

互联网尽显电子商务魅力 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E4_BA_92_E8_81_94_E7_BD_91_E5_c40_61671.htm -- 澳大利亚最大的陆地石油和天然气生产商Santos使用互联网来获得竞争优势“我们采用基于互联网的供应链和公司内部网作为推动文化改变的动力，来节约成本，并使员工熟悉网络计算的力量及其竞争优势。最终的成效是培养出了熟悉互联网的员工群体并提高了企业的效率。” - Santos创新总监Ian Gillott 当您拥有上千名供应商，如果让他们可通过电子方式接入您的企业，您即可获得出色速度、迅速市场响应和企业间交易优势。

Santos公司是澳大利亚最大的石油和天然气生产商之一，每年供应相当于5700万桶石油的能源。总部设在阿德莱德，对于澳大利亚出产石油的主要省份、美国、印度尼西亚和新几内亚有着强烈的勘测和生产兴趣Santos有1700多名员工，年销售收入超过10亿美元，去年在勘测新天然气储备方面花费了将近9100万美元，它最近开始致力于发挥互联网业务战略的优势在2000年前，公司使用零散开发的基本IT基础设施，其中堆积着令人迷惑、价格昂贵的IT平台和应用。因为工作地点偏远，一些员工无法获得计算机，而且公司的互联网站点主要是用于提供基本信息，并无足够的配备来使公司进入真正的电子商务世界。挑战 Santos有上千名供应商，其主要挑战之一就是跟踪纸质订购表、付款通知和发货单。内部结构使得关键供应信息无法共享，因此无法实现经济有效性。在运营方面，财务和人力资源等职能也都采用书面形式。通过与思科互联网商业解决方案部（IBSG）合作，Santos创新总

监Ian Gillott制订了一个旨在使公司实现电子商务的发展计划。该计划从一系列基础项目着手，包括一个公司范围的内部网的安装。“我们已有了一个企业资源规划计划（ERP），但我们实际上未利用到所有功能”，Gillott说，“而说到企业间网络，我们实际上未处理过和其他任何公司间的交易。”Gillott回忆说，在他加盟公司时，互联网访问非常有限，员工使用计算机的能力也是个问题。在现场，Santos雇佣工作勤奋的行业资深专业人员。“他们擅长运行天然气设备和挖油井，而不是操作计算机”，他说。互联网和局域网对他们来说是未知领域。解决方案Santo的计划是集成供应链，使用互联网将众多厂商置于公司的IT基础设施中，且使用内部网来推进企业和员工间通信及信息共享的转变。在供应方，其理念是，允许厂商快速、安全地检查订购状态、付款通知处理和发货信息，从而创建一个简化企业间交易的系统。“我正通过一个称为iSupplier的产品向我们的部分主要供应商开放我们的内部ERP系统”，Gillott说，“它使供应商能安全地进入我们的ERP系统，进行交流，并检查付款通知、所有处理状态和供货。”这一能源公司现在可将精力集中于天然气勘测，而不是提供交易日期和购买历史记录。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