

# 信息龙骨巧解企业“IT 蛛网” 东风汽车加速自主品牌创新

*Ibm 帮助东风乘用车基于企业服务总线化解“IT 蛛网”*

发布 2010. 1. 25

**客户:**

东风乘用车公司

**行业:**

Industrial Products

**部署国家:**

China

## 概览

通过部署 IBM WMB (Webspher Message Broker) 帮助东风汽车乘用车公司基于企业服务总线 (Enterprise Service Bus, ESB) 的建设思路, 化解原来系统之间复杂的交互逻辑和交互技术造成的“IT 蛛网”, 并为将来全面采用 SOA 技术提供基础。

**业务需求:**

使东风乘用车公司成为国际知名的汽车企业, 是东风乘用车公司一贯的追求。为了在短期内实现自主品牌汽车的生产与销售, DFPV 在集中建设了生产制造、经销商管理、物料库存、财务、BOM (SBOM/PBOM/MBOM 系统), 以及呼叫中心等大量系统, 以此满足汽车企业在研发, 生产, 销售等业务领域的需要。

**解决方案:**

在做大做强自主乘用车品牌宏大愿景的号召下, 东风乘用车制定了伴随业务打通基本产销链的战略, 并专门成立了 IS (信息服务, Information Service) 部门, 目标以领先的信息化手段支撑自主品牌汽车创新的战略。

**收益:**

该项目的成功实施, 有助于东风汽车乘用车公司在经济寒冬中抓住机遇, 同时为东风汽车乘用车公司进攻自主品牌创新事业提供了全面的战略性支撑。

## 成功案例

【2009年8月，上海讯】IBM (NYSE:IBM) 日前宣布，通过部署 IBM WMB (Webspher Message Broker) 帮助东风汽车乘用车公司基于企业服务总线 (Enterprise Service Bus, ESB) 的建设思路，化解原来系统之间复杂的交互逻辑和交互技术造成的“IT 蛛网”，并为将来全面采用 SOA 技术提供基础。该项目的成功实施，有助于东风汽车乘用车公司在经济寒冬中抓住机遇，同时为东风汽车乘用车公司进攻自主品牌创新事业提供了全面的战略性支撑。

## ESB 为企业打造信息高速公路

东风汽车集团股份有限公司乘用车公司（简称东风乘用车公司），正式创立于 2007 年 7 月 25 日，是东风汽车公司为战略进攻自主品牌乘用车领域所组建的，以研发、制造、销售东风自主品牌乘用车为主的新兴事业板块。

使东风乘用车公司成为国际知名的汽车企业，是东风乘用车公司一贯的追求。在做大 做强自主乘用车品牌宏大愿景的号召下，东风乘用车制定了伴随业务打通基本产销链的战略，并专门成立了 IS（信息服务，Information Service）部门，目标以领先的信息化工具支撑自主品牌汽车创新的战略。

为了在短期内实现自主品牌汽车的生产与销售，DFPV 在集中建设了生产制造、经销商管理、物料库存、财务、BOM（SBOM/PBOM/MBOM 系统），以及呼叫中心等大量系统，以此满足汽车企业在研发，生产，销售等业务领域的需要。上述领域作为汽车企业业务流程的一部分，需要很强的关联性和联动性，而企业原先的 IT 架构却存在着业务系统数量多、业务流复杂、交互模式较为传统等特点。系统与系统之间直接做接口，随之而来的是企业 IT 架构复杂化、蛛网化，无法应对业务快速响应和可扩展性的需求。因此，东风乘用车公司迫切需要改变现状，提升业务效率。通过多方论证，他们选用了 IBM 所推荐的企业服务总线 (ESB) 技术，用以整合原有的企业应用，打造企业的信息高速公路。

ESB 作为 SOA 架构的信息传输龙骨，为 SOA 提供一种连通性基础架构，用以连接 SOA 中的服务。这种模式，有助于减少应用接口数量和复杂性，从而降低 IT 维护和更改的成本与风险，让企业能够以更简单、更快速、更安全的方式来使用服务，获得前所未有的灵活性和市场响应能力，已经被大量的企业用以解决内部复杂系统的信息传输问题。

