

黑龙江倍丰农资集团

一、封面



倍丰农资集团



所属行业 :农资流通行业

黑龙江倍丰农资集团

一、企业简介

黑龙江倍丰农业生产资料集团有限公司（以下简称倍丰集团）成立于 2004 年，是由黑龙江省农业生产资料公司改制而组建的大型农资企业，下设 4 个分公司、22 家控股子公司，参股 4 家企业，集团总注册资本 6.59 亿元。倍丰集团是黑龙江省内最大的农资企业，是省内化肥流通的主渠道，年产、销化肥 450 万吨，销售额 130 亿元左右，市场占有率近 60%。曾获得“中国企业 500 强”、“中国服务业企业 500 强”、“中国优秀诚信企业”、“全国供销系统先进集体”、“中国农资流通诚信建设十佳示范企业”、“黑龙江省企业 100 强”等荣誉称号。

倍丰集团始终坚持“一业为主，多元发展”的长远发展战略。通过不懈努力，农资流通主业不断发展壮大，倍丰农资连锁网络遍布省内，分别设立了雨青、天硕、双丰、旭丰、瑞丰、裕丰、源丰、鑫丰、汇丰、嘉丰、百丰等十一家化肥分销子公司，在全省各中心市场建立了集仓储、经营、生产、化验四位一体的综合性配送中心 11 家，并在省内发展了 2,000 余家加盟连锁店和 1,000 余家村级助农服务站，网点总数达到了 3,000 余家，市、县、乡网络覆盖面达 90%；在省外先后设立了吉林倍丰、山东倍丰、四川倍丰、湖南倍丰、湖北倍丰、广西倍丰等多家控股公司，销售网络扩展到全国大部分地区，基本形成了“立足龙江、做强东北、放眼南方、辐射全国”的农资流通网络格局。倍丰集团在巩固主业的同时，积极探索新的利润增长点，经过九年来的发展，先后投资控股、参股了爱农复合肥、宁安化工、谷粮复混肥及山西丰喜华瑞、瓮福达州、四川马边磷矿等项目，已形成 160 万吨自有及参股生产能力，自有品牌“倍丰”、“谷粮”、“首富”“乐索施”“龙生福尔加”等享誉全国。此外，集团积极开拓外贸业务，控股的绥芬河龙生公司为全国最大的陆运化肥进口企业；倍丰

国贸公司年出口贸易规模稳定，“工贸一体化、产销一条龙、内外贸结合”的产业格局日渐形成。

二、管理挑战

随着业务的高速发展，NC 对业务数据的分析需求越来越庞大和紧迫。信息化投入很大，却看不到公司的整体运营状况；海量业务报表、报表之间缺乏关联，无法提供系统、有效的信息支持决策；无法通过企业关键绩效指导决策。BQ 产品是多角度多维度的系统分析工具，为集团财务以及业务控制及领导决策提供有利的管理及考核依据。要求分析模块能为决策层提供支持；要能从整个战略层面进行综合分析。

希望能为集团领导提供核心业务的指标分析，帮助领导全面掌握集团财务以及业务状况等，支撑管理层决策，视角更全面、决策结果更准确；对下属企业的运营情况进行分析和监控，支持集团运营管控和管理决策。

三、信息化企业目标

1、充分利用计算机、网络技术，实现信息共享，建设智能化分析平台。

有效实现集团各业务系统数据的整合统一，建立统一的数据平台，实现数据统一和共享，提升数据处理的及时性和准确性；

2、信息互联互通，打破现有的信息孤岛，建设全面集成分析决策管理平台。

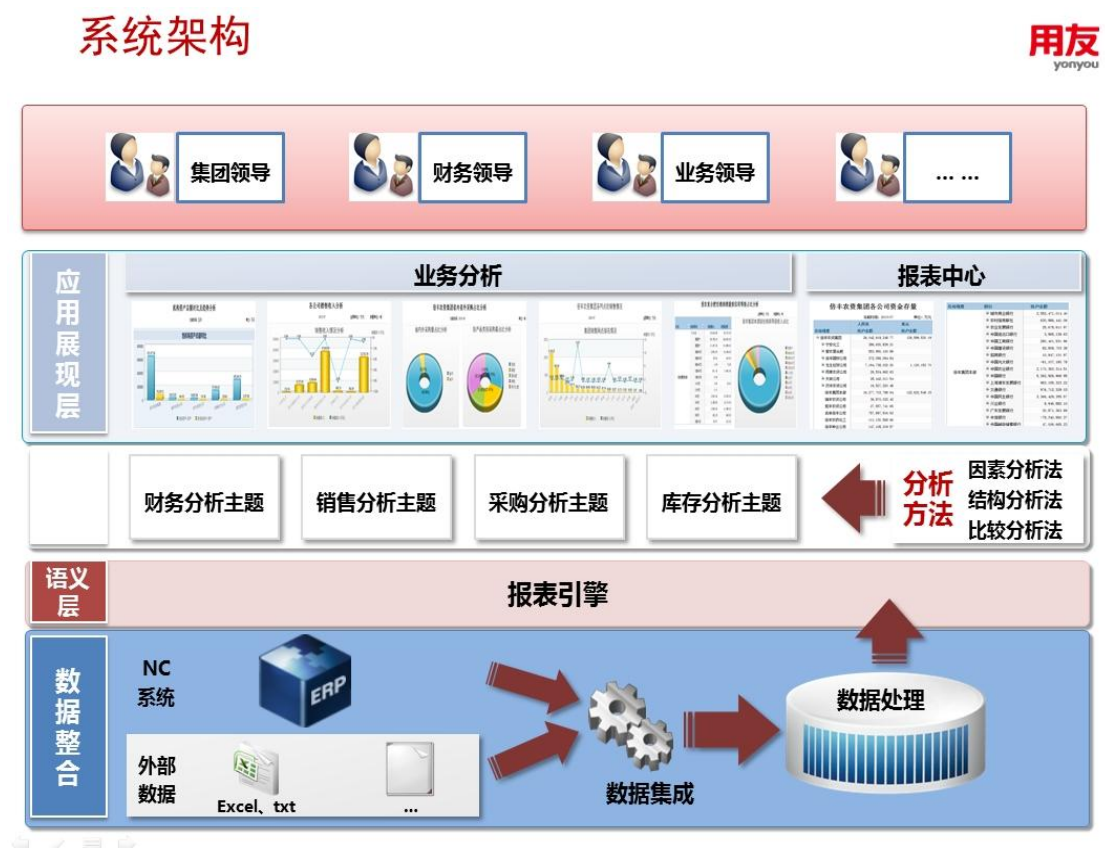
建财务以及业务的分析主题，对下属企业业务的运营情况进行分析和监控，支持集团立面向运营管控和管理决策；

