

金蝶医药行业解决方案白皮书

2013年09月





金蝶, 企业管理专家

1 行业需求解读

2 金蝶医药行业解决方案

3 典型样板客户



采购管理

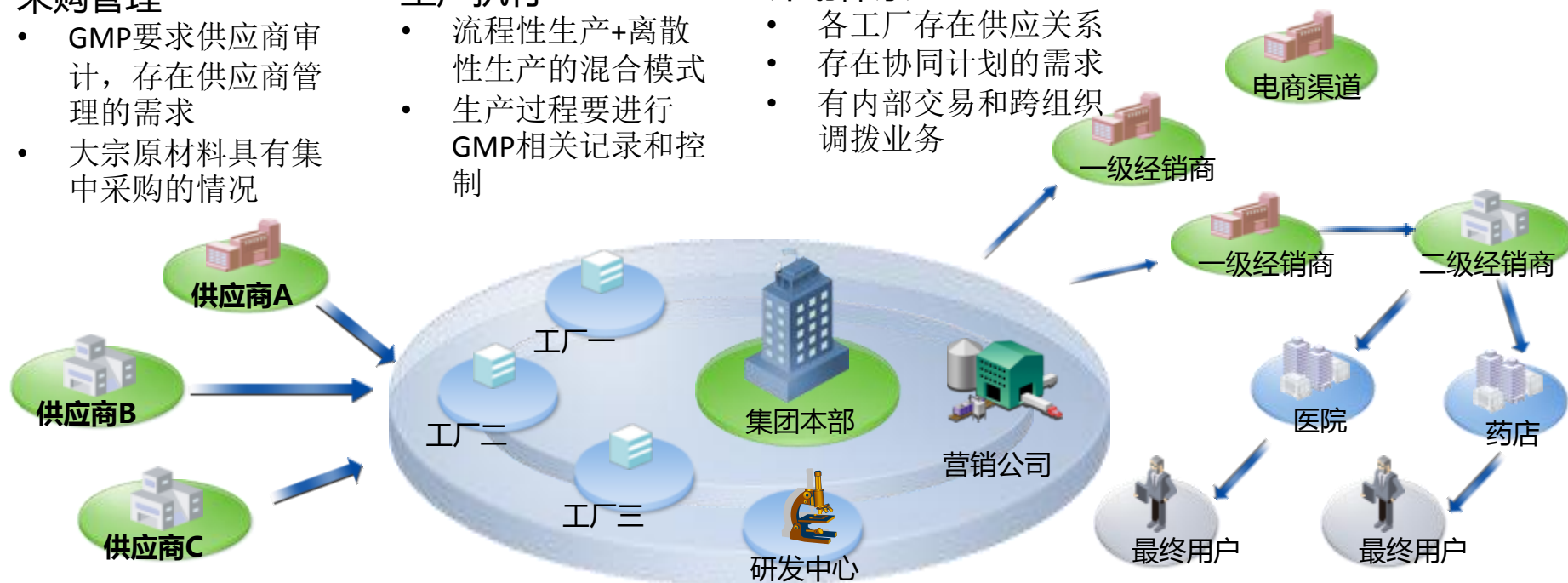
- GMP要求供应商审计，存在供应商管理的需求
- 大宗原材料具有集中采购的情况

生产执行

- 流程性生产+离散性生产的混合模式
- 生产过程要进行GMP相关记录和控制

计划体系

- 各工厂存在供应关系
- 存在协同计划的需求
- 有内部交易和跨组织调拨业务



财务管理

- 一般为集团财务理念，需要合并报表
- 费用管理难度大
- 成本核算难度大

销售管理

- 成品药销售公司统一销售
- 存在三方交易等场景
- 价格和信用管理精细复杂
- 销售结算极为复杂
- 销售执行流程

渠道分销

- 一般通过一二级医药行业公司，进入医院和药店，数量庞大
- 通过药店和医院销售给病患
- 客户的范畴广且模糊，
- 业务人员数量庞大



典型医药企业集团—需求解读

Kingdee

- 原辅材料是产品成本的重要组成，尽可能科学的降低采购成本是各个企业的追求
- 供应商招投标、比质比价的遴选，是每家药企的难题
- 多工厂共用的大宗原辅材料其采购计划的制定、上传、集团采购政策的执行需要多组织的采购系统支撑
- 采购合同、采购到货、采购检验、入库、付款等、多组织、多部门的协同需要系统
- 供应商的管理是落实GMP的第一环节

