

ERP系统的销售与分销模块在首钢京唐公司的实施

关悦

首钢京唐钢铁联合有限责任公司 河北唐山 063200

【摘要】首钢京唐钢铁公司ERP系统采用的是SAP套装软件+少量定制开发的模式。这种模式是采用世界上先进的管理软件,软件的功能能够覆盖企业全部的业务管理,只需对个别功能加以修改。这样既节省了人力,也控制了功能需求的泛滥,而且可以直接利用软件中先进的管理思想和理念。以下重点介绍一下销售与分销模块的上线及实施过程。

【关键词】ERP; 系统; 销售

1、前言

首钢京唐公司的ERP系统包括PS(项目管理)、PP(生产计划与控制)、MM(物料管理)、SD(销售与分销)、FI(财务会计)、CO(管理会计)、QM(质量管理)、BW(业务数据仓库)等模块。

2、目标定位

首钢京唐公司的SD(销售与分销)模块本着以构建“以客户为中心”的销售业务流程信息化管理体系,为客户提供“一站式”服务的目的开展实施。体现本公司高端板材定位和面向终端用户的特点。业务流程上,建立一个统一、全面、集成、高效、实时共享的销售管理信息平台,实现销售定价管理、销售订单管理、产品收发管理、销售开票和销售结算等业务流程的闭环系统,使业务流程简单化,让系统能够对销售订单进行全程跟踪,并可根据业务需要生成各种管理报表,具有销售数据分析及销售计划过程控制功能;实现与财务、生产、技术质量等管理有效集成。方便用户并能够控制风险;同时系统提供良好的用户界面,并易于维护。

3、项目实施的过程

3.1前期调研、梳理流程

针对首钢京唐钢铁公司与销售业务相关的部门、处室及人员进行调研访谈。调研方法包括:问卷法、访谈法、座谈会、邮件征询以及ARIS工具。在京唐公司ERP项目组和各业务部门的高度重视下,在关键用户和顾问的积极主动配合之下,通过细致的调研,圆满完成了预期的调研任务。

在项目现状调研的基础上,结合SAP方法论,SD模块团队经过与关键用户充分讨论,培训ARIS流程图绘制原理和方法、熟悉业务相关节点和逻辑关系,参考其他钢铁企业的经验,多次经各级领导审批,首先确立了销售业务的组织框架和责任岗位,经整理、合并,最后确立了25个业务流程,为下一阶段的蓝图设计打下了坚实的基础。

3.2系统配置、收集数据

在蓝图设计的基础上,参照其他钢铁企业ERP的经验,利用后发优势,配置完成的系统基本满足了京唐公司的销售业务需要。为满足钢铁行业销售业务的一些特殊要求和方便业务人员查询销售信息,SD模块还进行了多个的功能开发和报表开发。

静态主数据,包括物料主数据、客户主数据、价格主数据。指导业务人员按照模板收集数据,并对数据质量进行把控,部门领导签字盖章确认,保证数据收集的一次性成功。项目开发了相关的批导模板,将数据先后批录入测试和生产系统。为保证客户主数据的唯一性,要求在维护供应商主数据时,提供税号,系统以此进行校验,另外,系统还检查客户的名称是否重复,避免其重复录入。撰写上线策略文档,并就静态数据导入、动态数据导入、数据补录等工作做了详细描述。

3.3单元测试、集成测试

单元测试共设计了收款请求、创建订单、创建交货单、拣配过账、开票、优惠结算、异议处理7个销售阶段,化工产品、冷热轧产品和其他产品的若干个场景的单元测试。单元测试完全达到预期目标。

集成测试分与四级其他模块的集成测试和与三级间的集成测试。SD模块分别与MM/PP/FI/CO/QM每个模块都进行了5个场景以上的集成测试;目前,四级与三级进行的测试分订单上传和交货单上传和发货实绩上传3个方面,实现了三四级联动的交货单、交货信息的删改、

三四级转挂订单、成品库与商品库互相移库同时触发四级等相关功能。

4、实现的功能

4.1根据客户需求按单生产

首钢京唐生产期ERP系统采用按单生产的计划模式,基于SAP系统的可配置物料的变式配置功能技术,通过对每一道生产工序创建独立的分类及物料主数据,搭建一个多层次的可配置物料的动态BOM体系。

基于SAP系统MRP的功能,通过变式表和相关性推导技术,实现了从销售订单到各层次生产工序的需求推导,即从销售订单的客户需求通过MRP逆向推导出各中间层次半成品的品种、数量、规格(厚度、宽度、长度)、订单标准、执行标准、包装、尺寸公差等工艺参数及质量参数,然后通过计划订单下传接口将每道工序的相关参数分别下达到生产执行系统,用于生产指导。

4.2信贷控制

通常在SAP系统的标准功能中,同一客户的信用都是由销售组织、分销渠道、产品组三者来控制和管理。鉴于京唐公司除销售管理部外,其他部门也有销售业务发生,不同的销售组织可以有效地区分客户的信贷限额。因此,销售的组织机构分为:销售管理部、设备部、供应部。在此根据本公司销售业务多地多单位的特殊模式,还特意增加了销售办公室,实行不同办事处信贷风险区分管理。如:同一个客户既可以在首钢京唐公司(曹妃甸)订货,也可以委托首钢销售公司(北京)或者首钢销售公司(上海办事处)订货,而且三地的信用额度可以分开管理,避免交叉出错。

4.3变式价格

通过应用相关性和变式表技术实现了京唐公司成品钢材、特殊产品销售订单价格自动匹配。根据公司的特殊需要,即按照属性确定价格,对可配置物料的属性编写相关性,使得相同物料的不同属性实行不同价格,主要涉及的有变式加减价、含厚度加价、宽度加价、协议品减价、冷板的表面处理加价、涂油加价、切边加价、锌层厚度加价等相关性的应用和变式价格的应用。

4.4库区分

库区分问题是项目实施中遇到的难点问题之一,为此,项目顾问和业务人员曾多次研究讨论,最终以工厂及库存地三四级联动的模式解决了这一棘手的问题。以热轧工厂为例,在同一个工厂下,划分出原料库存地、热轧成品库、热轧商品库等,钢卷下线库先进入热轧成品库,具备销售商品发运条件后,在三级(MES)做转储操作,同步触发四级接收至热轧商品库,交由销售管理部管理。这项功能有效的解决了库区职责划分及月末盘点等问题。

4.5出口业务

出口业务在ERP系统内以寄售模式体现,具体通过销售订单类型和分销渠道来区分。销售订单类型分为寄售补货订单和寄售结算订单。

5、结束语

公司ERP项目组和各业务部门的高度重视在ERP系统实施过程中起到非常关键的作用。SD(销售与分销)模块实施过程中,销售管理部认真选派了优秀的销售业务骨干来配合我和销售顾问完成工作,ERP项目实施取得了现在良好的效果。

SD模块已实现的功能有:销售订单创建及下传、计划排产、产出报产、库存地转储、改挂销售订单、创建并下传交货计划、根据装车资料即发货实绩发货过账、结算开票。今后还将开发更多方便用户查询的报表,培训多种数据查询的方法,为日清月结及盘点工作提供便利。

作者简介

关悦(1986.6—):女,满族,河北省唐山市人,大学本科学历,首钢京唐钢铁联合有限责任公司,初级工程师,主要从事SAP系统工程方面工作。