



韩家寰，毕业于台湾政治大学企管系，1981年取得芝加哥大学MBA学位。先后任职于Citibank的Merchant Banking Group香港总部、大成公司、大成总公司。1992年任大成公司总经理，并担任台湾农畜产业WTO入关联合会主席。1993年由于对食品行业的杰出贡献当选台湾十大杰出青年。

——养猪业的国际竞争力，日均网上交易额超过100万台币。建立台湾鸡蛋网，实现台湾大宗鸡蛋交易在网上进行。

针对大中型养猪企业或农户推出ASP服

中华食物网 依托行业 网聚市场

2000年9月，韩家寰带领大成集团、联合中粮集团、中土畜、统一、嘉吉、ADM、康地、日商岩井、丸红、荷兰农业银行等全球17家主要粮油贸易企业成立中华食物网，担任CEO。中华食物网目前已建成了中文简体、中文繁体、英文、日文四个语种的交易和信息平台，主要面向中国市场提供网上采购、饲养业ASP服务和信息服务。2002年网上交易额达6000万美元，是目前国内最活跃、最具发展潜力的专业交易网站。

2002年，韩家寰带领中华食物网在探索中国粮油饲料行业电子商务发展模

式方面取得突破性进展。主要表现在：

为粮油饲料行业量身定做的网上采购模式。该模式将网络技术与企业需求紧密结合，简化企业采购流程，大幅降低企业采购成本，并根据企业需求和商品特性衍生出两次竞买、延长期竞买、弹性竞买、联合采购、集合竞价等多种交易模式。2002年进行实时网上采购50余次，是目前国内粮油食品行业唯一能够进行实时网上交易的专业电子商务网站。

在台湾，针对分散的养猪农户推出网上原料代理采购服务，建立集合采购网上交易模式，改变台湾饲料原料进口和贸易格局，提升台湾第一大出口产业

务，将农场管理、动物育种、卫生防疫、饲料配方、原料采购和产品销售结合在一起，实现资金流、物流和信息流的整合，是目前亚洲地区的第一家面向饲养业的ASP服务，已在台湾推广，并将逐步推广到大陆。

2002年11月，中华食物网促成海峡两岸第一船大宗粮食贸易，成为两岸粮油饲料行业的交易渠道和信息平台。

韩家寰认为，中华食物网的目标是，借助国内外股东企业在粮油食品行业的优势，利用国际上最先进的互联网技术，全面整合、改造大中华地区粮油食品产业链，构建大中华地区粮油食品行业全面、高效的电子商务体系，迅速提升行业竞争力。同时，为本地区内的粮油食品企业提供全方位服务，协助企业降低经营成本，提高经营绩效。中华食物网将是国外企业进入中国粮油食品市场的门户，也是国内企业提升经营水平、应对国际竞争的最佳平台。

(上接66页)业务交换；2002年1月，与澳大利亚chemlink.com.au成功合作，将市场触角延伸到了澳洲，从而拉开了“共同体”成功运作的序幕。

我国电子商务基础条件的障碍是多方面的，而其中最大的障碍之一是支付问题。

就中国化工网来说，其在开展电

子商务的过程中所遇到的问题是有普遍性的。当建立起比较完善的电子商务平台，为企业在网上创造了交易渠道后，企业之间的支付问题便成了深入发展电子商务要面临的问题。比如两家企业在网上达成意向合同后，如何来采取措施保证双方规避发货和付款的风险从而让交易成功？

就目前来说，采用信用证付款，建立信用担保机制应是一个比较有效的措施，让具备条件的部门或企业成立信用担保机构，作为电子商务交易的第三方介入，以确保交易双方的利益，必将能加速电子商务的发展，并在一定程度上规范电子商务的秩序。