U8+医药行业解决方案

行业发展前瞻

这是一个变革与创新的时代，众多的医药企业正在经历着互联网+转型，互联网思维和智能制造在中国企业中掀起了巨大的商业模式、管理模式、运营手段的变革挑战。与此同时，在史上最严的新版GMP和GSP实施背景下，飞检常态化、反腐常态化、两票制常态化、电子监管常态化、取消药品互联网交易的B证和C证审批等一系列的面向医药企业的政策改革更是对医药企业的经营与管理工作提出了严格的要求，行业在政策的引导下将加速集中，机会与危机并存，时刻考验着医药企业管理层与决策层的神经。

在政策引导和资本市场的推动下，医药行业正在经历着新一轮的洗牌，因违规被处罚注销、或并购/被并购的案例不断发生，特别是那些已经发展了十几年以上还停留在中小规模或者几乎停滞不前、业务又不是很规范的医药企业可能是本轮被洗牌的重点。想要继续在这个行业生存或有资本方想进入这个行业的，就要在合规的前提下，尽快做大做强。医药企业要实现这个目标，信息化必须作为企业的重要发展战略，通过信息化系统的建设，应用互联网+、智能制造和现代物流等技术手段，可帮助企业在确保在合规的前提下，不断创新管理，助力企业安全、快速地腾飞发展。

行业信息化热点与关键诉求

严格的GMP/GSP管理要求：为了确保药品的质量安全，制药企业需要严格按照新版GMP的要求从供应商的准入审计开始，对原辅料的采购、储存、领用和产品的生产过程、入库和销售发货、退货全程都进行严格的检验与放行控制，并按GMP要求对各个环节都做好真实、完整、可追溯的记录，并满足国内甚至欧盟、FDA等国际计算机系统验证相关要求。经营企业也必须按照新版GSP的要求构建严格的运营管理体系和信息化管理平台，并要能满足地方的电子监管要求，经得起各种日常检查和飞行检查。

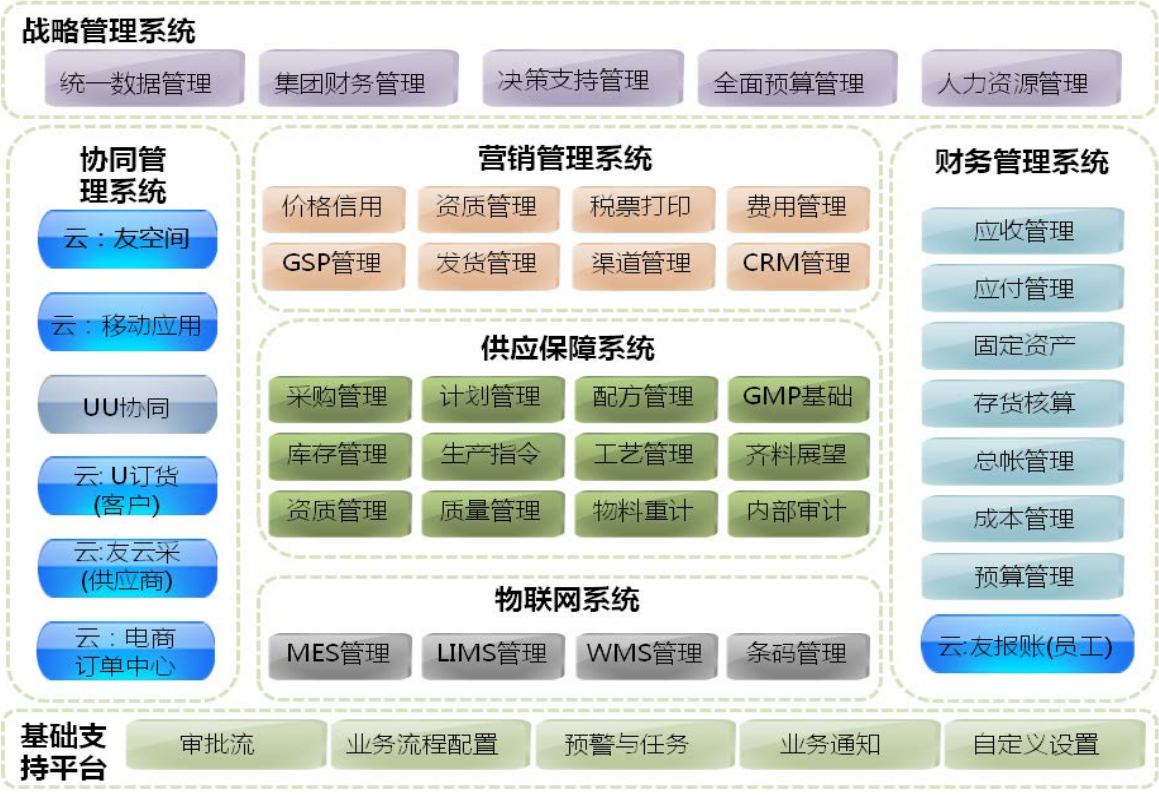
智能制造势在必行：医药工业是关系国计民生的重要产业，是中国制造2025和战略性新兴产业的重点领域。为加快医药工业由大到强的转变，根据国家《医药工业发展规划指南》，到2020年，医药生产过程自动化、信息化水平要显著提升，大型企业关键工艺过程基本实现自动化，制造执行系统（MES）使用率达到30%以上，建成一批智能制造示范车间。现在很多具备实力的制药企业已经将智能制造列入公司的发展规划，部分企业已经付诸实践了。

深入的营销管控要求：随着医药电商政策的放开、两票制的推广和终端市场的扩容，医药企业的营销也需要转型，渠道要越来越扁平化，客户服务要求越来越高，线下自建推广队伍也日趋庞大，费用也越来越高，如何在合规的前提下提高订单到回款的商务处理效率？如何及时掌控渠道、终端的销售变化？如何提高营销队伍的执行力？如何将有限的费用产出最大化等等，都是当前医药企业非常头疼的问题。

精细的成本核算体系：随着各省限价措施的不断调整，更多的药品可能进入降价、限价的通道，而由于燃料、药材、原料、人工等成本的波动越来越大，传统的粗放的成本核算体系已经越来越不能满足制药企业管理的需要。企业需要建立更为精细、准确、高效的成本核算体系来寻求成本优化的空间，发现和解决日常管理中不合理的问题。

U8行业信息化解决方案

1 业务架构图



用友U8+通过几千家医药企业的应用实践，精心提炼出医药行业全面信息化解决方案，为中国医药企业提供了一个最佳经营管理平台。该方案融合先进的医药企业管理模式，满足医药行业业务特性需要，以满足新版GMP/GSP管理规范为前提，以物料和药品安全为主线，融合智能制造、现代物流和互联网+的技术手段，强调严格的生产过程控制和供应链流程监控，帮助企业提高异地商务协同处理效率，实现从医药企业内部生产运营、销售公司、异地营销团队到外部供应商和经销渠道、直至终端客户的完美集成应用，为企业进行业务创新，优化业务流程，提升企业核心竞争力，实现可持续的盈利性发展提供了强有力的保障。

2 关键行业应用

合规管理，全程追溯

- 客商管理：准入审计、资质预警与业务自动合规控制、评估分析
- 物料产品：批次管理、先进先出（或近效期先出）、效期控制
- 生产质量：配方保密、限额投料、检验放行、过程控制、质量追溯等
- 计算机系统验证：满足国内及欧盟、美国FDA、澳洲等国际验证要求等

智能制造，精细管理

- 物料管理：配方管理、批次管理、效期控制、称量管理、投料记录等
- 生产管理：生产排程、批生产记录、清场管理、物料平衡、工序监控等
- 设备管理：设备排程、使用/维修/保养、环境监控、能源消耗、数据采集等
- 质量管理：过程控制、检验放行、偏差处理、电子记录/电子签名等

现代物流，智能仓储

- 入库作业：收货管理、自动上架、质检管理、异常处理等
- 出库作业：发货通知、自动拣货、出库符核、装箱装车、异常处理等
- 库存管理：余量管理、状态管理、库存转移、盘点管理等
- RF作业：收货/上架、拣货/装箱、发货/补货、盘点、移库、质检、查询等

互联融合，高效协同

- 商务支持：订单、发货、开票、回款、金税集成等
- 营销协同：B2B业务平台、移动应用、CRM管理、营销事务协同等
- 营销数据：流向采集、流流向及纯销分析、渠道库存监控、大数据管理等
- 费用控制：费用预算、考核政策、费用计算、费用支付、费用分析等

