

XXX纺织企业 SAPER解决方案

XXXXXXXXVF

2016年8月14日

SAP纺织行业解决方案

目录

1.

2.

3.

4.

4.1.

4.2.

4.3.

5.

5.1.

SAP纺织行业解决方案

SAP纺织行业办理计划

1.前言

近年来，中国的纺织工业取得了快速稳定的增长，工业总产值、利润和出口创汇三项指标都实现突破，全面刷新了历史记录。随着纺织工业的发展，纺织企

业对 ERP 等信息系统需求也持续增长，但是纺织行业的信息化却一直呈现出“雷声大，雨点小”的局面。近两年以来，不乏有一些追求先进的管理理念和善于用信息化来提升自己企业的竞争力的公司开始走上了信息化的进程，纺织行业的信息化业取得了长足的发展。ERP（企业资源计划）作为纺织行业信息化最重要的领域，其应用更是得到了快速地发展。本文结合笔者对纺织行业的 ERP（SAP）实施经验，加上与一些有丰富的纺织行业从业经验的行业人士探讨而成。

本方案为纺织等织造业提供全面的 ERP 解决方案。适用于棉纺织(印染)、毛纺织、麻纺织、丝绢纺织、针织业等纺织业企业，也可以用应于其他织造业（如钢丝网、塑料网制造）和服装、化纤等纺织工业的其他行业。

2.纺织行业管理的特点

多工序、继续化的大量生产型，工序生产作业继续、均衡、和谐。

各工序节点需要及时检测、掌握半制品和成品的质量。

多机台作业，纺织企业设备维修和技术改造的任务非常繁重。

劳动密集型，人事、劳动、工资和生活福利工作的繁重。

轮班办理、夜班生产和交接班等给日常生产办理带来不便。

原料在生产成本中比重高，原料采购、储运、配用和工艺设计在纺织企业中的占有重要地位。

纺织品的市场流行期短，产品品种、花色、款式变化快，纺织企业高度重视市场调研和产品设计。

3.纺织行业信息化需求分析

客户关系管理：随着市场竞争的加剧，纺织企业更加需要高效、全面的 CRM(客户关系管理)来处理众多的潜在客户和客户资料，以及跟踪客户的所有往来活动。包括询价管理、报价管理、市场活动/业务联系以及投诉管理等。

SAP 纺织行业解决方案

销售管理：纺织企业的生产需求一般来自销售预测（销售计划）和销售订单，考虑到产品的连续性生产时间较长，销售订单中对产品的要求往往存在较多的变更，需要处理预留订单（即确定下单但是还未确定颜色等属性信息，而企业可以提前生产坯布等，之后再确定印染颜色。）同时销售订单不同客户

对产品下单数量的计量单位也往往不统一，使得销售管理和销售跟单管理较为复杂。

原料采购：纺织企业成分复杂、质量指标众多且难以精确量化、供应源分散、原料供应有明显的季节性、原料价格受国内外市场状况影响大、原料成本在产品成本中占很大比重等特点。所以管理上需要对原材料的采购进行最合理的成分计算和最适当的采购时间处理。

生产形式：纺织行业的生产形式是多生产方式共存的混合形式，纺织企业的生产计划员要能即时地了解各物料的库存生产情况，需要有灵活多变的排产。

生产工艺：纺织企业的生产工艺具有动态性、不确定性等特点，而客户的需求往往决定工艺的处理和该进，因而需要工艺人员能即时方便地了解客户的需求。

生产计划与执行：必须能够有效地处理突发性事件对原生产计划的影响，同时销售跟单需要即时地知道订单的生产情况。

样品管理：样品管理是纺织行业的特色，也是目前商品化ERP软件难以适应纺织行业的难点之一，需要对小量的样品进行单独管理，样品的赠送和预定生产也都需要用信息化来进行管理。

财务与成本管理：财务管理在不同行业中的功能相对稳定，纺织行业的成本管理虽然数据量庞大，而且数据精度不够，却同样有着对成本进行管理核算的需求。

技术管理：除了生产工艺的管理，对 BOM（物料清单）即原材料组成的确定和管理是企业自身管理的难点也是 ERP 应用的难点，另外生产机台的维护保养以及生产不同的布匹时的平车、改机等机台技术改造都需要能进行有效的管理。

