

# 互联网时代浙江中小企业电子商务应用研究<sup>\*</sup>

钱栋霖

(丽水学院,浙江 丽水 323000)

**摘要:**中小企业是浙江经济的重要组成部分,也是开展企业电子商务的重要力量。随着网络的普及,中小企业应用电子商务成为必然趋势。开展电子商务可以为中小企业弥补自身缺陷,提升竞争优势,带来新的发展机遇。采用 B2B 商业模式、加入 BAB 电子商务交易市场、实现电子商务与 ERP 系统的集成是浙江中小企业开展电子商务的重要途径。

**关键词:**互联网;浙江中小企业;电子商务;BAB;B2B

**中图分类号:**F49

**文献标志码:**A

**文章编号:**1008 - 6749(2008)06 - 0011 - 05

## A Study of Electronic Commerce Application in Zhejiang Small and Medium - sized Enterprises in Internet Era

Qian Donglin

(Lishui University, Lishui Zhejiang 323000, China)

**Abstract:** Small and Medium - sized Enterprises (SMEs) are the important parts of Zhejiang economy, and also the main forces of enterprise electronic commerce. Along with the widespread of Internet, SMEs electronic commerce application is the inevitable trend. SMEs electronic commerce application could fetch up the limitation of itself, strength the competitive advantage and bring the new opportunity. The author pointed out adopting B2B business model, joining the Third Party electronic commerce Trade Market, implementing the integration of EC and ERP are the main routes for Zhejiang SMEs electronic commerce application.

**Key words:** internet; Zhejiang SMEs; electronic commerce; BAB; B2B

在经济全球化进程中,电子商务是信息网络技术对传统商务活动的一次根本性变革。电子商务作为一种新型的贸易模式,正在迅速地改变着人们经济活动中传统的交易方式和流通技术,它突破了人们的时空界限,极大地促进了全球经济贸易的快速发展,同时也正在改变人们的生活方式和思想观念。近年来,电子商务在我国得到了高速发展。根据中国互联网络信息中心(CNNIC)的调查报告,截止到 2007 年 12 月 31 日,我国的网民数已达到 2.1 亿人,互联网普及率为 16%。中国网站数量已达 150 万个,中国网页

<sup>\*</sup> 收稿日期:2008 - 10 - 20

作者简介:钱栋霖(1950 — ),男,上海人,高级政工师。

数为 84.7 亿个。目前,中国电子邮件应用率是 56.5%,有 1.19 亿中国网民在使用着电子邮件。网上购物和网上销售是互联网作为电子商务平台工具的重要体现,也发展迅猛。目前中国网民网络购物比例是 22.1%,购物人数规模达到 4 641 万,而美国 2006 年 8 月网上购物的比例则已经达到了 71%。在货款支付方面,采用网上支付的网民有 3 318 万人,采用网上银行的有 4 032 万人。

### 一、中小企业应用电子商务的必要性

#### 1. 实现信息共享,赢得公平竞争机会

中小企业只有应用电子商务、实现信息共享,才能赢得与大企业相抗衡的可能性。通过互联网的信息资源共享,中小企业可获得对现代企业至关重要的而又以常规手段无力收集的市场信息,比如本行业的发展趋势、各个竞争企业的产品特征与竞争战略、产品的最新市场需求动态;各个国家或地区新的政策法规的出台等等。这样,中小企业能够更加及时地了解全行业的竞争动态,从而进行正确的企业战略调整定位和技术决策。所以说,电子商务为中小企业提供了和大企业集团及跨国公司完全平等的竞争机会,促使行业竞争更加透明公平。

