

解开中国企业电子商务死结 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E8_A7_A3_E5_BC_80_E4_B8_AD_E5_c40_64000.htm 在时下“电子商务”成了众企业的热门话题。无论是在IT新闻，还是在政府政策下，都不缺关注。甚至为能赢得众多企业的合作机会，力争为客户展现企业独特的形象，都争先搞起了电子商务。然而却误被人当作是炒作的手法。譬如，有部分企业为表示自己能赶得上潮流，只建公司网站就没有去更多的进行维护、更新、跟踪等。无形中把电子商务定性为空壳概念。所以现在最为令人关注的是如何以实际情况做中国的电子商务。用革命前辈的话来说，就是“实事求是”。顾名思义，“实事求是”那就是，企业要做电子商务，就得应按自身发展来适应改造。不难说，对于具有资金雄厚和人力资源丰富的大型企业，应该是建议其进行全面的信息化改造。最终把采购、生产、销售整合在一起的协同商务模式。其中，企业内外部网的建设包括ERP、客户关系管理、渠道建设、供应链管理、网上采购系统构建、业务流程重组和知识管理等等，都要按企业所需，并进行电子商务战略分析与选择。其实，也有部分大型企业应用电子商务较好，如中石油通过“能源一号网”等进行网上采购，2002年以来3年多时间完成电子采购400亿元左右，节约成本超过20亿元；而且我们应该提倡，大型企业利用电子商务来拓展国际渠道，实行国际战略。自从中国加入世贸组织以来，让人注意到外商入驻中国的势头，从而令世界融入中国，但同时更应该意识到中国走向世界的必要性。所以大型企业在当中所扮演的角色不可轻视。据有关

数据显示，到目前为止，中国在工商注册的中小企业已超过1000万家，占全国企业总数的99%，中小企业对GDP和财政收入的贡献分别达60%和40%，这是我们应该重视的。而对于人财力方面都欠缺的中小型企业来说，更应该量力而行。于是，选择第三方电子商务平台来发展的方式更受他们所欢迎。所以政府对第三方电子商务平台应该加大资金及政策支持力度。在信息技术时代与利好政策推动的新契机下，使用电子商务留住老客户，不断开发新客户，并提升价值潜力，迈向可持续发展，成为让中小企业在激烈竞争得以生存的手段。特别在新时期、新问题面前，中小企业必须拥有自身的核心价值和核心竞争力。其实中小企业在创新方面并没有比大型企业差。问题在于如何去提高他们在市场竞争中的竞争力是值得研究的。同时，作为提供第三方电子商务平台的企业，在积极推动诚信为本、时尚经营、品牌引领下，应该做出特有的贡献。然而现实告诉我们，第三方电子商务平台以相当快的速度增加，具有竞争力的却很少。所以中小企业在选择上应该先了解清楚对方在服务等方面的情况。就第三方电子商务平台而言，他们的商业模式也不一样。有提倡“电子商务搜索”的阿里巴巴，也有以“网刊会”为服务体系的慧聪等。大家的共同点都在想方设法缔造有中国特色的电子商务。其中马云也声称要做中国的电子商务。到底谁是最终的胜者，暂时还不能定论。正当这时，“网络商铺 专业市场”的概念却成了一时被众多同行所关注的电子商务模式。可惜现在专业市场电子商务没有得到第三方电子商务企业的足够重视。然而有一家企业却逆景而进。据了解，“网络商铺 专业市场”是一家在广州名叫勤加缘网首创的电子商务新模式

。首先以“天河安防城网上专业市场”为例引起另外的话题有形市场网络化。用勤加缘的话来说，就是专业市场电子商务化。“专业市场”对我们来说并不陌生，它可是改革开放后遗留下来的产物，也是由计划经济转为市场经济中的标志之一。然而由于交易方式落后、信息不对称、辐射范围逐渐萎缩等问题导致传统专业市场遭遇生存尴尬。而只有采用和普及电子商务，才有望大规模降低交易成本，提高交易效率，从而也为整体提升市场竞争力打好基础。而令传统专业市场经营者更能接受的方案是，采取强强联合的手段达到共赢。无疑勤加缘网在致力采用这样的方式。有业内人士指出，以共赢的方式强强联合，更能体现双方的优势互补。而且引进电子商务系统，开展网上交易，可以将原来单一的有形专业市场，变为有形商品市场和无形信息市场相结合的新型现代化专业市场。更甚有专家认为，专业市场建立利用因特网覆盖全国的网上交易和电子商务服务的新型市场模式，即专业市场电子商务化将是一种最适合我国国情的电子商务模式。关于企业本身的“结”是如何更好的解开，只有自身最清楚。如果要实现企业电子商务则需按实际来做，而不应该操之过急。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