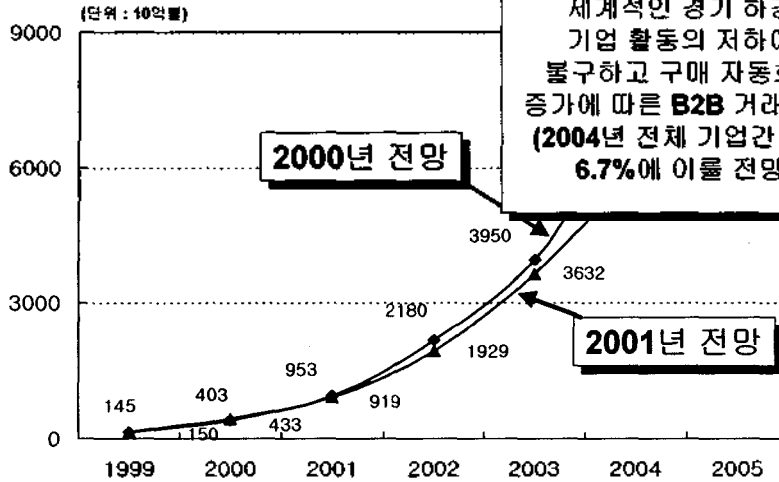


1	국가간 e-Marketplace 연구의 목적 및 필요성	p. 2
2	국가간 e-Marketplace 연구의 Business 모델	p. 9
3	e-Marketplace 연구의 범위	p. 12
4	Repository의 구조 분석	p. 21
5	연구의 방법론	p. 23
6	연구의 결론	p. 24

Q·N·SOLV

## 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성

세계 B2B 거래량 전망



세계적인 경기 하강 및  
기업 활동의 저하에도  
불구하고 구매 자동화율의  
증가에 따른 B2B 거래의 증가  
(2004년 전체 기업간 거래의  
6.7%에 이를 전망이다)

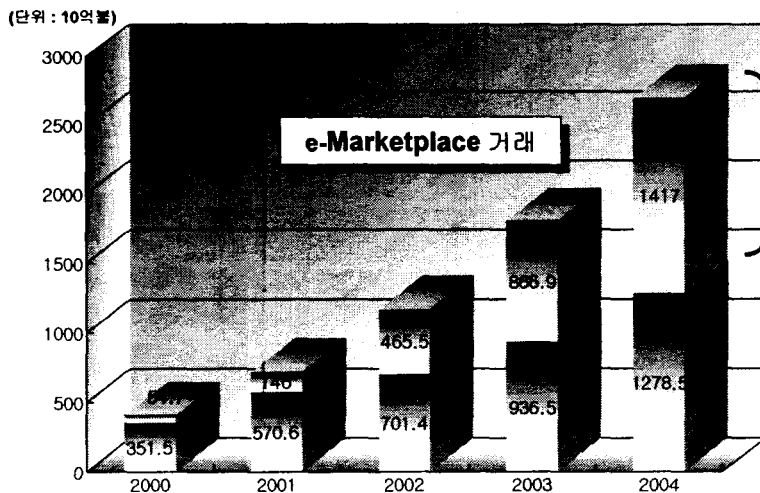
(Source : Gartner Group, 2001. 3)

Q·N·SOLV

2

## 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성

세계 e-Marketplace 거래량 전망



온라인 기업간  
거래의 증가에  
53% 증가

기타 온라인  
B2B 거래

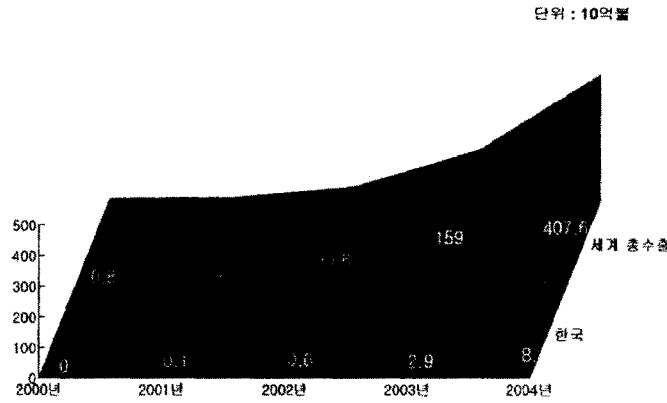
(Source : Forrester Research)

