

食品行业解决方案

一、行业管理综述

食品工业是人类的生命产业，是一个最古老而又永恒不衰的常青产业。它包括的门类非常广泛，品种繁多，且制造方法、设备大小和结构形式等各有不同。同时，食品加工的复杂程度既反映了产业科技水平的高低，也预示着经济效益的大小。加工越精细，综合利用程度越高，产品附加值就越高。

随着经济的发展和人民生活水平的提高，人们不再仅仅满足温饱需要，而开始重视食品的营养、卫生质量、加工工艺、外观包装，越来越多的人开始追求品味、消费品牌。原来以温饱型为主体的食品消费格局，正在向风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向转化。

我国的食品行业长期以来处于生产力水平较低，核心技术薄弱，生产分散，规模较小，行业管理分散的情况。食品行业整体上正处在产品换代、技术更新、体制转轨的重要历史时期，信息技术日益辐射和渗透到食品工业领域的方方面面，成为食品行业增长的重要技术基础。

食品行业的信息化管理，主要体现在以下几个方面：

- **供应商管理：**食品企业对供应商有严格要求，对供应商要按规定进行审计，建立完整的供应商档案，并定期对供应商进行评估。
- **配方和工艺管理：**配方和工艺作为食品企业的核心技术，具备一定的保密性。配方和工艺具有批量、有效期等要求，需严格管控。
- **批次与保质期管理及批次追踪：**批次和保质期管理及批次可追溯性是食品行业的管理重点。食品按“批”进行管理的，载其生产或失效日期，从投料到销售，批号贯穿始，终可追踪从采购到生产、再到销售的全过程。用于生产食品的物料和食品都需要进行保质期管理，并对近期的物料及食品进行预警，对超效期物料及食品进行禁止使用或禁止销售的严格管控。
- **营销渠道与销售费用管理：**销售客户数量多、业务频繁，需要管理多种销售渠道，且价格经常调整，灵活的销售策略。同时有寄销管理的需求，为了促销，经常还有拆包、并包、组合包装的需要。

二、方案综述

在激烈的市场竞争中如何加强内部管理,保证食品安全?如何在严酷的市场竞争中保持竞争优势?如何提高自身的竞争能力?如何获取长远的发展?靠传统的管理方法与手段已无法解决这些问题。信息化建设无疑是提升企业管理水平与手段、提高企业竞争能力的一剂良方。

用友 U8 针对食品企业的运营管理特点提供先进的 ERP 行业解决方案,以全面质量管理为主线,以成本管理为目的,实现业务流程的一体化管理:

- 提供支持从客户订单到付款全过程的管理工具。
- 加紧市场信息收集,快速组织供货。
- 订单及计划生产相结合,增加生产组织的灵活性;协调生产旺季和淡季的矛盾。
- 提供从原材料到成品的批次和保质期管理及质量追溯。
- 降低产品库存,减少库存积压资金。
- 透明的渠道管理,准确的食物流向跟踪,灵活的渠道数据采集方式。



用友 U8 食品行业解决方案关键应用架构图

三、应用价值

用友 U8 食品行业解决方案为食品制造企业提供了行业最佳业务实践。这些最佳业务实践可以指导企业逐步完善企业的管理流程和制度，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

- 建立统一的信息化平台，消除信息孤岛，提高工作效率。
- 僵化—固化—优化企业业务流程，实现最佳的物流体系。
- 建立高效的物料监控体系，从源头保证产品质量。
- 严格的 GMP 管理，通过保证生产过程的质量来确保产品的质量。
- 产供销协同，快捷的可视化排程，提高市场反应速度。
- 建立及时、准确、精细化、科学的成本核算体系。
- 建立合理的渠道管控流程。

四、关键应用

4.1 通过寄售管理，解决异地库存管理

食品企业大多有寄售的情况，如果企业不能准确掌握异地库存数据，为保证市场供应，通常会维持较高库存，使企业库存资金占压严重。通过用友寄售管理，可做到：

- ◆ 可以实时掌控寄售库的收、发、存情况。
- ◆ 及时准确的完成与客户的消耗对帐与结算。
- ◆ 降低中转库和工厂成品库存水平。
- ◆ 提高客户交付绩效和客户满意度。

