

# 和佳 **ERP**

现代公司资源计划管理系统介绍

北京和佳软件技术有限公司

# 目 录

第一部分 “和佳 ERP”现代公司资源计划管理系统综述.....	1
第二部分 “和佳 ERP”各子系统功能介绍.....	4
(一) 系统控制.....	4
(二) 基础数据管理.....	5
(三) 营销与分销管理.....	7
(四) 生产计划.....	15
(五) 物料需求计划.....	18
(六) 能力与能源需求计划.....	20
(七) 采购计划与采购管理.....	21
(八) 资金需求计划与资金运作.....	24
(九) 库存管理.....	25
(十) 车间作业管理.....	28
(十一) 连续式生产.....	32
(十二) 质量管理.....	34
(十三) 成本管理.....	37
(十四) 应收帐款.....	40
(十五) 应付帐款.....	41

（十六） 帐务系统.....	43
（十七） 财务报表.....	45
（十八） 设备管理.....	46
（十九） 固定资产管理.....	46
（二十） 人力资源管理.....	50
（二十一） 工资管理.....	53
（二十二） 经营决策.....	54
<b>第三部分 结束语.....</b>	<b>56</b>





“和佳 ERP”在设计中采用了国外先进的现代化公司管理理论（如：MRP II、JIT、TQC 等）和管理方法，并充足考虑到国内公司的实际情况和具体条件，既具先进性，又有合用性。本软件包可以帮助公司管理人员对公司中大量的、动态的、错综复杂的数据和信息进行及时、准确的分析和解决，对公司的各项生产经营活动进行事先计划、事中控制和事后反馈，从而达成合理运用公司资源、减少库存、减少资金占用、增强公司应变能力、提高公司市场竞争力和经济效益的目的，使公司管理真正由经验管理进入到科学管理，使公司的管理手段和管理水平产生质的奔腾，跟上信息时代的步伐。

## “和佳 ERP” 系统特点

### 1. 支持多单位集团式管理

支持总公司与分公司、总厂与分厂等形式的多单位管理。系统允许用户任意建立单位，各单位的数据在系统中均彼此独立、互不干扰。通过系统提供的特殊定义功能，用户可以将系统内各单位的数据进行合并汇总解决。支持大中型公司集团的统一销售、统一采购、统一供应、统一协调、统一资金运作。

### 2. 增长了资金需求计划内容，便于集团、公司的资金运作

本套软件从采购资金需求、能源资金需求、设备购置维修资金需求、检测仪器鉴定及消耗材料资金需求、管理费用等方面自动计算出公司及集团的资金需求，同公司的收入一起，提供应公司领导进行资金运作。

### 3. 适合中国国情的特殊设计

本系统在许多地方为国内各类型公司的具体情况作了特殊设计。例如在财务的记帐流程、记帐方法和财务报表上，系统充足考虑到国内财务制度与国外财务制度的具体差别，设计完全符合我国的新会计制度。在实行本套软件的过程中，我们充足注意到中国公司机构设立与国外公司的区别，因此在需要公司填制的基础数据中，按照各职能部门的职责分别填制，这样可以减轻公司领导对实行过程中过度的精力承担，减少职能部门的互相扯皮，保证实行的成功。

### 4. 各子系统紧密联系的高度集成系统

各子系统可以从其他相关的子系统中直接获取所需的数据，同时也可以将子系统内产生的数据自动传递给其他相关子系统，减少了反复录入，提高了工作效率和准确率，达成了数据的真正共享。

## 5. 各子系统相对独立，可选择组合使用

由于各子系统具有相对的独立性，因此用户可以根据自己的工作需要选择安装相应的子系统，不必一次安装所有的系统。

## 6. 能进行多货币解决

支持多币种解决，可由用户任意指定一种货币作为本位币，在记录发生的外币业务时，同时记录业务的外币金额、汇率及折合本币金额。

## 7. 操作灵活、简便，实用性强

系统中的所有程序都是为方便用户操作而精心设计的。应用程序中所有输入代码的地方都有在线的提醒功能，用户不必记忆众多的代码；

系统中有大量的组合条件模糊查询，即查询的限定条件是多个，查询的结果也也许有多条记录。这种查询可以帮助用户从大量的记录中划定一个较小的范围，从而容易地找到想要的记录；

系统允许用户通过事先的设定来选用某种管理方法，也可以通过设定来决定财务子系统与其他子系统的连接，使用起来十分灵活；

系统提供了很多自定义功能，用户可以根据自己的需要进行设立；

系统有严格的纠错功能，对用户输入的数据，系统要进行严格的数据检查，尽也许排除人为的错误；

系统在重大的、不可恢复的操作（如：删除，过帐，结帐等）之前都有提醒信息，以减少误操作。

## 8. 用户界面统一和谐，记录报表美观大方

系统的用户界面所有采用 WINDOWS 界面，所有中文显示，风格统一。财务帐簿、财务报表及一些记录报表完全按实物样张显示和打印。

## 9. 严格的安全控制

使用本系统的操作员必须事先在系统的操作员文献中登录。操作员能使用哪些程序由操作员的操作级别限定。

## 10. 应用了先进的客户机/服务器技术

系统的业务解决及分析查询程序采用了当前国际上最流行的客户机/服务器技术，使系统具有更加美观的界面和图形、图象解决功能，可以把枯燥的业务数字变成生动、直观的图形显示出来。

## 11. 齐全的技术文档、用户手册和联机帮助信息

系统完全按照软件工程的理论和规范进行设计开发，系统中的每一个程序都是按标准编制的，具有齐全的技术资料；为方便用户使用，还向用户提供详尽的按照操作者工作过程编制的用户手册，目前在岗位上的工作人员通过培训就可以纯熟地使用这套软件。此外，系统中的重要字段和所有的程序都有在线的联机帮助，随时指导用户的操作。

## 12. 完善的实行和服务

和佳软件公司十分注重对用户的服务。公司拥有多名有公司管理理论和软件实行经验的应用顾问和工程技术人员，可以随时为广大用户提供应用软件系统的实行服务，帮助用户迅速建立起计算机系统，使实行工作取得事半功倍的效果。和佳软件公司将为用户提供必要的培训并为每个用户制定具体的实行计划和实行环节。和佳软件公司将竭诚为广大用户服务。

## “和佳 ERP” 各子系统功能介绍

“和佳 ERP” 涉及如下子系统：

系统控制	销售管理	产品管理	工艺管理
设备管理	工装管理	生产计划	物料需求计划
能力需求计划	车间作业管理	工作中心管理	质量管理
采购管理	库存管理	成本管理	应收帐
应付帐	固定资产管理	帐务	人事管理
工资管理	资金需求计划等		

以下是一些重要的子系统的介绍。

### （二）系统控制

#### 1. 系统概述

“和佳 ERP” 的系统控制子系统帮助计算机系统管理人员管理操作员档案，设立操作权限及进行数据备份和恢复工作。此外还可以对一些各子系统共用的代码文献进行维护。

系统控制子系统是必备的子系统。

#### 2. 重要程序功能

##### （1）单位代码维护

建立并维护单位信息，涉及：单位代码、名称、地址、电话、传真、邮编、负责人、记帐本位币、当前年度、当前会计期等。“和佳 ERP” 是多单位的管理系统，允许同时管理多个单位的多套数据。

