

中小企业与电子商务浅谈电子商务师考试 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_645083.htm Internet作为电子商务的载体，已成为企业必不可少的信息采集、传输和交换的工具，网络(信息)时代的到来为基于Internet的IT服务业注入了新的活力，其中电子商务(Electronic Commerce，EC)更是备受瞩目，已被公认为是影响21世纪世界经济格局的新型经济模式和催化剂。在它经历了三个艰难的发展历程(电子零售、电子贸易和网上交易市场)之后，逐渐成熟起来，它的核心是运用现代计算机通讯技术，尤其是网络技术为企业进行社会生产经营活动服务，使企业提高生产效益、降低经营成本、优化资源配置，从而实现社会财富的最大化。众多著名企业在经历一段徘徊观望之后，已从盲目地追求时尚发展成为自觉的企业投资行为，电子商务时代已由时髦的空中楼阁转变为现实的摩天大厦，而且以迅猛的速度发展着，深刻地影响着整个小小地球村，谁也不可回避，也无法抗拒，他的发展前景不再是愁云惨雾，而是艳阳高照，人们认识世界的观念发生了巨大的变化。有关统计资料显示，我国工商注册的中小企业有1000多万家，占我国企业的绝大多数。根据入网状况调查，许多中小企业面对日益繁荣的互联网经济，感到无所适从、困难重重：缺乏专业人才和独立构筑网络系统的能力.没有充足的资金投入.难以有效地利用网上信息资源.以致企业想融入国际市场却举步艰难。目前，我国中小企业大多没有开展电子商务，这不仅是一个尚待开发的巨大市场，更关系到我国在经济全球化过程中的国际地位。为此，笔者认

为，一个崭新的全球性网络经济正在迅速增长，并且以不可逆转的意念改变着整个世界的经济格局和冲击着全世界脆弱的政治格局，随着网上交易越来越频繁，这对我国企业特别是占全国企业总数99%的中小企业意味着什么？已不言而喻。WTO的加入，必将无情地加剧冲击的力度。互联网，是对中国企业的严峻挑战，同时也带来更多的发展机遇，失之交臂必将导致处处被动局面，这与两军对奕似有雷同之处，这是对立统一规律最典型的表现形式，我国为数众多的中小企业应将高度重视电子商务进程的议案转变为实实在在的企业行为，跨越一切障碍，立即加入网络经济队列中去，和发达国家一起分享新经济“蛋糕”，而决不是局外看客。中国的中小企业如何实现电子商务？首先让我们看看互联网能给中小企业带来哪些益处。

一、互联网创造了新的市场竞争环境 互联网以其大容量、高速度的信息传递方式迅速渗透到社会经济的各个环节，逐步成为信息经济和知识经济的基础，它对社会的经济结构、产业结构和国际间交往的许多方面已经产生了深刻的影响，就中小企业而言，互联网创造了一个完全崭新概念化的市场竞争环境。

(一)构筑全球化的大市场 作为覆盖全球的开放型网络，互联网把每一种企业经营活动从其所在的地理范围内彻底解放出来，突破了传统市场的狭隘的地域限制和权力封锁，形成全球化的、统一的大市场。在这个虚拟而又现实存在的市场中，地理概念已经无法限制某个企业的发展方向和市场规模，用户和企业都将完全摆脱除法律之外的一切界定的束缚，可以“足不出户”地进行灵活便捷的网上交易活动。

(二)完成市场资源的优化配置 互联网上的信息种类繁多、数量极大，而且增长速度惊人，使这个新

兴的虚拟市场拥有着十分丰富的市场资源。并且由于网络信息的共享性，中小企业能与大企业一样具有平等权利，接触他所需要拥有的各类市场信息，可以非常方便地通过交流和协商与用户达成各种商业交易，从而使市场资源配置不再受到传统的门户限制，真正能为全社会所共享，打破一切垄断行为，达到优化资源配置的目的。

(三)创造完全透明的市场结构 互联网将众多的企业和用户纳入网络系统后，利用极度丰富的共享的信息资源和快捷及时的通讯技术，可以完全摆脱它们之间的中间环节，实现了市场中的两位主体企业和所有用户之间的透明交往，从而构造出一个真正透明的市场结构。在这个市场结构中，众多的商品供给信息和需求信息都在网上公开，不仅让企业直接面向供应商和用户，而且供应商和用户也可以直接深入到企业内部，极大地缩短了企业与用户之间的距离，使企业之间的竞争成为直接面对面的、透明的、真正意义上的公平的实力竞争。

