

E-commerce 2013

business. technology. society.

ninth edition

Kenneth C. Laudon

Carol Guercio Traver



Chapter 12

B2B E-commerce: Supply Chain Management and Collaborative Commerce

التجارة الإلكترونية: إدارة سلسلة التوريد B2B
والتجارة التعاونية



Volkswagen Builds Its B2B Net Marketplace

- **Why didn't Volkswagen want to use a more open or public electronic exchange for its parts supply? Why didn't it join an industry consortium such as Covisint?**
- **What kinds of services are provided by VWGroupSupply?**
- **What is eCAP and who benefits from its use?**
- **Do you think suppliers are disadvantaged by this B2B marketplace?**

Trends in B2B E-commerce

B2B الاتجاهات في التجارة الإلكترونية

- Mitigation of global supply chain risks
 - Regional manufacturing
 - Flexibility
- Cost of using B2B systems has fallen, allowing smaller firms to participate
- Big data
- Growing emphasis of business analytics
- Sustainable supply chains
- B2B firms using social networking platforms
- Growing use of mobile platform

التخفيف من مخاطر سلسلة الإمداد العالمية
التصنيع الإقليمي المرنة
وانخفضت تكلفة استخدام نظم B2B ، مما سمح للشركات الصغيرة بالمشاركة
البيانات الكبيرة
التركيز المتزايد لتحليلات الأعمال
سلاسل التوريد المستدامة
باستخدام منصات B2B شركات الشبكات الاجتماعية
تزايد استخدام منصة متنقلة



Defining B2B Commerce

- **Before Internet:**
 - ❖ B2B transactions called trade or procurement process
- **Total inter-firm trade:**
 - ❖ Total flow of value among firms
- **B2B commerce:**
 - ❖ All types of computer-enabled inter-firm trade
- **B2B e-commerce:**
 - ❖ The portion of B2B commerce enabled by the Internet

B2B تعريف التجارة

- **قبل الإنترنت:**

يسمى التجارة أو B2B المعاملات عملية الشراء
- **مجموع التجارة فيما بين الشركات:**

إجمالي تدفق القيمة بين الشركات
- **B2B التجارة:**

جميع أنواع التجارة بين الشركات التي تدعم الكمبيوتر
- **التجارة الإلكترونية: B2B**

تمكين الإنترنت B2B الجزء من التجارة



The Evolution of B2B Commerce

B2B تطور التجارة

- Automated order-entry systems
 - ❖ Seller-side solution
- Electronic data interchange (EDI)
 - ❖ Buyer-side solution
 - ❖ Hub-and-spoke system
 - ❖ Serve vertical markets
- B2B electronic storefronts
- Net marketplaces
- Private industrial networks

نظم الدخول الآلي الآلي
حل من جانب البائع
تبادل البيانات الإلكترونية (إدي)
المشتري-- الجانب الحل
نظام المحور والتحدث
خدمة الأسواق الرأسية
B2B الجبهات الإلكترونية
صافي الأسواق
الشبكات الصناعية الخاصة



Evolution of the Use of Technology Platforms in B2B Commerce

B2B تطور استخدام منصات التكنولوجيا في التجارة

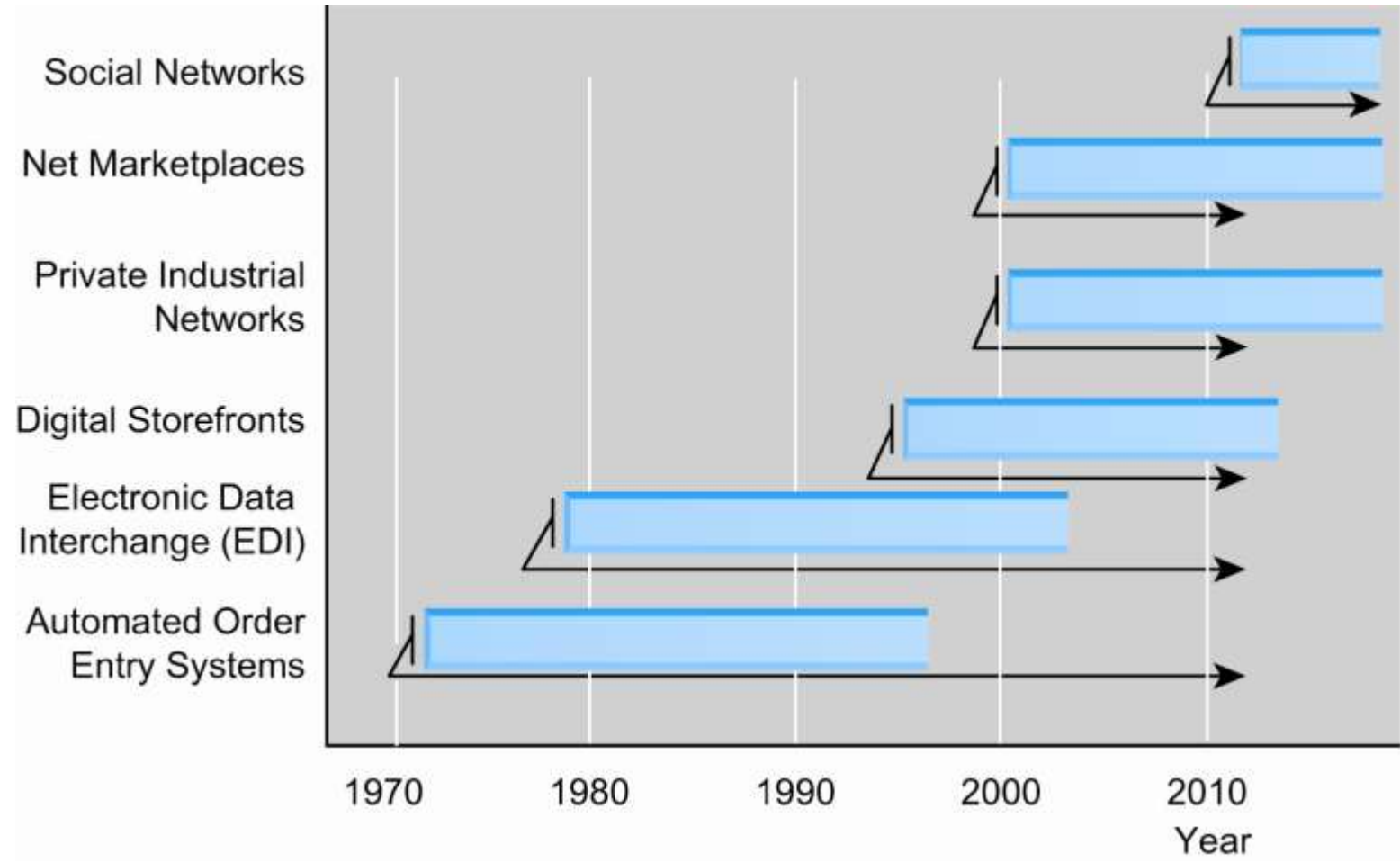


Figure 12.1, Page 762

The Growth of B2B E-commerce

B2B نمو التجارة الإلكترونية

- 2012–2016: B2B e-commerce will grow from 40 to 42% of total inter-firm trade
- Private industrial networks continue to play dominant role in B2B
- Non-EDI B2B e-commerce most rapidly growing type of e-commerce
- EDI still large but will decline over time

- 2012-2016: سوف التجارة الإلكترونية B2B تنمو 40-42% من إجمالي التجارة بين الشركات ولا تزال الشبكات الصناعية الخاصة تؤدي دورا مهيما في مجال B2B
- غير التبادل الإلكتروني للبيانات B2B التجارة الإلكترونية النوع الأكثر نموا بسرعة من التجارة الإلكترونية
- إدي لا تزال كبيرة ولكن سوف تنخفض مع مرور الوقت



Growth of B2B Commerce 2000–2016

نمو التجارة B2B 2000-2016

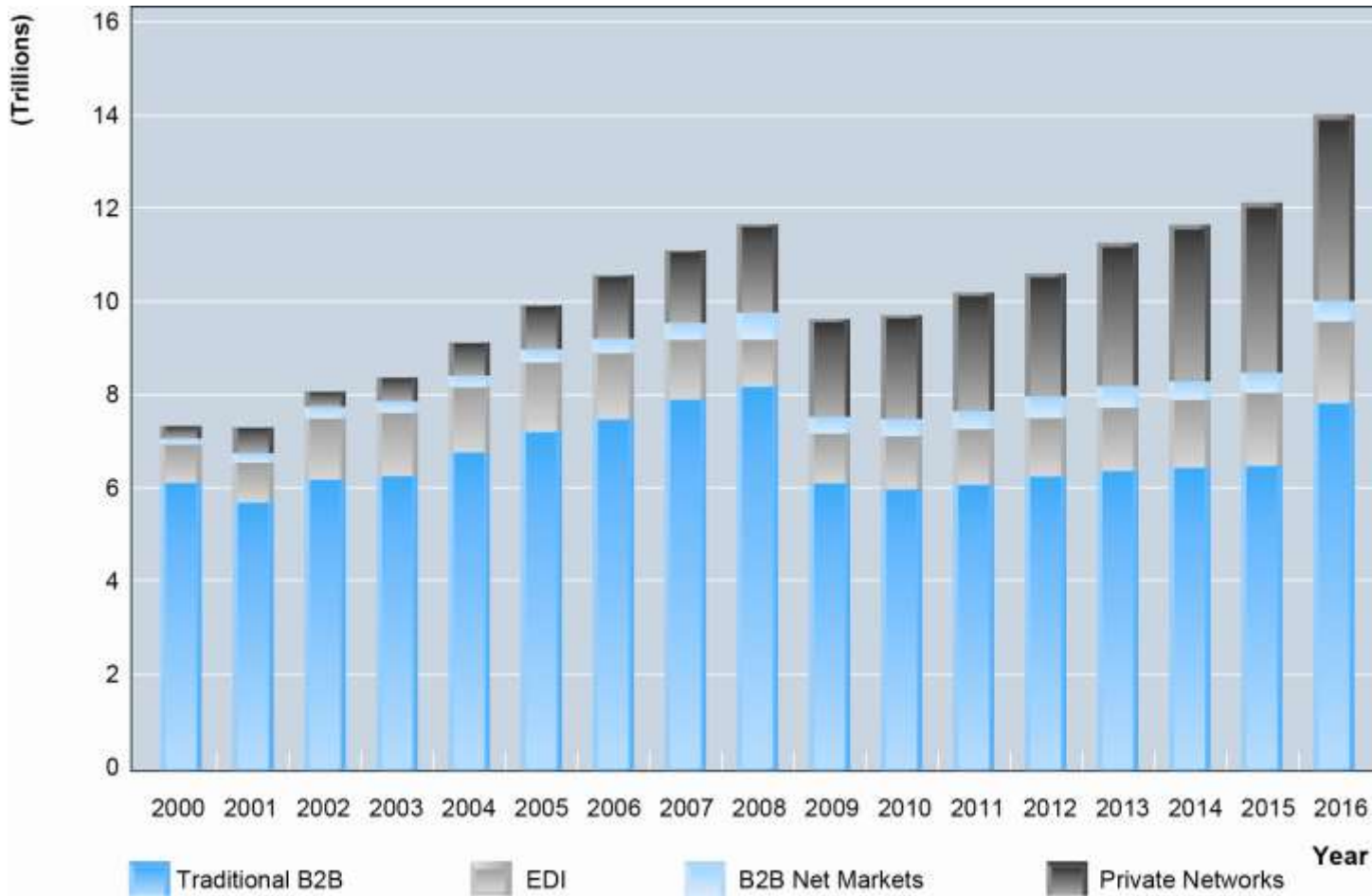


Figure 12.2, Page 765

SOURCES: Based on data from U.S. Census Bureau, 2012a; authors' estimates.

