

电子商务综合辅导：BtoB电子商务的三种解决方案
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_ti2020/517/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_517331.htm 企业间电子商务（B to B）的技术正在改写传统企业的商务模式。今天，每个传统企业都应当向B to B电子商务模式转型，否则将会在市场竞赛中被淘汰。与早期发展缓慢、投入很大的电子交易手段EDI相比，B to B的快速发展使得企业成本降低而效率得到提高。B to B电子商务解决方案，将买家和供应商在互联网上联系起来，使各方买家和供应商在其平台上自如运转于系统和贸易社区之间，实现采购过程的自动化。在B to B电子商务交易平台的主要供应商中，Commerce One、Ariba和Oracle是并驾齐驱的“三剑客”。

本文介绍3种B to B解决方案

Commerce One：电子采购系统

Commerce One开发的基于全球最大电子商务市场的完善的电子采购解决方案，已经成为全球电子商务发展的通用模式。Commerce One的电子采购系统包括BuySite和MarketSite。BuySite目前版本为6.0的BuySite是当前市场上可以满足机构复杂的大型企业及相关组织全球化采购战略需要的解决方案。BuySite采用了易于使用的图形化用户界面，通过与公司运营下的B to B交易市场全球贸易网站（the Global Trading Web）的连接，为企业提供了一种功能全面的集中式电子采购解决方案，以实现基于不同规模供应商的自动采购。该方案易于部署，并具备良好的伸缩性能，可以切合不同类型商务用户的需要。BuySite还提供了针对企业运作架构的镜像配置，无论多么复杂的采购流程，用户均可以按照实际业务实践完成相关的操作。另外，该解决方案还提供了多种

语言和多国货币支持，并带有适应不同国家和地区的时间、数字及地址格式和不同税收政策支持选项，所有这一切均可在安装时一次选定完成。借助Commerce One的GlobalLink系统，BuySite解决方案还集成了业内最完整的供应商内容及采购模式服务。百考试题收集整理 MarketSite Commerce One的MarketSite是主要针对在线B to B交易市场的解决方案。根据不同的用户及服务需求，该方案提供了3类不同的部署模式。一是作为Commerce One运营的MarketSite全球贸易门户网站的一种服务加以提供。Commerce One MarketSite Global Trading Portal是产品及服务的交易门户，买卖双方通过访问Commerce One的全球贸易网站（<http://www.marketsite.net/>）的方式参与电子商务交易及相关的增值服务，从而达成简化交易流程、节省交易时间及削减交易开支的目的。二是与MarketSite的商务门户一起作为一种技术解决方案提供。Commerce One的MarketSite门户解决方案（Commerce One MarketSite Portal Solution）允许在线交易市场的营建者创建一个可与Commerce One全球交易网站连接的开放性市场，该解决方案中包含了建立及部署开放性B to B交易门户架构必需的产品、组件及服务，为交易用户提供了具备完善内容及服务管理的集成解决方案。三是直接作为在线市场整体解决方案加以部署，以满足期望构建自己的在线交易市场的商务用户的需要。Commerce One为网络市场营建者提供的门户解决方案（Commerce One MarketSite Portal Solution for Net Market Makers）是为行业领先厂商提供的能够快捷部署电子化市场的B to B解决方案。该解决方案不但可以最大限度地减少用户基础架构投资，而且能够有效利用Commerce One的交易平台

