

浅谈包装企业的电子商务及其网络建设

时间: 2007-12-11 来源: 科印网 作者: 魏风军、高优良

【收藏】【打印】

美国国际数据公司最近的调查报告指出,未来5年内,世界上可能出现的最大产业是“电子商务和电子金钱”。近年来的实践也证实,电子商务代表着未来贸易方式的发展方向,其应用和推广将给社会和经济带来极大的效益,电子商务将成为全球经济的最大增长点之一,具有强大生命力的现代电子交易手段已越来越被人们所认识,发达国家已纷纷制定政策,发展中国家正在加紧制定总体发展战略,大力促进电子商务在国民经济各个领域的应用,力争在新一轮国际分工中占领制高点,赢得新的竞争优势。正基于此,相对于规模小、资金相对薄弱的包装企业而言,电子商务则为它们提供了一个新的发展机会。

一、包装企业发展电子商务的意义

1. 包装企业发展电子商务能提高其核心竞争力

随着中国加入WTO,国外包装企业频频进入我国包装市场,使得我国包装企业面临着更为激烈的市场竞争,瞬息万变的经济形势使包装企业常常经受着危机的考验。与此同时,在世界各国大力推动电子商务的形势下,如果包装企业在订单、计算等方面仍采用传统的贸易方式,就无法与其他包装企业竞争,也不可能在国际市场上游刃有余。包装企业要想提高其在市场上的核心竞争力,就必须发展电子商务,利用互联网迅速了解国际先进包装技术及包装产品的发展态势。

2. 包装企业发展电子商务可促进我国包装行业的发展,加快包装工业信息化进程

我国国民经济结构战略性的调整,为包装业创造了有利的环境和条件。同时,对发展现代包装业提出了更高更严的要求。现代经济发展需要现代包装业的配套服务。在我国现阶段,包装工业有着巨大的行业潜力。诸如:改进包装材料;更新生产设备;提升产业技术水平;加强产品质量等。而包装企业发展电子商务可以更好地发挥包装行业的巨大潜力,促进我国包装行业的发展,同时电子商务是实现包装工业信息化的核心内容,包装企业发展电子商务的同时也就加快了包装工业信息化的进程。

二、网络建设——包装企业发展电子商务的核心所在

1. 包装企业如何选择电子商务模式

电子商务是利用特定网络或互联网进行的交易,它改变了企业与企业、企业与消费者之间传统意义上的买卖方式。而所谓电子商务模式即是指政府、企业和个人通过电子计算机与网络技术实现商业交换和行政管理的一种固定的模式。依据我国现有的网络基础,包装企业选择电子商务模式大体可以分为四种形式:

(1) 企业与企业之间在特定网络、或由多个企业网络组成的EDI网络及互联网上进行的交易,即BtoB模式。

(2) 企业与消费者之间的交易,即BtoC模式。该模式是由生产型企业在网上开通直销站点,可以绕过传统的中间商让最终消费者直接从网上选择购买。

(3) 网友与网友集体议价模式,即CtoC模式。此模式是在网上直接设立网站,推出在线“集体议价社区”。集体议价社区将网上零散的购买力聚集起来,形成数量庞大的订单,类似于传统的批发模式,因而可提供比在一般商店购买商品更优惠的价格。

(4) 网上拍卖模式,即CtoB模式。这种模式只提供商品信息,但不确定商品价格。商品价格通过拍卖形式由会员在网上相互叫价确定。

名家简介



河南南阳人,目前任职于河南科技大学包装工程研究所,系中国包装教育网(www.packedu.net)、中国塑料软包装网

名家: 魏风军 (www.21rbz.cn) 负责人、多家包装印刷杂志特约撰稿人、中国包装网培训顾问、中华印刷包装网顾问、第一包装网软包装频道技术专家。主要研究方向:软包装材料与印刷、现代包装设计、包装印刷产业经济学、网络信息系统与知识工程。发表论文40余篇,主持或参与省、厅级项目10余项,出版《食品包装实用新材料新技术》、《塑料软包装制作及应用技术问答》等著作3部,个人博客: http://yange.packedu.net。欢迎各包装印刷媒体杂志、出版社及企事业单位洽谈合作事宜!

