

解决方案：上海日立借Oracle电子商务系统进军全球 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/170/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A7\\_A3\\_E5\\_86\\_B3\\_E6\\_96\\_B9\\_E6\\_c40\\_170903.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E8_A7_A3_E5_86_B3_E6_96_B9_E6_c40_170903.htm) 综述 致力于成为最具竞争力的压缩机全球供应商的上海日立电器有限公司（以下简称上海日立），在企业的发展过程中，循序渐进地部署企业信息系统，不断推进企业的电子化进程。上海日立从1996年开始引进Oracle技术部署ERP系统，随后再采用Oracle CRM、SCM、HR、Oracle Portal等多个应用产品把ERP系统逐步扩展成为全面的电子商务系统，不断提升企业的电子化水平，把上海日立的电子商务从内部和外部延伸，使企业能够更有效地发现国内市场之外的全球市场“新大陆”，借助先进的技术、强大的IT平台和高效率的企业管管理，进军全球空调压缩机市场。行业背景“面向全球市场”已成为我国制造业企业必须面对的事实。无论是从中国加入WTO、还是从互联网的发展来看，“进军全球化市场”都已成为不以企业意志为转移的方向。加入WTO之后，更多的国际制造企业以多种方式参与国内的市场竞争，使中国的制造业企业面临着日益加剧的市场竞争，动态多变的市场和国内市场的国际化，进一步增大了企业生存和发展的风险。另一方面，不管企业是否愿意，是否需要，互联网的无边界已经将电子商务时代的市场范围扩展到了全球各地。在竞争日益加剧的全球化市场环境下，企业如何求生存、求发展？信息化已成为重要的基础平台。创建于1993年1月的上海日立电器有限公司，伴随着中国空调市场的发展而茁壮成长。至今已累计总投资3.02亿美元，年生产能力达500万台，已发展成为我国规模最大、产品线

最齐全的空调压缩机制造和销售企业。面对机会更多、竞争更激烈的全球化市场，上海日立及时作出战略调整，以“规模最大、技术最先、品种最多、手段最新”为战略发展目标，致力于成为空调压缩机的全球供应商。上海日立在发展过程中，在总经理沈建芳先生的带领下，注重利用先进的信息技术来充分挖掘生产潜力，提高管理能力，通过不断推动信息化建设，以先进的信息技术来改造和激活传统的制造业。通过不断完善企业信息系统，为上海日立进军国际市场构筑起强大的管理平台和强有力的竞争手段。

应用背景分析：为进军国际市场构筑起强大的电子商务平台 作为一家传统制造业，上海日立对信息化建设和电子商务有着深刻的理解。上海日立IT经理陈军经理说：“对于制造业来说，电子商务是企业发展的基础设施，就像电一样。制造业可能不会像电子商务网站那样，首先在网上通过电子商务做生意，为企业带来直接的效益，它对制造业创造的效益是通过提高企业管理水平和效率来体现的，是制造业能够畅通内外部信息流、实现合作各方高效率协作的重要基础。”而企业内外的高效率协作，首先需要企业内部业务流程的紧密集成，各个相关环节环环相扣，形成业务关联的互动式协作。陈经理说，“上海日立是专业的空调压缩机制造和销售企业，任何对企业外部的响应都需要企业内部整合的力量。因此，我们开展电子商务，首先需要从内部开始，这就要求企业内部优化业务流程，通过信息技术，固化企业内部的业务流程，各业务点的工作通过系统来实现有机的关联和自动化的协调，从而优化整体的协作效率，实现最大的生产业务处理能力。然后，才可能通过网络把业务流程向外部扩展，取代低效率的手工

作业方式，与企业外部进行高效率的互动式合作。上海日立从96年开始建ERP系统，在取得内部业务流程电子化的成功应用之后，现在，我们开始建企业门户，目的是通过门户与客户和伙伴进行深层次的沟通，最终形成客户、上海日立、供应商之间畅通的信息流，在更有效地响应市场的同时，全面降低合作成本。可以说，在2002年之前，上海日立的信息化建设立足于企业内部网，这是面向企业内部的电子商务，从2002年开始，在内部电子商务应用取得成功之后，我们不失时机地把电子商务系统扩展到企业外部。”因此，企业信息化建设需要紧密围绕企业的应用需求特点，分步实施，及时获得，以阶段性的信息技术应用成果，树立起员工采用更先进信息系统的信心，在系统、管理手段和观念上为下一步更深入的信息化建设作好充分的准备。解决方案：循序渐进，紧密配合企业发展战略自成立之日起，上海日立的信息化建设就伴随着公司的成长壮大经历了四个阶段。结合企业的发展战略，根据各阶段信息服务对象的不同，从对个人提供服务、对流程提供服务、对内部协同提供服务和对外部扩展提供服务，不断推进，不断发展完善。第一阶段，1993年~1995年的创业阶段，上海日立在这一阶段的战略是以最短的时间建成并抢占市场。基于当时信息技术的发展水平，上海日立在信息技术方面的投入主要是注重提高个人工作的效率，使业务沟通方便、快捷。为此，上海日立迅速建立起以NT为平台，Lotus cc:mail为主要应用的内部网络，推广OA和CAD应用。第二阶段，1996年~1998年，上海日立进入成长阶段，市场份额迅速提升。上海日立在经营战略上作出了相应的调整规范企业管理业务流程，稳定与客户和合作伙伴的

