

金蝶云·星瀚

新一代大型企业智能化协同供应链解决方案

Kingdee Cloud Constellation
Next-Generation Enterprise Intelligent
Collaborative Supply Chain Solutions

金蝶云

金蝶云·星瀚

新一代大型企业智能化协同供应链解决方案

**Kingdee Cloud Constellation
Next-Generation Enterprise Intelligent
Collaborative Supply Chain Solutions**

目录 CONTENTS

01

新洞察：供应链的数字化是企业数字化转型的关键

004

- 1.1 循环经济格局下，供应链数字化迎来重大发展契机
- 1.2 在数字经济驱动下定制化、柔性生产已成为商业时代的新范式
- 1.3 双碳目标指引供应链向可循环、绿色、透明升级
- 1.4 关键技术推动，叠加人工智能爆发推动供应链技术变革浪潮
- 1.5 趋势洞见小结

02

构建新一代数字化供应链网络建设方式

011

- 2.1 新一代供应链数字网络建设框架
- 2.2 新一代数字化供应链网络构建方法
 - 2.2.1 供应链顶层设计工具
 - 2.2.2 供应链能力构建方法及建设工具
 - 2.2.3 供应链的生态集成工具
 - 2.2.4 开箱即用的人工智能助手
 - 2.2.5 星瀚助力新一代供应链网络构建

03

新一代人工智能加持的可组装供应链方案

022

- 3.1 集团供应链管控解决方案
- 3.2 供应链计划解决方案
- 3.3 产业链协同解决方案
- 3.4 数字化采购解决方案
- 3.5 供应链执行解决方案
- 3.6 数字化营销解决方案
- 3.7 供应链敏捷服务平台解决方案
- 3.8 供应链智能平台解决方案
- 3.9 对标世界一流的国产化替代
- 3.10 EAS 系统升级星瀚

04

标杆客户案例

091

- 顺丰：多业态下公开透明供应链体系
- 联盛纸业：产供销运一体化平台
- 一心堂：零售供应链数字化平台
- 恒都牛肉：大数据模型输出精准预测
- 云南中烟：全面国产化替代
- 白象食品：搭建业财一体的生态平台
- 江苏沙钢集团：集团级购销、业财一体平台
- 客户案例

05

新价值：数智化供应链决胜未来

108

- 5.1 数字化转型的时代已经来临

01

**新洞察：
供应链的数字化是
企业数字化转型的关键**

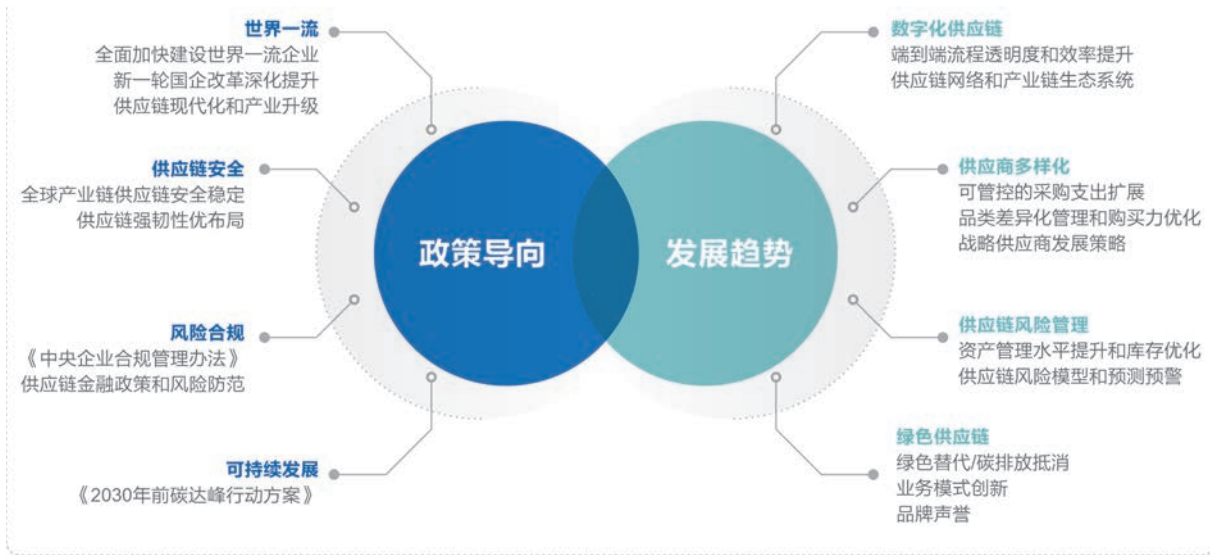
1. 双循环经济格局下，供应链数字化迎来重大发展契机

随着全球经济环境、贸易格局、创新产业的不断变化，近几年贸易保护主义抬头，逆全球化思潮盛行，美国通过关税，抑制中国国际贸易。新形势下，党的十九届五中全会提出要加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，强调要打通生产、分配、流通、消费各个环节，通过供给侧改革，实现市场和要素有机整合与优化配置，构建国内统一的大市场；与此同时，通过构建“一带一路”，打破美国垄断的自由经济体束缚，让中国企业走向国际市场。在帮助发展中国家经济发展的同时，引入国内所需的市场要素，培育我国参与国际合作和竞争的新优势，构建与发展中国家和谐共存的市场空间和经济发展格局。在双循环格局下，供应链面临新挑战，迎来重大发展契机：

- 供应链作为国内循环的物流、信息流及资金流大通，如何适应国内快速变化的多样性、个性化需求，提高供应链响应速度、提升运行效率、降低成本，为顾客创造价值。关键在于供应链向数字化转型，支撑畅通国内经济循环，通过提升供应链整体效率和服务水平，打通从供给端到需求端的中间各环节堵点。
- 供应链是资源配置、产业链构建的重要手段，如何支持“一带一路”倡议，通过技术、品牌、资金、资源等要素，支持发展中国家积极参与社会发展，同时引入必要生产要素，满足国内需求。关键在于通过数字化转型，提升供应链的响应速度、健壮性及安全性，有效应对政治、经济及市场不确定性，抵抗风险。

中国企业的崛起，得益于二十余年间逐步构建起的全球化供应链生态，日趋完整的工业及制造业体系使得产业结构不断升级，中国也因此成为世界工业制造第一大国。同时制造业一直是一个国家经济增长的基石，制造业是直接关系到国家的经济实力和国际竞争地位，因此被称为“制造强国”，制造不仅是一个国家工业生产能力的象征，也是其经济和技术影响力的体现。其中供应链管理在制造业中起到了至关重要的作用，一个高效、灵活和响应迅速的供应链可以确保生产线的顺畅运作，及时满足市场需求，同时优化库存和降低运营成本，供应链被视为制造业高质量发展的关键。

中央国务院高度重视企业数字化转型升级，数字化利好政策频频出台，支持大型企业打造一体化数字平台，推动新兴技术与实体产业融合应用。同时近期国务院国资委也加快展开国有企业对标世界一流企业行动，提高央企数字化能力，推进央企高质量发展。各类制造型企业正加快构建世界一流供应链方面的数字化进程，以促进制造业的健康和繁荣发展。其中大企业正从规模扩张转向提升实力，承担起供应链数字化的践行者、主导者和链主的角色，由单一的链条向复杂的网络，产业平台转变，正在逐步迈向世界一流的供应链。中型企业则从内部开始，由传统的企业内部信息化向构建上下游供应链信息化转变。小微企业采取敏捷的 SaaS 方式接入供应链网络，快速加入到协同网络中。



图：中国供应链发展重点和央国企供应链建设深化转型方向

2. 数字化新技术在供应链中的应用日益成熟

数字经济普及消费者需求的多元化，客户迅速转向产品和服务作为体验，期望得到更全面的服務，如个性化的产品、更快的交付周期。这使定制化、多品种小批量生产已经成为许多行业的现实需求，在这种背景下构建柔性的供应链以适应这种变革显得尤为重要，需要重新设计与客户、生态伙伴密切协作的供应链解决方案，以便能随时随地提供创新定制产品，并创建一个无缝的、能够为客户提供连贯体验的服务，这也将成为制造业创新开拓渠道提升整体盈利水平的新范式，很多平台厂家已经提供面向小批量、柔性生产解决方案。

在当今的市场环境中，消费者对产品的需求越来越多样化和个性化，为了满足这些需求企业需要构建柔性的供应链系统体系，以适应多品种小批量的生产模式。通过模块化设计、智能化生产、与供应商的紧密合作，企业不仅可以提高生产的灵活性和效率，降低成本，提高顾客满意度，柔性供应链一定是企业在未来市场竞争中获得优势的关键。

在个性化、柔性生产的背景下，应链不再限于传统的步骤，即从寻找供应商，采购产品，最后付款的顺序性过程，而是向更深度的产业融合和协同网络发展，通过数字化手段打通客户到企业内部及供应商协同的全链路，实现客户需求的快速准确传递。



在这种新的产业融合式供应链模型中，上下游的产业链深度嵌入供应链之中，涉及的不仅有客户、原材料供应商、生产商、批发商和零售商，还包括各类服务提供商、技术开发商和其他相关参与者，他们都以更紧密的方式参与到供应链中。这样的布局可以使企业抓住市场变化的机遇，灵活地应对不确定的市场环境，并能快速调整生产和销售策略。这种产业融合式供应链模型强调的是上下游多点协同，信息数据实时共享，这意味着各个环节不再是单向流动，而是形成一个互动的网络，每个节点都可以影响整个系统的运行。这需要各方建立强大的信息系统，实现各类信息的实时共享，以便更好地预测和响应市场变化。

实现产业融合式供应链并非易事。它需要企业有前瞻性的视野，敢于突破传统的运营模式，以及充分理解和利用新技术。同时也需要强大的领导力和执行力，以推动内部改革，改善与各方的协调和合作。根据高德纳报告，近80%的企业认为产业融合式供应链是未来供应链发展的重要趋势。它将使供应链更加灵活、高效和可持续，帮助企业在不确定的市场竞争中取得优势。

3. 双碳目标指引供应链向可循环、绿色、透明升级

近年在气候变化的背景下，气象灾害呈现出了更加频繁的趋势，洪水、高温热浪席卷全球多个国家和地区，伴随严重的旱情和山火。这种极端天气条件对能源供应、大宗商品生产等基础设施造成了破坏，从而影响到整个供应链的稳定性。与此同时，全球气候治理正遭遇巨大挑战，2022 年全球二氧化碳排放量反弹至历史最高水平，能源短缺和地缘政治紧张持续加剧，各主要经济体纷纷释放化石能源产能，以强化能源资源安全、粮食安全和产业链供应链安全。面对地缘政治紧张加剧和去全球化思潮扩大的形势，如何在保障重要产业稳定性的前提下，落实环境和气候承诺，成为各方，尤其是企业界的关注重点。

面对全球应对气候变化不确定性大幅增加的复杂形势，中国抓紧制定“1+N”政策体系，积极稳妥推进碳达峰碳中和工作。一方面要求“先立后破”，有计划分步骤实施碳达峰行动；另一方面，坚决遏制“两高”项目盲目发展，提出减污降碳协同增效，促进经济社会发展全面绿色转型，确保碳达峰碳中和目标如期实现。

随着相关双碳政策出台，企业的供应链管理不再仅仅关注效率和成本，而是开始向碳综合和碳达峰转变。供应链中的碳排放不仅关乎企业的社会责任，还关系到未来的竞争优势。供应链企业低碳运营实践往往与产品碳足迹相结合，核心企业从产品设计出发，通过对采购、生产、销售、交付、消费和回收全过程进行改善，实现低碳目标。



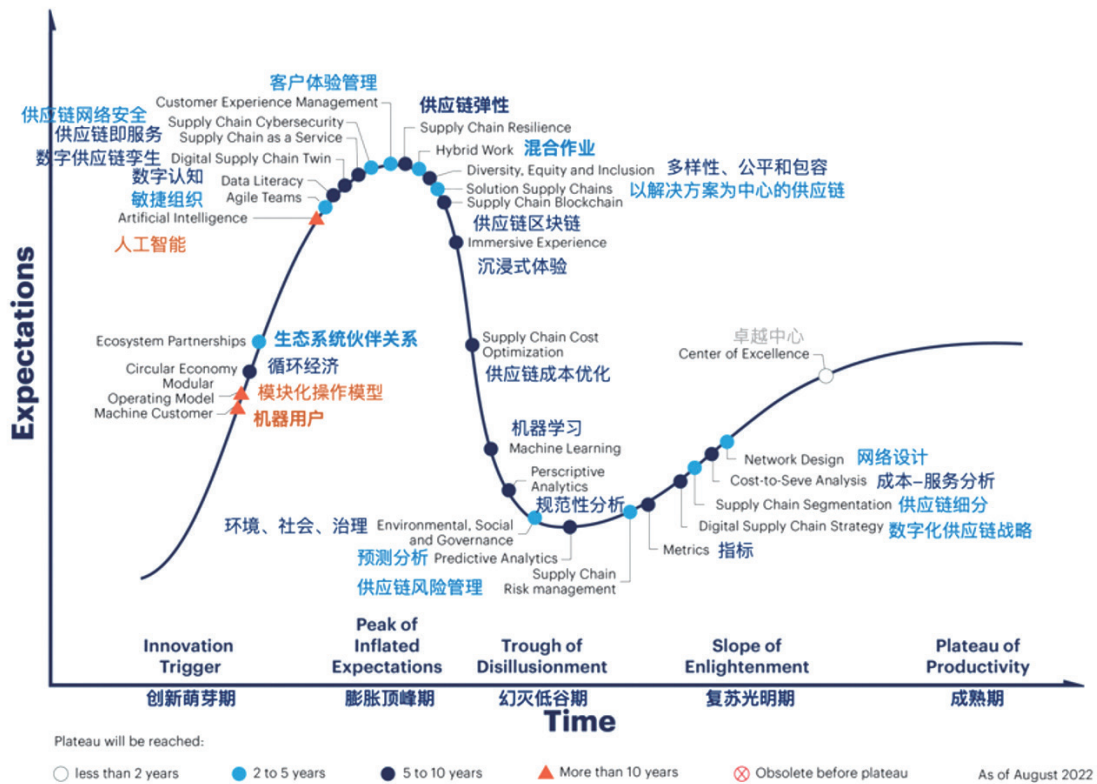
从供应链的角度实现碳综合、碳达峰不仅需要技术和管理的创新，还需要全社会的共同努力和支持。随着越来越多的企业认识到低碳供应链的重要性，供应链将在实现全面绿色化升级，尤其是制造企业主动开展绿色供应链管理，推动各层级供应商协同开展绿色低碳转型，共同打造绿色、可循环、透明的供应链。

4. 关键技术推动，叠加人工智能爆发推动供应链技术变革浪潮

随着近年人工智能技术的成熟，为供应链管理提供了更多可能性，企业可以通过数据分析来优化库存管理、预测需求并改进供应链的整体性能。随着更多的业务流程被数字化，IT 已经从一个辅助工具，变成了实现战略目标的关键因素，比较有代表性的技术如：

供应链的智能化：在大数据、人工智能和机器学习的推动下，供应链开始经历前所未有的数字化和智能化转型。例如，通过使用深度学习算法，企业可以更准确地预测需求变化，从而更好地调整生产计划。此外，AI 智能机器人和自动化技术也在仓储和物流中起到了关键作用。这些技术不仅可以提高效率，还可以减少人为错误，从而确保供应链的顺畅运行。例如使用 AI 基于最优化求解的决策能力，能够帮助人们更好的实时寻找到全局最优。AI 在计算机视觉领域的感知、认知、决策等能力，在仓储管理过程当中，可以帮助仓储管理工作有效进行盘库等工作。机器人学的发展，也让人们看到一个全自动化的黑灯工厂，赋能产品的 7 × 24 小时不间断生产。

大模型的崛起：随着计算能力的提高，越来越多的大模型开始应用于供应链管理中。这些大模型可以处理大量的数据，提供深入的分析，从而帮助企业做出更加明智的决策。例如可以利用 GPT-4 等大型模型结合智能化能力实现预测市场趋势、优化供应链策略，实现与供应商的自动沟通，提升供应链执行效率，降低供应链人工成本。



图：Gartner 供应链技术度成熟曲线，大量创新技术爆发和日益成熟

同时更多关键技术的突破性发展支撑了供应链走向数字化，例如，物联网技术的感知层包括了一系列智能感知设备，如传感器、机器视觉和 RFID，为供应链数字化提供了传统信息流以外更多样化的信息；其次区块链等技术以其可追溯性与数据可信度能力，提高了供应链数字化的透明度；人工智能以及云计算等技术可以从采集到的数字信息中发现隐藏的规律现象，并根据分析结果做出行动，为生产预测、提高供应链敏捷性提供支持。

随着 IT 技术的快速发展，供应链管理已经从一个纯粹的操作工具转变为一个强大的战略资产，未来必然是数字化和智能化的，企业必须认识到这一变化，并投资于相应的技术和人才，以确保在竞争激烈的市场中保持领先地位。

5. 趋势洞见小结

后疫情时代全球经济发展进入新时代，供应链的战略地位将持续提升，中国供应链发展的重点将侧重于数字化供应链、产业协同供应链、供应链风险管理、绿色供应链等方面。通过打造自主可控、安全可靠的产业链和供应链，构筑国内大循环的中心节点、国内国际双循环的战略链，推动大国经济实现高质量发展。结合数智化技术在供应链各环节（包括供应链计划、采购、生产制造、运营物流等）的成熟应用。未来随着各类技术逐步落地，供应链将从整体分离、阻隔、滞后，不连续、非实时的数据驱动，向整体协同、畅通、即时，基于有人工智能辅助的数字的分析与预测变革。

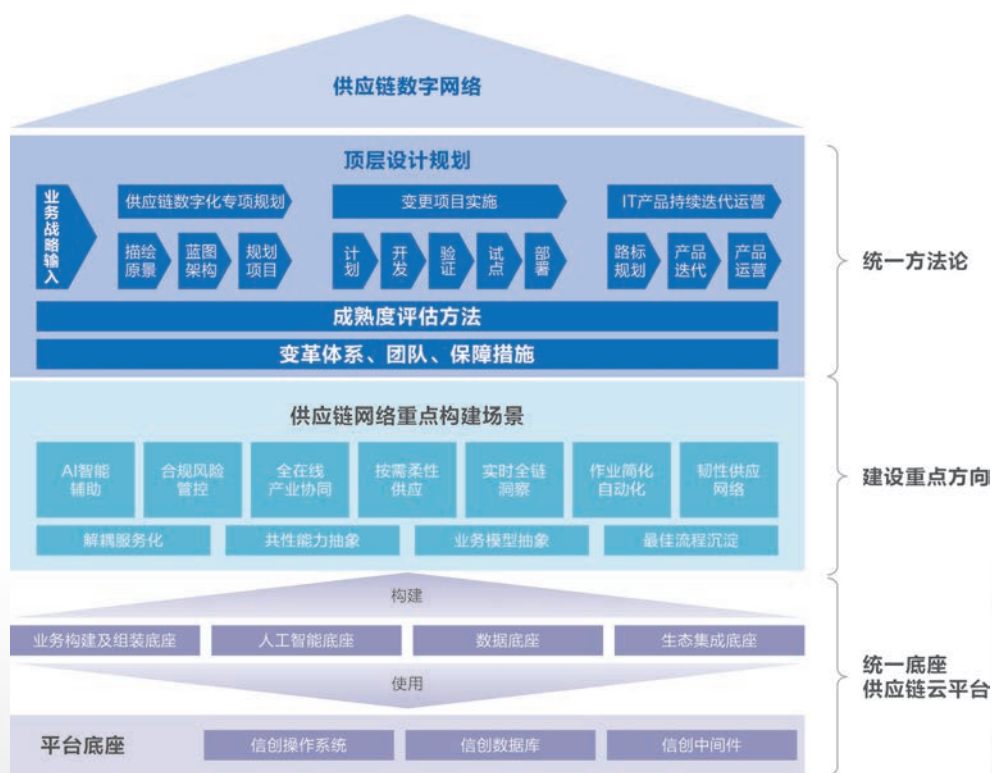
但随着供应链领域的需求日益增多，各类业务场景复杂多变，传统的供应链信息化系统建设方式已经难以满足当前的需求。这种传统方式通常涉及大规模的定制开发，实施周期长，成本高昂。而且，一旦系统上线后，更迭和迭代困难，无法快速适应市场和业务的变化。从需求落地的角度需要的是一个更灵活、更具弹性的一种方法能对供应链各类需求，从战略角度能够对供应链所需新架构、新技术、新能力进行统一规划设计、落地，并能快速构建供应链核心能力。

02

构建新一代 数字化供应链网络建设方式

1. 新一代供应链数字网络建设框架

在当今全球经济环境中，供应链已经成为企业竞争力的关键因素，特别是对于大中型企业来说，拥有一个有效、高效、灵活、数字化的供应链网络能力对于商业的成功至关重要。在技术快速发展的今天，构建新一代数字化供应链网络已经成为这些企业提升核心竞争力的必然选择。建设全新的数字化供应链网络需要有统一框架，从顶层规划、通盘考虑建设路径及方法。需要明确建设重点方向从中提炼共性能力形成可复用的能力资产，并沉淀成为最佳流程或基线流程，为供应链上下游和企业内部进行推广。



图：新一代供应链网络建设框架

顶层与设计规划：

好的方法论是数字化供应链构建成功的重要因素，通过一套行之有效的办法，可以避免建设过程中走弯路。通过对数字时代的重新思考及业务战略分解，可以重新思考和定义如何为客户创造价值，重新思考企业级供应链未来商业模式及竞争优势，以清晰的业务战略作为数字化专项的输入。并通过导入世界一流的供应链管理指标及行业内外部评估方法，建立合理的供应链绩效衡量方式和评价指标，帮助企业更直观的评判企业供应链发展程度，明确具体建设优化方向。

重点构建场景及方向：

通过对客户需求、行业趋势判断、及自身信息化系统建设情况、技术投入寻找需要重构的重点场景，例如：AI智能辅助、合规风险管控、全在线产业协同、按需柔性供应、实时全链洞察、作业简化自动化、韧性供应网络等业务及应用场景。

统一供应链底座平台：

提供预集成、可定制、可组装的供应链相关解决方案、底层技术依赖组件，通过开箱即用方式为企业机构创造价值。通过供应链方案预制的以提升企业机构的敏捷性，加快创新并缩短价值实现时间。供应链云平台底座实现了从通用解决方案快速组装后适配客户需求场景的转变，避免以往需要漫长的开发等待，能够快速满足用户的特定场景需求。

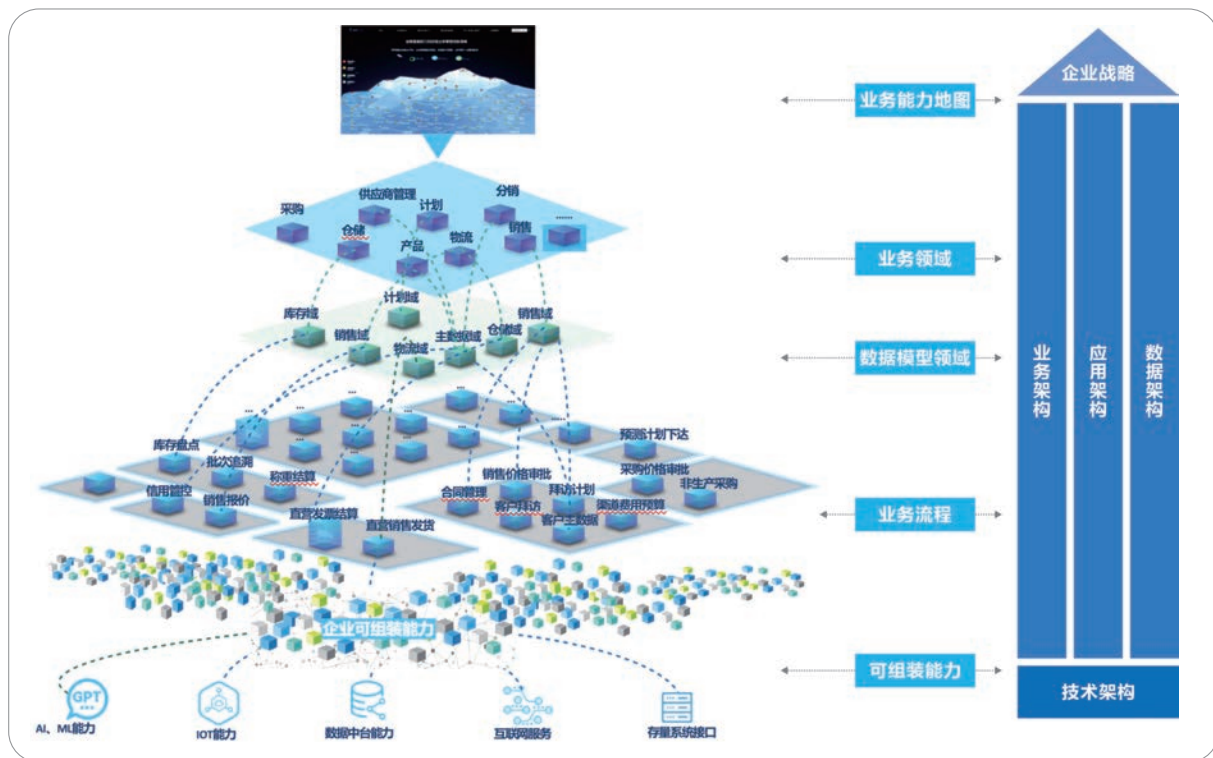
同时平台汇集的数字供应链构建时所需工具、能力、流程均由领域专家精心挑选并经过项目验证后经过封装，为方便终端用户开启使用。其最终的目标，是打造无摩擦的自助服务体验，为用户提供正确的能力，帮助其以最低的成本完成重要工作，提高终端用户的生产力，并减少他们的认知负担。

- 自主可控的技术底座：支持底层操作系统和数据库的适配、上层应用程序开发均不依赖国外商用软件。基于全栈适配信创体系，支持主流国产厂商实现了从芯片、操作系统、数据库、主机、中间件到完整的企业云服务适配，保证系统整体可靠、可用、可控和安全。
- 一体化业务构建与组装平台：通过建立供应链领域的“应用能力库”，通过能力组装平台或低代码流程编排，实现全新的供应链应用的构建与组装。并且利用跨系统集成和流程编排能力，可以将新构建的供应链应用能力与企业已有系统能力、定制化能力进行组装融合，助力企业充分利用已有 IT 资产。通过组装技术构建企业供应链的新能力。同时平台与大模型技术结合，提供一站式智能供应链应用开发，即可快速构建组装应用，大幅降低供应链应用开发门槛，简化开发流程，弱化操作配置，让开发者更专注于业务本身。更好地促进业务和 IT 之间的融合，提升开发效率，快速响应供应链各类业务变化的需求。
- 人工智能底座为创新的驱动力：融合人工智能及大模型的智能技术，集成行业内主流开源的 AI 基础算法及学习框架，支持 AI 服务开发者选择不同的模型开发不同应用场景下的人工智能
- 生态集成底座打通产业链联动：建立与外部或第三方物流相关系统的集成和对接，实现全面的数据共享，使企业能够实时洞察整个供应链的各个环节，包括采购、生产、库存管理、物流和分销等。集成方式不仅有助于优化资源配置，提升运营效率，还可以加强供应链的透明度，让决策者根据准确的数据和信息做出更为科学的决策。更有效对供应链进行管理，提高整体业务性能，满足客户需求，同时也有利于企业适应市场的快速变化，提高其竞争力。