3、建立智能化决策平台

对绩效指标实时风险预警，有利于集团领导有针对性地、预见性地做出应对战略与

策略决策和部署。

四、应用部署



本系统整体的应用架构包括四个方面：

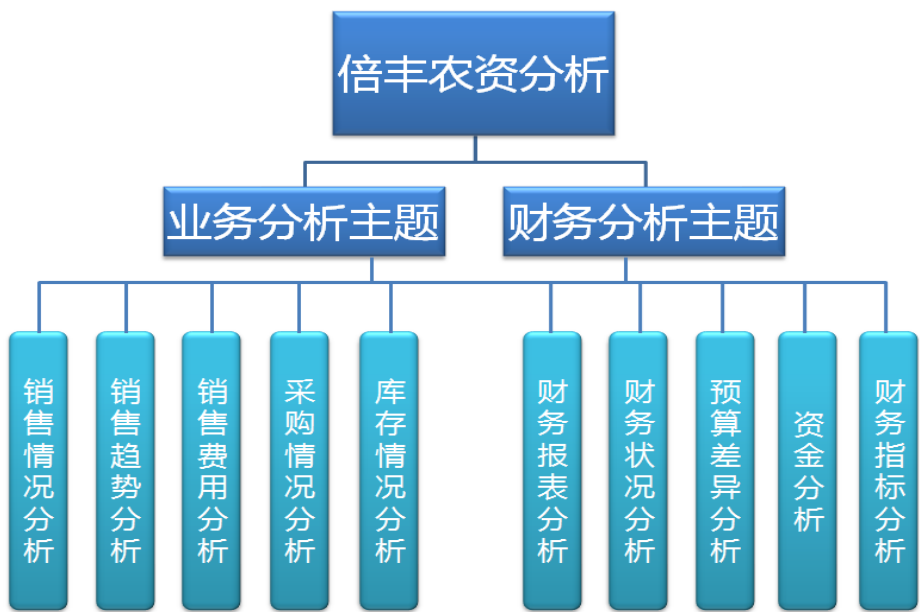
- 一、**数据整合**：数据整合是将各异构系统中的数据抽取到一起，进行过滤、清洗、加工、整合，生产出后期需要的事实表和维表，以供语义层使用，作为报表、分析以及决策支持的基础。
- 二、**语义层**：主要是指整个分析系统赖以生存的数据来源，只有核心业务系统的数据符合企业运营的需要，准确、及时地运行分析平台才能够提供准确、有效地决策信息。
- 三、**分析模型**：分析模型是经过众多项目的沉淀，积累下来的具有行业价值的模型。整合后的数据按照行业分析模型进行组装，从而生成对企业有价值的分析报表。分析平台基于商业智能构建，满足在日常管理基础上，实现领导层对信息的处理、加工、监管和分析，主

要包括财务分析、资金分析、市场分析以及其他分析等应用类型。

四、应用展现层 主要通过分析平台为领导提供决策分析信息,领导根据信息做出决策,该层应用属于整个分析平台的最高级别,但在实际应用中不是由系统完成,这部分内容属于领导决策形成过程。形成的决策结果,可以通过其他形式督促下级单位、集团相关人员根据系统的信息对下级单位实时提出要求和改进意见。

五、关键应用场景

1、总体应用架构



2、关键应用场景

2.1 项目关键应用效果—管理驾驶舱



2.2 项目关键应用效果—业务分析主题

1、销售收入（销量）同比分析

主要针对各公司的销售收入(销量)的对比分析,同时反映公司销售收入的同环比情况；

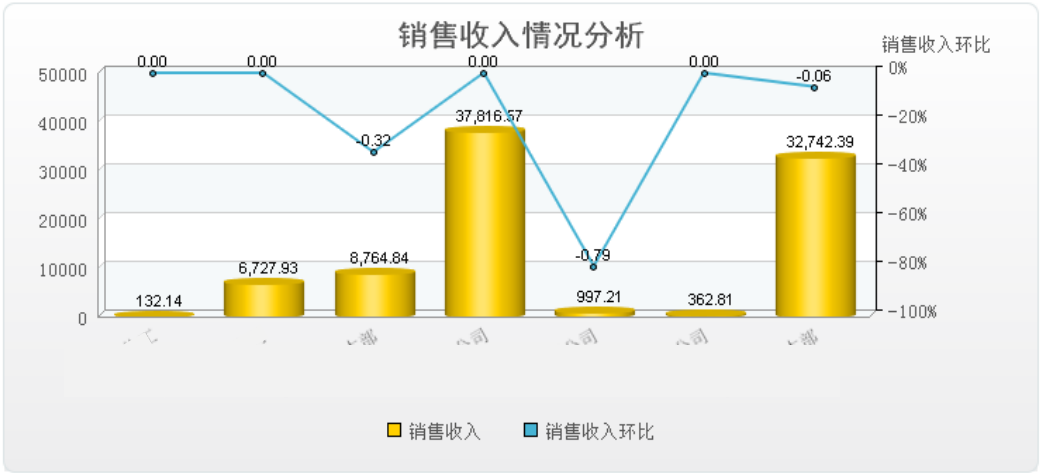
该分析采用的是图表结合的形式，更直观和细致的展现销售基本情况。

各公司销售收入分析

2013-07

金额单位：万元

数量单位：吨



备注：该部分展现的销售数据，为对外销售部分，不包含内部销售。

各公司销售收入情况分析表

公司		销售收入	销售收入环比	销售数量
+		132.14		661.50
+	公司	6,727.93		21,613.00
+	肥			
	公司本部	8,764.84	-32.48%	32,245.74
+	公司	37,816.57		396,346.58
+	司	997.21	-79.46%	4,070.01
+	公司	362.81		1,131.28
	本部	32,742.39	-5.66%	132,457.80

2、销售成本同比分析

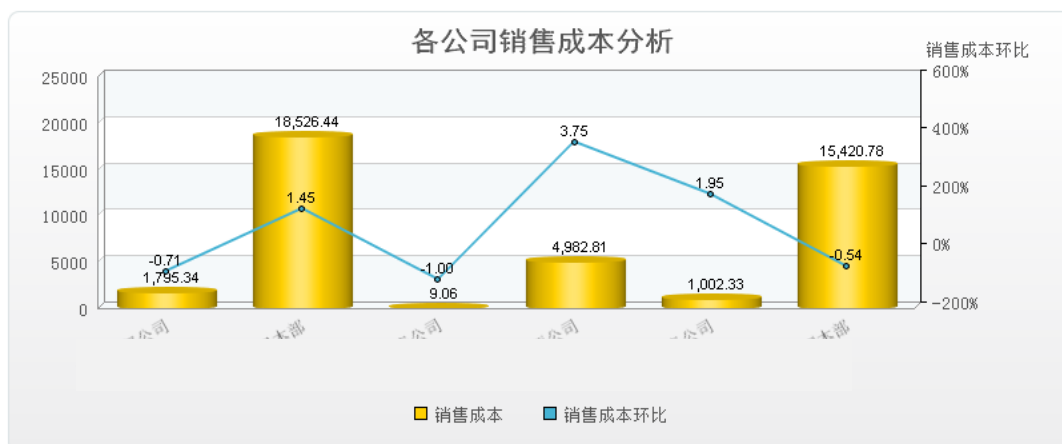
该分析主要针对集团各子公司的销售成本情况，并对销售成本情况进行环比分析，未来进行同比分析等。对销售成本环比增长过多的单位支持钻取分析销售成本明细。

