

中小企业实施电子商务的SWOT分析电子商务师考试 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\\_645125.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c40_645125.htm)

在电子商务快速发展和竞争激烈的形势下，将SWOT分析法应用于中小企业电子商务的实施研究中，可以对中小企业发展电子商务的内外部环境进行全面、系统、准确的分析，对其本身的优势、劣势有较清楚的认识，对其外部的机遇和挑战有较为准确地把握，为制定科学、合理的中小企业电子商务发展战略提供理论依据。

一、中小企业实施电子商务的SWOT分析

1.中小企业实施电子商务的优势

(1)组织机构精炼，管理结构简单。中小企业规模较小，企业人员比较少，管理结构简单，决策权比较集中，领导层比较精干，管理层次和管理幅度都比较小，从基层到最高层的中间环节较少，管理者的意图较容易体现。中小企业内部信息沟通渠道比较畅通，企业的管理者容易把握市场变化的信息，并就决策问题能够较快达成一致的意見，迅速作出决策。

(2)企业员工较少，容易统一思想。电子商务的实施将会改变原有的生产流程，重新设计组织结构，它需要全体员工能够适应电子商务带来的各种变化，用心学习电子商务中的工作技巧。中小企业规模小，企业员工少，易于统一思想。通过宣传，可以使员工很快形成共识，消除应用电子商务给企业员工带来的不适应，使得电子商务在短时间内为企业每一个成员所接受，为电子商务的顺利实施奠定良好的基础。

(3)竞争意识较强、经营机制灵活。中小企业的生存要求管理者必须具备不断进取，勇于创新的能力，时刻保持对新鲜事物敏锐的洞察力，无论在产品生产，还是在

经营管理方法上，都应该经常提出新目标和新要求。对于电子商务这一崭新的商务模式，中小企业很容易认识到蕴藏在其中的巨大商机，因此，主观上比大企业更容易应用电子商务来拓展企业的经营空间、改进企业的服务、提高企业的经营管理水平。

## 2.中小企业实施电子商务的劣势

(1)管理者素质较低。我国中小企业有很大一部分是由乡镇、集体、个体创办的，管理者大部分是从实践中成长起来的，文化素质和专业素质不高，知识结构老化，缺乏系统的学习和培训，整体素质低，对企业的发展存在短视行为，缺乏战略眼光。企业管理水平较低，管理方法落后，尤其是家族式管理的盛行，使得企业不愿意或者不能引进高水平的管理者，从而导致企业在达到一定规模之后长期停滞不前。

(2)融资渠道狭窄。目前的中小企业很多都是民营性质的企业，企业规模小，经营易受外部环境的影响，抗御市场风险能力较弱，企业存续的变数大、风险大，财务经营状况和未来发展前景不易判断，实物资产少且一般流动性差，负债能力极为有限。中小企业应用电子商务需要资金投入，在开展电子商务的过程中，资金紧缺将会成为企业无法回避的问题。

(3)技术人才短缺。电子商务是一种崭新的商务模式，具有随时在线的要求，这就需要有一大批专业技术人员进行管理。由于中小企业在工作环境、福利待遇等方面与大企业存在着一定的差距，使得中小企业很难吸引到足够的电子商务技术人员。电子商务专业技术人才的短缺已成为阻碍中小企业电子商务发展的一个重要因素。

(4)企业信息化水平偏低。企业信息化是企业应用电子商务的基础。在信息化较低或者是基本上没有信息化的中小企业，想要通过应用电子商务让中小企业有脱胎换骨的变

化是难以想象的。目前绝大部分中小企业的信息化水平仍旧停留在文字处理、人事管理、财务管理等办公自动化阶段；局域网的应用也主要停留在信息共享层面上，生产控制方面的应用很少。

### 3.中小企业实施电子商务的机会

(1)国家政策支持。中国政府历来重视电子商务的发展和运用。早在1998年APEC领导人非正式会议上，江泽民同志就指出，电子商务代表未来贸易的发展方向，电子商务的推广和应用将给APEC各成员国带来更多的机会。根据国际电子商务的发展和我国外贸发展的需要，外经贸部对信息化建设及国际电子商务应用予以了高度重视，将其作为加快实现政府管理和服务现代化的重要举措之一。国家经贸委《关于鼓励和促进中小企业发展的若干政策意见》要求各级政府充分利用计算机网络等先进技术手段，逐步建立健全向全社会开放的中小企业服务体系，为中小企业获取政策、技术、人才信息和市场提供方便。

