



Han Consulting

汉普管理咨询（中国）有限公司
Han Consulting (China) Ltd.



北汽福田车辆股份有限公司 *信息化规划建议*

统筹规划 突出重点 分步实施

汉普管理咨询（中国）有限公司

HAN Consulting



Han Consulting (China) Ltd



目录

- 汉普咨询对北汽福田的认知与了解
- 北汽福田信息化的总体规划
- 北汽福田信息化的风险规避
- 北汽福田信息化分步实施规划
- 成功信息化案例介绍



成就

- 1994年开始生产农用车，1996年成为“老大”，这一位置一坐三年
- 1998年左右开始轻卡生产，两年之后轻卡销量位居全国第一
- 农用联合收割机在98年投产，短时间内为福田夺取了另一个“第一”
-

- 1998年福田推出“不大不小用着正好”的福田小卡
- 2000年8月推出时代轻卡
- 2001年初风景轻客、阳光轿卡投放市场
- 4月五星轻卡下线
- 8月28日“欧曼”重卡亮相
-**不断创新**



北汽福田经营格局与发展规划

目前的基本经营格局

建立了以北京为中心的经营战略决策和管理中心

形成了以汽车为主导产业，农业装备产业、建材产业三大产业格局

产业市场与金融市场实现了对接

经营能力有了相当的水准

产业发展规划

到2002年，夯实基础，调整结构，提高三大产业竞争力，年销售收入60亿，利润2亿元，无形资产10亿元；

到2004年，汽车产业实现与国外大汽车集团生产经营对接，年销售收入120亿元，利润6亿元，无形资产30亿元；

2006年，汽车进入前三位成为公司主导产业，农业装备全球产销量第一，建材及新型建筑体系位居全国第一。进入国际资本市场开通国际金融渠道。销售收入360亿元，利润18亿元，无形资产60亿元。



北汽福田发展的有利因素-内部

1、明确的市场、产品定位

- 公司的产品定位是经济型汽车，消费群体主要是农村、城乡结合部与中小城市。
- 以经济型汽车为主导产品，同时生产经营农业装备、建材和建材机械。
- 快速的创新与市场扑着能力：平均3天就推出一项新产品，两年内就能实现产品的更新换代，新产品的产销量占年总产值的80%

2、高效、稳定的资本运营

3、现代化的企业管理



北汽福田发展的有利因素-外部

■中国经济将会保持持续强劲增长，人民收水平的不断提高以及城市化、西部大开发、大规模公路建设等因素，使中国汽车市场在未来数年内有着较大的成长空间

■国家已确立汽车工业作为国民经济的支柱产业，并不断出台鼓励汽车消费的政策，逐步放开对汽车产业的管制

■长期相对封闭的计划经济下的发展格局，使得中国汽车市场需求与供给的结构严重失衡，汽车产业结构调整给北汽福田未来发展带来机遇

■品牌优势

■善于寻找市场空白点，能充分利用社会资源，没有国企包袱太重的负担，对市场的灵敏度高，能尽快推出市场需要的产品，对市场需求的快速反应能力有利于北汽福田在未来多变的中国汽车市场上获得竞争优势



北汽福田发展的挑战

■中国加入世界贸易组织后，汽车工业将是受到冲击最大的产业，国际六大汽车集团的动向将对中国汽车市场的格局产生巨大影响（2000年，世界六大汽车制造商及其盟友已占有了高达83%的世界市场份额）。目前国际汽车产业的重组呈加速发展的趋势，国内的各大汽车企业也相应加快了合资、扩张重组的步伐

■中国汽车工业将面对较长时期的总体产能过剩局面（2000年产能利用率仅为58%，产能严重过剩会持续到2005年）。产能过剩会使得中国汽车市场的竞争日趋激烈，总体上价格下降趋势不可避免，将对汽车企业的**盈利能力**产生巨大压力

■国内汽车有关法规在排气、安全性、能源节约和防盗等领域已出现与国际汽车技术规则统一的趋势，这些变化加大企业在**研发、成本**方面压力

■近年来出现的农村收入增长减缓趋势，以及加入世界贸易组织后农业受到的冲击，将会对农用机械市场的发展产生影响



北汽福田发展的挑战

■开放服务贸易将对国内汽车工业落后的营销体系产生严重冲击，企业需要投入大量资源和精力不断地改造和调整**营销策略、模式**，以适应竞争

■北汽福田作为国内汽车市场的后来者，在获取市场份额过程中不可避免地遭遇现有竞争者的顽强阻击。虽然目前中国汽车产业总体集中度还不高，但在除轻型车和大客车之外的各主要的细分市场上都基本形成了寡头控制的局面，这会成为北汽福田扩张战略的重要限制因素。另外，目前作为主导产品的轻型车市场盈利能力较低，也会影响北汽福田的发展

■相对较弱的**技术能力**会成为北汽福田发展的另一个制约因素。技术创新能力是汽车企业未来竞争取胜的关键因素之一（见《汽车工业十五规划》）。尤其中国加入WTO后，必然带动国内汽车工业的技术升级加速，北汽福田组合现有技术的策略和年轻的研发队伍将面临考验

■支撑北汽福田未来的发展战略需要巨额资金投入，由于目前的较高资产负债率和较低的盈利水平，以及已显露出国家支持三大汽车集团为主的产业政策意向，使北汽福田可能面临比竞争对手不利的资金状况。如何有效筹措和运用资金（**资源**）并妥善管理相应的经营风险将是一个巨大的挑



- 强化对市场需求快速反应的优势
- 整合供应链，持续不断地提高产品技术水平并降低采购和制造成本
- 优化财务管理
- 管理变革和创新
- 用信息化推动工业化，全面启动信息化建设



目录

- 汉普咨询对北汽福田的认知与了解
- 北汽福田信息化的总体规划

- 北汽福田信息化的风险规避
- 北汽福田信息化分步实施规划
- 成功信息化案例介绍



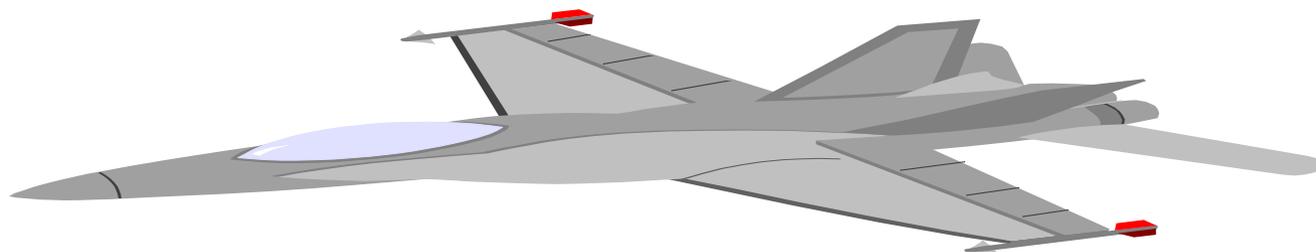
时代变革

- 蒸汽机革命（第一次时代变革）
农业经济时代进入到工业经济时代
- Internet革命（第二次时代变革）
工业经济时代进入到电子商务时代



从工业经济到电子商务时代的变化

- 从“短缺经济” 转变为 “过剩经济”
- 从“生产”导向 转变为 “客户”导向
- 从“大规模生产” 到 “小规模定制”
- 从“标准化” 转变为 “个性化”
- 从“成本”优势 转变为 “创新”优势
- 从“地域”经济 转变为 “全球”经济
- 从盲目的“多元化” 到 建立“核心竞争力”



当前时代的主要特征 ——“3C”

顾客 (Customer)

竞争 (Competition)

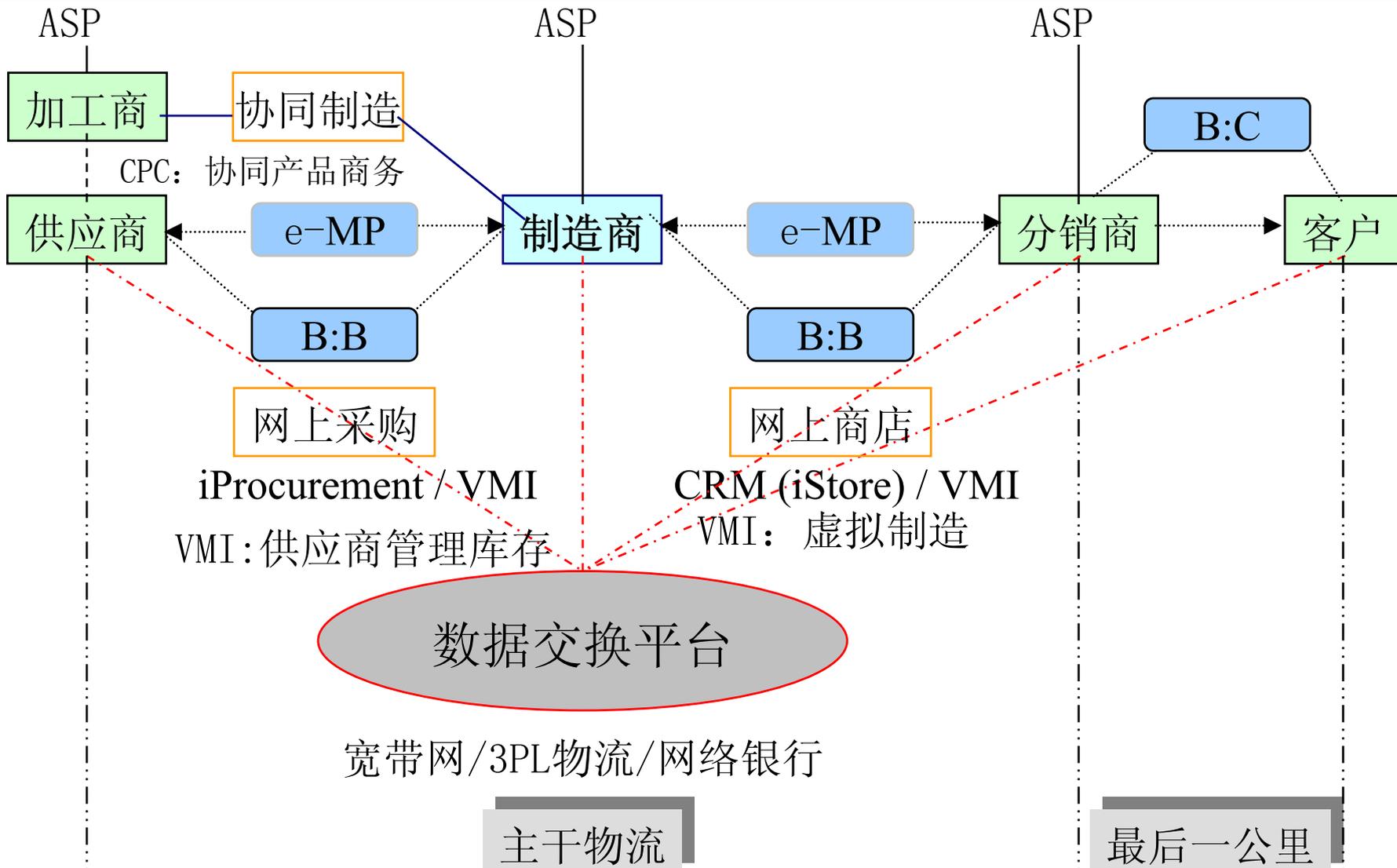
变化 (Change)



快速反应



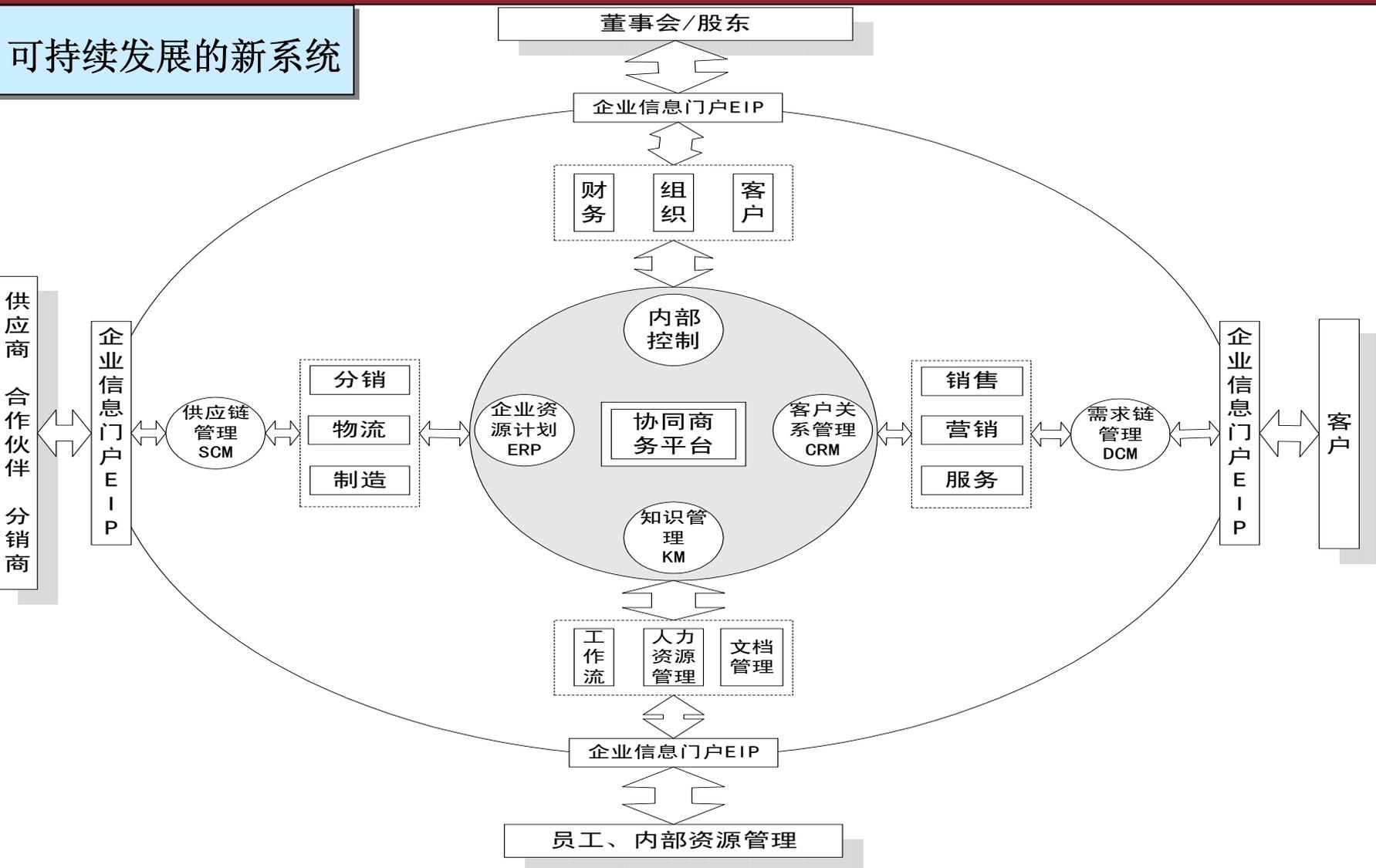
建立适应时代变革的“电子供应链”管理





北汽福田信息化蓝图

可持续发展的新系统





北汽福田信息化蓝图

战略层

战略 / 计划 / 创新 / 品牌 / 企业文化

管理层

企	业	信	息	管	理
人	力	资	源	管	理
财	务	会	计	管	理
行	政	后	勤	管	理

采购	仓储	计划	调度	车间	质检	成品	分销	配送	服务
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