#### 2. 降低企业生产成本,提高产品竞争能力

中小企业应用电子商务,可以降低企业生产成本。首先,企业的信息发布、信息查询均在网上进行,节省大量时间、人力和物力,提高工作效率,降低交易成本;其次,借助互联网,企业可以在全球市场寻求最优惠价格的供应商,而且减少许多中间环节,大大降低采购成本;再次,由于供应商和合作者之间在网上及时沟通,可使商家不致商品脱销而设的库存、厂家不致生产停顿而设的原材料库存大大减少,甚至达到零库存,从而节省库存资金使用;最后,电子商务的发展加强了企业联系的广度和深度,不同地区的人员可以通过互联网协同工作,共同完成一个研究和开发项目,最大限度地减少因信息封闭而出现的等待时间,这就缩短了生产周期。<sup>[1]</sup>对于一个产品,缩短生产周期,就意味着减少工厂中的固定资产占用和生产资金占用,从而降低了产品成本,增加商机。

#### 3. 满足个性化需求,发挥产品优势

在传统的大规模生产、大规模营销的环境下,人们趋向于以最低的价格购买标准化的产品,这往往使具有规模经济、大批量生产的大企业具有成本的优势,从而在与中小企业竞争时处于优势地位。而电子商务为客户提供了面对厂商直接定购个性化产品的途径,客户可以通过访问企业的网站、浏览有关产品信息,在线描述自己对产品的要求,可把大规模生产模式转变成大规模定制,企业的成本优势让位于大规模定制要求下的产品差异优势。及时满足客户对产品的个性化需求,以及优良的客户服务是争取客户的关键。中小企业的组织机构相对灵活,企业内部信息传递速度快,可以及时地对客户的要求做出反应,满足客户的个性化需求。因而在具备基本相同的技术和产品的情况下,中小企业较大企业能更加有效地利用电子商务,发挥中小企业的产品优势。

#### 4. 创新营销模式,获得新的商业机会

在市场营销方面,电子商务具有三大优势。首先在成本方面。电子商务背景下,企业营销成本将大大降低。电子商务是一种新型的媒介,不同于传统的媒介如电视、报纸等,可以进行低成本的广告营销。电子商务依托电子数据交换(EDI)技术和互联网,这为资本薄弱的中小企业提供了开拓市场的新机会。其次在时间方面。电子商务可以实现 24 小时的全球营销在线支持,克服了由于世界各地存在时差所带来的国际商务谈判的不便,带来新的市场机会。在客户服务上,电子商务可以提供 24 小时的全天候的在线服务,加强了对客户的服务和与客户之间的即时信息沟通。最后在空间方面。电子商务的启动、网上业务的开展,完全可以做到传统人员销售和广告促销所达不到的市场范围。<sup>[2]</sup>以上的 3 个优势对中小企业的市场营销非常重要,它能弥补中小企业营销网络少、资金缺乏、人手不够的缺点,从而创新营销模式,扩大市场,获得新的商业机会。

### 二、浙江中小企业电子商务发展的制约因素

浙江电子商务发展迅速,目前在全国处于领先地位,互联网的普及率较高。浙江是一个经济大省,中小企业众多,企业电子商务发展快、应用广。截止到2007年12月31日,浙江省的网民数量为1509万人,互联网普及率为30.3%,名列全国第四,仅次于北京、上海、广东;IP地址和域名数量都占全国的6.8%,名列全国第四;拥有的网站数量为91509个,占全国的6.1%,名列全国第五;拥有网页数为906859403个,名列全国第二。但是浙江中小企业电子商务发展却缓慢,所存在的制约因素主要有:

#### 1. 电子商务观念淡薄

电子商务包含的内容如计算机软硬件、互联网、网上支付等概念对大多数人来说还比较陌生,变化快,不易掌握。对于浙江中小企业而言,电子商务的开展取决于企业老板个人对电子商务的认识。目前,他们对电子商务的认识大多表现为:一种是把电子商务神秘化,认为电子商务非常高深,敬而远之;另一种认为电子商务很简单,电子商务就是网上交易,只要企业用了电脑、上了网、建了网站,就完成了电子商务,等着订单从天而降。这种淡薄的电子商务观念是影响浙江中小企业电子商务发展的重大障碍。究其原因,还是企业的决策者对电子商务的运作机制缺乏真正的理解,没有把电子商务作为企业发展的生存之道来对待。

