

中国中小企业B2B电子商务个性需求与标准服务矛盾 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/231/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_B8_AD_E5_c40_231372.htm 2006年中国中小企业总数占我国企业数量的95%以上，中小企业仍是未来B2B电子商务市场乃至整个企业服务市场的拉动因素。中小企业在信息化、电子商务等方面所能投入的资源有限，导致目前中小企业需求只能依靠标准化产品和服务来满足，但同时中小企业结构灵活，需求个性化导致了与标准化服务产品固定功能之间始终存在矛盾。中小型企业对提升渠道和成本效率的要求较为迫切，因而对电子商务抱有开放的心态，但人才精力等方面的缺乏，在选择电子商务平台作为营销工具时候往往会先从一个综合性解决方案入手，慢慢寻找到适合自身的网络推广方法。虽然B2B的技术基础已经具备，但企业开展B2B的方法和方式却必须有所选择，技术必须与企业的管理和运营有机结合，企业开展B2B需要具备一些基本条件：（1）供应链在企业内外有效展开，特别是企业的外部合作伙伴的管理和信息处理技术是否满足核心企业开展B2B的基本标准，如数据处理是否已经电子化，如果目前没有满足，那么企业需要给出达标标准和时间进度表；同时企业内部的采购制度是否已经公开化、制度化、标准化，采购流程是否电子化，事实上许多国有企业在外部采购方面仍然具有灰色因素，使得B2B难以开展，当然B2B的结果也难以评估。（2）企业内部供应链的信息系统与企业内部的业务系统如ERP（包括生产系统、财务系统、销售系统等）、CRM（呼叫中心、Sales、Service）有机结合在一起。一个企业事实上不可能

只选择一家供应商的应用软件产品，企业也不可能一夜之间放弃原有的信息系统，问题的关键不是处理企业比较标准和正常的业务数据流程，而是如何处理不同系统间的差异，这些系统是否具有接口数据标准，数据是否能够在线实时传输和处理。（3）企业开展B2B的法律政策仍然滞后。主要问题是企业之间的无签名和签章电子结算与现有的银行《票据法》签名和签章要求不符，与国家税务的相关法律条款不符，这些仍需要逐步完善。艾瑞基于以上分析，认为适于应用B2B电子商务的行业有以下特点：（1）产品的成本构成，加工费用占总成本的20%以上；（2）供应链结构复杂（中间商较多），供求双方地域分散；（3）以技术革新为先导的行业，如计算机、电子；（4）产品构成复杂，如航空；（5）采购信息复杂，如化工；（6）信息资源丰富的行业（信息产业重点投资的行业）。综合上述因素，最适合应用B2B电子商务的企业主要集中在下列行业：航空/国防、计算机、电子、化工、医疗卫生、运输、能源、农业等。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