2. 新一代数字化供应链网络构建方法

2.1 供应链顶层设计工具

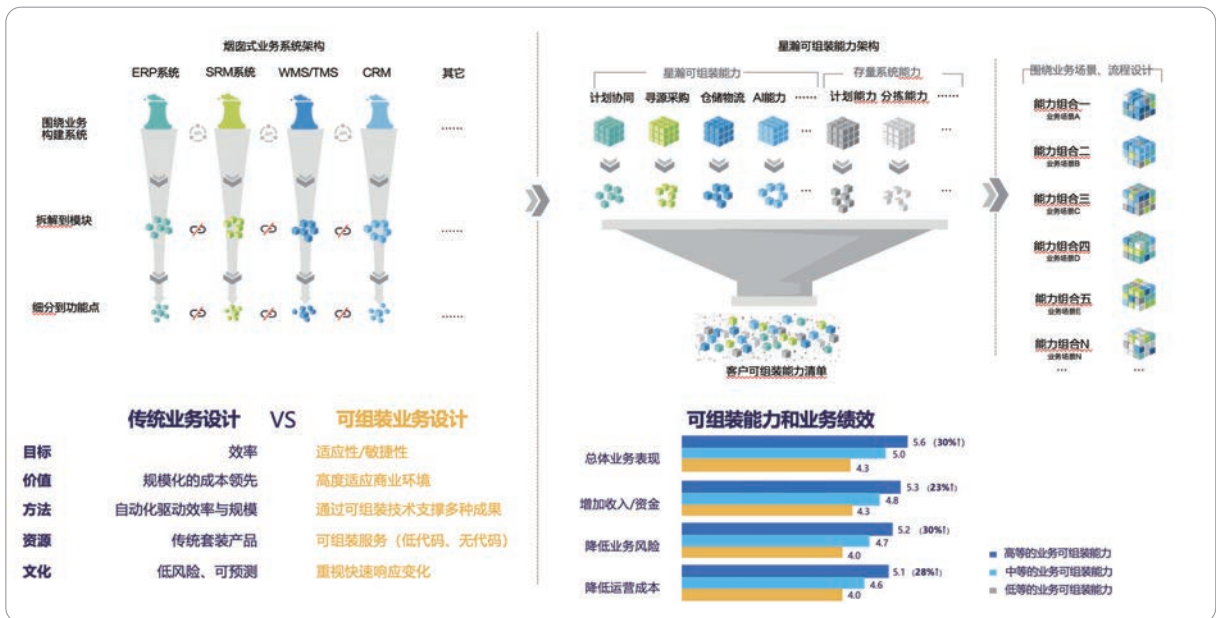
新一代的供应链网络系统应具备业务规划及架构设计能力，例如支持 TOGAF、Zachman 等企业架构，并结合供应链 SCOR、CCOR、DCOR 模型等设计供应链的 To-Be 业务蓝图架构，并从中依次推导出所需的应用架构、数据架构、技术架构等，这些架构信息可以在系统中进行沉淀，并通过可视化的方式与后续的建设的 IT 系统中所提供的业务功能、业务流程、领域模型等形成一一对应，企业可以从企业架构视角直接穿透到 IT 系统对应的业务模块、流程、功能、数据结构中，将企业架构设计和企业数字化系统建设紧密结合。



2.2 供应链能力构建方法及建设工具

新一代的供应链系统需要具备更高效、智能和适应性强的业务构建能力，可组装应用成为了一种新的可选择方法，可组装应用将软件分解为独立、可重用的组件或“模块”，这些模块可以通过标准的接口和协议进行交互。通过灵活地组合不同的模块，可以快速构建出符合特定业务需求的应用。与传统开发方式相比，可组装应用的建设周期短，能够大幅提高开发效率和灵活性，在迅速变化的供应链环境中，这种灵活性尤其重要。

通过可组装应用需求部门能够根据自己的业务场景，像组装“乐高”积木一样快速搭建出所需的业务场景及对应的信息系统，从而有效支持供应链运营。例如：要一个用于管理仓库库存的系统，可以选择一个库存管理模块，然后再添加其它的模块，如订单管理、物流追踪等进行组装，并随着业务的发展和变化，还可以随时添加或者替换模块，以适应新的需求。



通过可组装应用方式，可以快速构建出符合特定业务场景需求的供应链应用，这无疑为解决供应链问题提供了可能。然而随之而来的一个新的问题是在众多的模块中，如何找到真正对应于自身业务需求所需的能力？这就需要我们有一个清晰的视角去理解和划分业务场景，将复杂的业务场景转化为一系列更小、更具体的业务能力。企业需要有一个全面、深入了解自身业务需求的团队或个人，能够准确识别各个能力，并根据需求挑选出最合适的能力来组装解决各类问题。

为此需要引入了带有业务场景的能力地图，能力地图是一种工具，它能帮助将业务需求和可组装的能力进行匹配。通过能力地图，可以直观地看到供应链各个域，如计划协同、采购寻源、仓储物流、销售分销等各领域业务场景下的沉淀的可组装能力，从而为业务需求找到合适的解决方案。带有业务场景的能力地图也为企业及业务提供了一个新的视角，让企业及业务能更好地理解 and 优化现有能力及业务流程。

2.3 供应链信息集成与自动化操作工具

新一代的供应数字网络需要提供互联网主流 API 接口及供应链行业内的 EDI、AS2、RosettaNet 等接口集成方案，能够与外部供应链合作伙伴的信息系统集成及实现业务操作自动化。并通过接口平台能统一对管理内外部的接口链接。在大规模供应链系统对接场景下，可以通过构建供应链连接器与供应链生态系统中常用系统，如 ERP、仓库管理系统、运输管理系统、制造执行系统、订单管理系统、CRM、货运代理、关务、物流等所需接口适配。其中适配器内置对接系统所需的接口字段映射、转换规则、路由规则和工作流。企业可以配置、定制、敏捷部署和运行集成平台，与企业的第三方物流 (3PL) 合作伙伴、货运代理、市场、卖家平台和零售商系统快速对接，减少以往系统集成对接的复杂度。

2.4 开箱即用的人工智能助手

在日益增长的人工成本和不可预测的环境中，引入实用且易于实施、开箱即用的人工智能 (AI) 方案将带来巨大变革。通过人工智能的算法的精确分析结合大语言模型交互体验，AI 能够提升供应链效率，从而大幅度减少运营成本。同时 AI 的预测能力可帮助供应链更好地应对未来的挑战和机遇，保证供应业务的连续性和稳健性，进一步推动业务的创新和增长。通过导入开箱即用的人工智能可以加快 AI 模型的开发、使用、验证和迭代周期。



2.5 星瀚助力新一代供应链网络构建

星瀚提供新一代供应链建设中所需各类工具，通过一体化平台方式实现，以云原生底座为基础结合 AI 及组装式等技术平台，为数字化供应链赋能。同时提供多种供应链风控、流程自动化场景，加速新一代数字化供应链网络的建设。

| | | | | | | | | | | |
|-------------|---|---|--|---|--|--|--|---|--|--|
| 业务决策 | 数据服务、轻分析、智能数据洞察、预警平台、供应链智能、管理报表 | | | | | | | | | |
| 行业应用 | 建筑 | 地产 | 烟草 | 外贸 | 医药 | 电子 | 食品 | 农业 | | |
| 业务协同 | 电商云 B2B商城 B2C商城 B2B2C商城 OMS ... | CRM 客户管理 销售商机 市场活动 售后服务 销售线索 ... | 经销商门户 客户管理 销售商机 市场活动 售后服务 销售线索 ... | 供应商协同云 供应商准入 采购协同 供应商评估 商城采购 寻源管理 ... | 人人采购 需求计划 需求审批 需求申请 需求执行 需求汇总 需求领用 | 移动供应链 移动销售 移动SRM 移动采购 ... 移动库存 | 供应链金融 | | | |
| 业务执行 | PLM 文档管理 工艺管理 BOM管理 工程变更 问题管理 项目管理 物料管理 | 营销云 经销商管理 渠道委货 渠道库存 渠道门店 订单跟踪 促销返利 营销费用 | 供应链云 合同 合同拟定 合同评审 合同履行 合同变更 合同预警 采购 采购计划 出库业务 调拨业务 合同签章 VMI采购 非生采购 集中采购 库存 入库业务 采购执行 委外采购 盘点业务 库存调整 库存控制 销售 销售预测 信用管理 销售报价 销售执行 销售控制 销售退货 | | 制造云 物料需求 生产计划 生产任务 车间控制 物料计划 生产齐套 | MES 生产调度 生产执行 物料管理 质量管理 设备管理 异常管理 | 质量云 来料质量 销售质量 生产质量 其它质量 质量改善 质量分析 ... | WMS 条码扫描 出入事务 上架策略 拣货策略 补货策略 PDA设备 ... | 外贸云 运输需求 运输计划 运输任务 多式联运 车队管理 运输费用 ... | 物流云 进口管理 出口管理 进料加工 大宗贸易 转口贸易 运营报表 |
| | 项目云 项目立项 项目计划 项目任务 项目过程 项目预算 项目成本... | | | 设备云 设备档案 设备维保 设备异动 备状态 备件管理 维修项目... | | | 安健环(HSE) 目标责任 安全生产 安全双控 职业健康 环境安全 安全培训 ... | | | |
| | 业财一体化应用 总账 应收 应付 现金 成本 存货核算 固定资产 费用报销 银企 财务报表... | | | | | | | | | |
| 业务中台 | 供应链&制造中台 单据模板 算法服务 余额更新服务 织算服务 主数据服务 变服务 服务 预服务 服务 信用服务 合服务 主档服务 序列号服务 | | | | | | | | | |
| 技术中台 | 云苍穹PaaS平台 流程服务云 集成服务云 数据服务云 AI服务云 系统服务云 开发服务云 区块链服务云 RPA服务云 云基础平台 | | | | | | | | | |
| IaaS | 公有云私有云混合云 | | | | | | | | | |
| 边缘层 | 边缘智能分析 边缘应用部署与管理 | | | | | | | | | |

图：星瀚整体系统架构

星瀚 6.0 版本新增供应链能力地图功能，将金蝶多年积累的供应链解决方案、业务场景、能力进行整合，助力企业构建自身的供应链基础能力、进阶能力和领先能力。同时提供各功能对应的具体业务场景、业务流程，业务能力与对应的代码、系统接口、动态领域模型进行一次性贯通，实现通过对业务到 IT 可组装能力的穿透与打通。

金蝶星瀚助力供应链

苍穹构建企业级EBC平台，让业务跨越技术鸿沟

领先能力
Leading

进阶能力
Advanced

基础数据
Basic

链接能力
Link



程实践

EBC能力组装

运营数据

搜索流程、方案



链业务攀登创新高峰

构，科技能力可组装，AI时代每个人都是创新者



同时支持通过对能力地图上各个业务功能点进行选择，通过下钻可以到对应具体场景、业务解决方案。例如当选择战略寻源能力后可以看到对应的核心能力清单。

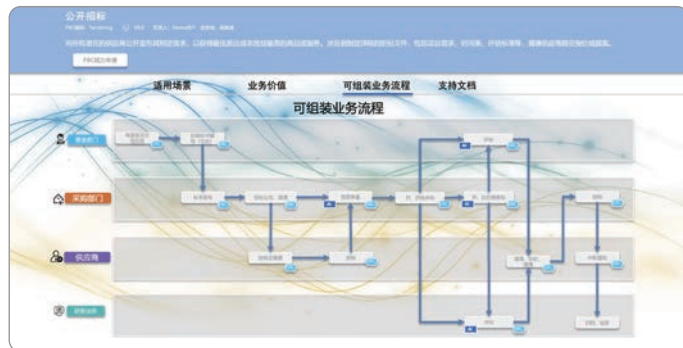


图：战略寻源场景下提供的核心能力

企业可以根据 To-Be 业务规划，选择所需的业务场景、业务方案，选取后可以看到该场景具体功能，例如选择公开招标后即可看到方案对应的业务价值、基线业务流程、支持文档等信息，并对该能力选择是否要进行开启或进对个性化业务进行定制组装。



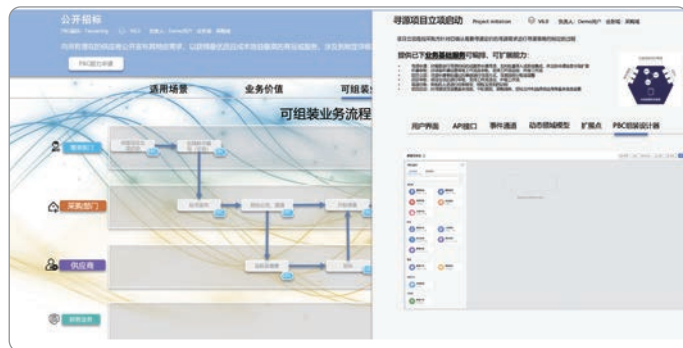
图：星瀚将业务场景、价值、与支持文档进行了统一整合



图：星瀚提供该功能的基线业务流程并支持对齐组装

在所提供的基线业务流程不能满足预期（To-Be）的业务需求时，可以通过调用苍穹组装平台对流程各节点进行新增、修改、组装满足个性化业务流程需求，或对底层所提供的动态领域模型进行更改，实现业务单据的字段信息新增或调整。

通过对基线版流程的可编排、可组装、可扩展，满足企业对流程、场景、方案的定制要求，从而快速实现企业对规划业务落地。



图：PBC 可组装页面

03

新一代数字化、人工智能 加持的可组装供应链方案

1. 集团供应链管控解决方案

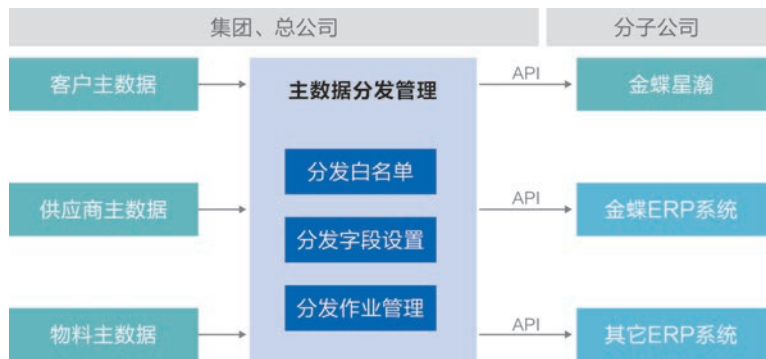
1.1 集中客商、物料主数据管理

1. 解决方案适用场景

在大型公司、集团中需要对客户、供应商、物料主数据统一管理，并根据设定的规则向下属子公司不同的业务系统分发、同步集团各类主数据的基础信息，分子公司各类业务系统接收后扩展主数据的业务信息。

2. 解决方案介绍

使用客户、物料、物料主数据分发管理功能，可以对白名单内的下属子公司或业务合作伙伴系统，通过 API 方式进行主数据分发，所有系统都能够获取到最新、最准确的客户、供应商、物料等信息。分发时支持按组织对主数据设置可以分发的字段信息。



3. 解决方案价值

- 主数据分发管理器将大大缩短与异构系统对接分发主数据的实施时间。
- 根据白名单统一分发管理，可灵活根据客户需求进行个性化配置分发字段、分发频次等。

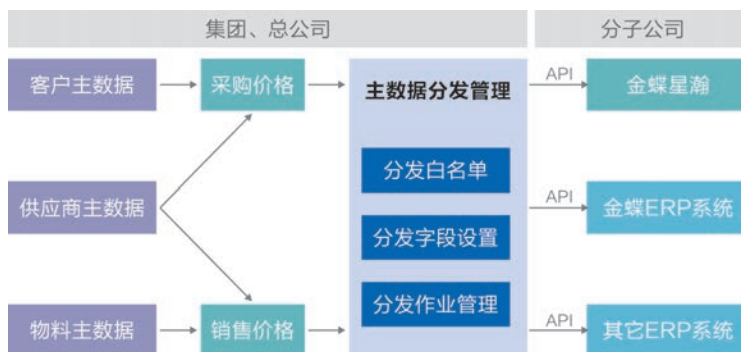
1.2 集中价格管控

1. 解决方案适用场景

集团公司经常面临多个子公司、多个地域、多种商品的统一定价等管理问题。通过提供统一采购价格、销售价格管理分发系统，构建对下属分子公司统一集团定价体系，以便集团企业可以更好地管控价格。

2. 解决方案介绍

在系统中对集中管控的采购、销售价格维护完毕后，并在分发管理中设置需要分发使用的分子公司名单，同时设定分发频次等作业信息。分发系统会根据规则调用分子公司系统提供的 API 接口进行分发作业。



3. 解决方案价值

- **集中管理:** 通过集中的价格管控体系及主数据分发平台,可以方便地设置、调整并审批集团的采购和销售价格,都可以实现价格的实时同步和统一。
- **数据透明:** 所有关于价格决策、历史记录和变更都被清晰地记录和展示,为使用者提供完整的数据来源。
- **高效执行:** 一旦价格策略被确定,立即传达给所有白名单内相关的子公司。无需多次沟通、重复工作,提高执行效率,减少错误风险。
- **灵活应对:** 面对高波动价格类型物料,能快速调整价格策略,确保集团始终处于有利位置。

1.3 供应商集团管控

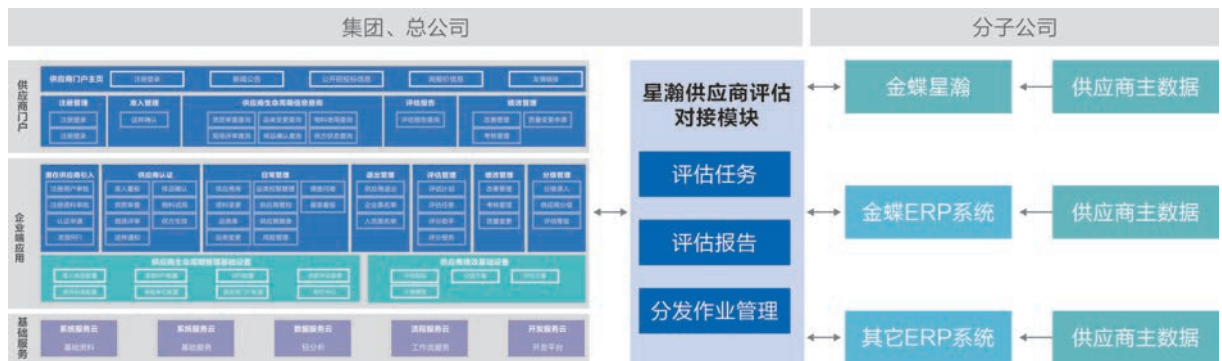
1. 解决方案适用场景

大型集团公司需要对供应商集中管控，并构建通过集团统一的供应商认证及考核体系，持续推动业务持续成长。

2. 解决方案介绍

金蝶星瀚为集团企业提供统一的供应商准入、认证平台，简化认证流程，确保供应商都符合集团的高标准和要求，并对供应商进行统一、标准化的供应商绩效考核。定期评估供应商的表现，确保供应链的持续优化。

在集中评估考核时支持各分子公司异构 ERP 系统所提供的考核数据，更加准确全面的评估该供应商在集团、分子公司的综合能力。



图：集中考核支持评估数据源集成

3. 解决方案价值

- 提供集团级统一的供应商认证标准，认证进度和结果实时显示，提供清晰的供应商准入及认证进度视图。
- 支持多维度的考核标准，全面评估供应商表现，支持异构系统数据源。自动化的考核报告生成，为管理层提供决策支持。

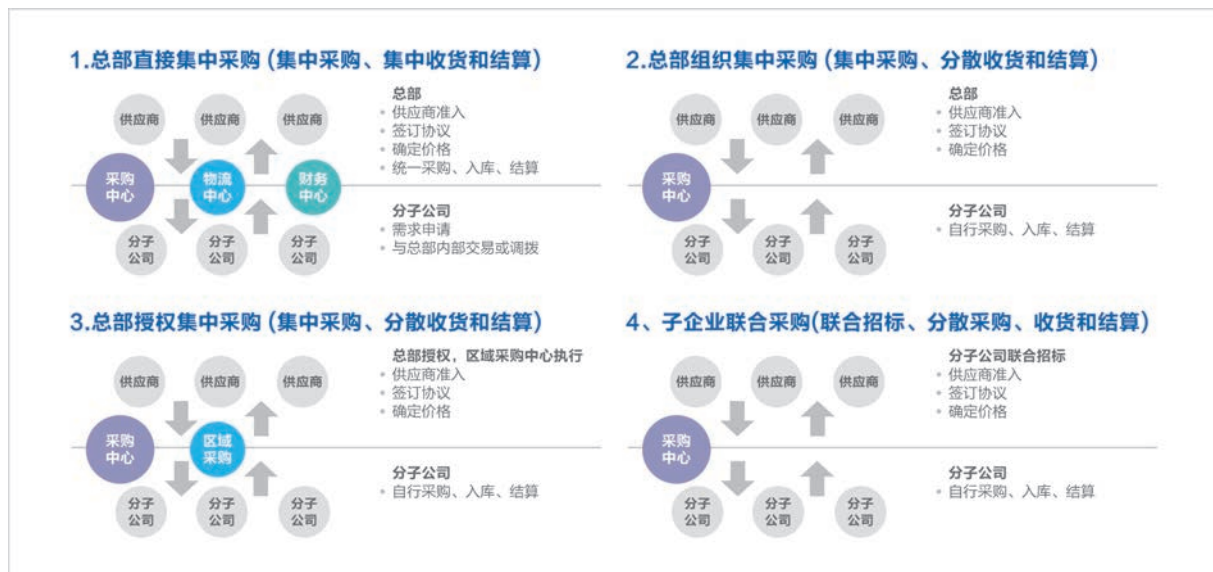
1.4 集中采购

1. 解决方案适用场景

企业可以将全球范围内的供应商信息进行集中管理，包括供应商的资质、评价、产品、价格等，基于历史数据和市场动态进行采购需求的预测与计划、统一生成、下发、追踪、确认和关闭采购订单。通过集中下单可以获得更好的价格和交货条件，从而实现成本节省。

2. 解决方案介绍

支持多种集中采购模式，实现企业管理的创新，解决方案包括了众多复杂的集采业务模式，如集团物资公司模式、集团统存代购模式、集团直运采购模式、集团代购模式、独立采购模式等。不同的集采模式又需要不同的组织协同配合，从而形成异常复杂的物流、资金流、信息流向，解决方案中内嵌多种集采结算规则，一键产生多组织的结算单据，简化结算过程。



图：支持的集中采购场景

3. 解决方案价值

- **结算规则可配置：**如成本、利润、加价等计算规则均可灵活定义。结算周期、结算方式可根据组织、类型灵活组合定义。并支持自定义可配置的取价方案，帮助用户按照需要的条件获取价格。取价策略满足集团企业和单体企业等不同形态组织的采购价格管理，实现集团、下级单位对不同采购价格管控的需求。
- **统一对外核算：**支持集中管理应付款，强化资金计划与管控，防止风险，提高资金利用率。
- **统一流程制度：**统一申购审批、订货审批、付款审批流程标准化。
- **节约订货成本：**系统内置申购审批并直接与采购预算集成、订货审批、付款审批流程标准化、制度化。

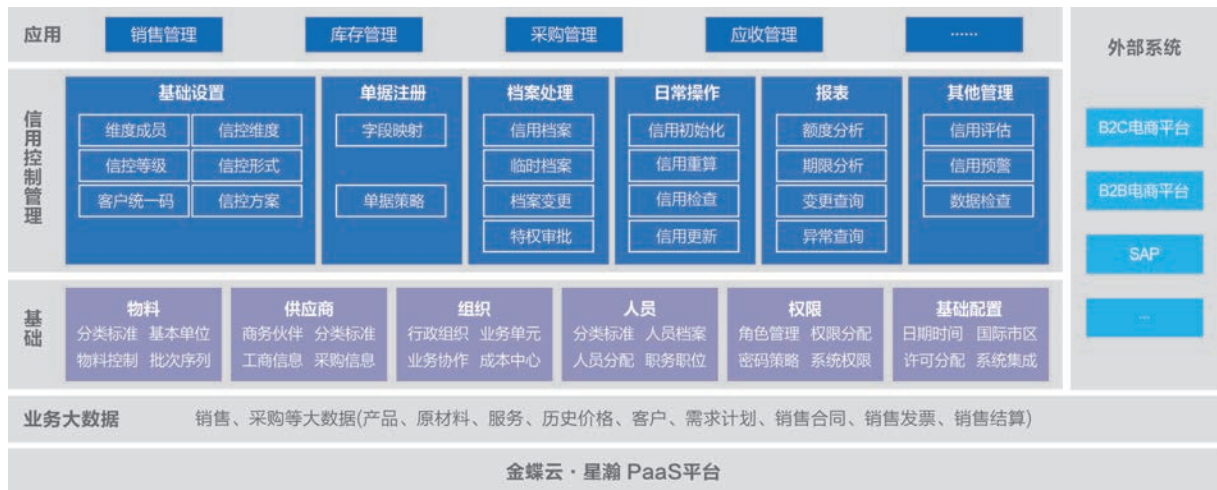
1.5 集团信用管控

1. 解决方案适用场景

集团企业对客户统一信用管控，并能对下级分子公司组织灵活设置受控范围，信控维度、信控形式等个性化配置，并且可以对授信客户进行风险集中管控。

2. 解决方案介绍

星瀚信用管控可以实现对集团范围、业务组织范围两个层级的信用控制，亦支持同时进行多个层级的信用控制。支持客户客户、客户+物料分组，销售组织，销售部门，销售组，销售员等，支持组合维度授信，并支持自定义维度。



3. 解决方案价值

- **灵活的集团授信方案:** 面对的客户群不同，情形不同，可支持多种信用控制形式，如支持信用额度和信用天数等。
- **智能信用风控:** 实时获取企查查、互联网客户舆情信息，触发预警条件及时对信用管理员进行通知预警，触发人工审或自动对客户信用降级或冻结。

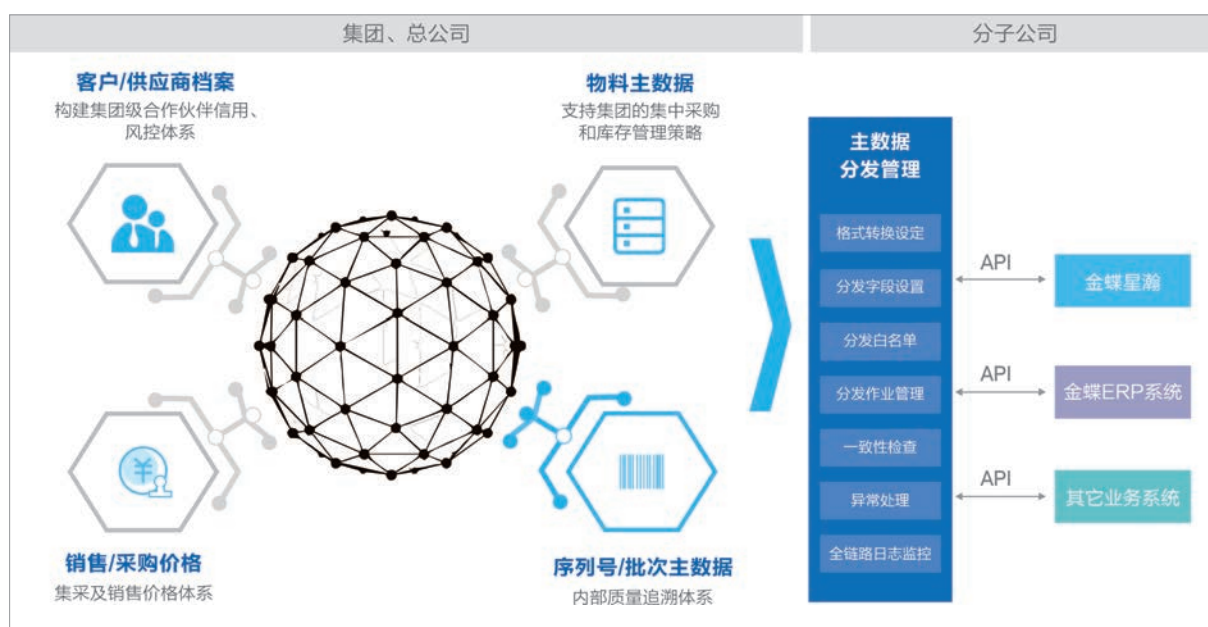
1.6 集团级可追溯库存管理

1. 解决方案适用场景

集团内部各分子公司互为供应商时，上游供应商发货时能自动将对应的批次、序列号信息自动传递到下游公司，共享批次及序列号内部各类信息，同时能对批次序列号进行跨公司、工厂正反向查询。

2. 解决方案介绍

星瀚支持对原材料、辅料、半成品、产成品等做批次管理、序列号管理，物料在进行库存业务操作时，如出库、入库、调拨处理、盘点、库存计划和账务调整时均会记录对应的批次及序列号移动信息记录。同时在触发集团内公司间交易时，会将对应的批次及序列号信息进行分发。



