

电子商务对中小企业的商业影响电子商务师考试 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\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645172.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645172.htm)

随着电子商务的迅速发展，企业越来越多的商业潜在价值通过网络得以实现。企业的竞争力和盈利能力的提高都与网络密切相关，电子商务在当前经济发展过程中扮演了重要的角色。电子商务所带来的巨大影响已经不仅仅局限于大型企业和公司，越来越多的小企业也已经开始注重网络技术的应用。在美国，中小企业在经济成分中占有相当大的比重，为市场提供了大量的就业机会，这些中小企业一直以来都是IT行业的客户，先进的网络技术为企业创造了更多的价值和机会。

一、电子商务的概念及其分类 电子商务通常是指是在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。目前主要有以下四种电子商务模式：

1.B2B指的是Business to Business 商家对商家的电子商务。即企业与企业之间的各种交易活动都通过互联网进行。进行电子商务交易的供需双方都是商家，她(他)们使用了Internet的技术或各种商务网络平台，完成商务交易的过程。如：信息服务、交易和支付。

2.B2C即business to customer B2C模式是我国最早产生的电子商务模式，以8848网上商城正式运营为标志。B2C相当于一个虚拟的网上购物商场，例如时下流行的“淘宝网”。消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由

于这种模式尤其适用于工作繁重的上班族。其特点是能够为消费者节省大量的时间，为客户提供更多的选择，大大提高了交易效率。

3.C2C即Consumer To Consumer。C2C是用户对用户的模式，卖方提供产品，在网上进行拍卖，所有买方可以自行选择产品，通过竞价的形式在线交易。

4.B2M指的是Business to Manager B2M是一种较新的电子商务模式。该模式去前三个有着本质上的不同，该模式有其针对的特定人群。它主要是面向并不是市场上最终的消费者，而是企业或者该产品的销售者或者为其工作者。B2M与其他电子商务相比有自己的优势：B2M模式面对的群体不仅仅是网民，而是所有的消费者，通过B2M企业能够将发布的信息提供给所有的人。

## 二、电子商务为企业带来的利益

科学技术的传播使得互联网的使用如此普遍，融合电话的廉价和交互性、传真的高效性、电视的广泛传播性于一身，形成了低成本高回报的系统，引领企业发展的新潮流。电子商务为企业所带来的好处有以下几个方面：

- 1.降低企业成本。电子商务的出现，使得实物流被电子流所替代，使企业大大减少了人力、物力，并且将产品和服务的覆盖范围扩大，超越了时间、空间的限制。企业之间能够达到多方面的资源共享。
- 2.业务操作更加高效。电子商务的出现，使企业的操作和运行更加科学化、人性化，提高企业的生产效率和工作效率，消费者、厂商、销售商三者的沟通更加便捷，减少很多不必要的中间环节，避免资源的浪费。
- 3.为中小企业提供公平竞争的平台。电子商务使得企业拥有更大的网络平台，中小企业能够拥有和大型企业同样多的信息资源。在一定程度上协助中小企业迅速成长，提高企业的竞争能力。
- 4.信息反馈及时。通过电子商

务，商家之间可以及时进行谈判，进行信息的互通，商家与消费者之间能后及时地传递咨询以及反馈的意见。商家可以尽快地获取消费者的信息及时做出相应的调整。

## 二、电子商务当前存在的问题

从1996年电子商务进入中国市场，电子商务的应用从IT行业转进入企业中，至今仍处于发展阶段，各方面尚未成熟，依然存在着许多值得关注的问题。譬如：

1. 用户消费观念滞后 电子商务交易具有很大的虚拟性，因此交易者必然需要承担一定的风险。为了增加电子商务的可靠性，需要注意以下几个方面。首先，改变传统的消费观念。普及信用卡额使用，增强“信用消费”的观念。其次，维持良好的市场秩序，增强监管和惩罚力度，建立一个良好的信用消费的环境，并且提高服务和产品的质量，保证商家的信用度。
2. 网络系统的局限性 由于网络发展得局限性并不能满足消费者各个方面的需求，搜索功能不够健全，对于产品和服务的信息不够充分和全面，间接对消费者产生误导；甚至会出现严重的网络错误，信息的丢失，不仅损伤了消费者的利益，也大大削减了客户对企业和电子商务的信任。
3. 交易的安全性存在隐患 很多消费者和企业拒绝使用电子商务是由于对其安全问题存在隐患问题，一旦遭受网络袭击，企业和消费者的损失将是难以承受的。网络犯罪，黑客袭击的例子是很普遍的。能够有效的解决网络安全问题，将清除电子商务发展其中的一个最大的障碍。
4. 配送问题 配送是目前存在的一个较为普遍的问题。主要有两个方面的问题：1) 配送费用昂贵 2) 交货时间无法有效保证。存在此现象的主要问题是：当前国内缺少专业性的配送公司，无法保证送货的全国性、准确性和及时性。很多网络购物的投诉都并非针对售货厂家本

家，而是出现在配送环节。由于邮政业务种类繁多，很容易出现弄丢、弄错的情况，此类现象极大的影响了消费者网络购物的热情和积极程度。

### 三、总结

面对电子商务发展的良好前景，以及当前存在的种种需要改进的问题，作为企业自身应当根据自身特色、所处商业环境、市场地位等方面建立一套适合于自身发展的电子商务系统，在原有系统基础上进行局部的改造，并且能够联合相应的金融机构、配送公司形成完整的商务流程，提高自身信誉度，尽量满足顾客合理要求，为企业的长期发展建立更好的盈利能力。

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)