(2)融资困难有所缓解。2004年5月17日，深圳证券交易所中小企业板获准设立，我国的中小企业板市场建设正式启动，目前，在深圳证券交易挂牌上市的中小企业已经超过100家，为中小企业融资打开了便利之门。同时，香港证券交易所也设立了创业板，为中小企业创业融资提供方便。国家发改委也将进一步探索建立省级中小企业融资平台，推动贷款平台建设，以解决我国中小企业面临的融资难问题。截至2005年底，全国已设立各类中小企业担保机构2914家，累计为26万家中小企业提供了担保服务，担保总额4674亿元。国家开发银行通过直接向中小企业提供贷款和信用担保，解决中小企业融资难问题。截至2006年10月末，开发银行在全国254个地区建立了中小企业贷款的合作机制，建设贷款平

台294个、担保平台264个、信用促进会等群众组织190个，累计发放中小企业贷款261亿元。国家开发银行还积极支持各类各级担保公司的发展，由担保公司为中小企业向商业银行贷款提供担保，以此引导商业金融向中小企业融资。(3)电子商务应用企业日益增多。一个企业要想与它的供应商、客户以及合作伙伴进行电子商务交易，前提是这些供应商、客户、合作伙伴已经实施了电子商务。因此，电子商务需要尽可能多的企业加入其中，形成一种良好的电子商务应用环境，只有这样，才能真正实现电子商务的价值。《2005年中国中小企业信息化建设及IT应用趋势报告》显示，2004年中小企业信息服务方面的投入达到126.7亿元，同比增长31.7%。可见，中小企业电子商务应用需求迅速增长，电子商务给中小企业带来的实惠也越发明显。《2005-2006年中国中小企业电子商务应用研究年度报告》显示，2005年中小企业电子商务交易额达到2766亿元，同比增长56.7%，已经占据中国电子商务市场交易额的38%左右。

#### 4.中小企业实施电子商务带来的威胁

(1)消费者的认可度较低。在我国一手交钱、一手交货的购物方式，一直制约着电子商务的发展进程。长期以来，人们在购物时大多倾向于可见到实物的、体验式的消费，对于虚拟的网络购物(或采购)仍心存顾虑。我国《第18次中国互联网络发展状况统计报告》数据显示，截至到2006年6月，我国网民人数已达到1.23亿人，但在“网民上网经常使用的网络服务(可多选)”调查中，浏览新闻、搜索引擎、收发邮件是网民经常使用的三大网络服务，三者的选择比例均为60%以上；网上购物被排在第12位，选择比例为26.0%。显然，目前我国消费者对电子商务的认可度还很低，这将会大大影响中

小企业电子商务的销售份额。(2)缺乏配套的法律制度。电子商务独特的运作方式向现有的商务规范模式提出了交易安全等方面的挑战，没有法律规范的电子商务将难以正常发展。现有的调整商贸活动的法律规范已经不能适应电子商务的发展，电子商务作为一种新的商业活动的形式需要新的法律规范与之相适应。目前，我国很多应用电子商务必须的法律法规尚未出台。在这种背景下，中小企业应用电子商务势必存在更大的风险和不确定性。(3)缺乏良好的社会信用环境。由于电子商务具有虚拟性，缺少可以被控制的具体实物，所以，对当事人的商业信用要求更高。由于我国是在工业经济和市场经济尚未完善的条件下发展电子商务，人与人的信任危机尚未解决，信用体系尚待完善，在这种环境下发展电子商务，势必带来很大的风险。近年来，在电子商务交易过程中，由于诚信问题引发的矛盾日益突出。中消协提供的数据显示，涉及网上交易的投诉2004年为3663起，到了2005年就激增至7189起。《我国电子商务诚信状况调查报告》显示，在线购物时，用户经常遇到在线商品说明信息虚假等问题。其中，有56.4%的被调查者曾遇到过在线购物信息不真实，有40.9%的被调查者遇到过在线服务的承诺不真实或不能兑现等情况。(4)物流发展滞后。物流服务水平的高低将直接影响电子商务企业的市场竞争力。由于经济体制等多方面的原因，我国物流建设缺乏统一规划和宏观管理，物流配送中心功能不全，物流配送网点布局不合理，物流社会化程度较低，物流管理体制的多元化，导致我国缺乏全国性、专业化的货物配送企业。此外，由于我国物流企业管理水平低、设备陈旧、管理手段落后、运力不足、自动化程度和信息化程度低

