



# 逢甲大學學生報告 ePaper

報告題名：

電子化企業個案－台塑網電子商務中心

作者：彭舒聖

系級：企管系碩士班一年級

學號：M9703504

開課老師：黃焜煌老師

課程名稱：電子化企業

開課系所：電子商務學程碩士班

開課學年：九十七 學年度 第一學期

## 中文摘要

網路風潮所帶來的優勢與商機，徹底改變了全球商業經營模式，而在現今環境下，中小企業如果無法因應外在環境與顧客需求改變，仍執著於傳統的作業方式及觀念，終將遭到被淘汰的命運。因此，中小企業現今最重要的課題之一，就是對企業運作方式，重新思考、設計、並且加以改造，也就是進行企業再造，以提昇產業競爭力。台塑企業爲了進一步服務集團內上下游供應商、客戶及經銷商，因此成立了「台塑網電子商務中心」，做爲整合企業對企業（B2B）的線上交易入口網站，一方面希望透過網際網路大量、即時、互動的特性，讓協力廠商夥伴們能更方便地與我們做商務上的往來，藉此建立更爲緊密的合作商務關係。另一方面，運用台塑集團多元化實體產業經驗的優勢，建構一個工業用間接性物料電子交易市集，以提供企業內外客戶線上採購與銷售的服務。

**關鍵字：**台塑網電子商務中心、電子交易市集、B2B、線上採購



## 目 次

中文摘要.....	1
目次.....	2
一、 現況.....	3
(一) 緣起.....	3
(二) 成立願景.....	3
(三) 建構目標.....	3
二、 計畫.....	4
(一) 範圍.....	4
(二) 電子商務系統開發與建置.....	4
三、 運作內容.....	4
(一) 電子交易市集.....	4
(二) 台塑企業資訊系統.....	5
四、 運作方式.....	5
(一) 採購商專區.....	6
(二) 供應商專區.....	7
(三) 台塑網－競標系統功能.....	7
五、 電子發票加值中心.....	8
六、 結論.....	10
參考文獻.....	11

## 一、現況

### (一) 緣起：

在競爭激烈的微利時代，企業要提升自己的競爭優勢，資訊化是不可或缺的一環，如何透過資訊化來縮減作業時間、即時回饋相關訊息，將是企業領先競爭對手的重要關鍵，隨著網際網路的蓬勃發展，電子商務透過 Internet 這種高效能、低成本的方式提供服務已成為普遍的趨勢。

台塑網科技結合台塑集團多年來完善的電腦管理制度，並透過 ASP 的服務模式提供各種電子商務解決方案，包括電子化採購/發包、電子發票以及供應鏈管理等，更能依據客戶需求量身打造專屬的電子商務系統，幫助客戶有效地縮減作業時程、增進資訊處理效率，進而提升企業的競爭力。

### (二) 成立願景：

透過台塑企業多年來的企業 e 化經驗，提供高品質的電子商務系統，跨足各類垂直產業，全方位滿足企業採購需求，同時進行產業間水平整合，提供客戶一個完整豐富的 B2B 電子採購交易環境。台塑企業希望藉由建構台塑網電子商務中心成為台灣最大的跨產業 B2B 電子交易市集並以此為基礎發展全面性的電子商務應用與服務，進而推廣擴大到大中華及亞太地區。

### (三) 建構目標

依照成立之願景進行電商中心之建構，以求符合台塑企業所欲達成之目標與產業整合的效益，故建構方式如下：

#### 1. 建構企業採購電子交易環境

台塑網電子商務中心所建構之 B2B 企業採購電子交易平台，提供企業客戶一個安全、便利、快速的電子採購交易環境，可透過「企業採購」、「企業拍賣」等服務進行線上產品搜尋、下訂、競標，有效簡化交易流程降低採購作業成本，提昇企業競爭力。

#### 2. 全方位 B2B 線上交易入口網站

利用台塑網電子商務中心，強化垂直產業供應商、經銷商與企業之間的深度合作關係，同時引領各產業上下游協力網絡進入水平式線上採購及交易，建立一個完整的跨產業全方位的 B2B 線上交易入口網站。

## 二、計畫

為達成成立願景，依照網站的建構目標進行了以下之計畫範圍與電子商務系統的開發與建置。其介紹如下：

### (一) 範圍：

台塑網電子交易市集擁有全國最完整的工業性產品電子型錄資料庫，產品種類涵括化學、機械五金、管線配件、電機、建築等工業性材料，提供企業廠商一個安全、便利、一次購足的電子交易採購環境。企業採購會員只要上網登錄電子交易市集「企業採購」或「企業拍賣」的服務，便可瀏覽或快速搜尋到所要的產品或供應商，直接進行線上下訂或是參與競標等交易機制，如此不僅有效簡化採購交易流程，更可因擴大產品可供應廠商的範疇，進而降低採購成本、提昇企業競爭力。

