



U8 供应链管理 解决方案

用友软件股份有限公司

一、方案概述

U8 供应链管理系统解决方案，帮助成长型企业解决在市场竞争激烈多变的情况下，原材料价格难以控制，交货期经常变动、销售订单难以预测、生产成本控制困难、各业务部门难以有效协作、分析评价体系不完善等问题。通过 U8 供应链管理的部署和应用，帮助企业实现销售、生产、采购、财务部门的业务高效协同，逐步消除管理瓶颈，建立竞争优势。

U8 供应链管理方案构成

总账+报表+应收款管理+应付款管理+采购管理+销售管理+库存管理+存货核算

目标客户

- 1、单一组织企业（工业、商业、服务业）
- 2、关注财务业务同步管理

二、客户需求

2.1 财务与业务脱节，每个月要花费大量人力物力对账

诊断：财务和业务系统没有集成，导致：

1. 月底业务部门和财务部门花费大量时间相互对账，账实难以相符
2. 盘点完了手工还要做账，经常加班加点
3. 部门之间信息量传递有限，效率缓慢
4. 经营好坏难以通过财务准确评价和有效监控

2.2 销售订单难以预测，给生产和采购带来困难

诊断：缺乏高效的供应链运作，销售计划和预测依赖于：

2. 销售部门或者业务员的手工统计，数据延迟
3. 由于缺乏标准的销售流程和规范，预测标准难以统一

4. 由于缺乏历史数据多角度的分析，预测结果不准确
5. 依赖于不够准确的预测数据，安排采购和生产，带来资金的占压和浪费

2.3 应收账款居高不下，加大企业经营风险

诊断：应收账款居高不下反映企业内部管理许多综合问题：

1. 客户授信、信用检查缺乏严格有效的内部控制流程和手段
2. 缺乏客户账期的有效授权，信用管理混乱导致应收账款居高不下
3. 应收账款的高低与业务员考核不能紧密相关

2.4 业务员因为业绩压力，为了签单回款，杀鸡取卵

诊断：因为业绩和竞争压力，企图低价取胜，损害企业利益：

1. 产品种类繁多、报价方式灵活，使得价格政策难以得到有效贯彻和落实
2. 业务员考核手段单一，只看回款，不看利润，为了签单盲目降价
3. 业务员盲目接单，承诺过多无法实现，造成客户要求赔偿损失，企业信誉受损

2.5 合同一旦签订后就进入文件柜，与财务、业务脱节

诊断：合同种类、数量、标的、条款繁多，分散在不同的经手部门和经手人手中：

1. 合同条款经常变更，无法跟踪变更历史
2. 合同约定条款难以在业务过程中得到有效贯彻落实，往往是事后处理
3. 缺乏对合同执行情况的有效跟踪手段和方法，特别是某些重要合同