## (2) 部门代码维护

建立并维护部门信息，涉及：部门代码、名称、地址、邮编、电话、负责人等。建立部门代码是为了方便财务上能按部门进行核算，以及其他方面的按部门记录。

## (3) 用户组定义

建立和维将操作权限相同的用户设立成一个用户组,并为用户组定义操作权限。

## (4) 操作员维护

登录和维护操作员信息，并为每一个操作员指定一个用户组。

## (5) 计量单位维护

建立并维护计量单位信息。“和佳 ERP”是多计量单位的系统，可以自动实现计量单位之间的转换。

## (6) 货币代码维护

建立并维护使用到的各种货币信息。“和佳 ERP”是多货币系统，可以解决不同货币之间的折合与转换。

# (三) 基础数据管理

“和佳 ERP”的基础数据管理子系统帮助用户建立和维护公司生产使用的重要基础数据，涉及：产品管理、工艺管理、期量标准、厂历等。些数据是计划、生产、质量、成本、车间子系统运营的先决条件，基础数据是否准确对 ERP 系统的可靠性起着决定性作用。

## 1. 产品管理

这部分的功能重要是产品设计部门使用。根据市场的变化，新的型号要由产品设计人员设计，为了可以将新产品不久的投入生产，需要将产品的结构、使用的材料、单件的材料用量，以及产品的质量规定等数据输入计算机，这些数据将被生产技术部用来安排生产计划，被采购部用来采购材料，被质量管理部用来按此规定检查产品。具体涉及以下功能：

(1) 增长、修改产品品种、结构

新产品设计完毕以后，设计人员将产品的结构、编号、名称、从属关系、加工类别、使用材料、材料规格、单件用量、替代材料、材料规格、产品结构的有效日期、产品包装（涉及单包装、包装箱）等数据，用此程序输入计算机。该程序也可以用来修改产品的上述内容。

(2) 删除不必要的产品结构

当产品过时或者产品的某一部分不想要了，可以用此程序删除整个产品或产品的某一部分。

(3) 校对产品结构

为适应管理程序上的需要，产品结构输入计算机后，需要由设计主管进行校对，检查输入的内容是否对的，假如对的，将提交审核，否则退回修改。

(4) 审核产品结构

产品结构通过校对后，需要提交上级审核，再次检查输入的内容是否对的，假如对的，将提交总工程师（公司技术总负责人）批准，否则退回修改。

(5) 批准产品结构

产品结构通过上述过程，由公司总工程师（公司技术总负责人）审核，除检查输入的内容，还要考虑公司的总体规划，假如可行，即可批准。经批准的产品才干投入生产。

(6) 原材料明细表

该程序的功能是列出产品每一部分使用的原材料的明细，涉及材料名称、编号、规格、单件用量、替代材料、规格及有效日期，其作用是为生产计划、投料、采购、质检等部门快速查询。



#### (7) 材料代用

在生产过程中，假如发生缺料（涉及替代材料），在考虑材料代用时，由设计人员使用本程序。内容涉及设计使用材料的名称、编号、规格、单件用量、代用材料的名称、编号、规格、单件用量、有效时间及缺料因素。并报请上级批准。

#### (8) 审核材料代用

设计主管用来审核上述内容，并报请上级批准。

#### (9) 批准材料代用

公司总工程师（技术总负责人）对材料代用最后批准，代用生效。

#### (10) 技术条件管理

此程序用来制订产品的验收标准和复杂工序的制作规定。公司可以根据自己的实际情况决定是否需要，我们按照公司的规定编制，涉及技术条件、合格证的内容及编制、审核、批准的过程。

## 2. 工艺管理

这部分的功能重要是工艺设计部门使用。根据新产品的结构，为了可以将新产品生产出来，需要将产品每一部分编制出加工工艺，内容涉及工序号、工序名称、加工类别、加工单位、使用设备、使用工装、准备时间、加工时间（定额）、设备使用时间、检测工具（设备、仪器）等，这些数据输入计算机，将被生产技术部用来核算生产能力、安排生产计划，编制生产指令令、制作生产指令号、流动卡、以及核算操作者工资。具体涉及以下功能：

#### (1) 增长、修改工艺路线

新产品设计完毕以后，工艺人员将产品加工工艺内容涉及工序号、工序名称、加工类别、加工单位、使用设备、替代设备、可否外协标志、外协单位编码、使用工装、准备时间、加工时间（定额）、设备使用时间、检测工具（设备、仪器）、工艺有效日期（涉及产品的包装过程）等数据，用此程序输入计算机。该程序也可以用来修改产品加工工艺的上述内容。

#### （2）删除不必要的工艺路线

当产品过时或者产品的某一部分不想要了，可以用此程序删除整个产品加工工艺或产品加工工艺的某一部分。

#### （3）审核工艺路线

为适应管理程序上的需要，加工工艺输入计算机后，需要由工艺设计主管进行校对，检查输入的内容是否对的，假如对的，将提交审核，否则退回修改。

#### （4）批准工艺路线

加工工艺通过上述过程，由公司总工程师（公司技术总负责人）审核，除检查输入的内容，还要考虑公司的总体规划，假如可行，即可批准。经批准的工艺才干投入生产使用。

#### （5）工艺路线变更

在生产过程中，假如工艺路线规定的生产厂、生产组、加工设备（涉及替代设备）需要临时变更（或一段时间），可以用本程序进行工艺路线变更，内容涉及工序号、工序名称、加工类别、加工单位、使用设备、替代设备、使用工装、准备时间、加工时间（定额）、设备使用时间、检测工具（设备、仪器）、工艺有效日期等数据。

#### （6）审核工艺路线变更

为适应管理程序上的需要，加工工艺变更后，需要由工艺设计主管进行校对，检查输入的内

容是否对的，假如对的，将提交审核，否则退回修改。

(7) 批准工艺路线变更



加工工艺变更通过上述过程，由公司总工程师（公司技术总负责人）审核批准。经批准的工艺路线变更才干投入生产使用。

#### （8）工艺规程管理

此程序用来制订产品加工的操作规定。公司可以根据自己的实际情况决定是否需要，我们将按照公司的规定编制，涉及工艺规程的内容及编制、审核、批准的过程。

### 3. 期量标准

期量标准的内容是某一计划期内，物品的最佳生产数量，其作用是生产组批，使生产节奏既合理，又能达成高产。期量标准要根据公司的实际规定进行编制。功能涉及编制、审核、批准。

### 4. 工厂生产日历

工厂生产日历是公司用于编制计划的特殊日历，该日历一般将不工作的日期排除（星期天、法定假日及其它不生产日期）。

## （四）营销与分销管理

销售管理是公司目前在市场经济环境下最重视的问题，它的好坏直接关系到公司生存和发展，“商场就是战场”非常形象地描述了这个问题。公司的销售管理通常会碰到这样的一些问题，比如：

- H 在销售网络中依据什么来制订计划并合理分派库存？
- H 如何及时了解和控制销售网络各层次的销售情况和库存量？
- H 存在同一时间产品积压和断档的差异时，如何发现并协调？
- H 在销售网络中什么产品、在什么地区、以什么价格会销得快？
- H 哪个销售单位、哪个地区、产品的哪种规格销得快？
- H 如何了解和回收经销商、代理商的拖欠款项？

H 在销售网络中采用了不同的销售政策（如区域买断等），哪一种效果好？



H 产品通过几年的销售，备品备件的需求预计是多少？

H 竞争对手的同类产品的销量、价格、销售政策如何？

H .....