### (二) 電子商務系統開發與建置：

利用 JAVA 技術開發，依客戶需求量身訂做，提供客製化之電子商務系統，包含訂單管理、查詢、採購管理及客戶資料管理等企業電子商務所需功能，以強化企業與客戶之間供應鏈管理 (SCM)，發揮電子商務速度的優勢，大幅提昇企業競爭力。

除了電子市集平台上暨有的產品外，台塑網科技也為客戶量身訂做符合自身需求的電子商務系統，我們以 JAVA 技術為基礎，融合台塑企業橫跨石化原料、塑膠、紡織、電子材料、機械、發電、港口、海陸運、建築、汽車、醫療、教育、生化及環保科技等行業之管理經驗，提供您完善的電子商務解決方案

目前已建置完成的系統包括台塑關係企業經銷商訂單系統 (台塑、南亞塑膠、南亞纖維、台化、塑化、台塑生醫、台灣必成、南亞電子)、台宇汽車電子商務系統、南亞科技電子商務系統、港口公司電子商務系統、長庚生物科技電子商務系統、台塑海運出口海運費報價系統、外購外銷報關什費系統以及台塑企業人才招聘系統等...，藉由台塑企業既有的管理制度和上下游供應鏈的整合經驗所轉化出以實務需求為出發點之電子商務系統，必定能依照您的實際業務狀況量身打造出最適合的電子商務解決方案。

## 三、運作內容

在其網站上可分為電子交易市集與台塑企業資訊系統，為提供撮合採購與銷售的平台與服務系統，其運作內容介紹如下：

### (一) 電子交易市集

提供企業型客戶線上採購與銷售的服務。藉電子交易機制的導入，為企業採購商與供應商建構一個安全、公平、快速、便利

的電子採購交易環境，使企業對企業之間上、下游買賣雙方，能以更低的成本做更有效率的往來。圖 3-1 為運作流程圖說明市集之運作。

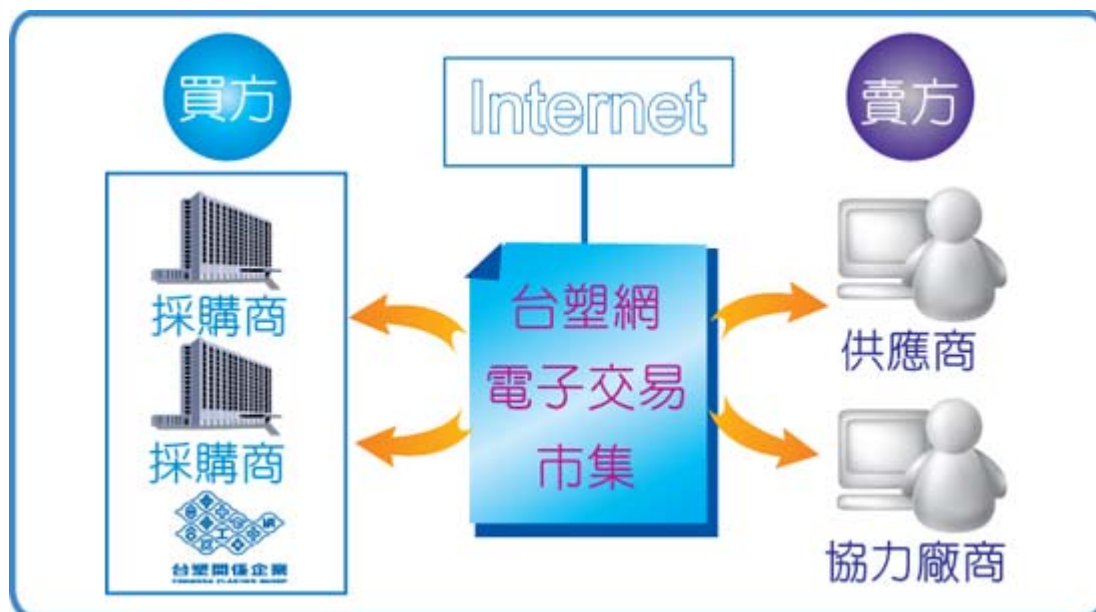


圖 3-1 電子交易市集運作流程圖

#### (二) 台塑企業資訊系統

免費提供台塑關係企業內現有往來供應商與客戶線上即時查詢服務，及經銷商線上下訂服務。供應商與客戶可以透過該網路查詢系統，快速、便利地掌握所有與台塑關係企業交易往來的資訊。