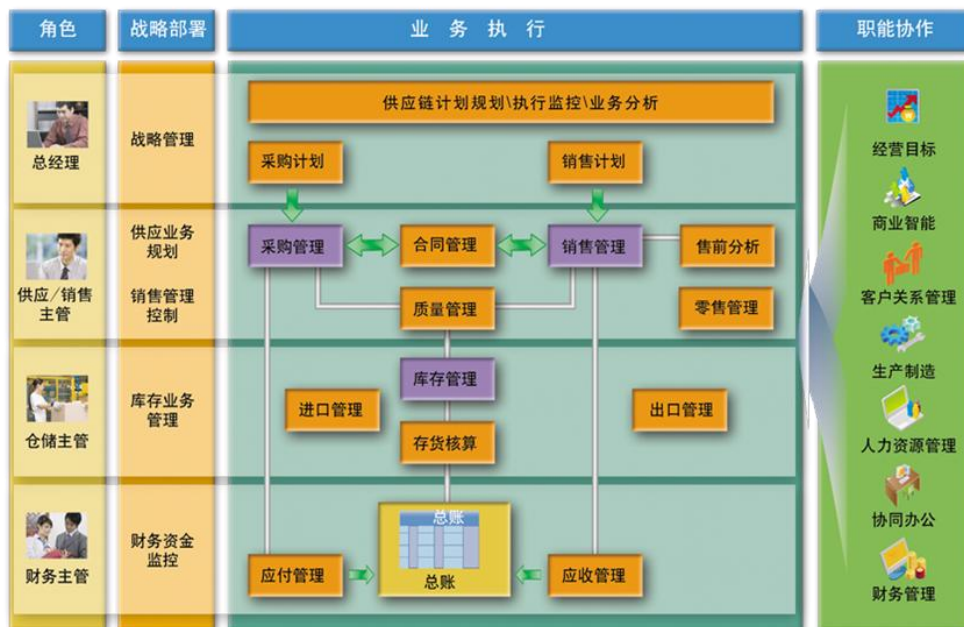
2.6 每到供应商集中付款时，公司账上资金总是紧缺

诊断：如何将有限的资金花到刀刃上，是管理者必须思考的问题

1. 付款和预算脱节，全凭采购员和供应商的关系决定，加大企业经营风险
2. 采购计划审批时，无法预知未来企业资金状况
3. 采购资金流、物流和信息流相互脱节，无法提前安排好资金计划

三、关键应用

方案架构



用友 U8 供应链管理解决方案，以订单签订为起点，以订单的交付为终点，以财务业务同步为管理目标，实现业务流、资金流和信息流的统一，包括销售管理、采购管理、库存管理、存货核算、应收管理、应付管理、总账、报表等模块应用，同时与客户关系管理、商业智能、生产制造等系统紧密集成。

3.1 诊断问题：财务与业务脱节，每个月要花费大量人力物力对账

对策一：从销售到收款的业务过程管控

当客户签定销售订单以后，围绕订单的交付展开采购、生产、发货和收款等业务活动，将订单及订单的执行的过程准确的记录下来，保证信息的实时和准确，实现财务和业务的高度集成。

对策二：从采购到付款的业务过程管控

从采购计划编制开始，到供应商的选择、采购订单下达，围绕采购订单交付的完整业务过程管控，与预算系统集成应用，有效控制采购预算和采购付款执行；与质量系统集成应用，从源头控制采购质量。

3.2 诊断问题：销售订单难以预测，给生产和采购带来困难

对策：基于漏斗的销售预测和实时的销售计划执行监控

根据部门、业务员、地区、产品的商机漏斗情况，结合销售阶段、预计成交时间、预计成交概率，预测未来一段时间可能产生销售收入。基于漏斗的预测使得企业销售管理更加有序、销售预测更加准确，结合销售计划的执行情况分析，出现偏差及时调整。

3.3 诊断问题：应收账款居高不下，加大企业经营风险

对策：严格的信用和账期管理

根据部门、业务员、客户进行信用额度和信用天数控制，在订单、发货、开票、出库、收款等各个业务环节动态进行信用控制。信用额度的计算公式可以灵活定义，适应不同企业的管理要求。支持企业按照一个或多个固定立账日，按照业务发生后的多少天、按照不同收付款协议，灵活管理客户/供应商账期，有效降低应收账款，盘活企业资金。

3.4 诊断问题：合同一旦签订后就进入文件柜，与财务、业务脱节

对策：全生命周期的合同管理

将分散在企业各个部门、各个文件柜的合同按照分类有效管理起来，包括销售合同、采购合同、应收合同、应付合同、项目合同、服务合同等各种类型合同文档管理及变更历史管理。与销售、采购、应收、应付、服务、项目管理等子系统集成应用，有效跟踪合同执行情况，实现合同全生命周期管理。