Q·N·SOLV

3

## 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성

### 세계 e-Marketplace 수출량 전망



- 전세계 수출물량의 양극이 커지면서 비동기 거래에 불 대비할 수 없음

- 한국 경제의 수출 의존도를 고려할 때 e-Marketplace를 통한 수출 확대에 대한 전략적 접근 필요

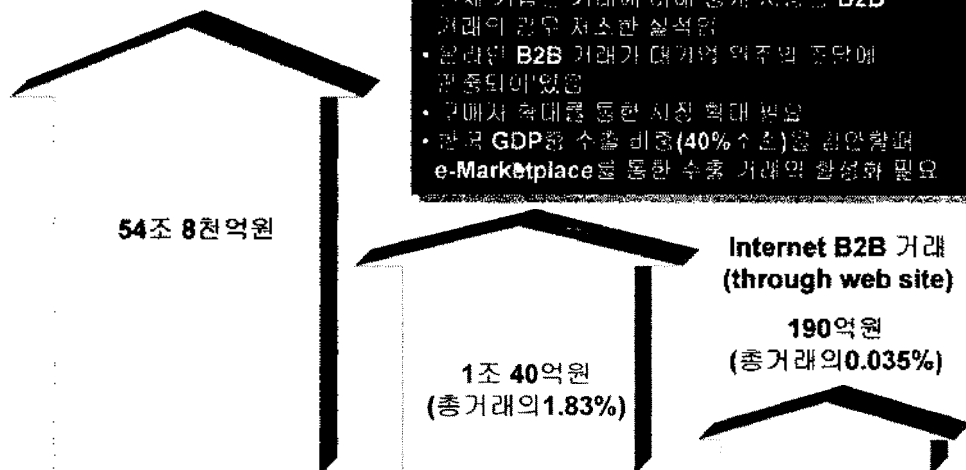
Source : Forrester Research

Q·N·SOLV

4

## 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성

### 국내 B2B 거래 현황 (2000년 9월 기준)



- 전체 기업간 거래에 비해 공개 시장인 B2B 거래의 경우 저조한 실적임
- 활발한 B2B 거래가 대기업 위주의 조달에 집중되어 있음
- 구매자 확대를 통한 시장 확대 필요
- 한국 GDP중 수출 비중(40%수준)을 감안할 때 e-Marketplace를 통한 수출 거래의 활성화 필요

(Source : Recent Developments of the E-Commerce Market and Policies in Korea, 산업자원부, 2000. 9)

Q·N·SOLV

5

# 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성

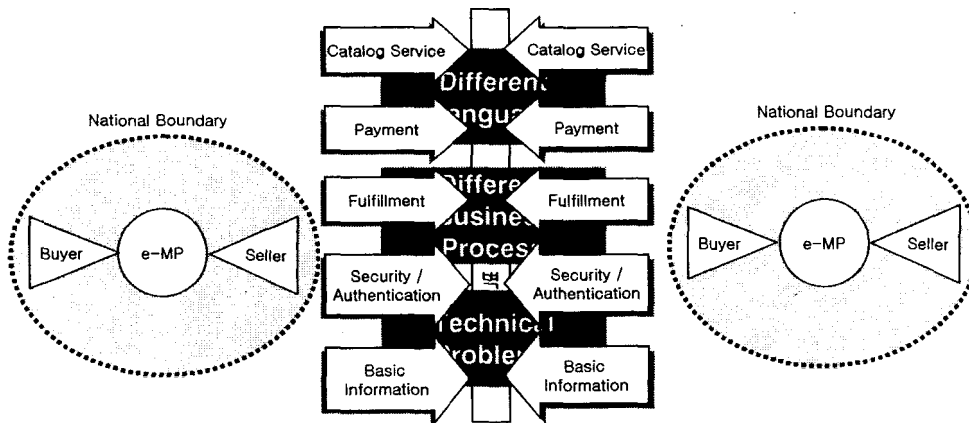
## 국내 e-Marketplace 현황

- 기업간 거래에 대한 Intermediary Function의 지속적인 비중
- 특정 산업만을 지원하는 Vertical Portal의 출현
- 각 e-Marketplace별 Marketing 비용의 증가
- 경쟁 심화에 따른 Site 구축 Cost의 증가
- 공급업체의 제품 다양성 및 고객관계관리를 위한 노력의 발생 및 비용 증가
- 구매사 Side의 대기업 편입

