

管理随需而变，拥抱智能时代!

华普汇能 S3
产品及应用解决方案介绍

华普汇能软件

版本号：19C

目录

一、引言.....	1
二、为什么要上华普汇能 S3 系统.....	3
三、华普汇能 S3 产品简介.....	6
四、华普汇能 S3 产品特点.....	8
五、华普汇能 S3 产品架构.....	9
六、华普汇能 S3 分项功能介绍.....	11
七、华普汇能 S3 产品分行业介绍.....	17
7.1 集团财务/业务解决方案.....	17
7.2 批发分销行业解决方案.....	18
7.3 通用制造业解决方案.....	20
7.4 机械制造行业解决方案.....	21
7.5 制造业 MES 解决方案.....	23
7.6 装备制造业解决方案.....	24
7.7 餐饮行业解决方案.....	26
7.8 教育培训机构解决方案.....	30
7.9 百货零售行业解决方案.....	32
7.10 服装/鞋业零售行业解决方案.....	33
7.11 汽车 4S 行业解决方案.....	34
7.12 屠宰解决方案.....	36
7.13 食品制造行业解决方案.....	41
7.14 混凝土制造行业解决方案.....	42
7.15 华普汇能 ERP 移动客户端.....	48
八、实施与服务.....	51
九、应用展望.....	52
十、产品运行环境.....	53

一、引言

华普汇能软件作为一家独立软件开发商，一直致力于为企业提供性能优异的、基于数据驱动的企业综合解决方案。服务的企业从名不见经传的小型企业到世界五百强企业，从基本的财务管理到深入企业血液的智能制造流程管控，均可见到华普汇能的成功应用。通过帮助企业升级原有系统，完全替换或部分替换原有系统，华普汇能展现了无比强大的活力与可用性，令企业应用从传统 ERP 升级为智能型 ERP，管理水平稳步迈向工业 4.0 时代。

与竞争对手相比，华普汇能的优势在于专业性、可用性、可靠性、稳定性、可扩展性、低总体拥有成本。

华普汇能软件通过将 ERP、MES、WMS、PLM、APS、APP、CRM、WEB 应用等流行的思想与解决问题的方法进行有机的集成，打造了华普汇能 ERP，使华普汇能的用户在商业竞争中最终获得优势，避免了多种软件之间协同造成的信息孤岛，令管理者将工作视为艺术与生活的乐趣。

华普汇能软件成立于 2001 年，经过多年的发展，华普汇能建立了研发、销售、管理咨询、售后服务一体的成熟管理服务体系，不断积累了丰富的行业应用经验，为不同行业顾客需求打造专属行业解决方案，集成专属行业的先进管理思想、成熟管理方法。

经过多年持续开发和实践的磨练，华普汇能 ERP 建立了良好的口碑并获得大量客户的认可，通过逐步在建立能够服务全国销售队伍和服务团队，使华普汇能的用户可在管理上能够获得超越同行的竞争优势，获得管理成功！

华普汇能通过管理咨询、应用升级和业务重组和流程在再造，实现对企业用户的整体优化，并将其结果固化于整个 ERP 系统，帮助企业消除原有系统的低效和碎片效应，有效提高管理水平及效率，从而帮助企业获得行业竞争能力。

华普汇能应时而生，相信投资华普汇能软件的用户必能获得超值回报！

华普汇能 ERP 的研发的核心理念是：专注、专业、领先、集成；全面应用、按需部署、快速见效。

华普汇能 ERP 的服务理念是：以客户为本、快速高效、风险可控。

经营理念：坚持自主创新，致力于用信息技术帮助企业实现管理现代化，以先进的产品和服务成为客户信赖的长期合作伙伴。

目前，华普汇能软件向用户提供解决方案如下：

- 集团财务/业务解决方案
- 批发分销行业解决方案
- 通用制造业解决方案
- 装备制造业(按设计制造)解决方案
- 机械制造业解决方案
- 制造业 MES 解决方案
- 餐饮连锁行业解决方案
- 教育培训机构解决方案
- 百货零售行业解决方案
- 服装/鞋业零售业解决方案
- 汽车 4S 行业解决方案
- 汽车配件制造业解决方案
- 现代农业(屠宰与养殖)解决方案

食品制造业解决方案

混凝土企业综合管理解决方案

烘焙连锁店解决方案

企业级移动应用解决方案

二、为什么要上华普汇能 S3 系统

1 什么是 ERP 系统？

ERP——Enterprise Resource Planning 企业资源计划系统，是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。ERP 系统集中信息技术与先进的管理思想于一身，成为现代企业的运行模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。

2 为什么要上 ERP 系统？

A 企业资源与 ERP 的关系

厂房、生产线、加工设备、检测设备、运输工具等都是企业的硬件资源，人力、客户、供应商、管理、信誉、融资能力、组织结构、员工的劳动热情等就是企业的软件资源。企业运行发展中，这些资源相互作用，形成企业进行生产活动、完成客户订单、创造社会财富、实现企业价值的基础，反映企业在竞争发展中的地位。ERP 系统的管理对象便是上述各种资源及生产要素，通过 ERP 的使用使企业的生产过程能及时、高质地完成客户的订单，最大程度地发挥这些资源的作用，并根据客户订单及生产状况做出调整资源的决策。

B 信息化管理和手工管理对比

信息化管理和手工管理是完全不同的两种管理模式，信息化管理决不是手工管理的翻版，它们之间的区别可以用下表说明：

	传统手工管理	信息化管理（ERP）
信息组织	条条块块	业务全流程
信息处理	随意性	规范/规则/模型
信息传递	电子邮件/电话/传真	信息集成/网络通讯
处理速度	慢/不及时	极快/实时
信息来源	多头/重叠	惟一
信息利用	孤岛	共享
差错机率	多	少
数据处理量	粗放	详尽/支持决策
记录/归档	不完整	数据存储
指导思想	自己方便	客户/全局//系统

正因为管理模式不同，说明信息化管理是在做一件“过去从来没有这样干过的事”，只有当传统模式解决不了问题才需要信息化。因此，实施 ERP 必然是一种管理创新和改革。

借助信息技术的支持，信息化管理（如 ERP）具备许多手工管理无法做到的功能特点，可以从 9 方面概括，即：规范、透明、共享、快速、细化、唯一、模拟、警示、强化。

简要说明如下：

- ① 规范 — 流程规范，运营有序
- ② 透明 — 流程透明，有效掌控
- ③ 共享 — 信息通畅，实时共享
- ④ 快速 — 运算迅速，响应及时
- ⑤ 细化 — 详尽全面，分析改进
- ⑥ 惟一 — 数据准确，决策有据
- ⑦ 模拟 — 模拟仿真，预见后果
- ⑧ 警示 — 偏离设置，预警提示
- ⑨ 强化 — 强化供需链，增值共赢

C ERP 是覆盖企业业务全流程的信息化管理系统

ERP 不同于各种单项业务信息化系统，它是一种打破部门之间的界限，实现跨部门的信息化管理系统。它的着眼点是企业的全流程，即从获取商机，拿到订单开始，经过一系列的业务运作，最后把产品或服务交到客户手中，收回货款并提供后续服务。这是一种始于客户、终于客户，为客户创造价值，并实现企业与客户共赢的过程。

在这样的全流程中，企业的每一项业务都是其中的一个子系统，它们之间的关系是“相互依存，相互作用”，信息孤岛的实质就是割断了流程、管理的碎片化。因此，实施 ERP，企业全体员工必须牢牢树立全局、整体、系统和集成观念，才能使 ERP 实施取得成效。有了这样的观点，就可以比较容易地结合企业的需求，确定实施 ERP 的步骤；也可以正确理解企业的各项业务的关系和“谁是核心”的问题。无论是企业内部还是外部，都必须实现协同运作，才能使 ERP 充分发挥作用。效益是人创造的，人的因素决不可忽视，企业文化和人的思想境界是“人的因素”最重要的内涵。

任何业务运行的结果，都是通过一系列业务过程造成的。为了判断结果的真实性和可靠性，纠正偏差，避免错误重复发生，就必须追溯业务过程，找出原因。要掌控业务全过程，首先过程必须可视化，只有过程透明，才能做到信息集成和实时共享。但是，当“信息”成为财富和权力的象征时，要想过程透明、信息共享，会遇到各种阻力。为了克服阻力，只有坚持深化管理改革。显然，实施 ERP 决不是一个单纯的技术问题，它和管理改革有着不可分割的关系。

许多管理问题都不是靠一个甚至几个部门就能解决的，比如说库存量居高不下，资金占用过多，资金周转周期过长这类问题，决不是单靠加强库存管理就能够解决的，要从全流程的角度逐层深入剖析。

用一句话来说：ERP 可以理解作为一种借助信息技术，以软件为载体，规范、集成、控制和优化企业内外业务流程的解决方案，解决手工管理解决不了的问题。

D ERP 能够帮助企业解决长期困扰企业的管理难题

通过 ERP 系统帮助企业解决管理中的问题，通过华普汇能 ERP 帮助企业解决其他软件所不能解决的难题，是华普汇能软件及每一位用户的最终目标。

3 为什么要上华普汇能 S3 系统？

华普汇能 S3 是 ERP 系统，同时，集成了传统 ERP 以外的东西，如 MES、WMS、ETO 等功能，华普汇能更从企业的实际出发，帮助企业解决更实际的问题。

华普汇能 S3 多年积累的 implementation 经验，是用户使用华普汇能 S3 的必要条件。华普汇能的优势在于能将实施客户过程中积累的管理经验复制并优化后应用于后续的客户管理过程中，并在软件的后续升级过程中不断增强这一效应，使优秀的管理方法得以继承和发展。

华普汇能 S3 无与伦比的性能及价格竞争优势，是用户使用华普汇能 S3 的充分条件。与同行软件相比，华普汇能提供更多的现成预备解决方案，通过轻量的配置服务即可帮助困扰企业的个性需求，而价格仅仅是相同水平竞争对手的十分之一到二分之一，即可非常好的解决需要大价钱才可解决的问题。

华普汇能 S3 是零风险解决方案。华普汇能软件坚决不接无法成功实施落地的客户。项目的成功取决于项目的甲方所具备的条件及乙方软件产品的设计水平及实施能力，华普汇能的售前顾问将充分评估实施成功的风险及阻力，让甲方的决策者不会因为购买软件的错误而导致决策被股东的抱怨。

三、华普汇能 S3 产品简介

华普汇能 S3 V3.0 针对单一企业及企业集团而设计，在一个或多个数据库中实现单一企业到集团型企业的业务管理的需求，具有高可用性、高适应性及高伸缩性，满足企业年度销售额从数百万到上百亿生产及运营管理，满足客户端从数个到成百上千个站点的业务精细化管理，满足企业将业务从本地扩展到异地的管理，满足企业将业务从企业内部扩展到外部系统管理的需求。

华普汇能倡导的管理理念是：以融入行业特点的精细化管理及智能制造为出发点，实现财务、销售业务、售后服务、供应链(SCM)、仓库管理(WMS)、生产管理、产品设计、制造执行系统(MES)、按设计制造、生产后勤、移动、电商一体化，帮助企业：

- (1) 构建具备行业竞争力的企业核心安全稳定的管理平台；
- (2) 能够实现各项管理功能的有效集成；
- (3) 满足当前及未来发展的管理需求；
- (4) 满足当前及尽可能远的未来社会环境变化的需求；
- (5) 更多节省期初投入及未来日常管理及运营成本，并为企业创造最大的价值。

华普汇能 S3 V3.0 可以满足一般的标准流程的商业企业到特定专业领域的集团型企业，从单一的零售企业到数百家连锁店的连锁集团，从单一的工厂到多工厂制造，从批量重复型制造企业到按订单专业定制型企业，从微小的零部件到巨型设备的生产，从简单的业务管理到与设备紧密集成的智能制造，均可以从华普汇能软件获得完美的解决方案。

华普汇能 S3 V3.0 从管理和效率的角度出发，不畏惧企业管理的复杂性需求，每一功能模块均以最佳业务实践为蓝本精心打造，提供最大的调整弹性能力，最终实现最大限度满足企业管理需求而不需要采用专门定制开发的方法达成企业管理目标，帮助经营者可有效实现对整个生产经营过程的实时掌控，以提供完美的产品和服务，并洞察商机，适应瞬息万变的市场，在激烈的竞争环境中立于不败之地。

华普汇能 S3 V3.0 包括<订单管理>、<采购管理>、<销售管理>、<库存管理>、<应收应付帐款管理>、<内部结算管理>、<生产管理>、<车间管理>、<质量管理>、<产品设计管理>、<服务管理>、<现金银行管理>、<成本核算管理>、<账务管理>、<资产管理>、<人力资源管理>、<工资管理>、<运输管理>、<车辆销售>、<车辆维修>、<种养殖管理>、<教务管理>、<屠宰管理>、<预算管理>、<设备管理>、<车辆管理>、<低值易耗品管理>、<移动客户端>、<webAPP>、<电商接口>等功能模块于一体，支持本地及远程网络桌面及智能移动设备的协同操作业务，支持本地化部署及云部署，支持企业内部管理及电商业务的集成。

华普汇能 S3 V3.0 可满足企业管理本地及异地业务的需求，实现了企业经营管理过程的量化、标准化、流程化、规范化、科学化，能够极大提高企业经营效益，极大地降低企业管理运营成本。

华普汇能 S3 V3.0 提供最大限度的设备及外部系统的集成，包括：IC 卡读卡器、电子称、条码打印机、一维码或二维码扫码设备、andrio 智能设备 APP、苹果智能设备 APP、生产称重设备、生产计数设备、生产控制设备(PLC)、微信应用、电商、其他财务软件或管理软件、设备控制软件等。

华普汇能 S3 应用于诸多行业，目前能够提供专业解决方案的行业有：各类制造业（机械、电子、装备制造、食品制造、化工产品、现代农业(屠宰及工厂化栽培)、混凝土、家具、服装、纺织等行业、橡胶及轮胎业、金属制品定制加工、家具及木材加工)、商业批发业、

商业零售、餐饮连锁、百货连锁、服装及鞋业连锁经营等六十余细分行业。

华普汇能 S3 V3.0 坚持伴随企业的成长，使企业 ERP 始终可以满足时代变化发展所产生的新增需求，使投资人的数字资产投资得到有效的保障并长期为企业创造价值，总体拥有成本低，运行维护成本低，投资回报高。

华普汇能 S3 V3.0 的努力方向是：用最有效的手段、最简便的方法、最低的成本向企业用户提供最有效、最高效、最可靠的企业级专业智能解决方案。

我们相信，当顾客过去需要花费数百万元人民币或数千万元人民币才可求解的难题，在华普汇能 S3 V3.0 的支持下，只需要花费十分之一到二分之一价格即可获得更为满意的解决方案。

华普汇能 ERP S3 包括：

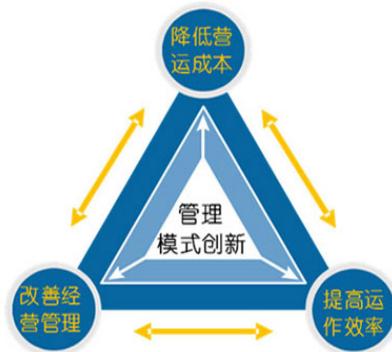
华普汇能 ERP 系统构成

财务管理子系统	运输管理子系统	决策支持子系统
销售管理子系统	服务管理子系统	移动应用子系统
采购管理子系统	车辆维修管理	电子商务子系统
库存管理子系统	混凝土业务子系统	OA 子系统(外协)
生产管理子系统	汽车配件管理	业务中间件子系统
车间管理子系统	汽车整车管理	二次开发子系统
质量管理子系统	养殖管理子系统	
设备管理子系统	屠宰管理子系统	
MES 系统	教育管理子系统	
成本管理子系统	租赁管理子系统	
零售管理子系统	运输管理子系统	
人力资源子系统	低值易耗品子系统	
产品设计管理系统		
基础数据子系统		
系统管理子系统		

四、华普汇能 S3 产品特点

华普汇能 ERP 具有如下特点：

(1) 以客户的管理目标为先导，软件充分配合客户的应用目标为己任，以咨询带动实施。华普汇能可以为不同的顾客打造专属的咨询服务方案和 ERP 整体解决方案。通过持续改善经验管理，不断降低运营成本，不断提高运作效率，实现企业永续成长发展的目标。



(2) 功能全面。能够满足企业的多方需求，从企业的日常工作到数据分析，从供应链到生产制造，从业务流程到全程可追溯管理、从现场设备控制到数据采集，从 PC 到移动智能设备、从通用解决方案到行业解决方案，从企业内部管理到与外部电商系统的对接；

(3) 性能优异。由于采用了优化的设计，对于企业大数据量，较少的硬件投资即可获得满意的性能；

(4) 良好的伸缩性。能够满足企业从一个站点的应用成长为集团型企业的管理需求，令顾客在软件上的投资能够获得长期的保值与增值；

(5) 行业优势。专为行业打造解决方案，使用户获得量身定制的感受及应用效果；

(6) 实施低风险。华普汇能的实施团队采用的实施方案首先建立在对客户原有管理方案的基础上不断进行业务优化，而后结合行业最佳业务实践经验和方法，通过深入的咨询实施服务为顾客打造专属的解决方案，提高实施的成功率，将应用的风险降至最低；

(7) 高性价比。由于华普汇能采用了产品化的开发策略，使顾客的不必支付昂贵的开发费用，即可拥有超值的功能和服务，在降低风险的同时使顾客对软件的总体拥有成本降至最低，每年的服务及升级费用最低，获得超值的性价比；

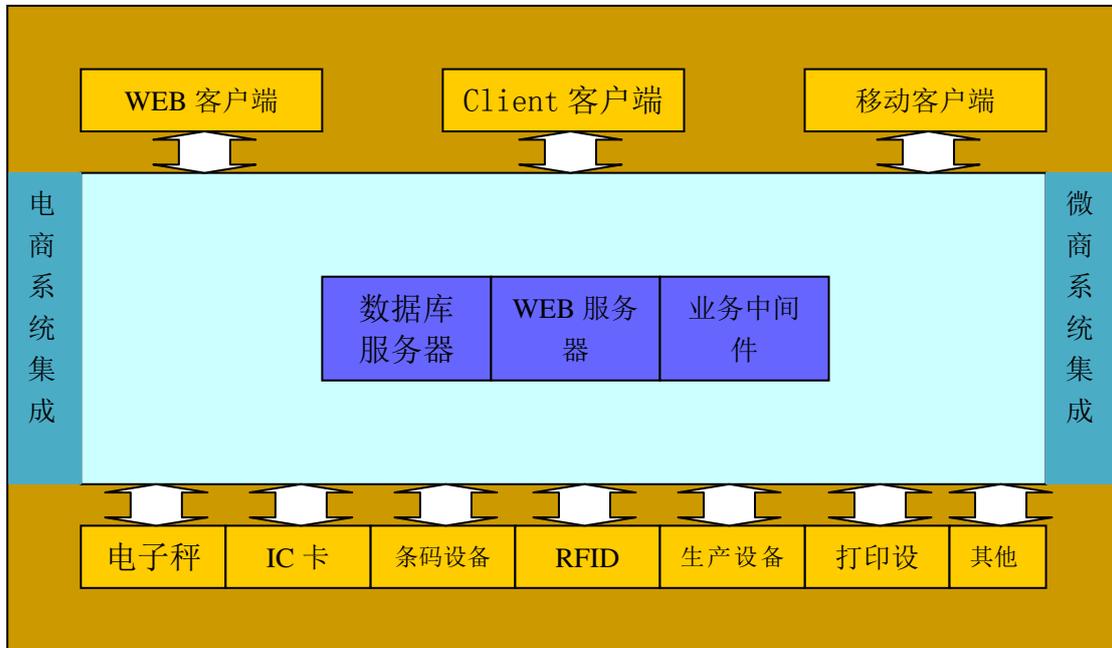
(8) 技术优势。华普汇能 ERP 拥有自己软件的专有技术，软件可方便实现快速部署，随顾客需求而变，使华普汇能的最终用户获得行业内的竞争优势。

