

企业EDI电子商务战略规划：EDI系统的战术规划步骤 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/61/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_B8\\_9AEDI\\_E7\\_c40\\_61889.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9AEDI_E7_c40_61889.htm)

EDI电子商务系统的战术规划步骤在EDI电子商务系统的战术规划上，同样需要在教育、培训和讨论上做许多工作。在这里根据国外企业EDI实施过程中所积累的经验，将企业应该参考的内容列举出来。我们将FDI的战术规划步骤分为两部分内容：一类是普遍要澄清的一般问题；一类是EDI实施部门要考虑的问题。

1 一般问题

- (1)哪些人要积极参与EDI项目的实施?
- (2)哪些单据要被电子的格式所替代?是否要对有关格式作出修改?
- (3)使用什么样的单据标准?
- (4)哪些具体的贸易伙伴参与进来了是属于第一批合作者，还是等第二批再实施?
- (5)如何向所选择的贸易伙伴“推销”EDI?
- (6)如何向公司内部的同事们和分支机构“推销”EDI?
- (7)需要什么样的培训?是公司内部培训，还是贸易伙伴培训，还是EDI管理的培训?
- (8)如何实现纸面单证向无纸贸易的过渡?
- (9)是否实行纸面贸易与无纸贸易的双轨制?是否有必要?如果需要，持续多长时间?
- (10)如何在双轨制环境下从事有效的管理了?
- (11)如何签发和提取电子单证?
- (12)付账问题如何处理?谁来付账?如何签发发票?
- (13)如何实现技术实施问题，如硬件和软件的购买、贸易伙伴信息系统的规范、硬件及网络的安装、技术支持、定制与编程、与现有系统的接口问题等?

2 EDI实施部门应该考虑的问题

- (1) 管理问题 包括评估EDI的实施对工作流程的影响，人员职责范围、工作岗位的增减等；EDI终端的管理，包括EDI对传真、电话、电子邮件以及其他通信方式的影响。
- (2) 财务问题 包括EDI对现金流动/开支

的影响；对会计和审计的影响；对税收的影响；对信息传输成本/邮寄成本的影响；与电子支付系统连接后带来的财务管理问题；电子支付系统所带来的财务风险，如何与银行建立新的业务关系等。(3) 营销问题 即制订营销的培训方案和客户信息管理方案等。(4) 生产、库存等问题 即如何管理与供应商的新的业务关系，包括商业数据录入及传输的协调，以及传输的安全问题等。(5) 采购、供应问题 包括如何谈判新的供货条款；制订新的采购/供货合同条款，是否涉及进出口条款的改变等。(6) 人事问题 包括如何对付工作岗位的变化和工作岗位的增减，如何重新评估工作业绩；制订新的公司岗位手册、准备培训课程和培训教材等。(7) 法律问题 包括电子单据的法律有效性，如何让贸易伙伴接受电子单证.如何处理与税务部门和政府部门的关系。(8) 公共关系问题 包括如何处理好与外部建立新的公共关系.与行业组织的协调问题，与政府部门的协调问题.如何向媒体、客户、供应商、投资者，以及股东披露公司信息。以上仅提供了一个供企业参考的内容，具体实施EDI系统时不同的企业还会遇到不同的问题。重要的是企业应该注重经验的积累，逐步建立一套自我学习的机制。

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](http://www.100test.com)