

## 专题报道

# 用友 NC 助中国企业提升信息化水平

1998年,用友公司推出以集团管理为核心的用友NC软件,这也是其在中国第一款面向集团型多组织应用的高端管理软件,11年的发展,化工行业成为用友NC耕耘最深的行业之一。金融危机以来,集团型化工企业信息化的需求并没有受到影响而降低,在这逆势增长的背后,蕴涵着中国化工企业对集团化、精细化管理的迫切需求。针对如何依托信息化管控平台打造企业集团转型升级,2009年11月11日,用友NC流程制造与分销业务部/化工行业总监叶秀林接受了媒体的采访。

**本刊记者:**信息技术在集团型化工企业的应用越来越广泛并不断深入,集团型化工企业往往是资金密集型、又是技术密集型企业,生产过程自动化程度较高,您认为中国的集团型化工企业具有哪些管理共性?目前这个行业的信息化整体水平如何?

**叶秀林:**从企业信息化的角度来看,根据国外的调查数据,国外500强的化工企业,一般在IT方面的信息化投入占到整个企业销售收入的3%左右,而中国企业在此方面的投入还不到1%。这里所说的信息化包括硬件、网络等。

我国化工企业更侧重于做“底层”系统。现代化工企业的信息化应用有2个共同特点:第一是基础化应用多,就是所谓的底层自动化;第二是存在信息孤岛,没有把底层的自动化,包括财务、采购销售、生产、质量等融合起来。从应用层面来看,第一层面应用最多——财务加上底层自动化,但它是相对孤立的;可能有些企业在第二层面用得比较好,使用了一些供应链系统,而且把供应链和财务进行了一体化集成,但是这种应用更多集中在南方比较发达的企业,北方企业大多停留在第一层;第三层面的应用就是把整个企业所有的供应链、财务、底层自动化、生产、质量、成本全面融合起来,这种企业非常之少。其实这些特点,也不仅仅是化工行业的独特特性,所有的制造型企业都有这个特点。例如汽车制造、电视机制造业等,任何一个企业将财务和供应链、生产制造进行绝对整体管控很难做的。

**本刊记者:**目前中国企业提升信息化技术有哪些难点?用友NC在此有何优势?

**叶秀林:**我们总结主要有以下3方面:

首先,中国化工企业信息化起步比较晚,最初没有一个长远规划,规划阶段没有做好,没有想到信息化管理应该把所有层面的应用都集成在一起。

第二是信息技术厂商的问题。原来很多信息技术厂商没有提供一个全面的集成的处理方案,只能做到财务或者部分自动化软件。现在能够提供全面的、集成的方案的厂商越来越多,包括用友、SAP、甲骨文公司等都可以做这方面的工作,用友公司在这方面的业务优势更为明显。

第三个问题是如果将以前做的信息化系统全部舍弃,新建系统投资非常大,如何保证以前的投资不被浪费掉是一个

很大的难题。用友NC就具有这样的服务实力,它是一个开放式的、集成的软件,可以把你以前的投资系统保证下来,以前其他厂商的东西可以无缝地集成到我们的NC软件当中。

**本刊记者:**用友NC软件在很多行业都有应用,请介绍一下在化工行业的应用情况?

**叶秀林:**用友NC关注到38个行业,化工行业是其关注的一个重点领域。从2009年的营业收入看,用友NC2009年产值6亿左右,化工行业一年产值5000万元以上,接近总业务额的10%。

我们最早合作的客户是中海油,用友NC整体的成熟也得益于中海油。中海油实际上是我们NC第一个具有成熟意义的用户。这个用户用的是我们NC最早的版本9.0,当时其他集团客户都还不能算是真正意义上的集团型用户,这个客户给我们奠定了基础,包括我们NC产品的平台,包括我们的集团财务、集团管控框架。

以后集团型的客户逐渐多了起来,而且应用范围也从先做财务,到再做集团的供应链,最后再扩展到其他的业务系统。从2004年开始,我们的客户扩展到辽宁华锦化工(集团)有限责任公司、陕西延长石油(集团)有限责任公司、河北三友化工股份有限公司、浙江新安化工集团股份有限公司等,他们主要是以集团财务为主的应用。

从2007年开始,用友进行行业化重点突破,我们做了更加深入的工作,包括财务、业务一体化,财务供应链等,同时包括向生产制造方面的纵深应用。到现在已经运作了近3年,如与中国乐凯集团、宜宾天原化工集团股份有限公司等的合作。2008年我们又将其应用于一些精细化工企业,像德美化工有限公司、嘉宝莉化工有限公司等;2008年底我们与国内化肥生产的领军企业——山东鲁西化工成功合作;2009年,华泰纸业集团、广州造纸集团、泰格林纸业集团等也开始使用用友NC软件,这些客户都深层次的应用了该系统,包括了一些行业定制开发。

**本刊记者:**用友NC最近业务增长很快,请问用友在化工行业近期有什么发展目标?

**叶秀林:**首先我们要将我们在化工行业的应用领域细分到5~6个行业。基础化工是用友NC的优势行业,我们会继续将优势保持下去。而农用化工是我们比较看好的,化肥、农药,包括一些生长剂生产企业等将会增加投入,因为国家“三农”扶持政策是长期的国策。同时,我们也非常关注造纸行业,用友2009年在此行业拥有约2000万元的业务额。此外,日化行业、煤化工行业也是我们关注的重点,宁夏、山西、内蒙这几个省份的煤资源还是比较丰富的,煤的深化应用技术将来肯定还是要普及的,在中国未来肯定是有前景的。

从目前来看,用友NC在中国化工行业年业务额约为5000万元,处于领先地位,未来我们将努力保持住这个地位,计划每年增长20%左右。(《现代化工》记者:童志勇)