- e-Marketplace의 경쟁력 강화 및 시장 확대를 위한
- 국가간 연계의 필요성 및 시장 확대를 위한 Position 강화

Q·N·SOLV

# 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성



- 기존 e-Marketplace 간 연계 모델 수립을 통한 거래 장벽의 제거
- 국가간 전자상거래의 활성화를 통한 시장 확대 및 국내 산업의 경쟁력 강화

Q·N·SOLV

## 국가간 e-Marketplace 연계의 필요성

국제 e-Marketplace 연계의 요구 기능



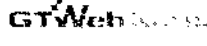



Seller Side	Buyer Side	e-MP Side
<ul style="list-style-type: none"> <li>One-Stop Catalog Publishing System</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>국내의 제품군 내외 검색 연계성</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>다수업 거래 당사자간 상호 (신용) 보증 관리</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>국제 거래 상대방 기반 시스템</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>국제 거래 상대방 기반 시스템</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>국제, 국내의 상품군 거래 (신용) 보증의 관리</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>국제 거래의 신용 관리</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>국제 거래의 신용 관리</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>국제 거래의 신용 관리의 연계</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ERP 연계에 대한 대응</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ERP 연계에 대한 대응</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>결제, 배송, 인화 기반의 관리의 연계</li> </ul>

Q·N·SOLV

8

## 국내외 e-Marketplace 연계 Business 현황

국제 e-Marketplace 연계 Business 현황

 ㈜ 엔투비	 MRO.com	<ul style="list-style-type: none"> <li>e-Marketplace 가 연동된 Business / Technical Hurdle 존재</li> <li>연동의 Initiatives 확보를 통한 Defacto Standard 확보</li> <li>기술 부위 기반의 Online 회에 있어서 선택적 기업 존재</li> </ul>
 지티웹코리아	 ChinaEB	
 켈크로스	 CheMatch	

Q·N·SOLV

9

# 국내외 e-Marketplace 연계 Business 현황

## 국제 e-Marketplace 연계 지원 Solution 현황

구분	Commerce One	Ariba CSN
Payment	Global Trading Web의 관문(Entry Point) 역할을 하는 Service e-marketplace를 제공하여 관련 Financial Service provider와 개별적으로 Payment Process를 수행도록 지원(Enterprise Buyer Edition과 연동)	Ariba CSN에 있는 financial service provider와 연계하여 Payment Process를 개별적으로 수행하도록 지원(L/C, Debit Card, Credit Card 등)
Fulfillment	Global Trading Web의 관문(Entry Point) 역할을 하는 Service e-marketplace를 통해 관련 Service Provider와 연계 지원	Ariba CSN에 있는 logistic service provider와 연계하여 Fulfillment Process를 개별적으로 수행하도록 지원
Technical Automation	xCBL을 통해 간접적인 개별 인증지원 (관련 Service Provider와 연계)	Ariba Punchout를 통해서 개별 인증지원 (관련 Service Provider와 연계)
Business Automation	환율정보(FXRateRequest/Response xCBL과 연동) 신용정보(PaymentStatus/Request xCBL과 연동)	거타분율정보 및 신용정보는 Ariba CSN에 관련 Service Provider를 통해 제공
Language	cXML-based	cXML-based
Multi-Language Support	지원 사항 없음	Marketplace Network Edition과 연동하여 지원 (Asian Pacific Language 포함)
Transaction Management	xCBL(XML Common Business Library)를 통해 거래 참여자간 application 및 document를 통합하여 상기 Transaction 수행을 지원	Ariba Punchout를 통해 거래 참여자간 application 및 document를 통합하여 상기 Transaction 수행을 Ariba (Single) B2B Platform과 연동하여 지원

Q·N·SOLV

10

# 국내외 e-Marketplace 연계 Business 현황

## 국제 e-Marketplace 연계 관련 표준화 현황

Feature	ebXML	eCo	UDDI	RosettaNet	Biztalk
Industry Target	Unspecified	Unspecified	Unspecified	IT & Electronic component	Unspecified
Communication protocol	HTTP, SMTP, ...	HTTP	HTTP(SOAP)	HTTP/CGI	HTTP(SOAP)/MSMQ
Service discovery	Supported	Extensive	Supported	Not addressed	Supported
Repository	Distributed	Locally maintained	Distributed	Not addressed	Centralized repository
Message format	XML Document (MIME)	XML Document	XML Document	XML Document (MIME)	Biztalk document based on Biztag
Security	S/MIME, Digital Signature	Optional	Authentication in each UDDI Registry	SSL with HTTP: digital certificate and signature	Leverages existing standards
Ontology	Common Business Objects	Common Business Library	NAICS, UN/SPSC	Technical and Business Dictionaries	Collection of Biztag

