

农业产业化行业管理信息化 最佳实践



01

行业综述

- 01 农业行业特点
- 02 农业行业信息化管理需求

02

江西双胞胎集团

- 03 企业简介
- 04 信息化诉求
- 05 信息化关键应用
- 06 信息化实施策略
- 07 信息化成果展示
- 08 企业感言

03

大连獐子岛渔业集团

- 10 企业概况
- 11 应用价值
- 12 客户感言
- 13 应用成果展示

04

广州江丰实业集团

- 14 企业概况
- 15 应用价值
- 16 应用成果展示

05

四川高金食品

- 17 企业概况
- 18 实施策略
- 19 项目进程
- 20 应用模块
- 21 应用价值
- 22 应用成果展示

06

江西正邦集团

- 23 企业概况
- 24 应用价值

07

中粮集团

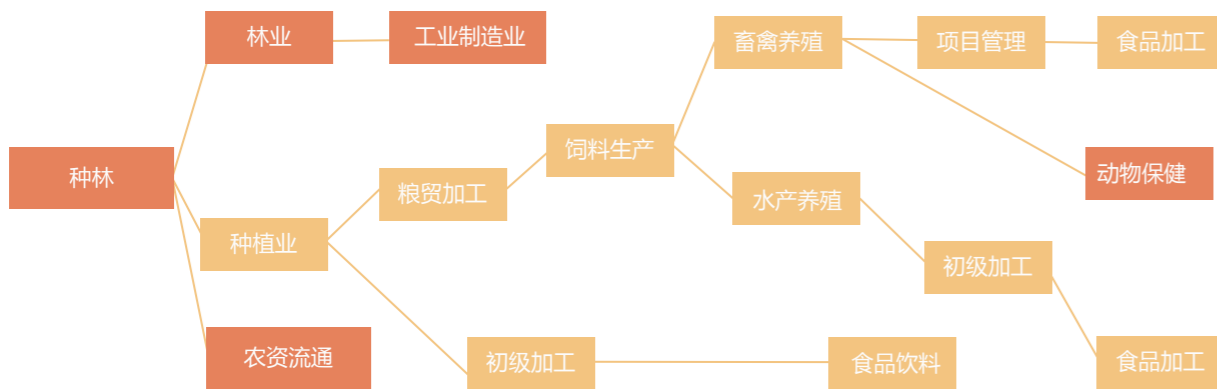
- 25 企业概况
- 26 应用价值

行业综述

农业行业特点

发展现代农业，必须按照高产、优质、高效、生态、安全的要求，加快转变农业发展方式，推进农业科技进步和创新，加强农业物质技术装备，健全农业产业体系，提高土地产出率、资源利用率、劳动生产率，增强农业抗风险能力、国际竞争能力、可持续发展能力。并从确保国家粮食安全；推进农业结构战

略性调整；加快农业 科技创新；加强农业基础设施建设；建立新型农业社会化服务体系；促进农业可持续发展；扩大农业对外开放七个层面作出了安排布置，对发展现代农业的重视程度可见非同一般。



生产主体组织化

现代农业产业体系是与大市场相适应的，有组织的，进行规模化大生产的体系，在这一体系内，生产、加工、销售、服务等产业环节都由农民专业合作组织和农产品行业协会等生产经营组织协调完成，以解决小生产与大市场的矛盾，应对激烈的市场竞争。纵观发达国家的现代农业产业体系，其生产主体的组织化程度均较高。

生产手段科技化

现代农业发展过程实质上是先进农业科技(包括软技术和硬技术)在农业上广泛应用的过程，是构建具有竞争力的产业体系的过程。可以说，有效率的产业体系是现代农业建设的基本目标之一，而只有采用了高科技含量的生产手段，农业产业体系才能有高的效率和竞争力。

产业经营一体化

现代农业产业体系是产前、产中、产后紧密衔接，产加销、贸工农一体化的生产体系。是一个从地头到餐桌，既相互分工，又紧密联系的环环相扣的有机整体。现代农业产业体系通过组织创新，使割裂的产、加、销环节，通过组织纽带和市场机制衔接起来，构建了一个以高度专业化和社会化为基础的，完整的产业链条，重组了农业与非农业部门，实现了产业效益内部化，提高了产业效益，增强了产业的市场竞争力。发达国家的现代农业已经实现了高度专业化、市场化，并在此基础上通过协会等组织实现了生产经营的一体化。



产业功能多元化

现代农业产业化体系是一个能满足人们食物、休闲等多种需求的可持续发展的体系。19世纪以来，随着世界经济的快速发展、人们对农产品的消费需求发生了质的改变，逐步由追求吃饱、穿暖，变为吃的要求营养、方便、快捷、安全，穿的要舒适、美观、体现个性，此外，还在文化、环境等方面对农业提出新的要求。新的需求不仅为农业产业创造了广阔的发展空间，也推进农业产业由单一功能向多功能转变。因此，现代农业产业体系不仅仅承担着吃穿等基础功能，还承担着社会、文化、生态屏障等多方面的功能。

要素配置高效化

现代农业产业体系是一种高效率的系统，它通过市场机制实现了土地、人才、资金、科技等生产要素的优化配置，实现了各类生产要素在产前、产中、产后各环节的合理分配，极大的提高了资源产出率，以及经济社会投入要素的生产率。要素配置高效化是现代产业体系的基本特征之一。

利益分配市场化

现代农业产业体系是一个多部门、多单位组成的复杂系统，系统高效运转的核心是建立公平的利益分配机制。只有建立了符合市场发展要求和能满足参与主体市场利益的分配机制，才能保证现代农业产业体系的正常、稳定、高效发展，而市场机制正是实现这一目的的最好手段。因此，利益分配市场化是现代产业体系的基本特征。在现代农业产业体系中，生产者、加工者、销售者和服务者间通过市场机制联结在一起，以追求产业整体利润，获取各自的平均利润。



农业行业信息化管理需求

农业产业链管理是将农业生产资料供应与农产品生产、加工、储运与销售等环节连接成一个有机整体并对其人、财、物以及信息与技术等要素流动进行组织、协调与控制，以期获得产品价值增值的活动过程。在农产品价值增值活动过程中，农业产业链管理所包括初级产品的采购、库存、产品的生产、销售以及财

务管理的业务流程，需要用信息处理方法解决其中一些问题。对农业产业链管理需要以系统化的管理思想，为链条决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。信息化的现代管理思想和方法可以渗透到链条的产、供、销方面，它是要解决链条在业务流程中出现的问题。