及时的掌握各级渠道的进
用以售运营计划、渠道考
销团队考核、返利计算
动：费用、广促品、效益

- 药品电子商务方兴未艾，各大药企、主流电商平台，均已布局
- 电子商务平台的建设
- 电子商务平台同ERP平台的对接



- 物料管理：物料出库、入库、生产流转等各个环节的管理及关系到成本也是GMP质量管理的核心问题，必须借助内部供应链和生产执行系统才能做好
- 成本管理的核心数据
- 销售运营计划、生产计划、物料需求计划的体系

- 集团财务、资金管理
- 合并报表、预算管控
- 研发管理、人力资源、.....
- 一体化的、信息化、运营和管理控平台

- 共同的销售政策执行系统
- 在大量高开返利业务、返利票折业务、委托人业务等复杂销售结算情况下，真实营销往来与财务往来账之间的协同
- 销售环节的GSP执行系统

客户动态：全面准确的基础档案，终端客户的进销存（纯销），产品动态，价格陈列等。
和维护的工作流程(学术管理、高客户满意度
员的工作成果，提高工作效率
人员的激励管理水平（费用/付管理等）



典型医药企业集团—需求和软件模块匹配

Kingdee

采购管理

★★★★★

- 集团采购
- 询价比价
- 采购执行
- 供应商门户

生产执行

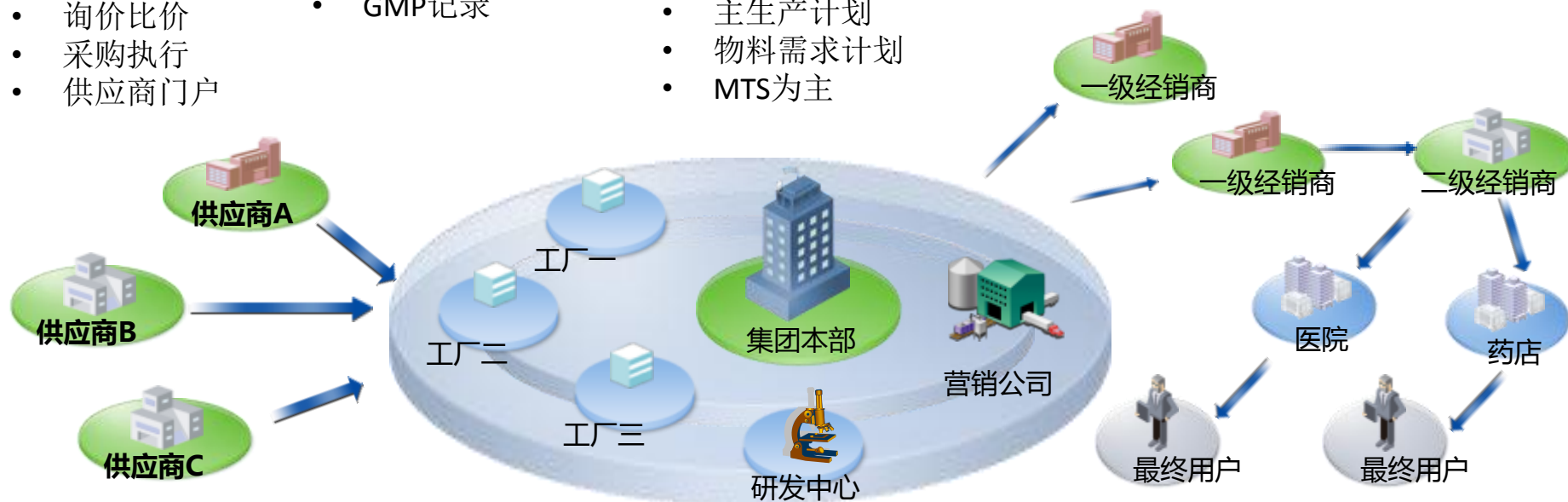
★★★★★

- 流程性生产执行
- GMP记录

计划体系

★★★★★

- 销售运营计划
- 主生产计划
- 物料需求计划
- MTS为主



财务管理

★★★★★

- 费用预算
- 费用管理
- 预算管理
- 合并报表
- 成本管理

销售管理

★★★★★

- 销售政策（价格拓展、信用拓展）
- 销售执行（集中销售/供应链拓展/预留策略）
- 销售结算（返利）
- 需求计划（销售预测准确性提升）
- 移动订单

渠道分销

★★★★★

- 客户门户
- 渠道计划、库存、销货
- 移动客户、CRM





金蝶, 企业管理专家

1 行业需求解读

2 金蝶医药行业解决方案

3 典型样板客户



纵向管控

建立全面的集团战略经营管控模式，以整合公司内部各生产基地和销售体系的资源，以实现业务管控的精细化。

“做正确的事”

