

造就出色的汽车供应商：
实现成功配送



ORACLE®

造就出色的汽车供应商： 实现成功配送

平台全球化迫使汽车供应进行改革

“按时供货的能力正在成为制造厂获得成功越来越重要的一个因素。一来，企业将更多的制造业务外包给能够以更低成本完成这些业务的合作伙伴。另一方面，为了实现采购方面的规模经济，各企业都在减少其供应商数量。这两种情况下，企业都要选择最可靠的供应商——那些最能够按时供货的供应商。”

IndustryWeek.com 2001年6月19日 (摘自一篇基于第四季度 IndustryWeek 制造商调查结果的 *观点文章*)

“所有需求渠道的集成已经成为企业关注的一个重要方面。为了对不断变化的客户需求做出迅速反应，订单管理系统必须在整个供应链中捕获并有效地传播客户信息，从而将供应和需求连接起来。”

Aberdeen Group公司，订单管理：集成电子商务需求和供应链，2000年1月

2002年全球汽车产量几乎达到了空前最高记录，并且预期在接下来的十年中还将不断增长。然而，原始设备制造商（OEM）采购经理正在寻求少数战略供应合作伙伴，以便根据需要满足预期的增长。通过与少数供应商建立长期关系，OEM希望实现实质性的成本节约，并为工程设计、合同协商等方面建立有利的新关系。通过开发在很多汽车上使用公共零部件的全球性汽车平台，以及与少数供应商合作来支持这些平台，OEM可以显著降低每个零部件的开发和制造成本。

因此，少数供应商将负责全球每个汽车销售市场中大部分汽车零部件的供应。显然，在减少供应商的情况下，对少数平台的竞争是非常激烈的。某些核心供应商能力（如良好的供货记录）将成为OEM用来缩小其战略供应商选择范围的重要标准。

信息技术是增强供应商能力（如配送执行能力）的关键。Oracle提供了经过验证的商务应用程序，这些应用程序通过能够随着行业发展而发展的全面功能、开放标准、灵活处理能力，来支持汽车供应商的独特配送执行需求。

汽车制造业的发展对供应商的配送执行提出了挑战

汽车供应商在过去的十年中几乎在行业的各个方面都面临了无数的挑战：OEM很快意识到他们的成功依赖于精益及建立能够满足复杂生产配送需求的敏捷供应链。汽车供应商也需要做出相应的反应并遵守严格的交易合作伙伴准则，如定义了基本物料管理系统期望值的MS-9000。不遵守准则将会导致不利的供应商评估、汽车制造客户的流失、财务罚款以及丧失未来汽车项目投标的机会。

配送执行是供应商的关键评估标准

汽车组装厂商的数量有限。他们的业务竞争非常激烈。OEM对供应商最重要的评估标准是配送执行：正确数量的正确零部件，在正确的时间送到正确的使用点。

零部件配送错误将严重影响甚至中断汽车生产，生产线的每一分钟停工将会对OEM造成数千美元的经济损失。OEM对精益制造和准时生产（just-in-time, JIT）实践的重视迫使供应商完善其配送执行，以便满足指定按小时和分钟配送而不是按天配送的客户订单的需求。

成功的配送执行依赖于全面、集成的信息系统

供应商群体内部的合并和收购使供应商能够扩大他们的客户群，从而在一定程度上减少任何特殊客户的流失。然而，赢得大量客户的业务进一步增强了供应商有效管理大量数据的需求，以避免延迟的配送收费、额外的运费支出、昂贵的包装和重新包装处理成本或过多的OEM配送差错报告（delivery discrepancy report, DDR）。另外，供应商必须能够管理制造进度和数量的常规变化，并遵守其他要求，如特殊包装、容器和标签要求。

为了保证成功配送，供应商必须具备全面、可伸缩、安全和集成的信息系统。他们的商务应用程序和技术解决方案必须能够支持他们减少成本和消除低效率，同时保持随着行业实践发展而发展的足够灵活性。