品质管理：纺织行业的品质检验因为涉及到布匹的质点检验，而且各个生产阶段都需要进行质量检验，对质量检验的分析也有着其特殊而又复杂的特性。

库存办理：原材料的按批办理和对布匹的按捆大概按卷来办理，使得数据量很大，很多环节需要条形码办理计划来帮助输入和需要采用装箱单等对产品进行封装打包交易处置惩罚。

SAP 纺织行业解决方案

委外加工：同其他行业一样，纺织行业也存在很多需要委外加工处理的情况，如单纯的织布厂需要对布匹进行定型和印染等，并且纺织业委外加工因其独有的按捆或者卷来管理物料使得与委外加工商的交易管理也变得繁重而又要复杂。

生产变更管理：因为纺织生产的周期较长，机器投入生产后往往一开就是一个月甚至更长时间，这样势必造成较多的生

产变更，这样在信息化过程中需要能对生产变更提供及时的处理。

4.SAP ERP 特点介绍

4.1. 真正给办理层使用的办理计划

纺织企业 **ERP**系统的最终目标，是满足不同层次、不同部门的管理人员的工作需要，为提高日常工作效率和科学的管理决策，提供有效的应用软件，**SAP**的解决方案正是面向最终用户的需求的、成熟的应用软件，我们所提供的不是现代流程行业的管理理论研究或对组织结构、业务流程的分析报告，也不是纯粹的技术开发工具和集成服务，**SAP**的应用软件是在总结国际上最先进的流程行业管理理念和管理手段、方法、业务流程基础上，在大量用户不断实践改进的基础上，融合当今最流行的计算机技术实现方法，而形成的成熟的、商品化的应用软件包，其内嵌了通用的先进的管理理念，然后再根据客户的具体需求，经过配置或二次开发，就可以实现纺织企业的管理科学化、规范化和智能化目标，能够帮助纺织企业在短时间内达到世界先进流程行业的管理水平，尽可能少走弯路，在理解并接受现代流程行业管理理念和咨询顾问公司的业

务调整建议基础上，通过实施 SAP ERP 系统，帮助各级管理人员真正看到并体会到现代流程行业的管理方法和思路，从而完成向国际化接轨和提高竞争力的目标。

4.2 真正集成化的应用解决方案

SAP 纺织行业解决方案

SAP ERP 系统拥有的众多先进特性：将全面满足纺织企业管理信息化项目的需要：流程行业管理信息化系统的用户可以分为三个层次—决策层、分析层和管理操作层，SAPERP 系统针对每个层次用户的需求特点，都提供了相应的应用产品，为促进信息化系统为最终用户所接受，并最大限度发挥信息化的优势，提供了很好的保障，下面简要看一下每个用户层次的 SAP 应用产品情况：

决策层：SAP 提供智能决策分析平台，通过这个平台，企业可以根据领导决策分析的特殊要求去定制报表，以帮助决策层快速理解信息、抓住关键指标，及时发现问题并作出准确决策；

分析层：利用现金流计较引擎和灵活的预测处置惩罚方法，进行对经营数据的详细分析，利用 SAP 财务分析工具对财务

情况进行分析和预测，作出更好的计划与预测结果，辅佐领导决策；

办理操作层：**SAP Business One**可以根据企业内部办理部分的诸多具有行业特点使用需求进行配置，变成具有行业特点的**SAP**办理计划，满足操作层的业务操作需求，同时**SAP**自带的审批，警报，单据自定义，报表自定义，业务财务一体化的技术特点，可以方便操作层的工作，比方当业务单据一发生，财务凭证就会自动生成，减少了财务职员的工作量；

统一的、完善的应用产品架构：**SAP**的应用软件是完全基于**SAP**技术平台实现，并在设计之初，就考虑到了如何满足不同行业特点的企业的需求，如何实现与不同系统集成的需求，因此**SAPBusinessOne**应用软件包，虽然包含了丰富的功能模块，但底层使用一个数据库，一个数据模型，一个 workflow 软件，使信息的共享和交互得到了充分保证，另外，大量的通用功能（如审批、警报、日历、活动、界面个性化定制、财务凭证自动生成、内部消息机制等），也是通用的，保障系统的灵活性、可伸缩性、集成能力和定制化能力。**SAP**的应用软件是经过严格测试的商品化应用软件包，在使用手册、人员培训、版本升级、技术支持等方面，都有详细的标准可循，整个

应用系统的一体化、模块化结构，为用户的系统扩张和业务拓展提供了极大的空间。

SAP 纺织行业解决方案

实施，而且，更易于修改和定制，更易于与其它系统的集成，SAP 强大的数据库等技术平台，和广泛的技术人才资源，也为系统的顺利实现提供了基础保障。

作为长期的战略合作伙伴：XXX 凭借稳健的技术发展策略和业界领先的技术平台，能够为纺织企业信息化系统的长远发展，提供持续的、可靠的技术支持和保障，SAP 有着雄厚的财务实力，每年在新产品研发的投入超过 10 亿美元，有力的保障了 SAP 应用产品的稳定性和不断创新能力，企业信息化系统，作为企业发展的重要动力，需要一个强有力的、长期的战略联盟，保障技术支持和业务发展的需要，而这正是 SAP 软件产品的最大优势。

