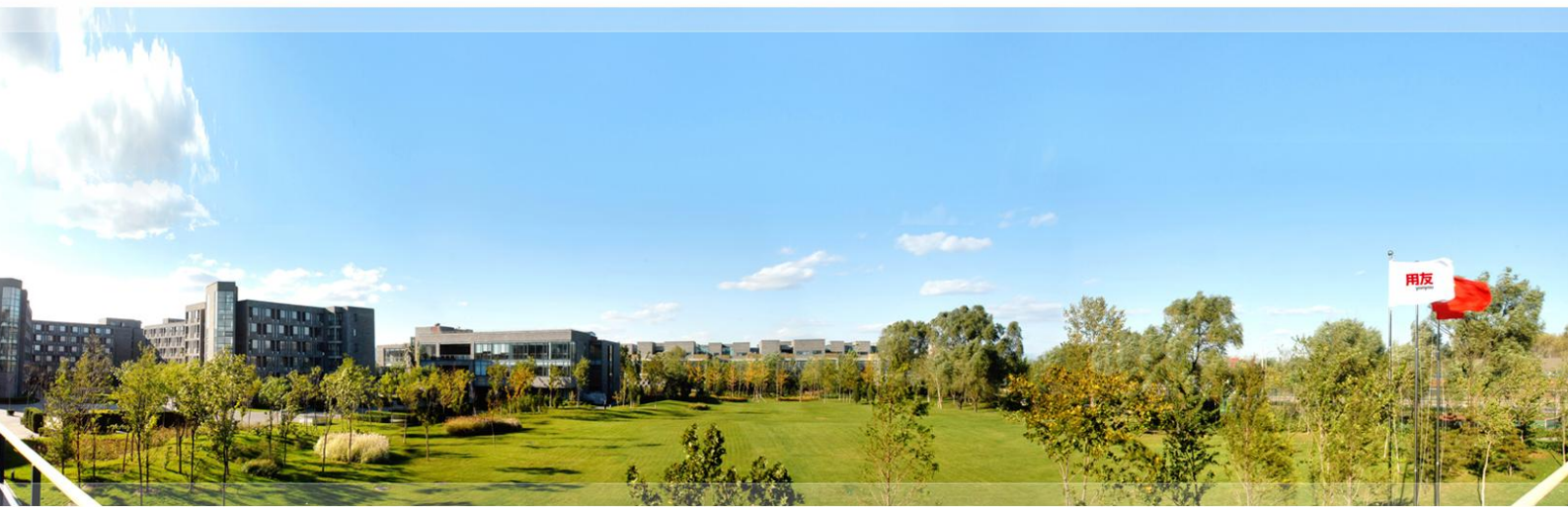


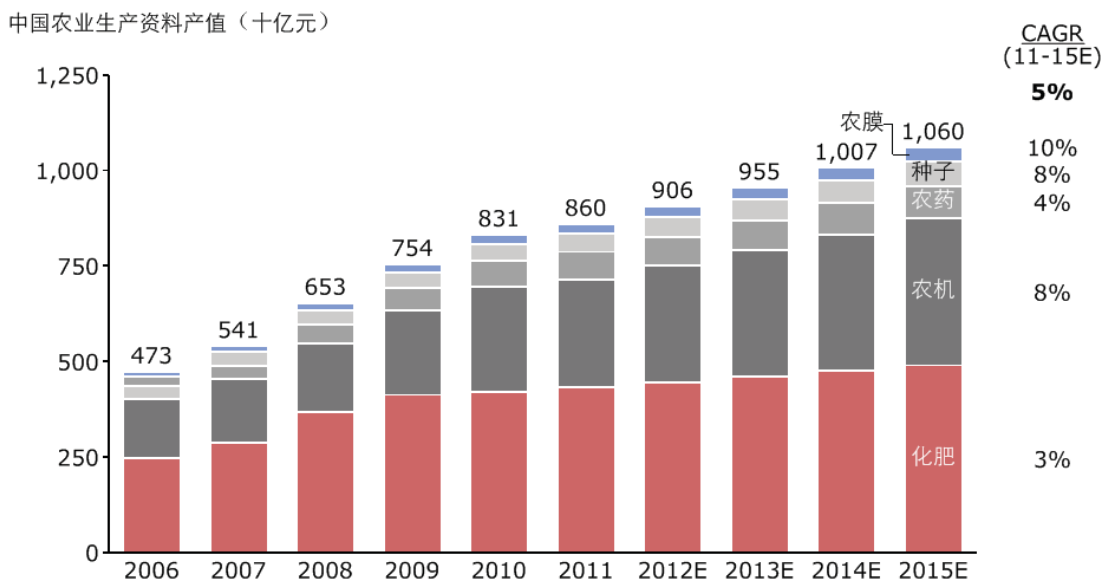
# 农资行业解决方案



## 一. 综述

### 1.1 行业发展概况

农业生产资料主要包括化肥、农药、农膜、种子、饲料、农机具等几大类商品，是重要的农业生产要素，对保障农业生产，增加农民收入，减轻农民负担，维护国家粮食安全都有着特殊重要的意义。2013年，全国农业生产资料销售额将达到1万亿元，年均增长8%；标准化农家店覆盖85%的乡镇和65%的行政村；



### 1.2 行业发展特点

我国农资行业发展呈现以下特点：

1)、我国农资总量基本能满足农业生产需要。20世纪80年代中期以前，我国农业所需要的大部分农资品种主要依靠进口，经过近20年的发展，目前我国农业生产资料年销售额接近1.8万亿元，市场空间巨大。据农业部门预测，2014年全国农作物种植面积将稳中略增，化肥需求呈稳定增长趋势。随着测土配方施肥大面积推广，过量施肥现象得到一定遏制。根据土壤养分含量、农业生产情况等综合因素分析，预计2014年氮肥农业需求量为3450万吨，与2013年基本持平；磷肥需求量约1190万吨，比2013年略有增加；钾肥需求量560万吨，比2013年略有增加。农业部门预测2014年全国农药需求总量（商品量）为101万吨，折百

量为 33 万吨，比上年略有减少，减少幅度为 1.38%。杀虫剂预计需求 12 万吨，比上年减少 1.21%。杀菌剂需求与上年持平，预计需求 8.40 万吨。杀螨剂预计需求 1.05 万吨，比上年减少 3.38%。除草剂预计需求 10.90 万吨，比上年减少 3.91%。