3. 解决方案价值

- **批次、序列号信息共享:** 对做批次、序列号的物料记录的保质期、辅助属性、项目号、跟踪号、计量单位、原始生产组织、客户、供应商，仓库、存放位置等信息根据配置，可以向集团内的使用方及组织进行数据分发。
- **正反向追溯:** 批次、序列号的物料在生产制造、销售、购买等链条中各方可以根据报表进行正反向追溯，出现质量问题时能快速定位到该物料去向，发起冻结、召回等动作。

2. 供应链计划解决方案

2.1 供应链运营中心

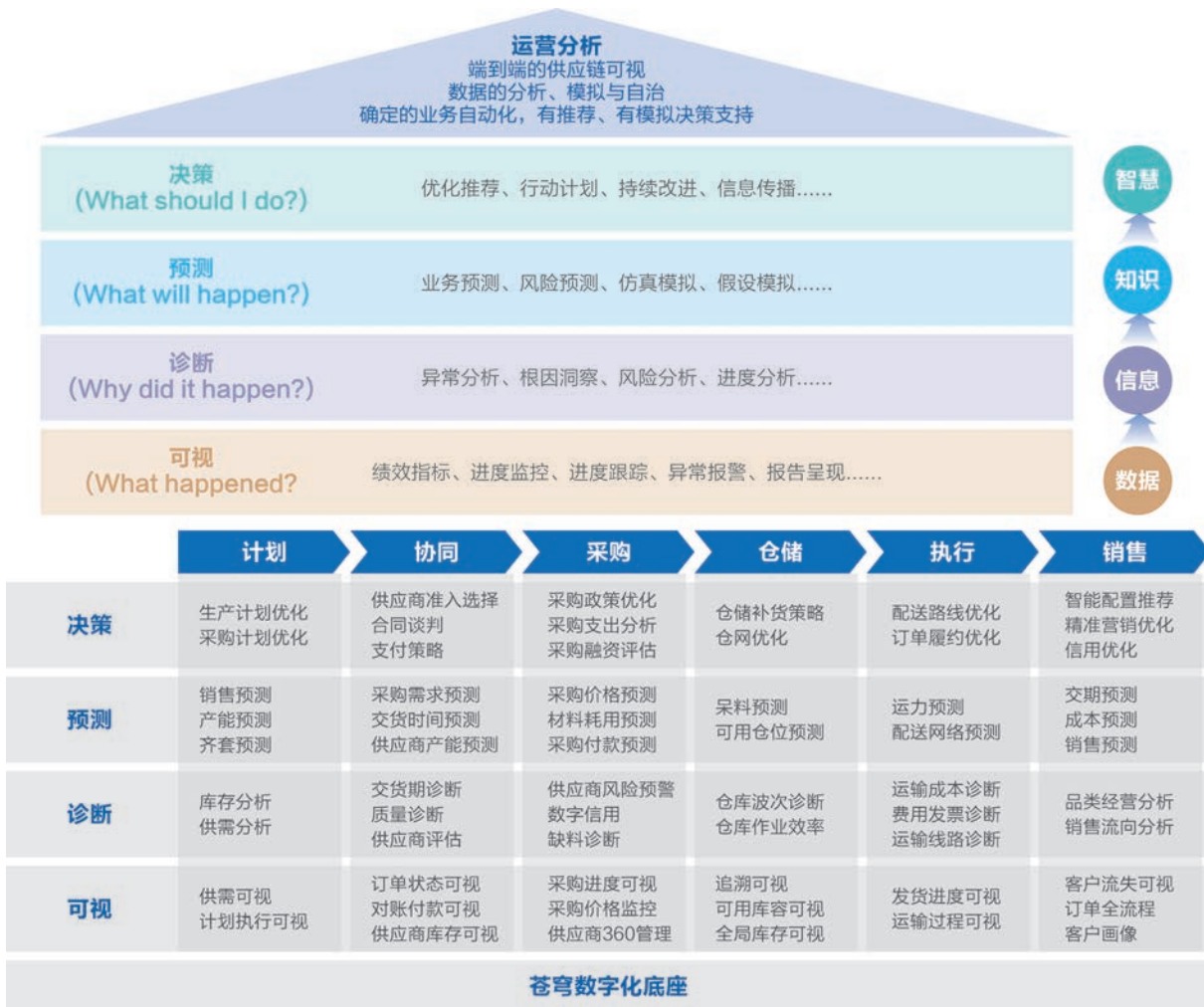
1. 解决方案适用场景

原有单一业务域的子控制塔(例如,物流控制塔、库存控制塔)、供应链的BI报表等已经无法满足业务发展需求。需要使用新技术赋能,打破数据孤岛,激活业务域联动,打造整个供应网络及生态体系的运营中心。提供对整个供应链的实时、全景视图,能对各种突发情况进行快速的响应和决策。并结合互联网实时信息获取、动态的数据分析、配合人工智能如GPT辅助等技术,为企业提供高度可见性和预测能力。在面临复杂供应链网络、多元化供应商关系和不断变化市场需求时,能通过数据采集和高级分析,对库存管理、供应商绩效、需求预测、运输效率等关键指标的深入洞见,支持更好的运营策略和决策,实现优化供应链性能、提高效率和减少成本。

2. 解决方案介绍

星瀚供应链运营中心通过对供应链各节点数据整合加工后,以全链路可视的方式呈现各类运营实时数据,同时支持决策助手等方式提供整体供应链运营分析及决策辅助。

- **数据融汇:** 基于数据平台能力,通过汇聚企业内部业务数据信息、并提供互联网数据获取能力(如供应商诉讼信息、原材料市场波动信息等)及时获取供应商、客户、及市场实时动态进行信息融合。
- **智能诊断及预测:** 提供人工智能算法,结合已经获取到的内外部信息源,对业务关注的指标等进行根因分析、风险预测,场景模拟。其中风险指标在系统内嵌多套预警方案,同时企业也可按需定制预警对象和风险处理规则。
- **决策运营中心中的看板:** 提供透明可视的供应链实时动态信息、关键指标,同时与决策助手集成,为企业供应链提供辅助决策。



3. 解决方案价值

- 通过运营中心实现供应链透明化，提高供应链的可视性和可控性，帮助企业实现“全链透明、全盘优化、全景视界”的三全目标。
- 打通内外部数据，实时联网获取市场、供应商、客户信息，集合内部业务数据进行综合研判及风险预警。

2.2 供应网络

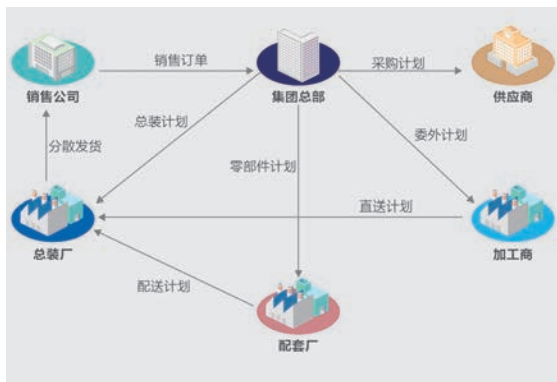
1. 解决方案适用场景

企业有多个需求组织、多个供应组织时，需要满足多组织下多供应网络的计算，找出最优供应方案例如：

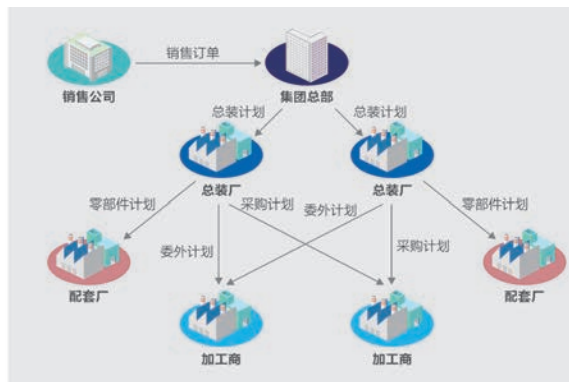
- 多种供应规则：集中接单，集中计划，集中生产模式；集中接单，分层计划，协同生产模式。
- 需求可按比例分解至相关供应组织，如生产工厂、供应商、委外加工商、配套工厂。
- 需求计算方案需要根据业务需求支持不同需求组织配置不同供应网络。

2. 解决方案介绍

提供集团架构下统一的物料需求计划、跨组织的物料调拨建议、多组织的物料供需共享实现供应网络最优解。



图：集中接单，集中计划，集中生产模式



图：集中接单，分层计划，协同生产模式

3. 解决方案价值

- **计划按区域汇总**：支持计划自定义区域汇总，实现集团内多工厂产能协同，有效利用各工厂的产能和资源，资源得到最大化利用。
- **简化跨组织生产、领料**：跨组织生产时，根据对应法人主体自动产生内部交易单据。
- **可配置的供应网络**：基于物料、产能、成本优先，动态生成计划分配和物流计划，支持分配规则定义如库存目标等约束条件。
- **供应需求可追溯**：各交易关联原始供应需求来单，任何节点出现变更时可快速进行上下游协同。

2.3 需求计划

1. 解决方案适用场景

- **销售预测驱动的生产**：基于历史销售数据、市场趋势和其他外部因素，预测未来的销售情况及需求。
- **按单生产或按单定制生产**：按订单生产或按订单定制，合理储备半成品或关键部件，提升订单交周期。
- **备件和售后服务**：通过需求计划，企业可以确保始终有足够的备件库存，以满足售后服务和维修的需求。
- **推广和营销活动**：在特定的推广或营销活动期间，提前生产或采购，满足活动期间的增加需求。
- **季节性产品生产**：对于季节性需求的产品，预先生产足够的产品，满足旺季的需求，同时避免在淡季产生过多的库存。
- **新产品上市**：推出新产品时，基于市场研究和预测来确定初期的生产或采购需求。

2. 解决方案介绍

- **集成应用**：可以实时地从销售、库存和生产模块中获取需求数据，实时产生及调整需求计划，同时支持与客户OMS系统等系统集成同步订单等数据，作为需求计划原始数据源。
- **合并设置**：分子公司根据自身的生产计划和库存情况，向总公司提出物料或产品的需求，总公司根据分子公司的需求，进行汇总、分析和优化，制定统一的采购或生产计划。
- **精确的预测工具**：通过模型中心提供的统计方法和算法来对同步的数据如历史销售数据进行销售预测，系统可以根据时间序列、趋势、季节性和其他因素来定制预测规则。
- **安全库存设置**：在需求预测时系统可以考虑对关键产品或物料设定的安全库存水位、再订货点等参数。
- **多层次的需求计划**：通过计划编制中心、计划范围设置模块可制定长期、中期和短期的需求计划，确保各级的计划都能得到适当的关注和管理。
- **计划反馈修正**：通过计划分析中心分析需求计划和供应数据与预测或计划的数据之间的差异，结合模型中心可以不断完善预测模型和计划方法。



需求计划系统功能范围

- **与供应链协同集成：**通过与星瀚供应商协同云集成，与主要供应商和生产合作伙伴建立紧密的协同关系，确保需求计划可以根据供应链的实际能力进行确认、调整。

3. 解决方案价值

- **实时数据生成：**集成应用保证了企业始终在全球和局部层面上具备最新的数据视图，进而允许更快速、更灵活的决策制定，因为企业可以更加迅速地响应客户的需求变化。
- **多级需求提报及汇总：**分层提报机制为大型企业或集团提供了集中化和去中心化的平衡，从而实现了资源的最优配置。确保了资源不被浪费，并且总部和子公司之间的资源充分利用。
- **精确的预测工具：**通过准确的预测，计划反馈及修正机制能准确的对需求进行管理。

2.4 平衡利库

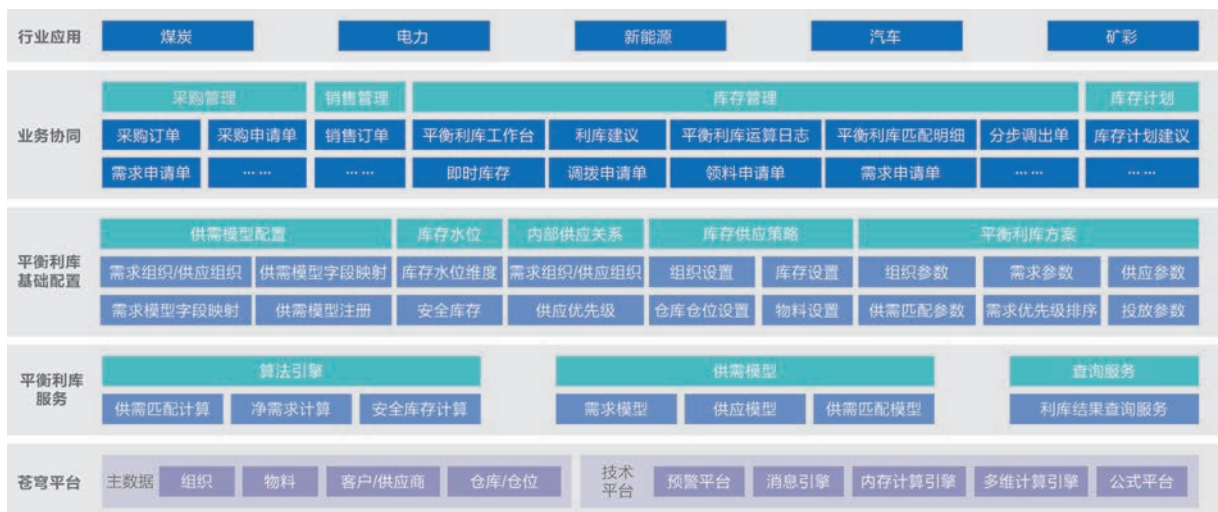
1. 解决方案 适用场景

平衡利库是在统筹仓库库存、采购在途、预计消耗及安全库存后，通过库存领用、库存调拨与采购计划，满足物料需求的过程。

平衡利库适用于能源、资源行业的 MRO 物料、办公用品采购，为了降低采购成本，提高库存周转率和减少库存物料呆滞冗余成本而设定的。这种场景的核心在于，通过内部的供需匹配，实现更加经济、高效的物资资源配置。

2. 解决方案介绍

通过平衡利库模型，可配置供应来源、需求来源、内部供需关系、供应策略，形成个性化的平衡利库管理模式，自动生成不同组织、不同仓库的领料建议、调拨建议、集采建议、采购建议；支持多层级供应链组织的平衡利库，优化多级库存结构，提高全局存货周转率，降低全局仓储成本。



平衡利库整体功能架构

整体方案提供如下核心能力：

- **灵活性和个性化：**支持可视化的配置，可自定义供应来源、需求来源、内部供需关系、库存供应策略，形成个性化的平衡利库管理模式，以满足企业的多样化需求。
- **数据转换与映射：**提供了数据的转换工具，确保各种来源的数据都能被系统识别并加以使用。强大的字段映射配置，将原始数据转换为系统可用的计算数据。
- **供需模型：**提供平衡利库供应模型、平衡利库需求模型，可通过映射工具接入所有的供应来源单据和需求来源单据，含二开单据。
- **多级平衡利库：**支持各级供应链组织的平衡利库，也支持下级组织的需求逐级汇总到上级组织进行平衡利库。
- **平衡利库运算过程可视化：**为用户提供可视化的平衡利库运算步骤和日志，便于快速分析异常信息。
- **平衡利库结果：**为用户提供平衡利库匹配明细表，便于事后分析供需匹配情况；平衡利库自动生成利库建议，支持自动投放生成领料单、调拨单、采购计划等；利库建议自动进行预留。

3. 解决方案价值

- **可配置化的平衡利库模型：**支持可视化的配置，可自定义供应来源、需求来源、内部供需关系、供应策略，形成个性化的平衡利库管理模式，满足不同业务的扩展需求。
- **降低成本提高资源利用效率：**通过内部供需匹配，减少不必要的外部采购，从而节省采购和运输成本，通过内部的库存调拨和优化，实现资源的最大化利用，降低库存冗余和浪费。
- **实现标准化和高效流程：**为了支持平衡利库，子公司间需要实行统一、标准化的内部交易和调拨流程，从而提高整体运营效率。



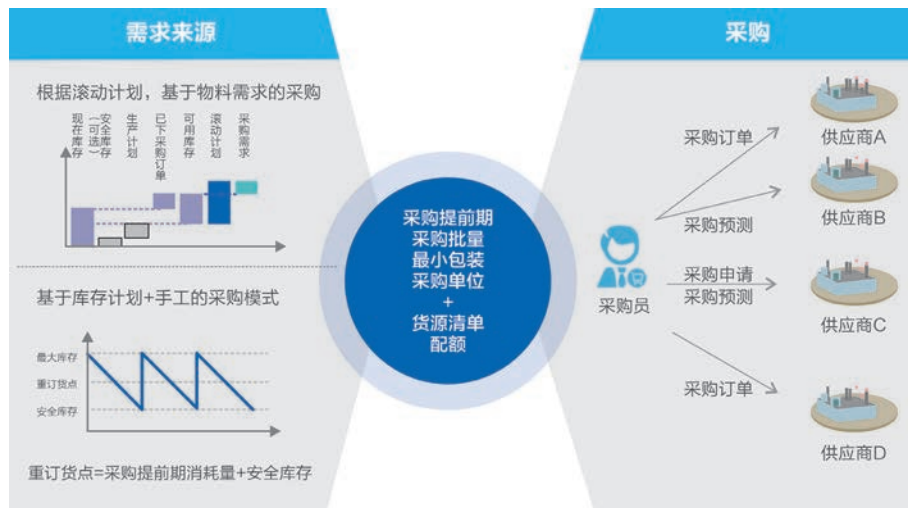
2.5 采购预测计划

1. 解决方案适用场景

- **周期性生产采购预测：**针对周期性生产过程中使用的原材料、零部件等，采购部门结合销售订单或生产计划提前预测未来周期性的采购需求，制定采购预测计划，并根据预测计划提前与供应商沟通，指导供应商进行产能准备和生产计划安排，确保在生产时有足够的材料库存，保证生产的连续性。
- **促销活动和大型订单预测：**当企业预计将有大型的促销活动或收到大订单时，通过采购预测计划提前与供应商确认未来供应链，并向供应商下达备货指令，企业可以确保在这些特殊情况下有充足的库存来满足需求。
- **原材料短缺波动预测：**在经济不稳定或面临不确定性时，如疫情、自然灾害或贸易战、在原材料供应受限等情况下，采购预测计划可以提前做好备货计划，避免因缺货而导致的生产中断。采购预测计划可以帮助企业作出更加明智和有远见的采购决策。

2. 解决方案介绍

提供预测计划方案，可根据企业采购计划规则设定多种预测周期、采购控制参数等，根据预测计划方案动态设置计划日期范围，并生成对应日期的需求数量。



3. 解决方案价值

- **采购生产协同：**提供制造云与采购预测对接能力，采购预测接收 MRP 计算产生的预测数据，实现与制造的预测数据联通，预测数据从制造环节直接传递到采购环节。
- **内置采购预测方案：**通过预测计划方案配置，可自定义计划周期，并动态生成预测计划。结合生产周期和供应链的特点，可设置多种预测计划方案，如月度预测计划、周度预测计划等。通过调整预测计划的周期，优化采购预测准确率，应对业务随时变动，保证及时和连续的物料供应。
- **采购预测协同：**采购预测计划支持传递给供应商，并接收供应商返回的确认数据。

2.6 高级生产计划

1. 解决方案适用场景

适用在多种生产模式和制造环境，特别是在资源配置、生产时序、客户生产计划高度复杂性时：

- **多线、多工艺生产：**涉及多条生产线和多种工艺的制造企业，需要能够考虑每条生产线的特点和能力，确保各个工艺步骤都按照最优化的顺序和时间进行。
- **定制化产品制造：**每个订单都可能有不同的规格和要求，需要可以确保每个订单都能够根据其独特的配置进行有效排产。
- **资源受限的环境：**在某些资源（如关键机器、稀缺原材料、瓶颈工艺等）受限的制造环境中，能够确保这些关键生产资源得到最优利用。
- **需要迅速响应市场：**需要快速响应市场变化或客户紧急需求、单经常更改或取消的制造环境中，能速调整生产计划，以满足这些变化。或原材料供应不稳定的生产环境中，能够迅速调整生产计划以适应这些变动。

2. 解决方案介绍

通过整合生产需求、资源管理、基于约束的排产、设定优先级、深度报告分析以及实时预警与通知，确保生产计划的最优化与实时调整，提供以下核心能力：

- **需求和订单管理：**整合所有生产需求，从标准订单到紧急请求。
- **资源管理：**支持管理所有关键资源，从设备、人员到原材料。
- **约束基于的排产：**考虑所有生产约束，如设备能力、人员技能和原材料供应。
- **优先级设定：**基于交货期、订单重要性和其他因素，自动或手动为订单设定优先级。
- **报告和分析：**提供关于生产效率、资源利用和计划准确性的详细报告。
- **预警和通知：**在出现可能影响生产的事件时，自动发送预警和通知。

3. 解决方案价值

- **实时数据整合：**与企业资源计划、制造执行系统 (MES) 和其他关键系统集成，确保数据的实时同步，为计划排程提供准确数据来源。
- **动态调度和优化：**系统自动分析现有订单、资源可用性和约束，提供最优生产计划。
- **可视化工具：**提供生产状态、资源占用和计划进度的清晰视图。
- **模拟分析：**允许用户模拟不同的生产策略和变化，评估对生产计划的影响。
- **多目标优化：**提供生产计划中需要考虑多种因素如交货日期、资源利用率、生产成本和库存水平来进行排产。
- **适应性：**系统可以轻松适应生产环境的变化，如新订单、生产中断或缺料导致的生产计划快速变更。

2.7 订单可用性承诺

1. 解决方案适用场景

客户下达订单后供给方需要给出准确的承诺交货期，并结合企业利用当前可用库存、已承诺的订单、计划生产、产能、采购等数据，来预测在特定日期或时间段内可以承诺给客户的数量。

2. 解决方案介绍

通过实时数据同步，结合库存状态、生产计划、生产产能和供应链信息，系统能够对新的订单请求提供即时的产品可用性反馈。

- **数据集成与同步：**通过与生产、销售、采购计划、仓库管理和供应链系统之间的数据实时同步获取该产品的整体供需情况。
- **动态订单匹配：**根据订单的紧急性、优先级和其他参数，系统能够动态匹配可用的库存或生产计划。
- **基于约束的分析：**考虑生产、物流和其它相关约束，如设备停机、物料短缺等，确保准确的订单承诺。
- **实时预警与通知：**当订单不能按承诺的日期满足或有可能延迟时，系统会自动生成预警并通知相关人员。
- **深度报告与分析：**提供关于订单承诺准确性、延迟原因、库存周转率等关键指标的深入分析，帮助企业持续优化其 ATP 流程。

3. 解决方案价值

- **承诺可视化：**实时查看所有产品的当前库存状态，并标明已承诺的订单数量、来源，在后台可以查看承诺可视化计算逻辑。
- **数据驱动的决策：**解决方案为企业管理层提供了订单承诺的数据和分析，辅助做出更为明智的决策，特别在新产品上市、促销活动或进入新市场时如何进行订单承诺。
- **供应链流程联动：**当订单承诺下达后，供应链及供应商可以实时查询承诺订单，立刻开始物料储备。

3. 产业链协同解决方案

3.1 供应商协同

1. 解决方案适用场景

通过采购协同帮助企业采购人员与供应商提升采购执行效率。实现采购订单 -> 收发退货 -> 对账 -> 发票 -> 付款的全过程线上无缝协同，并支持以下关键场景：

- **采购订单协同**：采购订单发布后需与供应商进行紧密的协同，以确保供应商准确、及时地收到订单，进而及时确认并开始生产或采购所需物料。
- **交货日期调整**：当供应商无法按照原定交期提供物料时，可用于实时协调交期，确保双方都对新的交货日期有明确的了解。
- **紧急订单处理协同**：对于紧急订单，采购方可以使用订单执行进度协同功能来跟踪供应商的订单处理进度，确保物料能够及时到货。
- **仓储寄售库存同步**：企业与供应商建立 VMI 模式，企业在供应商的仓库中存放一定数量的库存。供应商可以通过 VMI 协同工具有效管理库存，并在需要时迅速发货。
- **线上 ASN 交货计划**：交货物的详细信息，如货物描述、数量、包装类型、预计到货时间等，供应商则按此计划进行发货，通过协同确保双方的交货和接收都更为流畅。
- **线上对账与开票**：在月末或季度末，采购方和供应商可以使用对账、开票协同功能进行对账，确保所有订单都已正确开票，避免重复或错误。
- **物料追踪与物流管理**：企业可以使用物流追踪功能与第三方物流查询平台进行整合，实时跟踪物料的物流状态，确保按时到达。
- **支付流程透明化**：供应商可以使用付款协同功能在线查询付款进度，明确了解款项何时到账，从而提高供应商的资金流管理效率。
- **异常处理**：当发生物料质量问题、交货延误或其他供应链问题时，供应商和采购方可以使用协同系统及时沟通和处理异常，确保供应链的稳定运行。



图：采购协同关键场景

2. 解决方案介绍

采购环节中的线上协同，使采购信息更加透明，协同方案提供了多个业务环节的协同：

- **订单协同**：供应商对订单查询、确认、变更确认以及订单生命周期跟踪。让采购业务全流程数字化，形成采购业务 S2P 数据闭环，采购业务全流程可追溯。
- **供应商交期协同**：增加了供应商的交期协同能力，供采双方可快速在线协调订单明细物料的交期。
- **订单执行进度协同**：采购方对供应商发货前的内部执行进度的管控。

- **VMI 采购协同**：提升供应商的 VMI 订单协同效率和寄售物料管理能力。
- **交货计划协同**：通过交货计划提升采购方对供应商发货的空间和时间管理能力，指导供应商发货，提高收发效率。
- **对账、开票协同**：与采购仓储模块自动集成，避免对账双方协同开票时的重复开票、错误开票的问题，并提供发票校验服务，通过 OCR 获取供应商的发票信息，通过智能校验的发票方上传给企业方，以此管控发票风险和减少录入错误。
- **物流追踪**：直连第三方物流查询平台，物流快递一键便捷查询。
- **付款协同**：供应商在线查询付款申请、付款单进度。



图：供应商协同功能范围

3. 解决方案价值

- **提高供应链透明度**：通过共享关键订单、预测、对账等数据，增加了供应链的透明度，使企业可以更准确地了解供应商对库存、生产和物流影响，从而做出更明智的决策。
- **减少库存成本**：准确的需求预测和实时的库存可见性可以减少不必要的库存积压和过度采购，从而降低库存持有成本。
- **提高运营效率**：通过自动化的订单、发票和支付流程，协同系统可以简化交易和通信，减少手动和纸质流程，提高整体的运营效率。
- **减少供应中断**：及时的协同通信和数据共享可以帮助企业预测并规避潜在的供应中断，确保生产和运营不受干扰。

3.2 质量协同

1. 解决方案适用场景

在企业的供应链管理中，供应商的质量管理成为了决定产品和服务质量的关键因素。供应商质量协同功能针对多种业务场景提供支持，确保供应商满足企业的质量标准和要求：

- 新供应商引入期间的样品的质量评估和初审。
- 常规供应商的定期质量检查和审计。
- 供应商提供的原材料和部件的入库前检验。
- 对供应商发生的质量问题的追踪和处理。
- 供应商质量改进和培训项目。
- 供应商的质量证书和资格证明的管理。

2. 解决方案介绍

供应商质量协同系统提供了一套综合的解决方案，这套方案旨在确保供应商质量的标准化、系统化和自动化。

- **质量评估工具**：允许企业根据预设的标准对供应商质量综合情况进行评估，并生成评估报告。
- **质量检查和审计模块**：提供工具和资源进行定期的质量检查，记录结果并与前次结果进行比较。
- **问题追踪系统**：当发现供应商的质量问题时，提供工具来追踪、通知和解决问题，支持索赔联动。
- **培训和改进模块**：提供在线培训材料和工具，以帮助供应商进行质量改进。
- **证书和资格管理系统**：方便地存储和检索供应商的质量证书和其他相关文件。



