

## 中国中小企业电子商务发展初探

周 娜, 田兆福

(沈阳理工大学经济管理学院, 辽宁沈阳 110168)

**摘 要:**目前,中小企业越来越成为中国经济发展的生力军,对中国国民经济的贡献日益增加。因此,中小企业的发展就显得尤为重要。电子商务作为当今发展最迅速的产业之一,可以为中小企业的发展提供有益的借鉴。对电子商务与中小企业的发展之间的关系进行研究,必将对中小企业的发展产生一定的促进作用。

**关键词:**电子商务;中小企业;战略;实施

当前,中国中小企业已占企业总数的 99.5%左右,中小企业的工业总产值和实现利税分别占全国总数的 60%和 40%,提供了大约 75%的城镇就业机会,全国出口总额中约 60%来源于中小企业。然而,由于先天缺陷和后天因素,中小企业在规模、资金以及管理水平上存在着许多问题。随着中国加入世贸以及世界经济全球化所致的激烈竞争,中小企业若不注重自身的发展,制定战略充实自己,很容易被国内外众多的竞争者所淘汰。综合考虑,电子商务是一种能够解决上述问题的有效办法,所以,中小企业的出路就是引进并利用电子商务。

### 一、中小企业实施电子商务的环境

事实上,截止到目前为止,中国中小企业在国内开展电子商务的环境条件已基本成熟,已到了可以实际使用的地步。这包括以下几个方面:

#### (一)从上网人数来看,中国电子商务用户基数庞大

据国家互联网信息中心发布的最新中国网络购物状况社会调查显示,在中国的上网人口里,有接近三分之二的人每月都会浏览电子商务类的网站,其中还有接近三分之一的人确实在网络上交易,这既包括个人,也有企业。由此看来,中国实际电子商务用户已达六七千万,这是一个庞大的基数,足以引发一个快速发展的产业。

#### (二)从网上支付情况来看,中国现在的电子商务环境有几个方面已经成熟

到目前为止,中国几乎所有的银行支持在网络上做服务,中国几大国有商业银行也对商业组织尤其是中小企业开办了网上银行的业务。据工商银行电子银行处的负责人介绍,到 2004 年 10 月底,网上支付数额已达到 18 亿人民币,这充分说明了中国电子商务发展的迅速。

#### (三)电子商务服务业作为一个新的产业已经形成

中小企业进入电子商务发展期有一个很好的条件是,经过四五年的发展,现在已经形成了一个新的产业,电子商务服务业。电子商务服务业和过去的电子商务产业有一个最大的差别就是,电子商务服务业主要任务是为传统企业提供和电子商务有关的各种服务,包括为企业建设实用的、可以进入交易环节的、

---

#### 【作者简介】

周娜,女,沈阳理工大学经济管理学院在读硕士研究生;研究方向:管理信息系统。

田兆福,男,沈阳理工大学经济管理学院教授,硕士生导师;研究方向:管理信息系统、电子商务。

可以进入贸易环节的电子商务网站,解决其支付问题,解决其跟物流配送、仓储有关系的信息处理,甚至对有需要的企业提供上网后所需要的咨询顾问培训这方面的服务。也就是说,中国的中小企业对电子商务接受程度越来越高。

可以看出,中国中小企业进入电子商务时代的条件已经基本成熟,大部分中小企业应该瞄准时机,做好准备,随时对传统企业进行改造,实施电子商务。

## 二、中小企业电子商务实施战略

每个企业可以根据自己的不同情况,具体实施不同的电子商务战略。但一般都可以通过以下几个阶段进行建设,构造企业的电子商务应用环境。

### (一) 初级阶段

1. 建立企业网站。中小企业实施电子商务的第一步就是建网。首先要注册企业的域名。其次要选择设立网站的方式(可采用专线入网、虚拟主机和服务器托管等形式)。然后,企业要进行网页的制作。企业网站上应具有用户反馈表、电子邮件、企业会员注册、商品查询等相应功能。

2. 对网站进行宣传推广。中小企业建立了自己的网站之后,还需进行广泛的宣传推广,以提高客户对网站品牌的认知度。宣传途径主要有以下几种:一是在一些知名的搜索引擎网站上登记企业网址和产品关键词。二是通过 e-mail 将企业的上网信息发送给客户,或是与其他网站通过交换广告建立连接。三是通过与同行业的企业联合上网,使宣传的效果更突出。对中小企业来讲,先按行业标准分类,再自由组合,联合租用数据专线上网可使宣传更有针对性和实效性。

3. 实施交易。中小企业实施电子商务的目的是完成交易,这是第三步。但由于中国的电子商务刚刚起步,所有的交易都通过网络进行还不具备条件,因此需要中小企业从实际出发,建立一个适合本企业特点的交易体系。

### (二) 深入开展阶段

1. 开展商务应用与组织市场推广,这是第一步。如果企业的目标是利用自己的网站开展商务活动,实施电子商务,那么在网站上还需要建立能够进行商务活动的应用系统。如一个进行商品销售的网站,需要建立专门的商品搜索、采购、支付、订单处理以及客户服务等系统。另外,也需要对网站进行市场宣传推广,提高客户对网站品牌的认知度。

2. 改善商务运作步骤,加速企业信息化建设,这是第二步。不是说企业有了网站,可以在网上进行商品销售就算完成了电子商务系统建设。电子商务是实施整个贸易活动的集成化、电子化,是把电子工具应用于企业的生产、销售、客户服务以及整个应用链。所以,应该加快企业的信息化综合建设。

3. 外部资源的利用。现在激烈的市场竞争,使得企业在有效管理内部资源的同时,还必须更注重外部的的工作,跟踪客户的情况、开发市场、密切与供应商的联系,这是第三步,以保证获得对市场变化的第一反映,从而获得市场领先的地位。如实现企业间的供应链管理、客户关系管理等。

4. 建立电子商业社区,这是第四步。所谓电子商业社区就是众多企业基于 Internet 平台所进行的结盟、交易和业务协同环境。充分利用 Internet 提供的信息共享和实时交互,完成协同式的商业运作,减少中间过程,使交易可以一次完成。现在国际上以传统企业为核心的电子商业社区正在形成,如通用汽车和福特汽车都试图建立汽车商业社区。

上述步骤是企业电子商务建设从初期到完成的必经历程。但这个历程的实施对很多企业(无论规模、资金、效益)来讲,都不是一件轻而易举的事情。而且,不等于说企业实施电子商务战略就是拥有了一把“万能钥匙”了,企业就可以高枕无忧,可以在市场竞争中立于不败之地了。事实上,在实施电子商务时

(下转第 57 页)