一个平台：贯通上下的一体化管控平台

三条管控链：运营管控/财务管控/人力资源管控

五大一体化业务：

横向集成

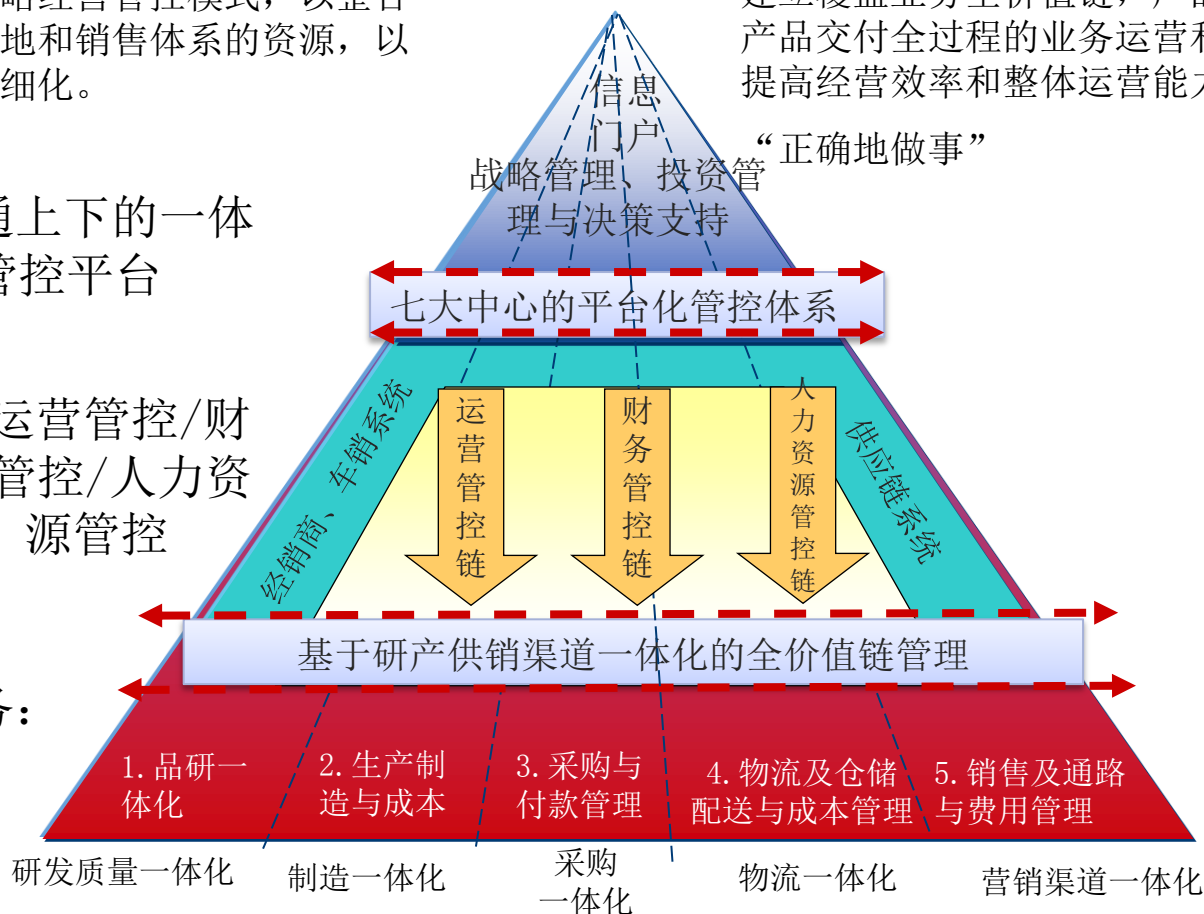
建立覆盖业务全价值链，产品全生命周期及产品交付全过程的业务运营和支撑体系，以提高经营效率和整体运营能力。

