

中小企业采用电子商务应对经济危机是种必然
电子商务师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/643/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_643658.htm

网络营销是指借助于互联网络、电脑通信技术和数字交互式媒体来实现营销目标的一种营销方式。提到网上采购，很多人都感觉属于非常抽象的概念。其实，网上采购是企业传统物资采购业务的一种技术创新，就像电话、传真机一样，为企业采购人员提供一种完成定价过程的工具。从全球的采购发展趋势来看，随着互联网的迅猛发展，网上采购将越来越广泛地被企业管理者接受。电子商务作为网络营销的主体，是各种通过电子方式而不是面对面方式完成的交易。电子商务是信息技术的高级应用，用来增强贸易伙伴之间的商业关系。电子商务是一种以信息为基础的商业构想的实现，用来提高贸易过程中的效率。电子商务是商业的新模式。各行业的企业都将通过网络连接在一起，使得各种现实与虚拟的合作都成为可能。一个供应链上的所有企业都可以成为一个协调的合作整体，企业的雇员也可以参与到供应商的业务流程中。零售商的销售终端可以自动与供应商连接，不再需要采购部门的人工环节，采购定单会自动被确认并安排发货。企业也可以通过全新的方式向顾客提供更好的服务，这不是大企业才能实现的构想。互联网为中小企业提供了一个新的发展机会，任何企业都可能与世界范围内的供应商或顾客建立业务关系。信息的有效利用成为新经济模式中企业增强竞争力的重要手段，电子商务必将成为基本的贸易与通讯手段。化工行业：最适合电子商务的产业 目前许多跨国公司已通过电子采购方式获得了

他们想要采购的相当部分物品，一些公司一年通过电子采购的金额就达数百亿之巨。有人做过这样的统计，采购成本每降低1元所获取的效益相当于多销售5-15元产品，可见采购成本在很大程度上决定了企业产品的“竞价”能力。尤其是对于化工行业来说，由于其产品种类复杂、供应链关系密切、企业数量众多、交易数量庞大，更是需要引入公开、公平、公正的电子商务管理平台，有效实现电子采购。如今，在我国化工行业企业规模大小不一的现实下，专家指出信息化已经成为当前制约化工企业进一步发展的瓶颈问题。类似于必联采购网这样的互联网采购管理平台，不仅为企业提供采购管理的服务，还帮助企业实现战略采购，改善订单管理程序，扩大市场接触面。一方面，通过电子采购流程，缩短采购周期，提高采购效率，减少采购的人工操作错误。通过电子招标、电子询比价等采购方式，形成更加有效的竞争，降低采购成本。另一方面，根据供应商的历史采购数据，可以选择最佳的货物来源。通过供应商管理，可以减少采购的流通环节，实现端对端采购，降低采购费用。同时，借助整个电子信息数据，判断并了解市场行情和库存情况，科学制定采购计划和采购决策。由此可见，第三方电子采购管理系统是解决化工企业瓶颈问题的有效平台，化工行业作为最适合电子商务的产业之一亦是毋庸置疑。中小企业与电子商务 近日，国内一家第三方咨询机构调研发现，电子商务具有的降低交易成本、提高交易效率、缩短汇款时间、扩大销售范围等特点，能有效地提升网商(个人及中小企业)竞争力，使用电子商务的线上中小企业在去年全球经济危机下的存活率要高出传统线下企业五倍。这家咨询机构还称，在经营信心指数方面

，65%线上中小企业有信心和能力度过经济难关.而线下企业还不足10%。此外，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。有专家表示，出口型企业尤其是中小企业在外需减弱、人民币升值等综合因素影响下，面临很大经营压力，在这个过程中，电子商务能够带给企业准确的信息，从而让企业在危机中找到机遇。目前80%以上的网商都能从网络中获益，生存变得更加容易，电子商务为企业带来了切实的益处。经调研发现，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，业务渠道更宽.58%的企业客户增多、销售额增加，56%的企业信息化水平提高，在良性循环中网商整体水平日益提高。电子商务凭借低成本高收益和开放性拓展性，在危机中更凸显价值。一方面，随着电子商务在个人消费领域的普及，在线购物市场将保持较高的增长速度。另一方面，传统的线下交易受到金融危机影响，反而加速了向电子商务线上平台转移的进程。与电子商务共同成长“不迈进电子商务，相当于关着门做自己的事情，这是企业的损失，甚至会影响到企业的经营状况。”田立胜是北京浩海轩商贸有限公司的经理，他所在的企业，跟很多国内中小企业一样，最近才接触电子商务。田立胜最深的感受是，无论经营环境怎么样，都应该相信：电子商务对于企业来说，相当于多了一种机会。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%。随着电子商务服务平台的丰富和不断完善，在经济危机下，传统贸易向线上交易的转变正在提速。有报告显示，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

交易额还将保持20%左右的增长速度。尽管中国的加工制造业发展迅速，但长期处于价值链的低端，整个产业也需要一次调整与洗礼，迎来品牌及行业的成长与转型。而经济危机提供了这样一个契机，促使中小企业在经营销售方式上借助互联网的普及发生变迁。随着中国中小企业加入电子商务，并在未来几年内保持稳定的增长，中小企业采用电子商务应对经济危机不仅是一种选择，而且是一种必然。网络营销作为电子商务的重要形式，是采购发展的必然，它改变了传统采购业务的处理方式，优化了采购过程，提高了采购效率，降低了采购成本。中石油集团公司曾表示，自从通过开展电子商务，采购量已突破700亿元，为集团累计节约采购资金超过30亿元。并指出通过电子商务交易取得的最终价格，比市价平均低约5-10%。中海油集团在前不久也与必联采购网签约，希望通过电子商务平台革新传统采购模式，实现快捷采购，降低生产成本，为各分公司的及时沟通与协调工作搭建了一个良好的平台。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