图：供应商质量协同与质量模块紧密集成

3. 解决方案价值

- **风险降低**：通过持续的质量监控，可以及早发现并解决潜在问题，降低产品召回或客户投诉的风险，减少因质量问题造成的返工和退货，从而节约成本。
- **加速决策过程**：自动化的质量报告和分析工具可以加速决策过程及时作出决策。
- **增强供应商关系**：通过培训和协同帮助供应商提高质量，从而加强双方的合作关系。
- **易于合规**：自动记录和报告功能确保企业能够轻松地遵守行业和政府的质量规定。

4. 数字化采购解决方案

4.1 品类管理

1. 解决方案适用场景

建立完整、规范的物资品类与编码体系，满足战略寻源品类分析等场景，采购后能对类目进行支出及业务分析。同时支持电商场景下的商品前后台类目管理，并授权给供应商，供应商基于协议发布商品，进行商品上架。

2. 解决方案介绍

商品类目解决方案主要提供以下能力：

- **品类分级**：提供电商级品类分类标准及管理方式，支持品类的导入。
- **采购趋势分析**：利用数据分析工具来评估各个品类的采购趋势、采购费用等。
- **品类策略**：支持按品类设定采购策略，并进行策略的分配和使用。
- **健康度分析**：支持品类的健康度指标设定、执行分析。
- **多渠道同步**：确保所有销售渠道（如网站、移动应用、社交媒体等）上的品类保持一致。



图：供应商管理功能范围

3. 解决方案价值

- 支持品类计划、品类支出分析、制定采购战略及 Kraljic 矩阵
- 供应商在授权类目下发布商品，商品挂靠协议，采购商后台审核商品，供应商基于品类协议调价的场景
- 支持与第三方电商平台进品类映射及批量快速导入

4.2 供应商管理

1. 解决方案适用场景

从供应商的初次注册，到准入、审查、评估，再到最后的退出或列为黑名单，提供全生命周期管理，支持以下场景：新供应商的注册与资料提交、准入流程的管理与跟踪、资质与现场评审的检查、记录供应商样品的提供与确认、绩效与品质的评估与改善、供应商的分类、评级和绩效报告生成、供应商信息的变更管理、供应商的退出、黑名单管理及公告发布等环节的系统统一管控。

2. 解决方案介绍

供应商生命周期管理是一种端到端的方法，以透明、有组织和协作的方式管理外部供应商；通过广泛寻源获得更优质的供应商资源，识别供应商能够提供的价值；通过绩效考核不断优化供应商的服务水平，以此降低供应链风险，保证供应链高效稳定运作，提供以下主要功能：

- **注册用户审批**：供应商信息汇总列表与注册资料审批工具，保证了新供应商的信息完整性。
- **准入与资质审查**：包括准入看板、资质审查单、准入流程、准入品类、现场评审等工具。包括送样通知、样品确认和物料试用反馈功能。
- **供应商生命周期管理**：从供应商生效到供应商认证、资料变更、供应商库维护、供应商品类库管理，到最后的供应商退出和黑名单管理。
- **绩效评估与改善**：包括评估看板、评估任务、评估报告、考核管理和变更管理功能。
- **配置与设置**：从RFI配置到供应商管控配置、门户方案配置，为企业提供了高度可配置的工具。



图：供应商管理功能范围

3. 解决方案价值

- **企业数字信用：**支持第三方数字信用平台对接，预置与天眼查的对接接口及方案。核验企业工商信息，洞察风险状况，降低审查人员工作难度。通过预置标准化接口，达到开箱即用。
- **智能数据洞察：**提供辅助决策自动结合舆情信息、重复法人、到期证书等信息，为企业用户在注册资料审核、供应商生效等审批过程中提供决策参考信息。
- **灵活性与定制性：**高度可配置的功能，使得系统可以根据企业的特定需求进行调整，企业供应商评估指标、评估体系、评估方案的自定义配置，满足企业多样化需求，并多维度的评估指标体系、各维度精细化的评分规则以及各维度专业化人才的评分。
- **提高效率：**自动化的审批流程和实时看板，使得供应商管理过程更加高效。
- **保障质量：**通过系统的资质审查、现场评审和绩效评估，确保供应商的产品和服务达到企业标准。
- **风险管理：**提供整体方案从风险发现、供应商退出、企业与人员黑名单功能，有效地避免了不合格供应商的再次进入，降低了采购风险。
- **数据驱动决策：**提供的各种报告和看板，支持企业基于数据进行决策，优化供应链管理策略。
- **评估模型灵活可配置：**改善管理和供应商考核管理功能，推动供应商不断提升，与企业共同成长。

4.3 战略寻源

1. 解决方案适用场景

通过战略寻源全面、结构化的方法确定和评估供应商的过程，旨在确保企业能够从最适合的供应商处以最优的价格和条件获得产品和服务，支持以下场景：

- **采购新品：**公司打算推出新产品或引入新服务时，需要寻找和评估潜在的供应商。
- **供应商绩效不佳替代：**当前供应商无法满足质量、交货或其他关键指标时，寻求替代供应商。
- **供应链成本削减：**通过重新评估供应商来降低采购成本。
- **全球采购及扩张：**当公司扩展到新的国家或区域时，需要寻找当地的供应商。
- **风险分散：**避免依赖于少数供应商，寻找新的供应商以分散供应链风险。

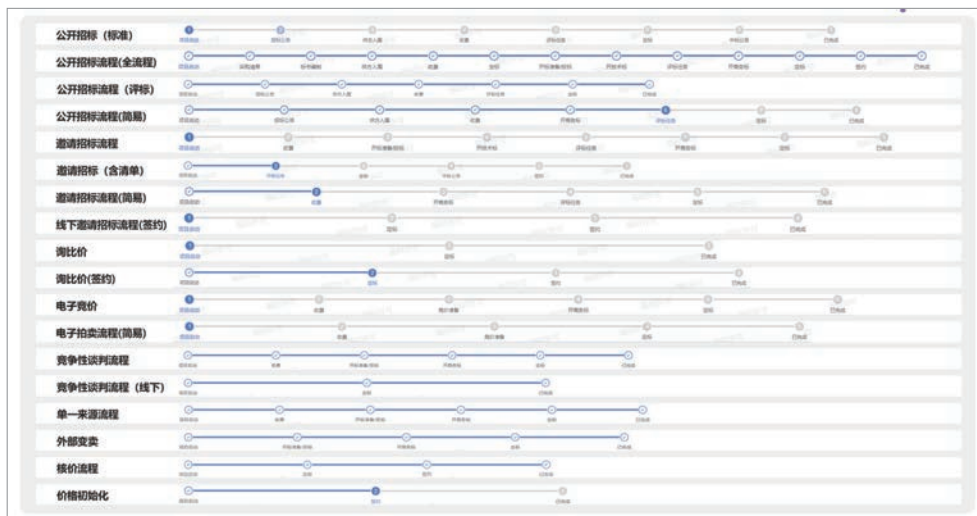
2. 解决方案介绍

金蝶云·星瀚采购云寻源管理预置招标、询价、变卖等 7+3 的常用寻源场景，及 32 种寻源流程满足企业标准寻源需求。企业也可以通过组件和业务节点，组装出所需的单据界面和寻源流程，定制契合企业寻源业务的寻源工具，以解决过程繁琐、成本高昂、信息闭塞、不易掌控等寻源困境。

- **需求与立项管理：**整合和明确寻源需求，增加项目寻源成功率，通过预置流程，简化立项和寻源步骤。
- **全面的预置业务流程：**系统预置的多种业务流程满足不同的采购场景，提高工作效率。减少人工干预和失误，确保采购活动的标准化和一致性。
- **招投标：**由寻源流程驱动整个招标项目的全生命周期过程，涉及项目启动、采购清单、发标、通知供应商（邀请函）、投标、缴费管理、报价、开技术标、开商务标、定标、通知供应商（中标通知书）等节点。



图：战略寻源解决方案核心能力



图：预置 32 种寻源流程

- **询比价：**向指定供应商发出询价单让其报价，在报价基础上进行比较并确定最优供应商。适用于货物规格标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的品类。
- **电子竞价与拍卖：**支持在线实时报价，提高市场透明度。支持多种拍卖模式，更好地管理资源并提高资产回收。
- **多维度的信息设置与管理：**提供全方位的项目设置，保证采购活动的准确性。灵活的模板和编辑工具，提升文档制作的效率和质量。
- **深度的评估与筛选：**系统化的供应商资质审查和评价，确保合作伙伴的质量，支持高度可配置的评审方案和指标，满足特定行业或项目需求。
- **沟通与公告管理：**提供线上答疑澄清沟通，确保信息无歧义且高效传递。标准化的公告模板和管理，提高公告的准确性和及时性。
- **综合分析 & 定标：**深入的报价和标的分析工具，帮助采购方做出明智的决策。一站式的定标流程，提高工作效率并确保结果的公正性。

- **归档与报告：**自动化的文档归档和管理，确保信息的安全存储和快速检索。寻源管理的价值看板，为决策者提供即时的业务洞察。
- **自定义与配置：**强大的自定义和配置能力，使解决方案能够适应不同企业的特定需求，通过插件和扩展管理，确保系统的可扩展性和长期价值。



图：通过可组装页面快速构建所需页面

3. 解决方案价值

- **智能匹配技术：**结合 AI 技术，根据采购需求和预算，推荐最合适的供应商。
- **深度数据分析：**通过分析供应商的历史表现、市场评价和成本效益，为决策提供坚实的数据支持。
- **寻源流程配置：**自定义配置寻源项目全生命周期的流程，流程驱动寻源项目的业务节点的发生顺序，可以分为主、附属业务双流程驱动，主业务节点严格按照顺序执行，同一主节点的多个附属节点允许并发执行。
- **灵活性与定制化：**功能清单包括了从立项、资审到电子竞价的详细步骤，支持自定义插件和模板，使得系统能够满足不同企业的独特需求。
- **透明性与合规性：**通过在线实时报价、电子拍卖等功能，保证了整个寻源流程的公开透明，同时通过资审、评分等环节，确保供应商的合规性。
- **综合数据分析：**系统不仅支持对供应商报价、资质等进行评审，还支持对各类数据进行汇总分析，为企业提供决策支持。
- **完善的沟通与记录功能：**包括线上答疑、利益关系澄清、公告发布等功能，确保了寻源过程中的各种沟通都能够被记录和追踪。
- **全流程的文件管理与归档：**招标文件、投标文件、合同和订单，系统都为其提供了详细的管理与归档功能，确保了资料的完整性和可追溯性。
- **易于配置与扩展：**系统支持对多种业务逻辑、插件、文件模板等进行自定义配置，以适应企业不断变化的业务需求。
- **提供的可视化工具：**通过寻源管理的价值看板，直观地掌握寻源流程整体情况和效果。

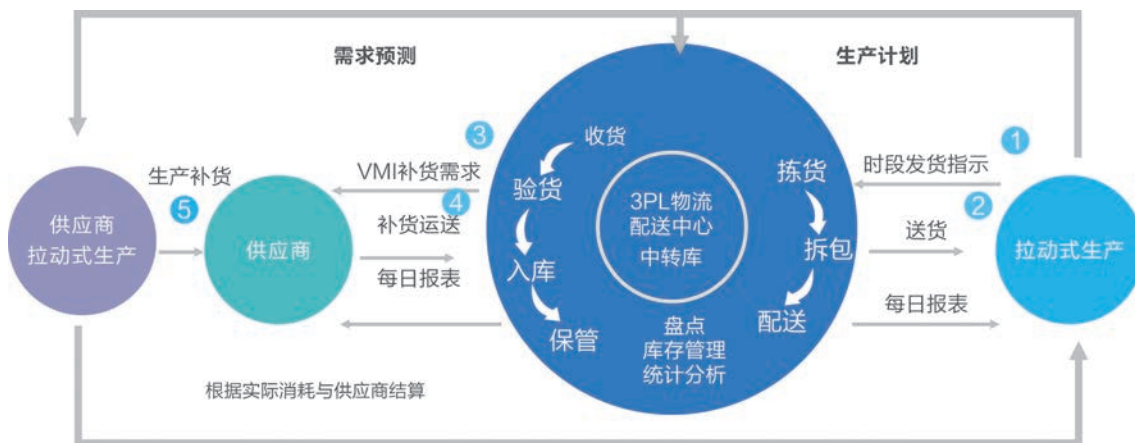
4.4 VMI 采购与结算

1. 解决方案适用场景

VMI 场景下管的 VMI 采购、VMI 采购入库、VMI 耗用、VMI 结算和反结算场景。

2. 解决方案介绍

- **VMI 采购**：支持需求申请 - 采购申请 - 采购订单等完整的从需求至采购流程。
- **VMI 库存**：支持采购收货、收货检验、采购入库等完整的收货入库流程。
- **VMI 耗用**：支持多种 VMI 耗用，包括领出、售出、调拨等，满足企业多场景耗用的业务需求。
- **VMI 结算**：记录物权转移单与结算产生的库存单据、采购入库单的对应关系，满足企业追溯查询的需求。



图：VMI 解决方案

3. 解决方案价值

- **规范统一的物权转移单**：支持依据各种库存业务统一自动生成，满足企业监控 VMI 结算进展的需求。
- **可配置的 VMI 结算方式**：支持实时结算、周期结算、手工结算等多种方式，满足企业不同业务场景的结算需求。
- **灵活的结算价格获取**：支持依据企业需求从采购价目表、采购合同、手工录入等多种方式获取 VMI 结算价格。

4.5 采购合同管理

1. 解决方案适用场景

对采购合同进行平台化管理，通过合同工作台进行合同起草，并与供应商进行合同谈判、电子签署、协议管理等业务活动。

2. 解决方案介绍

提供从合同拟定、评审、签章到生效履行、归档、变更、终止的全生命周期管理功能和服务；通过与电子签章、区块链、OCR 等前沿技术的融合，实现合同智能化、电子化、绿色化管理。



图：采购合同管理功能范围

3. 解决方案价值

帮助企业建立完整的合同全生命周期管理体系，结合数字化和智能化技术，规范企业内部管理，提升内外协作效率，监控合同履行风险，支持数据洞察分析。

- 数字化、智能化的合同：基于 OCR 识别能力，满足不同文档间的差异比对；提供电子签章能力，满足跨时空的在线签署；支持区块链合同，具备防篡改能力。
- 规范化的合同范本和条款库：通过合同范本和在线编辑功能，快速创建合同，处理各类协议，包括采购合同、补充协议和终止协议等。
- 自动化、合规集成、实时监控：合同关键里程碑日期的提醒，执行进度监控，做到主动预警，防范风险。

4.6 采购商城

1. 解决方案适用场景

通过电子商城对非生产采购包括日常办公物资、设备、零星杂项、常规品类、大型项目、员工福利服务、市场营销活动、寻源型采购、公共服务以及其他非目录零星需求进行电子商城化采购管理。这些场景涵盖了企业运营中的常规物资采购到特定服务。

| | |
|---|---|
| 资产类 物品 车辆 通讯 服务类 人事服务 工程类 市场活动 办公用品 综合管理服务 差旅 健康 餐饮 MRO 保险 ... |  1 商城采购 ✓ 办公用品、促销礼品、IT硬件、设备等日常采购； ✓ 低频次、低金额、杂项采购，价格透明； |
| |  2 订单采购 ✓ 基于物品、品类的常规采购，包含复杂价格（阶梯价格）、库存管理等 |
| |  3 项目采购 ✓ 项目类如建设、装修等工程项目 ✓ 软件实施服务等 |
| |  4 合同工单 ✓ 人事服务、车辆服务、健康、安全类，例如安保服务、员工体检、班车、人力外包等 |
| |  5 寻源采购 ✓ 市场营销活动，需求变动大，价格变动大，需双方澄清议价 ✓ 临时无指导目录的采购，通过寻源引入供应商 |
| |  6 费用采购 ✓ 通讯、差旅、餐饮、综合服务如水电气等公共服务采购 ✓ 无指导目录的低频次、低金额、杂项采购 |

2. 解决方案介绍

对于办公物资、低值易耗、MRO、生产性物资，企业可以通过商城模式进行采购。采购商城支持企业自建商城和连接外部商城两种模式。外部商城可以链接主流的电商平台，如京东、苏宁、西域、晨光、得力等。商城采购的模式，规范了采购目录，对采购预算进行控制，降低了采购员的事务性工作，提高了需求部门的用户体验，使企业通用、常用商品的采购更加阳光透明和高效，解决方案支持以下商城模式：

- **自建商城：**以核心企业为主体，构建企业级采购商城，将优质供应商作为商家入驻。企业可通过审批商品上下架和价格管控商城的商品池。
- **电商标城：**已经预置了多个电商接口，企业与京东、苏宁、晨光等电商签订合同后，电商系统将电商商品池导入采购系统，即可开始现货采购。
- **商城集采：**需求申请人提交的采购申请通过审批后，采购员可在采购申请单指定需求品，跳转到商城批量挑选对应商品。既能管控需求预算，又能保证采购品质。
- **员工自采：**如办公用品、耗材、福利品等员工自主采购物品。员工可在企业商城内选购，通过审批后方可下单。采购完成后通过商城对接费用报销的方式完成费用结算。有效提升员工自采的效率，并管控物品的成本和质量。



图：采购商城功能范围

3. 解决方案价值

- **内嵌预算控制**：实现了事前预算、事中控制、事后支出分析的闭环流程，形成采购部门、业务部门与财务部门间的有效协同，提高费用管控效率。
- **采购申请到商城**：打通采购需求到商城采购环节，来源清晰，支出成本可控，物料与商品的自动匹配处理，提升选购效率。
- **连接电商**：连接电商可灵活配置，支持与京东工业品 / 鑫方盛等电商平台对接，快速构建一站式的 MRO 采购平台，为企业提供高质量的工业品商品池，减少采购员的寻源成本，MRO 类商品采购更便捷，更高效，更透明。
- **支持跨商城比价**：可进行同类、同款、同品牌商品对比，可查询商品历史价格、自动推送相似商品、对比后进行最优推荐，从而提升选购效率及选购质量，节省采购成本。
- **C 端流畅体验**：提供统一视觉、交互体验，首页可配置，如 C 端的商城购物体验。
- **集成对公报销**：一站式采购报销、过程透明，采购商城与供应链解耦，独立使用即可完成部分场景的采购业务，让采购变得更“轻”。

4.7 多级组织结算，多组织交易自动处理

1. 解决方案适用场景

在复杂的企业架构中，经常会遇到跨多个组织进行交易与结算的情况，如集团内部各子公司之间的货物交易或者资金往来。需要能自动处理多组织交易并进行准确结算，减少人工录入凭证，并根据设定的结算利润、加价幅度自动产生对应的采购或销售凭证。

2. 解决方案介绍

组织间结算平台服务作为集团组织间结算业务的集中处理平台，提供各种基础配置模型以适应不同的结算业务场景。它支持用户自定义设置参与组织间结算的业务单据条件、虚单生成方案、结算取价规则、结算路径等，大幅提升了集团企业组织间的结算效率。

此平台能自动识别不同组织间的交易关系，实时计算和记录交易数据，并进行精确结算。同时，它还可以根据公司的内部规则和政策，自动生成相应的销售、采购、发票、入库、出库等单据。在财务方面，它能自动执行资金划转，从而有效提升财务操作的效率和准确性。



图：多组织结算功能范围

3. 解决方案价值

- **提高财务效率：**自动化交易处理和结算可以大幅减少手动操作，从而提高财务工作效率。
- **准确的财务数据：**通过实时精确的数据处理和记录，能保证财务报表的准确性
- **规范内部交易：**自动执行公司内部规则和政策，这样可以规范组织间的交易行为，降低潜在风险。
- **业务场景模型化：**实现多种单据类型参与组织间结算的业务场景，降低业务实现的复杂度，增加业务场景的灵活性和可伸缩性。
- **全流程追踪：**异步化执行，提供全流程执行监控，使执行过程可视化，解决了调用方业务跟踪与异常分析问题。
- **低代码扩展：**可以根据客户需求快速灵活地自定义扩展模型字段、匹配维度。

5 供应链执行解决方案

5.1 P2P 采购到付款，业财一体方案

1. 解决方案适用场景

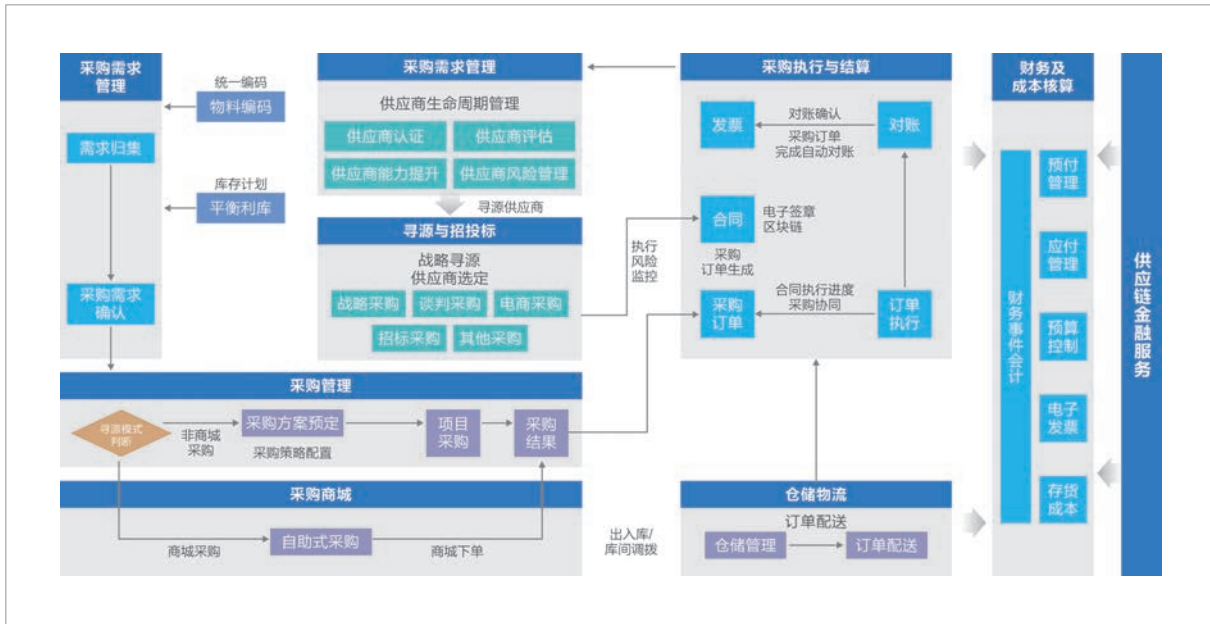
采购到付款涉及和财务的紧密结合，采购流程发起到财务凭证生成需要和财务实时联动，实现业财一体，重点集成环节如下：

- **采购与付款：**当企业与供应商达成采购协议后，快速地进行付款以确保原材料或商品的及时供应。采购订单可以直接与财务系统链接，实现自动化的采购预付款、应付，从而加速货物或服务的交付。
- **库存资金管理：**企业需要对库存进行资金评估，确保不过度采购过多的库存，同时要确保有足够的库存来满足订单需求。通过实时的库存信息与财务数据的集成，企业可以更准确地评估库存的资金占用，并据此调整采购策略。
- **物流与运费核算：**当商品出库并开始物流配送时，与此相关的运费需要准确核算。通过物流和财务数据的集成，可以自动核算和分配运费，确保财务准确性。
- **退货与退款管理：**当客户退货时，企业需要及时处理退货并为客户办理退款。退货订单可以直接与财务系统链接，自动处理退款，提高客户满意度并减少财务风险。
- **供应链金融：**供应商需要基于其供应链中的订单、库存、应收账款等进行融资。通过业务与财务数据的实时集成，供应商可以更容易地获得供应链融资，优化资金使用。

2. 解决方案介绍

解决方案提供采购到付款各个节点高度集成能力，实现过程自动化、智能化，并支持以下环节的自动化集成：

- **采购与付款：**系统提供自动化的采购订单到付款系统，一旦采购订单被确认，系统自动触发付款流程，生成付款订单并链接到相应的财务系统进行支付。
- **库存资金管理：**集成库存管理系统与财务系统集成，实时监控库存水平。结合历史数据和预测算法，为采购部门、财务部门提供库存预测报告，以优化库存策略并减少资金占用。
- **物流与运费核算：**物流系统与财务系统实时同步，一旦订单出库并开始配送，系统自动核算与之相关的运费，并在财务系统中生成相应的费用条目。
- **退货与退款管理：**设计退货与退款自动化流程，当退货请求被确认，系统自动触发退款流程并链接到财务系统，减少手工干预，提高准确性和效率。
- **供应链金融：**建立供应链融资平台，通过 API 与企业的订单、库存、应收账款等系统实时连接。基于真实数据，供应商可以在该平台上获得资金支持，降低融资成本。



图：P2P 采购到付款解决方案示意图

3. 解决方案价值

- **提高效率：**通过自动化流程管理，有效降低了手工操作和纸质处理的需求，大大提升了企业运营效率。
- **降低成本：**通过优化采购策略和更精确的库存管理，可以显著降低企业的采购成本和库存成本。
- **增强控制：**实时的信息可视化使得企业能对采购流程进行全程跟踪，增强了对供应商绩效和合同执行的控制。
- **提升透明度：**集成的系统让企业能够更好地理解和分析整个采购到付款的过程，提升了供应链透明度。
- **加强风险管理：**及时、准确的财务报告有助于企业进行更好的风险管理和决策制定。
- **改进供应链融资：**实时的业务和财务数据可以为供应商提供更好的供应链融资服务，促进整个供应链的健康发展。

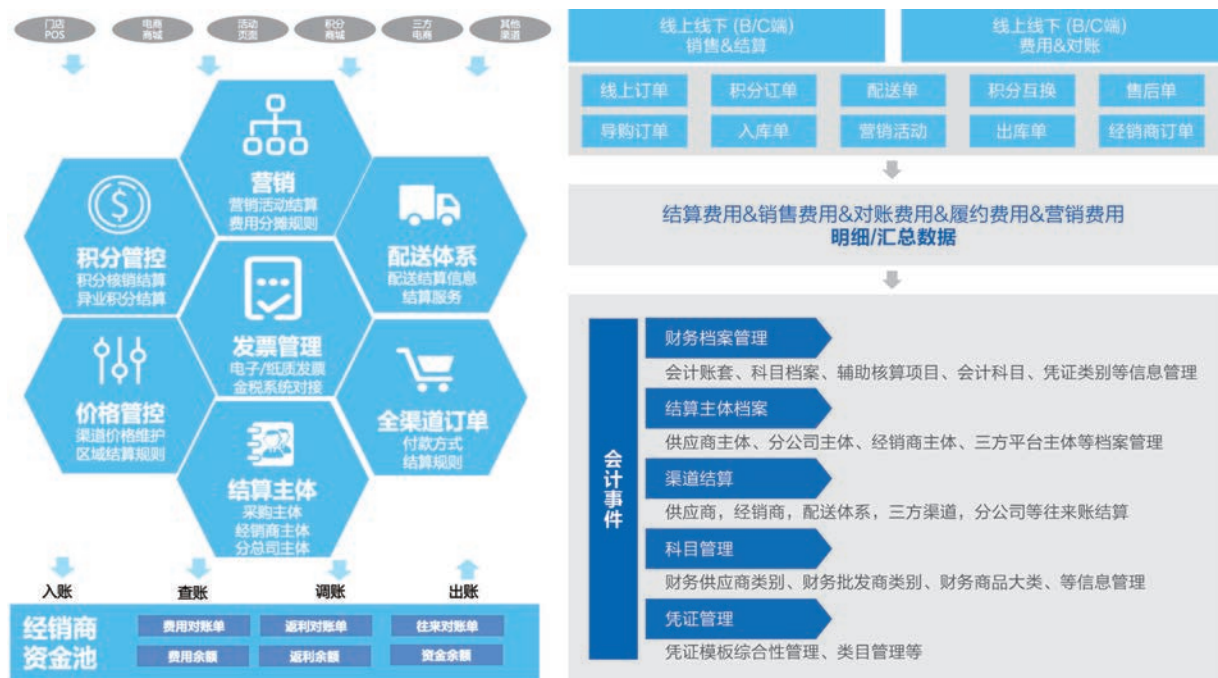
5.2 OTC 订单到收款方案

1. 解决方案适用场景

通过系统实现销售订单到收款过程，进行销售分析、预测和决策。同时支持企业内各个相关部门（如销售、仓储、物流、财务等）以及外部合作伙伴（如供应商、物流服务提供商等）进行协调和沟通，以保证订单的高效、顺畅执行。