(9) 硬件集成优势。华普汇能 ERP 充分集成不同行业应用方案的同时，更集成大量的硬件设备，诸如：移动智能终端、电子称、数据采集器、IC 卡读卡器，RFID 读卡器、条码设备、PLC 等，使顾客原来需要定制的功能能够轻松获得解决。

(10) 无与伦比的竞争优势。与同行软件相比，华普汇能提供更多的现成预备解决方案，通过轻量的配置服务即可帮助困扰企业的个性需求，而价格仅仅是相同水平竞争对手的十分之一到二分之一。

五、华普汇能 S3 产品架构

华普汇能 ERP 系统架构如下：

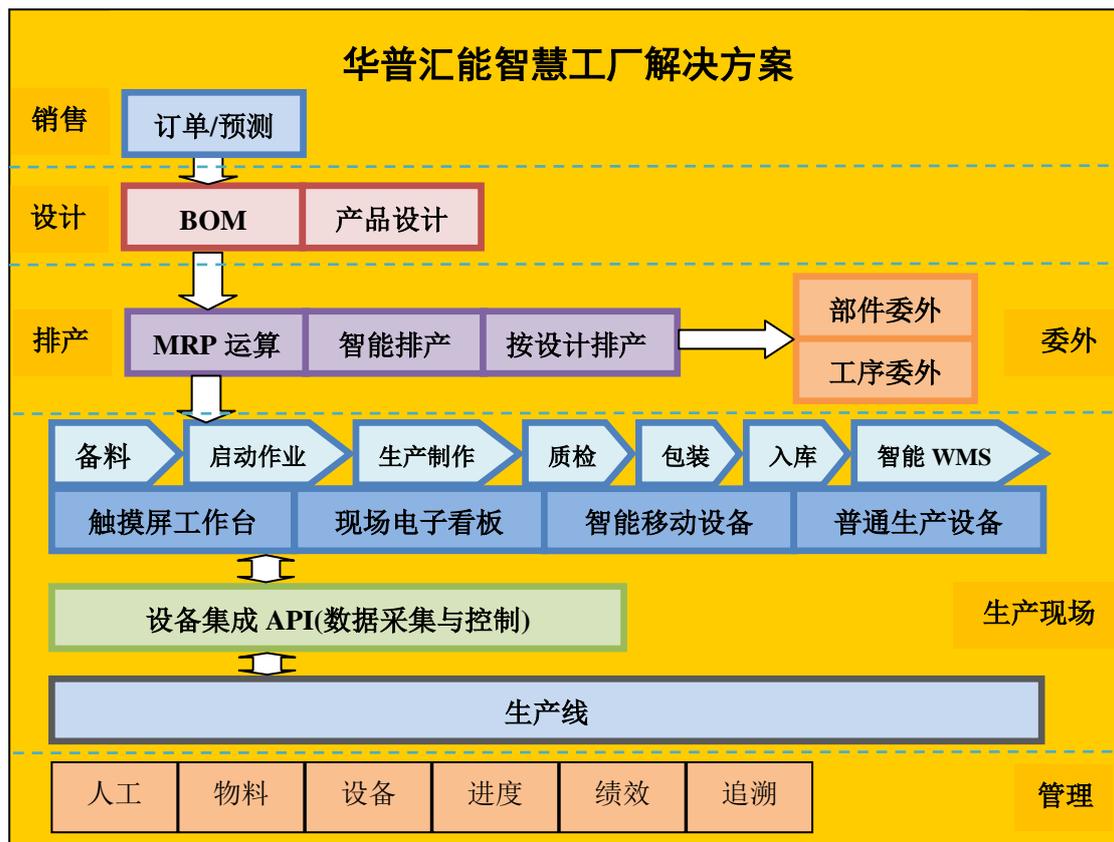


华普汇能 ERP 通过数据库服务器、WEB 服务器、业务中间件服务器将企业的整个工作环境集成到一起，实现协同工作的目标。

华普汇能 ERP 自身集成了智能手机终端、电子称、IC 卡、条码设备、数据采集器、智能终端设备、PLC 等硬件设备，使顾客以较少的投入即可满足开发定制才能够解决的管理需求，同时，通过有机集成，系统工作高效而协调，适应企业未来发展的规划和要求。



华普汇能智慧工厂整体架构：



六、华普汇能 S3 分项功能介绍

报价与询价管理

企业成功的秘密是能够有效的控制成本并最大化获得销售利润。通过报价管理实现销售的控制，通过询价管理实现比价采购。便于ERP系统向电子商务系统发布采购信息，并获得来自电子商务系统反馈的报价信息。

合同与订单管理

此模块提的具体功能包括：项目管理、采购合同、销售合同、采购计划、销售计划、采购订单、销售订单、内部订单、自动订购、供应计划等功能。

企业通过此模块可以有效实现合同的存储并在企业内部获得信息共享。通过采购合同-采购计划-采购订单-自动订购实现采购过程的控制。采购订单直接关联询价信息、关联销售订单、关联发货进度及生产制作要求、关联销售计划及内部订单，并可关联财务付款，实现采购部门对供应系统的有效服务及企业内部协同。

通过销售合同-销售计划及供应计划-销售订单实现销售过程的控制。销售订单直接关联报价单、关联订购意向、关联发货进度、关联采购订单、关联收款单、关联销售发货信息实现销售部门对销售过程的整体监控。

连锁店面通过此模块实现店面订货数据的处理。

合同文本可以通过此模块进行管理。

此模块还提供项目管理功能，跟踪项目的业务进度及财务进度。

此模块提供供应计划管理，用于满足段保质期，以销定产的生产业态企业有效控制生产进度。

对外结算管理

此模块提的具体功能包括：付款申请、应付单据、收款单、应收单、内部转账申请、销售返利及借据管理、店面收款管理、终端收款管理等功能。

企业通过此模块可以实现企业内部收支的监控和管理。

付款申请可以直接转化为现金银行模块的付款单，收款单可以直接转化为现金银行管理明快的收款单。

企业所有业务的原始数据均可建立于收款单、付款单、应收单、应付单的业务关联关系。模块与总帐系统紧密集成，单据可以直接生成凭证，凭证内可以直接查询单据数据。

进销存管理

此模块的具体功能包括：到货通知单、发货通知单、调拨通知单、入库单、出库单、调拨单、出库单汇总、调拨单汇总、库存盘点、代理销售单、采购发票、销售发票、变价单、称重单等功能。

企业通过此模块实现供应链过程中的库存及物流管理。此模块的特点是操作方便，功能细致，充分满足企业对供应链及库存管理的全面业务及流程化需求。

模块与财务系统紧密集成，单据可以直接生成凭证，凭证内可以直接查询单据数据，单据还可以直接关联付款单、收款单、应收单、应付单。

此模块集成条码设备、电子称、数据采集器等设备。

餐饮连锁店面通过此模块实现店面物流、库存数据的处理。

汽车行业的整车库存及销售管理通过此模块实现。

仓位管理、批号管理通过此模块实现。

系统支持仓库的拣货管理。

单据处理过程支持相关费用的处理。

生产管理

此模块包括生产计划、物料需求计划、生产任务管理、生产进度管理、生产入库、生产领料等功能。

通过此模块可以实现一般生产过程的管理,实现制造业对生产过程中单据数据的处理及原料出成率、制造品成本的监管及控制。

系统通过集成电子称功能,满足生产数据采集的一般要求。

系统通过“供应计划”实现“以销定产,以产定销”的生产管理模式。

可以选择配置APS高级排产。

本模块支持按照不同的行业特点配置其使用功能及业务流程。

车间管理

此模块用于满足深层次的车间作业流程的管理,包括车间作业计划、车间作业任务、车间生产作业、车间作业监视、设备现场控制、设备数据采集、设计制造的排产、设计制造的现场库存管理、设计制造的委外管理等功能。

通过此模块,可以通过工业控制计算机及触摸屏将工作站点直接部署到车间现场,将生产过程详细管理到车间、生产线、工序、班组及人员的工作状态及生产状态,实现车间管理人员实时掌握车间的生产当前状态及生产成果,生产效率。

通过此模块的车间作业计划管理及生产管理模块的物料需求计划及能力需求计划,可以实现生产排产人员方便实现生产的排产及有效调度控制。

通过此模块可以实现车间作业人员个人生产量及计件工资的管理。

通过此模块可以实现车间现场作业的包装、打码、验料、验模具等。

此模块集成MES、PDM、SCM、WMS,实现装备制造的排产、制造、供应链管理的全过程。

本模块支持按照不同的行业特点配置其使用功能及业务流程。

质量管理

此模块用于满足车间质量管理的实现。可以预先定义不同产品的检验手段及检验方法,对产品进行抽检或全检,并详细记录检验过程及指标,处理报废产品、掌握报废产品对生产过程的影响。

质量管理模块支持按照行业特点定制质检流程及不同的数据处理方法。

产品设计管理

此模块包括:产品设计任务、产品设计、产品设计审核。

用于实现产品设计的管理,为实现定制化产品的设计、排产、制造、委外、包装、交付、售后服务等全面管理提供基本的支持。

种植养殖管理

用于管理现代农业的分圈自养及公司+农户的订单养殖管理。

此模块可以用于管理养猪、养牛、养鸡、产蛋、育肥、产奶等。

餐饮连锁店面通过此模块实现全产业链业务的整合。

养殖管理模块包括：养殖计划、养殖单、养殖变更单、养殖作业计划、养殖作业记录、养殖产出单等功能。

屠宰管理

用于实现屠宰业务的车间自动化过程的精细管理。

通过在车间配置工业控制计算机，可以方便实现屠宰原料（生猪、生牛）的收购、屠宰、定级、收购结算、遇冷排酸、分割、包装、白条销售、分割品销售。

系统支持各个生产环节损耗量化控制及屠宰过程的全线量化管理及动态管理。

系统支持屠宰行业的毛猪、毛牛收购方式、支持头皮肉收购方式、支持白条收购方式，同时，支持收购的差异化定价体系。

系统支持车间生产过程的可追溯管理。

系统支持屠宰行业的可追溯管理的管理需求。

模块功能包括：到货称重、发货称重、生产领料称重、定级前称重、一次定级称重、二次定级称重、称重单价、包装标签、屠宰计划等功能。

可以满足现代农业、食品行业、餐饮行业全产业链管理的目标。

运输管理

用于实现企业运输业务的管理。

此模块功能包括：装运单、物料运送单、物料运送回执、物料运送结算单等功能。

此模块内部集成了混凝土行业的业务功能及处理流程可以实现与混凝土业务中间件的协同工作，实现混凝土搅拌站各个站台业务与数据的业务处理及业务集成。

汽车与船舶维修及服务管理

用于满足汽车4S店、汽车快修店、工程机械、船舶设备的全套业务管理流程需求。

此功能模块包括：维修受理、维修派工、维修领料、维修结算、三包索赔、保险理赔、车辆管理、维修回访、维修套餐、保险投保单、保险投保返利。

华普汇能的移动客户端有相关功能对应其业务流程。

汽车销售管理

用于满足汽车4S店的整车销售过程。

此功能模块包含：潜在客户接待、整车销售订单、销售收款、交车、服务项目办理、装潢派工、装潢领料、退车、车辆库存管理。

教务管理

用于实现连锁培训学校的课程管理、招生管理、学员管理、日常业务管理。功能模块功能强大，易于使用，尤其适合有大量分校的连锁培训学校综合业务管理。

终端零售

用于满足餐饮连锁店面的管理。系统提供多种工作模式，满足不同餐饮行业不同业态对管理的需求。包括：自助式点餐、快餐式点餐、点餐器点餐、触摸屏点餐、火锅点餐、酒吧点餐等多种业态。实现一个集团企业内部的几家、几十家、数百家连锁店面在单一数据库内部的集群管理，大量节省实际操作人员的人力及管理层的精力，实现餐饮连锁企业及百货连锁、烘焙食品连锁企业的“轻松管理”。

支持通用VIP卡管理，一卡多用，打折、储值、积分，等多种功能，在多个连锁店面通用且VIP管理中心实时掌握会员卡的储值、消费、余额等数据，实现集中控制的管理目标。安全性好，使用方便。

华普汇能餐饮系统能够充分满足现代集团型餐饮连锁企业、百货连锁企业、服装连锁企业、烘焙食品连锁企业等连锁企业店面管理的全面需求。

系统支持点餐器及电子菜谱。

现金银行管理

用于满足出纳岗位的业务管理。包括收款、付款、内部转账、支票管理、发票管理等。

系统支持银企直连业务，可以实现ERP系统与银行数据的直接连接，在ERP系统内直接处理银行业务，较网银提高了操作流程的安全性。

现金银行管理是企业出纳方便快捷管理的得力助手。

系统支持依据收款单、付款单直接生成现金流量表。

此模块还可以有效帮助企业实现实现收款与业务数据的关联。

付款单支持审批流程。

模块与总帐系统紧密集成，单据可以直接生成凭证，凭证内可以直接查询单据数据。

集团企业可以通过现金银行模块实现集团资金的管控。

账务管理

华普汇能的账务管理系统面向各类企事业单位的财务人员设计，是财务管理信息系统的核心。系统以凭证处理为主线，提供凭证处理、预提摊销处理、自动转账、调汇、结转损益等会计核算功能，以及科目预算、科目计息、往来核算、现金流量表等财务管理功能，并通过独特的核算项目功能，实现企业各项业务的精细化核算。

系统还提供了丰富的账簿和财务报表，帮助企业管理者及时掌握企业财务和业务运营情况。

系统完全可以满足企业会计核算的各项要求，既可以独立运行，又可以与报表、工资管理、现金银行管理、资产资产管理、应收应付管理等功能模块共同使用，提供更完整、全面的财务管理系统解决方案。

华普汇能的账务管理系统满足企业的总账管理及日常业务处理需求的功能，并可以实现与业务系统的无缝集成，系统自动将业务单据生成凭证。

华普汇能账务系统可以实现集团型企业总账管理的需求，将集团的多家企业集成到一个业务系统中进行管理，实现商务智能及财务分析的需求，充分提高财务部门的生产力，有效降低劳动强度。

集团型企业或连锁企业通过此模块实现集团财务的管理，大量降低人力成本，提高工作效率。

系统提供凭证录入时指定现金流量主表项目功能，为编制现金流量表提供精确依据。

系统提供按金额进行往来业务核销的方式，且可以准确计算账龄，帮助企业加强往来账款管理，提升资金控制水平。

此模块提的具体功能包括：会计凭证、凭证审核、期末处理、银行对账、结账、账款核销等功能。

财务报表

用于自动生成满足企业需求的资产负债表、利润表、现金流量表及自定义财务报表。系统支持集团财务报表，单一企业报表的拆分查询。

资产管理

用于管理资产卡片、计提折旧并自动生成折旧凭证等。

设备管理

用于管理企业设备、低值易耗品的购入、领用、报废及存在状态、设备的维修、保养、备品备件管理。

此模块功能包括：设备管理、设备领用管理、设备维修申请、设备维修派工、设备维修作业、设备维修确认、设备维修评审、工程项目立项、工程项目计划、工程项目实施、工程项目确认、工程项目评审。

内部结算

用于处理企业内部业务的业务勾稽。

此模块提的具体功能包括：单据结算、回收品结算、业务结算单、零售系统结账、仓储物流计费。

零售系统结账支持“售价核算”的业务模式，帮助“售价核算”成本的企业能够便利计算企业成本。

业务关系管理

用于实现在财务尚未处理凭证的情况下，业务人员能够快速有效地掌握应收应付状况，实现动态账期及信用额度的控制。

成本利润管理

用于实现商业进销差价的核算，系统支持按照仓库成本组进行成本核算的业务工作模式，便于实现将多个企业集成到一个数据库中进行进行成本核算。

连锁店面通过此模块实现单店成本核算和集团成本核算。

提供多样成本分析报表。

生产成本管理

用于实现生产单品成本的核算。生产成本管理中单品成本核算是生产管理的关键所在，市场上一般ERP系统均具备此模块，但是使用并不普遍，究其原因，一般ERP或财务系统均为复制成本教科书上的方法和概念，而导致使用中只能通过手工实现。

华普汇能ERP则独创成本管理解决方案，融成本管理过程与制造与业务的所有环节，系统自动计算出单品成本。符合财务制度的要求，又能快速、简洁、准确地核算出单品的成本，具有产品性价比高、高效实用、易于实施、实施低成本、切实可行的特点。只要使用华普汇能ERP的制造业客户，华普汇能软件均能提供高效成本解决方案。

华普汇能ERP则独创成本管理解决方案支持将多家企业合并到同一数据库中进行管理的业务能力。

华普汇能ERP的生产成本管理模块支持将多种原材料加工成单一产品，或将多种原材料加工成多种产品的成本核算管理模式，以及混合式成本管理的业务需求。同时系统支持制造费用、人工费、其他费用的自定义分摊方式，并可以扩展相关费用的分摊和按设备分摊制造费用。

