



# XXXX 有限公司 ERP 解决方案



天思软件集团

二〇一〇年五月

# 目 录

一、实施 ERP 的必要性.....	2
二、走近天思经理人 ERP.....	5
三、天思经理人 ERP 的功能特点与特色.....	10
四、XXXXERP 系统解决方案.....	21
五、天思软件的环境与参数.....	43
六、天思软件集团.....	45
八、典型案例：中山市樱雪集团有限公司.....	52
附件 1 天思经理人 ERP 几个核心的管理价值点.....	54
附件 2 天思 ERP 之 KPI 企业财务效益指标分析管理模块说明.....	57

## 一、实施 ERP 的必要性

### 1.1. ERP 的管理思想

随着全球化经济的形成和市场需求急剧变化，90 年代初，美加特纳公司 (Gartner Group Inc.) 首先提出 ERP (Enterprise Resources Planning) 的概念。

ERP 的核心管理思想就是实现对整个供应链的有效管理，主要体现在以下三个方面：

#### 1、体现对整个供应链资源进行管理的思想

在知识经济时代仅靠自己企业的资源不可能有效地参与市场竞争，还必须把经营过程中的有关各方如供应商、制造工厂、分销网络、客户等纳入一个紧密的供应链中，才能有效地安排企业的产、供、销活动，满足企业利用全社会一切市场资源快速高效地进行生产经营的需求，以期进一步提高效率和在市场上获得竞争优势。换句话说，现代企业竞争不是单一企业与单一企业间的竞争，而是一个企业供应链与另一个企业供应链之间的竞争。ERP 系统实现了对整个企业供应链的管理，适应了企业在知识经济时代市场竞争的需要。

#### 2、体现精益生产、同步工程和敏捷制造的思想

ERP 系统支持对混合型生产方式的管理，其管理思想表现在两个方面：其一是“精益生产 LP (Lean Production)”的思想，它是由美国麻省理工学院 (MIT) 提出的一种企业经营战略体系。即企业按大批量生产方式组织生产时，把客户、销售代理商、供应商、协作单位纳入生产体系，企业同其销售代理、客户和供应商的关系，已不再简单地是业务往来关系，而是利益共享的合作伙伴关系，这种合作伙伴关系组成了一个企业的供应链，这即是精益生产的核心思想。其二是“敏捷制造 (Agile Manufacturing)”的思想。当市场发生变化，企业遇有特定的市场和产品需求时，企业的基本合作伙伴不一定能满足新产品开发生产的要求，这时企业会组织一个由特定的供应商和销售渠道组成的短期或一次性供应链，形成“虚拟工厂”，把供应和协作单位看成是企业的一个组成部分，运用“同步工程 (SE)”，组织生产，用最短的时间将新产品打入市场，时刻保持产品的高质量、多样化和灵活性，这即是“敏捷制造”的核心思想。

#### 3、体现事先计划与事中控制的思想

ERP 系统中的计划体系主要包括：主生产计划、物料需求计划、能力计划、采购计划、销售执行计划、利润计划、财务预算和人力资源计划等，这些计划功能与价值控制功能已完全集成到整个供应链系统中。

另一方面，ERP 系统通过定义事务处理 (Transaction) 相关的会计核算科目与核算方式，以便在事务

处理发生的同时自动生成会计核算分录，保证了资金流与物流的同步记录和数据的一致性。从而实现了根据财务资金现状，可以追溯资金的来龙去脉，并进一步追溯所发生的相关业务活动，改变了资金信息滞后于物料信息的状况，便于实现事中控制和实时做出决策。按企业运作的业务流程规划业务流（BPM），改变传统人工传递工作信息的模式，系统自动根据业务环境的变化，推进人与人之间、人与系统之间以及系统与系统之间的整合及调整，提高业务系统的敏锐度，达到优化业务绩效，提高效率，降低成本的目的。

此外，计划、事务处理、控制与决策功能都在整个供应链的业务处理流程中实现，要求在每个流程业务处理过程中最大限度地发挥每个人的工作潜能与责任心，流程与流程之间则强调人与人之间的合作精神，以便在有机组织中充分发挥每个的主观能动性。实现企业管理从“高耸式”组织结构向“扁平式”组织机构的转变，提高企业对市场动态变化的响应速度。

## 1.2. 实施 ERP 的对行业解决方案的必要性

### ● 不同的企业，可能面临的突出问题不一样，但企业面临的带共性的问题是：

资金短缺	原材料涨价	产品积压
不能保证按期交货	用户服务水平差	应变能力差
市场竞争力差	库存资金占用多	设备利用率低
生产周期长	物料短缺	成本高
计划跨度长	信息反馈不及时	预测能力差
产品更新换代慢	生产管理水平低	

### ● 行业背景

家电行业是我国竞争最激烈、与国际接轨也最彻底的产业之一，其总体特征是产业高度集中，大批量专业化生产，新技术密集，产品更新快，产品销售高度市场化。在此市场环境下，家电产品的生产主要体现为小批量、多品种，小生产、大装配。

中国家电制造业经历了 20 多年的发展，市场已趋于成熟。中国作为全球家电制造中心，行业内的重组整合趋于活跃，销售渠道变化巨大、竞争日益激烈；市场竞争由价格为主转向以新技术为主；国内外企业的融合将进一步加快。在大趋势影响下，促使家电制造厂商全力开发新型家电产品，而智能控制技术、信息技术的发展也为家电行业提供了新的机遇。

#### 行业特点

■ 编号管理难度大 材料编号不易管理，以手工方式进行编号，容易发生漏号、重复、编错的情况。

- **产品升级换代快** 生命周期短，工程变更频繁，产品设计变更管理困难。
- **产品市场变化快** 并且产品销售有较强的季节性，销售预测困难。
- **计划管理要求高** 家电产品由于订单交期短，常常需要按预测备料；关键零部件交期长，需根据市场预测提前备料。产品生产周期短，对生产计划、物料计划等方面的协调配合要求非常高。
- **产品订单数量多** 很难清楚掌握订单相关的采购及生产进度，容易造成交货进度延迟。
- **采购管理风险大** 家电产品的关键元器件价格高，市场紧俏，这些关键元器件占用了企业大量的流动资金，但关键元器件技术更新快，降价风险大，容易变成呆滞料。
- **原材料控制严格** 家电行业原材料多，采购和外协业务量大，供应商数量繁多，需要控制采购价格和合理考核供应商。
- **产品成本核算难** 家电产品种类多、批量小，返工与保修频繁，成本核算费时费力，难以准确核算成本。
- **销售业务种类多** 销售业务种类较多，促销方法和价格政策复杂，实行客户信用期间、信用额度控制。
- **售后服务管理严** 家电产品广泛应用于人们的日常生活，国家对家电产品有强制服务要求，终端产品具有售后维修管理需求，需记录管理产品的序列号，维修记录，还需根据序号追踪原始生产状况。

● **通过 ERP 的成功实施，企业可以解决的难题有：**

- 1、降低库存。包括原材料、在制品和产成品的库存。如降低库存资金占用 15%—40%，提高库存资金周转次数 50%—200%，降低库存盘点误差，控制在 1%—2%；
- 2、合理利用资源，缩短生产周期，提高生产率。如减少装配面积 10%—30%，减少加班工时 10%—50%，减少短缺件 60%—80%，提高生产率 5%—15%；
- 3、按期交货提高客户服务质量。一般按期交货履约率可达 90%以上，接近 100%；
- 4、降低成本。如降低采购费，减少加班费。由于生产周期缩短、库存降低而降低成本 7%—12%，增加利润 5%—10%。
- 5、减少财务收支上的差错或延误，减少经济损失。

● **以上这些是能够在生产过程中可以量化的，还有另外一方面提高是：**

- 1、企业领导和各级管理人员可随时掌握市场销售、生产和财务等方面的运行状况，不断改善经营决策，提高企业的应变能力和竞争地位；
- 2、企业员工素质和精神面貌明显变化，团队精神得到发扬，涌现出一大批即懂管理和生产，又善于应用计算机技术的复合型人才；
- 3、管理人员从事务中解脱出来，致力于实质性的管理工作，实现规范化管理；

4、对于运用生产制造模块形成的规范化管理，对产品质量起了一定的作用。

## 二、走近天思经理人 ERP

### 2.1 天思管理软件的总体特点

#### 2.1.1 思想的先进性

在天思经理人 ERP 的解决方案中，遵循了国际上先进的管理理论和方法，采用了当今领先的计算机开发技术。天思公司的方案的核心思想是：将物流、资金流的活动实时控制和集成处理，并以信息的形态及时地传递到各管理层和决策层，从而做到对企业的物流、资金流和信息流的全面集成和统一管理。

天思经理人 ERP 的解决方案先进性还体现在它的国际性一方面。它能够支持多语言多币制、多种的经营环境，这对于企业欲开拓国际市场以及向跨国企业发展是必不可少的条件。

#### 2.1.2 系统的实用性

讲究实效、采用经过实践考验，实用可行的技术和手段，是天思经理人 ERP 所遵循的另一种基本原则。天思经理人 ERP 系统充分考虑到每个企业的不同情况，根据企业的需求对系统做适当的定制，保留企业本身的管理特色，减少强制按“标准业务流程”作业方法实施系统给企业带来风险。

#### 2.1.3 系统的集成性

天思经理人 ERP 的解决方案的一个突出的特点就是系统有集成性。天思公司认为：一个集成的信息管理系统，才能真正发挥效率。综合国内外的情况可知，发展较好的企业一般都采用了集成信息处理系统，不但如此，一些先进的企业已经应用了和正在开发计算机集成制造系统（CIMS）。信息系统是 CIMS 的一次集成和核心，在此基础之上，将企业中其它计算机应用全面集成，这是 CIMS 一般所实现的步骤。由此可见：集成计算机信息处理系统的重要意义。

天思经理人 ERP 系统的集成，是由多股业务处理流交织而成，例如：财务系统为核心，通过不同类型的事务处理，将企业的各种业务活动，以资金的形态反映在总帐上。其意义在于为企业的高层领导提供最关心和最迫切想了解的信息。例如：以库存系统为核心的，物流一条线的集成；以 MRP 计划为基础的生产管理一条线的集成；最终所有业务线的集成都将归入到财务这条线中。

天思经理人 ERP 系统的集成性还体现在信息在线和实时的集成处理。比如：系统中各种业务处理都会联机自动产生相应的会计分录，并可随时过至总帐；车间生产的重要活动都可以进行核算，并在总帐上予以反映。这种在线的集成处理将系统的集成优势得以充分的发挥，势必给企业带来效益。

#### 2.1.4 系统的灵活性

系统的灵活性，也是天思经理人 ERP 系统的重要的特点。系统的设计师认识到：各个企业都面临着一个共同的问题：“业务流重组”。随着市场需求的不断变化，产品投入市场的周期愈来愈短，企业需要不断的调整业务，变更机构，已是无法抗拒的潮流。因而只有具有灵活性的管理软件，才具有生命力。综合的系统

的灵活性，主要体现在以下几点：

- 能够灵活的设定企业的组织机构和财务体系
- 可根据每个人的工作范围，灵活的设定每个工作人员的工作界面。
- 用户能够处理标识. 例如:销售/采购统计分类;物料核算的分类码;物料发放给车间的方式标识;MRP 计划策略标识等等.
- 用户能够设定一些处理流程. 例如:定义销售/采购/生产订单的处理步骤等
- 用户能够在每一项处理中事先选择处理条件. 例如;在生产计划编制时, 选择计划编制的时间周期、选择是否安全库存等.

## 2.1.5 系统的全面性

天思经理人 ERP 系统的全面性体现在：

模块齐全. 天思软件服务集团不但能为企业提供基本的财务管理、进销存管理、生产管理系统，同时还能够提供产品数据管理 (PDM)、设备管理、模具管理、项目管理、项目成本核算、电子商务、商业智能 (BI) 等。

## 2.1.6 系统的技术特点

“天思企业全能管理系统”是专为 32 位的操作系统编写的应用软件。

a. 多种运行的客户机平台：

1. Windows 95&98&2000&XP(含 GB、BIG5、英文版本)；
2. Windows NT WS 4.0(含 GB、BIG5、英文版本)；
3. Windows NT SERVER 4.0(含 GB、BIG5、英文版本)；
4. Windows 2000(含 GB、BIG5、英文版本)；
5. Windows Server 2003(含 GB、BIG5、英文版本)；

b. 多种运行环境：

1. Windows 95、98& NT&2000 单机运行；
2. NT, Netware & UNIX(含 IBM AS/400)环境以客户机/服务器方式运行。

c. 多种数据库支持：

1. MS SQL Server(首选推荐 MS SQL SERVER 7.0)；
2. Sybase Server；
3. Oracle Server；
4. Informix；
5. IBM DB/2；
6. Borland Interbase；
7. dBase, Paradox；
8. Access, Foxpro；
9. 提供 ODBC 接口的数据库。

Borland Database Engine 有关联接和优化的问题请查询各家公司。

d. 先进的软件开发工具及标准数据接口：

Borland Delphi Client/Server Suite 5；(天思公司是 Delphi 最成功的用用户之一)；数据库接口: Borland Database Engine (IDAPI) <——> (ODBC 兼容)； Active X (OCX)； DCOM。

## 2.2 天思现有产品介绍

1、ERP 主导产品为 C/S 版本的经理人 ERP 。开发工具为 Delphi 7 ；后台数据库为 SQL server+OLAP ；具备几十个成熟的子系统：

	模块编号	模块名称		模块编号	模块名称
财务管理	SME11	总帐管理系统	生产管理	SME31	BOM 组合生产
	SME12	收款管理系统		SME32	简易生产
	SME13	付款管理系统		SME33	工序生产
	SME14	票据银行系统		SME34-a	MRP 计划生产
	SME15	固定资产系统		SME34-b	MRP 计划工序生产
	SME16	KPI 效益分析系统		SME35	全能生管
物流管理	SME21	采购管理系统	行政管理	SME36	委外加工
	SME22	销售管理系统		SME37	制造质检
	SME23	库存管理系统		SME41	人事薪资系统
	SME24	物流成本核算系统	SME42	人事考勤系统	
	SME25	物流质检管理系统	SME43	管理预警系统	
	SME26	海关贸易管理	SME44	自定义功能系统	
电子商务	SME27	合同管理系统	BPM	SME51	BPM 审核流程
	WBP	远程发布		SME52	我的工作台
	PDM	产品数据管理	辅助生产	SME61	ASP 高级计划排产
	BI	商业智能		SME62	设备管理
	DRP	分销管理		SME63	条码管理
	OA	办公自动化		SME64	工票管理
			SME65	模具管理	

2、MASTER WBP：将整个经理人系统发布到互联网，用户通过 Internet 可以很方便的使用经理人 ERP，并且使用习惯没有任何变化，用户在全球任意地方办公都跟在公司办公室一样。



## 2.2.1 天思软件的设计原则

### 2.2.2 适用性

天思经理人 ERP 系统按照中国企业财务管理模式和会计制度, 结合国际先进管理思想而设计, 符合最新的会计制度。天思经理人 ERP 系统总结全国几万余用户的业务需求, 基于成熟的业务模型开发而成, 是两岸三地的唯一选择。

### 2.2.3 先进性

本系统适应目前国际上管理软件发展的最新趋势, 在结构上分为核算、管理和决策支持三个层次, 以核算为基础, 重在控制管理, 突出决策支持, 采用整合性的设计思路, 融合先进的管理思想, 从而实现最佳的业务流程, 达到最大程度的数据综合利用, 确保系统应用模型的先进性;  
技术平台基于浏览器/服务器体系结构, 采用网络计算技术和分布式处理模式, 支持大型关系型数据库, 面向 Internet/Intranet, 保证了技术上的先进性和前瞻性。

### 2.2.4 易用性

本系统结合中国企业用户文化习惯, 提供自定义界面功能, 使通用软件个性化面孔, 界面友好, 操作便捷, 易学易用。

### 2.2.5 可靠性

本系统采用大型数据库, 有严格的安全控制和数据备份机制, 可以确保数据安全可靠; 在运行环境方面, 采用双机容错设置, 可以不间断运行。同时, 天思软件服务集团是通过 ISO 9001 国际质量体系认证的软件开发商, 拥有一套切实可行的质量保证体系, 可以确保软件的开发质量。

### 2.2.6 安全性

在网络配置上, 对于未授权的入侵者, 从企业网外部只可访问对外信息发布系统, 保证内部各业务子系统的数据库不被非法用户所获取。

在应用软件的设计上, 强化权限管理功能, 具有多级安全机制。通过对各级人员及不同业务人员的权限分配, 做到所有人员只能查看与自己相关的数据, 并建立完善的日志管理, 做到所有操作都有据可查。

因本系统采用大型数据库, 有严格的口令验证机制, 同时可辅助制度上的约束以确保数据不会被非法用户所获取。

## 2.2.7 集成性

本系统充分考虑与其他业务子系统之间的接口以及在各个业务子系统之上构建的综合信息系统的接口，适应整体规划和分步建设的需要。

## 2.2.8 可扩充性

本系统采用组件化的设计，易于扩充，可动态设置业务流和数据流，适应新的管理制度、机构设置、业务流程和管理要求发生变化而导致的业务重组，满足企业未来的发展需要。

# 三、天思经理人 ERP 的功能特点与特色

## 3.1 经理人 ERP 可以逐步升级的解决方案

经理人 ERP 由于采用了先进、开放的数据库引擎 BDE 5.0，于是可以平滑地支持单机 MSDE 和 Paradox，也可以 UP Size 到多种大型数据库上，比如：MS SQL server、Oracle 等，于是构成了经理人 ERP 可以逐步升级的特性，让用户可以逐步投资，减少风险；当然，一步到位采用 B/S 结构，也可以达到最佳投入产出比。

