



## Covisint如何帮助宁波均胜突破汽车行业EDI挑战？

经历了数十年的风雨历程，中国汽车工业已经发展成为全球整车和零部件生产的重要基地，作为汽车产业链中关键的汽车零部件行业，更被预测为今后若干年发展最快的行业之一。然而，对于汽车零配件生产厂商来说，如何实现信息化的高效管理，更好地贴近主机厂对供应链管理上的高要求、高标准，成为企业当前最大的挑战。对一个企业来说，采购和物流是保证其生产效率的最首要因素，于是，如何通过新一代信息技术，建立一个能够打通上下游供应链的信息化平台，便成为了至关重要的一点。针对时下汽车行业，在供应链管理方面起着关键作用的EDI技术，又是怎样一个现状？企业正面临哪些问题？如何能更好地去解决这些问题？

### 汽车行业EDI现状

EDI（即电子数据交换），是现代企业大量使用的进行商业单据交换的重要手段。在汽车行业供应网络环境中，EDI应用于汽车行业制造商（OEMs）与其供应商、供应商的供应商、以及整个供应链相关方之间的业务及财务信息交换。理想的EDI技术应该是能够提供一款全球通用的信息交换系统，且能够帮助企业提升业务效率及竞争实力。如今的EDI技术确实取得了不

小的突破，但达到“理想的EDI技术应用”仍有一段不小的距离。

汽车行业的OEM厂商们与其一级供应商已经在全球范围内普遍采用了EDI技术。上世纪80年代，西欧的汽车行业因来自OEM厂商对在信息交换，降低库存、节省成本开支，提高订单处理效率、减少出错率等多方面的压力而开始广泛的应用EDI技术，但这其中并不包括20世纪末的一些北美二、三级供应商，EDI技术在进一步应用推广上停滞不前。

随着汽车零部件行业产品结构的日益复杂，零部件种类的日渐增多，工艺路线和设备配置的日趋灵活性等问题的出现，频繁的计划插单和变更，供应链信息无法同步就成了企业管理的难点，这就要求整车配套的快速响应能力要灵敏。因此，一家汽车零配件企业是否具有EDI的能力，就成为了众多大型OEM厂商评估和选择贸易伙伴的重要标准之一。如Ford、GM等，都要求他们的一级供应商必须具备EDI能力，否则无法通过供应商认证。某些国际著名的OEM厂商甚至会减少或取消那些没有EDI能力的供应商的订单。所以，采用EDI技术也就成了企业提高竞争能力的重要手段之一。

国内企业在EDI的应用上起步较晚，但近年来发

展迅猛，市场空间很大，也有了更多较为成功的应用案例，宁波均胜汽车电子股份有限公司就是其中之一。针对企业EDI的实施、应用与管理，宁波均胜汽车电子股份有限公司的项目经理沙春浓女士，接受了畅享网记者的采访。

## 宁波均胜简介

宁波均胜汽车电子股份有限公司，是均胜集团控股的下属中外合资企业。产品系列主要有发动机系统、洗涤器系统、空气循环管理系统、内饰系统四大系列的高科技含量产品。年销售额约6亿人民币，主要供货的OEM厂商有通用、福特、大众，雪铁龙、菲亚特等，是国家高新区骨干企业之一，并被授予“宁波市技术先进企业”称号。在“2011年商用软件评选”活动中，宁波均胜又荣获了“2011信息化最佳应用实践”的奖项。

## 宁波均胜在EDI领域的探索与经验分享

宁波均胜上EDI系统是个探索的过程。采访过程中，沙春浓女士描述道：“之前均胜对EDI系统并不了解，所有订单操作等都是手工处理。2007年初，通用全球要求其所有供应商都必须建立EDI，为了顺应客户的要求，均胜选用了某国内企业的传统EDI系统。使用后发现EDI最明显的优势就是快捷，无障碍。每周一先接收EDI的时候，能浏览连续3-4个月的预测，可以根据EDI对货、出货”。

EDI的应用，帮助企业提高了工作效率，带来了一定的收益。实践中的工作经验也充分说明了EDI对企业的重要性。在使用过程中，宁波均胜不断的进行摸索和积累经验，逐步地对EDI有了更深的掌握，同时也对其应用过程中的各个环节有了更高的要求。随着长时间的系统应用，

一些潜在问题也逐渐浮出水面。比如系统使用的不顺畅，遇到线路、系统问题，尤其是需要EDI提供商提供支持服务的时，很多问题都无法得到很好的解决。无论是客服支持的能力、反馈速度的及时性，还是解决问题的满意度，都不尽人意。有时甚至会给企业造成订单延误的严重后果。