仅依靠以往的经验已经不能及时地解决这些问题了，只有通过销售数据的及时了解，才干找出问题、做出判断和对的决策。因此，公司的销售管理应涉及两各方面：一是销售网络，二是销售决策。公司一般都建立了一套由生产厂、销售公司、地区销售中心、专卖店、等组成的经销、代销的销售网络。销售网络的建立，不一定就可以保证公司销售的成功，更重要的是公司销售的决策是否及时、对的。基层的数据都是销售决策的重要依据，数据的准确，才干代来决策的准确，决策的准确，才干代来销售的成功。所以及时、准确地从销售网络的最基层取得数据，是最重要的。

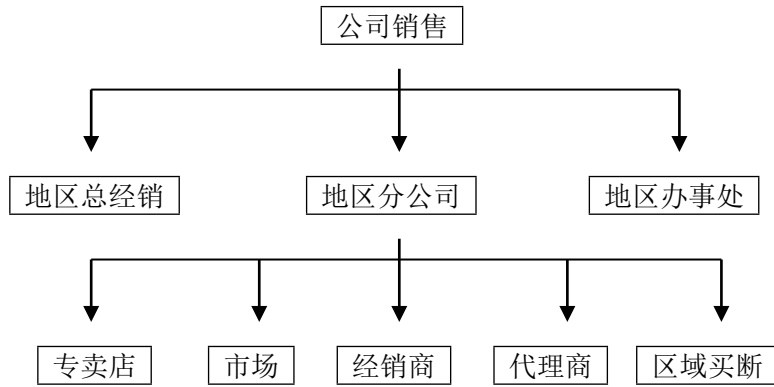
“和佳 ERP”的销售管理可以帮助公司做到这一点。第一，可以帮助公司建立涉及销售公司、大区分公司、省地公司、城市销售中心、专卖店、直至销售员这样一套完整的销售网络的管理体系。第二，网络的最基层可以用 PC 机（带调制解调器）加软件将天天（也可以是每小时）的销量、品种、存量、价格、回款、要货计划、竞争对手的价格等等数据，用 INTERNET 发到总部（也可以用其他方式），总部用专线或定期接受全国的信息后，就可以记录分析，公司将生产什么品种、生产多少，向哪个地区发多少，如何定价，地区与地区如何调剂等等。公司总部将决定通过互联网告知分公司、各地代理商、经销商，告知发货计划或催款计划。这样的一套网络，可以非常方便地按照大区、省市、商店、销售员记录销量、回款、销售速度，库存、要货计划等，并为生产计划的制订提供可靠的依据。

## 1. 系统特点

这套系统具有以下明显的优势和特点：

(1) 支持公司多层次的、多规模的分销管理业务

分销资源管理系统对公司多层次的分销管理，如下结构的管理：



多层分销模式下的机构示意图

此外，分销资源管理系统还对公司不同的规模进行区别解决，各个分公司、办事处、代销点可以具有不同的规模，他们可以只有一台 PC 机，也可以有一个局域网。也就是说，不管外地分销业务规模如何，本系统都能满足这种需求。

### (2) 适合中国国情的特殊设计

特别考虑到我国通讯现状，以及公司投资的承受能力，结合各大公司如 IBM、Microsoft、Sybase 等公司提供的移动计算技术，设计了基于拨号网络进行偶尔连接、进行远程数据复制的分布式数据库的管理策略。这种方案具有最优的性能价格比，具有初期投资少，运营成本低的特点。

结合我国目前具有“三角债”的现象，公司之间的拖欠款较为严重的存在事实，本软件进行了特别的解决，帮助公司管理这类帐款。

### (3) 双向的、可靠的数据传输功能

与许多分销体系有区别的是，和佳分销资源管理系统可以在下层分销点和上层营销总部进行双向的数据传输，从而使任何一个营销点都可以在其权限范围内共享数据资源。因此，总部人员以及任何分销点的人员都无须进行人工数据合并工作，使用外地的数据就象在本地的数据同样，这使得各层决策人员可以迅速得到多角度业务数据分析的图和表，从而进行及时有效的决策。

不仅如此，和佳分销资源管理系统还具有可靠的数据传输机制。一方面，在网络层，和佳分销资源管理系统是基于 TCP/IP 协议的。众所周知，TCP/IP 协议是一个可靠的协议，是 Internet/Intranet 的通讯协议。在此基础上，和佳分销资源管理系统还专门具有数据复制的“握手协议”，对数据的复制过程进行全过程的跟踪，保证复制的完全成功。这种双重保证，特别考虑到我国某些地区通讯线路性能和可靠性低下的特点，为在全国范围内建立可靠的分销网络奠定了坚实的基础。

#### (4) 各个分销点和总部都具有完善的管理功能

这是和佳分销资源管理系统与许多分销体系的另一区别。

一方面可以根据不同的需要，各个分销点可以具有所有或部分的总部管理功能。这样各个层次的营销业务管理就可以对公司营销网络关键业务数据进行及时收集和分析，让公司高层领导及时掌握营销体系的资源动态（库存、销量、流速、要货计划等），并在此基础上，结合记录学原理，进行科学的分析，从而决策公司营销的战略部署。

另一方面，还可以对多种多样的营销模式和核算形式及时地管理，从而准确地进行营销业务的全过程控制和管理，保证公司运营的成果和利润。

第三，这种完善的管理功能适合于不同规模的公司需要。

#### (5) 便宜的通讯费用

“和佳 ERP 分销资源管理系统”采用分布式管理系统，各个分销点和总部的数据通讯，可以只在需要的时候进行连接，这样就可以大大减少系统的通讯费用。例如，可以根据需要，定义在一天的任意时间（如通讯费用较底的夜晚）进行数据的传送。对网络的需求也最低，既可以运用 Internet 传送数据，也可以运用拨号网络传送数据，也就是说，只要总公司和分销点有电话，运用电话和 Modem 连网，就可以进行传送数据的工作了。

#### (6) 针对大、中小型公司分别推出的分销管理方案

对中小型公司，“和佳ERP”推出最便宜的具有最高性能价格比的中小型公司分销管理方案。这个方案中，公司不必租用专线，总部只要运用电话线就可以与全国各地的分销点进行数据通讯，分销点可以只有一台微机，也可以是分销点的局域网。通过这种偶尔连接的方式，不仅大大减少了初期投资，并且大大节约了远程数据通讯费用。是中小型公司抱负的分销信息管理方案。

对于大型公司，“和佳ERP”推出大型分销系统解决方案，结合数据库复制技术，“和佳ERP”可以提供多供应点、多营销点、多生产点的数据管理及定单、采购、配货及库存策略，使不同的地点可以共享分布式的信息资源。这使大型公司可以建立覆盖全国甚至全球的分销网络，在这个分销网络中，任一分销点可以实时地查询另一分销点或总部的分销数据，从而使公司可以整合公司的所有资源进行综合平衡，提高公司的竞争力。

#### (7) 良好的系统安全机制

系统除了提供由操作系统(如Windows NT和UNIX等)数据库(如Sybase,Microsoft SQL Server或IBM DB2 / UDB等)提供的系统安全保障外，还可运用系统控制子系统提供的安全机制，进行操作权限的定义，决定每个登录人员的操作权限，这样进一步保证了数据的安全性。

