

ERP案例 - 巨化集团信息化道路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/260/2021_2022_ERP_E6_A1_88_E4_BE_8B_EF_c31_260505.htm

由于业务的发展，现代企业对POWER及其他类型的服务器提出了更多新的应用需求，IT厂商们也需要不断把应用解决方案的经验与用户们分享。

IBM中国的企业信息化考察计划“POWER万里行”就此诞生，并选择了中国各地区各行业中p系列服务器的典型用户，对其信息化状况进行全面调查和研究，收集并整理用户信息化现状的第一手材料，结合第三方咨询公司的建议，最终形成调查报告，希望为中国信息化的总体发展提供有益的参考。

《中国计算机报》记者来到巨化集团进行采访，这是“POWER万里行”的第六站。化工行业如何应用POWER获得成功？巨化集团公司作为我国较早的化工企业，在化工业界一直享有很高的声誉，它的一举一动对于整个化工行业来讲是很具有标志性意义的。在信息技术高度发达的今天，这个老牌的国有化工企业能否焕发出新的生机呢？巨化集团公司CIO、巨化信息技术有限公司董事总经理高潮给记者介绍了公司信息化的进程。谈起公司ERP的建设，高潮总是要提到公司IBM pSeries 690高端Unix服务器，因为作为运行巨化集团公司SAP ERP系统的生产主机，它的角色非常重要。为ERP系统找到定海神针 巨化早在上个世纪80年代中期就开始进行计算机应用方面的工作，陆续开展了巨化信息化基础平台的建设工作。2002年，巨化购买了IBM p系列服务器中最高级别的pSeries 690高端Unix服务器，作为运行SAP ERP系统的生产主机。pSeries 690建立在IBM创新的加密技术及性能和可管理

性的基础上，以保护敏感信息。pSeries服务器具有非常出色的安全性，可使企业通过安全交易开展业务，同时保护客户和供应商。该服务器的64位POWER4处理器提供了巨大的企业级处理能力，可以灵活地按照工作负荷分配系统资源的IBM逻辑分区(LPAR)技术，以及强大的监视、检错、纠错等自我管理系统，保证了上线以来巨化ERP系统安全、稳定地运行。

硬件护航 ERP系统初显成效

巨化ERP系统实施了SAP的解决方案，计划在2005年底前完成。主要应用单位是与核心主业相关的分子公司巨化股份公司及其下属的5家厂、电石公司、巨圣公司、热电厂、物资装备分公司等。

巨化ERP一期系统于2002年2月开始实施。目前第一阶段已实施完成，第二阶段的实施工作也基本实施完成。第一阶段完成了全公司统一的财务科目、资产分类编码、客户及供应商主数据、产品及物料主数据的总体设计，完成几万条基础主数据的准备和输入，完成物装分公司、电石公司的财务和营销等主要管理功能。完成集团公司计财部的投资、预算部分业务和全集团的财务预算管理，完成集团内部物料的电子化配送，设计集团财务报表合并的功能框架。第二阶段将完成巨化股份公司本部及下属的氨厂、硫酸厂、电化厂、氟化公司、氟聚厂等单位的SAP应用，完成巨化物资交易平台信息系统的建设，将扩大电子化物料配送应用范围。系统运行后，将强化管理业务的监控功能，完善供应商评估和客户信用管理机制，建立规范和完善的报表体系等，从而能发挥ERP实施的效益。第二阶段工作正在进行之中。经过努力，巨化信息化项目建设取得了阶段性成果。系统的顺利进行有赖于巨化集团硬件基础平台系统。其中，ERP系统的生产主机IBM

pSeries 690高端Unix服务器发挥了重要作用。高潮表示，如果当初没有选择这样一个稳定、高效的服务器的话，巨化的信息化建设也许不会进行得这么顺利。情报系统与电子商务齐飞现代企业的成长离不开信息化，竞争情报促进了企业信息化的发展。巨化建立了竞争情报系统ECIS。通过巨化ECIS系统，能够轻松及时地掌握最新的市场变化，将多方信息整合在一起，便于分析，同时情报得以保存，以便日后利用。而且构建的情报平台使情报的受众最大化，充分挖掘了情报价值，提高情报使用效益。对于巨化内部的员工，竞争情报系统相当于企业内部网的信息中心，员工可以在本地浏览所需的实时情报，而不用连到互联网上，降低企业成本，提高访问速度。对于负责竞争情报整理分析的部门，竞争情报系统将情报收集索引这一枯燥而工作量繁重的任务全面承担，很好地解决了巨化原先的情报分散、难于管理的问题。从2000年开始，巨化积极尝试电子商务在企业中的实际运用。巨化充分利用集团公司网站、子分公司网站及其他相关专业网站，积极开展多种形式的电子商务活动，如网上采购、工程招标、网上销售等，提高了企业的经营效率，降低了交易成本。2003年的非典疫情发生后，巨化积极参与浙江省经贸委组织的浙江工业品网上交易会。此时巨化ERP一期系统已经实施了一年多，企业本身对信息化已经有了比较深入的认识。2003年6月初接到举办浙江省工业品网上交易会的通知后，巨化立即确定参展方式和资料内容，在时间紧、内容多的情况下，按期完成对上报资料的审核、补充、修改、完善、录入工作，共推出19家参展商的70种产品参展，并于6月17日达成交易会第一笔金额为212万元的二氯甲烷网络合同。展会期

间对询盘交易信息及时反馈给各有关单位，促成网上交易。交易期间共收到北京、山东、上海、安徽和省内十多家客商的询盘，累计有5种产品达成6600多万元的贸易合同意向，还有部分产品处于贸易洽谈、寄送样品阶段。现该网站已成为巨化获取和发布信息的重要窗口。情报系统、电子商务和网上交易都需要企业的整体IT系统安全、协调，而IBM pSeries 690服务器则起着很关键的作用。为增强可用性，每台pSeries 690服务器有一个集成服务处理器，用于监视系统的状态。自动监测能力可以帮助企业减少意外停机损失，减少管理费用和系统支持成本。巨化物资装备分公司在成功实施了ERP系统之后，又投资建设了巨化物流网。而在购买基础架构的服务器时，巨化首先考虑的还是IBM的P系列服务器，因为它的稳定运行给巨化带来的不仅仅是应用的便利，更重要的是与供货商发展起一种互相信赖、依靠的关系。企业与IBM产品间建立的这种关系已经根深蒂固 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