

石化电子商务的现状与发展建议 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E7_9F_B3_E5_8C_96_E7_94_B5_E5_c40_64754.htm WTO的成立，促进了经济全球化，国际间竞争日益加剧。世界各国的石油、石化企业，都在为提升自己的国际竞争力而慎重考虑战略措施。我国在正式加入WTO后，将在更深层次上参与国际竞争。由于我国对WTO在关税减让、市场准入等多方面的承诺，将使我国石油、石化工业面临非常严峻的挑战。如何积极采取措施提升我国石油、石化工业的国际竞争力，是摆在我们面前一个十分紧迫的任务。

1 国外石油化工电子商务的发展 1.1 发展概况与发展策略

国外石油化工电子商务的发展过程大致经历了三个阶段。第一阶段：发布信息（1998年以前）。建立网站，发布信息，展示企业形象和产品，提高注意力。主要驱动力是IT技术。第二阶段：交易（1999年）。企业与顾客的电子商务（B2C）推动了企业之间的电子商务（B2B）的发展，创建了第三方的网站公司，开辟电子交易渠道。主要驱动力是一些企业家和风险资本家，生产者和经销商没有实质性参与。第三阶段：服务（2000年至今）。以e-Business为标志，石化公司将围绕他们的客户交互连接并组织起来，超越电子贸易（EC），涉及到所有的领域和各种活动。传统石化企业大举进军网络技术领域，实施全方位参与战略，第三方网站进入发展期。国外化工B2B有三种模式：在线产品交易、目录模式、购买集线器。对电子商务的关注来自企业的上层，大企业的电子商务战略53%由CEO指导，24%由公司电子商务主管（副总裁级）指导，13%由公司信息主管指导，5%由公

司IT经理指导。以Eastman、道化学、巴斯夫、杜邦等公司为首，主要的石化公司形成了电子商务发展战略。主要措施有：建立与客户交易的公司网站，投资建立电子市场，开辟新的电子渠道，创办合资企业，建立产业联盟。以巴斯夫为例，他们把客户和供应商捆绑在一起，以客户为中心，电子商务交易增长50%~70%。他们在全球与300多家客户有系统对系统的连接关系，包括电子数据交换（EDI）和人工数据输入（MDI）。巴斯夫公司在线贸易战略的第一步是2002年实现原材料15%的网上采购，第二步是完全拥有一个自己的或分享的电子市场，第三步是外连网，拥有或分享门户网站，在线销售产品和服务。

1.2 有关电子商务的几项调查结果

安德森公司对美国各石油和天然气公司的CEO、CFO、CIO以及主要工业分析家进行了一项调查，以评价电子商务和国际互联网在公司业务中的使用现状并预测其发展方向。调查结果显示，65%~75%的调查对象认为他们的整体使用水平为低到中等；在特定领域利用水平最高的是内部交流与信息共享（50%）、存货管理（33%）、客户沟通（31%）、油井跟踪（31%）、管道运行与监控（29%）、地球物理探测（29%）、电子购买（29%）、零售市场（25%）和交通管理（25%）。其中，电子采购将是能源公司更多利用互联网的领域之一。

国际互联网的新应用还包括：与服务材料供应者实时共享计划预测，运用先进计划系统以优化整个供应链的计划与后勤服务，通过开放式的在线拍卖过程进行货物与服务采购。这些新应用可以显著提高生产率，降低存货和运输成本。在下游部门，石油工业的批发和零售领域是电子商务的沃土。雪佛龙零售联盟是成功的案例，它在美国拥有8000个零售点

。1999年，该公司完成了用于连接公司、供应商和零售商的三者之间供应链的附加网络测试。这个网络可以代替公司管理者通过传真、电话、面对面交谈等形式商讨有关品牌促销、价格和其他关键信息。Ernst & Young的一项调查表明，全球约92%的首席执行官认为，今后三年内将对Internet全球市场产生重要影响。由于石油工业将注意力集中在企业对消费者商务方面，因而在实施电子商务方面落后于旅游、金融服务、资本市场、消费品以及零售等行业。目前石油工业整个交易中约90%是通过商务（客户、供应商和合作伙伴）进行的，仅10%是直接与消费者（信用卡使用者）进行的。目前大公司主要依靠电子数据交换（EDI）来处理商业交易。石油公司中只有1/4在Internet上提供产品价格目表，而在Web上提供信用卡、开发票或付帐的公司不到15%。Forrester研究公司预计，美国通过Internet进行的化学销售贸易将从1999年的小于3%猛增至2004年的近16%（表1）。1999年美国通过电子渠道销售的石化产品价值100亿美元，到2003年将达到1783亿美元，占电子商务营业额的13.4%。到2004年在线能源贸易市场将达到2660亿美元。一些分析家估计，基于网络的采购可以节省费用50%~80%。美国石油学会（API）认为，电子商务的出现不会导致传统商务方式的消失。Internet和EDI正在整合为一个进行电子商务的共同舞台。Internet已经成为EDI进一步发展的推动力。许多公司将Internet看作是进行商业交易的安全、可靠、高效而成本效益高的环境。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