关系。为了配合公司的发展战略，上海日立在96年5月引进Oracle ERP中的库存管理系统、总帐管理系统和固定资产管理系统，搭建小ERP系统，并于同年年底正式投入使用，使上海日立能够实现对公司的物流、资金流和信息流的统一与综合控制，这些都是制造业企业管理中最基本的因素。在小ERP系统取得成功应用之后，上海日立加大投入，在1997年1月，进一步引进Oracle ERP中的其它模块，包括：资产维护管理、人力资源管理、项目管理、财务管理、供应链管理、制造、订单管理、服务、销售和市场共10个模块，并在此基础上进行一些应用开发，全面实施ERP的生产和供应管理系统。到1997年4月，上海日立搭建起成功的大ERP系统，这是一套生产动态管理网络系统，能够帮助上海日立严密控制生产过程、降低物料消耗、控制实时成本、加快资金的流转，使整个企业的管理水平跃上一个新台阶。第三阶段，1999年~2001年，业务发展阶段，上海日立需要稳固国内市场份额第一的领先地位，需要全面优化资源的使用、提高运作效率。在这一阶段，上海日立的IT投入重点转向资源计划、成本管理，部署Oracle计划和成本管理应用，并建立起产品开发管理系统（PDM），实现与制造流程的集成。第四阶段，是2002年之后的超越阶段，上海日立制定了更远大的发展战略不断扩大客户、供应商和业务伙伴的网络，充分有效地调动各种资源，致力于成为最具竞争力的压缩机全球供应商。为此，上海日立在IT建设方面不仅进一步完善内部资源管理（比如人力资源管理）的基础上，同时要为公司的全球策略提供强大的支持，逐步建立更为开放、灵活的电子商务平台，创造共赢的价值网络。经过近10年的IT建设，上海日立

的IT基础平台已拥有三个主干系统，分别是ERP系统、PDM系统和办公系统。ERP系统主要包括财务、制造、资产维护、客户关系、供应链和人力资源等多个管理分支，PDM系统包含产品结构、工程数据、工程文档、工程变更和工程项目、开发需求管理等几个管理领域，办公系统包含邮件系统，电子文档系统，企业日程系统，语音和传真系统。这些系统都将通过门户系统整合在一起，使所有的业务往来能够彻底打破各部门之间的物理隔阂，所有业务都能够通过信息系统得到规模化和流程化。最新的产品结构、实时的供应动态、同步的制造状况等等重要的经营管理信息，所有相关部门的业务数据都可以轻松获得，因此，无论企业的生产经营过程中哪个环节发生变化，所有相关的业务部门都能够随之互动，从而全面优化企业的整体效率。在当今的信息化社会中，任何一个企业都离不开信息技术，应该说，成功的信息管理系统已经构成了企业进一步发展的重要基础。在上海日立在建筑信息技术基础设施时，明确了公司信息化建设的目标，这就是：通过建立起集成的IT基础设施，包括企业资源管理、供应链管理、产品数据管理、客户关系管理、软件工具及开发应用、市场交换，开展电子商务，使所有商务相关人员能够协同工作，动态地改进其业务结果，具体说来，就是要实现供应商集成、过程集成、知识共享、快速交换、信息再利用，使公司成为客户的贴心人，为员工、供应商、客户和合作伙伴提供基于Web应用的服务，让他们能够通过浏览器方便快速地访问公司，并获得满足的响应。在上海日立的信息化建设不断向目标迈进的过程中，Oracle公司发挥着重要的作用。Oracle领先的电子商务理念和完整的产品线，为上海日

立能够及时根据应用扩展企业信息系统、确保企业应用系统的持续发展提供强大的支持。从1996年开始，上海日立已先后引进Oracle ERP、CRM、SCM、HR、Oracle Portal等多个应用产品以及Oracle数据库。目前已建立起ERP系统，并获得成功应用。并从ERP起步，逐步扩展成为全面的电子商务系统，最终创建一条畅通于客户、企业内部和供应商之间的信息流，并通过高效率的管理、增值和应用，把客户、企业、供应商连接在一起，从而以最快的速度、最低的成本响应全球市场，及时把握商机，不断提高和巩固竞争优势。 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](http://www.100test.com)