

食品行业 ERP 系统

解决方案

目 录

食品行业 ERP 系统.....	1
解决方案.....	1
1. 系统概述.....	1
2. 系统特点.....	1
3. 系统应用目标及效果.....	3
4.2.1.2 系统应用目标.....	6
5. 系统功能介绍.....	7
5.1 营销与分销管理子系统.....	9
5.2 采购管理子系统.....	16
5.3 库存管理子系统.....	19
5.4 生产管理子系统.....	22
5.5 财务管理子系统.....	25
5.6 产品研发管理.....	35
5.7 配送管理.....	37
5.8 客户关系管理.....	38
5.8 人力资源管理子系统.....	40
5.10 办公自动化管理子系统.....	43
5.11 决策支持子系统.....	45
6 . 应用集成解决方案.....	51
数据集成.....	51
功能集成.....	52
组件集成.....	52
服务集成.....	53
7 . 网络解决方案.....	54
7.1 网络拓扑图.....	54
7.2 网络安全方案.....	55
9 . 项目实施方案.....	63
9.1 项目实施原则.....	63
9.2 项目实施流程.....	65
9.3 项目组织方案.....	67

1. 系统概述

海辰食品ERP系统是由北京海辰天泽科技有限公司专门为中国食品企业设计开发的全面集成的管理信息系统，它结合了食品企业自身管理特点和要求，能够完全满足食品企业对生产、采购、库存、销售、储运、财务、研发、配方、质量、设备、人力资源、行政办公等业务的全面管理。

海辰食品ERP系统将以食品企业的实际应用目标和未来发展战略为导向，面向供需链和产业链进行管理，整合了食品企业的管理理念、核心业务流程、生产工艺、产品设计研发、人力物力资源和原有IT网络设施，是包括了企业资源管理、供需链管理、客户关系管理、企业信息门户在内的完整的协同商务解决方案。它吸收了MRPII、准时生产(JIT)、精良生产、全面质量管理(TQC)等先进的管理思想；支持物料流通体系中的运输管理和仓储管理；支持无地域限制的远程通信 Internet/Intranet；支持工作流（业务流程）的动态模型变化；支持数据挖掘、在线分析处理（OLAP）；支持多种生产类型和混合型制造企业，汇合了离散型生产、流水作业生产和流程型生产的特点；支持集团化的财务管理要求；帮助管理者对企业中大量的、动态的、错综复杂的数据进行统计查询、商业智能分析及处理，对企业的各项生产经营活动进行事先计划、事中控制和事后反馈，使企业管理真正由经验管理进入到科学管理。海辰食品ERP系统提供了 CIMS 集成接口和 EDI 接口，能够整合企业内外部数据库，实时掌握电子商务后台信息，紧密整合上、下游企业供应链，是演绎新一代电子商务模式的企业管理解决方案。

海辰食品ERP系统具有鲜明的食品行业管理特点，尤其解决了食品企业普遍面临的诸如：应收帐款过多、库存占用资金过大和配方管理不善等行业特色问题。

海辰食品ERP系统是由熟悉和了解食品行业的专家通过对食品企业的实地调研设计开发而成，通过采用海辰公司被实践证明行之有效的实施方法，海辰公司的实施顾问和技术人员将以最快的速度设计、集成和实施本解决方案，帮助食品企业构筑高效的管理信息系统，快速收回投资，提升竞争优势。

海辰食品ERP系统功能主要包括：营销与分销管理子系统、客户关系管理子系统、采购管理子系统、库存管理子系统、生产管理子系统、财务管理子系统、产品数据管理子系统、全面质量管理子系统、设备管理子系统、人力资源管理子系统、办公自动化子系统、决策支持子系统。

2. 系统特点

适合中国食品企业的特殊设计

本系统把先进的管理理论、管理工具、应用技术和中国企业的实际情况相结合，在许多地方为国内各类型企业的具体情况作了特殊设计，能够在最大程度上符合用户的管理要求，从而帮助用户快速实现信息化管理，既保证了系统投资的经济性和适用性，同时也保证了系统的易用性和实施的成功率。

集团化管理的解决方案

是面向用户的全面集团化解决方案，支持公司组织机构的多层级灵活设置，包含了总公司、营销大区 / 大事业部、分子公司、办事处 / 零售终端、代理商 / 经销商、供应商，集团总部可对各分支机构销售情况的实时监控，支持集团统一财务处理与监管，支持集团统一物流配送管理，支持集团级多点存货分布分析和远程仓库管理，支持集团级的综合业绩考评，从而解决了多分支机构、多业务节点、跨地区经营的管理复杂性，保证了集团公司战略实施的一致性。

高度的集成性

各分子系统和功能模块间具有高度紧密的集成性，能够实现企业全部信息的集成和处理，实现数据信息的自动提取和动态同步，保证数据和信息的真正共享和一致性，实现从销售订单、计划、制造直到销售回款、生成财务凭证以及成本核算的全部过程的管理，真正实现业务、财务和决策的一体化。

多层级模块化设计

本系统采用多层级模块化设计结构，可根据用户需求和投资规模进行摘取、剪裁、组合，选择安装相应的功能模块，极大缩短了项目实施周期，提高了实施成功率。

适合用户未来需要的强大开放性和扩展性

本系统提供开放的数据接口，能够方便地与企业已构建的软件系统实现平滑对接，保护了企业原有的投资并能够继续发挥它们各自独特的能力。并支持同时构建了类似系统的不同企业间通过Internet进行系统间的数据交换和信息处理。而且，随着企业业务发展和规模扩大，对系统更多功能的需求、改进甚至扩建新系统的要求亦可以得到充分满足。

经过成功实践证明的稳定性和成熟性

本系统所采用的开发平台、开发语言、加密算法等主要技术均为国际领先的主流技术，且均为经过实践的成熟关键技术，保证了系统的成熟性和稳定性。而且，通过数百家用户的成功实践，系统无论在基础构架、使用功能，还是在特色设计、实施方法上都越来越完善，其实际应用的良好效果为海辰公司赢得了广泛赞誉和更多的客户。

以强大的安全性为保障

本系统提供了保护其网络运行环境所需的具有主动性的全面安全保护功能，包括虚拟专用网（VPN）、访问控制、用户管理、加密、防恶意代码和防病毒保护、入侵探测，可以保护从浏览器到大型机的所有企业级资源，还可以通过模式识别功能进一步增强本系统的安全性能，使其提供的安全防护无与伦比，保证网络应用系统能够极长时间的顺利运转，其安全等级已经达到了国际先进水平。

即时的数据通讯体系

本系统基于Internet，实现了远程数据的即时传输，支持移动办公和无线数据传输，

广泛支持笔记本等各种移动设备，彻底打破空间地理障碍，实现数据信息的快速传输和高度共享，将企业管理提升到“随时随地、无处不在”的全新境界。

易学易用和广泛的灵活性

客户端使用浏览器方式，易学易用，简单方便，表单格式和字段内容均采用行业通用语言，界面亲切友好，而且对系统资源或配置要求很低，系统响应速度很快。本系统广泛的用户自定义编码规则，支持可伸缩的业务流程定义，支持批发、零售业务，支持自定义表格等等。

帮助管理层决策的智能化数据挖掘和多维成像技术

本系统采用了数据仓库和数据挖掘技术，可以对多个数据源的数据进行采集、整理和分析，察觉数据间最细微的变化与联系，找到其中的价值所在，形成相应的多维决策图表，为决策管理层提供及时、准确、科学和生动的决策依据。

3. 系统应用目标及效果

4 . 1 食品行业信息化现状及需求分析

4 . 1 . 1 食品行业信息化现状

食品行业的产品具有种类数量多，更新速度快，保质期要求严格，单位价值低，储存运输条件要求严格等特点，随着竞争的日益激烈，多数企业的经营理念和管理模式已经不能适应激烈的竞争。例如，绝大多数食品企业是通过人工单据流转程序，来实现信息流对商品流的跟踪；通过财务库存资金账来控制进销过程；通过仓库账来核查物流过程；通过定期盘点对账来调整账目和商品的损益。由此造成物流、款流、票据流分离，财务信息滞后实际业务，往往需要通过盘点才能较准确地了解经营情况。尤其对各类票据、应收、应付款等信息查找困难重重，差错率高，商品进、销、存数量及金额记录统计工作量大，准确性差，各类经营统计数据严重滞后实际业务需要。

日益加剧的食品行业市场竞争，对手工管理模式提出了严峻挑战。商品品种日益丰富，产品更新越来越快、企业活动节奏加快、调价、削价、移库各种情况，信息量大、变化加快，赊销、代销、折让、退换等方式频繁应用，这些都增加经营管理中的结算和统计难度，手工管理难以完全胜任。强化库存管理，加强配送管理、规范业务流程，提高透明度，加快商品资金周转，以及为流通领域信息管理全面网络化，是众多食品企业未来的发展方向。食品行业的信息化管理，在所有行业中是最为复杂的一种类型。因为食品具有保质期的特性，所以在生产、物流、分销管理业务中的所有环节，从订单处理开始到出入库管理、物流配送管理、应收款管理，都要求有很高的效率及精确性。唯有合适的信息化系统，才能帮助食品企业降低商品损耗和财务风险，达到降低成本、增加效益的目的。

4 . 1 . 2 食品行业信息化需求分析

4. 1. 2. 1 销售及客户关系方面

- 订单量大，订单（包括订单计划）接收、汇总、计算分配、审核、执行、跟踪等工作主要以传真等传统手段人工处理，不但繁杂、速度慢、差错率高，而且极难作综合统计查询及有效分析；
- 分销渠道（客户）数量多分布广，合同管理不健全，掌握销售终端信息困难；
- 由竞争、结算、促销、配货等因素带来的渠道忠诚度不高，可控性不强；
- 价格政策及促销措施随意性强，销售行为不规范，分销渠道满意度低；

4. 1. 2. 2 仓储及物流配送方面

- 出、入库处理、订单车次分配等业务情况复杂，工作量大，准确性及效率低；部分环节流程不合理；
- 订单、销售预测、分布式库存统计不准确，整体库存大，积压和短缺现象并存；
- 给客户的发货通知及对客户的收货确认、查询均靠人工电话处理，工作量大繁琐且极难进行量化统计、分析；
- 保质期及批次管理难度大，无法落实“先进先出”，商品过期和退货损失大；
- 对车辆等物流能力进行运用分配和综合管理的效率不高；

4. 1. 2. 3 应收账款方面

- 财务无法直接监控客户的应收款准确情况；
- 缺乏应收款预警机制，导致对应行动滞后；
- 客户信用管理制度难以制定，难以统一执行，应收账款数量难以控制；
- 业务数据与财务数据不一致，死账呆账比较多，应收款难以催收；
- 结算方式混杂，应收款核销困难。

4. 1. 2. 4 生产管理方面

- 不能精确控制车间生成线工位在制数量，无法及时了解每天车间领、用料情况；不能根据计划预测未来生产所用材料是否够用；
- 合同及订单评审传递时间慢，各方面信息收集反馈不及时，客户变通或修改合同及订单内容，操作起来更困难；
- 质量反馈不及时，影响合同及订单执行进度，成品入库后何时发货、是否达到客户满意等信息难以及时传递。

4. 1. 2. 5 营销管理决策方面

- 上级部门无法全面掌握分销渠道（客户）情况，影响渠道发展决策；
- 产品销售状况、库存状况难于及时准确的汇总计算，影响采购决策及生产决策；
- 销售行为不规范导致促销计划等市场决策不准确；
- 应收款控制能力低，难以进行有效的资金决策；
- 无法明确客户贡献度和员工贡献度，难以进行客户及员工激励决策；

4. 2 系统应用目标及效果

4. 2. 1 系统功能定位及应用目标

4. 2. 1. 1 系统功能定位

- 真正具备网络化管理功能，全面满足集团管理需要，增强集团控制力。集团公司可以用上报报表的方式管理分支机构也可以用上报业务单据的方式实时的核算、监督、控制分支机构，实现远程实时监控和远程处理。
- 面向流程控制的业务财务一体化解决方案，实现了真正意义上的财务和 WEB 的集成，解决了企业信息分散、无法共享和综合分析等问题，为企业管理全面信息化奠定坚实基础。
- 配货单复制功能，大大提高批量配货的速度，按照订单与车道的关系，自动进行车次分配，无须手工干预。自动完成车次审核，自动形成车辆行车道单和客户销售单。
- 自动生成入库商品批次，自动完成商品的批次管理的初始化准备，库房盘点支持手工盘点、条码扫描盘点和盘点机自动盘点，真正做到不停业盘点，自动进行库存的保质期预警和提前出库预警。
- 采用先进的技术（如条码，IC卡等）进行物料跟踪与管理，支持条形码扫描输入数据并自动汇总。
- 生产计划管理子系统通过与生产工艺管理子系统的接口，将生产工艺的控制与生产计划控制紧密结合起来。
- 系统可以自动驱动物料需求计划，迅速准确的生成原料、配料的采购、分配计划。
- 总部、分公司、分销商联成一体，多级库存汇总，数据反馈及时准确。
- 完善灵活的价格体系，支持多种结算方式，专卖店管理支持VIP,赠送和打折退换货权限控制。
- 应收款结算方式灵活，处理多种冲对帐方式，客户月结清楚明了。
- 对销售、存货、订货、生产采购计划数据进行智能分析，全面了解公司资源。

4. 2. 1. 2 系统应用目标

帮助食品企业建立具有多分支机构、多业务结点、跨地区经营、有多级经销商和客户的完整管理信息系统，重点解决分销体系中业务处理效率低下、数据传递缓慢、信息沟通不畅、经营资源分散、渠道监控力度不够等经营管理问题。

通过销售数据统一管理、强大的数据分析预测、客户信息和市场信息的收集整理及建立内部沟通渠道，帮助企业建立以客户为中心的分销体系，使产品和服务能够迅速覆盖整个目标市场；实现整个分销体系的集中管理和异地监控；实现信息共享和顺畅沟通；及时准确地反馈市场需求，把握新的销售机会；提高客户服务质量和客户忠诚度；规范渠道政策，及时发现和剔除阻碍渠道正常成长的不利因素；缩短销售周期，降低销售成本，减少坏帐呆帐；使企业在快速变化的市场环境中保持永续发展能力。

具体应用目标包括：

- 订单及订单计划及时快速处理，缩短交货时间
- 能够了解当天全国所有分支机构的销售和库存情况
- 使从总部到各分支机构库存降至最低，定义合理的最小库存量减少库存积压和库存管理成本
- 严格监控销售回款情况，减少呆帐坏帐
- 规范价格体系，防止窜货现象
- 集中统一管理客户资源，避免分销商及销售人员的变动而导致客户流失
- 严格控制费用支出，最大程度降低运营成本

- 极大简化数据统计汇总时间，使财务汇总和月度总结瞬间完成
- 实现产品、地域、时间段、人员等多维条件的统计分析功能
- 准确考核某分支机构或某个人员的业绩情况

4. 2. 2系统应用效果

- 规范企业内部管理，理顺运营流程，取消不必要的业务环节和职位职能，明确员工责权利，建立绩效考核体系，提高工作效率，提升管理水平
- 建设高速贯穿整个营销网络的信息通道，实现数据信息的即时传输与共享，使总部随时掌握所有渠道成员和客户的销售、库存、回款、供货能力等情况，提高销售计划和预测的精确度，改变传统的“猜猜看”的预测模式，更迅捷的应对市场变化，全面降低库存积压，减少资金占用，将资金运营风险降到最低
- 极大提高订单处理能力，使企业即能够快速准确的处理大量的小批量、多品种的应急订单，又不影响原有订单的准时交货，并使整个体系的资源配置效果达到最优化，同时还可生成关于该订单的全部财务数据
- 建立以公司总部为核心的企业信息门户系统，通过网上订单和网上采购等新型商业模式，将企业供应链上的成员（供应商、客户、分销商、分销公司）组织成一个有机的整体，实现产业资源在整个供应链条上的快速配置和价值最大化，实现长期战略目标指导下的协同商务合作
- 建立以市场和客户为中心的营销模式，通过对客户价值和生命周期的有效管理，帮助企业加强销售过程控制、缩短销售周期和提高销售成功率；分析客户需求，预测客户行为，提高客户忠诚，提升客户价值；并以“客户”为中心，将市场、销售和服务支持有机地整合起来，并结合现代分销、物流应用的先进模式，增加销售收入，提高销售利润，实现客户资源持续增值
- 建立高效的集团财务管理体系，充分发挥预测、决策、分析、控制、监督、考核等功能，加强资金管理、预算管理和动态成本控制，提供及时准确的报表数据和智能化的决策支持
- 建立涵盖管理、营销、生产、分销、质量、开发、服务、企业文化等在内的完善的知识库管理体系，营造良好的经验交流与教育培训氛围，使企业知识不断丰富、沉淀并最终成为推动企业蓬勃发展的内在动力之一

