

电子商务的发展对河北省中小型外贸企业的影响

熊晓轶

(河北金融学院 商务外语系,河北 保定 071051)

摘 要:电子商务在河北省中小型外贸企业中的应用,改变了传统的贸易模式,对外贸运行的方式和环境产生了重大影响,同时解决了中小外贸企业自身发展中的局限性问题,推动了中小外贸企业改善经营管理水平。同时应该着手解决互联网设施不完善、网络操作技术欠缺、缺乏足够的从事电子商务的专业人才以及对电子商务的重要性认识不足等仍制约着电子商务进一步发展的问題。

关键词:电子商务;河北省;中小型外贸企业;集群化产业;电子商务专业人才

中图分类号:F713.36

文献标志码:A

文章编号:1674-2494(2012)06-0080-04

近些年来,随着计算机技术、互联网和通信技术的广泛应用,电子商务走进了每个企业营销领域。但国际上目前还未对电子商务这个概念形成共识。有的将电子商务区分为狭义的和广义的电子商务,即 E-Commerce 和 E-Business^[1]。其主要的区别在于,狭义的电子商务概念着眼于基于互联网进行的商务活动,而广义的电子商务概念则是突破了互联网的局限,涵盖了更广阔的信息和通信方式,涉及的商务活动范围更广。电子商务的发展,不但推动了相关技术的进步,同时也要求商务形式多样化。

河北省的中小外贸企业,多年来延续着传统贸易的方式,将其生产出来的优质产品,通过外贸公司销往全世界,这样带来了诸多方面的损失,也不利于其生产规模的扩大。电子商务为河北省中小企业的外贸发展开辟了一条新路。在这些中小型外贸出口企业采用电子商务之初,绝大部分企业还是抱着试试看的态度认为其交易风险高,交易中虚拟化的因素较多,交易过程难以控制。通过这些年来的实践,有些成功的中小企业尝到了甜头。我国商务部 2010—2011 年度《中国电子商务发展报告》中指出,2011 年我国的电子商务交易总额 5.88 万亿元,使用电子商务服务的企业突破 15 万家。同年,欧盟电子商务交易额达到 2 000 亿欧元。

一、河北省中小企业在外贸方面的发展状况、特点和问题

河北省从事外贸出口的中小企业中,绝大部分是工业与批发零售业。根据《中华人民共和国中小企业促进法》中的相关规定,工业类中小企业须符合:职工人数 2 000 人以下,或销售额 30 000 万元以下,或资产总额为 40 000 万元以下。其中,中型企业必须同时满足职工人数 300 人及以上,销售额 3 000 万元及以上,资产总额 4 000 万元及以上;其余为小型企业。批发零售业中,零售业中小企业须符合职工人数 500 人以下,或销售额 15 000 万元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数 100 人及以上,销售额 1 000 万元及以上;其余为小型企业。批发业中小企业职工人数需在 200 人以下,或销售额 30 000 万元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数 100 人及以上,销售额 3 000 万元及以上;其余为小型企业。河北省目前区域经済中,绝大部分中小企业多呈现县域产业集群的特点。

1. 河北省中小企业的发展状况

(1)中小企业数量呈现增长的态势。近 5 年来,河北省中小企业完成工业总产值始终保持占全部工业总产值的六成左右,成为河北省工业经济发展的主要力量。2010 年,河北省中小外贸企业的总数达到 16.7 万个,占出口

收稿日期:2012-09-20

作者简介:熊晓轶(1981-),女,河北保定人,讲师,主要研究方向为国际贸易。

企业总数的 99%。

(2)产业集群逐渐形成。从 1976 改革开放之后,河北省利用自然资源,通过发展具有地域特色的产品产业造就了辛集皮革、唐山陶瓷、高阳纺织、白沟箱包、唐县铜雕、曲阳石雕、蠡县毛纺、安国医药、定兴汽车及零部件、安平丝网、衡水工程橡胶、冀州采暖、河间电线电缆、清河羊绒、隆尧方便食品等 50 个重点中小企业产业集群。据统计,2008 年,河北省产业集群实现增加值 2 641.4 亿元,比上年增长 23.3%;上交税金 223.8 亿元,比上年增长 24.8%;出口交货值 475.8 亿元,比上年增长 5.68%。河北省年营业收入 100 亿元以上产业集群达到 16 个,比上年增加 5 个;50 亿元以上产业集群达到 60 个,比上年增加 10 个;10 亿元以上产业集群达到 207 个,比上年增加 15 个。