Oracle的高度集成和灵活的应用程序为汽车供应商提供了快速改善配送的执行，消除低效率，为未来发展做好准备。

目前的汽车供应商技术：高度定制和分散的系统

汽车行业率先使用技术来提高OEM和供应商之间的通信水平。例如，八十年代采用电子数据交换（EDI）技术作为一个行业标准。供应商已经成功地使用EDI将客户进度安排与他们的内部生产计划和ERP系统更加紧密地集成在一起。然而，随着新的生产计划系统的出现，如序列化生产调度系统，消息传递的复杂度也随之增加。随着OEM采用独特的生产系统（如丰田生产系统（TPS）和福特生产系统（FPS）），EDI的复杂度也随之增加，结果是OEM必须适应已有标准。这种情况产生了复杂而成本高昂的项目，这些项目涉及供应商内部的下达工作计划到收款（release to cash）业务流程与OEM不断发展的独特生产系统相集成。

数据解释错误和延迟：可怕的恶梦

汽车交易合作伙伴（OEM到第1层或第1层到第N层）之间的有效数据交换可以显著改善运营和财务绩效。遗憾的是，在实现这些

好处时面临着很多障碍，包括信息延迟、数据解释/转换错误以及处理的低效率。显示问题的征兆包括错误的配送调度、过高的管理/发送成本或大量DDR。

信息延迟是指信息流被延缓的现象。通常原因包括：人工处理、非集成系统、或不常见的批量系统更新。数据解释或转换错误问题发生在交易合作伙伴没有完全同意或没有统一使用数据交换标准的时候。数据通信问题的发生有很多因素，包括公司内部系统集成的缺乏、低效率手工处理过程以及贫乏的公司间数据交换链接。

很多公司通过重新设计和自动化与信息交换和交易合作伙伴作相关的业务流程实现了对运营的极大改进。改进信息流的质量和时效性提高了他们对汽车商务环境动态变化的响应能力。新技术的重要作用确保来自具有不同生产系统的多个区域的多家客户的进度安排信息能够准确地、始终如一地流入供应商的内部业务系统，以简化业务流程并使它能够更加轻松地对重要变化迅速、有效地做出反应。

Oracle电子商务套件应用程序简化业务流程、对信息进行标准化和集中管理

Oracle的配送执行业务解决方案构建在一个跨所有应用程序存储信息的单一、统一数据模型上。你可以维护一个有效的信息流，提供一个客户、产品和进度安排信息的一个单一视图，以便使所有人都能够访问一致、及时和准确的数据。

Oracle配送执行解决方案利用Oracle电子商务套件（OEBS）体系结构。OEBS是第一个也是惟一个使用单一全球数据库的应用程序集，使你能够连接跨前后端的整个业务流程并使其自动化。这可以为你提供全面、整合的信息，如跨所有业务部门、产品和地理位置的下达的进度表、库存水平和收益信息。而且，再也无需等待数据传递到一个独立的数据汇集和分析系统。主管人员可以获得显示与过去、现在和预计的绩效指标相关的业务状态的实时商务信息，这样，他们便能够以日为单位而不是以月或季度为单位查看信息，从而促进收益率的实现。

支持成功配送策略的关键功能

力求成为OEM战略合作伙伴的汽车供应商必须有开发关键技术的能力以支持成功的配送执行。

Oracle相信，通过能够降低成本、消除低效率、提高对客户服务问题（如配送执行情况的重视以及增加收益）的商务应用程序和流程可以实现世界一流的供应商配送执行。

全面、集成的业务流程

成功的供应商配送首先要求机构中计划和执行下游运营活动的
所有部门都可以看到最新的客户需求，这些活动包括制造计划、厂
家调度、生产、发运和仓储。缺乏最新准确信息的公司将在人工指
挥运营上花费难以计量的时间，最终导致现金支付，如过量的奖金
支出。必须就客户的调度变更（如确定顺序的发运安排）与发运地
点进行近乎实时的通信，以便能够有足够的时间处理当前的客户文
件，从而避免中断汽车的生产进度。

