

金融风暴是电子商务的发展机遇电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/541/2021_2022__E9_87_91_E8_9E_8D_E9_A3_8E_E6_c40_541622.htm 四川省电子商务协会是个成立时间不到一年的新组织，虽然成立时间很短，但是事情却做了不少，比如说编印《四川省电子商务发展报告2007》、筹备工作组积极参加抗震救灾、参与“第九届西博会东西合作成果馆及跨国公司馆”的工作、编印《四川省电子商务应用案例选编》、联合阿里巴巴举办“风雨共发展出口通天下”网商论坛、联合谷歌举办2008“冬日暖阳”企业营销论坛以及成功举办2008四川省电子商务大会和2008四川商务人才招聘会等。成立初衷 成立时间不到一年，却做了不少的事情，可以说四川省电子商务协会是一个效率极高的组织，而其秘书长徐晔也是个雷厉风行的人，初初刚到其办公室坐下，徐秘书长就言简意赅的介绍起了协会成立的初衷：1、市场有基础，迎合大环境；2、企业有需求，政府有意愿。他说作为一个提了多年的话题，电子商务的发展大趋势是有目共睹的，但是虽然很多人都清楚电子商务的重要性，但却有很大一部分人不知道如何去从事电子商务，这也是为什么近年来只要搞电子商务培训之类的会议就会爆场的原因之一。说到这里，徐晔介绍说12月18日，四川省电子商务协会联合联合阿里巴巴举办“风雨共发展出口通天下”的网商论坛，向与会者普及怎样使用第三方平台创造更大的价值；而19日则联合谷歌举办了主题为“冬日暖阳”的企业营销论坛，共有四百多家企业，七百余人参与，都得到了不错的反响，这就说明业内的人对如何把电子商务应运到实际的工作

生意中来是有很大兴趣的，而协会就是在这种市场有基础、企业有需求、政府有意愿的情况下作为政府和企业之间的沟通桥梁应运而生的。协会的服务方向 徐晔说传统的协会一般就只是单一的收会费和开会，对于会员没有什么实质性的帮助，而这种传统的模式也让企业会员特别反感，而四川省电子商务协会的努力方向则是做一些实事帮助会员有所收获，总结下来协会的服务主要在五个方面体现出来：1、对企业微观服务；徐晔认为协会应该是企业之家，把政府的方针政策和最新的资讯传达给企业，尽力帮助企业解决一些实际的难题，同时也要集合业内各个企业的力量，一起制定行业规则，达到行业制律的效果。2、对政府宏观服务；在给企业“下达”的同时，也要起到“上传”的作用，把企业在发展中遇到的各种困难、问题“上传”给政府的同时，结合实际情况引导政府出台相应的规章政策、争取相应的资金支持。3、推进广大企业的应用；从目前的情况来看，很多大型企业的电子商务都做得不错，说到这里，徐晔以“金字塔”举例“现在电子商务金字塔的上游部分已经有了，需要的就是在中小企业中的运用，如果这部分基数做不起来，这个金字塔永远只有上游那部分，那么这个金字塔的高度不高、总量不够，说明电子商务这块的普及工作就还是没有到位。”基于这些原因，徐晔说四川省电子商务协会会大力在中小企业中开展电子商务的普及应用工作，从电子支付、到借助第三方平台等环节一点一点的推，比如说和银行联合起来推出一些网上转账比柜台转账优惠等推广电子支付的工作，在安全措施已经到位的基础上，怎样去培养企业的意识，吸引他们把生意做到网上来就是以后的工作重心。4、创新模式；徐

