# 视图让ERP企业管理软件数据为BI所用

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-09-13

*第一篇：视图让ERP企业管理软件数据为BI所用视图让ERP企业管理软件数据为BI所用BI系统的源头是数据，而ERP系统中有的就是数据。为此我们在考虑项目规划的时候，如果能够让BI系统直接使用ERP系统中的数据，是一个不错的选择。可是到目前...*

**第一篇：视图让ERP企业管理软件数据为BI所用**

视图让ERP企业管理软件数据为BI所用BI系统的源头是数据，而ERP系统中有的就是数据。为此我们在考虑项目规划的时候，如果能够让BI系统直接使用ERP系统中的数据，是一个不错的选择。可是到目前为止BI与ERP系统是两个相对独立的应用。如何让他们能够融合，互通有无呢?这就是项目管理员所需要考虑的问题。

一、通过视图让ERP数据为BI所用

BI与ERP系统的数据在保存方式上有比较大的差异。ERP系统后台数据库在设计时，遵循的是简单的原则。简单的说，就是一份数据，如出货及时率相关的数据，会保存在多张基础表上。而BI系统恰好相反。在使用BI系统来分析销售出货及时率时，需要采用一个比较综合的表格，包括销售订单上的承诺交货日期、生产完货日期、实际出货日期等等相关的信息。为此如果BI系统要使用ERP系统的数据，这中间就要有一个媒介。数据库的视图对象就是这个媒介。

通过视据库中的视图可以将多张基础表中的数据提取出来，并在一张表格中反映。而且这还不会对基础表产生任何影响。这也就是说，通过视图，即可以满足BI系统在数据整合上的需要。而且也不会ERP系统的运行产生不利的影响。所以这是一个很不错的媒介。不过这在技术上也有一定的要求。有些ERP系统在实施时，对于数据库可能是保密的。这主要是因为他们担心用户会不小心更改了数据库的结构而对ERP系统产生负面的影响。这种担忧也有一定的道理。虽然在数据库中创建视图不会对ERP系统的基础表产生不利影响，但是为了安全起见，这个操作还是需要谨慎行事。至少需要有专门的数据库管理员来完成相关的工作。

二、自定义报表规范数据格式

如果用户担心更改数据库会对ERP系统的运行产生不利影响，或者影响其运行的稳定性。那么还可以通过ERP系统的自定义报表格式来规范BI系统所需要的数据格式。自定义报表格式其实就是一组SQL语句，从数据库中根据用户的需要来获取数据。

BI系统在进行数据分析时，对于数据的格式有比较严格的要求。如某些字段不能够为空(如在数据分析时可能需要用到四则运算，为此除数就不能够为空)。如某些字段要求有固定的格式(如日期字段，需要采用统一的格式，如YYYY-MM-DD等等)。

通过自定义报表提供BI系统所需要的数据时，需要兼顾这方面格式的要求。其实实现起来难度也不是很大。只需要加入几个Case语句即可。如当除数为0时报错或者赋予

一个默认值。如日期格式的话利用转换符号转换成统一的格式。如有些日期的话可能还包括时间信息。为了统一格式，可以使用TO\_DATE等运算符来统一日期的格式。

成熟商业模式造就“成熟的ERP”

伴随着中国IT越来越普遍以及企业信息化的飞速进展，ERP在中国也进入了广泛普及阶段，ERP系统不再只属于少数巨型企业，不再只是一个奢华的理论，“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”。更加务实、更加深入、业务范围更加广泛的ERP正为广大的中国企业所期盼。

当我们面对这样一个问题时候，我们首先站在客户立场上来看，一个好卖的产品，一定是针对特定消费群的消费特性，按照此消费群的消费特性进行产品开发、生产、交付以及产品价值的包装和营销。并且在整个客户的消费体验中，感受到产品对其需求的持续满足和稳定的支持。这样的产品一定是非常好的产品，并且是特定消费群受欢迎的产品。

ERP客户群的消费特性

ERP的消费是客户一次性购买，多次升级，终身服务，循环消费的信息化产品。ERP作为需要厂商和客户共同合作交付的一种产品加服务的综合消费产品，在消费上，属于企业的战略性投资，和长期的运营战略模式的选择。因为企业存在发展，因此企业会在消费和应用ERP产品过程中发生战略转移或者调整，随之支撑企业发展的流程和运营方法。ERP消费性就体现在ERP产品能够支撑这种在局部范围内的变化，具备很好的结构扩展性和伸缩性，保证企业最小化投资的情况下，能够运用ERP自身对企业环境和企业战略的支撑性来为企业战略服务。因此，在客户的应用中，好卖的ERP能够支持厂商通过升级、年度服务、补充模块、深度实施咨询的方式来支持企业在ERP上不断发展和深入的需求。