一个系统应用的成功与否，除了其本身的功能性，后续的维护支持服务也是关键，这一点宁波均胜有着深刻的体会。于是2010年，均胜最终决定更换新的EDI供应商。在众多OEM厂商的主推下，均胜采用了Covisint的全套EDI解决方案，将技术层面问题全面外包给了Covisint。通过不到一个月时间的系统实施，新的EDI系统就已上线使用了。Covisint能够负责管理所有EDI日常问题，均胜只需把精力花在处理订单上，数据准确性高，杜绝重复生产，做到了库存控制，以最快捷的速度满足客户的订单需求。系统使用半年多来，不仅反映速度快，而且操作简单，只需要连接到网络，直接点击就可以了，客户端使用方便。沙春浓女士表示：“新的EDI系统能够覆盖到所有OEM厂商。目前，能完全满足企业需求，EDI平台就用Covisint的产品了，在这个领域还没有看到更好的供应商。”

## 云计算模式 更为便捷的操作与应用

宁波均胜之所以最终选定Covisint的EDI系统，主要是看重其在汽车行业的强大背景、项目实施能力以及产品的易用、易操作等特点。

Covisint一直以来专注于汽车行业，是FORD、GM的一级EDI服务提供商。去年仅长安福特就有98家供应商使用covisint平台进行了EDI认证。Covisint是GM的EDI服务提供商，同时还为海外供应商提供EDI解决方案。所以同样为GM供货的宁波均胜，上EDI系统就会非常顺利，按照标

准流程进行实施，在最短的时间内投入使用。

另据Covisint的实施顾问杜云喆介绍，Covisint的EDI产品采用的是云计算模式，所有的应用或者开发都由Covisint进行管理，只需要给客户端一个传输工具就可以使用。而常见的软件提供商，不仅需要客户购买硬件、维护服务器，而且还要投入大量的人力来维护软件客户端，包括软件升级、代码维护、BUG修复等等。Covisint的EDI升级都是在Covisint这边进行，不会影响到客户的日常应用。云计算模式的软件正在加速公司的投资回报，使得公司即使在内部信息技术资源紧张时也能提高自动化水平，并可以在最短的期限内解决业务难题。

此外，Covisint采用的是安全链接，防火墙的配置完善，所有的数据传输都是通过加密通道，不会暴露在公网，安全性能得以保证。Covisint在世界各地都有数据接入点及相应的数据中心，不仅可以保证提供本地接入，而且可以保证数据的高可用性。在一定时间内所要求的高信息处理量，Covisint都可以保证其服务可用性。

## EDI技术的发展方向

我们应该兼顾目前的EDI实施应用、标准及技术上的多样性，专注于开发一种能够接受多重输入又能提供多重输出，兼具灵活性、实用性及

广泛交互性的解决方案。目前市场上已有这样的方案产品，而这也将是未来非常有发展前途的领域。可以肯定的是，比起传统对于全球通用性的想法，这种方式能够得到更显著的成效。

同时，在能够保证全面性的整合以及交流顺畅的前提下，我们应该为二、三级或者低端的供应商们提供一种相对简单且价格较为低廉的EDI（Web EDI）技术，并且能够满足这些低端用户想要升级到更高级功能或系统的需求。在今后的几年中，这样的方式能够更好的服务于中国及东欧的供应商们。相对那些专有的Web EDI系统来说这显然是更好的选择。能够连接多重后台业务系统以及其余部分的供应链端是至关重要的。这也是未来投资及开发最看好的市场。

Covisint也正是有前瞻性的看到了这一庞大的市场需求，在原有的传统EDI解决方案基础上，又研发出了SupplyOnline（供应商在线），以满足亚太区供应商们的不同层次的供应链需求。



Covisint provides a single entry point for business partners, customers and employees to connect with enterprises that ensures trusted information gets to the right people and place at the right time. Covisint's B2B Cloud Platform enables solutions that allow enterprises and industries to solve complex information and user management challenges across Business-to-Partner (B2P), Business-to-Customer (B2C) and Business-to-Enterprise (B2E) relationships. Today, Covisint powers, secures and connects more than 212,000 business partners and customers to some of the world's leading global enterprises across multiple industries. Learn more at [www.covisint.com](http://www.covisint.com).

中国上海市长宁区金钟路631弄  
虹桥中央大厦2号楼4层 200335  
E-mail: [Apservdesk@covisint.com](mailto:Apservdesk@covisint.com)  
hotline: 86 21 6171 3290  
<http://cn.covisint.com>