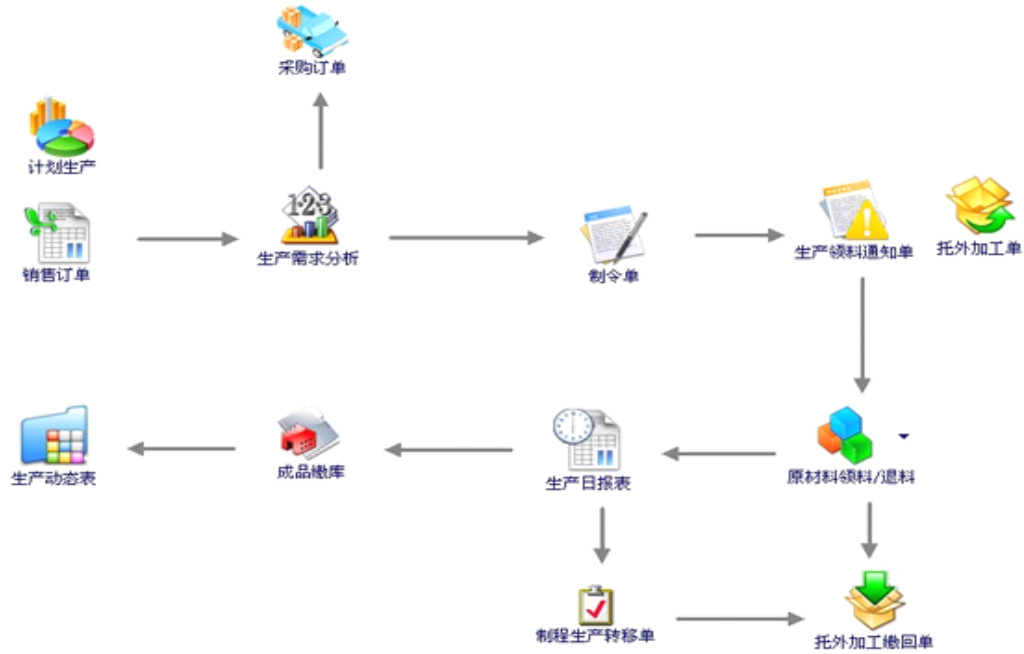
## 3.2 自定义界面

首创可由用户自行设计功能界面的概念，方便用户按部门或按人安排调整工作，简化操作手续，提高生产力。

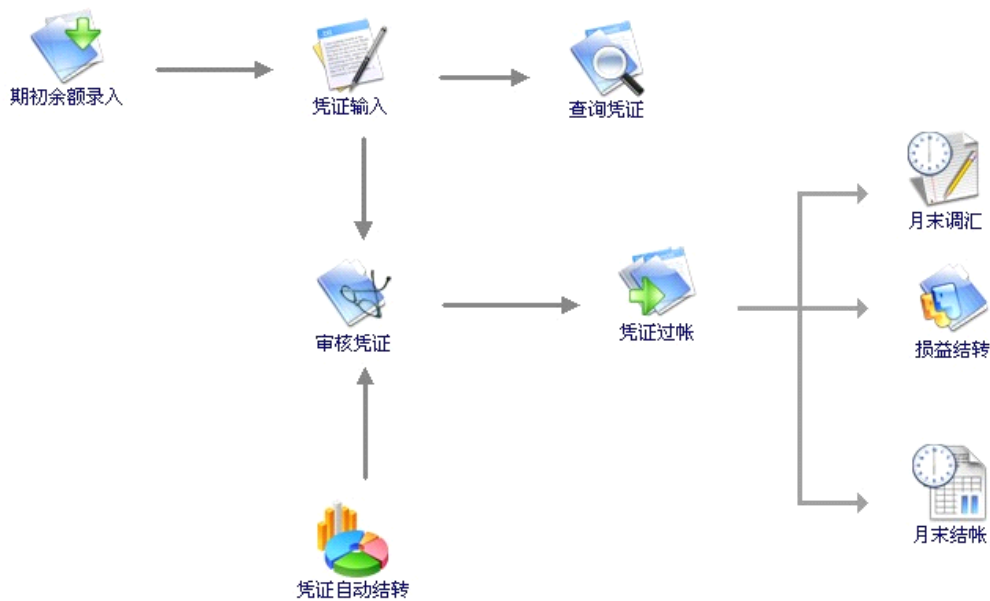
对于较大的企业，部门间合理的分工是必须的工作，每个部门的分工也是很明确的，利用天思软件的这个特点，可以根据企业的实际情况对功能模块和流程进行重新组合，达到财务部管凭证和帐册，仓管负责货物的出入，销售部门负责批发销售货物的目的。

经理人 ERP 提供给用户自行设计功能界面。用户只需在总控画面中单击鼠标右键即可弹出下图画面对界面进行设计。

**例：** 据生产部门需要设计的物控人员用户界面：



例如：据财务部门需要设计的财务人员用户界面：



### 3.3 充分灵活的数据格式

所有报表的栏位顺序、宽度、字体、加框、排序、小计、合计均可自由设定；栏位不够还可以自定义添加栏位。所有报表数据均可转出至 dBase、FoxPro、Paradox、Word、Excel、文本格式文件或输出为 HTML 页面及直接 Internet E-mail 分发。

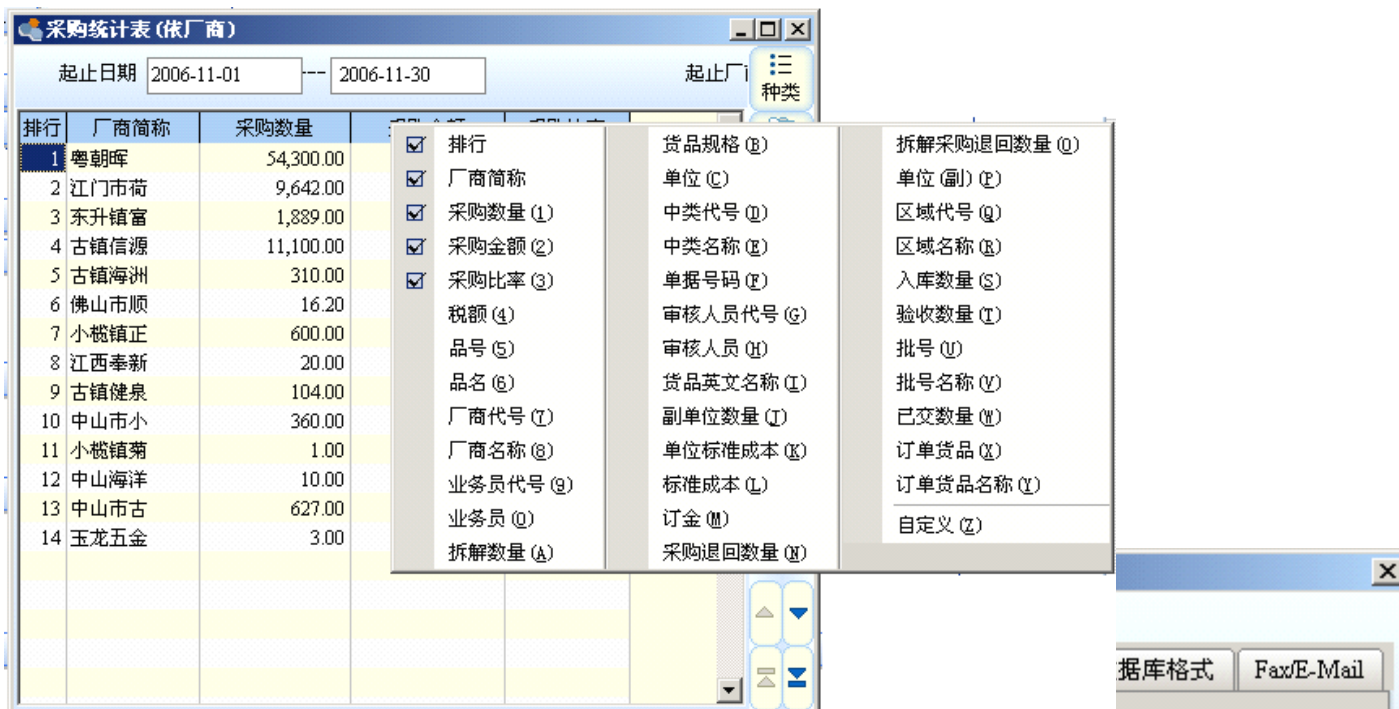
企业运用计算机进行管理，数据的分析处理及输出是相当重要的，利用天思软件的这个特点，可以满足企业要求的各种报表的输出，后台数据加工处理及各种数据交换。特别地，我们的报表可以直接通过 E-mail 发送及转换为 HTML 文档上网公布，这一点对于股份公司的业绩公布及大集团公司的远程数据交换特别方便。

### 3.4 客户化输入

所有单据录入画面栏位顺序和多少均可调节，比如只有一个仓库时，就可去掉仓库录入手续；所有数据录入画面风格一致，学会一个就可掌握所有；所有可查询栏位均提供热键查询输入功能，极大提高易用性。

电脑软件的功能日益强大，而在操作方面却越来越“傻瓜化”，天思软件充分利用了 Windows 的特性，外观和特性一致的界面，使你能学一而知三。

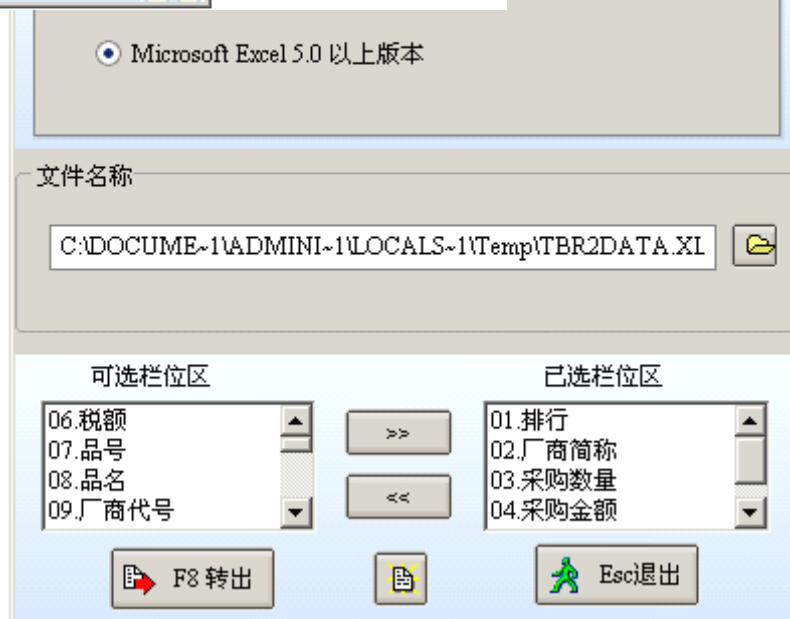
系统提供单击鼠标右键弹出快捷菜单的方式调节栏位的多少，直接拖动方式调节栏位顺序，并且所有数据录入画面风格一致，如下图：



任何表单都具备多种数据转出格式供用户使用，令系统数据跟其他业务系统可以更好沟通。

### 3.5 内置报表工具，实现排版式输出

用系统内置的图形化报表设计工具，创建或修改



标准商业表格，真正实现可由用户自定义的单据输出格式，也可增加公司标志于表单中，统一 CIS。

单据格式设计：

PageHeader: PageHeader 1								
INSE 樱雪		中山市樱雪集团有限公司						
		生产领料单			单号: [领料单表头档."ML_N"]			
					日期: [领料单表头档."ML_"]			
部门: [领料单表头档"DEP"]					制令单号: [领料单表身档."MO_"]			
货品代号	名称	规格	单位	数量	成本	金额	仓库	备注
MasterData: MasterData 1								
[领料单表身档."P"]	[领料单表身档."P"]	[领料单表身档."J"]	[领料单表身档."ITDE"]	[领料单表身档."QTY"]			[领料单表身档."WH"]	[领料单表身档."REM"]
RD_NO"]	RD_NAME"]	ITDEFINE"]	ITDE"]	QTY"]			WH"]	REM"]
ReportSummary: ReportSummary 1								
合计:				[SUM(<领料单表身档				
ColumnFooter: ColumnFooter 1								
[领料:]		[审核:]		[仓管:]		[第[Page#]页共[		

打印效果：

INSE 樱雪		中山市樱雪集团有限公司						
		生产领料单			单号: ML9C310001			
					日期: 2009-12-31			
部门: 热水器生产科					制令单号: M09C200011			
货品代号	名称	规格	单位	数量	成本	金额	仓库	备注
B013601001	机身编码	6L	套	0			02	
B013605001	使用注意事项		张	0			02	
B013605002	接线图		张	0			02	
B013605008	热水出口标贴	热水器通用	张	0			02	
B013605019	冷热水标贴	热水器通用	套	0			02	
B013605024	冷水入口标贴	热水器通用	张	0			02	
B013605025	燃气入口标贴	热水器通用	张	0			02	
B013700017	装箱单	热水器通用	本	0			02	
B013900121	产品安装卡	热水器通用(一本100张)	张	0			02	
B013900151	出水管卡	通用	个	0			02	
B014200026	矩形胶圈	通用	个	0			02	
领料:		审核:		仓管:		第2页共5页		

### 3.7 数据备份及十三级权限

系统数据一致性维护、备份工具，保证意外发生时，系统可以自动安全可靠的恢复数据；所有功能均提供查询、新增、更改、打印、删除、特殊等十三级权限控制，使系统资料安全可靠，所有操作人员权责分明。企业的资料牵涉到许多的商业秘密，数据不能丢失也不能泄密，天思软件的数据备份与十种权

限密码管理配合大型 SQL 数据库服务器的管理确保您高枕无忧。如下图：



可以设置单据及业务数据的阅读权限，分以下几种权限：

- 1、全部单据及报表数据
- 2、只能看本人制作的单据及报表数据
- 3、只能看本人及下属制作的单据及报表数据
- 4、只能看本人所属部门制作的单据及报表数据

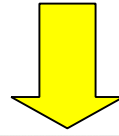
### 3.8 无缝衔接

各模块完全整合，可以实现单据追踪功能。比如：报表、凭证、出货单、订购单等的原始单据双向关联。

企业的经营事项存在着互相关联性，因而数据是环环相扣的，天思软件利用数据的关联性可进行跟踪查询，使得查询追踪特别方便。

厂商简称	入库日期	单号	品号	品名	单价	数量	货币
长虹电子有限公司	2009-12-14	PC9C140051	B013400012	泡沫	2.5000	2,144.00	8
长虹电子有限公司	2009-12-15	PC9C150041	B013400012	泡沫	2.1700	1,856.00	8
晨明实业有限公司	2009-12-05	PC9C050011	B011103001	花洒	33.3000	1,500.00	F
晨明实业有限公司	2009-12-08	PC9C080013	B011101001	花洒	4.9000	3,520.00	4
晨明实业有限公司	2009-12-08	PC9C080013	B011104001	花洒	15.3000	500.00	F
晨明实业有限公司	2009-12-11	PC9C110036	B011101001	花洒	4.9000	5,200.00	4
晨明实业有限公司	2009-12-11	PC9C110036	B011104001	花洒	15.3000	500.00	F
佛山恒高实业有限公司	2009-12-06	PC9C060022	B010306014	燃烧器	32.3000	77.00	C
佛山恒高实业有限公司	2009-12-06	PC9C060022	B010306015	燃烧器	45.0000	20.00	C
佛山恒高实业有限公司	2009-12-06	PC9C060022	B010306017	燃烧器	45.0000	33.00	C
佛山恒高实业有限公司	2009-12-06	PC9C060022	B010306017	燃烧器	45.0000	84.00	C
佛山恒高实业有限公司	2009-12-06	PC9C060023	B010306014	燃烧器	32.3000	126.00	C
佛山恒高实业有限公司	2009-12-07	PC9C070003	B010306014	燃烧器	36.0000	25.00	C

比如下例中，可从“进货明细表”查到“燃烧器”的“进货单”，再查到它的“采购单”、“询价单”，因而它的整个业务流程能很方便查清，对事后审核监督作用巨大。



**采购入库单**

新增 速查 编辑 删除 展开 属性 打印 存盘 首张 前张 下张 未张 关闭

**采购入库单**

入库日期	2009-12-06	入库单号	PC9C060022	部门	热水器配件仓
入库厂商	佛山恒高实业有限公司	转入单号	PO9B230042-5	批号	
保留代号		扣税类别	2 含税价	立帐	3 收票记帐
业务人员	黎华秋	凭证号码		单据类别	热水器配件进货
币别	...	产生凭证	<input type="checkbox"/>	合同	...
厂商订单				立帐结束	<input checked="" type="checkbox"/>
备注				转入	<input checked="" type="checkbox"/>
费用支出	...	费用收入	...	其他	<input checked="" type="checkbox"/>

项	品号	货品规格	品名	库	单位	数量	单价	金额	折扣	税金	未税本位币	税率	
1	B010306014	Q10F06	燃烧器	热水器配件仓	个	77.0000	32.3000	2,487.10		361.37	2,125.73	17.00	2009-11
2	B010306015	Q10C07	燃烧器	热水器配件仓	个	20.0000	45.0000	900.00		130.77	769.23	17.00	2009-11
3	B010306017	Q10JAD	燃烧器	热水器配件仓	个	33.0000	45.0000	1,485.00		215.77	1,269.23	17.00	2009-11
4	B010306017	Q10JAD	燃烧器	热水器配件仓	个	84.0000	45.0000	3,780.00		549.23	3,230.77	17.00	2009-12

交易方式	...	结帐期	2009-12-17	外币合计		%		未税本位币	7,394.96	拆分
发票	PC9C060022/45	保留款		税额	1,257.14			合计	8,652.10	
预付	...	交货方式	...							