ERP的客户是不断寻求企业业务壮大，资产增值以及企业发展的法人或者公共组织。中国企业的分布式按照金字塔的结构分布的，广大的小型企业和极少数的大型企业构成了ERP消费的两极。一类消费层次浅、应用范围窄、消费能力弱、管理要求低、产品消费忠诚度不高的小型或者微型企业;一类是消费层次深、应用范围广、管理要求很高、消费能力很强、产品消费要求多、产品消费忠诚度较高的大型或者超大型企业。中间的中端的企业，属于快速发展、规模中等、产业特性明显、管理要求急切、产品黏性较强的一群客户。他们既可能发展为大型企业，也可能在产业调整中湮灭，也有可能长期的保持稳定的规模。

企业在发展中，会在多行业、多领域中进行延伸，对ERP的需求是随着组织、行业的发展变化，不断调整和应变的。一个好卖的ERP产品不但是软件产品好，而且围绕着产品，为企业客户提供的包括行业化咨询、实施、培训、服务产品，能够满足客户的需求，适应客户的发展，贴合客户的实际，符合客户的利益。这就是好的ERP。

成熟商业模式造就“成熟的ERP”

30年巨变，管理模式在不断引入，国内的ERP应用从90年后期，开始了相应的发展历程。发展的方向以向着中国企业生长环境的应对和管理模式生长的方向扩展。集控为代表的ERP应用软件服务公司直接起到了推波助澜的作用。他们各自推出的具有中国第一，第二代，甚而三代的具有ERP特质的软件产品，不论是否被理论界接受，但在实务领域，从财务电算、到业务一体化，管理决策信息化一直到企业管理转型创新都是在实践中发展。企业产品和服务都在和中国企业的发展中进行着锻炼捶打，在这其中，锻造出真正客户喜欢，好卖的ERP。

好卖的ERP本质是产品功能满足中端不同企业的需求，广泛的适用于不同行业管理实践;应用架构、技术架构支持企业多层次发展，多形态发展;产品和服务的解决方案、交付途径充分触及广泛存在多级地市的各类制造业、服务业企业。好卖的ERP本质就是好卖的商业模式，不可复制，独一无二的盈利模式。

好卖的ERP的商业模式目标就是以专业化为基础的，实现集中分布的交付，面向客户生命周期的专业产品和应用服务。作为服务中型企业的ERP厂商而言，形成好卖ERP的途径为：通过解决方案提供商、增值开发商、服务增值商多层价值链，按照标准化套件、行业化产品方案以及平台+应用方案+服务组合产品，锁定中型企业目标，以持续服务经营方式，通过价值链组织方式赚取产品和服务收益的模式。

成熟的商业模式，成就好卖的ERP，具备3大引擎模式：高价值产品、行业解决方案;区域化深入支持;全方位交付、关怀。

咨询电话：400－002－3266

公司网站：

**第二篇：企业管理软件ERP 介绍**

企业管理软件 ERP 介绍

企业管理软件是面向中小企业全面业务管理的ERP信息系统，将企业中的关键要素，包括客户、供应商、采购库存、销售、财务、办公等，相互关联、集成在一起。帮助企业建立一套规范准确即时的业务数据库，同时实现轻松规范、细致的流程管理。

