

中小企业融资备受总理关注 - 电子商务或成最大突破口
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_ti2020/550/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_550037.htm “政府知道你们的困难。

中小企业吸纳就业人员多，是我们社会经济发展不可缺少的组成部分。中小企业目前存在最大的困难是融资困难。

”温家宝总理2月28日首次与广大网友在线交流，就在不计其数的提问声中，对中小企业的发展难题给予了极大关注和重点答复。这并非偶然，对此进行的寻求解决方案也由来已久。因此，当一条分界“线”成为眼下最大突破口时，多方关注便不足为奇了。根据艾瑞公布的最新调查数据显示，陷入困境的线下企业比例高达84.2%，而线上企业仅为16.8%，相差近5倍。/百考试题/收集/调查分析还指出，由于80%以上的网商目前都能通过网络获益，因此，使用电子商务的企业在全球危机中的生存状况远远优于传统线下模式的企业。如何充分发挥电子商务在经济寒冬中的避风港作用，帮助中小企业提高应对危机和产业升级的能力，成为当下需要思考的新课题。电子商务成危机中中小企业的必然选择 中小企业的发展乃至生存难题确实棘手。金融危机下，中国未来可能出现的新一波中小企业倒闭潮不容乐观。据相关媒体报道，最近几个月，来自欧美的订单平均减少了1/3到1/2.预计在未来的两三个月中，还有至少3000家中国工厂面临倒闭。广东省社科院产业经济研究所副所长黎友焕认为，国际金融危机第二波影响才刚开始，我国外向型企业所受冲击最大，其次是房地产企业、国内金融机构和一般的民营以及国有企业。然而，所谓“危”、“机”相生，眼下波及面越来越广的经济危

机，也在提供一个难得的契机，促使中小企业在经营销售上借助互联网的普及创新。设为首页 调研显示，30%的企业认为应用电子商务后取得了显著的竞争优势，53%的企业认为有提升作用。65%的线上中小企业有信心和能力渡过经济难关，而线下企业拥有相同表态的还不足10%。相关机构发布报告称，在此轮经济危机触底之后，电子商务将率先反弹。据了解，目前我国有1000多万家企业成为或正在成为电子商务的用户，中小企业网络接入率已接近90%。因此，采用电子商务应对经济危机不仅被当作中小企业的一种选择，更成为一种必然。四大优势和政府助推功不可没，全新模式问世深圳可以进一步理解为，经济危机或将助推中国中小企业信息化建设大跨越。在企业应用电子商务前后的变化中，67%的企业认为合作伙伴增多，业务渠道宽了；58%的企业销售额增加；56%的企业信息化水平得以提高。交易成本低、交易效率高、汇款时间短、销售范围广等特点，或成为使用电子商务的线上中小企业在全球经济危机下的存活率是传统线下企业的5倍的最根本原因。资深分析师认为，电子商务凭借低成本、高收益、开放性和拓展性优势，在危机中更具价值。一方面，电子商务在个人消费领域的普及，将使在线购物市场保持高增速。/百考试题/收集/另一方面，传统的线下交易受金融危机挤压，反过来也加速了其向电子商务线上平台转移的进程。加入收藏 报告显示，去年中国B2B电子商务交易额规模近两万亿元人民币，预计2009年全年的B2B电子商务交易额将保持20%左右的增长速度。从社会大环境上说，电子商务渐成“气候”，政府的政策支持和推广功不可没。目前，浙江、广东、四川、天津等多个城市已经启动了大规模电

子商务工程，进一步激活了网上交易活动，以推动本地中小企业的健康发展。从电子商务模式来说，创新也必不可少。日前，一种全新的电子商务模式在深圳问世，以“B2B”、“B2C”、“C2C”、“C2B”四位一体的产业群生态链垂直循环营销模式，对传统电子商务企业的发展、运营及赢利模式颇具革命意义，被认为电子商务市场继“技术导入”、“鼠标水泥”、“商务新模式”之后的“新四军”。既为中小企业转型升级带来了新的契机，也将引领电子商务领域和传统产业的新革命。是旺火还是虚火？业内人士认为，“网商”已经成为中国商业模式里不可小觑的商业群落。其中企业网商的交易规模更是从2005年的9.85%迅速增长为2007年的16.62%，足见这把现已燎原之火的旺势。然而，不少业内人士也提出，中小企业的电子商务热会否只是一时的海市蜃楼？必须首先看清的是，目前国内电子商务仍存在计算机网络安全、商品的品质、商家的诚信、货款的支付、商品的递送、买卖纠纷处理、网站售后服务等相关问题，尤其是通过网络售出产品的售后服务成为制约和影响电子商务发展的最大瓶颈。因此对中小企业来说，要避免这把火烧成虚火，首先就要避免对电子商务的认识不足；其次，要改变中小企业供应链管理能力欠缺的现状。如何加强与供应链的核心企业合作，借助第三方共享交易平台开展业务将成为中小企业开展电子商务的重要议题；再次，要解决设施落后和执行力低下的问题；最后，还要选择一个优秀的电子商务平台。针对如今市场的两大类有综合型和垂直型平台，企业如何在结合自身需求和审核服务商资历的基础上做出最佳选择至关重要。长期来看，作为网商赖以生存和发展的网络生态链，电

电子商务行业向“大社区、大商圈”的模式发展将成大势所趋，信息流、金融、物流等电子商务产业链条环节的大集成者无疑将成今后巨擎。这就要求中小企业加大彼此间，以及实体店与网店间的合作力度，同时切实解决相应的售后服务难题，才能在危机中“逆流而上”。 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