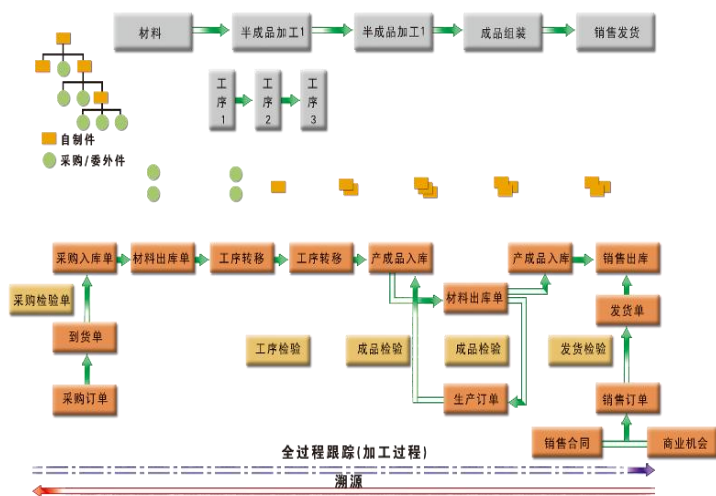
3.5 诊断问题：每到供应商集中付款时，公司账上资金总是紧缺

对策：付款申请控制

付款需要事先申请，并且和原始业务紧密关联，经 workflow 审批后方可批准。审批时，检查预算执行情况，使得企业有限资金花到刀刃上。

四、应用价值

- **财务业务同步管理：**从销售合同到销售订单、从销售订单到应收账款，从采购合同到采购订单、从采购订单到应付账款，从供应商对账到客户对账，每一笔业务的发生、变化都能够第一时间反映到财务总账上来，实现财务和业务的同步管理。
- **财务对业务实时监控：**严格的信用管理和账期管理，多角度的辅助核算，监控价格政策的执行、监控物料实物流转和财务流转、严格的预算付款审批控制等，在每一个业务环节，都能体现财务部门对业务部门的实时监控。
- **多角度的业务追根溯源：**企业业务活动及时准确地在 ERP 系统中记录以后，系统能够从商机、合同、销售订单、采购订单、序列号、批号、出库跟踪入库等多个角度追根溯源，使得出现问题以后能够准确定位问题根源，最大限度地减少损失。



业务追根溯源

- **协同的供应商门户：**供应链向上下游延伸，使得供应商通过门户第一时间了解企业的采购需求、原材料的耗用进度，实现企业与供应商的业务协同，实现原材料直接供应到生产线，减少库存资金占用。

- **严格的质量控制：**在到货、入库、出库、发货、退回等各个业务环节，均能按照物料的属性进行严格的质量检验，检验合格方可继续，检验不合格退回、返工或降级处理。

五、成功案例—石家庄工业泵厂有限责任公司

5.1 企业简介



石家庄工业泵厂有限责任公司是具有铸造、机械加工、热处理、装配等多种加工形式、多种生产组织形式的国营企业，有五十多年机械制造历史。1989年后，石家庄工业泵厂主动溶入市场经济的浪潮中，经过十几年奋力拼搏，换来了突飞猛进的发展，成为国内一个年产 4000 台套渣浆泵的大型专业制造厂。该企业生产的 ZJ 系列渣浆泵相继被评为国家级新产品、机械工业第十七批节能机电产品、原煤炭部新产品、列为原煤炭部八项科技成果推广项目之一，中国名牌产品，被电力成套局和电力规划院推荐为 200MW、300MW 火电机组主要辅机产品。

主要产品：渣浆泵、立式渣浆泵、给料泵、双吸泵、循环泵、脱硫泵



5.2 诊断问题

1、合同履约率低

企业生产不均衡、计划排不开、采购时间不可控制，延期到货使得产品装配时零件不齐套，导致合同履约率低，影响接单能力。

2、销售接单确定交期困难：

销售人员在接单时，无法准确地掌握产品的成本并预估出订单的交货期。销售人员需要与库管员、生产计划人员沟通产品及各种零部件可用量信息，要花费半天或者更多时间，确定订单交期相当困难。

