

用友普及型 ERP-T6 解决方案

佛山市信友信息征询有限公司

2023-12-15

目录

1、项目背景	6
1. 1 公司介绍	6
1. 2 项目背景	6
2、管理瓶颈	6
2. 1 订单交付问题.....	6
2. 2 订单服务响应问题	7
2. 3 手工作业下的计划无法协同	7
2. 4 库存积压和停工待料	7
2. 5 应收账款不能及时回收.....	7
3、管理改善单元.....	8
3. 1 完善订单服务和提高订单快速响应能力	8
3. 2 强化公司整体计划协同.....	8
3. 3 提高公司物流周转率	8
3. 4 加快资金流的运作周转.....	8
3. 5 加强公司内部业务点的监控与管理.....	8
。 。 。 。 。 。	8
4、用友普及型 ERP-T6 管理系统产品概述.....	8

5、成长型公司关键管理要素分析	9
5. 1、销售型公司的关键管理要素	9
5. 1. 1 物流与财务脱节，难以做到一体化	9
5. 1. 2 远程管理.....	12
5. 2、制造型公司的关键管理要素	12
5. 2. 1 销售服务不能跟上客户规定.....	12
5. 2. 2 存货积压与停工待料现象同步上升，严重影响交付及资金周转.....	14
5. 2. 3 无法快速应对日益频繁的订单变化	15
5. 2. 4 委外、品检与排产缺少有效控制	16
6、用友普及型 ERP-T6 系统技术架构与系统部署	17
6. 1、技术架构：	17
6. 2、运营环境：	17
6. 3、系统部署：	17
7、用友普及型 ERP-T6 系统总体构成	17
7. 1、模块组成	17
7. 2、主线业务流程.....	19
7. 3、应用特性	20

7. 3. 1 【实用性】	20
7. 3. 2 【易用性】	20
7. 3. 3 【灵活性】	20
7. 3. 4 【易实行、维护】	20
7. 3. 5 【高性价比】	21
8、用友普及型 ERP-T6 系统价值点分析	21
8. 1、灵活的管理预警提醒.....	21
8. 2、完善的信用管理	21
8. 3、完善的应收、应付账款控制	22
8. 4、订单预测	22
8. 5、订单跟踪	22
8. 6、订单成本分析	22
8. 7、灵活多变的订单 BOM	22
8. 8、完善的订单管理	23
8. 9、实用的齐套展望分析.....	23
8. 10、多种计划模式.....	24
8. 11、ROP 计划	24

8. 12、灵活的插单解决	24
8. 13、实用的简朴生产业务模式	24
8. 14、功能强大的 MRP 计划生产模式	24
8. 15、全面的委外管理流程	25
8. 16、简易实用的车间管理功能	25
8. 17、动态库存	25
8. 18、完整的财务业务一体化管理	25
8. 19、权限管理、审核制度	25
8. 20、支持条形码管理	26
8. 21、【经理综合查询】	26
8. 22、公司门户-流程导航	26
8. 23、移动 ERP UF-Mobile	26
8. 24、限额领料	26
8. 25、实用便捷的 BOM 维护	26
8. 26、精细化的内部费用管理	26
8. 27、总体经济效益	26
9、实行保障	27

9. 1. 公司 ERP 的重要障碍及顾虑	27
9. 1. 1 ERP 的目的不明确	27
9. 1. 2 管理混乱、基础薄弱	27
9. 1. 3 业务变化太多太快、不规范	27
9. 1. 4 人员素质差	27
9. 2. 成长型公司应用 ERP 的对的意识	27
9. 2. 1 需要通过 ERP 系统建立基本流程规范；	27
9. 2. 2 打破信息孤岛，实现部门业务间信息共享；	27
9. 2. 3 聚焦关键问题，	27
9. 3. 用友公司提供的支持服务体系保障	28
9. 3. 1 工序导航快速实行工具包	28
9. 3. 2 应用支持平台	28
9. 3. 3 本地化服务网络	28
9. 3. 4 客户服务人员资质认证	28
9. 3. 5 应用效益的评测工具以及考核杠杆	28