4.2 灵活的价格管理



食品的价格较为复杂，同一种商品可能因不同的客户形态、渠道、地区、销售方式、销售数量而采取不同的定价方式。销售价格的混乱将直接扰乱市场，并且容易造成窜货，手工管理对多种价格很难进行有效的管理。通过系统的应用，可以做到：

- ◆ 严格按照既定价格政策报价，如全部产品执行统一价格（存货价格）、不同级别客户执行不同价格（客户价格）、促销期执行促销价格、批量购买按批量价格执行等，避免销售人员随意报价。
- ◆ 系统能够追踪价格历史版本，使得出现问题有据可查，同时可以实时控制最低价格。

4.3 灵活方便的包装物管理

食品饮料企业，包装物管理是普遍存在的业务活动。这些包装物随同产品销售，但不单独计价，需收取一定额度的保证金或押金，最后需收回包装并循环使用。为了更好的管理包装物的租借及退还操作，方案可以提供以下管理：

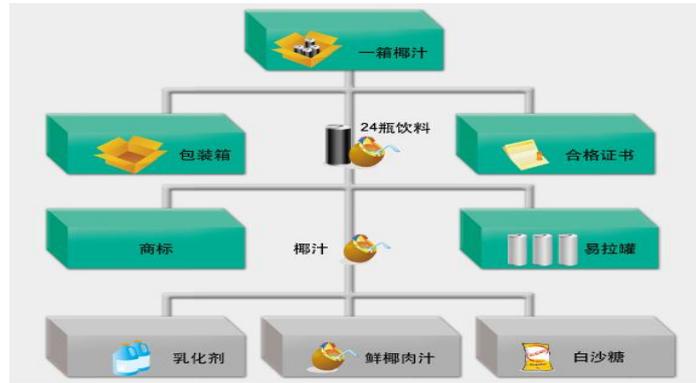
- ◆ 提供包装销售出库和包装销售收回的单据。
- ◆ 提供客户信用额度及押金管理。
- ◆ 包装收发明细报表按客户、包装物等条件对包装物的出入库的明细进行展示。

4.4 严格的供应商管理

供应商的资格审定直接关系到食品企业食品生产的质量问题，系统提供对供应商的资格认定，从而保证企业从采购源头就加强质量控制。

- ◆ 系统可建立完整的供应商资质审批流程，只有通过资质审批的供应商才能进入供应商档案。
- ◆ 可对供应商资质审批表中相关证照进行有效期管理和到期预警提示。
- ◆ 可对每个供应商进行供货范围和供货价格控制管理，并可以对供应商存货价格、交货情况、交货质量等情况进行综合分析，判断供应商对企业的重要性，优先安排采购付款，将有限的资金用到刀刃上，帮助企业选择价格最优、质量最好、供货及时的优质供应商。

4.5 完善的配方和工艺管理



配方管理是食品企业管理的重点。食品企业大多按配方化生产，配方需要保密，每次配方的改进都需要保管历史记录，以便于后续跟踪。手工管理模式下，很难根据食品的配方进行精确的领料，从而造成生产浪费。也容易形成停工待料和库存积压，造成企业费用的不合理支出。通过系统可实现：

- ◆ 建立规范统一食品物料清单，清晰的反应了食品物料的构成关系,同时包含了物料的采购或加工提前期、消耗定额等信息，并做到食品生产数据只有一个来源。
- ◆ 建立物料的生产工艺路线数据，规范食品的加工数据。
- ◆ 自动根据配方汇总计算物料消耗量，生成限额领料单，只要确定了需要生产的食品品种和数量，可依据食品物料清单快速计算出所有原辅料和包材的汇总消耗量，并可自动生成限额领料单。

