

企业电子商务解决策略

秦荪涛 (浙江财经学院信息系 310012)

摘要: 文章分析了电子商务存在的问题和需求, 以浙江省电子商务现状为背景, 提出了一些电子商务发展对策, 供时下的电子商务企业参考。

关键词: 电子商务 市场 企业

1 启动电子商务存在的问题和需求

尽管目前国内由政府牵头推动电子商务发展的力度很大, 但是如果电子商务需求的主体——企业热不起来或是超前被动发热, 这将最终有悖于我们发展电子商务的初衷的。究竟是什么阻碍了中国企业走向电子商务成功之路呢? 笔者认为有以下主要问题:

- (1) 网络重复建设, 导致有限资金的浪费;
- (2) 网络产品绝大部分依靠进口, 由于电信的垄断经营, 数据通信费用居高不下更是雪上加霜;
- (3) 网上中文的服务种类相对较少, 而且质量不高;
- (4) 存在一些投机公司以及少数媒体对仅有的热衷电子商务网民欺骗或误导;
- (5) 最倾心于电子商务的商家和企业现在却仍旧只是那些技术提供者、投机公司和媒体;
- (6) 网上赢利遥遥无期, 风险投资几近用尽, 单一电子商务企业濒临被兼并或倒闭。

企业电子商务需要参加交易的买卖双方、银行或其他金融机构, 认证机构、以及服务机构等其他商务伙伴, 都要在基于计算机软硬件与通信设备有机结合基础上的国际互联网 (Internet)、企业内联网 (Intranet)、企业外联网 (Extranet) 等三个层次上密切结合起来, 共同从事在计算机网络环境下的商务活动。

经分析, 建立企业电子商务一般的需求为:

- ① 为进场客户摆脱时间空间限制, 建立一个跨地区跨时间的电子交易平台;
- ② 利用网上广告传播最广、费用最低的特点, 采用多媒体技术等以生动逼真的视频图像、动画并辅以文字声音等信息为进场客户构筑一个销售其产品的“虚拟展厅”, 对其产品和服务进行全方位的描述和介绍。
- ③ 让客户和其消费者足不出户就可获得更多有关商品、服务与市场的信息;

④ 在电子商务平台上可使客户进行比较性购物, 引进竞争机制, 使客户或消费者可“货比百家”甚至“货比千上万家”, 从中获得性价比最高的商品或服务。

⑤ 金融机构及认证机构的介入, 使货物的流通与资金的划转结合的更加紧密, 增加了对交易双方的监控。

⑥ 优化供应链, 减少中间环节, 加快流通周转, 减少库存, 降低营销或采购成本。

⑦ 实行无纸化办公, 加快信息传递和交换流转, 提高交易和管理效率。

⑧ 连接企业的ERP (企业资源计划) 系统, 与企业的INTRANET 相联, 让企业计算机网络真正驶上信息高速公路。

⑨ 利用网络的规模经营, 共享公共设施和公共营销网络, 减少网络建设投资。

⑩ 提供客户一个基于计算机网络和数据传输方式的电子贸易系统。它包括交易的全过程: 如网上发布和寻求贸易伙伴、比较商品或服务的价格和条件、征询对方贸易政策和环境、选择合适的贸易对象签定意向合同并进行电子谈判、达成协议后利用电子交换 (EDI) 以及数字签名等方式进行签约、预付定金、保险、运输配送、双方通过电子商务对资金和货物全方位进行跟踪、银行及金融机构按合同进行结算并出具相应凭单、其间如有违约还须进行索赔处理等等。

2 电子商务系统结构

下面以一个市场型电子商务系统为例剖析一下电子商务系统的系统结构, 市场型电子商务系统采用分布式, 面向对象组件结构来建设, 以CORBA 分布式组件框架为基本平台。采用 Broad Vision One To One 应用服务器, Web Server 服务器分开的网络结构。不同的应用层次分布在不同的主机上, 从而提高系统的吞吐量, 响应

性能, 运算安全性以及应用的扩充性, 当电子商务应用以及用户的 Web 访问量扩充时, 系统可以通过增加主机硬件设备, 并将应用分布在新增加的主机上以扩充软件的运算性能和加快整个应用体系的响应。