Industry Forecasts

- Not all industries similarly affected by B2B e-commerce
- Not all industries would benefit equally
- Factors influencing move to e-commerce
 - ❖ Significant utilization of EDI
 - ❖ Large investments in IT and Internet infrastructure
 - e.g., aerospace and defense, computer
 - ❖ Market concentrated on purchasing or selling
 - e.g., energy, chemical industries

توقعات الصناعة

- لم تتأثر جميع الصناعات بالمثل من خلال B2B التجارة الإلكترونية ولن تستفيد جميع الصناعات على قدم المساواة
- العوامل المؤثرة على الانتقال إلى التجارة الإلكترونية
- استخدام كبير من التبادل الإلكتروني للبيانات استثمارات كبيرة في البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والإنترنت على سبيل المثال، الفضاء والدفاع، والكمبيوتر وركز السوق على الشراء أو البيع مثل الطاقة، والصناعات الكيماوية



Potential Benefits of B2B E-commerce

B2B الفوائد المحتملة من التجارة الإلكترونية

- Lower administrative costs
- Lower search costs for buyers
- Reduced inventory costs
 - ❖ Increasing competition among suppliers
 - ❖ Reducing inventory carried
- Lower transaction costs:
 - ❖ Automation, eliminating paperwork
- Increased production flexibility by ensuring just-in-time parts delivery

انخفاض التكاليف الإدارية
انخفاض تكاليف البحث للمشتريين
انخفاض تكاليف المخزون
زيادة المنافسة بين الموردين
تخفيض المخزون
انخفاض تكاليف المعاملات:
أتمتة، القضاء على الأوراق
زيادة مرونة الإنتاج من خلال ضمان
تسليم أجزاء في الوقت المناسب

Potential Benefits (cont.)

- Improved quality of products by increasing cooperation among buyers and sellers
- Decreased product cycle time
- Increased opportunities for collaboration
- Greater price transparency
- Increased visibility, real-time information sharing
- However, some risk is posed by increased globalization and consolidation

- تحسين جودة المنتجات من خلال زيادة التعاون بين المشترين والبائعين
- انخفاض وقت دورة المنتج
- زيادة فرص التعاون
- زيادة شفافية الأسعار
- زيادة الرؤية، وتبادل المعلومات في الوقت الحقيقي
- بيد أن بعض المخاطر تنشأ عن زيادة العولمة والتوحيد



Insight on Society: Class Discussion

Where's My iPad: Supply Chain Risk and Vulnerability

- **Why does concentrating production on fewer suppliers also concentrate risk?**
- **How does globalization play a part in increased risk?**
- **What types of procedures could be implemented, given increased globalization, to reduce risk?**



The Procurement Process and the Supply Chain

عملية الشراء وسلسلة الإمداد

■ Procurement process:

- ❖ The way firms purchase materials they need to make products

■ Supply chain:

- ❖ Firms that purchase goods, their suppliers, and their suppliers' suppliers, relationships and processes involved

■ Steps in procurement process

- ❖ Deciding who to buy from and what to pay
- ❖ Completing transaction

عملية الشراء:

الطريقة التي تشتري بها الشركات
المواد التي تحتاجها لصنع المنتجات
الموردين:

الشركات التي تشتري السلع ومورديها
وموردي الموردين والعلاقات
والعمليات المعنية
خطوات عملية الشراء
تحديد من لشراء من وماذا تدفع
إكمال المعاملة

The Procurement Process عملية الشراء

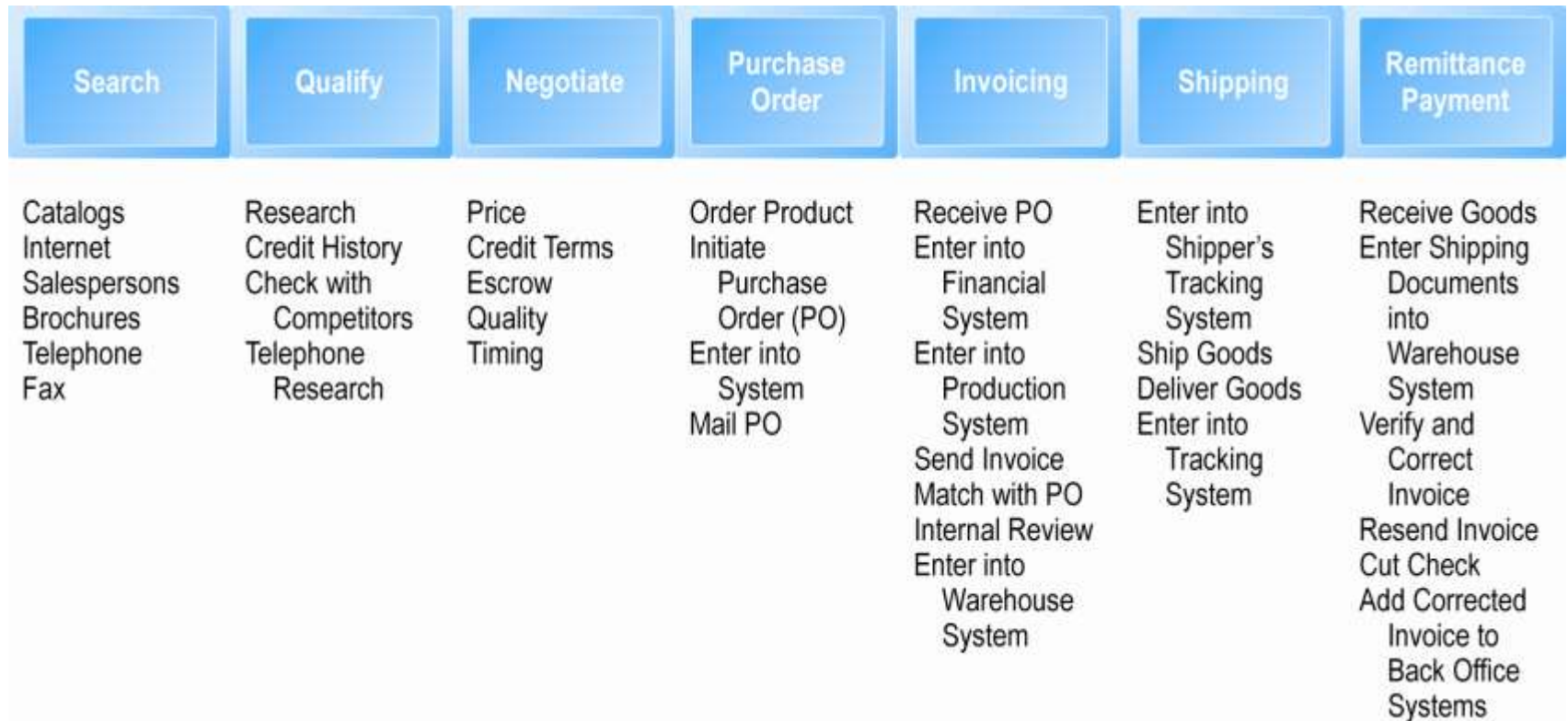


Figure 12.3, Page 769

Types of Procurement

- Firms purchase two types of goods
 - ❖ Direct goods: Integrally involved in production process
 - ❖ Indirect goods: All goods not directly involved in production process (MRO goods)
- Firms use two methods to purchase
 - ❖ Contract purchasing:
 - Involves long-term written agreements to purchase specified products, with agreed-upon terms and quality
 - ❖ Spot purchasing:
 - Involves purchase of goods based on immediate needs in larger marketplaces that involve many suppliers

أنواع المشتريات

- وتشتري الشركات نوعين من السلع
 - السلع المباشرة: تشارك بشكل متكامل في عملية الإنتاج
 - السلع غير المباشرة: جميع السلع التي لا تشارك مباشرة في عملية الإنتاج (السلع مرو)
- تستخدم الشركات طريقتين للشراء
 - شراء العقد:
 - يتضمن اتفاقات مكتوبة طويلة الأجل لشراء منتجات محددة، مع الشروط المتفق عليها والجودة شراء بقعة:
 - يشمل شراء السلع على أساس الاحتياجات الفورية في الأسواق الكبيرة التي تنطوي على العديد من الموردين



Types of Procurement (cont.)

■ Procurement is highly information intensive and labor intensive

- ❖ Requires managing information among many corporate systems
- ❖ Involves 1.2 million U.S. workers

■ Multi-tier supply chain

- ❖ Complex series of transactions between firm and thousands of suppliers, supplying thousands of goods