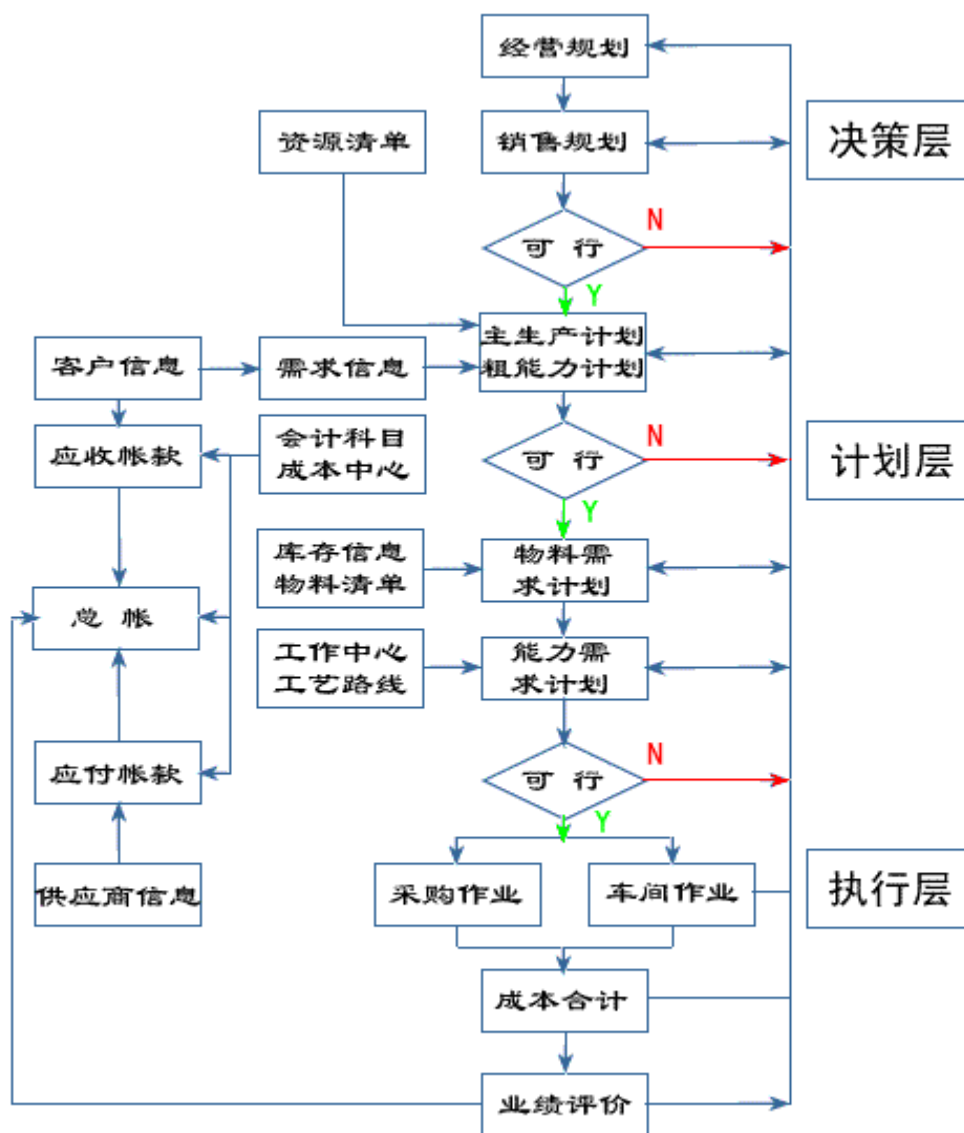
5. 系统功能介绍

ERP 主要由以下十一个子系统组成：

- 营销与分销管理子系统
- 采购管理子系统
- 库存管理子系统

- 生产制造管理子系统
- 财务管理子系统
- 产品研发管理
- 配送管理子系统
- 客户关系管理子系统
- 人力资源管理子系统
- 办公自动化管理子系统
- 决策支持子系统

ERP 逻辑流程图：

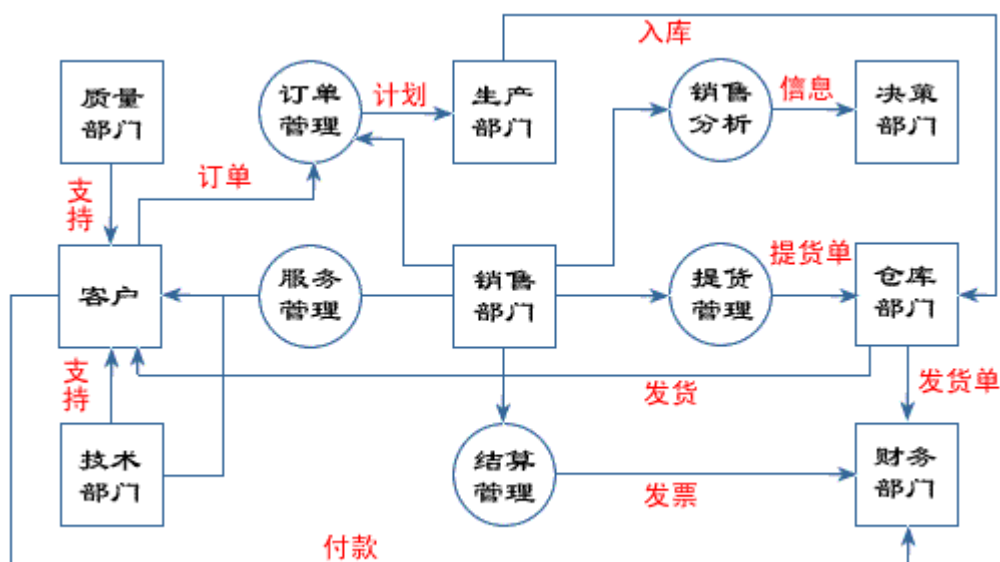


5.1 营销与分销管理子系统

5.1.1 系统概述

营销与分销子系统针对食品行业的特点，由销售管理、分销管理、市场管理三部分功能模块组成。不仅能够管理日常销售工作，如销售计划、销售合同 / 订单、销售发货和配送等，而且帮助企业建立包括销售公司、营销大区、分公司、办事处、专卖店、连锁店、代理商、经销商乃至商场在内的一整套分销网络体系，并对批发和零售业务所有环节进行管理。还能够对广告宣传、促销推广进行监控，并对大量纷繁复杂的市场信息进行搜集整理和统计分析，了解客户需求，从而预测市场变化趋势，指导销售工作，最终使企业在市场竞争中脱颖而出。

销售子系统业务处理流程图：



5.1.2 系统功能

5.1.2.1 销售管理

销售管理以订单（合同）为核心来管理整个销售业务流程，帮助企业完成销售计划管理、销售报价管理、销售订单管理、销售发货及发货过账处理、销售发票及红冲发票处理、销售退货及货款拒付处理等一系列销售管理事务。目的在于能够处理统一销售，积极支持销售业务活动，快速客户订单处理和准时的客户订单发货。

主要包括销售计划管理、销售报价管理、销售订单管理、销售发货管理、销售退货管理。

- **销售计划管理**

根据客户订单、市场预测情况和企业生产情况，对某一时间段内企业的销售品种、各品种的销量及销售价格进行安排。企业的销售计划通常按月制定（或按连续几个月的计划滚动），能够支持多种级别，如集团公司、分子公司、办事处、部门乃至每个销售员的销售计划管理，还可制定针对某一地区的销售计划。

- **销售报价管理**

根据市场和客户情况，可制定统一的、灵活的价格政策，提供针对不同的客户在不同的时间段内产品的分级报价，并且支持报价的有效期管理。

- **销售订单 / 合同管理**

对销售订单的管理是销售工作的核心，它贯穿整个销售过程的始终。销售订单可以是企业和客户签订的合同，也可以是和客户以某种形式的约定。销售订单可以是根据销售计划管理自动生成，也可以客户或分支机构直接发出的要货单，生产调度可以随时将销售订单汇总生成生产任务单，系统可以对客户或子公司或办事处的销售订单实时监控，可以对客户的订货、客户订货的进展状态等情况进行有效地确认和查询。

销售订单作为生产的依据，也可以对销售人员进行考核和对客户进行应收款的跟踪，并且销售订单提供了销售发票和销售出库的依据。

- **自营店、加盟店、代理商等补货订单管理**

根据销售量自动生成补货通知单，通过网络传送到总部，合并后形成生产追加单通知工厂或外发加工厂。

- **销售发货管理**

发货及时、准确才能保证客户和分支机构的正常销售业务，发货管理可以帮助管理者动态掌握实时发货情况，以便更好的管理。发货管理主

要包括：提货单的录入、提货单维护、提货单确认、可用库存查询、发货费用管理、发货合同管理。

- **销售退货管理**

对分支机构或客户和公司总部之间的退货业务进行管理并通知仓库部门收货。并可自动对各个分支机构、客户的退货和要货数量以及销售数量进行对比分析，对于那些要货量大但销售数量小的分支机构和客户加强监控。

对于因退货产生的库存数量和财务变化系统将自动处理。

5.1.2.2 零售管理

- **专卖店 POS**

是独立的店铺管理系统，具有独立的货品物流管理功能，除此以外 POS 系统可以打印售货小票、营业员业绩管理并可同公司总部主机联网传送每天的营业数据。商品打折及特卖价格自动计算。

- **VIP 卡管理功能**

可以在公司内部使用也可以在专卖店 POS 系统中使用。此功能管理每一位消费者的个人档案和消费信息。系统依据时间的积累可以为公司领导层提供消费群体及个体的相当有益的信息

- **申调管理**

请调申请，根据当前库存情况和销售状况，向总公司提出调货请求，并通过远程方式将申请单传至总公司。接收总公司向本公司批准的调货单据，到货后自动登录食品版零售管理系统中；自动接收总部下达的商打折及特卖指令。

- **汇总管理**

报表自动汇总，总公司接收各分店（零售）报表后，可以利用系统提供的查询统计功能进行全公司范围内的数据汇总，进行整体经营情况分析；数据双向传送，即可由下级单位向上级单位上报销售数据，又可由上级单位向下级单位传送配货数据；进行销售时点分析。

- **规范管理**

系统标准统一，所有单位使用同一套体系结构下的管理软件，保证总公司数据编码、统计标准的统一规范，操作方式相同。

5.1.2.3 分销管理

系统全面管理分支机构及分销渠道的营销活动，采集各分支机构的进销存等关键业务数据，进行各种统计分析，日常交易管理、销售分析管理、渠道管理、日常工作管理等内容组成。系统将每日的进、销、存业务在系统中体现，并在此基础上管理下属代销商 / 经销商进货、库存和销售数据，以及分公司 / 经营部及其下属专卖店、仓库、商场的业务数据；业务数据可以通过互联网直接传至总部；还可根据录入的业务数据进行各方面的查询统计。

主要包括日常交易管理、销售分析管理、渠道管理、日常工作管理。

- **日常交易管理**

将传统的分销渠道中的交易流程 e 化，使各分支机构、客户、合作伙伴与企业总部之间的交易过程简洁、高效。实现企业对各种交易单据统一规范的管理，使管理者随时掌握当前交易动态，并可按实际需要查询以往交易记录。日常包括订单管理、库存管理、销售管理、退货管理、客户货款管理。

- 订单管理**

- 及时响应客户的订货请求，随时查询订货信息，监控订货执行情况。

- 库存管理**

- 对库存工作进行实时的、全程的监控，随时了解库存情况，对订货、退货、补货等交易活动的正常进行提供有效帮助。

- 销售管理**

- 对每日销售产品的数量、金额及发货情况进行管理。

- 退货管理**

- 及时响应客户的退货请求，随时查询退货信息，监控退货执行情况。

- 客户款项管理**

- 对客户的付款、退款、欠款等情况进行管理，评估客户信用等级，对应收款项进行追讨，保障企业良好的资金流动。

- **销售分析管理**

将总部、分支机构、客户、合作伙伴的所有销售数据集中统一管理。通过时间、空间、产品等多维复合条件选择，可以及时、准确地完成查询、分析、预测工作，及时掌握销售动态、判断销售趋势、评估销售业绩，为销售决策提供依据。

包括销售统计、销售分析、销售预测、任务管理。

销售统计

分为进行地区、产品、时间段的多维销售统计，评估各分支机构销售业绩，掌握团队营销能力和工作状态。

销售分析

进行销售增长、销售分布、销售趋势、销售结构、销售排名等多项分析，了解本期销售增长情况，掌握产品销售的空间分布规律，掌握产品随季节变化而呈现的销售规律，分析产品销售结构组成，对销售产品进行排名，从而全面准确地掌握产品销售规律，为未来的销售决策提供重要依据。

销售预测

进行未来某时间段内的地区销售预测和产品销售预测，指导今后的销售工作。

任务管理

进行地区任务完成分析和产品任务完成分析，掌握销售计划的执行情况，对以往销售工作进行评估和总结，并与销售团队和部门的业绩挂钩。

● **渠道管理**

渠道伙伴管理

制定明确的渠道销售计划，与渠道代理商、经销商建立协同合作关系，实时监控渠道进展情况，并记录相应活动的信息。快速传递渠道信息，合理分配渠道商业机会，实现渠道成员间的良好协作。

渠道伙伴分析

研究和分析渠道成员，找出最有价值和发展潜力的渠道成员加以重点扶植，提高整体渠道价值。

● **日常工作管理**

帮助企业对分支机构的日常业务活动进行有效记录和分类管理，及时了解销售战略的执行情况和业绩汇报，并对业务人员的变动情况进行记录、分析和处理，使企业分散的业务活动变得井然有序。

包括人员管理与工作汇报。

人员管理

人员流动管理和人员增补管理。对各分支机构业务人员的日常工作进行记录和管理，分析业务人员流失原因，增补新的业务人员，从而组建一只优秀的营销队伍。

工作汇报

包括工作成果汇报管理和行销战略汇报管理。随时听取各分支机构工作汇报，随时了解各分支机构销售执行情况，并对销售战略进行总结分析，

做适当调整和改进。

5.1.2.4 市场管理

食品行业分销渠道庞杂，分布广泛，网点覆盖要求高、促销频繁。本系统帮助企业对市场上客户需求、竞争对手动态等信息数据进行采集和分析，制定市场战略目标和运营计划，有效开展广告宣传、促销等市场活动，对市场变化迅速做出反应，推动销售快速增长。

包括市场活动管理、市场分析、价格分析、费用管理、产品市场分析、竞争同业分析等功能。

- **市场活动管理**

对促销、广告、公关、展会等各种市场活动进行规划管理，编制活动预算，监控活动进程，并对活动效果进行评估。

- **市场分析**

进行市场调查、市场情报搜集、产品销售情况分析、市场活动分析、市场活动效果评估、经销商情况监测。

- **价格分析**

进行市场价格调查与分析，监控竞争同业产品价格策略及价格波动情况，为本公司产品价格策略的及时制定和调整提供决策依据。

根据不同客户、渠道伙伴购买的产品数量、信用等级、付款周期等情况提供不同的价格折扣；也可以根据产品销售淡旺季、市场促销活动制定不同的价格策略。

- **费用管理**

费用预算及监控。

- **产品市场分析**

包括八个方面：产品定位分析、竞争产品比较分析、产品生命周期描述、新产品开发分析、产品贡献分析、产品个性化分析、产品功能分析、产品线和产品组合分析。

- **竞争同业分析**

分析行业竞争环境，了解主要竞争对手的战略目标、竞争优势和劣势等情况。能把从各种渠道得到的竞争对手信息加以整理分析，并与本企业的战略目标、产品、销售能力、市场活动、服务、品牌等进行对比，生成相应的分析图表，从而使企业的决策层和相关市场、销售和服务人员都能全面了解与竞争对手的优劣对比，从而做到知己知彼，百战不殆。