1、项目背景

1. 1 公司介绍

佛山市顺德区乐从镇水藤永茂板饰厂是一家专业从事是生产中纤板、刨花板、三聚氰氨板、聚脂板和加工厚度 3 厘米-25 厘米各式亮光、哑光木纹浮雕、麻面和高级强化复合地板等装饰板的成长型公司。公司成立于 1990 年，至今已有整 2023 发展历史，到目前为止公司已经达成年近 200 万块各种板材，年营业收入约为 1.0 亿元人民币。

1. 2 项目背景

公司在过去 2023 间取得了长足的发展，随着公司业务的进一步增长，随着着更多公司进入这个行业领域，市场份额被更多公司瓜分，竞争也越趋剧烈

，行业利润逐年下降，公司生存空间被逐步压缩，公司发展面临着更多的问题和困难，规定订单响应时间越来越短，订单服务质量规定更高，计划协同性规定更加精确，库存周转规定越来越快，内部控制严度规定更加精细等等，这些业务单元的精细化、规范化管理的规定已经客观地摆在公司管理者面前，进行公司管理变革已经成为现阶段公司管理者的“必修课”。过去传统的手工管理方法，已经不能适应现代公司管理的客观需求，寻找更适合公司发展的管理方法和工具已经成为中小成长型公司突破管理瓶颈的唯一出路。公司资源计划管理系统，即 ERP 系统的出现让中小成长型公司突破管理瓶颈成为也许，已经被大量制造公司的成功应用实践证明。佛山市顺德区乐从镇水藤永茂板饰厂同样需要它提高管理，优化资源结构。规划公司信息管理系统被佛山市顺德区乐从镇水藤永茂板饰厂的管理决策层提到日程安排上成为必然。

2、管理瓶颈

目前佛山市顺德区乐从镇水藤永茂板饰厂经营管理存在的需要优化和改善的业务点有：

2.1 订单交付问题

目前公司天天发生的业务订单都在 50 份左右，按照月工作日 26 天计算，月业务订单量为 1300 份，按最低 15% 订单不能及时交付计算，有近 150 订单不能及时交付。全年有近 3000 份订单不能及时交付。有近 1000 万的营销收入是延迟的订单产生的。按行业平均延期交货直接经济损失率 8% 计算，约产生 80 万元经济损失。

2.2 订单服务响应问题

由于目前公司的管理基本依靠手工操作，订单成本的准确预测不准，报价不能及时提交给客户，丢失订单情况，报价不准带来的损失按同行业其它公司经测算为全年销售收入的 10%，比对永茂公司年销售额约为 1 亿元，这中间至少损失掉到手订单额为 1000 万元，按 6.78% 的纯利率计算，年损失收益 67.80 万元。订单过程跟踪，质量监控都基本在事后进行反映，缺少事前预测和事中及时监控，导致损失量也不下 10 万元。

2.3 手工作业下的计划无法协同

销售部门接到销售订单后，生产计划、采购计划基本靠人工估算得到，库存数据不准、动态可用量未知，生产部门按放大的计划安排生产，导致成品积压。采购按放大的计划采购，更为严重的是采购人员依据的现有严重失真的原辅材料现存可用量做出的采购计划大多是不配套的，其结果是一方面导致生产的停工待料，另一方面导致大量库存原材料积压。销售订单交付不了，生产协调会上，没有人为订单交付直接负责，销售责怪生产没有准时竣工产品，生产责怪采购不能及时采购原料，销售订单变更频繁，生产无法正常排产；采购抱怨仓库不能提供准确现存也许量，销售紧急订单太多；仓库说生产部门超计划用料，采购部门无计划采购，财务则投诉销售不能及时回款，采购付款无计划或超计划付款.....最后老总也是一头雾水，不了了之。中间管理成本大大提高。

2.4 库存积压和停工待料

目前永茂板材厂库存量平均约为 2023 万元，按照同行业标杆公司平均库存水平应为年销售额的 8% 左右，也就是 800 万元左右。按照同行业平均水平为年销售额的 10% 左右。按永茂板材厂的销售收入测算，库存水平应当在 1000 万元比较合理。也就是说，永茂板材厂的库存水平超过行业平均水平一倍以上。有近 1000 万元的库存是积压的。而永茂板材厂在拥有大量库存存货的情况下，还经常发生停工待料情况。这也是为什么有大量订单无法及时交付的重要因素之一。