晔说同沿海地区相比，四川地区的电子商务工作落后了十年；而同国际相比，沿海地区的电子商务现状也落后十年，/百考试题/收集/这样说起来，四川地区的电子商务进程就落后国际水平十年，所以虽然现在电子商务领域已经有了成型的“日韩模式”以及“欧美模式”等，但是这些成型的模式却是建立在当地经济基础、企业意识、人文理念等背景下的，不见得照搬到四川来过可以生存可以成功。在这种情况下，怎样结合四川的本地特色、经济基础、人文意识素质等背景创新性的制定出适合四川的模式就显得尤为重要。徐晔说协会现在正在着力打造一个“四川专区”，并且会在这个专区纳入市容率最高的第三方平台，而以后协会不管是举行展览还是会议等形式的活动，都会大力来推广“四川专区”，因为没有营销的网站实际上就是死站，而推广“四川专区”赢得营销的同时也是在推广专区里的企业，当然这个专区也会制定一些优胜劣汰的考核指标，晔说打造适合四川的创新模式也是协会如何保持长期发展的一个至关重要的核心环节。

5、社会公益责任。每个企业都有一定的社会公益责任，徐晔说协会也不例外，/百考试题/收集/在作好政府与企业之间沟通桥梁，起到“上传下达”作用的同时，协会还会承担起培养环境和培养人才两方面的社会公益责任。要推动电子商务行业的持续发展，就必须要有社会大环境，协会会尽力通过自身的工作以及一些宣传让不了解电子商务的人开始尝试了解，让了解的人更加关注，向社会灌输意识，慢慢扩大社会的基数量。同时人才的培养对于推动电子商务行业的发展也有不小的作用，徐晔说现在普遍存在的大学生就业难问题其实就是高校和企业之间的供需渠道产生了问题，高校在培

养人才时忽略了或者说不了解企业的实际需求，所以培养出来的人才也就难免得不到企业的青睐，而另一方面企业也找不到合适的人才，基于这种情况协会会尽力把企业的刚性需求传达给高校，一方面帮助高校培养的人才能尽快的融入到企业，另一方面也帮助企业减少了人力招聘等方面的成本。

金融风暴是机遇 谈到因为美国次贷危机而引发的全球金融震荡时，徐晔说从某种意义上来说，这次的全球金融风暴对于电子商务而言不但不是危机，相反还是很大的发展机遇，说到这里他举了个例子“阿里巴巴当年的起步腾飞是靠什么？是靠的非典。非典把大家隔离了，但是生活还是要过，生意还是要做，在这种需求下，阿里巴巴就体现了它的优势和价值，而同理经济危机也是电子商务发展的一个机遇”。他表示因为金融危机，很多企业都会开始缩减开支，控制成本，但是企业的宣传还是要继续呀，而新型化的网络趋势可以在企业进行良好成本控制的同时满足这方面的刚性需求，为其带来更大的收益，比如说借助第三方平台，说到这里他举了个例，一个企业自建网站的话，建一个好的需要一两万的费用、差的那种静态模板也要几百元，除去这一块的费用，还要托管或者租用空间、聘请网管、信息收集等环节，总的算下来自建网站一年至少要投入八万元左右，而这还没有算后期的网络营销、推广网站赢取点击量的费用。就算是后期进行了有效的网络营销，达到了几千上万的日访问量，但是其中有效的点击又有多少呢？/百考试题/收集/徐晔说就像之前开展会，一般的展会有五万人参加，看起来人很多，但是几天下来，参展商家却几乎没有赢得一桩批发生意，这种展会看起来人气很足，却不能为参展商家带来任何实际利益，而

另外一种专业性的展会，也许只有五千个人来参加，但是几天展会下来却能拿到二十多个批发单子，所以现在都在鼓励开专业性的展会。同理，自己建立网站不如加入专业性的第三方平台。徐晔说现在淘宝每天的成交量能达到2.1亿，但是现阶段国家并没有出台相应的管控政策，因为电子商务是个新兴事物，而新兴的事物需要先通过市场化的自由竞争，在自由竞争达到一定程度之后再用法规、行规去规划，这样才能最大程度的发挥这个新兴事物的最大优势。徐晔说经济落后的根基是意识的问题，而电子商务如何去做，也主要看一把手的意识，看想象空间到底有多大，电子商务是个产业，这需要社会、政府以及企业多方面的共同努力，只要能抓住这个发展机遇，相信在不久的将来，必然会获得丰厚的回报。

F8F8" 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