魏风军的近期文章

- 虎年新春魏风军给您拜大年
- 感谢2009
- 包装工程专业毕业生就业局势紧张 供需矛盾突出
- 包装工程师招聘案例点评之二(转载)
- 包装工程师招聘案例点评之一(转载)
- 盈达网:印刷包装品成本的在线系统(转载)
- 浅谈柔性版水性油墨
- 魏风军:包装园区发展中政府职能探析

相关阅读

- 印刷行业CI ELAB色差公式的评价分析
- 30多家打印店免费复印?点子绝一年赚进一辆...
- 印刷质量检测条设计及制作
- 小投资高回报——教你投资快印店
- 中国印刷工业发展总结
- 印刷业薪酬问题之我见
- 弱市中的砥柱——2009百强读本
- 如何当好胶印机机长

以上四种模式中，对于包装企业而言，BtoB模式应作为首要选择，这种模式是包装企业过去商务关系和商务活动的延续，更适合现代物流与管理，交易双方身份比较明确，而在经营过程中的信用及安全有保障，它为包装企业更好地开展业务提供了更为广阔的空间。有资料显示，1999年电子商务市场交易额为1396亿美元。其中BtoB的交易额为1090亿美元，占78%。2000年电子商务市场总交易额为4887亿美元，其中BtoB为4962亿美元，占总交易额的83%，其中BtoB所占比重呈逐年上升趋势。BtoB模式将成为未来电子商务的主要模式，也是包装企业发展电子商务的首选模式。

2. 包装企业进行电子商务的步骤

(1) 建立包装企业网站

建立包装企业网站是企业进行电子商务的第一步，首先要注册能够体现本企业商业价值的域名，包装企业可根据自身情况选择收费域名或免费域名。由于免费域名的适用范围和稳定性无法保障，故包装企业如果需要长期进行电子商务的话应该依据企业自身的产品或企业名称，选择适合于自己的国内或国际域名。其次要选择网站虚拟空间（通过选择专业的包装电子商务公司实现，比如中国包装网）。然后，要进行本企业的Internet网站设计制作，这个可由专业的包装电子商务公司设计，也可由企业自行组织相关人员进行设计开发，企业网站上应具备相应功能，以方便访问者与网站之间的互动，比如开设信息反馈、在线论坛等功能。

(2) 进行宣传推广

当包装企业建立了自己的网站之后，还需进行基于Internet的广泛宣传及推广，从而吸引更多客户。宣传推广的途径很多，诸如：到各大搜索引擎中注册、登记、参加各种广告交换组织、与相关网站做友情链接、利用电子邮件群发消息、通过新闻媒体进行宣传、利用留言板进行宣传、到各大报刊、网站发表文章、利用电子邮件发出通知、在聊天室、BBS上发出邀请、在新闻组上发布你的主页、使用专门注册工具提交主页等，包装企业可依据本企业的实际情况，选择尽可能合适的方法，利用一切可能的方法帮助进行网站的宣传推广。

(3) 进行在线交易

包装企业进行电子商务的根本目的在于完成包装产品的交易，实现企业的营销服务。但我国的包装电子商务起步较晚，目前还不到所有的业务进行网上交易。基于此，包装企业需要从本企业的实际出发，通过选择合适的包装电子商务服务商，建立一个适合本企业特点的交易系统。例如，包装企业可在其网站上设置在线论坛或在线咨询系统，以搜集客户信息，为将来的商务服务打下良好的基础。同时，由于目前在线支付、物流配送、交易安全等条件还不是很健全，包装企业应实行网上查询、网下交易的方式，通过主页查询商品信息，或以电话、邮寄的方式辅助完成交易或交易双方直接实现交易。

三、影响包装企业发展电子商务的主要因素

1. 技术因素

由传统的贸易方式过渡到电子商务方式，包装企业就必须具备相应的技术条件。从技术上看，我国包装类软件相对比较缺乏，针对包装行业的应用性软件并不能够满足包装企业的实际需求，其中基于Internet的包装软件更少，这也不利于包装企业进行电子商务行为。此外，从包装企业进行电子商务的环境而言，包装企业电子商务行为的顺利实施还需要有一个良好的商业标准化环境来支撑，这就需要银行、包装企业及其客户三者的密切配合。除此之外，还需要包装企业进行其内部环境的改造，使得作业流程规范化、标准化。但是，由于我国的银行电子化技术相对落后、网络安全性差，从而缺乏满足电子商务要求的交易支撑技术体系，电子现金目前在技术上而言还不成熟，无法进行实际应用。