屠宰行业系统支持日成本计算。

连锁店面通过此模块实现制作成本的核算。

预算管理

用于满足企业全面预算管理的需求。支持各种预算项目的定义，支持以企业的客户、供应商、人员、项目、部门等多种因素作为预算的主体。

企业资源管理

用于实现企业的供应商数据、客户数据、物料数据及定价策略、固定资产、人力资源、车辆、设备等数据的综合管理。

通过商品资源的各种定价策略，实现企业复杂的收购/采购价格、销售价格体系管理。

通过价格分析工具，实现对销售价格及销售状态的有效监控。

通过销量分析工具，实现对产品滞销、畅销状态的有效监控。

通过BOM表及配方管理，满足制造管理的数据需求。

通过潜在客户管理功能，实现企业业务人员对潜在客户的长期跟踪管理，帮助企业建立起长效的客户联络机制。

通过人力资源管理实现人员档案及工资的管理，系统支持复杂工资的定义。

通过资产管理实现资产卡片的登记及按月折旧管理，并自动生成折旧凭证。

通过设备与材料管理实现企业设备的维修保养、使用的全面管理。

通过文件管理实现企业内部文件的统一管理。

供应商服务系统

以WEB方式实现企业与其供应商之间的业务协同。包括比价采购及往来对账。

客户服务系统

以WEB方式实现企业与其客户之间的业务协同。包括WEB订单，往来对账等。

企业微商城系统

通过微商与企业ERP集成，使企业更多获得发展的商机，广开财源，节省销售成本。

移动客户端

华普汇能集 S3 移动客户端，实现了移动数据终端与ERP业务的有效集成，帮助企业更好满足市场变动的要求，有效提供服务水平和业务的快速响应能力。

移动业务系统支持移动订单、移动车销、库存盘点、发货、签收、装箱管理、移动检验、货物上架、货物下架、车间现场作业、报修、现场维修服务管理、数据分析、签到等功能。

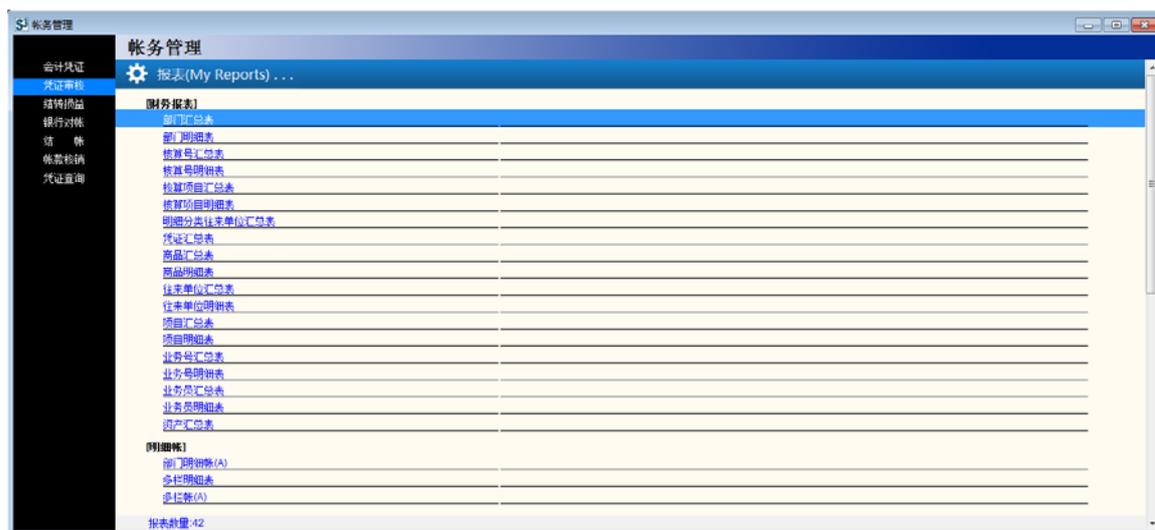
支持android系统设备。

业务中间件

华普汇能依据不同行业的需求，开发了业务中间件，按需配置，实现企业业务集成及系统集成。华普汇能所提供业务中间件有：电商系统集成中间件、混凝土业务中间件、餐饮行业微信业务中间件。

七、华普汇能 S3 产品分行业介绍

7.1 集团财务/业务解决方案



华普汇能集团财务解决方案为集团集中管控提供了完整方法,通过集团基础核算政策统一、财务集中核算、财务报表集成、资金风险监控、预算执行监控、业务财务数据集成等等手段,帮助集团企业实现战略管控型、财务管控型、运营管控型等管理模式,为相关多元化集团公司和无关多元化集团公司的的发展提供全面的管理解决方案,实现透明化管理,提升集团的管控力度,提高协同管理效益,规避集团风险,提升企业竞争力。

华普汇能集团业务解决方案								
集团财务				集团业务				
集团总账	集团资金	集团财务报表	集团财预算	集团财务报表	集团零售店	集团供应链	集团库存	集团多工厂

通过华普汇能的集团财务解决方案帮助企业实现:

- (1) 将一个集团内的多家企业合并到同一单一数据库中进行财务或业务处理;
- (2) 将连锁企业的多家连锁店面合并到同一单一数据库中进行财务或业务处理;

尽管多家企业的数据是在同一单一数据库中进行财务或业务处理，但各家的资产负债表、损益表、现金流量表及账册、成本核算、库存数据却是各自独立。

通过华普汇能的集团财务、业务解决方案，通过人员、信息、流程的集成、以信息化手段全面提升集团资源配置和交易协调方面的管控能力，帮助企业集团实现战略管理、风险监控、运营协调、人力资源管理、投融资管理、技术开发等核心管理职能。有效降低诸如零售连锁企业、批发连锁企业、餐饮连锁企业、连锁 4S 店等连锁运营企业的管理成本，同时，提高了集团总部对下属分支机构的掌控能力，帮助此类企业获得高效的管理运营效率。

华普汇能集团财务解决方案业务价值：

(1) 全面满足企业集团信息化需求：为客户提供标准财务、集团财务、供应链、生产制造、人力资源等解决方案，帮助企业集团实现全面信息化建设，特别是提供了集团企业总部如何有效地通过信息化的手段，达到对下属企业的管控目的。

(2) 集成业务应用、整合信息资源：华普汇能 S3 通过构建平台化应用，整合集团各个业务处理系统信息，通过标准接口规范集成信息和应用业务，解决信息分散的状况，减少重复录入工作，强化业务处理流程，节约开支，降低集团内部管理成本，规范各业务流程，提高集团信息的共享性、真实性、统一性和权威性，保证信息共享与通畅。

(3) 建立共享平台、实现信息高效共享：华普汇能 S3 为企业集团提供了可度身裁剪的行业化、个性化应用平台，满足企业集团快速扩张、整合、合并、发展的过程中管理流程和管理需求的不断变化，保障集团未来较长时期内的业务变化的需求。

(4) 集团化软件保障企业拥有最佳成本：支持基础资料管理策略总部一次实施、集中培训就能完成全集团基本实施工作，有效降低实施成本；通过配置及定制开发即可实现异构系统集成，低成本地提升信息集成度。可快速移植行业成功应用，定制开发个性系统与功能。

(5) 随需应变软件拥有最佳投资回报：通过华普汇能 S3 系统的整合应用帮助企业提升效率、降低成本、规范管理，提升企业管理质量。

7.2 批发分销行业解决方案

本解决方案用于满足批发分销行业业务的全流程管理。管理内容从销售计划、报价管理、销售合同、销售订单、询价单、采购计划、采购订单、采购合同、采购发票、到货、货物上架、销售开单、备货及下架管理、装车、发货、现场销售、客户验收、回执、销售发票、对账管理、记账、对账、收款等全过程，全业务岗位的管理。

通过管理灵活的精准的价格政策、精细的业务过程统一与协同、快速开单、快速对账，融入智能高效的业务处理工具，达成高效物流配送管理体系，有效降低工作人员的工作量的同时充分提高管理的精细程度，避免了多种软件之间协同造成的信息孤岛，令管理者将业务管理视为工作艺术与生活的乐趣。

华普汇能 ERP 通过融合 ERP 的移动客户端、同时提供方便而低成本的方法对接企业公众账号、电商等外部系统，通过集团财务、精细流程管控等业务工具和方法，令批发、分销、供应链行业的业务能力获得全面大幅提升，满足传统销售与现代零售业发展的未来需求，满足行业未来大集中的趋势。

批发分销行业特点：

- (1) 单据量大，多种销售形式并存，业务复杂多变，不易实现精准掌控；
- (2) 品种多、还要管理保质期及批号；
- (3) 客户多、业务人员多、针对不同客户有不同的定价策略，促销形式复杂；

- (4) 单据量大，发货备货时间短；
- (5) 应付账款和应收账款管理复杂，开出单据与实际回执不一致，对账复杂，业务要求高；
- (6) 在日常管理中要求实现实时库存管理、商品预留数量管理，但库存数量不易管理准确；
- (7) 要求实现销售订单发货进度情况、客户发货价格控制，避免价格异常导致企业损失；
- (8) 对客户的信用额度控制、回款账期控制、销售发票开具情况需要实现精准及个性化管控；
- (9) 有“订货会”形式销售的管理需求，需要精准控制订货量与发货量，避免与正常销售之间的冲突；
- (10) 要求对销售人员的行为进行管理，同时对其业提供销售大数据绩分析，帮助其有效掌控全局；
- (11) 车辆销售管理及运输管理有需求；
- (12) 酒类行业还要求管理瓶盖回收、服装业态要求货号管理等；
- (13) 与第三方物流业态混合的业务管理；
- (14) 大量车辆需要进行独立核算及管理；
- (15) 需要移动订单系统及移动车销业务系统的支持；
- (16) 企业一般会在异地有多家同类型分公司需要管控；
- (17) 部分商品要求严格的批号管理；
- (18) 店大欺客的情况非常普遍、对账啰嗦麻烦、投入成本高还不易准确对账；
- (19) 行业竞争激烈，毛利点低、费用高、物流量大、需要找到好的办法提高工作效率、降低管理与销售成本的同时还要广开渠道、提高销量；
- (20) 从业人员水平参差不齐，软件前端需易于培训及使用；
- (21) 需与电商平台数据对接；
- (22) 需与商场系统数据对接，实现开速数据处理；
- (23) 需扩张企业自己的电商系统，便于通过网络形式与下级零售店建立更为广泛的业务联系。

华普汇能批发分销行业解决方案的特点：

- (1) 方便、高效、细致、全方位的业务财务一体化解决方案，系统集成了 ERP、WMS、CRM、APP,令更多岗位可以在同一平台上工作，尽可能减少信息孤岛及数据协同造成工作量的增加及失误；
- (2) 通过集团协同，支持企业对跨区域、跨渠道、跨行业、跨公司的物流、核算、资金流的管理和支持，从而在统一平台上实现信息流统一；
- (3) 成熟的互联网运用模式；
- (4) 支持车辆管理、盘点机、电子称、条码打印机、移动手持设备、智能手机、RFID 设备等硬件设备的集成，并支持仓位管理、立体仓库及智能拣货。
- (5) 支持集团统一制订销售相关政策，以使企业能够控制其通路中的价格、价保、返利政策的执行，以使企业在严格考核当期经营指标的同时，保证企业销售、流通体系不破坏企业的长期目标；
- (6) 支持与多种异构的经销商系统的数据接入。经销商因数量庞大，渠道体系内可能存在种类繁多的软件系统，通过与经销商软件系统、库存终端、零售终端无缝集成，使企业能够掌握整个渠道信息流和库存情况；
- (7) 提供强大的渠道战略管理功能：渠道销售及其赢利分析、市场占有率分析，以及

销售过程中,新利润增长点分析与发现,是企业改善其渠道模式和发现新兴渠道的重要手段;

(8) 导入出当前日趋成熟智能手机终端的运用模式,最大限度的满足当前企业的发展需求;

(9) 满足集团异地多家公司集成管理的业务模式;

(10) 通过后台 ERP 与前端移动设备的紧密集成,能够有效提高企业作业效率,大幅降低作业成本,方便业务管控。

(11) 提供多种智能控制功能策略及方法,尽量减少工作人员数据处理中的失误给企业造成损失。

(12) 对大数据量提供良好的支持,大并发,大数据量的环境下仍然可以获得稳定高效的运行效果。

(13) 安全的部署方式,令企业数据高枕无忧。

批发分销行业解决方案业务价值:

(1) 实现单一企业及集团企业业务数据与业务流程的高效集成;

(2) 优化和一体化销售的全程供应链管理,不断提升企业对市场的快速反应能力,获得无以伦比生产效率;

(3) 在集中存储数据精细而准确,轻松可实现深度、全面的决策分析能力,有效应对激烈的商业环境,建立与低成本、粗放型数据企业的数据鸿沟,形成强大的数据优势,最终为企业的竞争力加分;

(4) 轻松全面掌控全局的能力,彻底消除一般软件在管理过程中手工记账与电子对账混用造成的混乱局面;

(5) 全面提升企业业务及财务管理水平及效率,令厂家不敢轻视经销商的数据精准性,有效提升批发分销企业的盈利能力;

(6) 全面帮助企业降低人力成本的投入与消耗,提高单人贡献率;

(7) 彻底消除行业内 ERP 软件应用的碎片化;

(8) 令商业及供应链管理工作成为

7.3 通用制造业解决方案

华普汇能 ERP S3 V3.0 为通用制造业打造了使用便利,功能强大的模块及标准流程,企业较少的投入即可解决其他软件需要大量资金投入才能解决的问题,具备非常高的性价比优势。

通用制造业使用的模块主要有:

合同与订单管理、进销存管理、生产管理、质量管理、总账、财务报表、生产成本管理、固定资产管理、低值易耗品管理、车辆管理等模块。

华普汇能 ERP S3 V3.0 的通用制造业解决方案为制造业提供了无以伦比的高性价比和实用功能。

通用制造业解决方案业务价值:

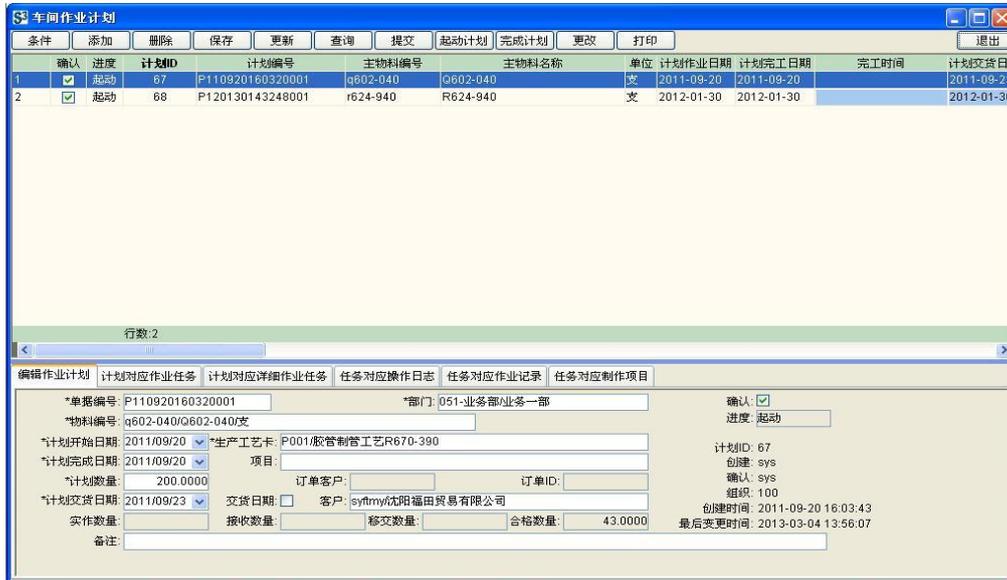
(1) 以较低的成本投入实现制造业内部业务流程的全面整合;

(2) 以普遍适用的方法解决企业从来不敢想象的疑难问题,高效而有效;

(3) 具备不断升级管理水平的能力,使企业以较小的投入在成长过程中不断通过学习与吸收提升自身的管理水平;

(4) 投入少,见效快。华普汇能前期可以较少的投入即可使一般制造业获得立竿见影的效果,解决其他软件需要数倍甚至数十倍价钱才能解决的问题。

7.4 机械制造业解决方案



机械制造业是国民经济发展的重要行业，企业多，产值大，涉及的面广。

机械制造业目前存在的管理问题：

(1) 生产计划控制模式落后

尚未实施 ERP 的机械制造企业几乎 100%采用台套计划的方式。即以产品最长的生产周期作为产品构成的各种物料的采购提前期和生产提前期。过分夸大的提前期是造成库存和在制品储备高，流动资金占用大的根本原因；生产计划与采购脱节，零件成套水平差，不能准时交货，或者用提高库存水平来提高准时交货的能力。距离现代管理的物料需求计划 MRP、准时生产 JIT、供应商管库房 VMI、同步生产相差甚远；

(2) 企业应变能力差

按订单装配 MTO、按订单制造 MTO、按订单设计 MTD、大规模定制 MC。品种规格繁多，生产采购异常复杂，客户经常需要进行插单生产或变更订单。从客户-销售-设计-生产-采购

-财务-成本需要一个完整的供应链管理，才能动态快速响应客户的管理需求，适应千变万化的市场和客户定制化需求。

(3) 成本计算不准确，成本控制差

人工成本核算一般只计算产品成本，无法计算零部件成本。成本费用分摊很粗，大量成本数据采集是人工归集的，数据准确性很差，使得成本计算不准确。一般不进行标准成本计算，也很少进行成本分析，因此成本控制差。

(4) 信息分散，不及时，不准确，不共享

制造业产、供、销、人、财、物是一个有机的整体，通过有效的信息整合才能够充分提高企业的管理水平。

(5) 科层式的组织结构而不是面向流程的扁平化组织结构，一般业务流程不合理，和业务流程的管理和控制不规范，随意性大。

(6) 缺乏标准化、制度化、规范化、程式化的管理，管理效果因人而异；

(7) 管理工具落后

大部分企业处于分散管理或计算机单项管理阶段。尽管有的企业安装了 ERP 系统，但一般主要停留在财务电算化和库存的一般管理阶段。软件只是完成了一些表面工作，深层次，全面提升企业管理水平的工作难以进行展开；

(8) 生产现场管理难度大

由于机械汽车配件行业产品复杂、质量和工艺要求复杂，现场管理难度比较大，生产管理人员只能通过事后的报表对车间现场实施管理。

(9) 现在化管理的新思想、新方法、新技术应用差。

很多企业建立了全厂的信息化网络，但信息管理仍然是分散的，表浅的。

(10) 中国机械制造业的管理是最复杂性

机械制造业由于物料品种规格多，生产不连续，生产制造过程复杂，所以机械制造业的管理比其他制造业复杂。另外，中国机械制造业与国外发达国家相比仍然是大而全，小而全的生产组织模式，专业化分工没有像国外那样细，中国企业内部的管理相对国外要复杂，所以中国机械制造业的管理是最复杂的。

机械制造业解决方案的管理目标：

针对机械制造业存在的管理问题，华普汇能软件采用现代化的管理思想、方法和计算机网络通信技术，实现机械制造企业的管理创新、制度创新和技术创新帮助机械企业建立联接厂内外的计算机网络通信系统，建立起适合企业管理需求的企业资源计划 ERP、客户关系管理 CRM、供应链管理 SCM、商业智能 BI、电子商务 EC 等软件系统，通过管理咨询和业务流程重组，优化设计企业的组织机构、管理模式、业务流程，实现企业管理的信息化。以克服目前企业管理中存在的问题，提高企业管理水平、管理效率和企业的竞争能力，是企业面对知识经济和全球经济一体化做出的必然选择。具体目标是：

(1) 建成一个覆盖全公司的计算机网络化的管理信息系统。该系统使企业的生产经营实现物流、资金流、信息流和工作流的高度统一与并行运作，并通过 Intranet、Internet 实现企业内、外部充分的信息交流及企业与外界的联系，形成有效的敏捷供需链系统。

(2) 采用先进的生产计划控制方法。打破台套计划的方式，按各种物料的采购提前期和生产提前期编制物料需求计划，引入“按设计制造”的管理方法和理念，尽量降低制造数据冗余量，建立一个有效、灵活的由主生产计划、物料需求计划和车间作业计划的三级计划所组成的生产计划管理体系，建立采购、备货、制造的透明业务流程，最大限度的缩短产品生产周期、采购周期、准时交货，快速响应客户需求，最大限度的降低库存和成本，提高售后服务水平。有条件的企业推行准时生产 JIT、供应商管库房 VMI、同步生产等先进管理方法。

(3) 实现全公司基础数据（如物料数据、产品结构数据、产品设计工艺数据、生产能力数据等）统一生成、统一维护和统一管理，供经授权的各相关部门使用，真正做到数出一家、数据共享，避免冗余。通过 ERP 系统的建立和实施进一步理顺企业的管理程序，做到管理的制度化、规范化和科学化。

(4) 通过集成的 MES 实现生产现场的管控，彻底解决机械行业生产管理中排产与生产现场粗放管理的传统模式，实时展现现场作业进度、实时掌控设备人员负荷与制品交期、实时掌控车间现场各工序状态与生产品质。

(5) 针对目前各管理部门中信息分割的情况，建立以客户为中心的动态信息反馈和监控体系，实现对每项任务从合同签订、设计、生产、采购、成本核算到成品发货全过程的动态跟踪，使每项任务处于有效的监控之下。