成本优化，精益求精

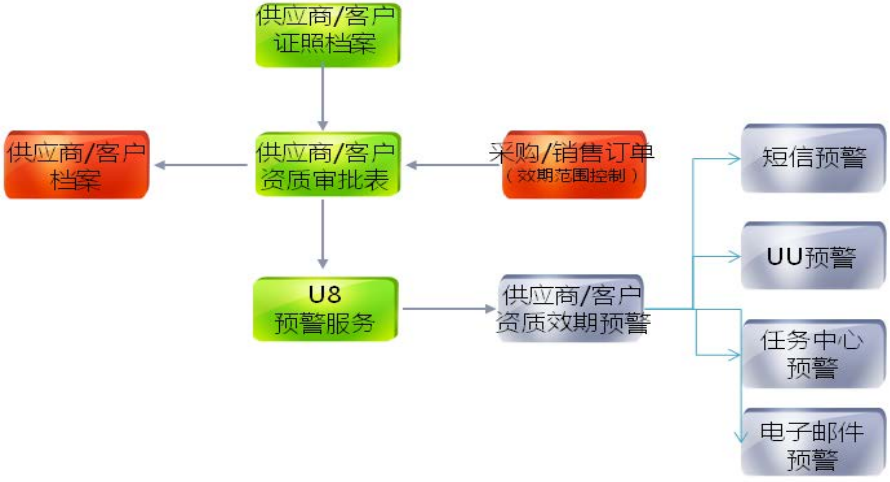
- 采购成本：询价比价、购价控制、购价分析、采购数量与周期控制等
- 库存成本：安全库存控制、库存周转率分析、供需平衡分析、效期控制等
- 生产成本：品种／订单／批次／工序成本核算、用料差异分析、得率分析等
- 研发成本：试剂消耗、人工费用、设备折旧、各种科研费用等

2.1合规管理，全程追溯

U8+帮助制药企业构建一个从原辅料进入直至成品出库的一个高效、规范的物料与产品供应保障体系，全程合规管理，并可高效追溯，为企业做大作强打下坚实的基础。

★自动严谨的供应商/客户准入控制

为了确保采购物料的质量和安全和药品销售渠道的合法性，企业可以根据新版GMP/GSP及国内外药品安全相关制度和政策，应用U8+资质管理系统和供应链系统，严格控制供应商/客户的各种资质效期和交易品种范围，构建起严格供应商/客户事前准入、事中动态检查、事后评估的风险防范机制。



存货编码	存货名称	规格型号	批号	对应入库单号	序列号	主计量单位	现存量	订单类型	订单号	行号	部门名称	业务员名称
0010-0003	山药	选货	R201204...			Kg	0.0000					
0040-0002	健胃消...	kg	TG20120...			Kg	138.5200	生产订单	120400012	1	中药前...	
9010-0002	健胃消食片	0.5g	TJ20120...			盒	61900.0000	生产订单	120400004	1	固体制...	

★严格的GMP流程管控

U8+将新版GMP的管理思想与ERP完美的融合起来，为制药企业提供了一个便捷、有效的控制系统。将GMP的管理要求融入到整个系统的业务流程中，实现对采购、存储、生产和质量、销售的整个流程的监控的同时，帮助制药企业构建一个高效的质量追溯体系，既可以按产品批次逆向查询生产、检验、放行、采购等过程，也可以按原辅料批次正向追溯其生产去向结存等信息。

★全程GSP合规管理

U8+也可以帮助药品经营企业严格按照新版GSP要求构建一个财务业务完全一体化、全程合规管理的运营管理平台。8+遵循新版GSP管理规范的要求，从财务到业务，从采购到验收、从储存到养护、从销售到运输全程都严格按照新版GSP的要求进行规范管理并严格记录，确保药品流转的供应链所有环节中建立清晰、可追溯票据关系，保证企业药品流通的质量安全，规避经营风险。

★计算机系统验证

U8+经国内一些知名药企的实践应用和优化完善，由一些国内外第三方机构验证确认，U8+符合国内GMP和美国FDA、21CFR Part 11、欧盟GMP和澳洲GMP等国际验证的要求。U8+系统的电子签名和电子数据在安全性、完整性、稳定性、数据变化的可追溯性等方面都遵循了国内外GMP相关法规的要求。企业根据自身需求合理合理规范的应用U8+系统，并与企业内部管理制度和操作规程很好融合的话，可以比较顺利地通过第三方专业机构的计算机化系统验证审查。

2.2智能制造，精细管理

U8+联合行业产业链伙伴为制药企业精心打造了一套专门针对医药行业的MES系统，在遵循国内外GMP管理规范的前提下，将物料、排程、称量与配料、生产执行过程、生产指令、批生产记录、质量控制、偏差处理、能源管理、环境监控、设备管理、数据集成等都纳入MES管理范围，帮助国内广大制药企业快速实现智能制造，精细管理。

2.3现代物流，智能仓储

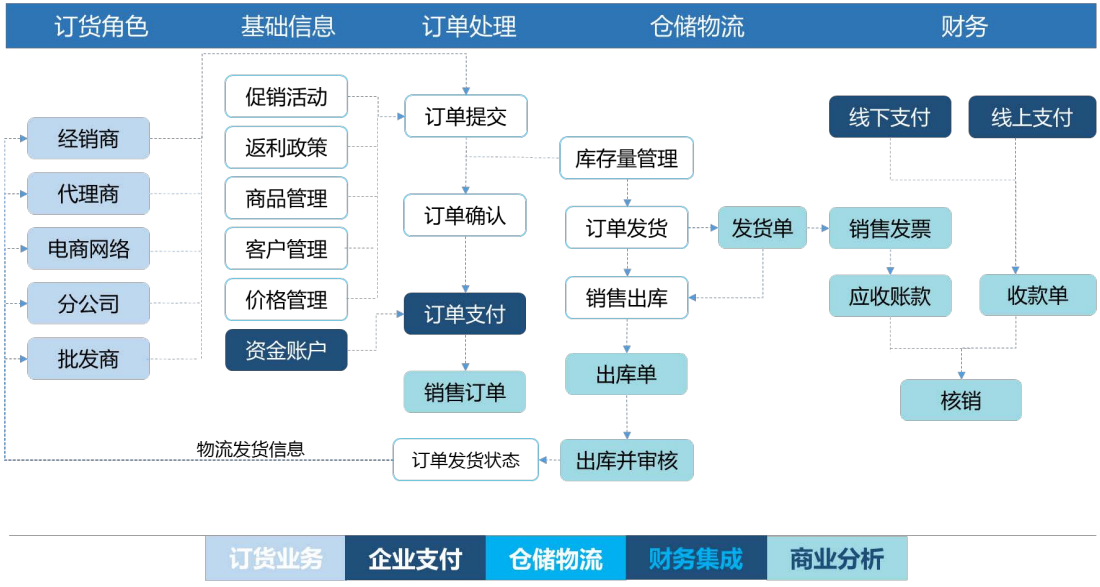
U8+联合行业产业链伙伴推出一套专门适用于医药企业的WMS系统，一方面可以U8+无缝集成，另一方面又可与立体库自动仓储设备集成，结合条码、RFID等技术，根据U8+的入库指令自动上架、分配货位，根据U8+的发货指令自动分配拣货、出库，极大的提高了库存作业效率和准确度。

2.4互联融合，高效协同

U8+既可为医药企业销售管理总部提供包括发货、开票、回款等在内的高效的商务支持系统；也可为一线各区域的营销人员、经销商提供的便捷的营销业务协同处理平台；关注内部销售数据，更要关注各级渠道及终端的市场变化和营销队伍的管理；辅助企业营销管理人员科学合理的调整营销策略，监控各种营销决策执行情况及效果。

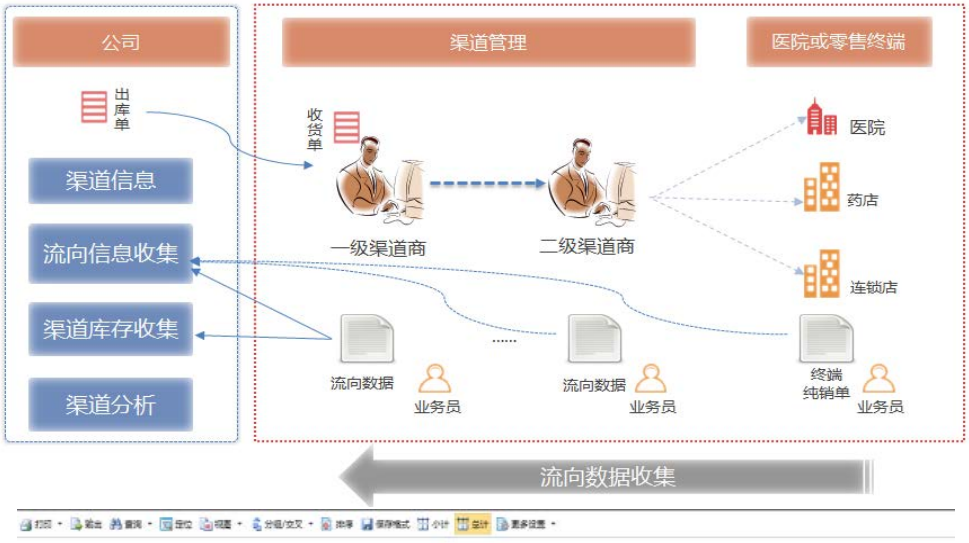
★便捷的B2B平台

B证放开之后，医药企业应用U8+U订货，可快速构建一个B2B运营平台，逐步将经销商引流到这个平台上来。经销商通过U订货，可以通过PC或移动端方便、快速、准确的下达订单，甚至付款。各区域的一线业务员或办事处销售助理、代理商等也可以通过这个平台快速为客户下单，并且都可以清楚、直观的查询到订单后续的执行进度。通过该平台，可以极大的提高订单处理效率、准确度和透明度，一方面解放我们销售内勤，另一方面也增强企业与客户、总部与各销售大区、办事处的业务协同效率和相互满意度。



★全局的渠道管理

企业可应用U8+CRM的B/S架构的渠道管理系统，建立符合企业管理需要的全局分销渠道体系，帮助企业全面管控各级分销渠道直至医院、药店等各类终端的库存、购进和销售流向，自动清洗各种异常数据，转化为企业内部统一的标准流向，清晰记载流向路径，准确了解各级渠道及终端的现有库存和销售动态。