#### (8) 良好的可扩展性

可定义分销点的分销网络系统，无限制分销点的数量。

可以和“和佳ERP”其他子系统进行无缝集成，实现更广范围、更全面的公司信息化管理。

在软件的数据接口上，提供可二次开发的数据接口，保证系统的开放性。

同时还同EXCEL等OFFICE软件实现了无缝连接。

#### (9) 先进的工作流思想在 ERP 系统中的成功应用

workflow思想是 IBM 的子公司 LOTUS 公司率先提出的，她一问世，立刻受到业界的广泛关注，基于工作流的软件产品如 LOTUS NOTES，使人们的工作方式产生了革命性的变化，极大地提高了公司的办公效率和办公质量。但是由于种种因素 workflow思想重要应用在办公自动化领域。

和佳软件公司通过认真研究，初次成功地使 workflow思想在关系数据库中获得实现，把这一思想引入“和佳ERP”系统中，大大地提高了ERP系统的性能和操作的简洁性，在闭环管理的信息系统中的确具有独到的优越性。

#### (10) 操作灵活、简便，实用性强

系统中的所有程序都是为方便用户操作而精心设计的。应用程序中所有输入代码的地方都有在线的提醒功能，用户不必记忆众多的代码；

系统中有大量的组合条件模糊查询，即查询的限定条件是多个，查询的结果也也许有多条记录。这种查询可以帮助用户从大量的记录中划定一个较小的范围，从而容易地找到想要的记录；

系统提供了很多自定义功能，用户可以根据自己的需要进行设立；

系统有严格的纠错功能，对用户输入的数据，系统要进行严格的数据检查，尽也许排除人为的错误。

## 2. 营销管理

### (1) 系统概述

“和佳 ERP”的销售管理子系统帮助公司的销售人员完毕客户档案管理、销售报价管理、销售订单管理、客户定金管理、客户信用检查、提货单及销售提货解决、销售发票及红冲发票解决、客户退货及货款拒付解决等一系列销售管理事务。

销售管理子系统是一个面向国内大中型工商公司销售管理的应用软件系统，它在设计中采用了国外先进的管理思想，以订单（协议）为核心来管理整个销售业务。它是一个多环节、连续环节的系统，通过它用户可以及时了解到销售过程中每个环节的准确情况和数据信息。

销售管理子系统作为公司运作中的一个重要部分，与“和佳 ERP”的库存、财务、生产等子系统有着紧密的联系，一起共同组成完整的公司管理信息系统。本系统有助于提高公司的客户服务水平，使公司的市场适应能力加强，始终能在竞争中保持优势地位。

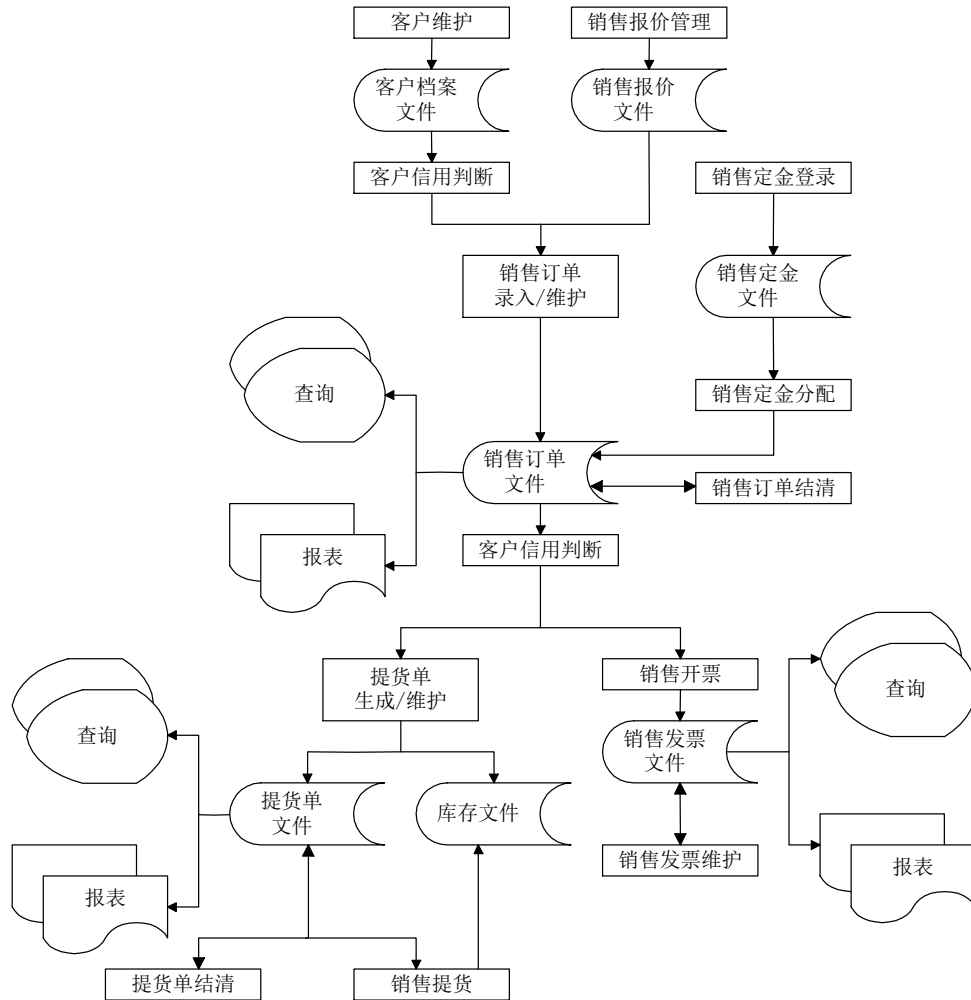
## （2）系统特点

- H 支持多货币解决，汇率可调
- H 随时维护物品报价单并提供报价有效期
- H 销售订单的实时管理，并自动记录数据、金额
- H 提供订单的复制功能
- H 提供对销售定金的管理
- H 提供对销售订单信用的管理
- H 可进行客户信用的自动控制
- H 提供销售员佣金管理
- H 生成提货单自动更改库存销售分派量，可用量
- H 销售发票可同时开列各种费用，自动按不同角度累计销售额
- H 支持国家新税制体系，自动计算增值税额
- H 具有多种方式的折扣解决，支持灵活的价格和销售策略
- H 可定期查询报价和库存货品可用量情况
- H 提供可签协议数查询

H 支持退货解决

H 支持客户拒付解决

(3) 系统流程图



(4) 重要程序功能

H 销售报价维护

对销售物品的报价记录进行增长或修改。记录物品代码、货币代码、销售计量单位、价格类型、价格等信息，报价序号由系统自动生成。

## H 客户信用检查

根据客户的最大欠款限额和最大拖欠天数，判断此客户在以往的交易中，累计欠款额是否超过，所欠款项有无超过最大拖欠期限。假如超过，则显示警告信息。

## H 订单录入

按客户录入销售订单，执行前对客户进行信用检查，未通过则显示警告信息。假如继续则一方面填写订单总括信息（涉及订单号、结算方式、订货方式、付款期限、货币、汇率、订单优先级等）和每个订单行的信息（涉及物品、订货数量、订货单位、单价、折扣、增值税、需求日期、发货日期、交货地点、发货仓库及物品批号等）。在确认不再改动后，系统自动计算订单的原币及本币总额，折扣额，需收定金额等。