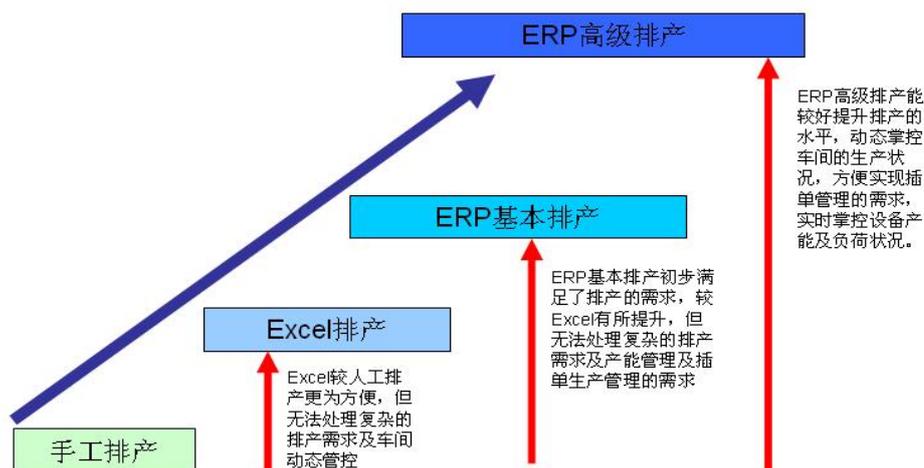
(6) 加强财务管理和健全成本核算功能。真正建立起二级成本核算体系，采用先进的成本核算方法，较为准确地核算出零部件成本和产品成本，为销售报价和财务核算提供可靠依据。进行成本分析，找出降低成本的因素，有效降低成本。

(7) 使用计算机加强质量数据的统计分析。充分利用质量检测数据，利用多种分析方法，进行深入的统计和分析。有力地监督和提高质量水平。

(8) 通过华普汇能 ERP 实现企业的信息化管理，将广大管理人员从繁琐的手工劳动中解放出来，使他们有机会学习管理理论和提高管理技能，从本质上提高企业管理人员的管理水平。

(9) 通过华普汇能 ERP 的“车间管理”，实现生产现场数据进行管理，实现生产过程的动态数据采集和实时监控。车间生产人员通过部署触摸屏或智能移动设备，软件直接从生产线上采集数据，生产管理人员可以直接获得从生产线上采集的数据，实现生产的实时监控和调度。生产管理人员非常方便的实时掌控车间现场状况。

华普汇能S3不同排产方式对车间管理的影响



7.5 制造业 MES 解决方案

华普汇能 ERP S3 V3.0 为制造业提供 MES 解决方案，依据不同的行业特点，定制其应用流程，企业较少的投入即可解决其他软件需要大量资金投入才能解决的问题，具备非常高的

性价比优势。

使用模块：通过订单、排产、工艺卡、智能排产、车间管理等功能模块实现。

解决方法：使用电子看板、触屏、智能移动设备、AGV、RFID、二维码设备、PLC 控制等实现。

目前已提供的行业：机电行业、汽车胶管生产、通用或专用热缩管生成、汽车铝铸件生产、大型金属部件生产、车用小型金属部件批量制造，包括世界 500 强企业分公司亦有使用华普汇能 MES 系统。

制造业 MES 解决方案的特点：

(1) 可以分别满足间歇式离散型制造或连续型离散型制造的管理需求，依据不同行业特点按需配置业务流程及功能；

(2) 可以直接控制 PLC 或采集 PLC 生产数据；

(3) 可以集成 AGV 设备；

(4) 与 ERP 紧密集成，直接使用其排产数据，并将车间现场数据导入 ERP 系统；

(5) 生产线及工序可以任意定义；

(6) 通过移动设备实现一个二维码管理制品的全生产过程；

(7) 可按不同的行业特点及企业特点进行灵活配置，令工作更为高效贴心；

(8) 支持连续型生产制造流程与间歇式生产制造流程混合运行；

(9) 支持制造流程的全过程管理，从订单、排产、物料运输、设备控制、现场数据采集与流程管控、制品包装打码、制品的装运与交付等；

(10) 支持并充分满足 OEM 客户的复杂定制要求的管控；

(11) 质量管控完全融入 MES 业务流程，质检过程、质检参数、质检结果可以实时获得采集上传，现场质检问题可拍照后自动上传存档；

(12) 大量降低 ERP 冗余数据对生产现场管理造成的困扰，现场操作简便可行，对现场人员不需过多的业务培训；

(13) 技术文档现场可以直接浏览；

(14) 更多的智能控制，避免人为因素造成效率低下或质量事故。

制造业 MES 解决方案业务价值：

(1) 实现大量复杂生产任务的智能排产；

(2) 实现车间现场数据的实时准确报工；

(3) 实现制造业内部生产订单及生产任务进度的透明管控；

(4) 实现车间设备和工序的负荷及实际生产能力的有效平衡；

(5) 实现车间质量数据的实时跟踪；

(6) 实现原料与产品批号的追溯管理；

(7) 实现产品装箱打码的智能管理，满足客户个性化的交付要求及交付数量的准确性及交付品质；

(8) 实现批量制造大量生产数据有序化；

(9) 实现车间设备的智能控制及作业次数的实时采集。

7.6 装备制造业解决方案

华普汇能 ERP S3 V3.0 为装备制造业提供专门解决方案，基于 PDM、APS、WMS、SCM 的集成。提供产品设计、智能排产、部件委外管理、工序委外管理、统计分析、订单管理、工

单管理、车间现场管理等核心功能，主要实现质量策划、过程检验、判定处置、追溯分析的全过程质量管理；精细化的全程物流集中管控，加快物流、减低库存，提高物料管理的精度和效率，使生产系统融入 PDM、ERP 系统相关的应用环境。

装备制造业面临的问题：

- (1) 产品结构复杂、工程任务繁重；
- (2) 制造工艺复杂、工具设备不易管控；
- (3) 产品种类多、产线任务重；
- (4) 人工控制较为密集，自动化程度低；
- (5) 产品零部件制造周期各异、物料管控难；
- (6) 产品个性化程度高，独立部件多。

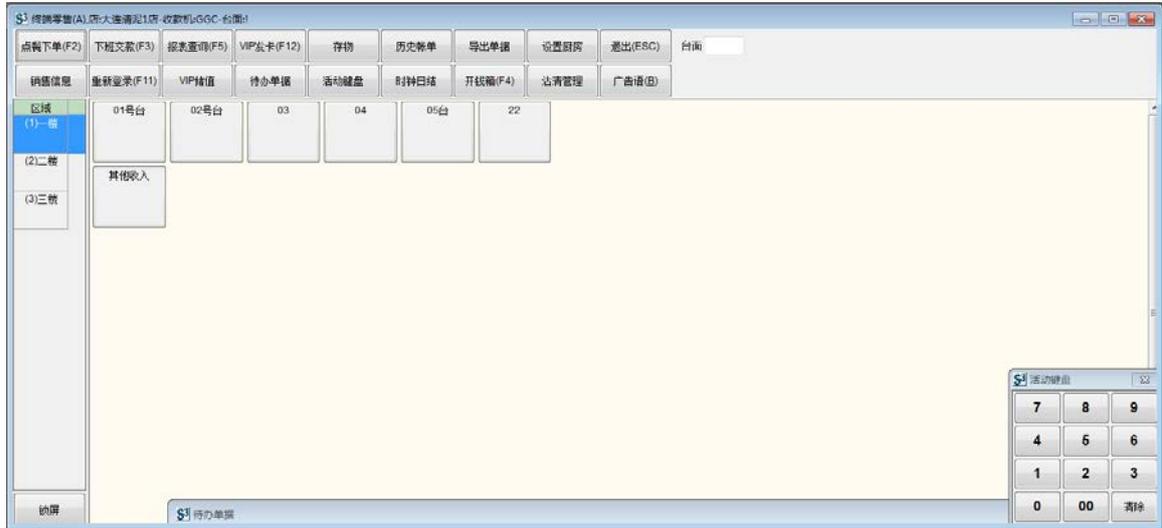
装备制造业解决方案的特点：

- (1) 提供高效的产品设计数据的管理方法；
- (2) 个性部件不必作为物料数据加入物料数据表，降低物料数据的管理复杂程度；
- (3) 提供装备制造业的智能排产功能，提供正向排产和反向排产能力；
- (4) 排产结果可视，可以快速判断排产结果的可行性并进行快速调整；
- (5) 支持部件委外及工序委外管理；
- (6) 可以通过现场 PC 或移动设备实现部件工序的进度跟踪管控；
- (7) 支持装备的整体包装或部件散装管理；
- (8) 库存可与管控道零部件或标准件；
- (9) 支持制造流程的全过程管理，从订单、排产、物料运输、设备控制、现场数据采集与流程管控、制品包装打码、制品的装运与交付等；
- (10) 支持并充分满足 OEM 客户的复杂定制要求的管控；
- (11) 质量管控完全融入 MES 业务流程，质检过程、质检参数、质检结果可以实时获得采集上传，现场质检问题可拍照后自动上传存档；
- (12) 大量降低 ERP 冗余数据对生产现场管理造成的困扰，现场操作简便可行，对现场人员不需过多的业务培训；
- (13) 技术文档现场可以直接浏览；
- (14) 更多的智能控制，避免人为因素造成效率低下或质量事故。

装备制造业解决方案业务价值：

- (1) 实现大量复杂生产任务的智能排产；
- (2) 实现车间现场数据的实时准确报工；
- (3) 实现制造业内部生产订单及生产任务进度的透明管控；
- (4) 实现车间设备和工序的负荷及实际生产能力的有效平衡；
- (5) 实现车间质量数据的实时跟踪；
- (6) 实现原料与产品批号的追溯管理；
- (7) 实现产品装箱打码的智能管理，满足客户个性化的交付要求及交付数量的准确性及交付品质；
- (8) 实现批量制造大量生产数据有序化；
- (9) 实现车间设备的智能控制及作业次数的实时采集；
- (10) 充分满足客户个性化定制的要求而尽可能不增生产过程管理的难度。

7.7 餐饮行业解决方案



餐饮企业信息化建设的背景：

餐饮行业是一个非常传统的行业，餐饮业是第三产业的一个部分，作为中华民族几千年来蕴育了灿烂的中华餐饮文化的中国餐饮行业，经过改革开放之后的多年发展，随着洋快餐诸如：肯德基、麦当劳的进入所带来的饮食文化的冲击，以及民族餐饮集团，诸如全聚德、小肥羊、吉野家、真功夫、灵芝妹子、不二心包子等品牌的迅速成长和发展，餐饮行业形成了高中低端层次分化，各个行业全面竞争的格局。

随着国外先进理念的不断引进、随着信息化的技术与手段的不断发展，随着中国自己的餐饮管理人才的日益培养、成长和壮大，逐渐形成了中国特色的餐饮管理模式、手段和方法。古为今用、洋为中用，中国的餐饮连锁集团在不断的竞争中逐渐成长和发展。

纵观中国 20 年来餐饮行业的发展历程，餐饮企业连锁化、集团化发展模式是一种行业趋势。

集团化餐饮企业的发展都是从单店创业开始，树立单店的品牌之后，集团化的手段是在同一个城市以及跨城市、乃至在全球范围内建立多个直营店或者加盟店，并建立连锁配送机制，加上集团化财务控制体系，使集团化餐饮企业具备了同比单个大型餐馆无与伦比的强大市场竞争能力。作为餐饮行业发展的这种趋势，我们看到在集团化的餐饮企业管理中，具备如下竞争优势：

1. 精确复制能力

单店可以发展壮大，一定在某些方面得到广大客人的喜爱，集团化也就是把这样的单店经营的成功样板整个加以复制，包括菜肴、风格、装修、物料、管理方式等等，使客人在任何一个单店吃到的菜和得到的服务感受都是一样的，这样就可以使每个单店开出来的时候，经营的成功得到很好保证；

2. 经营成本降低

品牌经营归根结底是客户群认知问题，数量众多且经营管理良好的单店本身大大提高了受众群，这也构成品牌宣传最根本的要素。知名的品牌需要经营，对于单店来说很难负担经营品牌所需的费用，规模化的经营使品牌经营的成本分担，并达到更好的广告效应。另外，由于规模化经营，使物料采购方面需求量很大，从而可以进一步降低采购单价，从而获取更高的毛利率。集团化的管理也使单店不再像过去那样麻雀虽小，五脏俱全，同比相应的营业额，单位人员产出大大提高。收益大幅提升：由于众多的店面

经营，对集团的营业额大幅提升，由于精确复制，每个单店保持相当的毛利率，从而使集团企业收益大幅提升。

3. 品牌价值大大增加

由于多个店面，使消费客户数量大大增加，与此同时，品牌在更大范围内也为大家熟知，使企业无形价值得以提升。同时，由于品牌价值的积累，使企业可以开展多种业务和开辟其他行业领域，由于得到品牌、财力、物力、人力的支持，新业务的发展也比较有保证。

4. 有利于人才的锻炼培养

由于集团化经营，企业规模得以不断扩大，效益得以不断提高，为使用和留住高端人才提供了便利条件，同时为人才提供成长和职业发展的平台。而人才的不断积累有效使用反之使餐饮集团获得更多的竞争优势。

5. 企业发展进入良性循环

由于集团化经营，无论给客人还是供应商、合作伙伴，都多了一层信心保障，企业经营当中各方面资源也更容易获得，从而使企业的更大发展有了进一步保障。

餐饮企业集团化发展面临的挑战：

由于餐饮行业介入的门坎比较低，因此行业竞争也非常激烈。随着国际商业化的进程深入，机会与挑战也接踵而来。当餐饮企业连锁化的规模初步建立，许多管理方面的问题便暴露出来，这些问题如果不加以很好的处理解决，餐饮企业的经营便遇到很大风险，以下列举了集团化餐饮企业发展过程中的几大症结：

(1) 无法精确复制成功店面

一个成功的样板店笼统上包含 2 个方面：硬件和软件。硬件指的是店面的规模、装修、设施、人员配备、菜肴等方面；软件是指管理的方法和手段、是制度、标准和企业文化等看不见摸不着的东西；硬件照搬照抄比较容易，只是代价成本的问题，而软件方面模仿起来就很困难，而体现整个集团一贯的风格最终取决于软件部分，如同一个人的身体和大脑，即使 2 个人长得一模一样，大脑不同，2 个人为人处世方式一定不同，时间长了，自然也就可以分辨出来；同样道理，让每个店保持统一的口味、服务感受就需要一套企业的标准，辅助以企业文化，通过现代化的手段，贯策执行下去。

(2) 滞后管理使集团管理层疲于应付

集团的创始人往往在起步阶段做的很辛苦，很多事情亲力亲为，从而保证了起步阶段很成功；当企业上到一定的规模，很多企业的管理者不得不四处奔波来处理各个店经营遇到的棘手的、紧急的问题。其工作量、操劳程度比以往更甚；更有甚者，集团的老板扮演的是一个救火队员的角色，哪里有事就在哪里出现；这样的滞后管理状态对企业发展是很不利的，竞争的激烈不允许企业犯很多错误，而且，很多代价也是付不起的。如何足不出户就可以做到预先管理，如何了解各个店面生意健康程度将是一个迫切需要解决的问题。

(3) 人才储备不足

一个企业要做大做强，自然需要各类人才。事实上，任何一个企业都处于人才短缺的状态；在这样的情况下，良好的管理方法和管理手段可以帮助各个岗位上的人员提升各自的业务能力。记得一个自然法则：一头狮子管理好的一群绵羊远比一头绵羊带领的一群狮子更有战斗力。

(4) 沟通渠道不畅、执行力欠佳、监管不力

传统的单店管理方法是管理者可以现场指挥，并根据经验指出经营管理方面的不足。但是在企业进入连锁发展阶段，对每个店面无法现场了解经营细节，从而发现潜在的问题。因此当企业连锁化之后，沟通、执行力、督导能力的保持就非常重要；现行的方法是管理者将身边培训完的、信任的、有能力的人派出去，但这样的做法还是远不能解决问题，更多时候

人员捉襟见肘，或者效果远不及期望值。所以，建立一套标准的沟通机制、明确被授权人权力和责任、并且集团管理者可随时了解到执行的情况，以便做出监督及指导。而这一切，势必通过现代化的信息技术结合餐饮管理的经验得以实现。

(5) 单店管理混乱，盈利水平参差不齐

传统手工的单店经营管理模式很难在大范围内做到标准化的管理，在手工管理的方式下，集团管理者通常会发现这样的规律：一个分店的盈利能力和经营的水平往往和这个分店的管理者密切相关；因而造成的结果会是各个店面由于每个店长的能力不同而经营情况有很大差异。使用一套全集团统一的餐饮管理系统，使各店管理精细化、标准化、可横向对比，可以使集团管理者在最短的时间内，清晰的发现某个店面经营管理存在的某些方面的问题和疏漏，从而可以快速指导并责令改正。

(6) 经营策略调整、决策支持缺乏科学的根据

餐饮行业竞争激烈，即便企业具备一定的规模，如果不具备市场的敏锐度，不根据实际情况调整经营策略，靠一招鲜打天下越来越行不通了。在连锁经营当中，由于店面众多，各地消费习惯不同，依赖经验和想象来做决策和调整必定会有偏差，而经营管理者如果能及时了解到当地经营情况，特别是根据数字化的结果来调整经营策略，就能够赢得当地客人的青睐。因此，借助于集团化的餐饮信息解决方案可以为管理者提供坚实的决策依据。

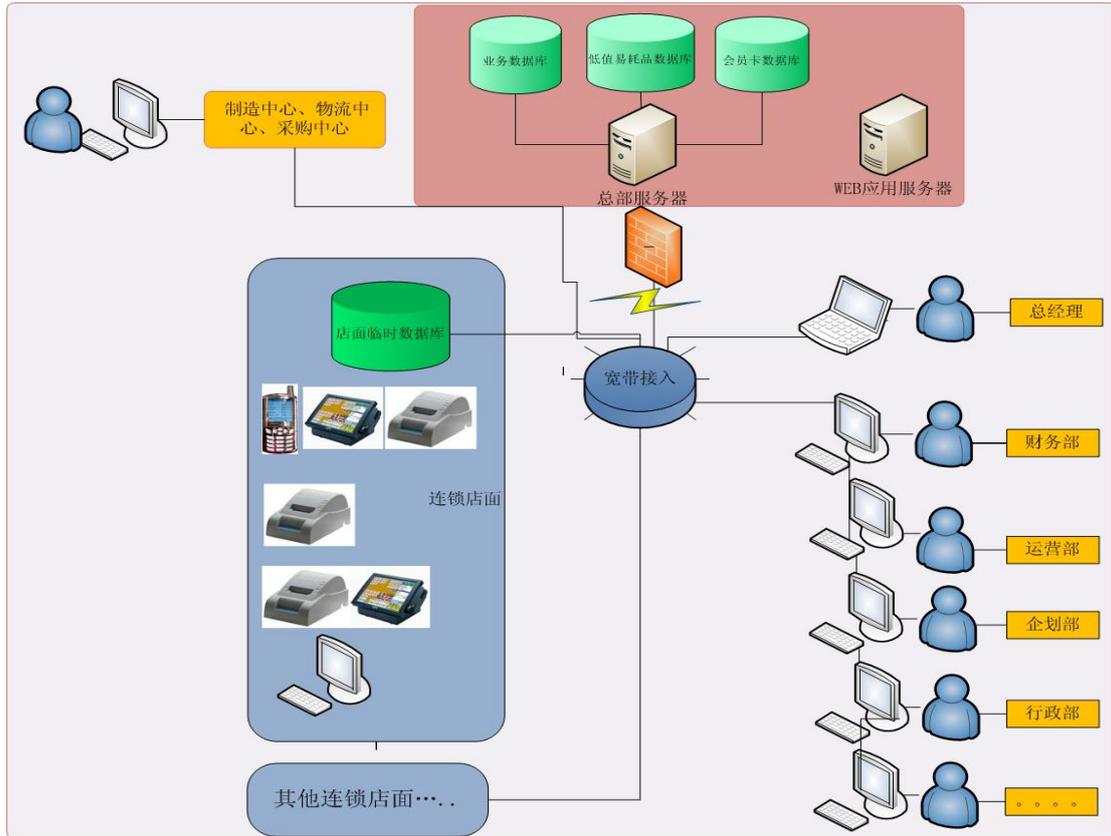
(7) 集团机构臃肿，生产率低下，人浮于事

一个企业大了之后，很容易犯这样的大企业病。严重的大企业病会导致企业成本居高不下，市场反应缓慢，竞争力减弱。防止出现这样的大企业病需要形成积极向上的企业文化，将各个岗位的员工个人发展和企业的发展有机结合起来，并且通过现代化的管理手段使岗位分工清晰，责权利分明，并将考核机制往企业想得到的结果上去引导。当一个企业发展到一定的规模，这样精细化的管理及考核如果没有一套符合餐饮行业的信息化管理系统是很难做到的。凭经验、感觉或者任人唯亲都会使企业发展受到限制。