★灵活的营销绩效考核

U8+可以灵活支持OTC推广、临床推广、招商、包干等各种常用营销模式，满足企业在不同发展阶段的营销管理需要。系统结合发货、回款、流向等主要考核结算依据，根据企业考核政策，自动、准确的计算出营销人员的奖金提成和客户返利，帮助企业大大提高营销考核处理的速度和准确度。

回款提成单

单据编号 0000000001　单据日期 * 2012-04-30　制单人 demo
审核日期　制单日期 2012-04-30　审核人
变更人　变更日期　部门编码
部门名称　业务员编码 W124　业务员名称 王均
客户编码 10-0002　客户名称 上海九州通医药有限公司　是否重复计算 是
提成政策编码 * 2012005　提成政策名称 2012华东政策　期间 * 4

插行　复制行　删行　排序定位　显示格式

	发货单日期	回款单号	回款单日期	回款数量	回款单价	回款金额	标...	结算折扣率	公司提留%	公司提留金额	差价税率%	差价税额	提成方式	提成系数	回款提成金额	实际提成金额
1	2012-04-03	0000000002	2012-04-06	3840.0000	4.8000	18432.0...							按数量	0.1000	384.0000	384.0000
2	2012-04-03	0000000002	2012-04-06	7200.0000	7.7600	55872.0...							按数量	0.2000	1440.0000	1440.0000
3	2012-04-05	0000000002	2012-04-06	6400.0000	5.2800	33792.0...							按数量	0.1000	640.0000	640.0000
4	2012-04-05	0000000002	2012-04-06	7200.0000	8.2450	59364.0...							按数量	0.2000	1440.0000	1440.0000
5	2012-04-05	0000000002	2012-04-06	4338.6667	7.5000	32540.0...							按金额	0.1500	48.8100	48.8100
6	2012-04-05	0000000003	2012-04-10	666.6667	7.5000	5000.0000							按金额	0.1500	7.5000	7.5000
7	2012-04-05	0000000004	2012-04-10	666.6667	7.5000	5000.0000							按金额	0.1500	7.5000	7.5000

已审核

任务返利单

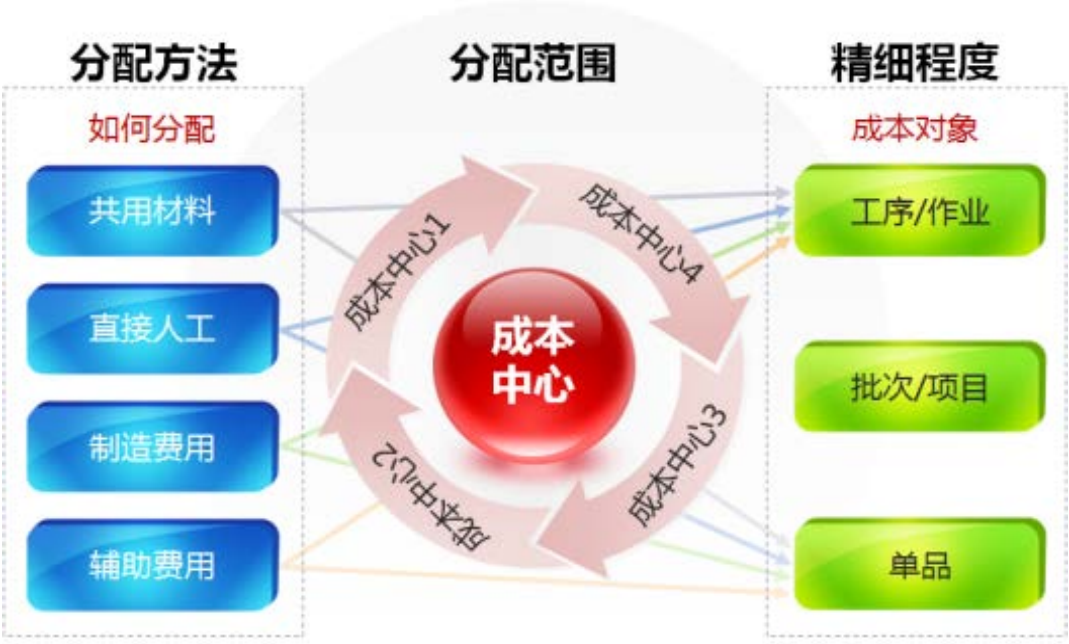
单据编号 * 0000000001　单据日期 * 2012-04-10　制单人 蔡敏捷
制单日期 2012-04-10　审核人 蔡敏捷　审核日期 2012-04-10
变更人　变更日期　是否重复计算
政策编码 * 20120401001　政策名称 2012上海九州通商务政策　返利类别 月度
期间 * 4　备注

插行　复制行　删行　排序定位　显示格式

	客户编码	客户名称	存货编码	存货名称	完成数量	完成金额	政策编码	政策名称	返利计算方式	任务量	返利系数	任务返利	已累计返利(今年)	备注
1	10-0002	上海九州通医药有限...	901...	健胃消...	6400.0000	33792.0...	2012040...	2012上海...	按数量	5000.0...	0.1200	768.00...	0.0000	
2	10-0002	上海九州通医药有限...	901...	健胃消...	3840.0000	18432.0...	2012040...	2012上海...	按数量	5000.0...	0.1200	460.80...	0.0000	
3	10-0002	上海九州通医药有限...	901...	板蓝根...	7200.0000	55872.0...	2012040...	2012上海...	按金额	200000...	5.0000	200.00...	0.0000	
4	10-0002	上海九州通医药有限...	901...	板蓝根...	7200.0000	59364.0...	2012040...	2012上海...	按金额	200000...	5.0000	201.00...	0.0000	
5	10-0002	上海九州通医药有限...	901...	板蓝根...	4338.6667	32540.0...	2012040...	2012上海...	按金额	15000....	2.0000	650.80...	0.0000	
6	10-0002	上海九州通医药有限...	901...	板蓝根...	666.6667	5000.0000	2012040...	2012上海...	按金额	15000....	2.0000	100.00...	0.0000	

2.5成本优化，精益求精

成本管理与财务、供应链、生产制造等系统集成使用，可支持多工艺复杂BOM成本的自动卷积，精细化的批次成本、分项成本、工序成本核算，联副产品的成本核算和管理，标准成本控制等，实现了不同角色从不同业务环节、不同维度，对企业成本核算、成本预测、成本分析和成本控制的管理和价值追踪，并可与管理驾驶舱紧密结合，为企业生产成本的战略规划、绩效评价提供科学决策信息。此外，U8+还可以帮助药企加强对采购成本、库存成本、研发成本等各种成本的监控、核算与分析，为企业逐步优化成本、精益管理提供决策支持。



目　　录

上海和黄药业有限公司 …… 1
辰欣药业股份有限公司 …… 3
深圳市瑞霖医药有限公司 …… 9
麦迪格医疗保健品(济南)有限公司 …… 15
创生创生医疗器械(中国)有限公司…… 19
上海美创医疗器械有限公司 …… 25
更多用友医药行业成功应用客户 …… 27

传承中药经典，创新现代管理
——上海和黄药业有限公司

企业简介

上海和黄药业有限公司是2001年由和记黄埔(中国)有限公司与上海市药材有限公司共同投资组建的上海首家中药合资企业。其前身上海中药制药一厂建于1958年，由沪上四家百年药店雷允上、胡庆余、童涵春、蔡同德合并而成，是一家具有优良传统、丰富经验、剂型全面，技术领先的老牌中药企业。

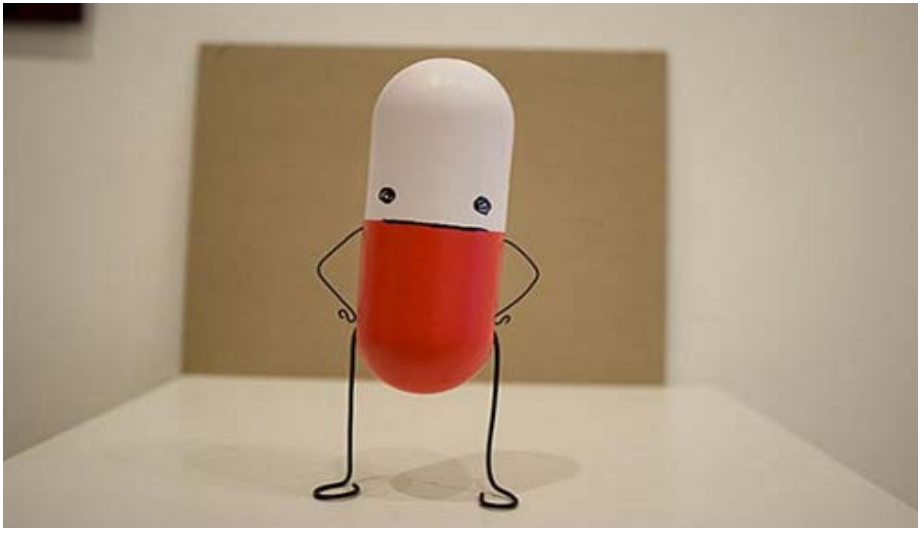
和黄药业

产品特点

和黄药业拥有丸剂、片剂、注射剂等12大类剂型，“上药”牌注册商标及麝香保心丸、胆宁片、生脉注射液等70个品种，麝香保心丸为国家中药保密品种。

管理难点

和黄药业经过十多年的发展，现在已经发展到单品超过10亿，公司整体15亿左右规模。公司的高速发展对管理效率的要求越来越高，需要各部门更为紧密的协作配合；此外，医药相关的政策环境一年比一年严格，认证标准提高和飞检力度和频次都加大，企业需要合规经营，并快速处理可能发生的异常情况。