2. 解决方案介绍

提供全渠道的订单到付款流程支持，并会计事件对各类销售费用、出库凭证、暂估、应收、发票、收款处理等业务环节实现业财一体。对销售物流、资金流、信息流全过程进行有效的控制和跟踪，并与财务相关的信用管理、费用管理、应收管理、总账管理、资金管理 实时集成。



图：营销场景 OTC 将业财融合流程示例

3. 解决方案价值

- **支持全渠道类细分场景：**满足企业线上直销、赊销、现销、集中销售、直运销售、委托代销等常用销售模式。并支持复杂场景下的委托销售，如委托代销订单、委托代销出库、委托代销清单、委托代销结算和反结算
- **销售业务业财一体：**支持销售订单及各类销售费用（返利、价保等）、费用账、资金（预收款）账统一对接对应会计事件。
- **一键对账服务企业：**线上、线下等各端在各自的业务平台上一键对账、余额查询。

5.3 智能仓储管理方案

1. 解决方案适用场景

提高出入库效率，直观体现库内作业情况，实现对关键物料的库存作业跟踪。构建无缝的生产、分销仓储流程，如下场景：

- **大规模分销中心：**提高产品出入库的速度和精确性，缩短执行时间，降低错误率。
- **制造业仓库：**跟踪和管理原材料、半成品和成品的存储和移动，提高生产效率，减少库存浪费。
- **电子商务仓储：**对海量商品进行有效管理，提高订单处理速度，支持快速配送和退货处理。
- **第三方物流：**提供客户需求的灵活配置，增强服务质量，提高客户满意度。
- **零售业：**店铺和仓库库存同步，保障货物及时补充。
- **冷链物流：**在需要严格控制温湿度条件的冷链物流环境中，实时监控环境条件，确保货品质量，保证调配时效。

2. 解决方案介绍

仓储管理系统可将复杂的供应链物流流程与仓储和配送流程相集成，从而加强对运营情况的可视性。能实时优化库存追踪、越库配送、配送运营、多渠道履行等流程，全面集成质量、生产及跟踪和追溯流程，并支持直接控制仓库自动化设备，简化入库、分拣、登记、出库等仓库管理流程。



图：WMS 仓储管理功能模块

3. 解决方案价值

- **全流程无纸化作业：**全面实现标识化管控，通过移动终端快速精准地进行收、发、存、拣、配、退等业务作业。
- **精细化库位管理：**库位精确定位管理，支持 RF 或者电子标签，状态全面监控，充分利用有限仓库空间。将盘点颗粒度精确到库位，提高盘点数据的准确性。
- **全智能引导：**货品上下架全智能引导，按先进先出自动分配库位，避免人为错误。
- **标准化作业流程：**用流程驱动规则，用规则指导作业。通过标准作业流程指导人员作业，降低对人工经验的依赖，提升作业效率。对各类特殊作业如波次、越库、称重、质检、库内加工、库内养护等作业进行标准模板化。
- **业务规则设置：**支持多种业务规则参数自定义设置，实现先进先出、近效期先出、安全库存预警、库龄预警等多种库存控制。

5.4 全面质量管理方案

1. 解决方案适用场景

对供应链各环节的质量管控，提供如来料、生产过程、销售、库存等质量过程管控；支持多种质检业务，如来料检、外委加工到货检、生产首检、巡检、产品检、出库检、退货检、库存检等，并提供各业务的质量统计分析和质量改善关联等全面质量管理。

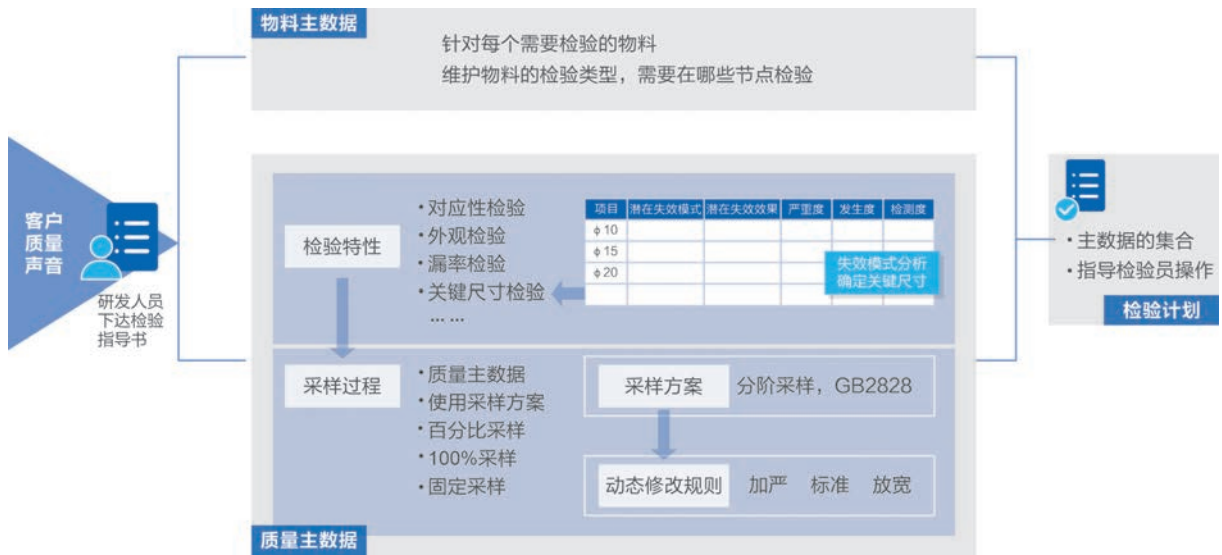
2. 解决方案介绍

通过建立统一质量主数据实现对物料的进料、生产、入库、出库、退货等环节进行质量检验规则触发并支持：

- **质量计划：**在产品设计和生产过程中定义质量检查标准和程序。
- **质量检验：**基于预定义的质量计划执行质量检查，并记录检查结果。
- **质量证明：**根据合同或法规要求提供质量相关的证明材料。
- **质量控制：**使用统计工具对质量数据进行分析，以识别和纠正潜在的问题。
- **质量通知：**发现质量问题时，创建质量通知来跟踪这些问题并采取必要的纠正措施。
- **质量成本管理：**收集与质量相关的成本信息，帮助企业评估质量改进经济效益。
- **审计管理：**支持内部和外部审计过程，确保企业的质量管理系统符合各种质量标准和法规要求。

3. 解决方案价值

- **统一多业务类型质检管理：**提供来料质量管理、生产过程质量、销售质量和库存质量等质量管控，并支持多种质检类型业务和多种质检方式；建立多种质量标准和质检方案。
- **支持质量改善闭环管理：**提高企业产品保证能力，提供纠正预防措施管理、QC 质量活动、质量问题经验管理等，实现质量 PDCA 循环管理。
- **多角度、分析维度、分析指标，可灵活配置的来料质量统计分析图表：**可选分析如产品合格率、产品不良率、批合格率、批不良率、PPM、不良占比。
- **集成 IOT 平台连接能力：**可以跟在线检验设备链接，快速记录和分析自动化检测质量数据。



图：质量主数据维护



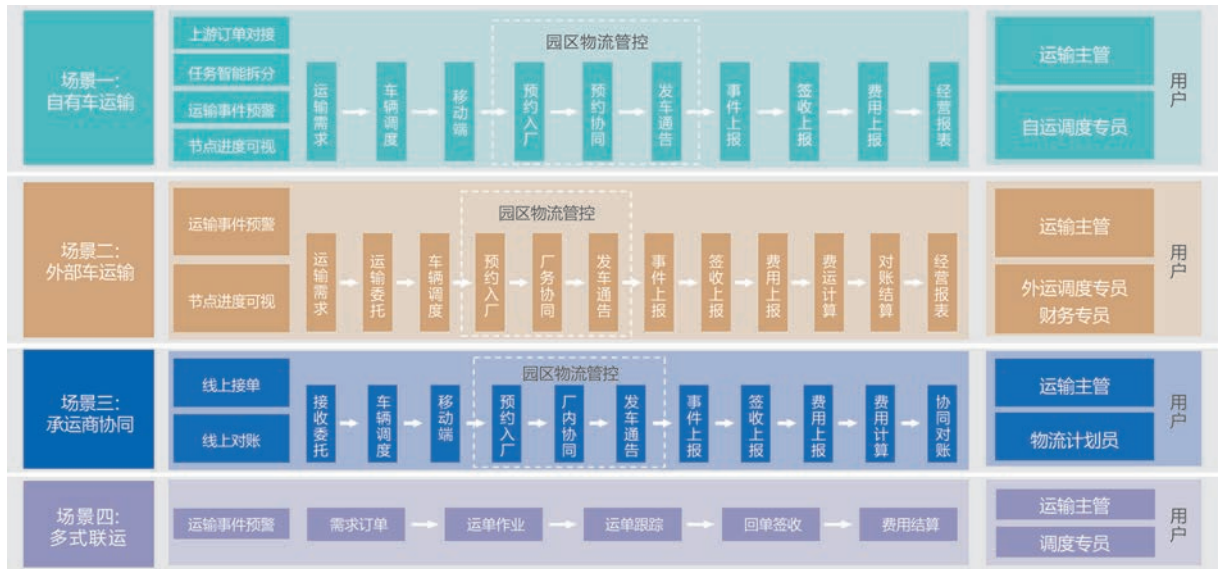
图：质量检验场景

5.5 运输管理解决方案

1. 解决方案适用场景

运输管理为企业自有车队管理、外部车辆调度、与承运商的协同合作以及多种运输方式的联合调配提供了集中和优化的解决方案：

- 自有车运输：对企业拥有自己的运输车队的车辆状态、调度、运输费用及成本等进行统一管理。
- 外部车运输：对第三方的外部车辆提运输需求发布、委托、调度、对账、结算进行管理。
- 承运商协同：构建与各承运商之间的协同工作平台，可以在线进行订单确认、费用结算、运输状态跟踪等，加强与承运商之间的线上沟通和合作。
- 多式联运：对于需要通过多种运输方式（如公路、铁路、空运等）进行配送的复杂运输任务，确保各个运输环节的顺畅衔接，优化运输路径和成本。



运输管理适用场景

2. 解决方案介绍

运输业务管理系统与供应链中台、订单系统，财务平台紧密集成，实现从订单下达到物流费用结算的整个运输业务的闭环管控。



图：运输管理解决方案功能范围

3. 解决方案价值

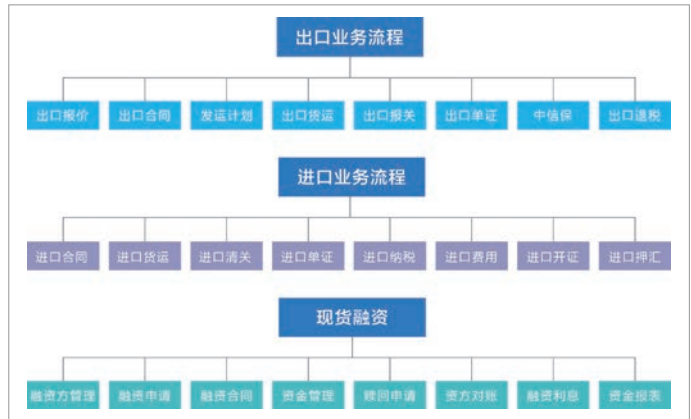
- **运输需求集成：**支持与客户现有的 OMS、ERP、客户系统及线下导入的方式集成运输需求；基于接收到的运输需求，可根据规则对运输需求的体积、重量、数量维度进行拆分；基于成本考虑、路线规划，对需求进行拆分、合并；依据运输需求类型，系统匹配对应的运输路线、时效、承运商、费用等相关信息。
- **智能调度算法：**可根据用户需求，对智能调度偏好进行个性化设置，如：成本最优、时效最快、收货时间窗等；系统根据各线路上地址进行自动配载，配载顺序按照提货地、卸货点的距离执行，也可人工干预，对调度结果进行地址加减或提卸货顺序调整。自动化运输计划拆合规则更加完善，自动化运输委托规则更加完善。
- **物流实时状态可视化：**依托北斗、GPS 等网络定位系统，可基于作业环节随时掌握物流运输状态，并对每个作业节点进行可视化监控；基于业务履行，可根据实际管理情况自定义监控节点及间隔时间，运输需求 / 委托在各作业节点的可视化监控，同时支持例如危化行业车辆特殊安全跟踪需求。
- **移动端支持：**通过移动 APP 端支持多个业务环节信息录入及操作，例如司机端的预约、协同业务，配送时通过移动端录入签收及上传电子回单等业务。
- **承运商在线协同：**对运输任务进行整合、排车，任务执行、时效与全流程管控，自动对承运商进行考核，增加自动化考核的条件，包括发车时间考核、到货时间考核。
- **园区物流标准化：**智慧园区内实现司机到场预约、门闸车辆识别、终端机身份验证、过磅数据采集协同，减少线下纸质作业，实现园区作业一码通。

5.6 国际贸易解决方案

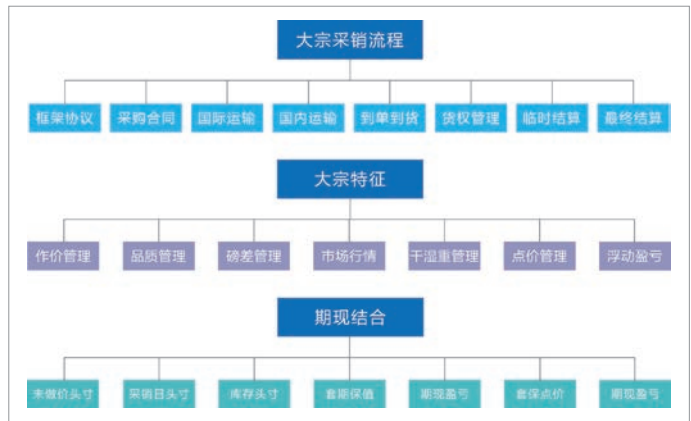
1. 解决方案适用场景

一般贸易场景：一般贸易业务过程中涉及多种业务场景，如自营进出口业务、代理进出口业务、合作进出口业务、进出口跨境联动业务、出口退税、进口纳税、现货融资、中信保和自动报关等，并满足海关 AEO 高级认证。

大宗商品场景：大宗贸易业务过程中涉及多种业务场景，如大宗国内敞口采销业务、大宗国际进出口敞口业务、国内托盘业务、国际托务业务、供应链金融等。



一般贸易场景



图：大宗商品场景

2. 解决方案介绍

通过全球贸易解决方案，可以使全球贸易交易流程可视化，实现一般贸易、大宗贸易、套期结合等功能，并确保公司可以始终遵守不断变化的国际法律法规。



图：国际贸易解决方案功能范围

3. 解决方案价值

- **全流程覆盖对业、财、税一体化管理：**对大宗贸易、一般贸易场景所涉及的全业务流程覆盖，结合各贸易企业的特点，规范操作流程在同一个平台上完成从业务管理、财务管理、税务管理一体化的全流程管理，实现业财税数据的一体化，满足财务审计要求的全流程可追溯，达到业财税数据的一致性，做到精准核算；
- **支持全流程风险管理：**将风险控制贯穿在整个贸易业务执行过程中，其中包括：客商准入、客商评级，支持不同维度的额度管理，如开证额度、垫资额度、预付额度、赊销额度、资金池管理等；
- **全流程在线闭环管理：**实现业务全流程跟踪，实时掌握业务进度，建立起物流、单证流、资金流、信息流互联互通的业务平台；实现业务数据可记录、可追溯、可查询、可分析、可预警；
- **引入现货融资（第三方资金管理）：**在贸易业务的过程中，对业务的上下游进行金融服务，在资金不足的情况下，引入第三方资金，系统支持对第三方融资过程进行全流程管理；支持期货融资、半期货融资、现货融资；大宗特性管理：将大宗业务执行过程中的难点进行处理，支持多种作价方式如一口价、指数定价、点价等，业务过程中的市价管理、品质交换、磅差管理、干湿重管理等，针对大宗业务的特点进行分类管理。
- **期现结合：**在大宗业务过程中，对业务过程进行风险管控，将现货执行中的各种头寸进行管理，针对头寸在期货市场上进行套期保值，支持做多、做空；现货和期货相结合，更好的控制业务风险；
- **支持退税管理：**提供准确的退税核算及退税会计处理，并通过自定义报表的形式了解退税状态，提供开放的接口与第三方退税申报系统进行对接，减少退税申报的工作量，提高效率。

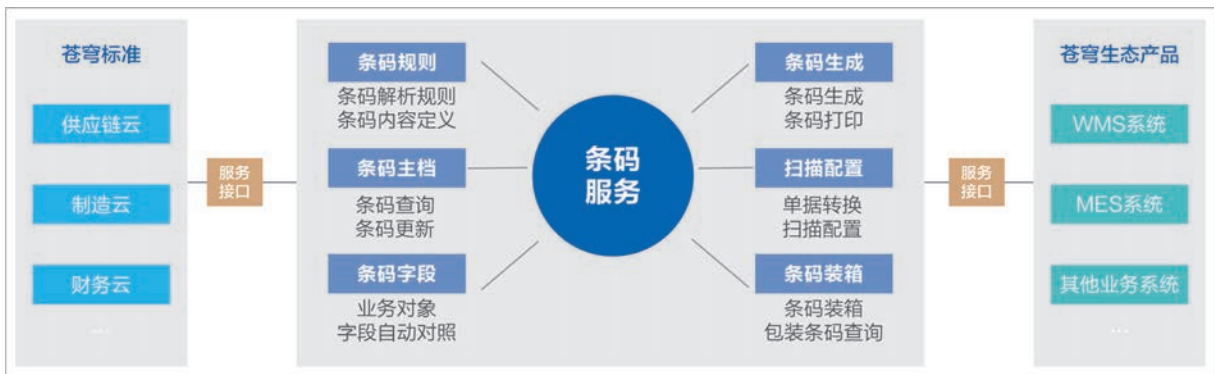
5.7 条码管控

1. 解决方案适用场景

构建集团、公司在供应链、生成制造、固定资产等各系统中的条码规则及体系管理，确保条码规则体系在跨系统和部门的数据一致性。供应链环节通过对条码体系的应用，解决手工录入繁琐、易出错、库存管理不精准，物料繁多，拣货盘点费时费力等问题。

2. 解决方案介绍

- **条码规则定义：**定义集团统一的条码编码规范、登记条码、分解条码、浏览条码。
- **条码生成：**可根据产品名称、规格、成品入库信息、发货信息、其他入库信息等生成条码。支持与条码标签检测系统集成，幅降低标签检测成本，省人的同时省时，避免人为录入条码导致的各种错误，识别标签缺陷，印刷问题和数据问题。
- **条码主档：**系统通过分派唯一的 ID 卡条码对所有产品展开管理，匹配的产品。
- **质量追溯：**与条形码唯一关联，并可通过条形码快速追踪和管理。



3. 解决方案价值

- **统一条码管控体系：**通过系统方案可以确保条码数据生成、录入的准确性，大大减少人为错误。
- **与追溯系统集成：**支持与 QC 数据集成，动态形成产品制造档案，实现产品的精确追溯。

6 数字化营销解决方案

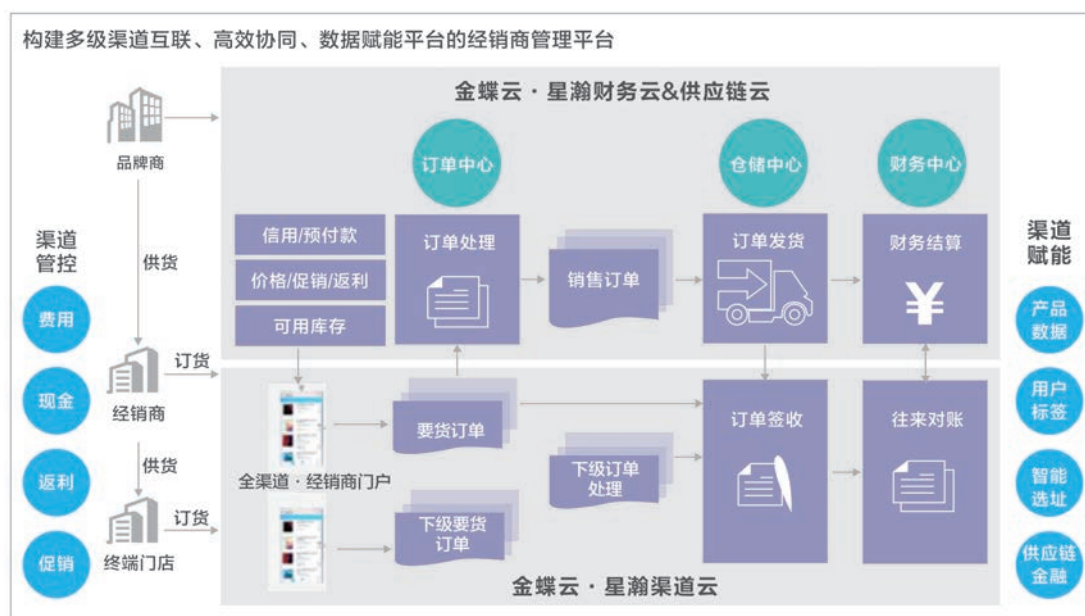
6.1 多级经销渠道管理网络

1. 解决方案适用场景

大型生产核心企业，其经销商渠道，呈现复杂的多级网络特征。需要通过系统解决渠道的不透明，货物流向不清，渠道业绩的计算不准确等问题。

2. 解决方案介绍

经销商渠道管理平台，以订单为中心，提供商品、渠道，库存等管理；实现销售订单信息的互联互通、销售业务的协同与管控、业务数据的共享。主要包括商品价格管理、渠道管理、订单管理、库存管理等。实现代理商向企业订货、下级经销商向上级代理订货的端到端核心流程。通过打通多级经销商网络，实现整个渠道的透明化和可视化，掌握每一批货的流向，获取真实的经销商库存，管控经销商价格，有效防止串货、压货、恶性竞争，瞒报虚报销售业绩。



图：多级经销渠道管理功能范围

3. 解决方案价值

- **渠道策略管控**：支持企业搭建多层级的销售渠道，支持多维度的渠道分组，例如按照区域、范围、等级等；支持渠道销售、商品、区域、商品等四个维度不同，制定差异化价格策略和信用管控策略等。
- **订单集中管控**：订单管理可以实现订单接收、合并、拆分、分配、付款确认及订单确认等相关操作，集中统一处理要货订单，企业和渠道用户可以对要货订单的状态进行实时跟踪。
- **全局渠道库存管控**：通过渠道云全局库存的管理，企业可以随时随地移动化掌握经销商库存情况，经销商也可以实时了解企业的共享库存情况。

6.2 渠道访销 SFA

1. 解决方案适用场景

面向消费品行业，基于苍穹平台开发，并与星瀚全渠道云无缝整合的移动业务员赋能平台。针对业务员在渠道和终端的日常工作，实现移动化的业务员考勤、代客下单、拜访管理、日报周报汇报、拓店、招商、新店营建的管理。



图：渠道访销覆盖业务场景

2. 解决方案介绍

整体方案提供跟踪销售进度并将所有信息集中记录，便于团队随时查看。支持客户管理功能允许录入、存储和管理关键客户信息，提供详尽报告和分析功，主要提供以下能力：

- **渠道云无缝对接：**移动端无缝对接客户、订单和库存模块，帮助业务员高效完成客户管理、移动下单和库存查询。
- **灵活外勤拜访规则：**可灵活定义的外勤考勤规则、拜访计划、路线和执行规则，监督和规范业务员拜访行为。
- **竞品数据收集：**业务员手机端收集竞品数据，帮助快速掌握竞品在终端的情况。
- **招商和开店营建管理：**面向加盟专卖店类型的经销商，管理招商和开店营建，提升拓新能力和加盟商满意。
- **智能拓店：**基于地理位置的数据分析，智能推进业务员附近的门店，帮助业务员快速拓店。
- **基于 AI 的活动检核：**基于 AI 智能算法，针对拜访现场的陈列拍照进行 AI 检核，判断是否达标，提升效率。



图：渠道访销范围

3. 解决方案价值

- **快速实施部署：**通过产品化 API 能力，能够无缝对接客户管理、订单管理和库存模块，帮助业务员高效完成客户管理、移动下单和库存查询。
- **支持多类移动端业务：**灵活外勤拜访规则可灵活定义的外勤考勤规则、拜访计划、路线和执行规则，监督和规范业务员拜访行为，业务员手机端收集竞品数据，帮助快速掌握竞品在终端的情况。
- **智能拓店：**基于地理位置的数据分析，智能推进业务员附近的门店，帮助业务员快速拓店，面向加盟专卖店类型的经销商，管理招商和开店营建，提升拓新能力和加盟商满意。
- **AI 智能辅助：**基于 AI 智能算法，能对针对拜访现场的陈列拍照进行 AI 检核，判断是否达标，提升了现场审核的效率和准确性，为销售和营销团队提供了实时的反馈，使他们能够迅速调整策略，确保品牌陈列始终符合公司的标准和市场的期望。

6.3 CRM 客户关系管理

1. 解决方案适用场景

客户信息管理、线索管理、商机管理、招投标管理、报价管理、收款管理和客服管理等需求，企业可以方便地收集和更新客户的资料信息，发掘销售线索，商机跟进直至赢单，实时地跟踪和监控合同的状态，制定和执行有效的销售计划，及时准确的收款，快速地响应和解决客户的问题。

2. 解决方案介绍

基于客户经营风险的全局客户管理：建立公司统一的客户画像视图，并针对战略、大、中小型客户，明确不同的客户经营策略，并在售前商事风险获取，售中报价和合同管控、售后催收环节进行针对性预警和管理：

- **拓客和商机跟进：**持续拓展和监控外部渠道，获得更多高质量线索。并督导销售团队完成线索转化、商机跟进到最终合同的签订。

- **智能选配报价：**对拥有复杂参数和配件选配的产品，实现基于智能选配的系統快速报价。
- **招投标管理：**建立覆盖招投标前中后全过程的招投标管理系统，实现标签引导，投标过程 workflow 管控和全过程文档管理。
- **备货协同：**针对需要提前备货（成品货关键零部件）的产品，建议“营销 + 交付”协同备平台，可进行明细到客户和商品的备货预测协同，并事后进行备货准确率的分析，帮助产写协同的持续优化。
- **合同和收款管理：**合同“签署 - 执行 - 收款”闭环管理，打通销售、交付、财务，实现明细每一笔订单的“交付透明化，收款可视化”。
- **售后服务：**管理售后服务工单和工程上门服务，实现从“工单获取”到“满意度调查”的全过程管理。



图：预售业务可组装营销场景实现过程示例

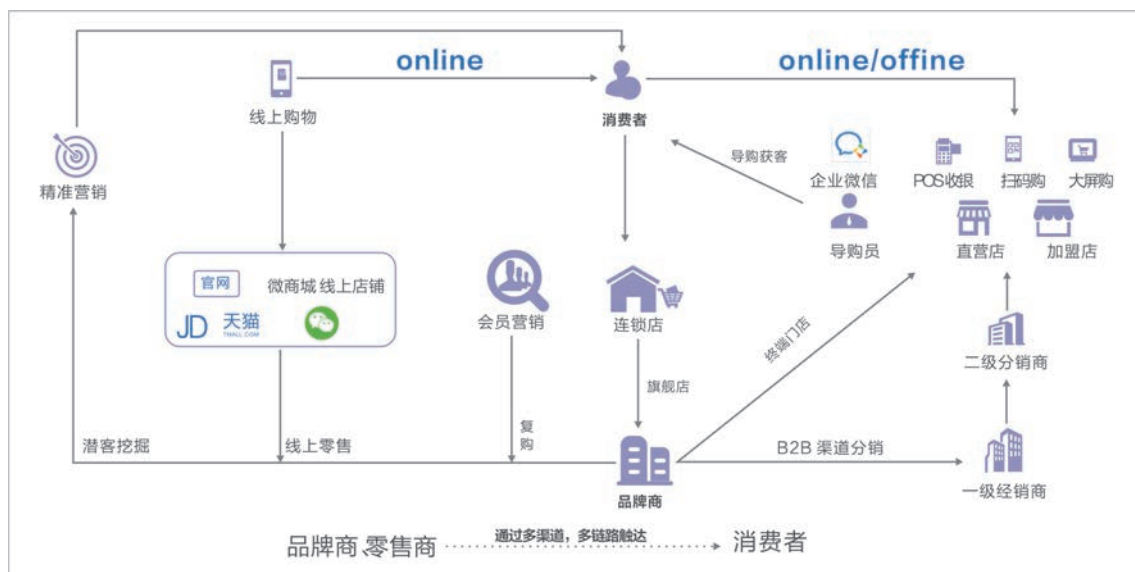
3. 解决方案价值

- **降低客户经营风险：**全过程管理基于客户风险的全局客户管理，通过售前售中售后的把控，降低财货风险。
- **提升线索转化：**多渠道获取线索，并能够针对线索进行跟进监督和回收再分配，提升线索转化率，提升拓客 ROI。
- **提升赢单把控力：**端到端商机跟进和招投标过程管理，提升赢单把控能力。
- **提升产销协同能力：**无缝整合星瀚供应链云，实现营销和交付的无缝协同，提升交付效率。
- **提升报价准确性和效率：**通过智能选配报价，提升报价准确性和效率。
- **提升收款效率：**可明细到订单的收款管理，实现“交付透明化，收款可视化”。

