

# 制药行业解决方案

## 一、行业管理综述

制药行业作为关系国计民生的一个重要行业，目前虽然在我国 GDP 中所占份额不大，但它是直接关系到人民生命与健康的一个行业，拥有十分重要的战略地位，一直受到国家和社会的高度关注，相关的政策法规也越来越严格，行业的准入门槛和企业经营管理的要求都在不断提高。

制药行业按产品的不同又可以细分为化学原料药、化学制剂、中成药、中药饮片、生物生化、卫生材料及医用药品、兽用药品、医疗仪器设备及器械等行业。

制药制造企业在生产经营过程中的管理重点体现在：

### ■ 供应商管理

制药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

配方和工艺作为制药企业的核心技术，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。

### ■ 生产过程控制

制药企业生产过程中，对于药品制造过程人、机、料、法、环的控制要求是非常严格的，对药品生产过程的质量控制更加重要，因此必须明确适当的质量控制点进行实时快速采集质量信息，并快速反馈，以保证整个生产过程符合产品质量标准。

### ■ 批次管理与追踪

批次管理和可追溯性是制药行业的管理重点。药品是以“批”进行管理的，从投料到销售，批号贯穿始终。药品必须有批号信息来记载其生产或失效日期。以药品批号为切入点，可追踪从采购到生产、再到销售的全过程。一旦发现批次质量问题，可以最快的速度从流通环节回收相关药品。

### ■ 营销渠道与销售费用管理

制药企业一般会在全国大中型城市设置分销点，各分销点负责在当地的销售业务。企业需要及时掌握分销点库存、账款、资金、药品质量状况，以便调整生产和营销计划。

销售价格体系复杂，促销、返利等营销手段频繁使用，营销费用种类繁多。

## 二、方案综述

在激烈的市场竞争中，制药企业如何加强内部管理，既要保证药品质量安全，又能在严酷的市场竞争中保持竞争优势？并不断提高自身的竞争能力，获取长远发展呢？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、提高制药企业竞争能力的一剂良方。

用友 U8 针对制药企业的运营管理特点和 GMP 的管理要求，提供先进的行业应用模式，实现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。

### 用友 U8 制药行业解决方案特色：

- 支持从客户订单到付款全过程的管理。
- 帮助企业加紧市场信息收集，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。
- 在生产安排上，帮助企业协调生产旺季和淡季的矛盾。
- 可有效降低产品库存，减少库存积压资金。
- 可实现透明的渠道管理，准确的药品流向跟踪，灵活的渠道数据采集方式。



用友 U8 制药行业解决方案关键应用架构图

### 三、应用价值

#### ■ 建立统一的信息化平台，消除信息孤岛，提高工作效率

用友 U8 制药行业解决方案是一套完整、集成的信息化解决方案。通过该系统，强化了部门间的协同运作,有力保证了原始数据的准确、真实、完整，起到很好的事中管理与控制作用。

#### ■ 僵化—固化—优化企业业务流程，实现最佳的物流体系

企业的生产经营活动是由一系列连贯又交错的业务流程来实现的。用友 U8 提出“通过流程管理业务”的理念，对从获取客户订单开始到把产品交到客户手中并得到回款完整的系统过程进行全面管理。

#### ■ 建立高效的物料监控体系，从源头保证产品质量

用友 U8 制药行业解决方案提供一个高效的物料监控系统，对物料整个生命周期进行全过程追踪，实时监控物料的状态、使用情况、质量情况等，一旦因物料的原因造成不良反应或者质量问题，企业可以通过物料追溯系统，及时追回问题药品。

■ 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

用友 U8 制药行业解决方案通过严格的药品生产过程监控，明确适当的质量控制点进行实时快速采集质量信息，并快速反馈，保证整个生产过程符合产品质量标准。

■ 产供销协同，快捷的可视化排程，提高市场反应速度

用友 U8 制药行业解决方案通过 MPS/MRP, 提升产供销的协同，提高库存周转率，降低采购成本和库存占压资金；通过可视化排程，可以直观的掌握计划安排，清晰反应订单进展状态，并可及时进行调整，对市场信息进行反馈。

## 四、关键应用

### 4.1 灵活的价格管理体系



药品的价格较为复杂，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，需同时针对不同的客户定价策略产生相应的价格。通过价格管理体系可以实现：

- 针对同一产品，不同客户（普通客户与 VIP 客户）、不同区域（华东、华北、中南、西南）、不同时期（淡季、旺季）、不同销量规模分别设置不同的价格，满足企业在各种情况下的价格变化，灵活应对市场，提高企业产品的市场竞争力，并保证销售业务的顺利进行。