产品功能介绍：

--客户管理

客户关系管理由意向客户、正式客户、所有客户、联系记录等功能模块组成。具有以下功能特点：

1.建立完善的客户数据库，对该客户的基本情况、信用情况、业务往来情况、联系人信息等随时查询，最大限度地 保留和管理客户资源，有效避免客户流失；

2.支持按名称、地址、联系人、电话等各种信息智能搜索客户，具有查重工功能；

3.迅速捕捉意向客户及销售机会，有效避免机会遗失；

4.能够强化对意向客户的各阶段跟踪，对意向客户进行一定评估；

5.详细记录每次与客户联系的具体内容，方便查询历史信息；

--采购管理

采购管理由请购单、采购订单、采购单、采购发票、采购退货等功能模块组成。具有以下功能特点：

1.系统整合了采购全面业务。从采购货品、退货、付款等一系列工作进行全面跟踪，控制采购流程合理应用。实现 了业务环结紧密联接；

2.建立完善的供应商档案，实时控制供应商资料、信用、价格、等关键环节业务处理；

3.全方位统计分析，全面详细掌握采购业务整体情况，减少盲目进货，降低库存积压和流动资金的大量占用；

4.支持采购订单、采购入库、采购退货业务，满足中小型企业商贸业务中采购核算管理；

5.支持货品条形码管理，支持批次管理、有效期管理；

6.采购订单可以参照请购单自动生成，采购单可以参照采购订单生成，也可手动审核后生成入库单及应付款；

--销售管理

由销售订单、销售单、零售单、销售发票、利润分析、赠品/样品等功能模块组成。具有以下特点：

1.系统整合了销售全面业务。清晰管理客户往来业务账目及订单执行过程，实现有效控制；

2.有效的建立客户资料、价格体系、信用额度、应收款期限等关键环节业务管控，使企业灵活、快速应对市场变化 减少坏帐，规避销售风险；

3.能够按客户、货品、销售类型、单据日期、销售排行等灵活搜索历史订单，随时导入导出Excel；

4.全方位统计分析，全面详细掌握销售业务整体情况，快速把握销售状况，抓住商机；

5.支持销售、结算、退货业务，满足企业管理项目经营利润。分析项目业务拓展提供准确数据；

--库存管理

库存管理包括入库管理、出库管理、调拨管理、盘点管理等功能模块。具有以下功能特点：

1.入库管理：对入库货品进行审批，也可以建立直接入库单，对入库货品进行查询和统计；

2.出库管理：对出库货品进行审批，也可以建立直接出库单，对出库货品进行查询和统计；

3.调拨管理：在不同仓库间调拨货品，通过货品调拨功能，加快物流周转速度，保证分销业务顺利进行；

4.库存盘点：可以定期盘点库存，如果有出入，建立盘点清单，平衡库存；

5.库存报表：可以对当前库存进行查询，也可以对滞销、畅销货品的查询。查询时可以根据多种条件组合查询货品 记录,可通过EXCEL表导出数据，并可以打印出历史数据列表；

6.库存预警：包括产品库存上限报警、产品安全库存报警、产品保质期报警；滞销产品报警预先设定商品库存上下 限，实现库存报警功能，当库存产品少于产品的库存预警数时系统自动预警，以达到降低库存，减少资金占用，避 免货品积压或短缺现象；

7.库存统计：统计不同仓库的库存成本，可以分别在各栏目中查看到出入库统计、盘点统计、调拨统计等等；

8.月末处理：包括会计日历和月结；

--财务管理

由应收欠款、应付欠款、预收款、预付款、收款单、付款单、费用单等功能模块组成。具有以下功能特点：

1.无须财务专业知识，简单明了管理应收帐款、应付帐款、费用。达到清晰理财，收入支出一目了然；

2.清晰反映每一笔业务流水帐目，及时计算每笔业务利润；

3.提供供应商、客户的往来帐务，实时查看供应商、客户应收、应付流水明细，清楚分析经营情况表，帮助企业经 营者轻松了解运营状况；

--客户服务：

1.随时接受售后服务请求，详细记录请求内容；

2.能够指定售后服务请求处理部门及处理人，并规定处理期限；

3.对客户投诉进行详细记录，并对每个投诉进行落实、处理；

4.建立客户回访计划，登记回访情况，分析回访结果；

--办公管理：

1.协同任务管理让工作井井有条。随时了解任务的执行情况，对未完成任务随时监控；

2.知识管理不限层级设置栏目，通知、规章、制度、学习、交流、资料一应俱全；

3.提醒信息即时联络，定时提醒让工作有条不紊；

4.员工通讯录、公共通讯录、个人通讯录灵活智能查询；

5.记事本任意设置标签，方便记录信息；

6.待办事项自动提示待处理的业务，工作不会错漏；

--基本资料设置

包括对仓库设置、货品分类、货品档案设置、供应商档案、客户档案、安全库存设置、公司信息设置；

**第三篇：如何利用移动BI升华企业数据价值**

用友BQ教你如何利用移动BI升华企业数据价值

关键词：用友BQ、商业分析、移动BI、数据挖掘

摘要：当数据没有实现“移动化”之前，能及时看到数据的人非常有限。移动BI让数据价值充分放大，产生效益。用友BQ商业分析移动版，不仅可满足企业升华数据价值的需求，还可以更加及时的体现价值，提供决策。

用数据分析来研究篮球比赛中队员的技术、得分、位置等，从中发现布阵的漏洞；用数据分析西游记，多个数字表明，有背景的妖怪往往后果相对较好，以此证明了背景的力量。这是两个数据分析的小故事，亦实亦虚。这只能告诉你数据代表的意义，但还不能将数据转化为行动，告诉你该怎样做，甚至按你想做的方向发展。商业分析才是挖掘数据深层次价值的有效工具，用友BQ商业分析移动版，不仅可满足企业升华数据价值的需求，还可以更加及时的体现价值，提供决策。

数据的价值体现在生产力提升和销售增长上，当数据没有实现“移动化”之前，能及时看到数据的人非常有限，而又能及时根据这个数据作出经营策略部署的人就更有限。因此移动BI让数据价值充分放大，产生效益。

首先，在企业信息化中，大量数据聚集在ERP系统中，如果将这些信息部署到移动终端，数据量的庞大量、保密性等都是很难解决的难题。通过用友BQ商业分析移动版，企业可以直接将ERP中的产生的数据，直接通过移动终端被高管随时查阅，不但将数据由负担变为资产，更重要是为推动整个企业ERP各应用环节的规范性和及时性带来强大的内部动力。