### 四、運作方式

承上述，電子交易市集為提供企業顧客線上採購與銷售之服務，台塑網電子交易市集為全亞洲規模最大電子交易市集，服務對象可區分為買方和賣方兩種角色；而依照市集上詢價案件的屬性，又可分為採購商專區和供應商專區，可以依據企業的需要，建置企業自有的供應鏈體系，以及選擇適合的解決方案。本市集提供一個中立的線上交易平台，可幫助客戶透過網際網路在市集內，進行詢、報、議價及訂購等採購段作業；且透過本市集的線上採購機制，客戶可以更快速、更輕鬆地完成以往繁雜的採購事務工作，不僅節省傳統大量人工作業的時間與金錢，而網路迅速、公開的特性，亦可擴大詢價規模大幅降低採購與工程發包成本，同時網路採購之隱密性、數位化、透明化、公平化等特性，亦能杜絕各種人為因素介入的弊端。

市集上有效整合了採購商與供應商間材料供需的資訊流，形成一上下

游完整的供應鏈體系，讓採購商與供應商透過本系統，迅速交換雙方最新的需求預測及庫存狀況，採購商並可透過平台發送訂購通知給廠商，透過平台即可查詢廠商檢視訂單的時間，亦可要求供應商針對訂單進行回覆確認的動作，以確保訂單的接收狀況。此外，採購商不需買進大量的材料佔用自己的庫存空間，僅需透過平台發送交貨裝箱單給廠商，指定廠商依照交貨單指定之時間、地點與數量交貨，可減少採購商的倉儲成本，達到 JIT 的管理效果，圖 4-1 為採購管理系統之作業圖，以此圖配合上述說明其採購作業方式。



圖 4-1 採購管理系統作業圖

台塑網電子交易市集除了提供客戶一個安全、便利的採購平台，同時還協助客戶的供應商加入市集，對供應商提供免費的教育訓練及全天 24 小時的客服服務，讓客戶不必投入大筆的資金，就能快速建置完整的電子化採購、發包及供應鏈流程。其介紹如下：

#### (一) 採購商專區

台塑網電子交易市集－採購商/發包中心專區，提供客戶透過網路傳送採購或工程發包案件之詢、議價資料、訂單資訊以及採購作業等相關通知給廠商，並接收廠商之報、議價資料；除此之外，採購商亦可透過供應鏈系統傳送交貨指示單，藉由網路迅捷的資訊傳送速度，可有效減少傳統採購發包作業中人工傳真、郵寄，或需逐一以電話通知廠商等作業上的負擔。除上述外，電子交易市集亦同時將買方的庫存需求、需求預測數量透過網路即時

地傳達給供應商，讓廠商可以隨時視情況調整庫存備料，以及視買方需要變更交貨數量和時間，此市集可依照客戶的預算，選擇採用線上版採購系統或是採用資料交換方式整合客戶端之 ERP，不必耗費大量人力與時間金錢自行開發，即可快速導入電子化採購招標系統，共享市集內供應商群，有助於開發潛在供應商、擴展合作夥伴，並藉由市場機制，取得最具效益的價格。

## (二) 供應商專區

電子交易市集針對賣方角色提供供應商/協力廠商專區平台，供廠商透過網路報、議價以及接收訂單，透過供應商/協力廠商專區，廠商可以接收到買方發送之詢價單，也可自行在市集公告的所有詢價案中尋找有能力承攬的案件報價以拓增商機，同時亦能透過平台接收訂單、交貨 提示通知、催交通知、得標/未得標通知，並能查詢採購商目前庫存數量、買方需求預測數據和查詢付款狀態等資訊，可讓供應商/協力廠商藉由網路即時地掌握所有交易方面的資訊，加速廠商的反應能力。台塑網電子交易市集擁有多家採購商會員，龐大的採購需求是企業廣大的商機來源，企業可以對多家採購/發包商會員報價，以增加自身的業務範圍，除了採購商會員所發的詢價案外，平台上的供應商會員也能彼此發案詢價，讓企業的產品有更多的銷售空間。

