

小型企业B2B电子商务的核心在哪里 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/231/2021_2022__E5_B0_8F_E5_9E_8B_E4_BC_81_E4_c40_231366.htm 小型企业B2B商务发展思路 小型企业如何通过有限的资源实现B2B商务？深圳高驰为我们提供了一个范本。近期，去韩国考察，接触了一些在韩国政府主导下为企业提供B2B解决方案的公司，交流中发现，他们不少人认为中国企业的信息化进程至少比韩国晚了20年。在韩国，以三星、LG为代表的不少跨国企业已经实现了总部与海内外分支机构、与业务伙伴、与海关、银行、保险及运输公司之间的B2B互联。而在中国推行的信息化往往局限于企业内部的应用，企业之间还依赖于传真、电话和电子邮件这些传统的通信手段。在国内一谈到B2B，大家立即会想到阿里巴巴、易趣等电子商务网站。其实，真正意义上的企业B2B应该是企业之间通过互联网直接交换和自动处理业务文件。高驰公司作为一家从事为模具制造行业提供生产资料的小型进口贸易企业，一直有实现模具行业B2B的激进想法。但投入有限，要实现小型企业的B2B，我们探索了很久。多种需求难整合 在2001年成立之初，高驰就想要在供货商、分销商以及最终用户之间建立一个直接沟通的工具，但迫于资金的短缺，我们只上了一套速达的“进销存”系统。随着业务的快速发展，这套系统远远满足不了要求，于是高驰决定选型一套ERP系统，以应对公司发展管理中管理及人力资本等各方面的压力。当时，国内很多企业在上ERP项目时都没有将信息技术同公司可持续发展统一起来，系统不能将所有数据整合到一个地方集中处理，形成了多个系统相分离的局面，

大大浪费了资源，增加了运行成本。所以，高驰希望所选择的ERP系统，在其搭建B2B平台的过程中，能满足高驰不同阶段的要求，从而降低TOC（总拥有成本）。考虑到公司是个贸易型企业，高驰要求ERP系统除了能有“进销存”和客户管理功能之外，还必须能与WEB应用集成起来，成为网上应用的后台系统，这样才能使公司与业务伙伴之间的业务文件，通过网上传递到后台业务系统，实现业务流程的自动化处理，同时还可以实现网上展示产品、与业务伙伴开展协同工作等，真正实现B2B的网上交易。经过长时间考察发现，国产ERP产品大多是针对制造企业的，很少有适用于流通领域中贸易企业的。而且国产ERP产品很难集成网上应用。近年来，我个人也一直在跟踪国外的ERP系统，但昂贵的价格让我们这样的小型企业无法承受。因此，高驰当时调研的结果，是国内没有适合自己的ERP系统，企图建立模具行业B2B交易平台的构思一时成了空想。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