### 3.9 专项费用管理

个人核算、零用金管理功能，能对所有个人进行单独的费用核算管理，并统计出相关费用，以获得控制降低成本的方法。



项	摘要	=	部门	本位币	外币金额	请款人	会计科目	报帐单
1	付兴顺伟润12月份减		财务部	2,801.00				

利用设计零用金帐户、个人帐户等专项帐户可对各类费用进行分别管理。

### 3.10 多公司、多套帐数据管理

多部门、多公司(多套帐)、多币种管理,管理多家公司数据,进行多公司财务报表比较、汇总合并,管理公司的多种外币核算。集团公司或主管部门需经常对下属企业的数据进行分类汇总统计,产生各类汇总报表。天思软件可实现任意的多公司数据分类汇总。



### 3.11 提供最佳的二次开发功能

客户可以针对企业状况对软件做调整实现客户化;提供二次开发接口,实现授权允许的特殊行业扩充。

为了确保天思软件能满足所有行业企业的特有需求,也许某些行业大企业需对软件进一步扩充和定制,天思公司可为其提供授权的 Delphi 构件、数据库结构和关系。可为大型客户和特殊行业客户提供授权的 Delphi 构件,供客户二次开发。



### 3.12 支持多国语言

可即时切换中（简繁）英文界面，输出中英文报表。

同样的报表在合资企业中经常需要同时输出中、英文各一份，报给中方和外方的经理，天思软件仅须单击鼠标就能实现中、英文转换。



### 3.14 全面支持 Internet

最先进的软件自动升级模式，可直接通过 Internet 获得软件升级版本，自动升级。经理人 ERP 提供单击快捷钮的方式通过 Internet 连线升级，步骤如下：

- ①在系统主菜单中单击“自动升级”快捷钮。
- ②单击上网查找。系统即自动连接天思公司 Internet 主页。
- ③选择下载。下载升级程序，升级经理人 ERP。

### 3.15 自定义 SQL 语句查询

如果需要的报表非常复杂，现有报表无法满足要求，可以使用天思软件提供的自定义 SQL 语句生成所需报表，如下图所示：

自定义查询编辑

新增 速查 删除 存盘 首笔 前笔 下笔 末笔 关闭

查询代号	查询描述
01	凭证转切查询
02	储位
▶03	开票价转入标准成本(按厂商)
04	开票价转标准成本

```

declare @SDD datetime
declare @UpdStdCst varchar(2)

set @SDD=:date!启用日期
set @UpdStdCst=:刷标准成本

if @SDD<='2009-01-01'
begin
set @SDD=GetDate()
end

if NOT (SELECT Object_id(Tempdb.dbo.#T2_1)) IS NULL DROP TABLE #T2_1
if NOT (SELECT Object_id(Tempdb.dbo.#T2_2)) IS NULL DROP TABLE #T2_2
if NOT (SELECT Object_id(Tempdb.dbo.#T2_3)) IS NULL DROP TABLE #T2_3

select cus_no,prd_no,prd_mark,cast(0 as float) as up,max(lz_dd) as lz_dd into #T2_1
from tf_lz1 a left outer join mf_lz1 b on a.lz_no=b.lz_no
group by cus_no,prd_no,prd_mark
order by prd_no,prd_mark,cus_no

select cus_no,lz_dd,prd_no,prd_mark,up into #T2_2
from tf_lz1 a left outer join mf_lz1 b on a.lz_no=b.lz_no
update set up=up from #T2_1 to #T2_2 where up=0 and up<@UpdStdCst and prd_no=prd_no and prd_mark=prd_mark
    
```

### 3.16 系统预警

该功能通过系统预警，提示用户进行相关业务的操作，解决实际存在的问题。

系统预警提示信息												
库存不足	票据未兑	采购	销售订单	借入	借出	应收	应付	生产进度	过期批号	到期模具	托工进度	设备维护计划
库位	品号	品名	气源	规格	库存量	可用库存	库存下限	库存上限	在途量	在制量		
02	B010204015	底壳		Q8-12JAD (银灰色)	40.0000	-160.0000	200.0000		0			
02	B010206008	底壳		Q10F08 (银灰色)	8.0000	-92.0000	100.0000		0			
02	B010301008	燃烧器	Y-0.72/3.5/6	6DAD	0	-194.0000	200.0000		6.0000			
02	B010302005	燃烧器	T-1.06/3.5/6	6D08	92.0000	-8.0000	100.0000		0			
02	B010303011	燃烧器	Y-0.54/3.5/13	7FD	97.0000	507.0000	200.0000		610.0000			
02	B010303014	燃烧器	R-1.7/8/8	7B07	8.0000	-22.0000	30.0000		0			
02	B010304007	燃烧器	R-1.34/9.5/13	8FD	4.0000	-26.0000	30.0000		0			
02	B010304007	燃烧器	T-0.98/6.5/13	8FD	47.0000	-3.0000	50.0000		0			
02	B010304011	燃烧器	T-1.18/3.5/6	Q8D08	7.0000	-93.0000	100.0000		0			
02	B010304015	燃烧器	T-1.09/3.5/8	Q8JAD	0	-49.0000	50.0000		60.0000			1.1
02	B010306006	燃烧器	Y-0.6/3.5/15	10FD	75.0000	-23.0000	100.0000		2.0000			
02	B010306015	燃烧器	T-0.9/3.5/14	Q10C07	0	-33.0000	50.0000		34.0000			
02	B010306015	燃烧器	T-0.93/3.5/14	Q10C07	0	-45.0000	50.0000		125.0000			
02	B010306015	燃烧器	T-0.95/3.5/14	Q10C07	0	-150.0000	150.0000		721.0000			
02	B010307008	燃烧器	T-1.2/3.5/10	12JAD	0	-47.0000	50.0000		12.0000			
02	B010403008	热交换器		7D06 (1.4kg不带液晶)	44.0000	803.0000	200.0000		959.0000			
02	B010403011	热交换器		7B07 (1.6kg不带液晶)	163.0000	363.0000	200.0000		400.0000			
02	B010403017	热交换器		Q7D06 (1.5kg不带液晶,下乡)	25.0000	-75.0000	100.0000		0			

### 3.17 条形码

每种货品资料定义唯一的条形码,出入库管理时,使用条形码扫描仪对货品进行扫描,方便货品的出入库管理,管理模式同超市的对货品的管理模式,定义方法非常简单,如图所示:

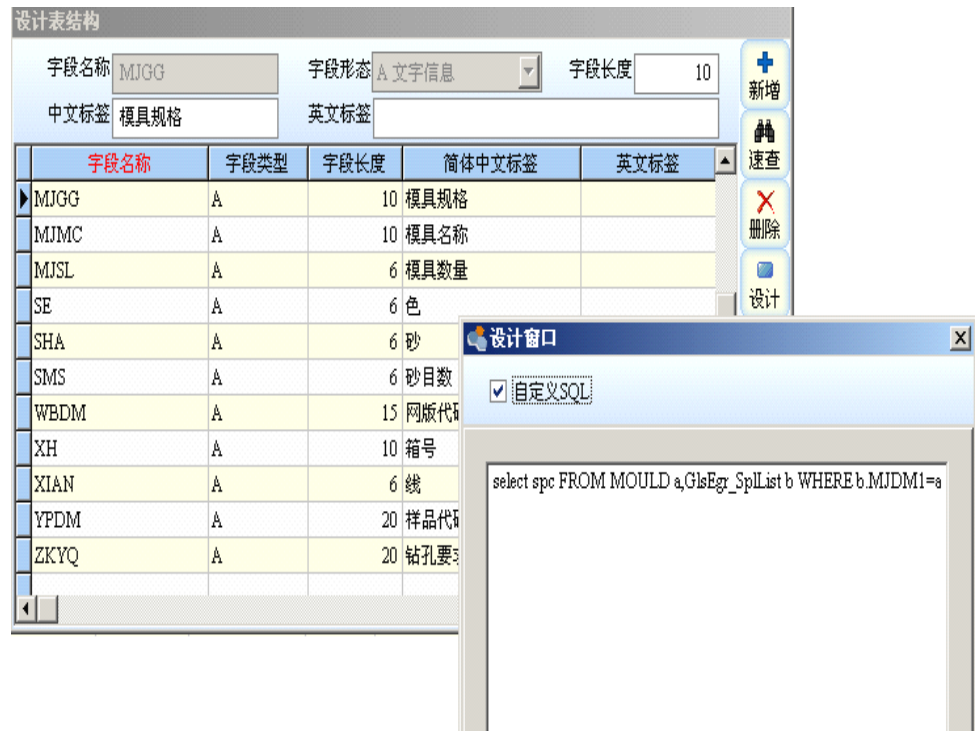
货品基础资料明细	
一般资料	其他资料
供应商 主供应商 <input type="text"/> ... 次供应商 <input type="text"/> ...	成本/单价 统一定价 <input type="text"/> 业务成本 <input type="text"/> 总代理价 <input type="text"/> 一级代理价 <input type="text"/> 二级代理价 <input type="text"/> 经销批发价 <input type="text"/> 一般客户价 <input type="text"/> 最高成本价 <input type="text"/> 最低售价 <input type="text"/> 会员卡价格 <input type="text"/>
其他 预设仓库 <input type="text"/> ... 数量取整 <input type="checkbox"/> 订货政策 <input type="text"/> 订货点 <input type="text"/> 存货上限 <input type="text"/> 批量订货天数 <input type="text"/> 安全存量 <input type="text"/> 原料分类 <input type="text"/>	条形码 <input type="text"/>
业务员 <input type="text"/> ... 品牌代号 <input type="text"/> ... 停用日期 <input type="text"/> ... 特殊货品 <input type="checkbox"/> 产品等级 <input type="text"/> ... 包装方式 <input type="text"/>	居中 扩展 100%
备注 <input type="text"/>	
包装 包装(一) 单位 <input type="text"/> 数量 <input type="text"/> 包装(二) 单位 <input type="text"/> 数量 <input type="text"/>	
标准成本科目 进项材料 <input type="text"/> ... F10 设置 销项成本 <input type="text"/> ...	
备注 <input type="text"/>	

### 3.18 序列号

通过定义每个货品的序列号,可以起到对货品的追踪管理的功能。

### 3.19 自定义单据字段

通过定义添加各种业务单据表头表身的字段，扩展软件的功能，增加软件适用性。添加的字段可以自己填写数据、从系统中其他单据报表取得数据、或从其他业务系统中取得数据，如图：



## 四、XXXXERP 系统解决方案

### 4.1 总帐系统

#### 4.1.1 XXXX 公司总帐管理解决方案：

今天，在线的实时帐务处理系统已经得到了普遍公认。随着业务日趋复杂，竞争日趋激烈，世界各地各机构对财务软件的要求也相应提高。为满足当今商业环境的更高需求，一批有着多年丰富实践经验的财务专家，精心钻研雕琢，设计出了天思经理人 ERP 总帐系统。该系统即有符合我国新会计制度和税收制度的特点，同时也吸取了国外财务管理的先进管理思想。

天思经理人 ERP 的总帐系统不仅提供准确及时的帐务信息，也能灵活处理多种待业不同组织形式及所有特殊的会计需求。总帐系统同时提供跨国功能。如专用术语的多种语言翻译，货币转换及帐务处理，增值税，销售税，使用税处理及特定国家的报表需求处理。

突破传统帐务系统限制科目设置表，用户可以灵活自如地设置自己的会计科目，使用户可以清楚地了解整个公司的组织结构，不受级数和代码长度限制。

报表处理子系统提供了两种报表形式：管理报表和自定义财务报表，管理报表包括多部门、多期间的各种财务比较表；自定义标准财务报表采用与 OFFICE 完全兼容的电子表格方式。在帐务处理基础上根据需求可自定义生成各种及不同格式的财务报表。

## 4.1.2 功能描述

### 多帐套、多部门、多币种的管理。

天思公司综合考虑到客户的实际情况：一个公司可能存在很多分公司在一起办公，而这些帐也都是一个财务核算中心来完成；一个公司存在很多部门而这此部门的收入、费用、利润要单独核算。而这些核算又要以不同币别进行。天思公司的软件设计师已完美地做了解决。

### 跨期帐务处理的设计思想

信息的及时性不容置疑。在传统的会计工作中，会计的工作是十分狭隘的，仅仅局限于核算、控制、监督。而会计部门根本没有真正地参与管理工作。在这信息的时代里商机无处不在，但稍纵即逝。作为一个管理者要求提供任一个时间段、完整的会计资料是符合情理的。天思打破传统的每个月终了出会计报告的这种做法。无论你取任一个时间段都可为您作出及时有效的财务及分析报告。

### 成本中心和利润中心核算

一个规范的公司管理，不但要求知道一公司的整体成本和利润，同时也要知道每个部门乃至每个工作中心的成本和利润，天思的这种解决方案不是会计工作完善之举吗？

### 结帐

有了天思经理人 ERP 总帐系统，经理们无须再等待财务月报表和财务结算表。财务人员也不必在正式的上月结算数出来后才开始输入新一月的数据。天思经理人 ERP 总帐系统使得用户不再需要考虑月度结算的问题，财务人员在每月的任何时候都可以作标准的程序处理。同时，天思经理人 ERP 总帐系统通过编辑和控制禁止过帐到过早期段，可以确保数据的完整性。可重复的年结帐，用户在同一时间可处理连续两年的总帐。可按需要作年结帐，调整上一年度的年终余额且自动更新下一年度的期初余额。

### 平行帐

不要忽视拥有多种实用的分类帐所带来的业务发展潜力。这些分类帐可以用来统计数据，记录预算帐，记录货币兑换细节，记录现金帐，记录存根信息。

### 天思经理人 ERP 的辅助帐

系统提供总帐、明细帐、日记帐、项目帐、个人往来帐、单位往来帐、数量帐、多栏帐等诸多辅助核算帐簿，用户可以非常容易地追查附加的子帐细节而无需增加总帐科目（如员工应收款）。

### 手工或自动生成月度银行余额调节表

在每月的任何时候，用户都可用传统概念的“到某月某日”或“到现在”，用户都可以以手工方式或高效的银行自动方式来调和科目。只需一盒为用户的科目特设的存款银行磁带，用户每月就可以自动调和自己的科目。

### 国际性特性

天思采用多国语言和多国记帐功能支持用户的国际性业务运营，天思总帐系统使用覆盖整个系统的动态数据库来集中术语管理，并供用户定义/重定义显示的字段名，菜单标题等。多币制系统提供的货币转换功能可随意转换您和贸易伙伴双方的货币。多币制系统还提供多币制财务报表，记帐及可选的处理功能等。

### 简易管理报表

使用成本中心，报表相关码以及用户自定义的分类码可以将会计数据转换成有价值的管理信息。成本中心作为用户定义的帐务实体，可以是部门，分公司，远方仓库或任何包含收入及支出的实体。负责将附加信息联系到每个科目。如使用分类码将与业务有关的资料与与组织结构有关的消息连接到成本中心。这些分类码可作任意组合，产生实用的管理报表。

### 可变动的科目表

天思可变动的科目表支持部门重组，公司合并及添加新的科目。所有科目表的改动只需在一个屏幕上进行且不需考虑科目余额问题。科目表改动时，系统会用含科目所有数据的系统指定标识码追查此科目。

### 特别的省时、省力特性

系统提供提供样版凭证、快速凭证、常用摘要、快速考贝等输入功能和金额栏可进行加、减、乘、除四则运算功能。这将为会计凭证的录入速度大大提高,做到省时省力。

### **完美打印输出工具**

内置套版设计工具,实现各种会计资料套打印和帐册封面套打印,所见即所得。让各种资料打印输出更完美。

### **会计凭证的自动反冲**

在会计凭证的录入工作中,一旦录入的凭证已记帐,原则上是不允许修改的。天思经理人 ERP 提供会计凭证的自动反冲功能,只要找到该笔错误凭证,运用此功能系统即会自动产生一笔与之对应的反冲凭证。

### **试算表科目**

用户可在此屏集中查看特定科目的信息,如员工工资或应收帐款发生额和余额等。

### **从报表-总帐-明细分类-凭证-业务单据查询功能**

用户可在此屏报表信息如想得更为详细的信息,只须在线点击鼠标就可得到总帐和分类帐科目余额并确定科目期初余额,也可方便地得到精确的每一张凭证以生成该张凭证业务单据的信息。

### **月度科目余额**

用户可在此屏看到每个会计期间和每个财政年度科目余额。也可看到历史的或当前的过帐数额。

### **九张预定义的财务报表**

四张预定义的财务报表,即企业常用的资产负债表、损益表、利润分配表、财务状况变动表、制造费用明细表、管理费用明细表、财务费用明细表、销售费用表、现金流量表。是由天思公司财务专家精心设计的,这些报表可以基本满足企业基本财务报表的要求

### **项目核算**

在进行标准的帐务处理时,同时也要进行某些专项核算。如科研单位的课题核算、工程核算、成本核算等。天思公司经理人 ERP 系统的自定义项目作了很好的解决。

### **期末汇兑损益结转**

外汇汇率是随着外汇市场行情变化而变化的,只要企业有外币资产,如外币现金、银行存款、应收款项等,必然会产生外汇损益。因此天思经理人 ERP 系统提供的期末汇兑损益结转功能,只须输入期末记帐汇率,系统会自动产生一张汇兑损益调整凭证。

### **自动转帐功能**

每个月终,会计总要做一些转帐凭证,这些凭证的借贷方数据查找和计算都十分繁杂。如:工资分配;制造费用、财务费用的分摊;“税金计算”的结转;提取福利费、提取折旧等。天思经理人 ERP 系统根据预设好的凭证模板,自动从已记帐的数据中取数,生成相关的转帐凭证。

