

案例一：

成立于 1917 年的鞍山钢铁公司，是中国第三大的钢铁集团，在全世界最具竞争力的钢铁企业中排名第 17 位。鞍钢拥有超过 40 万名企业职工，2008 年收入超过 796 亿元人民币。从 2003 年开始，鞍钢集团开始在业务层面进行流程调研、优化和再造的工作，同期进行的还有对系统架构的技术分析评估。然而在不断发展壮大的路上，新的挑战悄然浮现：传统国有大型企业的管理流程不够规范、严格，难以实现标准化现代化管理；大量人工流程导致运作效率低下，无法确保产品质量稳定；高库存水平和漫长的订单交付周期导致运作成本高居不下。

IBM 的智慧运作为鞍钢带来了解决问题的方案：整合销售和生产部门，提升计划编排的效率和质量并细化到月、周、日和作业计划，达到优化生产的目的：原料的库存量下降了 18.8%，成品库存量下降超过了 20%；建立了由信息系统支撑的完整的质量监控体系和质量设计体系，确保产品质量标准：产品合格率都有 0.59~0.89%不同程度的提高；提升订单交付速度：从 45 天降低到 20-30 天；客户订货过程从 1 天缩短为 1 小时。

客户：[鞍山钢铁公司](#)

案例二：

大连市公安局辖十二个区(县)分局,三十余个职能部门,承担着大连全市范围的公共安全工作,局领导积极响应公安部的号召,有序组织,统一规划,分步实践着科技强警的宏愿,先后部署了派出所综合系统,刑侦系统,人口信息系统,统一接处警系统等,成功实施了 WVE 项目,并一举解决了 IT 维护人员较少,技术薄弱,而需要维护的警务系统有 10 个,工作量巨大、关键系统访问量打,宕机常发,面临着局领导的压力和各区县所的”热线咨询”、部分警务系统服务器日常空闲率较高,如综查、OA 等.硬件未得到充分利用、无法对应用及集群进行更详细的监控,无法了解集群的整体运行状况、IT 预算非常有限,机房空间与电力负荷有局限性这几大问题。

IBM 提供了基于虚拟化技术的软件解决方案，借助 WebSphere Virtual Enterprise 解决了客户在关键业务系统维护中遇到的诸多上述挑战。采用客户已有的 5 台 Pseries 服务器,通过 WVE 虚拟化技术构建出动态伸缩,自主管理的应用运行平台,完美地支持了各业务系统,提高了系统性能,吞吐量以及自主管理与服务水平。而此成功案例更是对公安行业的起到了积极示范作用,它为虚拟化技术在公安行业树立了典型。

客户：[大连市公安局](#)。

案例三：

农信银资金清算中心是经中国人民银行批准，由全国 30 余家省级农信社、农村商业银行、农村合作银行共同发起成立的全国性股份制金融服务企业。农信银商票系统是一个多方交互的分布式应用系统环境。涉及到农信银中心、各个农信成员行应用系统和人行票据及支付系统。整个应用系统的结构呈现网状布局，农信银位于该网状结构的中心，面对多家成员行的服务请求，必须提供统一的服务接口和规范，以保证服务提供的有效性和可维护性。同时又要考虑到各个成员行之间的差异性和特色需求，体现服务的灵活性，更要保证多家成员行大并发请求压力下系统的高可用性。

IBM 提供了业界最为完备和最为可靠的 SOA 解决方案，涵盖了业务建模、流程管理、业务监控、企业服务总线、服务治理与管控、可靠信息传输与应用基础平台，产品包括：Modeler/WPS/WID/WSRR/MB/WAS/MQ，IBM 技术团队拥有丰富的 SOA 项目实践经验，熟悉人行和各成员行相关系统，能够结合客户当前目标和长期需求设计切实可行的 SOA 技术方案、培训客户技能、支持合作伙伴项目建设。按照 SOA 架构方法和业务建模方法实现了商票系统建设，通过网上银行渠道，为各成员行提供灵活可靠的电子汇票和纸质汇票交换处理、登记查询和公开报价等服务。建成了能支持农信银未来业务发展的先进的企业级 SOA 技术平台，并为将来基于此平台建设一套全新的农信银“核心业务系统”打下良好基础。

客户：[农信银资金清算中心](#)

案例四：

南京油运公司是“中国长航”旗下专业从事石油及其制品运输的航运企业，旗下油轮、超级油轮航线遍及全球，是国内第二大石油运输企业。在不断发展壮大过程中，南京油运公司遇到的挑战也是空前的，20 多年的 IT 系统发展使得内部“信息孤岛”林立；国际化的市场竞争环境对南京油运的信息系统，在实时性上提出了更高的要求；企业信息化的现状与业务需求发展不匹配；运营船只高度分散，远程管理困难；各业务系统、管理系统对接难，一体化程度低。