为了迎接这些与客户调度变更相关的挑战，Oracle支持一个与跨
机构功能和活动相关的全面而集成的业务流程，这些活动涉及从下
达到现金的整个订单履行过程。

下达工作计划到收款业务流程

理想的下达工作计划到收款（release to cash）业务流程优化了运
营和财务流程之间的交互，如下达（release）管理、订单管理、仓库
管理和应收账款。当下达工作计划到收款业务流程不稳定或不完整
时，与它相关的其他方面业务也有风险。

Oracle提供了一个从下达工作计划到收款的物流与相关事务处
理流程连接在一起的全面解决方案，使你可以提高各个方面的效率。

Oracle Release Management: 计划、发运和顺序排程

大量定制的环境增强了对供应链灵活性和适应性的需求。作为
一个供应商，你必须迅速适应大量、高度复杂和不断变化的需求并
对其做出反应，同时支持定价和交易合作伙伴的特定要求，否则，
便会对你的供应商评估产生影响。

通过Oracle Release Management,你可以简化和自动化下达管
理周期，同时满足交易合作伙伴的特定要求。Oracle Release
Management能够满足汽车行业内通用的必要业务需求，提供一个
灵活、集成的解决方案来帮助你：

- 处理交易合作伙伴的独特需求

- 自动化下达管理过程

- 管理异常并对其做出响应

- 支持采购计划

- 支持累计计算

- 处理复杂的定价结构和计划

Oracle Release Management支持广泛的电子消息传递

Oracle Release Management利用Oracle E-Commerce Gateway来管理你和客户之间的大量电子协作。通过Oracle E-Commerce Gateway的独立标准特性,你可以在任何标准(如EDIFACT或X12格式)的基础上处理输入和输出的EDI事务。除了独立标准之外,Oracle E-Commerce Gateway还是独立的翻译器。这使你可以充分利用已在EDI翻译程序方面的投资,或选择你满意的翻译程序包,为你提供使用最适合你商务模型的翻译程序的灵活性和机会。

因为当今的电子通信不仅仅需要强大的EDI功能,而且还需要支持那些不使用EDI的客户的高级技术,Oracle为你提供了一个新的、健壮的XML解决方案。通过使用Oracle XML Gateway,你可以用与处理EDI安排一样的方式在Oracle Release Management中处理XML计划和发运安排。

Oracle Order Management

多个需求渠道的集成已经成为汽车企业关注的一个重要方面。为了对不断变化的客户需求做出快速响应,订单管理系统必须在整个供应链中捕获并有效地传播客户信息,从而将供应和需求连接起来。

Oracle Order Management为所有的客户需求提供一个单一的订单库,包括来自下达管理系统和其他所有来源(如现场服务购买订单和维修用零部件销售订单)的下达进度表。那些通过电话、传真或其他基于纸张的订购方式下达的订单可以和以电子方式接收的订单一样简单地被处理。客户服务员工利用一个公共的界面查看、分析和处理来自各种不同来源、不同格式的所有类型的客户需求,节省了可用于异常管理的大量宝贵时间。该集成应用程序还使我们可以更轻松地、迅速有效地对系统中已有的操作规程进行人工调整,如改写每个电话请求的EDI信息。

具有直接发运功能的Oracle Warehouse Management

没有任何两个仓库是一样的。即使是同一个汽车企业内的工厂或部门在仓库的运营上也是不同的,以充分发挥它们特定运营的内在运作效率。要满足这些独特的需求,需要一个满足特定客户和业务需求的动态的、用户定义的配置,如使用Oracle的WMS灵活规则引擎。

支持独特容器条形码和其他基于客户的发运文件的应用程序体系结构极大地减少了与包装和分段运输已完工物料相关的浪费。当把条形码扫描器设计到商务应用程序中时,可以更轻松地创建准确的提前货运通知(advance ship notice, ASN)。Oracle的WMS引擎支持重要WMS流程(如提货和存储逻辑、任务分配、标签打印和成本账户分配)中的大量变更和改进,而无需修改代码。