这是近年来除草剂首次需求下降，说明除草剂从目前的峰值已开始下行进入平台期。植物生长调节剂需求上升，预计需求 4456.86 吨，同比增加 20.27%。综合考虑出口拉动，预计 2014 年农药市场需求将会继续保持稳步增长的态势。

2)、农资流通渠道实现了多样化。除种子、农药外，大多数农资产品的经营已基本放开，原有的由供销社独家经营农资的垄断局面已打破，基本形成了由供销社农资公司、农资生产企业、农业“三站”、种子公司、个体工商户等多种市场主体、多种流通渠道共同参与农资经营的格局。目前，供销社系统经营的化肥、农药、农膜约占全国总量的 60%，而种子、饲料等基本上由种子公司、农业“三站”、农资生产企业经营。我国农资市场的竞争局面初步形成。

3)、现代流通方式在农资领域得到广泛应用。以农资连锁、配送为主要经营形式的新型业态在全国范围内迅速发展，据不完全统计，目前，我国开展农资连锁经营的企业近千家，连锁门店 3 万多个。其中供销社系统开展连锁经营的企业 365 家，连锁门店 1.5 万多个，年销售额 249 亿元。

## 1.2 行业面临挑战

农资行业直接服务三农，是连接上游生产企业和下游农户的桥梁，肩负着保障农业增产、农民增收的重大使命，历来受到国家的高度重视。由于历史原因，我国农资行业较长时间一直实行批发分销的经营模式，即大型批发商从上游厂家批量采购后，分销给下一级中小批发商，再由下一级中小型批发商逐级批发给终端零售网点销售。“批发分销”经营模式因为流通环节多、流通成本高等弊端，已经明显不适应市场发展的需要。另外由于产销分离和销售的季节性波动，农资行业长期存在运输物流瓶颈的问题，成为制约农资社会化高效流通的又一障碍。农资流通企业面临的经营管理挑战如下图所示：