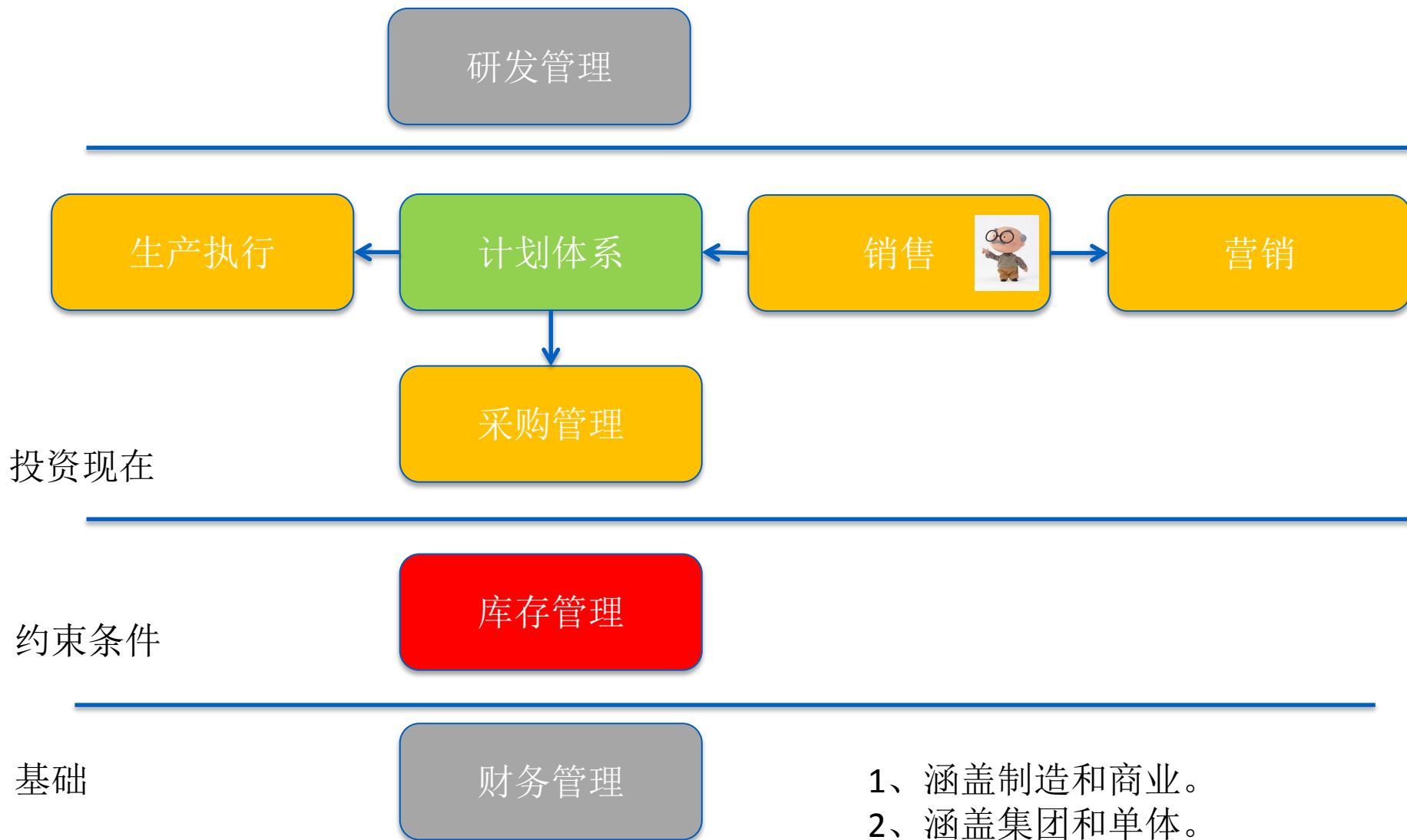
“正确地做事”