各公司销售成本分析

2013-06

金额单位：万元

数量单位：吨



备注：该部分展现的销售数据为对外销售部分，不包含内部销售。其中成本包含调整单数据。

3、销售收入人员配比

该主题分析主要反应当前公司销售收入与人员的人员配比情况 ,可以体现人均单产情况

该分析的对象组织，如果含有上下级，支持部门的穿透及溯源；点击该上级部门即可

销售收入与人员配比情况分析

2013-06

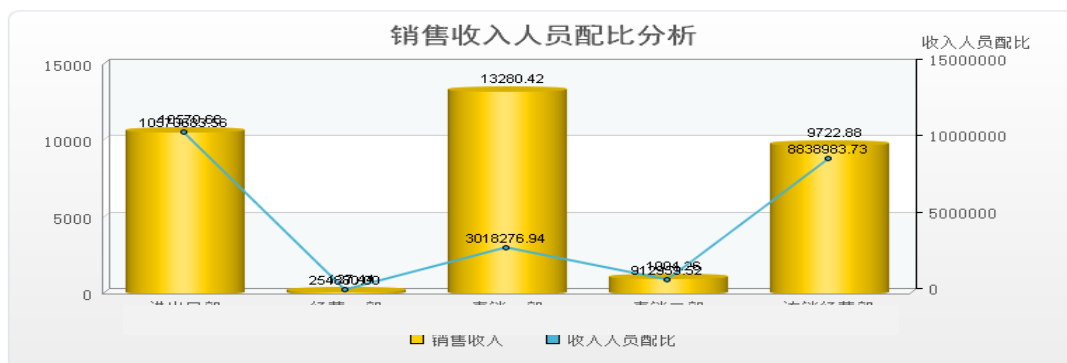
金额单位：万元



销售收入与人员配比情况分析

2013-06

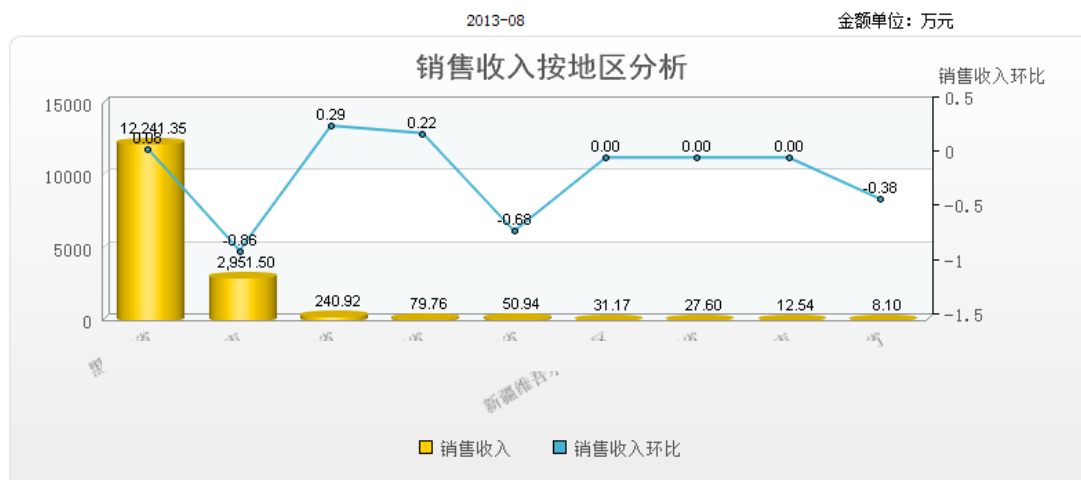
金额单位：万元



4、销售收入按地区对比

该分析主要反应销售收入的地区分布 ;例如图为倍丰集团本部的销售收入的地区分布情况。

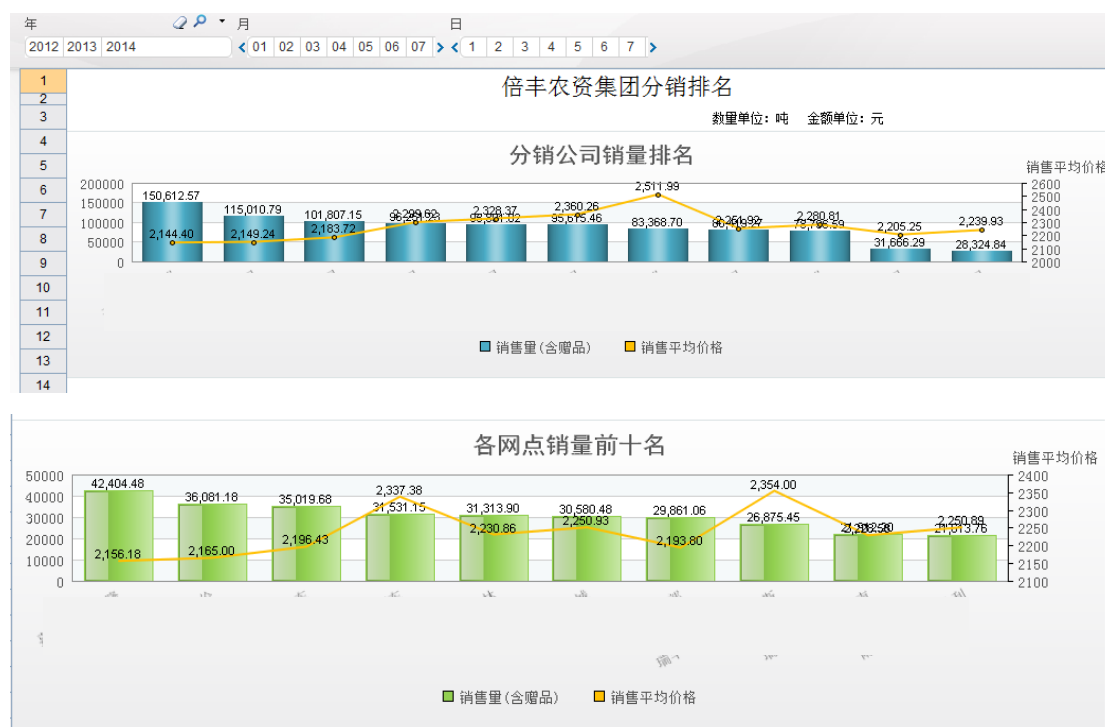
倍丰集团本部销售收入按地区分析



备注：该部分展现的销售数据，为对外销售部分，不包含内部销售。

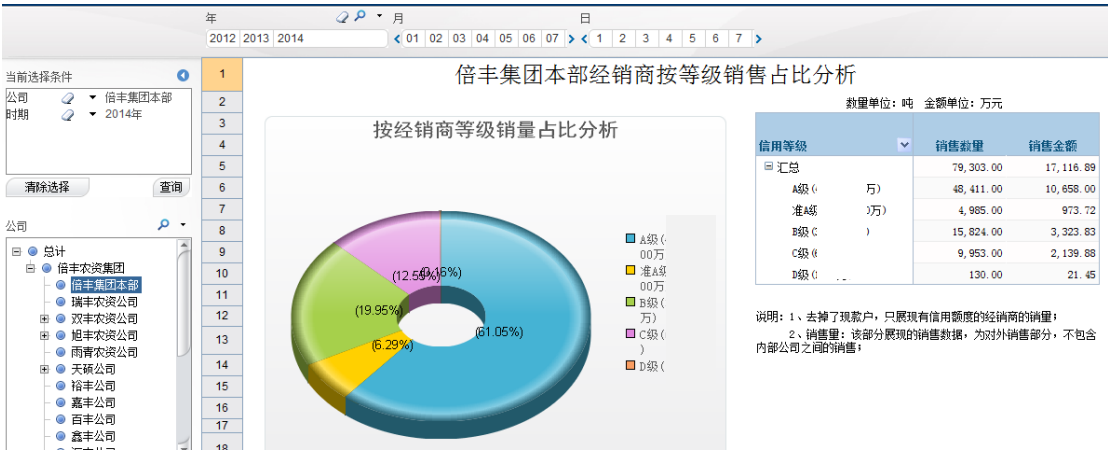
