

MBA联考写作素材精华之四 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/203/2021_2022_MBA_E8_81_94_E8_80_83_E5_c70_203104.htm MBA专用训练软件《百宝箱》 国美永乐并购并不只是钱：整合决定成败 国美成功并购永乐以后，摆在庆功宴后面的是一系列严峻的挑战，包括供应链、管理层、信息系统等在内的内部资源整合都是关键。其中信息系统的整合，被公认为最难操作也是最为重要的环节。7月25日，国美掌门黄光裕和永乐董事长陈晓共同现身双方联合召开的新闻发布会，正式宣布国美、永乐合并。7月25日，国美和永乐合并案最终尘埃落定，家电连锁业第一巨头也随之诞生。根据中国连锁业协会的数据，2005年国美实现销售规模498.4亿元，永乐销售规模151.7亿元，在行业中分列第一和第三。照此规模合并后，新公司的门店数量将达到625家，销售规模达到650亿元，是苏宁销售规模的1.64倍。2005年苏宁销售额397亿元，门店共有350余家。而全球最大家电连锁百思买收购五星电器后，在国内的销售额也不过150亿元，门店200家左右。双方合作成定局以后，业界普遍反映乐观，不过，现在论其成败似乎还早，国美永乐要想成就新的霸业，还有一系列挑战摆在眼前，包括供应链、管理层、信息系统等在内的内部资源整合都是关键。其中信息系统的整合，被公认为最难操作也是最为重要的环节。IT支撑双方崛起来源：www.examda.com 国美的信息化应用最早可以追溯到1988年，当时黄俊钦利用自学的计算机知识给当时仅有的三四家门店的国美编写了一个电脑程序，用于电脑收款，这相当于是最初级的应用了，对于规模还没做起来国美还算够用。

不过，到2002年，国美就开始迫切感觉到了信息化应用不足对于其发展的束缚，当时国美在全国已经拥有100多家分店，每次盘点库存，都还要从总部打电话到分部，再从分部打到门店，然后每个门店人工汇总数据后再向总部上报，费时费力。随着经营规模的不断扩大，门店的不断增多，信息化已经成为国美发展的软肋。2002年5月，国美电器经过多方调研，最终上马了武汉金力供应链系统，从管理的角度来讲，优化了集团-分公司-门店之间的工作流程、业务流程、物流流程、服务流程，以及核算体系和单据流转环节。从直接运用的效果来讲，理顺并提高了从销售开单、提货、配送、安装、维修，到进货、结算的速度和效率。在应用系统的实施上，国美电器在家电行业里一直遥遥领先。ERP系统的应用，使国美电器全国门店连线，实现了信息共享、有效沟通，加强了国美电器的订单管理、库存监控与配送优化，为建立快捷的国美电器供应链提供了技术支持。供应链管理（SCM）的广泛实施大大提高了国美电器行业运营与现代化经营管理水平。此外，网络服务也是国美电器信息化的一大特色，国美电器于2002年搭建了完整的电子商务平台，设立了网上商城、订单查询、配送信息、付款方式、退换货规定、缺货登记等互动栏目，把传统家电产品搬到网上实行在线销售。而创建于1996年的永乐电器也曾经历过信息化拐点。永乐在2000年时就开始规划建设自己的第一个计算机系统，用于商品的进销存管理。而到了2003年，永乐的销售额已经突破100亿元，门店数量达到了100多家，业务的急速扩张所带的集中采购、仓库集中管理等难题已经让其2000年上的ERP系统疲于应付。就在这一年，永乐将信息化建设提上了日程，通过在原ERP

系统上做加减法，向物流管理迈进，完善了信息系统建设，实现了企业内部信息的共享性、信息流动的时效性，改变及深化企业的管理模式，建立起产业上下游的平滑连接，从而提升企业管理效率。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