6.4 智慧零售云

1. 解决方案适用场景

提供线上商城及线下零售的 PC 端及小程序端覆盖，基于消费者为中心的线上线下新消费场景。连锁门店线下 POS 收银、促销、会员、订货、门店进销存、门店收入分账管理，线上会员精准营销、与门店共享会员权益、储值、积分的小程序商城管理。



图：智慧零售云覆盖业务场景

2. 解决方案介绍

帮助以线下连锁门店及传统分销渠道的品牌商、零售商客户，提供线上线下多渠道客户经营、产品分销及零售，业财税一体融合能力，帮助客户实现全渠道数智化新增长。主要提供以下能力：

- **门店业务移动化**：支持小程序零售开单、零售退货、零售换货、库存管理、门店盘点、门店要货、调拨等门店店务业务。
- **统一收银**：支持市场大部分支付类型需求，包含现金、标记收款、通联支付（支付宝、微信支付、银行卡支付、pos 机刷卡）及组合支付。
- **综合促销平台管理**：支持特价类、折扣类、满减类、满赠类、总价类、换购类、阶梯类等 6 大类，51 小类等促销活动配置，囊括市场所有促销活动类型，满足市场需求。
- **实现各维度可视化**：支持财务、销售、库存、门店经营数据、员工业绩、会员等等关键维度、关键指标的统计分析。



图：产品蓝图

3. 解决方案价值

- **门店业务移动化：**基于企业微信的打造智能导购小程序，业务功能移动化，免验证登陆，降低推广成本，学习成本。
- **统一收银实时分账：**统一支付，统一收银，实现销售收款业务闭环，总部资金统一归集，实时分账，品牌方、门店、工厂的收入实时分配。
- **促销商城化：**基于促销引擎实现促销模型化，门店促销更多样、更简单；提供类电商 C 端促销体验，促销活动自动执行，实现活动大规模推广。
- **线上线下融合体验：**线上线下业务协作，实现多渠道会员权益共享、卡券共享，构建门店线上商城，实现自有商城渠道能力搭建，构建 24h 在线营业能力。
- **技术创新：**应用供应链领域余额模型，短时间内快速搭建门店进销存应用。基于苍穹开发平台、微服务实现业务单据快速构建及多端、多系统之间接口调用。
- **交互风格创新：**门店业务通过小程序实现 C 端化操作，商城化体验，降低学习成本和使用成本。促销的商城化交互体验，让前端促销执行自动化，实现几千家门店，几万用户的促销能无需人工干预，大规模推广。

6.5 可组装的营销场景

1. 解决方案适用场景

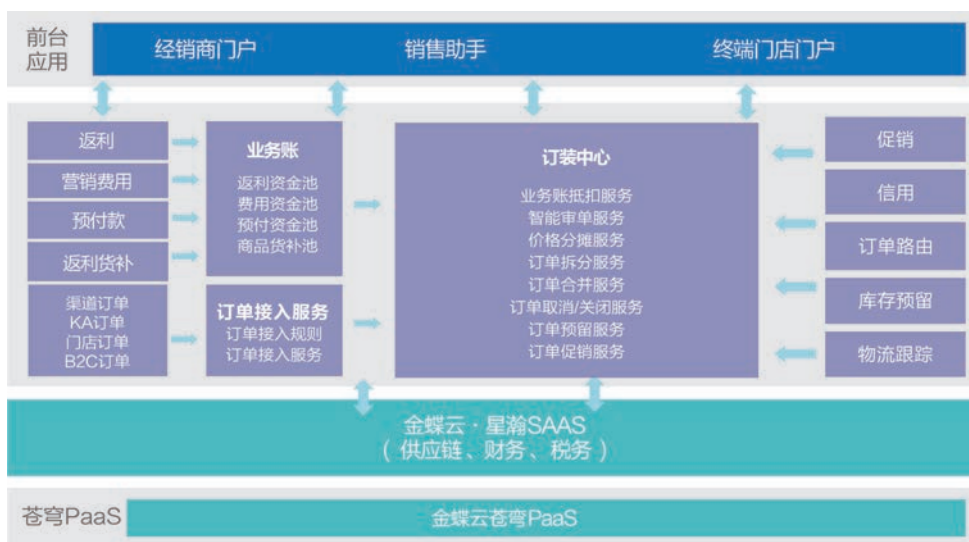
通过营销 EBC 可组装能力能满足各类营销业务场景，并沉淀一套营销业务模型，为各类营销业务拓展、创新和应对市场环境变化快速做出业务响应。

2. 解决方案介绍

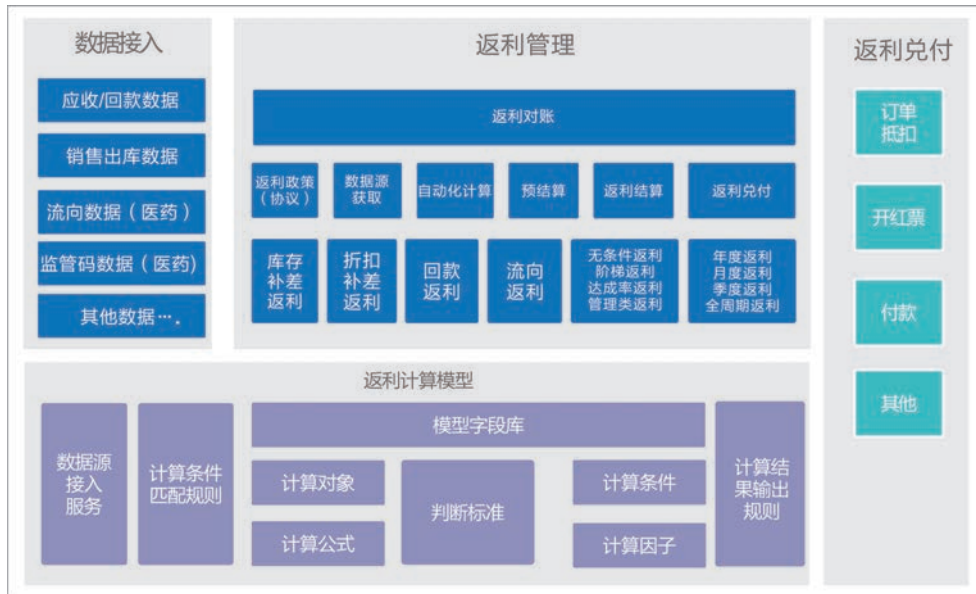
通过 EBC 可组装方式沉淀营销所场景各个阶段所需能力，结合可组装平台的编排能力，实现所需场景的业务模型构建及业务场景的组装。

• 可组装的订单中心能力

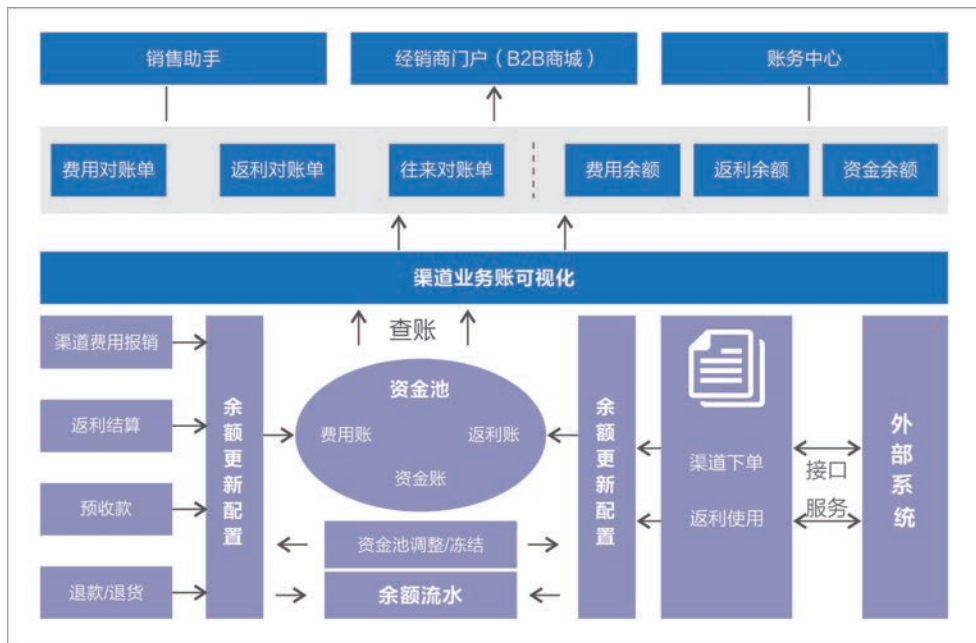
提供丰富的订单能力，企业按需组装应用，包括：促销能力、业务资金池抵扣能力、货补池随单发货能力、可售库存能力、订单路由能力、库存预留能力、订单交付计划能力、订单装车配货能力、物流跟踪能力等。



• 可组装的返利计算模型



• 可组装的渠道资金池模型



3. 解决方案价值

- **可扩展业务模型**：提供标准化的模型和流程，快捷与生态伙伴开展业务合作，进行业务对接。
- **架构灵活、支持大批量并发**：基于组装架构实现不同销售渠道所需业务能力的快捷构建，能快速满足大型企业的个性化需求。

6.6 电商订单管理

1. 解决方案适用场景

公司需要对多渠道的订单进行全局管理，从订单接收到订单完成的整个流程。随着现代商业的复杂性，多渠道的订单处理变得尤为复杂及关键，尤其是对于涉及多渠道及跨境交易的企业，以下是适用的主要场景：

- **多渠道零售**：对于同时在实体店、在线商店、移动应用或其他渠道上销售商品的零售商，统一这些渠道上的订单，确保存货和销售数据的准确性和一致性。
- **B2B 销售**：企业需要处理大量高价值的订单、或有定制需求或长期合同的 B2B 企业，简化订单处理、发货和计费的复杂流程。
- **B2C（直接向消费者销售）**：品牌或制造商直接向消费者销售，绕过传统的零售商或经销商，处理这种模型中的订单和物流。
- **临时和季节性的销售活动**：例如双十一或节日销售，能实时处理订单高峰，确保所有订单都得到及时和准确的处理。
- **退货和交换管理**：简化退货和交换的流程，提供更好的客户体验。
- **库存同步**：多个仓库、实体店或第三方物流供应商处持有库存的企业，确保库存数据在所有地点都是最新和一致的。
- **下游供应链整合**：可以与第三方物流、运输商和供应商进行整合，自动化物流和运输流程。

2. 解决方案介绍



图：电商订单管理功能范围

3. 解决方案价值

- **提高运营效率：**系统自动化订单处理流程，从订单接收、确认到发货和后续的退货管理，减少了手动干预的需要，从而加速了整体的订单处理速度。
- **AI 预测模型结合：**通过与订单预测模型集合，提供预测数据可以用来分析销售趋势、库存动态，为未来的销售策略和库存管理提供洞察。
- **减少错误率：**通过自动化流程，减少由于手动输入或处理所导致的错误，提高订单的准确性和客户满意度。
- **多渠道整合：**对于跨多个销售渠道运营的企业，能够集中管理各个渠道的订单，通过订单中台处理来自线上商店、实体店或第三方平台的各类订单。



7 供应链敏捷服务平台解决方案

7.1 余额模型

1. 解决方案适用场景

提供余额类更新能力，将余额表、余额更新规则、更新实现整体模型化，淡化业务具体特性，通过封装通用的更新过程，提供可扩展的系统配置，从而实现各领域不同的余额更新业务。

2. 解决方案介绍

针对库存、信用、应收应付、存货核算等业务应用的余额计算需求，金蝶云·星瀚供应链中台把余额表、余额更新规则、更新过程等实现整体模型化并沉入中台，提供可扩展的系统配置，满足余额表定制开发、客户个性化定制需求，实现各领域不同余额信息更新的实时性、共享性和高效性。



图：余额模型功能范围

3. 解决方案价值

- **降低余额开发难度**：使用余额模型，开发者无需聚焦余额的设计和可能出现的问题，开发能快速上手。
- **提升开发效率和质量**：以往对余额的修改，需中高级开发人员进行1-2个月开发，问题繁多。现在普通开发人员使用余额模型配置处理，1-2天就可以发布。
- **提升客户满意度**：易扩展、交付快，问题少。
- **高扩展**：余额表、更新规则、更新过程实现模型化，天生具备高扩展性。
- **低代码**：模型提供了更新引擎自动处理余额更新过程，让业务开发0代码或少量代码实现余额更新。
- **高效性**：利用散列算法对余额数据进行批量处理，提供准确的更新定位计算方式，让更新过程更高效。
- **可靠性**：使用快照更新，能够支持业务可重复更新，可追溯，提升余额更新的可靠性和准确性。

7.2 核销模型支持费用自动分摊

1. 解决方案适用场景

- **标品存货费用分摊：** 暂估费用和财务费用自动分摊、部分分摊；
- **费用分摊：** 根据业务需求，进行分摊规则的个性化配置和快速开发，实现二开费用自动分摊。

2. 解决方案介绍

核销模型新增分摊规则和分摊算法。基于核销模型灵活可配置的分摊规则，各种不同的采购费用、销售费用可定义不同的分摊标准和分摊系数实现自动部分分摊、自动整单分摊。支持大文本解析的费用自动分摊。



核销模型功能范围

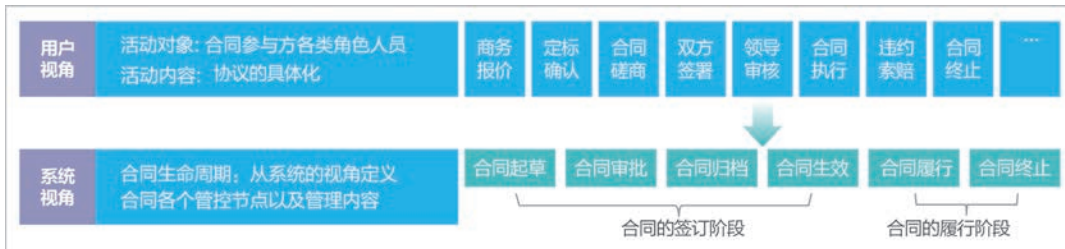
3. 解决方案价值

- 核销模型的费用分摊标准和分摊系数可配置，能满足不同费用的个性化分摊；
- 通过核销平台，采购费用和销售费用等各种费用可实现自动部分分摊和整单分摊，提高工作效率和费用分摊准确性。

7.3 合同全生命周期服务

1. 解决方案适用场景

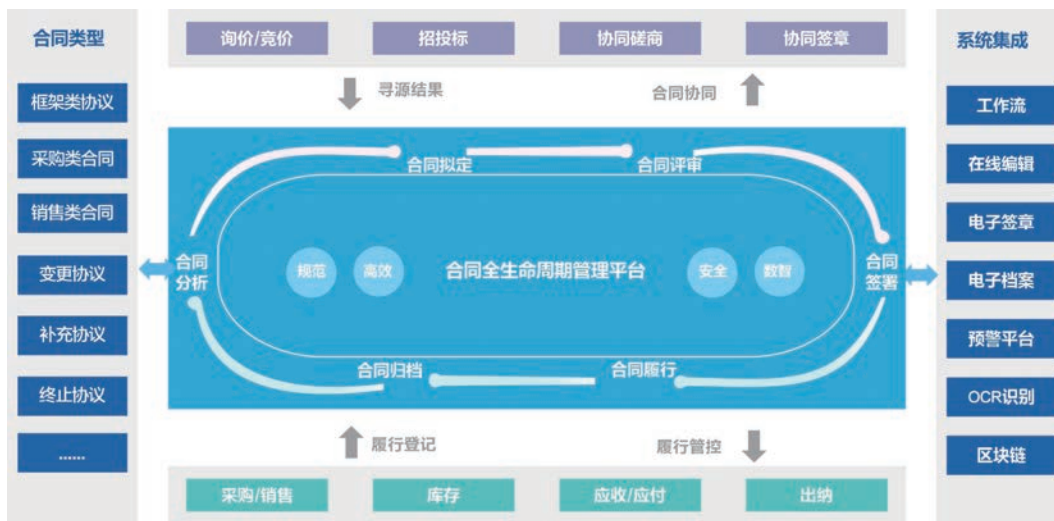
使用统一的合同全生命周期管理工具，覆盖了合同从起草、审批、签署到执行、审核和存档的每一个阶段。



图：合同全生命周期服务范围

2. 解决方案介绍

提供合同全生命周期所需的合同类型、合同模板、合同签章、合同履行登记、合同变更、补充协议、合同归档等主要功能。支持合同统谈统签、统谈分签等业务模式，并对各类合同的执行过程进行统一的履行登记与风险控制。通过与区块链、电子签章、OCR 识别、在线编辑、SRM 等系统集成，实现企业从合同签订、合同审批、合同变更、合同生效与终止、合同归档的全生命周期管理，为企业提供合规、高效的电子合同解决方案。



3. 解决方案价值

- 支持 OCR 识别技术融合，满足合同全生命周期各个阶段的文本比对需求。减少企业在合同比对业务中低效的重复性劳动，让企业员工更专注于价值创造。
- 企业与供应商通过全方位的合同线上协同，结合电子合同、电子签章、合同一键上链防篡改等功能，可以有效防止合同造假，提高签约效率，降低签约成本。
- 合同链接到采购、销售、库存、应付 / 应收、出纳、总账的全流程，全链条展现业务单据关系，直观呈现业务流完整处理过程。
- 支持多种合同类型 (数量、金额、里程碑等) 模版，支持采购履约联动，通过合同可以精准控制采购环节金额、价税。

7.4 开放 API+ 事件

1. 解决方案适用场景

对存量系统进行业务、数据交互，过 API 等接口方式调用星瀚供应链业务能力、可组装 EBC 能力。

2. 解决方案介绍

星瀚内嵌业务能力开放平台，支持业务能力、动态领域模型等集成与被集成方式，通过对技术体系开放、业务能力开放、API 开放方式可以与第三方系统快速对接。同时系统对市场上主流供应链系统标准接口进行预打包，实施时可以快速进行部署对接，减少系统间对接时间。



图：合同全生命周期服务范围

3. 解决方案价值

- **业务与 API 打通：** 通过供应链能力地图结合可以快速定位到对应业务能力、业务场景、业务流程所对应 EBC，通过对 EBC 的点击可以快速穿透到对应 API 接口、动态领域模型、EBC 可组装编辑器等页面，实现业务与 IT 底层技术打通。
- **高度兼容可组装模式：** 可组装 EBC 中的 API 接口可以被第三方 API 网关、API 流程编辑器直接使用。
- **快速部署对接：** API 适配器已适配主流供应链系统如 SAP 提的 BAPI、IDOC、RFC 等接口方式。

7.5 敏捷化移动应用

1. 解决方案适用场景

支持销售、采购、库存、供应商协同等全场景的移动化应用，方便企业管理者通过云之家、微信、钉钉或是自建 APP 实时处理、查询业务、掌控业务进度和指标，帮助企业作业人员便捷、高效处理业务作业，全面提高企业供应链的管理效率和数字化水平。

2. 解决方案介绍

- **移动销售：**为销售相关角色提供移动销售订单、发货通知、退货申请等销售业务处理应用，方便相关管理层人员进行在线审批、查询销售相关业务单据和报表等相关工作。
- **移动采购：**为采购相关角色提供移动采购申请、采购订单、退货申请等采购业务处理应用，方便相关管理层人员进行在线审批、查询采购相关业务单据和报表等相关工作。
- **移动库存：**为企业仓储等相关人员提供采购收货、采购入库、销售出库等库存业务处理应用，有效提高仓库相关人员的单据审批、业务处理和数据查询的效率。支持扫码出入库、语音库存查询等便捷操作，为管理人员提供库存账龄分析等数据分析报表。
- **移动供应商门户：**为供应商提供移动询价、移动订单协同、移动账务协同等业务处理应用，有效提高供需双方的业务协同，提高账务处理的透明度，实现双方互信、互惠、共赢。
- **数据洞察分析：**提供销售分析、采购分析、库存分析等多场景的数据分析类服务：
- **客户价值分析：**为企业经营人员提供按客户活跃度、忠诚度、贡献度等维度的客户数据分析，自动评估客户类型，针对不同类型客户做出相匹配的经营策略，以提升客户粘度和贡献度。



图：星瀚供应链移动应用界面



图：客户价值分析界面

- **产品销售占比分析：**方便经营人员了解和查看指定销售组织某时间范围产品销售额占比情况。
- **发货及时率分析：**方便经营人员了解和查看指定销售组织某时间范围发货及时率情况。
- **组织 / 人员销售收入分析：**方便经营人员了解和查看选定的销售组织或人员范围、某时间范围销售额、收款额的情况。



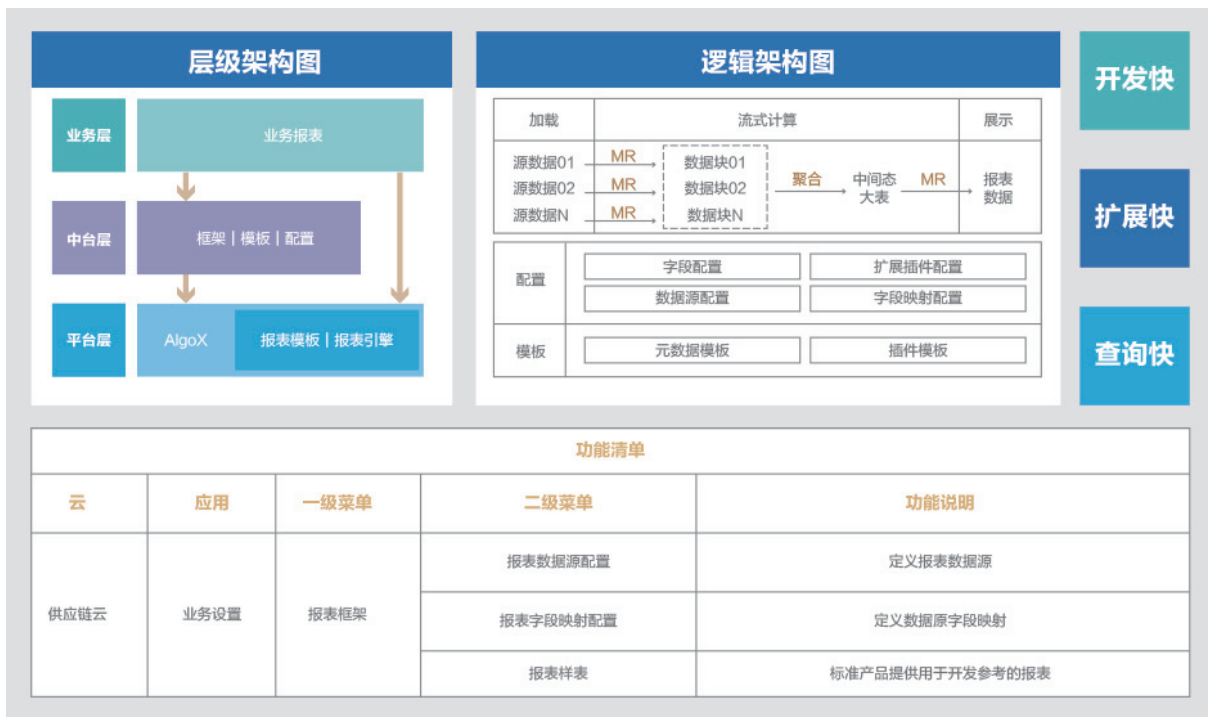
7.6 基于低代码报表框架的供应链极速报表

1. 解决方案适用场景

通过低代码报表平台能快速对系统内的报表进行二次开发，增加字段或新增业务所需报表，无需全代码开发，业务人员可通过拖拽快速实现。

2. 解决方案介绍

供应链极速报表是一个报表开发框架，用于解决业务报表扩展的问题，使用极速报表开发时可以通过调整配置、调整相关的插件，以实现供应链业务报表的扩展需求。它由字段库、配置数据、元数据模板、代码基类等元素组成，用户可以通过极速报表实现具体的报表的扩展，如：物料收发汇总、物料收发明细等。



3. 解决方案价值

- **易扩展:** 通过配置完成对出厂业务报表扩展，支持二开字段或自定义字段的过滤、显示，提供丰富的汇总展示方式。
- **稳定查询:** 使用 AlgoX 分布式流式计算框架，支持超大数据量计算，高性能查询，不宕机。
- **低代码开发:** 流式编程，面向单表开发，降低开发难度，提示开发效率。

8 供应链智能平台解决方案

采用人工智能和深度学习技术来优化供应链管理时，将给整个供应链带来了巨大的价值。供应链智能平台内部集成人工智能和深度学习为企业提供开箱即用的智能体验，减少企业在智能化道路上的摸索时间，帮助企业聚焦构建智能化核心竞争力，在竞争激烈的市场中保持领先地位。

供应链智能平台将深度学习及人工智能及应用场景进行产品化输出，以虚拟人形象为供应链人员提供全员助手、专职助手、决策助手，服务供应链执行、决策层所需的各类业务场景。



图：星瀚供应链智能平台功能范围

供应链智能平台将深度学习及人工智能及应用场景进行产品化输出，以虚拟人形象为供应链人员提供全员助手、专职助手、决策助手，服务供应链执行、决策层所需的各类业务场景。



1. 全员助手

全员提供行日程安排，自动生成公告、文案，并对已有文档进行校对，检查邮件提炼关键内容，对日常各类文档进行辅助检查，如合同法律条款、合规等审查等，例如：

- **合同审查、流程辅助：**合同审查、流程辅助：对采购合同辅助审查，结合系统的智能分析能力和 AI 能力进行文字纠错、一致性检查、法律合规及公司内部规约等方面的审查，并给出审查结果。支持原文与改正后的条款比对，告知差异点，帮助各节点业务人员快速审查合同内容，从而提升合同整体流程工作效率。还负责发起合同审批流程、审核跟催。后续，合同审查助手也可逐步进化为合同助手，不仅能帮助用户审查合同，也可以帮助用户起草合同，接受修订建议，并根据合同文档自动新增合同单据。

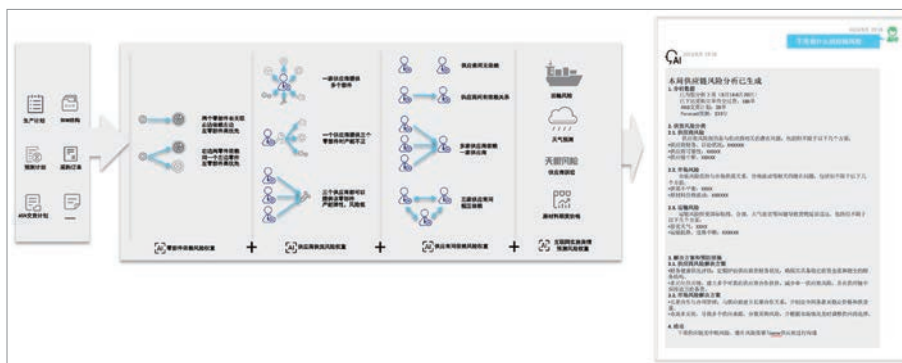


图：合同审核界面示例

2. 专员助手

提供在寻源采购后为企业筛选推荐最优的供应商或商品，提供上下游客户与供应商进行日常业务咨询协同。在交货履约方面识别、评估订单交期风险等工作并分别给出专业建议例如：

- **供应链风险预测：**通过对物流设备（如卡车、货机）实时接入的运行数据分析，预测并识别可能出现的问题或故障，从而在问题发生前进行维护或更换，避免了物流中断和额外的维修成本。同时结合互联网实时动态如供应商舆情及诉讼风险、海运风险预警，进行路线分析、交通状况、天气等因素综合分析，专员可以为货物选择最佳的运输方式和路线，确保货物能够准时、安全地到达目的地。