系统提供订单拷贝功能，可以通过复制任意一张已存在的订单而生成新的订单。在录入订单的过程中，还可以随时查看物品的报价和库存情况。

## H 订单维护

对尚未终止及尚未结清订单可以进行维护。对选定订单的总括信息和明细信息可进行加、删、改操作。具体计算公式、流程及数据的有效性校验都与订单录入相似。

## H 销售定金登记

对客户交纳的每一笔定金进行记录，对以往的定金记录可随时维护。还可以通过使用功能键调用定金分派解决，把定金分派到客户的各个订单上。

## H 订单结清

完毕对销售订单的结清操作。用户可以结清一张订单，也可以只结清订单中的某一订单行。结清后程序根据订单完毕情况自动计算佣金，并累计入销售员文献中。

## H 生成提货单

根据客户订单生成提货单。参照销售订单的发货日期、未开提货单数量，填入本次提货单的数量，如库存量能满足则生成提货单并更新库存文献。

## H 提货单维护

对尚未执行的提货单进行维护。对选定提货单的总括信息和明细信息进行加、删、改操作。具体计算公式、流程及数据的有效性校验都与生成提货单相似。

## H 提货单发放

对尚未执行的提货单进行发放(执行)操作。将选定提货单置为发放状态并打印提货单。

## H 销售提货出库

根据提货单上的提货信息填入本次的提货情况。

## H 提货单结清

对已执行的提货单进行结清(或暂停)操作。

## H 销售开票

根据销售订单，填入本次每种物品的开票数量，同时可在发票中录入发生的各种费用。发票（格式由用户定）可以打印出来。

## H 发票维护

可删除未入帐发票，也可以选择发票进行红冲更正，录入物品的红冲数量或费用的更正金额。红字发票不打印。

## H 销售月结帐

完毕销售月结帐操作。假如是本年最后月，系统自动执行年结帐程序，将销售数据转入历史库。

## 3. 分销管理

### (1) 系统概述

在营销管理的基础上，通过对各分销点的管理，实现完整的分销资源体系的管理和控制。

### (2) 系统特点

各分销点完全可以具有上述所有的营销管理功能，具有必须的数据。分销子系统实现了以分布式解决、分布式数据库、来辅助公司分销业务的管理。

### (3) 系统功能

## H 销售网络、销售员及商户

### 建立修改销售网络

建立全国、地区、省市、区域布点的网络结构，涉及建立分公司、办事处、配送中心、连锁店、专柜、经销商、代理商，并且可认为这些机构建立仓库、货位、柜台，用户可以进行修改、删除操作。

### 将一个商户纳入销售网络

建立商户的基本信息，涉及单位名称、地址、负责人、电话、传真、电子邮件、所属地区、销售方式（经销、代销、买断）、开户行、帐号、价格折扣率、交货地点等。为方便在商户档案管理中规范输入内容以及便于归类查询，对类似于所属地区等项目，可以预先建立。

## 建立一个销售员档案

建立销售员的基本信息，涉及是否本单位职工、姓名、住址、电话、BP机、销售定额、佣金等，依此判断此销售员在以往的业绩，为方便在销售员档案管理中规范输入内容以及便于归类查询，对类似于佣金等项目，可以预先建立。

## 商户的信用检查

建立商户的信用信息，涉及最大欠款限额、最大拖欠天数、折扣率、累计购买产品数等，依此判断此商户在以往的交易中，衡量指标是否超过，假如超过，则显示警告信息。

## H 解决互联网数据

### 接受互联网数据

本程序可以定期或人工从互联网上接受销售网络发来的有关销售品种、销售量、销售价格、库存数量、产品质量、回款情况、要货计划、销售员记录信息及竞争对手的同类产品报价等数据。

### 解决互联网数据

在接受了互联网数据后，本程序将记录汇总，分别将销售、库存、财务、质量、要货计划及竞争对手的同类产品报价等相应地加入修改到数据库中。

### 发送销售记录信息

将公司总部作出的销售计划通过互联网发往各地商户，告知发货计划、产品调配计划。

## H 销售业务分析

### 地区（全国）、品种各类汇总分析表

可以按地区（全国）、品种进行销量、销售速度、库存数、销售额、回款额的多方位查询，并可以用直方图、饼图、排列图、列表显示，用来进行销售分析。涉及某种汽车的地区销售排名；各种汽车销售量占总量的比例（饼图）；商户回款额的排名（排列图）；

### 商户、品种各类汇总分析表

可以按商户、品种进行销量、销售速度、库存数、销售额、回款额的多方位查询，并可以用直方图、饼图、排列图、列表显示，用来进行销售分析。

### 销售部门、销售员销售业绩记录分析

可以按销售部门、销售员、品种、地区进行销量、销售速度、库存数、销售额、回款额的多方位查询，也可以用直方图、饼图、排列图、列表显示，用来进行销售分析或业绩考核。

### 销售计划与实际销售记录分析

按地区、销售部门、销售员、办事处、代理商等的销售计划与实际销售量的分时汇总记录分析。

### 竞争对手同类产品价格情况

同一地区、同类产品、同一时间竞争对手的产品报价参考。

### 商户查询

可以对每一个商户的情况进行综合查询，涉及要货情况，付款情况、累计销售情况、享受折扣情况等等。

## 协议查询

可以对单个协议查询，也可以对某一个商户的所有协议查询，可以对某一阶段某一品种的协议订货情况查询等等。

## 发货单查询

按商户、日期、品种等对发货单多方位查询。

## 发票（增值税）查询

按商户查发票或按发票查商户。

## 出库查询

查询商户的发货出库情况或出库的商户情况。

## 出厂查询

商户拉货出厂情况。

## 欠款名单查询

查询所有的欠款商户的欠款数量、欠款天数，未来发货计划等，便于决定是否继续发货。

## 按计划/回款记录

根据销售计划与实际回款额进行记录，研究公司的实际回款完毕情况。

查询与分析的内容、格式，由于大量的基础数据保存在数据库中，可以根据用户的规定编制更多的查询程序

## H 销售计划

记录销售网络的销售情况

根据从互联网接受的数据，按地区（全国、省市、专卖店、销售员）记录出销售网络的品种销量、销售速度、价格、网络库存情况、回款情况等。

#### 记录销售网络的要货计划

根据从互联网接受的数据，记录出销售网络（全国、省市、专卖店）的要货计划。

#### 记录销售网络库存可用计划量

根据要货计划，记录计划所列品种的实际可用库存量（不涉及已签协议未运走的）。

#### 商品分派计划

根据要货计划、销售网络各地实际库存来调整库存分派。涉及总部—地区分公司—专卖店、地区分公司—地区分公司、地区分公司—专卖店、专卖店—专卖店。

#### 安排运送产品计划

根据新的商品分派计划作出相应的运送计划。

### H 各地库存

#### 各地库存量

查询各地的实际库存，涉及已经销售但未运走的和可以安排调运的数量。

#### 各地入库量

查询各地的实际入库量（入库清单、入库单内容）情况。

#### 各地出库量

查询各地的实际入库量（出库清单、出库内容）情况。

#### 可用库存量查询

可以对当天库存总量、已经分派量、可以分派量查询。

## 库存产品分派计划查询

对库存中已经分派的数量，查询具体的分派清单。

## H 销售核算

### 销售结算

同直接与公司结算的分公司、经销商、代理商进行结算。涉及收款、抵冲以前的应收款。

### 销售应收款

查询销售网络的应收款清单。

### 销售予收款

查询销售网络的予收款清单。

### 销售费用

查询销售网络的各项销售费用，以便了解情况，控制费用支出。

## H 产品目录及价格

### 录入、调整产品销售价格

对产品品种的报价记录进行增长或修改。记录产品代码、货币代码、销售计量单位、价格类型、价格等信息，报价序号由系统自动生成。

### 审核批准产品价格

产品的价格修改后，必须由价格主管审核批准，才干生效。

## （五）生产计划

### 1. 系统概述

“和佳 ERP”的生产计划子系统是生产管理子系统的入口点。它重要说明公司计划生产什么，什么时候生产，生产多少，它是工业公司计划体系的重要组成部分，由它来驱动物料需求计划。生产计划的排产对象是具体的产品或通用部件，一般细到产品的型号、规格，时间一般细到月或旬。

