后达成的协议写入购货合同。

这标志着出口业务的正式开始。

(3) 确定付款方式大多数国际贸易都以信用证作为付款方式，信用证分为光票信用证和跟单信用证两类。

跟单信用证是指附有指定单据的信用证，不附任何单据的信用证称为光票信用证。

简单地说，信用证是保证出口商收回货款的保证文件。

出口货物的装运期限应在信用证的有效期限内，信用证交单期限必须不迟于信用证的有效日期。

(4) 备货在整个贸易流程中，备货具有举足轻重的重要地位，须按照合同逐一落实。

备货时要核对的内容有：货物品质、规格，这两项内容应按合同的要求核实；货物数量，要保证满足合同或信用证对数量的要求；备货时间，根据信用证的规定，结合船期安排，以利于船货衔接。

(5) 包装购买方可以根据货物的不同来选择包装形式(如：纸箱、木箱、编织袋等)。

对于不同的包装形式，其包装要求也有所不同。

1) 一般出口包装标准：根据贸易出口通用的标准进行包装。

2) 特殊出口包装标准：根据客户的特殊要求进行出口货物包装。

3) 货物的包装和唛头(运输标志)：应认真进行检查并核实，使之符合信用证的规定。

(6) 办理通关手续通关手续极为繁琐又极其重要，如果不能顺利通关，则无法完成交易。

1) 属法定检验的出口商品需办理出口商品检验证书。

目前我国进出口商品检验工作主要有四个环节：接受报验、抽样、检验、签发证书。

2) 需由持有报关证的专业人员，持相关文本去海关办理通关手续。

## <<电子商务实验教程>>

### 编辑推荐

《电子商务实验教程》：高等院校电子商务专业系列教材。

<<电子商务实验教程>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>