

2006电子行业协同于传统的电子贸易革命四 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_2006\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_c40\\_64856.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E7_94_B5_E5_AD_90_c40_64856.htm)

近来，有关电子商务标准的名词接二连三地出现在市场上出现，使得处于电子商务应用初级阶段的国内企业陷入茫然状态。那么，电子商务标准究竟是什么？它对电子商务的应用究竟有多大的效力？为了探究这些问题，我们不妨--走近电子商务标准 最近，跟电子商务标准有关的词儿，如RosettaNet、CommerceNet、CommerceOne等，一下子像雨后春笋般在中国大地呼呼冒出，让人应接不暇。纷乱之余，人们表现出极大的困惑和疑虑，不知道这些外来的"神仙"们会有哪些造化，又会对哪些东西加以约束，限制人们的自由发展。同时，人们又不敢置之不理，惟恐错过了与国际市场接轨的机会。 ---其实，这些东西并不是什么神秘之物，它们只是在电子商务发展到一定阶段，出现了大量的平台互通、互联、互操作需求时，为了达到某种程度的统一而出现的对数据交换和流程交易的规范定制。需求产生标准在信息化时代，企业依靠越来越多的管理信息系统实现运营。面对五花八门的系统交互，企业首先要解决数据交换问题。开发专用接口或统一数据格式成为人们常用的办法。但是在互联网上，这些办法似乎颇有束缚。因此，定制数据交换标准的需求应运而生。1998年，国际标准化组织W3C推出XML，解决了数据交换的标准问题。然而，这还远远不能满足企业的需求。企业要进行商务，就要在不同商务平台之间进行对话，也就是进行B2B交易。实现真正的B2B商务，不仅涉及到企业间的数据交换，更要涉及到企业间业务流程的

相互操作。以一个简单的定单交易为例，其中包括了定单内容的传递和对定单的处理。前者属于数据交换，后者属于流程交易。当买方企业把定单用基于XML的格式传给了其供应商，那么它们之间就完成了定单的数据交换。接下来，买方企业和供应商之间对定单的应答过程构成了定单的流程交易。对于买方企业系统来说，它对定单事件的处理流程可能是这样的：如果定单被承诺，它将采取某种措施；如果定单被拒绝，它将采取另外的措施。买方企业系统里，定单被承诺的形式，可以定义为供应商的确认回复，或者是供应商一定时间段内的不回复（这时系统表示默认）。如果供应商对定单的处理流程跟买方企业的一样，那么流程对话完成，交易实现。然而，事实上，大部分企业间的流程规定是不一样的。如果供应商系统中约定一段时间内的不回复表示拒绝，显然，这庄交易肯定不能做成功。在这种情况下，买方企业与供应商之间为了实现交易，就必须彼此沟通，通过利益均衡，定出一个折中的可行的标准接口流程。在互联网时代，企业所面对的客户和供应商已经不再仅仅局限于本地有限的几个，而是散布在世界各地的数目可观的一批。如果说原来企业间交易可以通过专门开发的接口，那么面对数量众多的异构商务平台，在实时性要求相当苛刻的现在，专用接口已经不能胜任，建立一个基于XML数据交换标准的、描述企业间商务流程交易的标准框架体系已经成为必需。本文开头提到的几个词儿都是在B2B的实践中，从需求中产生的、面向流程的标准。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)