والمشتريات تتسم بكثافة المعلومات وكثافة العمالة

يتطلب إدارة المعلومات بين العديد من أنظمة الشركات

يضم 1.2 مليون عامل امريكي سلسلة التوريد متعددة المستويات

سلسلة معقدة من المعاملات بين الشركة والآلاف من الموردين،

وتوريد الآلاف من السلع



The Multi-tier Supply Chain

سلسلة التوريد متعددة المستويات

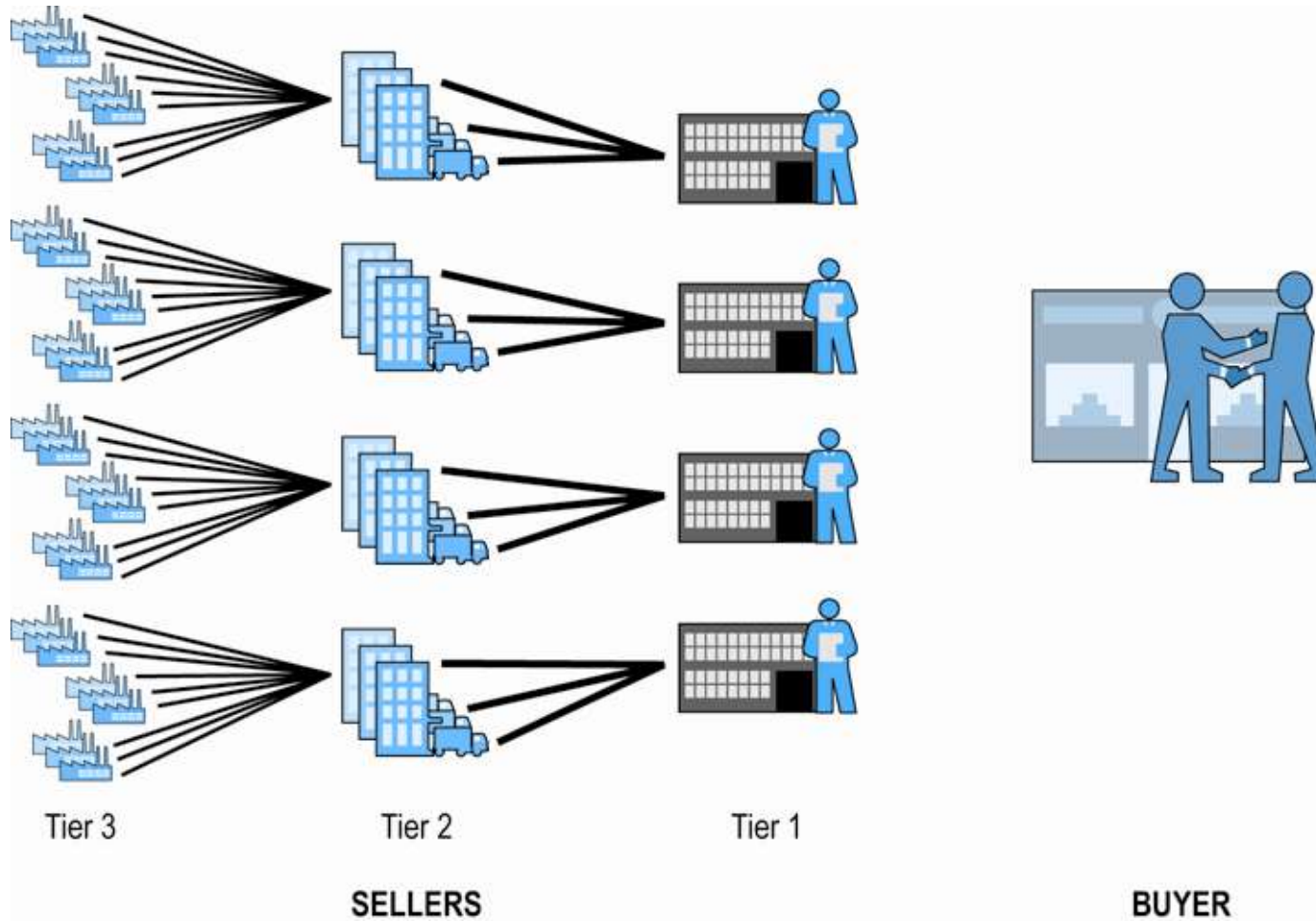


Figure 12.4, Page 771



The Role of Existing Legacy Computer Systems

دور أنظمة الكمبيوتر القديمة

■ Legacy computer systems

- ❖ Generally, older mainframe and minicomputer systems used to manage key business processes within firm

■ Enterprise systems

- ❖ Corporate-wide
- ❖ Support/control all aspects of production, including
 - Procurement
 - Finance
 - Human resources

أنظمة الكمبيوتر القديمة

عموما، أجهزة الحاسوب الكبيرة القديمة وأجهزة الكمبيوتر الصغيرة المستخدمة لإدارة العمليات التجارية الرئيسية داخل الشركة

مشاريع الأنظمة

الشركات في جميع أنحاء دعم / السيطرة على جميع جوانب الإنتاج، بما في ذلك

- تدبير
- المالية
- الموارد البشرية



Trends in Supply Chain Management

الاتجاهات في إدارة سلسلة التوريد

■ Supply chain management (SCM)

- ❖ Activities used to coordinate key players in the procurement process

■ Major developments in SCM

- ❖ Just-in-time and lean production
- ❖ Supply chain simplification
- ❖ Adaptive supply chains
- ❖ Accountable supply chains
- ❖ Sustainable supply chains
- ❖ Electronic data interchange
- ❖ Supply chain management systems
- ❖ Collaborative commerce

إدارة سلسلة التوريد (سم)

الأنشطة المستخدمة لتنسيق الجهات الفاعلة الرئيسية في عملية الشراء

التطورات الرئيسية في سم

فقط في الوقت والإنتاج الهزيل
تبسيط سلسلة التوريد

سلاسل التوريد التكيفية

سلاسل التوريد القابلة للمساءلة

سلاسل التوريد المستدامة

تبادل البيانات الرقمية

نظم إدارة سلسلة الإمداد

التجارة التعاونية

Just-in-Time and Lean Production

فقط في الوقت المناسب والإنتاج الهزيل

■ Just-in-Time production

- ❖ Method of inventory cost management
- ❖ Seeks to eliminate excess inventory to bare minimum

■ Lean production

- ❖ Set of production methods and tools
- ❖ Focuses on elimination of waste throughout customer value chain, not just inventory

فقط-- في-- الوقت الإنتاج

طريقة إدارة تكلفة المخزون
يسعى للقضاء على المخزون الزائد إلى
الحد الأدنى

الإنتاج الهزيل

مجموعة من أساليب الإنتاج والأدوات
يركز على التخلص من النفايات في جميع
أنحاء سلسلة قيمة العملاء، وليس فقط
المخزون

Supply Chain Simplification

سلسلة التوريد التبسيط

■ Reducing size of supply chain

- ❖ Working with strategic group of suppliers to reduce product and administrative costs and improving quality

■ Essential for just-in-time production models

■ May involve:

- ❖ Joint product development and design
- ❖ Integration of computer systems
- ❖ Tight coupling
 - Ensuring precise delivery of ordered parts at specific times

تقليل حجم سلسلة التوريد

العمل مع مجموعة استراتيجية من الموردين للحد من تكاليف المنتج والتكاليف الإدارية وتحسين الجودة
ضرورية لنماذج الإنتاج فقط في الوقت المناسب
قد يتضمن:

تطوير المنتجات المشتركة والتصميم
تكامل أنظمة الكمبيوتر
اقتران ضيق

ضمان التسليم الدقيق للأجزاء المطلوبة في أوقات محددة



Adaptive Supply Chains

سلاسل التوريد التكيفية

■ Reducing centralization

- ❖ Reduce risks caused by relying on single suppliers who are subject to local instability
 - e.g., European financial crisis, Japanese earthquake

■ Creating regional or product-based supply chains

- ❖ Allowing production to be moved to temporary safe harbors in case of local manufacturing disruptions

الحد من المركزية

الحد من المخاطر الناجمة عن الاعتماد على موردين واحدين يخضعون لعدم الاستقرار المحلي على سبيل المثال، الأزمة المالية الأوروبية، الزلزال الياباني إنشاء سلاسل إمداد إقليمية أو قائمة على المنتجات

السماح بنقل الإنتاج إلى الموانئ الآمنة المؤقتة في حالة حدوث خلل في التصنيع المحلي

Accountable Supply Chains

سلاسل التوريد القابلة للمساءلة

- Labor conditions in low-wage, under-developed producer countries are acceptable to consumers
 - ❖ Slave/forced labor
 - ❖ Child labor
 - ❖ Routine exposure to toxic substances
 - ❖ More than 48 hrs/week
 - ❖ Harassment and abuse
 - ❖ Sexual exploitation
 - ❖ Adequate compensation

وظروف العمل في البلدان المنتجة المنخفضة الأجور والمتقدمة النمو مقبولة لدى المستهلكين
العبيد / العمل الجبري
عمالة الأطفال
التعرض الروتيني للمواد السامة
أكثر من 48 ساعة / أسبوع
التحرش وسوء المعاملة
الاستغلال الجنسي
تعويض كاف

Sustainable Supply Chains

سلاسل التوريد المستدامة

- Taking social and ecological interests into account
 - ❖ e.g., water usage, air pollution
- Using most efficient environment—regarding means of production, distribution, logistics
 - ❖ Good business, over long-term
 - ❖ Create value for consumers, investors, communities

مراعاة المصالح الاجتماعية والبيئية

مثل استخدام المياه وتلوث الهواء استخدام البيئة الأكثر كفاءة فيما يتعلق بوسائل الإنتاج والتوزيع والخدمات اللوجستية

الأعمال الجيدة، على المدى الطويل

خلق قيمة للمستهلكين والمستثمرين والمجتمعات المحلية

Electronic Data Interchange (EDI)

تبادل البيانات الإلكتروني (إدي)

■ Broadly defined communications protocol for exchanging documents among computers

- ❖ **Stage 1:** 1970s-1980s—Document automation
- ❖ **Stage 2:** Early 1990s—Document elimination
- ❖ **Stage 3:** Mid-1990s—Continuous replenishment/access model

■ **Today:**

- ❖ EDI provides for exchange of critical business information between computer applications supporting wide variety of business processes

بروتوكول اتصالات محدد بشكل عام لتبادل الوثائق بين أجهزة الكمبيوتر

المرحلة 1: 1970-1980s-أتمتة المستند

المرحلة 2: أوائل التسعينات - إزالة الوثائق

المرحلة الثالثة: منتصف التسعينات - نموذج تجديد / وصول مستمر

اليوم:

يوفر التبادل الإلكتروني للبيانات لتبادل المعلومات التجارية الهامة بين تطبيقات الكمبيوتر التي تدعم مجموعة واسعة من العمليات التجارية