5、集团销售网点排名

该分析主要反应集团各个网点的销售收入排名情况 ,可以作为对各个网点进行考核时的依据，以便集团领导更直观的查看各个网点的销售情况。



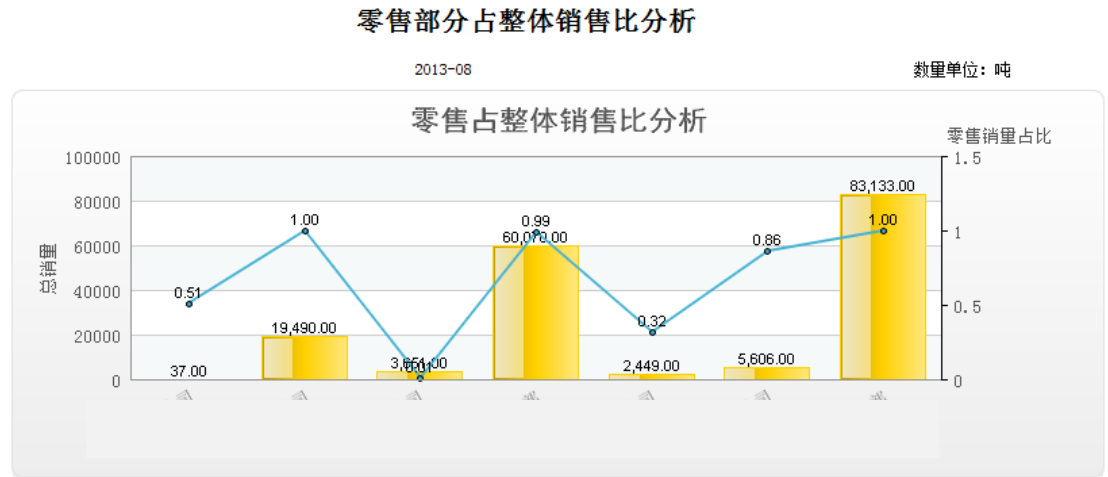
6、经销商按等级销量占比分析

根据经销商信用等级，进行销量的占比分析；对企业经销商信用管理以及信用政策的调整提供依据。



7、零售部分占整体销售比分析

展现零售部分的销量占整体销量的占比



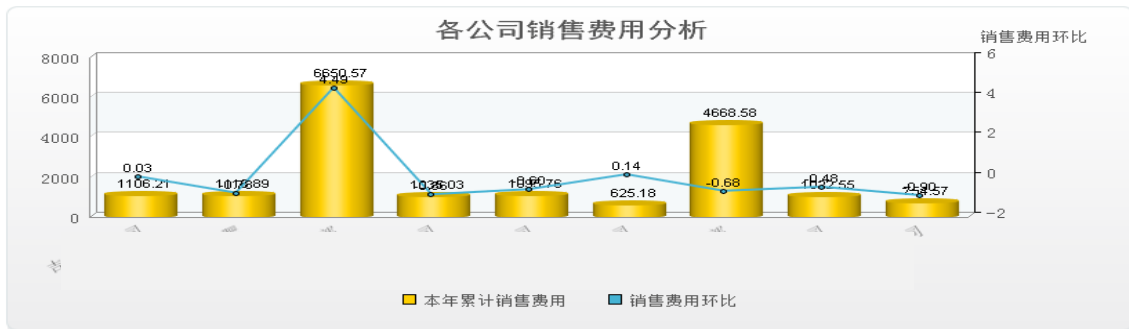
8、销售费用分析

该主题主要从各分公司的维度来查看销售费用数据，还可继续向下钻取各公司部门的费用数据。

倍丰农资集团各公司销售费用分析

当前时间：2013-07

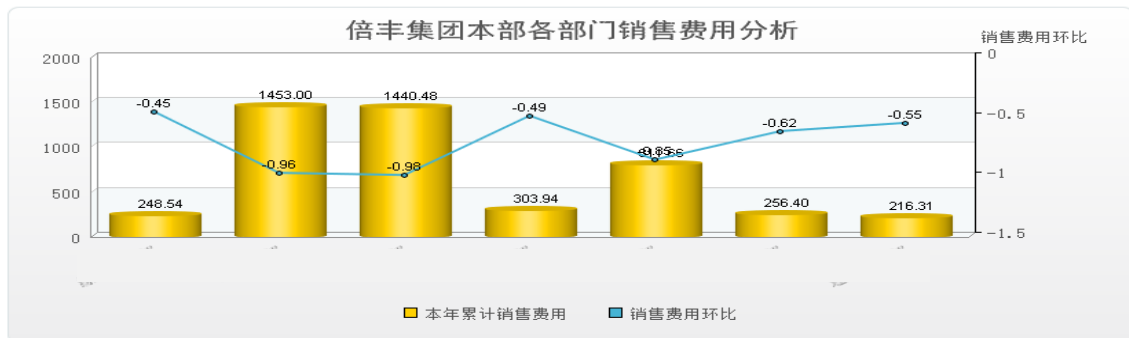
金额单位：万元



倍丰集团本部各部门销售费用分析

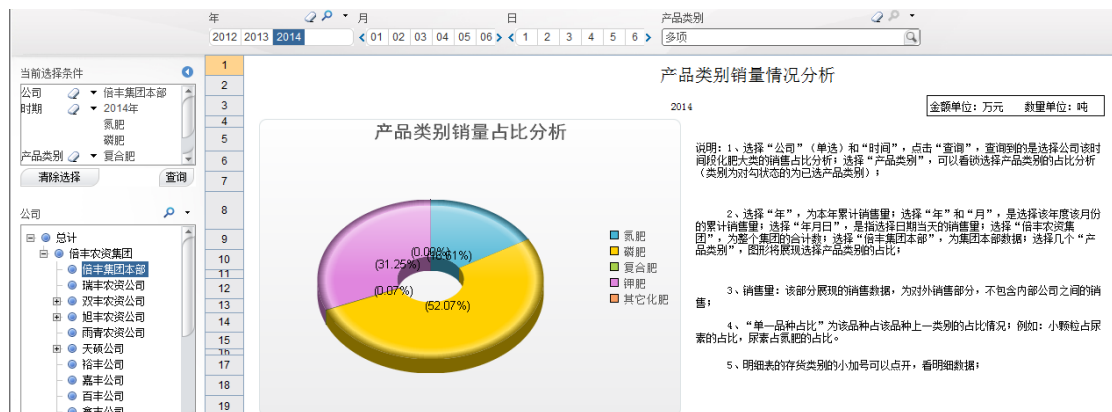
当前时间：2013-08

金额单位：万元



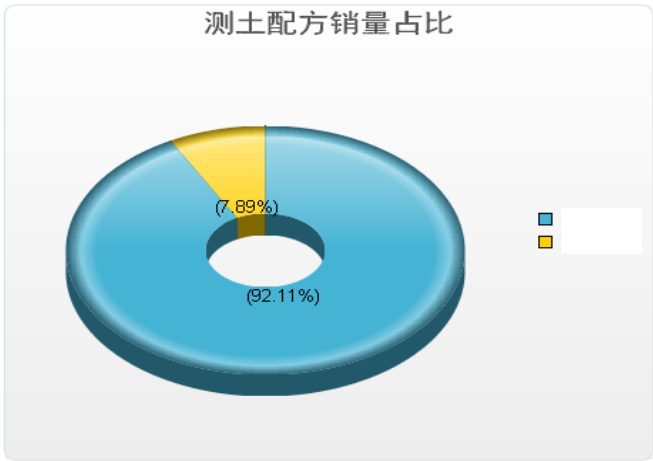