运营层



北汽福田信息化蓝图

战略层

企业战略
管理

战略财务
管理

产品研发
管理

决策支持/
商业智能

管理层

绩效监控/
预警管理

财务会计
管理

生产计划/
质量监控

人力资源
管理

经营层

产品设计
管理

采购
管理

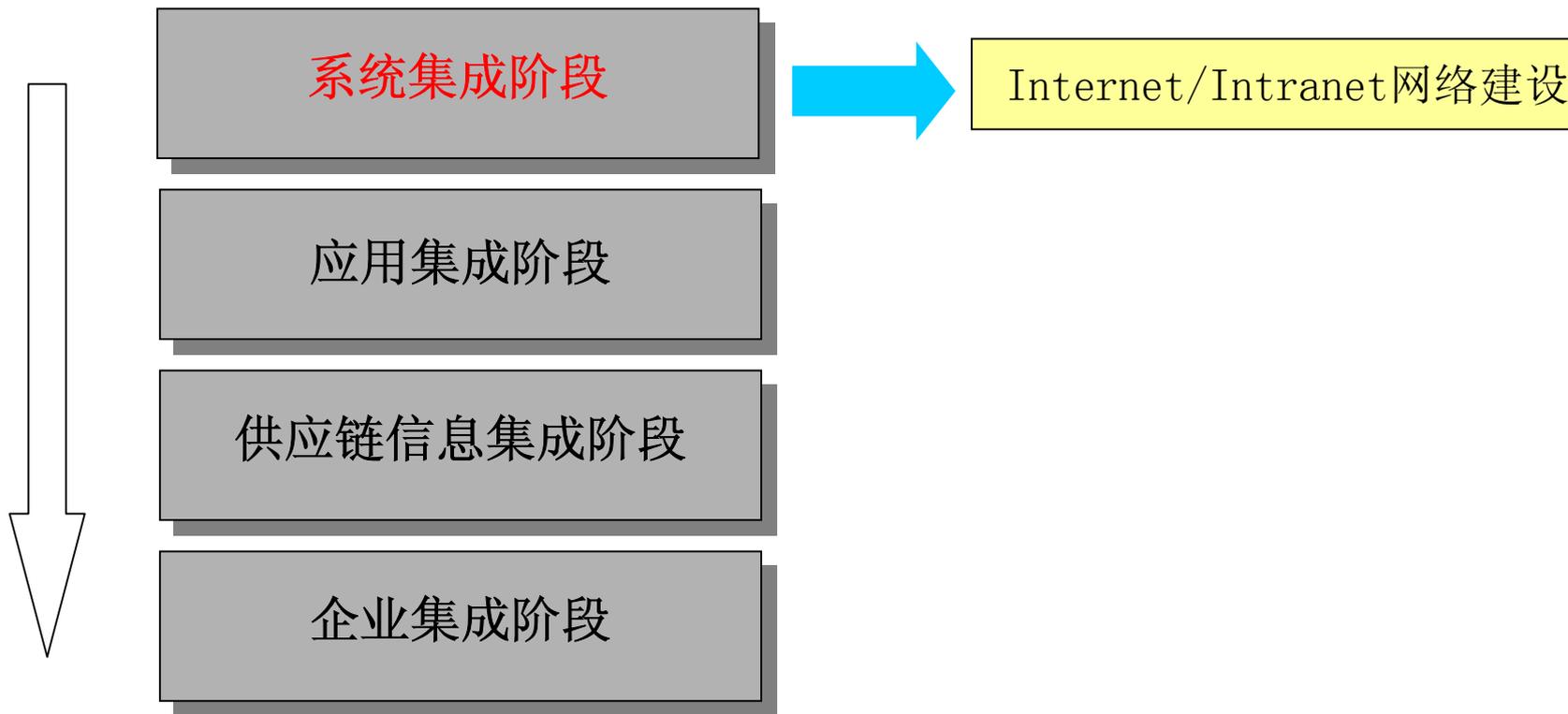
制造/质量
管理

销售/分销
管理

电子商务

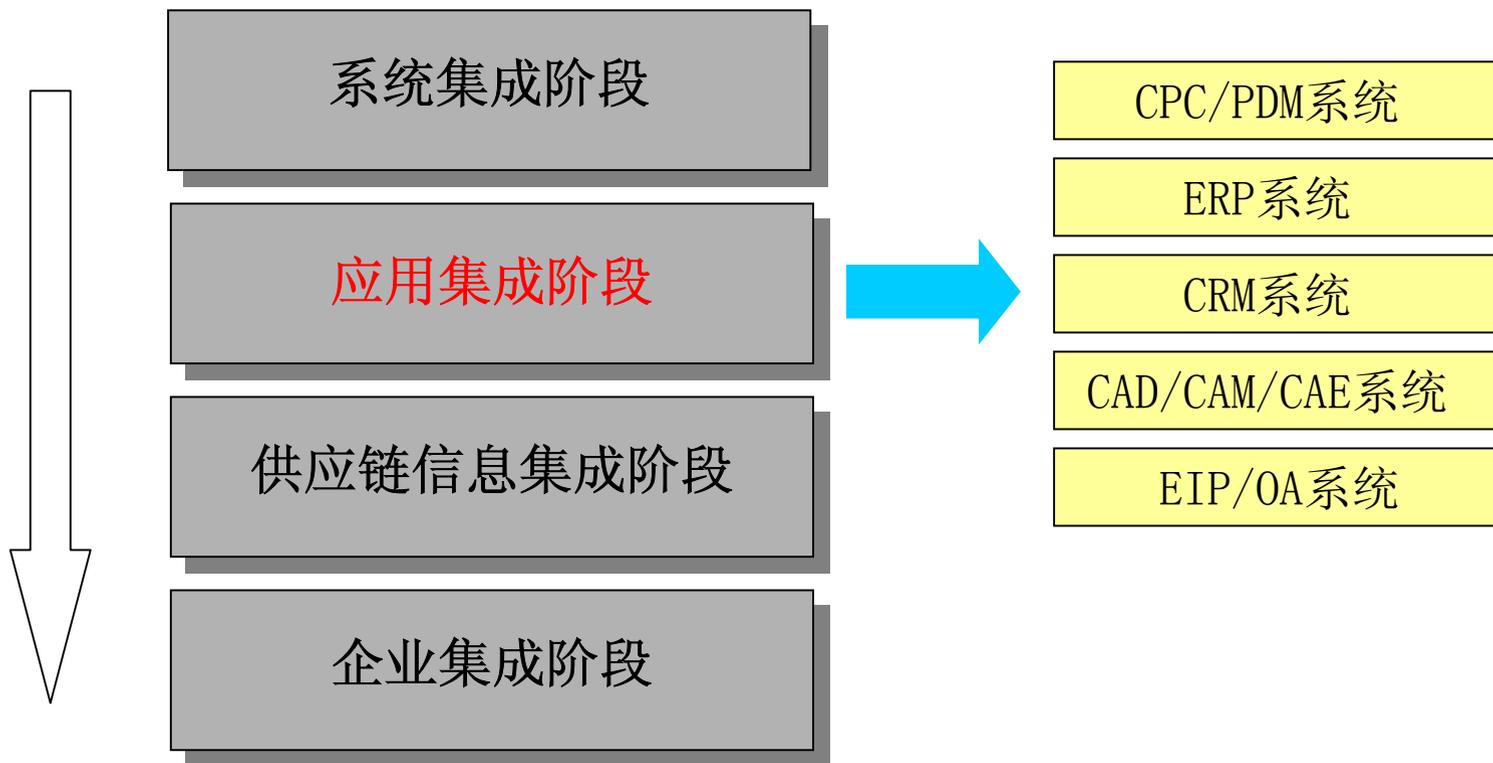


北汽福田信息化分步实施规划



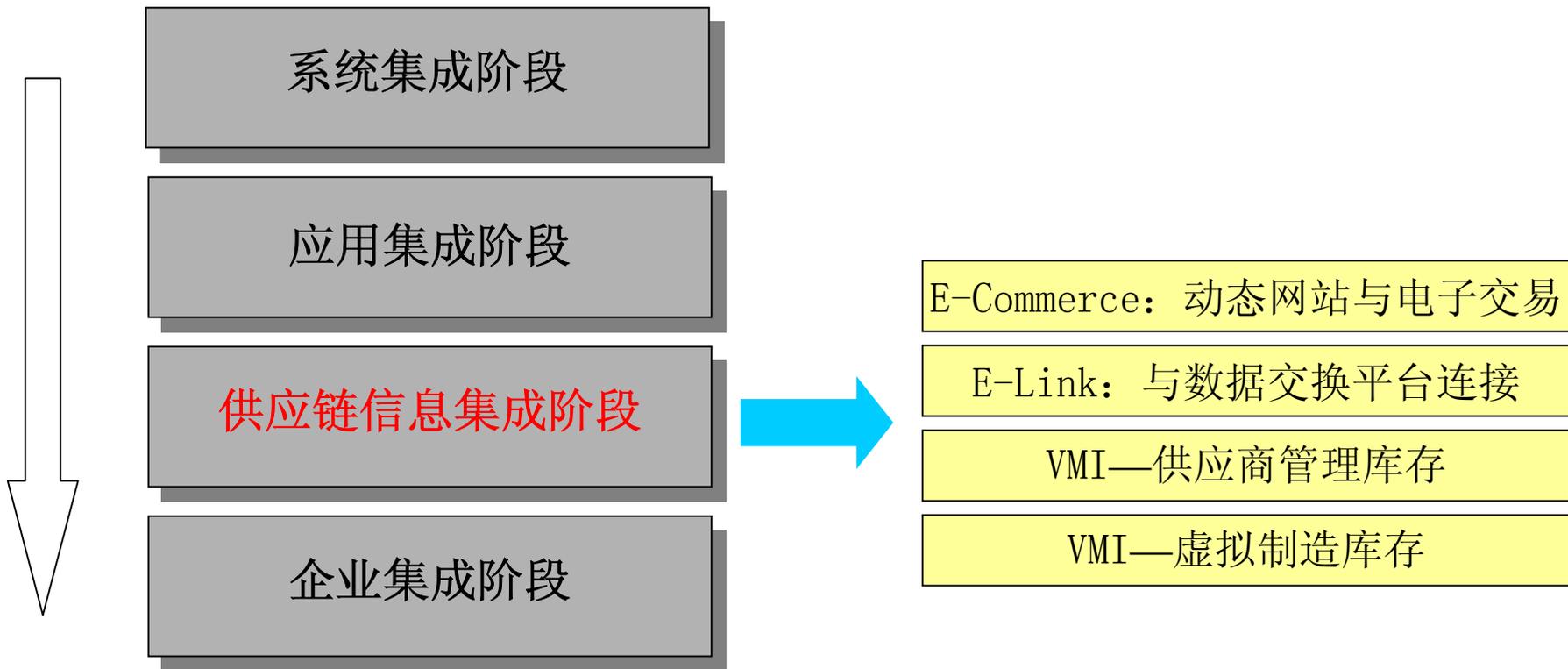


北汽福田信息化分步实施规划



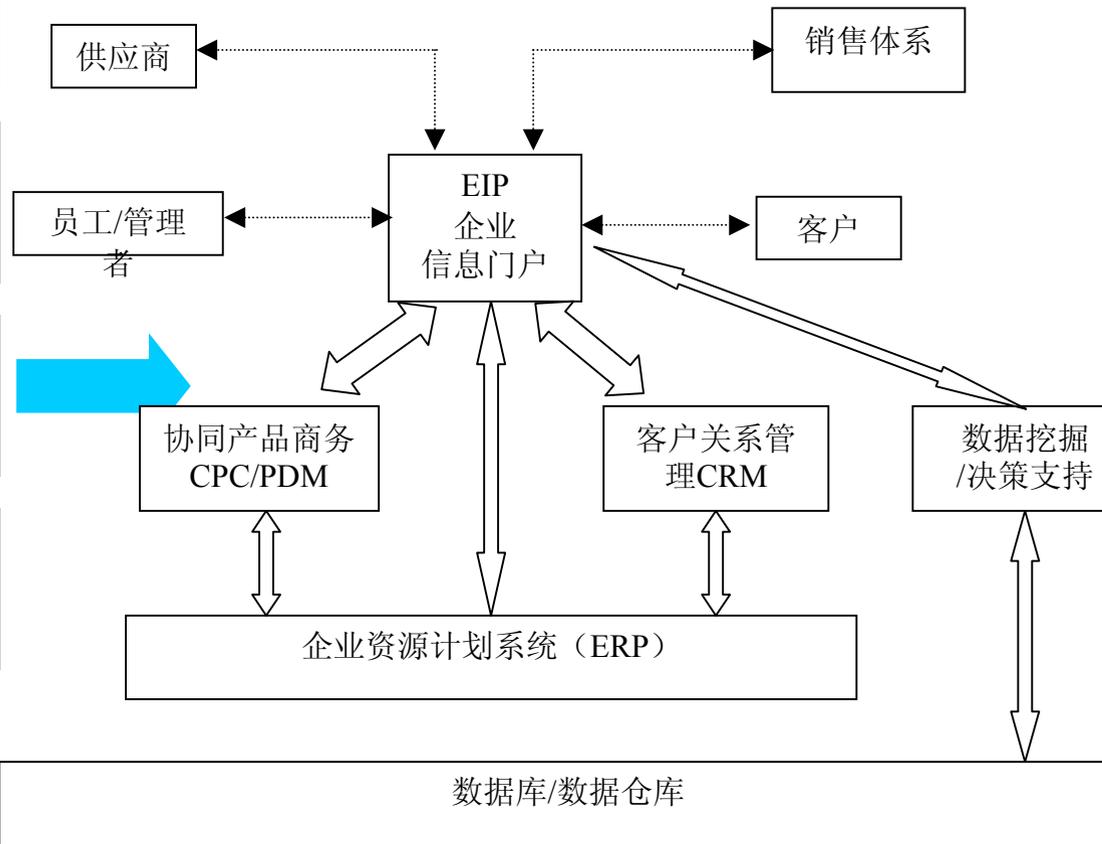
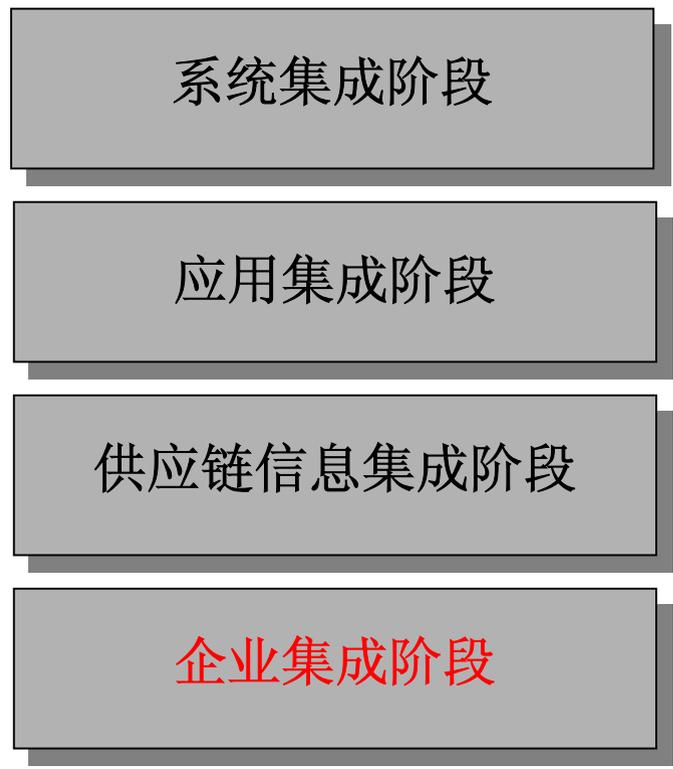