The Evolution of EDI as a B2B Medium

B2B تطور إدي كوسيط

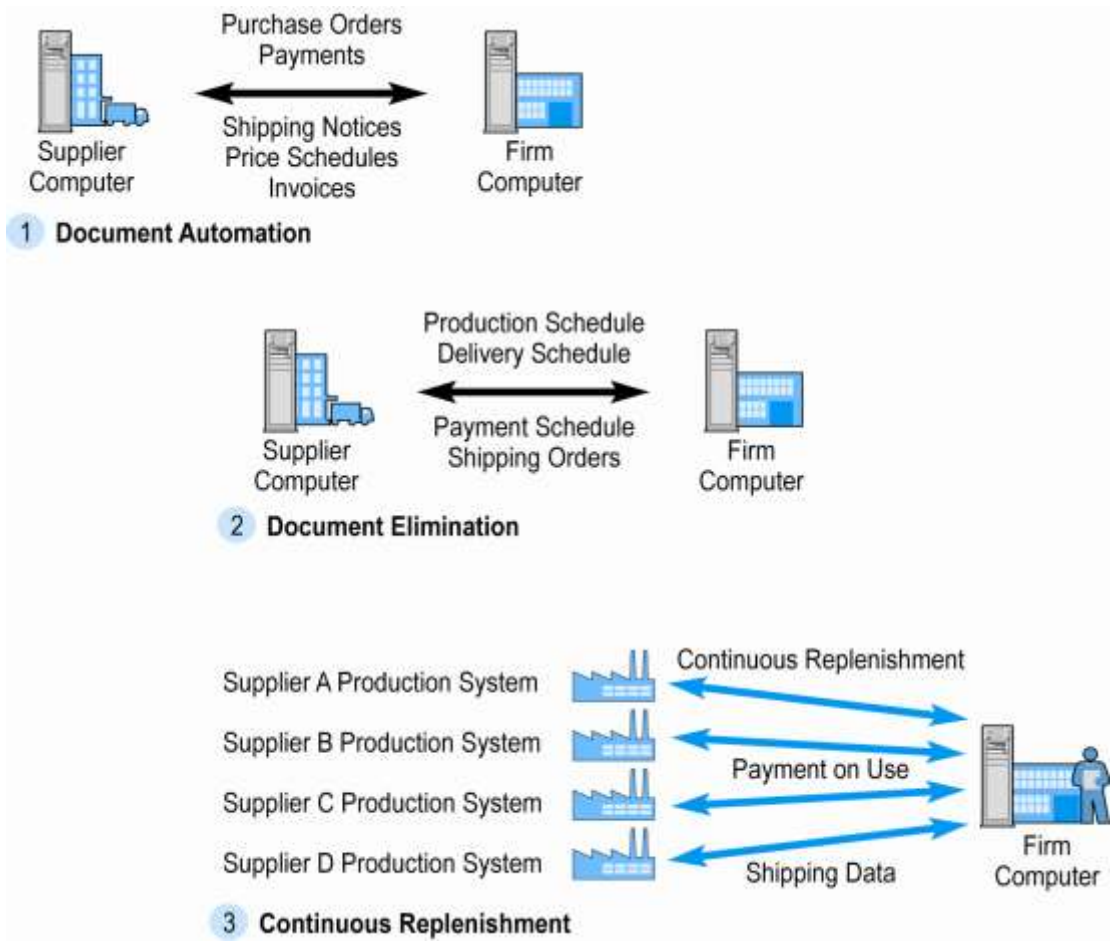


Figure 12.5, Page 777

Supply Chain Management Systems

نظم إدارة سلسلة التوريد

- Continuously link activities of buying, making, and moving products from suppliers to purchasing firms
 - ❖ SAP and Oracle Mobile apps for smartphones, tablets
- Integrates demand side of business equation by including order entry system in the process
- With SCM system and continuous replenishment, inventory is eliminated and production begins only when order is received
- Hewlett Packard's SCM system: Elapsed time from order entry to shipping PC is 48 hours

يربط باستمرار أنشطة شراء، ونقل، ونقل المنتجات من الموردين إلى الشركات الشرائية

سأب وتطبيقات أوراكل موبائل للهواتف الذكية، وأقراص

يدمج جانب الطلب من معادلة الأعمال من خلال تضمين نظام دخول النظام في هذه العملية

مع نظام سم والتجديد المستمر، يتم التخلص من المخزون والإنتاج يبدأ فقط عندما يتم استلام النظام

نظام سم هيوليت باكارد: الوقت المنقضي من دخول النظام إلى الشحن بيبي هو 48 ساعة

Supply Chain Management Systems

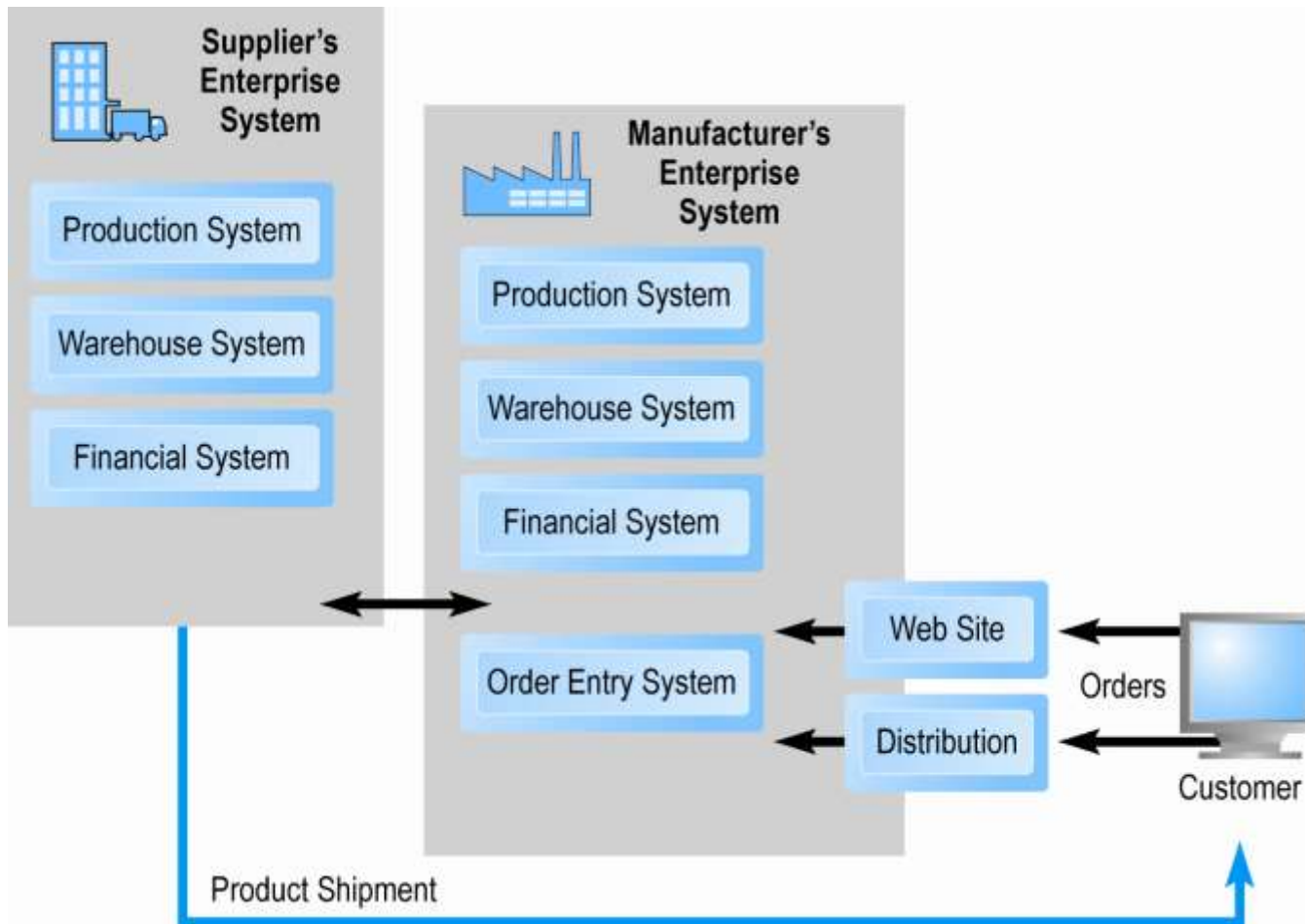


Figure 12.6, Page 779



Insight on Technology: Class Discussion

RFID Autoidentification: Giving a Voice to Your Inventory

- **Why is RFID an improvement over bar codes?**
- **How does RFID work?**
- **How is Walmart utilizing RFID?**
- **What impact will widespread adoption of RFID have on B2B e-commerce?**



التجارة التعاونية Collaborative Commerce

- Use of digital technologies for organizations to collaboratively design, produce, and manage products through life cycles
- Moves focus from transactions to relationships among supply chain participants
- Unlike EDI, more like an interactive teleconference among members of supply chain
- Use of Internet technologies for rich communications environment
 - Sharing designs, documents, messages, network meetings, videoconferencing

استخدام التقنيات الرقمية للمنظمات في تصميم وإنتاج وإنتاج المنتجات من خلال دورات الحياة يحول التركيز من المعاملات إلى العلاقات بين المشاركين في سلسلة التوريد على عكس التبادل الإلكتروني للبيانات، أشبه بمؤتمر تلفزيوني تفاعلي بين أعضاء سلسلة التوريد استخدام تكنولوجيات الإنترنت في بيئة الاتصالات الغنية تبادل التصاميم والوثائق والرسائل واجتماعات الشبكة، فيديكونفيرنسينغ

Elements of a Collaborative Commerce System

عناصر نظام تجاري تعاوني

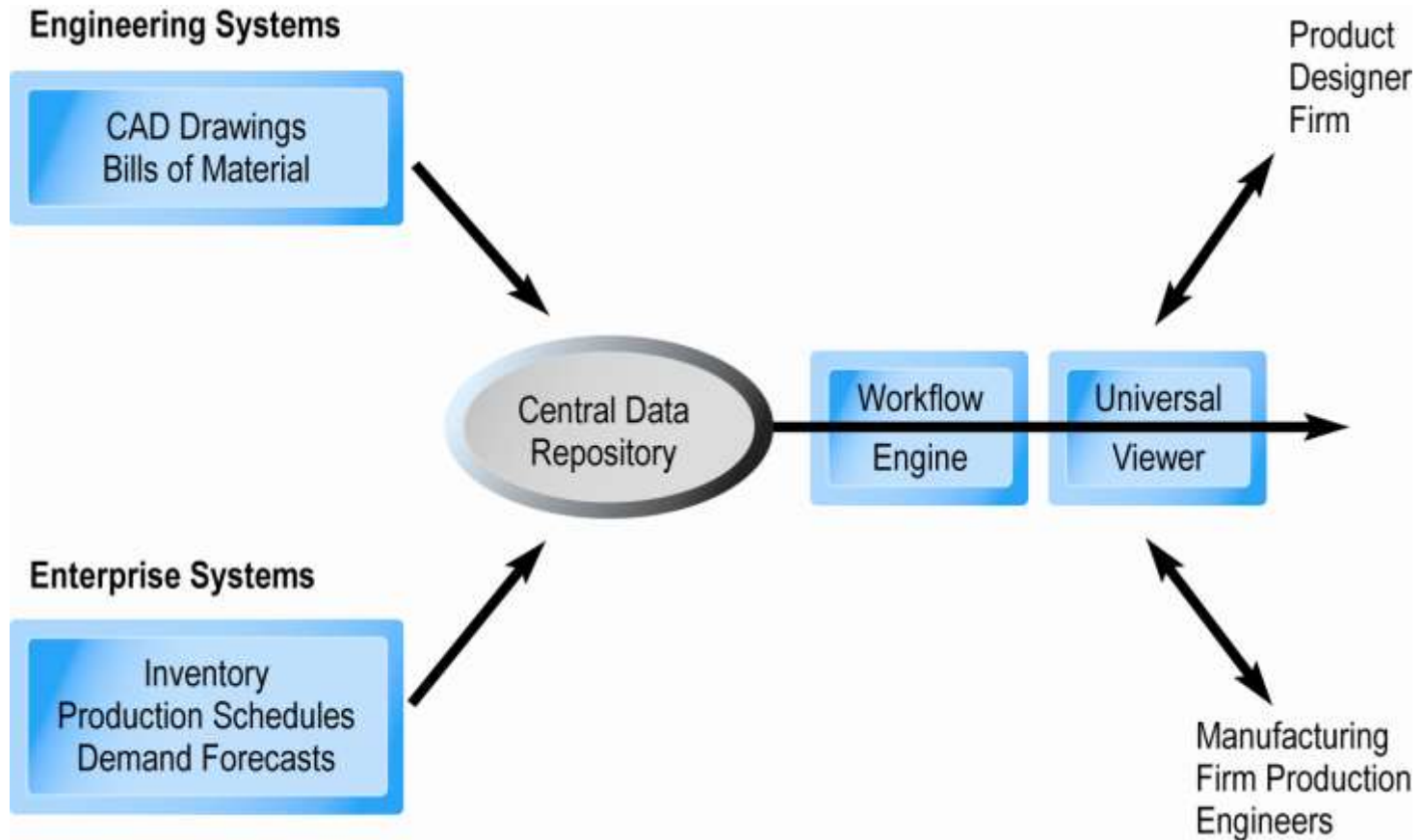


Figure 12.7, Page 783

Social Networks and B2B

B2B الشبكات الاجتماعية و

- Social networks can provide personal connections that can help decision making in supply chain
- TradeSpace
 - ❖ UK-based; buying and selling products
- Dell's YouTube channel
- Cisco's Facebook pages for product campaigns for business clients