4.3.SAP ERP 的管理理念

企业在管理过程中其不同层面的客户都会遇到不同层面的管理难题，而 SAP Business One 正是针对这些管理难题而提供的全面解决方案，可以给客户带来管理上的提升和优化，具体如下：

4.3.1 总经理的管理困扰

企业战略难以落实,预算和计划不能有效执行;

无法合理衡量各部门和员工的业绩;

不能随时、随地掌控企业运营状况和风险。

SAP 的办理计划

财务业务一体化,领导得到的信息是实时的,业务财务提供的信息是一致的;

的;

全面预算管理可以进行预算的制定,执行,对比分析和预算调整;

报表分析体系可以实时的查看所有部门的用于决策支持的统计数据;

关键控制点的警报和监控:可以自定义警报和审批条件,对关键控制点进行

警报和审批;

SAP 纺织行业解决方案

建立责任中心,进行利润分析,找到哪些部门,哪些人员,哪些客户,哪

4.3.2 销售经理的管理困扰

以做到准确，及时，有

应收帐款过高，增大经营风险；无法控制业务员销售进程，客户资源丢失；

不能及时掌握、预测销售数据，影响生产，采购的有效执行；

价格体系不灵活，很难控制业务员的对外报价的合理性；不能快速了解所有的订单执行状态，形成交货不及时。

SAP 的解决方案

销售分析功能分析哪些客户,哪些产品,哪些业务员是给公司带来最大收

益的；

账龄分析可以对应收应付进行账龄分析,如果逾期系统自动催款；

销售漏斗分析功能，帮助您实现销售过程的全程记录、跟踪和掌控；

让您准确找到带给您 80% 利润的市场和客户；

价格体系管理和监控，帮助您制定合理的价格体系，并严格控制业务员的

严密的订单执行系统和精确的库存可用量分析，保障您按时交货，不断提升客户满意度。

4.3.3 采购经理和仓库主管的管理困扰

采购计划不准，无法保证生产正常进行；

采购成本居高不下，占用大量周转资金；

内控不严，出现管理漏洞；

库存办理困难，库存积压紧张，占用大量资金，帐实不符。

SAP 的解决方案

SAP 纺织行业解决方案

采购分析功能帮助您分析哪些供应商的哪些产品是交货最及时，价格最优

的，质量最好的，降低您的采购成本；

生产用量分析，包管制定合理的采购计划，包管生产用料的一般供给；采

购员采购成本监控和预警，提高内控力度；

精确的库存数据和库存分析报表，以及库存预警，最大限度的降低库存成

4.3.4 财务经理的办理困扰

缺乏内控手段，财务制度执行不力；

资金使用不合理，企业经营风险增大；推行全面预算困难，办理粗放；

财务分析不全面，报告滞后，无法做到事前监控，只能做到事后分析。

SAP 的办理计划

SBO 业务财务一体化自动实现辅佐核算；

对枢纽控制点的监控和预警，包管所有的业务部分都严厉按照财务制度执

行；

全面预算功能；财务分析的实时性和全面性功能。

4.3.5.IT 经理的办理困扰

系统扩展性差，无法满足客户不断变化和扩展的需求；

数据和流程不能很好集成，造成信息孤岛，影响业务开展，多套数据的维

开发。

SAP 的解决方案

数据高度集成，打破信息孤岛，数据完全一致；

系统灵活的配置功能支持客户需求的变化和扩展；

SAP 专门供给 SDK 支持二次开发。

SAP 纺织行业办理计划

4.4.SAP ERP 的价值与回报

率提升，业务和财务的分析数据实现了及时和准确。

减少了经营中的各类例外情况：通过系统严厉的监控体系，在例外发生之前都可以监控到，从而很好的实现了事前监控，事中跟踪和事后分析。

可以实现无纸化审批：通过系统自带的审批自定义的功能，可以定义任意条件的审批流程，当条件一旦被触发，就能够自动进入定义好的审批流程，可以进步单据流转的效率。

降低企业运营成本：通过优化了业务管理流程，减少了部门之间的沟通成本，繁杂重复的数据录入工作，并且通过资金流向的分析，提高了资金的利用率和周转率。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/146214233135010204>