

传统企业CIO品尝无网不胜的甜头 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__E4_BC_A0_E7_BB_9F_E4_BC_81_E4_c29_141338.htm 手中玩转着自己的手机，刘小兵开始显得兴奋起来，“未来一定是网络的世界，手机将是一个最主要的终端，它可以随时随地联通网络；以后，所有的数据存储也是基于网络的，企业的数据库、个人资料都能通过网络获得。”2000年从加拿大回国、在双汇集团做了近6年CIO的刘小兵是个不折不扣的网络拥护者。平日，他与本部门员工的沟通方式也很有趣几乎不用电话，全部通过Skype完成，他要求所有下属员工都加入Skype用户群，每当他想找某位员工时，就会在电脑上拨通对方的Skype。刘小兵之所以对网络如此着迷，最关键的原因是他在双汇集团证实了“网络”能帮助企业获得新的核心竞争力：双汇连续6年保持每年30%以上的增长速度，成为国内食品行业的“老大”。在销售额不断增长的背后，食品巨头的发展轨迹其实就是网络化信息系统优化产业链和内部管理的最好实例。网络改变双汇 双汇的网络化管理与刘小兵加盟有直接关系。2000年7月，双汇董事长万隆去美国和加拿大，希望借鉴国外先进的企业管理经验，为企业寻求更好的信息化模式。经有关人士介绍，他在多伦多见到了奥卡网络应用公司总裁刘小兵。当时，双汇正陷入发展瓶颈：1994年，双汇就达到了20多亿元的销售规模，但到1999年，其销售额仍徘徊在30亿~40亿元左右。刘小兵多年从事基于互联网的大型企业信息化管理项目的设计、开发与实施管理，他对双汇的信息化需求非常感兴趣。经过促膝长谈，刘小兵答应加入双汇；随后，他考

察了双汇的实际情况，决定建设基于互联网的信息化平台。

“双汇集团是一家典型的跨行业、跨地区经营的集团型企业，不仅销售体系遍布各地，在异地还有几十个生产企业，仅屠宰场就分布在河北唐山、辽宁沈阳、山东德州等几十个地方，如果不通过集团集中管控，企业很难控制采购成本、生产成本、人力成本、库存成本。要达到集团集中管理，网络则是最佳实现方式。”刘小兵表示。2001年，刘小兵首先针对由于没有信息化的支持、双汇连锁店几乎无法再扩张的困境，在“招兵买马”、组织了自己的IT队伍后，他开始开发并实施商业连锁配送管理系统及连锁店POS管理系统，解决了连锁店扩张的问题。接下来，他又开发实施了生猪屠宰生产线质量监控系统，对生猪采购及整个加工过程的生产量、出品率等主要技术指标、不合格品的检出处理等进行全程监控，对产品的配送实现了实时监控。由于信息系统帮助双汇杜绝了灌沙灌水等掺假作伪行为、保证了原料肉的质量，加上采取宰后结算，双汇每头猪平均降低采购成本约6元。“按双汇每天屠宰量5000头的保守估计，每年可节约成本约1080万元，我刚真正做到信息化从源头抓起。”2003年~2005年，面向全程供应链管理目标，刘小兵陆续实施完成了多中心协同配送管理系统、供应商管理平台、区域分销系统、网络制造系统、集团财务系统、人力资源系统等应用系统，逐渐形成了一个集团级高度集成的企业协同管理应用平台。现在，不论是双汇集团高层还是分销机构、生产、配送部门人员，他们只需登录同一内部站点，通过输入不同的用户名和密码，即可查看和管理相关的全部内容。如今，双汇的高层管理者无论身处何地，都可以随时上网登录系统，查看到双汇

每天收多少猪、都是在什么地方收购的、每头猪的等级、有没有病残猪及每天的宰杀量，所有数据一目了然。700余家双汇连锁店的日销售状况也会通过网络录入位于河南漯河的集团唯一的数据中心，总部可以随时了解到各连锁店的实时库存，并根据库存状态由系统自动生成订单，从而制定出符合市场需求的生产计划。在刘小兵大搞信息化建设的5年间，双汇的销售收入奇迹般地连年递增：2004年达到160亿元，2005年预计能达到200亿元。去年年底，在一次全体员工大会上，双汇董事长万隆略带调侃地说：“如果没有信息化，双汇的猪杀得不会这么好。”其实，双汇的快速发展与其从单一做火腿肠转而向生鲜肉产品线扩张有直接关系，但这其间信息化所起的作用，集团领导无法忽视。据估算，仅网络化生产制造综合管理系统这个应用于双汇集团全国所有生产企业(包括15个屠宰厂和30个肉制品厂)，涵盖原料采购、生产计划、车间作业、销售、运输/配送、生产成本、账务、资金、预算、报表等功能的系统，就为双汇集团带来了年均新增6亿元的销售收入、年均新增利润2亿元。在每年近百亿元的生猪采购环节，这套系统由于设置了采购员的采购金额，一旦金额超出系统预定的值范围，系统就会报警，这极大地限制了采购黑洞的蔓延。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