يمكن للشبكات الاجتماعية توفير اتصالات شخصية يمكن أن تساعد في صنع القرار في سلسلة التوريد

TradeSpace

UK القائم. شراء وبيع المنتجات

قناة يوتيوب من دليل

صفحات سيسكو على فاسيبوك

حملات المنتجات للعملاء من

الشركات



Two Main Types of Internet-based B2B Commerce

المستندة إلى الإنترنت B2B نوعان رئيسيان من التجارة

1. Net marketplaces:

- ❖ Bring together potentially thousands of sellers and buyers in single digital marketplace operated over Internet
- ❖ Transaction-based
- ❖ Support many-to-many as well as one-to-many relationships

صافي الأسواق:
جمع معا الآلاف من البائعين والمشتريين
في سوق رقمية واحدة تعمل عبر
الإنترنت
عملية القائم
دعم العديد لكثير فضلا عن واحد إلى
العديد من العلاقات
الشبكات الصناعية الخاصة:

2. Private industrial networks:

- ❖ Bring together small number of strategic business partner firms that collaborate to develop highly efficient supply chains
- ❖ Relationship-based
- ❖ Support many-to-one and many-to-few relationships
- ❖ Largest form of B2B e-commerce

الجمع بين عدد قليل من الشركات
الشريكة الاستراتيجية التجارية التي
تتعاون لتطوير سلاسل التوريد عالية
الكفاءة
العلاقة القائمة على
دعم العديد إلى واحد والعديد من العلاقات
إلى عدد قليل
أكبر شكل من أشكال التجارة الإلكترونية

B2B



Two Main Types of Internet-Based B2B Commerce

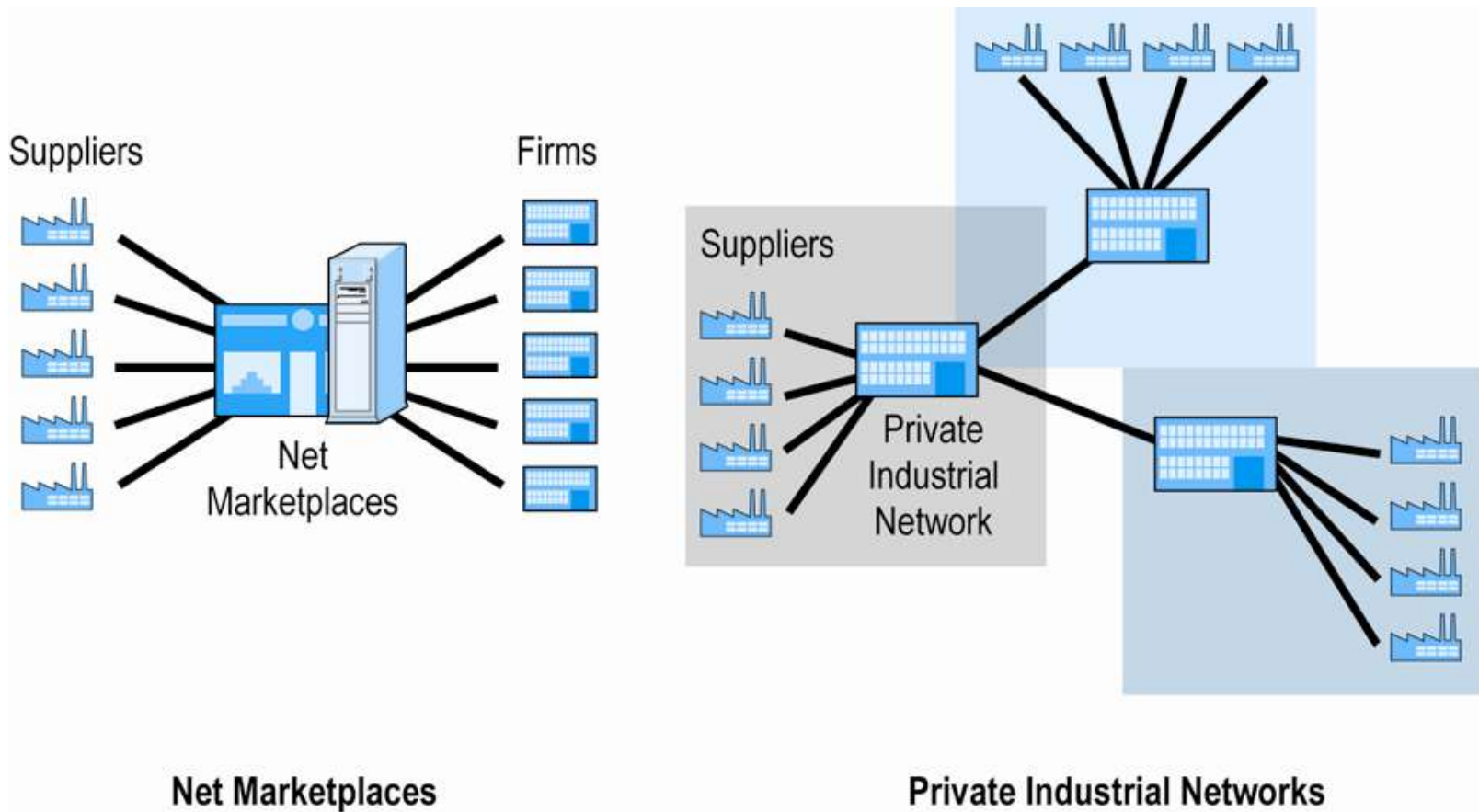


Figure 12.8, Page 785

Net Marketplaces

صافي الأسواق

■ Ways to classify Net marketplaces:

- ❖ Pricing mechanism, nature of market served, ownership

■ By business functionality

- ❖ What businesses buy (direct vs. indirect goods)
- ❖ How businesses buy (spot purchasing vs. long-term sourcing)
- ❖ Four main types
 - E-distributors
 - E-procurement
 - Exchanges
 - Industry consortia

طرق تصنيف الأسواق الصافية:

آلية التسعير ، وطبيعة السوق خدم والملكية
حسب وظائف الأعمال

ما هي الشركات التي تشتري (السلع المباشرة مقابل السلع غير المباشرة)
كيف تشتري الشركات (الشراء الفوري مقابل مصادر طويلة الأجل)
أربعة أنواع رئيسية

- التوزيع E
- الشراء E
- التبادل
- اتحادات الصناعة

**TABLE 12.2****OTHER CHARACTERISTICS OF NET MARKETPLACES:
A B2B VOCABULARY**

CHARACTERISTIC	MEANING
Bias	Sell-side vs. buy-side vs. neutral. Whose interests are advantaged: buyers, sellers, or no bias?
Ownership	Industry vs. third party. Who owns the marketplace?
Pricing mechanism	Fixed-price catalogs, auctions, bid/ask, and RFPs/RFQs.
Scope/Focus	Horizontal vs. vertical markets.
Value creation	What benefits do they offer customers or suppliers?
Access to market	In public markets, any firm can enter, but in private markets, entry is by invitation only.

Table 12.2, p. 786



Pure Types of Net Marketplaces

أنواع صافية من الأسواق الصافية

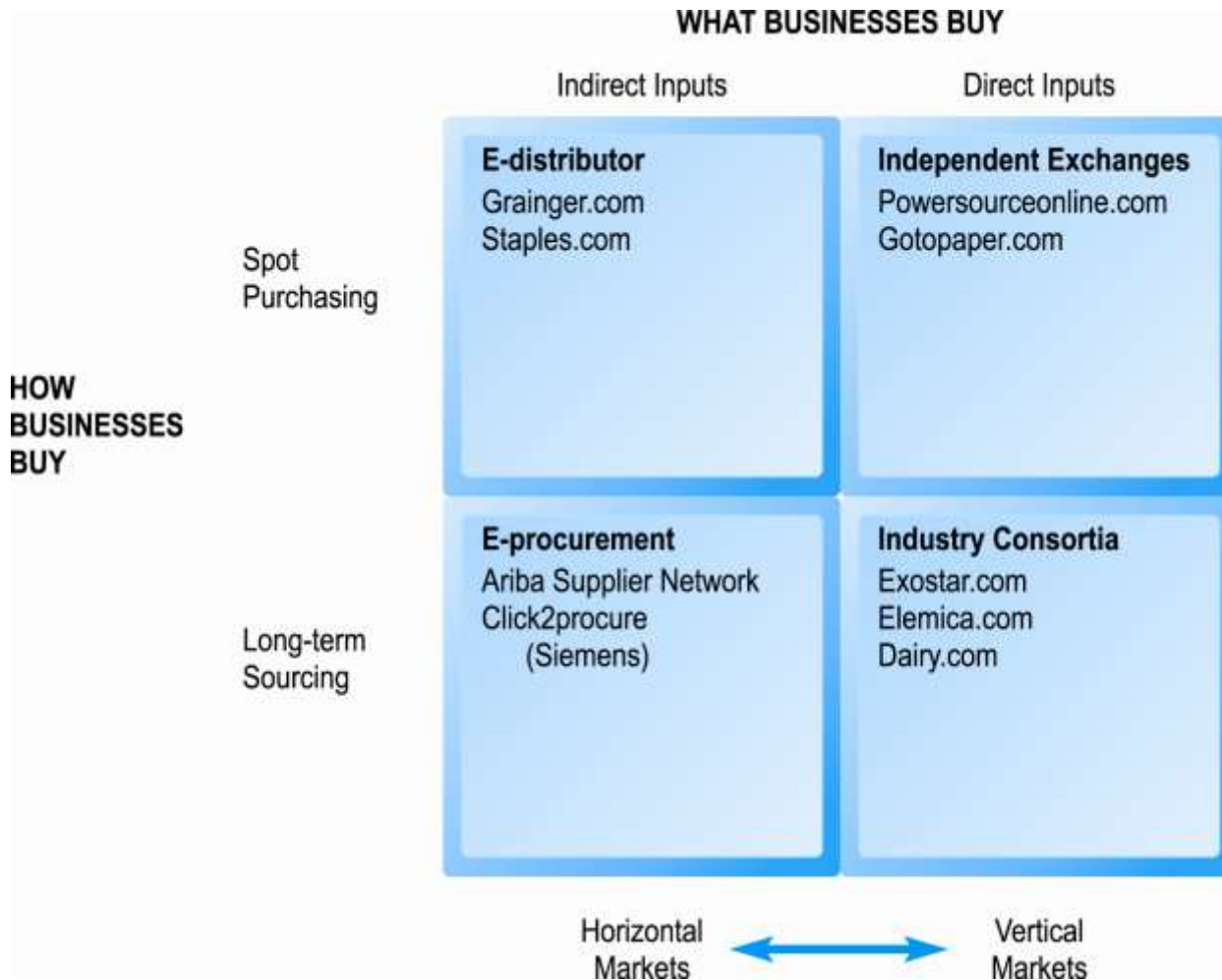


Figure 12.9, Page 787

E-distributors

E التوزيع

- Most common type of Net marketplace
- Electronic catalogs representing products of thousands of direct manufacturers
- Typically, independently owned intermediaries
- Offer industrial customers single source to purchase indirect goods on spot basis
- Typically, horizontal
- Usually, fixed price—discounts for large customers
- e.g., W.W. Grainger