采用精益制造运营系统的汽车供应商发现了制造流程和发运执行流程之间紧密集成的价值。那些严格按照客户顺序排程进行的零部件包装并运输的供应商可以通过从客户处接收到发运指令与制造和包装业务集成在一起而赢得效率。这避免了与物料处理和重新包装相关的附加成本。

Oracle Receivables

汽车企业的主管人员要求访问实时的财务数据，以确保他们的运营及时产生了收益。随着华尔街越来越关注财务运营，继续致力于为自己和股东们赢取最大收益并创造价值对于汽车企业是非常重要的。相应地，一个可靠的应收账款系统有助于确保你的现金状况良好以及运营能够满足资金需求。

供应商负担不起集成发运和开具发票的手工处理过程的高昂成本。必须对附加费用（如加工费、运费和特殊包装费用）进行有效和无缝的管理。确保每次发运都有一个准确、及时的票据使供应商可以将精力集中在制造和配送零部件上，同时确保财务事务被正确地管理。

Oracle Receivables是一个票据和收款管理应用程序，能够简化你的下达工作计划到收款流程，同时提供强大的财务控制和战略性财务信息。自动化和简化例行的应收账款流程（如开具发票、税务计算、收据申请、收款和收入确认）可以显著缩短结算周期时间并降低管理成本。还可以通过多货币收据、全球企业税务计算和汇票计算等功能充分利用全球化商机。

结论

如果供应商各个环节都挺好，惟独在配送方面有问题，那么这样的供应商最终将被淘汰。

日本贸易振兴会（Japanese External Trade Organization, JETRO）最近公布的一份报告指出，供应商选择标准得到了检验。选择供应商的主要标准是其零部件设计、开发和生产能力。然而，制造商提到的第二重要的选择标准是配送的可靠性与全球覆盖性。

信息技术是增强供应商能力（如配送执行能力）的关键。对于那些力求实现成功配送执行的供应商，Oracle提供了一个高度集成的独特的基础架构，适用于简化跨前后端职能的流程，从而确保制造商和供应商能够紧密联系。

2 “OEM部件采购：战略转移”，密西根大学汽车运输研究所，2001年1月。

Oracle提供了经过验证的商务应用程序，这些应用程序通过能够

随着行业发展而发展的全面功能、开放标准和灵活处理能力，来满足汽车供应商的独特配送执行需求。Oracle的高度集成和灵活的应用程序为汽车供应商提供了快速改善配送执行、同时消除低效率并为未来发展进行准备的必要功能。

下一步

欲了解世界顶尖的企业技术与应用软件供应商Oracle公司如何能够改善你机构的配送能力并优化其他汽车价值链流程的更多信息，请访问www.oracle.com/industries/automotive，或与你的本地Oracle代表联系。



造就出色的汽车供应商：实现成功配送

2003年1月

作者：Paul Hebler

合著者：Sujith Abraham、Kathleen Gahan、John P. McGlynn

Oracle公司

全球总部

500 Oracle Parkway

Redwood Shores, CA 94065

U.S.A.

全球咨询

电话：+1.650.506.7000

传真：+1.650.506.7200

网址：www.oracle.com

版权©2002归Oracle 公司所有。未经允许，不得以任何形式和手段复制和使用。

本文的宗旨只是提供相关信息，其内容如有变动，恕不另行通知。Oracle公司对本文内容的准确性不提供任何保证，也不做任何口头或法律形式的其他保证或条件，包括关于适销性或符合特定用途的所有默示保证和条件。本公司特别声明对本文档不承担任何义务，而且本文档也不能构成任何直接或间接的合同责任。未经Oracle公司事先书面许可，严禁将此文档为了任何目的，以任何形式或手段（无论是电子的还是机械的）进行复制或传播。

Oracle是Oracle公司和/或其分公司的注册商标。其他名字均可能是各相应公司的商标。