### 4.2 完善的信用管理体系

面对竞争日趋激烈的市场，“扩大销售额与提高货款回收速度”是企业经常不得不面临的一个两难问题，但在扩大市场占有率的同时，信用风险必须高度重视。通过信用 uganl

和控制体系可以实现：

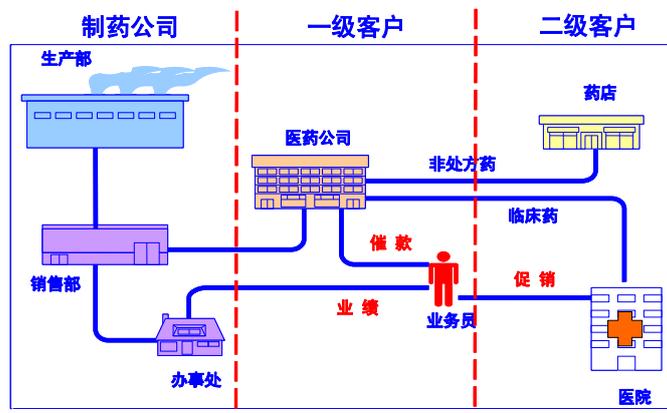
- 选择适合的信用控制对象（客户、部门、业务员）。
- 设置不同的控制时点（单据保存时、审批时）。
- 设置不同的控制维度（额度控制、期限控制或二者的组合）、控制单据（订单、发货单、发票等）、控制层次（不控制、密码审批通过、严格控制）。

### 4.3 全过程的销售跟踪

企业在下发销售订单后，对于销售订单的执行情况要实时关注，如每张订单预计发出多少货物，已发出多少货物，回款多少，多少开发票等信息。通过销售跟踪可以实现：

- 对销售订单的全过程跟踪，依据销售订单，可以清楚查询到客户的订货需求、发货时的实际数量、发货时的运输状况、发货的地点、客户运费结算、订单实际收款.....。
- 每个环节都可以通过销售订单的执行统计表查询得一清二楚。

### 4.4 深入的纯销管理系统



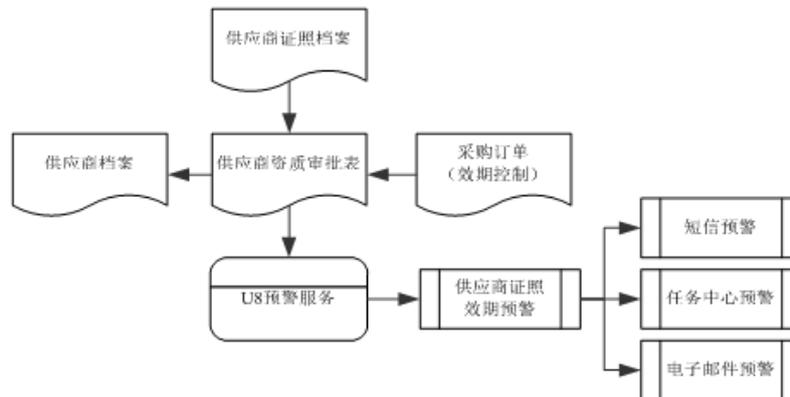
制药企业需随时掌握和分析经销商、分销商的销售动态；掌握全国各地的客户、不同品种都有不同的返利要求，如何才能准确的考核和控制客户返利，市场费用投入控制。通过纯销管理系统可以实现：

- 全面动态反映一级商、二级商、药店、医院的收发存变动情况。
- 可按纯销价格、参考售价、参考成本来反映库存价值。
- 清晰记载流向路径，渠道台账可联查单据，实现业务追溯。
- 提供渠道现存量及可用量查询统计。
- 按客户+存货制定返利政策,支持回款返利、任务返利、终端返利、陈列支持费、破损补

贴、铺货支持费、受托返利、高开返利等各种形式的返利处理。

- 针对销售费用的提取、支付和报销都有比较灵活的处理方式。
- 对纯销数据做纵向趋势分析、横向产品结构分析，也可按区域、医院、品种、业务员对销售费用做投入产出分析，也可对投入费用做产出纯销跟踪。

#### 4.4 严格的供应商管理



根据 GMP 的要求，制药企业必须严格挑选供应商，并对供应商的相关证照进行备案管理，不能超范围采购，也不能向证照已过期的供应商采购，但面对众多的供应商，想要手工控制，不仅效率极低，而且极易出现疏忽，给企业带来较大风险。U8 方案可以实现：