即便是在无网络的环境情况下，企业仍然可以通过离线模式查阅此前浏览过的数据和分析。并且在数据的传输、存储环节均采取加密处理，配合登录验证即使临时离开或手机丢失的情况下也无需担心数据泄露，严格的数据安全机制确保全面控制各类安全隐患。

其次，移动终端的应用部署，能够保证企业及时作出正确决策，并将其及时的付诸于行动。我们通常把“信息化”看做是企业的一项马拉松项目，它不可以一蹴而就。但是就企业的具体业务而言，有很多急于解决的问题，企业CIO恨不得把IT系统当做万能灭火器，随时拿来应对。

用友BQ商业分析移动版正是这样一个企业希望的“灭火器”，更是一部能够及时响起的“警钟“。它可以根据规则预设，自动对用户关心的关键管理指标进行警报，提示企业管理者对相应的经营项目进行必要的干预，在问题刚出现时就能及时发现，降低企业发生重大损失和失误的风险。比如企业领导可通过用友BQ商业分析移动版，实时了解各项经营管理指标的预算达成情况，并对经营成果与预算的差异进行快速的分析，发现偏差，及时采取措施进行校正，保证经营目标的实现。

如此一来，企业的各项经营数据不再像之前一样，只是一个个冰冷的数字和表格，而是每个数字都代表着一个非凡的意义。只需要通过用友BQ商业分析移动版，在指间滑动，就可以预见更多价值。

**第四篇：电子行业ERP企业管理软件解决方案**

深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

电子行业ERP企业管理软件解决方案

从企业经营管理的角度出发，电子行业企业需要不断面对来自下面四个方面的挑战：

1、竞争环境提出的挑战：速度

2、产品的品质要求：质量

3、价格优势的保持：成本控制

4、满足不断变化的客户需求：客户定制

针对以上分析的电子行业特点，在基于不断提高速度、提升质量、降低成本、相应客户需求的基础上，宏拓新软件公司推出了EDC生产管理软件生产制造电子行业应用解决方案，帮助企业建立动态平衡的计划体系，从采购原材料、生产产品、产品出厂等过程建立全程监控体系，紧密供应链体系，实现减少预测偏差降低库存、压缩投资规模，大大提高企业资金、设备及设施等资源的利用率，降低或消灭企业各流通环节的无效支出，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。当然解决上述问题并不是单一方面能够完成的，包括软件产品、企业制度、企业执行力等，下面只是从产品在满足电子行业重点管理难点的特色方面来阐述该方案。

EDC生产管理软件--电子行业专业版

产品解决方案概述

电子行业的生产管理内容、模式和营销特点，决定了其不同于其它行业以及本行业其他不同生产组织方式的管理需求。

针对以上分析的电子行业对ERP的需求，在深入研究行业生产经营特点的基础上，宏拓新软件公司推出了EDC生产管理软件生产制造电子行业应用解决方案，以帮助电子企业从采购原材料、生产产品、产品出厂等过程实现低库存、无积压，大大提高企业资金、设备及设施等资源的利用率，降低或消灭企业各流通环节的无效支出，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

EDC生产管理系统以成熟ERP理论为基石，融入了设计者多年实际企业管理的经验，在大范围电子制造企业需求调研的基础上研发而成，集中了众多公司企业使用者的经验反馈，不断优化，是一套非常符合国内企业惯例需求，体现了世

第 1 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com 界级制造管理趋势的ERP系统。因此，EDC生产管理系统可以正确导引企业实际管理需求，即蕴涵了先进的管理理念，又预制了灵活的选择，从帮助企业逐渐理顺流程入手，带动企业的管理提升，避免了过激的业务重组，克服国内多数软件盲目遵循手工管理实务，或片面模仿国外软件规格而忽略国内实际的严重弊端。

针对电子行业的生产管理特点和需求，我们制定了以生产制造管理为核心，以用户需求为导向的企业信息化解决方案，及时掌握外协厂家的动态，合理控制库存，优化排产排程，严格控制交货期、全面掌握企业资金流向。真正实现物流、资金流、信息流的实时、集成、同步的控制，从而保证“增值”的实现。



产品管理难点及EDC解决方案

企业产品管理中遇到的难点问题

1.物料编号管理困难

由于电子行业生产过程中用到的物料比较多，特别是经常发生自制、代工有共用料的情况，但在实务处理时，一般不能混用，即使都是来料加工，即便是同一个客户的料，也可能因用的部位不同而需要另行编号。

另一方面，不少客户也有订单BOM的现象，即一个订单一个物料清单，对应的编码也是唯一的，一次性使用完毕可能再也不用，但也需要唯一编码。因此，物料编码非常复杂。

2.产品设计工作繁重,客户需求多样化

电子业由于产品个性化要求比较突出，例如，手机行业里会因各种机型、款式、颜色、甚至于外壳的装饰品而需要专门设计，客户的个性化的要求必然带来设计工作量大，且需求多样化。

