

CIO老林的信息化“炼狱”(1) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/141/2021\\_2022\\_CIO\\_E8\\_80\\_81\\_E6\\_9E\\_97\\_E7\\_c29\\_141318.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/141/2021_2022_CIO_E8_80_81_E6_9E_97_E7_c29_141318.htm) 10月的北京进入了一年中最好的光景：蓝蓝的天，暖暖的太阳，空气中略带些许凉意。对了，还有香山的红叶。有一个人就是专门到北京看红叶的，当然，顺道也办些正事，比如考察一下北京市场上最新的企业信息化应用，看哪些将来可以为己所用，这个人叫老林(化名)。老林是大连一家大型药品批发企业的CIO。从上世纪80年代初入职以来，一干就是20年。从自己一点点硬啃骨头似的编出DOS版程序给经销部打印提货单，到2001年开始购买商业软件搭建自己企业的整个ERP系统；从最初系统切换延期、项目遭遇重大挫折，到如今已完成东北20多个城市、200多家连锁药店的信息化布局，老林今天终于可以喘口气了。但如果现在要让老林重新经历一遍过去6年来的工作，那他唯一可以肯定的就是，自己马上会消失得无影无踪。当初老林怎么也不会想到，信息化、ERP，这些他一直钟爱的工作竟会给他带来这么大的困难。因为以老林接触IT和信息化的经验，以及他对企业业务、人员的熟悉程度来说，他根本无法想像企业中有什么事情可以让他做得像当年那样狼狈。力不从心事情还得从最初说起。2000年时的老林只是公司信息科的一个小主任，手底下连他算上也不过只有3个人，而这3个人除了检修全公司的IT设备之外，还需要维护和完善一套DOS版的开票程序。程序是老林在业务部门的强烈要求下，在1998年用DBASE数据库编写的。当时国内药品批发企业普遍都是手工开票，由于市场竞争非常激烈，除了药品价格

要比别家便宜外，企业每一笔批发所规定的起点量也很低，有时候几个品种、几盒药用户也来批发，当年的药批开票大厅甚至比菜市场还要热闹。而对于老林所在的这家年销售额过亿元的企业，每天开票员开出的提货单足足有几千张，而且要经过开票、结算、收款等数道手续，没有电脑的支持，这些单据不仅随意性大，很容易出错，而且开票员常年如此高强度工作，经常叫苦不迭。于是老林利用晚上加班连续奋战了一个多月，推出了自编的第一版软件。最初的程序虽然没有库存查询的功能，但仅就其具有的开票打印等功能，也足以让业务部门的人员大大兴奋了好一阵。接下来提要求的人就更多了。先是想看到公司已有的各商品库存，再就是能否办理退货等等，老林从此开始了在各种要求中不断升级自己软件的工作。直到有一天，当储运部门的人跟他谈到能否实现退货时先检验再销售的问题，老林看着已经被改得千疮百孔的程序终于发现，再这么凑和下去终究不是办法，自己这个小软件以及这么几个人，已实在无力支持公司业务的高速发展。来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 招标？中标？中招？老林决定引进商业ERP软件来彻底改变局面。在向公司老总痛陈信息化利害以后，老总很受触动，当下拍板决定由老林具体负责，在国内进行商业软件招标。2000年正是国内企业都在抢着上ERP、搞信息化的高潮期，可谓“所到之处人人张口无不在谈ERP”。老林陪同老板南下考察了一个多月后，金蝶、SAP和另一家民营软件公司进入了他们的视线。以老林的眼光，谁更符合自己的需要他很清楚。当年的金蝶虽然很想完善自己的产品并打入ERP市场，但人们还是只比较认可它的财务软件；而SAP尽管功能强大，但昂贵的价格却让人望

而却步。最终，那家民营公司以其贴切的软件功能、效果不错的样板用户以及合适的价格和付款方式成为了老林的“最爱”。在软件公司销售经理的极力劝说之下，雄心万丈的老林一下子签下三期、总价值300多万元的软件合同。刚开始老总还有点犹豫，但听说合同付款采用“10%、20%、30%、30%、10%”的方式，即分别在“一期交付软件，一期、二期、三期实施完成和最后验收”时付款，也就没再说什么，只是撂下一句话，“这个项目由你全权负责，只许成功，不许失败！”让老林没想到的是，从签合同那一瞬间起，他就踏上了一段备受煎熬、身心俱疲的旅程。最开始项目运转并没有什么异样，由对方高级项目经理带队、一行七人的实施团队很快就进驻到了老林他们公司的现场。在一阵紧张忙碌的人员介绍、安排办公场所和布置网络环境之后，项目正式启动了。开始的工作是调研。根据对方经理的说法，调研是所有实施工作中最关键的一步，因为将来软件能否按照老林预想的那样顺利运转，最主要靠实施方案的制订，而方案则必须依靠调研过程中搜集的信息来规划。老林和自己的兵开始分头陪同对方人员到各个部门去调研。然而让老林感到奇怪的是，对方人员除了项目经理外，其他的几个人很少能问出比较符合药企业务的问题来，经常只是让业务部门的人员在他们带来的一堆表格上填写意见或打勾，而那些选项也经常让业务部门的人感到莫名其妙和不知所措。在经历了枯燥的一周调研之后，项目经理告诉老林，“我们已经基本摸清了业务状况，接着将是撰写方案阶段，这个阶段我们会回公司完成，也可以替你们节省差旅费”。而接着的这句话让老林着实吓了一跳，“公司已经让我带来了你们软件的授权和

所有安装套件，我希望能带着贵公司的首期款一起回去”。  
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](http://www.100test.com)