2. 5 应收账款不能及时回收

按照永茂板材厂年销售额 1 亿元计算，其应收账款平均余额应在 1000 万元左右，在国内同行业中处在中档水平，而现实情况是永茂公司现应收账款余额基本保持在 2023 万左右，甚至在 2023 万以上。与同行业公司平均水平相比，超过 1000 多万元。且账龄在 1 年以上的占到总应收账款额的 27%。也就是 500 万元以上，按行业平均 1 年以上账龄坏账率 30% 计算，实际已有 200 万元以上的应收账款已经成为坏账（最低标准计算）

。 。 。 。 。 。

3、管理改善单元

针对上述的管理存在的问题，永茂板材厂需从以下几个方面进行管理改善：

3. 1 完善订单服务和提高订单快速响应能力

3. 2 强化公司整体计划协同

3. 3 提高公司物流周转率

3. 4 加快资金流的运作周转

3. 5 加强公司内部业务点的监控与管理

。 。 。 。 。 。

以上永茂板材厂的管理改善单元正是用友普及型 ERP-T6 管理系统重点解决的问题，它将为永茂板材厂提供量身定制的管理解决方案。

4、用友普及型 ERP-T6 管理系统产品概述

成长型中小公司往往采用最为简练

有效的管理手段，ERP 的应用也以加强核心业务运作规范化为第一目的。这一点完全不同于管理基础相对成熟的大中型公司的 ERP 应用，他们需要解决的是第二层的精细化管理瓶颈。假如拿解决第二层瓶颈的管理工具给第一层瓶颈公司使用，就像给小学生讲中学课程，投入大，效果差。所以公司在成长过程的不同阶段，必须使用有针对性的管理软件，达成对症下药的效果。

用友 T6 普及型 ERP，放弃了最常见最省心的剪裁打包大中型产品，来凑合低端市场的想法，以长期关注公司成长与服务的信念，专门为中小型公司量身研制了 ERP 产品。通过针对所属市场客户需求的认真调研，着重分析、解决公司发展过程中最需要解决的几个核心问题，及其低起点、弱基础、无秩序、低素质的应用特性，制定了实用性极强的功能定位，并充足强调灵活、易用、高性价比的可交付性，给公司带来快速、实际、有效的应用价值。用友 T6 普及型 ERP 以超越部门级信息化的集成应用，应对规模经营之后，因部门间没有建立信息共享的业务流程管理规范，出现人力无法控制的混乱，导致公司放慢成长步伐的第一层管理瓶颈。帮助公司快速建立起最基础的管理秩序和规范逻辑，有效解决公司最具核心的规范管理瓶颈问题。

5、成长型公司关键管理要素分析

5. 1、销售型公司的关键管理要素

5. 1. 1 物流与财务脱节，难以做到一体化

5. 1. 1. 1 赊销风险控制

1) 辨认危机

- 信用体系不健全，公司的呆账坏账已是个很普遍的现象，货发出去了，钱却收不到；常见对策是大幅降价后的现款提货，损失的是公司的利润和生意机会
- 客户习惯性拖欠，公司相应收货款监控不严，且缺少有效的追讨手段
- 销售和财务部门对不清客户的业务货款票往来明细
- 客户越来越多，业务越多，客户应收账款管控越来越难

2) 分析根源

公司要想从根源上杜绝上述问题，必须建立一套完善的信用管控体系，做到财务实时积极管控业务的过程，而不是事后被动接受业务的结果。

面对剧烈的市场竞争，公司往往是有单就接，而不注重客户的信用控制。加上业务和财务又是分开管理和做账，业务人员很难及时了解每个客户的应收账款情况。日积月累，公司跟客户之间的账目，特别是有长期业务往来的客户，就成了一本糊涂账。

3) 制定对策

- 通过对收款条件和收款期限以及客户信用的有效控制，帮助公司减少经营风险
- 控制超信用审批：订单审核时，系统会自动判断是否超过客户的信用，当超过时，则需要按照设立的信用管理审批程序，进行审批。假如审批不能通过，即管理层不允许超信用订货，则需要业务员进行催款，有效的实现了对例外销售的控制。