2. 交易安全因素

进行电子交易，需要保证电子商务系统安全性，因此需要采用一定的安全技术，主要包括：数据加密、交易及电子支付的安全保证。我国的信息安全保密体制尚不健全，虽然采用了多种措施实施于网上银行的安全问题，但仍无法阻止网络黑客的攻击。正基于此，从事电子交易有一定的风险性，使得包装企业对此有许多顾虑。再加上我国包装电子商务起步较晚，一些包装电子商务网站没有自己的独立服务器，与别人共享互联网服务器，存在的安全隐患很大。因此考虑到交易的安全因素，包装企业在进行电子商务行为时，应对“黑客”攻击及国外利用技术手段侵入进行防范。

3. 包装企业信息化

据中国包装网络管理中心 (www.pack.net.cn) 的调查：国内包装及相关行业企业有45%的企业建有因特网网站；28%建有企业内部电子商务或营销管理计算机系统；65%的企业经常使用互联网；80%以上的企业认为需要提供电子商务服务。由此可见，我国包装企业信息化程度和网络普及率相对较低。原因在于包装企业的信息化得不到企业决策者应有的重视，或因资金、人才等因素而无法开展。而据有关资料显示，美国在过去两年中，中小企业上网比例已由19.7%猛增到41.2%。2001年全美30%的中小企业设立自己的网站，36%的企业将开展网上销售业务。我国现在一些包装企业的决策人员对

于上网积极性不高，亦不重视其企业的信息化建设，这样对其未来的发展是极端不利的，久而久之，便会导致其在市场竞争中处于不利地位。

四、包装发展电子商务的对策

1. 加快进行包装企业的信息化建设

目前，我国的包装行业整体素质不高，现代包装基础工业水平、高新科技含量均较低，与发达国家包装企业相比，差距较大。据统计，1998-2000年，我国因包装不善，导致我国经济损失每年都在70亿美元以上。要消除我国包装工业目前存在的一些问题，根除包装企业自身的缺陷，使包装企业走出经营误区，当务之急，最好的解决方法就是加快包装企业信息化建设，以信息化带动包装工业化、以信息化推动包装科技现代化，发挥其优势，实现经济效益的明显提高，提高包装企业的核心竞争力，进而提高我国包装工业的整体实力，加速我国由“包装大国”到“包装强国”的进程。

2. 包装企业应注意网络经济安全建设

在发展电子商务以及进行网络建设的同时，包装企业应该注意网络经济安全建设。目前，来自包装企业网站内部、外部的非法入侵都将更加隐蔽，如果包装企业的商业机密被盗取，网站及信息系统被破坏，大批数据丢失，都将对包装企业的生存带来问题，使之在竞争中处于不利地位。包装企业电子商务的安全性问题应成为包装企业关注的焦点，如何保证包装企业的商业秘密不被泄露、电子签名的准确性、数据保密以及在线交易的健康运行等都是不容忽视的关键所在，都应值得包装企业的决策者加以重视。

3. 加强对复合型包装信息技术人才的培养


我国包装企业发展电子商务的一个很大障碍就是包装类信息技术人才的缺乏。当前包装企业，尤其是一些中小型包装企业严重缺乏复合型包装信息技术人才，能够吸引这类人才的环境和激励机制也不是很理想，即使一些经济效益较好的包装企业，复合型包装信息技术人才流动也非常频繁。包装企业的决策者应认识到包装企业信息化的实施并非只是计算机专业人员的事情，它涉及到包装企业的各个管理部门和管理层次，因此，企业必须有一支知识结构合理、技术水平较高的技术队伍，以保证系统的正常运行和维护管理，计算机在系统开发和维护中能发挥重要的作用，同时也应重视对技术人才的培养，使技术及管理人员熟悉计算机操作，包装企业通过电子商务建设逐步为企业培养出一批既懂计算机网络又熟悉技术及管理业务的复合型包装信息技术人才。

关键字：[网络](#) [包装企业](#)

评论(0) [【收藏】](#) [【打印】](#) [【回到顶部】](#)

[会员留言板](#)

[新会员注册](#)

用户名：	<input type="text"/>	密码：	<input type="password"/>	验证码：	<input type="text"/>	
<input type="text"/>						