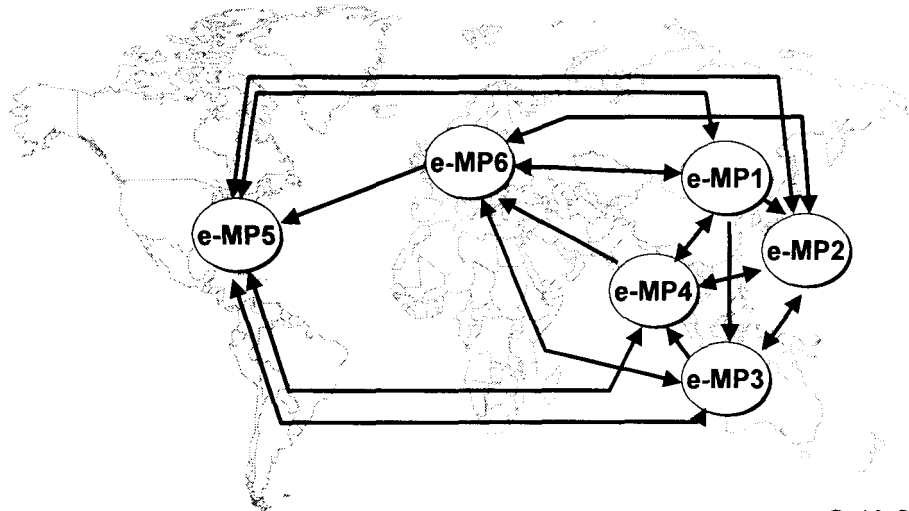
Source: EC Framework 표준동향과 적용방안, 2001. 5.

Q·N·SOLV

11

## e-Marketplace 연계 모델

국제 e-Marketplace 연계 모델의 확장성



Q·N·SOLV

12

## e-Marketplace 연계 모델

국제 e-Marketplace 연계 모델의 주요 Assumption

- 각 모델은 일반적인 비즈니스 프로세스의 세부 모델로 세분화하여 개발 진행



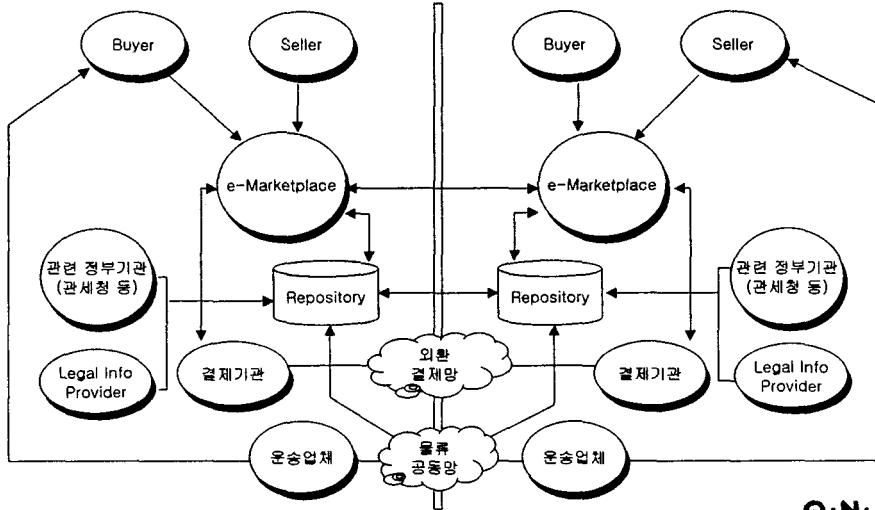
- 본 비즈니스 프로세스는 2개 이상의 MP간 호환성을 구축하기 위한 것이나 모델의 단순화를 위해 양 MP간 Transaction을 근간으로 하고 있다.
- 각 세부단계별로 Player는 기본적인 Player 즉, 구매자, 구매자측 MP, 판매자, 판매자측 MP 와 Decision Tree에 의거한 추가적 Player들을 추가한다.
- Fulfillment는 국제 공동 유통망을 가정
- Authentication은 각 e-Marketplace 간 상호 인증을 기반