## (三) 台塑網—競標系統功能：

除了上述兩個專區之外，為增進交易機制的運作與市場議價力之發揮，因此台塑網競標系統提供買方一個網路競價的平台，在平台中可直接建立競標案件，並邀請廠商進入平台競標；透過競標平台買方簡單的在幾分鐘內完成以前需要花費 2 至 3 日才會完成的議價工作，且透過廠商間彼此報價品項價格的競爭，可快速的將廠商報價降低到最合理的標準值，台塑網—競標系統絕對能幫助採購人員大幅縮減 採購作業流程，提昇工作績效。台塑網—競標系統是用專案方式建立與架構整體競標作業環境，圖 4-3 為競標機制流程圖，以此圖配合上述說明競標系統之運作。；競標系統建構目的主要是提供買方用最短時間、最低成本快速擁有專屬的競標系統，享受縮短採購流程、降低採購金額之系統效益。競標系統不僅提供線上建立競標案件、邀請廠商競標、即時監控廠商競標情形及發送得標/未得標通知，競標結果亦可供買方下載。賣方競標後的出價紀錄可直接匯入公司內部資訊系統，讓競標後的採購作業流程不致中斷。台塑網—競標系統具以下特色：

- (1) 不需安裝特殊軟硬體，僅需連結至競標平台網站即可使用。
- (2) 可快速且有效地降低廠商報價。
- (3) 可即時監控廠商出價情形。



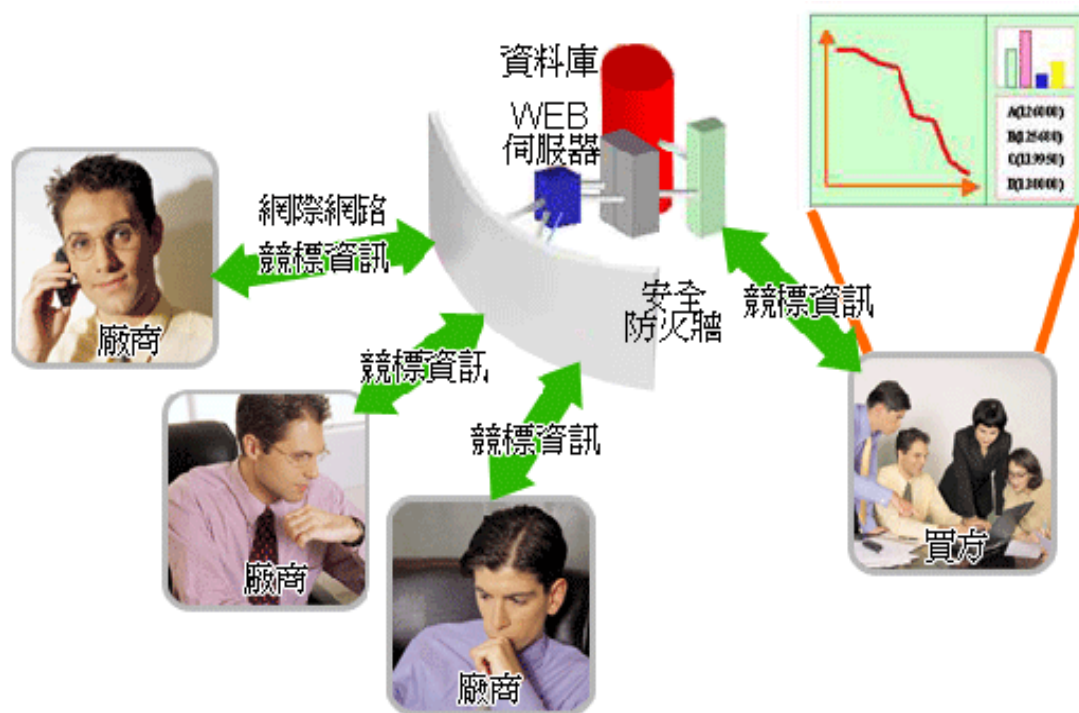


圖 4-3 競標機制流程圖

## 五、電子發票加值中心

當企業的交易量大時，傳統的手工發票或電子計算機發票不論是在會計輸入發票資料，還是會計在查找歷史紀錄時都會是一項沉重的負擔，而且科技日漸發達，交易無紙化的觀念也廣為人知，為減少人工作業之疏失以及推行無紙化交易，因此台塑網電子商務中心提供完整的「電子發票加值中心系統」，可在買方或賣方建置電子發票的加值中心，亦可建立於獨立第三者，成為獨立第三者電子發票加值服務中心。電子發票加值中心使用「數位簽章」及「加密」技術，使用 SSL3、PKI 架構，以確保客戶資料傳輸的隱密性、安全性、來源辨識以及不可否認性。圖 5-1 為電子發票中心之模型圖、圖 5-2 為電子發票加值中心之運作流程圖說明其運作流程；表 5-1 為使用電子發票所帶來的效益彙整表說明使用電子發票的好處。