2. 河北省中小企业中的外贸行业的发展状况

河北省中小企业外贸行业发展速度快。随着国家外贸政策的开放,中小型进出口企业数量迅速增加。截至 2007 年 6 月底,河北省中小型外贸企业达到 3 000 多家;同时,中小企业的对外贸易总额也在增加。企业数量和贸易总额的增加,显示出河北省外贸行业的规模日益壮大,对国民经济的增长越来越重要。例如唐县铜雕产业集群,现在通过电子商务让产品走向国际化,生产总额也在进一步扩大。目前的电子商务主要有两类:一是企业与企业间的电子商务(B2B);二是企业与消费者(个人)间的电子商务(B2C)^[2]。这两种形式在目前的河北省中小企业的外贸出口中应用均十分广泛。

二、电子商务对河北省中小型外贸企业的影响

1. 电子商务发展中的机遇

(1)电子商务的出现,网上订货、促销和谈判等给外贸运行的方式带了新的发展形式。同时,利用电子商务对商品进行报关、商检、运输、结汇等工作,减少了人力、物力和时间的消耗,也降低了流通成本和交易费用。

(2)可以缓解中小外贸企业融资难的问题:一是可以拓宽融资渠道;二是降低运营成本;三是提高资金的使用率。

(3)推动中小外贸企业改善经营管理水平。中小企业通常面临着资金、技术和人才等方面的短缺和落后,这主要与经营者的管理水平和意识有直接的关系。传统的管理模式肯定是不能适应电子商务的发展要求的,这就迫使这些企业,雇用相关电子商务人才,提高技术,改善管理模式,从而提高经济效益。

(4)电子商务有利于中小型外贸企业开拓国际市场。企业可以利用 Internet 开展与国际市场的对话,通过在 Internet 上发布信息,为企业的发展带来国际机遇。

2. 电子商务利用过程中出现的问题

(1)互联网设施不完善,网络操作技术欠缺。电子商务发展也是需要互联网硬件设施的支持的。目前服装业发达地区,如浙江、上海、广州一带,服装企业几乎都采用 ISDN 和光纤传输,流量大,速度极快,打开网页也只是需要几秒的时间。在与客户交流过程中,做到了速度与效果并存。企业都搭建了自己的局域网,文件信息交流方便快捷,拉近了企业各部门之间的联系^[3-4]。企业都有自己的独立网站,发布自己工厂的产品信息,公司简介、新闻动态等,不仅内容全面,而且更新及时,先进的互联网设施和网站使企业显得进步与专业。

河北省的大部分中小型外贸企业还是采用专线 ADSL 接入互联网,一旦上网人数多,网速明显减慢,甚至打不开网页,一旦遇到客户急需发布文件,或有问题需要沟通时,更显得难以应对;而且还经常出现电缆被偷的现象,维修起来速度慢,无法与客户及时、快捷地沟通,势必造成客户的流失。大部分企业并未搭建局域网,即使搭建,企业各部门之间也很少利用互联网沟通。企业对于网站更新不及时,内容缺乏新意,不能有效吸引客户。

(2)对电子商务的重要性认识不足。相对于南方很多企业对于电子商务的投入与成功,河北省很多中小型外贸企业对于电子商务的认识明显落后。大多数的企业都有十几年的历史,在现阶段企业的老客户足以满足生产的要求,因而暂无扩大销售规模的迫切愿望;企业习惯了传统的订货会、展销会等面对面洽谈形式,对于通过网络开发客户的意识差。

在新兴电子商务交易模式下,产生了众多的第三方交易平台,例如阿里巴巴、环球资源网、慧聪网、中国制造网等。在众多的电子商务平台中如何选择自己的商务平台以及怎样构建自己的电子商务体系也是困扰很多中小型外贸企业的问题。

(3)缺乏足够的从事电子商务的专业人才。七匹狼电子商务经理钟涛做客阿里巴巴时,谈到电子商务的成功,

需要企业聘用电子商务专业人士对电子商务进行深入的研究,随时了解电子商务的动态,并积极开拓和适应电子商务的新产品,将企业网站做到个性化,还要具有超强的客户服务理念。