- النوع الأكثر شيوعا من صافي السوق
- الكتالوجات الإلكترونية التي تمثل منتجات الآلاف من الشركات المصنعة مباشرة
- عادة، وسطاء مملوكة بشكل مستقل
- نقدم للعملاء الصناعي مصدر واحد لشراء السلع غير المباشرة على أساس بقعة
- عادة، الأفقي
- عادة، الثابتة-- سعر الخصومات للعملاء كبيرة
- على سبيل المثال، **W.W. غرينجر**



E-distributors

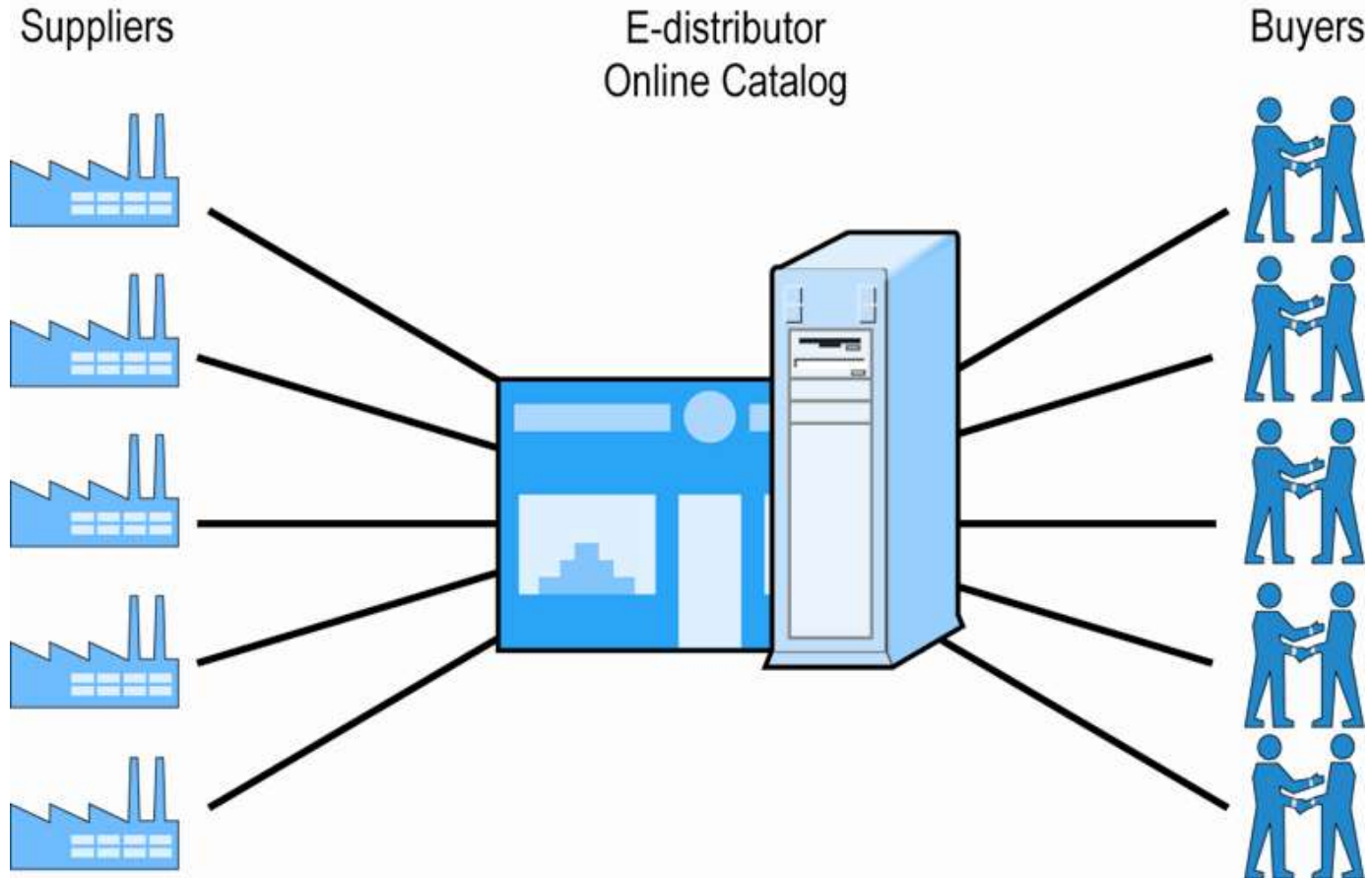


Figure 12.10, Page 788

E-procurement Net Marketplaces

سوق الشراء الإلكتروني

- Independently owned intermediaries
 - Connect hundreds of suppliers of indirect goods
 - Firms pay fees to join market
 - Long-term contractual purchasing of indirect goods
 - Revenues from transaction fees, licensing consultation services and software, network fees
 - Offer value chain management (VCM) services
 - Many-to-many market
 - e.g., Ariba
- وسطاء مملوكة بشكل مستقل
 - ربط مئات من الموردين من السلع غير المباشرة
 - تدفع الشركات رسوما للانضمام إلى السوق
 - شراء تعاقدى طويل الأجل للسلع غير المباشرة
 - الإيرادات من رسوم المعاملات، خدمات الاستشارات الترخيص والبرمجيات، رسوم الشبكة
 - خدمات إدارة سلسلة قيمة العرض (فم)
 - العديد لكثير من السوق
 - على سبيل المثال، أريبا

E-procurement Net Marketplaces

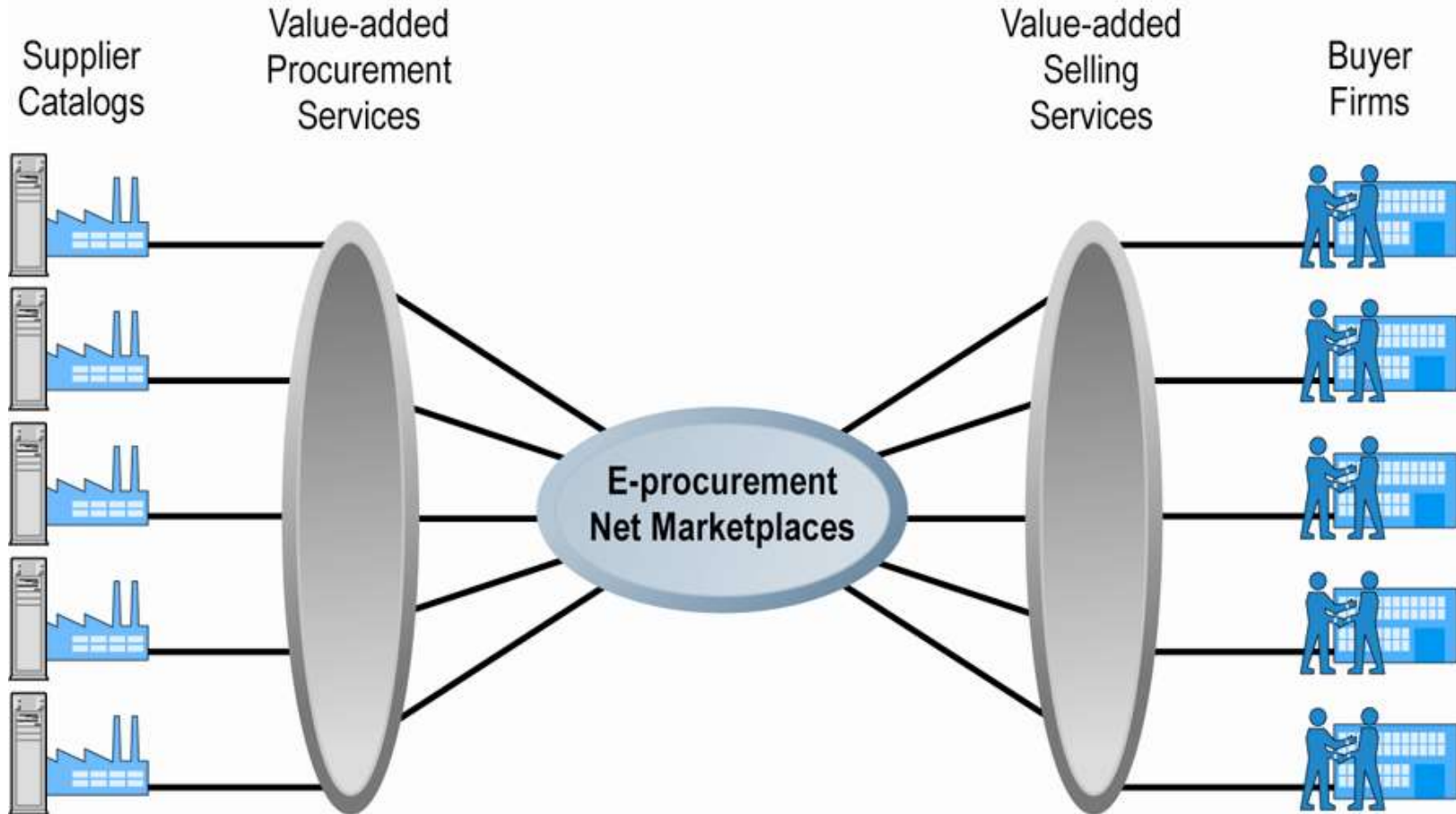


Figure 12.11, Page 789



Exchanges التبادل

- Independently owned online marketplaces
- Connect hundreds to thousands of suppliers and buyers in dynamic, real-time environment
- Vertical markets, spot purchasing in single industry
- Charge commission fees on transaction
- Variety of pricing models
- Tend to be buyer-biased
- Suppliers disadvantaged by competition
- Many have failed due to low liquidity

- مملوكة بشكل مستقل الأسواق عبر الإنترنت
- ربط مئات الآلاف من الموردين والمشتريين في ديناميكية، في الوقت الحقيقي البيئة
- الأسواق العمودية، بقعة الشراء في صناعة واحدة
- فرض رسوم عمولات على المعاملات
- مجموعة متنوعة من نماذج التسعير
- تميل إلى أن يكون متحيزا للمشتري الموردين المحرومين من المنافسة
- وقد فشلت بلدان كثيرة بسبب انخفاض السيولة