北汽福田信息化分步实施规划





北汽福田信息化分步实施规划





目录

- 汉普咨询对北汽福田的认知与了解
- 北汽福田信息化的总体规划
- 北汽福田信息化的风险规避
- 北汽福田信息化分步实施规划
- 成功信息化案例介绍



警惕IT“黑洞”

美国八十年代IT投资1万亿美元

蓝领减少6%，产出增长15%，表面上劳动生产率提高21%

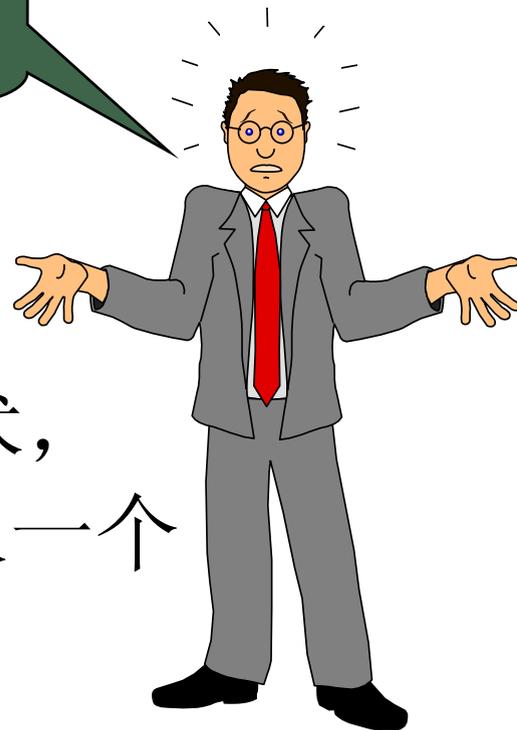
但白领增长21%，生产率下降6%

中国八十年代MRPII投入80亿，目前仍在运行的系统少有几家





生产率悖论



企业投资信息技术，
感觉如同把钱丢入一个
深不见底的黑洞！





- 人员风险：领导层、管理层、操作员、外部顾问
- 流程风险：流程空白、流程混乱、流程低效
- 数据风险：基础数据不准确、编码体系不规范
- 控制风险：无实施策略、无科学计划、进度失控

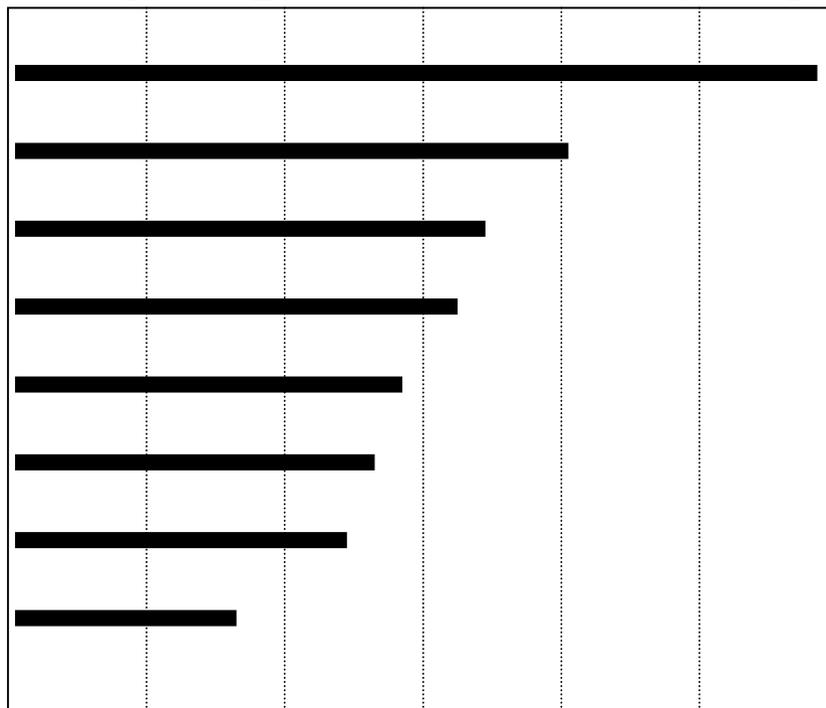


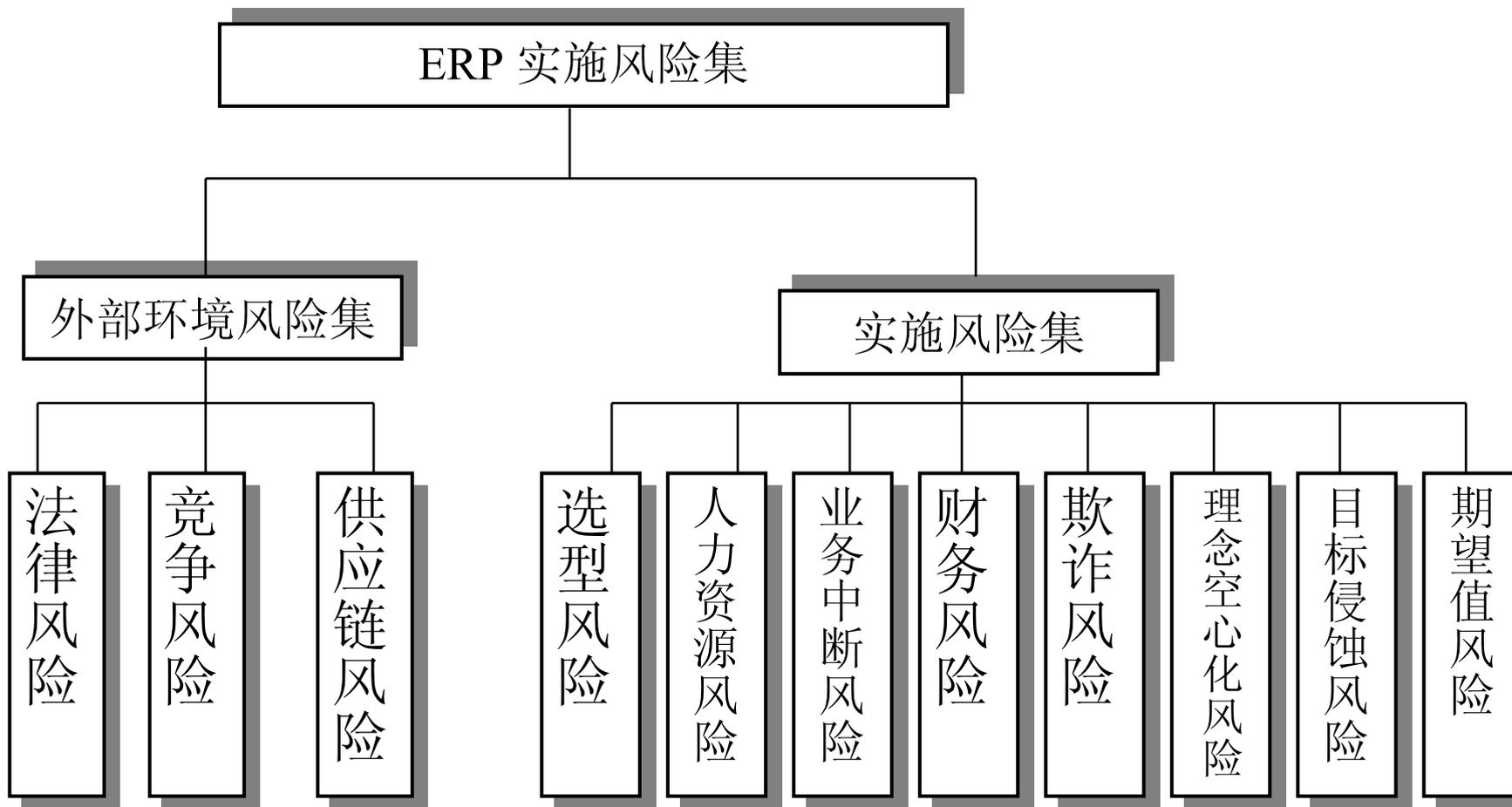
阻止信息化项目成功的因素

回答所占百分比

10 20 40 60 80 100

- 对变革的抵制
- 现有体制的限制
- 缺少管理人员的一致认可
- 缺少高层管理人员的支持
- 不现实的期望
- 缺少跨部门的项目小组
- 不适当的团队技巧
- IT相关人员参与太迟







外部环境风险

- 法律风险

项目未能按期、按质完成，负面效应可能带来招致股东、客户或供应商的不满情绪；

信息系统和其他系统倘若不符合政府或行业的要求，可能受到制裁或起诉；

- 竞争风险

实施时间长，影响公司正常业务，短期内竞争力受到影响；

- 外部资源风险

ERP的核心是供应链管理，它对企业的供应商、分销商、零售商提出了更高的要求。

- 企业片面追求功能全面的软件，造成浪费；
- 为节约一时成本，所选软件无法满足需求。

ORACLE、SAP、
JDE、BAAN、
SCALA、.....



实施风险

一 选型风险

- ☞ 做好企业的需求分析；
- ☞ 本着实用的原则，同时注意系统的开放性；
- ☞ 不能只顾一时的成本，要考虑一段时间内的成本。
- ☞ 考虑软件厂商综合实力。

- 项目领导缺乏良好的领导能力；
- 缺乏具备特长的专门人才；员工素质不能适应；
- 项目实施抽调过多人员，影响正常业务。



实施风险

—人力资源风险

- ☞ 聘请专业咨询公司；
- ☞ 做好员工的培训工作的；

- 项目的负面效应可能会破坏正常的业务流程并影响业务的连续性；
- 业务的中断可能对营运设备和环境造成影响，导致不良的工作环境。

实施风险

一 业务中断风险



- ☞ 聘请专业咨询公司，咨询公司丰富的实施经验可以使企业损失最小化；
- ☞ 做好详细可行的项目实施计划；

- 项目预算失败，成本失控；
- 项目资金的支付可能会造成企业流动资金紧张。

实施风险

— 财务风险



- 👉 事先有效计划，财务预算保证
- 👉 企业做好充分思想准备；

- 员工可能谎报自己的技能或歪曲项目状况；
- 也可能通过对未设置完成的计算机系统改变数据而获取利益；

实施风险

— 欺诈风险

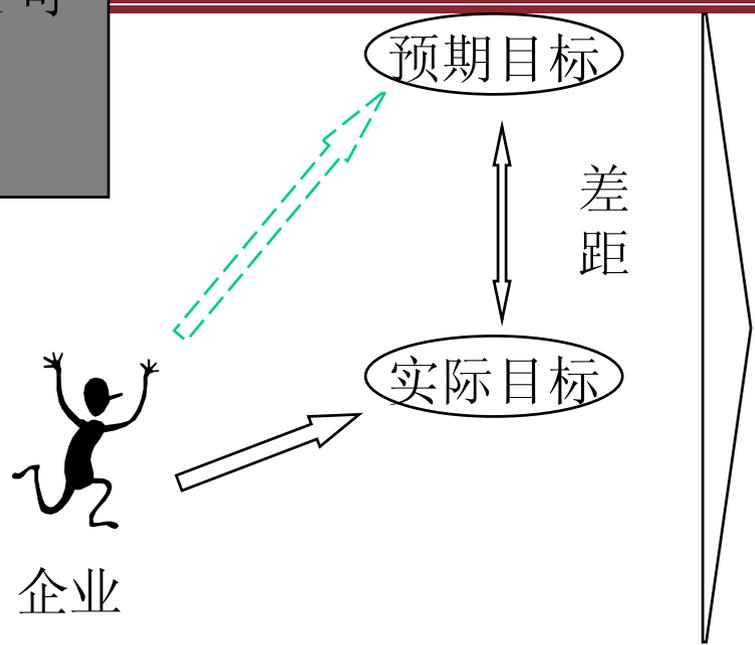


- 完善各项规章制度；
- 做好数据安全和保密；
- 加强员工培训、教育工作。

- 企业高层领导认为ERP可以解决任何问题；
- 宣传误导。

实施风险

一期望值风险



- 士气低落
- 不信任感
- 影响业务

- 👉 高层领导要对ERP有正确认识；
- 👉 加强培训，统一认识；
- 👉 强调“实事求是”的作风。

ERP包含的管理内涵有其赖以存在的基础。

- 即使软件进入实际应用阶段，但没有做到员工的实际接受；
- 或仅仅有先进的管理思想，却没有数据、制度的及时到位，就有可能形成管理理念的“空心化”，这种理念必然只是“一阵风”。



空中楼阁

实施风险

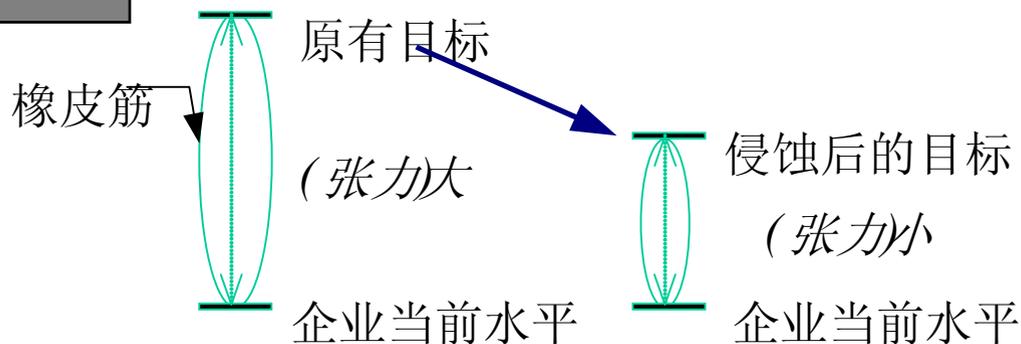
一 理念“空心化”风险

- ☞ 舍得在培训与实施咨询上的投入，促使先进的管理思想在企业上下达成共识。
- ☞ 为企业未来的需求留有余地，不能要求软件降格为对手工操作的电子化。
- ☞ 积极主动地进行企业流程的重组和优化，将更多的精力由IT项目转向管理项目。

企业在实施过程中会容易忘记预期目标，在各种利益均衡和困难面前降低原有的目标，这种企业预期目标可能受到侵蚀而在不自觉中降低的风险称为“目标侵蚀”风险。

实施风险

—“目标侵蚀”风险



- ☞ 设立系统实施的总目标和细分目标，并在实施结束后及时进行评估；
- ☞ 企业改造过程专注于目标，不追求表面上安逸的“实施捷径”；
- ☞ 在处理各种冲突时不放弃大的原则。