### **易学易用**

用户安装天思软件的当天就能上手使用。只需花几小时学习就可以掌握整套系统运行,不需要专门的电脑操作员用户就可以做出需要的财务报表了。

## **4.2 应收帐款系统**

### **4.2.1XXXX 公司应收管理解决方案:**

一个应收帐系统的最基本功能包括产生发票,收款处理和分析收款情况。但是,今天的商业世界充满竞争,您需要一个功能更强的应收帐系统。在开发天思公司应收帐系统中,我们研究过当今公司的业务环境,由此决定一个应收帐系统中那些功能最重要,为这些功能提供最大的灵活性和竞争力。

天思《经理人 ERP》的应收帐款系统管理企业在经营过程中产生的各种应收款数据信息。在企业实际经营

活动中，企业与其它单位和个人发生的应收帐款往往是比较频繁的，收款工作量大，拖欠款情况也时有发生，因此应收收款的管理是一项相当繁杂的工作。应收款系统可以帮助企业管理好应收款项，及时收回欠款，并有效地控制资金的使用，从而使企业获得最好的经济效益。应收收款系统可直接由销售系统产生的发票和定金自动生成凭证，记入帐系统。客户来款时，可将灶款在应收款间分配，冲抵客户应收款，并自动计算现金折扣，生成收款凭证。系统还可追踪客户的来款情况、拖欠情况，及时地提供客户的信用信息，还提供了帐龄分析功能。

天思公司应收帐系统中采用应收帐款和及时收款的总控屏幕作为主要工作区，通过这些总控屏幕可以即时显示和更新客户资料。总控屏幕还可以查阅存档资料，通过 E-MAIL 转送给相关的单位。可自动打印过期帐户的催款单。

## 4.2.2 功能描述

### 多种客户分类法

可以用多种方法从客户帐目记录中抽取更有意义应收帐信息：按代码分类，按，按销售区域，按销售代表，按任何组织。

### 完善而详尽的客户管理信息

天思客户部分主要信息：

客户代码、全称、简称、类型、特色、电话、传真、负责人、联系人  
区域、税务登记、定价政策、发票地址、公司地址、  
结帐方式、信用额度、信用管制、对方银行  
特色描述，电子邮件

### 有效及时收款管理

任一时间，我们都可以查询某一客户的欠款情况，无须查询、浏览或统计其它报表数据如：与该客户发生了哪几笔交易？欠款多少？每笔交易已清多少货款？还欠多少款项，本次收款多少？收款方式如何？可以处理客户预付帐款和应付帐款对冲，可以系统自动冲帐，也可以手动对应每笔交易业务冲帐。

### 客户行动名单

天思经理人 ERP 的应收帐款帐龄分析系统，可以自定帐龄时段，如：超过 30 天，30-60 天，90 天以上。可以以每一天为基准日，每日自动列出的拖欠客户名单，可以提高收款会计的效率，并且利于对拖欠客户帐目采取主动行动。

### 催款通知书

可以定期送出催款单给过期未付款的帐户。催款通知的格式和文字可以任意定义，如有多国客户的公司，可以打印多种语言的催款单。

### 国际化特色

多语言与多国会计功能能够支持国际业务运作。天思应收帐系统支持很多国家职员在一个 SERVER 上运用，不会因语言不同，而不能协同工作。货币换算功能允许用户选择本币和业务所用外币之间的互相换算。多国货币系统还包括多国货币报表，多国货币会计和各种可选的功能。

### 无缝连接、往返跟踪

天思系统的各个模块的数据都是共享的，当我们每录入一笔销货数据时，库存就会减少，应收款就会增加，同时就会产生一张凭证传递给财务。相反，我们每一个环节有错误时，我们寻根求源地去查询。

### 数据资料查询

对管理者来说，各种数据的统计资料是十分重要的，天思公司的软件设计专家集多年来的客户需求和开发经验，编写了一系列的数据处理报表来解决企业管理者的 90%需求，其部分主要报表的内容：  
按照客户/业务员/日期/款别的收款明细表

可以了解在哪一个时期？是谁？收了哪一个客户？多少货款？

- 2) 按照客户/业务员的应收帐款明细表
- 3) 按照客户/业务员+客户的应收帐款汇总表
- 4) 按照客户/业务员+客户/客户+业务员的应收帐款统计表
- 5) 按照客户/业务员+客户的应收帐款帐龄分析表
- 6) 应收帐款帐龄分析图
- 7) 按照客户/客户+货物/业务员+客户的客户帐款变动表
- 8) 按照客户/部门/业务员的应收帐款/已收帐款年度统计表

## 4.3 应付帐款

### 4.3.1 XXXX 公司应付管理解决方案：

XXXX 公司在管理应付帐款的方式会对公司的现金流量有很大的影响。一方面对供应商希望愈晚现金愈好；另一方面为了与厂商维持良好的关系以及获得更好的折扣，您必须在适当的时候就得付款。

天思应付帐系统通过其适合不同行业的功能，协助你有效地达到目标。一个屏幕就能看到下一个付款日的付款明细。它与总帐系统的集成，确保了抵销帐款的传票能自动产生。“快速”的选择方式与传统的单据输入再审核传票的方式比较，提高了应付帐款处理人员的效率。客户化的系统不仅把天思应付帐系统同你的实际业务结合了起来，提供给你在全球经济环境中运作所需要的跨国能力。

### 4.3.2 功能描述

#### 优先处理折扣付款

自动选择已核准且有利的折扣期限的发票，在到期日之前优先付款，以便享有折扣。

#### 暂停支付或提早付款

你能很容易地设定特殊的付款。用“状态码”来区分暂停付款，暂停所有的付款活动或允许提前支付某些特殊厂商的款项。

#### 多银行帐户

天思公司应付帐系统可让你通过多家银行的支票或现金帐户来支付款项，使你能有计划地运用公司的资金。

#### 高效的单据输入

单据发票登记，收到的单据可以立刻输入系统并等待核准，从而减少了因等待输入而误放或遗失的可能。单据核准后再归入适当的帐目中。

#### 分期或部分付款

根据付款帐户的不同，可以做分期或部分付款。每次付款系统都会有详细的记录，并在相应的帐目中予以扣减。

#### 检测重复发票

为了避免一张发票支付两次，输入已经存在的重复的发票号码时会出现警告或出错信息。

#### 单据核准的安全控制

为了确保应付帐的完整性，可以限制单据核准的权限。

#### 快速的借贷抵销单据处理

处理借贷抵销单据就像处理付款一样快速。当应收帐和应付帐可以抵销时，系统自动印出借贷抵销单据代



替支票。

### **税费、运费和成本会计**

天思应付帐系统可以满足诸如税费、运费、成本会计之类的特殊会计需求。

### **屏幕和报表**

供应商主文件信息

在一个屏幕上可以很方便地查到供应商的最新信息，如地址信息、应付款信息等。

### **供应商业务往来查询**

可根据日期或发票号立即查到任何供应商的有关事务，可以让供应商及管理部门迅速地了解应付帐情况。

### **供应商分析**

按年度累计的业务金额由大到小排列供应商，此报表对管理部门来说可以更好管理自己的供应商。

### **多公司往来的帐务处理**

有两种方法可用来处理多公司往来的会计事务，可由用户自己选择。当有多公司往来的业务发生时，系统会自动产生所需的凭证，向一家公司收钱而付给另一家公司。

### **总帐界面**

真正集成的天思应付帐系统使您将应付帐款的抵销帐、折扣及欠帐等到凭证自动过帐到天思总帐系统，以避免在过帐过程中发生错误及节省时间。

### **报表清单**

按照厂商/业务员/日期/款别的付款明细表

按照厂商/业务员的应付帐款明细表

按照厂商/业务员+厂商的应付帐款汇总表

按照厂商/业务员+厂商/厂商+业务员的应付帐款统计表

按照厂商/业务员+厂商的应付帐款帐龄分析表

按照厂商/厂商+货物/业务员+厂商的厂商帐款变动表

按照厂商/部门/业务员的应付帐款/已付帐款年度统计表

## **4.4 货币资金管理**

### **4.4.1 XXXX 公司货币管理解决方案：**

XXXX 公司的货币资金管理是由一个公司出纳人员来完成的，那样的工作仅仅是货币资金的收付，根本谈不上什么货币资金管理。这样的管理对一般的公司来说都是不行的，如果不掌握现金的流量和统筹安排资金。很可能使企业的资金周转陷于困境。天思公司的软件设计专家深深地知道这一点，打破了传统的财务帐户管理货币资金的做法。把货币资金分割出来和收付帐款并列使用但又做到和整个系统完全集成。

### **4.4.2 功能描述：**

#### **多种银行帐户的分类**

在实际工作中，因工作业务的需要，我们往往要开多种不同的银行帐户。帐户的分类基本包括：

按银行名称分：工商银行、中国银行、建设银行、交通银行等等。

按银行的地点分：工商银行北京路分理处、工商银行新街口办事处等等。

按币别分： 中国银行美元户，中国银行港币户等等

### **货币资金分布**

本功能可以随时掌握货币资金的使用情况。了解任一个时段的货币资金到底是用在哪里，分布结构是否合理。比如：某个月 50 万元现金的支出。是用在固定资产投资？还是用来购买原料？亦或是全部费用支出，支出到哪些项目上面？或被哪些人支出？

### **不同币别的处理**

既然是货币资金，就会有不同币别存在。本系统可以以不同种币别进行收支业务处理。并按汇率自动折合本位币。

### **与财务系统完全集成**

各个系统模块完全集成，是天思永恒的法则。本系统会自动生成记帐凭证，记录到各个帐户中去。

### **帐户收支**

由会计填制记帐凭证自动过到各个现金/银行日记帐中去的一览承包的财务软件做法，原则上说是不对的。天思公司的财务专家对此有他们独到的看法。提出收支会计（出纳员）与总帐会计两条线的做法，由收支会计填写收付款单自动产生自己的日记帐。

### **帐户调拨**

完成一个帐户向另一个帐户的拨入

## **4.5 票据管理**

### **4.5.1 XXXX 公司票据管理解决方案：**

在 XXXX 公司的日常会计结算中，并不仅仅是现金的结算，也有相当一部分是用票据结算的。比如：国内商业汇票和国际的信用证结算等等。假若这些票据结算量很大的话，那么，我们人功处理起来是十分繁琐的。

天思公司提供的票据管理系统可以处理票据的托收、兑现、撤票、作废、贴现、转付、退票、注销、呆帐、质押、押票、还票等变动处理。减少我们人功处理给工作带来的失误。

### **4.5.2 功能描述：**

#### **单个/批次托收**

单个或成托地进行票据托收

#### **单个/批次兑现**

单个或成托地进行票据兑现

#### **票据后退**

对前一次票据错误处理的动作，做撤销处理。

#### **贴现**

自动算出贴现天数及贴现利息，并生成相应的会计分录。

#### **根据变动处理**

在进行托收、兑现、撤票、作废、贴现、转付、退票、注销、呆帐、质押、押票、还票的处理自动生成凭证和总帐集成。

#### **屏幕/报表查询**

以各种方式查询：

- . 应收根据明细表
- . 应收根据汇总表
- . 应收根据帐龄分析表
- . 应付票据明细表
- . 应付票据汇总表
- . 应付票据帐龄分析表

## 4.6 固定资产管理

### 4.6.1 XXXX 公司固定资产管理解决方案:

固定资产代表着企业中大部分的总资产和净资产。有效地管理好固定资产是企业财务核算部门的重要工作之一。

固定资产的管理信息有助于在采购、报废和使用固定资产时最有效地作出正确的决策。本系统可以自动处理作废和重复的业务，也可以进行任意时期的分析和计划。提供丰富的报表可以很清楚地表述出企业中任意固定资产的状态和使用情况。

天思《经理人 ERP》的固定资产管理系统能够帮助企业对固定资产进行卓有成效的管理，充分发挥资产的效能，最大限度的减少资金的占用，保证企业生产经营活动的顺利进行。

本系统分别从编号、类别、所在部门、地点、原值、现值、折旧等方面对固定资产变动的历史进行跟踪，能够按多种方法准确计算固定资产的折旧，能够对固定资产的租入和租出进行系统的管理。本系统可单独使用，也可与帐务子系统集成，自动生成有关的记帐凭证。

### 4.6.2 功能描述:

#### 固定资产详细信息记录

固定资产是企业一项占有比重较大的资产，作为管理建立详细的信息资料是很有必要的，天思公司的固定资产系统信息做到了用户想要的，我们都具备。主要包括：

#### 1) 基本信息

- . 固定资产的分类码、名称、规格、厂牌
- . 固定资产类别、分布部门、存放地点、来源、使用状态

#### 2) 计算信息

- . 固定资产取得日期、数量、币别、原值、折旧方法、耐用年限、最近计提折旧年月、预留残值、累计折

#### 3) 入帐信息

- . 资产归属科目
- . 折旧归属科目
- . 费用归属科目

#### 4) 责任信息

- . 使用人、保管人

#### 固定资产类别自定义

每个企业都会有自己的固定资产分类方法，用户可根据自己的需要自己定义固定资产的类别。

#### 多种折旧方法

因不同固定资产和不同性企业等各方面因素，就会不同计提折旧方法。我们系统提供了直线法、定率法、年数合计法、和倍数余额法等。

#### **单个折旧和批次折旧**

单个特别处理，可以单个提取折旧，相同性的固定资产也可以成批提取折旧，折旧金额由系统自动计算出来。

#### **固定资产变动处理**

固定资产的新增、改良、折旧、出售、报废、交换、征收等变动处理采用所见即所得的桌面处理，操作简单。并且系统会自动生成凭证与总帐系统集成。

#### **固定资产后退处理**

我们折旧计提错了怎么办呢？不用着急，后退处理功能可以返回到以前状态。让你重新进行操作。

#### **历史记录**

当我们要想查看某固定资产的以前所发生变动情况，请查看历史记录

#### **与总帐系统和应付帐系统集成**

要确保所有新增加的固定资产信息被记录到系统中，在天思总帐系统、应付帐款系统和采购系统中输入的有关固定资产增加的信息，都会被同时记录到固定资产系统中去。在从总帐系统过帐到固定资产之前，这些相关数据就会被进行检查、打印、编辑和修改。

#### **报废资产分析**

提供不同的资产报废处理方法，使用户可以根据不同的情况准备详尽的报废资产分析报表。例如：销售处理、以旧换新或完全报废。资产的报废处理可以单独进行，也可以成批进行。

#### **自动建立新的固定资产**

与应付帐系统和其它天思系统都建立有自动的处理接口，可以对新增的固定资产自动进行总帐的帐务处理。根据总帐设定的科目编码进行。

#### **固定资产相关信息档案维护**

每一固定资产都必须包含的信息有：公司、描述、责任工作中心、启用日期和固定资产科目代码。另外一些信息是否需要取决于企业的要求和系统的设定。固定资产的维护是处理固定资产折旧、报废和变动等。

#### **丰富的固定资产报表：**

- 固定资产台帐
- 固定资产增减表
- 固定资产折旧情况
- 固定资产变动资料
- 折旧提取统计表
- 固定资产分类明细

## **4.7 采购管理系统**

### **4.7.1 XXXX 公司采购管理解决方案：**

采购管理系统是对企业日常的采购活动进行管理，能帮助企业采购供应部门控制并完成采购货品从询价、采购到进货入库的全过程。可有效地控制采购计划的实施，采购成本的变动及供应厂商的交贷履约情况，帮助业务员登录供应商信息，对供应商报价进行分析，从而选择最佳的供应商和采购策略，确保采购工作高质量、高效率及低成本执行，使企业具有最佳的供货状态。

采购系统与财务总帐、库存、销售、应付帐款及成本核算系统的数据完全无缝衔接，采购货品验收入

库后可自动更新库存，同时由成本与应付帐款系统完成结转采购成本及应付款的工作，无需财务人员手工填制凭证。这种系统的集成将使得采购管理更为及时，精确和有效。

## 4.7.2 功能描述：

### 询价支持三家厂商同时问价

可以同时向三家厂商询问商品价格，最后确定采购哪一家商品。

### 询价单有效日期维护

因为市场商品的价格是无时不刻在变化的，询价单是有时效性的，所以我们要经常去维护。

### 能够处理多种采购需求

企业采购的需求是来源于多方面的，主要有：

- 临时或零星地提出采购需求，天思公司是通过询价单自动生成的。
- 由受订单自动生成，因为有一些销售订货需要直接进行采购。
- 根据生产计划确定采购需求，这种需求形成的采购订单是大量的，天思公司的 MPS/MRP 系统将会自动生成这种采购需求并在此基础上自动下达采购订单。
- 一些生产车间需要工序外协，系统将此类需求直接转成采购订单。

### 采购单支持已交数量显示、自动结案和强迫结案

采购一批货品时，有时供应商并不一定一次交清，可能分几次交清，天思经理人 ERP 采购系统，可以已交数量作出记录，并在屏幕上显示，当这批货物交清之后，系统会自动结案，保证货单中不在显示，当然，有特殊情况，你也可以强行结案，比如：因对方违约，拒收对方供货。

### 货物折扣及总折扣

当遇对方厂商的优惠政策时，就可能涉及货物折扣的问题，天思系统提供了单个物品折扣和多个物品累计折扣功能。

### 多币制处理

支持不同种币别采购物品，并自动计算出本位币。也可先录入本位币及汇率，倒推出原币。

### 税金处理

和新的税务制度完全吻合，支持内含、外加和不计税的三种计算方法。

### 和财务/收付款完全集成

### 交易方式、交货方式和定金处理

### 预交日期、受订未交反映

### 支持输出各种单据格式

### 自定义采购处理流程

由于采购需求来源不同，采购种类不同，企业的采购活动与处理流程并非一样，采购系统允许用户自定义采购流程。例如：一个物品采购流程可定义为：询价-----采购-----进货，也可以直接进货或采购。

