

2011年物流师考试辅导：通化钢铁集团有限公司ERP应用案例
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_646202.htm 以最少的投资，获得最大的汇报是系统功能定位的基础。介绍了通钢集团合金蝶合作实施ERP的经验。主干上线信息化结硕果 通化钢铁集团有限公司信息化的具体实施指挥者、网航信息技术股份有限公司总经理王树强，在2003年11月举行的金蝶技术大会上做了题为《发挥信息化优势推动国有企业创新实践》的主题演讲。在这个演讲里，王树强将通钢信息化的效益归纳成三个方面：管理效益、经济效益和信息化自身创效，在经济效益方面，王树强给出了这样一组数字：实现三网合一年节约资金300万，库存降低年节约资金700万，电子商务年降低成本2000万，效率提高10%，产生效益800万，氧气平衡系统年效益350万... 累计起来，信息化年均产生的直接效益超过千万，而通钢从2000年开始的集团信息化投资，到目前为止还不足1亿。把自己称为“信息化务实应用者”的通钢信息化团队，务实地为通钢创造了显著的效益。不过这还不是通钢信息化的全部，2000年6月开始集团信息化时，最主要地目的是要支撑集团管理架构、管理流程和管理模式的转变。而专家总结信息化阶段成果时认为：“通钢的信息化应用有着自己的典型特点，尤其在长材企业中，面向平衡的计划和订单处理系统解决方案、面向流程的模型构造系统EMD、电子商务、完善的数据收集转储和应用框架等多项关键技术处于领先地位。”同时，通钢信息化工作也受到了国家、省、市多次表彰，曾荣获2002、2003两个年度“中国企业信息化先进单位”等荣誉

称号，“构建三网合一优势，培育信息化造血机能”获冶金工业协会颁发管理创新成果二等奖，多项信息化技术成果取得国家专利，交易额超过10亿元的电子商务应用写入中国电子商务年鉴。经济效益是良好投资回报的证明，而信息化对集团管理框架变化的有力支持，则为通钢二次创业奠定了坚实的基础。同时，网航作为通钢控股子公司，在实施通钢信息化的过程中，培养了150人的信息化队伍。这只队伍，不但是通钢信息化造血机制，也是一个创收的来源。2003年，网航产值近1亿元，利润1100万元。在众多国有企业或深或潜的陷入“信息化泥潭”时，通钢这个“信息化务实应用者”却取得了令人瞩目的阶段成果。集团化管理的信息化需求位于吉林长春通化的通钢，属于典型东北老工业企业，年销售额48亿元，是吉林省最大的钢铁联合企业。通钢集团旗下有全资控股的矿业公司、耐火材料公司、无缝钢管公司、钢绞线公司，以及控股子公司通钢股份有限公司(包括炼钢厂、炼铁厂、高速线材厂、小型连轧厂等20余个单位)、金属材料公司、经贸公司、工程安装公司等几十家厂、公司和机构。另外，通钢集团旗下还有医院、学校等企业办社会职能。业务形态非常复杂。通钢集团将信息化目标分解成五个方面来支持集团管理创新：首先构建集团化财务运行体系，一级核算体系，全面预算体系，实现财务集中的目的；其次是建立以订单为主线，以计划为核心，包含上下游企业产业链的集中物流体系；第三是建立集团人力资源管理体系，将绩效考核和管理变革有机结合；第四是建立信息的集中体系，确保信息的及时准确；最后是引入商业智能，辅助进行科学决策。通钢集团信息化的上述目标，就是要实现财务、物流和信息

的高度集中和集成。要实现这样一个高度集成的信息化目标，对管理软件提出了很高的要求。在财务上，要满足集团作为管理中心、投资中心对分公司、子公司的管控，同时还要实现子公司的自主核算。在物流上，上信息化系统前，通钢集团有超过40个厂单位，每个单位都有自己的仓库，管理着15万种的物料，信息化不但要实现物流信息的管理，还要实现集团级物流系统的流程重组。同时，作为冶金行业，通钢集团的生产过程是由一系列复杂的物理化学变化组成，带有很强的行业特点。另外，作为集团化运用，系统的伸缩性和稳定性也是必须要考虑的问题，目前通钢集团已经有1300个左右的信息点，按照规划，新厂区 and 老厂区最后有3000个左右的信息点，并发使用系统的用户一定会超过1000。但是通钢集团信息化并没有选择国外的产品，而是使用了通常被人误解为中小企业应用的金蝶K/3系统作为核心，结合实际进行了二次系统构建，形成了具有鲜明特点的全新的解决方案。目前，该主干系统已经上线，并经历了考验。

编辑推荐：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