U8+医药行业解决方案给和黄药业带来的帮助

★工业板块：

①采购、生产、质量、仓储、销售、财务等核心业务的管理全部纳入U8+统一管理，大大提高了部门之间信息共享度和协作的效率；

②很好地满足了传统中药企业按中药提取物产量快速、精准的投料控制要求；

③从物料的采购、检验、放行、入库到生产、销售全程严格、实时管控，确保了每笔业务的合规，并在企业内部建立了一个全程、高效的质量追溯体系；

④与立体库自动仓储系统无缝集成，2名销售内勤与5名保管员可轻松处理15亿的订单与发货需求。

★商业板块：

①上药和黄医药作为新版GSP实施之后和黄药业新成立的子公司，面临比老企业更为严苛的检查标准。公司借助U8+按照新版GSP要求构建了一个全面、规范、严谨的计算机管理系统，并轻松通过了新版GSP认证检查及日常的飞行检查。

深耕细作谋发展，凝心聚力创未来
——辰欣药业股份有限公司

企业简介

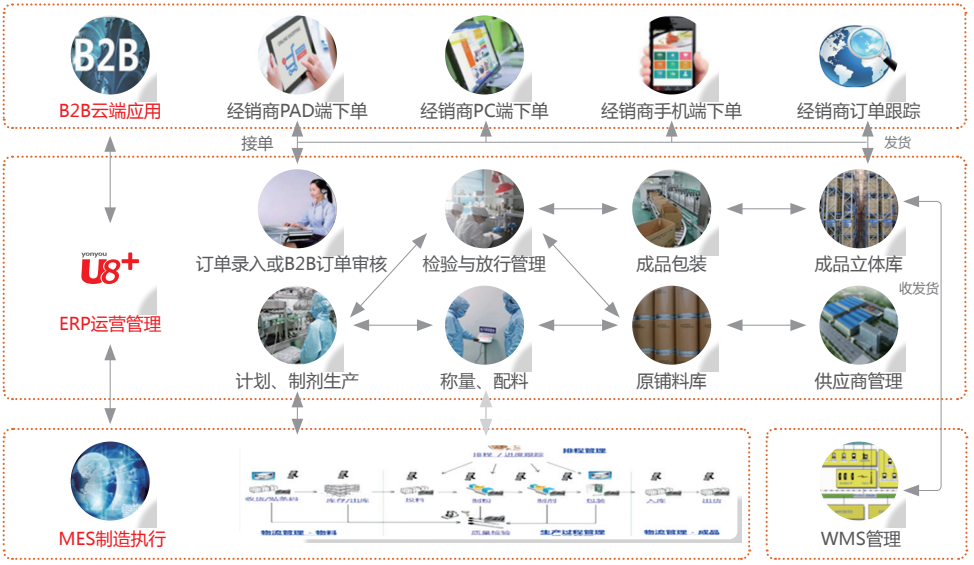
辰欣药业股份有限公司是一家集研发、生产、销售于一体的综合性制药企业，位列中国制药工业百强前50强。公司现为国家认定企业技术中心，中国化学制药工业协会副会长单位、国家级高新技术企业，国家守合同重信用企业，设有博士后科研工作站及山东省泰山学者药学特聘专家设岗单位，拥有山东省抗生素工程技术研究中心及山东省静脉营养大容量注射剂工程实验室，并获得国家认可评定委员会（CNAS）认可证书。设有同济园、科技园、汶上园、鱼台园等多个生产基地。

CISEN 辰欣®

信息化目标

- 借鉴ERP先进的管理思想和同行业管理经验，建设适合辰欣药业的运营管理平台，满足企业快速发展的管理要求；
- 建设一套合规的、实时的、集成的、高效管理流程，实现销售计划、生产计划、采购计划系统化协同管理，固化关键业务控制点，可快速新收购的成员企业之间复制管理模式；
- 实现业务及财务一体化管理，提高财务核算质量，缩短账务结账周期，真正实现从“核算型会计”到全面的“管理型会计”的转变；
- 建立有效的财务监督和成本控制体系，强化对各类费用的管理控制；
- 满足对外审计、FDA认证、GMP验证管理要求；
- 完善企业和行业的知识管理，培养一批懂管理，懂业务，掌握ERP系统知识的复合型企业人才，以支撑公司的快速扩张发展。

业务流程



公司从2000年应用ERP，2014年升级为U8⁺，完善了财务、生产、销售、库存、质量等业务流程，并先后还实施了WMS系统、电商系统、资金管理系统，并与ERP系统充分集成应用，实现了公司对物资进行集中采购管理、网上快速订货的销售管理、财务资金的合理分配、实时监控和全面预算，从而使库存始终保持在一个合理的水平，大大减少了流动资金的占用，极大的提升了企业的生产效率和成本控制能力。为了通过国际最严格的FDA认证，公司已启动计算机系统验证，也启动了FDA车间的MES系统。

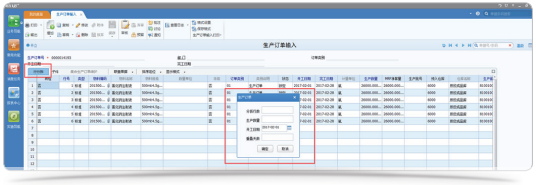
关键应用

产、供、销三大计划精确协同

生产排产依据销售对市场的预测，经常会因为预测数据不准确，出现市场急需的药品投产少，市场实际需求少的药品投产数量多，会给企业带来库存积压，药品有严格的保质期控制，如何合理编制月度生产预测数据，提高实际投产与市场需求的匹配率？辰欣药业生产部结合历史销售数据结合现存量设计了预测模型，结合用友U8+系统的数据开发出了生产预测系统。每月生产部通过该预测系统推算下月的生产计划和采购计划，合理的保障原辅料库存，产品库存，提高了生产预测与市场需求的匹配度。

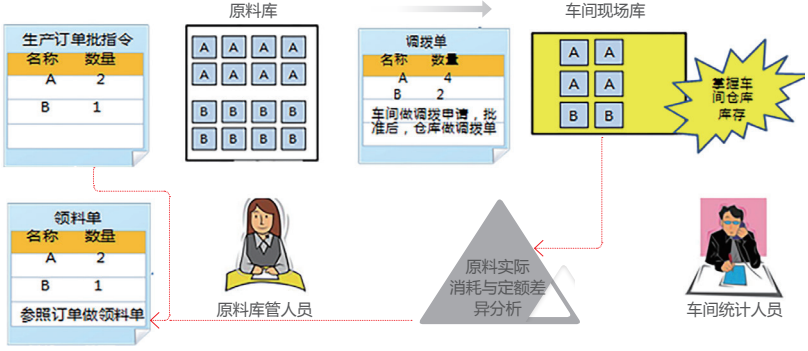
月度计划便捷分解下达批生产指令

辰欣药业月度生产计划量非常大，一般需要根据生产批量分批次生产，在U8+系统通过对生产订单的行拆、指定生产批号和产品生产订单数量，由月度生产计划分解成批生产指令。



车间库存实时监控

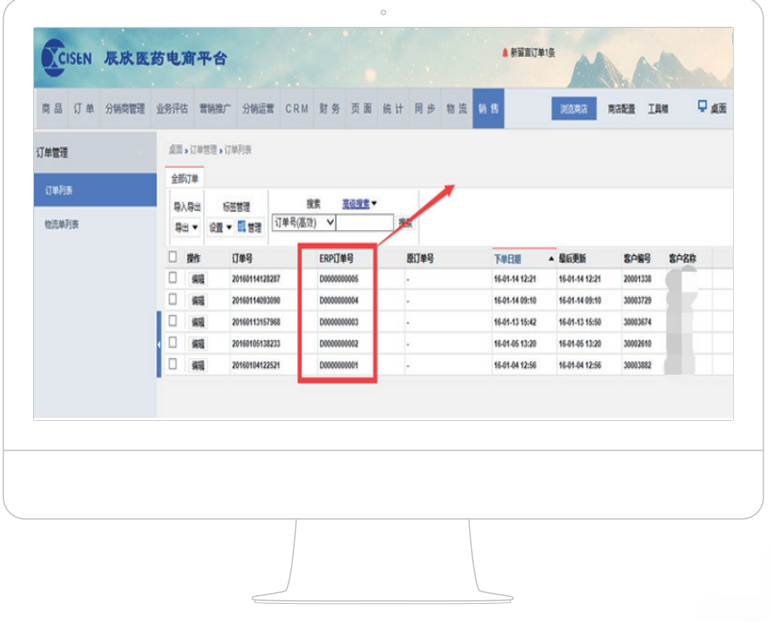
由于辰欣药业车间非常多，再加上很多原辅料需要整包装管理的特点，因此在各个车间的库存累计起来有不少。为了避免车间库存成为管理盲点，也为了更精准的监控各车间的投料消耗。原辅料由仓库依据批生产指令的需求及整包装的要求调拨到车间现存库，在各车间严格按照原料批次和配方定额控制原辅料的投料量，实时反映各车间的剩余库存和各指令单的原辅料消耗情况，并在月末对各车间现场库盘点核对，严防车间投料风险。