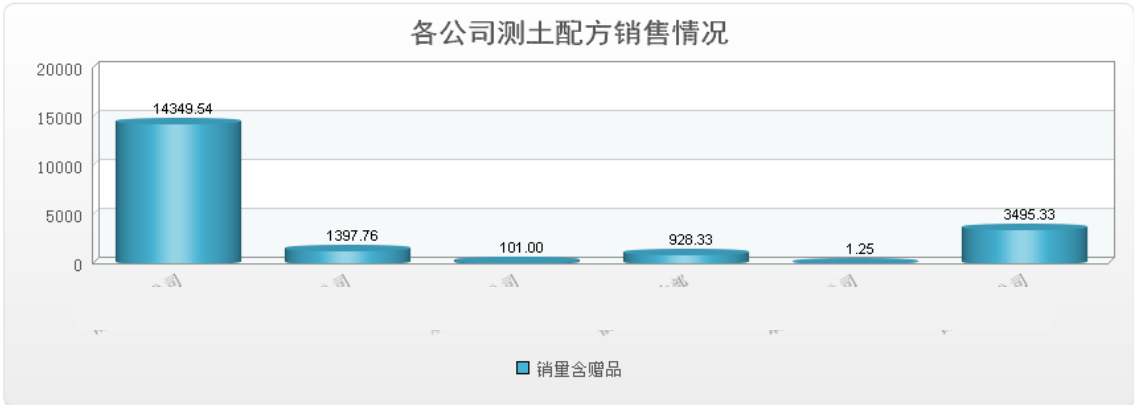
9、重点产品类别销量情况分析

该分析主要反应当前公司的重点产品的销量情况及该公司测土配方产品的销售情况，点击公司的柱图，还可联查到该单位的测土配方产品占掺混肥的占比情况。



测土配方在掺混肥中销量占比分析

2013-07 金额单位：万元 数量单位：吨



明细表

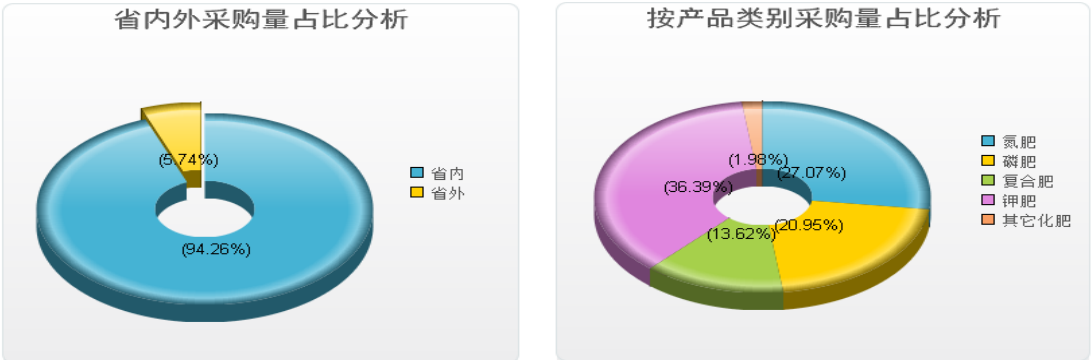
产品类别	销量含赠品	销售金额
	18672.809	5,276.39
	1600.399	400.01

10、省内外采购量占比分析

该分析主要反应省内采购和省外采购的采购量占比分析 ,点击省内省外联查到省内或省外的产品类别占比情况，另外，每个月按照省内省外两个维度进行趋势分析。

倍丰农资集团省内省外采购占比分析

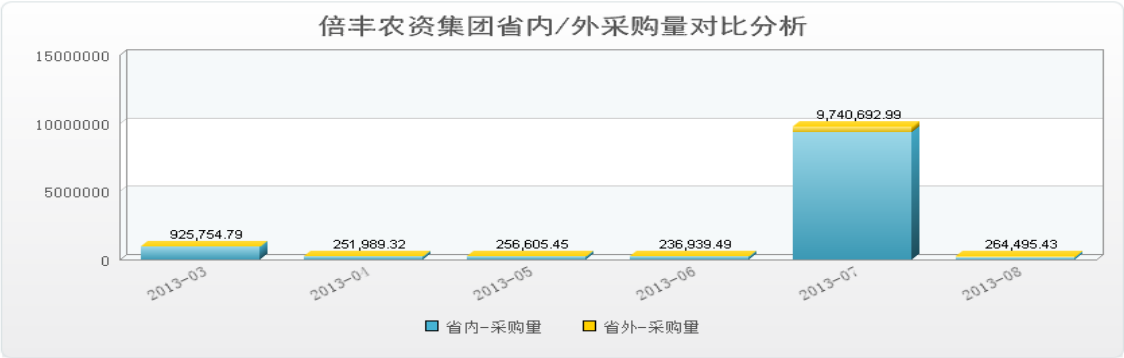
当前时间：2013-08 单位：吨



倍丰农资集团省内/外采购量对比分析

当前时间: [时间维度]. [2013]. [2013-08]