农业产业链管理信息化的诉求主要表现在以下几个方面：

- **智力农业**
 - 农业技术创新和农业产业化
- **精细农业**
 - 通过生产方式变革实现技术密集、劳动密集、资金密集
 - 生态农业
 - 生物技术、信息技术、新材料技术、自动化技术的集成应用
- **信息化农业**
 - 采集、加工、传递、反馈、服务为一体
- **农业生产的可视化**
 - 种植生产、养殖生产、农产品加工领域
- **质量管理的全程化**
 - 农产品生产、加工、流通领域的质量追溯和召回管理
 - 物流服务的集成化
 - 厂内物流、第三方物流、冷链物流的集成应用
- **设备技术的自动化**
 - 生产设备的自动技术和信息技术的两化融合
- **集团产业链平台化**
 - 集团多产业的供应链集成应用，提高资源共享和业务协同的平台化应用
- **产能和销量的提高**
 - 在农业生产和营销渠道上，通过高效的供应链系统提高协同效率
- **应收账款账期的减少**
 - 在财务管理上逐步向业务端延伸，控制贷款风险和一体化效率
 - 综合费用成本优化
 - 在采购、库存、营销、财务上通过一体化的预算控制，降低费用成本
- **生产管理精细化**
 - 在生产上实现产品批次化、提高核算的精细化
- **员工的满意度提高**
 - 建立企业人、财、物的智能化平台，减少员工劳动，提高企业综合效益

江西双胞胎集团

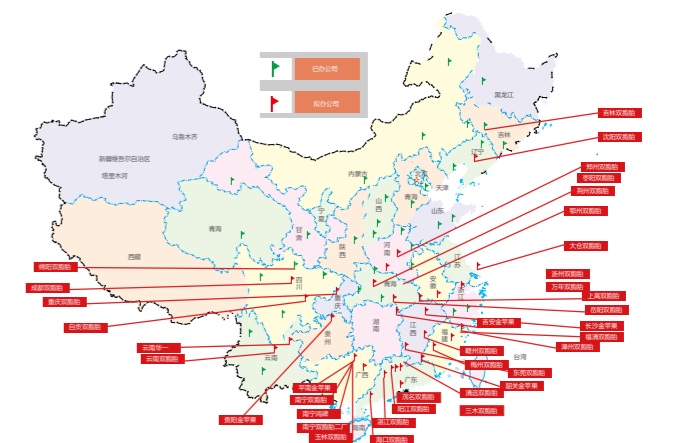
企业简介

双胞胎集团地处江西省南昌市高新技术产业开发区，是一家专业生产饲料的全国性大型企业集团。集团现有80多家子公司，员工总数达万余人，分布在江西、广东、广西、四川、福建、湖南、湖北、云南、重庆、海南、河南、辽宁等21个省、市、自治区，集团年产能超1000万吨，生猪养殖规模20万头。

双胞胎集团的成长、成功轨迹是中国民营企业发展之路的成功典范。2003年，创业初始的双胞胎集团就立下“做中国猪饲料第一品牌”的远大目标。创业者们弃当时盛行的传统鸭料、鸡料市场，毅然选择了技术要求最高、突破难度最大的乳猪料市场，集中80%以上的资源配置到猪料研发上，历经数以万次的试验，创立了跨时代产品“双胞胎乳猪料”，并以此衍生双胞胎品牌及其系列产品，开始了集团迈向中国猪料市场第一品牌的蹒跚起步、远征之旅。

历经十年，双胞胎人以坚韧不拔的拼搏精神，艰苦创业，励志创新，众志成城，使集团从小到大、由弱到强，终于打出一个令世人刮目相看的标杆企业——双胞胎集团，创造出了中国民营企业和中国饲料业最富传奇的神话故事——“双胞胎现象”：连续九年保持50%的复合增长速度，连续四年销量保持100万吨递增速度，2011年销售量突破470万吨，实现销售收入176亿元，猪料销售高居全国第一；2012年销量达700万吨，实现销售收入近300亿元。双胞胎集团是农业产业化国家重点龙头企业、

中国制造业500强；双胞胎猪饲料荣获国务院颁发的国家科技进步二等奖和象征中国农业奥斯卡金奖的中国饲料重大科技进步奖。



潮平两岸阔，风正一帆悬。成功踏上中国猪料第一品牌的大平台的双胞胎集团，今天正以“大开发，大布局，大发展”的雄浑气势，以每年新增20家公司的步伐，力争2013年实现猪饲料销售1000万吨的目标，朝着2020年销售收入实现1000亿元，成为世界级农牧企业的宏大目标阔步前进！



信息化诉求

江西双胞胎集团的信息化意识其实是很超前，在其成立之初就已经使用了阿佳希的购销存业务的信息化并在当初的企业小规模信息化初期取得了不错的效果；但随着企业不断的扩张发展，财务业务的信息化也提上了日程，并选择了金蝶的K3财务系统，这样就形成了阿佳希购销存+金蝶财务，业财分离应用的情况；随着分离应用的弊端，提出了业财一体化的构型，因此金蝶的K3标准产品+部分业务开发的替换了阿佳希系统。

但好景不长，随着企业规模的不断扩大和应用的范围和深度不断加深，集中管控的管理模式也愈发显得迫切。但金蝶的K3系统已经满足不了其集中管控的需求，这时信息化部门提出了一个临时应用的架构方式---即各分支企业采用金蝶的K3系统，月末采用财务数据集中的模式，统一汇总到集团的一台服务器上来实现财务集中的报表需求。

这种处理的方式带来了很大的弊病：

- 编码名称不统一，从各个工厂手工进行数据集中本身就是一件痛苦的事情
- 数据虽然能集中，但是无法做到统一的平台对数据完整的整合和数据加工分析
- 数据虽然能集中，但是实现不了集团的集中采购、销售、财务、资金的管控
- 企业上市在即，无法统一规范的财务报表、集团财务报表制作非常费时、费心
- 产销分离的企业变革，促使需要新的信息化系统来支撑其管控
- 集团快速扩张，全国各地建厂，无法快速实现标准化管理的复制和转移



鉴于此，双胞胎集团展开信息化招标的工作，应标的企业包括oracle、金蝶和用友等国内大型的软件供应商。最终，用友凭借强大的产品性能和专业化的水准最终脱颖而出竞标成功。



信息化关键应用

双胞胎信息化系统的成功应用，是建立NC系统在细分农业行业饲料子行业的深入应用创新上。系统不仅支撑了企业集中管控的管理需求、也满足了其产销分离产销联动管理变革需求，最重要的是满足了支撑集团快速扩张复制管理模式的核心实际需求。

信息化实施策略

双胞胎集团对NC-ERP的实施的总体目标是：

范围目标：全面替换所有46家工厂的金蝶老系统和其他系统
周期目标：12个月完成试点上线+46家工厂全面推广
模块目标：供应链、生产、成本、质量、地磅、中控、财务、资金等NC全模块产品，以及eHR、OA等系统