战略决策层
经营管理和战略决策的智能化

管理决策层
管控环节的要点和跨业务循环的集成

业务运作层
业务管理的闭环和财务之间的集成

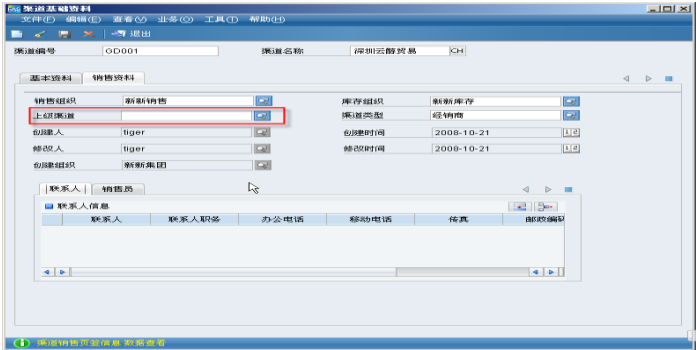
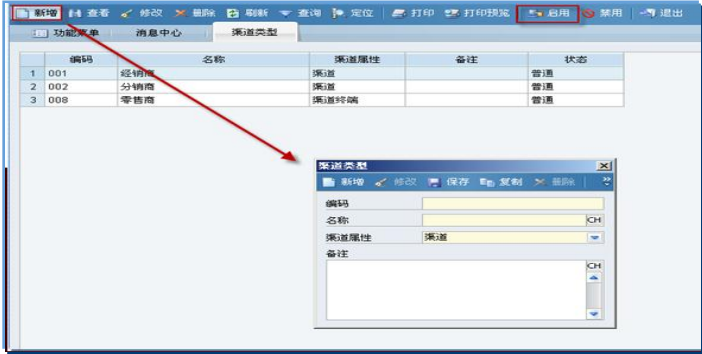




- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。



销售管理要素1：企业的客户



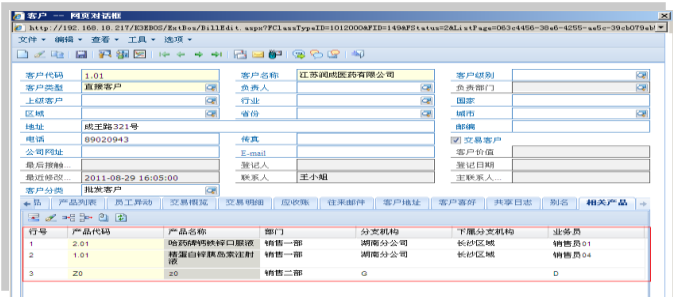
渠道客户分类

渠道客户分级

商业、终端
医生、病患（积分、增值）
举荐人

很多OTC 的推广会
联合一级推二级

销售组织与渠道
对应



无论是“分田到户”
还是未来的绩效等都是围绕客户的。



示例：精细的终端客户管理

道库存效期预警 X 商业流向-维护 X 渠道库存结账/反结账 X 渠道进销存查询 X 经销商渠道库存趋势... X 医院/门诊-新增 X

文件 编辑 查看 工具 选项

撞单分析

医院代码	CUST00010	医院名称		客户级别	
客户类型	直接客户	负责人		负责部门	
上级客户		行业		国家	
区域		省份		城市	
地址					
电话		传真		邮编	
公司网址		E-mail			
最后接触日期		登记人	Administrator	登记日期	2012-05-07 17:38:32
最近修改日期		联系人		主联系人移...	
客户分类		医院国家评级		年药品销售...	0
门诊公费最...	0	月均门诊量	0	月均住院人数	0
月均手术例数	0	用药科床位	0	总病床数	0
职工人数	0	医生人数	0	副高级专家...	0

☐ 交易客户 ☐ 终端库存管理

客户价值

相关产品

行号	产品代码	产品名称	部门	分支机构	下属分支机构	业务员
----	------	------	----	------	--------	-----

信息中心 渠道进销存查询 医疗机构诊疗科目名...

文件 编辑 查看

查找

诊疗科目代码	诊疗科目名称	备注
01	预防保健科	
02	全科医疗科	
03	内科	
03.01	呼吸内科专业	
03.02	消化内科专业	
03.03	神经内科专业	
03.10	老年病专业	
03.11	其他	
03.4	心血管内科专业	
03.5	血液内科专业	
03.6	肾病学专业	
03.7	内分泌专业	
03.8	免疫学专业	

客户明细分类

信息中心 医生-维护 医生-新增

文件 编辑 查看 工具 选项

联系人关系图

医生代码	LXP000010	医生名称		医院/门诊	
性别	男	职业		医生类型	
诊疗科目代码		职称		医院科室名称	
支持程度		影响到的程度		医生评级	
日均门诊量	0	月均门诊量	0	月均住院人数	0
即时通讯		办公电话		移动电话	
电子邮箱		传真		电子邮箱	
出生日期		上级主管		☒ 主联系人	
负责人		负责部门			

个人爱好

创建日期 2012-05-08 09:44:02 创建人 Administrator

相关产品

行号	产品代码	产品名称	月处方潜力	月门诊量
----	------	------	-------	------

人员档案

医生级别处方范围-新增 网页对话框

地址 http://192.168.18.217/K2WEB/ExtBos/B111Edit.aspx?FCLastFpyaID=1004428AFID=0AFStatus=1&LstFpya=8734594-41416-4116-a3d2-4a6b7b