单位: 吨

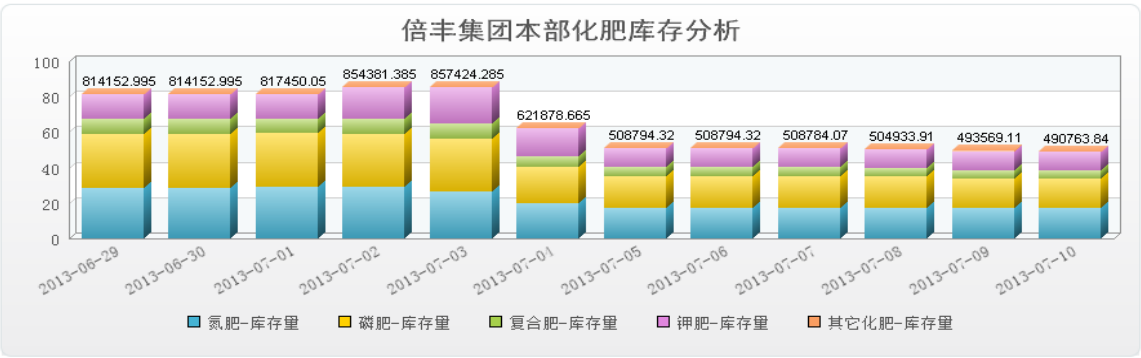


11、库存分析

库存分析分别从时间维度和部门维度查看不同农资的库存情况 ,同时查看其库存的占比。

倍丰集团本部库存分析

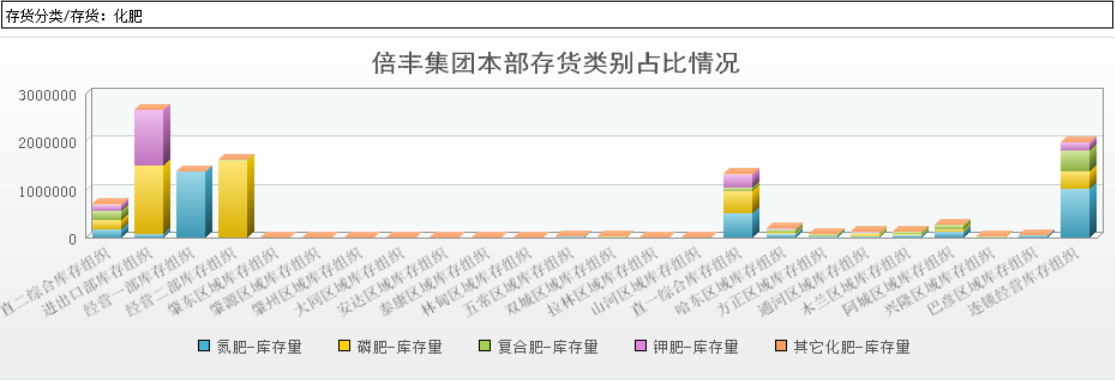
单位: 吨



各部门库存量情况分析

2013-08

单位: 吨



2.3 项目关键应用效果—财务主题

1、财务首页

通过图形化的展示为财务管理领导提供本集团内的财务总体情况信息，包括现金情况、回款情况、营业收入、资产负债情况、集团费用预算执行情况等。

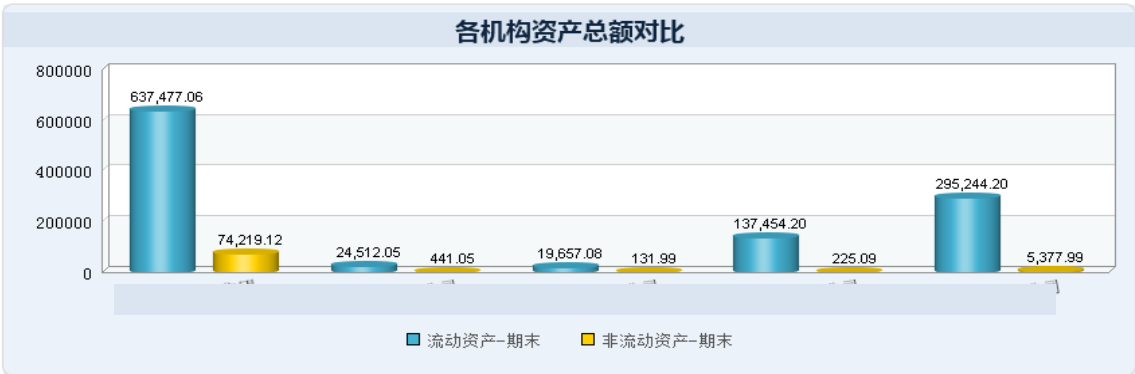


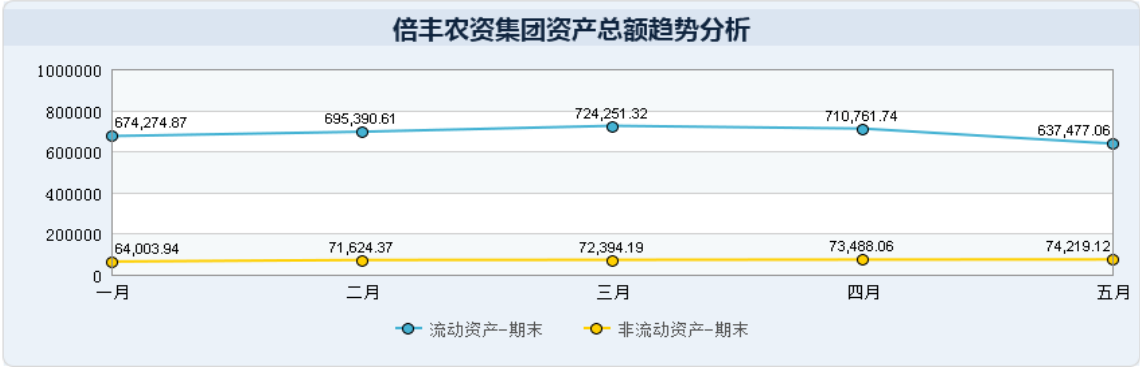
2、机构资产总额及趋势分析

该分析主要反映各个单位的资产总额情况，通过钻取还可以联查到该单位的资产总额趋势。各公司的负债总额、成本费用、收入、净利润等的分析，也采用同样的分析方式。

机构资产总额对比及趋势分析

当前时间：五月





3、机构新增贷款总额及趋势分析

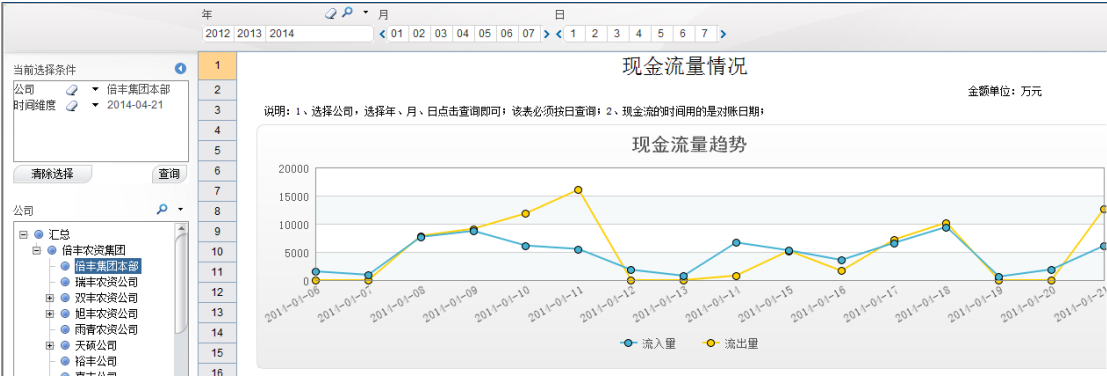
该分析主要反映各个单位的贷款趋势，表格中还展示了各单位每个月的新增贷款情况、本金及利息情况，以便更好的进行信贷管理。