### 分散性强

• 农村市场不同于城市市场，每户农户根据对未来农资的需求分散性强，对应经营网点的分布也呈现出分散性。

### 季节波动

• 农资经营特点由农作物需求特性决定，经营具有明显的季节性波动特点，对供应链的计划性提出了更高的要求。

### 渠道多样

• 农资行业渠道有供销合作社，各级农资公司，农资连锁店，涵盖内外贸易，连锁零售等多种渠道模式。

### 价格敏感

• 一方面体现在上游原材料价格波动对产品成本的影响；另一方面体现在销售价格对消费者的购买影响。

### 全程质量

• 农资产品关系到国计民生，对产品的质量检验和追溯的要求日益提高；在产品全生命周期进行质量管理。

2014年中央一号文件提出全面深化农村改革、加快推进农业现代化的若干意见，加快发展现代农业，强农惠农的政策力度将不断加大，农村发展活力不断增强，农民收入持续较快增长，农民种粮的积极性不断提高，化肥农药的刚性需求依然存在，对国内市场起到较强的支撑作用。另一方面，随着农资行业竞争日益激烈，势必要求流通企业在产品采购、物流配送、销售分销等各个方面必须具备较高的自动化、实时的数据反馈、快速的业务、资源调配能力，以适应日益复杂的市场环境。这要求农资流通企业要建立相应的信息化操作平台，快速传递和共享业务信息，实现集中化管理。

## 二、方案概述

用友农资行业解决方案基于集中管理、协同商务的理念，以管控一体化、三流同步畅通为特征。根据行业对信息管理系统的典型需求，通过先进的采购管理、销售管理、质量管理、配送管理、库存管理和集团财务管理集成构建行业的最佳业务流程与实践。通过信息流协同各经营单位和部门的商流、物流和资金流，合理配置企业资源，提高企业的核心竞争能力和市场应变能力，改善企业对客户的服务水平和质量，提高客户对企业的满意度和忠诚度；构建以客户服务为主体的价值链条，通过信息流，协同上下游企业与核心企业的商务关系，实现整个产业价值链的增值，帮助农民增产增收，更好的服务于三农。

总体应用架构：



统一的 UAP 技术平台,全面实现农资行业企业整体运营的管理规范和标准的统一,实现农资行业企业采购管理、库存管理、内部交易、销售管理、价格管理、结算管理、质量管理、渠道管理、运输管理、销售返利管理的业务管理集成,同时通过分销系统与财务应收应付管理、库存管理的集成,实现财务、业务一体化。

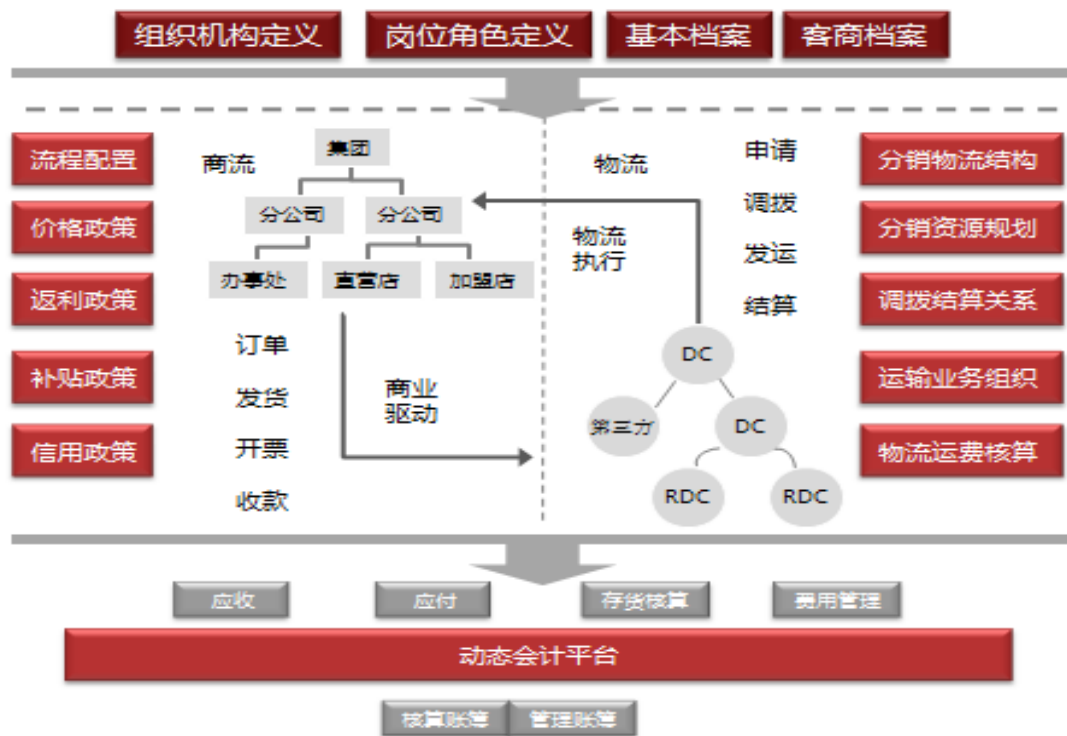
方案应用特点:

- 1) 行业智慧和最佳实践的结合: 1500 多家集团贸易企业的经验积累与国际先进业务模式的融合;
- 2) 应用先进的分销模式, 如多组织价格管控模式、多维度定价模式等, 支持全过程的价格变动查询, 全程的信用检查, 集团化的客户管理;
- 3) 灵活的渠道管理, 支持根据不同的产品线灵活创建外部渠道架构, 整合内部渠道管理, 实现三流分离管理, 提升服务的专业性和工作的效率;
- 4) 协同、可视的供应链管理, 全过程损耗监控;
- 5) 全面的库存管理, 提供库存进、销、存、转、盘的全面解决方案, 丰富的库存预警机制, 可视化的全局库存查询分析;
- 6) 整合开放的数字商务应用环境, 物流系统、销售系统、采购系统、人力资源、知识管理等通过外部数据交换平台与用友分销系统进行凭证、单据的交换。
- 7) 通过 UAP 平台从系统所有子模块取数, 形成财务分析数据库, 供决策层分析、决策使用。建立农资农品企业的绩效管理模型, 将绩效管理贯穿于企业战略与日常执

行中。

### 三、关键应用

- 通过贸易业务政策、业务控制规则的配置，构建集团企业销售贸易业务经营管理平台，并通过平台来规范、控制集团企业贸易渠道的经营运作。



- 多组织价格、促销政策管控：价格促销政策可由上级组织决定。上级组织将价表下发到下级组织中，并可控制下级组织是否可改价格，可以在什么范围内修改价格。具体包括：

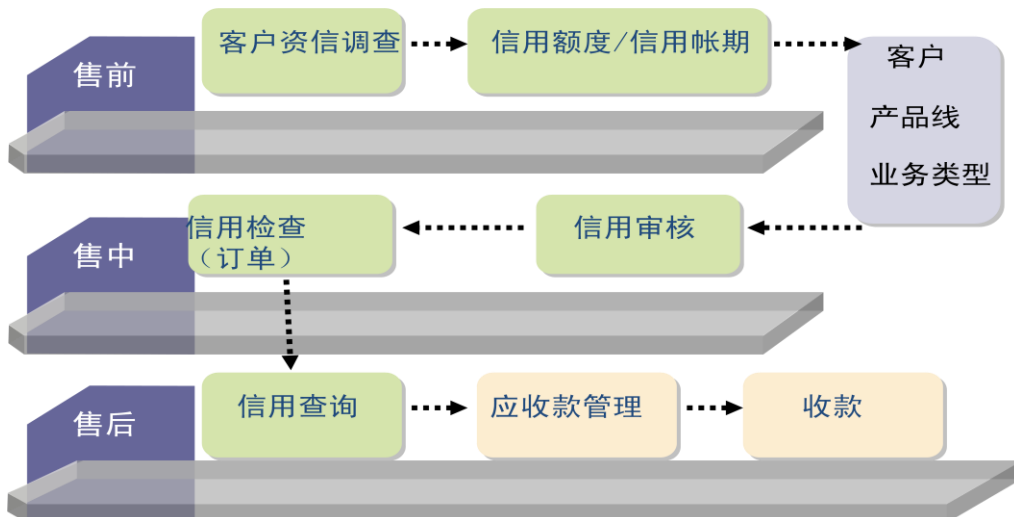




- 1) 多管控模式：总部集中管控、分支机构自行定价、总部定价+分支机构在授权范围内适当调整；
- 2) 多定价维度：物料、物料价格分类、客户、客户分类、计量单位；
- 3) 多定价策略：价目表、折扣单、相依定价；
- 4) 支持调价过程全程管控；