文件 编辑 查看 选项

产品代码 01.03.0003 产品名称 力度伸(原味)

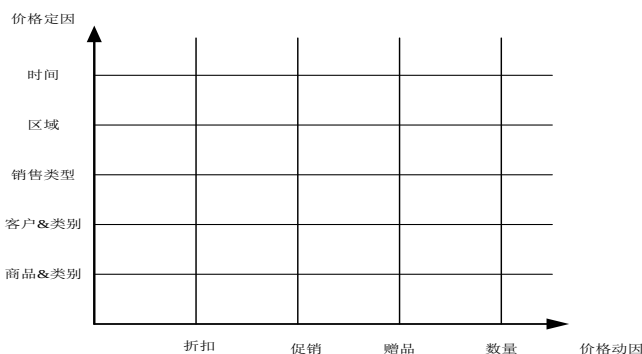
行号	医生级别代码	医生级别名称	处方上限	处方下限
1	03	三级	100	0
2	02	二级	500	101
3	01	一级	5000	501

人员分级

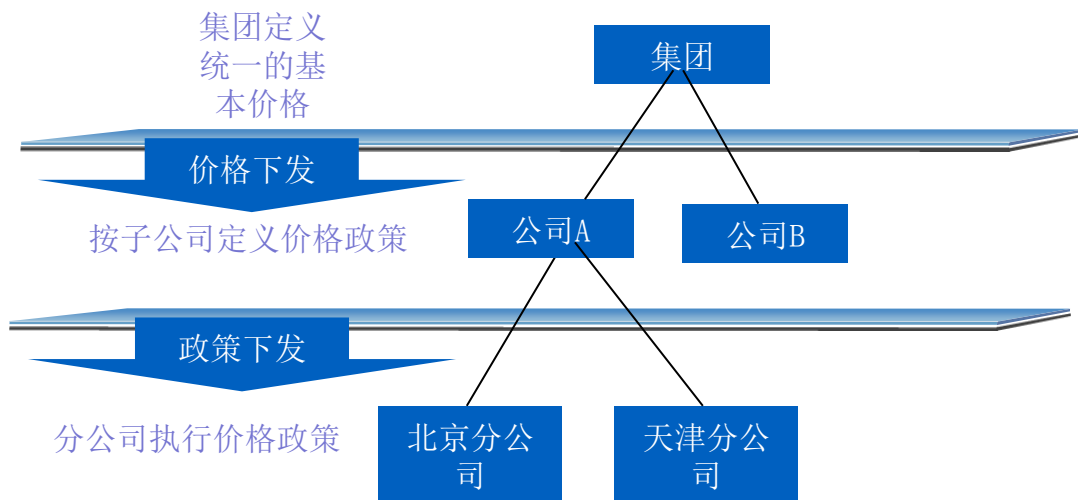
如果这些字段还不够，没有关系，我们的单据基于BOS平台。对于其进一步细分是营销管理的基本要素：例如学术型医生和经济型医生；开发阶段的细分（根据目标处方量评估级别）；