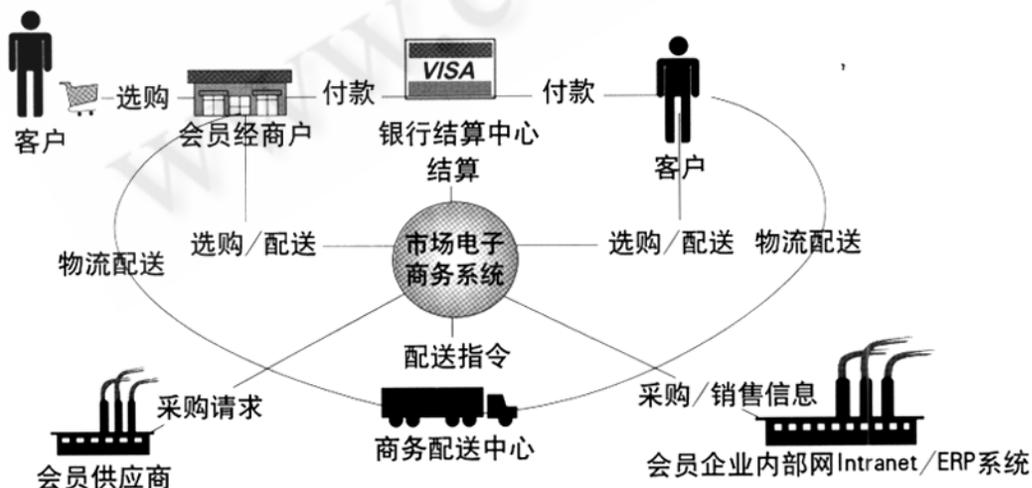
设置独立的数据库服务器和 WEB 服务器可以平衡网络带宽和处理能力, 有利于对页面文件和 WEB 应用程序的管理, 提高系统的安全性。

从安全性考虑, 从两种结构体系方式访问后台数据库:

- 对一般安全性不高而对实时反映要求有很高的应用可采用: Java Applets → Java Serverlets → 后台数据库;
- 对安全性要求高而对实时响应要求又不是很高的应用, 可采用的结构为: HTTP/HTTPS → SSL/JDBC → 后台数据库。

网络设计着重于提供安全、可靠、高效并且可控制可管理的网络基础构架, 运用数据仓库和数据挖掘技术 (Data Warehouse, Data Mining) 在数据链路层次的支持上, 设计成支持所有数据连接类型, 它们包括 DDN、Frame Relay、X.25、ISDN、ADSL、PSTN、令牌环、以太网及 ATM 网等, 在广域主干上, 具有 Sub-E1、E1、E3 及 ATM 接口; 在网络协议上应支持 TCP/IP、IPX、NetBios、SNA、APPN 及 HPR 等多种协议, 此外, 还应满足支持语音系统的协议、流程的支持及电路仿真的功能—支持某些专用的非标协议。

我们设计的市场型电子商务系统的流程如图所示:



3 浙江省企业电子商务现状及发展对策

浙江省新经济的发展进入成熟的发展期, 据国家工商局最新统计, 到 1999 年底, 浙江省有各类商品交易市场 4347 个, 年成交额 3606 亿元, 连续 9 年位居全国第一, 加之浙江省人多地少, 特别适合发展电子商务。电子商

务是运用现代计算机技术进行的一种生产经营形态, 旨在提高企业生产效率、降低企业生产经营成本、优化资源配置从而实现社会财富的最大化。我们今后的研究内容将集中于:

- (1) 电子商务的对象已从信息资源扩展到物料资源, 技术的难度开始向管理的深度转换, 开始形成一条整合的供应价值链, 应对其物流、购销链加以研究;
- (2) 进行电子商务的企业自身应建立一套合格的电子化的生产管理系统, 以便与信息流无缝对接, 实现企业产、供、销全过程的整合信息化, 同时研究企业的客户关系管理 CRM;
- (3) 将网上交易的安全在线支付、票据处理以及计算机认证 (CA) 视为电子商务的重要内容, 研究电子交易及电子金融;
- (4) 研究电子商务解决方案, 逐步将软件结构的设计趋向于个性化、用户化和向低平台过渡;
- (5) 探讨电子商务税收政策和财务管理问题;
- (6) 电子商务系统仿真等等。

鉴于浙江企业的特殊性, 笔者认为对一般企业上马电子商务, 应先苦练内功, 从企业办公自动化 (OA) 开始着手, 实现了办公自动化锻炼和提高了员工和管理人员的素质, 下一步是实现企业内部的企业资源规划系统 (ERP), 完善企业购销链和供应链管理, 最后实施搭建企业自己的电子商务系统, 在搭建企业自己的计算机网络是应尽可能利用公共网络 (如电信、联通、吉通、有线

电视等) 设施, 以避免重复浪费。

浙江省电子商务的发展的着力点, 应从量的扩张转到质的提高上来, 从外延发展转到内涵的提高上来, 从传统的营销模式转到现代营销模式上来, 推进我省经济市场的“第二次创业”, 实现经济大省向经济强省的转变。■