5.2 采购管理子系统

5.2.1 系统概述

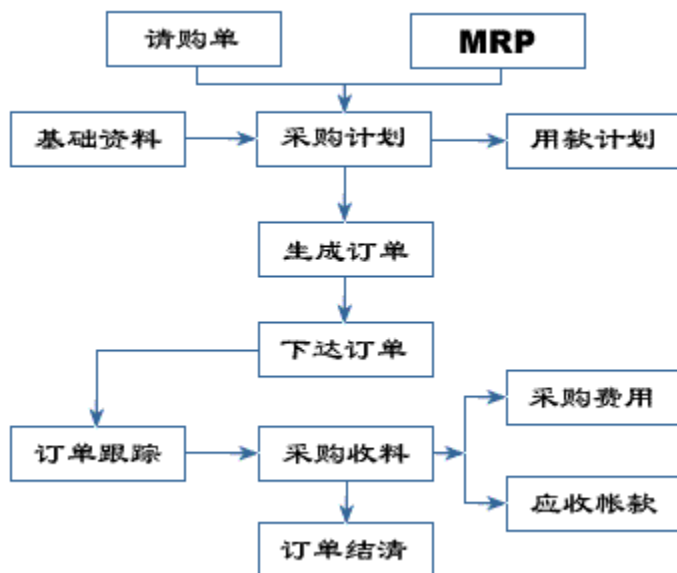
ERP 的采购管理帮助采购人员控制并完成采购物料或产品从采购计划、采购申请、采购订单至到货接收、检验入库的全部过程。可有效地监控采购计划的实施，采购成本的变动及供应商交货履约情况，从而帮助采购人员选择最佳的采购策略和供应商，确保采购工作高质量、高效率及低成本地进行，使企业保持最佳的供货状态。

采购管理系统与生产、库存、应付账管理及成本等子系统有密切的关系。由生产、库存等的需求产生采购需求信息，采购需求信息也可由生产等其他部门直接下达，只要将请购项目合并下达即可自动生成采购单。采购物品收货检验后可按已分配的库存货位自动入库，并及时更新库存，物料的采购成本计算和账款结算工作由应付款账子系统完成。

5.2.2 系统功能

主要由采购计划管理、采购订单管理、采购合同管理、采购批次管理、安全库存量管理、采购资金管理、采购结算管理、采购报价管理、采购成本管理、采购到货管理、质检管理、采购退货管理、供应商管理等模块组成。

采购子系统业务处理流程图：



- 采购计划管理

采购部门执行采购的主要依据是采购计划，包括设备备件采购计划、零星物品采购计划、汇总采购资金需求计划、原材料采购计划、配套物资采购计划等，采购计划可通过采购订单、库存信息或对物料的预测来生成，也可以根据安全库存量的自动预警功能来完成。

● 采购合同管理

采购合同管理主要是管理资源部和供应商订立的长期合同和短期合同，其中包括合同版本的管理、合同违约责任的管理、合同价格的管理、交货期的管理、质量指标的管理等等，其中合同版本管理可以对合同在执行过程中的合同变更或修改进行管理，合同价格管理便于制作采购订单时准确的得出采购资金预算。

采购合同和采购计划的关系：采购合同可以根据采购计划来做，也可以直接做采购合同。

● 采购订单管理

采购订单管理是对采购人员和供应商实际发生的交易行为进行管理。无论有无采购计划和采购合同，系统均可直接做采购订单。采购订单可以是电话约定，可以是简单的协议，也可以是临时的采购合同，它的意义在于采购部门和供应商已经实现了采购某种原材料的约定。

采购订单和采购计划的关系：采购订单可以根据采购计划来制定，用来追踪采购计划的完成情况。

采购订单和采购合同的关系：采购订单可以根据采购合同来制定，使采购合同里约束的采购品种和价格直接约束采购订单，包括交货期和交货方式以及结算方式等等，使相关部门及时得到有用信息

● 采购资金管理

企业同供应商签订采购合同之后，每次向供应商订货的时候都能自动计算出采购资金，结合采购合同，将自动生成采购付款计划，对于企业的多个供应商的付款计划，系统会自动汇总并提示财务部门什么时间计划付给哪个供应商的那笔货款的金额，使财务部门做到按计划还款。

● 采购结算管理

一旦签订采购订单，采购结算就有计划的开始了，每个供应商的结算情况系统均能自动查询，如每个供应商本年的供货数量、结算金额、未结算金额、已开票数量、未开票数量，以及采购订单、对应入库单、对应的采购发票、对应的付款单均可从系统随时查出，做到财务和业务的统一。

● 采购报价管理

系统通过搜集不同原材料供应商的报价，对比不同供应商的供货价格和价格波动情况，可以分析出某些原材料在市场上的价格趋势，对于某些原材料的替代产品系统也参与分析，分析不同的材料配比对产品成本的影响。

- **采购成本管理**

采购成本包含原材料的成本和采购带来的间接费用，对于每一种原材料，系统将自动处理其原材料的入库成本，为以后的产品成本分析做准备。

- **采购发票管理**

采购发票对应采购到货，系统自动进行采购发票和采购到货的核销，随时查询到采购发票和采购入库的数量，使每一张采购入库单及时的与其采购发票相对应，使财务和业务相一致，采购发票和采购付款的核销，采购发票和采购付款单对应，可随时查询到采购付款对应于哪一张采购发票。

- **采购批次管理**

系统支持同一订单不同时间、不同地点、不同数量分批交货

- **到货管理**

可以对到货到单、到货不到单、到单不到货多种业态分别进行管理，采购到货管理自动更新采购计划、采购订单 / 合同、到货批次的到货进度信息

- **质检管理**

支持免检管理，支持检量记录和数量差异记录。

- **退货管理**

对不合格商品进行退货处理，并自动更新采购计划、采购订单 / 合同、采购到货单进度信息。仓库管理入库后系统将自动更新到货单、采购订单 / 合同，采购计划的入库进度信息。

- **供应商管理**

- 供应商认证管理**

通过对供应商资质（生产规模、是否自己生产、性价比等）的综合考核，只有确认为合格的供应商才可与其签订合同，每次送货时监督其送货的时间和数量，以及货物的质量。

- 供应商的供货质量管理**

对供应商进行供货质量跟踪，通过到货质检数据的存档，加工过程中质检的质量分析，以及产品入库后，产品在用户使用后反馈的存档，可以长期考核供应商的供货质量；追踪供应商对某批原材料的供货质量，也可以考核某个供应商对某种原材料的供货质量。

- 供应商供货价格比较**

通过收集不同供应商的原材料价格，系统对于原材料定义的比较项目自动筛选出性价比较高的供应商，对于原材料的质量指标可以自己认定，通过本厂的厂标自动控制合格的原材料供应商。

5.3 库存管理子系统

5.3.1 系统概述

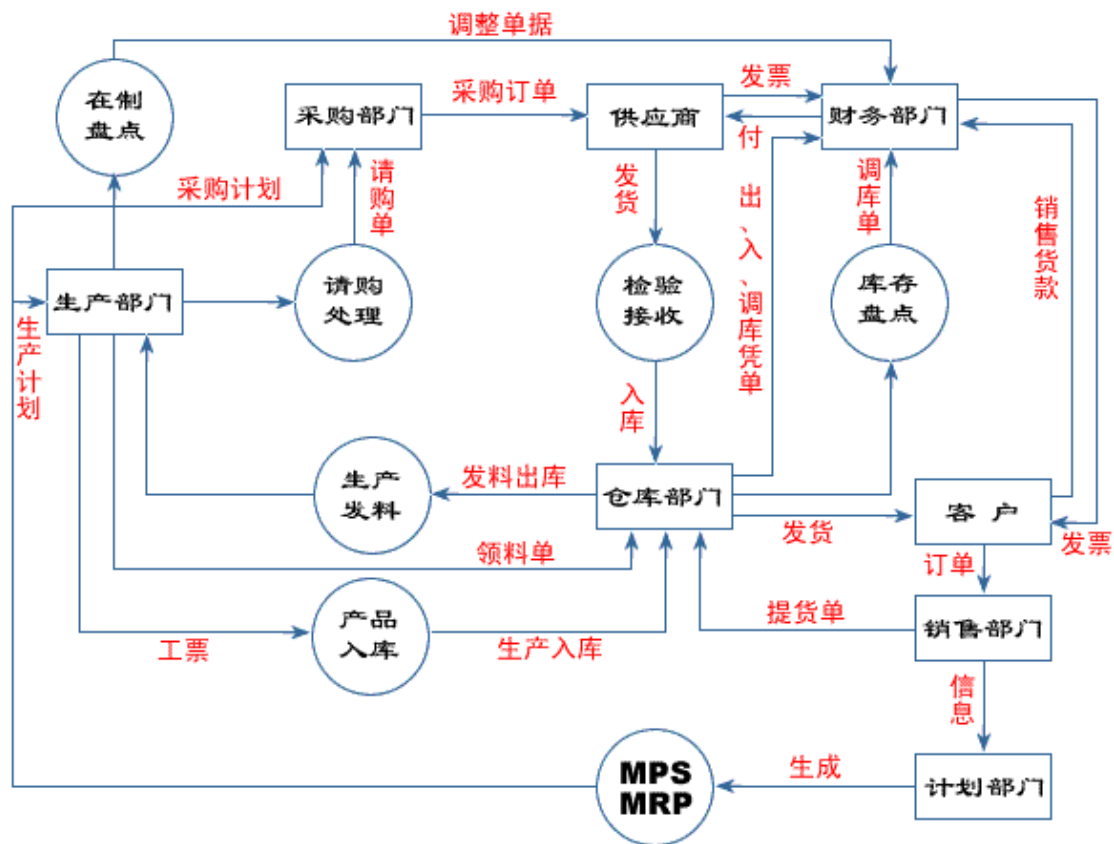
库存管理是企业物流系统的重要环节。库存的主要作用和功能是在物料和供需之间建立有效的缓冲区，以减轻物料的供需矛盾。海辰 ERP 的库存管理帮助企业的仓库管理人员对库存物品的入库、出库、移动、盘点、补充订货和生产补料等操作进行全面的控制和管理，以达到降低库存、减少资金占用，避免物料积压或短缺现象，保证生产经营活动顺利进行的日的。

库存管理分系统由各种单据录入和统计查询功能组成，并在各个相关环节实现自动填写各种生产计划的完工数量与完工日期，使之成为与计划、生产密切相关的一环。

5.3.2 系统功能

主要由入库管理、出库管理、盘点管理、拆装管理、安全库存量管理、调拨管理、报警管理、库存换货管理、库存的呆滞积压管理、库存 ABC 分类管理、统计查询、库存物料管理信息分析等模块组成。

库存子系统业务处理流程图：



- **入库管理**

采购入库支持根据采购订单、到货单、采购发票、直接采购入库等多种业务形态。支持企业自定义入库类型，支持入库红字冲销。

- **出库管理**

销售出库支持根据销售订单 / 合同、配送计划、发货通知、直接销售出库多种业务形态。支持企业自定义出库类型，支持出库红字冲销。支持保质期、安全库存量、库存采购点等报警和预警。

- **安全库存量管理**

对于库存管理来说，某种原材料在库存的时间越短越好，在一个企业里，库存资金的占用是比较大的，对于企业来说，零库存是最好的，而实际是不现实的，那么如何减少库存，使库存量最小，则是所有企业库存管理努力的方向。库存系统通过对所有原材料的库存时间、原材料出入库的频率、每种原材料的库存周转率、库存资金周转率进行分析，对历史数据的比较和趋势分析，系统根据用户指定的指标自动计算出安全库存量，从而避免了人为的指定安全库存量的主观性、固定性。

- **报警、预警管理**

支持预警提前期自定义。

支持保质期、安全库存量、库存采购点等报警和预警。

- **盘点管理**

系统提供功能强大库存盘点功能，既可对一个仓库的所有物料盘点，又可对某一个物料单独盘点。库存盘点时不必中断仓存业务，系统自动根据单据的出入库时间进行自动计算。盘点结束后系统自动计算出盘点报告，经财务确认后自动生成财务所需的记账凭证。支持循环盘点，自动形成盈亏账目，并更正库存。

- **调拨管理**

仓库之间调拨，仓库货位之间调拨，异地调拨管理。

- **拆装管理**

支持用户任意拆卸或装配商品。

自动更新库存。

自动形成损溢等成本账。

- **报残、报废管理**

支持用户任意拆卸或装配商品，对仓库损耗品进行相应处理，支持报残或报废。

- **包装物管理**

系统可跟踪不同类型的包装物在每个客户手中的数量，在不同的时间

段生成不同包装物的库存报表。支持对包装物押金的管理。系统通过生成包装物进销存报表和客户包装物进销存报表进行包装物的管理。系统根据每个客户的产品签收单和可装的发货单来获得包装物的出库数据。

- **库存换货管理**

对于客户或代理商换货的处理，有同种物料换货、不同种物料换货、同种物料调价换货、不同种物料调价换货，以及由于换货带来的财务处理，系统将自动跟踪处理。

- **库存的呆滞积压管理**

对于长期在仓库中库存的物料，系统能够考核长期库存且占用资金的物料，以便企业能够做出适当的处理。

- **库存 ABC 分类管理**

库存管理员随时查询库存物料，对于仓库中价值比例比较大但数量比例比较小的物料进行重点管理，使库存管理重点明确，有的放矢。

5.4 生产管理子系统

5.4.1 系统概述

生产管理是整个 ERP 系统的重要组成部分，其涉及了物流、 workflow、信息流及资金流的所有内容。根据市场需求（外部）和生产能力（内部），合理制定主生产计划，并及时更新，保持计划的切实可行性和有效性。主生产计划是联系市场销售同生产制造的桥梁，使生产活动符合不断变化的市场需求，又向销售部门和采购部门提供生产和库存的信息，起着沟通内外的作用。

5.4.2 系统功能

主要包括主生产计划管理、物料需求计划管理、车间任务管理、生产控制管理、生产成本分析、生产产值管理和生产质量管理。

生产子系统业务处理流程图：

根据已经下达的生产订单，系统自动计算出每张订单的物料需求计划，确定所需物料的毛需求量，对应仓库的现有库存量，系统计算出净需求量，系统自动生成采购计划，系统能够同时处理几种不同的生产订单，对几种生产订单所需的原材料进行汇总，自动生成汇总之后的采购计划。

- **车间任务管理**

系统根据销售订单随时追加主生产计划，每一张生产订单均对应销售订单，能够随时监督每一个生产订单或每一个销售订单的完成情况，包括生产订单的下达、生产订单撤消、生产订单的执行、生产订单结案系统均能随时查询和控制，系统根据主生产计划自动排出车间的生产任务单和领料单，满足企业物料控制与事务处理的分工需要。

- **生产成本分析**

根据历史产量以及对生成成本的分析，系统自动修正生产经济批量，对于生产的产品系统自动计算出产品的固定成本和变动成本，以及对所有的成本项目进行成本分析，在产品没有投产之前由研发部门进行成本理论值预算，生产完成后进行生产成本实际值的考核，以指导研发部门和生产部门进行成本分析，生产成本的固定成本和变动成本分析。

- **生产订单优先级管理**

对于生产订单的优先级问题，首先从销售人员作销售订单时可以注明交货期，生产调度在下达生产订单时可以根据销售订单的交货期顺序排出生产订单，生产订单可能直接对应销售订单，也可能经过生产调度加工汇总生成，具体采用哪种方式依据企业的具体情况而定，系统提供自动化处理的工具。

- **生产进度管理**

对生产进度的实时监控，能够指导生产操作人员提前作好生产准备，能够提前对车间操作人员下达车间班组任务，也便于对车间班组人员的考核，通过制定标准的工作时间，制定标准的操作规范，可以有效的控制操作员，当每张生产订单完成后必须将订单的完成时间反馈到系统里，系统将考核生产订单的预计完成时间和实际完成时间的差异。

- **产品质检管理**

产品在加工完毕后系统自动通知质检部进行质检，质检部质检完毕，系统自动通知入库，如果产品需要返工，则系统通知生产部进行返工处理，并继续追踪此生产订单的生产状态，直至生产合格入库或者报废。对于质检的结果系统自动反馈给生产部门。