4.6 严格的批次管理和保质期管理

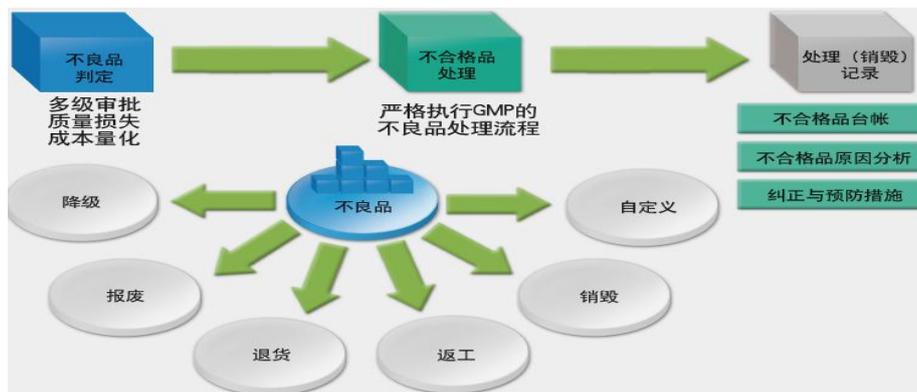


保证食品安全已成为食品企业管理的重中之重，食品的质量关键就在于食品的安全性。因此对食品及有效期的原辅料必须实行严格的批号管理和批次追踪，对有效期进行严格控制。近效期的食品或原辅料要尽早采取处理措施（如催销或停售），而已经失效的食品或原辅料

绝对不能销售或投入生产，而必须销毁。《食品召回管理办法》已经实施，一旦发现批次质量问题，企业借助批次追溯工具可以快速按批次追查到料品的去向，以最快的速度从流通环节回收相关食品。通过系统的批次追踪系统清楚的记录了：

- ◆ 每批产品的批次，以及生产这批产品所用的原料、辅料和包材的批次都有记录，用户可以很容易地实现从供应商到领料部门、生产部门、质检人员、入库储存、客户等各个物流环节的全过程追溯。
- ◆ 一旦出现问题时，能够快速分析和确定问题出在哪个环节，必要时可快速召回有问题的产品。
- ◆ 批次追踪也为企业监督和持续改进产品质量提供了有力的工具。

4.7 全过程的质量管理



对于食品企业，产品的质量是食品安全的重要保证，因此质量管理应贯穿于企业生产的整个过程，从采购、生产到销售的全过程。通过质量管控系统可以实现：

- ◆ 质量管理体系与业务系统全面集成，可实现对全过程的质量检验。
- ◆ 完善的不合格品处理，经质量确定为不合格品的物料或成品，可采取降级、报废、退货、返工、销毁或其他符合相关法规且企业允许的方式灵活处理。
- ◆ 全面、直观的质量分析，通过质量管理过程的统计分析，发现不良品原因，查找问题，最终实现质量管理的持续改进。

4.8 精细化的成本管理

成本作为食品企业价值链控制的核心，控制好企业的成本，将有助于提高企业经济效益和增强企业的行业竞争力。手工管理模式，成本管理的难点在于核算的准确性和及时性，以及

对成本的详细分析比较欠缺。通过系统的成本管理，可很好地解决这些问题：

- ◆ 通过日常对原辅材料、半成品、产成品业务的稽核，保证了出入库业务的准确性和及时性，在月底进行核算的效率上得以大大提高。
- ◆ 可通过成本分析报表对半成品、产成品成本等数据进行有效、综合、具体的分析。

五、成功案例

5.1 天津龙威粮油工业有限公司

■ 公司简介

天津龙威粮油工业有限公司总部坐落于天津港保税区，是一家以粮油加工、储运和贸易为主业，事业范围覆盖全国、纵横亚太，在国内外粮油行业颇具影响，具有广阔发展前景与强势发展后劲的中外合资企业，现拥有天津市聚龙贸易有限公司、天津市聚龙粮油有限公司等多家关联企业和 10 多个国内分公司与办事处，在马来西亚、印度尼西亚等地都建有分公司。龙威公司已成为了顶新集团、华龙集团、伊利集团、蒙牛集团、中粮集团、嘉里粮油等国内外著名食品企业集团最主要的油品供应商之一。



■ 应用价值：

- ◆ **强化物流与资金流管理，规范业务操作行为：**为公司规范化、信息化管理提供有效保障，实现企业资源的最优配置。
- ◆ **强化财务管理的职能，规范基础数据管理：**加强货币资金的管理，及时反映经济业务的发生，为内部和外部及时提供准确数据，为经营、筹资、投资决策提供依据。
- ◆ **加强业务数据的统计与考核：**加强销售收入、费用、成本、毛利的考核，加强部门、业务员、客户信用额度的控制，从而有效降低坏账风险。

- ◆ **改进和完善内部控制：**建立完整的总账、往来、固定资产、成本核算管理系统，为决策提供更加全面细化的管理信息。
- ◆ **业务协同处理、企业资源共享的思想：**真正做到业务为财务提供单据，财务为业务提供服务，提升公司管理水平。

5.2 其他成功案例