应该说针对以上的三大目标，项目实施的难度是相当大，因此用友项目组项目经理制定了六大关键实施策略，项目不仅如期交付，客户满意度也较高：

• 业财一体的能力线策略

采用业财一体的能力分组策略，将采购/地磅/质量/库存/存货/应付、销售/地磅/质量/库存/存货/应收、生产/质量/存货/成本分成三个主要能力线；打破以往传统上的按模块或业务与财务分离的顾问分组做法，减轻财务顾问的压力，大力提升供应链顾问的综合能力；

• 顾问对能力线分组策略

项目组织策略，根据能力分组策略，将顾问分成采购组、销售组、成本组、财务组、eHR组、OA组、开发组的模式，同时要求客户方根据组别配备对应的种子关键用户；

• 一对一能力转移策略

用友方只培训种子关键用户（培训师）1-2名，种子关键用户负责培训若干名关键用户和所有最终用户；

• 集团工厂联动试点策略

依据集团管控的业务需求和组织变革情况，将集团业务从一开始就联动工厂进行试点，避免业务覆盖不全面试点效果不充分的问题；

• 客户为主用友后台支持的推广策略

以客户方种子关键用户驻场实施，用友方顾问后台集中支持的方式，极大提高了顾问的工作效率、减轻了工作压力、同时也节省了公司费用和实施成本。

信息化成果展示

双胞胎信息化的应用价值，主要体现在如下的几个方面：

• 建立了符合饲料行业集团管控一体化需求的完整解决方案

提供能整体一体化的行业解决方案，最大范围地满足了集团管控一体化业务和核心关键业务需求，包含采购及运输、开票及结算、生产及中控、库存及地磅、成本及日成本、财务资金、预算报销等管控一体化业务解决方案。

• 建立了快速高效准确处理开票收款信用发货一体化的开票系统

解决了现货现销模式下，将订单开票、收款结算、发货通知、信用控制、奖励支付、预收冲销等业务简单集成到一个营业员身上，一站式快速高效率地服务完成。

• 提供了为市场价格决策依据的成本工具

每日能随时计算材料在库价、行情价、本期入库价、最新入库价、自定义价、计划价、对比最低价等多种纬度的成本价格，快速预测企业计算日的保底成本或任意期间的保底利润，为调整产品定价和经营分析提供准确可靠的决策依据。

• 辅助了市场营销灵活政策的政策匹配执行工具

能处理复杂价目表（多价格项价目表、快速批量调价）、市场促销（组合买赠政策、组合返利政策）、客户奖励结算（返利计算、涨价保护返利计算）等市场政策工具，为饲料企业低价竞争策略下的灵活多变的的政策匹配后台工具。

• 建立了对庞大的营销网络进行绩效结算、费用控制的工具

亟待需要能解决由于庞大的人海战术式的营销队伍以及复杂的薪资政策造成的后台财务结算和费用控制等难点问题。

• 自动集成地磅及中控的ERP系统

饲料行业广泛使用筒仓式料仓，中控系统自动投料；以及通过地磅系统看管厂房进出的各种载重车辆并执行重量容差控制。当前解决了将两者系统进行集成接口或者完整融合的系统解决方案。

企业感言

2011年，信息化上线并成功运行半年后，用双胞胎集团副总裁感慨：“双胞胎现在的信息化应用无论深度和广度，都远远超出了我之前所在的美的集团oracle系统的应用。”

大连獐子岛渔业集团

企业概况



獐子岛集团股份有限公司的发展可追溯于1958年，公司曾先后被誉为“黄海深处的一面红旗”、“海上大寨”、“黄海明珠”、“海底银行”，“海上蓝筹”。目前公司是一家以水产增殖为主，集海珍品育苗、增殖、加工、贸易、海上运输于一体的综合性海洋食品企业，集团资产总额逾30亿元，员工4000余人。公司下设分公司19家、控股子公司14家、参股公司1家。公司于2006年9月28日在深交所上市（股票代码002069），并创造中国农业第一个百元股。2007年，獐子岛集团成为达沃斯“全球成长型公司社区”首批创始会员，并当选为“CCTV年度最佳雇主”、全国首届“兴渔富民新闻人物”企业、全国“企业文化建设优秀单位”。

獐子岛集团系农业产业化国家重点龙头企业，以虾夷扇贝、海参、皱纹盘鲍、海胆、海螺等海珍品为主要产品，拥有国内唯一的国家级虾夷扇贝原良种场和国内一流的海参、鲍鱼等海珍品育苗基地；地处世界公认的海珍品适宜生长地带——北纬39度，

在渤海、黄海、东海拥有2000平方公里远离大陆56海里的国家一类清洁海域，是国内最大的海珍品增殖养殖基地，年产虾夷扇贝5万余吨；在大连、山东荣成等地建有6座水产精深加工基地，拥有中国最大的海胆和金枪鱼加工厂，年总加工能力超过2万吨。

公司地处北纬39度的地域资源优势和良好的管理能力，保证了产品的优良品质。成立獐子岛SGS食品实验室保障原产地到餐桌的食品安全，建立产品追溯体系，代表国家接受欧盟双壳贝类出口监管的现场审核。獐子岛马牙滩海参、鹰嘴石鲍鱼、獐子岛海胆、獐子岛海螺、獐子岛紫石房蛤产品和加工品通过了有机产品的野生认证；“獐子岛”牌海参、鲍鱼、扇贝被国家质量监督检验检疫总局认定为“国家地理标志保护产品”；虾夷扇贝获得“中国名牌农产品”称号。2006年，“獐子岛”牌商标获得中国水产行业第一个“中国驰名商标”，并在30多个国家和地区注册。此外，獐子岛海珍品成为2009年大连夏季达沃斯海珍品唯一指定品牌，2010年上海世博会辽宁省海珍品唯一指定品牌，2010

年与世界零售巨头沃尔玛公司成功实现农超对接，来自獐子岛的野生海珍品将遍布沃尔玛全球各网点。

拥有“国际、活品、冻品、即食品、海参”五张销售网络，在美国、加拿大、法国、香港、台湾设立了分支机构。国内加盟商500余家，产品进入30个省、自治区、直辖市，遍布60多个重点城市，冻品及调理食品远销美国、加拿大、新西兰、澳大利亚、日本等全球20多个国家和地区，成为全球贝类第一供应商。