质检结果的分析，质检部对于不合格产品的质检结果进行分析，系统提供分析工具，由于系统对所有原材料和产品进行了追踪，并且对每批原材料的质检结果进行追踪，所以由于原材料的质量问题导致产品不合格利

用系统可快速查出。

产品的质检结果可以作为考核车间生产人员的指标

- **产品入库管理**

产品经检验合格后入库，在入库时系统自动将加工此产品的直接原材料成本，直接人工成本，其他直接的费用自动分摊到此产品上，自动计算出库存商品的价值，将相关的财务凭证自动生成，自动增加财务的库存商品余额。

- **生产统计管理**

所有与生产管理相关的统计报表均可自动产生，管理者可随时了解生产状况。

- **生产领料管理**

生产调度在下达生产订单的同时也下达了生产领料的数量，生产领料的数量采取加密算法，系统自动记录车间未用完的原材料数量，然后系统采取多张生产订单混合发料的方式，或者采取按时间节拍定量发料，系统自动维护生产用料数量和发料数量的平衡。

- **紧急生产订单管理**

生产调度将紧急销售订单通过系统生成生产订单，系统根据生产进度动态调整订单的优先级，自动均衡物料需求计划和采购计划。

- **产品价格管理**

系统根据公司制定的价格参数将产品的价格自动计算出来。

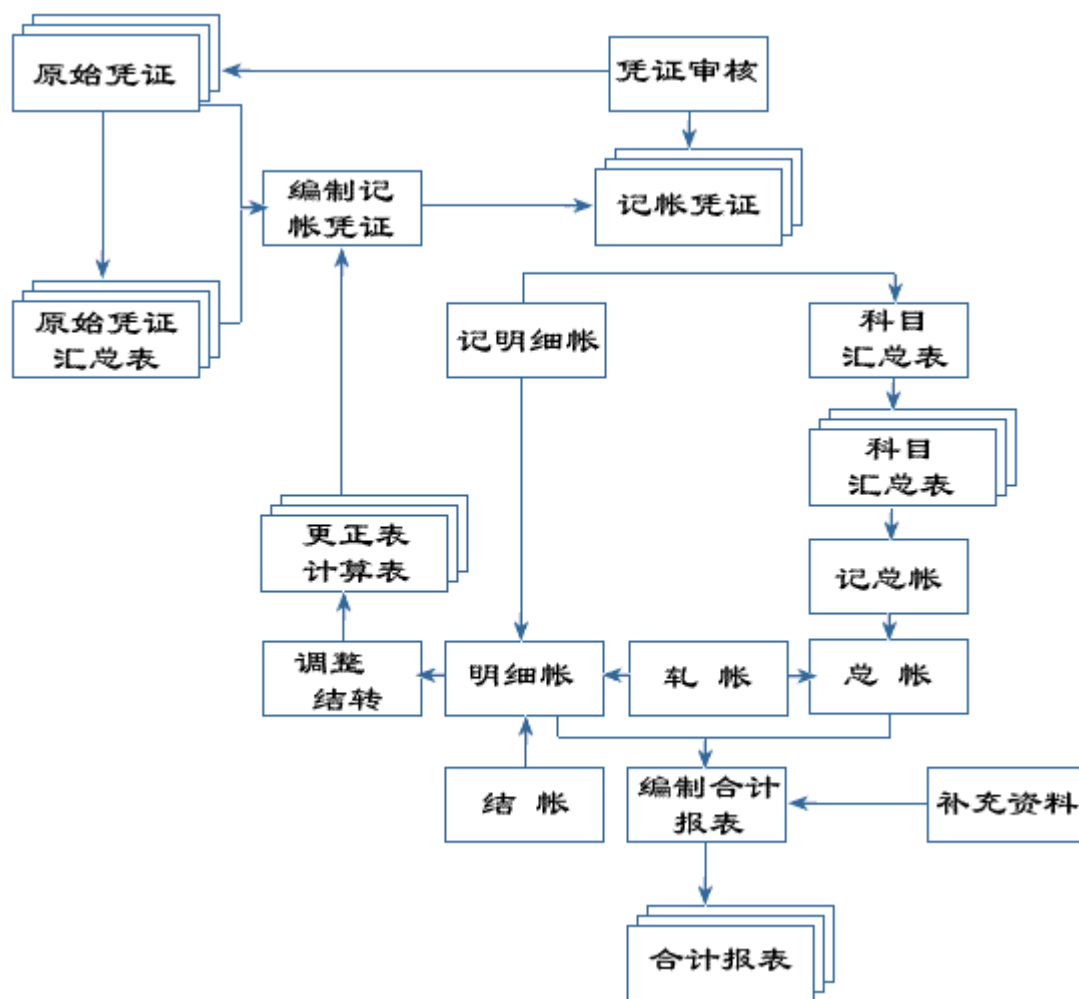
5.5 财务管理子系统

5.5.1 系统概述

财务管理系统由总账、报表、应收账、应付账、固定资产、工资管理、成本核算等组成。

5.5.2 系统功能

财务子系统业务处理流程图：



5.5.2.1 总账管理

账务子系统是财务管理的一个核心部分，为企业管理提供必要的财务信息，以反映企业的经营成果和财务状况。它不仅可以指导库存、生产、采购、销售等系统的管理，还可为领导决策提供重要的信息来源。账务子系统既可以单独运行，还可与其它系统集成，组成完整的企业信息管理系统。

功能包括：建账、记账、账务查询、主要输出报表、预算管理、部门核算、往来账管理、项目核算、出纳管理、银行对账等功能。

- **建账**

- 建立科目表、输入初始余额
- 设置凭证类别
- 定义外币汇率，系统提供固定和变动汇率

- 定义各项辅助核算，如部门核算、项目核算

- **记账**

- 输入凭证
- 凭证审核、汇总、过账
- 凭证分册，可对凭证进行修改、冲销、作废
- 根据汇率的变动，可自动结转汇兑损益，生成凭证入账

- **账务查询**

- 可查询多种常用会计账簿
- 提供穿透式查询，由表及里的查询各类账簿
- 可产生普通汇总表，也可按综合条件选择数据进行汇总并生成各种具体实用的特殊汇总表
- 系统提供了综合查询的功能，即模糊查询，只需一条或几条提示信息即可查到你想查询的凭证
- 根据现金及现金等价物科目属性，数据汇总后自动生成现金流动情况查询表，此表可作为编制现金流量表的依据

- **主要输出账表**

- 总账、明细账（金额式、数量金额式、外币金额式）、日记账、日报表、分册汇总表、科目汇总表、增值税账，现金流动状况表
- 多栏账，不同级次科目可同时进行分析比较
- 采购往来辅助账，提供按采购任务号和供应商两种余额计算方法
- 销售往来辅助账，提供订货与提货、提货与结算等多种余额计算方法

- **预算管理**

可对科目、部门和项目进行实时的预算控制和分析，并且提供了多种预算模式用以满足不同层次的预算管理，对于预算数据与实际数据系统也提供了多种查询方式。

- **部门核算**

系统可根据需要自动对基础会计账簿中的有关部门辅助核算的数据进行加工、整理，轻而易举地得出部门收支汇总表，并且对收支账簿提供多种查询方式，例如，既可以按部门开设账页，查询某个部门在各个科目下的发生情况，也可以按科目开设账页，查询各部门在某个科目下的发生情况。这样，用户便可及时地对各部门的收支情况加以比较进行部门考核，最终达到有效控制部门费用支出的目的。

- **往来账管理**

可以自动汇总本单位与其它往来单位间的业务收支数据，生成各式往来账表，并且提供多途径的统计查询方式，例如，既可以按往来单位开设账页，查询某个往来单位、个人在各个往来科目下的发生情况，也可以按科目开设账页，查询各往来单位、个人在某个往来科目下的发生情况，还可随时了解往来账回笼情况和对往来账进行分析。

- **项目核算**

项目管理主要是用来核算管理企业、事业单位某些专门项目的收入和费支出状况。每个项目除可与部门管理功能联合使用外，还可与本单位的单位往来账管理功能联合使用，并可配以合同管理，使得考核围绕专门的经营对象而发生的收入支出成为可能。并且可从多个方向进行统计查询，如可以查询某个科研课题的各种费用支出情况及累计支出情况，可查询所有课题或指定课题在某个费用项目下的发生情况，或者按课题负责人、立项时间、课题是否结题等来查询或统计，还可按课题所在的部门进行统计汇总等。

- **出纳管理**

为出纳人员提供了一个集成的办公环境，在此，出纳人员可逐笔登记出纳现金账、出纳银行账，随时出最新的出纳日报表、出纳月报表，以加强对现金及银行存款的管理；同时用户还可按科目和部门设置存、贷款账户及其利息，并可汇总存、贷账户任意时间范围内的积数，生成相应账户积数利息表、利息汇总表，并可打印利息通知单。

- **银行对账**

提供手工对账和自动对账两种对账方式，自动对账可以由用户从单据日期、单据号、结算方式三方面自由组合对账条件进行对账，对账后生成余额调节表；可轻松实现对账数据的转入与转出；系统也支持外币对账处理。

5.5.2.2 应收账款

应收账款子系统可直接由销售系统产生的发票和定金自动生成凭证，记入账务系统。客户来款时，可将来款在应收款间分配，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、拖欠款情况，及时地提供客户的信用信息，还提供了账龄分析和估算坏账损失的功能。应收账款子系统与账务系统相连，还可随时查询应收款有关的账务处理情况。

- **基础资料定义**

包括客户资料定义、账龄分析区间设置、收款类型定义、银行账户定

义、应收账款的初始业务等。

- **单据管理**

包括销售单、销售发票（增值税发票、普通发票）、代垫费用单、收款

单、催款单等。

- **数据处理**

包括记应收账款、自动核销和手工核销应收账款、过期利息计算、计提

坏账损失、凭证处理等。

- **账表**

包括收款登记簿、发票登记簿、应收账、客户欠款利息表、账龄分析表、应收账款明细表、收款明细表、客户对账单、应收账款预测表等。

- **统计分析**

应收账款龄分析、收款账龄分析、欠款账龄分析

5.5.2.3 应付账款

应付账款子系统帮助用户有效地管理应付款，计划和控制资金的使用。它主要提供发票录入、过账、付款计划、付款处理、账龄分析、暂停付款控制等功能。并可查询付款情况、暂停付款情况、账务处理情况等。应付账款子系统是与采购、库存、账务等子系统完全集成的。

- **基础资料定义**

包括供应商资料定义、账龄分析区间设置、付款类型定义、应付账款的初始业务等。

- **单据管理**

包括进货发票（增值税发票、普通发票）、进货费用单、付款申请单、付款单、催款单等。

- **数据处理**

包括登记应付账款、核销应付账款、凭证处理等。

- **账表**

包括付款登记簿、应付明细账、账龄分析表、应付账款明细表、付款

明细表、应付账款预测表

5.5.2.4 报表管理

对集团公司和上级单位设计有针对性的功能，使大量报表的汇总、合并、上报、下发等报表管理工作自动、准确的完成。电子报表系统和账务处理、工资管理、固定资产管理、资金管理等各系统完善的集成，使繁杂的报表管理工作一次定义，自动完成；丰富的报表设计功能和灵活的取数函数使其成为财务人员开发专用功能的工具。

财务报表子系统可以直接从账务子系统中读取数据，并可完成表内和表间的数据运算。它还可以通过定义将不同单位的账务数据合并生成合并报表，这一点适用于集团公司的财务管理。

● 报表设计

- 自定义报表的格式，并提供多种常用报表的模板
- 合并和拆分单元格
- 画斜线（正斜线、反斜线）
- 行、列的编辑：插入和删除行、列，同时可对行、列锁定
- 设置单元格属性，金额大写、负数红字、千分位显示等功能
- 单元或区域的复制和粘贴
- 提供不同数据类型的显示格式、字体、背影
- 系统提供多种取数方式，从汇总表、明细账、本表或其他表中取数
- 具有行计算及列计算的功能
- 为了便于编制现金流量表，系统提供了现金流入和现金流出两种取数方式
- 同时能够成批定义数据来源，简化了日常操作
- 提供临时输入点，用于手工填制报表数据
- 系统自动记忆计算步骤，以调整各步骤之间关系
- 可校验取数公式的对错

● 公式定义

定义报表中有关单元的计算公式，公式表达式支持将近 150 个的各类取数函数和各单元格之间的加、减、乘、除等运算。

● 自动计算

包括整表计算、整表计算（包括未记账凭证）、当前单元计算、当前单元计算（包括未记账凭证）功能。

- **表间取数**

系统可通过公式定义快速、准确地从账务处理系统中提取业务数据，也可进行各报表间的相互取数。

- **审计追踪**

能在任一科目的总分类账、普通明细账、项目明细账和凭证之间进行审计追踪。

- **格式转换**

可转换成标准文本文件 'TXT'，数据库格式文件 'DBF'，与 EXCEL 进行数据交换格式文件 'DIF'；

- **比较分析**

包括当前单元各下级单位数值比较、当前单元各月数值比较和生成指标分析表功能；

- **平衡校验**

通过平衡校验，可有效控制报表数据的出错。

- **批处理**

包括成批计算、成批打印、成批转换输出、成批删除和成批平衡校验功能。

- **同类汇总**

将下级单位报送的会计报表与上级单位的会计报表汇总，编制综合性的会计报表。

- **传出与汇入**

实现有上下级关系、分布地域较广的多个单位之间的数据传递，包括通过磁盘传送、同一服务器中帐套间传送和通过其它服务器传送三种传递方式发货通知自动检测库存，并自动生成缺货通知表。

5.5.2.5 成本管理

成本管理系统遵循制造企业成本管理业务流程，参考先进的管理会计思想而设计。系统支持标准成本、作业成本和批号成本的管理，提供各种成本计算方法，真正有效帮助企业提高成本核算效率，明确成本责任，加强成本预算的控制。从而达到降低成本，确定销售价格等系列决策过程。

- **基础数据**

基础数据主要包括成本中心、成本项目、成本对象、计算流程、成本结构、标准成本、分配标准、数据源数据的定义和维护，是以后业务的正常处理提供服务。

- **批号管理**

批号管理包括批号的录入、修改、审核、查询、打印、产出数据录入、约当数据录入等操作。用户可根据企业的实际生产管理特点填制生产批号，并按批号进行成本的跟踪和分析。

- **作业管理**

作业数据是企业进行成本分配和成本控制的基础。系统可以按用户的要求定义各种类型作业、制定单位作业消耗标准。作业管理包括作业单据的录入、修改、审核、查询、打印、汇总等操作。用户按批号查询对实际作业数量同标准作业消耗之间的差异进行分析。

- **费用管理**

费用是成本归集的数据来源，系统支持从总账、工资、固定资产、库存系统中取数并生成统一的数据格式。费用管理包括费用单据的录入、修改、审核、查询、打印、取数和自定义转账凭证的定义、计算、生成转账凭证等操作。

- **成本计算**

系统支持品种法、分批法、分步法计算成本。成本计算是费用进行分配的汇总的过程。

- **报表分析**

系统为用户提供了丰富的报表分析功能。成本报表可分两类，通用报表和用户自定义报表。通用报表主要包括费用分配表、成本计算底稿、成本台账、单位成本计算表和差异分析、结构分析报表等。自定义报表指用户根据企业管理的要求，在报表模块通过成本取数公式定义的成本报表，格式灵活

5.5.2.6 工资管理

包括计件工资管理和计时工资管理等多种形式。

- **初始与设置**

- 自由定义金额类工资款项多达 70 项；
- 通过公式引导简捷、方便地定义工资款项间的计算关系；

- 另行定义特殊部门和人员性质类型的员工工资款项的计算公式；
- 轻松定义考勤项目和考勤计算公式，以更加严格、准确地执行考核制度；
- 可以设置等级工资款项和不同类型等级工资的明细级别；
- 可根据员工类型、部门类型、部门和员工号等；
- 定义多种信用卡磁盘传送格式，以便银行代发工资；
- 设置转账凭证分录。

● 录入修改

- 可设置全体员工花名册。
- 提供通用数据接口，支持以 DBF 文件形式将外部员工基本信息数据导入本系统。
- 员工工资数据可分别按某款项连续输入、按部门输入和按员工类型连续输入；
- 统一批量处理款项工资数据，如款项工资数值按条件统加、统减、统乘、统除、统一置数及统一置为其他款项，极大地方便了工资数据的录入。
- 每月可自动计算出工资表和各種统计报表数据；
- 可自动生成个人所得税明细表和职工缴费登记表数据；