Q·N·SOLV

13

# e-Marketplace 연계 모델

## 국제 e-Marketplace 연계 모델

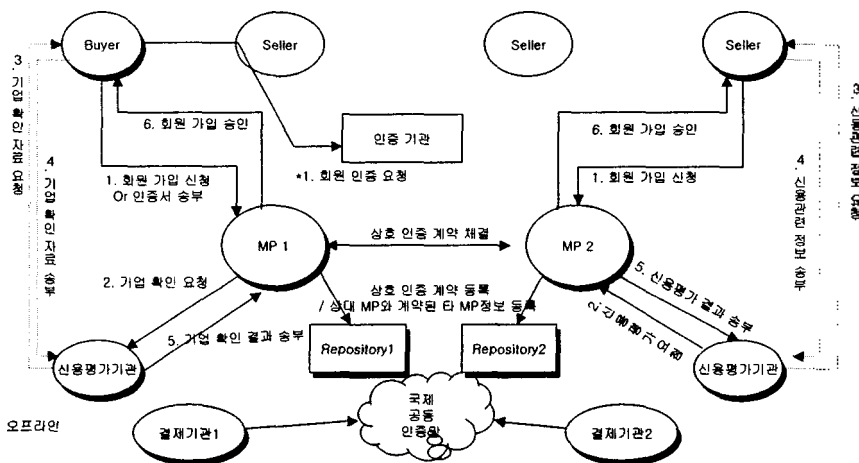


Q·N·SOLV

14

# e-Marketplace 연계 모델

## 국제 e-Marketplace 연계 모델 - 가입 및 인증



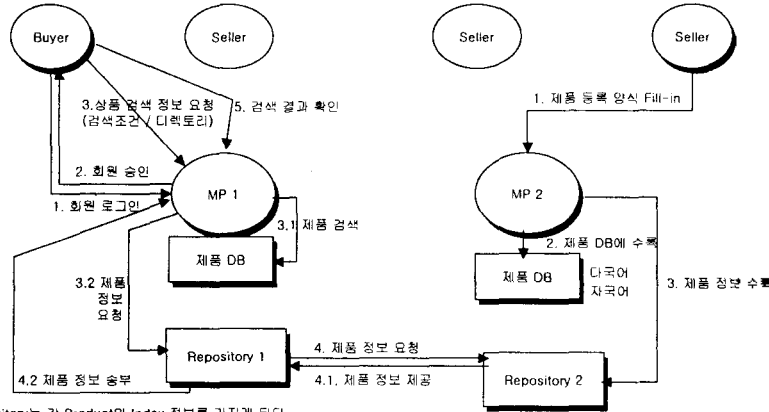
Q·N·SOLV

15



# e-Marketplace 연계 모델

## 국제 e-Marketplace 연계 모델 - 상품 등록 및 조회

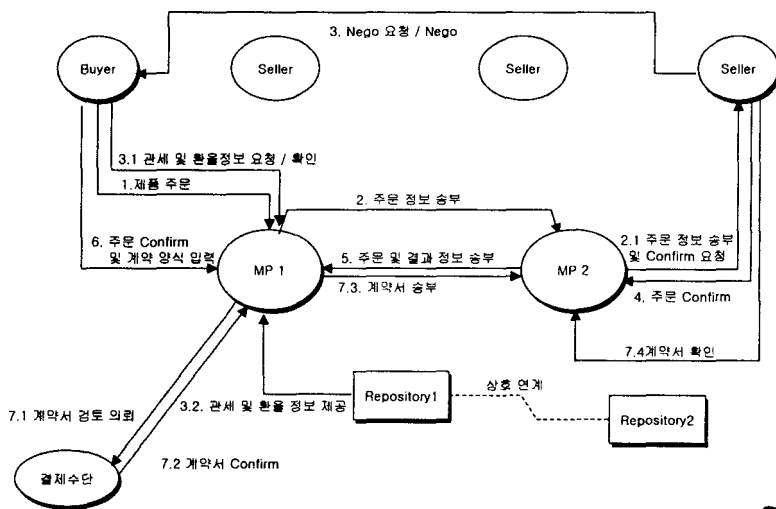


- 조건 : 1. Repository는 각 Product의 Index 정보를 가지게 된다.  
 2. 계약단위, 상품분류, Product Identity는 각국별 표준을 준용한다  
 - 자국의 단위, 분류체계 Mapping DB는 Repository에 존재한다  
 - 각 MP에 등록되는 상품용 Repository에 있는 상품 표준 광도를 참조한다.  
 3. Repository는 수입채권/수출채권상품의 정보를 제공한다  
 4. 각 Repository가 검색 조건 및 대상 상품 정보의 자국어로의 Translation책임이 있다. Translation 지원이 안되는 경우에는 상품 정보를 각국이 보유, 또는 제품 정보를 가지고 있는 제품 DB자체가 다국어 지원이 되어야 한다  
 문제점 : Repository가 타국 혹은 그외의 MP 정보를 중복적으로 저장해야 한다

