



用友 NC

水务行业解决方案

用友软件股份有限公司

一、行业综述

水务行业是指通过特许经营或专营授权模式为城市政府提供水务公共服务的产业，也就是城市水业。包括了企业服务、事业服务等各种服务形式的水务服务集群称为水务行业。

行业背景：

二十一世纪被称为“水的世纪”。水问题的严重性和重要性已日益成为社会各界的共识，中央和地方各级政府部门都把水问题提到重要位置，水务业将成为中国未来发展最快的产业之一。

自 2003 年确立以特许经营制度为核心的水务市场化改革以来，中国水务市场已形成了多元化的产业格局：一是投资主体多元化，外资和社会资金的注入，改变了城市水务原来单一政府投资的结构；二是运营主体企业化，经营主体的企业化基本完成，政府在各种性质的企业主体之间选择经营者，引入竞争机制；三是经营模式多元化，在特许经营的指导框架之下，各地根据实际需要，采用了不同的市场经营模式。在此背景下，产业得到了快速发展，同时也使水务企业得到迅速壮大，形成了一大批规模庞大、实力雄厚、技术先进、产业链完备的企业，水务产业前十家企业的资产超过 100 亿，年产值平均达 20-30 亿元。

目前，政府日益提高的节能环保要求、市政公用的继续开放、环境产业政策的推进以及投融资环境的日趋完善，为水务行业“十二五”的发展打下一个坚实的基础。未来中国供水和污水处理市场的需求巨大，特别是中国现有供水企业区域经营分散特性，将为各类水务投资公司的购并发展带来巨大的潜在市场机遇。环境保护力度加大促进了污水处理行业的发展，水价改革将带来水务市场巨大的商机。

面临挑战：

目前环保水处理市场整体而言集中度较低、企业数量较多，在低端市场上竞争较为激烈；而在某些水处理系统细分市场，比如火电凝结水精处理市场等，由于竞争企业受到技术实力、既往业绩等门槛的制约，整个市场被少数企业占有，有寡头垄断趋势。

整体来看，环保水处理市场的发展同宏观经济增长速度、国家对环保事业的投入密切相关。由于历史上我国环保投入欠账太多，国家大力发展环保事业，对环保事业的投入力度有逐年增大趋势。同时随着国家能源设施投资的稳步增长，也将极大增加环保水处理市场的需求。

信息化思路：

建立全集团统一的信息化管理平台，统一技术标准和规范，系统统一规划建设和部署，信息统一管理，资源全面共享。平台技术领先，架构先进，支持按需而变的业务创新和应用扩展。

实现管理制度的固化、统一和推行，反映到系统就是标准化体系的建设。包括基础档案、管理参数、业务规则、业务表单、业务流程、管控方法、授权体系等各方面的统一。

在统一信息平台的基础上，实现全集团数据信息的高度集中，借助商业智能工具，建设综合分析和决策支持体系，全面支持集团高层战略决策，提高决策效率，逐步实现决策的智能化。

二、方案概述

用友水务行业整体解决方案通过在统一技术平台上提供集团“财务、资金、预算、财务与生产运营业务系统的整合”，实现集团各项收入成本的统一核算，资金统一调度等管控；通过提供集团生产经营统计系统及与工控系统集成、数据智能分析(BI)实现各项生产数据的自动采集、传递、存储及智能分析对比；通过提供基与总线 ESB 的系统集成实现工业自动化系的整体集成，工控系统与企业管理系统和门户集成，实现智能生产、调度、各部门协调运营从而让整个企业达到智慧状态。

三、关键应用

用友水务行业解决方案以人财物管理三集中为目标，以为工程建设-资产管理-营运生产管理为主线，以协同平台为支撑，实现一体化业务协同，从而达到企业资金、人力资源管理、大宗采购三集中与生产业务服务与管理系统深度集成、整合的的整体解决方案。方案包括了财务管理、资金管理、全面预算管理、采购管理、人力资源管理、招标系统、项目管理、资产管理、生产运营管理系统（含：管网地理信息系统、抄表和营业收费系统、水厂监测与控制系统、客户服务系统等），并支持协同办公系统以及集团一体化应用集成，将大大提升企业信息资源价值，为领导层分析决策、科学管理提供有力保障。