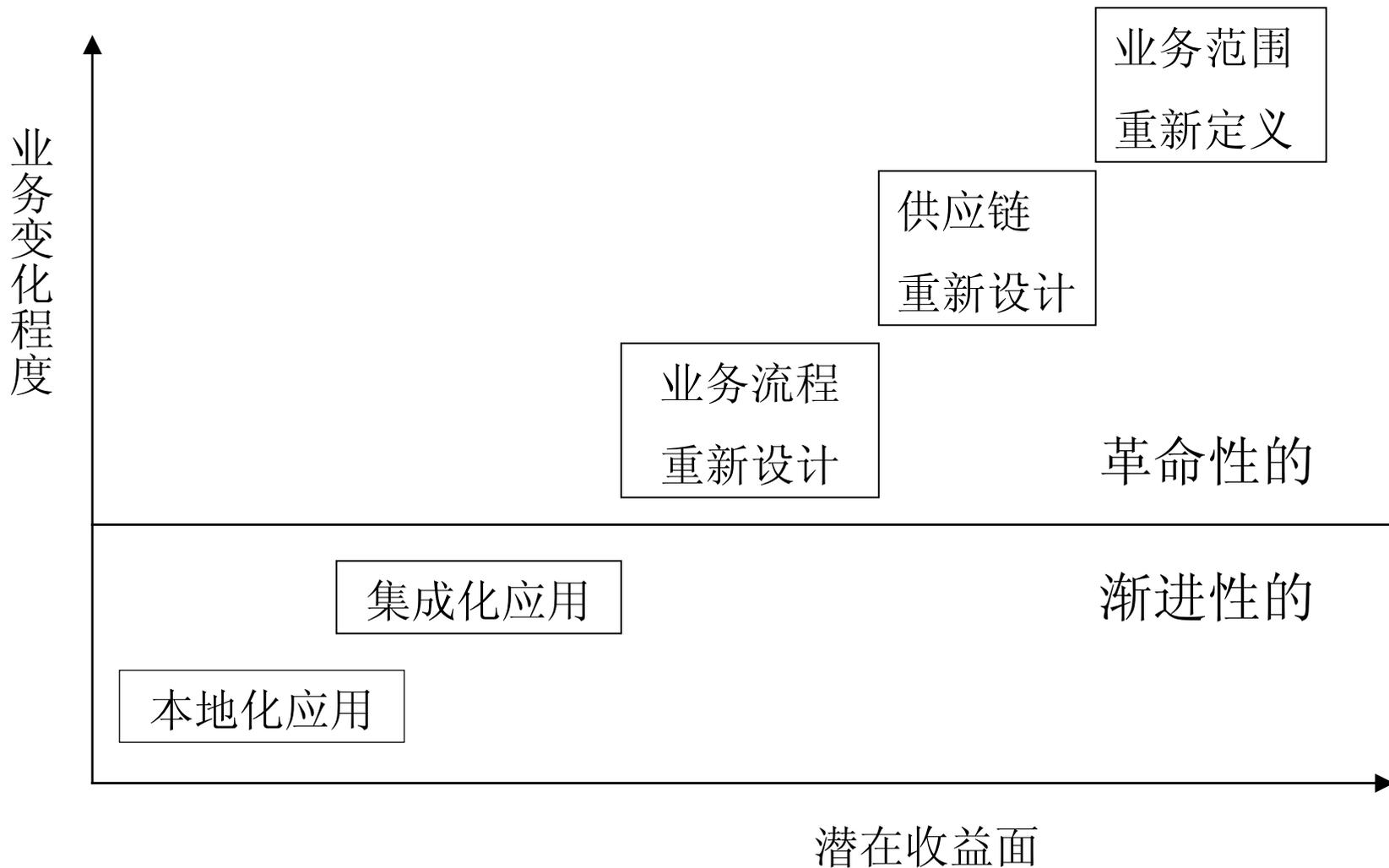
对IT“黑洞”的研究

MIT自1984至1991年的研究：
《九十年代的管理》





北汽福田信息化的风险规避





结论之一：

IT应用需要实施业务流程重组

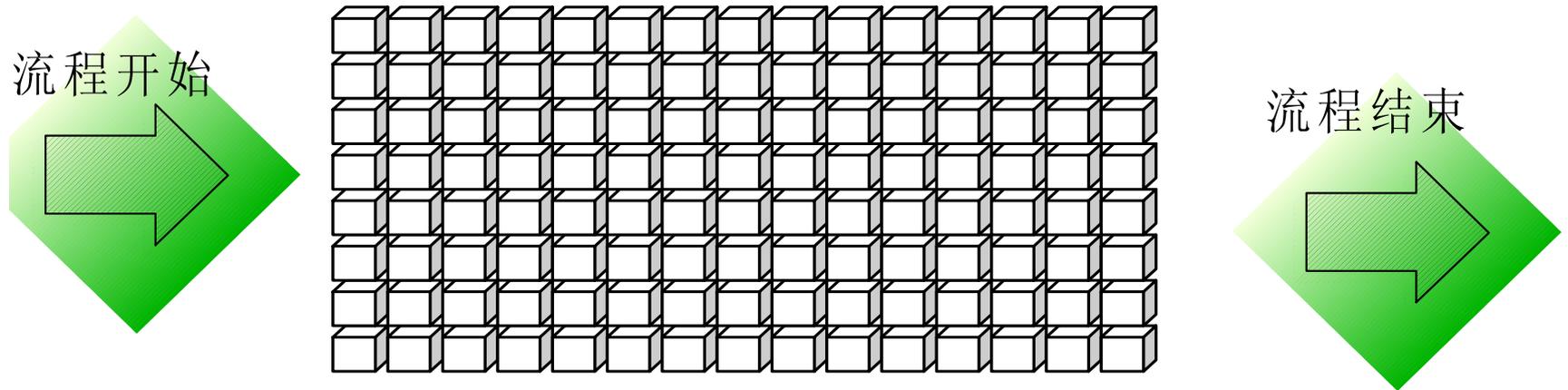
结论之二：

IT应用是一项管理改造工程
需要专业管理咨询公司帮助

软件包驱动的BPR

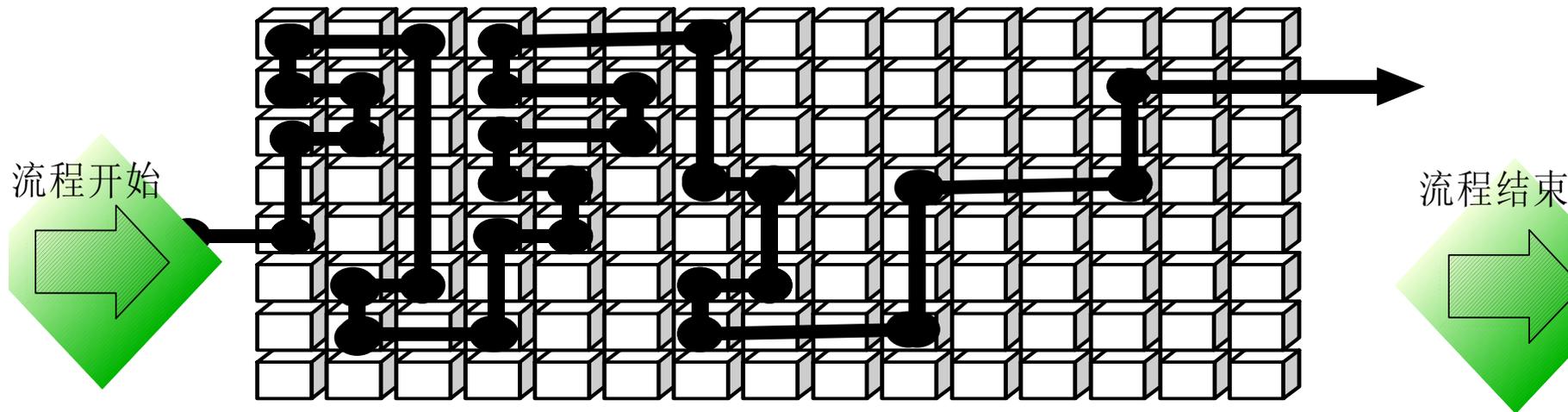
一个集成软件包的仓储物料管理流程提供了了**149**个步骤，
可以集成为几千个标准流程配置。

流程步骤可选项



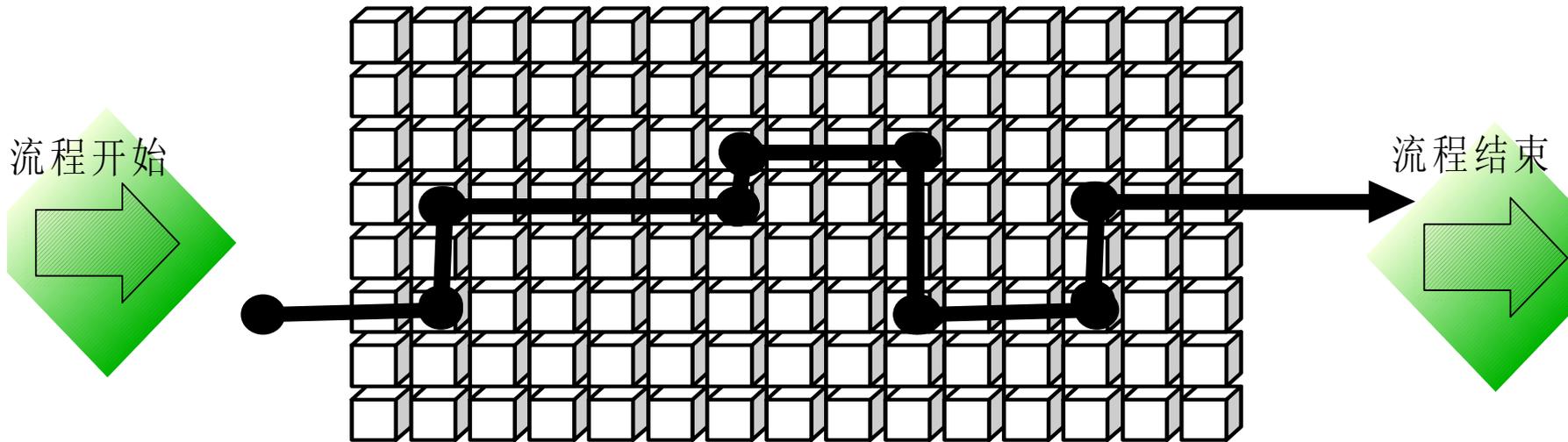
在软件包实施环境下,BPR必须防止实施队伍简单地 "铺一条牛路"

当前(As-Is)流程有30个流程步骤,很少有符合逻辑的流程



在实施前,进行BPR并借鉴先进实践经验可以大大减少流程的复杂性

未来流程减少到12个流程步骤





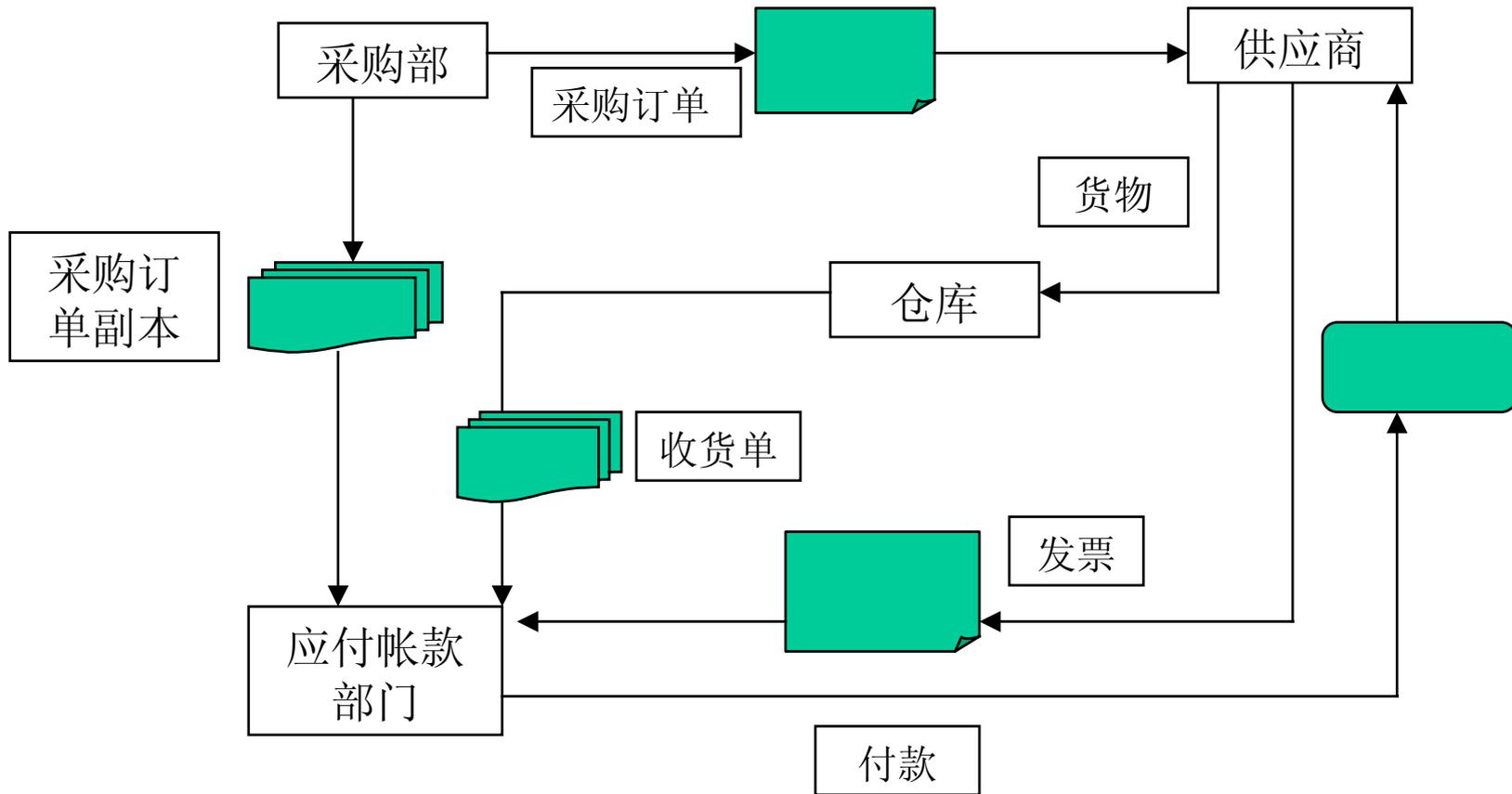
北美福特汽车公司 采购与应付帐款业务处理 ERP系统应用的启示



2/3的汽车部件从外部供应商采购
部门员工总数500多人，工作效率低下
计划裁员20%，最后不超过400人

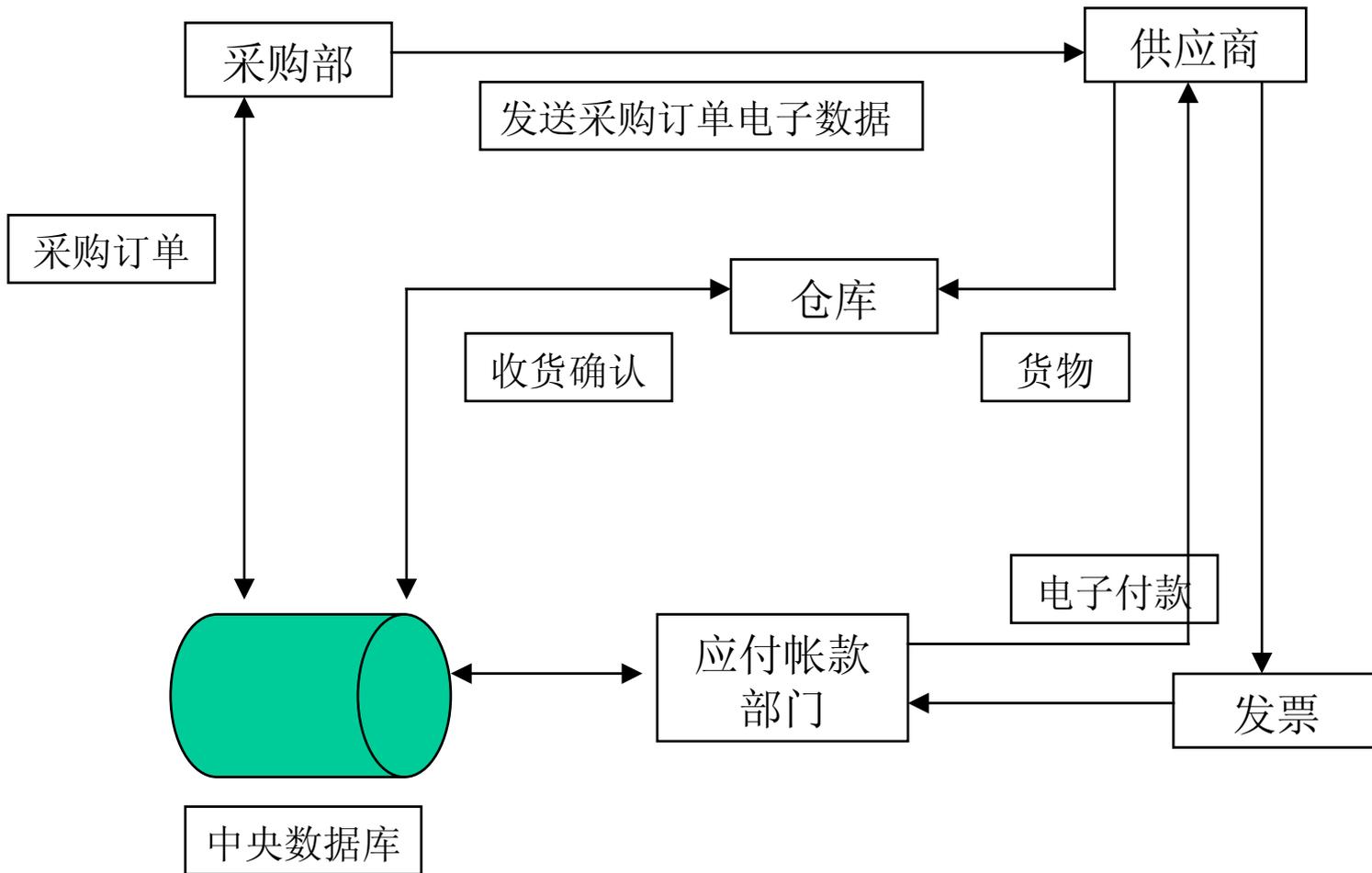


北汽福田信息化的风险规避





北汽福田信息化的风险规避





关于BPR实施的思考

理论定义：

业务流程重组是对企业的业务流程进行根本性的再思考和彻底的再设计,从而获得成本、质量、服务和速度等方面业绩的戏剧性改善,使得企业最大限度地适应以“顾客、竞争、变化”为特征的现代企业经营环境