● 月结

- 每月月结时自动生成转账凭证，供账务处理系统调用，并且自动形成下一个月工资数据。
- 可以提供反月结功能。即将月结过的工资数据恢复到未月结状态。

● 工资档案

- 可以自定义 20 种员工属性；
- 工资档案用以记录每一位员工的历次工资变动情况并向用户提供了多种查询统计方式，管理人员能快速取得工资的参考依据；
- 可以自由控制员工的发薪与否；
- 公积管理除了可以完成公积金汇缴外，还可以查询和打印 " 个人公积金缴费表 "" 公积金变更情况统计表 "" 公积金交纳汇总表 "" 基数调整注册表 " 和 " 减少人员备查档案库 " 等。

5.5.2.7 固定资产管理

通过建立固定资产卡片档案，多方面的跟踪固定资产的变动，以多种方式计提折旧等对固定资产进行全面的的管理，帮助企业及企业集团、行政事业单位充分发挥资产的作用，最大限度的减少资金的占用，保证各项活动顺利的进行。

- **初始化自定义**

包括卡片项目定义、部门资料定义、折旧方法定义、卡片样式定义、资产类别定义、部门对应折旧科目定义、增减科目定义、使用状况定义。

- **日常核算与管理**

原始卡片录入、审核，资产变动业务登记薄的查询、审核，凭证编制、折旧计算、折旧分配、综合凭证编制

- **查询、输出报表**

固定资产列表、固定资产工作量表、固定资产明细账、固定资产折旧明细表、固定资产分类明细表、固定资产折旧汇总表、固定资产登记表、固定资产统计总表

5.6 产品研发管理

5.6.1 系统概述

依靠及时有效的市场信息反馈系统，使设计工作与市场、销售工作密切结合起来，通过对产品的地域流向、产品的需求数量、产品的品质特点和不同客户群的关系，准确把握客户需求和消费心理，预测未来市场发展趋势，指导开发部设计出适销对路的产品。同时，对开发流程进行严格控制，保障研发工作在规定时间内顺利完成。

5.6.2 系统功能

包括产品档案管理、开发成本分析、产品市场占有率趋势分析、开发进度管理、客户反馈管理等。

- **产品设计档案管理**

应用计算机系统对产品设计文档的文字、图表、数据、日志等实行有序化管理，为工作人员提供了有效的工具来组织与产品有关的图档信息，建立标准图库、通用图库等各种库，并能方便地对这些库进行图档分类、检索、浏览、统计。

- **产品市场占有率趋势分析**

待产品进入市场后对产品进行市场评估，评估其市场占有率和盈利水平，考核产品的固定成本和变动成本，使产品的制造成本在总成本中的比例降到最低，对产品的固定成本和变动成本进行相关性分析，分析出产品的经济制造批量，使产品批量接近规模经济批量

待产品进入市场的稳定增长时期时，对产品的各个方面进行市场需求分析，在确保产品市场份额的同时占领更多的市场份额。

系统定期进行产品的市场占有率分析，分析产品对于公司总体利润的影响，以决定是否增加或减少该产品的产量。

- **设计进度管理**

建立研发工作的时间进度表，安排研发环节的优先次序，定量考核各时间段的研发成果，及时反馈，不断修正，加速研发进程。

- **客户反馈管理**

开发部对客户反馈结果进行分类管理，并及时做出处理，客户反馈作为开发部设计方向的参考。

- **设计开发项目管理**

设计部进行项目开发时严格按照项目操作流程进行项目管理，每个设计项目从立项到完成所发生的费用，所用的时间，项目进度控制，产品开发试制成功的成本，谁是项目负责人，谁在项目中起到了关键突破，系统都将严格追踪。

- **产品开发成本分析**

对于每一种食品可能存在多种配方，或者一种配方可能用到多种原材料，开发部对于每种产品的成本进行分析，对于每种原材料的成本进行比较分析，对于客户对产品的反馈进行分析，使开发部最终找出同一种食品使用的最低原材料成本。

5.7 配送管理

5.7.1 系统概述

食品行业对配送要求高，有规则日配送、定期配送，还有按订单配送。系统对各分支机构和配送点传送来的有效电子订单（其中包括：重量、包装特征、体积、系统可识别的配送地点、运输特别要求、配送达期限）进行处理，并合理安排送货计划及运输工具。

5.7.2 系统功能

- **配送路线管理**

用节约里程法、逐次逼近法、系统仿真方法、图论方法、规划方法生成最佳配送路径。每次配送作业中客户的地点分布和道路情况自动计算出距离最短的送货路线，并对该路线记录，同时可根据道路的变化自动做出最优路线选择。

- **行车日志管理**

根据不同的送货路线，系统可将每条路线上的客户订单汇总生成可装的提货单，系统能够建立每日的行车日志，车辆调度人员分别在车组出车和回车时记录配送人员每次出车时间和出车燃油损耗。

- **送货车次划分**

一个车组当日的送货任务可能需要几次往返送货才能够完成，我们将一次的送货任务定义为一个车次，需要根据车组的客户组成和每个客户的送货任务量来划分每个车次，客户可随机选择每个车组送货的对象和决定需要几次完成送货任务。车次分配完成后，可以按照车次来打印出库单和销售单。

- **车辆调度**

对车辆分配情况及各种汇总信息进行处理。反映了一段时间中所有车辆的预订、完成及修理情况，人员情况，托单的明细表及汇总表。

- **配送单管理**

根据以上分析结果，生成配送单，向仓储中心发送装车通知单（单据是以订货单为单位分别发送，这样可以分散通知装货），向运输中心发送配送单（以订货单为单位批量发送，有利于运输中心归类和打印配送单）。

- **配送费用管理**

包括运输费用、仓储费用、装卸费用、管理费用等

- **调整和配送确认**

根据仓储和运输中心反馈的情况及时调整配送计划，如果配送计划得以实施，接受仓储和运输中心的任务完成书，登记完成配送记录。如果出意外，如存货不足（意外损失）、车辆故障、装车误时等问题。及时反馈信息到配送中心可以重新生成配送单或者取消配送，给出事故处理意见，等待下次配送。

- **支持 GPS/GIS**

系统可以通过和 GPS/GIS 系统的接口完成对车辆配送作业情况的实时跟踪，完成对意外事故的及时处理。

5.8 客户关系管理

5.8.1 系统概述

集中统一管理所有客户资源，记录每一次交易过程，分析客户价值等级，明确客户信用等级，提高客户忠诚度，提升客户价值。

5.8.2 系统功能

主要包括客户档案管理、客户信用额度管理、客户跟踪管理、客户关怀管理、销售机会管理、时间管理、客户分析、客户报价、客户服务、服务分析、投诉管理。

- **客户档案管理**

系统对所有总部和分支机构的客户资源集中统一管理，系统要求销售人员定期将联系的客户档案录入系统，以此作为考核销售人员业绩的一个考核指标，销售经理可以监督检查销售人员联系的客户是否真实，一方面可以实时监控销售人员的销售活动，另一方面将客户资源牢牢的控制在公司的手里，公司可随时查询客户资源。

- **客户信用额度管理**

客户的信用额度可以分配给几个部门管理，对于销售人员可以随时查询某客户的信用额度和结算情况，对于处理销售订单的人员在做每一笔销售订单时应随时查看客户的信用额度和结算情况，对于财务部门应严格控制客户信用额度，对于发货部门在发货的时候将最终决定是否给客户发货，在禾田公司客户的信用额度到底控制到那一级以及控制的程度将取决于禾田公司具体的公司制度。

- **客户跟踪管理**

对于销售人员的销售活动以及客户关系的管理，系统对销售人员的活动采取按客户为对象的方法进行跟踪，销售经理针对每个销售人员的活动情况既可以指挥销售人员的活动安排，也可以从中挖掘重点客户，对于销售人员不能独立攻关的客户，可组织更多的资源给予支持。对客户进行跟踪管理，可以最大限度减少丢失客户的数量，又可以考核销售人员，由于对销售人员进行了监控，所以可以合理的考核销售人员的业绩，发现销售人员的问题。

- **客户关怀管理**

挖掘一个新客户的费用要比留住一个老客户的费用高的多，企业一方面要挖掘新客户，一方面要留住老客户，所以对于老客户的关怀显得尤为重要，通过系统可以定期的访问老客户，对于老客户反馈的问题和建议要

认真对待，通过系统也可以定期的举办一些活动，一方面可以增加和客户的亲密关系。另一方面可以通过活动了解客户的情况。自动化的缺货分配管理，保障重点客户的供应。

- **销售机会管理**

通过对客户的行业分布、地域分布、需求特征、历史交易和购买计划、购买偏好等信息的分析和把握，能够从目标客户群中挖掘到新的销售机会，发现新客户，并在老客户中有效实现重复销售、升级销售和交叉销售；也可以从市场活动、客户反馈、客户关怀、客户服务中生成新的销售机会。

分析和记录新增的销售机会，分配销售机会，安排相应任务，并对销售机会所处状态进行查询与跟踪。

- **时间管理**

进行个人事件的日程安排，管理约会、会议、电话、电子邮件、传真、任务表、及时本、记事本等；有冲突时，系统会自动提示。进行团队事件的日程安排，查看团队成员的日程安排，以免发生冲突；把事件的安排通知相关人员。制定所有客户的跟踪计划，自动生成每日日程。将已完成事件统一归档到历史记录中，逾期未办活动再安排。

- **客户分析**

根据客户累计购买金额、购买频度、购买计划、需求特征、行业地位等信息来进行价值客户分析、友善客户分析、问题客户分析，从而评出客户信用等级，找出最有价值客户。

- **客户报价**

对不同的客户采用不同的价格政策。详细记录对客户的每一次报价的内容和过程，避免出现因业务员报价不一致而严重损害企业形象的事件。

- **客户服务**

准确记录和处理客户服务请求，跟踪管理服务进程，记录服务结果，管理服务收费；并且记录和查询服务执行历史与客户评价。

- **服务分析**

客户满意度分析、投诉率分析、及时性分析。

- **投诉管理**

独立记录管理客户投诉，全程了解投诉内容、处理人、处理结果、客户满意度及投诉核销。

5.8 人力资源管理子系统

5.9.1 系统概述

目前企业之间知识和技术的竞争已转化为人才的竞争。人力资源管理实现对企业中人的管理、立足于科学性、规范性以及信息的标准化，力求达到对人的有效管理、从而提高劳动生产率，促进生产发展。

人力资源管理系统可以实现本企业劳动人事管理方面的各种信息的统一管理，可为其他部门提供基本人员信息，从而实现各个部门对相关数据的统计和查询。人力资源管理完成了企业人事的基础管理，可以使企业有足够的精力投入到更高层的人力资源开发和运用中。

5.9.2 系统功能

主要包括员工信息与档案管理、人事管理、考勤管理、薪资管理、员工培训与发展管理、招聘管理。

- **员工信息与档案管理**

记录员工基础信息，包括姓名、年龄、联系方式、教育经历、家庭情况、工作和受训经历等，并可以附带员工照片。

可查看员工的雇用信息和待遇信息。

可查看待遇历史记录、培训记录、出勤记录等一切与员工相关信息。

具备强大的查询功能，可以按任意条件查找员工。

可以根据组织结构进行员工情况的浏览。

支持多级的组织结构，采用图形化的方式，方便、直观。

可以挂接与员工相关的各类文档，如 Word 文件，WPS 文件，Excel 文件，扫描文件等。

提供多种不同形式的员工信息报表。

- **人事管理**

人员调入、人员调出、人员内部调动以及人员调动查询等功能。

人员考核管理，可以对人员的奖励、处罚、劳动纪律情况以及人员考察考核信息进行方便的输入和查询。

职称晋升管理，完成对人员职称考试、职称外语考试、职称考试成绩、职称聘任情况等有关信息的维护和查询功能。

对企业人员台账的生成、维护、查询的功能，可以方便管理人员完成政府要求的报表。

- **考勤管理**

支持多班次的公司日历和复杂的班次轮换。

可接收多种品牌考勤机上记录的数据，自动读取考勤数据、快速处理数据、自动生成考勤结果。

可自定义休假 / 缺勤类型和规则。

针对不同员工可有不同的考勤规则。

自动计算或手工输入缺勤 / 休假 / 加班时间。

自动计算或手工输入扣薪 / 加薪。

- **薪资管理**

- 薪资核算**

- 自动完成员工出缺勤工资的计算、个人所得税计算、福利保险的扣减、各种特殊工资项目的处理。

- 可灵活定义薪酬结构**

- 包括固定、临时项目，自动计算项目。

- 包括税前、税后、不计税、公积金、预算项目。

- 包括计件和记时工资管理。

- 可自定义自动和半自动计算的公式和脚本，支持各种复杂的薪资结构，高级用户可以自行编程。

- 可以自定义半自动计算的输入项（比如加班费）。

- 可以定义来自多个月的收入的计税月数（比如奖金）。

- 可以定义依赖关系，比如按级别发放的津贴。

- 薪资变化的输入**

- 基本的薪资待遇信息只需一次性建立。

- 每月只需输入变化的项目，如加入，提升，薪资调整，加班。

- 用户可以灵活定义不同的变化类型。

- 用户可以灵活定义每类变化要求改变的薪资项目。

- 部分项目自动计算产生（依据用户自定义的公式）。

- 部分项目辅助用户半自动产生（例如加班）。

- 可以导入外部数据。

- 支持成批修改的功能。

- 提供不同模式的输入方式，最大限度地方便使用者。

自动计算回算。

- **员工培训与发展管理**

- 培训课程**

- 包括课件管理与课程管理，可支持同一课件多次进行培训。

- 详细记录培训时间、地点、授课教师、所用课件、课件提纲。

- 培训计划与记录**

- 按课件登记计划参加培训的员工。

- 根据计划选择参加员工并设立参加记录。

- 培训报表**

- 培训计划：包括按课件的培训计划，按日期的培训计划，按地点的培训计划等学员名单：报名名单；通讯录；签到表。

- **招聘管理**

- 针对不同的职位空缺，提供了基本信息、职位说明、对职位的具体要求、申请该职位必须具备的条件等的管理。

- 可根据不同的职位空缺查看应聘者的所有的详细简历。

- 灵活进行面试的安排、面试状态的设定以及对入选者直接录用。

- 员工信息及薪酬管理有效结合，所有信息自动转入系统，勿需重复录入。

5.10 办公自动化管理子系统

5.10.1 系统概述

该系统为工作人员提供以计算机为核心的、具有综合信息处理能力的现代化办公环境，以使领导决策、业务部门处理、个人事务处理建立在更为现代化、信息化的工具与手段之上。

5.10.2 系统功能

系统包括共享与交流、协同工作、行政管理、个人事务、公文处理、办公管理、内部信息、公共信息等子系统。

- **个人事物**

- 主要是加强个人工作安排，提高了操作的计划性、便利性和有效性。

- 日程安排：可建立电子日程表，制定工作计划，并能按时提醒。

备忘提醒：建立备忘提醒服务中心，同时系统也会自动将日程安排、会议安排、培训通知、活动通知等其他模块中建立的提醒事件，收集管理并按时自动提醒。

短信发送：可直接利用网络对客户和员工发送短消息，当员工不在公司时，备忘提醒事件也可以短消息的形式发送。

名片管理：本功能为您提供了一个电子名片册，可方便的对名片分组管理，通过关键字，可迅速查到所需名片信息，需要时还可打印信签。

邮件管理：可以在系统内部拥护之间发送、接收电子邮件，也可以收发 Internet 邮件。拥护可以利用文件夹保存和管理自己的邮件，而且当新邮件到达时，系统能够自动提醒。