● 全面的客商授信管理

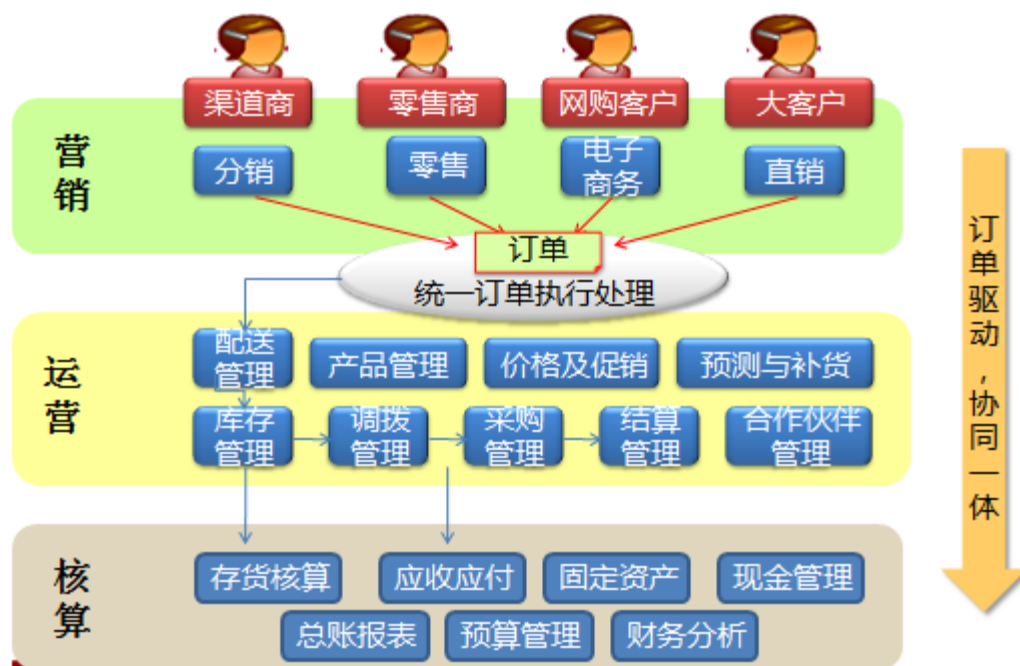
对客户信用实行全程管理，在售前，通过对客户的资信调查，可以在系统里赋予客户相应的信用额度和信用账期，在售中，销售订单保存时系统会自动做信用检查，在售中，对客户信用进行回写，实时更新客户信用。



● 集团化的集中采购管理，集中采购是将有限的、分散的采购人力、采购资源集合起来，形成一个合力，共同应对市场，充分利用“大市场”资源吸引更多的供应商参与采购物资的竞价，通过询价、比价、谈判，取得优惠的待遇，降低采购成本。用友农资行业解决方案支持多种形式的集中采购：

- 集中采购、集中收货、集中结算
- 集中采购、分散收货、集中结算，方案特点是各公司分别收货、集团统一结算，集团控制商流、资金流，管控力度较强，适用于异地多家门店的组织架构。
- 集中采购、分散收货、分别结算，方案特点是集团统一采购、各公司分别作收货、结算，集团统一采购有利于整合企业采购资源，加大同供应商谈判筹码，争取到更多的优惠，同时又不失灵活性。
- 集团采购合同，各需求公司根据需要自行采购，但采购的供应商和价格要与采购合同保持一致。