3.产品设计变更管理困难

与编码相对应的是设计变更比较多，管理起来比较困难，由于电子行业部件一般都比较小，加上设计时往往受摩尔定律(产品一般3到6个月更新换代一次)，除一些品牌企业设计相对过关外，往往是边生产边设计，边设计边试制，甚至仅简单进行试制即投产，所以生产准备期一般很少甚至没有，设计变更的管理显得比较困难。

设计变更管理不善，最显著的表现是生产物料管理比较混乱，一般电子企业很少将试制用料与正常生产用料分开，当设计变更信息传递不及时，经常发生挪料借用，会造成用料方面的混乱，并造成浪费。

1、灵活的物料编码定义功能

第 2 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

提供自定义长度，多级次的编码方案管理，可以针对物料的不同类别设定不同的存货类别并予以编码进行管理。

存货分段编码配合自由项、自定义项进行应用，再加上具有丰富经验的实施顾问与企业一起讨论出的编码方案将比较好的解决此一难题。

2、齐全的物料清单管理功能

EDC提供的物料清单模块，可方便的录入BOM信息，并提供计划品、模型及选项类物料BOM录入以作为需求预测展开的依据。用户可同时维护多个版本的BOM，同时系统自动检查已建立的物料清单是否有逻辑上的错误。

3、完整的产品设计变更解决方案

针对电子企业物料清单和加工工艺经常会发生变更的情况，提供了完整的工程物料清单和工程工艺路线以及变更过程的管理与控制，帮助企业做好工程变更内容的管理记录以及工程变更过程的申请、审批、批准等记录。

同时支持BOM的批量修改，大大简化同类型BOM维护的工作量



计划和预测管理难点及EDC解决方案

企业在计划和预测管理中遇到的难点问题

1.需求不断变化，预测困难

电子产品市场变化快，准确的预测对整个后续工作的影响是非常大的。有些产品的销售和季节有关系，有的则是逐月增长，有的是呈线形增长，有的是几何基数增长。而且为方便后续备料，还需将一般的月预测分解到每一周或是每一天，因此需提供若干预测模型供厂商使用，以便简化预测工作。

2.按订单生产，插单需求处理麻烦

企业按预测或订单备料并将生产指令下达生产后，对于临时的订单需求往往来不及重新计算计算物料需求，即使有条件重新RUN物料需求计算，配置化的订单需求也需要技术部门重新设定产品BOM才能够展开计算，这在实务中往往又增加了很多工作的难度和时间，因此对于临时的订单需求其结果往往是计划人员根据经验进行判断并进行排产，非常缺乏科学性。

3.订单数量多，跟踪困难，容易造成交货进度延迟

众多的客户群加上庞大又不断变化的订单，使得管理单位常常无法清楚掌握订单采买及生产的进度，以致影响交货进度，因此希望能依据客户订单号对采购的执行情况和生产进度进行跟踪。因此提高准交率，也提高客户满意度。

第 3 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

4、计划溯源，客户订单的全程跟踪

系统提供了以订单为独立需求的MRP、资源需求计划、订单 成本模拟、订单的全程跟踪，并可以对客户定单做到跨部门的及时有效的全程跟踪，从预计完工期到各加工车间、工段、工作中心、工艺加工现状，质量及材料消耗、所用资源、消耗工时、成本、料品 批次等。

 采购管理难点及EDC解决方案

企业在采购管理中遇到的难点问题

1.物料采购计划与生产脱节

电子行业材料多，每个产品的所用材料在几十到上千种之间，产品还有不同的半成品构成，一般有3、4阶，客户订单数量少，品种多，且订单交货期短，有的订单还指定使用零件，根据订单或市场预测，考虑各阶损耗率、BOM中材料的生失效日期算出不同时间的材料毛需求量，再结合库存量、在途量、材料包装量、替代料等计算所需物料是比较困难的。

电子产品由于变化快，所以订单交期越来越短，为能够满足客户的订单，常常是物管部门根据业务单位提供的销售预测备料，或者备好可以通用的半成品。当有客户订单时，再根据订单产生对应的产品生产计划和部分采购计划。而执行中采购人员大部分的精力用于编制计划、紧急采购、督办和解决生产缺料问题，对于实际客户需求业务的变化并不敏感而使得采购计划往往与生产计划脱节；

2.采购配额管理困难

电子业对于一些关键料件出于质量、生产需要及价格平衡等考虑普遍由两家以上的供应商进行供货，并针对每个供应商设定一定的采购配额，而对于采购量如何按照配额进行分配则是一个较为烦琐的问题。