等原因，导致配送成本高，配送时间长，配送渠道不畅，根本无法满足电子商务物流配送快速、准确、低成本的要求，因而使得中小企业缺乏应用电子商务的动力。

## 二、中小企业实施电子商务的对策

### 1.做好目标市场定位，把握最佳时期

目标市场就是企业主要的顾客群体，只有确定了服务的对象和服务的区域范围，企业才能决定要生产和销售何种产品，以何种手段进行促销及网页设计要突出哪些特点等。网络营销和单向营销的传统模式不同，它是双向的营销方式，所以定位目标市场时必须了解自己的产品是否适合网上用户的特征。

### 2.遵循循序渐进的实施原则

开展电子商务需要企业具有利用信息技术进行企业管理的基础。由于不同的企业经营状况不同，企业应用信息技术进行管理的水平和层次不同，所以，其发展电子商务的策略和方案也就不同，不能急于求成、强求一步到位。对于中小企业实施电子商务，最重要的不在于功能是否完善，而在于是否与企业的经营状况及管理水平相适应，是否可以为企业经营发挥其应有的作用。因此，在中小企业开展电子商务的过程中，一定要结合企业自身情况，选择适合本企业的电子商务解决方案。中小企业开展电子商务要分阶段、分层次地推进，实现不同水平的商务与电子的融合，使中小企业应用电子商务的层次与企业的经营状况及管理水平相适应。

### 3.选择正确的电子商务实施方式

对企业决策者而言，发展电子商务的关键问题是选择正确的实施方式。电子商务对于传统企业而言是一个全新的概念、全新的领域，对于开展电子商务他们基本上都不在行，他们建立的网站往往会由于不熟悉如何利用互联网特性进行经营管理而无法满足开展电子商务活动的具体要求。而且中小企业建立

电子商务平台需要承担高昂的开发、建设成本以及市场宣传、网站推广等费用，并且还要保证网站能够得到及时的维护和更新，这对资金匮乏的中小企业来说显然是一个很大的负担。因此，中小企业可以考虑加入第三方电子商务网站或采用与ASP合作的方式开展电子商务。

#### 4.选择方便的物流配送及支付结算方式

物流配送和支付结算是电子商务发展的两个瓶颈。企业自身无法从根本上解决，只能通过采取变通的方式来解决。目前，我国的配送方式主要有：公司自己配送、利用邮政网络配送、利用第三方物流公司配送等方式，企业应根据自身情况选择合适的物流方式，以保证配送的及时性。目前的支付方式有：在线支付、邮局汇款、货到付款等方式，从消费者角度来看，出于安全考虑，消费者更愿意接受货到付款方式，而且货到付款是大部分企业现阶段采取的主要支付方式之一。

#### 5.建立高效的信息收集系统

在网络信息时代，谁能最先获得信息，谁就能获得市场，获得财富。中小企业想要成功的实施电子商务，就一定要建立一个高效的信息收集系统，对所获得的信息及时进行加工处理，了解市场的需求动向、企业自身的经营情况以及企业的产品在网上受欢迎的程度等情况，以便能够更好为消费者提供个性化服务，提高消费者的满意度。

#### 6.加强人才的培养

在电子商务活动的每一个过程、每一个领域中，都离不开人。目前，我国电子商务不仅需要高新技术人员，还需要掌握现代信息技术和现代商贸理论与实务的大量复合型人才。因此，政府应充分利用各种途径来培养素质高、专业技术熟练的电子商务专业人才，以加快我国电子商务的建设步伐，提高我国中小企业的竞争实力。

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](http://www.100test.com)