严格的准入与放行控制

由于辰欣药业以高风险的大输液产品为主，如果产品质量稍出点问题，就极有可能在患者这里出现巨大的用药安全隐患。因此公司按照高标准对供应商做准入控制，并应用U8+资质管理自动控制供应商资质，及时把握供应商GMP认证等关键节点可能带来的风险；对所有原辅料、半成品和产成品都按照GMP要求和企业内部标准进行严格地检验和放行控制，确保每批物料和产品的质量安全；发现问题能应用U8+系统快速溯源和查询去向，及时采取措施，防止问题产品流出厂外。

经销商网上快速下单，并与U8+实时集成



辰欣药业通过实现B2B电商平台与U8+的数据集成，以客户需求为导向，规范了内外信息的统一标准；并将销售信息结构化、数字化，实时化，订货发货过程实时、高效、准确和透明，与客户的沟通变得更加简单，大大提高了客服人员的订单处理能力和客户响应速度。目前全国已有70%左右的经销商通过B2B平台实时提交网上订单。

U8+与立体仓库WMS无缝集成，实现高效精准发货

辰欣药业建立了自动化立体仓库，从入库到出库采用自动化操作模式，其物流信息是当前自动化立体库的典型配置，是国内先进的生产、存储以及物流设备，是基于网络建设的WMS系统，该系统实现与用友U8+系统的数据集成，根据发货指令自动分拣药品，提高发货效率和发货的准确率。

应用价值

- 产供销精准协同，在有效保障市场供应的同时，大大优化了企业原辅料和产品库存，降低了库存资金占压，提高了存货周转率；
- 通过电商平台、WMS系统等与U8+的集成，实现了快速响应客户需求，极大的缩减发货时间和提高客户满意度，并进一步提高了库存的准确率；
- 成本核算由以往3天时间缩短到3小时，有效的提高了财务的工作效率和准确度；
- 规范了众多部门、车间的业务流程，构建了一个快速、高效的质量安全追溯体系；
- 借助U8快速将辰欣的管理模式复制到了新收购的成员企业，为企业的快速扩张打下了坚实的基础。

客户感言

通过与用友合作，共同建设U8+信息化管理平台，这个平台适合医药行业信息化管理需求，也适合辰欣药业战略发展的需要；优化了企业的基础数据和管理流程，提升了企业的管理水平，锻炼了一支信息化管理队伍；在企业内部管理精细化的基础上，我们以用友平台为基础，拓展了基于互联网的应用和企业在智能制造层面的深入应用。企业可以停电一天，但是我们企业一刻也离不开用友U8+平台。

——辰欣药业信息化负责人 续新兵

专家点评

通过十几年的合作，用友U8+陪伴辰欣药业辰欣药业从一家不足1亿的小公司成长为中国制药工业百强企业。但辰欣药业并没有满足于现状，而是在遵循国家GMP等药品生产和流通相关法规的前提下，一方面规范流程，严格审计，另一方面也积极响应政府号召，在互联网+和智能制造端寻求管理手段的创新，先后启动了B2B、WMS和MES系统的实施，并已将B2B、WMS与U8+完美集成，帮助企业更快、更准、更好地服务客户和市场，极大提高了客户合作满意度。

——用友网络科技股份有限公司专家 徐瑞刚

高效协同，精细合规
——深圳市瑞霖医药有限公司

企业简介

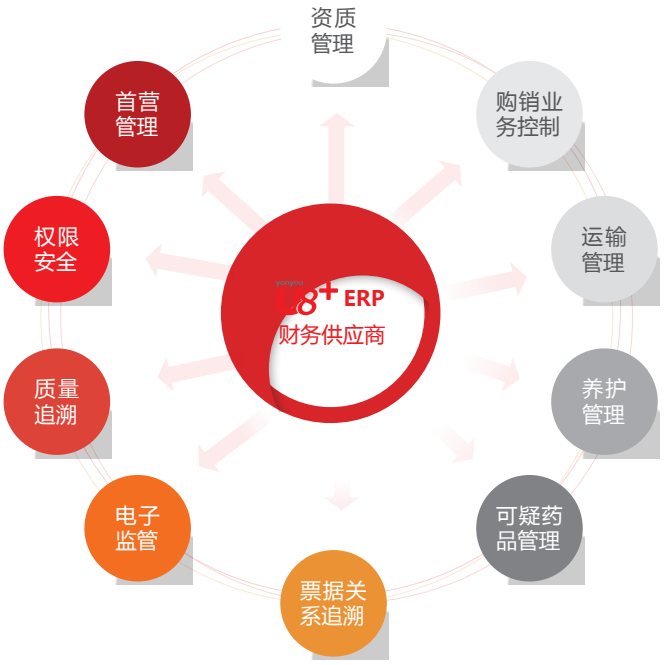
深圳市瑞霖医药有限公司（以下简称瑞霖医药）创立于1996年，是国内眼科领域知名的专业化销售公司，先后与国际知名的药品企业达成战略合作。最早与日本参天制药株式会社成为合作伙伴，后来陆续与日本HOYA、日本千寿制药、韩国LG、日本光电、克罗地亚普利瓦、湖北科益、日本富山化学等公司成为战略合作伙伴。目前涉及的领域有眼科药品及器械，疼痛治疗，心血管疾病诊断，肠外营养，清肠药物，肝功能检测及CT影像的三维重建和模拟手术等。

elin 瑞霖医药

信息化目标

- 建立符合国家食品药品监督管理局和广东省局新版GSP管理需求的计算机管理系统，全面借助计算机系统来规范管理公司国产药品、进口药品、医疗器械等商品的购、销、存、运等业务与财务，并确保能顺利通过新版GSP认证，为公司的生存和发展打下坚固的基础。
- 全面融合财务与业务的管理需求，真正实现财务业务一体化管理，消除各种信息孤岛，纳入规划范围的各种财务业务数据避免重复或多次录入，尽量做到各种财务业务数据一次录入，全局共享，抛掉各种手工帐或报表，全面提升各部门及公司整体管理效率，以支撑公司业务的快速扩张。

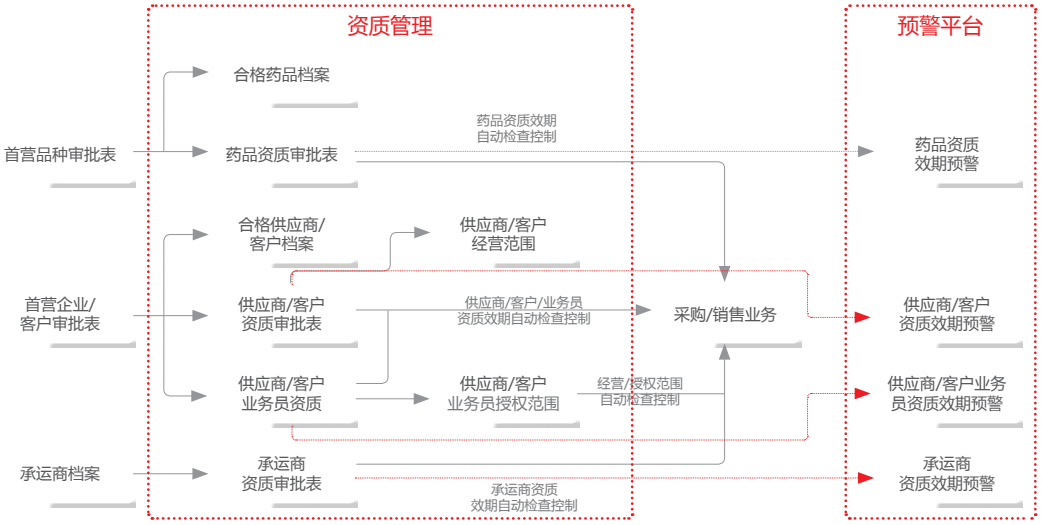
整体应用方案



关键应用场景

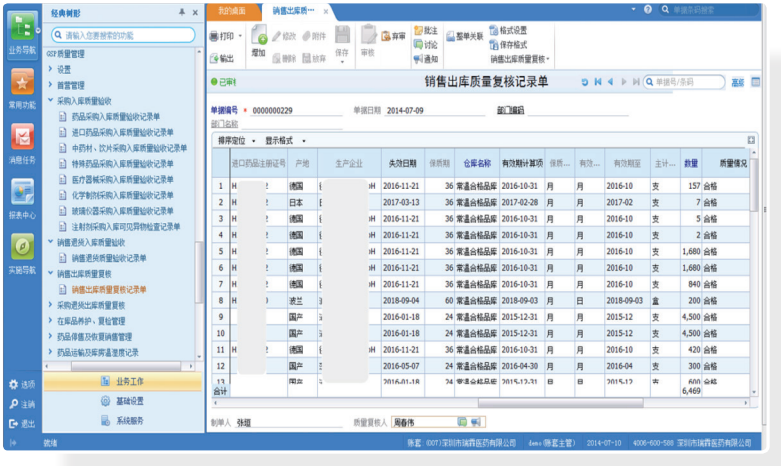
全面、严谨的购销渠道资质控制

药品购销渠道的控制是新版GSP特别要求重点强化管理的两大环节之一，从瑞霖医药GSP认证现场检查的情况来看，对药品购销渠道资质的控制也是重点检查内容之一。瑞霖医药使用U8+资质管理在该环节做了非常全面、精细的管理控制，帮助企业自动、严谨地对药品的购销渠道进行合理、规范的控制，确保了企业购销渠道的合规性，也顺利通过现场认证检查。