## 数据交互平台推动业绩增长

根据东风乘用车公司的系统建设情况，ESB 平台在其中充当了信息的“路由器”和“收发室”，使得整个业务流程条分缕析：从经销商开始发起信息，到用户选车后确定订单需求。这个订单需求通过 ESB 平台，从外部的经销商销售系统传递到东风乘用车的总部数据中心。传递过来之后，通过 ESB 平台与东风乘用车的 ICP 销售系统和财务模块联动，进行信用检查。

“首先确定买家方面的财务信用状况，再通过 ESB 去反查我们的汽车执行系统，确定该款车型的库存。如果有库存则马上投入分配，如果没有的话转入生产计划系统里，查看该款车型现在进行到哪个生产环节了，是在全装还是在组装。最后把以上信息反馈到 4S 店，4S 店便可告诉最终客户，是否有这样的车，什么时候可以拿到这样的车。如果没有这个车，就可以通知生产部门着手安排生产计划。”东风乘用车公司信息系统室主任李宏伟对此深有体会。

ESB 平台是 SOA 的关键组成部分，产品选型十分重要。针对遗留应用和异构系统进行整合的 IBM WebSphere Message Broker (WMB)，有助于提高系统整体架构的运行效率。在综合考察产品在异构系统、传输协议、数据库支持、接口标准和可扩充性等方面的表现之后，东风乘用车公司最终选择了这款 IBM 公司的 ESB 产品。

ESB 平台的上线为东风乘用车公司带来的价值，得到李宏伟主任的充分肯定。“ESB 对于企业的生产有着重要的意义。举一个例子可以看出来，此前一个月生产汽车的能力只有每日 48 台，通过 ESB 平台进行信息联动之后，能够迅速提升将日产量提升到 108 台。”ESB 平台支撑了从设计、生产、零件供配到销售的产供销全价值链，增强了企业信息系统的业务分析、执行能力。ESB 项目的实施，解决了传统订单分配业务中许多不确定的因素，支撑起紧俏车型与非紧俏车型在各个地域销售分配的复杂算法，以便因地制宜地制订商务政策，以推动经销商的业绩增长。“信息系统能够帮助我们提取、挖掘销售数据，从而帮助经销商制订更能配合市场销售情况的更好的促销政策。比如说，对于销售得好的经销商，提议他采取非紧俏车型与紧俏车型搭配销售的市场策略，对于销售额相对较低的经销商，我们也可以通过信息系统来挖掘他们销售阻滞的原因。”李宏伟表示，信息系统与企业业务是相辅相成的，信息系统的增强对业务有很大帮助。

IBM 软件集团大中华区 WebSphere 软件总经理吴珑先生表示：“IBM 致力于为独具前瞻慧识的中国企业提供智慧协作、动态业务流程管理和 SmartSOA 等工具与手段。中国企业应借助 IBM Smart SOA 实现业务的升级转型，在经济寒冬中抓住发展壮大的机会，IBM 与东风乘用车公司的合作就是这样一个很好的范例。”

#### 关于IBM公司

如需了解更多关于 IBM 公司的信息，请访问公司网址：[//www.ibm.com](http://www.ibm.com)（英文）。

本稿由IBM公司委托奥美公关发出，如有疑问，请与我们联系：

奥美公共关系国际集团，北京

联系人：黄超 女士

电话：(010) 8520 6408

电子邮件：[huang.chao@ogilvy.com](mailto:huang.chao@ogilvy.com)

IBM 中国有限公司

联系人：祁金华 先生

电话：(010) 6361 7623

电子邮件：[qijinhua@cn.ibm.com](mailto:qijinhua@cn.ibm.com)

## 使用的产品和服务

本案例分析中使用的 IBM 产品和服务

软件：

[WebSphere Message Broker](#)