图：供应链风险预测示意图

- **需求及计划预测，智能预测（销售、库存）：**通过对历史数据、季节性、节假日、促销活动等进行分析，AI模型可以预测未来的库存需求、运输需求，从而帮助企业提前进行资源配置，确保生产供应、运输能力和需求之间的平衡。
- **客户与供应商协同：**通过助手与协同平台集成及 E-mail 等工具集成，可以快速对供应商及客户提出的常规业务问题进行实时响应和反馈，例如提供实时的货物追踪、预计到达时间等信息的及时回复，增强了客户的信任感和满意度。

3. 决策助手

决策助手则可以基于对数据的分析，在智能寻源、供应商选择推荐、库存计划、物流配送路线选择、物料替代选择等方面提供专业参谋服务，实现以数据驱动决策，为供应链提供智能化的管理和优化：

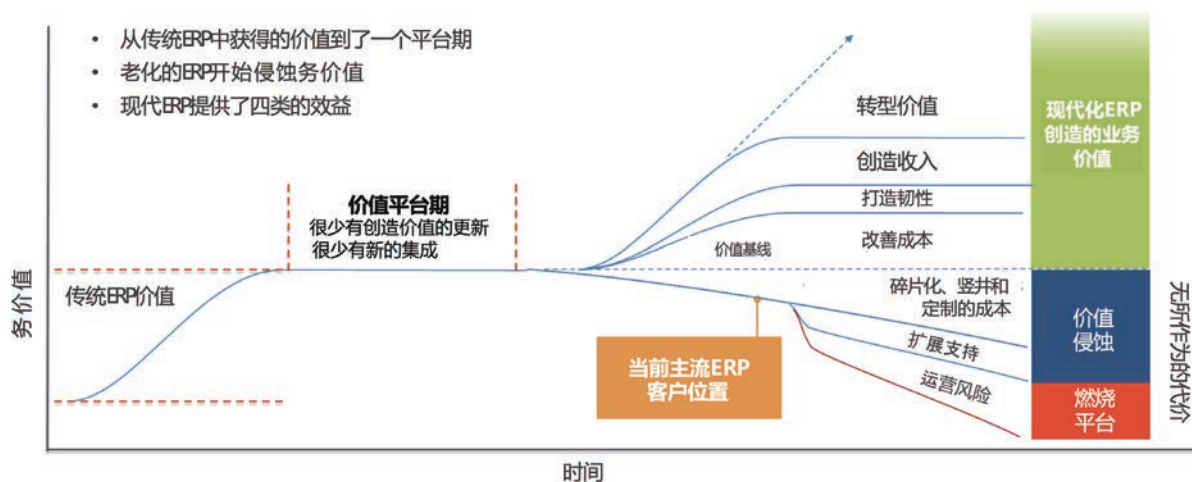
- **供应商选择：**利用人工智能技术，结合互联网供应商信息，形成供应商 360 画像，数字信用，结合价格、质量、可靠性等因素综合评估和选择合适的供应商，为供应商选择提供综合参考建议。
- **物料替代选择：**在多点供货或 BOM 中的物料替代场景下，存在多种可能的组合方式，决策助手会结合供应商产能、价格、供货周期等综合考虑最佳替代策略，效降低生产成本，保持生产流程的顺畅，同时也能确保产品质量和交货期的稳定。决策助手有助于提升供应链的敏捷性和韧性，使企业更好地应对市场变化和突发事件。



9 对标世界一流的国产化替代

9.1 对标及替代背景

主流的国外 ERP 套核心思想是“资源计划”，强调企业经营管理首先要做好企业内部的人财物等资源配置，强调信息系统的一体化设计和内部协同效益，而现代 ERP 的供应链更注重上下游、内部外的产业协同，基于业务为导向，不断创新和适应变化，以此来提升竞争力。传统 ERP 系统架构为单体、紧耦合、单一数据库，采用瀑布式实施方法，无法满足云原生时代的微服务、松耦合、多数据库适配、大数据场景等技术要求，原有的 ERP 系统架构及以单据流为核心的业务方向无法满足未来供应链业务发展需要。



Source: IDC The Business Case for ERP Modernization, July 2021

同时结合 2022 年 9 月下发的 79 号文，全面指导国资信创产业发展和进度，要求所有央企 + 地方国企落实信创全替代，5 年内国企全部完成信创替换，其中 ERP 系统属于“应替就替”范围。

9.2 星瀚替代国外主流 ERP 解决方案

金蝶云·星瀚及苍穹架构针对企业的业务挑战、传统 ERP 面临的问题，结合国产化信创要求，使用 EBC（Enterprise Business Capability，企业业务能力），并融入了 PaaS+SaaS 连续体、AI 原生及可组装在 ERP 中的领先实践，助力企业进一步构建 EBC 平台，深化数字资产的沉淀与数字价值的应用，从而实现数字化商业模式创新构建新一代 ERP，提出以下方案：

| 升级理由 | | 业务挑战 | 传统ERP问题 | 星瀚方案 |
|------|----------|---------------------------------|--|---|
| 业务 | 集团复杂治理 | 规模大型化、产业多元化、组织网络化、管控差异化 | 僵化的组织管理难以适应快速变化的业务，自上而下的IT治理方式限制子公司自主权 | 柔性组织快速调整业务，双层ERP有效支持集团管控与子公司业务个性化运营 |
| | 链接生态 | 万物互联能够极大提升流程效率，减少沟通浪费 | 以企业内部经营为主，仅提供部分外部用户协作端口，无法支撑产业生态共生 | 全面链接客户、生态伙伴、企业资产等，实现产业链流程协同，如协同设计、协同制造、发票不落地付款等 |
| | 全球化能力 | 全球化是国家和大型企业的重要开源战略 | 中国传统ERP普遍全球化支持能力不足 | 全球化架构：部署、隐私、语言、时区、会计准则等 |
| 应用 | 功能缺失 | 互联网快速发展，数字化由企业管控手段转变为赋能人人 | 传统ERP定位为专业岗位使用的管控工具，全员应用场景欠缺，系统笨重、迭代慢、集成困难，应用发展动力不足 | 人人费用、人人差旅、数字员工等更多全员应用，组装式、低代码快速构建新功能 |
| | 智能化 | 企业竞争是效率的竞争，智能化时代已经到来 | 基本没有智能化能力，智能外挂新系统实现，接口难运维难 | 企业级大模型、数字员工、智能数据洞察等，重构系统交互体验，极大提升作业效率和决策效率 |
| | 操作体验 | 互联网原住民对系统体验要求越来越高，操作体验影响工作效率 | 丑、慢，移动设备支持差，难用，员工工作效率低；运维难度大 | 纯B/S架构、多端互动、互联网级应用体验，提高员工满意度，提高工作效率； |
| 技术 | 高性能高可靠 | 消费端算力冗余时代，快速响应是大众对系统的基本需求 | 单一数据库：传统ERP始终保持单一数据库，数据库无限增长，性能逐年降低，且扩容难度大、成本高 单体架构系统：系统性能瓶颈严重，难以支撑高并发 | 分布式数据库，海量数据高性能，成本低处理 微服务架构+分布式计算，可通过容器线性扩容，实现高性能、高并发 |
| | 安全可靠 | 国产化替代大势所趋；安全隐私越来越重要 | 大部分老旧ERP底层基于海外软件，很多停止更新，安全风险高；海外基础软件贵、容易被卡脖子，有后门 | 云原生技术体系安全程度高，全栈自主可控，可完全抛弃海外商用软件系统 |
| | 运维拓展快速应变 | 市场、业务快速变化，弹性扩容、单模块调试、不停机升级等是基本 | 系统耦合复杂，接口众多，客户端分散、运维难度大，成本高，牵一发而动全身，不敢动，系统制约业务发展； 只能实现单据、报表的简单定制，代码及二次开发多 | 解耦的云原生架构，系统分层，可组装能力强；开发运维一体，运维拓展容易 提供原子能力库，可通过可组装PaaS平台，快速调整预装应用，低代码快速开发适应业务变化 |
| 数据 | 数据治理功能缺失 | 企业实现数据管理、数据驱动的基础是数据治理 | 传统ERP数据治理理念不足，在数据标准化、数据质量、数据安全、数据存储等方面存在明显缺陷 | 基于统一数据中台的标准数据治理体系、隐私技术、可组装能力保障数据完整、有效、安全、易操作 |
| | 数据价值流通 | 未来数据是企业最重要的生产要素，需要实现数据流通、发挥数据价值 | 传统ERP基于关系型数据库，不具备大数据的技术架构 多异构系统的数据孤岛致使数据不能有效流通，难以发挥数据价值 | 基于数据中台、数据湖，有效链接整合内外部数据，处理企业各类结构化非结构化数据 |
| | 数据驱动业务 | 从数字化到数治化，数据驱动是企业数字化的核心 | 传统ERP重点在管控合规，靠流程驱动业务，数据价值未能显现 传统ERP侧重数据记录，数据的分析使用能力弱 | 在数据可视、分析基础上，通过大数据、算法、AI等智能洞察、智能预测，为业务决策提供数据依据 |

1. 星瀚功能全面覆盖国外主流 ERP 功能模块

通过与国外主流 ERP 系统对标，分别从业务场景覆盖、可扩展性、单据处理数量，各模块功能点及近百个基线版流程交叉对比，星瀚已实现全面完全覆盖。

| 核心业务 | 功能模块 | 国外主流ERP覆盖功能 | 金蝶云星瀚模块 | 金蝶云星瀚覆盖功能 |
|--------------|-------|--|-------------|---|
| 销售管理 | SD | 销售组织/客户主数据 (SalesOrg/Customer Master) | 供应链云 | 合同管理、销售管理、销售价格管理、信用控制管理 |
| | | 定价主数据 (Pricing Master) | | |
| | | 销售订单/销售出货 (Sales Order/Cosign/Shipping) | | |
| | | 开票 (Billing) | | |
| 计划管理 生产管理 | PP/MM | 生产主数据 (BOM/Routing/WorkCtr. Master) | 制造云 | 制造产品数据管理、需求管理、产线排程、物料需求计划、生产任务管理、车间控制、项目管理 |
| | | 主生产计划/物料需求计划 (MPS/MRP) | | |
| | | 生产订单 (Planning/Production Order) | | |
| | | 生产备料/预留 (Goods Reservation) | | |
| | | 生产领退料/调拨 (Goods Issue/Receipt/Transfer) | | |
| 供应链管理 | MM | 采购组织/供应商主数据 (Pur.Org./Vendor Master) | 供应链云 | 合同管理、库存管理、采购价格管理、采购管理、VMI采购、组织间结算 |
| | | 采购请求/采购订单 (Pur. Req./Order) | | |
| | | 采购收货/发票校验 (Pur. Goods Receipt/Invoicing) | | |
| 财务管理 | FI/CO | 总账/期初/期末结账 (General Ledger/Settlement) | 财务云 | 总帐、应收、应付、固定资产、存货核算、财务报表、电子会计档案、财务机器人、管理会计云 (标准成本、实际成本、盈利分析) |
| | | 应收账款/应付账款/未清项 (AR/AP/Clearances) | | |
| | | 固定资产 (Fixed Assets) | | |
| | | 资金管理 (Treasuries) | | |
| | | 成本中心/利润中心 (Cost/Profit Center) | | |
| | | 成本利润分析 (CO-PA) | | |
| 全面预算管理 | BPC | 业务预算、预算编制、预算编制、预算控制、报表合并 | 绩效管理云 (EPM) | 全面预算、费用预算、预算控制、合并报表 |

星瀚已完全覆盖主流 ERP 功能模块

2. 升级替代方式

对原有的 ERP 系统可以使用两种方式进行升级，根据客户的国产化替代计划，可以选择不同的方式，其中渐进式升级整体风险较小，但替代周期长，适合外围系统众多的大中型企业。一次性全面替代适合 ERP 功能使用相对轻量化的企业，例如只使用部分模块或与周边系统接口较少、非紧耦合的场景。

| 模式一：双模驱动，渐进升级 | | 模式二：战略导向，全面升级 |
|---|--|---|
| 先增量，再存量；先解耦，再换芯 | | 战略导向，长期价值；顶层设计，架构科学 |
| 路径一：功能延伸（增量） | 路径二：应用升级（存量） | 路径三：全面升级 |
| <ul style="list-style-type: none"> 新功能需求延申 新业务/新子公司需求延申 | <ul style="list-style-type: none"> 中台替换 从外围到核心应用依次升级 | <ul style="list-style-type: none"> 顶层设计，一次全应用替换 战略规划，先渐进升级再逐步全面升级 |

两种升级替代模式对比

| | 渐进升级 | 全面升级 |
|------|---|---------------------------------|
| 时间 | 周期较长，有大量解耦、接口开发工作 | 周期短，切换数据前移 |
| 资源成本 | 短期投入较低，长期投入较高 | 短期投入较高，长期投入较低 |
| 实施路径 | 先增量再存量，先解耦再换芯 先中台，再业务系统；先外围，再核心 由ERP/外围系统、HR、财务非核心、供应链（采购、营销、库存）、MRP、财务核心依次升级 | 战略蓝图设计，一次上线，数据迁移 |
| 实施风险 | 对业务影响小，适应周期长 | 业务影响大，短时间适应新系统 短时间数据迁移，有丢失风险 |
| 客户建议 | 一般建议渐进升级 | 高层战略要求全面升级 |

两种升级模式差异点分析

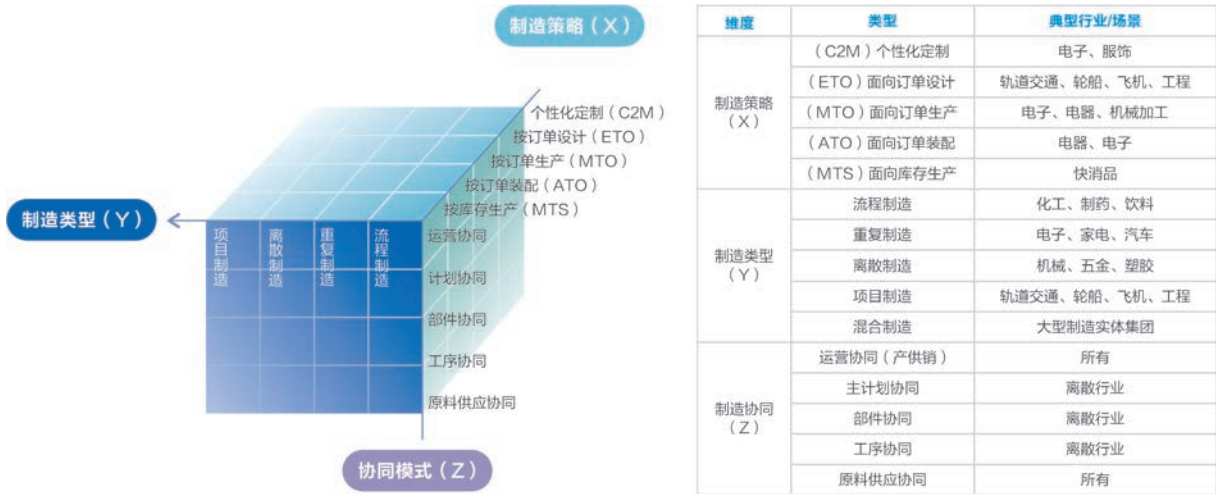
3. 升级替代后供应链能力得到全面提升

- 内部外协作一体化的供应链：通过一体化协同平台，贯穿内外部协同，构建客户到企业到供应商上下游全链路协同能力。

| 行业应用 | 电子 | 食品 | 医药 | 日化 | 4S | 烟草 | 现代农业 | 钢铁 | | | | |
|----------------------|------|-------|------|--------|------|---------|-------|-------|--------|------|---------|------|
| 供应商协同云 | | | 供应链云 | | | 制造云 | | | 渠道云 | | | |
| 供应商管理 | 供应协同 | 商城管理 | 合同管理 | 采购管理 | 库存管理 | 销售管理 | 组织间结算 | 项目制造 | 计划管理 | 生产管理 | B2B订单中心 | 渠道运营 |
| 注册/邀约 | 合同协同 | 寻源管理 | 合同拟定 | 采购计划 | 库存计划 | 销售预测 | 集中采购 | 项目策划 | S&OP计划 | 产品数据 | 在线商城管理 | 零售管理 |
| 准入认证 | 采购协同 | | 合同评审 | 采购政策 | 库存移动 | 信用管理 | 集中销售 | 项目预算 | 需求管理 | 生产任务 | | |
| 绩效管理 | 计划协同 | 招投标管理 | 合同签章 | 采购执行 | 库存盘点 | 销售政策 | 跨组织领料 | 项目任务 | 主生产计划 | 产品委外 | 全网订单中心 | 渠道激励 |
| 分级管理 | 结算协同 | | 合同履行 | 费用采购 | 库存查询 | 销售执行 | 结算配置 | 项目计划 | 物料计划 | 工序委外 | | |
| 索赔/风险 | 制造协同 | 询比价管理 | 合同变更 | 资产采购 | 库存分析 | 委托代销 | | 项目执行 | 制造策略 | 生产领料 | 营销中心 | 会员中心 |
| 风险/改善/退出 | 委外协同 | | 合同终止 | 交货计划 | | 套件销售 | | 项目风险 | | 车间控制 | 费用管理 | 客户协同 |
| 供应商数字信用 | 寻源协同 | 供需平台 | 合同归档 | VMU采购 | | | | 项目绩效 | | | | |
| 物料认证 | | | | 委外采购 | | | | | | | | |
| 业财一体化应用 | | 应付管理 | 应收管理 | 存货核算 | | 实际成本 | | 标准成本 | | | | |
| 供应链&制造中台服务 | | 单据模板 | 算法服务 | 余额更新服务 | | 组织间结算服务 | | 主数据服务 | | | | |
| | | 变更服务 | 核销服务 | 预留服务 | | 价格服务 | | 信用服务 | | | | |
| | | 序列号服务 | 条码服务 | 批号服务 | | 合同服务 | | 主档服务 | | | | |
| 系统云：组织、权限、主数据、基础数据管理 | | | | | | | | | | | | |

供应链一体化平台架构

- 精细的制造场景的供应链：覆盖供应链内各类制造场景，适配多业态制造型企业所需业务模式。



金蝶云星瀚制造立方体

- 算法模型驱动的供应链：开箱即用可配置的算法模型，由传统的 MRP 计算方式向智能预测、智能补货方式演进，灵活面对市场需求波动性。



- 可组装的供应链：内置各行业供应链基线流程、所需业务功能、数据模型，企业可以根据自身业务需要进行二次编排、组装，快速构建符合企业需求的供应链场景。



- 数据智能加持的供应链：内嵌数据智能平台，触手可及的AI助手，各类AI工具可组合使用，人工智能普惠化。



4. 国产化替代案例墙



部分国产化替代客户清单

10 EAS 系统升级星瀚

10.1 星瀚供应链功能新增价值特性

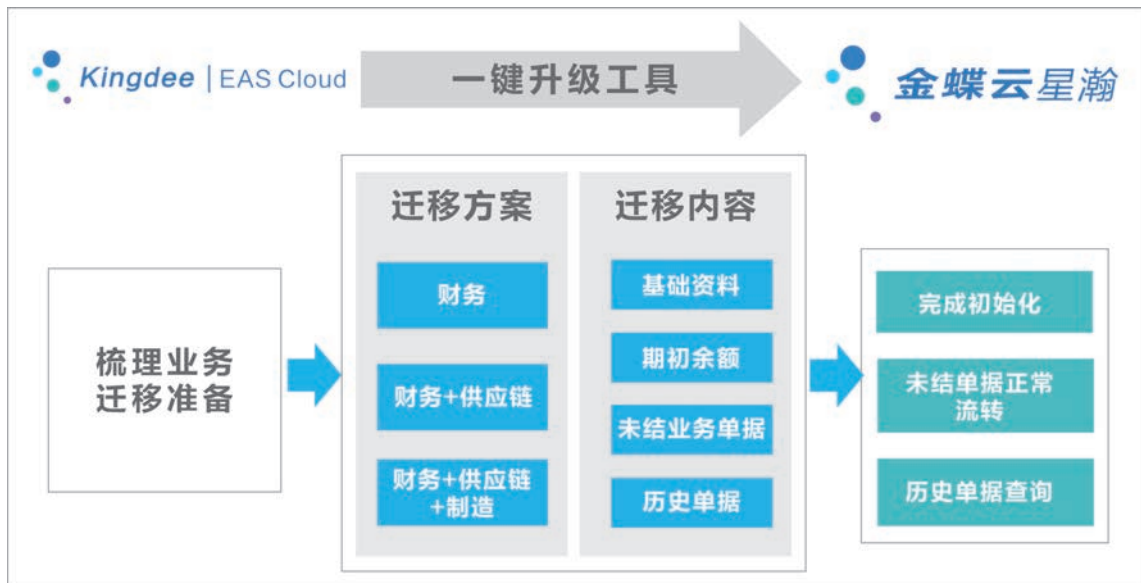
星瀚系统功能及架构定位为面向中大型企业客户群体，除提供 EAS 所有功能外，通过 EBC 可组装能力针对不同行业、场景需求，新增近百种新特性及近千项系统功能提升，例如：

- 库存计划：支持预测日均消耗、统计安全库存、多维度维护库存水位，自定义数据源和算法，支持 3 种计划类型（最大最小、再订货单、固定期间）。
- 平衡利库：在统筹仓库库存、采购在途、预计消耗及安全库存后，通过库存领用、库存调拨与采购计划，满足物料需求的过程。实现企业多级需求与库存管理场景，高效满足企业平衡利库需求。
- 需求多级汇总：自动根据汇总路径过滤显示符合条件的需求申请单行，并根据默认方案执行汇总，操作简便。需求汇总与平衡利库和采购流程打通，可根据汇总路径的关系，系统自动判断是否允许执行采购流程。
- 采购预测计划：采购预测计划补充了采购计划环节的线上管理，与制造领域对接，采购员可查看和调整未来的预测需求。可提前与供应商沟通，保证未来的供应连续性。
- 配额模型：配额模型支持基础数据扩展维度，通过配置可实现自定义匹配条件和计算结果。适用于各类企业不同配额维度定义的场景。支持针对不同的配额应用场景设定不同的配额计算规则。动态配额计算过程中参考历史数据的单据对象、数据范围可配置，配额计算结果更准确更具参考价值。
- 委外采购：提供了简单的委外采购业务功能，流程简洁清晰，主要适用于非制造型企业角色合并管理委外业务的场景。
- 套件销售：定价方式和发货方式可实现灵活组合，满足客户多种业务场景和管控需求。支持套件的订单、出库、存货、应收、收款全流程管理。
- 可选配、配置销售：支持特征选配和组件选配，同时扩展至报价单、销售合同、销售订单等，满足各类定制可选配场景。

- 高级定价：支持取价过程中依据价目定义中的各种价格项目通过公式进行计算并返回结果，公式支持客户自定义。支持业务在价格取价过程中，手工维护部分价格项目，进行价格试算过程。提供价格定价过程查询服务，查询价格组成以及计算结果，分析价格异常原因。
- 集团采购、销售业务：支持集团级主数据共享，集团与分子公司交易时可根据销售订单自动产生采购订单，同时支持采购订单生成销售订单，并可联动进行发票核对等场景，自动及简化集团公司间采销流程。
- 存货多核算体系多账簿：支持多种本位币核算，不同的成本账簿可使用不同的本位币进行存货核算，支持多种会计期间、多套会计科目表、多套汇率表核算。
- 存货期末余额日常结转：使用快照表保证同一成本记录多次正确更新余额；提供余额重算机制，保证余额数据准确性。
- 生态集成：提供生态集成的中台服务，解决 SCM 与其生态产品集成的问题。

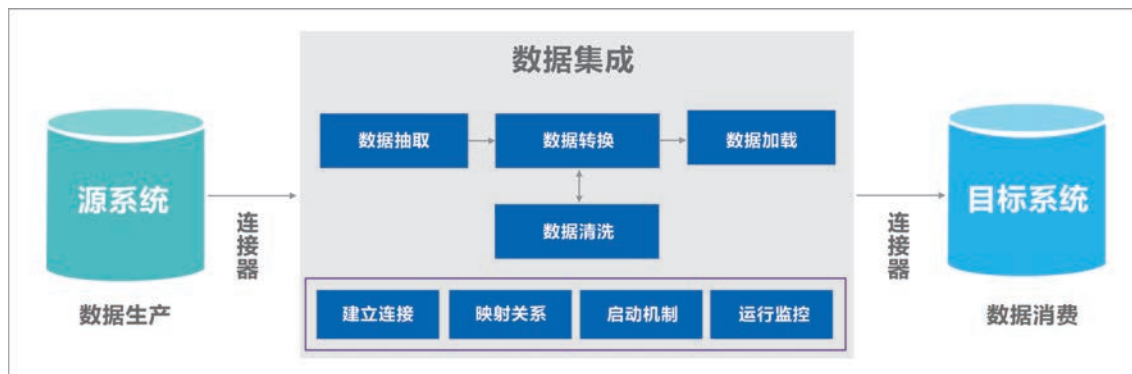
10.2 一键式 EAS 迁移升级星瀚

星瀚提供 EAS 一键迁移升级到星瀚的工具，以迁移升级的方式满足不同客户对于迁移升级内容的需求。迁移工具使用集成服务云作为迁移平台工具和管理集成平台，使用向导式的迁移步骤，从迁移前的检查到结果对比的全自动化迁移，帮助实施人员快速完成系统迁移。



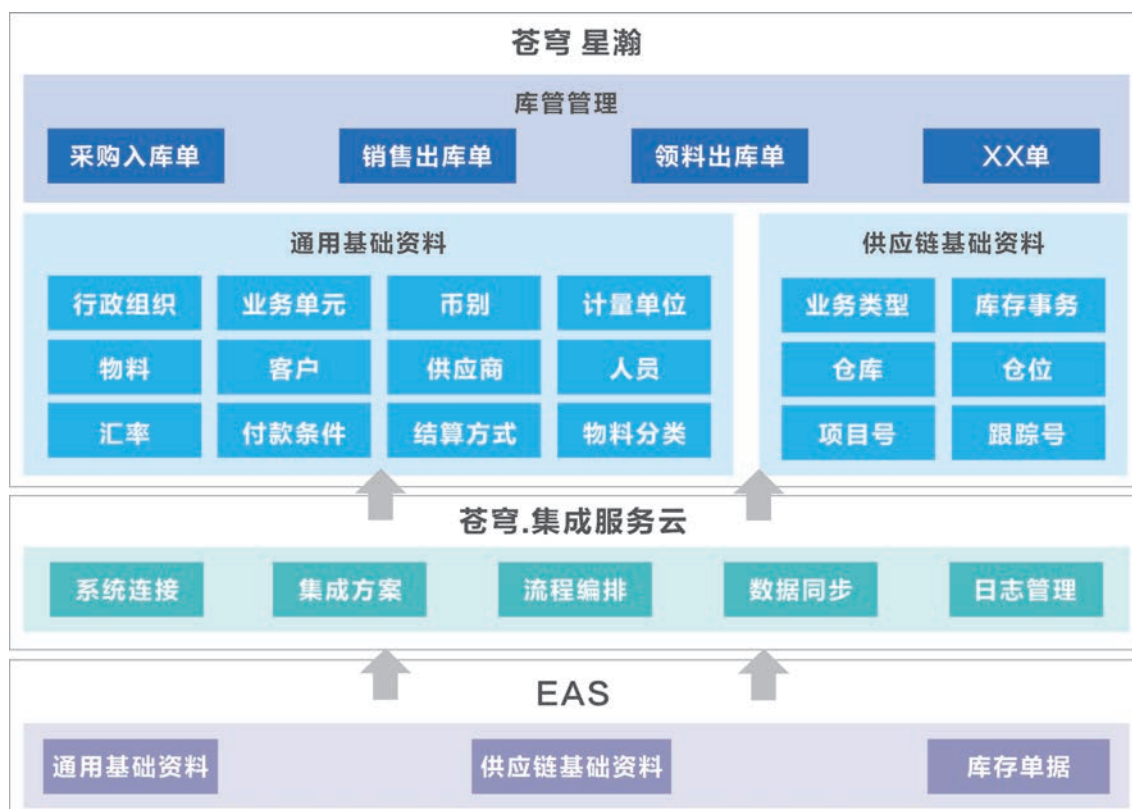
10.3 EAS 数据迁移方案

星瀚针对 EAS 数据迁移提供集成服务云，该工具是采用元数据模型驱动的低代码集成工具，提供了数据模型管理、映射、编排、日志、脚本等集成核心引擎组件，通过可视化配置快速实现客户技术多样、灵活多变的集成需求。集成服务云支持组件资源高度复用、可组装，共性方案随时获取，个性方案按需灵活扩展，日志监控全链路跟踪，让集成开发更加简单、执行过程更加可靠、问题风险更加可控。



