

中国中小企业电子商务之路 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/61/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_c40\\_61720.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_B8_AD_E5_c40_61720.htm) 与发达国家相比，中小企业电子商务在中国有着特别重要的位置。为什么这么说呢？有一些数据，到2003年底，我国具有法人资格的中小企业约360万家，个体工商户约2370万家，两项合计，占我国企业总数的99.6%。当然，个体工商户大多非常小，如果仅计稍有规模的个体工商户，加上具有法人资格的中小企业，大约有2500万家左右。我国中小企业的贡献很大，占GDP的55.6%，出口额的62.3%，税收的46.2%，城镇就业机会有75%以上，专利的65%，技术创新的75%以上，以及新产品的80%以上。这些数据，往往让人感到非常惊讶，往往想不到中小企业在我国国民经济中的位置有如此重要。所以说，跟一些发达国家相比，我国中小企业的地位非常突出。与发达国家相比，我国中小企业也有自己的特点：一是数量比较大；二是行业分布广。为什么中国有阿里巴巴，而美国没有呢？一个重要原因在于，美国中小企业大多是服务企业，而服务企业的业务半径往往有限，美国约50%的中小企业服务半径不超过30公里，这类企业应用互联网的要求显然比服务半径比较大的企业低。三是历史比较短，相对离散和动态交易。美国相当一部分中小企业是大企业的供应商或分销商，生意跟谁做，定单跟谁签，比较稳定。我国中小企业历史比较短，还没有形成比较稳定的外部交易结构，而很多大企业也没有比较不成熟，这就使得我国相当一部分中小企业像“没头苍蝇”一样，急于寻求商机。以上这些特点为我国电子商务尤

其是中小企业电子商务发展创造了巨大的机会，也要求我国电子商务必须注重这些特点，为广大中小企业服好务。从我国电子商务发展的实践来看，我国企业电子商务有两个特点：一是更加注重为卖家服务，也就是说帮企业销售，而美国企业电子商务，重点放在采购环节，即如何帮大企业采购。二是更加注重为中小企业挣钱服务，而美国企业电子商务更加注重为大企业省钱降低成本服务。为中小企业服务、为卖家服务、为赚钱服务这已经成为我国许多电子商务服务平台的主旨，已经成为阿里巴巴、慧聪等电子商务服务商赖以生存的基点。当前我国中小企业发展的情况如何呢？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](http://www.100test.com)