### 灵活的报表清单

按照厂商/日期/产品/业务员的询价单明细表

按照厂商/日期/货物/货物特色/预交日期的采购明细表

按照厂商/业务员/货物/货物特色/以及各种组合的采购统计表

按照厂商/业务员/日期/货物/货物特色/批号/流水单号的进货明细表

按照厂商/日期/货物/货物特色的借入还出明细表

按照厂商/业务员/货物/货物特色/以及各种组合的进货统计表

按照厂商/日期/货物/货物特色/业务员/流水单号的借入租金明细表

按照厂商/业务员/货物/货物特色的采购年度统计表

供应商综合评估报告表

## 4.8 库存管理控制系统

### 4.8.1 XXXX 公司库存管理解决方案:

库存管理是企业管理中的重要环节,库存的主要用途是在企业的物流运动中起有缓冲作用,在供需之间进行调节,以减缓客户需求与生产能力之间,各生产环节之间生产制造与供应商之间的矛盾。

库存管理功能帮助企业的仓库管理人员对库存物品的入库、出库、调拨和盘点等操作进行全面的控制和管理,能按时按量地提供各种物资,以保持企业物流的畅通,在确保供货的前提下降低库存、减少资金占用,避免物品积压或短缺现象,保证生产经营活动顺利的目的,库存管理功能管理库存物品的数量、库存成本和资金使用情况,以使用户可以及时了解和控制库存业务各方面的准确情况和数据。

### 4.8.2 功能描述:

#### **多级仓库管理**

库存管理提供了货物的分级、分类管理,不仅可以处理物品存放在单一仓库的库存事务,也可对一种物品存放在多个仓库的情况进行处理。系统不但记录了一个物品在每一个仓库的存数量与金额,同时在进销存统计表中提供汇总的物品库存数据。

#### **最大库存和安全库存控制**

系统为物品设置最大库存量和安全库存量,并有超界限报警处理和物品积压与短缺统计。

#### **与财务的自动连接处理**

本系统所提供的凭证模版使系统在做库存事务处理,如:库存盘点、库存调拨、库存调整时,能自动生成总帐凭证。财务人员可随时查询有关库存资产,各种费用。

#### **多种计量单位的转换**

系统提供多种包装单位,允许货品在库存中使用不同的计量单位,在事务处理时,系统会自动实现包装单位之间的转换,以保证数据的准确性。

#### **两种库存盘点方式**

系统提供一般盘点与随机盘点两种方式。所谓一般盘点是指库存所有货品全部进行盘点,随机盘点是指对库存货品进行抽样盘点。

#### **库存调整**

系统提供盘盈、盘亏的调整处理,产生库存记录准确性报告

库存调整支持固定成本和变动成本核算

库存调整单能追踪盘点单号

#### **库存成本计算**

库存成本计算支持移动加权、年加权平均、月加权平均三种方法。

#### **核算方法**

系统自定义库存操作原因和核算方法,支持定期盘存和永续盘存两种核算方法。

#### **库存分析报告和综合查询**

库存查询与报告:

按照货物+仓库/货物/其它组合的进销存统计图表

按照货物/仓库+货物的存货明细表  
按照货物/货物特色/仓库+货物/仓库+货物特色的存货成本表  
按照货物/最近销货日/最近近货日的库存盘点表  
按照日期/货物/库位明细/库位统计的调拨明细表  
按照日期/货物/库位明细/库位统计/调整原因的调整明细表  
按照货物/货物特色的安全存量明细表  
按照货物/货物大类/货物特色的库存缺货预估表  
按照货物/货物大类/货物特色的库存数量预估表  
按照货物/货物大类/货物特色的库存可能过期明细表

#### **库存分析：**

按照货物/货物特色的库存滞销分析表  
按照分库位/不分库位的存货结存月份分析表  
库存资金分析报告  
成本/毛利分析报告

## **4.9 销售管理系统**

### **4.9.1 XXXX 公司销售管理解决方案：**

销售管理系统是对企业日常的销售活动进行管理，包括帮助企业的销售人员完成客户档案管理、销售报价管理、销售订单管理、客户订金/预付帐款管理、客户信用额度管理、销售提货管理、销售发票处理、客户退货及货款拒付处理等一系列销售管理事务。销售管理功能可以以销售订单（合同）为核心来管理整个销售业务，可以是一个多环节、连续步骤的系统，也可以单步骤直接销货。同时，通过简单迅速的报价、同期预估毛利，迅速了解订单已交数量，迅速解答客户查询来提高企业的服务水平。

销售管理功能作为企业运作的一个重要部分，与总帐、库存、应收帐款、采购系统及生产等功能有着紧密的联系，销售作为企业经营的龙头，其业务在企业活动中占有举足轻生的位置，与其它模块一起共同组成完整的企业管理系统。

### **4.9.2 功能描述：**

#### **报价处理**

报价单可以产生销售订单  
报价单支持外币，并自动计算本位币  
报价单支持税别，货物折扣和总折扣，并自动计算总金额和税额  
报价单可记录业务人员名称，并记录是否最后成交  
报价单支持输出各种单据格式  
报价单有效日期维护  
报价单指定交易方式、送货方式  
报价单可以预估毛利

#### **销售订处理**

销售订单支持单/多张报价单合并受订  
销售订单指定预交日期、交易方式、交货方式

销售订单支持外币，并自动计算本位币  
销售订单支持税别，货物折扣及总折扣，并自动计算总金额和税额  
销售订单支持价格进入历史记录库  
销售订单支持自动结案和强迫结案  
销售订单支持输出各种数据格式  
销售订单支持受订退回和订金退回  
销售订单可以预估毛利  
销售订单支持已交数量显示

#### 销售出库处理

销售出库单支持单/多张受订（借出）单合并  
销售出库单支持多种入帐方式：单张入帐、不入帐、收到发票入帐  
销售出库单支持自动产生各种凭证功能  
销售出库单指定交易方式、交货方式  
销售出库单支持外币，并自动计算本位币  
销售出库单支持税别、货物折扣，并自动计算总金额和税额  
销售出库单支持预收款、发票对应输入、各种收入输入和支持保留款  
销售出库单支持进货折让、进货退回，进货折让、进货退回连接进货单  
销售出库单支持输出各种单据格式

#### 自定义销售处理流程

由于销售类型及对象不同，企业的销售活动与处理流程并非一样，销售系统允许用户自定义销售流程。  
例如：一个物品销售流程可定义为：报价-----下单-----销货，也可以直接销货或下单。

#### 及时准确地发货处理

按照销售订单的产品及数量进行发货  
按照销售订单确认的库位发货，但允许一个产品从多个库位发货

#### 与财务的集成处理

在发票生成后，应收帐分录的生成  
生成销售成本与销售收入分录帐  
税计算

#### 对货品信息分析

同一货品可以对单一客户或所有客户进行销售价格分析  
对仓库数量和在途量进行分析

#### 定价管理

定价管理主要包括两个主要部分：基本定价和特殊的定价政策。特殊的定价政策主要是针对不同的客户，不同的批量进行制定价格。支持价格方案管理。

#### 灵活的报表清单

按照客户/日期/业务员的报价单明细表。  
按照客户/日期/货物/货物特色/预交日的销售订单明细表。  
按照客户/业务员/货物/货物特色/以及各种组合的销售订单统计表。  
按照客户/业务员/日期/货物/货物特色/批号/流水单号的销货明细表。  
按照客户/日期/货物/货物特色的借出还入明细表。  
按照客户/业务员/货物/货物特色/以及各种组合的销货统计表。  
按照客户/日期/货物/货物特色/业务员/流水单号的借出租金明细表。



按照客户/业务员/货物/货物特色的销售年度统计表  
按照客户/业务员/货物各种组合的销售毛利分析表。

## 4.10 主生产计划

### 4.10.1 XXXX 公司生产计划管理解决方案：

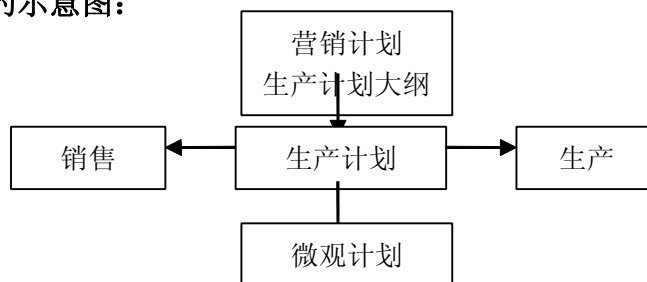
生产计划是一个预先建立起来的计划，进而成为驱动物料需求计划的数据，它反映出在某一特定配置、数量、日期下，公司计划生产那些产品。

生产计划是一项重要的 MRP 计划层次，它根据客户合同和预测，把生产规划或营销计划确定的产品大纲或产品系列进一步具体化，使之成为展开物料需求计划的的主要依据。

生产计划是企业高层计划的具体体现，起着从宏观计划向微观计划过渡的承上启下的作用，主生产计划是联系市场、主机厂、配套厂及销售网点同生产制造厂的桥梁，使生产计划和能力利用符合不断变化的市场需求，同时向销售部提供生产和库存信息，作为向客户承诺的依据，起着沟通内外的作用。

生产计划在计划系统中是上下内外交叉的枢纽，把合同定单与预测转换为生产任务，同时又要根据设计、生产和采购出现变动后的反馈信息，及时修订或调整计划，尽力满足市场和客户的要求。

生产计划的示意图：



### 4.10.2 功能描述

经理人 ERP 系统的主生产计划部分包括：

销售订单与预测管理

生产需求/计划分析

制令单

委外加工单

经理人 ERP 系统的一般流程（以接单生产方式为例）

企业接到订单后，产生一个《销售订单》，然后进行《生产需求分析》。《生产需求分析》中的产品需求数据直接从《销售订单》中得来，并结合 BOM、货品的不同状态（库存、在途、占用、安全库存、在制、未发、已订、借入、借出）来提出采购、生产建议。

经理人 ERP 系统的《生产需求分析》可以对单独一张销售订单进行分析，也可以同时对多张受订单进行分析，还可以对多张销售订单中的某些产品进行分析。

进行《生产需求分析》时，根据整个系统的库存量信息、在“采购商品建议”中对库存不足的商品进行采购建议，并可以自动对所需的商品生成“采购单”“制令单”；在“自制品建议”中对库存不足的制成品产生生产建议，并可以自动生成不足量部分的“制令单”。

《生产需求分析》的界面如下：

新增
速查
编辑
删除
分析
属性
打印
存盘
首张
前张
下张
末张
关闭

### 生产需求/计划分析

分析日期	2009-12-23	分析单号	MP9C230001	指定仓库	
分析截止日		分析人员	...	备注	

仓库含所属   
 条件  其它   
⚡ 转入 逾期

库存不足量需求	采购商品建议	自制成品建议
---------	--------	--------

项	订单货品	品号	品名	货品规格	仓库	毛需求	净需求	库存量	可用库存量	计划
228	A010206037	C0101008	冷板	1.5	冲压原材料仓	11.8800	0.0000	10,850.0000	10,850.0000	JH9C230001
229	A010206037	C0102001	锌板	0.5	冲压原材料仓	32.0400	0.0000	12,433.5700	12,433.5700	JH9C230001
230	A010206037	C0103001	电解板	0.5	冲压原材料仓	284.6160	0.0000	10,448.3000	10,448.3000	JH9C230001
231	A010206037	C0103010	电解板	冲孔网	冲压原材料仓	0.7560	0.7560	0.0000	0.0000	JH9C230001
232	A010206038	C0105011	彩图板(10A0	0.7*690*410	冲压原材料仓	180.0000	43.0000	137.0000	137.0000	JH9C230001
233	A010207015	C0105014	彩图板(12QL	0.7*442*725	冲压原材料仓	100.0000	100.0000	0.0000	0.0000	JH9C230001
234	A010207014	C0105015	彩图板(12QL	0.7*462*750	冲压原材料仓	90.0000	90.0000	0.0000	0.0000	JH9C230001
235	A010206037	C0201007	粉末	N043	喷涂原材料仓	45.2800	0.0000	664.9880	256.1520	JH9C230001
236	A010207014	D0108001	螺母	M4	热水器配件仓	180.0000	402.0000	0.0000	-222.0000	JH9C230001

产生建议

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

制令单										
输入日期	2009-12-31		制令单号	MO9C310002		货品规格	7DAD/8DAD (白色)			
订单号码	JH9C250002		生产成品	B010103010		配 方	面壳			
合同单号			制造数量	1,510.000	0.0000 [副]	单 位	1.个			
预开工日	2009-12-31 00:00:00		预完工日	2010-01-06 00:00:00		开工日期	2009-12-31 00:00:00			
制造部门	冲压厂		母 编 号			上层货品				
预入仓库	冲压仓		批 号			需求客户				
气源			订单货品	B010103010		送货地址				
备 注					制令单(依模具)					
						料件损耗量影响成品领料套数	<input checked="" type="checkbox"/>			
						结案否	<input type="checkbox"/>	其它	<input checked="" type="checkbox"/>	转入
应发数量	3686.8		最后保存时间:	2009-12-31 9:29:52						
原料明细   制程明细										
项	货品名称	库位	单位	应发数	实发数	现有库存	实际单位用量	成本	损耗量	制程代号
1	冷板	冲压原材料仓	KG	2,857.0000	2,857.0000	86,207.8000	1.89205298013245	14,307.77	0.0000	01
2	冷板	冲压原材料仓	KG	428.5000	428.5000	86,207.8000	0.283774834437086	2,145.92	0.0000	01
3	冷板	冲压原材料仓	KG	205.0000	205.0000	86,207.8000	0.135761589403974	1,026.63	0.0000	01
4	粉末	喷涂原材料仓	KG	196.3000		580.0000	0.13	3,221.08	0.0000	02
工时/机时 <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> 时    制造费用 <input type="text" value="0.00"/> 耗用物料 <input type="text" value="0.00"/> 作业流程严格控制 <input checked="" type="checkbox"/> 直接人工 <input type="text" value="0.00"/> 托工费用 <input type="text" value="0.00"/> 通知单 <input type="text" value="TZ-TZ9C310002"/> 缴库按当月领料 <input type="checkbox"/>										

## 4.11 物料需求计划

### 4.11.1 XXXX 公司物料需求计划解决方案:

物料需求计划是在生产计划的前提下，根据产品结构和生产工艺过程，考虑当前物料库存数量、在单量来安排详细的生产计划和采购计划。

其核心是：

What---做什么？

When---什么时候？

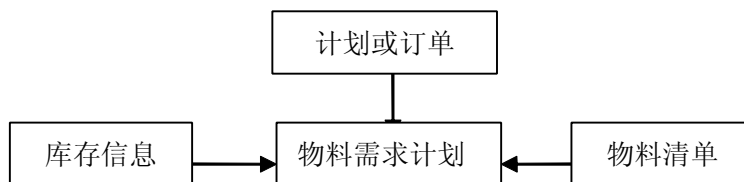
Where---在哪里做？

How Many---做多少？

物料需求计划的对象是企业自己要加工制作的零件，一种产品可能有成百上千的物料组成，各自的加工和采购周期不同，需用的日期也不同。物料需求计划不仅要编制零件的加工计划，还要同时

编制出采购计划。这样，原材料的采购供应才能够准确地反映生产需求，使它们在需用的日期内能够配套备齐，满足装配或交货的要求。同时编制零件的加工计划和采购供应计划是物料需求计划解决缺料和待料的关键一环，并且这样做还解决了物料（零部件和原材料）的积压问题，即在不需要的时期内实现不应该有的过量库存。MRP 物料需求计划使计划人员从繁重的计算工作中解脱出来，使宝贵的时间资源真正用于计划工作本身。物料需求计划从本质上提高了计划的快速性、可行性和前瞻性。运作良好的 MRP 计划可以大大降低仓库储量，减少流动资金的积压，并使产品在更新换代时不至于产生任何不必要的物料报废。

### 物料需求计划示意图：



### 4.11.2 功能描述

经理人 ERP 系统物料需求计划部分包括  
 物料需求分析表  
 物料需求计划表  
 生产领料通知单

#### 经理人 ERP 系统的一般流程

在订单或生产计划下达后，首先进行《物料需求分析》。根据该《订单或生产计划》的数据，依靠《物料清单》规定的产品物料结构和数量之间的关系，参考《库存信息》提供的物料库存信息，对将要生产的产品进行物料分析。自动生成“材料不足量”，然后可以生成“原料采购建议”，确认采购材料品种，数量，供应商，价格，仓库等之后，可以生成《采购单》，由采购部进行采购活动。

完成《物料需求分析》后，下达《物料需求计划》，《物料需求计划》中，设定好“MRP 视界”，“MRP 分析单位”---天或周，“当前库位”，后进行“数据重整”。

“数据重整”后，在《物料需求计划表》中，可以准确地查询到在每个 MRP 时间段中每种物料的“安全存量”“过期总数”，“现库存”“计划收到”---即在途量，“毛需求”，“净需求”等信息。

#### 有关数据：

毛需求=加工单数量+借入还出

计划收到=采购量+已领出未完工数量+托外加工量+借出还入量

现库存=实际库存-安全库存-过期总数-已领出未完工数量

净需求=毛需求-计划收到-（现库存-安全存量）

需求分析的界面如下：

新增
速查
编辑
删除
分析
属性
打印
存盘
首张
前张
下张
末张
关闭

生产需求/计划分析

分析日期	2009-12-23	分析单号	MP9C230001	指定仓库	
分析截止日		分析人员		备注	

仓库所属

<input type="checkbox"/> 库存不足量需求	<input type="checkbox"/> 采购商品建议	<input type="checkbox"/> 自制成品建议
----------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