Exchanges

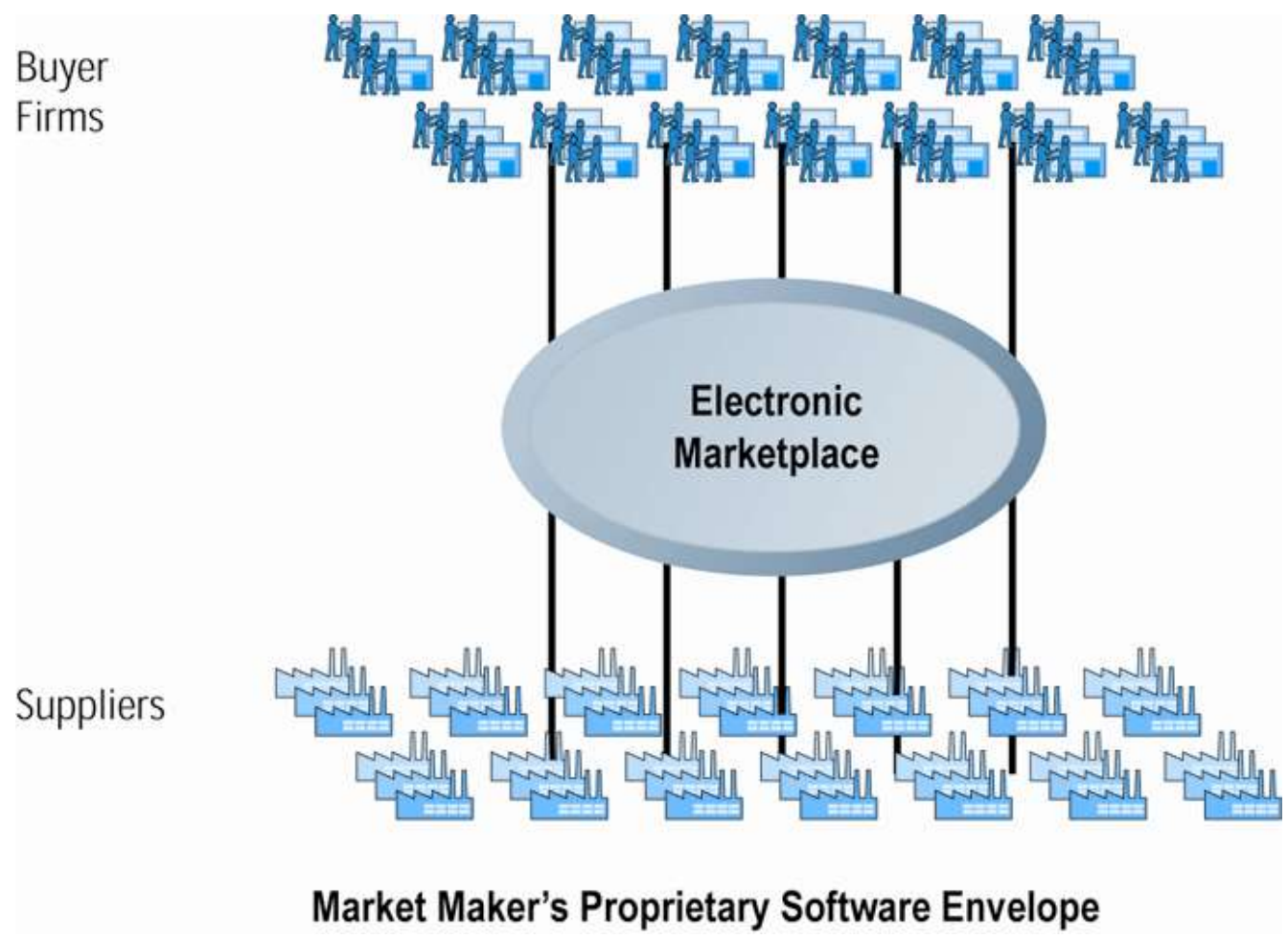


Figure 12.12, Page 791



Industry Consortia

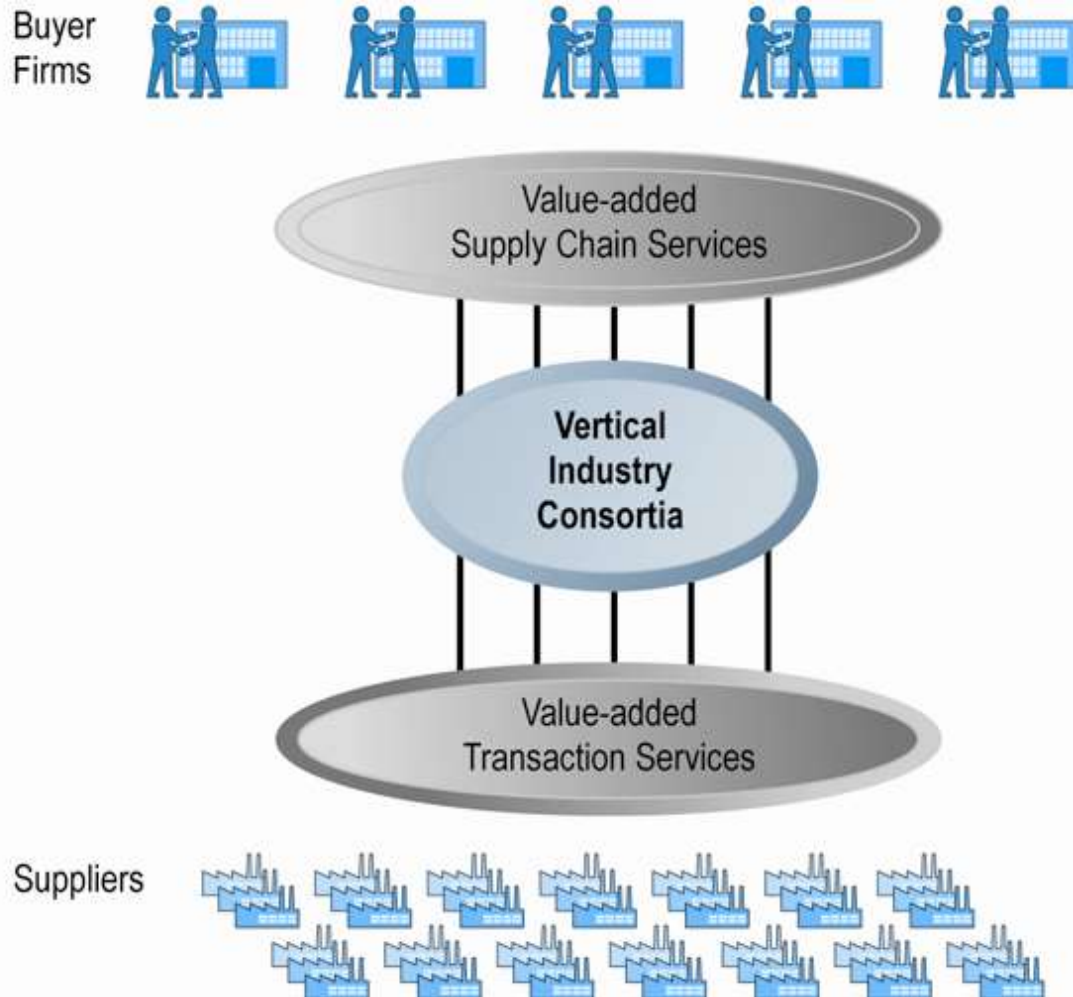
اتحاد الصناعة

- Industry-owned vertical markets
- Purchase of direct inputs from set of invited participants
- Emphasize long-term contractual purchasing, stable relationships, creation of data standards
- **Ultimate objective:**
 - ❖ Unification of supply chains within entire industries through common network and computing platform
- **Revenue from transaction and subscription fees**
 - ❖ Many different pricing mechanisms
- **Can force suppliers to use consortia's networks**

الأسواق الرأسية المملوكة للصناعة
شراء مدخلات مباشرة من مجموعة من
المشاركين المدعويين
التأكيد على الشراء التعاقدى طويل
الأجل، علاقات مستقرة، ووضع معايير
البيانات
مهمه خارقا:
توحيد سلاسل التوريد داخل الصناعات بأكملها
من خلال شبكة مشتركة ومنصة الحوسبة
الإيرادات من رسوم المعاملة والاشتراك
العديد من آليات التسعير المختلفة
يمكن أن يجبر الموردين على استخدام
شبكات الاتحاد



Industry Consortia



Market Maker's
Proprietary
Software
Envelope

Figure 12.13, Page 793



The Long-term Dynamics of Net Marketplaces

ديناميات طويلة الأجل من صافي الأسواق

- Pure Net marketplaces moving from “electronic marketplace” vision toward more central role in changing procurement process
- Consortia and exchanges beginning to work together in selected markets
- E-distributors joining large e-procurement systems and industry consortia as suppliers
- Movement from simple transactions for spot purchasing to longer-term contractual relationships involving both direct and indirect goods

صافي الأسواق الصافية التي تتحرك من رؤية "السوق الإلكترونية" نحو مزيد من الدور المركزي في تغيير عملية الشراء اتحادات وتبادلات بدأت بالعمل معا في أسواق مختارة وينضم الموزعون الإلكترونيون إلى نظم المشتريات الإلكترونية الكبيرة واتحادات الصناعة كموردين الانتقال من المعاملات البسيطة للشراء الفوري إلى علاقات تعاقدية طويلة الأجل تشمل السلع المباشرة وغير المباشرة على السواء