——哈默与钱皮

现实实施：

通过管理诊断找出企业核心问题,确定核心流程,以评估流程绩效为主要优化手段,设计目标流程,实现职能型向流程型管理的转变,实现组织的扁平化,同时,通过配套的管理手段,实现企业竞争力的提高

BPR的本质

职能型管理→流程型管理

市场导向

关注绩效

配套措施

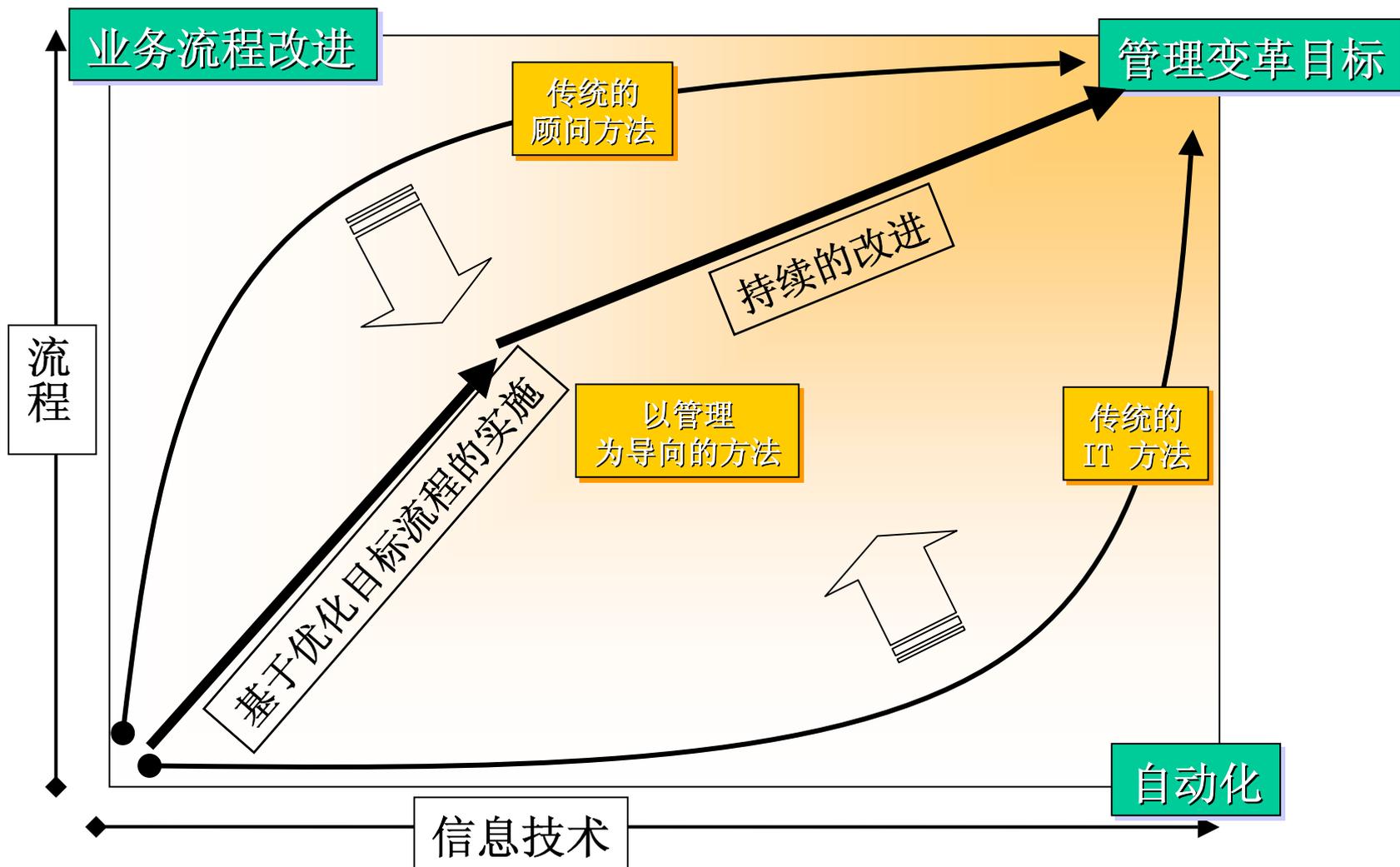
组织的扁平化

企业竞争力的提高

现实的BPR实施更多的是渐进的过程



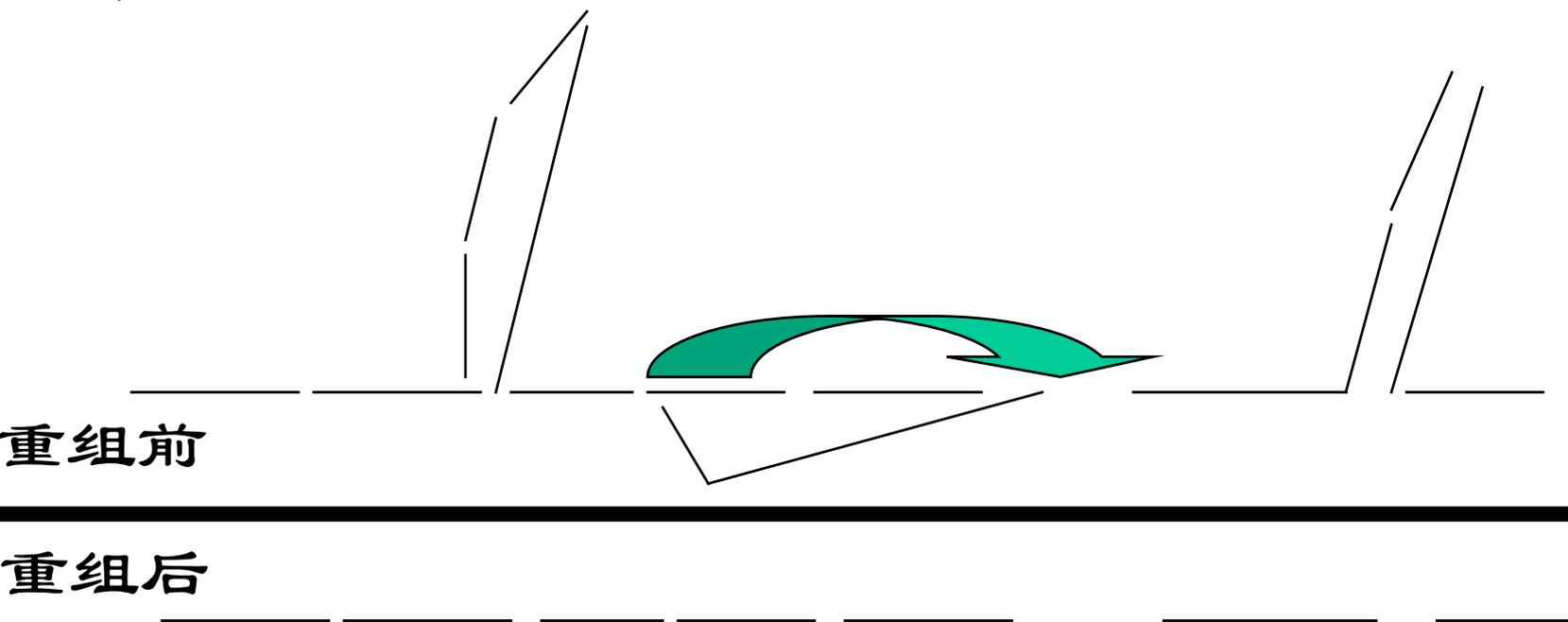
信息系统实施三种方法对比





创建“管理流水线™”的原则之一

建立以人为本通畅高效的管理流程，业务处理权下放到流程上

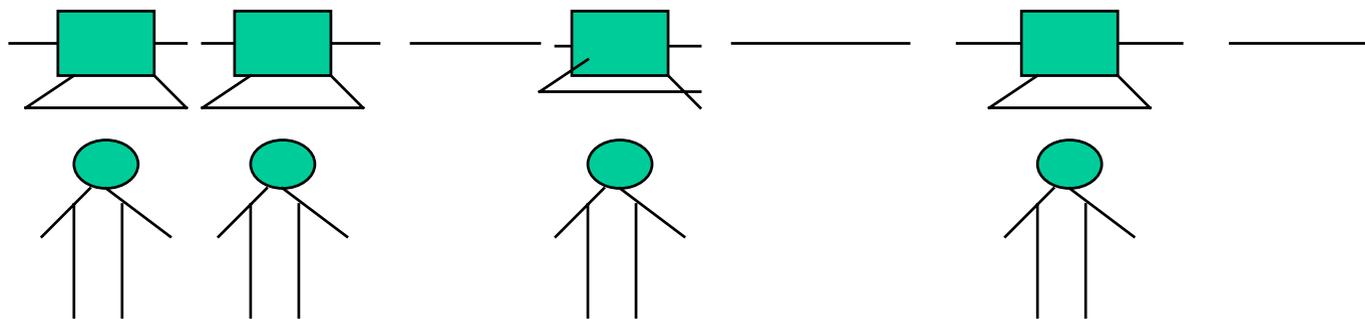


注重整体最优



创建“管理流水线™”的原则之二

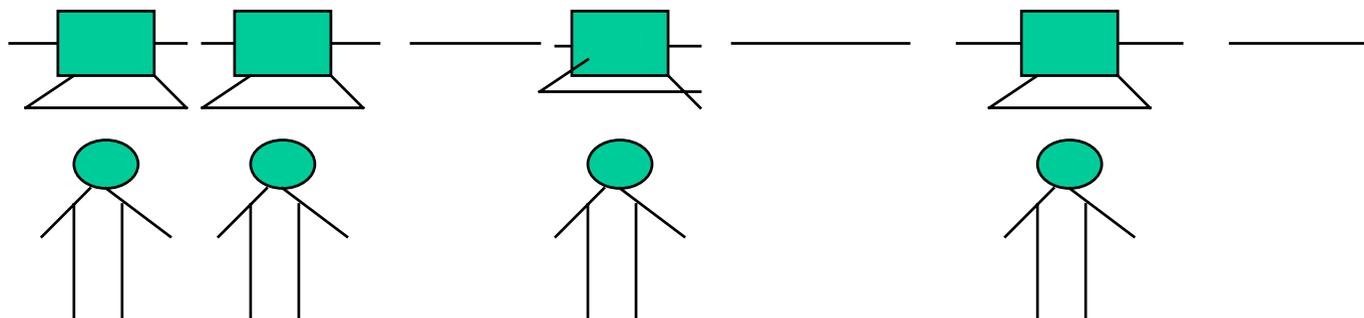
实施计算机信息系统支撑流程运行：从职能管理到流程管理





创建“管理流水线™”的原则之三

建立《管理白皮书》作为业务指南





“管理流水线”运行指南

《管理白皮书》

人机合一的业务处理流程优化设计

客观设置流程中的岗位

清晰描述各岗位的职责

完善保证职责有效完成的制度体系

建立考评岗位工作情况的定量指标体系

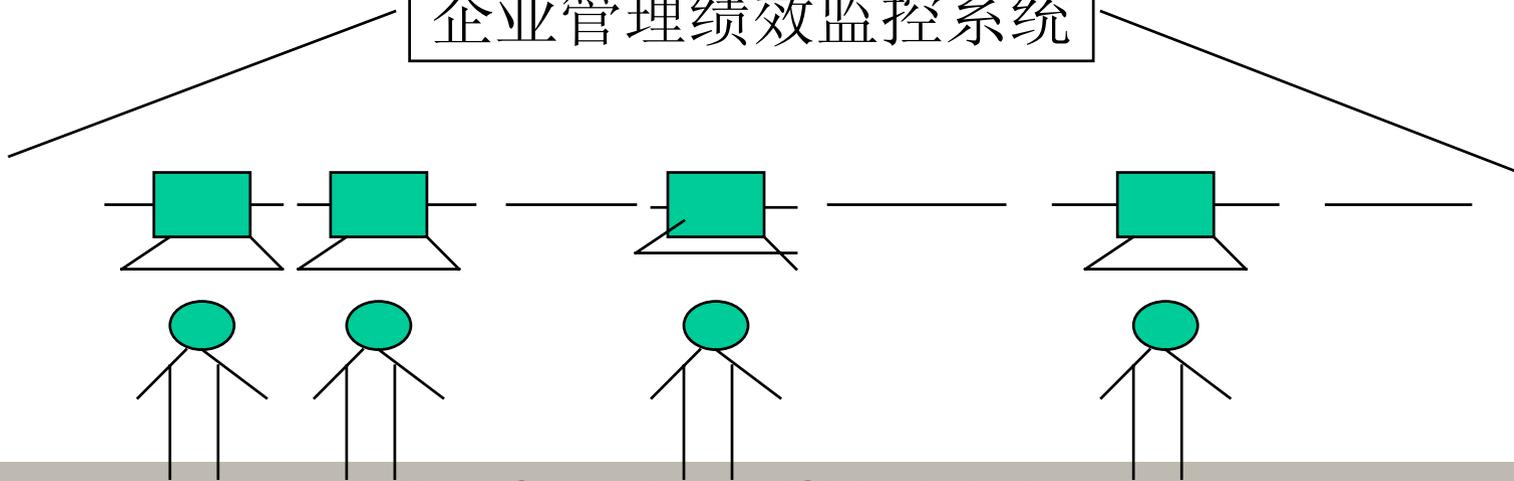


创建“管理流水线™”的原则之四

通过《企业管理绩效监控系统》监控企业运行，扩展管理能力，解决集中与分散间的矛盾

高层管理团队

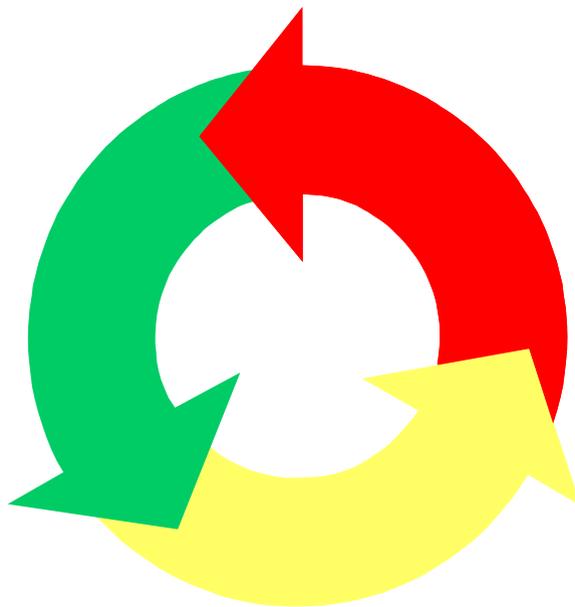
企业管理绩效监控系统





绩效监控系统的管理思想

按目标管理



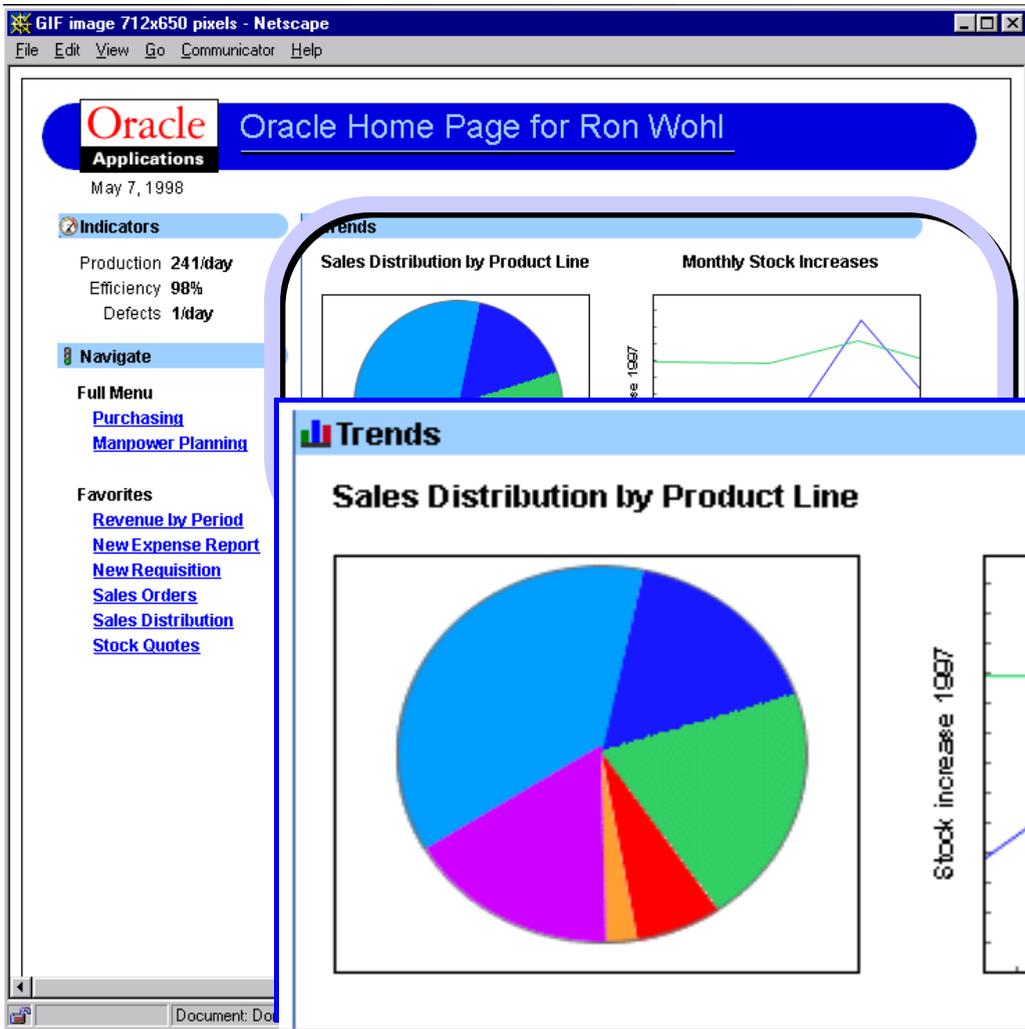
按事实管理

按例外管理



通过“个人主页”推向管理层桌面

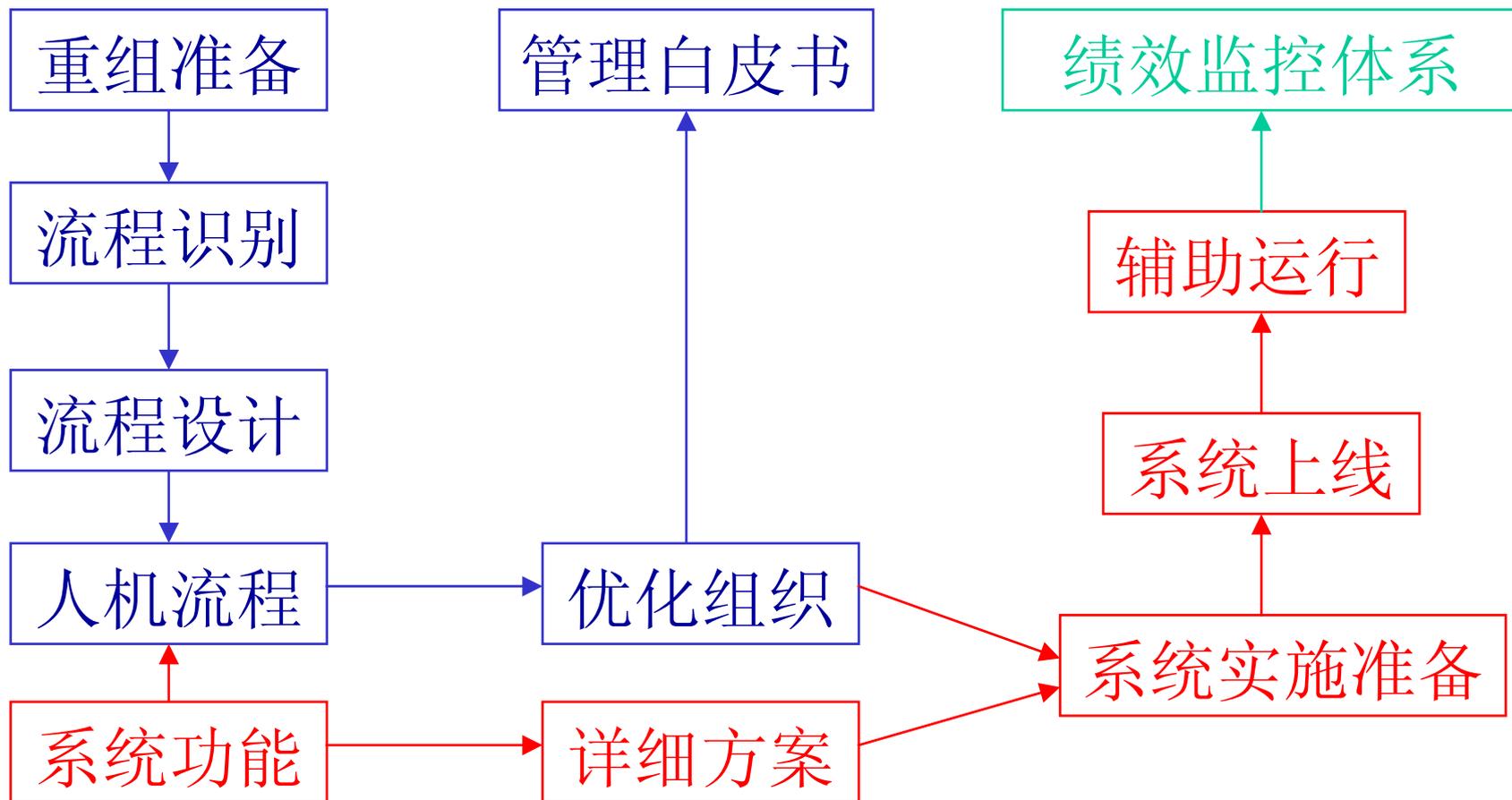
个人和企业的目标
关键指标的趋势
