

制约企业发展电子商务的因素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__E5_88_B6_E7_BA_A6_E4_BC_81_E4_c40_645438.htm

一、电子商务的发展状况 我国电子商务从94年开始到99年经历了飞速发展的时期，但从99年底开始，IT业陷入了相对趋缓的发展阶段，许多的网站及经营公司纷纷出现困境，经营难以维持，甚至倒闭，一些知名的门户网站高层出现动荡，2000年以来，网络公司的兼并破产就没有停止过，而且兼并的动作越来越大。

2001-2004年间新浪、搜狐、雅虎等知名的门户网站由于经营状况与资金困境纷纷出现高层动荡并开始转型调整，许多小公司入不敷出纷纷倒闭。中小企业最集中的浙江温州市目前共有1800家企业在互联网上设立了网站，但没有更新内容的网页约占了80%，有一些企业甚至多年未更新过内容，电子商务成了“摆设”。有形市场热火朝天，网上市场日被冷落。

二、制约电子商务发展的原因分析 1、电子商务经营观念存在偏差 对电子商务存在认识上的误区。主要有以下几种：
：误区一：电子商务就是建立商务网站。相当多的企业把建立网站同电子商务划了等号，认为有了网站、建了网页、发布了信息就是开展了电子商务。误区二：电子商务就是搭建网络交易平台。在网上为客户搭建起了一个更加完善的交易技术平台。误区三：电子商务就是网上交易，实现了交易就是实现了电子商务。此观念只注重交易、商品交易的实现，而忽视商务的运作，缺乏对商务活动的核心是经营策划与管理的认识，从而出现电子商务定位不清、网站页面特色不明，缺乏整体理念与活力。企业电子商务的经营观念存在偏差

。电子商务经营存在功利行为。追赶时髦，务虚多务实少。经营观念陈旧。

2、电子商务经营存在着障碍

运行障碍来自以下几个方面：企业方面：企业对电子商务活动缺乏运作且运作不当。电子商务中商务活动是电子商务的核心。从上述的几个误区可以看出，目前，大多企业的电子商务运作都把电子商务的电子手段与电子环境作为中心去运作，由于不能把握消费群体的消费特点，使得电子商务经营方向不明确，站点针对性不强，经营特色不鲜明，企业电子商务经营必然出现困境。企业管理水平落后，经营模式陈旧。企业内部管理和外部交易的制度化和规范化欠缺。我国许多企业的管理处于主观、随意的经验管理阶段，传统企业开展电子商务，需要从以厂商为中心的模式向以客户为中心的模式过渡。目前状况是企业仍然沿用推销的模式运作，没有一个完整的网上营销策略体系。企业行为的短期化。没有明确的公司使命及长远的战略规划，就没有成功企业的今天。但是，许多企业把经营网上商店的目的定位于在最短的时间内通过兼并或其它手段增加网站的账面价值，企业真实的销售额似乎并不重要。运营成本难以降低。在我国的实际中，地点、店面费用、零库存、规模成本等优势或者不存在，或者其对成本的节约又被其他成本增加因素所抵消了。商家信用不足。在传统的购物方式引发的各种纠纷频频暴光的情况下，消费者很难信任互不照面的网上交易。企业整体信息化水平低。据国家经贸委经济信息中心的调查统计，仅有11%的企业实施了企业资源计划系统(ERP)，信息化取得满意效果的企业不到20%。全部实现基础性管理系统(OA、MIS系统)的企业仅占总数的7.5%，部分实现的企业占59.9%，尚未实施的企业

占32.6%，多数企业信息化水平达不到标准，已成为制约电子商务发展的主要因素之一。消费者方面：市场不大，机会有限。国内网络社会的规模还不大，据统计，目前全国只有不到8000万的网络人口，真正具有消费实力并能形成购买力的群体，依然远不足以与现实生活中的传统商业模式相匹敌。消费者的消费观念滞后和购物方式陈旧。传统的购物方式形成的“眼看、手摸、耳听、口尝”“一手交钱一手交货”旧的购物观念，使人们对这种“看不见摸不着”的电子购物形式心存疑虑，对网上购物不仅不信任而且不习惯。消费水平低，上网费用高。在网民中，学生、低收入者占大多数，据中美统计数据对比，我国居民上网费用高出美国10倍有余。社会大环境方面：安全问题。信用认证(CA)问题。法律问题。网络基础设施建设问题。银行支付问题。政府参与问题。政府的积极参与和重新角色定位。归纳上述观点，制约电子商务发展的原因虽有宏观环境的因素，但重要的是商界和消费群体对电子商务存在观念上的偏差及经营运作存在的障碍。

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