3、应收账款难以及时掌控：

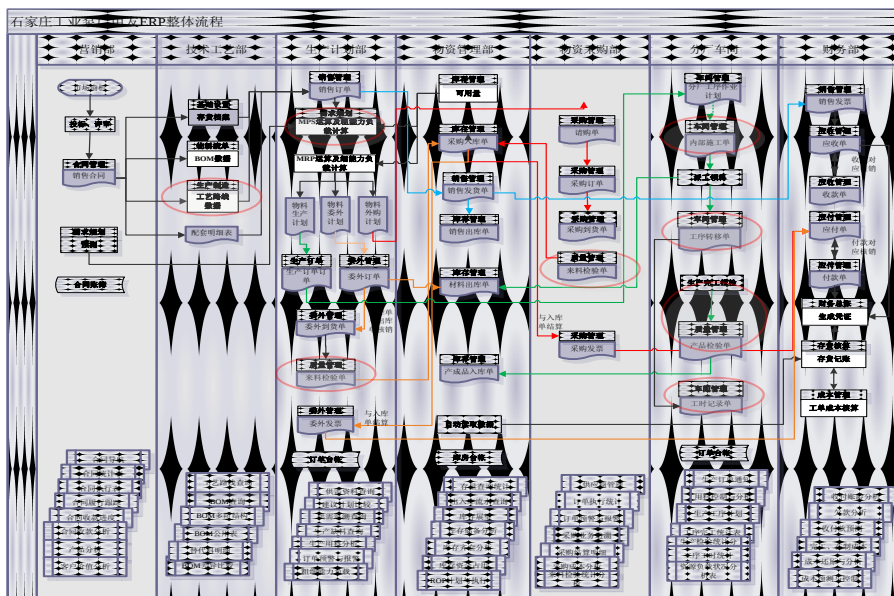
销售账出自三家，销售部门的销售账、财务部门的应收账、成品库的库存账，数据不一致，每月稽核浪费人力物力。手工状态无法做到信息的共享和实时，导致无法及时掌控。

4、财务业务对账困难：

手工作业下财务业务不连通，账账不符、财务跟着业务走，调账调数，业务处理得不到及时监控，物料得不到实时点管，库存资金和在制资金管理出现漏洞。

5.3 诊断方案

为解决以上管理问题，工业泵决定通过 ERP 提升企业竞争力，提出了“不换思想就换人”，在一期项目成功部署供应链管理系统，在二期项目成功部署精益生产管理方案，均取得了超出预期的应用成效。其 ERP 总体业务流程如下：



5.4 应用效果

■ 接单承诺快速准确

通过售前分析和库存信息查询，接单承诺准确率提高、反应速度加快——原来业务人员获得库存及在制信息时间从 3-4 小时减少到系统上线后的几分钟。

■ 发货效率大幅提升

发货作业由原来的 1 天变为 2 小时,原来发货需经过碰头会、打印、传递、到现场确定可发货量等多个低效误时环节，发出一笔货物最少要一天时间，系统上线后，原来低效的手工流程环节得到改善，发货效率大大提高。

■ 齐套性增强

上线后，信息共享的工作环境使得企业相关人员可以通过系统随时关注齐套情况，使得齐套性差的问题可以迅速明显地表现出来，相关业务人员可以及时组织解决，有效缓解及时交货问题。

■ 产品质量更加可靠

在业务流程中加入质量管理，实现采购检验、委外检验、产品检验，严把质量关。以前漏检订单可以入库，现在单据一环扣一环，控制严密。

■ 财务业务同步管理

应收、应付业务数据清楚，出入库数据准确。各部门的业务单据实时的传递到财务部，实现财务业务信息紧密集成，准确、及时的业务数据，为高层管理人员做出决策提供有效的数据依据。

用友 推动管理进步

地址：北京市海淀区北清路 68 号用友软件园
邮编：100094 总机：+ 86 10 6243 6688
网址：www.yonyou.com 客户专线：4006 600 588
服务邮箱：contact@yonyou.com