餐饮行业信息化规划内容及目标：

为了满足集团化餐饮企业经营发展的需要，华普汇能软件为连锁型餐饮企业量身定制集团化餐饮信息解决方案，该方案精细化地管理到各个分店前台营业流程（点菜、收银、厨房制作）、后台管理（仓库管理、加工管理、成本核算、财务管理、决策支持、人力资源）的同时，通过信息互联技术，使集团管理者们无论在何时何地都可以方便的获取各种所需的企业经营状态的信息，依赖这些准确、及时、而且详细的信息，企业的领导者可以做出更准确的经营策略调整，真正享受到管理的轻松。

餐饮集团信息化的目标是：建立一个全面满足店面管理、物流管理、加工管理、采购管理、财务管理、人力资源及企业数据管理需求、流程管理需求、内控管理、信息沟通需求的**餐饮集团**综合信息管理平台。



餐饮行业解决方案业务价值：

- (1) 实现单一店面及连锁店面业务数据与业务流程的高效集成；
- (2) 实现直营店面与加盟店面统一管理或区分管理；
- (3) 实现连锁店面向加工厂及物流中心预订物料的统一管理；
- (4) 实现财务管理中心对全国供应商的统一采购预结算；
- (5) 实现各个连锁店面销售、成本、利润、费用、资产负债表、利润表、现金流量表的独立管理；
- (6) 实现会员卡、储值卡在所有连锁店内的通用及统一管理，并实现会员卡在各个连锁店之间不同的促销及优惠策略；
- (7) 实现不同店面统一或不同的价格策略及优惠政策；
- (8) 实现套餐、套餐指定可选商品的业务模式；
- (9) 实现单店多厨房，台面分区定价；
- (10) 实现触摸屏点餐，并集成点餐器及电子菜谱点餐；
- (11) 支持触摸屏划菜，大大提高划菜的效率；
- (12) 实现美食广场内各个店面之间店面统一收款，美食广场与各店分店结算的业务模式；
- (13) 支持连锁店面从几家到几十家，到几百家的销售管理能力；
- (14) 集成微信点餐及支付，提升用户体验；
- (15) 全面提升餐饮企业的管理水平。

7.8 教育培训机构解决方案



华普汇能的教育培训机构解决方案是一个面向连锁教育培训机构的集团化管理解决方案。

目前，中国的连锁教育培训学校获得了飞速发展，培训的内容包括：小学课程辅导，初中课程辅导、高中课程辅导、外语培训、才艺类培训、公考类培训、专业技术培训等等。大量连锁培训学校的出现产生了大量的管理需求。华普汇能的“教育行业解决方案”应运而生。

教育培训机构的集团化管理，是指把所有分校和总校的业务合并在一个财务帐套内进行核算的管理模式。分校作为一个独立的组织，业务相互封闭和独立，但对于总校的权限来讲，可以查看和管理任何一个分校的业务流程，这种管理模式就是教育培训机构的集团化管理。

教育培训管理机构的内控管理因业务流程的特殊性，有其独特的管理流程和操作流程。我们把教育管理的流程业务独立出来再结合华普汇能软件强大的后台管理能力，彻底解决了教育管理行业的业务管理、成本管理、收入管理、费用管理，实现了教育行业的集团化内控的管理目标，为教育管理机构发展连锁经营模式，提供了强有力的技术支持。

教育培训机构的内控管理，包括教务管理、后勤管理、人力资源管理、财务管理四大部分，教务管理主要内容如下：

教务管理：

(1) 教务管理

是教育培训机构的核心业务，主要通过两个方面来实现，一是课程管理，通过排课系统，软件自动生成教师排课时间表，教室占用时间表。系统还和 OA 连接在一起，每个教师进入 OA 系统以后可以看到自己在任意时间段内的课程排课状态。二是学员管理，通过登记学员的各种信息，实现学员 IC 卡签到功能、大课占座管理、单辅预约排课管理、学员收费管理等内容。

(2) 咨询管理

咨询管理应用在前台，前台接待在接客户电话咨询的同时记录客户信息，包括姓名、电话、咨询内容，是否需要回访等。咨询管理的重要选项是信息来源，系统自动统计通过电话咨询的客户是通过哪些渠道获取的企业信息来源，为学校下一步广告投入做参考管理数

据。咨询管理分为电话咨询和上门咨询两部分。

(3) 课程管理

课程管理是教务管理的重要内容，排课是业务流程的最前端，只有先排课，后续的学员选课后才能完成收费、签到，报表统计等工作。程序设计的巧妙之处在于，每一个课程内容为一张单据，既可以排大课又可以排一对一单辅。系统使用灵活，操作简便。课程管理有签到属性，决定学员的签到模式，支持多种学员的课时管理。课程内容的描述有 3 个参数分别是课程类别、课程内容、课程属性，通过自定义报表，自动汇总课程的相关管理内容。

(4) 学员管理

学员报名后，首先添加学员基本资料，然后是选课，注意，大课要选定座位号。

学员信息登记以后才能进行选课，选课确定可是，自动生成收费单。没有学完的课程，学员可以进行退课处理，退课后，自动退课时数。学员管理通过发 IC 卡可以进行签到。

(5) 学员签到

学员可以通过 IC 卡刷卡操作，自动减掉学习的课时数。学员签到自动打印签到小票，由学员带票拿到教室交给老师。下图是读卡器和会员卡。

针对于大课多人多教室的学员签到，采用签到打印机部署到教室的管理方法，学员在前台刷卡，签到小票在教室出单，由科任老师收票。

(6) 订座状态

采用触摸屏显示方式，系统滚动刷新各教室座位订座状态。

(7) 收费管理

用于前台收费，前台收费可自定义收费类别，每天下班后，前台打印对账单，分别是收费类别汇总表，收费退费明细表，班次学员信息登记明细表等进行对账管理。

(8) 师资管理

用于显示排课后各教师排课的时间安排状况。教师的签到可以采用指纹打卡系统，可以把指纹打卡的数据直接导入人力资源的工时管理录入界面，月底自动生成人力资源工资管理报表。

(9) 短信群发管理

软件支持课程下的学员短信群发管理功能，同时可以设计任意满足复杂管理条件下的自定义报表的短信群发功能。课程下的学员电话号码自动加载到批量选择框内容里，一次发送 100 条，可连续发送 10 次，共 1000 人。

(10) 教师工作站

教师工作站模块，包括日程管理、企业消息、任务管理、申请管理、工作日记、通知管理、公告管理、文件管理、报销管理、来访管理、回访用户等等，是一个集成简单 OA 办公模块给教师专用的管理模块系统。

(11) 销售工作站

销售管理主要针对学校的销售人员的信息记录与追踪管理，包括潜在客户管理和竞争对手分析两部分。

教育行业解决方案业务价值：

- (1) 实现单一培训机构及连锁培训机构业务数据与业务流程的高效集成；
- (2) 优化和一体化培训机构的营销及招生管理，不断提升企业对市场的快速反应能力，获得无以伦比生产效率；
- (3) 实现课程的排课管理，避免人为排课的冲突及有效降低排课作业的工作量；
- (4) 实现集中签到、退签、补签业务处理；
- (5) 实现报名、收费管理，并收费支持多种支付方式，使集团总部的投资者可以轻松

掌控各个分校的现金流；

(6) 集中存储数据的基础上，实现深度、全面的决策分析；

(7) 实现培训机构的集团财务，实现各个分校的独立财务管理及报表汇总，使管理者并轻松全面掌控全局。

7.9 百货零售行业解决方案

华普汇能 ERP 的百货零售行业解决方案是针对百货零售行业的集团连锁解决方案。

此方案的核心思想是将该行业的零售业务整合到网络上的同一数据库服务器上，总部可以实时掌握店面的销售及库存信息，同时，亦可以实时掌握连锁店面的物流信息，满足店面之间货物的调拨及盘点及其他业务处理。

供应商的货物可以直接配送到店面，亦可以依据物料的不同将部分物料配送到集团的总部，而后由连锁集团的总部进行统一配送。

连锁店面的财务通过总部的财务整合到统一数据库服务器进行管理，无论供应商的货物配送到多少家店，总部财务都可以实时掌握。系统的特色在于实现各个连锁店面的独立核算，凭证由业务系统快速自动生成凭证，有效降低连锁集团总部财务及管理层数据处理的工作量，同时，准确又及时。

相信，使用华普汇能的连锁集团必能获得行业的竞争优势。

零售行业解决方案的特点：

- (1) 系统集成财务、供应链及零售系统，使用方便，管理高效；
- (2) 零售系统支持百货、服装、定型包装食品、生鲜食品等综合超市管理；
- (3) 零售系统支持直营、联营的业务模式；
- (4) 后台系统与 web 服务紧密集成，方便与供应商之间实现互动管理；
- (5) 通用的会员卡管理系统，方便储值，积分消费，执行促销政策等；
- (6) 零售系统支持与电子称不同的连接模式，实现生鲜或称重商品的方便管理，称重数据可以直接进入系统或通过扫描条形码进入；
- (7) 系统支持智能盘点数据，方便通过盘点机设备将盘点数据输入系统；
- (8) 系统支持店面销售数据实时递减库存数量，方便库存管控；
- (9) 供应商可以通过 WEB 获得订单、对账、查看其管理产品的销量。

零售行业解决方案业务价值：

- (1) 实现连锁店面及物流中心业务数据与业务流程的高效集成；
- (2) 实现远程店面与物流中心之间、店面与店面之间货物移动的单据处理及在途监控，准确获取库存及在途数据；
- (3) 实现采购部门对销售数据的准确掌控基础上的销售预测，制定详细采购计划，有效降低企业库存，提高流动资金使用效率；
- (4) 实现店面的成本核算及集团财务管理，使管理中心能够实时掌握各个店面的运行状态及财务数据，并轻易掌握集团业务的运行状况及财务状况，有效控制业务风险，使企业的经营立于不败之地；
- (5) 有效降低人力投入及管理成本，提高工作效率；
- (6) 全面提升投资者对连锁企业的整体掌控能力。

7.10 服装/鞋业零售行业解决方案

华普汇能 ERP 的服装/鞋业零售行业解决方案是针对服装/鞋业零售行业的集团连锁解决方案。

此方案的核心思想是将该行业的零售业务整合到网络上的同一数据库服务器上,总部可以实时掌握店面的销售及库存信息,同时,亦可以实时掌握连锁店面的库存及物流信息,满足店面之间货物的调拨及盘点及其他业务处理。

供应商的货物可以直接配送到店面,亦可以依据物料的不同将部分物料配送到集团的总部,而后由连锁集团的总部进行统一配送。

连锁店面的财务通过总部的财务整合到统一数据库服务器进行管理,无论供应商的货物配送到多少家店,总部财务都可以实时掌握。系统的特色在于实现各个连锁店面的独立核算,凭证由业务系统快速自动生成凭证,有效降低连锁集团总部财务及管理层数据处理的工作量,同时,准确又及时。

华普汇能提供可以通用的会员卡管理系统,方便储值,积分消费。

相信,使用华普汇能的连锁集团必能获得行业的竞争优势。

服装/鞋业零售行业解决方案业务价值:

(1) 实现连锁店面及物流中心业务数据与业务流程的高效集成,物流中心通过华普汇能实现条码标签的制作、打印、入库验货、出库拣货等业务操作;

(2) 实现服装及鞋业特色的货号、颜色、尺码、款式、品牌、质地、产地等业务属性的管理需求;

(3) 实现各个店面销售收银管理、关键信息传递及店面与物流中心之间、店面与店面之间货物移动的单据处理及在途监控,准确获取库存及在途数据;

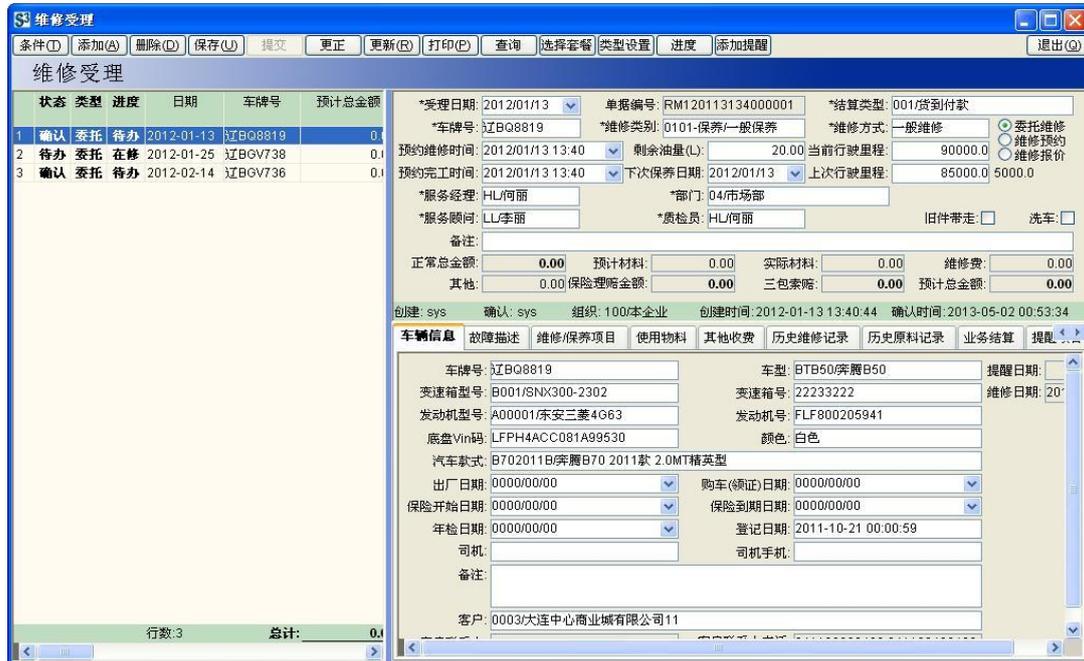
(4) 实现采购部门对销售数据的准确掌控基础上的销售预测,制定详细采购计划,有效降低企业库存,提高流动资金使用效率;

(5) 实现店面的成本核算及集团财务管理,使管理中心能够实时掌握各个店面的运行状态及财务数据,并轻易掌握集团业务的运行状况及财务状况,有效控制业务风险,使企业的经营立于不败之地。

(6) 有效降低人力投入及管理成本,提高工作效率;

(7) 全面提升投资者对连锁企业的整体掌控能力。

7.11 汽车 4S 行业解决方案



汽车 4S 企业信息化建设的背景：

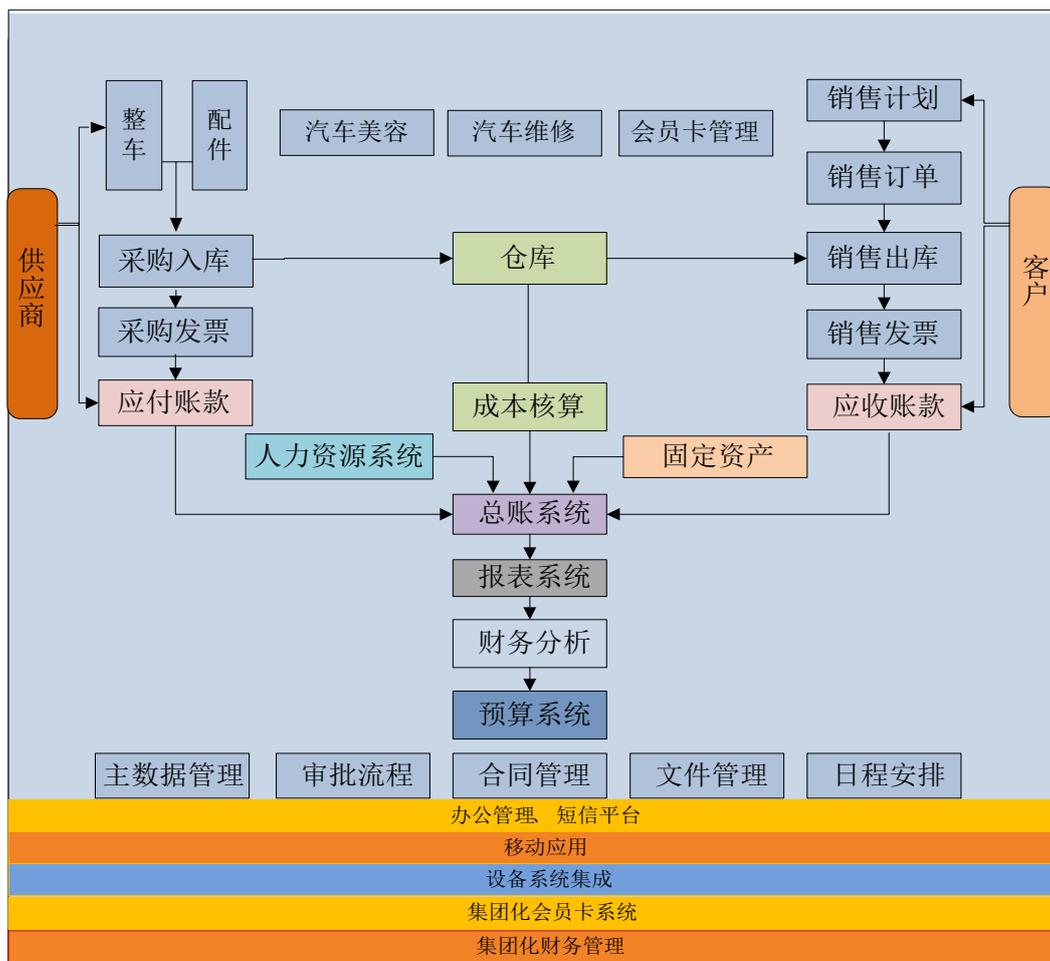
汽车 4S 店行业是随着现代汽车的飞速发展而诞生的行业。

4S 店的服务内容包括：整车销售(Sale)、零配件(Spare Part)、售后服务(Service)、信息反馈(Survey)。4S 店通过自己的专业优势、服务优势为汽车用户提供了有力的保障。通过建立 4S 店，汽车厂商将各个品牌的汽车迅速推广到全国各地，直至全球各地。