- 建立多角度信用管理体系，防范信用风险：通过信用管理，拟定控制信用的对象（客户、业务员、部门）和信用控制的方式（信用额度和信用期限），并可以设立控制的单据、触发信用控制的时点、超信用的解决方式及相应额度的审核，保证用户能真正控制住信用额度、信用期限
- 灵活的收款协议及账期管理：灵活、多样的收付协议规则，支持发货后若干天收款、月结收款、固定账期等方式，可以帮助公司实现销售回款快速回笼，加强应收应付的收支平衡，达成资金的良性循环
- 应收账款到期提前预警并有效催收：通过系统提供的自动到期应收账款的明细预警，直接把催收指令下达给业务员，并可以据此督促业务员进行催账，同时也可以估算出公司近期资金的回笼情况

4) 定性效益

- 通过对客户的信用管控，减少公司的经营风险
- 通过相应应收账款的有效管理，减少公司的呆坏账，减少货款拖欠带来的财务损失，提高业绩达成率
- 通过销售和财务的一体化管理，提高销售、财务和客户之间的对账效率

5) 定量效益

- 通过上述优化过程，可以分两步减少应收账款余额，6 个月份减少应收账款余额 500 万，12 个月内再减少应收账款余额 500 万元。合计把应收账款余额控制在 1000 万元以内。

- 一年内产生直接经济效益：按银行贷款月利率 0.6%计,在系统上线 6 个月内可优化应收账款 500 万元计,节省利息 18 万元,12 个月份内节省利息额度约为 30 万元。假如 1000 万元纯投资收益 8%的项目，一个周转期内收益回报为 80 万元，假如年周转 4 次，就是 320 万元。

5. 1. 1. 2 内部投机控制：

1) 辨认危机：

- 管理者与财物部门所得汇总信息为事后汇总所得，不是即时数据，管理成了“事后”解决；
- 财务账与业务账总是对不上，业务需要两者之间随时相应，各部门只能安排专门人员、专门时间来解决这些事务性工作，费时费力；
- 由于业务的灵活性，结算方式的多样化，使得原本账务不清变得更加混乱，容易产生“黑箱”操作；
- 由于账务不清，易导致客户应收账款与账龄超标，同时也易导致对供应商无法及时付款的周转惯性，伤害公司信用；

2) 问题根源：

在手工模式下，财务信息与业务信息事实上是不同步的，因此财务信息往往体现为被动接受物流业务的结果，无法约束和监管物流业务的过程行为。

公司的业务又是频繁变化的，公司的仓库、销售、采购、财务等部门都各自记录自己的业务信息，但是记录的时间与粗细度却不同步，客观上导致对账不准。

手工模式下，我们经常会听到“三账分离”一说，即财务账，业务账，库存账各自记录，这事实上是由于信息不对称的无奈之举。

3) 制定对策

- 用友普及型 ERP-T6 产品财务与业务一体化连接，杜绝了账物不符的情况，所有的报表均来自于实际的业务数据，自然对于以上现象起到了防范作用。
- 各个部门的分别记账在系统中由一本公共账所代替，业务的任何变化，在公共账中均得以体现。

4) 应用效益

- 账物清楚，不用再紧张账务混乱的现象，防范内部财务上出现问题；
- 财务事后监控变为过程监控，财务人员可以随时查阅业务数据，控制内部投机；
- 便于对客商与供应商的信用管理；
- 减少账物人员，节约公司人力成本。

5. 1. 1. 3 业务员考核

以往的考核困难是由于业务数据记录难，针对业务员考核的数据分散在不同角度的记录数据当中，很难剥离和梳理，导致业务员管理的粗放以及奖惩激励措施偏离实际业绩目的。

T6 普及型 ERP 可以针对业务员制订销售目的，可以按产品系列、销售区域等不同角度制订，并且在销售过程中通过对销售订单、销售发货单指定业务员来实现销售目的的达成进行综合分析，便于对业务员进行绩效考核管理。

5. 1. 2 远程管理

5. 1. 2. 1 分销数据采集与补货计划

- 可以随时掌控各分支机构库存情况，便于异地调拨、就近销售、平抑“断货-积压”矛盾；
- 通过对异地各分支机构库存的实时跟踪与采集，销售部门可以及时分析产品分销结构数据，制订补货计划，提高分销效率及预测准确度，提高制造对市场需求的响应能力。

5. 1. 2. 2 异地分支机构的集中化管控

通过远程通讯手段，管理各分支机构业务细节，可以随时跟踪各分支机构每笔销售业务的执行情况、结款情况、存货变化、业务员绩效等，消除管理真空，建立一体化高效的管理体系。

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/738127022056006106>