Q·N·SOLV

# e-Marketplace 연계 모델

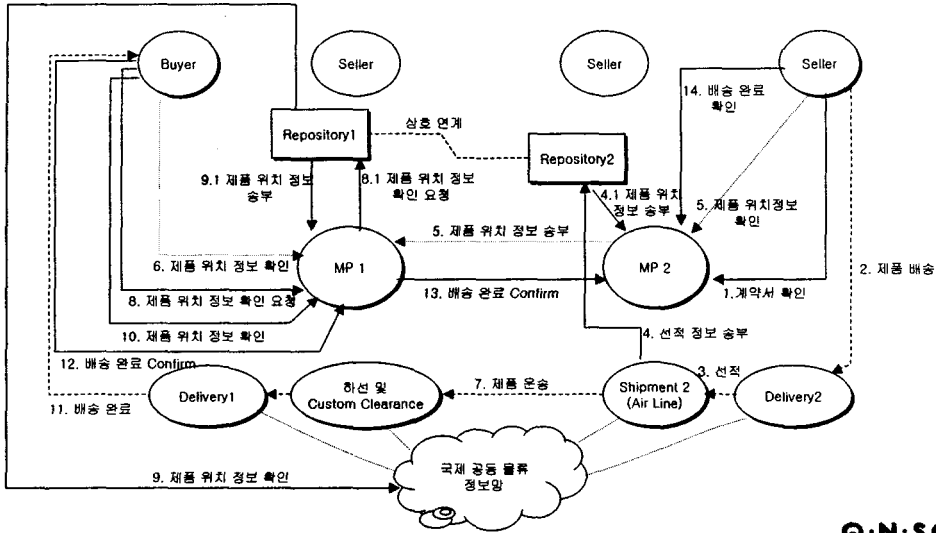
## 국제 e-Marketplace 연계 모델 - 주문



Q·N·SOLV

# e-Marketplace 연계 모델

## 국제 e-Marketplace 연계 모델 - 배송

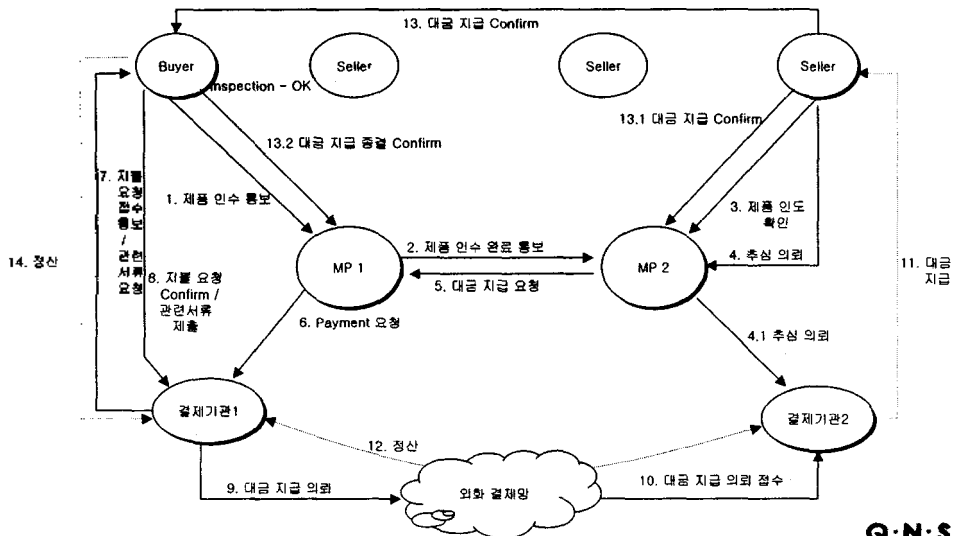


Q·N·SOLV

18

# e-Marketplace 연계 모델

## 국제 e-Marketplace 연계 모델 - 정산

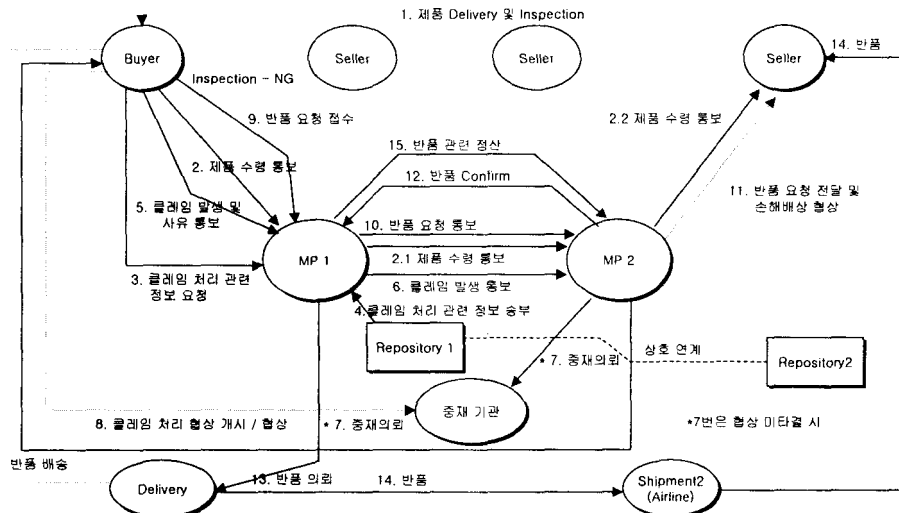


Q·N·SOLV

19

# e-Marketplace 연계 모델

## 국제 e-Marketplace 연계 모델 - 클레임 처리

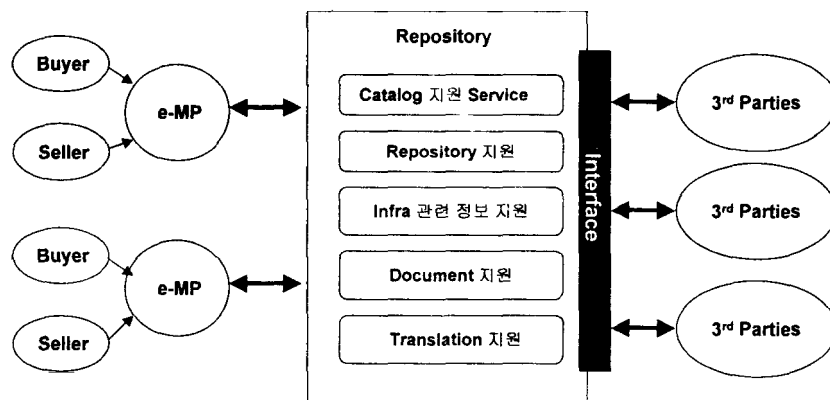


가정 : 1. 클레임 관련 거래 사유 중 상대편 e-MP 귀책 사유(Catalog 오류 등)인 정리했음  
 2. Claim 관련 사항은 Basic Info 차원에서 국가별 정보를 Repository에서 제공

Q·N·SOLV

# Repository 서비스 모델

## Repository 서비스 모델 개요



Q·N·SOLV

## Repository 서비스 모델

### Repository 서비스 기능

#### Catalog 지원 서비스

- 자체 음악 정보 검색
- 각종 음악 정보 관리
- 다 Repository의 정보 요청 및 검색 지원
- 각종 음악 표준 관리