3.供应商的评估

电子产品物料计划困难，材料厂商众多，一个材料可以有三、四家或更多的厂商供货，如果厂商不按时交货，交早会造成仓库堆积，增加储存成本和损坏机率，交迟则会造成停工待料；或虽按时交货，但品质不佳，一方面增加了检验成本，一方面影响生产。在价格方面，实际执行的采购价是否能和公司的核定价一样，也是管理者担心的问题。而完成一张客户订单，涉及数十或数百家供应商，任何一家供应商出现问题都会给公司带来莫大的损失，所以如何评估筛选出优秀的供应商是电子行业的重要考量点。

采购管理需求分析及EDC产品说明

第 4 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

1、按期采购与按单生产完美结合的物料采购计划

电子企业为满足客户不断变化调整的订单需求，需要企业在计划、生产过程中全程按订单进行追踪，然而企业的采购行为往往是按周期合并下单并要求供应商针对物料周期性地供货，这样在MRP展开过程中就产生了按期间采购和按单追踪的矛盾。ERP可以针对物料在存货档案中可以分别设置PE件和LP件(期间供应和批量供应)，系统在MRP展开时会自动按物料该属性的不同将需求合并供应或按单分别供应。

2、配额管理

提供了配额管理的功能，通过配额算法，将采购需求(MRP/MPS采购计划、ROP采购计划、请购单)在多个供应商间进行分配，批量生成采购订单。同时可以考虑各种供货约束。

系统提供了两种配额算法：简单比例配额和累计比例配额。

简单比例配额就是在对供应商进行配额计算时，不考虑该供应商的历史供货量，严格按照供应商的配额比进行计算。累计比例配额是在对供应商进行配额计算时，要考虑该供应商的历史配额量。这种配额方式追求的目标是在一段时间内，对某一个存货，各个参与配额的供应商的实际采购量维持在其规定的配额范围内(即所规定的配额比例)。也即每次配额时，实际完成率最低的优先分配。

3、全方位的供应商评比

为了让采购人员直观、准确地选择供应商，让管理人员严格、科学地监控采购者，ERP提供了供应商查询，使我们可以按照物料、时期、供应商甚至采购员做供应商价格、到货合格率查询，到货准时性比较查询。对于供应商的评分，通过人为过程来确定，系统可以只记录评分结果与评分查询。

此外，针对不同的供应商可以实现对采购物料做最高进价的控制，并能够实现多种取价策略和现场调价的功能。



生产管理难点及EDC解决方案

企业在生产管理中遇到的难点问题

1、现场插单的调整全凭经验

电子企业尤其是面向订单生产的企业，生产过程中经常会因为客户需求的变化而导致生产订单需要及时插单或调整，这就需要生产计划调度人员及时掌握生产中各种信息并及时作出调整的决策，即满足订单的要求又不致于造成生产现场的停工待料或生产浪费。

2、不容易实时掌握生产工序的进度状况

第 5 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

电子行业同一产品系列不同型号间的材料构成以及加工过程一般差异不是很大，只是在具体某一材料或工艺上有些不同。而客户需要的频繁变化导致生产过程中插单、挪料的现象时有发生，这就需要现场调度人员及时掌握各工序的生产在制状况，从而能及时调整生产订单为适应新的客户需求的订单产品型号。

3、现场领料状况混乱

电子业由于生产特性不同，现场用料的领用方式也随之不同，除正常的按加工齐套数进行领料外，对于一些不可拆分或难于计数的材料，有时候需要先领用后再按照完工数量统计实际使用量进行倒冲扣料。有些企业为了管理方便，在生产车间设有现场仓库，此部分的材料不易管理。

4、生产过程的全制程检验难度大

电子企业一般在生产过程中对于生产条件、工艺、环境等要求较高，生产过程中的质量控制程度决定了生产中良品率的控制水平，任何一个环节的质量差错往往就会造成整个批次的报废。因此在产品加工过程中需要从材料购买、工序、生产入库、保存、包装、出库等全过程进行质量检验。

生产管理需求分析及EDC产品说明

1、生产订单ATP预测

如果发生临时插单，除在订单阶段可对所需材料进行ATP模拟外，对于不启用MRP系统进行物料需求计算的企业，ERP还提供了生产订单的ATP模拟，用户可以在生产订单开单后运行ATP计算，系统会自动算出各子件需求日期的ATP数量，便于用户考察生产订单的可执行状况。

2、工序管理满足精确的生产进度控制

ERP提供的车间管理依据各制成品的加工工艺路线，以支持车间工序(Operation)计划，并作为产能管理的依据；通过车间事务处理，可随时掌握生产订单各工序在制品状态、完工状况，支持工序倒冲领料，收集生产订单各工序的实际工时作为成本计算依据，自动产生工序报检并随时掌握工序质量状况。