差异预警与分析
溯源业务发生细节





创建“管理流水线™”的原则之五

- 贯彻“以人为本”的管理思想
- 基于绩效评价的员工正常晋升体制
- 提供员工“自我实现”的发展空间
- 岗位激励体系、知识共享与创新激励机制





汉普“管理流水线”的成功案例

龙涤集团 采购成本降低2300万

管理费用降低390万

制造费用吨丝降低150元

哈啤集团、长沙烟草、全创通信等20多家



目录

- 汉普咨询对北汽福田的认知与了解
- 北汽福田信息化的总体规划
- 北汽福田信息化的风险规避
- 北汽福田信息化实施规划

- 成功信息化案例介绍



研发管理（PDM/CPC/CPD）系统

财务管理和控制（GL/AP/AR/FA/CM/XTR/OFA）系统

生产计划与控制（MRP/APS/MPS/BOM/CST/ECO/FLM/QA）系统

市场/销售管理（CRM/iMarketing/iSales/iService）系统

采购/库存管理（PO/INV）系统

人力资源管理（HR）系统

项目管理（PA/PC）系统

办公/知识管理（EIP/OA）系统

供应链集成管理（SCM）系统

电子商务管理（e-Bussiness）系统



2002年，明确系统规划，实现核心业务运作信息化，企业管理运作水平显著提高。建设内容：

企业信息系统规划；

在汽车产业引入CPD协同产品研发体系，并实施PDM/CPC

完成公司财务、人力资源、EIP/OA系统建设；

完成汽车产业集成化采购、销售、库存管理系统建设；

。

投资估算：4000 ~ 5000万



2003年，完成北汽福田集成化的内部管理信息系统建设，建立高效率管理流水线。

完成农业装备和建材产业采购、销售、库存管理系统及PDM系统建设；

完成各产业制造和质量管理系统建设，实现制造成本的集成化动态归集和实时的财务分析控制；

PDM、ERP实现集成化运作，企业从产品研发到投入生产管理规范，效率明显提高；

汽车产业实施供应链高级计划和数据交换平台，初步实现供应链管理，主要供应商和关键零部件实现按需准时制供货，供应链反应速度显著提高，整个供应链库存明显降低，成本有效控制；