河北省的很多外贸企业,比如唐县铜雕加工厂或者取样加工厂等等,大多在县城边缘以及农村地区,地理位置偏僻、生活环境差、基础设施差,不利于招聘到急需的人才;另一方面,企业对从事电子商务的交易人才的要求因多数以大专以上学历为主,而这部分毕业生如果工作与生活方面的要求以及个人的职业发展诉求短期内得不到满足,则容易出现离职跳槽等现象,导致企业缺乏稳定的从事 B2B 交易的专业人才。另外,对产品的专业性的了解需要长时间的学习,产品与电子商务的结合建立在长时间的磨合上,有一些电子商务人才往往在此过程中半途而废。

(4)在线支付处于初步阶段,宏观社会信用环境较差。目前大多数的河北省中小型外贸企业几乎全部的交易都是通过网络订单,洽谈事项,达成交易,而支付都是通过线下传统方式,通过银行进行支付。银行不愿发展完善网上支付业务,缺乏统一的规范和标准,程序复杂而且费用高;网上支付企业还担心安全问题,企业感觉网络的信用度很低,很难相信虚拟的网络客户,网络上的假冒伪劣、骗子企业等情况,使得企业尤其是交易数额比较大的时候,这种担心更为明显。

三、河北省中小企业外贸行业发展电子商务的对策

1. 完善网络设施,维护网络安全

企业应该积极与电信、网通等部门进行合作,积极引进 ISDN 和光纤传输,共同致力于当地网络基础设施的建设,保证网络的稳定。对企业内部操作,加强企业局域网建设,使企业内部人员的管理与沟通更加高效、畅通。与此同时加强软件设施的投入,提高公司的管理效益。

网络支付选择信用度比较高的第三方支付平台,如支付宝、paypal 等。加强网上安全认证技术的开发和应用,大力扶持社会化、专业化的第三方信用中介机构。发达的第三方服务体系可以为中小企业电子商务系统的实际应用提供稳定和强有力的支持,使风险降到最低程度。

2. 促进中小企业对电子商务的认识

企业的发展不能只依靠自己的老客户,日渐激烈的行业竞争使开发新客户势在必行,而开发的方式无疑就锁定在了电子商务上^[9]。应让企业更好地了解到电子商务的便捷,比如可以通过电子商务模范企业带动周边企业,向自己的姊妹公司传授自己对电子商务的认识、电子商务的运行方式、如何选择适合自己的电子商务平台、产品如何在电子商务平台传播、如何通过电子商务洽谈、如何支付、如何运输等。在对电子商务有所认识后,中小企业放心选择适合自己的第三方电子商务平台,发挥其优势,使得买方与卖方能同时在这个平台上找到自己适合交易的对象。选择一个适合自己的合作伙伴在企业开展交易中起着重要的作用。到目前为止,世界大多数国家都有自己的电子商务平台,而且大多数国家有很多电子商务平台。

3. 大力引进和培养电子商务专业人才

(1)随着企业对电子商务重要性的认识加深,对电子商务人才的需求量急剧增加。针对激增的需求量,企业一是可以通过大型招聘会,引进急需的专业人才;二是可以在靠近工厂的城市开设外贸办事处,这是由于工厂的地理环境较差,很多中小企业虽然提供高薪,却仍难以吸引专业人才就业,如果在靠近工厂的城市开设办事机构,在很大程度上可以较好地解决这个问题。

(2)企业必须加强对交易人才的培养。一是交易人才自身要加强学习,不断积累,及时加强业务自修,弥补知识和能力上的缺陷。二是需要加大对专业人才培养的投入,给予专业人才更多的学习机会,不断提高其专业知识水平。同时,还要加强对交易人才的管理。一方面,要加大物质激励的力度,通过提高订单提成等方式,让他们获取更多的订单数量;另一方面,要加强对交易人才的考核,通过对其业务水平的掌握情况、订单数量以及工作态度等方面的考核,促使其提高其工作效率,促进业务的有效开展。

4. 完善网上支付系统,建立社会信用体系

网上支付系统可以实现真正意义上的电子商务,建议政府加大银行间的合作互联,形成一套规范的结算、转账体系;采取一些鼓励措施,如减免税等,调动各银行开通网上支付系统的积极性;制定一系列措施保证支付的顺

(下转第 118 页)