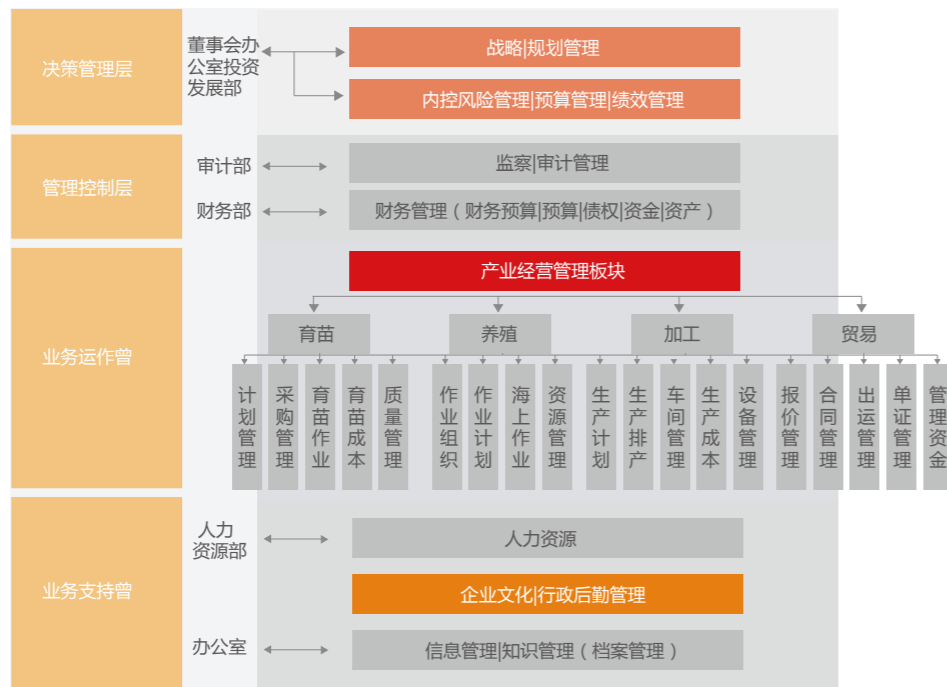
獐子岛集团一直致力于科技创新，与中国科学研究院、中国水产科学研究院、中国海洋大学等高等院校建立了战略合作关系，产业化创新能力显著提升，先后被认定为“首批国家级企业技术中心”、“全国第二批创新型试点企业”、“三农”科学发展奖等多项荣誉。近10年来，公司先后承担国家863计划、科技支撑计划等数十项重要科技攻关项目，仅获得省部级以上奖项的就达10余项，其中《皱纹盘鲍杂交育种技术及其养殖工艺体

系》、《贝类精深加工关键技术及产业化》两个项目获得国家科技进步二等奖，同时公司注重知识产权保护，已持有专利54项。

作为农业产业化龙头企业，獐子岛集团积极探索社会主义新渔村建设。在“政府+银行+科研机构+公司+农户”的“五合一”合作模式的基础上，积极推进组合建设，涉及苗种、产品等组合上千户，各项合作资金已达数亿元。通过资金、管理、技术、品牌输出，实施订单渔业，带领当地1万多名养殖户户共同致富。公司还积极投身于社会公益事业，几年来投资于公益事业和慈善事业的金额超过6000万元。

具有50年沉淀和积累的獐子岛集团，在走向百年的征程中，将秉承“责任、合作、执行、感恩”的企业价值观，通过“市场化、工业化、信息化、国际化”建设，致力于“为世界人民提供健康、安全的海洋珍品”，打造“受人尊敬的、卓越的世界海洋食品企业”。

应用价值



- 建立了满足獐子岛集团作为一个产销一体化、集团型企业发展的需要，同时可以达到支持每一个单一企业的独立应用的目的的信息系统；
- 建立了以产业链管理和满足客户需求为目标，以计划管理、物流管理、质量管理、和成本管理为支撑，实现企业管理过程的可视可控的信息系统；
- 优化了企业业务流程、使用信息工具实现对资源的有效整合。强化过程管理、提高企业执行力的基础上，为企业决策提供有力支持，并提升企业流程效率；
- 全面提升獐子岛集团管理增强企业核心竞争力、提升企业抗击风险能力。

战略性收益

- 集成化、以流程为导向，提高企业灵活性与应变力
- 提高客户响应速度抓住新的市场机会
- 贯彻落实《食品安全法》，建立HACCP体系
- 建立绩效与内控体系，提高企业抗风险能力
- 建立企业资源管理平台，提高资源(人、财、物)使用效率
- 行业最佳业务实践：价值链、电子商务平台、精益企业

经济性收益

- 实现全集团范围的资金管理，盘活存量资金、调剂资金余缺、

加速资金周转，降低财务费用、发挥资金的规模效应，促进资源优化配置

- 供应链有效协同，建立供应商价格体系库，可有效降低采购成本20-50%，减少采购风险
- 客户订单交付率提高20%，提高客户满意度
- 财务可实时跟踪经济业务，从根本上缩短了信息可靠性校验周期、信息统计周期以及与业务同步的时间差。
- 实时对企业的财务状况、经营状况、资产、资金状况进行集团的管控
- 建立有效地面向客户、供应商协同的平台，有效进行营销渠道的优化。

客户感言

吴厚刚董事长表示，信息化水平已经成为衡量一个企业的综合实力、国际竞争力和现代化程度的重要标志，是企业加快转变、谋求发展方式的一项重大战略举措。这次再次“牵手”用友软件公司，将会使獐子岛渔业的生产、经营、管理发生深刻的变革，也期待獐子岛渔业集团信息化建设的科学、有效、先进经验和成果能够及时得到总结和推广，更好地促进大连市乃至中国的渔业企业信息化与国际接轨。”

广州江丰实业集团

企业概况

广州市江丰实业股份有限公司始建于1975年，是一家从事家禽繁育、饲养，饲料和饲料添加剂生产，兽药研发与生产，家禽屠宰深加工与休闲食品连锁专卖，以及家禽批发市场经营的综合性企业。是农业产业化国家重点龙头企业，闻名全国“江高体系”（即公司+农户）的始创人，国家出入境检验检疫局认可的商品生产出口企业和鲜活商品主要生产出口基地，具有自营进出口经营权和供港活鸡自营出口经营资格。