#### 2. 电子商务安全有待改善

电子商务系统的安全直接关系到电子交易各方的利益及参与程度,甚至直接关系到电子商务的命运。电子商务安全技术由三个方面组成:数据的安全保证(数据加密)、交易的安全保证和支付的安全保证。计算机专家对网上银行的安全问题虽然采用了多种措施,但仍无法完全阻止网络黑客的攻击。由于种种风险的存在,使各方当事人对网上从事电子交易疑虑难消。对刚起步的浙江中小企业电子商务网站,其存在的安全隐患更大,它们大都没有自己的独立服务器,一般是与别人共享互联网服务器,需要别人为其提供硬件存储的支持。

#### 3. 外部环境问题

浙江中小企业开展电子商务所存在的外部环境问题主要有:网络基础设施、电子商务法律法规、物流配送体系的条件还不完善,有待改善。另外,与电子商务监管相关的金融监管和工商、税收等管理法规尚未正式出台,也阻碍了中小企业电子商务的发展。

#### 4. 复合型人才缺乏

复合型人才是网络经济的未来,电子商务的发展,急需既懂商务管理又有网络知识的复合型人才。浙江大多数中小企业因为资金、制度等多方面的原因,对高层次复合型人才缺乏吸引力,即使引来了,也留不住。复合型人才缺乏是中小企业的普遍现象,成为制约中小企业电子商务发展的瓶颈。

### 三、浙江中小企业应用电子商务的模式选择

#### 1. B2B 模式是浙江中小企业实施电子商务的首选

由于浙江中小企业经营规模小、雇员少、资金相对薄弱的特点,在开展电子商务的时候,必须选择适合自身的模式。在所有电子商务的模式中,应该说B2B模式最适合中小企业开展电子商务,一方面是因为B2B模式是企业过去商务关系和商务活动的延续,交易双方身份比较明确而且有较高的信息基础;另一方面,B2B模式的每一单的交易额较大,网上支付和物流配送问题比较容易得到解决。B2B模式可以为中小企业既安全又快捷低成本地开展电子商务,它为中小企业提供了更为广阔的空间。<sup>[3]</sup>

#### 2. BAB 模式是浙江中小企业实施电子商务的主流

由于B2B模式本身存在买卖双方信息分散、缺少规模经济的问题,结合现实生活的交易市场的特点,将买卖双方集合起来,再配合物流、金融等方面的设施,BUSINESS AGENT BUSINESS(BAB),即第三方电子交易中心就产生了。BAB是以客户为中心的开放式中立平台,是一种有盈利潜力的能为多个买方和卖方提供信息和交易等服务的交易平台和解决方案,是多对多的商业模型。BAB模式的主要功能是第三方提供交易或信息发布平台,从事贸易撮合。目前BAB模式在浙江发展很快,阿里巴巴、慧聪网等就是

典型的例子。

### 3. 电子商务与 ERP 的集成

在浙江中小企业开展电子商务的同时,企业信息化也在快速发展,只有将这两个方面结合起来,才能发挥最大的功效。典型的企业电子商务与信息化发展模式包含 3 个层次:首先是构建网络软硬件基础设施,实现企业及其产品的网上展示、网上公关、网络营销等网上商务活动;其次是实现办公自动化(OA);最后是建设企业核心的业务管理和应用系统,重组企业内部经营活动,使其与企业开展电子商务活动保持协调一致,此环节中最有代表性的是 ERP 的实施。<sup>[4]</sup>



图 1 企业电子商务与 ERP 集成模型<sup>[5]</sup>

实施 EC - ERP 系统,将企业的供应链管理、客户关系管理、商业智能、电子商务、办公业务自动化等功能全面集成,实现资源共享和数据共享,企业内部各部门的流程将更加合理、规范,衔接更加平滑,生产效率更高,库存占用资金更少。企业各层领导可以迅速地、准确地、及时地得到所需的报表,能够对市场做出最及时的反应,加快商务进程。