- 对供应商的质量体系、资质认证、供货能力等进行审查；
- 供应商证照进行严格的效期管理，就供应商供货范围进行控制。
- 供应商证照到期预警功能；
- 对客户的证照和经营范围也要注意严格控制。

#### 4.5 严格的 GMP 过程管理



对于制药企业来说，产品质量是压倒一切主要因素，是企业生存和发展的根本，要提高企业的信誉度，就必须确保自己的药品质量。如何从软件角度加强质量管理控制，使企业在符合 GMP 规范的前提下高效的运转，成为很多制药企业重点关心的问题。通过 GMP 过程监控可以实现：

- GMP 的贯彻和实施是制药行业准入资格的问题，用友 U8 制药行业解决方案将 GMP 的要求融入到整个系统的业务流程中。
- 将 GMP 的管理思想与 ERP 完美融合起来，为企业提供了一个便捷、有效的控制系统。
- 提供一系列的有效管理措施如：批指令、工序准产、清场记录、工序/成品放行以及工序进度监控等，保证产品的质量和操作效率。

## 五、成功案例

### 5.1 海南长安国际制药有限公司

#### ■ 公司简介

海南长安国际制药有限公司（原：海南天王国际制药有限公司）成立于 1993 年 8 月 19 日，是专业化从事制药原料和制剂研发、生产、营销推广的生物化学制药公司，是国家重点高新技术企业、也是国家发改委高技术产业化示范工程项目企业。注册资本 8163 万元，资产规模 2.5 亿元。



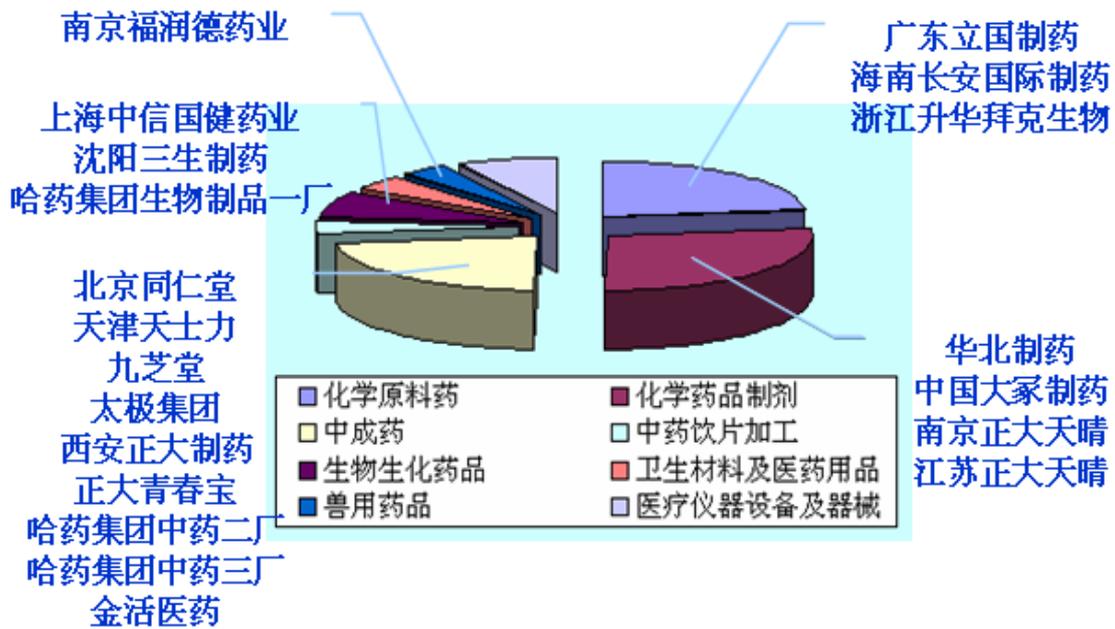
· 注射用洛铂

主要用于治疗乳腺癌、小细胞肺癌及慢性粒细胞性白血病。

#### ■ 客户应用价值

- ◆ 建立规范统一基础资料平台和标准的物料清单。
- ◆ 有效降低采购成本。
- ◆ 快速准确的生产计划制定及领料。
- ◆ 批生产指令、批包装指令的全程实时跟踪。
- ◆ 实现供应商物料全程跟踪。

## 5.2 其他成功案例



**用友帮助他们连接了世界级管理**