

ERP发展方向：先ERP还是电子商务
电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022_ERP_E5_8F_91_E5_B1_95_E6_c40_518884.htm ERP与B2B，哪条路好走? 春兰建网站，海尔建网站，传统企业在网络经济的号召下纷纷向.com、向电子商务靠拢。但在绝大多数企业内部的信息信息化建设还没有充分得到保证之前，他们的这种举措是赶新潮，还是不愿坐失网上销售带来的巨大商机?换言之，国内的传统企业面对全球经济一体化、电子商务的浪潮，企业的信息化建设应采取什么样的步骤?对于刚起步的企业来说，这世界真是很不公平。他们刚适应、甚至还不很懂得市场经济的游戏规则，就来了什么知识经济、网络经济。自己企业内部的信息建设，甚至财务电算化都还是“荒原一片”，就又要面临什么电子商务的大挑战!真难为他们了。而矛盾也因此逼到了眼前。到底该先做什么?眼下，传统企业已纷纷投入巨资进行企业管理信息系统建设。但在B2B(注：本文所指的“B2B”，并非有一个精确的定义，而是泛指利用Internet来进行网上销售、网上采购等前端电子商务软件系统)成为热点，ERP(注：本文所指的“ERP”，也没有一个明确界定，而是泛指以ERP软件为代表的后台企业内部管理信息系统软件)“不惹人喜爱”的今天，企业如何信息化，应采取什么步骤来进行便不那么单纯了。目前来看，至少有三点使还没有进行信息化建设的企业感到举棋不定：1.ERP必须要。虽然ERP目前在发达国家好像是遭了冷遇，但这是因为美国等发达国家的很多企业早已实施了ERP系统。他们现在最想做的是如何利用Internet带来的机会，在自己已有的管理信息系统基础上促使

企业进一步发展。/百考试题/收集/而国内企业则不同，他们中的有些甚至还没有任何的计算机信息系统。因此，国外企业所进行的企业信息化工作，国内的企业必须补上。没有了它，就不可能成为别人的长期对手。

2.B2B是趋势。网上销售、网上采购能节省大量的交易成本，能消除时空距离，是企业进行贸易活动的极佳方式，也是实现全球经济一体化的最好手段。随着 Internet的进一步成熟，B2B必将成为企业交易的主要方式。发达国家已实施ERP系统的企业盯着它的发展情况，国内还没有进行信息化建设的企业也必须盯着它。我们已在ERP上比别人慢了一步，在B2B战场上可不能有半点含糊。

3.B2B与ERP有着千丝万缕的关系。B2B来源于国外，但它并非无中生有，而是在国外企业现有的基础与需求上提出来的。/百考试题/收集/因此，B2B在他们看来，是ERP等企业管理信息系统充分运用之后水到渠成的事。也正因为如此，B2B从一开始便与ERP息息相关：网上接到了一个订单，企业的生产系统如何作出反应？网上销售出去一件产品，企业的财务系统怎样记账？B2B的每一个动作都会与ERP发生联系。因此，可以说，ERP系统建设得如何，最终会影响到B2B的成功与否。我们以前老说，“先进企业的昨天就是我们的今天，他们的今天就是我们的明天”。但全球经济一体化一来，网络经济一到，这话不灵了。它变成了“先进企业的今天也就是我们的今天”。因此，国内的传统企业不但要进行ERP建设，也要实现B2B模式。眉毛胡子肯定是都要抓的，但问题的关键是企业的人力物力均有限，先抓哪个好呢？我们国内的传统企业是“先在网上赚一笔，实现B2B”，还是“先苦练内功，夯实ERP”？先B2B不可能长久？面对如火如荼的B2B，性

急的老板一定会马上“成立攻关小组，将企业所有东西火速上网，实现网上大销售”。但对此，有人有不同看法。业内的知名专家陈启申先生认为，国外电子商务有了飞速的发展，是在完成工业化，进入信息化，计算机的应用已经相当普及和信用卡的应用已达到相当高的水平，/百考试题/收集/在信誉验证、结算与支付、配送与物流系统、安全保密措施以及法律法令等方面有了可靠保障的情况下实现的。我们还有许多工作要做、要完善，企业匆忙上B2B可能会适得其反。举一个简单例子，如果一个企业建了一个网页，马上有许多客户来询价，要求在极短的时期内交货，并提出许多对产品功能的补充要求。这时，有B2B的企业如果没有一套ERP系统是不可能给予迅速及可靠响应的。MRP /ERP就像企业练的内功，没有这点内功，就很难在市场上冲杀。电子商务和ERP有点像前线与后方的关系。电子商务的应用还好比你家有了电话，但是你的亲朋好友家里却没装，仍然不能沟通。陈启申认为，一般说来，企业的信息化首先要解决的是企业范围内信息的沟通，建立联系各分公司、分厂、办事处、销售网点、地区仓库的企业内部网(Intranet)以及办公自动化系统(OA)，建立企业的Web网页和电子邮件系统。同长期合作伙伴之间建立企业外联网(Extranet)或电子数据交换系统(EDI)。对有国际贸易往来(出口外销、境外采购)和银行或保险业务往来密切的企业，开展电子商务可能会更迫切些。国内电子商务在迅猛发展，大多数人认为网络营销是电子商务的切入点。因此，陈先生认为，国内企业要在B2B方面及早做好准备，并注意同ERP系统的信息集成。他特别指出，实现电子商务，ERP是基础。国内著名的电子商务解决方案提供商