建立企业决策支持、绩效监控和知识管理体系；



2004 –2005年，建立北汽福田“电子供应链”，实现产业价值链优化和企业管理监控动态化，成为具备国际竞争力的一流企业。

实施企业客户关系管理系统；

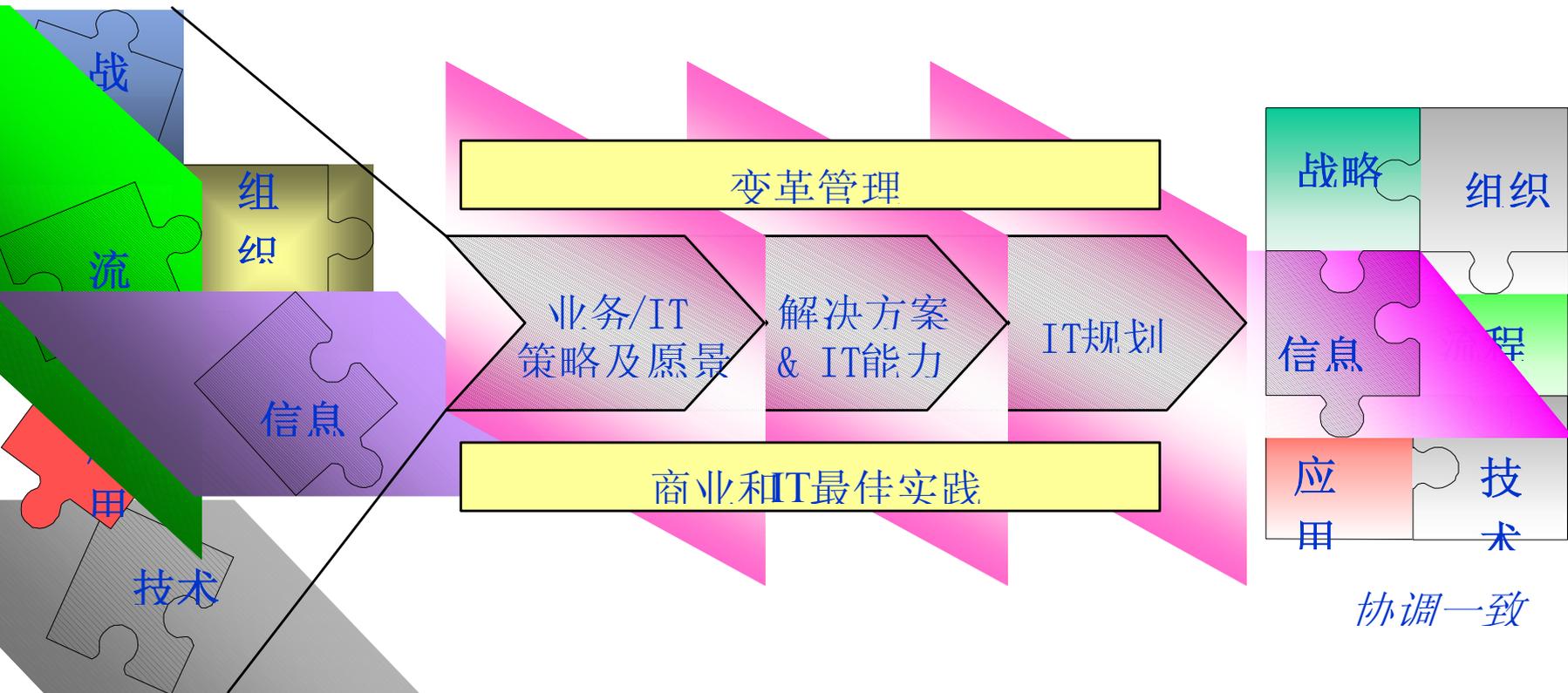
实施企业电子商务平台；

实现企业“电子供应链”，产业价值链得到优化；

实施企业门户的信息集成，实现企业管理监控动态化

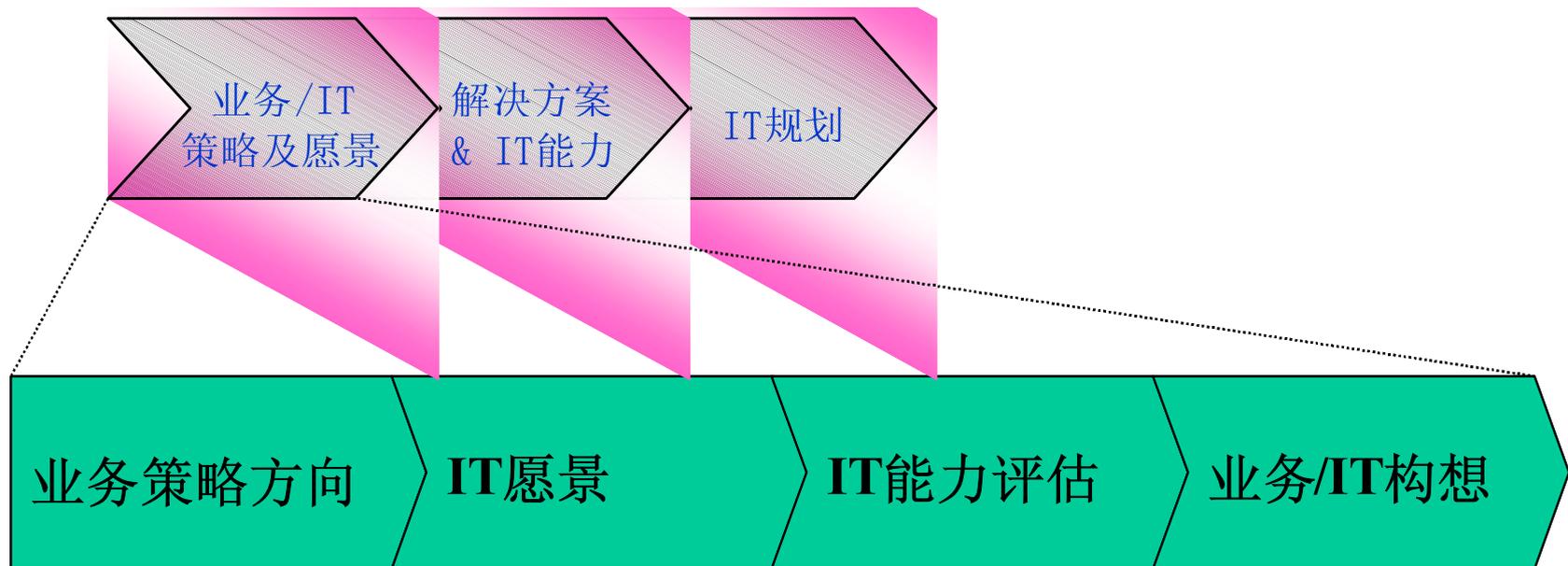


汉普咨询IT规划方法论模型





阶段一：确立业务/IT策略及愿景



- 审视企业战略及业务环境
- 依据世界最佳实践，识别关键业务流程和改进方向

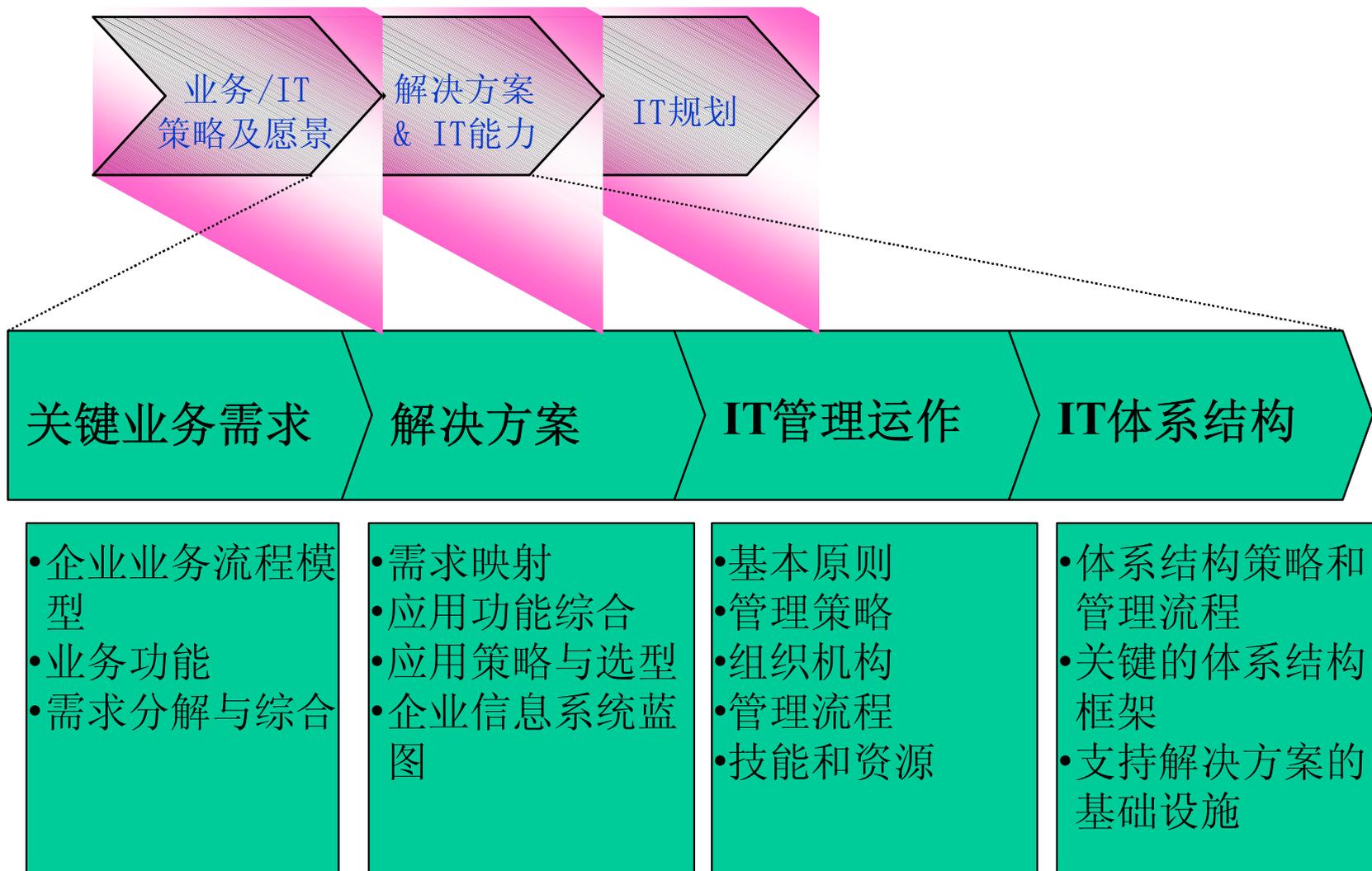
- IT最佳实践和标杆研究
- 识别IT的关键作用点
- IT定位和目标
- IT愿景

- 从技术、组织和流程三个方面来系统地评估企业当前的信息系统现状及相关能力

- 分析业务/IT现状与愿景之间的差距及改进方法
- 建立未来业务和IT发展的构想
- 流程重组建议

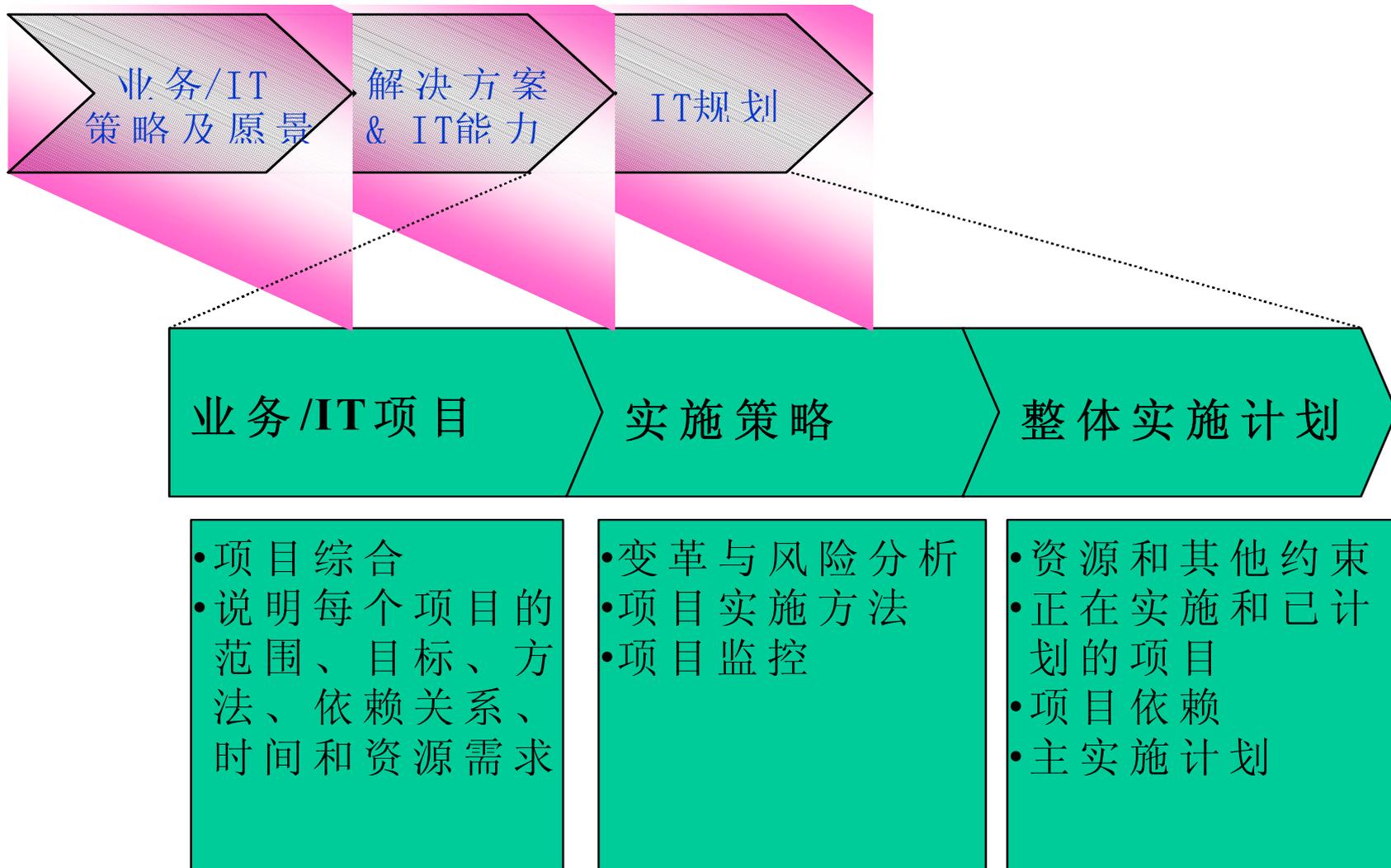


阶段二：建立解决方案和IT能力





阶段三：确定整体性的项目计划





目录

- 汉普咨询对北汽福田的认知与了解
- 北汽福田信息化的总体规划
- 北汽福田信息化的风险规避
- 北汽福田信息化分步实施规划
- 成功信息化案例介绍



龙涤集团

longdi-group.com.cn

——摘自龙涤集团在黑龙江省63家大企业现场会的报告



- 1995年在黑龙江涤纶厂基础上改制组建的国有控股公司
- 由多种经济成分和多元投资主体共存的20余家企业组成
- 黑龙江省唯一生产涤纶纤维的大型企业和纺织行业龙头企业
- 国务院确定的全国百家建立现代企业制度试点和国家520户重点企业之一
- 连续多年进入全国500家最大工业企业行列



- 项目1999年11月启动，至2000年9月结束
- 实施主体：包括7家主营业务公司
- 项目内容：前期进行业务流程重组，建立“整合集中化”管理模式，后期实施Oracle ERP（财务、分销、质量），绩效监控系统
- 企业收效显著，成为国有企业信息化建设样板工程，全国90余家企业现场参观学习



用先进的管理思想改造传统的管理模式，对企业进行管理重组和管理革命，实现面向客户的集成化的管理目标；运用先进的信息技术，对企业物资流、资金流、信息流进行有效的控制和制约，实现“三低一高”（即生产成本最低，管理费用最低，财务和销售费用最低，销售价格最高）的经营目标；在信息化思想和信息技术的支持下，实现对企业进行脱胎换骨改造的发展目标。



企业信息化不是一般意义的信息化，而是企业管理革命和管理创新的工程，是企业文化建设的系统工程。它包括信息技术、管理重组（BPR）、流程再造的过程。是对企业进行脱胎换骨改造的过程，也是龙涤集团重塑形象、再造优势的过程。



抵触

信息化建设初期，相当一部分干部和职工不理解：
一是认为我们管理不错了，搞信息化建设自讨苦吃
二是害怕信息化建设一旦不成功，会劳民伤财
三是部分人害怕失去既得的权力和利益 等等

对策

组织职工开展“进行信息化建设，提高企业现代化管理水平”大讨论
采取“请进来、走出去”的方法，聘请专家来公司讲学。
进行了多方面的培训，共举办培训班40多期，参加培训的人员100%
40多人次去省内外先进企业考察和学习
公司党政班子领导带头学习，带动了全员学习的热情
中层以上领导干部培训不达标者一律下岗



通过加快企业信息化建设，基本上形成了以信息化思想为指导、以信息化网络为支撑、以实施ERP为基础的信息化管理体系



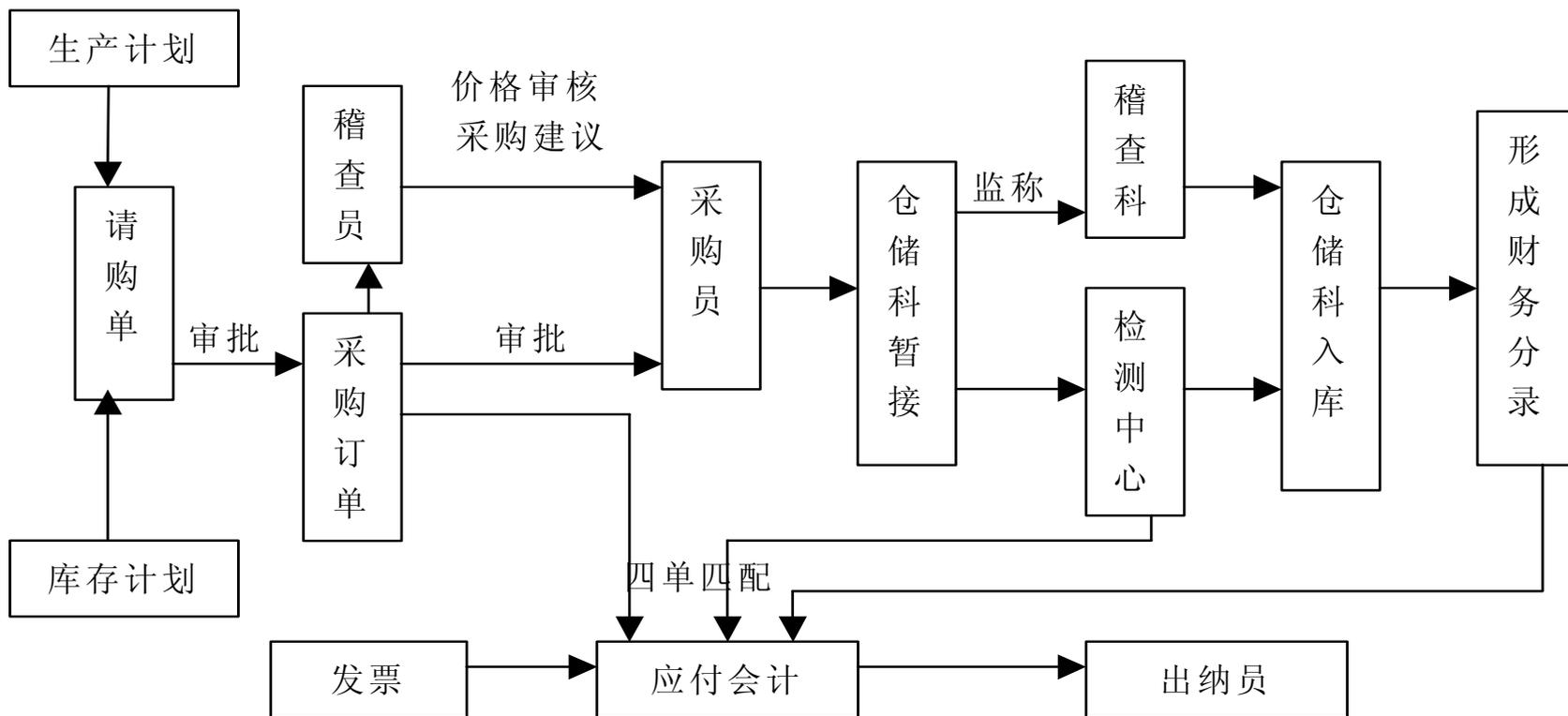
1、实现“扁平化”的管理：由过去**6**个管理层次，减少到现在的**3**个管理层次。通过兼职化，实现了由“多层”向扁平的“压并”和“整合”，实现了“决策层”和“执行层”的直线挂接。“扁平化”后，企业管理部门由**13**个整合为**10**个，中层以上领导一次精简**27**人，占全公司中层干部的**20%**，其他人员在以前已优化**50%**的基础上又一次精简**336**人。