IBM 基于金蝶 BOS 平台开发实现经营与客户关系管理系统，选用 WMB、MQ 构建企业服务总线平台集成了金蝶 EAS、经营/客管、船员管理、商业智能、船舶管理和 Domino 办公自动化等。基于 SOA 的架构开发 Web Service，应用系统在 MB/MQ 和 WPS 的支持下，实现统一消息中心、应用集成、流程集成。最终短、优化业务链，并且使人员的职权更清晰据

客户：[南京油运公司](#)

案例五：

东风汽车集团股份有限公司乘用车公司,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。在走向现代化管理的路上,由于各应用系统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。而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。而且可扩展能力差。新项目的建设既要考虑与周围系统的协调,又要兼顾不能重复建设。

IBM 提供了 WebSphere Message Broker(WMB)加 WebSphere Business Integration SAPAdapter 组合。用 WMB 实现企业服务总线的功能。SAP Adapter 实现与 SAP 系统的接入,并将 SAP 系统中的业务以 service 的方式封装起来。

最终帮助东风汽车解决了系统之间复杂的交互逻辑和复杂的交互技术,可扩展能力得以提高,为将来全面采用 SOA 技术提供了基础,ESB 支撑了产供销全价值链,增强了业务分析、执行能力,一个月生产汽车的能力 每日 48 台,迅速提升至日产量到 108 台。

客户: [东风汽车集团股份有限公司乘用车公司](#)

案例六

哈尔滨住房公积金管理中心是直属哈尔滨市政府的不以营利为目的的独立事业单位,下设 12 个职能处和 3 个办事处。主要职能是负责全市住房公积金、售房款、住房建设债券、住房货币补贴、廉租住房建设补充资金等房改资金的归集、运用和管理工作。在日常运作中,问题逐渐浮现:铁路、部队等公积金转移到地方管理,而 IT 维护人员较少,工作量巨大;合并到地方的公积金系统各异,系统整合难度很大;缺少原业务系统开发商的技术支持,部分系统功能不完善;业务系统性能较低,运行效率低下,管理中心承受着诸多业务压力;各方系统应用运行平台不一致,如 WebLogic Server,JBoss,Tomcat 等,且缺少技术服务或产品远景路线模糊,管理维护困难,未来存有风险。

IBM 提供了基于 WebSphere 软件构建的应用运行平台整体解决方案,帮助客户统一了应用系统运行平台,以 IBM 完善的产品售后技术支持解决了在未来多种公积金系统整合方面的后顾之忧,WebSphere 完善而清晰的发展路线为客户业务的未来扩展提供了技术保证,屏蔽了风险。提供了统一的,规范的业务系统运行平台,无需大量修改原有系统,实现了系统的图形化监控,实时了解系统的运行状况。可靠的消息传输保证了各独立系统之间的数据交换。完善的交易控制保证了公积金业务的处理分毫不差。完整且清晰的产品发展路线图 of 业务系统改造提供了坚实的技术保证,屏蔽了业务扩展的 IT 风险。

客户: [哈尔滨住房公积金管理中心](#)

案例七:

1997 年 3 月,佳能(中国)有限公司成立,全面负责佳能在中国事业发展的各项

工作。经过多年努力，目前业务已经覆盖个人消费产品、办公产品和工业产品三大领域，已基本建成包括 3 大区域总部在内的 16 家分公司和 2 家常设办事处组成的销售服务网络。随着佳能公司在中国的业务的迅速成长，原有的 B2B 业务系统已经不能支持业务的增长需要，客户需要重新开发基于稳定的可扩展的中间件架构，将来具有良好拓展性的新的 B2B 业务系统来支持业务发展。

IBM 提供了稳定的可扩展的中间件平台(WAS ND)，配合高性能的数据库平台(DB2)，在深入了解客户需求的前提下，配合集成开发商为客户设计了先进的、开放的、可扩展的、安全可靠的、可维护的应用体系架构和产品开发难点要点指导，并配合集成开发商为客户制定了完善的应用迁移和测试工作。新的业务系统上线后能完全能满足客户业务增长的需要，大大缩短了 4S 店处理客户订单、查询、维修等需求的速度，大大提高了对客户的响应度和增加了客户满意度，同时也能为主部提供及时的、正确的、完整的各种数据报表，为主部制定后续生产、配送、市场策略等提供了必要的数据分析支持，从而必然促进佳能的业务收入增长，为佳能在中国市场的的进一步发展扩张提供了坚强的后盾和支持。

客户：佳能（中国）有限公司

案例八：

1990 年，四届奥运体操金牌得主李宁正式创建李宁公司并担任董事长，主要经营范围包括从乒乓球台到鞋类和服装的运动装备。美国市场研究机构 SGI《体育用品情报》针对全球体育用品产业公司推出了市值排名表，李宁公司位列世界综合运动品牌前四强，2008 年收入达到 66.9 亿元。然而在企业成长的过程中，李宁面临强力挑战：品牌传递 - 如何有效利用网络的力量？渠道整合 - 线上与线下渠道如何定位、互补与整合？消费体验 - 通过怎样的方式将产品/服务通过网络平台传递给消费者？业务模式 - 企业基于既有的 BTB 业务结构,如何对 BTC 业务进行扶植与延伸？切入点 -- 从淘宝等第三方网络平台为切入点？还是以自建官方网络商城平台为切入点？技术解决方案 - 自主开发？还是第三方外包？SAAS 还是软件购买？