北京开思软件技术有限公司总经理程刚先生也认为，企业如果急着进行网上销售，而后台的ERP系统不完善，往往会导致很多意想不到的情况发生，而这些事情往往会给企业的形象、信誉带来极大的损害。例如，现在国内很多的交易网站就常出现这种情况：他们在网上接到了大量的订单，却无法自动对订单进行处理，最后造成有的订单丢失，有的货物没给顾客送去，甚至是有的货物在网上显示还有几件，但在库房里去查却发现没有了。/百考试题/收集/如果企业的前端B2B系统与后台ERP系统脱节，这些让消费者不高兴的事情便会经常发生。因此，程刚认为，企业要想真正在B2B上有所作为，其后台的ERP系统就必须建好。他同时也指出，国内有些知名网站已经在后悔当初没有考虑周全了。当然，他们现在在赶紧补，但企业要想上ERP系统可不是一件简单的事情。先ERP会错失商机？确实，企业如果没有完善的后台ERP系统，会使企业感到“后劲不足”。但也正如大家所知道的，企业要想真正实施好一个ERP系统，可不是一两个月就能解决的事情。花一两年时间，等自己的ERP系统真正好使之后，可能外面的世界早已是另外一番景象了。也许，市场也早已被那些B2B的“蛮干者”们抢去了。事实上，抱着企业可先进行B2B观点的也是大有人在。浪潮集团副总裁、浪潮通用软件公司总经理王虎先生就认为，针对目前国内企业的情况和整个国际市场的形势，企业通过网上销售来扩大自己的市场是个很不错的选择。他主张企业可先上B2B系统，因为国内很多企业的生产能力及业务处理能力还完全可以承受多一点的订单。Oracle中国区董事总经理胡伯林先生也认为，对那些还没有很好地进行信息化建设的国内企业，应该先上B2B系统

，否则会坐失很多商机。实际上，世界上最大的网上书店Amazon在创建之初就是没有后台管理系统的。尽管它现在也得补上，但它赢得了先机。这在Internet的世界里，/百考试题/收集/在电子商务的风暴中，是最为重要的。据CCID-MIC统计，1999年我国网上购物的总交易额为5500万元，并预测今年将达到3.5亿元。业界知名的咨询公司AMR也预测到2004年，全世界整个B2B市场将达57000亿美元。这样的销售规模不可能不令我们仔细考虑，也不可能不令企业心动。AMR也曾对600家能进行网上交易的公司作过一个调查，发现只有10家与其ERP系统有联系。AMR对此提出警告，希望人们要重视B2B与ERP的连接。但这也说明一个问题，那就是先B2B的企业不是没有，而是占了绝大多数。双管能否齐下？既然谁先谁后如此棘手，那是否能够ERP、B2B一齐上呢？国内知名的咨询公司汉普公司的总经理张厚启博士认为，ERP是基础，B2B是热点、是趋势。但企业在实际的操作中可以两者同步进行。一批人负责ERP项目，一批人负责B2B项目，并不会给实施人员和企业带来什么冲突。/百考试题/收集/当然，两者完成的时间可能会大不一样。仔细想想，一个企业要是能双管齐下，一并实施ERP、B2B系统，是非常有利的。因为这样的话，ERP与B2B的衔接可以做得非常好。企业的信息系统也可以从整体上给予把握、协调，而不至于给以后系统的整合留下隐患。况且，ERP、B2B都是企业所必须有的，能做的就先做了，不会浪费投资。不过，双管齐下要求企业要有雄厚的资金，否则无法承受ERP、B2B系统实施的费用。同时，这也要求企业本身的管理水平及技术水平比较高，否则两者混在一起，会弄昏不少人的头。因此，双管齐下对大企业可能

会合适，而对中小企业就可能会承受不起了。F8F8" 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