系统中的生产计划编制考虑到生产计划大纲、销售预测、客户订单、可用物料、可用能力以及管理政策和目的因素。它与销售、预测系统有着灵活的接口，假如销售、预测子系统已经安装，则由销售、预测子系统来实时维护生产计划的来源文献，假如这两个子系统没有安装则由生产计划提供手工的录入维护，以保证系统的正常运营。

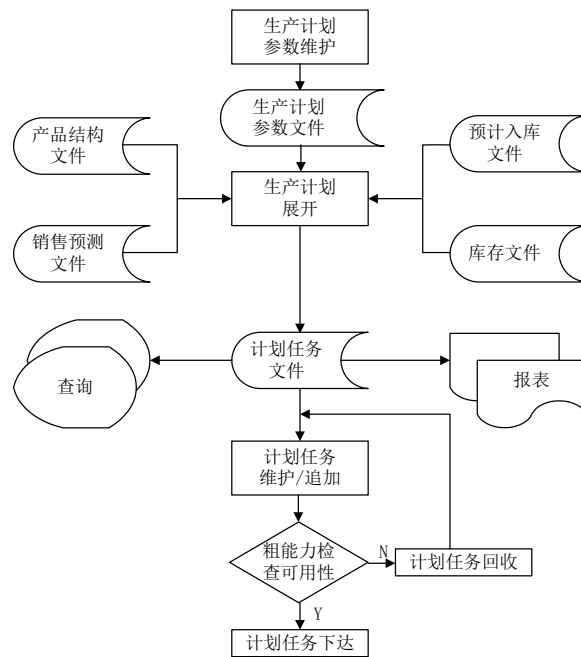
“和佳 ERP”的生产计划子系统能为您的公司制定出一个切实可行的生产计划，在满足公司经营目的的基础上，提高公司的服务水平，增强公司的竞争力和应变能力。

### 2. 系统特点

- H 支持多种生产类型
- H 采用无时间段、标准 MRP 解决逻辑的生产计划（重新生成）
- H 支持灵活的时间段长度维护
- H 可灵活地自定义计划参数
- H 支持按用户自定义的时间段查询生产计划
- H 支持两级生产计划：生产计划，最终装配计划
- H 支持产品配置的维护
- H 支持确认计划定单

- H 支持可供定货量生成
- H 支持例外信息查询/报告
- H 支持直接批量/固定批量/最大批量/最小批量/倍数批量/周期批量/固定周期批量等批量政策
- H 支持分产品大类对生产计划进行查询/打印
- H 提供准时间阶段的查询和按天、星期、月份或季度的报表
- H 支持需求的溯源查询，即可跟踪到销售订单明细
- H 提供用户自定义各时区需求码的功能
- H 提供各种角度对生产计划的查询
- H 自动忽略不可用库存
- H 同销售、预测、库存、采购、成本等子系统有着良好的接口
- H 支持高层特选件的解决

### 3. 系统流程图



生产计划流程

## 4. 重要程序功能

### (1) 生产计划生成

本程序采用标准的 MRP 逻辑，根据销售、预测数据，生成生产计划排产项目；根据时间栏和需求码生成综合需求；根据预计入库量，批量准则，提前期，废品系数等数据生成某一展望期内的生产计划排产项目的排产数量，出产时间。同时，在运营过程中自动产生例外信息，可签协议数等信息。本程序合用于多种生产类型：按通用部件排产的生产类型；按最终产品排产的生产类型；按原材料排产的生产类型。

### (2) 生产计划维护

由程序自动计算生成的生产计划最终需要计划员去确认。计划员可根据客观情况运用本程序手工调整数量及出产时间，在能力核算不够时，也可通过此程序对计划进行调整。同时计划员可用此程序手工追加 生产计划 任务单。

### (3) 生产计划确认/回收

本程序提供对 生产计划 计划任务的确认功能。同时对已确认的任务可进行回收，即将状态改回计划状态。本程序提供部分确认/回收和所有确认/回收功能。

### (4) 最终装配计划生成

本程序从销售订单库中将有特选标志的订单记录或订单物品是排最终装配计划的物品的订单记录读出来，插入最终装配计划库中。这些数据是最终装配计划合并/分批的基础。

### (5) 最终装配计划合并/分批

本程序可对由最终装配计划生成的记录进行合并，生成任务号，或一条记录进行分解，生成多个任务号。

#### (6) 最终装配计划维护

当生产计划按非最终产品排产时，需用最终装配计划满足不同客户的配置规定。在最终装配计划合批/分批下达后，用户可运用本程序对最终装配计划任务进行维护。

#### (7) 最终装配计划确认/回收

本程序可对计划状态的任务进行所有确认或部分确认；同时可对已确认的任务进行回收。

#### (8) 产品配置维护

当生产计划按通用部件排产时，对于客户有特殊规定的产品及按订单生产或装配的产品，需要用本程序进行产品配置维护。

### (六) 物料需求计划

#### 1. 系统概述

“和佳 ERP”的物料需求计划（MRP）子系统是生产管理的核心，它的重要作用是将生产计划排产的产品分解成各自制零部件的生产计划和采购件的采购计划。同时它和生产计划、车间作业管理、连续式生产、能力需求计划、库存管理和基础数据等子系统形成了一个永远及时反映公司需要生产什么，什么时候生产，生产多少的动态闭环计划系统。因此物料计划编制的好坏，直接影响公司的效率，也反映了公司的管理水平。