时间维度	年初贷款	本期新增贷款	累计贷款	本年累计还款本金	本年累计还利息	当前剩余本金
2013-07		330,000,000.00	3,540,000,000.00	8,769.30	4,19.06	2,6325.00
2013-08		300,000,000.00	3,840,000,000.00	1,0769.30	4,12.38	2,8325.00
2013-09		810,000,000.00	4,650,000,000.00	1,4769.30	7,19.04	3,2325.00
2013-10		1,210,000,000.00	5,860,000,000.00	1,8769.30	7,12.36	3,9325.00
2013-11		1,385,000,000.00	7,250,000,000.00	2,9769.30	9,15.45	4,2325.00
2013-12		1,067,000,000.00	8,320,000,000.00	3,8769.30	12,11.01	4,4325.00
2014-01	4,472,138,825.00	857,000,000.00	5,320,000,000.00	2,100.00	1,14.39	5,1325.00
2014-02		773,000,000.00	6,100,000,000.00	9,325.00	3,15.43	5,1300.00
2014-03		711,000,000.00	6,810,000,000.00	2,4325.00	6,11.00	4,3300.00
2014-04		490,000,000.00	7,300,000,000.00	3,5325.00	7,18.73	3,8300.00
2014-05		583,000,000.00	7,880,000,000.00	4,0325.00	8,19.81	3,8300.00
2014-06		970,000,000.00	8,850,000,000.00	4,4325.00	12,15.33	4,4300.00

4、机构现金流量趋势分析

该分析主要展示了集团及各个分子公司的现金流入、流出情况和趋势，表格中还展示了大额现金流变动的具体情况。



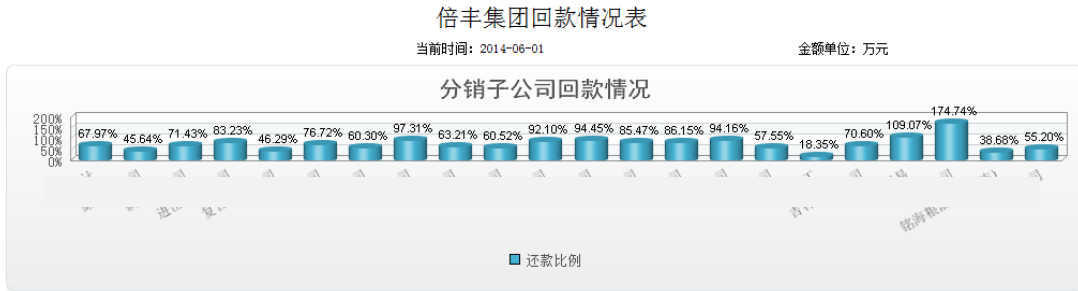
当前选择日期单笔超过500万

备注: 表中为单笔超过500万的业务, 如果查询为空, 表明当日没有大约500万的单笔业务。

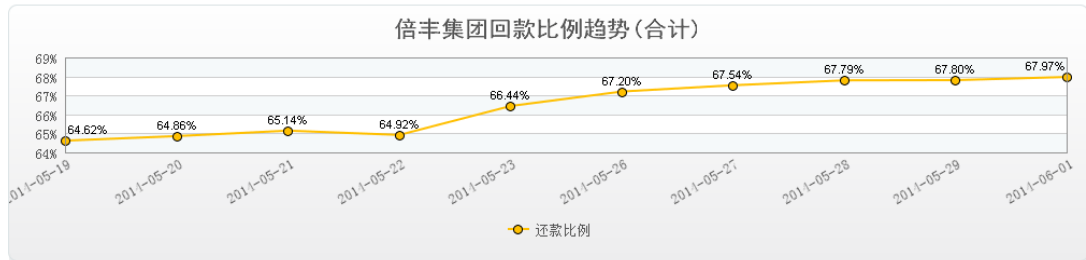
摘要	凭证信息	大额流入量	大额流出量
付中国化工建设总公司货款	2014-04第773号-第2条		8.00
付山东联盟国际贸易有限公司货款	2014-05第37号-第5条		0.00
偿还龙江银行贷款	2014-04第1213号-第4条		6.80
	2014-04第1213号-第6条		7.00
吉林倍丰往来款	2014-04第1172号-第8条	0.00	
承兑保证金	2014-04第1034号-第20条		7.00
爱农公司往来款	2014-04第720号-第1条	0.00	
	2014-04第885号-第1条	0.00	
种业公司往来款	2014-04第1147号-第1条	1.00	
黑龙江倍丰农资集团双丰农资公司存入	2014-04第899号-第3条	0.00	

5、回款情况分析

该分析主要反映了各个分子公司的回款进度及趋势, 帮助集团更有效的监控和督促回款工作的落实及回款目标的完成, 切实提升企业业绩。



备注: 回款表不包含龙生公司和宁安公司; 该表在销售旺季时按天填报。

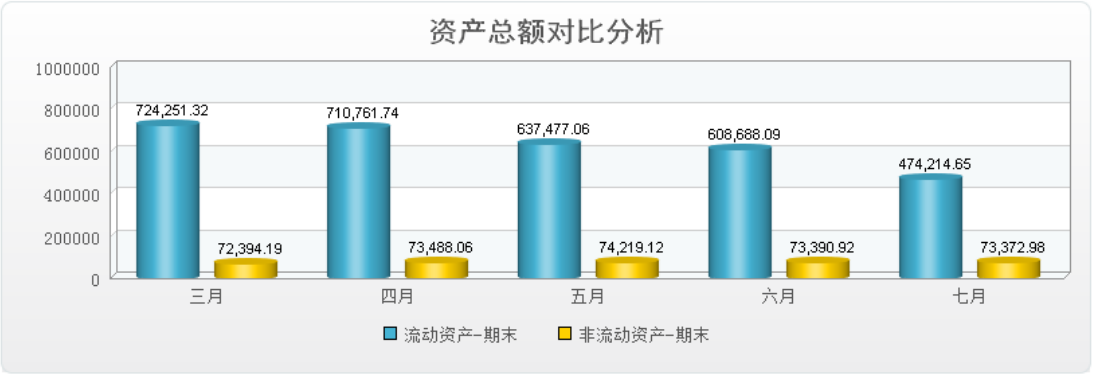
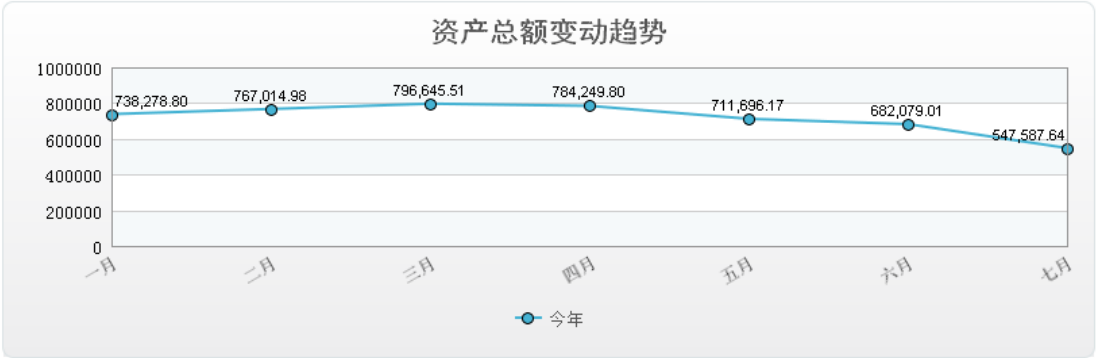