● 公共交流

主要用于公司内部员工之间的信息沟通与交流，有助于建立协同工作的氛围，加强企业凝聚力。

公告板：公告板是单位内发布行政性通知、通告的工具，由授权的部门或人员发布和维护，全体人员都可以查看和检索。

新闻动态：内部新闻、时事动态及其他可能对大家有参考意义的资料等，相当于一份实时、动态更新的内部刊物，可以有效的促进单位内部的信息共享和交流。

内部论坛：内部论坛是单位内部人员自由交流的天地，任何人都可以在这里提出自己对某些问题的看法和见解，为团队的内部沟通提供了新的渠道。

资源管理：资源库就像一个网上图书馆，为一个单位集中管理各种文件资料提供了便捷有效的手段，可以将日常工作中用到的各种文档分类存放在资源库中，供大家浏览查阅。

全文检索：通过关键字，迅速找到所需要的文件资料并即时阅读，各功能模块均支持全文检索的功能。

● 行政办公

为各行政部门办公人员提供现代化的办公手段，提高工作效率，优化业务流程，规范工作模式。

会议管理：组织、规划内部会议，发布管理会议信息及会议室的管理及预定。可以方便的安排会议日程，发送会议通知、整理会议记录，建立并管理会议室相关信息，自动生成会议室时间占用情况表，以方便使用者进行预定。

办公用品：日常办公消耗品及借用品的购入、领用、借用登记及相应的库房管理，可分库房管理单位内的图书、光盘、笔记本、小礼品等日常使用的各种物品。

资产管理：管理单位的房屋、车辆、计算机设备等各类资产的基本信息、当前状况、使用记录及维修情况。

- **业务管理**

主要是对公司业务的记录、跟踪、监控，优化业务流程。

工作管理：我的工作功能模块实质是 workflow 技术的具体体现，它适用于各个单位不同业务的流程，能详细记录、反映了一项工作从发起、在各个工作步骤流转、到工作结束的全部过程。对于一项工作的每个步骤，办理人需要填写工作主题、查看相关规章制度、定义下一步工作的办理人和观察人、增加 / 查看工作附件、填写自己的办理意见。

公文流转：强大的 workflow 功能，智能化处理文件流程的批示、回复、定位，先进的防真手写签名系统，并且可以把重要的文件归入管理数据库。

- **决策层事务支持**

为最高决策层提供事务处理、规划、预测等现代化办公手段。支持多媒体应用和多种方式查询、分析。

5.11 决策支持子系统

5.11.1 系统概述

决策支持子系统是专门为满足决策层领导需求而设计的。通过该系统可以获得企业综合的财务、采购、库存、销售、设备、生产、人员状况。提供各种分析统计功能，以图表相结合的方式显示分析决策支持子系统。

决策支持子系统是一个独立的子系统，它的数据来源于其他所有的子系统，它综合了其他所有子系统的业务处理数据对企业的业务和财务进行综合查询和分析，并对所有的子系统进行指挥控制和协调。

决策支持子系统包括统计查询功能和商业智能分析两大功能。统计查询功能包括各个子系统的所有统计报表和各个子系统相关的报表，使管理者能够在最短的时间内通过简单的查询即可对企业所有的物流，资金流，信息流进行全面的查询。商业智能分析则通过企业管理者的意图对企业进行商业智能分析。

系统对企业的业务和财务定义了多个绩效指标，其中包括交货时间、完成程度、成本差异、价格关键值、雇员人均产值、应收 / 应付、折旧、质量关键值、服务级别、计划交货日差异、客户分析关键值、采购组分析、供应商评估、已用信用额度、存货周转、覆盖范围、存货关键值、缺席额度、费用分配、物料消耗关键值、废品率、工时差异、生产量使用率、废品差异、现金管理、销售利润、资产负债表关键值、合并关键值、退货额度、订单关键值、销售额差异、销售退回百分比……对企业的运营状况进行全面的监控和考核，对企业进行数字化管理，为管理决策提供科学的依据，使企业管理者运筹帷幄之中，决胜千

里之外。

5.11.2 统计查询

- **采购管理统计查询**

- 采购计划查询

- 采购订单查询

- 采购合同查询

- 采购到货查询

- 采购质检查询

- 采购退货查询

- **库存管理统计查询**

- 入库单查询

- 出库单查询

- 盘点单查询

- 调拨单查询

- 拆装单查询

- 报废单查询

- **销售管理统计查询**

- 销售报价查询

- 销售计划查询

- 销售订单查询

- 销售合同查询

- 配送计划查询

- 发货通知查询

- 退货通知查询

- **物流管理综合统计查询**

- 库存呆滞积压预警报告分析

- 出库流水报表

- 出库流水汇总与对比分析

- 采购入库汇总与对比分析

- 销售出库汇总与对比分析

- 采购退货出库汇总与对比分析

销售退货入库汇总与对比分析

库存进销存统计报表

安全库存报警报表

采购点报警报表

库存明细报表

库存汇总报表

● **生产管理统计查询**

主生产计划查询

物料需求计划查询

采购资源计划查询

ATP（可签约量）查询

生产任务单查询

产品生产成本查询

生产产值查询

生产领料单查询

生产成本查询

在制品生产查询

生产质检查询

生产原材料消耗查询

生产包装物消耗查询

生产费用查询

生产模拟查询

● **分销管理统计查询**

代理商订单查询

代理商开票查询

代理商结算查询

代理商业绩查询

代理商送货查询

代理商库存查询

分公司查询（同代理商）

直接客户查询

客户购买量查询

商品流向查询

产品市场占有率查询
产品发运计划查询
在途产品查询
销售退货查询
销售回款查询
销售开票查询

- **财务管理统计查询**

总账报表
应收账款报表
应付账款报表
固定资产报表
现金流量表
工资报表

- **办公自动化管理统计查询**

收文统计查询查询
发文统计查询查询
费用报表
个人资料统计查询查询
考勤管理统计查询查询
请款报销统计查询
车辆使用统计查询查询
图书借阅统计查询查询
规章制度统计查询查询
档案统计查询查询

5.11.3 商业智能分析

- **采购管理智能分析**

采购计划考核分析
采购计划汇总与对比分析
采购订单/合同汇总与对比分析
采购到货汇总与对比分析
采购到货情况汇总与对比分析

供应商供货能力分析
供应商供货价格对比分析
采购资金预算分析
采购资金占用分析
采购结算分析

● **库存管理智能分析**

库存周转率分析
库存资金周转绿分析
库存呆滞积压预警报告分析
出库流水报表
出库流水汇总与对比分析
采购入库汇总与对比分析
销售出库汇总与对比分析
采购退货出库汇总与对比分析
销售退货入库汇总与对比分析
库存进销存汇总与对比分析
安全库存预警状态分析
采购点预警状态分析
库存明细汇总与对比分析
库存明细分布报表（仓库、品种、特性、资金待分布）
库存汇总分布报表（仓库、品种、特性、资金待分布）

● **销售管理智能分析**

销售业绩统计与考核分析
销售订单汇总与对比分析
销售合同汇总与对比分析
配送计划汇总与对比分析
销售计划汇总与对比分析
销售退货汇总与对比分析
销售订单区域汇总与对比分析
销售合同区域汇总与对比分析

● **生产管理智能分析**

产品生产成本分析

产品变动成本分析
产品固定成本分析
产品成本边际效益分析

- **分销、市场及客户管理智能分析**

客户购买行为分析
商品流向分析
市场占有率分析
同业竞争分析
广告效益分析
促销效益分析
代理商要货分析
客户要货分析
代理商库存周转率分析
产品毛利润分析

- **财务管理智能分析**

现金流量表分析
资产负债率分析
流动比率分析
产品成本分析
产品利润分析

- **设计管理智能分析**

产品生命周期分析
产品成本附加值分析
产品赢利能力分析
产品市场评估分析
设计产品投资回收期分析
设计产品内部收益率分析

6 . 应用集成解决方案

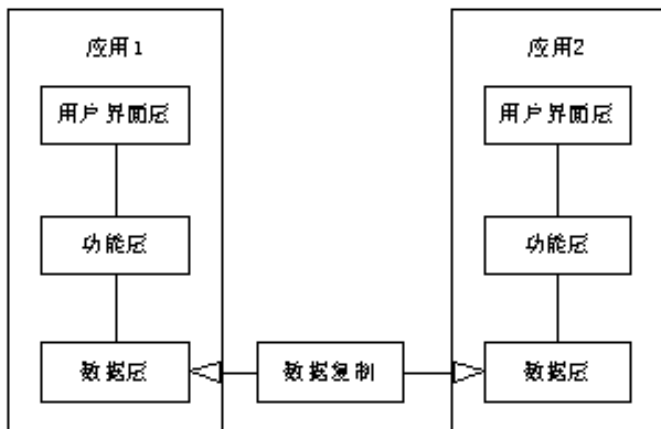
企业建立各种信息管理系统是为了能够提高业务处理的效率、增强企业的竞争能力。由于各种原因，很多企业都存在着一个个信息孤岛：信息系统往往为不同的部门而设计开

发，不同的应用之间不能共享业务处理流程和信息、不能有效的协同工作，这大大降低了信息系统的作用。随着竞争的日益加剧，企业迫切需要消除信息孤岛，使各个应用间既相互独立又能有效协同工作，将不同的应用集成一个完整的企业级信息化环境中，并能够实现与其他企业间的集成。

为此，公司从成立伊始就对研发工作树立起这样一条准则：即向用户提供全面集成的、开放的管理信息系统。首先，海辰公司所有软件产品是全面集成在一起的，不存在系统之间的接口问题，只要实施的是海辰公司的软件系统，系统间数据信息的传输、采集、分析和整理就一定是自然流畅的。另外，针对用户可能采用其它软件公司系统的情况，海辰公司提出了一套有效的企业应用集成解决方案，通过各种软硬件技术将用户已有的和新建的业务系统集成起来，共同完成企业的各种商务活动，并能够灵活快速地适应企业的发展和市场的变化，整个方案包含数据集成、功能集成、组件集成、服务集成等多种模式，可以满足各种应用集成需求。

数据集成

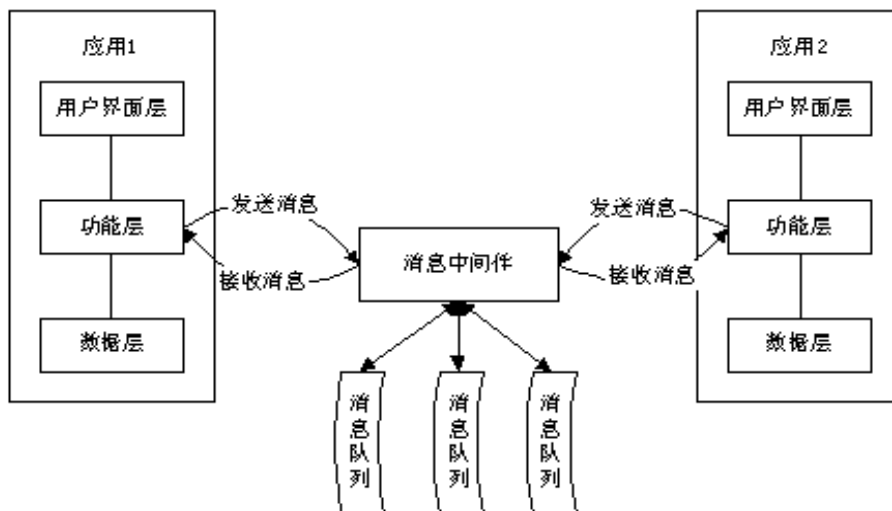
数据集成通过应用间的数据交换而达到集成目的，解决数据的分布性和异构性问题。数据集成包括数据访问网关和数据复制两种方式。数据访问网关通过建立全局数据模式和进行全局查询处理来统一、透明地访问各种异构的数据资源，而数据复制技术通过对数据进行提取、转换、传输和加载操作来实现将数据从一个地方复制到另一个地方，完成数据的集中与汇总。



基于数据复制技术的应用集成

功能集成

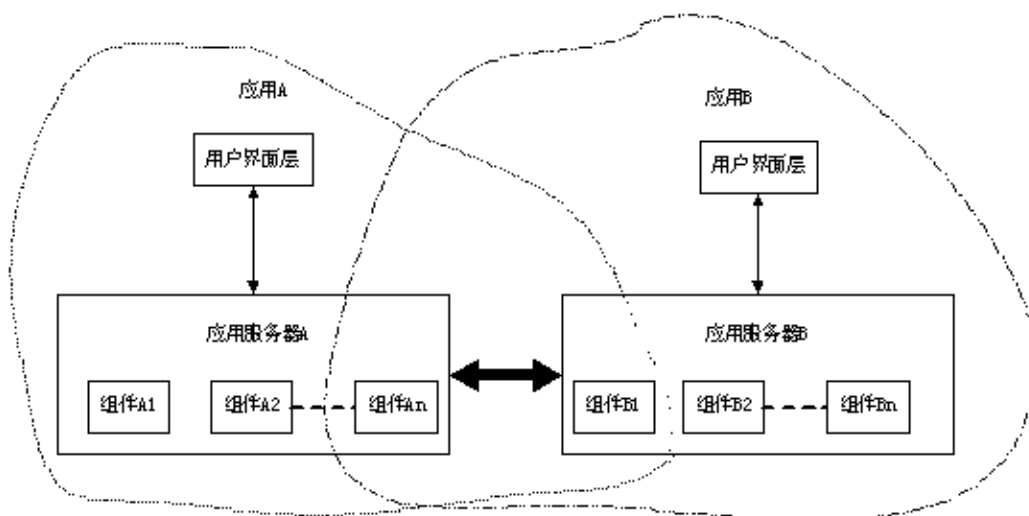
通过提供功能调用接口来实现应用间的集成。功能集成可以直接调用对方的 API 接口，这是一种紧耦合的集成，要求集成双方都互相理解对方的 API 和数据格式。另外一种更灵活和松散的集成方式是基于消息队列的集成，一个应用将数据放到队列中，另一个应用从该队列中获取数据，从而达到双方的交互，这两个应用可以在同一台机器上，也可以在由局域网或广域网所连接的不同机器上。



基于消息中间件的应用集成

组件集成

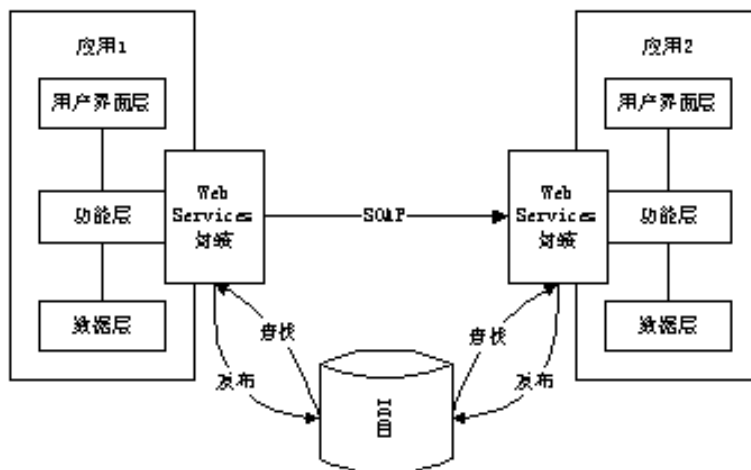
组件集成的前提是应用必须基于组件技术进行开发，即每个应用通过组件组合而成。从而在组装应用时可以将其他应用开发的组件组合到本应用中，实现集成其他应用的功能。



基于组件的应用集成

服务集成

随着 XML 技术的发展和 SOAP、WSDL、UDDI 等规范的出现，Web Service 展示了在应用集成方面的优势和特点。服务集成如下图所示，应用将自己对外提供的功能通过 Web Services 发布并在 UDDI 中注册，其他应用通过从 UDDI 中查找到所需的服务，并通过 SOAP 调用所需的服务，从而集成其他应用功能。