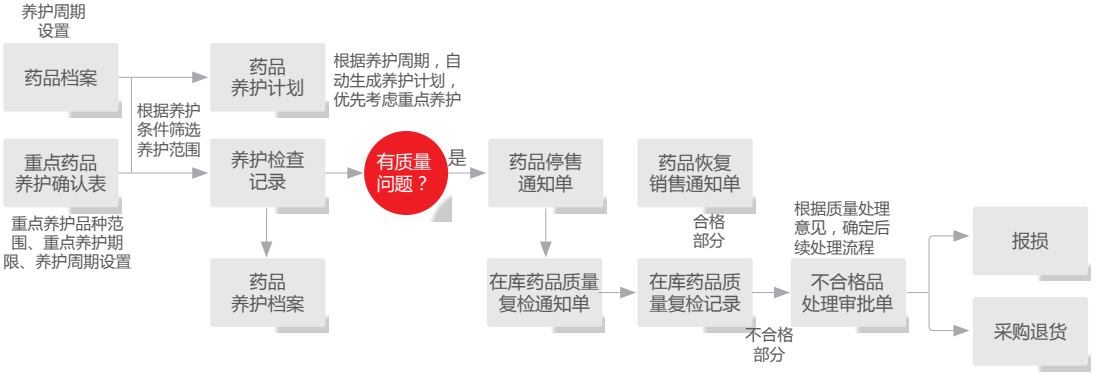
高效、协同的购销业务管理

瑞霖医药的药品和器械进口及国内采购业务需要采购部、财务部、质量部、储运部等多个部门协同处理。应用U8+ERP后，每个部门每个岗位只要做好一次数据录入即可全程共享，并相互监督，确保药品和器械采购相关数据的准确性和业务的合规性。



轻松、灵活的养护管理

瑞霖医药应用U8+ERP可以很方便的根据每个品种的管理特点和公司管理的需要设置其养护周期，重点养护品种范围、重点品种的养护期限及重点养护周期等，并由系统根据库存情况和养护条件设置自动生成新版GSP特别要求的药品养护计划，以指导养护员对库存药品进行养护。



全程、高效的质量追溯

新版GSP要求“企业应当建立药品采购、验收、养护、销售、出库复核、销后退回和购进退出、运输、储运温湿度监测、不合格药品处理等相关记录”，而且“企业应建立符合经营全过程管理及质量控制要求的计算机系统，实现药品质量可追溯”。瑞霖医药在应用U8+ERP之后，不仅严格按照新版GSP对药品的购、销、存、运等业务环节进行控制和记录。并且可以全程、高效的对药品质量进行追溯。例如前面提到的可以按药品批次对该批次药品购、销、存、运及财务等所有环节的单据与记录进行追溯。也可以通过药品质量档案对该品种所有的GSP质量相关记录予以追溯。

完整、集成的电子监管接口

新版GSP要求药品经营企业的计算机系统需要满足电子监管的条件，具体到每个省份的时候，在电子监管方面的要求又略有差异。广东省药监明确提出“企业应按规定及时上报电子监管品种的采购、销售、储存等电子监管数据”，这也是广东医药企业通过新版GSP认证的前提条件之一。在瑞霖医药计算机系统升级改造的时候，用友依据广东省药监公布的电子监管需要，开发出满足省局申报平台规范的EXCE/XML文件，将企业的药品采购、销售、储存等数据上传省药监电子监管平台，避免人为整理数据，确保上传数据的客观性、真实性和完整性，既方便省药监对企业实施电子监管，也反过来督促各部门更为合规的按照新版GSP要求处理日常业务。

应用效果

- **全程GSP管控：**瑞霖医药本次信息化升级改造的基本目标是保证顺利通过新版GSP认证，因此通过U8+的应用，严格按照新版GSP的管理要求，重新梳理采购、进口、收货、采购退货、验收、养护、储存、盘点、销售、发货、销售退货、运输、复核、不合格品处理、收付结算等所有药品和器械经营业务的流程和管控点，全员全程参与，确保从业务到财务全程处理的合规性和可追溯性。打好了这个基础，瑞霖医药最终也顺利通过了新版GSP的认证。
- **全面管理升级：**通过此次信息化升级改造，瑞霖医药由简单的财务供应链应用，升级到更为全面、精细、协同的财务业务一体化应用，完全撇除各种手工账，依靠系统轻松实现日常运营管理；由原来的少数部门和人员的应用扩展到全员应用，全面提升各部门、各岗位的协同工作质量和水平，为公司未来的腾飞发展打了较好的基础。

客户感言

通过应用用友U8+，帮助瑞霖构建了一个较好的药品质量安全监控与追溯系统，也顺利通过了新版GSP认证。但通过认证不是终点，而是一个起点，瑞霖的信息化工作还需要继续向前推动，下一步我们将向互联网和大数据应用迈进，期望用友在新的领域也能持续给我们提供优质的服务与支持。

——瑞霖医药全国商务经理 刘宪瑜

专家点评

药品不同于一般商品，瑞霖医药按照新版GSP的要求实现了全程追溯，药品质量安全也有保障，借助用友U8构建起一个全面整合采购到付款、销售到收款、库存到成本的自动、实时的财务业务一体化管理平台。在提高财务、业务管理效率的同时，大大方便对业务的实时监控。

——用友网络科技股份有限公司专家 徐瑞刚

让所有孩子远离近视
——麦迪格医疗保健品(济南)有限公司

实施服务商：山东创先信息技术有限公司

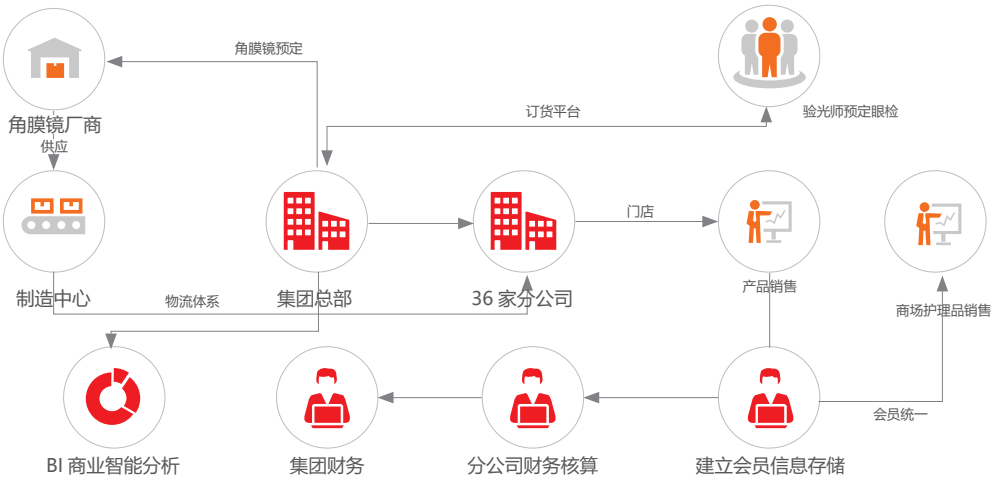
企业简介

麦迪格医疗保健品（济南）有限公司，成立于1997年，主要开发青少年近视治疗和眼科卫生保健产品，主要产品品类有近视镜和眼镜护理液等，其经典产品是角膜塑形镜。企业拥有自己的生产中心，包括框架镜生产厂、角膜镜生产厂、护理液生产厂、角膜检测仪生产厂，在全国各地有30多家连锁经营实体门店。每个门店有两项业务，一是销售治疗近视的眼镜、护理液、专用湿巾等产品，二是提供近视检测、矫正等保健服务。

信息化目标

- 规范连锁门店业务 。
- 统一制定和调整价格，统一管理会员，门店预订业务，线下异地充值和消费等。
- 借助U会员搭建线上营销推广平台。
- 借助U商城搭建线上新的交易平台。
- 应用电商订单中心，将线上订单集中下载到U8+ERP中做业务处理。
- 打通门店、供应链直到财务的一体化应用。
- 门店业务数据统一上传到企业总部，财务集中管理。零售前端、线上业务和后端供应链、财务无缝对接，具备线上线下O2O业务的延展性。
- 从业务到财务的综合数据分析。

总体架构



麦迪格国际在U8+建立了30多个账套，对应零售系统中30多个机构，每个机构下设一家实体门店，每家实体门店使用2个零售门店客户端，分别处理眼镜产品和眼科保健服务的销售业务，实现从前端门店销售、线上商城销售到U8+ERP形成一体化应用。

关键应用

连锁直营门店，满足多种消费需求

消费者第一次到店配近视矫正眼镜，叫做首配；佩戴一段时间后，眼睛和视力情况会有所变化，需要再到店里做检查并重新配适合的眼镜，叫做回配。从首配到回配，时间跨度可能需要2-3年。青少年做首配后，门店会关注每个人大概多长时间需要再次回配，以及护理液的使用频率和用量，根据这些信息，向消费者推荐一次购买数量。