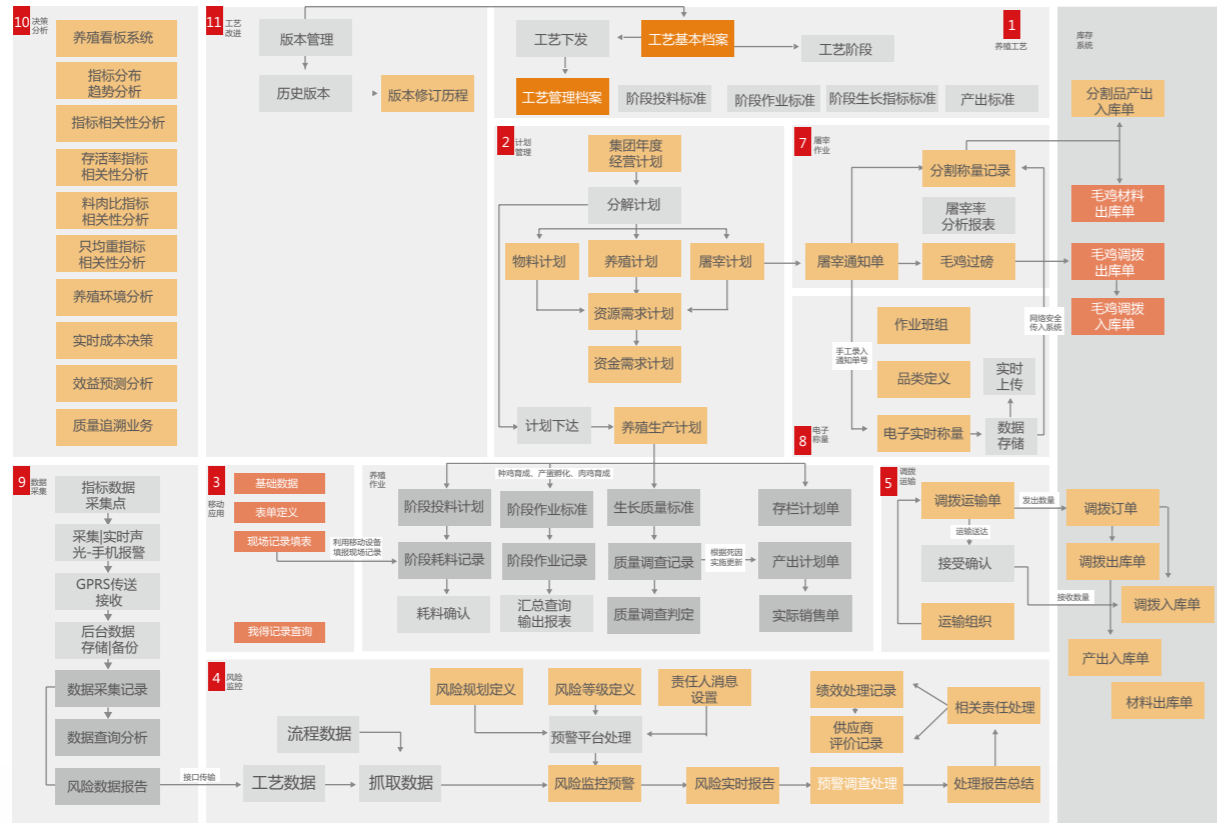
江丰实业自70年代初开始进行优质黄鸡的选育和饲养，拥有30多年的繁育饲养经验。目前已经成功选育了5个配套系投放市场，其中有三个（江村黄鸡JH-2号、JH-3号和金钱麻JM-1号）通过了国家禽畜品种审定委员会的审定，成为国家黄鸡品种配套

系中，在我国的黄鸡生产中，开创了优质种禽繁育的典范，为我国优质鸡育种、生产做出了较大的贡献。

目前公司兴建了1个优质鸡原种场，2个祖代场，2个父母代和5个商品代饲养基地，均获得了种畜禽生产经营许可证和国家检验检疫局的注册证，拥有丰富的优质黄鸡种质资源。形成了年产祖代种苗32万套、父母代种苗300万套、商品代鸡苗4000万羽，年出栏肉鸡1000万只的规模。

37年来，江丰实业以科学的发展观发展农业产业化，构建了“从农场到餐桌”的完整产业链及严密的质量保证体系，在为群众提供健康食品的同时积极带动广大农民奔小康致富。





应用价值

- 养殖生产系统为养殖产业链的集团化企业最核心的生产环节搭建了一个科学的信息化平台，完全融合于供应链管理环节，完善了信息化的核心链条
- 针对生产现场记录的数据，进行超标预警，将风险实时进行监控，降低生产风险
- 利用采集数据，将生长指标与环境指标进行相关性分析，找到关键指标改进的突破点。沉淀珍贵的指标数据，建立指标相关库，为工艺改进提供理论依据
- 看板系统、实时成本决策、指标追溯管理、指标分析模型等决策工具，为决策提供数据依据
- 将选种、育苗、养殖各生产环节零散的数据指标记录得以电子化、可视化、可查询、可分析、可改进
- 借助项目的实施，建立了一整套标准化的养殖生产管理体系，积累了丰富的工艺数据，不再是个人主义、经验主义至上，以数据说话为事实的决策依据
- 养殖生产成本核算以及绩效体系得以清晰，职权绩效有据可查、有理可依
- 科学养殖最新农业现代化与信息自动化“两化深度融合”新思路、新理论，指引整个行业的健康发展方向，实现“科学养殖、科学养殖”的养殖价值新理念

应用成果展示

- 建立科学化的养殖生产工艺体系



- 养殖生产订单



● 料药投放单



● 日常作业记录



● 自动生成存栏报表



四川高金食品

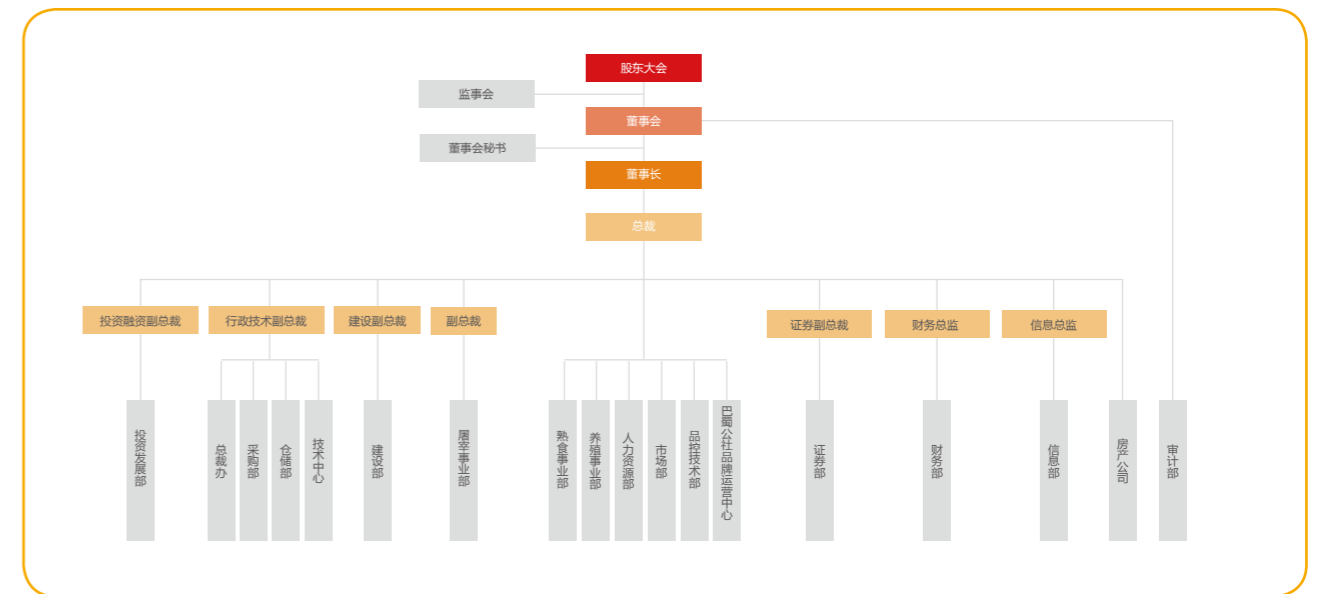
企业概况

四川高金食品股份有限公司是中国证券市场股权分置改革后，川内首家登陆国内资本市场的上市公司，是一家集优质生猪繁育、养殖、屠宰、分割、冷藏加工、鲜销连锁、罐头食品生产、猪肉制品精深加工，进出口贸易、房地产开发于一体的全国大型猪肉食品综合加工企业。