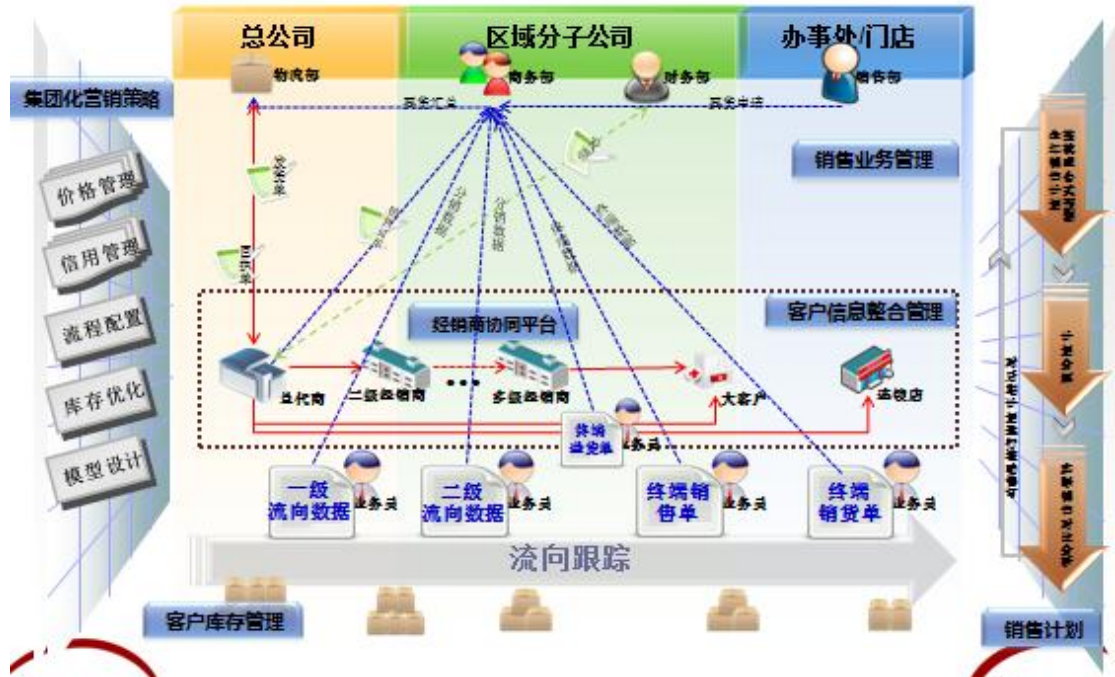
● 统一营销平台应用：通过统一订单中心，实现不同渠道来源、不同方式订单的统一入口管理，支持线上与线下的统一应用，利用互联网电子商务技术，帮助企业模式创新，扩大渠道覆盖，提升经营销售业绩。



● 渠道流向与库存状况监控：通过定期填报渠道商品流向单，掌握重要渠道节点的商品流



入、库存、流出信息，包括：数量、价格、流向等，不同产品线或者不同渠道级别，可以采用不同的填报周期，渠道节点未及时上报商品流向单，系统可自动预警，可以预设渠道库存的滞销判断标准，系统自动根据该标准进行渠道库存积压预警。可以按批号追踪该批/该件商品在渠道中的流向信息，以及当前分布状况，作为召回操作的依据。



- 全面的签收及途损业务解决方案，有效解决贸易企业物流配送过程中的途损问题，对途损事故明确责任划分并有效监控

消息中心 | 签收

维护 · 行操作 · 浏览 · 返回 | 列表显示 | 排序 | 辅助 · 转损

单据号 DM0712290001 承运商 每中铁物流有限公司 收货库存组织 订货客户 广灵店

收货单位 广灵店 发运组织 领先食品配送组织 到货及时性 及时 包装质量 轻微损害

服务态度 一般 货物在途时间 满意 备注

行号	存货名称	实发数量	签收数量	转损数量	已转损	退回数量	发运方式	车辆	发货仓库	收货仓库
1	10 加工面条	200.0000	180.0000	20.00	<input type="checkbox"/>	0.0000	零担汽运	福田箱式小货	冷藏成品库	