学生在寒暑假时，家长带学生在家所在地的门店验光、配镜，开学后学生到学校所在地的门店复查、购买护理液等，用友连锁零售系统支持会员和储值卡跨机构异地使用，实现异地充值和消费。系统支持会员管理，奖励积分可以兑换商品。

统一制定会员政策 各门店步调一致

麦迪格国际总部定期会制定一些促销政策，下发到门店执行。

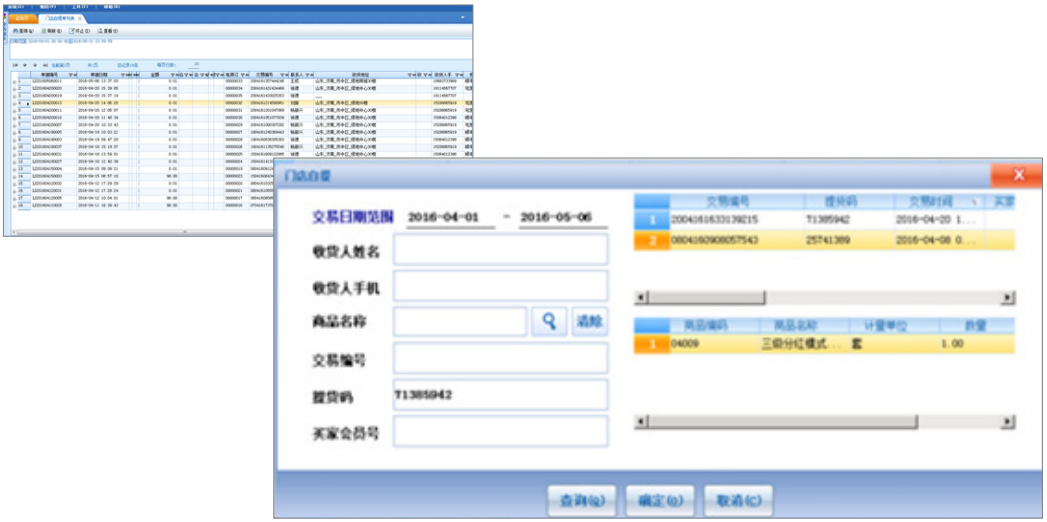
加x元赠送	满3000元加收1元赠护眼液
会员专享	会员独享角膜镜5折回配
提货券	提货A和B,提货A和C,任选一个
促销组合	角膜镜大套餐A,回配套餐B,转介绍套餐
储值卡	会员储值卡

会员营销

麦迪格使用U会员，申请并开通30多个公众号，不同地区各自进行线上宣传和推广。U会员不仅用来做线上营销，而且以更快速、更直观的方式将爱眼护眼知识传播给大众；并设有会员、礼券、储值线上线下融合等应用。

U商城+电商订单中心

麦迪格搭建起线上商城，将护理液、专业湿巾等不必在门店购买的产品放到线上交易，利用移动互联技术为大众提供便利。



价值亮点

- 门店数据直接上传总部减少以往对账时间90%以上。
- 门店实现快速开单是以往的3倍以上，每天开单5000笔以上。
- 会员储值业务全面开展，会员10万余，储值90%以上。
- 政策统一下发，做到全国店面统一。

客户感言

我们实现了全国店面与总部的统一协调部署，并制定了可复制的商业模式，并通过U8^{+}实现了快速落地。通过智能分析让我们的脚步更快，向着我们的梦想“让所有孩子远离近视”方向发展。

——麦迪格医疗保健品（济南）有限公司 信息部 徐德钦

专家点评

U8^{+}将所有门店的日常销售业务、收款数据管理起来，打通与ERP的数据衔接；并借助移动应用、U会员做线上业务扩展、销售开源和更好的客户服务，实现了从前端门店销售、线上商城销售到U8^{+}ERP形成一体化应用。

——用友网络科技股份有限公司 专家 孙汉明

基于企业物联网的生产智能管理
——创生医疗器械（中国）有限公司

该项目由常州友畅软件科技有限公司提供实施服务支持

企业简介

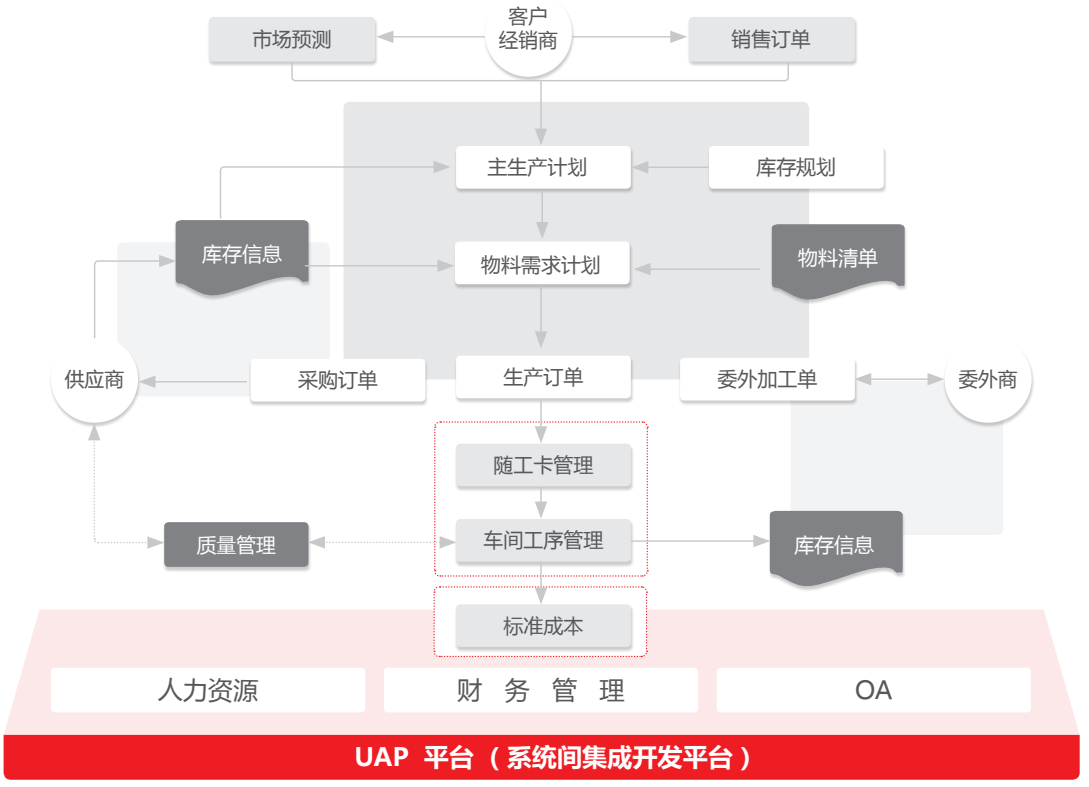
创生医疗器械（中国）有限公司（简称“创生医疗”）始建于1986年，位于江苏省常州市武进高新技术产业开发区，是中国领先的骨科产品生产商。创生医疗主要从事设计、制造及销售多种创伤及脊柱骨科植入物，以及相关手术工具。「创生」商标被认定为中国驰名商标，是中国骨科领域唯一获此殊荣的公司。

信息化关键目标

- **满足美国总部监管需求：**通过建立适合企业自身的标准成本管理体系，满足美国总部依标准成本对成员企业进行的统一监管需要。
- **建立适合企业的标准成本管理体系：**以集团监管和内部管理决策需求为驱动，通过梳理材料、人工、制造费用等各项资源的业务特性，建立起包含标准成本制定、更新、核算、分析、控制、考核等为一体的标准成本管理体系。
- **奠定成本控制坚实基础：** 希望借助健全的标准成本体系，逐步改进企业的业务流程和管理制度（如经营计划、全面预算等），并为成本控制和绩效考核提供科学依据。
- **增强成本管理意识 ：**以标准成本体系导入为契机，提高企业全体员工的成本意识，把企业的成本与企业各管理部门和员工的经济责任及利益有机结合起来，培养全员的成本效益意识。

总体业务流程

以国外客户的外销订单和国内经销商的内销订单为起点，结合企业的市场预测和库存量数据，进行生产计划和原辅料采购计划安排。随工卡贯穿自生产任务和生产标准工艺流程下达、仓库领料、投料、加工、质检直至报工、入库的生产制造全过程。随工卡上的完工数据如产量、投料量、工时等数据用来自动计算标准成本和实际成本。



关键应用场景

夯实标准成本管理基础

对物料、BOM、工艺路线等各种基础信息的统一规划、优化和完善，为标准成本的顺利实施奠定坚实的基础。

6级分类

产品重新分类，满足了企业各级管理者统计分析的需要，确定6级分类规则。

减少了50%

集中清理存货档案，减少了50%的冗余、无效编码或物料。

2万多

规范化、标准化工序资料，梳理了和完善2万多个工艺路线。

建立标准成本体系框架

- 产品BOM系统化管理：创生有4大系列系列，产品型号众多。最终2万多个BOM全部纳入U8系统中，BOM的精准化和系统化管理，帮助生产科学备料、准确投料、控制浪费和减少质量损失。
- 加工工时更加科学、准确： 将原有的定额进行了较大工作量的核对、修改与完善，共定义2万条主工艺路线，对科学控制实际加工工时，减少无效劳动，降低成本意义重大。
- 按生产线确立成本中心，化小责任单元按“成本中心+费用项目”制定标准成本费率。
- 准确制定每个产品/半成品的标准单位成本：基于每产品标准BOM和材料标准单价，标准工艺路线、标准费率等基础信息，系统自动计算每个产品/半成品的单位标准成本。