公司总部位于中国四川省遂宁市，下辖宜宾高金、广元高金、什邡高金、泸州高金、高金牧业、高金翔达、黑龙江鸡西高金、吉林松原高金、吉林公主岭高金、湖北高金、河南高金、兰

州高金、高金进出口贸易公司、高金房地产开发公司等20多家子公司，员工万余人。

公司营销网络体系健全，旗下子公司遍布四川、东北、华中、西北，养殖、加工基地、鲜销连锁辐射全国。在全国各大城市设有50多个办事处、数千个猪肉连锁店和专柜，并远销俄罗斯、吉尔吉斯斯坦、韩国、新加坡等三十多个国家和地区，深受国内外消费者的欢迎。



实施策略

搭建平台、试点先行、全面推广、深化应用

项目进程

- 2009年6月选择了用友软件
- 2009年10月屠宰事业部上线运行
- 2009年11月屠宰生产与ERP集成应用
- 2009年12月项目验收
- 2010年1月熟食事业部项目启动

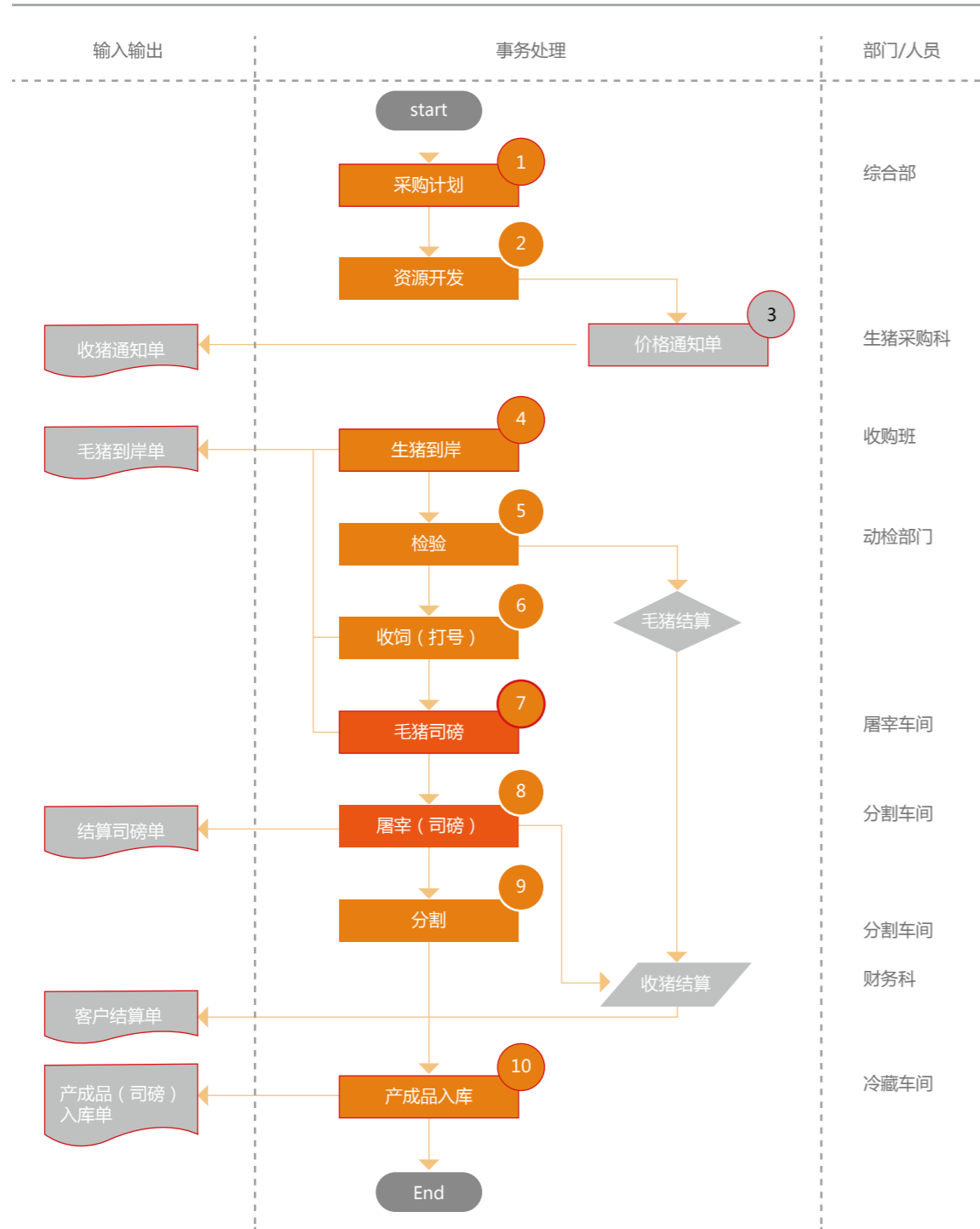


应用模块

产品：NC-ERP，UAP平台

行业解决方案：畜类屠宰+食品制造方案

屠宰业务总体



应用价值

- 建立了集团级的财务集中制模式，实现了14个工厂和30家法人实体的纵向管理。
- 建立了快速高效准确的订单系统，提高了与终端客户的横向协同效率。
- 建立了全局营销网络的风险控制，自动审核订单的有效性。
- 建立了计量数据的自动化采集系统，实现ERP系统与设备自动化的高效集成应用。
- 建立了收购过程的标准化，提高了结算效率，实现了与财务的一体化管理。