集成服务云功能示意图

基于集成服务云，星瀚供应链开发预置了 EAS 库存单据迁移星瀚的标准方案，实现将 EAS 供应链业务单据数据一键迁移到星瀚，并支持对标准迁移方案进行个性化调整。



单据迁移标准方案功能范围

04

标杆客户案例



顺丰： 多业态下公开透明供应链体系

公司概况

1993年顺丰诞生于广东顺德，2016年12月12日顺丰速运取得证监会批文获准登陆A股市场，2017年2月24日正式更名为顺丰，股票代码002352。是国内领先的快递物流综合服务商，具有网络规模优势的智能物流运营商。

01

拥有 71 架全货机
2102 条散航及专机路线

02

国际小包业务覆盖
225 个国家级地区

03

国际快递业务覆盖
62 个国家级地区

业务挑战

随着顺丰鄂州机场建设深入，冷链与医药运输的扩张，顺丰现有采购体系已经难以支持快递、工程、冷链、医药运输、国际物流等多业态采购需求。

- **内部变形驱动因素：**多业态发展，多品类需求，顺丰已经从单一快递业务公司转型为物流综合服务商，因此业务形态与品类发生了变化很大的变化，采购需求也复杂多样。
- **外部变形驱动因素：**供应商多、规模不一、业务不可控、供应商库庞大，考核、管理、评级困难，难以科学管控。

解决方案

上线星瀚采购云模块如供应商管理、寻源管理、合同管理、采购商城、采购执行、供应协同等，极大地提升、采购效率，优化成本控制，增强供应链透明度。并通过自动化流程赋能企业实现更好的协作，最终驱动业务价值的提升。



图：整体方案架构

应用价值

- **低代码，快速组装业务：**寻源模块的原子化可组装能力，将顺丰集团及旗下子公司的多业态寻源业务统一到采购业务平台实现采购策略和采购政策落地，集团化管控。
- **低代码，快速组装系统：**星瀚采购云在实现采购一体化平台的过程中，采用标准化接口能力，快速打通了SAP、MRM、丰声、档案管理等系统。提升采购寻源和采购人员作业的效率与沟通效率，全面提升了从寻源到付款全流程效率。
- **强化供应商管理：**打通企业的生态链，实现产业协同。建立企业供应商资源库，进行全生命周期管理。
- **风险管理：**基于平台的智能化技术实现采购价格、采购合同、采购金额、采购过程、采购付款等业务环节的风险防范。



联盛纸业： 产供销运一体化平台

公司概况

联盛纸业是一家以再生资源废纸为主要原料的环保型造纸与热电联产为一体的福建省龙头企业。发展成为集产品研发、废纸回收、废纸制浆、造纸、销售、物流为一体的大型现代化造纸企业。一贯践行企业发展和社会责任并重的经营理念，坚定不移走低碳、节能、环保的循环经济发展道路，以可循环使用的废纸为生产原料，采用国内外先进的生产工艺和设备，采用一流的环保设施，生产绿色环保产品。主导产品包括涂布白板纸、涂布牛卡纸、高强瓦楞纸、高档牛卡纸、纱管原纸、灰版纸、T纸等7个品种多个级别的包装纸，产品被誉为“福建省名牌产品”



业务挑战



图：整体方案架构

解决方案

苍穹平台及星瀚供应链构建产供销运一体化平台，打通计划到发运全链路，实现 P2P（Procure-to-Pay）采购支付一体化流程、OTC（Order-to-Cash）订单至现金一体化流程。

应用价值

- 精细化采购：提升品类需求合理性，全面覆盖品类采购模式，实现采购流程可视化，加强供应商精细化管理。
- 库存结构优化：实现仓储的实物流、业务流、信息流一致，账实一致，建立安全库存及呆滞预警驱动功能，实现业务协同，提升整体应用效率。
- 销售协同：支撑管理层决策分析，增强部门的协同工作，客户购买链条清晰化，提升订单外理效率，实现客户资源企业化。
- 高效发运：提升发运能力、降低运营成本、提升客户接单、交货和服务能力实现效率最大化。



一心堂： 零售供应链数字化平台

公司概况

一心堂药业集团股份有限公司成立于 2000 年。公司的主营业务为医药零售连锁和医药配送业务，其中医药零售连锁是公司的核心业务，经过二十多年的发展，目前已成为国内直营连锁规模及管理模式领先的药品零售连锁企业之一。随着公司大健康产业链的布局所涉足的多元化业态蓬勃发展，形成以直营零售连锁为核心，多元化业态并存的发展格局。截至 2022 年 9 月底，一心堂及其全资子公司共拥有直营连锁门店 9164 家。2021 年全年营收 145.87 亿。

业务挑战

医药电商平台业务流量面临考验：原有的国外 ERP 厂商的电商平台解决方案不符合国内电商业务特点，本地化功能缺失，不能很好的支持一心堂未来线上电商业务的平稳运行和有效管理。

门店扩展迅速，ERP 平台支持能力跟不上：集团未来以西南、华南为基础，通过自营、并购和加盟等一系列手段逐步加强、扩大及整合现有医药分销网络及能力，以提高分销网络覆盖范围。现有 ERP 平台及门店管理系统不能满足门店管理规模化复制的需求。

解决方案

通过云星瀚供应链能力打造统一开放、综合服务、信息共享的新一代企业数字化平台，支持集团业务整合及扩张战略，扩大及整合现有医药分销网络及能力、提高分销网络覆盖范围，以单体门店的健康增长为核心，优化品类，推进基于战略的新兴业务和种子业务齐头并进。

电商平台一体化解决：以 ERP 为核心，利用 ERP 集成库存，对订单库存进行调配，统一管理电商订单，实现前后台的信息同步。包括：销售订单集成：以云星瀚平台作为单据指令系统，对外统一发布订单。基于零售行业多门店特性，与前台 POS 集成，满足超过 9000 家门店的数据集成，每天单据行数量超 500W。库存集成：集成 WMS/POS 系统，在 ERP 实现库存的在途和预占等功能，在不同渠道保障库存一致

批号管理：此前一心堂的 ERP 系统没有实现批号的管理，批号仅在 POS 系统中管理，但因管理的问题，导致批号错误率较高。在星瀚系统中实现批号管理，与 POS 系统对接集成，共同管理批号库存，提高批号的准确程度，提高了业务对效期的管理，提升临期品和促销决策的能力。



整体方案架构

应用价值

重构链接客户的能力

支持**9000+**零售门店日常运营
库存初始化**4000+**万行
单日库存发生明细**1000+**万/天

重构链接万物的能力

集成外围系统数量：**23+**套
集成接口数量：**511+**个



重构数据驱动的能力

门店计划单据**30+**万/天
总账核算记录**5000+**万/月

重构链接伙伴的能力

重新梳理了**20000+**供应商伙伴资料
各类证照管理文档**10+**万份

重构链接员工的能力

费用报销服务**20000+**员工
覆盖**43+**核算组织



恒都牛肉： 大数据模型输出精准预测

公司概况

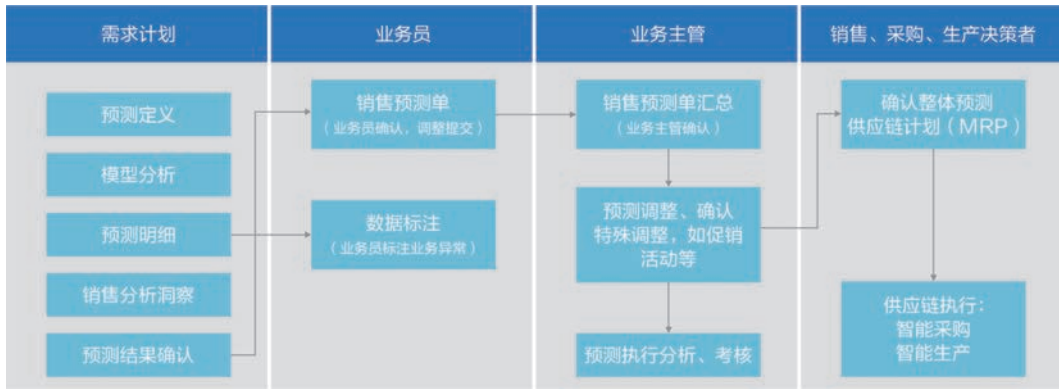
恒都农业集团成立于2009年，是一家集科技研发、牧草种植、肉牛养殖、屠宰加工、精深加工、国际贸易、冷链运输、市场营销于一体的大型农业开发企业。

业务挑战

- 业务环节多，责任划分难：企业在销售与运营计划包括多个环节和部门，每个环节的数据失真都会造成供应链上的牛鞭效应。
- 计划工作费时费力，订单准交率低：手工计划的制定与协调投入大量的人力和时间，因信息不准确或不及时导致订单准交率低、影响客户满意度。
- 库存积压，对生产指导性不足：计划失真产生导致商品积压，占用了大量的资金和空间，计划不准确导致生产计划与市场需求脱节，进一步加剧库存问题。

解决方案

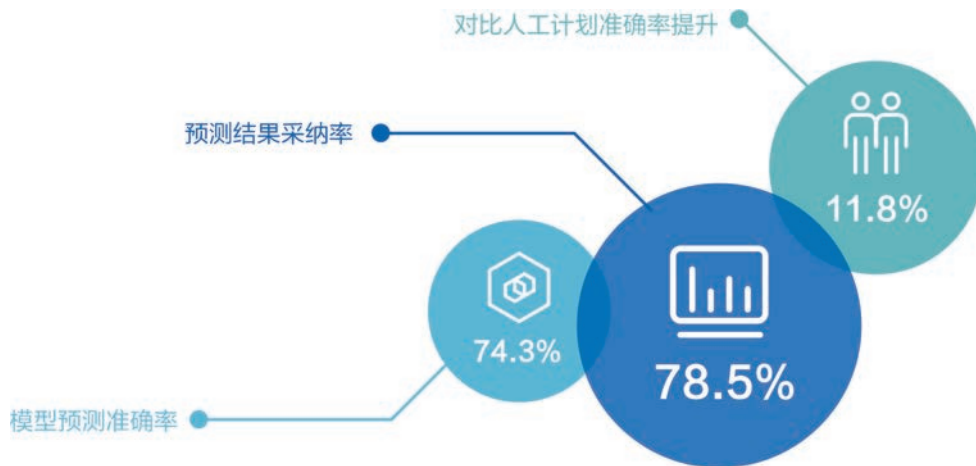
通过星瀚智能销售预测方案，结合可配置的预测模型，实现了产供销及供应链协同，数据驱动的生产和采购活动。



图：预测方案流程图

应用价值

建立新的预测体系，集中需求计划：通过将所有业务需求通过星瀚系统集中管控，并利用先进的预测算法，更准确地预测未来的销售和 production 需求。



预测方案流程图

- 以需求计划为准绳，计划要与上下游协同：系统构建一套统一的计划，实现跨部门线上协作，计划需求锁定后作为采购、生产的需求来源。
- 优化生产 / 采购计划，建立合理库存水位，均衡化生产：通过库存计划等方式进行动态的对库存水位调整。
- 以销售预测为切入点，逐步实现企业数字化转型：通过可配置的预测模型，结合应用数据分析和人工智能技术，企业实现更精确的预测。



云南中烟： 全国产化替代

公司概况

云南中烟工业有限责任公司（以下简称“云南中烟”）集卷烟生产销售、烟草物资配套供应、科研以及多元化经营等为一体，是目前全国卷烟产销规模最大的省级烟草工业公司。红塔集团和红云红河集团下辖国内 10 家全资卷烟生产企业、控股国内 4 家卷烟生产企业。公司在卷烟产销总量、税利总额、一类烟产销量、全国市场覆盖率、国际市场销量、非烟产业等多项指标上均位居行业第一。

世界 500 强
中烟集团利润排第一

云南烟草的销量
和利润排第一

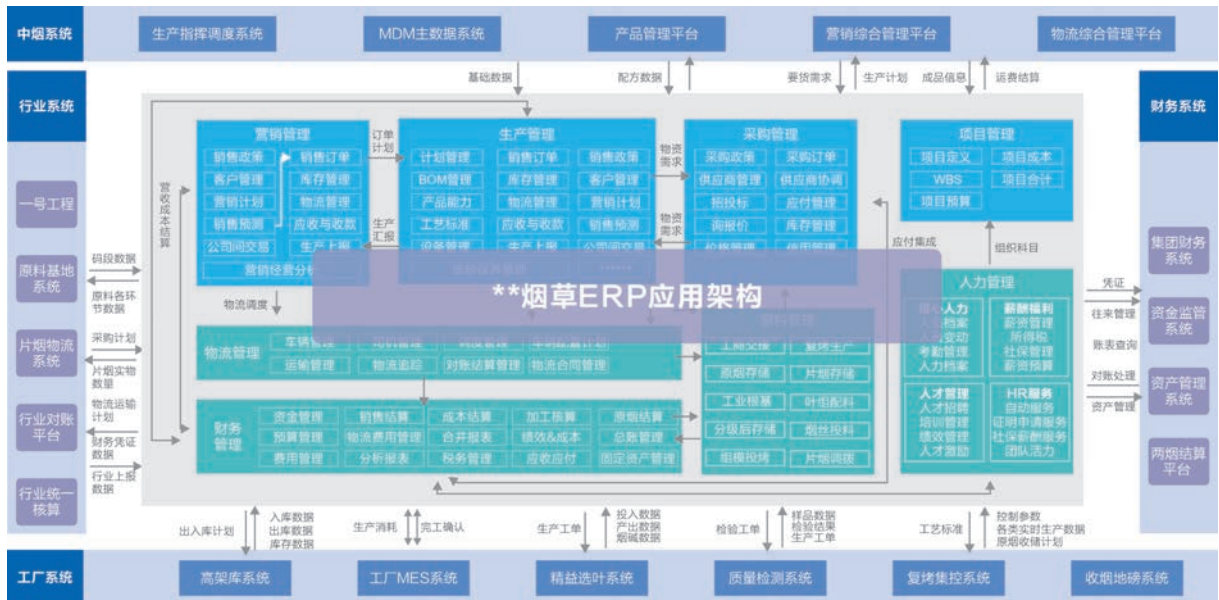
年营收
3000 亿以上

业务挑战

对现有的 SAP 系统进行全面国产化替代，解决包括兼容性问题、高昂的转换成本、功能匹配问题，替代系统满足稳定性和数据安全性要求，同时员工业务操作习惯能适应新系统。业务上能覆盖适配集团级及下属公司业务需求，同时支持集团统管业务，并能与现有的各类业务系统无缝集成。

解决方案

以金蝶云星瀚生产、采购、营销、项目管理、原料管理、物流模块为核心构建业财一体全新 ERP 核心架构，同时对接现有各类业务系统，实现信息的流畅交互和无缝集成，从而提升组织的决策效率、运营效率和响应速度，降低了运营成本。



整体方案架构

应用价值

- **三个统一：**构建核心 ERP 系统，为 ERP 系统整合夯实基础，强化业财一体业务及建立流程管理体系。
- **业务高度集成：**打通烟草各管理层级信息孤岛、实现管控模式的统一。
- **适用、管用、好用的统一信息化平台：**作为数字化转型基石，以数据驱动实现高效运营，支撑总部到下属工厂之间的直接贯通。



白象食品： 搭建业财一体的生态平台

公司概况

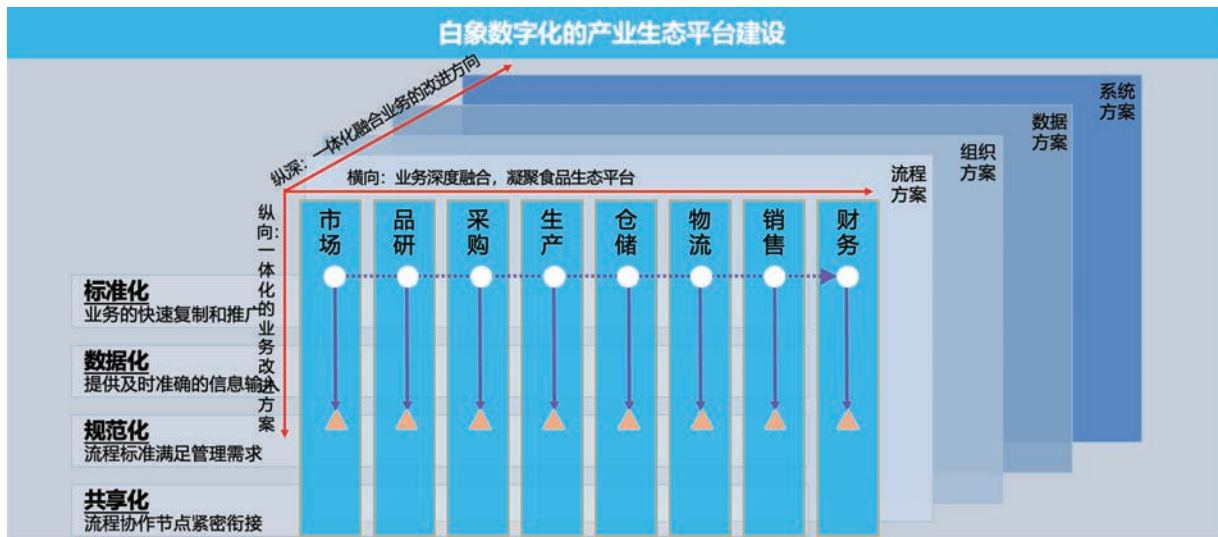
白象食品股份有限公司正式创建于 1997 年，是一家以生产销售优质面制品为主、以提升人民美好生活为宗旨的综合性食品企业。白象食品已在河南、河北、山东、四川、吉林、山西等 10 个省布局 12 个优质面制品生产基地，旗下设有分子公司 20 余家。其先后获评“农业产业化国家重点龙头企业”、“全国主食加工业示范企业”、“中国面制品最具活力企业之一”、“河南省粮食深加工和食品生产龙头企业”等荣誉。

业务挑战

- **业务执行过程繁杂、不高效：**业务执行中由于缺少系统支持，受系统功能限制，存在大量手工操作，加大了业务的执行和管理难度。
- **经营管理数据分析不全面、不及时：**数据是业务执行的综合反馈，不系统化的、不标准化的、不线上化的业务管理，无法达到白象对数据管控的需求。
- **业务执行过程不通畅：**不同岗位间的执行标准、数据传递与共享、组织协同存在差异，导致业务间衔接不紧密、不同频。
- **缺少过程管控与监督：**部分在业务执行中相对松散和随意，业务过程未实现闭环，导致业务水平难以改善提升，业务风险无法提前预警。

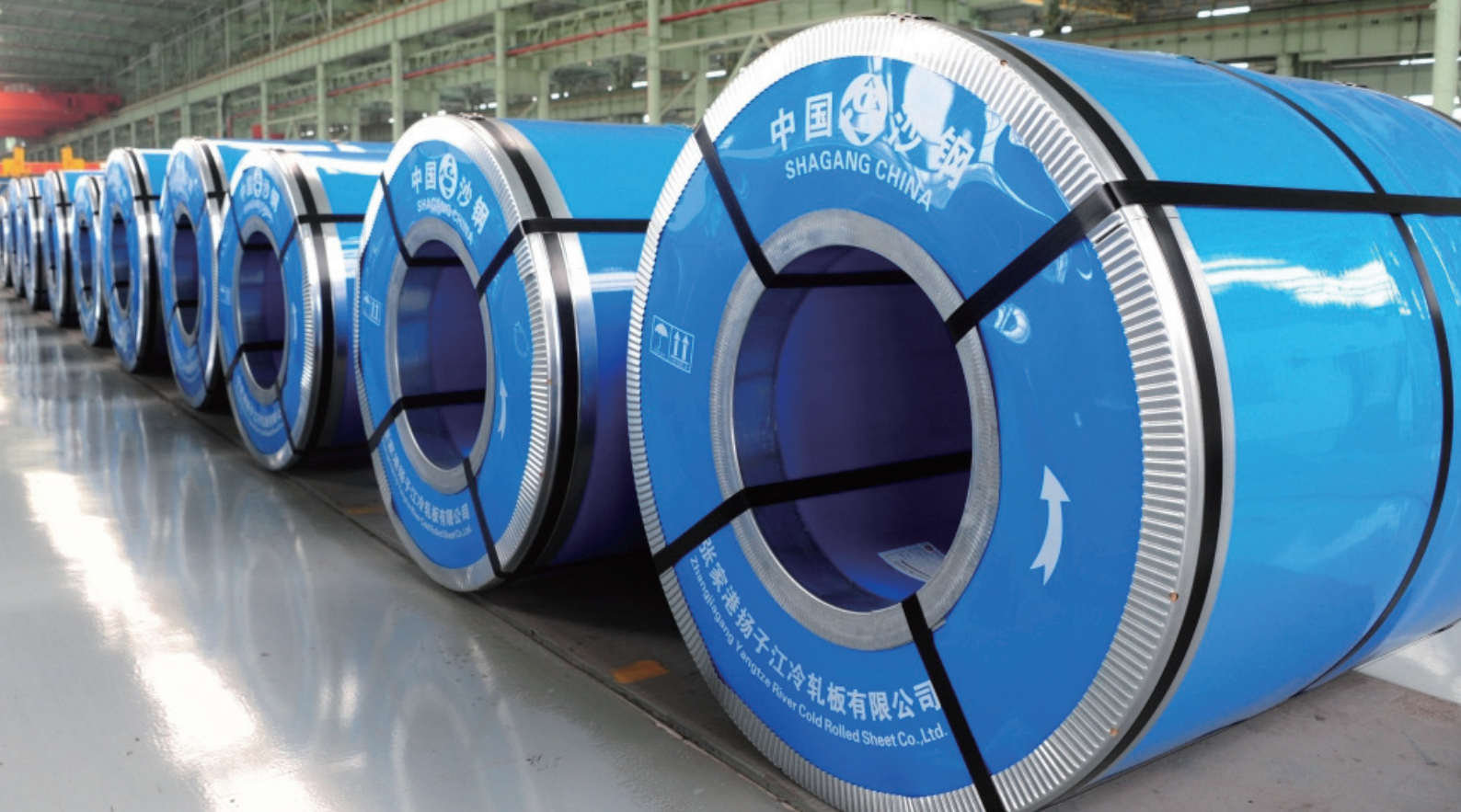
解决方案

搭建集团化信息管理新平台，通过系统集成实现主数据、业务数据共享、全业务执行全过程实时管控，实现以销售订单 + 制令为中心，销售、采购、生产、库存、质量、财务、全流程线上可追溯，建设采购价格管理体系，加强对采购价格管控，通过信息化实施，优化 MRP 及变更处理，进一步优化企业管理流程，实现企业经营管控的同时，提升业务执行效率。



应用价值

- **构建四个一体化业务支撑平台支撑未来业务发展：**一体化的业务平台，集成化的交互平台，可扩展的服务平台，低代码的开发平台。
- **打通各个模块之间的数据和流程壁垒：**支撑 8 大业务领域，173 个流程运行，实现 24 个关键业务方案。
- **供应商全生命周期管理体系：**细化资质管理标准，启用供应绩效评估方案。
- **生产工单大平台：**集成了九大业务的生产工单是各业务部门最常用的数据获取渠道，能源预提，量差分析，成本计算，工资计算全方位覆盖。
- **统一核算体系：**集团层面搭建一套统一管控、规范标准、与业务高度集成的会计科目核算体系，并对业务财务核算维度口径、管控方式进行统一约束。
- **业财融合：**建立一套业财统一共用的主数据管理体系，通过流程梳理和系统再造，连接业务流程与财务流程。



江苏沙钢集团： 集团级购销、业财一体平台

公司概况

沙钢集团成立于 1975 年，总部位于江苏省张家港市，是江苏省重点企业集团、国家特大型工业企业、全国最大的民营钢铁企业，致力于为各行各业提供最具价值的钢铁材料和工业服务解决方案。15 年进入世界 500 强，2023 年营业收入超 427.84 亿美元，世界 500 强中排名 348 位，财富中国 500 强排名 95 位。中国民企钢铁产量排名第一，中国钢铁产量排名第三，世界钢铁产量排名第五，张家港基地是全球单生产规模最大的生产基地，江苏省重点企业集团，国家特大型工业企业，全国最大的民营钢铁集团企业。

业务挑战

- 多系统重复录入，系统集成有待加强，业务的衔接大部分线下依赖人为传递。
- 客商之间的协同与管理有待加强，业务节点大部分依赖人工控制干预与计算。
- 未通过系统进行有效的财务前置、风险管控和提醒分析。

解决方案

基于星瀚产品进行开发、构建，涵盖财务云、发票云、税务云、税控系统云、资金云、员工服务云、企业绩效云、钢铁云共 58 个模块，同时与 48 个外部系统的集成，以“业财一体化，端到端闭环”的核心主线，搭建购销管理、财务管理两大核心平台。



应用价值

- 可扩展的购销平台：基于统一平台、统一规则、统一数据、统一流程、统一岗位职责等原则搭建沙钢统一的购销平台，同时满足未来成员企业扩展需求。
- 打通客户到供应商链路：统一构建供应商协同、客户协同和仓库管理等 3 个系统，数据实时联动，为后续成员进入生态圈打下基础。
- 大宗贸易业务：实现采购、物流、检化验、销售、报盘、多次结算、资金、财务一体化管理。
- 客户业务在线协同：支持业务线上协同，提升业务运转效率；支持客户在线下单、自助处理质保书、质量异议。

数百家客户选择金蝶云·星瀚供应链系列产品



采购云客户



渠道云客户



05

**新价值：
数智化供应链决胜未来**

数字化转型的时代已经来临

数字化转型的时代已经来临。随着科技的飞速发展,数字化转型已经成为企业持续发展、提升竞争力的必然选择。特别是在供应链领域,数字化转型正在深刻改变着企业的运营方式和商业模式。通过数字化工具和技术,企业能够实现更高效、精准运营,同时也能更好地应对市场变化和不确定性。

在大数据、数字化和智能化的今天,企业可以通过金蝶云·苍穹 + 金蝶云·星瀚进行新技术的整合创新和管理升级,改变传统的供应链管理方式,提升供应链管理的效能。通过将人工智能(AI)和机器学习(ML)、大语言模型等技术方式引入到供应链管理中,帮助企业洞察和分析大量数据,从中获取有价值的信息和趋势。通过供应链整合能力使用共享平台和开放API,企业可以与其合作伙伴紧密连接,实现更高效的信息交流和资源共享。结合物联网(IoT)、区块链等技术,企业可以实时追踪产品的全程流动情况,从而做出更为准确的需求预测和库存控制,以适应市场需求的变化,更好地应对各类供应链风险。

在数字化时代的背景下,金蝶数字供应链,采用基于可组装业务能力的构建方式,将为国内外各行业的企业提供强有力的支持,助力打破数字化转型的困局,重塑大型企业的数字实力。

