

同仁堂连锁管理系统案例

北京同仁堂连锁药店是海内外著名老字号—中国北京同仁堂（集团）有限责任公司旗下的二级独立法人药品零售经营企业，成立于2001年3月12日。连锁药店成立顺应了国家有关培育5—10个面向国内外市场、多元化经营、年销售额达50亿元以上的特大型医药流通企业集团政策，也是同仁堂集团公司“以现代中药为核心，发展生命健康产业，成为国际知名的现代中医药集团”发展战略的重要组成部分。

北京同仁堂连锁药店拥有门店46家，建有快捷、高效的现代化配送中心。现有库房面积4000m²，其中，阴凉库650 m²，冷库20m³。经营近万种商品，经营范围包括：中成药、中药饮片、化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品。2002年全年销售额达1.87亿元。

随着同仁堂连锁药店规模的扩大，门店的增多，连锁结构越来越复杂，同时也产生了许多亟待解决的管理问题。如：如何全面实施GSP管理；如何强化采购管理；如何提高配送中心的运营效率；如何实现连锁总部与门店的信息，及时、准确地互通互动等等……解决这些管理难题，依靠传统的管理手段，已是困难重重，而管理信息化就是同仁堂连锁药店解决管理难题，实现管理创新的一条捷径。

2001年3月，连锁药店与北京佳软信息技术有限公司合作，开发出了北京同仁堂连锁管理信息系统，目前，该系统已在总部、配送中心和40多个门店成功投入使用，其中GSP管理功能的设置已得到了相关药品监督管理部门的认可。

（一）系统方案

“同仁堂连锁管理系统”以E6平台信息技术为支撑，将药品传统的商流、物流、信息流和采购、运输、仓储代理、配送、结算等环节按照科学的方法及手段紧密联系起来，形成完整的供应链管理。

本系统基于Internet，全面融入GSP管理思想，实现多品种、多渠道的物流配送，可于其他信息系统实现集成，对配送、渠道、线路、站（中心）等进行统一规划、合理布局，能实现对药品流通的实时、动态跟踪和站（中心）、线的动态查询统计。系统适应超大型连锁及物流管理。

系统开发包括四个子系统：企业总部管理系统、二级配送中心（管理中心系统）、门店管理系统、批发销售管理系统，几个系统互为独立，而有紧密关联，形成统一的药品物流管理系统。具体包括：采购管理、配送管理、系统管理、结算管理、价格管理、销售管理、零售管理、门店管理、GSP管理、会员管理、万能查询、报表中心、经营分析、远程通讯等功能模块。

该系统通过辅助完成GSP的达标、强化首营审批的执行、细化合同管理、统一价格管理而使管理流程得到了规范；通过实现货位管理、优化存量控制、推进效期管理、规范饮片管理

使运营成本迅速降低；通过实现统一销售控制、对客户和供应商设立信用评定制度帮助企业规避经营风险；通过增进信息沟通、强化门店控制、提供决策支持而大大提高了管理效率。

（二）系统特点

佳软的差异化软件技术主要表现为 E6 平台技术的先进性。E6 平台是佳软利用 Visual Studio.net 构建的管理软件开发的实现平台。平台完全基于 Internet 技术设计，采用分布式数据设计，实现业务与程序的彻底分离。基于本平台的管理软件开发，客户的需求可以快速得到实现，系统实施中的客户化工作更加简便，系统维护和提升更为容易。

E6 平台的构造假设基于两点：第一，信息系统应该是被逐级、分段建立或重构的；第二，建立信息系统是一种资源性投入、是一种基于管理和实践的知识积累，构建信息系统应该形成相应的资源，而不再是企业昂贵的“消耗品”。

基于 E6 平台构架管理系统，最大的特点是实现了标准化、模块化、灵活化和知识化。该系统通过编码服务器自定义编码功能，可实现业务中心原子化细分的独立运作，并且可通过灵活定义的通讯方式，实现各个业务环节的数据连接和交互。基于本平台的管理软件开发，基本无传统的程序代码，采用的是文本式的业务流程描述语言，开发人员、实施人员、咨询人员均可快速实现包括修订业务流程和重新定义、多样的数据组织方式、定义单据及数据格式，实现穿透式查询、灵活定义同一系统分部数据之间的数据交换、数据加密和压缩等的软件设计工作，尤其是在修改业务流程的时候，不影响后台数据库，大大增加系统的稳定性。系统可以满足客户不断变化的需求，将复杂的系统逐步分解，通过快速的实现能力解决软件项目很难顺利收尾和客户信息系统分步建设难题，从而实现了“管理软件研发”向“管理软件生产”的重大突破。

（三）实施成果与效益

通过系统的实施，同仁堂连锁药店效益有了迅速提高，产生了五方面的作用：

1、规范管理流程。表现在：辅助完成 GSP 的达标；强化首营审批的执行；细化了合同管理；统一价格管理。

2、迅速降低了运营成本。首先，引进货位管理；第二，优化了存量控制；第三，推进效期管理。

3、帮助规避经营风险，体现在统一销售控制和降低财务风险两方面。

4、大大提高管理效率：增进总部内部、总部与门店之间的信息沟通；强化了门店控制；提供了决策支持。

5、经济效益突出：

实施单品比价采购，2002 年使整体采购成本下降了 2%，约合 300 万元。

强化效期管理，优化库存结构，2002 年新增 2000 余个品种，淘汰 900 余个品种，办理退货 611 万，减低了不良资产的形成。

商品进销存计算机管理，可节省 1-2 人/店，按每人每年 2 万元计算，门店减少 50 个人员设置，每年可节省 100 万元。

总部和配送中心引入 APN 技术，采用 ADSL 的通讯方式，利用话费包月，每年可节省

通讯费用约 20 万元。

专家点评

医药行业实行物流信息化，最主要的特点之一是必须全面地执行 GSP 管理，这是国家对药品在流通过程中保证其安全的一种强制性管理要求，这种要求反映在信息系统中就是无处不在的“控制”。北京佳软公司凭借在医药物流行业多年推行物流信息化的经验，在“同仁堂连锁管理信息化系统”建设中，根据规范化的管理要求，设立了包括药品采购、入库、盘点和出库等各作业环节的强制控制点，使 GSP 的管理要求自然地溶于业务操作过程中。系统的应用对医药连锁企业的一些核心业务问题：如价格、库存、供应商、配送等等均带来了明显的益处。

本系统采用分布式的信息管理模式，物理上总部、门店、批发和配送有各自的设备和信息处理模块，其益处在于系统运行的效率较高和成本低。同时，在逻辑上，把这些信息处理模块（如运输、仓储、配送、结算还有门店、货物跟踪、经营分析等等）按供应链最优的方案进行统筹设计，从而，使企业在协同作业和综合效果方面也能有上佳表现。

本系统的另一个特点是体现在技术开发模式上，一种多层内核模块、近似自然语言的外部界面描述和逐级构造的开发体系使得重构系统极为快速，重构的系统也相当强壮。这对于管理信息系统必须快速适应企业应用信息系统的变化要求非常重要，也是物流行业实现“管理信息系统研发”向“管理信息系统生产”的可喜尝试。