

东软：由点及面 实现企业业务扩容

——东软集团股份有限公司副总裁兼企业解决方案事业部总经理贾彦生访谈

■ 本刊记者 祝国辉

通过为酒钢的财务、成本、采购管理与库存管理、生产计划管理、销售与分销、质量管理等六大ERP管理模块的实施，东软在钢铁行业的信息化建设、提供服务方面积累了丰富的经验，并顺利地成章地实施了济钢商务智能分析平台、首钢协同管理平台、邯钢信息化集成以及本钢信息化集成等项目。

分析局势、制定对策、快速发展

在采访中，东软副总裁兼企业解决方案事业部总经理贾彦生认为，现阶段我国钢企对信息化的需求主要有三个方面：一是对电子商务平台的需求。通过电子商务平台与ERP的结合，将产业链的前端（采购）、中段（生产运营）后端（销售/服务）紧密联系在一起；二是对ERP的业务内容和功能扩展的需求。随着新的业务模式的调整和管理模式的新增，现有的ERP功能将会做大幅度的调整，以跟上企业变革需要；三是对商务智能分析应用的需求。

针对上述钢企的信息化需求，东软也积极制定相应的发展策略：积极完善东软的软件研发平台；通过自身完善的培训体系，完善专业领域的人才团队建设；东软涉足的领域非常广泛，将汲取其他行业的先进经验和管理模式，集中优势资源为我国钢企的信息化发展提供助力。



东软集团股份有限公司副总裁兼企业解决方案事业部总经理 贾彦生

立足经验和人才优势 更好服务钢企

谈到东软为我国钢铁行业的信息化建设提供服务方面积累的宝贵经验时，贾彦生表示，首先，行业经验的积累。东软起步于东北大学，在冶金方面具有丰富的行业经验和专业的人才队伍。酒钢ERP项目的成功实施，为东软在钢铁行业上积累了最新的行业经验、更深层的业务管理及信息化建设经验。

其次，钢铁行业信息化调整解决方案。通过酒钢ERP项目实施，东软充分利用了已有的钢铁企业MIS系统经验，结合行业内的新需要和管理提升点，在SAP ERP行业最佳业务实践的基础上，总结并形成了以SAP ERP系统为核心的钢铁行业信息化调整解决方案。

最后，帮助酒钢建设了以ERP为核心的管理应用平台，奠定了酒钢整

体信息化基础，为东软在钢铁行业信息化建设方面树立了有影响力的行业标杆案例。双方已成为信息化建设的战略合作伙伴，为东软的业务扩展、酒钢下一步的信息化实施建设奠定了良好的基础。

东软信息化系统在延伸钢铁企业产业链方面也有了相关的举措，贾彦生表示，通过东软信息化系统的实施，可以帮助钢企建立电子采购平台，减少企业采购成本，提高企业采购效率；帮助企业管理数目庞大的供应商，通过供应商准入制度，绩效考评制度对供应商进行必要的优胜劣汰，通过与供应商关系的建立和维护，提高了产业链的积极协作；帮助钢企在现有的ERP应用中做相应的拓展。例如，生产需要的分解与执行跟踪、（船运/铁运）运输路线跟踪，采购进程管理以及采购付款管理等。

在采访的最后，贾彦生对发展钢铁、冶金行业充满了信心，并坦率地表示，东软已经对未来钢铁的发展制定了相关的策略：在产品的研发和业务咨询团队建设上，将投入更多的资源，跟我国钢企的部分企业建立战略合作伙伴关系，发挥各自的优势，共同发展；借助东软独具特色的人才培养机制，为我国钢企的信息化发展提供优秀的人员。G+