

# 成功案例分析



江铃汽车集团公司  
Jiangling Motors Co., Group



## 概 览

江铃汽车股份有限公司是国家重点企业江铃汽车集团的核心企业，成立于1993年，主导产品有全顺系列、五十铃N系列、TFR系列三大系列汽车品种，以及国内一流的4J系列柴油发动机。

江铃从1996年开始实施QAD的企业资源计划(ERP)项目，至今已成功应用了全套QAD商务系统软件，所有36个模块覆盖了企业生产经营的各个主要业务流程，实现了销售开发、计划财务、制造质量、采购供应、人事企业管理五大运行系统的计算机化，建立了少层次、扁平化、矩阵式、高效率的现代化企业管理模式。

随着信息技术和因特网的发展，电子商务的出现带来了一种崭新的商业模式同时也为企业的发展提供了新的机遇。江铃准确及时高起点的抓住了这个机遇，在原有日趋完善的MFG/PRO的基础上，自行开发并成功实施了有自身特色的电子商务系统。

作为这个项目的倡导者和管理者，江铃汽车股份有限公司信息部部长秦长坤认为，江铃之所以能够迅速实施符合自身需要的电子商务战略，是因为在此之前，江铃通过QAD项目的实施，已经完全拥有了实现电子商务的三要素：即企业本身的计算机化、商务电子化需要的网络设施和电子商务化需要的应用基础设施。江铃充分利用了这三个有利条件，将企业信息化提升到了新的高度。

**“江铃之所以能够迅速实施符合自身需要的电子商务战略，是因为在此之前，江铃通过QAD项目实施，已完全拥有了实现电子商务的三要素。”**

江铃汽车股份有限公司信息部部长：

**秦长坤**

## 新的商务秩序源自QAD

江铃自主开发的电子商务解决方案，建基于QAD的MFG/PRO。该解决方案在企业经营管理上的应用使江铃总公司与代理商和供应商之间建立了一种新的商务秩序，信息的传递方式由阶层型变为水平型，大大促进了企业的经济效率的提高。

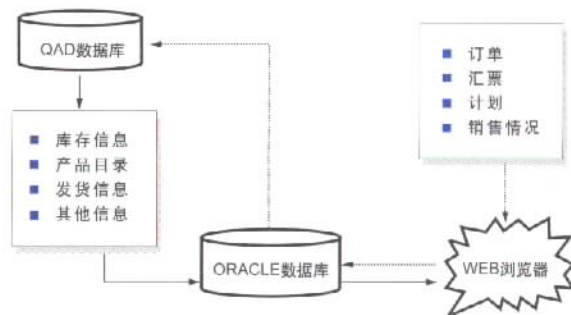
QAD的MFG/PRO长于供应链协作，提供从原材料采购、产品制造与分销、客户服务到财务管理的全方位综合型支持。这套软件的系统设计不单是考虑了单一工厂的运作，而且将其重点放在了面向整个集团的综合管理，协调各环节、各部门之间的运作，正是由于有了这个准确的定位，为江铃发展电子商务系统打下了良好的基础。

## 日常销售业务完成在线化

在江铃的电子商务解决方案中，面向外部伙伴的销售系统和采购系统很有代表性。

在江铃的销售系统中，通过QAD的数据库与Oracle数据库的结合使用，总公司内部QAD管理系统提供的信息与经销商提供的交易信息得到迅速传递和交流，

**MFG/PRO是一套完整的企业管理软件，它基于一套成熟的MRP11思想。**



网上采购系统的数据传递

实现了总公司与各地经销商日常业务的完全在线化，充分满足了企业组织管理和交易管理的需求。(请参见示意图。)

此系统包括了9个基本模块：通知公告的网上发布、与销售有关部门的基本情况介绍、与销售有关的基本知识介绍、与销售有关部门制定的政策法规的介绍、动态商情的介绍、日常交易的网上实现、总公司对经销商反映意见的回复、经销商之间的经验交流、产品目录、维修站目录、代理商目录、银行帐户等基本信息的网上发布。