由于行业成熟度越来越高，竞争日益激烈，4S 店整车销售的利润越来越低，通过提供优质的服务和合理的，赢得整车销售客户顾客，同时，依靠对整车客户提供售后服务及增值服务成为 4S 店未来利润的重要来源。

由于资本对利润的追逐，出现了大量资本密集型的 4S 店，从单店到数家、数十家、甚至数百家店的集团型企业得以诞生。一家企业同时代理多个品牌，成为该行业利润增长的源泉，甚至有的企业从销售行业开始向制造业进行渗透。

随着信息技术的飞速发展，管理工具的加强，为 4S 店的管理提供了有力的技术保障，谁拥有最有效的管理工具，谁能够采用最有效的管理手段，谁就能够赢得未来竞争和发展的优势。



汽车 4S 企业信息化规划内容及目标：

为了满足 4S 店企业经营发展的需要，华普汇能软件为汽车 4S 企业量身定制集团化信息解决方案，该方案精细化地管理到各个分店前台营业流程（接待、收银、整车销售、配件销售、汽车用品销售、会员管理、汽车美容、维修服务 etc）、后台管理（仓库管理、加工管理、成本核算、财务管理、决策支持、人力资源）的同时，通过信息互联技术，使集团管理者们无论在何时何地都可以方便的获取各种所需的企业经营状态的信息，依赖这些准确、及时、而且详细的信息，企业的领导者可以做出更准确的经营策略调整，真正享受到管理的轻松。

4S 店企业集团信息化的目标是：建立一个全面满足单品牌 4S 企业、多品牌 4S 企业、多品牌连锁 4S 企业的店面管理、物流管理、维修管理、采购管理、财务管理、人力资源及企业数据管理需求、流程管理需求、内控管理、信息沟通需求的综合信息管理平台。

汽车 4S 行业解决方案的业务价值：

(1) 通过深入的业务主题分析、关键经营指标监控和运营模型分析，提供决策层“一站式”的综合决策门户，通过丰富的管理和业务分析，快速、准确地为 4S 集团管理层提供企业业务营运数据、财务数据，为管理层进行决策提供经营决策相关的信息支持。

(2) 建立汽车 4S 集团的集团财务、业务系统，统一集团的财务核算体系，规范集团财务数据处理，提高集团财务数据处理效率，强化 4S 集团对下属门店的收入管控；提高集团报表编制效率，为集团决策提供准确的财务信息支持。

(3) 建立 4S 集团资金集中监控体系, 统一集团融资管理, 降低集团整体资金成本, 通过多维度的资金分析, 有效监控集团资金存量、流量和流向, 有效规避集团资金管理风险。

(4) 落实汽车 4S 集团企业统一的人力资源管控模式, 实现集团级一体化的人力资源规划和薪酬管控, 规范人事事务、薪酬调整、绩效管理、招聘管理、培训管理流程, 有效记录人力资源管理的业务过程和历史信息, 提供人力资源管理决策依据。

(5) 为汽车 4S 集团的车辆采购管理、车辆库存管理、车辆销售管理、衍生业务管理, 售后维修管理, 精品及配件管理等业务搭建集成统一的内部运作平台, 提高 4S 店业务管理效率, 强化 4S 集团的经营管控。

(6) 提供“以消息为中心, 以流程为驱动, 以应用为核心”的综合业务与应用管理系统, 实现集团总部与各展厅、各部门之间、各岗位之间更有效率的工作协同, 提高 4S 集团管理效率。

(7) 支持汽车 4S 集团多家门店、不同业务系统的整合和集成, 消除集团信息孤岛, 构建灵活、集成、可扩展的信息化应用平台, 极大地满足汽车 4S 集团业务流程灵活多变和行业化应用的个性化需求。

(8) 有效降低人力投入及管理成本, 提高工作效率;

(9) 全面提升投资者对连锁企业的整体掌控能力。

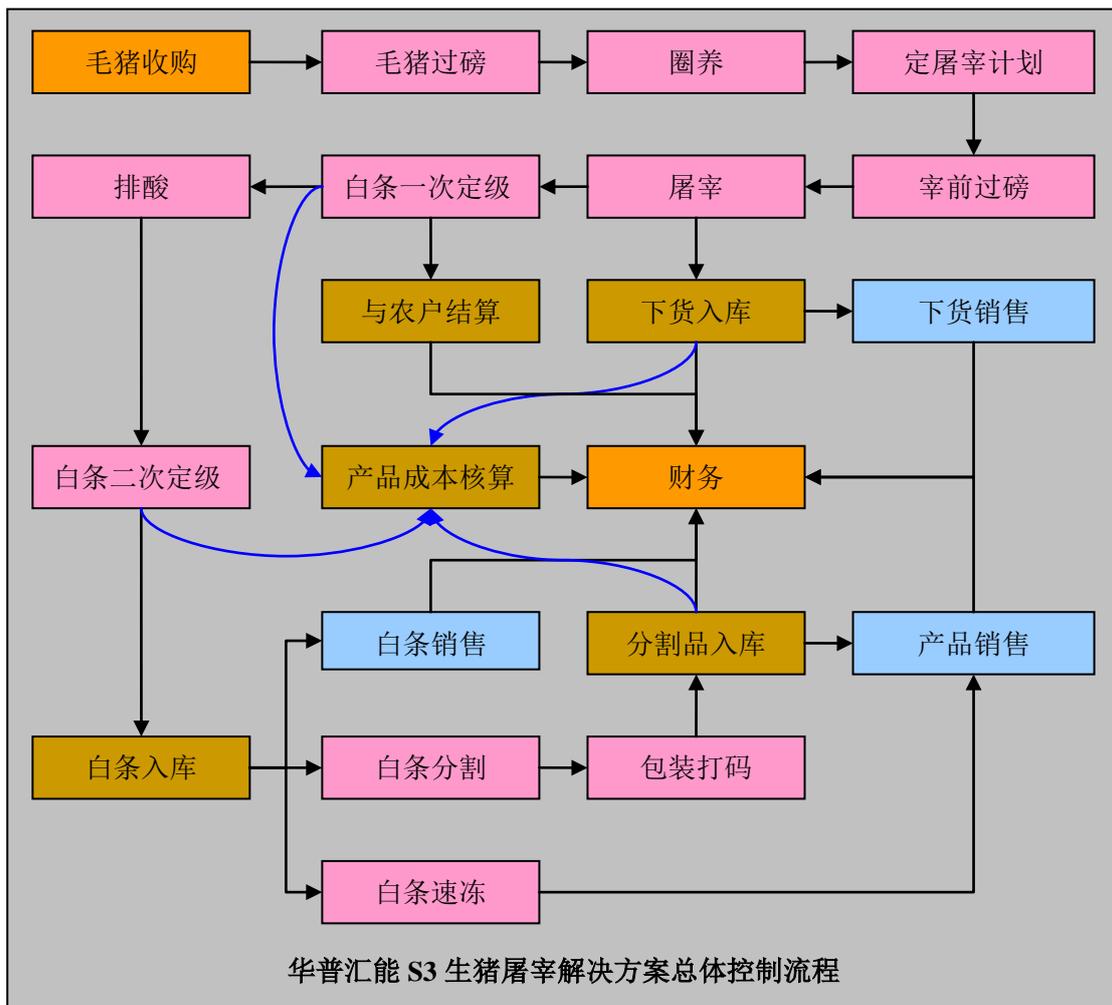
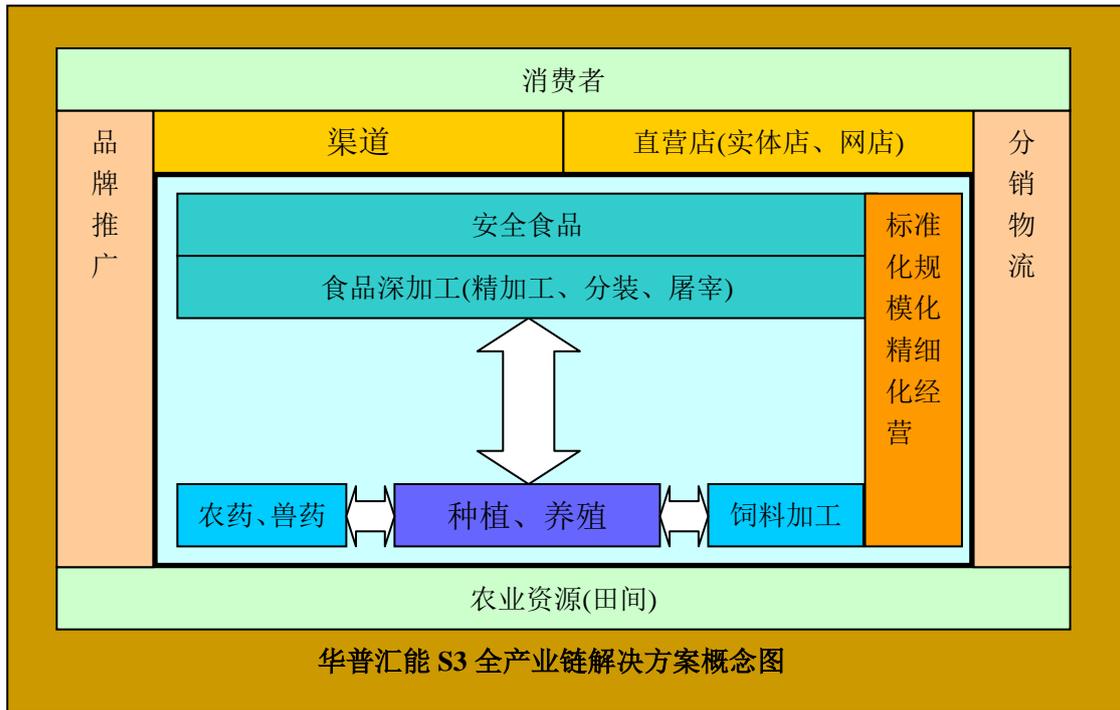
7.12 屠宰解决方案

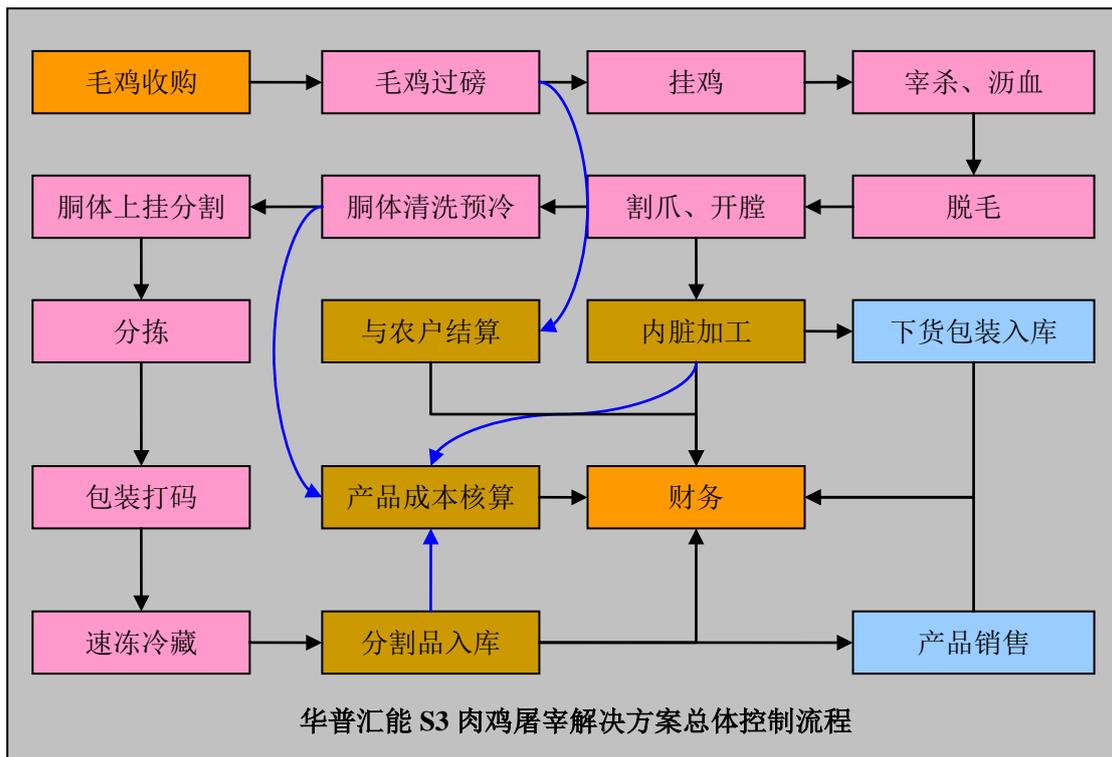
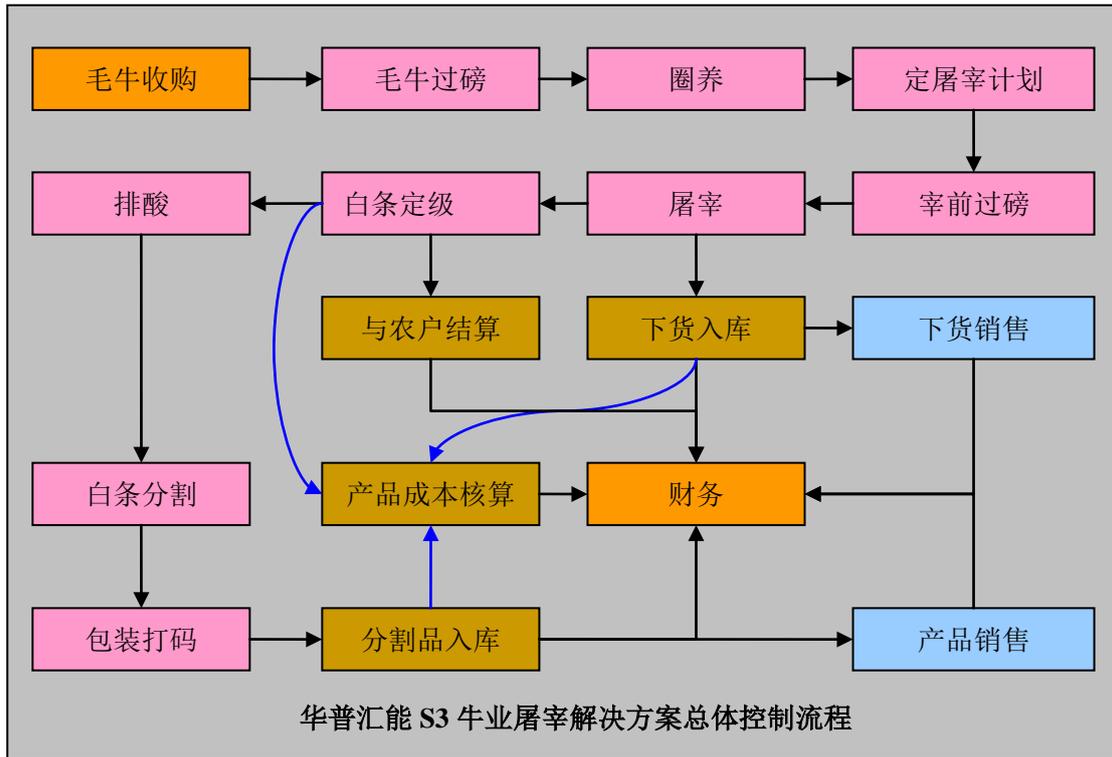
现代农业的特点是以农业产品为主要经营内容, 具有“循环经济”及“全产业链管理”特点的现代农业产业化企业。

华普汇能的现代农业解决方案分为: “牛业屠宰解决方案”、“生猪屠宰解决方案”、“肉鸡屠宰解决方案”、“牛业养殖解决方案”、“生猪养殖解决方案”、“肉鸡养殖解决方案”、“饲料生产解决方案”、“食品深加工解决方案”、“生猪育种解决方案”、“雏鸡育苗解决方案”。

华普汇能针对现代农业产业化企业开发了“屠宰管理”、“养殖管理”、“配方管理”等功能及模块, 用于解决该类型企业的饲料加工、养殖、种植, 畜禽的屠宰, 深加工, 副产品的深加工等全产业链的业务管理需求, 并实现加工过程的可追溯, 满足现代食品业的安全管理需求。

华普汇能正对现代农业企业集约化, 规模化的特点, 亦从业务整体上进行深入规划, 通过集团财务及全面经营预算管理, 帮助现代农业企业实现经营管理的同时, 亦帮助企业建立起内部风险控制机制, 希望通过华普汇能软件提供的其他业务模块, 协同实现现代农业产业化集团企业实现全面的业务管理信息化及管理能力的提升。





屠宰方案的流程：

(1) 供应管理：包括供应商供货信息管理、采购计划单、采购询价单、采购订单、到货通知单、采购入库单、采购发票、采购合同、采购报表等企业日常采购管理功能，并与库存、销售、财务核算等各业务系统一体化集成，保障业务信息与财务信息的高度同步与一致性，为企业决策层提供实时的决策管理信息。

专为屠宰行业开发了集成于屠宰管理模块的到货称重、一次定级称重、二次定级称重及

称重定价管理功能，满足屠宰行业收购的特殊管理需求。

(2) 生产管理：华普汇能将通用的功能模块结合专业的屠宰管理模块，共同实现屠宰过程的流程化管理。华普汇能将软件部署到屠宰过程的各个控制点，从到货称重到屠宰后一次定级称重，到二次定级称重，到生产领料称重，到标白条销售的销售称重，到分割车间的标签打印，到生产完毕之后的生产入库。生产过程中，华普汇能结合工业控制计算机、触摸屏、条码设备、RFID 设备、电子称紧密集成等技术，实现了整个生产线的过程控制盒管理，使整条生产线动作协调而有序，并实现生产过程的可追溯。

华普汇能将电子称功能集成到 ERP 生产模块及其他模块的各个功能环节，使之便利而高效。

(3) 库存管理：实现了多元化的物流处理流程管理；包括：出入库、盘点、调拨和库存特殊业务；并与其他业务系统以及总账系统、现金银行管理系统等财务系统一体化集成。

专为屠宰行业，华普汇能软件实现了屠宰数据与库存数据的集成，并实现了产品及原料数据的可追溯性。

(4) 成本管理：实现了屠宰行业成本核算的特殊需求，系统提供从毛猪到白条，从白条到分割品，从分割品到肉类制品成本核算的需求，同时，系统提供“日成本计算功能”，用于满足屠宰企业每日生产产品日成本核算的特殊需求。

(5) 销售管理：包括销售订单、发货通知单、销售出库、装运、销售发票、基本价格、售价表、销售报表等企业日常分销功能，并与其他业务系统以及总账系统、现金银行管理系统等财务系统一体化集成。

(6) 预算管理：实现了集团预算指标的分解、多上多下的预算编制，实现事前预测、事中控制和事后分析，提供了科学严谨的全面预算管理体系，通过预算控制资金的使用。

(7) 现金银行管理：实现了集团企业对资金的集中管理模式，对集团资金进行统一筹划、全面监控，充分发挥集团资金整体运作的优势，提高资金运用效率，降低资金成本，控制资金使用风险，根据资金的执行情况，对于资金计划进行动态调控。