2、实现企业流程分类优化和整合：对企业所有工作流程，按照面向客户、面向信息网络、面向ERP软件应用的要求，进行根本性的再思考、彻底性的再设计。共理顺流程**105**个，重划部科职责**61**个，岗位职责**203**个。通过流程的优化减少了不增值的环节，压缩了交叉重复的过程，理顺了责任不清的业务，增加了控制点。



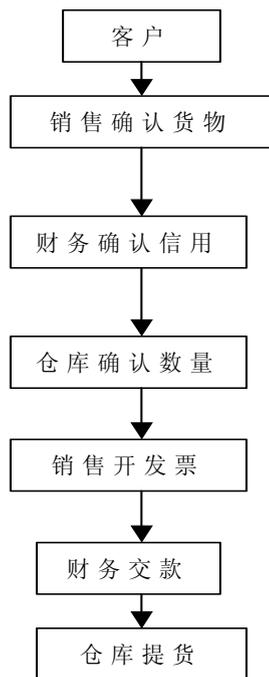
流程优化示例1：物资请购——付款流程，充分体现了资金流与物资流的集成统一





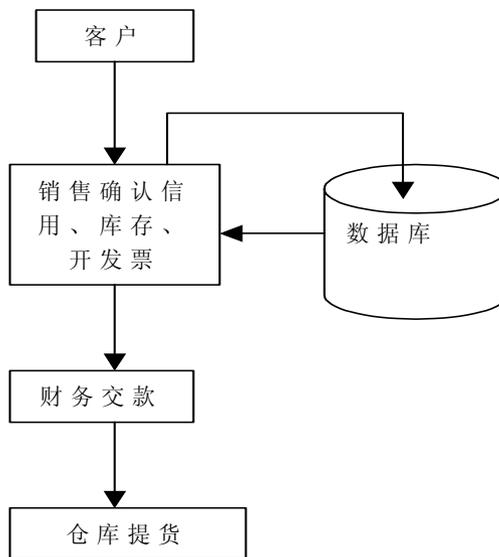
流程优化示例2：实施ERP前后的客户提货流程对比

原客户提货流程



时间：3-4 小时

采用 ERP 后的新流程



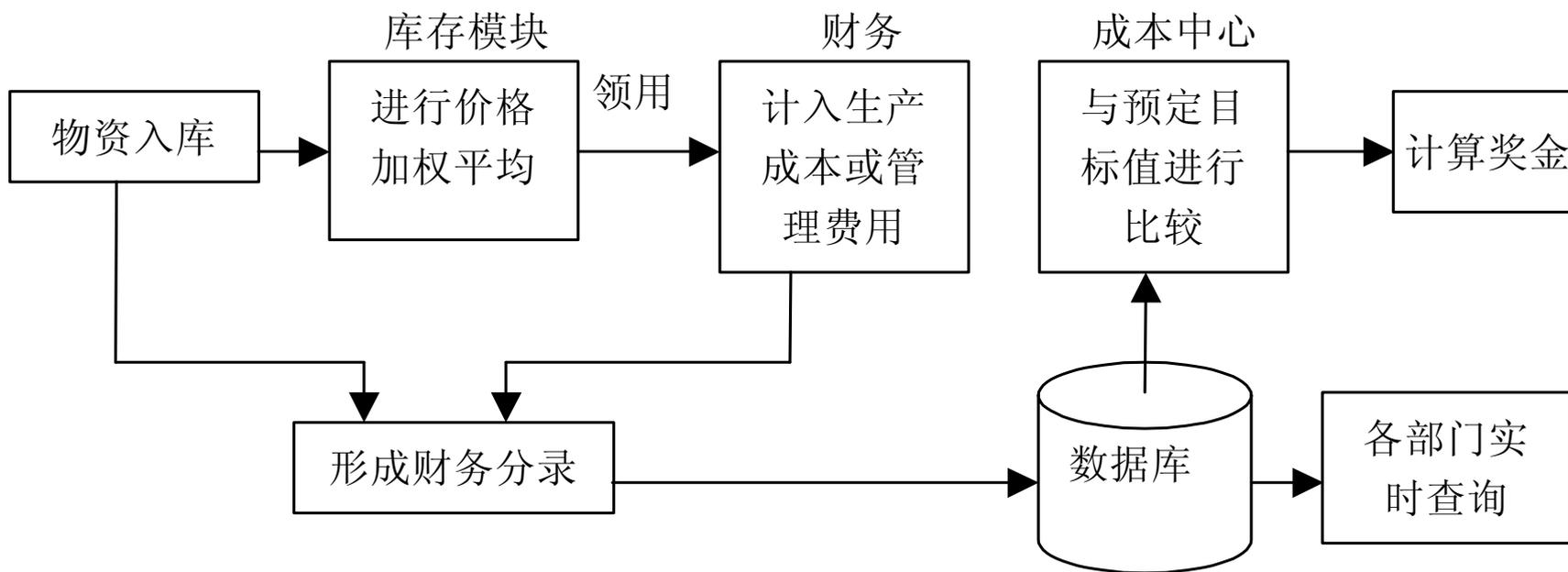
时间：10-20 分钟

客户付款提货由过去的3—4小时，降到现在的20—30分钟，受到客户的好评。

费用报销审批，由过去层层审批（最多6-7人）优化整合为一人审核，改变了过去多人签字无人负责的问题



流程优化示例3：成本核算与目标管理流程图





3、实现企业各部门的职能有效整合：

一是整合采购职能，取消了集团公司十几个所属公司、部门的采购权，成立了国内采购部，实行了集团统一采购、控制和管理。

二是整合财务职能，取消了集团公司内所属单位独立的财务和各生产厂的二级财务，实行集中统一的财务管理。

三是整合物流管理职能，取消集团公司所属公司独立的仓储、运输及各生产厂的二级库和三级库，实行集团公司的一级库存管理。

四是整合检验职能，组建了检测中心，将原属于各公司及生产厂的产品及进货物检、化验的职能划归检测中心



4、在整合的基础上，建立控制、制约与制衡机制：

- 预算的决策和控制分离
- 费用及成本与财务分离
- 付现费用的报销审核与发票核销分离
- 集中采购与统一的物价管理分离
- 采购物资的抽样与检验分离
- 入库验收与检斤分离
- 废旧物资的拍卖与原销售职能分离
- 各种费用的收缴实行收、管、支分离
- 从而使成本费用监控与财务管理形成制约与制衡的关系，稽查物价与采购、检验、仓储形成制约与制衡的关系



- 采购成本同比**下降2320万元**
- 取消二、三级库，库存占用资金**减少3000万元**
- 通过有效控制和绩效考核，生产成本同比**下降570万元**
- 管理费用和销售费用同比**下降390万元**
- 通过机构重组，精简人员336人，节省人工成本163.9万元



- 通过深化改革、强化管理、依靠科技进步，2000年实现工业总产值24.3亿元，同比增长14.94%，实现销售收入18.16亿元，同比增长26.94%；实现利税1.5亿元，其中利润6131万元，同比增长18.61%，税金8800万元，同比增长15.30%，创公司组建以来历史最好水平
- 2001年集团公司在企业信息化建设的基础上，进一步推进全面预算管理及“双增双节”工作，计划预算压缩费用和支出4937万元，增收1400万元，合计增效6337万元



- 国有企业通过业务流程重组和ERP系统应用可以取得显著的经济效益
- 对大型集团企业的管理模式重组可以提高管理效率，增强集团企业的整体控制能力
- “扁平化”管理在信息系统的支持下，得到了有效运行，使企业管理能够与国际现代管理迅速接轨，更好地借鉴发达国家管理经验，推进现代企业制度建设，使企业管理登上新台阶
- ERP项目成功的关键在于领导层的决心和高素质的咨询团队
- ERP系统提供的企业各种数据、经营结果真实可靠，企业经营状况一目了然，企业适应市场变化、科学决策的能力明显加强
- 企业资产流失与浪费得到了有效遏制，制约制衡机制明显加强，使妄图挖国企墙角、以权谋私、损公肥私的人无缝可钻



- 一、汉普的咨询优势
- 二、汉普咨询的使命、发展策略及目标
- 三、汉普咨询的业务领域
- 四、汉普咨询的客户



一、汉普的咨询优势

汉普的实力

- 目前是中国境内最大的管理咨询公司
- 现有专业咨询顾问近**300**人，包括来自安达信、普华、得勤、
ORACLE、SAP等外企一流顾问，通过团队合作向客户提供最佳的服务
- 完成了近百家大型企业的管理咨询与ERP等信息系统的实施工作
- **2001**年咨询业务收入超过亿元
- 在国际化历程中，力争**3**年内全球建立**40**家汉普



一、汉普的咨询优势

汉普的行业地位

- 国内唯一致力于管理咨询与IT咨询结合的iConsulting公司
- 国内IT咨询业务范围最全的管理咨询公司
- 国内从事IT系统理论、应用研究与管理思想推广的权威机构
- 是实施中国大型企业集团最多的咨询公司，了解中国企业特点及题，形成了结合中国特色的管理提升与信息化推进的方法、技术与工具



一、汉普的咨询优势

汉普的咨询业绩

- 中国大陆唯一能给大型企业提供管理咨询服务的公司
- 国内实施成功案例最多（近百家），成功率达100%
- 汉普客户80%均为各地、各行业排列前5名的企业
- 国内唯一在几十个业务流程重组项目上全部取得成功的咨询公司，也是汉普ERP实施特色
- 国内唯一能从事集团管理模式重组的公司



二、汉普咨询的使命、发展策略与目标

公司使命

汉普咨询定位于现代咨询业（iConsulting），坚持将管理理论的创新成果与现代信息技术发展的最新成就相结合，为客户适应电子商务时代的电子供应链管理提供专业化、高水准的咨询服务，以期显著提升客户的市场竞争力、管理水平和管理绩效。



二、汉普咨询的使命、发展策略与目标

发展策略

- 与资本市场的结合策略（而非合伙制）
- 营销知识产品（而非顾问人天）
- 创新管理理论（以人为本的管理流水线）
- 结合《汉普管理论坛》与“汉普管理学院”



二、汉普咨询的使命、发展策略与目标

目标

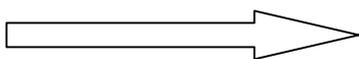
- 借助资本市场并购手段实现全球化发展
- 2003年全球建立40家汉普
- 10年后成为全球十大咨询公司之一
- 2003年香港上市
- 2005年营业额达到7亿规模



三、汉普咨询的业务领域

业务领域

- 策略咨询
- 管理咨询
- 信息系统咨询
- 管理培训



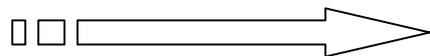
- 企业电子供应链设计与策略咨询
- 企业电子商务模式设计
- 企业信息化策略与总体规划
- 集团内部**ASP**建设咨询



三、汉普咨询的业务领域

业务领域

- 策略咨询
- 管理咨询
- 信息系统咨询
- 管理培训



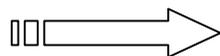
- 基于价值链与KPI指标分析的管理诊断
- 业务流程优化重组 (iBPR) 与管理流水线的创建
- 企业管理模式设计
- 营销咨询
- 协同研发体系设计
- 员工岗位绩效评价和激励体系设计
- 企业绩效管理体系设计



三、汉普咨询的业务领域

业务领域

- 策略咨询
- 管理咨询
- 信息系统咨询
- 管理培训



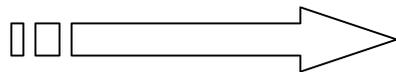
- 企业资源计划（ERP）系统的实施应用
- 客户关系管理（CRM）系统的实施应用
- 呼叫中心（Call Center）实施与运作咨询
- 6Sigma质量管理系统的实施应用
- 供应链管理（SCM）系统的实施应用
- 电子供应链动态库存分布管理（VMI）系统建设
- 协同产品商务（CPC）系统的实施应用
- 企业设备管理（EAM）系统的实施应用
- 物流管理（Logistics）系统的实施应用
- 商业/连锁零售业管理（Retail）系统的实施应用
- 基于人力资源的企业流程管理系统实施应用
- 企业信息门户（EIP）及网上办公系统（OA）的实施应用



三、汉普咨询的业务领域

业务领域

- 策略咨询
- 管理咨询
- 信息系统咨询
- 管理培训



业务流程重组、财务管理、现代营销管理、物料管理、生产管理、物流管理和人力资源管理，以及**ERP、SCM、CRM、CPC**与**Logistics**中的管理思想等培训课程



四、汉普咨询的客户

国家开发银行
哈啤集团
白沙集团
海尔集团
亚信 (Asia Info)
中国民航总部
首都机场
南方航空
北药集团
白云机场
国际航空
浙江航空
新疆航空

GE华伦
五矿集团
华胜天成
北京工商局
湖南烟草
澄西造船
恒安集团
龙涤集团
实达集团
南京高速齿轮箱厂
苏州阀门厂
徐州工程机械
东大阿尔派



四、汉普咨询的客户

方正电子
松下电工
朗讯科技
精伦电子
衡阳钢管
全创通讯
北方重汽
珠海理想
佳通轮胎
杭州钢铁
三角集团
亚讯集团
武汉安凯电缆

复旦金士达
斯堪迪亚电子
广州地铁
海信集团
曲靖烟厂
佳都国际
海南航空
大唐电信研究院
南风集团
中联重工
南京扬港
中新药业
二汽集团



四、汉普咨询的客户

四通松下

小红帽

大连实德集团

三九医药

百麦集团

东安动力

湘潭钢铁集团

中国电信集团

中国石油物装集团

方正（香港）

航天晨光

中国茶叶进出口总公司

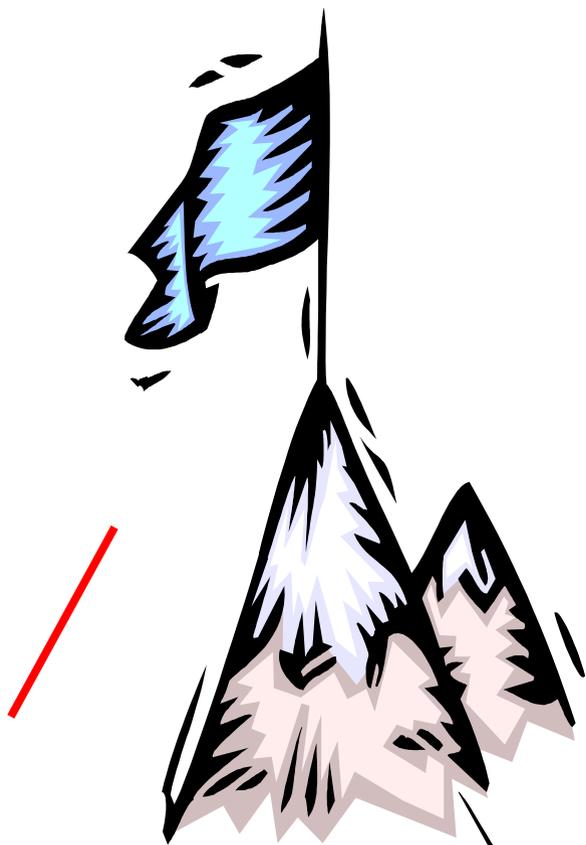
中国雷华电子有限公司

北京博维空港设备有限公司

承德钢铁集团



良好愿望



汉普咨询
愿与北汽福田携手共创未来