

<<电子商务支付与结算>>

图书基本信息

书名：<<电子商务支付与结算>>

13位ISBN编号：9787811225082

10位ISBN编号：7811225085

出版时间：2009-1

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：马刚，李洪心 编著

页数：298

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>

<<电子商务支付与结算>>

内容概要

本书从电子交易和电子支付的关系入手，引导出电子支付的概念，并以电子支付为主线，全面讲授了电子商务交易模式，银行电子化和银行电子商务建设，电子支付及其清算体系，电子货币的类型、运作模式和支付流程，安全电子支付问题及其相关技术，第三方支付与结算，网络支付与结算，网络银行中的电子支付，最后，讲授了中国的网上支付环境建设和电子支付的风险防范以及相关的法律问题。

全书共分10章，由马刚负责整体结构策划，马刚、李洪心负责具体内容的编写。其中，李洪心负责并完成第1章、第3章、第5章、第7章、第8章和第10章的编写工作，马刚负责并完成第2章、第4章、第6章、第9章的编写工作，最后，由马刚和李洪心完成统稿和审阅。东北财经大学电子商务学院硕士研究生靳阳、张晓娜、郑艺、才雨、孙蒙和李冬杰参加了本书的部分编写和电子课件的制作工作，同时，还完成了大量的资料搜集和整理工作。

本书可以作为电子商务专业、金融专业以及其他相关专业本科生和研究生的教材，也可以作为电子商务、金融或相关领域工作者和研究人员的参考用书。

电子支付与结算是电子商务发展的瓶颈问题，这个领域正处于一个不断发展和完善的过程中，也是一个需要不断创新的领域。

在本书的编写过程中，不仅引入了很多相关方面的最新数据和发展成果，还借鉴和参考了国内外大量的出版书籍和刊物，在互联网上检索和搜集了大量的文献和资料，我们在参考文献中均已全部列出。

<<电子商务支付与结算>>

书籍目录

第1章 电子商务与电子支付 学习目标 1.1 电子商务概述 1.2 电子商务中的交易与支付 1.3 电子交易与电子支付面临的问题 本章小结 复习思考题 技能实训题第2章 电子交易与电子银行 学习目标 2.1 电子商务交易模式 2.2 电子商务交易流程 2.3 电子商务交易平台 2.4 银行电子化与电子银行 2.5 电子银行的重要组成部分 本章小结 复习思考题 技能实训题第3章 电子支付与清算体系 学习目标 3.1 电子支付系统的形成与发展 3.2 电子支付系统的构成和基本模式 3.3 电子支付应用系统 3.4 电子银行清算体系 本章小结 复习思考题 技能实训题第4章 电子货币 学习目标 4.1 电子货币概述 4.2 电子现金 4.3 电子支票 4.4 IC卡 4.5 银行卡 4.6 电子钱包 本章小结 复习思考题 技能实训题第5章 安全电子支付 学习目标 5.1 安全电子支付概述 5.2 电子支付中的安全技术 5.3 电子支付中的安全协议 5.4 电子交易的安全认证 本章小结 复习思考题 技能实训题第6章 第三方支付及其清算 学习目标 6.1 第三方支付的发展背景 6.2 第三方支付概述 6.3 第三方平台支付结算流程 6.4 第三方平台支付清算中存在的问题 6.5 第三方支付产业的发展建议 本章小结第7章 网络支付与结算第8章 网络银行与电子支付第9章 中国的网上支付环境建设第10章 电子支付的风险防范及其法律问题主要参考文献

<<电子商务支付与结算>>

章节摘录

第1章 电子商务与电子支付1.2 电子商务中的交易与支付1.2.1 电子交易的内涵电子交易，简单的说法就是电子化的交易，是指交易双方从搜集信息、贸易洽谈、签订合同、货款支付到电子报关，无须当面接触，均可以通过网络运用电子化手段进行。

通过电子交易，可以在网上将经销商和生产厂家联系起来，从而优化交易过程，减少文书工作；可以通过建立与供货商直接联系的网络互通信息，从而削减库存和运输消耗，快速响应用户要求；可以通过网上账单和支付系统改善与用户和供应商的关系。

这样，企业不但赢得了用户的信任，更能提高订货效率、降低库存消耗、保持资金全部周转并降低实际销售支出，进而降低成本、增加利润。

1) 电子交易的类型不同类型的电子商务其运营模式具有一定的差别。

在互联网环境下，我们一般将电子商务分为B2B、B2C、B2G、C2C四种基本类型的电子商务模式。

(1) B2B电子商务模式B2B电子商务模式是企业对企业的一种商务交易模式。

1996年，全球电子交易额只有28亿美元，这其中有60%的交易额是发生在企业与个人之间的，企业与企业的在线交易额仅占28亿美元中的40%；到2003年，B2B业务的交易额上升到1.225万亿美元，B2B业务占电子商务的比例也在持续增长；现在，世界上90%以上的电子商务交易额是在企业之间，而不是企业和消费者之间完成的；基于互联网的B2B电子商务以其较大的交易数额、较规范和成熟的交易条件代表着电子商务发展的主流方向。

从事B2B的电子商务公司在电子商务市场中占有绝对优势的份额，更多的资金流向这些企业，又使得他们能不断壮大自己的实力，并在激烈竞争的市场中立于不败之地，比如中国的阿里巴巴。

(2) B2C电子商务模式B2C电子商务模式是以互联网络为主要手段，由网商或企业通过网站向消费者提供商品和服务的一种商务交易模式。

B2C网站是网络深入人们生活的必然趋势。

未来是网络和信息交融发展的世界，如今的互联网上布满了各种类型的B2C网站，提供从鲜花、书籍、音像制品到计算机、汽车等各种商品的销售和服务。

在世界上任何一个角落，只要拥有一台计算机、浏览器、Internet连接和信用卡，就能通过B2C商务网站完成各种商品的选购，同时还能享受到完善的服务。

虽然目前这种类型的电子商务在网络交易中所占的比重不大，但从长远来看，B2C的电子商务模式会快速发展，并将在电子商务领域占有重要地位，比如美国的亚马逊网站。

<<电子商务支付与结算>>

编辑推荐

《电子商务支付与结算》由东北财经大学出版社出版。

<<电子商务支付与结算>>

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>