服务，为网络市场营建者提供了一个在向客户及贸易伙伴提供新型服务的同时获取新的业务收入的机会。Oracle: 供应链管理系统 在应用产品方面，Oracle提供包括客户关系管理系统（CRM）、企业资源规划管理系统（ERP）、供应链管理系统（SCM）、战略性企业管理系统（SEM）和Portal-To-Go在内的全面集成的电子商务解决方案。效率的提高需要企业实现及时的沟通与流畅的运作方式。供应链管理系统（SCM）为企业提供一个统一的集成的环境，使企业能够准确掌握企业的需求、供货、存货及供应商的资源状况，通过基于网络的供应链简化供货进程，最大限度地降低采购成本。Oracle的供应链管理模块包括集成的多种灵活的计划和流畅的供求管理能力。各销售渠道通过分销站发送的销售定单最终通过多种供给方案依次得到满足。系统还能通过完全的EDI事物处理支持进一步地使企业内部和外部供给功能自动化。供应链计划 Oracle的SupplyChainPlan(供应链计划)利用分销清单和来源准则，同步地计划企业整个供给网络，而后自动地投入生产、提供补给和采购订单。供给管理 额外的通信负担是大多数供给管理系统典型的缺点。OracleManufacturing在企业内部和外部都提供了流畅的操作手段。Oracle的采购管理使买主能够检索供货商目录，传送预测信息和采购订单，提前得到电子化的货运通知。供货商也可以查询预测信息、合同、发票和付款。物料管理 供应链的可靠性依赖于操作上的灵活性和库存的准确性。OracleInventory(库存)让企业按自己的需要定义仓库结构而不必顾虑地域。企业可以灵活地按批次、系列号和版本号来控制物品。OracleInventory通过ABC分析和严格的周期性盘点，使库存保持准确无误。销售定单管理

Oracle Order Entry使每个销售渠道都可以建立自己的服务策略，以便尽可能快地处理订单。在销售点，可以查看是否有存货，是否可以调拨或从其它地方获得发货承诺，为保障准确和及时的发货，Oracle Product Configurator™(产品配置器)能够确保这些复杂的配置在订单确认之前就是可行的和正确的。

售后客户服务 Oracle Service为企业提供售后服务管理，可以管理安装服务合同、记录服务请求、接受退货及进行维修。质量管理 Oracle Quality可以跟踪和分析整个企业的产品质量，处理来自客户的反馈。

Ariba：B to B商务平台 在当前业务竞争进一步加剧的市场环境下，选择高效实用的电子商务解决方案对企业至关重要。Ariba的B to B商务平台（Ariba B to B Commerce Platform）为企业用户更好地进入在线B to B交易市场提供了一种无需面对复杂技术细节的选择。借助于针对不同需求的可定制解决方案，Ariba的B to B商务平台能够使企业准确迅速地把握各种商业机遇，为全球范围内的众多采购方、供应商、市场经营者及商务服务供应商提供了理想的解决方案。Ariba的B to B商务解决方案包括Ariba Buyer、Ariba Marketplace、Ariba Dynamic Trade及Ariba Commerce Services Network等多种适应不同用户群体及满足不同市场需求的产品。

Ariba Buyer Ariba Buyer是面向全球化企业采购市场的解决方案。用户能够通过单一的Ariba Buyer平台实现产品与服务采购、运输和产品战略开销分析等。该系统以一种全新模式重新诠释了企业采购的概念，可以有效削减开支，消除低效环节，提高各交易流程的效率。

Ariba Marketplace Ariba Marketplace主要着眼于满足不同规模及类型可填补传统交易中买卖双方之间的沟壑，为市场经营者快速部署在线交易市

场提供了一种高效便捷的一体化解决方案。市场经营者需求的先进交易应用系统，是一种具备较好伸缩性能及易于快速部署的解决方案，可以实现从横向采购市场、行业性垂直交易市场到日常贸易在内的多种B to B市场的构建。Ariba Dynamic Trade Ariba Dynamic Trade是完全集成的可配置的拍卖及交易应用系统。它是主要针对拍卖、竞标等采用动态价格机制交易领域的解决方案。Ariba Dynamic Trade具备较好的可配置性能，支持多通道关联、准入供应商列表、价格及竞标人信息保密、时间敏感服务、不同质量及水准支持等多种B to B交易环境。Ariba Commerce Services Network Ariba Commerce Services Network是与Ariba的B to B商务平台紧密集成的服务网络，提供交易来源、清算、供应商内容及目录服务、安全交易路由、多协议交易信息交换、支付及后勤服务等。Ariba基于网络的企业服务可以帮助企业提高供应链效率，获取新的收益机会，使企业最大限度地发挥在线B to B交易优势。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