销售管理要素2：价格政策

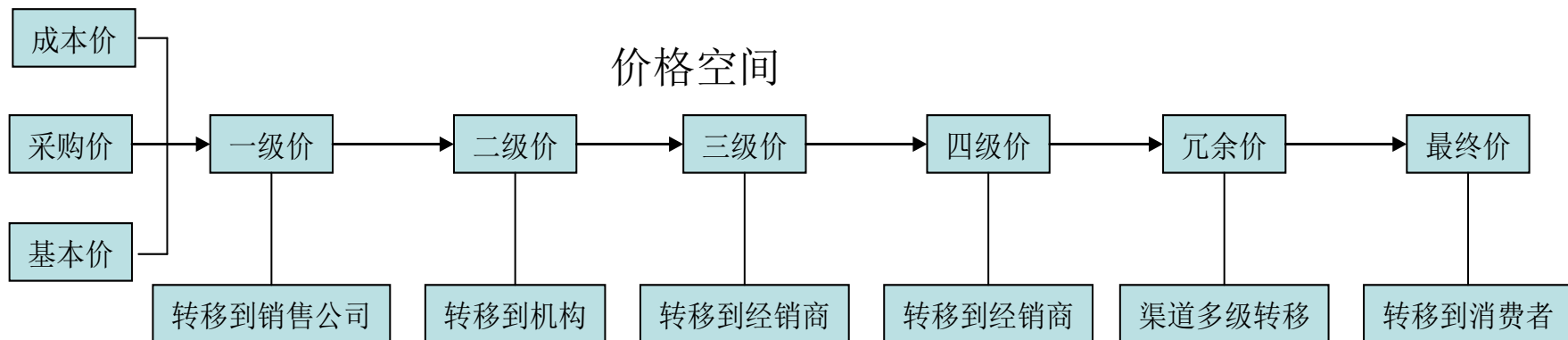


价格体系



价格控制力

价格空间



价差也是市场运作空间的基础：价格投入悖论的解决。
但价格体系的严格执行是企业必须重中之重管理的内容。



示例：销售价格管控

价格政策维护

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 表格(B) 工具(T) 服务(S) 帮助(H)

金蝶EAS

新增分录 插入分录 删除分录 审核分录 反审核分录

编码: cg001 名称: 客户组+物料 CH 优先级: 2
销售组织: 01.01.000 环球家电本部 生效日期: 2007-7-1 失效日期: 2019-12-31
价格组合: 客户分类 物料

客户分类标准: 客户分类标准 包含下级 分隶状态: 全部

客户分类编码	客户分类名称	物料编码	物料名称	物料规格型号	物料辅助属性	折扣条件	物料计量单位	销货量(从)	销货量(到)
--------	--------	------	------	--------	--------	------	--------	--------	--------

审核状态: 已审核 禁用状态: 禁用

价格政策数据查看 组织: 环球国际集团-环球集团本部 用户名: User 姓名: 任元元

支持虚体的销售价格政策。



销售管理要素3：信用政策

信用管理维度
☒ 客户 ☐ 销售员

信用控制范围
销售订单 ☒ 额度控制 ☐ 期限控制
销售出库单 ☒ 额度控制 ☐ 期限控制
应收单 ☒ 额度控制 ☐ 期限控制

信用控制选项
☐ 默认信用金额为零
☐ 支持业务统一码处理
☐ 客户优先

信用控制场景
销售订单 审核
信用控制方式
☐ 预警提示 ☐ 取消交易
☒ 特批
销售出库单 审核
信用控制方式
☐ 预警提示 ☐ 取消交易
☒ 特批
应收单 审核
信用控制方式
☐ 预警提示 ☐ 取消交易
☒ 特批

信用控制场景

- 销售订单
- 销售出库单
- 应收单

信用金额 **信用期限** **信用数量**
已占用信用额度的计算公式为：
公式编辑
未审核的销售订单金额+已审核未关闭未生成应收的赊销销售订单金额(包括退货)+应收款余额+预留1+预留2+预留3+预留4+预留5
待选项目
应收款余额
已审核未关闭未生成应收的赊...
清除公式

内部信用与信用的可编辑是两个方向。

隐藏搜索

公司名称: 信用等级: --请选择-- 开始时间[起]: 开始时间[止]:
查询 高级查询 请选择 | 导出文件: Excel 导出

公司名称	计划年度销售	资信	应收账款总额	可用额度	回款天数	开始日期	结束日期	调整人
南京圣和医药有...	1500	2000000	1087681.00	912319	50	2009-07-01	2010-07-01	
南京省度医药有...	1200	1500000	200000					
南京新百医药有...	2000	3000000	70000					
南京维康乐贸易...	1000	1300000	15000					
南京医药股份有...	2000	2500000	0.00					
南京中亿医药有...	800	1000000	12754					
南京大海医药有...	80	60000	0.00					
南京臣功药业有...	800	700000	64548					
南京明生医药有...	700	800000	0.00					
南京三精医药有...	700	650000	20892					
南京亿康医药有...	600	800000	6970.0					
南京银达医药零...	100	80000	25552					
南京新港连锁药...	500	600000	13289					
南京人民药店连...	500	400000	0.00					
南京万川华拓医...	250	220000	66587.00	153413	35	2009-06-01	2010-06-01	

客户名称: 南京万川华拓医药有限公司

计划年度销售: 250

授信额度: 220000

回款天数: 35

开始时间: 2009-6-1

结束时间: 2010-6-1

信用等级: B

调整原因: 6970.0

调整方式: 手动

备注:

