

如何加快电子商务与信息化整体的实施 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/207/2021_2022_E5_A6_82_E4_BD_95_E5_8A_A0_E5_c40_207047.htm

我们要战略看待电子商务。几个方面，一个是战略性改造，电子商务、IT会对企业进行一个本质性改造，第二个，电子商务会对市场环境进行结构性改造，第三个电子商务的交易规则，发生变化。电子商务的发展，形成电子商务服务业，这个产业增加得非常快。我们要把电子商务作为一项战略对待，中国的增长面临很大的问题，国家希望通过电子商务优化社会结构，挑起重要的作用。电子商务可以为我国的信息化的终极目标是它的战略组成部分。我们知道刚刚颁布了信息化战略，其中提到信息化社会，这是中国第一次提到信息社会，有三个部分组成，第一个是电子政务，第二个是电子商务，第三个是电子社区。我们对电子商务要进行正确的看待。电子商务对经济的发展，一般来说，可以分几个层面来讲，宏观和微观层面，我认为它的巨大潜力刚刚开发。电子商务可以全面持久地影响和改造传统经济和网络经济与知识经济的形成。电子商务的趋势，有六点，一个是纵深化，深入到商务流程的各个环节，不断创新各种商务模式。第二个是融合化，商务网站跟行业性网站，越来越强。第三个是专业化，比如说支点网，专注于一个信息化行业，还有很多非常小的产品，手机网啊，笔记本的网等等，们和一个产品推销的东西，形成了一个行业。第四个就是国际化。这是主流的不可替代的。我们物流系统如果没有电子商务，根本进不了其他国家的口岸。报关这块根本完成不了。第五个个性化，个性化消费和网

络订制化服务越来越强。第六是产品数字化与服务化，产品越来越数字化。为什么我特别强调电子商务甚至大于企业信息化呢，我们可以看到电子商务对企业的改造，案例我们不详细讲了，一个几千年的陶瓷企业，它是如何完成它的改造的。它原来是一个规模小的，运作桃子的，它现在成了一个比较适合于商务模式的网络信息的。他企业的人说，没有电子商务就没有企业的今天，是电子商务改造了我们，促进了我们企业转型，培养了一批人才，形成了产业链。这个企业过去是做陶瓷的，现在陶瓷变成了卖网络通讯产品，以前做陶瓷的设计和生产，现在做代理待工，OEM，以前是传统的方式，最多打打电话，现在它通过电子商务的方式，以前的销售方法主要是在国内市场，现在它通过电子商务做到国际市场，以前企业收益非常不好，现在丰厚。以前是在本县，现在是全球性的。这个案例可以有十点启示，一个是电子商务对企业具有脱胎换骨的功能，第二个电子商务可以在企业没有进行内部信息化的情况下顺利开展。很多人认为应该先搞电子信息化，再搞电子商务。在互联网的时代里面，也可以从外部，电子商务可以提升企业管理者和劳动力的素质，特别是运动电子商务开展业务的能力。我们在搞电子商务的重要的收益，不单是经济上的收益，主要是提高了我们这些人，开展电子商务的能力，这个潜在的收益是非常大的，甚至改变我们企业对电子商务的文化。第四点，扩大了企业的业务形式和范围，第五点，加速了知识和技术在企业之间的扩展，租金了企业信息化和知识化。上面案例中的企业，由于跟香港一家公司做OEM，获得了香港一家企业的很多支持。他代理网络产品，所以网络知识这块为它所用。企业电子

商务和信息化搞得好不好，可以拿一个大的标志看，就是知识和企业在企业的扩张程度。第六点，第三方交易平台，对促进第三方的平台，以前第三方平台帮他用好，带他上，第七点，电子商务是我国广大中小企业进入国际市场的捷径。第八点，电子商务正在推动全球范围内的产业链整合，形成新的分工格局，这一点非常重要。以前的合作伙伴变成竞争对手，竞争对手变成合作伙伴。整个的产业链越来越清晰化，以前是大而全的，现在是定位在某一点，这个企业以前生产陶瓷，设计，销售都是一个人做，现在它只做生产。因为它的优势就是我这地方陶泥好，我的生产技术可以，我的劳动力成本低，你做你的生产。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