标准成本分析与控制

不但能准确核算每产品每订单的实际成本，而且还能准确核算其标准成本，实际成本与标准成本的对比，更加有利于成本的分析与控制。针对分析出的问题和关键点，如辅料、低值易耗品的采购和耗用等，进行控制和生产改进，有效地提高生产率，达到了企业建立标准成本核算体系的管理目标。

条码报工，实时精准掌控生产进度与能力

一单到底的随工卡，是工艺指导书。每月大概5000个订单左右，30万件产品，有序有效管理的确不容易。创生医疗生产计划部就为每个订单打印一张“随工卡”（类似于U8中的订单，但又不完全是生产订单），结合条码管理，很好地解决了这个管理难题。

库存条码管理，发货无误且效率高

库存条码，使库存管理更加便捷、准确。产品入库时，需要单独打印合格证与商品标签，然后放到包装袋中，根据条码扫描入库。发货时，库管员按发货单上的货物明细进行拣货、装箱，按条码逐一扫描验证后封箱，自动生单（出库）、审核、同时打印快递单，效率非常高，准确率100%。

库存条码管理，发货无误且效率高

库存条码，使库存管理更加便捷、准确。产品入库时，需要单独打印合格证与商品标签，然后放到包装袋中，根据条码扫描入库。发货时，库管员按发货单上的货物明细进行拣货、装箱，按条码逐一扫描验证后封箱，自动生单（出库）、审核、同时打印快递单，效率非常高，准确率100%。

应用价值

项目	U8上线前	U8上线后	U8上线前后变化
标准成本体系	无	有	不但能计算订单+产品的标准成本，还能计算其实际成本，分析成本差异
物料分类	不清晰	6类	充分满足了财务、营销、生产、质量等口径的统计分析需求
物料编码	13万个	6.5万个	物料描述精准、唯一，降低冗余率50%
工序编号和数量	工序无编码，100多个	73个，全部规范化编码	工序资料规范化、标准化、精细化管理
标准工艺、标准工时	信息不完整	全部按产品建立标准工艺和标准工时	建立健全2万多个工艺路线和加工工时，工艺路线更科学
制造费用变动属性	无	有	按属性区分变动费用和固定费用，有利于成本分析和控制
内控管理	零散	系统化	符合萨班斯法要求
条码管理	独立运行	与ERP集成	消除信息孤岛，减少差错，效率更高

客户感言

一套ERP在4-5个月上线，在整个赛克集团都是不可想象的。从很多个不同的IT系统到今天2个大厂统一的一个大系统，从无标准成本到可以看到比较完整的标准成本体系，是一个很大的成绩。我们基础上已经做到了，下一步就要去获得更大的利益。

——詹志忠（Chiam Zhan）先生，创生首席财务官

专家点评

创生医疗的案例告诉我们，由于ERP系统的高度集成性，任何环节异常造成的差异均可以被发现，企业应标准化各操作流程，加强对系统录入信息的质量控制，并采取差异负责制由责任人对差异负责，逐步从源头减少差异产生的几率，使得标准成本真正成为企业管理的利器。

——用友网络科技股份有限公司 财务管理专家 王善军

美创医疗

看医疗器械如何玩战B2B

企业简介

上海美创医疗器械有限公司成立于2000年，致力于引进独特的且有市场竞争力的产品，并根据临床需要组成独特的产品组合，向用户提供完善的且可持续发展的解决方案。美创公司主营产品绝大部分为进口医疗器材，如活检产品、引流产品、碳涂层支架、介入辅助耗材等。经过16年的发展，公司在介入医疗产品行业处于国内领先水平。

信息化目标

- 建立B2B电商平台，方便客户快速下单，提升公司形象及客户满意度。
- 通过电商平台及时反馈客户信息并传达经销商政策。
- 线上订单销售过程可视化。
- 物流配送可视化。

总体架构

关键应用

- **适合医疗器械行业产品特点的业务处理**

医疗器械行业产品，有很严格的行业准入标准和对产品效期、批号等的严格管理制度。美创公司在订货阶段首先对经销商的销售资质有严格的把控机制，具有销售资质的经销商才能销售、采购相应产品。

在U订货中，对产品的注册证号、批次、效期也做了相应的管理。使得经销商在订货时就可以明确地了解到所定商品的相关信息。“批号、效期”通过U8现有方式处理，“注册账号”通过“批次属性”在订货端得到展现，保证了同一个批号只有一个注册证号的出现。同时通过客户化开发，在销售订单生成时，根据存量的现存量自动将注册证号带出，实现了全过程跟踪货物流向，“像序列号管理一样”的精细化管理。

• **快速下单**

美创公司现在的业务体系是通过销售部门发展经销商通路来开展销售的。销售人员经常要到经销商渠道中进行销售工作。使用U订货平台手机端，方便了销售员在第一时间给经销商展示公司的新产品、新政策，同时通过手机直接完成下单的过程，利用U订货手机端完成了移动销售业务。

• **跨系统信息化整合**

有效整合OA ,第三方WMS，ERP系统应用，统一的基础档案管理，有效的流程管控相结合，保障了资金流、物流的合理管控，让销售过程、货物流向可视化。

价值亮点

- 客户订单效率提升100%，准确性提升80%。
- 销售收入提升20%。
- 人员成本降低10%。
- 物流配送效率提升30%。

客户感言

通过U订货平台，帮助我们从传统的电话、邮件、传真等方式获取订单数据转变为客户直接从U订货快速下达订单，直接保证订单的准确性、及时性，大大减轻了运营人员检查核对的工作量。同时，这个互联网的销售模式给我们的经销商和客户的感觉也非常好。

——上海美创医疗器械有限公司 运营总监 王 丽

专家点评

商品信息精准直达、经销商随时随地高效下单、业务员便捷待客下单、订单执行全透明、线上线下系统集成、多公司间业务高效协同，云+端业务融合应用为美创医疗高速发展插上腾飞的翅膀！

——用友网络科技股份有限公司 专家 常宏伟

更多用友医药行业成功应用客户

用友医药流通行业成功应用客户

用友 yonyou

达因药业
relin 瑞霖医药
通化東宝
康辰医药股份有限公司 KONRUNS PHARMACEUTICAL CO., LTD.
深圳健安医药有限公司
吉林省刻康药业有限公司 JILINSHENGKEKANGYAOYE
Hemony 海默尼药业
润天 www.jsrtsh.com
国药一心制药有限公司 Sinopharm A-THINK Pharmaceutical Co., Ltd.
中国药材公司 China National Corp. of Traditional & Herbal Medicine
YOKO优科生物 PHARMA
国药控股星鲨制药(厦门)有限公司
北京京兴堂
力邦管理公司 libang Management Co. Ltd.
三生制药 3SBIO
北京同仁堂
药药好 www.yaoyaohao.com
京卫药业 JEWIM PHARMA
禾创药业 Hechuang pharmacy
华翔药业 HUAXIANG PHARMACEUTICAL
海南全星药业(集团)有限公司
广东省医药集团有限公司 GDPH GUANGDONG PHARMACEUTICALS HOLDING CO., LTD.
Coland 康联药业
上海国创医药有限公司
安生

用友医疗器械行业成功应用客户

用友 yonyou

Medtronic 美敦力
Abbott
MICRO-TECH 微创
SANNUO 三诺
美创医疗 MICROMEDICAL
路德集团 ROAD GROUP
GENERAL CARE 通用國際醫療器材
Asia-core 亚中医疗仪器有限责任公司
KELING 科凌医电
TERUMO
天义福
安得医疗 ANDE HEALTHCARE
蓝韵 LANDWIND
TRAUSON
FUJIFILM
SDIF
HOKAI 和佳

用友医疗器械行业GSP成功应用客户

用友 yonyou

IMEiK 北京爱美客科技发展有限公司 BEIJING IMEIK TECHNOLOGY DEVELOPMENT CO., LTD

Medtronic 美敦力

中国医疗传媒集团 China Medical Media Group

VARIAN medical systems

北京成泰科生物技术有限公司 Beijing WETECH Biological and Technological Co.,Ltd

ConAg 康乃格诊断

VASTEC

Medcare 美科医疗 臻致创新

鑫诺美迪 SinoMD

Cardiolink Science

Harbor Science Devicelink

chiVD China Diagnostics Medical Corporation

BARON

泛生子 GENETRON HEALTH

PROMED 虹博基因

国药集团 中国医疗器械有限公司 国药集团成员企业

中美特新 SATSN www.healthcare.com.cn

Fitsamo Science & Art

BELTA 北京贝尔达科技发展有限公司

Symbow Medical 新博医疗

医疗器械 浙江省医疗器械有限公司 ZJMC ZHEJIANG MEDICAL CO.,LTD

海创医疗 HAICHUANG MEDICAL

孰信醫療 JOINSCIENCE MEDICAL

BerryGenomics 贝瑞和康

Clinico 科林儀器

NIKKISO 上海日机装贸易有限公司

DANLI

Abbott

3DMed Leader In Precision Cancer Care

健耕医药 移植新方案 Tx CREATIVE SOLUTION

伊普诺康 股票代码：835852

Hybribio 凯普

JaFron 健帆

优利特 URIT