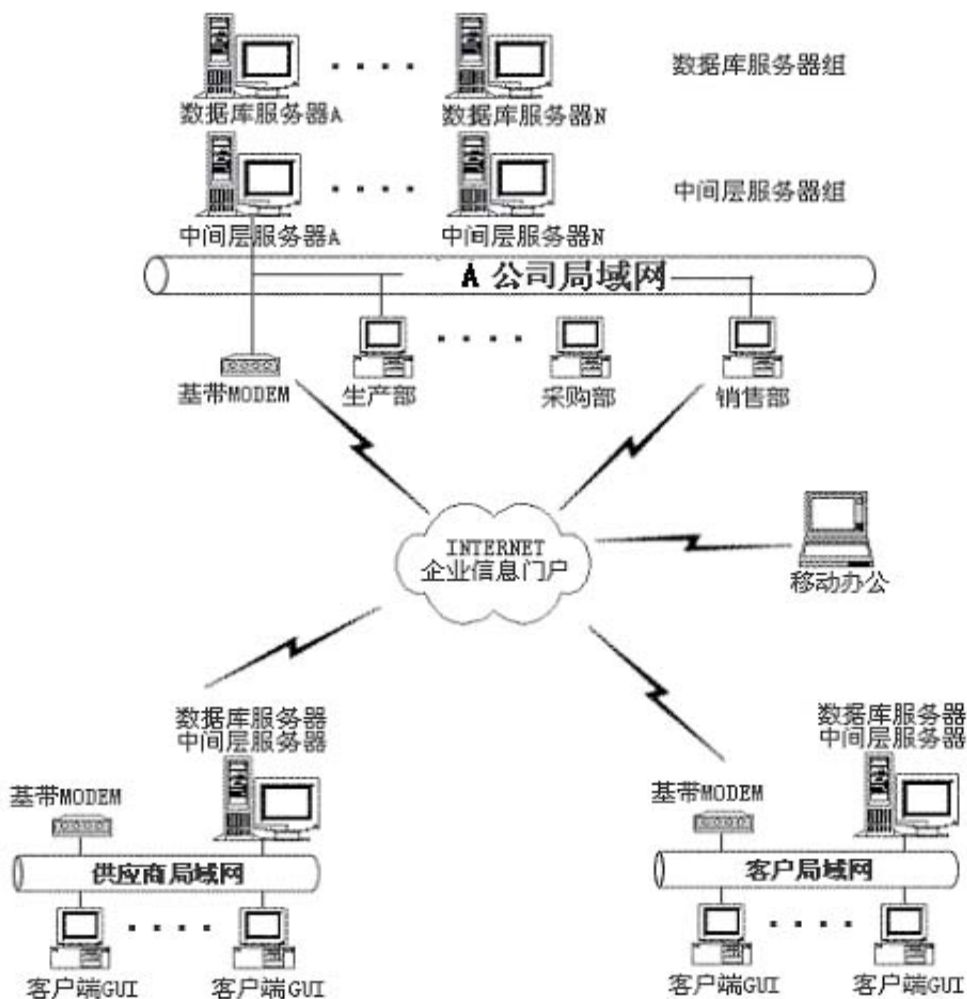
基于服务的应用集成

公司还提供了一系列的产品和软件来进行支持，包括数据集成中间件、数据访问中间件、消息通信中间件以及分布式服务支持系统等，为解决方案的实施提供了坚实的保障，并已经成功地应用到了不同行业的分布式系统开发和集成的项目中。

7 . 网络解决方案

7.1 网络拓扑图

食品ERP系统采用先进的B/S结构，完全基于internet，与EIP系统集成为一体，二者基于同一开发平台，使用同一数据库资源，只是在应用方向上略有不同。系统对客户端PC配置没有特殊要求，主流PC即可。



A 公司网络拓扑图

7.2 网络安全方案

Internet成了经济的新增长点，而对于企业用户来讲，这也必将带来更多的商机。虽然 Internet技术能够使企业采用新的战略和快速建立高效电子商务模式，但也大大增加了宝贵的业务信息、关键业务应用系统和客户隐秘信息向外暴露的风险。一旦重要的业务数据产生了损失，造成的损失必然无法估量。恶意袭击正日益对企业网络安全环境构成更大威胁，而这些袭击来源不明、形式多样，包括破坏性病毒、伪造交易、分布式阻断服务等。任何这类袭击都有可能中断企业的服务、暴露企业的机密信息、降低企业信誉，并对企业带来毁灭性打击。因此，企业的信息化是否成功在很大程度上取决于企业的网络安

全管理策略是否成功。

网络安全方案向企业提供了保护其环境所需的具有主动性的全面安全保护功能，包括虚拟专用网（VPN）、访问控制、用户管理、加密、防恶意代码和防病毒保护、入侵探测、X.500目录等。这些产品系列可以单独实施，也可以作为集成套件实施，其绝佳的、众所公认的功能可以保护从浏览器到大型机的所有企业级资源。还可以通过模式识别功能进一步增强海辰网络安全方案的安全性能，使其提供的安全防护无与伦比。

网络安全方案能够保护企业系统和网络以及企业系统和网络上的关键业务数据和应用系统。例如，海辰网络安全方案解决方案中的防火墙和加密技术能保护网络周边；入侵探测技术则结合了能阻止袭击和滥用的监视和报警功能；防病毒技术能自动探测和清除病毒；访问控制技术则可制定政策，防止发生未经授权的系统访问。海辰网络安全方案的其它功能包括 VPN、认证核实、目录服务、用户管理、单次登录、内容检查、安全策略评估及策略顺应性检查、审计功能以及 PKI。这些工具中的任何一种都适用于任何规模的企业，每种工具所具备的功能均可以实现快速部署。海辰网络安全方案允许授权用户访问其所需资源，但会拒绝入侵者和恶意的访问。它通过提供至为关键的要素：电子商务端对端安全基础架构，使企业能够实现自己的电子商务目标。

网络安全方案主要由防杀病毒、入侵侦测拦截工具、防火墙、访问控制等系列解决方案构成。

7.2.1 防杀病毒解决方案

目前国内企业所采用的计算机系统多为 Windows NT/Windows2000 和 NetWare，这类操作系统极易被病毒感染，而感染病毒之后造成的损失是不可估量的。目前大家只是人为地制订很多规则制度进行防病毒的管理，或者使用简单的杀毒软件在发现病毒后清除病毒，而人工管理难免百密一疏，再加上现在病毒的种类和传播方式越来越多，越来越复杂，再严格的管理也是防不胜防，而且如果已经发现了病毒，就有可能已经让病毒造成了数据的损失，这样的管理是显然不能接受的。因此，我们需要一种可以自动化管理的，防杀结合的，先进的防病毒管理解决方案。

防杀病毒方案是面向网络环境的主流防病毒解决方案，它具有卓越的病毒检测和实时杀毒功能，自动的病毒特征更新能力和集中的管理手段可以确保您的整个网络免受代价昂贵的破坏性病毒的侵袭。

防杀病毒方案相对其它流行的防病毒软件主要有以下几方面特有的功能：

- **自动扫描**

在整个企业中进行自动地实时病毒检测，并可以设置检测到病毒之后的措施，可以设置为报警，治愈，删除等多种方式。

- **自动安装**

全自动化的安装界面，可完全带毒安装。可以远程自动安装的，除了所有的 Windows NT/Windows2000 和 NetWare 服务器以外，还有所有的 Windows/Windows 95/Windows 98 客户端。自动安装程序在这些客户端登录时自动运行，无须客户端用户进行任何设置和人工参与。

- **自动更新**

通过 WEB 网自动拨号、下载和更新病毒特征文件，您只需跟随提示进行操作，即可完成自动更新。自动更新的过程极其简单：

- (1) 主服务器执行下载任务并对自身升级

- (2) 三天后，域中的其它成员机器按次序自动地进行升级，并运行新软件。
- (3) 再过四天，产品机器自动升级
- (4) 产品机器再将最新升级文件分发给工作站

所有的这些工作全都是自动进行的，无须任何人工干预，可以保证在这个跨平台几种管理的网络里，每一台计算机上的海辰防杀病毒方案的病毒特征文件都是最新的版本，而不像传统的防毒软件，需要系统管理员花费大量的精力去进行病毒特征文件的更新。

- **灾难恢复**

提供关键磁盘保护及必需的系统文件备份，无论是病毒、断电或其它的任何事故导致文件损坏、硬盘数据丢失或系统无法自举，仅用一张软盘就可实现快捷的灾难恢复。

- **全面 Internet 防护**

提供内嵌于Internet浏览器的防毒程序，可以对Internet下载文件进行自动检测。同时还提供专门针对 MS Exchange Server 和Lotus Notes等流行的电子邮件系统的防毒选项，可以检测附加在电子邮件中的病毒，并支持下载文件常用的 ZIP， ARJ 等多种文件压缩格式，检测压缩起来的文件中是否有毒。

- **VxD 技术**

Windows95利用 Virtual Device 技术，占用较少内存，避免降低系统性能。

- **多平台防御体系**

支持 DOS、 Windows 系列等多种操作系统。

- **病毒隔离**

对病毒的来源进行纪录。假如有人向服务器传输感染病毒了的文件，服务器会自动记录此台计算机名，当时登录的用户名和时间，并且可以设置，在一段时间内，禁止这台计算机访问服务器，以防止有人恶意地传播病毒。

- **与 ARCserve 的集成**

可以与ARCserve无缝集成，在备份同时对文件进行扫毒，实现真正的无毒备份。

7.2.2 入侵检测阻截工具

利用内建的用于防止破坏的预防功能，海辰网络安全方案的入侵检测（ID）软件具有全面的入侵防护能力。这种性能很高、简单易用的解决方案在一个软件包中提供了广泛的监视、入侵和攻击检测、非法URL检测和阻塞、报警、记录以及实时响应等各种功能。

网络入侵检测方案通过自动检测网络数据流中潜在入侵、攻击和滥用方式，提供了先进的网络保护功能。例如，海辰网络入侵检测软件可以检测到“阻断服务”型攻击，并且在服务器及业务受到影响前按照预先定义的策略采取相应的行动。海辰网络入侵检测软件还可以大大减少管理和保障网络安全所需的培训时间。通过以上措施，海辰网络入侵检测软件可以帮助用户深入了解在整体安全性以及遵守的策略以及网络内部的运行情况。

主要特点

- **网络访问控制**

网络入侵检测软件以规则为基础，定义哪些用户可以访问网络上的特定资源，保证只有授权用户才可以访问网络资源。

- **高级防病毒引擎**

病毒扫描引擎可以检测和阻止包含了计算机病毒的网络数据流。它可以防止用户下载被病毒感染的文件。

- **全面的攻击方式库**

网络入侵检测软件可以自动检测网络数据流中的攻击方式，即使正在进行之中的攻击也能检测。

- **信息包嗅探技术**

网络入侵检测软件以秘密方式运行，使攻击者无法感知到。黑客常常在没有察觉的情况下被抓获，因为他们不知道他们一直受到密切监视。

- **URL 限制**

管理员可以指定禁止用户访问的URL，防止毫无效率的网上冲浪。

- **字匹配扫描**

利用网络安全方案入侵检测软件，管理员可以定义表明可能会违反策略的字方式。这种方式防止了未经授权就通过 e-mail 或 Web 发送敏感数据等情况的发生。

- **网络使用日志**

网络入侵检测软件使网络管理员可以跟踪最终用户、应用程序等对网络的使用情况。它可以帮助改进网络策略的规划，并提供精确的网络控制。

通过在企业内多处位置部署网络入侵检测解决方案，用户可以利用其强大的功能来保护整个企业网络。这包括从一个远程或中央位置的稳定控制台监视和响应企业范围内的事件。网络入侵检测软件还包含一个中央事件数据库、附加报表以及一个可发布的“总览”内容查看器。

网络入侵检测软件可以提供网络范围内可靠的、分布式实时网络保护。这是通过允许每一个网络入侵检测实例全面发挥其功能并单独运行实现的，避免了对网络可用性或响应时间的依赖。

功能介绍

- **集中监视**

网络管理员可以在本地或远程集中监控运行网络入侵检测软件的一台或多台工作站。通过在不同网段（本地或远程）上安装由中央工作站控制的网络入侵检测代理，管理员可以根据收集的综合信息查看警告并生成报表。

- **远程管理**

远程用户可以通过 TCP/IP 或调制解调器连接访问运行网络入侵检测软件的工作站。一旦连接成功，用户就可以按网络入侵检测软件管理员定义的许可内容，查看和监视网络入侵检测数据、修改规则和生成报告。

- **入侵日志及分析**

网络入侵检测软件提供了一个综合系统来捕捉信息并进行分析。软件安装完毕并指定一个存档位置后，用户定义一个可以在档案文件中记录任务数据的规则。用户可以使用浏览器过滤、排序和查看归档信息并创建详细报表。

网络入侵检测代表了最新一代企业网络保护技术，具有前所未有的访问控制、用户透明性、高性能、灵活性、适应性及易用性等。它提供给企业一个易于部署的网络保护方案，可以在不会导致任何失败的情况下加以实施。

7.2.3 防火墙解决方案

网络防火墙是专门为在企业部署而设计的，是新一代防火墙保护产品。它使用户可以放心地允许授权用户通过 Internet/Intranet 访问任务关键型应用，同时将未授权用户拒之门外。网络防火墙融合了最新技术，可以提供坚固的安全性和企业级可管理性。

网络防火墙可以在所有敏感的网关和任务关键型主机上进行部署。其单一规则模式保证了整个企业的一致安全性。海辰网络防火墙可以使用户：

- **部署一致的、基于策略的安全性**

网络防火墙可以使用户集中定义其网络安全策略。这些策略被自动地通过整个企业网传播给所有的海辰网络防火墙安装用户，确保了整个企业网一致、广泛的安全性。

- **确保新规则的精确性**

规则检验器模拟网络对话，帮助用户测试所有规则以确保规则定义的精确性以及新规则与整体安全策略的一致性。

主要特点

- **管理员权限的授权方式与范围**

局域网管理员可以添加与其环境和业务流程相关的规则，而企业范围的网络安全策略则由企业网络管理员设置。这一分层控制方式使企业可以在不削弱网络安全性的情况下，为商务活动的不同业务流程配置不同的规则。

- **企业范围的用户鉴别**

一旦用户经过确认，他们就能够在任何网段访问所有授权的网络资源；网络防火墙自动将鉴别信息传播给用户与资源间的所有防火墙。这使得授权用户在尽量不影响生产效率的情况下，无缝隙地访问其所有资源。

- **安全可视化**

网络防火墙包含有非常直观的可视化图形用户界面。网络管理员可以将网络资源可视化，并轻松地执行诸如拖放针对各种资源的规则的任务。

- **TCP 状态感知包过滤技术**

网络防火墙的TCP状态感知包过滤技术为复杂协议提供了最坚固的保护。通过跟踪TCP对话及过滤基于对话状态的IP包，海辰网络防火墙可以在保持包过滤效率的情况下，用应用级的智能分析功能对数据包进行分析。

- **集中管理**

可以从一个控制台对多个防火墙引擎进行集中安全地管理。对策略的修改可自动传播给防火墙引擎，实现企业范围一致的安全性。

- **用于其它应用程序的安全接口**

网络防火墙提供一种经过确认的方法，用来由诸如入侵检测产品之类的其它应用设置动态规则。

- **网络地址转换**

通过地址转换工具，网络防火墙可以隐藏敏感服务器以免被入侵者窥测到。它可以使专用服务器用户在不暴露该服务器IP地址的情况下，对外部系统和服务进行访问。网络防火墙允许用户使用现有Intranet站点的IP地址，即使它们在因特网上可能已经无效。内部的IP地址可以被自动转换成有效地址，在因特网上使用。

- **扩展服务类型支持**

网络防火墙对大多数流行的网络服务提供全面的过滤支持，这些服务包括诸如FTP、RealAudio的简单TCP/IP协议以及复杂协议等。

- **NT域和RADIUS支持**

防火墙规则可以根据 NT 域或 RADIUS 服务器内的用户 ID 号或用户组创建，避免了建立单独用户数据库的要求。

- **因特网防火墙引导程序**

利用流行因特网服务规则，用户能快速部署防火墙。

- **扩展的报警机制**

网络防火墙提供扩展的报警选项，它们包括控制台、传呼、传真以及执行定制的命令等。

- **扩展的报警机制和报告**

网络防火墙从多个防火墙的部属中集中提供网络流量和操作情况可视化功能。诸如防火墙主机、关键状态、当前连接、路由表等信息可以得到观察和监视。另外，海辰网络防火墙提供广泛的日志记录，使网络使用情况很容易地得到审计。

- **防火墙规则的逻辑网络实体定义**

为清楚、安全起见，所有的防火墙规则都是利用定义好的网络实体进行创建的。这些实体包括主机、子网、IP 范围等。

- **日历支持**

防火墙规则可以利用附带的日历激活 / 停止。

7.2.4 访问控制解决方案

网络访问控制方案利用禁止未授权访问的全面安全策略来保护证券行业用户关键业务数据和应用。这种强大的解决方案简化了 UNIX 或 Windows NT 的安全管理与增强特性。其图形用户界面可集中控制安全策略以及用户、组和资源的管理。其内建的基本策略可以提供综合的保护。