Net Marketplace Trends

صافي اتجاهات السوق

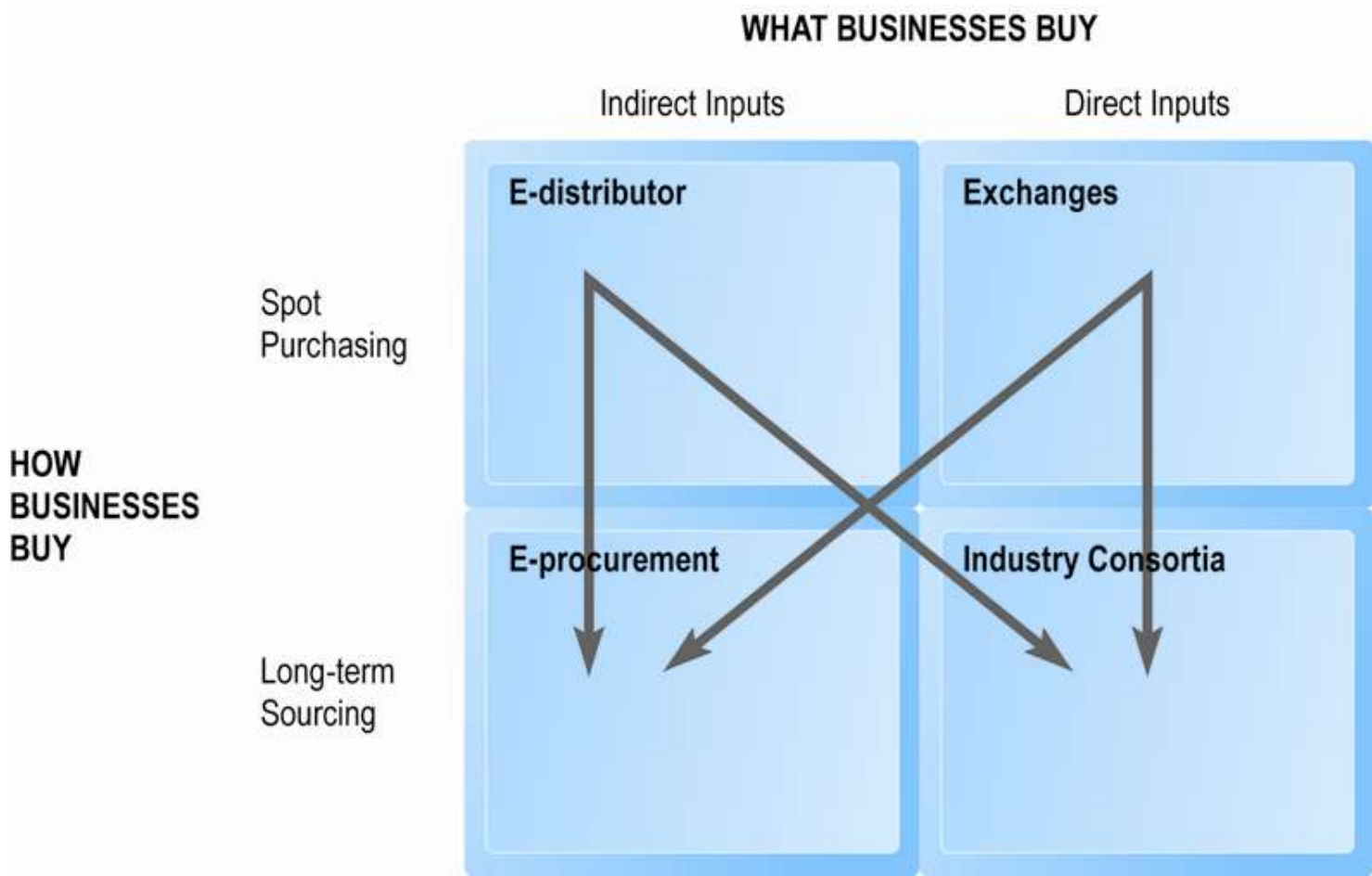


Figure 12.14, Page 796

Private Industrial Networks

الشبكات الصناعية الخاصة

- Private trading exchanges (PTXs)
- Web-enabled networks for coordination of trans-organizational business processes (collaborative commerce)
 - ❖ Direct descendant of EDI; closely tied to ERP systems
 - ❖ Manufacturing and support industries
 - ❖ Single, large manufacturing firm sponsors network
- Range in scope from single firm to entire industry
- e.g., Procter & Gamble

التبادلات التجارية الخاصة (بتكس)
شبكات تمكين الويب لتنسيق العمليات
التجارية عبر المنظمة (التجارة التعاونية)
سليل مباشر من التبادل الإلكتروني للبيانات؛
ترتبط ارتباطا وثيقا نظم تخطيط موارد
المؤسسات
الصناعات التحويلية والدعم
واحد، كبير شركة تصنيع الرعاية الشبكة
نطاق في نطاق من شركة واحدة لصناعة
بأكملها
على سبيل المثال، بروكتر أند غامبل

P&G's Private Industrial Network

الشبكة الصناعية الخاصة P & G

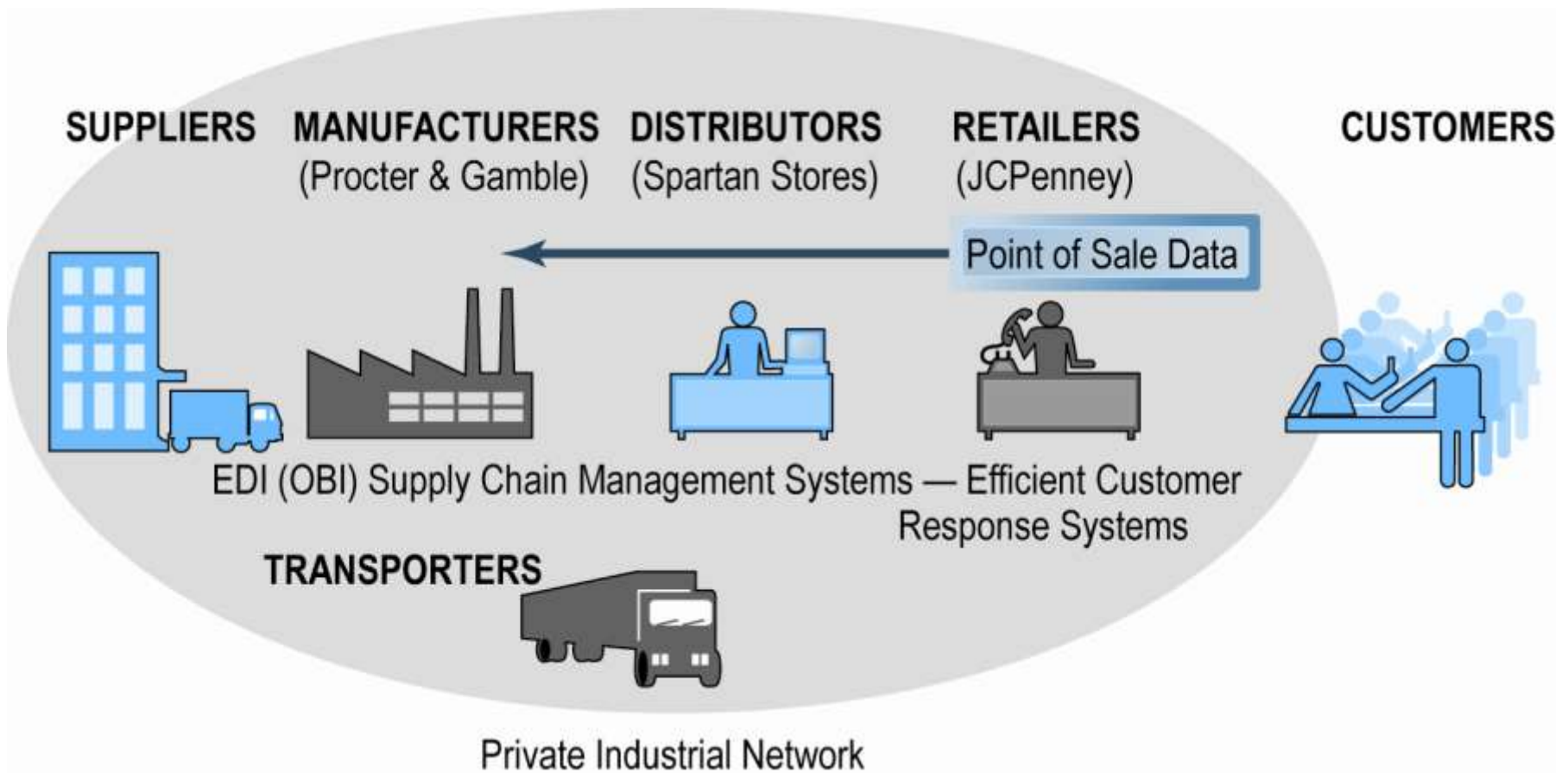


Figure 12.15, Page 797



Characteristics of Private Industrial Networks

خصائص الشبكات الصناعية الخاصة

■ Objectives include:

- ❖ Efficient purchasing and selling industry-wide
- ❖ Industry-wide resource planning to supplement enterprise-wide resource planning
- ❖ Increasing supply chain visibility
- ❖ Closer buyer-supplier relationships
- ❖ Global scale operations
- ❖ Reducing industry risk by preventing imbalances of supply and demand

■ Focus on continuous business process coordination

■ Typically, focus on single sponsoring company that “owns” the network

وتشمل الأهداف ما يلي:

كفاءة الشراء والبيع على مستوى الصناعة
تخطيط الموارد على نطاق الصناعة لتكملة
التخطيط للموارد على نطاق المؤسسة
زيادة رؤية سلسلة الإمداد
علاقات أوثق بين المشتري والمورد
عمليات على نطاق عالمي
الحد من مخاطر الصناعة من خلال منع
الاختلالات في العرض والطلب
التركيز على التنسيق المستمر
للعملية التجارية

عادة، التركيز على شركة واحدة
الراعية التي "تمتلك" الشبكة



Insight on Business: Class Discussion

Walmart Develops a Private Industrial Network

- **What is Walmart's Retail Link system and how has it changed since the early 1990s?**
- **Why is Walmart still using EDI-based systems?**
- **Why won't Walmart join in an industry-backed system?**
- **How can other companies compete with Walmart?**



Private Industrial Networks and Collaborative Commerce

الشبكات الصناعية الخاصة والتجارة التعاونية

■ Forms of collaboration:

- ❖ Collaborative resource planning, forecasting, and replenishment (CPFR):
 - Working with network members to forecast demand, develop production plans, and coordinate shipping, warehousing and stocking activities to ensure that retail and wholesale shelf space is replenished with just the right amount of goods
- ❖ Demand chain visibility
- ❖ Marketing coordination and product design
 - Can ensure products fulfill claims of marketing
 - Feedback enables closed loop marketing

أشكال التعاون:

- التخطيط التعاوني للموارد، والتنبؤ، والتجديد (كبير):
 - العمل مع أعضاء الشبكة للتنبؤ بالطلب، ووضع خطط الإنتاج، وتنسيق أنشطة الشحن والتخزين والتخزين لضمان تجديد مساحة الجرف بالتجزئة والجملة مع كمية مناسبة فقط من السلع رؤية سلسلة الطلب
 - تنسيق التسويق وتصميم المنتجات
 - يمكن ضمان المنتجات الوفاء المطالبات التسويق ردود الفعل تمكن حلقة مغلقة التسويق



Pieces of the Collaborative Commerce Puzzle

قطعة من لغز التجارة التعاونية



Figure 12.16, Page 802



Implementation Barriers حواجز التنفيذ

- Concerns about sharing of proprietary, sensitive data
- Integration of private industrial networks into existing ERP systems and EDI networks difficult, expensive
- Requires change in mindset and behavior of employees and suppliers
 - ❖ All participants lose some independence

مخاوف بشأن مشاركة الملكية،
والبيانات الحساسة
إن تكامل الشبكات الصناعية
الخاصة في أنظمة تخطيط موارد
المؤسسات وشبكات التبادل
الإلكتروني للبيانات القائمة أمر
صعب ومكلف
يتطلب تغيير في عقلية وسلوك
الموظفين والموردين
ويفقد جميع المشاركين بعض الاستقلالية



This work is protected by United States copyright laws and is provided solely for the use of instructors in teaching their courses and assessing student learning. Dissemination or sale of any part of this work (including on the World Wide Web) will destroy the integrity of the work and is not permitted. The work and materials from it should never be made available to students except by instructors using the accompanying text in their classes. All recipients of this work are expected to abide by these restrictions and to honor the intended pedagogical purposes and the needs of other instructors who rely on these materials.