

黃河明：電子簽章法與信賴機制是台灣產業最要創新的

翰林驚聲

【記者曹晏榕整理\陳震霆攝影】資訊工業策進會董事長黃河明於演講開始，即肯定本校在資訊方面所做的努力。這一系列的IT產業演講讓師生們於技術上的互相分享，希望將來有機會能再合作。而就看現今的企業電子化，本校在e—learning上的教學是頗受肯定的，非常符合政府於三到五年內大力推動的數位內容產業政策，希望本校能繼續推動這個活動。

此次演講內容是包含多項企業界正在關心的電子化的議題，而針對電子商務發展是從一九九五年開始，他今天所要說的電子商務現況有以下四點，一為無線上網，二是供應鏈管理及價值網路，三是企業智慧，四為智慧軟體。隨著網路的發展，企業上對於網路的需求也越來越大，利用TCPIP網路運輸協定來傳輸，可以讓整個資訊網絡更快捷，台灣在另一方面，也促進了校園網路的建置，但早期的Internet是文字上的傳送，沒有現在的圖像等傳輸。WWW的概念是一位美國青年於一九九零年所提出的概念，這個想法是個創舉，就現在看來雖然沒有什麼，但也統合了網路上的名稱。

而他於現場中所舉的這個例子是美國華爾商場，這個商場在不到二十年間，就超越其他年資較深的商場，也成為美國最大的企業，這個百貨是靠著資訊賺錢，當其他商場正用傳統的方式來吸引顧客時，華爾商場已經善用IT來使顧客上門消費，用衛星來控制它們產品在美國境內的物流系統，用電子貨價來掌控商品價格的高低，以電子化來取得更多的優勢。利用庫存的方式，讓消費者明白貨品的有無及產品之間所剩多少。

在虛擬價值網路上，企業系統可分為：ERP、Data Warehouse、Knowledge Management（知識管理）；現今網路最主要發展是將之「無線化」，配合智慧軟體在沒有限制下，即隨時隨地可上網。而黃河明提到，在「企業系統、需求鏈、供應鏈、消費者」這一連串是相關連的，互相牽制不能分離。而他更舉出了知名的「7—Eleven經驗」，在這個商業體系之下，運用顧客的心理再配合氣候或是市調，它們可以在很快的時間之內，就能捉住買者的心態，而使產品大賣，這是一種「知識錢

」，沒有花費太多人力，即可賺進不少錢。

在資訊系統之整合技術方面，黃河明將它分為五部分：XML、Workflow、Agent-Based Technologies、Common Business Library、Middlewares，這些主要的因素在整合基礎架構上是很重要的。說到台灣電子產業電子化之進展是資訊電子業供應鏈之建立、Rosetta NET夥伴計畫、各行業之電子化、全球運籌管理（CDE計畫）、電子簽章法與信賴機制，其中最後的電子簽章法與信賴機制，是整個台灣產業創新理念中最重要的，在面對信用卡及其他電子商業服務沒有什麼保障之下，如要提高消費者習慣上網買東西，那麼這項是不可缺少的。

2010/09/27