功能介绍

- **保护用户的计算环境**

利用网络访问控制方案可以帮助企业集中管理用户访问权限，快速部署预先规划好的安全策略。网络访问控制方案可以保证只有正确的人才能访问正确的信息。它可以预先保护对部署于整个企业中的 UNIX 和 Windows NT 系统服务器上数据和应用的访问。

通过其独有的动态安全扩展（DSX）技术，网络访问控制方案可以提供可靠、无入侵的保护。在不需要对操作系统内核进行任何永久性改变的情况下，DSX 可以实时地动态截取任何安全性敏感的请求。这在不干扰服务器完整性的情况下，提供了一个很高水平的安全性。

- **保护数据与应用**

企业的成功依赖于其数据和应用的完整性与保密性。利用网络访问控制方案，用户及程序可以相应地访问他们所需要的信息，而所有未经授权的信息请求则被阻止并记录在日志中。

为提高应用安全性，海辰网络访问控制方案提供定制的安全策略。同时公司还与领先的软件供应商进行合作，使网络安全方案可以控制对特殊应用的访问。这种“坚固”的解决方案为关键业务应用提供牢靠的保护。

- **灵活地控制用户访问**

“超级用户”所产生的弱点削弱了本地访问控制的安全性措施。网络访问控制方

案的 DSX 技术使企业可以根据所需的功能来创建和提高访问权限。像普通文件保护之类的高级功能普遍提高了 UNIX 和 Windows NT 操作系统的安全性。例如，统配符选项可以保护成组的相关文件或程序，使其制定强大的一般性访问策略变得非常容易。

- **集中安全管理**

网络访问控制方案可以集中管理 UNIX 和 Windows NT 用户及访问权限。同时访问控制软件还为创建、发布与管理访问策略提供了一个坚固的系统。

为帮助直接保护至关重要的 UNIX 服务器，网络访问控制方案人均提供了一个独特的基本策略。基本策略保护只有管理员才能使用的系统配置文件和敏感程序。他还可以保护审计文件，这些文件一般为黑客所盯上，用来掩盖他们的踪迹。

- **审计特定个人的行动**

综合安全性必须包括全面而又安全的个人活动记录。管理员可以配置网络访问控制方案以审计所有的安全敏感事件，并能够通过先进的跟踪选项密切监视敏感用户的行动。访问控制软件的审计信息可以跨多个系统集中管理，并可以快速过滤以加速查询和分析。

- **提高跨平台的一致安全性**

为满足整体业务需求，网络访问控制方案提高了每个系统的安全水平。单个的访问控制安全策略可以集中制定，并在各种 UNIX 和 Windows NT 操作系统之上自动发布和强化。最终结果是花费了最少的时间和精力，却得到了水平一致的服务器安全性。

与以上情况形成鲜明对比的是，如果没有访问控制软件，管理员必须为每一个计算机系统创建并维护独立的安全策略。

主要特点

- **集中管理**

网络访问控制方案使用户可以在一个点上管理管理员工作站以及其它安装了访问控制软件的每一台工作站。

- **自我保护**

一种自我保护机制可以防止黑客或其他用户关闭访问控制服务。该机制还可以用来保护访问控制的文件和数据。

- **限制组权**

网络访问控制方案允许用户将安全性建立在角色或组员之上。例如，它可以限制授予管理员组及其成员用户的权限。

- **用户责任**

访问控制软件的独特功能能够禁止用户隐藏在超级用户帐户背后进行无法跟踪的活动。它可以跟踪有名称和负有责任的特定用户的每一个行动。

- **栈溢出保护 (STOP)**

防止黑客使用栈溢出方法对系统进行攻击。栈溢出方法可以使黑客执行任意命令，闯入系统之中。

- **跨平台支持**

管理员可以为 UNIX 和 Windows NT 操作系统创建、实施和维护类似或相同的安全策略。

9 . 项目实施方案

9.1 项目实施原则

高层领导的支持是项目实施成功的关键

ERP的实施是一项投入大、风险大、实施难度大的系统工程，是对企业原有管理模式、管理思想、管理方式的一场变革，需要企业所有部门和人员的全力参与，没有企业决策者对这一巨大工程的认识、支持与直接参与就没有成功的可能。大量的实践表明，高层领导的承诺是企业成功实施ERP的关键，主宰着系统的成功与失败。

做好项目实施的总体规划

在项目开始实施前，首先要做好项目实施的整体计划，各分项目的实施都应在整体计划所划定的框架内进行，以保证整个项目实施的协调一致。

采用分步实施的策略

实施ERP这样一个大系统，涉及到人力、物力的消耗都比较大，因此在遵循“满足需求、先进、科学、符合实情”原则的前提下，采用“总体规划、分步实施、重点突破、先易后难”的实施策略是非常必要的。

充分利用企业现有的软、硬件资源

在保证项目整体先进、合理的前提下，尽量利用企业现有的软、硬件资源，根据企业现有的软、硬件状况，提供接口与企业原有的ERP系统集成，并且充分利用现有的数据，以避免重复劳动。

认真进行数据准备工作

ERP的运行依赖数据的准确、及时和完备。可以说数据准备工作是整个系统实施过程中头绪最多、工作量最大、耗时最长、涉及面最广、最容易犯错误且错误代价极大的一项工作。所以一定要提早进行并认真对待。在这里应该是企业规范数据的主要点。

选择长期稳定可靠的合作伙伴

选择有开发实施经验的，技术力量雄厚，信誉良好的公司作为合作伙伴，建立长期的合作关系，采用国内有成功经验的商品化软件，用快速原型法的实施方法，借鉴其成功经验，少走弯路，缩短实施周期。企业选择自行开发全套系统是不现实的。

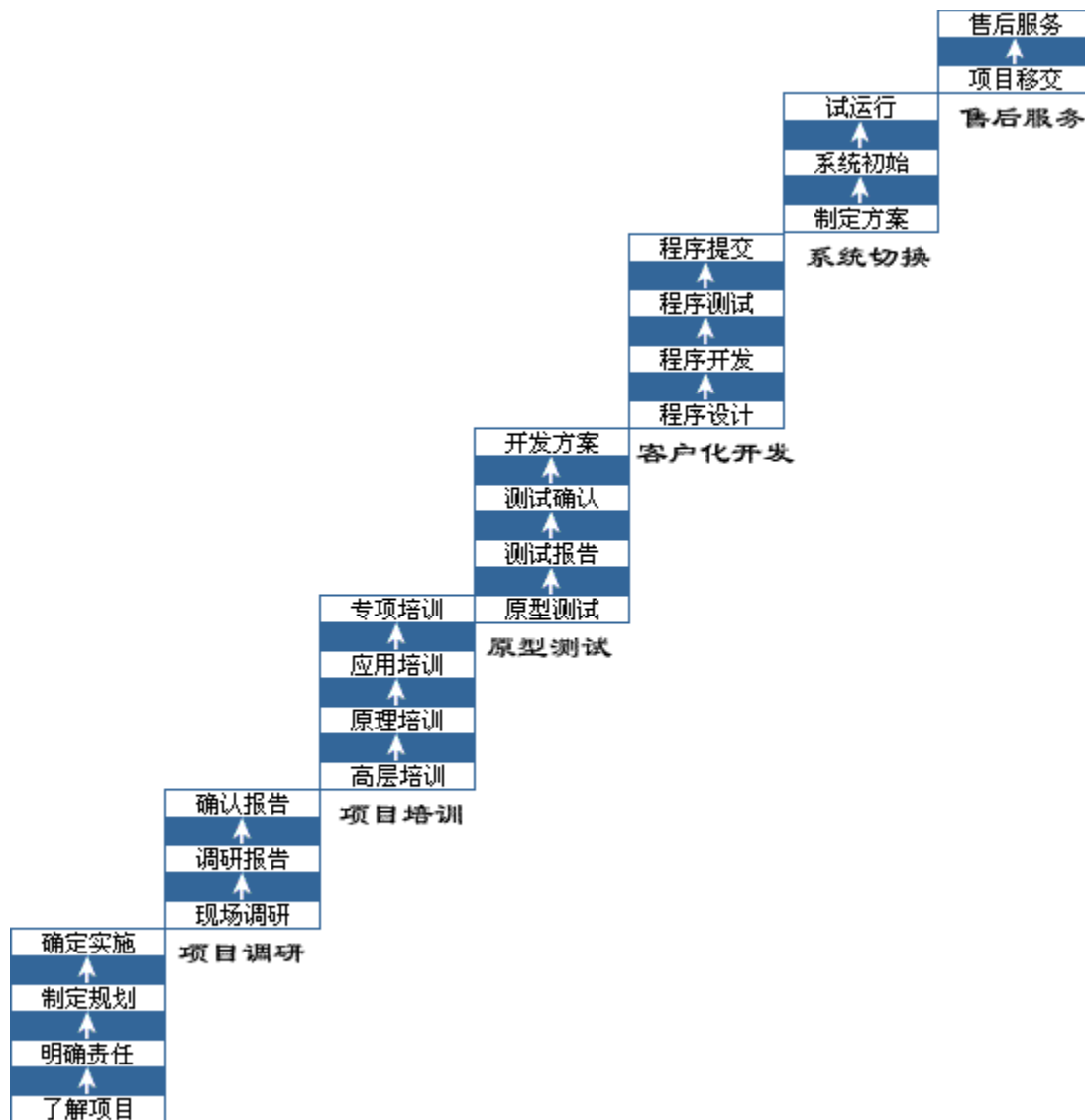
人机并行时间不宜过长

并行时间越短，项目的成功率就越大。有几个方面原因：

并行时期工作量是很大的，时间一旦过长，员工就会疲劳倦怠，影响实施效果不说，甚至会对ERP产生反感情绪；

并行时期，业务部门一般都是先操作旧系统的，再操作新系统，这时他们并没习惯看新系统的数据，而仍是以旧系统数据为准，所以新系统的数据有可能得不到及时更新和跟踪，时间长了，新系统数据的垃圾会越来越多，甚至变成了一套无用的系统。

9.2 项目实施流程



说明：

- (1) 项目实施流程是从下到上逐步实施；
- (2) 在实施流程过程中“原型测试”是可选内容，根据项目需求项目经理来决定是否进行“原型测试”，如果不进行“原型测试”则在应用培训中要根据用户的主流业务进行培训；
- (3) 项目培训中“高层培训”和“原理培训”最好是在第一次现场调研之前；
- (4) 上述各阶段可根据项目的实际情况由项目经理决定取舍，并作为编制项目实施计划的依据。但如果选择了某一阶段，则此阶段中的步骤必不可少（专项培训除外）。

项目准备

- (1) 用户成立项目领导小组和实施小组。
- (2) 了解项目——收集并阅读项目的售前资料，向业务代表了解签单过程和企业概

况

- (3) 明确责任——明确项目实施范围与双方责任界限
- (4) 制定规划——拟定项目实施规划
- (5) 确定实施——与用户项目负责人联系，确定实施规划，提出实施保障条件

项目调研

- (1) 现场调研——到用户现场进行实地调研，了解企业情况与企业需求
- (2) 调研报告——编写调研报告，详述企业现有流程和系统解决方案，确定详细实施计划
- (3) 确认报告——向用户讲解调研报告，确认系统解决方案和详细实施计划

项目培训

- (1) 高层培训——提供针对企业高层领导的理论培训，争取企业高层领导对项目的理解与支持
- (2) 原理培训——提供针对企业项目组成员的软件原理培训，使企业项目组成员详细了解软件原理
- (3) 应用培训——提供针对企业项目组成员的软件应用与软件操作培训，使企业项目组成员详细了解软件的具体应用方法和操作方法
- (4) 专项培训——提供对企业系统管理人员和程序开发人员的系统维护和开发工具培训

原型测试

- (1) 测试准备——安排测试计划
- (2) 数据准备——准备测试数据与确定测试范围
- (3) 原型测试——协助企业项目组成员完成测试数据准备、业务流程测试
- (4) 测试报告——协助企业项目组成员完成原型测试报告
- (5) 测试确认——与企业项目领导和项目组成员共同确认测试结果和测试报告
- (6) 开发方案——根据确认的原型测试报告，制定客户化开发方案，提出客户化需求报告

客户化开发

- (1) 程序设计——由设计人员根据客户化需求报告完成程序设计，提供设计方案
- (2) 程序开发——由程序员根据客户化程序设计方案完成客户化程序开发
- (3) 程序测试——由程序测试人员完成客户化程序的最终测试，提供测试报告
- (4) 程序提交——由项目经理指定实施人员统一将客户化程序提交用户，提供程序提交与备份清单

系统切换

- (1) 制定方案——制定系统切换方案，明确切换时机、切换方法
- (2) 系统初始——协助企业项目组完成静态数据编码规则，检验和调整已录入静态数据
- (3) 试运行——协助企业项目组解决运行中的突发问题，完成运行报告和项目验收报告

售后服务

- (1) 项目移交——由项目经理将项目所有原始文档移交给售后服务人员存档
- (2) 售后服务——售后服务人员根据客户需求提供相关服务

9.3 项目组织方案

项目组织的原则

影响项目成功与否的关键因素之一是“人的因素”，项目组织是关系到能否在实施过程中最大限度地利用“人的因素”的积极方面，限制“人的因素”的消极方面的重要步骤。为此，要遵照下列原则成立项组织。

企业各个层次的管理人员全过程的参与：

- 一把手领导的参与
- 高层管理者的参与
- 中层管理者的参与
- 业务骨干及主要操作人员的参与

实施公司各个层次的管理、开发及实施人员全过程的参与：

- 管理顾问的参与
- 系统设计人员的参与
- 系统开发人员的参与

项目组织机构的设置

管理软件的实施要求企业在系统正式实施之前应首先建立健全组织队伍。在一个企业内建立组织队伍是实施成功的第一要素，项目管理阶段主要包括成立项目领导小组、项目实施小组和职能组。

该组织机构的每一层都要遵照上述实施原则，同时有企业及海辰公司的人员参加。

成立项目领导小组

项目领导小组由企业“一把手”主持，它由与系统有关的总经理或副总经理、财务总监、信息中心主任、企管部经理、计划部经理、项目实施小组经理构成。他们的主要职责是：

- 提出企业计算机系统所要达到的目标，项目设计的范围及评价考核标准

- 调整与计算机系统不相适应的管理机构、体制和制度
- 协调各业务部门之间的关系，解决新系统与现有管理发生冲突的问题，提出解决方案
- 调动及组织有关管理部门和项目实施小组，按计划逐步实施管理信息系统，并批准进行新老系统的切换
- 决定项目实施小组的人选
- 研究企业工作流程的调整及机构的重组
- 审批新系统的工作流程及工作规程，保证项目高质量地进行
- 监控项目的进度

领导小组至少每周举行一次例会，领导小组组长需要经常关心、参与和指导实施工作，及时处理各种问题，“一把手”可以把重点放在以下几方面：

- 抓培训效果及企业人员素质的提高
- 定期检查工作，制定严格的奖惩制度
- 转变企业职工的管理观念，推进企业管理深化改革

成立项目实施小组

项目实施小组应在系统正式实施之前先期成立。

项目实施小组主要进行实施管理软件系统的日常工作，项目组长（或经理）是一个非常关键的岗位，人选是否合适关系到项目的成败，对项目组长（或经理）的要求如下：

- 必须十分熟悉企业的管理情况，具备一些主要基层部门的管理经验
- 有改革创新的精神，熟悉管理软件基本理论
- 有较强的组织能力，能与人合作，在企业中有一定威望

项目实施小组的职责：

- 配合实施公司，保证实施计划的实现
- 指导、组织和推动职能组的工作

- 负责数据的采集组织，负责编码原则的制定，保证数据录入的准确、及时、完整
- 负责组织模拟运行，对管理改革的问题提出解决方案和建议
- 组织和开展企业内部的培训，担负起培训师的工作
- 制定工作准则和工作规程
- 提交各阶段的工作成果报告

项目执行职能组

项目执行职能组是指各个具体的执行部门，职能组是在项目实施小组的领导下，研究本部门实施管理软件系统的方法和步骤，掌握与本部门业务有关的软件功能，并准备录入数据，学会应用各种报表提供的信息，培训本部门的使用人员，参与制定工作准则和工作规程，做好新旧系统的切换，运行新的系统。