(四)形成多极化的市场竞争机制 随着互联网的触角遍及全球的每一个角落。各类企业不论规模大小，都能在世界市场上同台竞技。一般来说，大企业的组织结构相对臃肿，如果不能及时把握和传递瞬息万变的市场信息，就可能来不及调整产品结构而蒙受无限损失。相反，一些勇于创新、大胆变革、善于发现商机的小公司只要寻找到开发利用互联网的恰当方式，就可以通过构筑网络虚拟大型企业而迅速发展壮大，长成为实体型的、多元化的大型企业。任何一个企业或市场主体，在这个多极化的世界市场中，只是无限参与排列组合的元素之一，这是构筑虚拟企业的基础。互联网能够避免少数企业垄断市场的局面，形成多极化的市场竞争机制。 雅虎公司，它免费协助网

民在互联网中搜寻信息，将广告作为其主要收入来源。在短短的5年中，就从名不见经传的小公司成为全球知名企业。

二、互联网能够有效地弥补中小企业的先天不足 在工业经济时代，中小企业和大企业相比，明显存在着先天不足。比如：市场狭窄、信息不灵、人才奇缺和资金匮乏等。然而，随着网络时代的到来，这些缺陷将在很大程度上能够得到弥补。因此，经济学家认为，互联网能使中小企业得以与大企业平等地在同一起跑线上竞技。

(一)扩大市场，获得新的商业机会 互联网延伸到哪里，市场就能扩展到那里。利用互联网做生意，中小企业能够摆脱原有狭小生存空间的限制，将市场扩展到过去依靠人员推销或广告推销所不能有效到达的遥远的地方，中小企业凭借便捷而廉价的网络信息服务，可以频繁地接触国内外的潜在客户，向他们介绍自己的产品、服务和企业文化，或及时地答复客户的咨询，从而发现更多的潜在目标顾客群，获得新的商业机会。

(二)共享信息，实现公平竞争 正是由于信息的共享，互联网才能为中小企业赢得与大企业相抗衡的可能性。通过互联网的信息资源共享，中小企业获得对现代企业至关重要而又以常规方式无力收集的市场信息，比如本行业的发展趋势.各个竞争企业的产品特征与竞争战略.产品的最新市场需求动态.各个国家或地区新的政策法律的出台等等。这样，中小企业能够更加及时地了解全行业的竞争态势，从而进行正确的企业战略调整定位和战术决策。所以说，互联网为中小企业提供了和大型企业集团及跨国公司完全平等的竞争机会，使行业竞争更加透明和公正。事实上，一些中小企业正是充分利用了互联网所提供的公平竞争机会而迅速发展成为利润丰厚的大公司。例如：美国

的普马体育用品公司曾经是个濒临破产的小企业，上网后，它的老板约亨·蔡茨把企业的生产、后勤和销售分配给互联网上80个相关的企业，结果普马从一只病病歪歪的小猫变成了吃人的猛兽。

(三)降低成本，提高产品竞争力 资金缺乏是制约中小企业发展的重要因素，然而，如果中小企业充分利用互联网通讯工具，就能有效地降低成本，提高资金的利用率。

一是降低营销成本和采购成本：中小企业通过互联网与客户进行联络、了解和洽谈业务，可以大幅度减少差旅费、传真费、邮寄费等费用，并省去许多中间环节，使企业既能向原料产地直接采购原材料，又能将产品直接销售给用户，从而极大地降低了营销成本和采购成本，并赢得了更多的利润。

二是减少库存：电子商务为企业提供了一种“零库存”的理想模式企业按照客户的订制，及时生产，及时销售，库存为零。这种模式为企业节省大笔的材料费、仓储费和管理费，加速了资金的流转，非常利于中小企业的发展。例如，著名的戴尔电脑公司就是运用“零库存”直销模式获得巨大成功，使戴尔公司的股票价格从1988至1998年的10年中上涨了100倍，在互联网上的日销售量突破1000万美元。并且，一旦经营成本降低，中小企业便可将宝贵的资金用于技术创新、产品开发等领域，促进产品升级换代，更具有竞争力。

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