· 生产订单工序计划可支持顺排和逆排两种计划方式。

· 转入车间管理系统的生产订单，可个别修改其工艺路线 工艺路线(Routing)：对产品制造工序的一个序列，可用来生产物料。工艺路线由物料、一系列工序、工序序列和工序有效日期组成。每个工艺路线可以有任意道工序。对于每道工序，可以指定一个工作中心，以确定可用于该工序的资源。、工序计划、检验资料、资源需求等，并可按班次、设备、员工分配工序的生产计划。

· 可整批检查生产订单工序计划的产能可用性，并协助执行有限产能排程。

第 6 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

· 工序转移单支持在生产订单工序内(工序内部移动)和工序间(工序之间移动)移动物料(母件)，以随时掌握物料在各工序的状态 工序状态用于控制工序内部和工序之间的移动和资源处理，并跟踪工序内部的物料(母件)。本系统包含五种工序状态(加工、检验、合格、拒绝、报废)、(加工、检验、合格、拒绝、报废)及其数量，并产生工序报检及工序倒冲领料。

· 生产订单工时记录单可提报生产订单工序各班次、设备或员工实际完工数量及工时。工时记录单可手动输入，也可由工序转移单自动生成。

· 可按多角度及时产生生产订单工序在制状况表、工序完工统计表、工序开工日期异常状况表等。

3、灵活多样的领料方式

除正常的按生产订单领用方式外，对于因包装的不可分割或价值较低的材料，通常会存放在生产线或委外商处(将材料从普通仓库调拨到现场仓库或委外仓库)，在产品完工后由系统根据完工或入库产品耗用的材料自动倒扣现场仓或委外仓的材料数量。提供的倒冲领用正好满足了这种情况的领料需求，系统的倒冲方式包括生产倒冲和委外(入库)倒冲，生产倒冲又分为工序倒冲和入库倒冲。不仅如此，系统还提供了限额领料的控制，从管理手段上避免生产领料造成的浪费。

4、贯穿产品生产全过程的质量检验

ERP通过在供应链管理过程中建立系统、完善的质量管理体系，使得供应链管理过程更加严谨、系统、全面，质量管理成为供应链管理体系中一个不可分割的有机组成部分。系统可以处理包括来料检验(采购检验、委外检验)、产品检验、工序检验、在库检验、发货检验、退货检验、其他检验等八种类型的检验；还可以进行留样的处理，并记录留样的检验情况。

系统还提供了丰富翔实的质量统计分析图表，帮助用户进行不良原因等多种分析，以不断改善产品质量。

 库存管理难点及EDC解决方案

企业在库存管理中遇到的难点问题

1、库存齐套管理麻烦

电子业由于订单变化频繁，因此经常需要按订单/产品物料清单，来统计库存材料的齐套量，以便生产计划人员能快速判断插单的合理性、可行性并作出正确的决策

第 7 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

2、盘点管理困难

电子业材料型号规格多，使得盘点工作繁重；盘点周期长，需要现场停工，仓库冻结，严重影响正常作业。

3、容易产生材料呆滞和积压

造成呆滞料的原因很多，有时因电子产品更新换代快，客户取消了订单；有时因产品版本更新频繁，旧材料不再使用；有时是因为供应商的最低起卖量超过了需求量；有时是因为实际生产用料低于标准损耗率；有时是因为仓库把关不严，超收厂商材料等等，因此如何防止呆滞料，发生了呆滞料后如何尽早提醒管理者就很重要。

库存管理需求分析及EDC产品说明

1、齐套管理

针对某些电子产品组装过程中零配件众多，套数管理要求高的特点，EDC提供了完整的子件齐套管理，库存的齐套分析可以根据物料清单或生产/委外订单子件用料表，结合各物料的库存情况，计算当前库存可生产母件产品的最大可成套量。而且可以按某种产品所有的采购件进行齐套采购，或者专为某个销售订单或者出口订单所需的装配件进行采购，从而减少冗余采购，控制库存。

2、完整的盘点管理

EDC提供完整的盘点管理功能，提供定期和周期的盘点方式，针对周期盘点系统可以对到盘点周期的存货进行预警；可依据仓库、批次、存货类别、失效日期来产生盘点表，盘点时即可以对普通仓库产生盘点表也可以针对倒冲仓库产生盘点表，实盘数据录入完成后，系统可自动产生盘盈损报表并调整库存。

3、多种库存分析和预警

EDC提供了多种库存分析和预警功能，可以对安全库存、超储库存、短缺库存、库存积压和呆滞状况进行各种库存储备分析，并且可以通过ERP的预警应用平台在库存可用量低于最低库存量或高于最高库存量的情况进行预警和控制，为用户提供预警信息和出入库控制，以避免库存储备积压、短缺、过高或过低的状况发生。