项	订单货品	品号	品名	货品规格	仓库	毛需求	净需求	库存量	可用库存量	计划批
228	A010206037	C0101008	冷板	1.5	冲压原材料仓	11.8800	0.0000	10,850.0000	10,850.0000	JH9C230001
229	A010206037	C0102001	锌板	0.5	冲压原材料仓	32.0400	0.0000	12,433.5700	12,433.5700	JH9C230001
230	A010206037	C0103001	电解板	0.5	冲压原材料仓	284.6160	0.0000	10,448.3000	10,448.3000	JH9C230001
231	A010206037	C0103010	电解板	冲孔网	冲压原材料仓	0.7560	0.7560	0.0000	0.0000	JH9C230001
232	A010206038	C0105011	彩图板(10A0	0.7*690*410	冲压原材料仓	180.0000	43.0000	137.0000	137.0000	JH9C230001
233	A010207015	C0105014	彩图板(12QL	0.7*442*725	冲压原材料仓	100.0000	100.0000	0.0000	0.0000	JH9C230001
234	A010207014	C0105015	彩图板(12QL	0.7*462*750	冲压原材料仓	90.0000	90.0000	0.0000	0.0000	JH9C230001
235	A010206037	C0201007	粉末	N043	喷涂原材料仓	45.2800	0.0000	664.9880	256.1520	JH9C230001
236	A010207014	D0108001	螺母	M4	热水器配件仓	180.0000	402.0000	0.0000	-222.0000	JH9C230001

<div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: 0.8em;"> <span></span> <span></span> <span></span> <span></span> <span></span> <span></span> <span></span> <span></span> </div>	生产需求/计划分析
--	-----------

[未授权，不可正式使用] 登录时间：2010-03-15 11:54:02 PM 星期一

## 4.12 车间作业控制

### 4.12.1 车间作业控制解决方案：

#### 车间作业控制的内容

车间作业控制系统的任务是完成产品的加工制造、所需资源的控制及完成 MRP 的闭环。目标是执行加工项目的物料计划，执行能力计划及其作业活动控制，提高生产效率。

车间作业控制工作的内容一般可分几个方面：

(1)、车间定单的下达。车间定单下达，要完成的工作是检查和确保车间的能力需求；

检查物料分配情况，确保车间定单的物料需求；

生成车间作业所需的各种文档（车间定单、工票、工艺路线、物料清单、领料单等）。

(2)、调度/优先级控制

车间作业优先级控制，主要是确定下一步要加工哪个车间定单，即从工作中心的角度控制加工工件的作业顺序。

(3)、生产信息反馈

车间作业过程的定单跟踪与信息反馈的目的是要：

跟踪作业定单在制造过程中的运动；

收集各种资源消耗的实际数据，如实际成本、工艺流程或物料清单的变更、标准成本；

更新库存余额；

#### 应明确的问题：

MRP II 的车间作业控制只是一个执行过程，车间不再编排车间计划。在执行中出现意外时，如需要变更工艺或修改进度，车间内部可以进行调度。但当问题会影响计划时，只能将信息反馈给计划部门，由计划部门统一调整，车间无权修改或生成新的计划。

MRP II 的车间作业控制不是以产品的工艺时间为基准的，下达的计划定单已经包含了各种管理作业中必需的冗余。

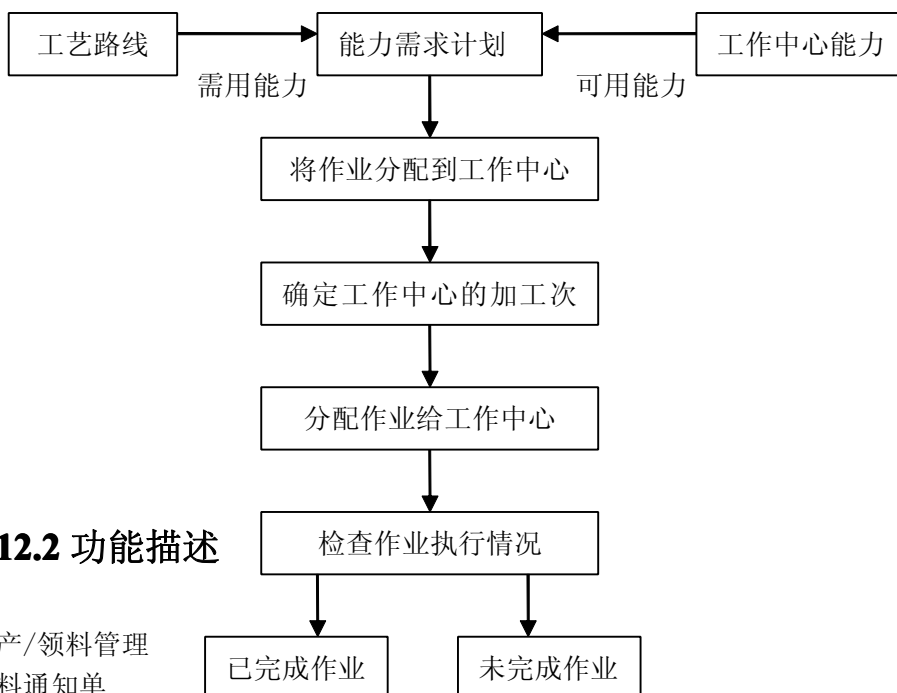
MRP II 的车间作业控制不提供计算智能，有的 MRP II 系

统提供了非常复杂的车间作业排程功能，但这不是 MRP II 的标准系统。MRP II 只提供一个建议的排程，主张由现场人员根据经验进行作业排程。但是这种排程被限制在只根据车间定单的优先级（完工日期）确定工作中心加工顺序、工序的开始日期和完成日期，不能变动车间定单的优先级。

MRP II 的车间作业控制系统不是一个实时系统。MRP II 要求及时回报车间作业情况，但不要求实时回报。一般情况下，每天集中回报已经足够。所以车间作业控制系统不是人们想象中的那样繁复刻板。

尽管车间管理人员可以在定单规定的范围内调整定单的作业情况，但具体的完成情况必须及时回报给计划部门。

#### 车间作业控制示意图：



#### 4.12.2 功能描述

生产/领料管理

领料通知单

原材料领用单

原料调拨单

成品入库

BOM 组合生产

BOM 切割分装

生产反馈

生产动态表

生产日报表

托外加工管理

托外加工单

托外加工缴回单

一般流程:

若产品的某些配件需要拿到外面委托别人加工, 那么经理人 ERP 系统中的“托外加工管理”就能发挥作用。

《托外加工单》中的数据可以从《制令单》中转入, 也可以自行输入, 在《托外加工单》中可以设定加工产品名称、数量、托工单价、托外日期、交货方式、加工税等各种数据。

托外产品加工完成之后, 就要用到《托外加工缴回单》, 此单的数据由相对应的《托外加工单》得来, 在这张《缴回单》中, 可以清楚地知道缴回了多少产品, 损耗为多少。

确认此单后, 系统自动在应收应付系统中入帐, 应付帐款增加此项; 同时在库存数量中增加此数据。

生产计划下达到车间, 车间的第一项工作便是领取所需的物料。

在《制令单》中可以自动生成《领料通知单》。

功能描述: 此单即可以做《生产通知单》, 也可以做《领料通知单》, 通过此单, 可以清楚地知道生产成品机台 (即工作中心), 制程项目, 工序, 开工日期, 完工日期, 与其他部门的承、转关系, 及确切的领料仓库及数量。

生产通知单						
项	品号	货品名称	货品规格	库位	单位	预计提领数量
1	C0104001	不锈钢	0.4(410#)	冲压原材料仓	KG	345.5000
2	C0104001	不锈钢	0.4(410#)	冲压原材料仓	KG	519.5000
3	C0104001	不锈钢	0.4(410#)	冲压原材料仓	KG	249.6000
4	C0104001	不锈钢	0.4(410#)	冲压原材料仓	KG	490.2000
5	C0104001	不锈钢	0.4(410#)	冲压原材料仓	KG	1,632.0000
6	C0104001	不锈钢	0.4(410#)	冲压原材料仓	KG	264.0000
7	B012403034	烟罩支撑条	8D07	冲压仓	件	5,000.0000

生产信息反馈是车间作业的重要一环，下达的生产计划的执行情况主要依靠此环节向计划部门反馈。生产信息反馈要做到简单、透明、易于被相关各方面理解和高效地使用。

在经理人 ERP 系统中的生产反馈主要依靠《生产日报表》和《生产动态表》来反映。

《生产日报表》中的栏位有：生产日期，工作中心，班别，产品名称，应生产量，实际生产量，损耗量，起始时间，截止时间，工时，备注等。通过这些信息可以完整地反映每天的生产情况。

《生产动态表》界面如下：

订单计划情况			加工完工情况表			
单号	客户名称	部门	加工单号	加工部门	货品代号	货品名称
CGZB5142006	古镇田和灯	营销部	MO6B240059	0201	WE68043	250*133半月弯片内印白底留2-3厘米
CGZB5152006	古镇博迈	营销部	MO6B240062	0201	WE71625	692*247椭圆瓦形内留沙外清光钻2
CGZB5252006	久大	营销部	MO6B240056	0201	WF23123	260弯片内印白底留2厘米光边无孔外
CGZB5252006	久大	营销部	MO6B240057	0201	WF23133	250弯片内印白底留2厘米光边无孔外
CGZB5252006	久大	营销部				
CGZB5362006	古镇三义灯	营销部				
CGZB5412006	辰东	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				
CGZB5582006	先驱电子灯	营销部				

领料情况表				
加工单号	货品品号	货品名称	货品规格	应发
MO6B240057	ZGBL03010	冷水江3MM白玻	1.5*2	

采购情况表				
采购单号	厂商名称	货品品号	货品名称	货品规格

登录时间：2006-11-30 03:06:24 PM 星期四      彩虹玻璃 06年度      管理员

功能描述：可以根据客户，货品，预交日，受订部门，批号，加工单的范围等条件动态的反映生产情况成本核算

## 4.13 成本核算

### 4.13.1 XXXX 公司成本管理解决方案：

天思的成本核算系统主要包括两部分内容：产品成本的计算和实际生产核算。前者主要提供产品标准成本的模拟、预算。其意义在于：

- 为企业制定产品价格策略提供基本依据
- 为企业制定财务预算计划提供成本数据
- 为企业进行各项核算提供标准价格尺度
- 为企业的成本分析和控制提供参照信息

而天思的生产核算处理，也是一实际成本的核算过程，它与整个采购、生产及财务处理的过程有着紧密的集成。实际成本核算的基础是车间生产订单/批次，即：按照每一笔生产订单来统计实际材料和加工费用，然后进行汇总，并过至总帐。这种将实际成本的核算细化到生产订单/批次，将会增强成本核算的精度。同时，天思系统允许随时进行实际成本的核算，并将核算结果转入总帐。这样财务能够随时查询到当期生产费用。



## 4.13.2 功能描述

- 提供按物品、物品/场所、物品/场所/库位三级成本
- 用户可自行设定成本集合。例如：标准、工程、当期、计划成本等
- 用户可自行设定成本栏目。如材料、加工、附加费用等
- 每种成本集具有模拟和固定两种类型的成本（除实际成本之外）
- 在成本滚加处理时，可选用不同的 BOM 和工艺流程
- 提供产品成本结构（成本 BOM 及产品工序成本的查询和报告）
- 提供产品（项目）的各项成本明细栏目和汇总栏目数据
- 允许人工直接调整产品标准成本
- 可对项目的各级成本和成本集进行快速更新，并自动生成调整分录
- 可对每一步生产活动进行核算，并将核算结果转入当期生产成本帐目
- 提供生产订单的多种成本差异比较
- 提供多种成本分析报告

## 4.14 人力资源管理

### 4.14.1 XXXX 公司人力资源解决方案：

系统能够帮助您实现人力资源方面的管理：在人事资料设置中，输入您公司所有员工的人事资料，系统可根据所输入的资料，提供：打印员工人事资料卡；进行人事资料的管理及数据的统计；进行各种人事资料的分析。系统主要帮助您实现薪资的核发管理。它的功能包：提供月工资、日工资、时工资、次工资及计件工资；进行每月薪资的核发；进行奖金的核发；进行人员薪资的调整。

本系统有两大主要特色，一是薪资的发放方式，可分为一次发放与分期发放，各公司可根据各自不同薪资核发的特点选择，每个员工只能选择其中的一种发放方式；二是计薪方式，其具有灵活多变的特点，可分为计月薪资、计日薪资、计时薪资、计次工资与计件薪资，每个员工可同时选择多种计薪方式。

### 4.14.2 功能描述

- 支持劳动社会保险制度；
- 支持个人所得税管理；
- 自定义的人事、工资体系结构；
- 招聘计划；
- 人事档案管理；
- 人员结构分析；
- 培训管理；
- 8) 工作积效评估；
- 9) 自定义工资栏目内容和顺序及栏目之间的计算公式；
- 10) 支持计日/计时/证件/工龄/病假/事假/加班；
- 11) 自定义职工工资核算类别；
- 12) 支持工资和奖金核发；

- 13) 支持工资栏目的成批修改;
- 14) 支持银行代发;
- 15) 工资发放清单;
- 16) 自动完成工资预算/计提/分摊/转帐/生成凭证;
- 17) 基金管理;
- 18) 手纹识别;
- 19) 例假日设置;
- 20) 出勤绩效管理;
- 21) 人员调班作业;
- 22) 兼容各种打卡设备;
- .....

## 4.15 内控签核系统

### 4.15.1 XXXX 公司内控签核管理解决方案:

内控签核系统是一套辅助企业进行业务流程定义的软件系统,支持企业业务流程重组。该系统通过用户定义业务流程及审批制度,实现企业的各项业务流程的处理与控制。

### 4.15.2 功能描述

单据传递流程的设定  
人员的审批权限设定  
单据的发送、接收、审批(包括串签、汇签)  
可实现业务的代签与拒签工作  
完成相关业务进展状态的统计分析  
.....

## 五、天思软件的环境

### 5.1 天思软件的环境(可以在系统中按需重新设置)

- 科目级次:无限
- 科目代码总长度:20位
- 科目名称长度:40位
- 货品代码位数:20位
- 部门代号位数:4位

- 部门名称位数：20 位
- 部门级次：不限
- 职工代号位数：12 位
- 职工名称位数：30 位
- 仓库代码位数：4 位
- 币别代码位数：4 位
- 币别名称位数：20 位
- 金额位数：20 位
- 税金位数：20 位
- 单价位数：20 位
- 数量位数：20 位
- 金额小数位：7 位
- 税金小数位：7 位
- 单价小数位：7 位
- 数量小数位：7 位

## 5.2 天思软件的环境

### ▪ 网络版：

硬件环境：

服务器：CPU：Pentium II 350 以上

内存：128M 以上

硬盘：8G 以上

HUB：10M 或 100M

客户机：CPU：Pentium II 以上

内存：64M 以上

硬盘：1G 以上

操作系统：Windows 95/98/2000 server/NT 4.0

IE SP1/NT SP4

数据库：Microsoft SQL Server 7.0/2000+OLAP**单机版：**

硬件环境：CPU：Pentium II 以上

内存：64M 以上

硬盘：1G 以上

操作系统：Windows 95/98/2000/2003 server/NT 4.0

IE SP1/NT SP4

数据库：Microsoft SQL Server 7.0/2000+OLAP

其它：USB 接口（指纹考勤系统）

## 六、天思软件集团

### 6.1 天思软件集团简介

珠海天思软件技术有限公司及其员工致力于中国企业信息化领域已有十余年的历史，自从 90 年代开始研发 ERP 软件，进入 21 世纪他们发现普通 ERP 概念的软件产品，已远远不能满足市场的需求。他们固有的勤思好学文化和对实施效果的强烈感悟，以及对新的 ERP 软件和服务技术、市场及发展趋势的直觉，使他们明白 ERP 产业的运作套路并不是显而易见和通用的；它是针对不同规模、不同类型的企业，经过精心设计而成的。

但这对天思软件集团来说还远不够，他们追求的是产品及服务技术的不断创新，对市场需求变化的及时把握和快速融合，既新颖、前瞻，又实惠、畅销。他们是中小企业 ERP 应用领域的先驱，短短几年内，他们的产品流程、特性、功能、技术、服务套路、咨询理念、市场方法.....，都变成了该领域的典范。显然，也被广泛地仿制。但很多仿制者无法达到一样的境界。

这里的精华在于天思软件集团 ERP 运作套路的独立性、整体性和系统性。既充满柔性、人性，又总是规范、严谨和理性。经常被忽略的关键是始终挖掘和关注客户的应用感受及需求变化，并创造性地迅速反应。

天思软件集团的传统可以由以下词语来综述：对新观念的激情、对变化的敏感、对高质量的渴求、对功能创新孜孜不倦的研究、对客户价值的专注、对人的尊重、对能力领先的苛求、对市场的快速响应、对 ERP 普及的奋斗。这使他们系统性地走进中小企业信息化舞台中央，成为业内领先的品牌。今天，天思软件集团设计研制的企业信息化软件产品，通过二个研发中心、十几个分支机构、几百名员工、三百余家合作伙伴，运转在中国大陆近三十个省及香港、澳门、台湾等地的上万家企业。

领导天思软件集团的是几位在管理软件领域执着耕耘十数年的行业资深专家。他们的经验覆盖了研发、实施、咨询、销售、市场、管理、渠道分销、财务金融等多个业务领域。工作经验、思维方式、行为风格相互匹配，是不可多得的组合。天思的中层管理团队也是一个充满了激情和活力的群体，他们年富力强，拥有强烈的拼搏精神。