应用成果展示

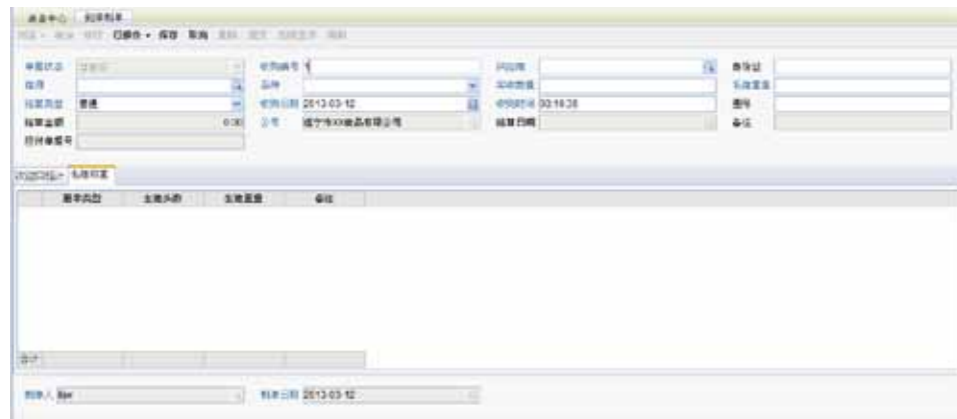
- 结算价格信息

序号	品名	单位	数量	单价	金额	税率	税额	合计
1	生猪	头	100	10.00	1000.00	0.00	0.00	1000.00
2	猪肉	斤	500	2.00	1000.00	0.00	0.00	1000.00
3	猪皮	斤	100	1.00	100.00	0.00	0.00	100.00
4	猪骨	斤	200	1.50	300.00	0.00	0.00	300.00
5	猪内脏	斤	100	1.00	100.00	0.00	0.00	100.00
6	猪头	斤	50	2.00	100.00	0.00	0.00	100.00
7	猪尾	斤	50	2.00	100.00	0.00	0.00	100.00
8	猪蹄	斤	50	2.00	100.00	0.00	0.00	100.00
9	猪鬃	斤	50	2.00	100.00	0.00	0.00	100.00
10	猪毛	斤	50	2.00	100.00	0.00	0.00	100.00

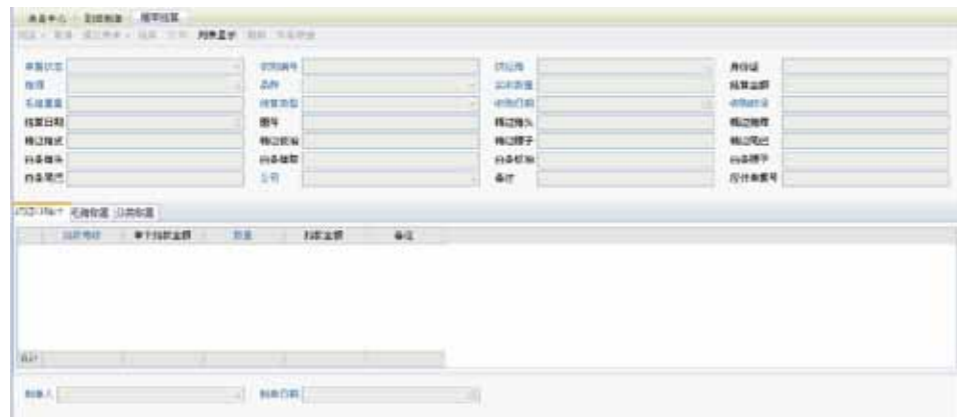
- 次边口信息

日期	品名	数量	单价	金额
2019-04-01	生猪	100	10.00	1000.00
2019-04-02	猪肉	500	2.00	1000.00
2019-04-03	猪皮	100	1.00	100.00
2019-04-04	猪骨	200	1.50	300.00
2019-04-05	猪内脏	100	1.00	100.00
2019-04-06	猪头	50	2.00	100.00
2019-04-07	猪尾	50	2.00	100.00
2019-04-08	猪蹄	50	2.00	100.00
2019-04-09	猪鬃	50	2.00	100.00
2019-04-10	猪毛	50	2.00	100.00

● 到岸制单



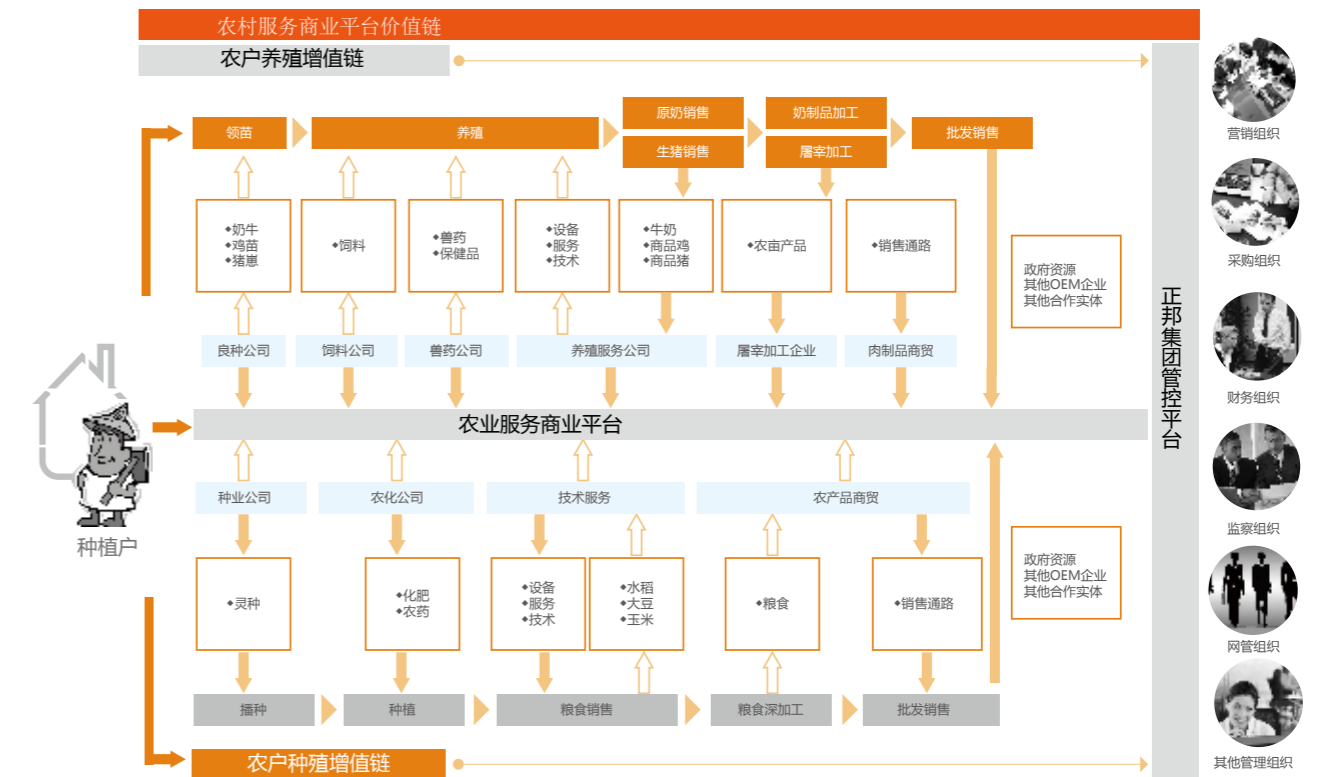
● 屠宰结算



江西正邦集团

企业概况

正邦集团是国家农业产业化的重点龙头企业。集团总资产达20多亿人民币，员工1万多人。集团有60多家分/子公司分布在全国各地，销售网络布全国20多个省、市、自治区。集团的饲料、养殖业务全部由江西正邦科技股份有限公司承担。正邦科技代码：002157）于2007年8月17日在深圳证券交易所上市，成为江西省民营企业第一家首发上市公司。