财务管理难点及EDC解决方案

企业在财务管理中遇到的难点问题

1.应收账款困难

第 8 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com

电子行业客户普通应收账款的收款周期较长，需要针对客户制定不同的付款规则并进行管理。

2.成本计算不准确

电子产品零件众多，为提高周转次数，零件采购次数频繁，每个零件的月加权平均成本核算不易。半成品和成品型号多，每一种型号又有多种产品，每种产品一个月有可能生产多次。成本计算上，首先要将本月所有购买物料的月平均成本计算出来，然后在计算出所有半成品的成本，除了详细分别统计每一个每一批次半成品所领物料外，还需合理的分配半成品制作过程中应分摊的人工和制造费用，然后再将相同半成品计算出月平均成本，再依此计算最终产品领用半成品的成本以及成品应分摊的人工和制造费用。再考虑重工成本，或月末未完工在制的状况就更为复杂了。

财务管理需求分析及EDC产品说明

1、信用和应收

强调应收账款的事前控制，良好的事前控制可以规避80%的应收风险。系统可以对客商设定信用额度和信用期限，在实际开单时候及查询中能够得到体现。

2、成本核算

订单成本：针对项目型生产企业，ERP提供了订单成本核算，能够按不同的项目订单归集和分配成本；

在电子行业，由于产品在加工过程中的在产品数量难以盘点和计量，而且对于在制品的成本分配时企业一般对在产品不负担制造费用、人工费用、辅助费用、其他费用，只负担材料费用。完工与在产品材料分配公式为：完工产品材料金额=产品材料定额每月变动表耗量\*实际材料平均单价，在产品材料金额=投入材料费用总金额-完工产品材料金额。系统在在产品的分配方式上支持按在制品倒挤，并且针对共用材料支持按产量、平均、按工时、按定额总成本等多种分配方式。

对于电子行业，由于零部件产品价格呈现不断下降趋势，采用标准成本可能需要不断调整零部件价格。所以，也不适于采用标准成本法；一般电子行业多采用实际成本核算为主，通过实际成本与标准成本差异分析，评估成本变动趋势；ERP支持实际成本法核算，并附以定额或标准成本的分析功能；在材料成本的核算上支持先进现出后进现出等多种存货计价方式。

第 9 页

共 10 页 深圳市宏拓新软件有限公司

电话：（755）29165342 29165247

传真：（755）29813201

http://www.feisuxs 地址：广东省深圳市宝安区龙华镇民治街道沙元埔大厦1005 Email：sales@szedc.com EDC生产管理软件互联网解决方案图

第 10 页

共 10 页

**第五篇：ERP企业管理软件流程汪华**

操作流程.一:前期准备工作.1:通过 系统维护-客户基本数据-业务员数据维护添加业务员和采购员.2: 通过 系统维护-客户基本数据-供应商基本数据维护添加供应商数据.3:通过系统维护-客户基本数据-销售客户基本数据维护添加客户数据.4: 通过 系统维护-货存基本数据-货存基本数据维护添加货存数据(把工厂里的一切货存输入进去)

5: 通过 系统维护-货存基本数据-仓库及货位维护添加工厂的仓库,以及每个仓库的货位.6: 通过 系统维护-货存基本数据-存货存放货位维护为每一件货存指定仓库及货位.对存货和仓库进行关联.操作流程.由业务部门接到并输入定单:进销存----销售系统---日常作业---销售订单作业(输入订单,输入完订单要一审)

生管:由生管判断仓库库存够不够,够的话就由业务部按排出货,不够的话要按排生产,生产前应判断材料够不够,不够写请购单,由采购部门进行采购.查库存: 进销存----货存管理系统---仓库数据查询---货存数据查询及打印(查询货存及材料够不够)

生管:判断生产产品所需材料列表,及材料的数量.生管:生产制造---MRPII管理系统---生产计划维护(输入计划以后要点计划分解,然后在生产计划订单里面选中计划,然后点生产确认)

生管: 生产制造---MRPII管理系统---生产制令下达(正式开始生产)

生管请购单用于采购生产所需材料::进销存----采购系统—请购单作业(输入完成点 转采购订单按钮生成采购单,并且对采购订单进行一审)

采购权限设置: 系统维护----本数据----货存采购人员维护(在这里面指定使用者对商品的采购权限)

由采购部门进行采购.仓管采购入库: 进销存----货存管理系统---出入库作业----采购仓库验收作业(采购回来的材料入库)

制造部领料单生成:生产制造-----生产制造系统----领料作业----材料领料作业(用于领取制造产品所需材料)

仓库领料: 进销存----货存管理系统---出入库作业---材料出库作业(用于生产材料出库)

生产部门:领料后进行生产.生产完成后进行成品入库作业: 进销存----货存管理系统---出入库作业---生产入库作业

业务部门开出货单: 进销存----销售系统---日常作业---出货单作业

仓库出货作业: 进销存----货存管理系统---出入库作业---销售仓库出库作业.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找