▲ 台塑網電子發票模型

圖 5-1 電子發票加值中心之模型圖

### 電子發票系統架構

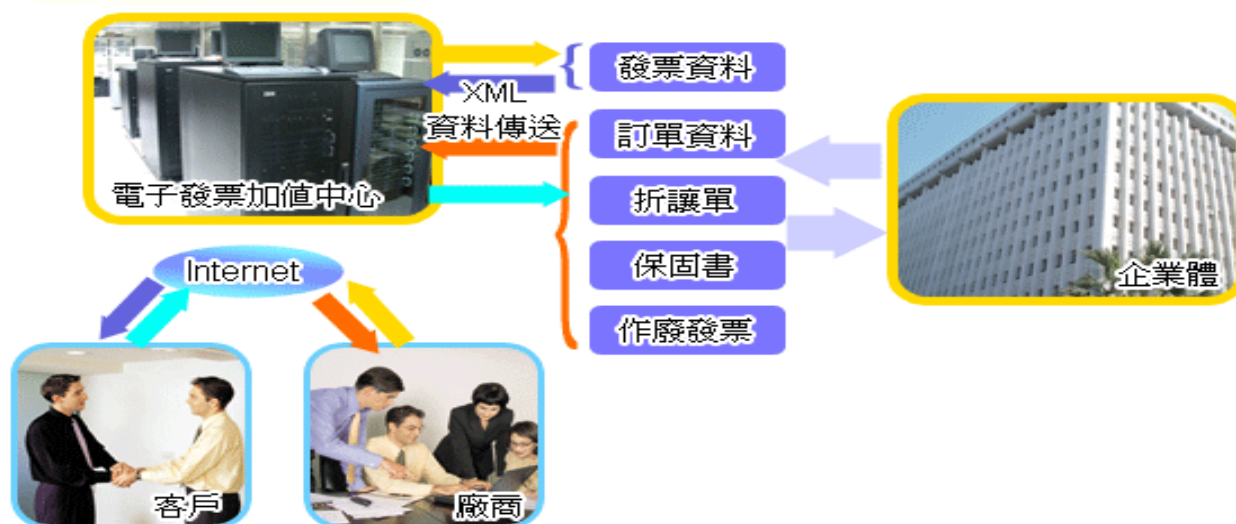


圖 5-2 電子發票加值中心運作流程圖

表 5-1 電子發票效益彙整表

• 節省發票列印、寄送之成本
• 可與客戶 ERP 系統相連接，直接轉入發票資料，無須人工輸入發票資料，可節省工時，避免資料輸入錯誤
• 發票資料透過網路傳送，降低資料遺失或損毀的可能性
• 電子發票不佔實體倉儲空間，且易於查詢及維護發票歷史資料
• 加值中心提供 24 全天候服務，不受上下班工時影響
• 發票及折讓單資料可供使用者下載或列印
• 發票全面電子化並集中處理，有助於企業本身之帳務勾稽作業
• 資料傳遞迅速，縮短發票處理時間

## 六、結論

電子商務的興起，使得企業原本的競爭模式完全被打破，而以往企業所重視的傳統資源，像是眾多的業務人員以及配銷通路等，在現今都將成爲限制企業發展的阻礙，在傳統產業價值鏈的背景之下，如何去因應這股電子化的潮流，改變自己的營運模式，將是現今傳統產業的一項課題，而台塑是傳統產業的代表，卻也因應這一股電子化的潮流利用網際網路的電子商務模式，改變了營運模式，也使得企業內部從供應商到顧客的價值鏈也產生重大改變，但電子化的影響不僅限於營運面，企業的規劃、領導、組織結構、控制以及溝通協調等管理構面上都將產生不同於以往的重大變化，電子商務的興起改變了產業的經營概況，輔以科技的日新月異，各項電子化系統不斷推陳出新，也使得電子商務的應用觀念更爲多元，未來如何應用電子商務、強化企業實力將是企業的主要課題。



## 參考文獻

### 文獻書籍：

林耀欽博士，**電子商務發展對傳統產業的影響**，技術尖兵第 67 期 民國 89 年七月

### 網站資訊：

台塑網電子商務中心 <http://www.e-fpg.com.tw/>

技術尖兵網站 <http://220.130.2.252/PHP-Nuke/index.php>

