

电子商务对现代企业经营活动的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_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645549.htm)

5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645549.htm 电子商务是未来经济形式发展的大趋势，目标是实现交易信息的网络化和电子化。电子商务的开展，对企业运营提出了新的挑战，影响着现代企业的经营活动。随着网络的迅速发展，电子商务越来越引起了人们的重视。所谓电子商务，泛指用电子手段进行商务活动和交易。它的应用领域分为三类：第一类是国际性的电子商贸，也就是应用于国际贸易。第二类是企业与企业之间交易，如通过网上签订单。第三类是消费者与企业之间的交易，如网上购物等。它使众多只有基本计算机知识的用户也能方便而且低成本地在网上进行交易。电子商务改变了传统的交易方式，对企业经营活动产生了深刻的影响。

一、对企业组织结构的影响

信息技术的发展，改变了人们传统的时空观念，地球变得越来越小，人们之间的距离也越来越近。不管是中国的企业，还是外国的企业，企业之间的联系也变得更加方便。例如电视会议，使得分布在不同国家、不同地区的与会者随时聚集在一起研究他们共同关心的问题。这就不必像过去一样将这些有关的业务交给一个公司去办理，而是根据业务的内容委托相关的公司分开处理以提高效率。同时，过去由许多人做的事情，使用互联网后，人员可以大大减少。由此可见，与功能强大的大企业相比较，规模小的、专业性高的企业反而更加有竞争力。而大企业的组织结构将受到冲击，企业和部门的内部结构将不得不发生改变。比如，以Internet为基础的电子商务通过降低通信成本来影响企业

的纵向组织结构。在传统组织结构中，中层管理者起着上情下达、下情上呈的重要作用，而今网络可以承担了这一角色。为了提高效率，企业必须适应这种变化而采取新的组织结构重组，对组织管理将重新设计。

二、对企业营销策略的影响

电子商务缩短了生产厂商与最终用户之间供应链上的距离，同时改变了传统市场的结构，降低了销售和市场成本。传统的营销手段中的促销渠道将发生变革，以往的批零方式将被网络代替，交易会直接从网络上进行。相应传统的人员推销也失去了市场，广告的宣传也要适应新的传播媒体的需要，对目标市场的选择和定位，会依赖于入网者的信息。企业对网络的充分地利用，将创造新的销售机会。企业上网后，通过Web站点就可以自然而然地向世界介绍自己的企业，而更好的是，你可以掌握有谁在听取企业的Web站点。你不但可以用Web站点记录有多少人进入了站点，而且还可以掌握他们来自何方，至少可以看出他们为哪家公司工作或他们在哪个国家生活(因为大多数Internet服务提供商都会为企业帐户提供登录数据)。而传统的营销方式下，要掌握上述数据是不可能的。例如，在报纸上登广告虽然可以送达成千上万个用户，但是却没有办法了解是些什么人在看这些广告。

三、对企业竞争机制的影响

首先，改变了企业竞争方式。电子商务改变了上下游企业之间的成本结构，使上游企业或下游企业改变供销合同的机会成本提高，从而进一步密切了上下游企业之间的战略联盟。这不仅给消费者和企业提供了更多的选择消费与开拓销售市场的机会，而且也提供了更加密切的信息交流场所，从而提高了企业把握市场和消费者了解市场的能力。能使企业可以迅速了解到消费者的偏好和购买习惯，

同时可以将消费者的需求及时反映到决策层，从而促进了企业针对消费者需求而进行的研究与开发活动。扩大了企业的竞争领域。其次，改变了企业竞争基础。电子商务改变了企业竞争基础的最显著作用在于交易成本。电子商务具有一次性投入高，变动成本低低的特征，使那些交易量特别大、批发数量大或用户多的企业更易于获得收益。同时也使企业规模影响竞争力的基础发生改变。次之，改变企业形象的竞争模式。电子商务为企业提供了一种可以全面展开其产品和服务的品种和数量的虚拟空间，能够提高企业知名度和商业信誉。根据在线购物表明，网上公司可以为顾客提供品种齐全的商品、折扣以及灵活的条件、可靠的安全性和友好的界面，在线购物者在购物上不一定非购名牌不可。因此，没有名牌的企业可以与名牌企业达到一种新的竞争。通过电子商务企业的形象可以重新建立。本世纪以来，不少跨国公司纷纷设立这个市场的负责人，他们将主要精力放在通过新媒体提高企业的形象，宣传企业品牌。电子商务使企业在网络上的长期广告成本低于其他媒体，但它目前的影响力还难以与报纸、电视等媒体竞争。随着电子商务活动的不断扩大，广告效应将不断增强。

四、对降低企业进货成本的影响 企业要降低进货成本就得发展与主要厂商的关系，才能获得折扣，并更加紧密地融入加工过程。在应用电子商务后，公司在进货的过程中，已经开始通过网络降低劳动力及其他成本。自动化的进货程序可使负责进货的职员有更多的时间去为更划算的价格进行谈判。据专家估计，在进货成本方面，使用EDI的公司一般能节省5%~10%的成本，而Internet可以使成本进一步降低。Internet使公司可以与新厂商进行电子贸易，也可以同

以前使用传真和电话的中小型企业进行电子贸易。

五、对减少企业库存产品的影响 公司的库存量越大，经营成本就越高，利润就会减少。存货太多并不能保证更好的销售服务。正确管理存货能为客户提供更好的服务并为公司降低经营成本，加快库存核查频率会减少存货相关的利息支出和存储成本。减少库存量意味着现有的生产加工能力可更有效地得到发挥。更有效的生产可以减少或消除企业和设备的额外投资。电子商务被运用于加工厂、市场营销部门和采购部门之间，使公司能对市场作出快速反应，可以减少产品的库存量，一旦出现问题，也能作出相应的调整。如果需求突然增加，或是一个加工企业不能按期完成任务，通过电子商务就能及时了解情况，去另一个企业增加产量。

六、对缩短企业生产周期的影响 生产周期是指生产一件产品所花的时间。在生产任何产品时都会有固定的成本，它包括设备折旧费用、建筑物的使用费用、管理费用和监督时间。如果一件产品的生产时间由30天减少到20天，那么每件产品的成本也随之显著减少。使用电子商务能使生产时间缩短，花同样的成本能生产出更多的产品。而技术部门能通过增值网共享产品标准、规格和图纸，以提高产品设计和开发的速度。其途径是通过扩大企业电子联系的范围，或者是通过与不同研究小组和公司进行的项目合作来实现。

七、对增加企业对外贸易机会的影响 电子商务改变了以往的市场准入条件，使中小厂商从原先主要被大厂商占有或几乎垄断的市场中获得更多的利润。规模很小的企业也可以发挥很大的力量，并且可以轻易在全球市场与大型企业竞争，从而获得许多对外贸易的机会。总之，传统企业的竞争只需要谁的产品好、谁的服务好，就可以占

领市场。随着电子商务的普及和深入，市场需求的多变性和多样性要求不断地对生产、组织、设计、工艺等提出更高、更严格的要求。速度越来越快，贸易也越来越“透明”，传统的方式将面临生存危机，企业需要在这个环境中与其他企业共同发展，既有竞争，又有合作，这包括对未来的共识、组织同盟、谈判交易、以及处理复杂的关系。可以说电子商务使得企业经营系统都将发生变化。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