- 음악 정보 Mapping 관리

#### Infrastructure 관련 정보 지원 서비스

- 거래 관련 정보 관리 기능
- 거래 관련 정보 제공 기능
- 온라인 관련 정보 관리 기능
- 검색의 관련 정보 요청 기능
- 배급 상태 관련 제공 기능

#### Repository 지원 서비스

- 자체 Repository 정보 저장 관리
- 다 Repository 정보 관리
- e-Marketplace list 관리

Repository

#### Language Translation 지원 서비스

- Vocabulary 관리 기능
- Automatic Translation 기능
- 번역 정보 관리 기능

#### Document 지원 서비스

- 거래 관련 양식 관리
- 용도 계약서 관리
- 표준 문서 Conversion

#### Interface for 3rd Parties

- 제3차 입점 관리
- Interface 정보 관리
- 압축화 기능

LV

22

## 결론 및 제언

- **e-Marketplace** 연계를 통한 수평적 시장 확대 및 이를 통한 국내 산업의 기반 강화는 중요한 전략적 과제임
- 그러나 이를 실제 **Business**로 구현하기 위해서는 각 **Entity**간 그리고 국가간 **Business / Technical Hurdle**이 존재함
- 따라서 이에 대하여 각국 정부의 전략적 지원이 반드시 필요하며 구체화된 **Pilot Project**의 실시가 요구됨
- 단기적 과제가 아닌 장기적 / 거시적 과제로 추진하여야 함