注销 快速切换 日志 帮助

消息中心 | 签收 | 客商管理档案 | 转损单

增加 · 行操作 · 维护 · 浏览 · 列表显示 | 执行 · 打印 · 辅助 ·

单据号 XC0712290001 单据日期 2007-12-29 客户 上海中铁物流有... 部门 计划物流部

业务员 杨晓平 币种 人民币 折辅汇率 折本汇率 1.00

收发类别 库存组织 工厂库存组织 仓库 冷藏成品库 调入公司 调入公司

调入库存组织 调入仓库 调出公司 领先食品(上海)发... 调出库存组织 工厂库存组织

调出仓库 冷藏成品库 转损归属 调出方 转损责任 客户 单据状态 自由态

备注

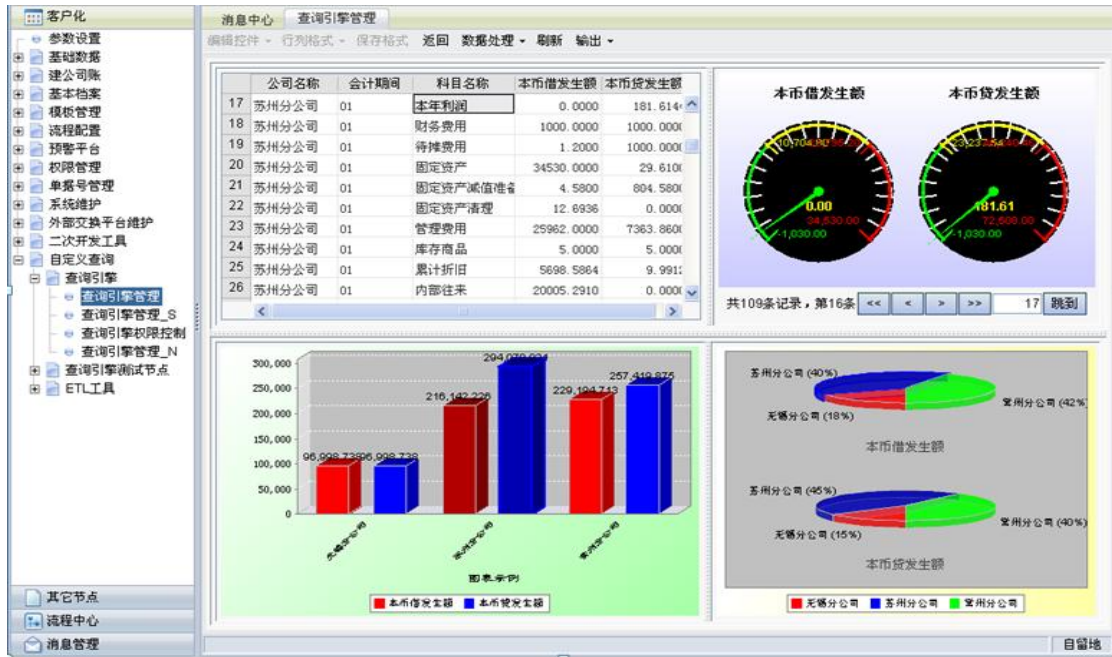
行号	客户	存货编码	存货名称	规格	型号	计量单位	批次号	数量	税率	原币无税单价	原币含税
1	10 广...	190101000	加工面条			公斤	07121101	20.0000	17.00	2.000000	2.

## 四、应用价值

### 决策层面

- 利用跨越时间与空间的网络化流程，较大程度上缩短审批时间，管理效力与效率得到提高；
- 为决策层提供全面、系统、图表化的综合统计与分析数据，为企业快速决策及加强管控提供有力支持；
- 网络化的集中管理真正实现信息集中、决策集中、核心资源集中，解决传统决策方式中信息不对称的问题。
- 信息集中管理主要体现在三个方面：
  - 1) 各类业务数据的实时垂直采集；
  - 2) 管理信息穿透各中间管理环节的直接统计汇集；
  - 3) 各类管理指标的多角度和多元化。通过共享、合理地配置、有效监督解决资源（信

息、资金、人才等)的共享与约束、效用最大化问题。



### 管理层面

- 协同企业资源,以各地获取的市场需求为起点,通过结合预测信息与国家宏观计划控制,驱动农资农品企业的产供销计划,形成整体供应链协同;
- 基于集团统一的财务、采购、营销、物流、库存等优化的供应链运作方式,各业务之间相互衔接,提高业务的连贯性与可追踪性,达到提高客户交货质量、缩短交货时间、有效降低企业总成本的目标;
- 为企业各运作环节提供及时的管理数据支持,提供实时的库存、市场、财务等数据,是指挥现场运作的重要依据,更好的服务三农;
- 集中化数据管理,网络化流程(流程优化),将管理人员从日常繁杂的工作中解放出来,将精力投入到企业管理的改善及前线的市场中,为企业创造新的竞争优势。

### 操作层面

- 提高业务流程的操作方便性和运作效率,降低手工工作量,消除重复劳动,避免人为差错;
- 网络方式处理审批管理流程,集中化的数据支持,有效提高客户反应速度(敏捷性),提高顾客服务水平。

### 三、农资行业部分用户名单



# 用友 推动管理进步

地址：北京市海淀区北清路 68 号用友软件园

邮编：100094 总机：+86 10 6243 6688

网址：[www.yonyou.com](http://www.yonyou.com) 客户专线：4006 600 588

服务邮箱：[contact@yonyou.com](mailto:contact@yonyou.com)