应用价值

- 实现了集中采购管理：通过全面实时的掌握集团内各产业的库存，根据预订单到货情况，及时准确安排采购加订和调拨；跨公司跟踪供应商供货结算情况，从集团层面进行资金支付的统筹安排；为集团层面提供供应商账龄分析，包含应付和暂估应付两种数据。
- 实现了实时销售管理：通过NC的数据集中处理架构，解决了各公司销售环节的弊端，为管理层提供实时销售查询。
- 产业链模式管理：支持公司间的往来交易管理，加快了各公司的业务效率，实现了以养殖为中心，集合饲料厂、兽药厂、设备厂为一体化的公司管理模式。
- 一切由计划和需求驱动，实现计划性生产：根据年销售目标，制定计划，通过计划推出生产计划，生产计划包括育种和育肥的任务，根据任务推出基建投资预算，推出设备物资的采购计划。

中粮集团

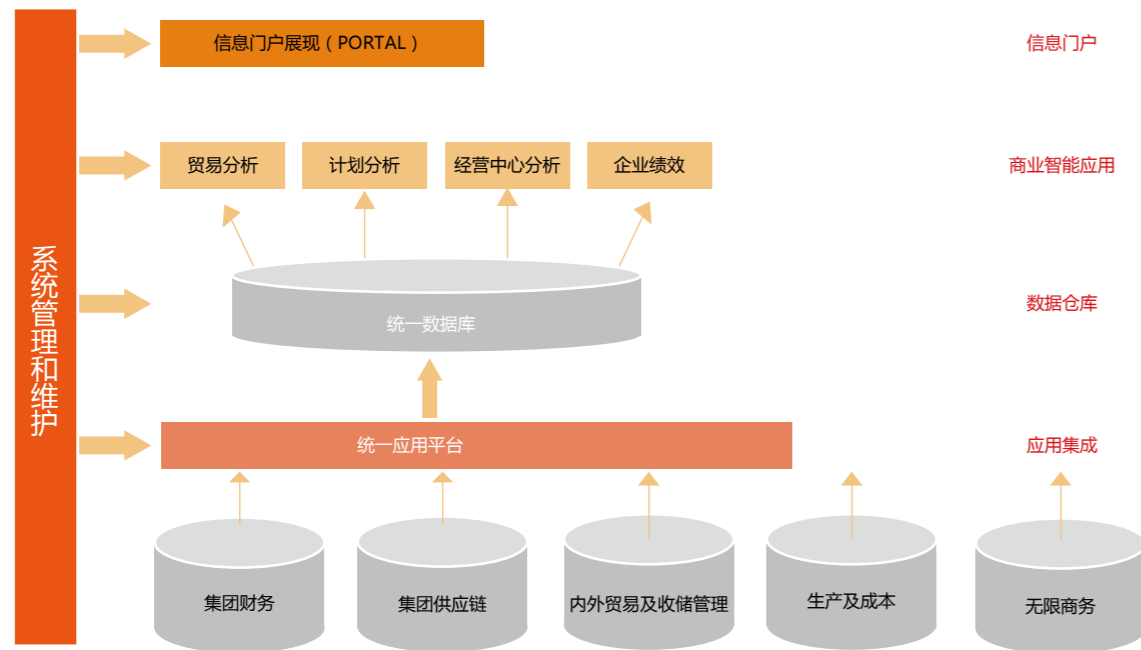
企业概况

中粮集团 (COFCO) 是中国领先的农产品、食品领域多元化产品和服务供应商, 名列美国《财富》杂志全球企业500强, 居中国食品工业百强之首。

中粮集团目前下设中粮粮油、中国粮油、中国食品、地产酒店、中国土畜、中粮屯河、中粮包装、中粮发展、金融等9大业务板块, 拥有中国食品 (HK 0506)、中粮控股 (HK 0606)、蒙牛乳业 (HK2319)、中粮包装 (HK 0906) 4家香港上市公司, 中粮屯河 (600737)、中粮地产 (000031) 和丰原生化 (000930) 3家内地上市公司。福临门食用油、长城葡萄酒、金帝巧克力、屯河番茄制品、家佳康肉制品以及大悦城Shopping Mall、亚龙湾度假区、凯莱酒店、雪莲羊绒、中茶茶叶、中英人

寿保险农村金融服务等等, 诸多品牌的产品与服务组合, 塑造了中粮集团高品质、高品位的市场声誉。同时, 中粮集团利用国内外资本市场展开一系列的产业整合和重组并购, 引入国际资本市场监管与评价机制, 完善资源配置体系、管理架构和运行机制, 持续提升企业竞争力。

以客户需求为导向, 涵盖从田间到餐桌, 即从农产品原料到终端消费品, 包括种植、收储物流、贸易、加工、养殖屠宰、食品制造与营销等多个环节, 通过对全产业链的系统管理和关键环节的有效掌控以及各产业链之间的有机协同, 形成整体核心竞争力, 奉献安全、营养、健康的食品, 实现全面协调可持续发展。



应用价值

- **建立业务单元统一的数据平台**
 - 存货、客商档案等基础数据分类方法、口径统一
 - 数据的实时性及数据共享
 - 数据集中管理、统计口径精细化
 - 加强总部与分公司、工厂间的业务联系和强化垂直管理, 强化了公司内及公司间的协同工作
 - 流程重新梳理和固化, 各利润点业务流程规范统一, 提高工作流程的规范性和业务数据的透明度
 - 及时准确的掌握各利润点业务执行情况;
- **强化企业管理**
 - 信用额度纳入业务流程、业务环节自动计算控制客户信用额度、账期, 避免人为失误
 - 业务部门按照业务流程规范录入相应业务, 系统自动统计、分析合同执行情况, 本部实现批次管理、批次核算
 - 库存管理方面加强业务管理、规范库存管理制度, 出入库、退换货及时录入系统, 定期库存盘点, 如实反应实际业务情况;
- **运营风险管控**
 - 合同敞口风险
 - 客商基础信息管理
 - 客户信用额度管理
 - 客户账期管理
 - 客户到账确认
- **为经营决策提供依据**
 - 平衡合同购销关系
 - 客户赊销额度评审
 - 销售情况多维度分析
 - 日常发货控制

技术重塑管理

新/技/术 新/模/式 新/世/界

地址：北京市海淀区北清路68号用友软件园

邮编：100094

电话：010-62436688

客户服务专线：4006600588