物料需求计划子系统能帮助公司摆脱旧的按台套组织生产的管理方式，提供应公司一套全新的科学的管理方式。从而提高公司的管理水平和经济效益。

#### 2. 系统特点

H 系统采用重新生成方式（Regeneration System）重新计算展望期内的计划

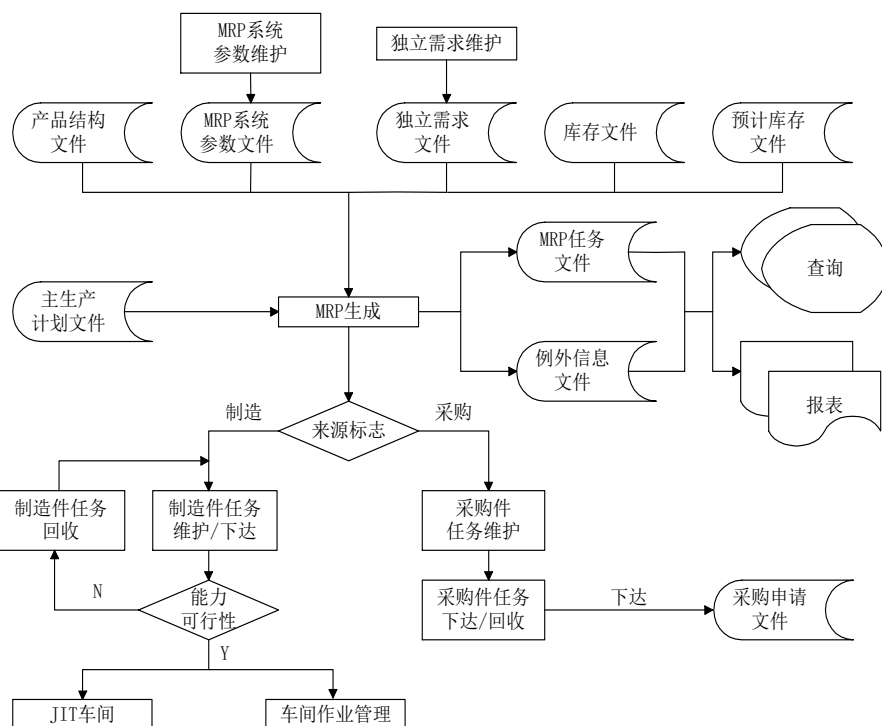
H 无时间周期的 MRP 系统（Bucketless System）

H 物料需求以厂历为基础生成物料需求计划



- H 用户自定义的计划输出周期长度。支持按用户自定义的周期长度，输出计算结果
- H 支持“确认计划订单功能”。为保证计划的相对稳定性，每次重新生成物料需求计划时，以往的已被确认的 MRP 订单，将被当做资源保存
- H 支持独立需求的录入
- H 支持七种批量政策：直接批量、周期批量、固定周期批量、倍数批量、最大批量、最小批量、固定批量
- H 支持溯源查询
- H 支持带有日期的例外信息解决
- H 支持对采购件建立需求
- H 考虑组装废品系数和废品因子
- H 灵活的计划应变功能：既可以手工追加临时任务，又可以根据例外信息修改已生成任务的记录
- H 灵活的计划参数定义及维护
- H 同车间作业管理、连续式生产、采购等子系统具有灵活的接口
- H 提供 MRP 具体任务、MRP 任务准时间段汇总等多种查询和报告

### 3. 系统流程图



### 4. 重要程序功能

#### (1) MRP 初始化/生成

本程序分为两部分，初始化部分重要是为生成 MRP 计划作一些预解决工作；生成部分，产生自制件的生产计划和采购件的采购计划。MRP 计划生成依据了标准 MRP 原理，根据展望期内的生产计划量、独立需求数据、库存数据，产品物料清单等数据，将生产计划逐层分解，产生毛需求，同时考虑安全库存、预计入库、废品系数、提前期、批量政策及工厂日历等因素，产生 MRP 自制件任务和 MRP 采购件任务。在生成计划的同时，系统自动产生运营过程中的例外信息，写入例外信息文献，以备查用。

#### (2) 采购件需求计划维护

本程序只对任务状态为计划状态，且任务类型为采购类型的记录进行修改、删除维护。同时可以进行手工任务的追加。

### (3) 制造件需求计划维护

本程序只对任务状态为计划状态，且任务类型为制造类型的记录进行修改、删除维护。同时用户可运用本程序对制造件进行手工任务追加。

### (4) MRP 计划任务确认/回收

MRP 计划生成后的任务需要人工确认，确认后的计划在下次 MRP 运营时将予以保存，此部分确认订单量将作为资源被考虑。系统提供部分确认和所有确认功能。当需要对确认状态的任务进行修改时，需先将其回收，本程序也提供了部分回收和所有回收任务的功能。

### (5) 独立需求录入/维护

有效的物料需求计划包含项目的独立需求和相关需求，因此对于有独立需求的生产计划项目的组件、维修件必须手工录入。本程序提供了独立需求录入和维护的功能，以便在 MRP 计算需求时，将这部分需求考虑进去。

### (6) 输出时间段维护

用户可用此程序自定义每一时间段的长度。

### (7) 竣工任务结转

将 MRP 任务文献中状态为竣工任务的记录结转到 MRP 任务历史文献中，同时将此条记录从 MRP 任务文献中删去。

## (七) 能力与能源需求计划

### 1. 能力需求计划

能力需求计划运算时，根据工艺路线的流程，已经把物料加工所用设备（工作中心）的设备工时计算出来，它不仅考虑了计划订单，还考虑了生产日历、设备（工作中心）的停工及维修等情况。编制能力需求计划的具体做法是将物料需求计划各时间段所需要加工的所有制造件，所需要的各设备（工作中心）的负荷，再同各设备（工作中心）的额定能力（天天班次、每班小时数、每班人数、每班设备数、效率、运用率、超额系数）进行比较，提出准时间段划分的各设备（工作中心）的负荷报告。然后由管理人员根据报告提供的负荷情况等因素加以调整 and 平衡。

#### （1）设备能力核算

将所有的生产指令分派到有关的设备（工作中心）上，然后拟定有关设备（工作中心）的负荷，从生产指令的记录中计算出每个有关设备（工作中心）的负荷。当不同的生产指令使用同一个设备（工作中心）时，将准时间段合并计算。最后将系统每个设备（工作中心）的负荷与设备（工作中心）记录中存储的额定能力数据进行比较，得出设备（工作中心）负荷（需求）和能力之间的对比和设备（工作中心）的运用率。

能力需求计划指出了设备（工作中心）的负荷情况（负荷局限性、负荷刚好、超负荷），及存在问题的时间和问题的限度。

#### （2）设备能力平衡

能力需求计划中有两个要素：负荷和能力。在解决负荷过小或超负荷等能力问题时，应视具体情况对能力和负荷进行调整，增长或减少能力；增长或减少负荷；或两者同时调整。调整能力的方法有：加班，增长人员、设备，提高工作效率，更改工艺路线，增长外协解决。调整负荷的方法有：调整生产批量，推迟交货期，撤消部分生产指令，交叉作业。

在通过度析和调整 after，将已拟定的调整措施的有关修改数据重新输入到有关文献记录中。通

过反复的平衡和调整，能力和负荷达成平衡时即可确认能力需求计划，正式下达生产指令。



## 2. 能源需求计划

能源需求引起的资金支出，在公司资金支出中占有很大比例，我们在这个模块中，考虑了动力、照明、材料在厂内周转使用的燃料，电能（电瓶车电池）、燃气、蒸汽、热水（供暖）、工业用水等可以构成资金支出的项目，按计划期由业务部门申报，形成公司的资金需求计划。

### （1）编制设备能源资金计划

根据设备使用计划（物料需求计划拟定以后）和设备的耗电数据，编制设备能源资金需求计划，内容涉及设备编号、名称、使用时间（整个计划期，按周计算）、单位时间耗电量、用电量、电单价、总电价及纵横汇总。

### （2）照明用电资金需求计划

照明用电涉及厂房照明、办公室照明、库房照明、路灯照明等（自定义）的耗电量、用电时间、照明用电单价及总费用。也可以用来考核各单位业绩的指标。

### （3）厂内周转运送燃料需求计划

厂内材料周转（库房—车间，车间—车间等等）所使用车辆的燃油、电瓶车蓄电池的充电、厂内火车的燃煤的耗用量及所需资金。

### （4）水、气需求计划

在生产过程中，对水、气（燃气、蒸汽等）的需求，占资金需求的比例各公司有大有小，在这里我们提供了管理这些项目的功能，涉及各单位计划期内的用量、单价、合计用量，及所需资金，也可以用来考核各单位业绩的指标。