以企业客户管理需求为目标，天思软件集团研发了与 ERP 配套的相关应用软件，包括 CRM、OA/KM、PDM、WBP、MDC、DRP 等。同时，天思自始至终潜心于研究企业成功应用管理软件的必要条件。因为产品、理念、实践的领先，天思常被邀请给政府官员、企业决策者、大学师生举办讲座，多人被各种协会、专家组、媒体专栏聘为顾问或专家委员。

## 6.2 天思服务

天思具有一支专业资深的咨询顾问队伍，服务网络遍布全国各地。可为用户提供专业的需求调研分析、业务制度规范、人员职能培训、系统规划实施、现场指导服务。

## 七、实施和售后服务

### 7.1 XXXX 公司实施规划

天思公司根据经验与 XXXX 公司实际需求总结出来的实施计划概要，仅供客户参考。天思公司根据对客户的调研以及客户的需求，可在实际操作中适当更改，经用户确认后实行。实施计划概要：

项目	实施步骤	时间	内容	参加人员及责任		目标
				客户	天思公司	
1	动员大会	1天	号召全体管理人员实施ERP系统、成立领导、实施、职能小组	领导讲述实施ERP系统的必要性	实施顾问简述实施方法。讲解调研大纲	动员全体员工高度重视此项目。
2	系统调研	8天	详细了解企业的业务流程，找出软件与企业业务流程有差异的地方。	实施小组组织相应的职能部门。要求职能部门准备好一套常用的数据表格	实施顾问对各个职能部门进行现场调研。	详细了解企业的管理现状和系统需求，提供企业解决问题的方案。
2	讨论调研报告	3天	与公司领导及实施小组讨论解决方案的可行性。	项目领导小组和实施小组及各的职能部门	实施顾问提出建议参与讨论。	确定一个具体可行的实施方案。
3	讨论进度计划	2天	与公司实施小组讨论整个项目的进度计划。	项目实施小组	实施顾问	确定一个详细、可行的实施推进计划。
4	制定培训计划	1天	与实施小组讨论在整个项目各个层次的培训工作。	项目领导小组和实施小组	实施顾问	确定一个可以达到预期效果的培训计划。
5	数据准备指导	15天	根据经理人ERP系统数据需求，收集基础数据	实施小组及职能小组及业务人员	实施顾问	让用户了解需准备的每种数据的涵义，避免因理解有误而造成的返工。
6	业务流程调整	10天	根据调研的讨论结果调整公司的管理和业务流程	项目领导小组 项目实施小组 项目职能小组	咨询顾问和实施顾问	根据系统的要求和实际的可行性调整公司的管理，为系统的顺利实施打下良好的基础
7	软件安装	1天	安装软件环境，安装软件，同时交付使用手册。	实施小组	实施顾问	确保安装软件能正常运行。
8	系统外部环境培训	1天	给实施小组培训经理人ERP系统及外部运行环境。	实施小组	实施顾问	让实施小组成员掌握经理人ERP系统的维护操作。
9	库存管理	5天	录入静态数据、初始库存台帐	实施小组及库房操作人员	实施顾问	为模拟运行库存系统做好准备

项目	实施步骤	时间	内容	参加人员及责任		目标
				客户	天思公司	
10	物料清单	8天	录入静态数据	实施小组及生产部门	实施顾问	为模拟运行做好准备
11	采购管理	5天	在库存系统实施一个月后，实施采购系统	实施小组及采购部门	实施顾问	为模拟运行采购系统做好准备
12	销售管理	5天	对销售订单、发货进行处理	实施小组及业务部门	实施顾问	为模拟运行销售系统做好准备
13	应收、应付帐管理	5天	录入静态数据、初始建帐	实施小组及财务部门	实施顾问	为模拟运行做好准备
14	帐务及报表	5天	与库存系统的实施同时进行，录入基础数据，进行初始建帐。	实施小组及财务部门	实施顾问	为模拟运行帐务系统做好准备
15	人力资源	3天	录入员工档案、薪资项目、考勤项目	实施小组及人事部门	实施顾问	为模拟运行人力资源系统做好准备
16	生产数据	5天	建立生产系统参数	实施小组及技术部门	实施顾问	建立好系统正常运行所用的参数。
17	主生产计划	3天	运行MPS，审核其准确性	实施小组及生产计划部	实施顾问	为模拟运行计划闭环系统做准备
18	物料需求	3天	运行MRP，审核其准确性	实施小组及生产计划部	实施顾问	为模拟运行计划闭环系统做准备
19	能力需求	3天	运行能力计划，审核其准确性	实施小组及生产计划部	实施顾问	为模拟运行计划闭环系统做准备
20	生产排程	5天	运行闭环MRP，审核生产排程准确性	实施小组及生产计划部	实施顾问	为模拟运行计划闭环系统做准备
21	成本管理	5天	录入静态数据，动态运行，审核其正确性	实施小组及财务部门	实施顾问	
22	系统分部试运行	2个月	对每实施的功能进行模拟运行	实施小组及最终用户	实施顾问	验证软件的可用和实用性
23	系统的工作职责和规程制定	在实施过程中	规范各部门的工作规程，重新制定其工作守则，明确各操作员的职责。	实施小组及最终用户	咨询顾问 实施顾问	规范各执行部门使用ERP软件的规范，保证软件的正常使用。
24	项目回顾和评估	15天 实施过程进行	对实施的过程进行不断回顾，并检查过程的绩效	实施小组及职能小组、领导小组	咨询顾问和 实施工程师	体现实施ERP的效益

**实施的内容与人员构成:**

项目	内容	实施人员
1	企业的调研及报告	咨询顾问/实施顾问
2	管理顾问的 ERP 理念培训	咨询顾问
3	天思 ERP 流程的培训	实施顾问
4	ERP 模块的操作培训	应用工程师
5	试运行的指导	实施顾问
6	阶段性的总结	实施顾问/咨询顾问
7、	系统评估	咨询顾问/实施顾问
8、	客户化的二次开发	软件开发工程师

## 7.2 技术支持与售后服务

我们将组建具有丰富相关系统实施与管理经验的项目组，全面负责项目实施的组织工作，确保高质量按期完成该系统的建设。在项目投入运行后，指定 2-3 位对整个项目具有经验的工程师对贵公司的售后负责，以便最快地解决运行中可能出现的问题，以最快速度作出反应并在需要时到达现场进行问题的诊断和解决。

完善、深入的培训是系统良好运行的重要基础，天思将提供丰富的培训课程和完善的培训服务。

我司承诺在技术服务上做到以下几点：

- 在系统投入运行后应用软件免费维护一年；
- 在系统投入运行的半年内，提供对整个项目具有经验的工程师的现场服务；
- 系统级故障，承诺 24 小时服务响应；
- 在接到故障报告时，市内 24 小时内进行现场服务；

### 7.2.1 技术支持

天思公司始终以用户至上为原则，至诚为用户提供高质量、高效率的支持和服务。为用户提供一系列全面、持久的技术服务与合作。

#### ► 系统安装支持

天思派出实施人员到现场为用户作全套实施技术咨询。在技术支持的过程中，与用户的工程技术人员一同研究、探讨实施的最佳方案，并将我们在以往的系统项目中所获得的经验和教训与用户进行交流。



### ► 现场技术指导

根据用户要求，派出实施人员到现场为用户作系统应用方面等方面的现场指导工作，协助应用系统的安装，对在系统开发过程中可能出现的问题和障碍能彻底地排除。我们将给予更详细全面的技术支持，以保证用户能尽快掌握相应技术，利于整个项目的进行。

### ► 其它技术服务

- 配套增值软件支持：可根据用户要求，有偿提供天思的系列产品。
- 技术咨询支持：可根据用户的要求，提供软件方面开发策略、系统可行性分析方面的技术咨询。
- 专题技术讲座与技术交流：可根据实际情况，聘请有关专业技术人员不定期举办专题技术讲座，组织用户交流应用开发经验，沟通用户之间的联系，加强用户之间的技术合作。
- 定期发布与用户有关的最新技术信息和技术资料。

## 7.2.2 服务质量保证措施

天思多年来积累了丰富的企业管理系统项目的开发和实施经验，这些经验的积累得益于客户对我们的信任与合作。严格遵从 ISO9002 国际质量保证体系标准，形成了一整套实用的项目管理方法、系统分析方法、系统设计技术以及项目测试和质量保证的一整套计划和方法。天思相信这些技术和方法将有助于目前系统的开发实施沿着正确的轨道前进，保质保量，高效而又有条不紊地按计划进行。

## 7.2.3 天思的服务组织保证

天思的实施部门不仅拥有一批经验丰富的实施工程师，更重要的是，所有顾问、技术人员以及行政人员展现在客户面前的是一个服务团队。我们注重将客户的反馈意见、工作经验和成果在同事之间广泛交流与沟通，以期提高整体的服务质量，从而不断提高客户满意度。通过几年的努力和客户的大力支持，天思公司的客户服务部门已经在用户群体中赢得了良好的口碑。

实施部汇聚了极具行业经验的实施顾问，在进入 ERP 软件这一领域之前，他们大都已经拥有了多年的实际营销管理经验。因此，在帮助客户进行实施的过程中，他们能够切实地体会到用户的实际情况和要求，把它同企业信息化系统的特点结合起来，从而提出有针对性的实施方案。所以说，选择了天思系统不仅选择了一项优秀的管理系统，更是选择了一批经验丰富的实施顾问。

## 7.2.4 以客户事件为中心的服务机制

从确认事件，派专人负责，解决方法，处理结果备案等全过程的执行监控机制。

### ➤ 规范的培训准则：

- IT 基础知识培训
- 现代企业 ERP 管理培训
- ERP 营销系统架构与流程培训
- ERP 营销系统操作培训
- 客户设定的 ERP 营销业务流程/管理制度培训

### ➤ 完备的文档制度

- 项目/产品的实施组织手册
- 项目/产品的实施计划表
- ERP 操作手册
- 用户定制的 ERP 业务流程与权限手册

### ➤ 客户关系档案制度

- 记录每一个用户的所有实施及维护文件，为以后快速响应用户的维护，升级需求提供了完善的资料保证。

## 7.2.5 项目/产品实施阶段质量保障制度

- 需求分析阶段：保证“系统需求调研报告”符合规范的要求及使用者的需求
- 系统设计阶段：保证系统设计规划书符合规范要求，以及上阶段（或上层次）和使用者的需求
- 系统集成与安装阶段：保证系统运行正常，功能和性能符合使用者要求
- 实施阶段：保证能按进度计划开展工作，资源需求及费用控制，提供人员培训
- 系统评审阶段：保证系统功能和性能等符合使用者要求，一次性通过评审
- 系统维护阶段：保证在系统发生故障时，技术人员及时为客户提供热线技术支持或到达现场进行故障排除，满足顾客要求

## 7.2.6 项目/产品实施评审制度

- 评审软件生产周期中各阶段所产生的文档，以保证该文档的内容、规格与标准、规范合同协议或其他准则的要求一致，并且符合使用者的要求。

## 八、典型案例：中山市樱雪集团有限公司

在国内，营销大战风起云涌，而燃具行业的“百团大战”更是别具特色，从合资推新，到战术收购，甚至所有行业不得以而为之的撒手锏——价格战也被当作法宝使用。面对浮躁的行业格局，樱雪籍贯却独辟蹊径，在技术和管理上下工夫，在国内同行中率先实施 ERP 信息管理系统，埋头打造企业的核心竞争力。重塑企业形象，接轨主流管理机制，为企业再次腾飞准备了强有力的“跳板”。

### 一、企业简介

中山市樱雪集团有限公司前身为中山市樱雪燃气具有限公司，成立于 1998 年 8 月，是全国七大中国名牌燃气热水器生产企业之一。历时十年的发展，她已经成为以专业研发、生产、销售燃气热水器、家用燃气灶、吸油烟机、电热水器、消毒柜等小家电产品为主导产业的民营企业。



经过樱雪集团的悉心打造，已在全国范围内建立起了体系完备、响应快速的营销网络，全国各省、市、县主流商场均设立了樱雪专柜及专卖店，业务全部采用现代信息化（ERP）管理系统，优质的服务和良好的信誉博得了客户的普遍认可；公司的海外业务已拓展至南美、中东、北非等三十多个国家和地区，为配合樱雪国际化品牌发展战略，2007 年樱雪集团在扩大规模的基础上再度增资 1 亿，购买先进检测设备和生产设备，建设年生产能力达 300 万台、年产值可达 15 亿的樱雪工业区。预计 2010 年销售额达 10 亿人民币。届时一个世界级小家电企业的形象即将出现在国际市场上。

以品质铸造名牌，全力打造厨卫行业民族品牌是樱雪不懈追求的目标。多年来，樱雪建立有省级企业技术中心，拥有产品工艺、结构、外观设计的专业设计队伍及研发队伍，满足了公司的产品设计、开发、试验、研究等要求；自 2001 年起，公司先后引进全套日本及德国检测设备，有效地保证了生产效率和稳定可靠的品质；公司导入 Sigma 管理，严格实施 PPM 管理，不断完善质量管理工作，先后通过了 ISO9001 国际质量管理体系认证、国家 3C 认证、香港 GU05 认证和 CGC 等国际认证。

公司研发生产的太空款燃气热水器 2001 年推出，率先实现了燃气热水器从多旋钮向单旋钮的改变；数码强制平衡式热水器、燃气灶与于 2002 年通过香港机电工程署 GU05 认证；2002 年推出的螺旋火燃气灶，高效燃烧不熏锅，大大提高了整个行业燃气灶具的性能；情侣系列热水器、燃气灶 2003 年 9 月荣获中国国际产品与技术展览会“厨卫设计创新大奖”，2006 年“家用燃气灶具”和“家用燃气热水器”同时被中国五金制品协会评为十大创新机型，并申请十多项专利。

本着“务实、创新”的企业精神，经过 10 年的艰苦奋斗，先后获得国家及省、市级颁发的二十几项荣誉，先后主要有：2002 年 9 月樱雪燃气热水器被国家质量监督检验检疫总局评为“中国名牌产品”、2002 年樱雪燃气灶被评为“广东省名牌产品”、2003 年樱雪吸油烟机被评为“国家免检产品”、2003 年被评为“广东省著名商标”，2005 年 9 月樱雪燃气热水器再次蝉联“中国名牌产品”，2006 年 6 月樱雪家用吸油烟机被评为“中国节能产品”和“中国环保产品”，12 月樱雪吸油烟机再次蝉联“国家免检”；2007 年 1 月获得“中国名企”，3 月再次蝉联“广东省著名商标”。

目前燃具企业“南征北战”日趋激烈，当价格、品牌等因素越来越接近时，公司内部管理的重要性就愈发突出。谁先将管理问题解决，谁的优势就会体现在市场上。要想把樱雪这样一家大型企业管理得有章可循可不是件轻松的事情。集团使用的生产材料上万种；为适应市场需要，生产任务经常调整；生产任务沉重，生产数据繁多。采用人工统计、做帐，库存生产材料品种、数量不能及时、准确提供，适应不了经常改变

的生产计划，并造成生产计划经常改变。生产成本（产成品和材料消耗）采取月结统计核算方式，容易造成数据失真；很多环节没有规范交接手续，职责不清。在工艺配方管理、质量控制、采购和生产环节也存在管理较乱，缺乏统筹安排和辅助决策机制。传统的管理方法已不适应集团作业，使用信息技术管理现代企业成为必然。

为此集团引入了天思公司的 ERP 信息管理系统，设置企业管理核心构架，力图快速发展。

## 二、正视问题、解决问题

实施 ERP 信息系统是一件高风险的管理工程，要成功实施 ERP 信息系统，必需解决好以下问题：

### 1、有准备的企业：

首先，企业要有管理需求；其次，企业经营管理水平达到一定规模；再次，企业决策层重视。

### 2、选适合的软件

### 3、选有经验的实施顾问队伍

### 4、高层管理者实际参与

### 5、组织成功

### 6、改变环境

### 7、高质量的教育和培训

## 三、引入 ERP 信息管理系统后的可喜变化

ERP 信息管理系统投入使用后，樱雪集团的变化主要在以下几方面：

生产任务（成品）、包装材料改变，信息及时、准确传递到各部门，规范了材料的统一名称；库存生产材料品种、数量能及时、准确提供，符合生产计划改变的需要，减少生产计划改变频次，保证生产线持续生产；

实现数据共享，只需要各个部门录入相关的基础数据，系统可进行自动统计、汇总；并同时传递到需要的部门，减少重复劳动，提高劳动效率；部门之间的交接确认平时进行，系统自动统计、汇总月报表；

规范了生产工艺管理；将各线每个成品在连续时间内的生产界定为一个生产批进行管理，生产过程的材料消耗及时清算和录入，生产过程得到有效控制；成品的生产成本可得到及时核算；

管理到成品和材料的详细信息，便于进行质量追踪；减少了月底盘点、大量领入而没有使用的生产材料退仓的工作，生产成本更加准确；通过实施系统，提高了公司的管理，大大提高了公司的形象，也提高了供应商对产品的信心。使用了 ERP 信息管理系统后，对产品生产营销的全过程监控上了等级，企业可以从日常的检验数据中综合分析出生产状况。对一些新产品和特种产品也能够很好地监控，从而提升产品品牌。

## 附件 1 天思经理人 ERP 几个核心的管理价值点

### ● 动态库存最小化：

生产采购人员接到客户订单后，因为不知道当前的库存构成状况，更不明确未来一段时间的库存变化状况，只能通过推后交付日期、多下单、多采购来应付订单交付，逐渐累积成库存产品的积压；虽然库存货品比较多，但是由于采购时货品质量等原因造成这些货品之间不配套，造成不能按时交付，形成了存货越多，交期问题越严重的管理矛盾。