在进行交易之前,经销商可以通过"可

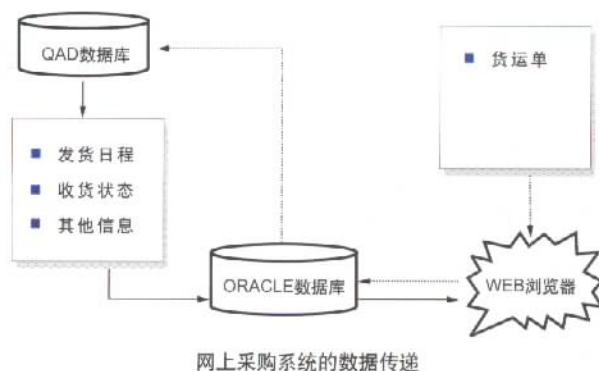




发车库存查询"和"资金余额查询"功能,查询总公司的可发车库存(来自QAD库存数据)和经销商本身的应收帐余额和汇票余额等信息,用于决定是否向总公司发货及是否需开出汇票。随后,经销商通过“收车地点输入”功能,维护货物发往地点的信息。此地点将随着订单一起导入QAD系统,总公司运输部门将整车送至此地点。然后,经销商使用“汇票输入”维护汇票信息,同时可以使用“汇票查询”查询所有开给总公司的汇票信息,在以上工作完毕之后,经销商就可以使用“订单输入”功能,输入订货合同。总公司收到此合同后,经过确认,将订单导入QAD系统,总公司内部开始整车发运流程。整个发运流程都将通过“订单查询”报表发布给经销商,经销商还可以随时查看整车发运过程的实时进展。经销商还可以查询总发车明细、开票明细等信息。在此系统中,还包括“车辆用户档案输入与查询”、“计划输入与查询”、“经销商库存及销售报表输入与查询”等功能。

由此,总公司与代理商的关系从松散变得紧密。该系统将分布在全国各地的经销商每天的经营情况,包括订单、汇票,计划等通过网络准确、自动地汇总到总公司的数据库,实现企业内部数据汇总和自动化。总公司可以通过网络对代理商发出指令,或对其业务活动进行指导。

另一方面,江铃又利用QAD的数据库和Oracle数据库的结合,将总公司内部QAD管理系统提供的信息与供应商提供的发货信息进行迅速传递和交流,实现了高效益的在线采购。(请参见示意图。)



江铃的网上采购系统包括5个基本模块:通知公告的网上发布、日程查询、货运单维护、收货状态查询和总公司对供应商反映意见的回复。

该系统将QAD的MFG/PRO产生的供应商供货日程和江铃物流部的补充计划,动态发布到江铃的外部因特网网站上,

使用本系统的供应商无论在何地都可以通过因特网看到自己的供货日程，并可通过互动技术，将自己实际发的货输入MFG/PRO，当其供货被接收，网站便直接反映付款情况。这样，供应商就能对自己所供货物的状态一目了然。

在线采购过程从QAD的“MRP日程更新”功能创建供应商供货日程开始。

随后通过接口程序导入Oracle系统，在网上发布，供供应商查询。供应商在查询供货日程之后，可以根据自身情况，在“执行计划”中选择自己愿意配合发货的供货日程，并输入实际发货数量，或者利用“货运单维护”功能，在线维护发货记录。在供应商成功提交了发货明细后，系统会给出本次发货的货运单号，同时将发运单导入QAD系统的货运单维护模块。如果供应商维护了错误的发货记录，可利用“货运单删除”功能进行删除。随后，供应商可利用“状态查询”功能，查询系统生成的货运单，了解江铃是否已经收货，货款是否已经支付等信息。而且，为了保证交易的安全，系统将限制供应商的访问权限，各个供应商都只能查到自己的发货信息。

**QAD公司**为不同规模的制造业厂商开发及支持具有行业针对性的电子商务解决方案。每天，遍布在**86个国家**中**30多万**用户正在使用**QAD**的应用系统，帮助他们提高业务流程。

## 准确高效的交易流程管理

以往，江铃总公司与代理商、供应商的交易采用的是纸面单据(传真)传递的模式。每完成一笔交易需要许多纸面凭证。处理这些凭证，包括传真创建、发送、管理等，往往造成大量的时间延误，并且每次重复输入数据都可能产生错漏。现在，在基于QAD软件的电子商务系统中，交易各方以电子方式达成或进行产品或服务交易，减少了直接面谈或当面交换，大大精简了交易流程中的环节，提高了交易效率和准确性。

通过开发和实施电子商务系统，江铃的信息系统充分实现了从文秘型管理到自我服务型管理，从关注后台企业内部到关注前端客户关系，从关注业务记录到寻求商业智能，从局部地域管理到大区域管理的转变，使之成为网络时代最有效、最易用的企业管理工具。