### （5）汇总能源资金需求计划

审核设备能源资金计划的上述内容。了解未来计划期内能源的需求情况。

## （八）采购计划与采购管理

### 1. 采购计划

物料需求计划通过审批后，所有需要采购的物料都会按类传到采购部门计划员的计算机上，采购计划员根据规定制作采购计划。采购计划涉及下列内容：

#### （1）原材料采购计划

原材料采购计划的编制时，一方面查找库存中相同物资的可排计划量或预计入库数中的可排计划量，另一方面计算出该物资需求总量与可排计划量的差值及最早使用日期，选择合适的供应商及价格，用订货批量来分批制作订单。

#### （2）配套物资采购计划

配套物资采购计划的编制时，与原材料采购计划相同，一方面查找库存中相同物资的可排计划量或预计入库数中的可排计划量，另一方面计算出该物资需求总量与可排计划量的差值及最早使用日期，选择合适的供应商及价格，用订货批量来分批制作订单。

#### （3）设备备件采购计划

设备备件采购计划是根据设备维修计划编制的，编制时，一方面查找库存中相同物资的可排计划量或预计入库数中的可排计划量，另一方面计算出该备件需求总量与可排计划量的差值及最早使用日期，选择合适的供应商及价格，用订货批量来分批制作订单。

#### （4）零星物品采购计划

零星物品的采购，可以用两种办法来管理，一是用安全库存量来控制，库存物品低于安全库存量时，系统自动报警，提醒需要补充库存量。第二种是采用零星物品采购的申报办法（见采购管理）。本程序重要是解决按月或按周并且通过批准的零星物品的采购计划。

## (5) 汇总采购资金需求计划

上述几个方面的采购计划由于都带有时间和金额,本程序将它们汇总形成采购资金需求计划。

## 2. 采购管理

### (1) 系统概述

“和佳 ERP”的采购管理子系统帮助采购人员控制并完毕采购物料从请购计划、采购下达至到货接受检查入库的所有过程。可有效的监控采购计划的实行,采购成本的变动及供应商交货履约情况,从而帮助采购人员选择最佳的供应商和采购策略,保证采购工作高质量、高效率及低成本执行。

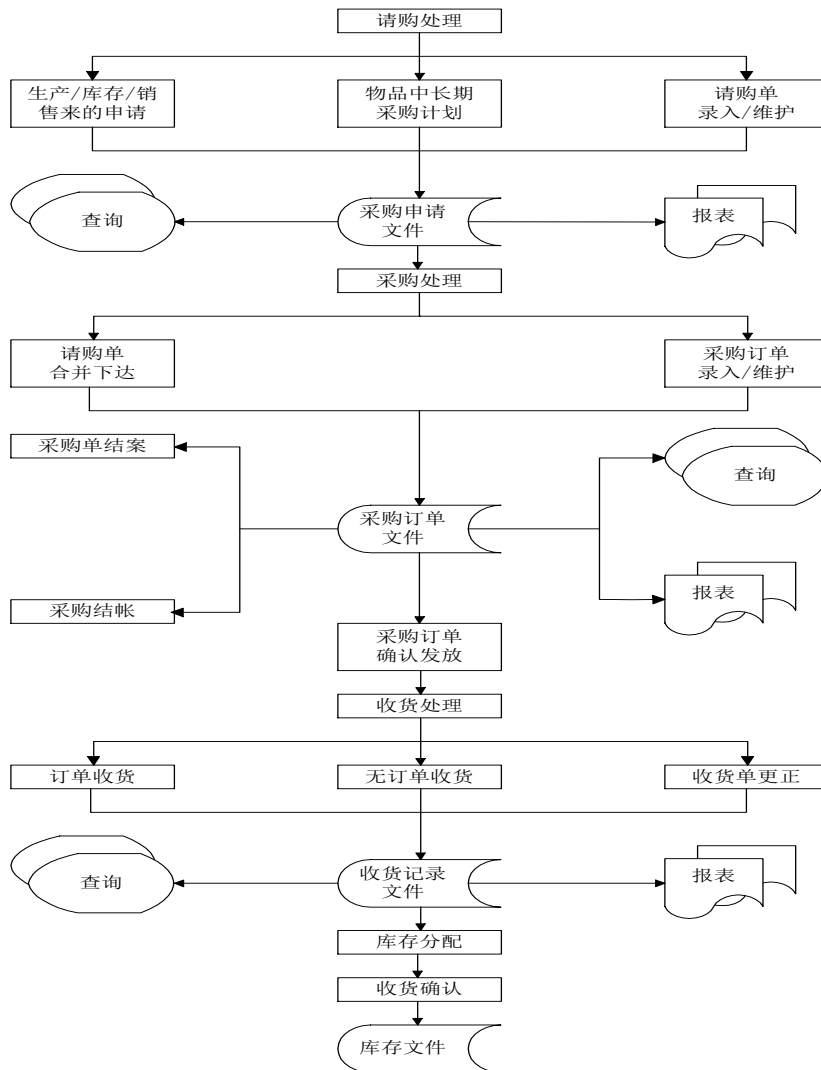
本系统支持多币种采购。与生产、库存、应付帐管理及成本等子系统均有良好的接口。采购需求信息可由生产等其他部门直接下达,无需手工录入采购订单,只要将请购项目合并下达即可自动生成采购单,方便、灵活。采购物品收货检查后可按已分派的库存货位自动入库,并及时更新库存,同时由成本与应付帐子系统完毕结转采购成本及应付款的工作,无需财务人员手工填制凭证。

### (2) 系统特点

- H 提供供应商报价查询及维护
- H 提供请购解决功能
- H 可以解决中长期物品的采购,直接生成请购单
- H MRP 计划任务直接生成请购单
- H 可限制订货的供应商
- H 请购单合并,自动生成采购订单
- H 合并过程中,自动按订货批量政策生成采购条目

- H 支持直接批量、固定批量、最大/最小批量等多种订购政策，同时对直接批量,可按采购精度下订单
- H 可将多张请购单合并生成一张采购订单的一行，或一张采购订单的多个订单行
- H 合并生成订单过程中，自动索取供应商报价
- H 采购单允许有多个交货日期及交货地点
- H 支持无订单到货
- H 支持多币种采购
- H 与库存子系统相连，到货入库，自动按库存单位转换，更新库存数量，同时生成入库单
- H 采购收货支持库存批次及单件管理
- H 采购系统与应付帐子系统相连，直接生成采购凭证，无需财务人员手工填制，且采购金额与成本均由财务反填。
- H 对采购单的解决灵活，随时可以维护，已发放的订单可作终止
- H 采购单可自动结清或手工强制结清
- H 具有跟催采购订单的功能
- H 可维护物品代码与供应商物品编号对照文献
- H 丰富的查询，打印功能，可让用户多角度的查询物品的请购，订购及收货入库情况
- H 多种角度对供应商进行评估
- H 可评价采购人员业绩
- H 可分析采购成本差异
- H 可进行历史数据查询

(3) 解决流程图



(4) 重要程序功能

H 采购中长期计划生成

与生产子系统相连时可使用。

对于中长期采购的物品读取生产计划和产品消耗定额，算出净需求，并根据净需求直接生成请购单。

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/315124121321011223>