(8) 财务管理：实现了财务数据的集中，财务核算流程的统一，资产的统一调拨，跨组织的财务审批，集团往来的协同处理，财务报表的自动汇总、总分类账、明细账、凭证跨组织、跨期间的透视联查等业务功能。

(9) 人力资源管理：实现了企业人员档案、招聘、培训、考勤管理及工资核算。

屠宰方案的业务价值：

(1) 屠宰企业通过建立集中的财务管理体系，所有子公司的财务数据进行了集中管理、消灭财务数据、报表等在部门、时间上的延误，极大提升工作效率，使得业务数据进行最大化集成；

(2) 通过建立集团统一的信息管理平台，把整个集团业务纳入统一的信息平台上，消除集团的信息孤岛，使得业务能够快速反应、准确高效，从而为企业决策提供强有力的支持；

(3) 建立屠宰企业生产中的养殖、(毛猪、毛牛、毛鸡、毛鸭)的收购、屠宰、分割、包装、销售的全程业务及数据的集成管理；

(4) 建立屠宰行业的特色成本核算体系，大量降低手工作业的工作量。

(5) 建立屠宰行业的特色销售系统，使销售管理轻松而有效。

(6) 建立屠宰行业的养殖、收购、生产、销售的流程化管理体系，实现计算机在生产向上的全面集成，全面提升生产管理水平和实现屠宰行业食品安全及追溯管理需求。

(7) 建立了包括饲料生产、养殖、收购、屠宰、调拨、生产的信息化集中管理平台，

实现集团财务、业务信息共享，集团的及时监控和调配管理，提升了集团管控能力；

(8) 为集团架构起一个可持续发展的信息平台。能够满足屠宰集团企业未来业务规模的不断扩展和管理方式的变革；

(9) 通过华普汇能 ERP S3 平台建立企业个性化的业务管理系统，能够为企业节约大量的信息化资源，包括资金、人力和时间，在大幅提高企业管理水平的前提下有效降低人力成本。

养殖方案的业务流程：

(1) 供应管理：包括供应商供货信息管理、采购计划单、采购询价单、采购订单、到货通知单、采购入库单、采购发票、采购合同、采购报表等企业日常采购管理功能，并与库存、销售、财务核算等各业务系统一体化集成，保障业务信息与财务信息的高度同步与一致性，为企业决策层提供实时的决策管理信息。

专为养殖行业开发了集成于养殖管理模块的管理功能，满足养殖行业管理的特殊管理需求。

(2) 库存管理：实现了多元化的物流处理流程管理；包括：出入库、盘点、调拨和库存特殊业务；并与其他业务系统以及总账系统、现金银行管理系统等财务系统一体化集成。

专为养殖行业，华普汇能软件实现了养殖数据与库存数据的集成，并实现了产品及原料数据的可追溯性。

(3) 销售管理：包括销售订单、发货通知单、销售出库、销售发票、基本价格、售价表、销售报表等企业日常分销功能，并与其他业务系统以及总账系统、现金银行管理系统等财务系统一体化集成。

(4) 预算管理：实现了集团预算指标的分解、多上多下的预算编制，实现事前预测、事中控制和事后分析，提供了科学严谨的全面预算管理体系，通过预算控制资金的使用。

(5) 现金银行管理：实现了集团企业对资金的集中管理模式，对集团资金进行统一筹划、全面监控，充分发挥集团资金整体运作的优势，提高资金运用效率，降低资金成本，控制资金使用风险，根据资金的执行情况，对于资金计划进行动态调控。

(6) 财务核算：实现了财务数据的集中，财务核算流程的统一，资产的统一调拨，跨组织的财务审批，集团往来的协同处理，财务报表的自动汇总、总分类账、明细账、凭证跨组织、跨期间的透视联查等业务功能。

(7) 人力资源管理：实现了企业人员档案、招聘、培训、考勤管理及工资核算。

养殖方案的业务价值：

(1) 养殖企业通过建立集中的财务管理体系，所有子公司的财务数据进行了集中管理、消灭财务数据、报表等在部门、时间上的延误，极大提升工作效率，使得业务数据进行最大化集成；

(2) 通过建立集团统一的信息管理平台，把整个集团业务纳入统一的信息平台上，消除集团的信息孤岛，使得业务能够快速反应、准确高效，从而为企业决策提供强有力的支持；

(3) 建立养殖生产上包含了种苗、药物、技术、生产(饲养)、销售等多个环节的统一管理体系，为企业搭建无缝继承的业务管理和数据传递平台系统；

(4) 建立了包括饲料采购、存储、调拨、生产，以及养殖业特征的信息化集中管理平台，实现集团财务、业务信息共享，集团的及时监控和调配管理，提升了集团管控能力；

(5) 为集团架构起一个可持续发展的信息平台。能够满足养殖集团企业未来业务规模

的不断扩展和管理方式的变革；

(6) 通过华普汇能 ERP S3 平台建立企业个性化的业务管理系统，能够为企业节约大量的信息化资源，包括资金、人力和时间。

7.13 食品制造行业解决方案

华普汇能食品制造业解决方案提销售管理、采购管理、生产管理、财务管理、成本管理、资金管理、质量管理、设备管理、人力资源管理等内容，使管理者可以从集团的总部透明把握总部、各工厂及各分公司、分销商、卖场之间的协同管理，快速复制成功管理经验，实现工厂化运作，规避集团风险，有效提高食品加工企业的效率、降低成本、提升企业竞争力。

食品行业的特点：

食品行业是一个完全自由竞争的行业，行业壁垒小，科技含量不高，门槛较低，但竞争激烈；

行业生命力永恒，食品是人们的生活必需品，消费者层面广，企业受社会经济波动影响小；

小产品、大市场，食品单价较低，但消费量大；

品牌和营销网络是竞争取胜的首要条件；

产品品种多、生产量大、通常有保质期限限制；

销售客户数量多、业务频繁，需要管理多种销售渠道；

价格经常调整，灵活的销售策略；

需要对客户订单做出快速的响应且及时的配送；

配方化的生产；

生产自动化程度高；

有寄销管理的需求；

为了促销，经常有拆包、并包、组合包装的需要；

对批次进行跟踪，食品生产最重视的是品质控制，按照批次进行生产跟踪、投料跟踪，能够帮助企业提高产品质量、分析生产中出现的问题，满足食品安全管理的需求；

需要进行单品成本核算；

食品行业管理的重点及常见的困扰：

(1) 批次跟踪与保质期限管理

食品企业对原材料、中间生产过程、及产成品的质量管理相当严格，往往需要从产成品到半成品、原材料、供应商等进行追溯跟踪，因此对批次管理要求较高；食品通常有保质期，所以还需要根据保质期对产品库存进行库区管理。

(2) 配方管理

食品企业是进行配方化生产的，配方需要保密，每次配方的改进都需要保管历史记录，以便于后续跟踪。

(3) 组合、拆解管理

在销售过程中会随着促销方案搭配不同的包装礼盒进行销售，在相应的促销期结束后则会被拆解，重新单独包装后再进行销售，组合或拆解过程还会发生一定的人工费用，增加产品成本。

(4) 包装方式灵活，需要同时记录多种计量单位

原料的进货储存以及领用有可能需要同时以多种包装方式记录并进行转换，还会出现同

一种商品有多种包装计量单位，对于销售的统计或是成本的计算都增加了一定的难度。

(5) 商品价格管理

同一种商品可能因不同的客户形态、渠道、地区、销售方式、销售数量而采取不同的定价方式；新品上市或原有商品调价时，需同时针对不同的客户定价策略产生相应的价格。销售人员众多，常常无法实现价格严格管控。

同一种商品可能对应多种价格，造成业务人员接单时不易确定采用哪个价格。

(6) 生产过程管理

食品的生产过程，经过不同的生产线、生产工序实现产品的制造过程。对原材料、成品的生产批次、原料的可追溯、出成率、成品率、损耗率、等技术指标进行跟踪和管理，是满足食品安全管控的技术保障。

(7) 成本管理

产品品种多、原材料价格不稳定，控制产品的生产成本及实现单品成本的核算是实现企业利润的保障。

(8) 安全追溯

通过可行的批号管理，实现食品原料及销售的追溯。

(9) 分销渠道及市场管理

客户多，类型复杂，销售人员多，通过高效的渠道及市场管理能够有效提高企业的效益。

(10) 通过商业智能提高企业效益

通过有效的商业智能分析能够有效提高企业的决策能力，提高市场竞争力。

华普汇能食品行业管理的解决方案：

针对食品行业的管理特点、管理重点和常见困扰，华普汇能的具体解决方法如下：

1、整合企业的业务管理和财务管理流程

通过整合管理流程，是生产部门、采购部门、销售部门、财务部门整合为一个整体，实现数据的有效共享，充分提高企业整体业务及财务管理水平。

2、将 ERP 的生产模块部署到生产部门

通过将 ERP 的生产模块部署到生产部门，实现车间作业数据的透明化，并有效实现车间作业的管理，强化食品安全和降低生产成本。

3、细化销售部门的管理

通过细化销售部门的业务管理，不断提升销售管理的业务水平，通过 ERP 向销售们提供有效的数据，为及时调整销售政策提供有力的数据支持，并有效降低企业车成品库存和流动资金占用。

4、优化采购管理

通过部署站点到采购部门，使采购部门的节奏能够有效配合生产部门需求的节奏，合理调整采购量，尽可能降低对流动资金的占用。

5、优化成本控制、实现精细化成本管理

通过华普汇能的强大成本管理功能，企业管理者可以仔细研究与分析成本的构成与变动状态及变动趋势，及时依据成本的变动的趋势调整销售、市场及产品策略，使企业能够长期立于不败之地。

7.14 混凝土制造行业解决方案

混凝土是世界上最大宗的建筑材料，也是最主要的建筑材料。

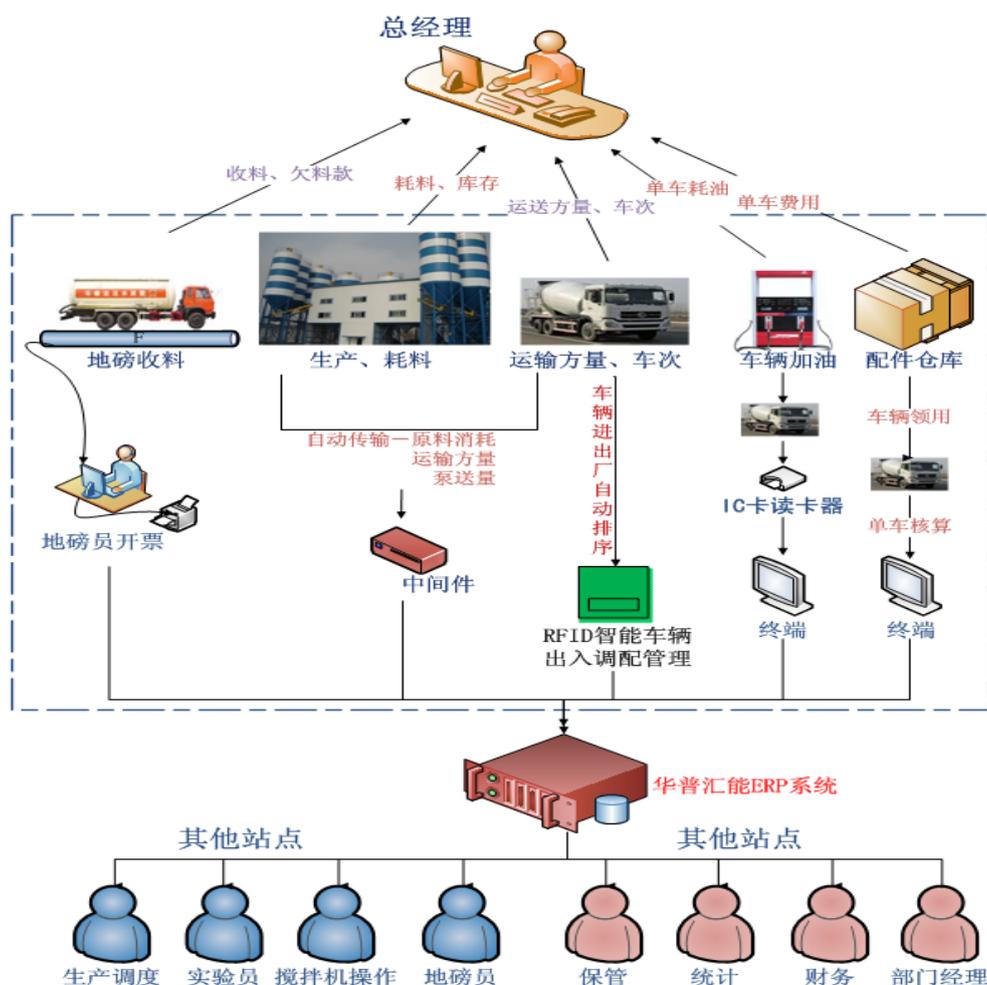
商品混凝土产业是一个独立新兴的产业，已经走过了近 30 年的历程。政策的推动、市

华普汇能 ERP S3 产品介绍

场的培育，技术进步等一系列因素的推动了行业的迅速发展。但是，进入本世纪以来，“盲目扩容、恶性竞争”和生产环境得不到根本治理，行业规模和发展速度和管理水平的不协调使质量风险加大，造成商品混凝土企业投资、经营、管理的风险。如果管理跟不上，今后企业将无法立足，企业将不能获得长期持续发展。

商品混凝土企业是集商品混凝土生产、销售、运输、泵送一体专业化、现代化企业。一般销售服务半径不超过30公里。

资源数据共享模拟图示



商品混凝土企业“管理”应包括以下两种含义：

1. 如何对每项合同进行有效管理，确保合同的进度、质量、安全、成本控制等都按照预期目标在可控范围内有序进行。
2. 如何统筹并合理的调动利用企业内部资源，保障每项合同的正常、有序进行，实现企业健康、良性、持续的发展。

商品混凝土企业管理普遍存在的特点：

1. 商品混凝土企业与施工现场不在同一地点，并且实时性极强，导致搅拌站管理人员对商品混凝土的生产、运输、质量、使用等信息无法及时掌握，通常站内管理人员看到的都是施工现场的事后报告，此时已经无法做出及时有效的应对；

3. 商品混凝土实际上是一个物料流动量极大的生产制造业,业务过程中会产生繁杂的各类数据信息,依靠传统的手工统计手段,很难满足现代企业管理“及时发现、实时调控”的目的,而依靠传统的手工统计手段,给基层管理人员带来了极大的数据处理作业,也增加了人力成本;
4. 商品混凝土企业各部门之间的信息资源不能共享,在很大程度上影响了企业的运行效率,如:公司业务员签署了商品砼供应合同,并准备开始供货,在市场部门定时报送报表之前,公司负责采购人员无法了解到当前的真实原材料需求情况,生产调度员也无法制定合理的生产计划……
4. 商品混凝土企业出于规范化管理的要求,基本上内部都有一套与自身管理方式相适应的管理体系,但实际业务数据处理的工作量极大,使各类管理预控目标的设立难以实现,各级管理人员在无法预知预控的情况下,不得不根据自己的经验进行判断,形成了大量的特事特办现象,最终导致企业的管理体系无法得到有效的贯彻,企业的健康发展不得不建立在一种不稳定、大概、差不多、也许的基础上,这是任何一位有远见的管理人员所不愿看到的;

商品混凝土企业普遍面临的管理困境:

1. 公司内部资源数据无法共享,各部门之间信息沟通不畅,经常造成公司办事效率低下,很难对业务进行规范化管理;
2. 管理模式随意性大,无法满足规范化管理要求;
3. 不能及时对工作经验、知识进行总结、积累,项目组织经常犯同样的错误
4. 缺少一套全方位的项目记录资料;
5. 管理效率偏低,经常无法作出及时反应;
6. 合同管理控制与成本控制严重脱节;
7. 材料、设备的统计经常滞后于实际发生,在市场激烈的竞争中,不能及时确认自己的“单项最小成本”;
8. 成本控制工作流于形式,各种费用经常超标、失控,成本控制变成纸上谈兵;
9. 没有历史记录和评估体系,不能有效地管理和控制分包商/供应商;
10. 各级管理人员经常在月底或领导需要各类报表时,面对大量单据和文件处理的头昏脑胀,并且数据准确性差。

各级管理人员迫切需要解决问题的内容:

目前,管理中存在的常见问题主要有:

1. 如何掌握各个项目合同进展情况?产品质量是否存在问题?
2. 各项目回款情况如何?资金流是否存在问题?
3. 各项目当前盈利状况如何?
4. 各项目相关文件在哪里?包括哪些内容?
5. 项目有盈利,是在那些产品或服务上获利?如果亏损,具体发生在哪里?原因是什么?
6. 支出每一笔费用都用在了哪里?企业成本明细是什么?部分项目供货亏损的原因?
7. 如何控制收料环节,减少跑冒滴漏;
8. 如何实现生产调度合理排产;
9. 如何实现24小时不停歇作业;
10. 如何实现运输车辆的合理高效调配及车辆人员工作量的绩效考核;

11. 如果实现对每一工程进度的已送达方量及欠款的信用额度把控;
12. 如何实现对企业各个岗位的业务协同、责任明确、方便追溯;
13. 如何实现配方数据向机台的传送;
14. 如何实现配方数据与实际搅拌投料数据的严密监控;
15. 如何实现成本的准确核算、费用的合理分摊;
16. 如何实现内部流程控制, 建立清晰作业流程;
17. 如何实现原料的采购及与供应商之间的对账结算;
18. 如何实现每吨混凝土油耗的考核计算;
19. 如何实现原材料库存量的实时准确管理与控制;
20. 如何实现工地剩余混凝土的合理有效回收利用, 避免混凝土运输过程中的跑冒滴漏;
21. 如何实现数据快速传递、数据共享, 并有效实现安全性的控制;
22. 如何实现生产过程的管理, 并简单可行, 操作便捷;
23. 如何实现报表的快速生成, 减少人为的干扰与影响, 并提高其准确性;
24. 如何准确、实时、方便、快速控制好应收账款;
25. 如何实现搅拌站多台设备数据的集中管理;
26. 如何实现有效降低管理过程中人员的劳动强度、降低人力资源成本;
27. 如何方便快捷管理好备品备件的库存及成本消耗, 并落实到车辆人员;
28. 如何避免搅拌站的坏账、亏方、盗油、卖灰等损害利益和管理的问题;
29. 如何方便实现对集团型商砼企业的业务及财务的统一管理。

造成管理问题的原因:

1. 国内工程市场的不规范操作, 导致商品混凝土企业合同执行过程频受干扰;
2. 生产制造过程中本身存在若干不确定因素, 这类不确定因素需要管理人员不得不做一些随机判断;
3. 管理工具、管理手段、管理方法的制约, 让我们很难在短时间内进行大量数据的统计分析, 做出科学决策;
4. 现有部分岗位人员的某些方面能力较低, 难以适应更高的管理规范要求;
5. 习惯了“特事特办”、“变通灵活执行”的便利, 忽略了由此造成的对管理执行力造成的破坏;
6. ……

为了满足商品混凝土企业经营发展的需要, 华普汇能软件为商品混凝土企业量身定制专业解决方案, 实现各环节设备整合、数据资源共享并为决策层提供真实的数据, 从而实现低成本低投入高回报管理好公司。使生产顺畅、工厂运作高效、管理有效是企业管理者头等大事。

针对客户的管理需求, 华普汇能软件 ERP 系统设计了一套切实可行, 并且已得到了客户成功应用的解决方案。

适用的客户:

华普汇能混凝土解决方案特别适用于两条生产线或以上的单个搅拌站, 或搅拌站已经实现集团化生产经营模式的商砼企业。

下属多家搅拌站、多条混凝土生产线, 由于各个搅拌站地理位置相对分散, 各个搅拌站经营生产的不平衡, 要求公司高层及时进行决策、调整, 公司高层要深入了解各搅拌站情况就必须亲临现场, 车来车往, 交通成本高、工作效率低、决策过程慢、统计核算工作量大, 除

非实施管理信息系统，任何其它方法都无法实现多家相对分散的混凝土搅拌站间在销售、生产管理细节上的时效统一和高层的快速决策、管理，这些是实现集团化生产经营的商品混凝土公司必然选择。

商品混凝土企业信息化的具体方法是：

(1) 采购环节：系统主要是通过集成强大便利的电子称称重功能，直连地磅引入收料信息，生成入库单，财务依据入库单生成凭证，形成应付账款；

(2) 生产环节：依据销售指令下达生产任务，实验室依据生产任务设置作业的配方，调度下达生产指令，机台依据调度的生产指令及匹配的配方进行生产，通过业务中间件直连搅拌站控制设备，引入搅拌机生产及耗料数据；

(3) 销售环节：通过华普汇能 ERP S3 系统打印物料运送单，控制混凝土的发运及生产节拍；通过工地回执获得实际销售及泵送数据，并获得应收数据；

(4) 实验室：通过华普汇能 ERP S3 系统管理配方，监管生产及质量，及混凝土，原材料的检验报告管理；

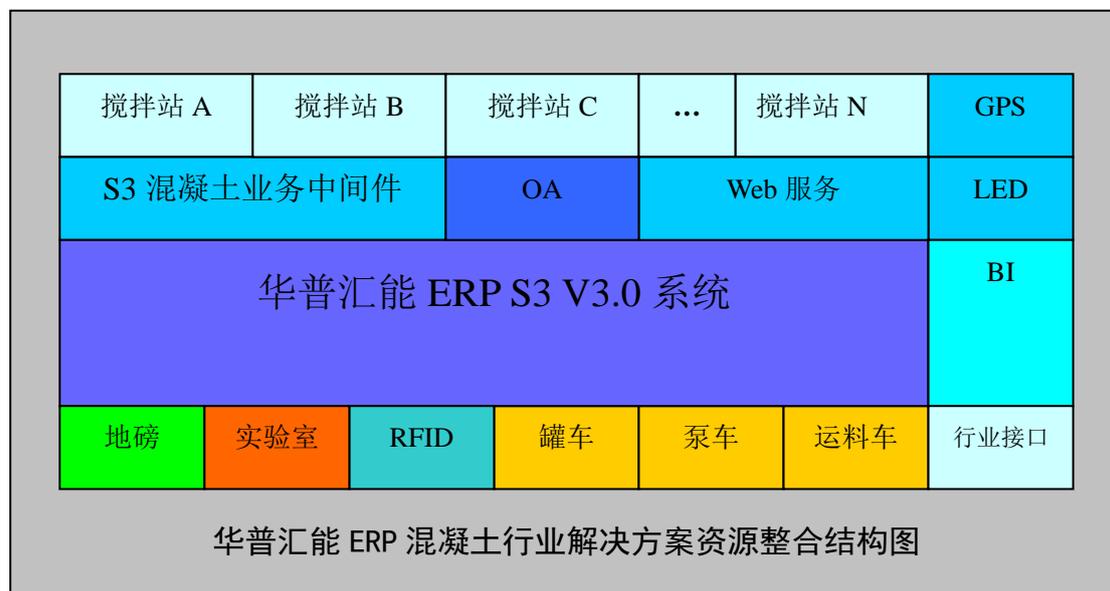
(5) 车队：通过华普汇能 ERP S3 系统获得单车运量、油耗、泵车泵送量，司机工作量，车辆维修管理、备品备件消耗管理及监控；

(6) 成本管理环节：通过直接传入的领料数据，获得原料消耗数据，实现对原料的购入、消耗情况，混凝土发运数据，实现成本数据的采集及控制；

(7) 材料管理：实现车辆领用备品、配件、五金、油品等的单据管理及报表统计；

(8) 财务管理：通过华普汇能的总账及财务报表系统，建立起财务管理与业务管理紧密集成的内控管理体系；

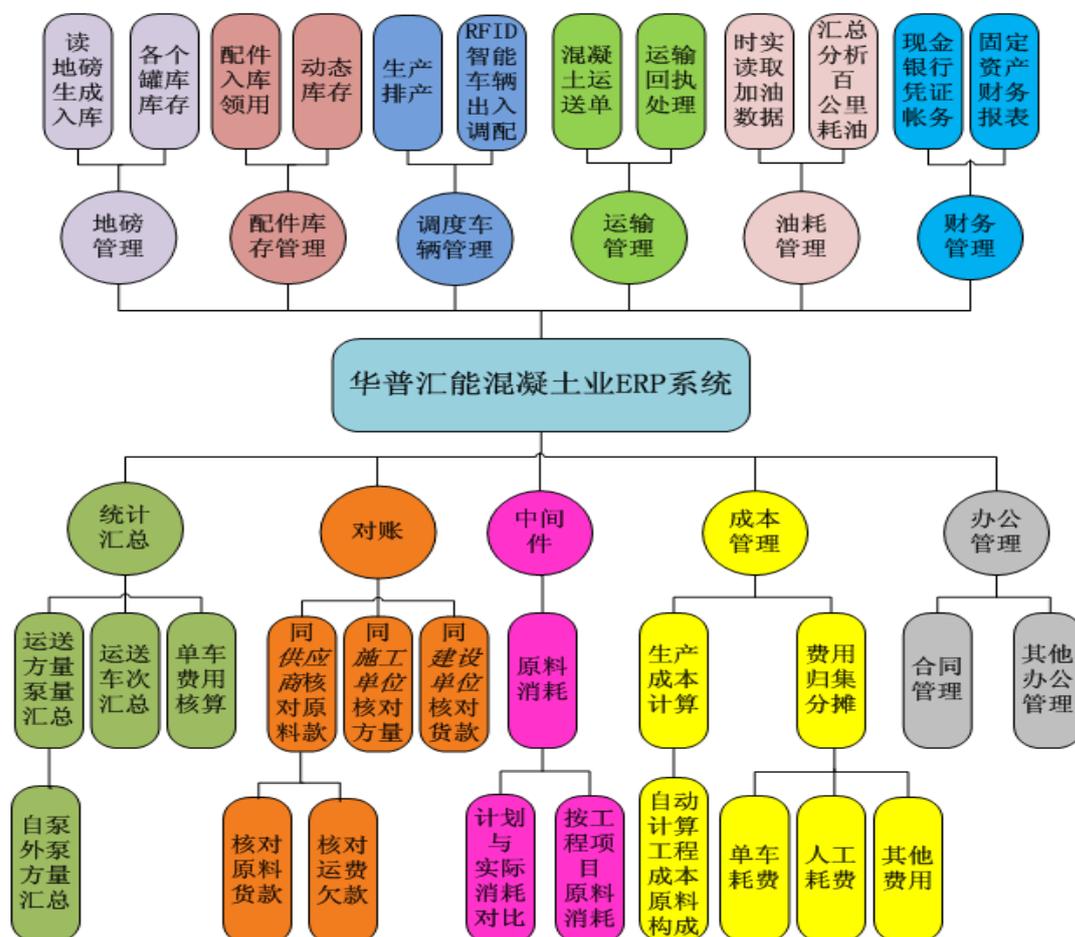
(9) 报表功能：管理层无须至现场，便能对公司收料、各罐库库存、各工程进展、单车费用、车辆及司机的工作量了然于胸。



商品混凝土企业信息化的目标是：

建立一个全面满足销售管理、生产管理、运输管理、泵送管理、工程项目管理、采购管理、财务管理、成本管理、人力资源及企业数据管理需求、流程管理需求、内控管理、信息沟通需求的综合信息管理平台，并能够充分满足单一搅拌站的商混企业，也能满足多家搅拌站的集团型商混企业的管理及内控需求。

通过华普汇能混凝土行业解决方案这一信息化管理手段,为企业带来最为显著的变化是成本结构的优化、业务流程的优化与经济效益的提高,其次是管理的标准化、规范化,然后是企业竞争力的提高。另外,它还对企业形象改善、管理思维提升、员工积极性的激励等都将起到积极作用。



华普汇能 ERP 商品混凝土解决方案由以下业务模块构成:

- (1) 地磅收料、发料管理
- (2) 搅拌站业务中间件客户端(搅拌站数据管理)
- (3) 搅拌站业务中间件服务器端
- (4) 车辆场站调度开票及运输管理
- (5) 实验室及配方管理
- (6) 生产管理
- (7) 采购管理
- (8) 库存管理(原料及配件)
- (9) 销售管理
- (10) 实验室管理(配方管理)
- (11) 财务管理(总账、财务报表、固定资产)
- (12) 成本核算
- (13) 订单合同及项目管理
- (14) 人力资源
- (15) 领导查询及数据分析

混凝土制造行业解决方案的业务价值：

(1) 商混企业通过建立集中的财务管理体系，所有子公司、搅拌站的财务数据进行了集中管理、消灭财务数据、报表等在部门、时间上的延误，极大提升工作效率，使得业务数据进行最大化集成，为未来的经营发展奠定了广阔空间；

(2) 通过建立集团统一的信息管理平台，把整个集团业务纳入统一的信息平台上，消除集团的信息孤岛，使得业务能够快速反应、准确高效，从而为企业决策提供强有力的支持；

(3) 建立商混企业行之有效的信息管理系统，将业务流程中的各个工作岗位及设备紧密集成到一起，最大化的提高工作效率；

(4) 建立商混企业的特色成本核算体系，大量降低手工作业的工作量，实现降低人工成本，降低管理成本及原材料成本，并使企业整体成本得到有效控制；

(5) 协助质量管理部门有效提高质量管理水平，进一步提升原料质量的管控及整体产品的提升；

(6) 建立商混企业的特色销售系统，使销售管理轻松而有效。

(7) 建立商混企业的特色采购管理系统，易于成本核算管理及与供应商之间的结算管理。

(8) 为集团架构起一个可持续发展的信息平台。能够满足商混集团企业未来业务规模的不断扩展和管理方式的变革；

(9) 通过华普汇能 ERP S3 平台建立企业个性化的业务管理系统，能够为企业节约大量的信息化资源，包括资金、人力和时间；

7.15 华普汇能 ERP 移动客户端

华普汇能 ERP 的移动客户端是针对各个需要快速、便捷的，通过智能移动智能终端设备实现 ERP 移动化的应用解决方案。可以帮助用户实现 ERP 的移动化，实现对终端业务市场的精准掌控，降低数据处理的人力投入，快速提高效益和管理水平。

该方案提供如下功能：

(1) 移动销售管理

满足车辆移动销售的需求，前段销售打票，后台 ERP 实时获得销售数据，准确掌握每个终端的销售数据及库存数据，并由后台 ERP 实现销售价格及策略的直接控制；

业务员通过手持终端，现场销售形成数据，打印票据，同时数据实时传到后台，后台软件通过访店记录，数据汇总统计，让企业管理者对业务员的跑线访店以及现场销售情况，不出门也可以做到一目了然，而且及时、明了。财务管理无需录入单据，即可在华普汇能 ERP 中管理店面销售数据，实现门店各项报表的输出。

应用价值：

业务人员应用价值：

- 每天提货方便快捷，扫描产品条码，节约更多时间；
- 无需牢记品项名称、价格及促销活动，系统自动生成；

- 所有销售金额自动生成，无需手工计算，结算效率及准确率提高；
- 按配送线路行驶，出车目标性强，省心省力。

企业管理层应用价值：

- 配送路线优化，合理调配车辆资源，线路单车日配送量扩大；
- 准确划分不同门店的配送周期，避免出现漏点，跳点，抓大失小；
- 及时了解产品促销政策，终端门店促销搭赠发放情况；
- 掌控终端门店信息，随时了解合作客户交易变化情况；
- 无销售价格差异，回款金额准确无误。

(2) 移动订单管理

业务员通过移动终端设备，进行终端客户拜访及巡店工作，到店先进行客户卡扫描，实现业务员访店考勤签到，根据店面实际情况下达订货单、汇总商品铺市率等终端销售信息。所有数据实时传回，与后台华普汇能 ERP 系统无缝集成，软件自动分析数据，企业对外勤业务员、终端门店、产品销售情况了如指掌。

应用价值：

业务人员应用价值：

- 拜访路线合理规划，可以提高工作效率；
- 业务操作标准化、格式化，操作简单易学；
- 员工工作成果透明化，避免绩效矛盾；
- 工作沟通流程畅通，工作人员沟通矛盾无限降低。

企业管理层应用价值：

- 及时了解终端市场品项结构、产品的铺市率、产品终端销售情况；
- 准确了解终端市场的动态及真实数据，有效指导销售决策；
- 解放企业中层管理人员，有效的时间可以用于企业经营策略、产品更新，市场拓展
- 公司人员最优化，效率不断提高，业务团队稳定，资源配置合理。

(3) 移动数据查询

(4) 库存盘点

(5) 客户拜访管理

(6) 审批管理

(7) 内部订单

(8) 入库验货、出库验货、调拨签收

(9) 车间现场管理

(10) 维修与服务作业

(11) 业务人员行动线路管理

通过移动终端的 GPS 定位功能，获取业务人员销售路线，实现对销售人员的有效管理。

(12) 与后台 ERP 系统紧密集成

通过移动订单和移动车销与后台 ERP 的紧密集成，大幅降低企业管理的强度，迅速提升企业的管理效率，将企业的零售业务、分销业务与其他业务紧密集成到一条流水线上来。

华普汇能的移动智能终端应用的辅助行业解决方案提软件供绑定硬件设备的方式，还提供自选硬件设备的方式，方便顾客获得最便利的服务。

华普汇能的移动智能终端应用的辅助行业解决方案的具有如下特点：

- (1) 低投入，用户依据不同的需求，可以选择不同价格的移动设备
- (2) 低运行费用，有效的流量控制使用户以较低的通信费用满足日常运行的要求

(3) 有效降低人力成本，大量节省人力投入

华普汇能 ERP 的用户可以通过移动智能终端直接进行销售或向公司处理销售订单，数据直接上达内部 ERP 系统，进入审批或发货的环节。

华普汇能移动智能终端行业解决方案业务价值：

- (1) 实现业务员迅速下达销售订单，加快订单业务处理流程；
- (2) 实现直销人员通过移动智能终端迅速实现销售及其他销售业务处理；
- (3) 实现定制报表在移动终端上的查询；
- (4) 实现移动业务与后台 ERP 系统的紧密集成；
- (5) 实现多行业移动商务的定制应用；
- (6) 实现企业内控流程的高效实现；
- (7) 实现企业销售管理的精细化；
- (8) 实现企业人力成本的大幅降低；
- (9) 实现企业精准营销的管理目标。

八、实施与服务

服务理念：以客户为本、快速高效、风险可控

服务宗旨：专业、快速、有效、低风险

华普汇能的实施与服务始终以咨询服务为先导，以前期咨询导入项目的实施、实现项目的低风险控制，大大提高成功的概率。

对于不同的客户、华普汇能依据顾客的实际状况及需求，采用差别化本地化的服务策略，尽可能满足顾客全方位需求，以适应企业不同成长阶段的需求。



从我们的角度出发，考虑到软件实施的成功性和用户利益最大化的因素，也考虑到用户软件使用循序渐进的因素，如果开始软件实施应用，我们有以下建议：

整体规划，分步实施原则，具体如下：

1. **适合企业自身的需求与特点原则**使信息化建设充分融入公司组织结构、企业经营、生产组织方式中，融入公司管理方法和企业产品服务特点中。
2. **先进性、可扩展性原则**信息化系统的软硬件配置在相当一段时期内不落伍并能保证升级、扩展、调整以适应需求变化。
3. **一体化控制与业务优化并重原则**既要重视管理一体化控制机制的实现，又要重视经营业务流程优化机制的实现。
4. **实施有效性原则**明确系统建设与实施的阶段与目标，立项充分、使信息化建设保持实施有效性。
5. **整体规划、分步实施、重点突出、持续优化原则**及时对企业战略发展作出适应性系统规划，持续实施优化，使 IT 应用成为企业文化的组成部分。

九、应用展望

准备迎接管理领先型企业

华普汇能S3使企业的店面管理、生产、物流、运营和企业资产的管理能力获得迅速、大力提升，从而更能够获得卓越的绩效。为了掌控扩展、竞争和风险的复杂度，各公司必须不断地评估并在战略上统一企业的有效资源，并重新配置自己的网络，从而能够充分利用您在需求、供应、人力、资产以及外购选项中的变化。

通过使用华普汇能S3，您可迅速掌握客户的需求，配置您的资源，提供恰当的产品和服务，使用最低的成本投入，实现您的销售及利润指标。

通过KPI的分析，可以测量并分析您的企业，并在您的行业中获得竞争优势。KPI 包括：预测准确率、库存周转、仓库效率、人工工效、供应商绩效等等。

通过华普汇能的技术及咨询顾问的服务，我们衷心希望您的企业能够成为行业中管理领先型企业。

低投入、高回报

华普汇能精通于帮助企业立即获得投资回报，而无需等到第二年。我们的秘密就是拥有专业功能的全面的专属行业解决方案——旨在满足特定的业务需求。我们的专属管理解决方案由行业资深的开发、销售、服务和售后人员支持，可以提供更低的总体拥有成本。您可以从更低的定制和集成成本和成熟的解决方案中直接获益，不论在今天还是在将来都能为您改进业务流程。

凭借华普汇能ERP，您可以通过降低运营成本提高企业盈利能力，通过改进客户服务增强企业竞争力，使您的企业随着生产规模的不断发展。从概念到客户，自始至终我们都在您的身边。

华普汇能S3由于采用了柔性的设计和合理的技术架构，令软件尽量实现“随需而变”，使您能够迅速地调整您的系统，满足不断变化的商业需求。它能够帮助您通过如今的开放SOA 行业标准丰富您现有的解决方案，并对其进行扩展，以在不同的功能领域间创建端到端的流程，并不断发展，通过推出新功能和新技术的方式满足未来的需求，从而保护您的投资，并降低风险和成本。

您无需很高的成本、或中断主要的重新实施项目、亦或必须使用其他软件厂商的专有技术，即可获得商业敏捷度和 IT 灵活性。华普汇能允许您选择并控制您部署的技术以及您在其中部署的时间框架，使您能够消除冗余，并为企业建立最佳的长期成本模型。

我们就是这样凭借特定行业的解决方案来满足您的需求，在带来当前价值的同时，还提供部署的灵活性，从而允许您迅速地添加、减少和替换关键功能……并使您的业务在未来更加锐意进取，以低投入获得高回报！

十、产品运行环境

服务器端：WINDOWS SERVER2003/2008/2012

客户端：WINDOWS XP/VISTA/7/8/10

移动客户端：android

华普汇能软件有限公司

大连(总部)：大连市甘井子区中华西路 25 号中北大厦 1916 室

联系电话：0411-39516935, 39728135 , 39728193

WEB:<http://www.hphn.com>

*由于软件在不断的升级，产品内容若与样本不符，以最新实际产品为准，如需了解，可致电本公司。

欢迎来电垂询!