## 四、浙江中小企业应用电子商务的对策研究

### 1. 政府方面

#### (1) 坚持“政府推进,企业主体,市场引导,项目带动”的战略思路

首先,中小企业在资金、技术、人才、信誉、市场和管理上与大企业、尤其是国外跨国公司相比,处于巨大弱势地位。政府方面需要制定促进中小企业电子商务发展的长远规划和专项计划,建立税收和财政支出、健全政策法规、安全认证、标准规范等支撑体系。其次,中小企业是电子商务发展的主体,必须提高他们对电子商务重要性的认识,要充分尊重中小企业在电子商务建设中投资决策的自主权。最后,发挥市场的基础性作用,引导中小企业采取市场化电子商务融资投资方式;完善能促进电子商务健康发展的产业组织和管理体制,打破物流区域垄断和封锁,建立统一市场体系。加强示范作用的宣传,对电子商务开展得较好的中小企业进行宣传,鼓励其他中小企业学习成功经验。

#### (2) 加快信息基础设施建设

虽然浙江信息基础设施在国内处于领先地位,但与发达国家差距较大,还有待进一步提高。政府方面应继续加大信息化基础建设的投资,同时积极引入外资和吸引民间资金,共同促进信息基础建设的快速发展。破除业务领域的限制、行业和地方保护主义等人为因素的干扰,有效利用现有的资源。

### (3) 制定中小企业电子商务发展优惠政策

政府应采取非限制性的、面向市场的鼓励政策,制定一系列的优惠政策,特别是税收政策,以促进中小企业电子商务的发展。金融方面,建议专门针对中小企业的电子商务项目,给予优惠政策,鼓励商业银行特别是国有商业银行在注意信贷安全的前提下,积极对中小企业进行贷款,专款专用,提高浙江中小企业应用电子商务的能力。

### (4) 完善电子商务的相关法律法规

虽然我国已经制订了有关电子商务的 30 多部法律法规,但许多方面还有待完善和发展。浙江也应该根据地方的实际情况,阶段性出台一些法规,规范电子商务的发展。

## 2. 中小企业方面

### (1) 消除观念误区

中小企业不应把电子商务看成是神秘的高新技术,不能把它当作纯粹的技术解决方案,更不要等到单证传递与电子支付的交全性得到保证、所有的标准已经统一以后,才考虑到本企业的发展战略,那样将远远落后于先行者,可能失去大好机遇。另一方面,中小企业发展电子商务的时机也非越早越好,它取决于企业的业务需求、人员素质、投资能力以及技术市场状况等诸多因素。

### (2) 选择合适的电子商务解决方案

对中小企业来说,自己建设电子商务平台并不是一个最好的方法,中小企业要让成熟的电子商务平台为己所用。在目前众多的电子商务解决方案中,应用软件服务提供商(ASP)模式是我国中小企业开展电子商务的最佳方式之一。

### (3) 重视人才培养和引进

人才缺乏是中小企业电子商务发展的一个瓶颈。由于传统的就业观念和工资待遇等因素的影响,许多大学生和技术人才都不愿意到中小企业工作,致使中小企业人员素质较低,对信息技术领悟和掌握程度差,没有或少有专业的信息技术人才,这是造成中小企业电子商务实施和信息网络建设困难的症结所在。中小企业不能坐等观望,而要加快培养现有人员,提高其信息技术水平,或引进信息技术人才,为企业电子商务实施提供人才和技术保障。

## 参考文献:

- [1]袁翔珠.论中小企业的电子商务发展战略[J].企业经济,2002(4):116-117.
- [2]蔡志坚,李仁.台州中小企业电子商务发展现状分析与对策[J].企业经济,2007(3):163-15.
- [3]夏火松,蔡淑琴.中小企业电子商务平台的研究[J].商业研究,2002(7):81-83.
- [4]盘宏华.中小企业电子商务与ERP的集成探讨[J].中国管理信息化,2006(12):11-13.
- [5]范德明,朱琦.制造企业B2B电子商务与ERP的整合应用研究与实现[J].商场现代化,2007(4):93-94.