Q·N·SOLV

23

# 회사소개

## e-Biz 솔루션 개발 및 판매

솔루션 팩토리 및 e-Biz컨설팅 사업부은 세계적인 독자 솔루션의 기획, 개발, 판매를 지원하는 부가사업부은

**e-Biz Leading company**

지속적인

**Knowledge 확대**

사업영역 3분야의 **Business System** 회

### Solution

- 개발 위험 최소화 및 부가가치 극대화를 할 수 있는 기업용 솔루션 Focus
- Global Standard를 충족하는 e-Biz 솔루션의 개발
- 기업용 솔루션의 초점은 Customizing을 최소화하면서 서로 고객의 요구를 충족시키는 솔루션 개발

### Solution Factory

- Killer Application시장에 대해 솔루션 설계 능력 및 Marketing Alliance 제공을 통해 해당 솔루션 판매시 일정 비율의 라이선스 수익을 받는 모델
- 솔루션 팩토리 사업의 핵심은 최소 원가 대비 높은 수익 확보
- 시장 예측을 통한 Killer Application 개발

### Consulting

- 자체 Methodology 에 의거한 e-Commerce 위주의 비즈니스 Remodeling 및 e-CRM 컨설팅
- Web Building Plan, Web Style Guide 컨설팅
- Mobile Internet 전문 컨설팅
- Value Chain 분석 및 재구성 (On-Off 통합 전략 컨설팅)
- B2B 등 e-Biz 컨설팅 영역으로 확장

**Q·N·SOLV**

24

# 회사연혁

- 2000. 6. 21 주식회사 컨설팅베어([www.consultingbay.com](http://www.consultingbay.com)) 설립
- 2000. 9. 29 Business Model 특허 출원 (출원번호 10-2000-0057241)  
'Interconnecting method between information system of individual enterprise and external B2B electronic commerce system'
- 2001. 4. 주식회사 큐엔솔브([www.QnSolv.com](http://www.QnSolv.com))로 사명 변경
- 2000. 8월~10월 : 미래이넷 컨설팅 (완료)
  - ▷ 「 인터넷기반 PC원격진단 및 수리 」 사업전략 및 정보시스템 설계 컨설팅
- 2000년 12월 ~ 2001년 5월 : 인터파크 솔루션 공동개발 컨설팅 (완료)
  - ▷ 「 Mobile Shopping Server 및 One to One 엔진 」 개발 컨설팅
- 2000년 12월 ~ 2001년 2월 : LG화학 컨설팅 (완료)
  - ▷ 「 InteriorLG.com 단기활성화 」 전략 컨설팅
- 2001년 1월 ~ 2001년 2월 : LG화학 컨설팅 (완료)
  - ▷ 「 LG대교발 B2R, B2C 통합 쇼핑몰 」 구축 컨설팅
- 2000년 ~ : 정보통신부 국제간 Marketplace 워킹 그룹 의장사 (진행중)
- 2001년 4월 ~ : 한국커머스넷\* 에이전트 기반 국제간 B2B 상호 운용성 인프라 모델 연구\* 프로젝트 (진행중)
- 2001년 5월 ~ : 대형그룹 Bestpolymer B2B 구축 컨설팅 (진행중)
- 2001. 5. 무선인터넷 솔루션 사업을 위한 모바일 컨소시엄 구성  
(㈜인터파크, ㈜녹스원㈜, 한국오리플㈜, ㈜브레인즈네트웍, ㈜디지털링크, ㈜큐엔솔브)

**Q·N·SOLV**

25

## Q & A



주큐앤솔브  
컨설팅 본부 컨설팅1팀  
팀장 조태형  
Tel. 02-539-1131  
Fax. 02-539-4215  
thcho@qnsolv.com

Q·N·SOLV

26

# 감사합니다

thcho@qnsolv.com  
<http://www.qnsolv.com>

Q·N·SOLV

27