IBM WebSphere 电子商务平台产品助力李宁公司的发展，通过实施多阶段电子商务战略，公司的网上购物收入呈显著增长，在不足一年的时间里实现了超过 1200% 的增长。通过定制化方式，能够满足顾客的中国式购物需要。并建立了宝贵的消费者数据库,建立了 B2C 运营体系。

客户：李宁公司

案例九：

内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司是中国国内最大的乳业公司，成立于 1999 年。总部位于内蒙古自治区呼和浩特市和林格尔县盛乐经济园区。拥有超过 80 亿的总资产，职工近三万人，乳制品年生产能力达 500 万吨。在 15 个省市自治区拥有 20 多个生产基地。

拥有液态奶、酸奶、冰淇淋、奶品、奶酪五个系列 200 多个品项。目前蒙牛进行常温乳制品生产的月计划全由人工手工来做，很多重要的因素都考虑不周全，导致成本较高

IBM ILOG Solution

IBM ILOG 提供了高性能、高可靠性的用户界面的优化引擎系统，北京双汇软件基于多年的客户服务经验，为客户提供比较完美的解决方案，使乳品的月计划从纯手工转到计算机系统.最终实现了从人工排月计划转为计算机排月计划，使公司的运营成本降低，为公司提高运营水平提供知识支持。

客户：[内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司](#)

案例十：

中远集装箱运输有限公司是中远集团下属的子公司，专门从事集装箱运输业务。中远集运作为全球领先的综合集装箱航运服务供应商之一，是中国最大的集装箱运输公司，客户遍及全球，在全球集装箱运输行业排名第六。

经过前期的 SOA 部署，中远集运需要通过逐步将 SOA 项目从外围系统转型，推进至核心外围系统整合，并构思实现企业级的核心业务整合，为整个企业的信息架构注入业务运转和发展所需的灵活性、生产力和扩展性。

中远集运于 2008 年在 IBM 的辅助下实施了新箱管平台项目，基于企业服务总线对外围系统设备交接单打印工具进行了重构，成功将 SOA 从外围系统推进至核心外围系统的整合。无论是从降本增效、开发效率还是系统的灵活性来看，都收到了明显效果。

在堆存费管理系统中，中远集运还结合多年的 SOA 建设成果，创新性地引入了 IBM WebSphere ILOG 软件，通过业务规则管理实现了业务流程的简化、可控和灵活性。

客户：[中远集装箱运输有限公司](#)

案例十一：

郑东新区位于河南省省会郑州市区东部，是郑州市委、市政府根据国务院批准的郑州市城市总体规划，为实施拉大城市框架、扩大城市规模、加快城市化和城市现代化进程战略而投资开发建设的新城区。郑东新区管委会需要建设一个满足郑州市及周边地区多式联运及物流园区内部各种经济成份的企、事业客户的物流信息的需要，并兼顾向西部、及东部沿海辐射，形成区域性大市场物流体系。

IBM 提供了先进的 SOA 解决方案，满足了郑东新区管委会构建区域性大市场物流体系的需求。采用 WebSphere 应用服务器构建基础的物流支撑平台；采用先进的 WebSphere MB/MQ 构建物流平台的核心数据及服务交换体系；采用 Portal 进行统一身份认证，通过业务协同系统实现各类业务应用的整合，将各个模块通过系统平台集成在一起，形成一个集成式应用界面和“一站式”登陆信息门户。客户利用 IBM SOA 解决方案，发挥郑州作为省会城市在全省物流业发展中的主导和核心作用，从而提高企业在现代物流市场上的综

合竞争实力。

客户：郑东新区管委会

案例十二：

电子运行维护系统（以下简称 EOMS）是山西移动公司网络部、网管中心等各个业务部门内部运维工作平台，是指挥、调度、管理日常生产任务的主要手段，通过 EOMS，将各地网络维护部门有机连接起来。随着电子运维承载内容的增加和系统变更的不断出现，系统也越来越复杂，对于新需求满足越来越困难，系统变更的开销也越来越高，可维护性也越来越差，系统可持续性发展已无法保证。

IBM 提供了先进的流程平台解决方案，满足了山西移动电子运行管理的需求。提供了先进的 BPM 解决方案的运行环境，是实现流程管理的基础；全生命周期的流程管理，从流程建模、开发、部署到监控的一体化运行；IBM 专业的流程解决方案和产品的服务。最终实现了扩展运维流程的范围和种类，满足面向内部和外部用户的业务需求，包括了开通类、保障类、支撑类、IT 服务类、通用类等；实现对移动业务的支持，利用现有的 WAP、GPRS、短信、彩信 网关提供的 接口实现了移动运维；支持 EOMS 系统以外的更多的系统集成（如 CRM 等）；实现了面向服务的(SOA)的运营管理，极大提升了服务的重用。

客户：山西移动通信公司