6、资产总额及趋势分析

该主题分析主要反映当前单位的资产总额趋势分析，一级资产总额的构成，单个单位的负债总额、成本费用、净利润等的分析，也采用同样的分析方式。

资产总额及趋势分析

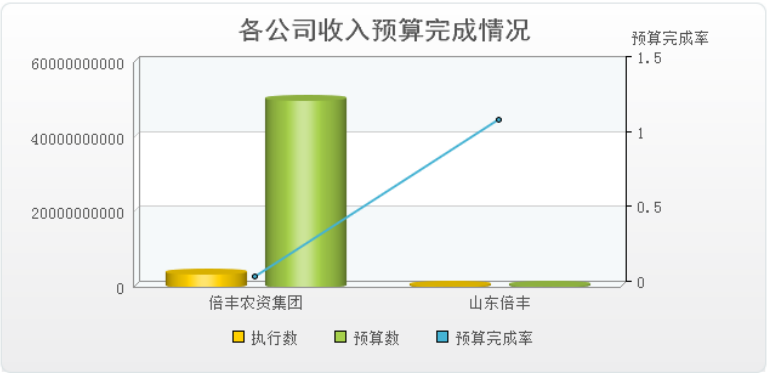
当前时间：2013-07 单位：万元



7、主产品的全国区域销售情况

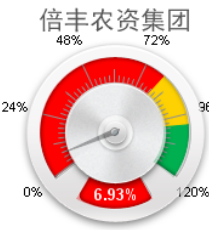
主要通过柱图及统计表格实现每个公司的收入预算完成情况，点击公司的柱形图，可联查该单位的预算完成率，右侧的仪表盘直接反应，指标在不同值域的预警信息。

各公司收入预算完成情况



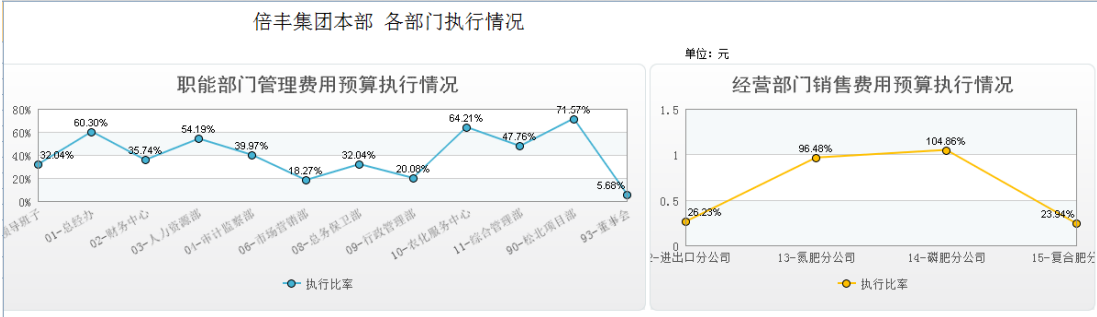
单位：万元

收入预算完成情况



备注：仪表盘指标为预算完成率；红色为0-80%；黄色为80%-100%；绿色为100%-最大。

机构维度	日期	执行数	预算数	预算完成率
倍丰农资集团	2013-12-31	38.99	700.00	6.93%
山东倍丰	2013-12-31	19.75	100.00	111.63%



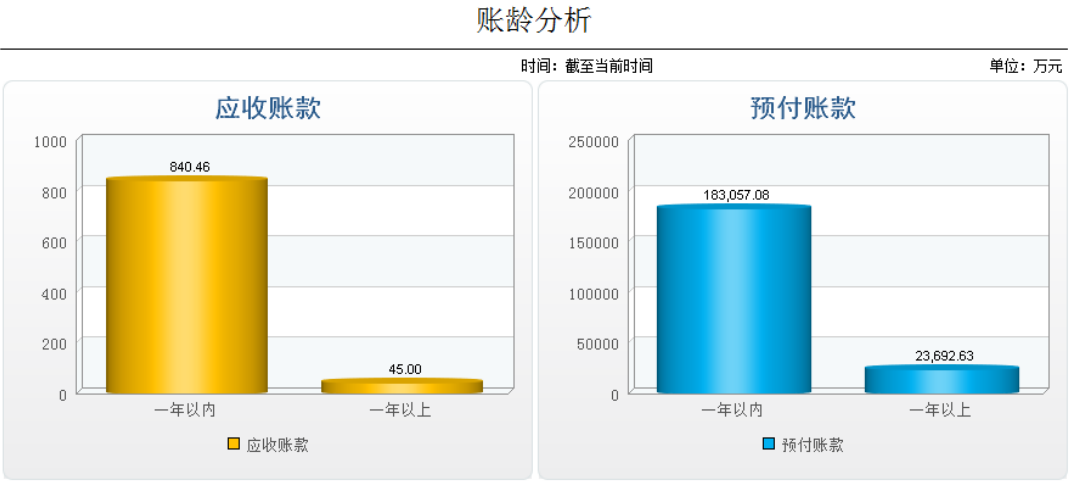
8、企业账龄分析

该分析主要对企业的应收和预付账款进行统计分析，表格中还展示了与客商

往来业务的账龄情况，以便相关财务管理者及时对被拖欠的账款采取相应的措施，保证企业

的持续经营，防止呆账坏账的形成；同时对预付账款的统计分析可以帮财务及审计部门更

好的管理预付账款的使用情况。



部门	客商	账龄区间	
		一年以内 应收账款	一年以上 应收账款
财务中心	限公司	40.28	
		12.50	
		13.27	
		15.19	
	资料公司	271.92	
	生产资料站	487.29	
氮肥分公司			45.00



六、价值体现

1、战略管控

为集团领导提供核心业务的指标分析,帮助领导全面掌握集团主业经营、管理状况等,支撑管理层决策,视角更全面、决策结果更准确。

2、业务分析

建立面向不同业务应用的分析主题,对下属企业业务的运营情况进行分析和监控,支持集团运营管控和管理决策。

3、风险预警

对绩效指标实时风险预警,有利于集团领导有针对性地、预见性地做出应对战略与策略决策和部署。

4、数据整合

有效实现集团各业务系统数据的整合统一,建立统一的数据平台,实现数据统一和共享,提升数据处理的及时性和准确性。