

降本增效的加速度：中石化电子商务样本电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/580/2021_2022__E9_99_8D_E6_9C_AC_E5_A2_9E_E6_c40_580344.htm 交易用户从2400个发展到27042个，注册供应商由300个增加到20098个，8年共节约采购资金172亿元。中国石化已然成为国企信息化和降本增效的范例之一。2000年，中国石化推出电子商务采购系统，当年实现网上采购10亿元。仅仅过去一年，这个数字就变成76亿元。接下来，中国石化电子商务采购规模以令人吃惊的加速度成倍增长：2002年120亿元，2003年236亿元，2004年实现521亿元，2005年超过778亿元。2006年、2007年则连续突破1000亿元，分别达到1130亿元和1455亿元，截至2008年10月28日，中国石化电子商务规模达到5734亿元，每月都能完成150亿元到160亿元的采购额。8年时间，中国石化电子商务采购规模增长了145倍。如今，中国石化生产建设所需的化工原辅料、煤炭、钢材和机电设备等大宗、通用，重要物资全部实现网上采购，占集团年总采购额的94%，涉及采购品种包括56大类71万余种。相关负责人笑言：“如今没有通过网上采购的品种就剩和生产关系不大的劳保和服装等到门口几步外的小店就可以买到的东西。“告别”骡马大会 现在已经很少有人知道传统的骡马交易会了。骡马交易会一般在每年7月举行，成百上千的购买者与骡马交易商赶到固定的场所，操着外人不懂的行话相互讨价还价。而在中国石化物资采购电子商务系统建立之前，每年春秋两季的上千人参加的订货会就被采购人员戏称为。骡马大会”。分散、无秩序的。骡马大会”显然已经不适用于处于信息化时代、年采购额上千

亿元的国有大型企业。2000年4月5日，中国石化集团总经理李毅中批示：要尽快把1400多家供应商联网，改变过去开订货会的方式。这就意味着中国石化要改变过去以订货会为主要方式的传统采购模式，建立B2B(企业—企业应用系统)交易型的网上物资采购专业网站。这一年是企业特别是传统企业开始尝试进入电子商务领域的初始之年，也是中国石化实施重组改制、组建中国石化股份公司境外上市的重大战略部署之年。在此关键时期，决定颠覆传统的采购交易模式显示了中国石化在管理创新和科技创新理念上的决心与魄力。然而，目标的达成不是自然而然的，成绩的取得也并非一帆风顺。具体怎么操作曾经让中国石化股份公司物资装备部大费思量。开展物资采购电子商务遭遇的最大困难是人们思想认识不足。物资采购上网操作，采购过程公开透明，各环节制约控制影响了一部分人的既得利益，还有部分干部职工习惯了每年春秋两季订货会的订货模式，不熟悉网络，对于上网采购的可行性思想上存在疑虑。不解决采购人员和供应商的思想问题就无法开展电子商务工作……采购人员“不上网就下岗”，供应商“不上网请出场”。针对上述困难，原总经理李毅中提出了“强硬”要求，这也充分体现了中国石化对于开展电子商务的决心以及对该项工作的重视程度。采购人员认识不到位，企业有抵触怎么办？中国石化物资采购信息部部长李晓说：“一是反复宣传，二是加强领导，三是落实责任，四是严格考核。”物资装备部提出了“物资上网采购率”和“月度物资采购计划”亮相考核指标，集团把每年要完成的网上采购数额按照比例分解到各企业，对企业是否按时在网上提报月度采购计划和上网采购情况进行月度考核。每

月10日在网上通报考核情况，考核结果与企业经济责任制挂钩。另外，针对当年物资供应队伍整体素质偏低情况，物资装备部大力开展培训工作，提升员工的工作水平。成效显著。中国石化电子商务采购系统的推出，有力地促进了传统石油石化行业的发展。李晓在接受记者采访时表示，开展电子商务对中国石化降低物资采购成本、规范采购过程、建立合理的物流体系等方面都起到了积极作用。李晓说：8年来，我们共节约采购成本72亿元。一方面，网上采购省下了参加传统的订货会要负担的差旅，传真、电话、邮寄等费用，另一方面，众多供应商在网上报价，由于询价公开透明，供应商为了取得竞争优势，客观上促使报价趋于合理。“除了省钱外，网上采购还有一个明显的好处就是工作效率提高。李晓说：。我们的采购人员以前整天忙着签合同、填单据、催结算，现在电子商务把他们从简单的重复劳动解放出来，精力主要放在研究物资需求规律，分析市场供求变化和对合同执行情况的追踪上，采购专业水平大幅提高。”对于供应商来说，交易效率同样获得了提升。鞍钢是中国石化的战略合作伙伴，鞍钢市场营销部部长张立芬说：。通过中国石化的物资采购电子商务网站，我们可以提前知道中国石化的采购需求，为我们公司生产计划安排、生产周期调整和按时交货提供了很大的便利。“除此之外，网上采购最重要的一个优点是，建立了公开、公平、公正的交易平台……采购人员的权利说大不大，但是说小也不小。以前买谁的、以多少钱买基本都是采购员说了算。这就为贪污受贿等腐败行为的孳生提供了土壤。现在网上采购对采购全程实时监控，规范了采购操作步骤，使每一节点都凸显出来，从源头上预防和限制了

暗箱作。”李晓告诉记者。事实证明，中国石化电子商务采购系统的及时推出有力地推动了股份公司推介上市工作，并成为股份公司股票发行的重要卖点。中国石化股份公司高级副总裁蔡希有深有感触地说：。中国石化坚决贯彻党中央、国务院以信息化带动工业化的战略部署，打造物资采购电子商务系统方向是正确的，决策是科学的、效果是显著的。“发展方向如今，石化物资采购电子商务系统和ERP并列为中国石化信息化工作的两个重要组成部分。相对于ERP，中国石化物资采购电子商务系统投入并不高，但是物资采购是石化物流的主渠道之一，是中国石化降低成本、提高效益的一个重要环节，也是石化经济工作的重点。选择这个渠道建立石化电子商务网是石化信息化建设最好的切入点。国内像中国石化电子商务这样大规模的B2B，既做产品销售，又做物资采购，同时具有信息管理功能的电子商务网站目前还不多，该系统的成功运行也意味着石化信息化建设的一个重要突破。中国石化物资采购电子商务系统已经处于中国乃至世界企业电子商务领先水平，没有现成经验可以借鉴，下一步该怎么走呢？作为石化集团自行设计建设、用于专门从事物资采购的B2B交易型的专业网站，不同于阿里巴巴、淘宝等常见的大众化商业中介网站，我们不以提高网民的访问点击率和招徕顾客为目的，而是利用互联网、借助电子手段来改变传统的物资采购模式，公开采购过程，更好地规范物资采购渠道，降低物资采购成本。提升物资采购工作的效率。”李晓表示，“这个目标基本上完成后，下一步怎么走？物资装备部的领导还在探索当中，方向尚不明确是目前制约中国石化电子商务进一步发展的最大瓶颈。”李晓透露，物资装备部近

期准备召开一个由相关领导、专家、媒体组成的研讨会，群策群力，专门研究中国石化电子商务进一步发展的问題。F8F8" 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