天思经理人 ERP 将库存透明化，综合全部订单，统一计算采购在途、受订、在制、材料未发、可用、安全库存、质检合格率、车间在制品等所有相关的动态信息，分析何时需要采购、采购多少？何时需要生产，何时交付等。并且订单变化后，可以按照变化后的订单情况重新计算，更新采购安排，做到始终按照订单分析保持库存的动态最小化，追求货物占用的“不多不少不早不晚”效果，在压缩占用的前提下，提高订单交付的可靠性。

### ● 加工排产合理化：

企业经常会遇到客户订单不能按时交付的情况，生产部门的排产安排常常被批评和抱怨。其实，造成排产不合理的因素很多，比如：客户的需求不确定，订单经常变动；频繁的插单现象；企业的 BOM 和工艺路线频繁变更；托外产品多，难以控制托外厂商的进度和质量等问题；设备状态变化不能及时更新；材料不能按时到货，导致经常停工待料，需要调整生产安排，等等。

天思经理人 ERP 通过 MRP 运算确保物料的按时供应和生产的正常进行；工程变更功能可以快速地实现产品结构和工艺的变更以及按订单生产，来满足客户多样性、个性化的需求；精细的车间管理体系（工序间的转移，工序中间入库），控制每张订单、工序的生产进度以及领发料情况；通过图形化透明地反应生产情况、采购到货状况、物料领用状况等，通过排产合理化来提高订单交付的可靠性。

### ● 销售服务实时化：

销售人员在接单时，通常会遇到有两类难题：1) 接单承诺，2) 订单进度答疑。承接订单时对于交货期、交货数量承诺的可行性，需要分别到仓库、生产等部门了解当前和未来的库存状况、车间目前和未来的产能等情况；对于什么价格能够盈利，毛利大概是多少？财务部门也无法及时告知。客户询问签约订单的进展情况时，也不能及时给出准确回复；因为从仓库、车间、采购、调度等部门都得不到准确答案，只好亲自去车间、仓库现场点数找感觉。

天思经理人 ERP 在业务人员接单时，可以通过透明的货品库存共享信息，查询出当前的库存状况及其产生的原始单据、采购在途的未来到货情况，让业务人员能够清楚知道库存货品的用途；通过系统预测功能，可以在货品成本基础上分析得出给客户的价格是否合理，毛利率是多少；通过 MRP 运算结合产能分析能够清楚知道产成品的交货期；通过生产动态表的查询，可以清楚掌握每个客户订单的

生产动态，包括工序生产情况，领料情况和原物料的到货情况，有效控制成品交期，做到万事不求人，而且得到的信息及时、准确，让人胸有成竹，大大提高客服水平，为争取更多订单创造良好的基础。

### ● 物流财务同步化：

物流业务情况不能及时地反应到财务部门，是企业管理的一大顽症：比如已经销货，但是财务部门还是没有收到客户的账款，或者已收到客户回款，但财务账面却没有反应；采购、仓库、销售、财务部门整天对账，但谁也不能说明白存货、收发货、订单执行、收付款和发票的同步对应关系；月底汇总记账、发票的时效性等问题导致了业务财务的脱节，是造成部门间信息不能同步共享的主要原因，直接导致管理失控和回应的严重滞后。

天思经理人 ERP 通过强大的信息集成技术，帮助企业实现收付款业务与销售、采购之间业务信息的动态同步和共享，帮助企业建立管理规矩。所有的销售采购业务引起的出入库物流业务细节，都可以自动及时地反映到收付款系统，真正实现财务与业务的一体化；还通过特有的凭证模版自定义功能，灵活地反映到账务系统，比如：客户每销一笔货，立即反映到收款系统；收到发票，也会立即反映在收款、账务系统中。

### ● 成本计算准确化：

企业在测算成本时总说不清成本的准确构成，更不能准确分析产品成本过高是因原料成本高、辅料成本高，还是制造费用、人工费用高；是工艺落后，还是市场价格变化引起；随着材料的价格不断涨价更说不清产品的成本变化。

天思经理人 ERP 通过累计式的计算每个工序材料的领料情况，准确核算原材料的成本；通过成本计算式，容许企业对直接人工、制造费用、管理费用、营业费用按照自行设定的个性模式进行分摊；通过预测系统，对原料的成本进行及时的管控，为接单、新品研制、管理改善提供判断依据。

### ● 质检效益最大化

在企业中我们经常听到生产主管和财务部门抱怨生产过程中的废品太多，导致制造费用的居高不下，主要原因是质检把关问题严重。采购、加工环节的货品质量太差，又没有被及时发现，造成企业的损失；生产过程中，早期工序的质量问题只有到了最后一道工序结束才被发现，所加工的货品只能报废处理。

天思经理人 ERP 通过进货送检、出货送检、销售退回送检、存货送检严格用料控制，降低材料成本；通过工序送检、半成品送检、委外送检等完善的质量管理体系，确保产品的质量；通过严密的渗透于企业各个管理环节的质检控制，可以有效降低材料、半成品、成品的质量损耗，大幅压缩制造费用，提高经营效益。

- **财务资金透明化：**

很多企业不了解当前及未来一段时间内的资金状况，经常形成资金积压或者资金断链，不能有效的利用资金，影响企业的信誉和发展。

天思经理人 ERP 随时通过“企业运营资金预估表”等分析报表，帮助企业的决策者及时了解企业未来一段时间内的收款情况、付款情况、可用资金情况、目前的账户资金情况、企业经营状况是否良好、资金是否紧缺、企业偿付能力大小；从而为投资者、债权人、企业管理者提供非常有用的信息，辅助公司的运营及未来发展作出正确的决策。

- **管理预警自动化：**

一般 ERP 不能主动地反应管理问题，需管理者到日益繁复的 ERP 系统和数据中自己找问题、发现错误的苗头，这种做法使 ERP 的应用价值大打折扣。

经理人 ERP 针对管理者需求，提供了主动提醒的管理预警功能，大大提高了管理效益和效率。当出现库存不足、票据未兑、采购已到预交期但没有按时购货、订单没有按交期交货、借入的货品没有按时还回，借出的货品没有按时还入，应收的账款超期未收到、应付账款逾期未付、生产进度延误的情况、单据没有审核、批号货品已经过期等情况，系统都会及时报警，使用者可在最早的时间内发现问题，解决问题；并且预警提示具有人性化的设计，预警的参数是由用户自己定义，用户可以根据个性管理需求设定预警参数，更能按管理需要自定义报警内容。

- **应用设置自助化：**

天思经理人 ERP 从菜单、业务流程，到单据、报表、屏幕表现形式、语言、币种、权限等，软件提供了大量的用户自定义功能，使用户可以在遵守 ERP 集成化控制的原则下，根据自己的管理想法、操作习惯，自由地使用软件，从而更好地适合多种管理形式的企业，并且帮助用户在很短的时间内掌握并上手，大大的减少了用户投入和实施风险。

- **关联信息集成化：**

企业每笔业务大都会与多个部门打交道，导致每个部门都需要同步了解其它部门运作状况的相关信息。比如，销售部门老是追问订单的完工程度，可是生产部门也不能明确的给与回复。

天思经理人 ERP 提供了业内最强大的部门间业务信息的集成性。通过单据之间相互关联，系统把物流与财务、物流与生产、生产与财务、生产与行政、行政与财务系统之间的业务关联紧密地集成在一起，帮助客户管理人员随时获取相关业务信息。比如，可通过财务帐款信息追溯物流和生产明细情况；可通过订单跟踪到生产，查看原料的采购情况、生产的进度、外协的情况、销售情况、账款情况等。天思经理人 ERP 通过业务关联信息的追踪查询，帮助企业管理者及时了解同步、共享的业务信息，并籍此做出正确的管理决策，这是应用 ERP 价值的最本质体现。

## 附件 2 天思 ERP 之 KPI 企业财务效益指标分析管理模块说明

### 一、应用背景：

作为企业的管理层，我们需要知道，企业目前的运营状况、管理中存在哪些缺陷、以及针对期望的目标值，企业需要改进哪些方面，效益可以得到提高，可以为企业创造多少价值等。

### 二、应用基础

#### 1)、应收账款周转天数

定义：表示企业从取得应收账款的权利到收回款项、转换为现金所需要的时间。

$$\begin{aligned} \text{公式：应收账款周转天数} &= 365 / \text{应收账款周转率} \\ &= 365 * \text{期末应收账款} / \text{产品销售收入} \end{aligned}$$

企业设置的标准值：100

意义：应收账款周转率越高，说明其收回越快。反之，说明营运资金过多呆滞在应收账款上，影响正常资金周转及偿债能力。

分析提示：应收账款周转率，要与企业的经营方式结合考虑。以下几种情况使用该指标不能反映实际情况：第一，季节性经营的企业；第二，大量使用分期收款结算方式；第三，大量使用现金结算的销售；第四，年末大量销售或年末销售大幅度下降。

#### 2)、存货周转天数

$$\begin{aligned} \text{公式：存货周转天数} &= 365 / \text{存货周转率} \\ &= 365 * \text{期末存货} / \text{产品销售成本} \end{aligned}$$

企业设置的标准值：120

意义：企业购入存货、投入生产到销售出去所需要的天数。提高存货周转率，缩短营业周期，可以提高企业的变现能力。

分析提示：存货周转速度反映存货管理水平，存货周转速度越快，存货的占用水平越低，流动性越强，存货转换为现金或应收账款的速度越快。它不仅影响企业的短期偿债能力，也是整个企业管理的重要内容。

#### 3)、经营性现金周期，即营业周期

$$\text{公式：经营性现金周期} = \text{应收账款周转天数} + \text{库存周转天数}$$

企业设置的标准值：200

意义：营业周期是从取得存货开始到销售存货并收回现金为止的时间。一般情况下，营业周期短，说明资金周转速度快；营业周期长，说明资金周转速度慢。

分析提示：营业周期，一般应结合存货周转情况和应收账款周转情况一并分析。营业周期的长短，不仅体现企业的资产管理水平，还会影响企业的偿债能力和盈利能力。



### 三、KPI 效益指标应用

#### 1、主界面如下图<1>:

主营业务收入，即当期主营业务收入

成本比例=（采购成本+制造费用+人工成本+财务费用+管理费用+营业费用）/ 主营业务收入

营业利润比率=（主营业务收入 - （采购成本+制造费用+人工成本+财务费用+管理费用+营业费用））  
/ 主营业务收入

资金周转率=365 / 现金被占用天数 = 365 / （经营性现金周期 - 应付帐款周转天数）

年利润率=资金投资回报率 \* 每年的经营性现金周期数



图 <1>

**2、首先需要进行“效益参数录入”，点击其按钮，进入图<2>:**

项目	金额	来源或公式
应收帐款	38000	113101+113102+113103
存货占用	26000	1201+121101+121102+
应付帐款	9900	211101+211102+211103
主营业务收入	200000	5101
采购成本	80000	5401
制造费用	30000	410501+410502+410503
人工成本	10000	41010103
财务费用	10000	550301+550302+550303
管理费用	40000	550201+550202+550203
营业费用	20000	550101+550102+550103

经营性现金周期	148
应收帐款周转天数	69
库存周转天数	79
应付帐款周转天数	30
资金被占用天数	118

图 &lt;2&gt;

针对图<2>详细说明:

- (1) 来源或公式自行设置,可根据会计科目进行加减,如应收帐款可设为 113101+113102+113103-1141,选好所有公式后,再点击按钮“取值”时,应收帐款、存货占用、应付帐款就可根据公式计算出各自的期末余额(相当于资产负债表中的值)。而主营业务收入、采购成本、制造费用等可根据公式计算出各自的本期值(相当于损益表中的值)。
- (2) 注意:若根据公式取值有差异或公式难以设置,可手工输入相应金额。
- (3) 点击“计算”可得出相应的周转天数。其中系统计算公式如下:
 
$$\text{应收帐款周转天数} = 365 * \text{期末应收帐款} / \text{主营业务收入}$$

$$\text{应付帐款周转天数} = 365 * \text{期末应付帐款} / \text{主营业务成本}$$
 (主营业务成本 = 采购成本 + 制造费用 + 人工成本)
 
$$\text{库存周转天数} = 365 * \text{期末存货} / \text{主营业务成本}$$

$$\text{经营性现金周期} = \text{应收帐款周转天数} + \text{库存周转天数}$$

$$\text{资金被占用天数} = \text{经营性现金周期} - \text{应付帐款周转天数}$$
- (4) 如果应收帐款大于主营业务收入,当点击计算或保存按钮时将弹出提示阻止操作继续进行。即应收帐款正常经营情况下不会大于主营业务收入的。

### 3、效益参数录入后，就可进行投资回报的分析

分析日期1: 
分析日期2:

**经营性现金周期(天)**

应收帐款期	69
库存置存期	79
营运资金占用时间	148
应付帐款期	30
库存和应收帐款实际占用现金时间	118
日常经营费用占现金时间	74

**经营性现金周期(天)**

应收帐款期	70
库存置存期	80
营运资金占用时间	150
应付帐款期	30
库存和应收帐款实际占用现金时间	120
日常经营费用占现金时间	75

**内部投资回报分析(销售收入折合1元计)**

获取1元销售收入需耗费主营业务成本	0.6
整个经营周期, 主营业务成本实际占用现金	0.48
获取1元销售收入要支付经营费用	0.35
整个经营周期, 企业获取1元收入实际需支付经营费用	0.18
整个经营周期, 企业获取1元销售收入需投入现金总额	0.65
带来的利润 <input type="text" value="0.05"/>	资金投资回报率 <b>7.65</b> %
经营周期(次/年)	2.47 (次)
年投资回报率(公司依靠自身利润所能维持的年增长率)	18.87 %

**内部投资回报分析(销售收入折合1元计)**

获取1元销售收入需耗费主营业务成本	0.6
整个经营周期, 主营业务成本实际占用现金	0.48
获取1元销售收入要支付经营费用	0.35
整个经营周期, 企业获取1元收入实际需支付经营费用	0.18
整个经营周期, 企业获取1元销售收入需投入现金总额	0.66
带来的利润 <input type="text" value="0.05"/>	资金投资回报率 <b>7.63</b> %
经营周期(次/年)	2.43 (次)
年投资回报率(公司依靠自身利润所能维持的年增长率)	18.58 %

图 <3>

其中针对资金投资回报率所涉及到的公式如下:

**经营性现金周期(天)** = 应收帐款周转天数 + 库存周转天数

**销售成本现金占用天数** = 经营性现金周期 - 应付帐款周转天数 (即现金被占用天数)

**经营费用现金占用天数** = 经营性现金周期 / 2 (假设值)

**每1元销售收入需耗费销售成本** = 主营业务成本 / 主营业务收入

**每1元销售收入需耗费经营费用** = (财务费用 + 管理费用 + 营业费用) / 主营业务收入

**每1元销售收入, 销售成本占用现金** = 每1元销售收入需耗费销售成本 \* 销售成本现金占用天数 / 经营性现金周期

**每1元销售收入, 经营费用占用现金** = 每1元销售收入需耗费经营费用 \* 经营费用现金占用天数 / 经营性现金周期

**每1元销售收入, 一个经营性现金周期所占用的现金** = 每1元销售收入, 销售成本占用现金 + 每1元销售收入, 经营费用占用现金

**每1元销售收入带来的利润** = (主营业务收入 - 采购成本 - 制造费用 - 人工成本 - 财务费用 - 管理费用 - 营业费用) / 主营业务收入

**资金投资回报率** = 每1元销售收入带来的利润 / 每1元销售收入, 一个经营性现金周期所占用的现金

**每年的经营性现金周期数** = 365 / 经营性现金周期

**年投资回报率(公司依靠自身利润所能维持的年增长率)** = 资金投资回报率 \* 每年的经营性现金周期数

## 4、收益预测，进入图&lt;4&gt;:

图 &lt;4&gt;

针对改善点分析如下:

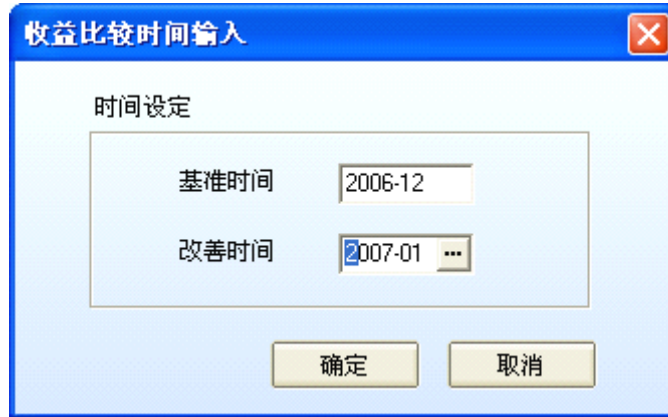
- (1) 加快现金流动，如，能够让客户更快支付货款，将公司回收客户货款的时间缩短到更短时间，或加快库存周转，将库存占用现金的时间缩短到更短时间，那么整个经营性现金周期也将会缩短。
- (2) 削减成本，如，与供应商谈妥一个较为优惠的进货价格，将销售成本占销售收入的比率降低，或将经营费用占销售收入的比率削减，那么每 1 元的销售收入在下一个经营性现金周期所需要的现金就会降低。

根据图<4>，得出图<5>，如下:

基准时间 2007/1		目标时间 2007/2		
重要指标				
	基准数	目标数	改善比率	
主营业务收入	200000	200000	0%	
成本比率	95%	95%	0%	
营业利润比率	5%	5%	0%	
资金周转率	3.09	3.2	4%	
年利润率	18.87%	19.5%	3%	

图 &lt;5&gt;

5、收益比较，进入图<6>



图<6>

点击确认，得出图<7>，此处不再详述。



基准时间 2006/12		改善时间 2007/1	
重要指标	基准数	目标数	改善比率
主营业务收入	200000	200000	0%
成本比率	95%	95%	0%
营业利润率	5%	5%	0%
资金周转率	3.04	3.09	2%
年利润率	18.58%	18.87%	2%