四、应用价值

打造集团统一的信息化应用平台，统一数据标准、统一规范接口、统一内控制度和业务流程，打破信息孤岛。

实现全集团从核心业务到支撑业务的全面信息化管理，加强业务内部协同以及财务与业务的一体化，实现信息高度共享，畅通流程，化繁为简，大幅度减少非增值工作量，提高业务和管理效率。

借助商业智能工具，强化集团总部对信息的收集、存储和深度利用，建立智能信息综合分析平台，满足从决策层到管理层的实时、全面的信息获取和辅助分析，提供强有力的管理决策支持。

五、成功案例

北控水务

北控水务集团有限公司（以下简称北控水务集团）是香港联合交易所主板上市公司（股份代号：0371），是国内具有核心竞争力的大型水务集团。北控水务集团以“领先的综合水务系统解决方案提供商”为战略定位，以市场为基础，以资本为依托，以技术为先导，以管理为核心，专注于供水、污水处理等核心业务和环保行业，在集团化架构下进行专业化经营。

北控水务集团凭借其工程设计、环保设施运营、工程咨询等甲级资质，以及核心工艺、技术研发、战略联盟、项目管理及融资渠道等多重优势，先后以股权收购、TOT、BOT、委托运营等模式，有效拓展市场。目前，在北京、广东、浙江、山东、安徽、湖南、四川、广西、海南、贵州、云南等 19 个省市自治区，拥有及经营 150 余个水务项目，水处理规划规模超过 1100 万吨/日，基本实现了全国性的战略布局。

北控水务集团组织机构分三个层次，集团本部、事业部、区域公司和平台公司以及下属的运营公司和项目公司。目前集团下属法人企业有 140 多家，其中 120 家属于运营类公司，20 家属于平台类项目公司。集团通过多种投资模式，实现每年以几十家分子公司的速度进行规模扩张，集团的快速发展不仅带来理念、模式、业务的改变，而且还会带来管理和管控难度的加大。

如何适应这些战略的发展以及由此带来的一系列创新和变革，北控水务集团需要深度借助信息化工具，在充分了解和梳理各项需求的基础上，对全集团的信息化进行科学的整体规划，逐步建立集团化并具有前瞻性的信息管理系统，实现全集团从信息化提高工作效率，向信息化辅助加强业务管理和集团管控过渡，并最终逐步将信息化打造成集团核心竞争力之一，利用信息化完成经营管理创新，建立行业差异化竞争力，把集团做强做大。



信息化建设总体蓝图由四个层面组成，蓝图规划了北控水务集团未来信息化建设的主要任务和内容：

（1）平台技术层：系统必须构架在一个集先进技术为一体的信息化平台基础上。软件支持所有大型数据库和系统操作平台，能实现跨平台应用。软件采用 B/S 结构、JAVA、XML、组件化开发等先进技术，确保软件的技术领先和可扩展。同时借助统一的信息化平台构建全集团统一的标准化体系，用于支持各应用系统业务处理和信息管理的规范化。

（2）战略决策层：以满足集团总部高层领导的管理决策为主，通过平台化管理，全面整合全集团的经营和管理信息，加强信息的采集、存储、分析能力，辅助集团领导及时掌控经营动态，洞悉管理风险，提高决策科学性。

（3）集中管控层：体现由上至下的管理和控制，借助集团化、集中化、集权化、集成化的信息化管理平台，实现集团总部、事业部、区域公司、平台公司对所归口管理的各下属分子公司的计划、监督、控制、分析和考核等管控要求，管控范围覆盖人、财、物、投资、项目建设、风险、自来水生产及污水处理运营监控、等不同的领域。

（4）业务管理层：以满足各责任中心，包括集团总部各部门、事业部、区域/运营公司、平台/项目公司自身的业务和管理要求，通过信息化提高工作效率，规范业务流程，防范经营风险，提升管理水平。

其他成功案例：

重庆水务

江南水务

华衍水务

厦门水务

佛山水务

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 客户专线：4006 600 588

服务邮箱：contact@yonyou.com