

520万OracleERP项目失败之谜Oracle认证考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022_520_E4_B8_87Orac_c102_644983.htm "tb42" class="mar10"> SAP的的“画皮门”风波还没有平息，今天又看到另一个风波又起，这次的主角是ORACLE，而其涉及的可能是“行贿门”了，一个好端端的ERP项目，因为中间的一些利益关系而被搅黄了，看来说IT行业是商业贿赂的重灾区，这句话一点也不假。由这两起事件我想到了几个问题：1、ERP同行竞争异常惨烈，从各大媒体的乱战不休就可见一斑，而且全部采用的都是“乌贼”战术，上来就是先喷你一脸的墨水先，原来只是在某个具体项目上如此做法，现在更多的是动用行业协会、媒体的力量来做了。2、IT行业的潜规则太多，每一家能活到现在的ERP厂商，特别是活的还比较好的，多少都会有一些小辫子，而一旦这个小辫子被揪出来的话，又要费大把的银子出去灭火了。3、潜规则如同盗版一样，正在损害IT行业的公平竞争环境，很多创新型企业始终无法发展壮大，不是因为产品不行，也不是因为技术不行，而是因为关系不行，后台不行。自然而然，IT行业为什么有众多的创新型公司只是流星一般划过，再也没有声息了，很大原因在此。4、ORACLE该项目可以说是从拿下这个项目的第一天起，就应该知道这是一个难以善终的项目，在这个项目中，我们没有看到甲方的责任人是谁。如果甲方的责任人有柳传志的气概，ERP项目不成功，能够自罚薪水半年，何愁大事不成？同时，也看到ORACLE的实施伙伴 - 上广电，在明知不可为而为之的情况下，接了这个项目，等于是把自己和客户都逼入了绝境，

只是肥了某个中介的第三方。 5、最后说一句：ERP行业的水很深，被媒体不断地“试水”，这是一件好事，或者只有这样，才会把这个行业的潜规则歪风给刹下去。当然，同样也要借助于国家的法律与权力部门进行约束。 该文的全文如下：

----- 北京的夏天刚刚转身离去，但阳光还是十分凶猛，即便隔着星巴克厚厚的玻璃，透进来的点点光线也依然威力十足。坐在记者面前，老高半个身子嵌在沙发里，满脸掩饰不住的疲惫，他刚从一个项目实施地撤回北京。摆在记者面前的是一份项目金额高达520万的“某农村商业银行财务管理系统项目软件许可及实施服务合同”，项目实施乙方为上海广电通讯网络有限公司。关于这个项目最新的进展是，今年7月，作为甲方的该农村商业银行，已经和乙方正式解除了该ERP项目的实施合同。在上广电通讯网络有限公司的官方网站上，曾经作为公司重要业绩来宣传的项目，没想到开始不到3个月，竟然会以这样的结局黯然收场。中国企业实施ERP有20多年的历史了，有关数据表明，当前ERP的开发与实施成功率仅为30%。业界对ERP项目的实施成功率低一直颇多非议，从管理水平到技术，到体制等，大部分咨询师认为，ERP项目的失败一般是是客户、实施顾问公司和软件公司共同努力的结果。大型ERP项目动辄几百万，甚至上千万过亿，有趣的是，很少有企业公开站出来承认项目的实施和应用失败。“国有企业的ERP项目的实施，都是作为领导政绩来宣传的，这里面存在巨大的责任风险，所以没有人会承认失败。”ITPUB社区一位资深的ERP实施顾问曾经对记者表示。Oracle ERP项目失败谁之过? 合同金额高达520万的Oracle ERP

项目，居然在短短不到3个月内，上广电通讯网络有限公司就和该银行签署协议，撤销了该合同的执行。整个过程造成上广电通讯网络有限公司2位部门高管离职，Oracle公司2名销售人员被迫辞职，第三方实施顾问全部撤出现场。这一切究竟是因为什么呢？带着种种疑问，记者对这个项目的签约和实施情况开始了采访和调查。

问题一：合同终止，是不是因为甲方需求太多，导致项目费用超出合同金额无法实施而失败呢？记者调查了解到，合同中需要给甲方实施的有Oracle财务软件和Oracle管理会计软件2大模块，根据Oracle ERP软件的计费方式，财务管理模块部分，甲方只有25个用户，按照Oracle官方的销售价格，考虑折扣和税点，整个基础软件的费用为140万。剩下高达380万的实施培训费用，难道还是无法实施这个项目吗？情况显然没有这么简单。

据了解，该项目在今年2月底签署，3月初，乙方上广电通讯网络有限公司就派去了现场实施顾问，但到月底，因为缺乏相关行业经验，实施团队毫无头绪，整整一个月没得到任何有价值的成果，派出去的实施顾问遭到甲方的强烈质疑和反对，更重要的是这些实施顾问根本不是原定合同上要求到场的人。合同上要求的实施顾问都是前期参与了项目招标和讲标，参与了商业谈判的第三方的技术公司的资深顾问。项目签单后，由于上广电更换了ERP事业部的负责人，所以派出去实施的人变成了前文所说的另外一拨人。不得已，上广电通讯网络有限公司只得请回来合同上要求的实施顾问，并重新派驻现场。第二拨实施顾问，正是以老高为项目经理的技术顾问团队。

问题二：那是不是因为技术实施和服务出了问题，导致客户不满意而终止项目呢？根据记者的调查，老高从事Oracle ERP的实施长

达16年之久，他的技术团队在Oracle ERP项目实施方面的经验十分丰富，第二阶段实施虽然短暂，但甲方对他们的现场的技术服务和水平和敬业精神还是十分满意的。老高甚至给记者展示了他们现场工作的工作记录卡，上面详细记载着现场实施顾问每天的工作内容日程。项目到底为何终止，记者采访上海广电通讯网络有限公司一位曾经和这个项目相关的负责人，他不愿多回答，只是吱吱唔唔的表示，因为这个项目没有利润，所以最终不得不取消合同。520万的Oracle ERP项目，只实施其中2大模块，并且每个模块的用户数都是明确的，成本完全是可以核算的，那怎么还是不赚钱呢？记者拿合同中提到的模块和软件及实施成本数据，向多位ERP实施顾问和专家咨询，他们肯定地表示，如果按照这样的需求数据计算，这个项目是完全可以盈利的，并且利润至少在100万以上。

编辑特别推荐: oracle认证考试费用 Oracle的入门心得 使用Oracle外部表的五个限制 Oracle服务器参数文件维护的四个技巧 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