

2011年物流师考试辅导：供应链的发展和革新 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_646180.htm 以下介绍物流中供应链的发展和革新，帮助考生更好的掌握相关知识。怎样以B2B作为驱动工具（enabler），以使与交易伙伴无缝交易，最终达到有效率及响应速度高的供应链，往往是国外很多行业巨头的致胜关键。在国内，B2B电子商务并不是什么新鲜的话题；但真正利用B2B手段在供应链上创造价值的企业仍相对缺乏。

一、B2B与供应链的关系与范畴 现今在行业内外，许多人都会谈及B2B和供应链，这是一个范围很广的题目。但当中只有少数人会把两者联系起来作专题研究。其实B2B和供应链关系非常紧密，在企业运营中，其横向供应链活动包括采购寻源、投标竞价、预测、订单、发运、接收、支付结算等；当这些行为在同一企业内发生时，流程相对较易控制。反之，在这流程里纵向商业活动则牵涉其它交易伙伴，包括客户、分销商、厂商、供应商、物流服务提供商、商业保险和金融机构等；与这些第三方机构的交易并不是企业能完全控制的环节，这增加了整个供应链的复杂性。怎样以B2B作为驱动工具（enabler），以使与交易伙伴无缝交易，最终达到有效率及响应速度高的供应链，往往是国外很多行业巨头的致胜关键。在国内，B2B电子商务并不是什么新鲜的话题；但真正利用B2B手段在供应链上创造价值的企业仍相对缺乏。抛开对所谓B2B、电子商务、供应链这些术语的理解和定义的差异，对B2B和供应链的真正价值认知认同、行业标准和经验的缺乏是我国B2B电子商务发展缓慢的重要因素。在国内谈及B2B，

很多人立即想到像阿里巴巴、慧聪等提供采购信息的B2B应用服务供应商。其实企业利用B2B驱动供应链还有许多范畴，以上面描述的企业行为阶段来分，即为采购寻源、投标竞价、预测、订单、发运、接收、支付结算。目前国内的B2B服务提供商主要集中在提供买方卖方的企业信息，帮助采购商获取潜在的供应方，帮助卖方增加销售机会，在采购寻源阶段有比较大的价值；而在投标竞价阶段，Ariba、Procuri等公司提供了灵活的招投标项目管理和竞价的机制，帮助企业在采购购买行为中获取最优的价值。还有其它服务商如全球GS1组织建立了GDSN的机制，帮助企业同步产品信息，这也是一类B2B的应用服务；而像GXS、Sterling Commerce等厂商主要专注于供应链执行即从预测到结算的供应链协作。在整个供应链解决方案厂商中，大致分为四类：面向企业供应链计划Supply Chain Planning的应用系统；面向企业供应链执行管理的应用WMS、TMS和供应链可视化应用Visibility；面向供应链整合的软件如B2B Gateway、EAI；以及面向供应链整合的服务（如EDI网络服务VAN，供应链流程外包BPO和SaaS）。而企业在供应链和运营方面的愿景是借助多种整合的方法与手段，与各种供应链伙伴建立无缝的业务流程网络和协作机制，驱动企业转化为实时的企业（RTE），企业决策人在选择使用不同的供应商或单一的综合式供应商来满足其B2B需求成为一个重要课题。

二、B2B供应链在中国的发展

B2B在中国的发展分为几个阶段：90年代初COSCO成为中国第一个EDI用户，中国电信等也建立了多个EDI中心；而由于当时中国国内企业内部信息管理的水平，EDI在中国的采用却相对缓慢，只是在海关和相关运输领域取得一定的应用，或是在国外

的大型企业驱动下相关供应链伙伴被动地采用或参与相关EDI、webEDI的系统。到了2000年的.com时代，中国8848和中科院定义cnXML，算是一大突破。2003年RosettaNet中国由MOST 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