调整前计划销售 调整后计划销售 调整前授信额度 调整后授信额度 调整前回款天数 调整后回款天数 调整前开始时间 调整后开始时间 调整前结束时间 调整后结束时间

客户信用维护

客户编码: 1013320 客户名称: 江西天一新医药有限公司

业务员: 228崔洪波 信用等级: A

授信额度: 300,000 授信期限(天): 30

授信有效期起始日: 2010-12-05 授信有效期终止日: 2011-03-05

客户信用维护 数据查看

销售人员信用

领导信用审批流程

职位:

授信审批:

特批: 已特批:

担保: 已担保:

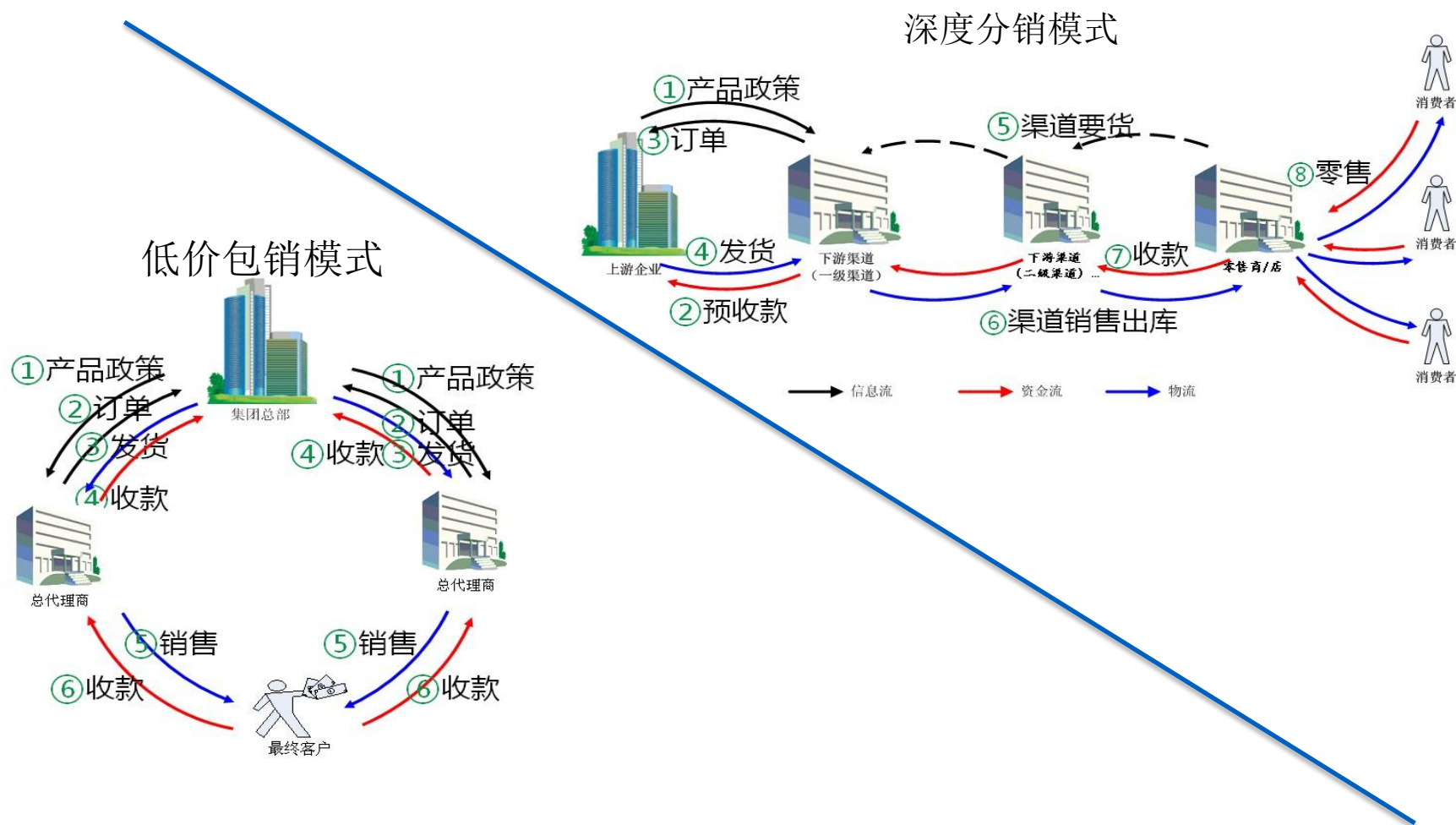
领导信用审批流程 数据查看

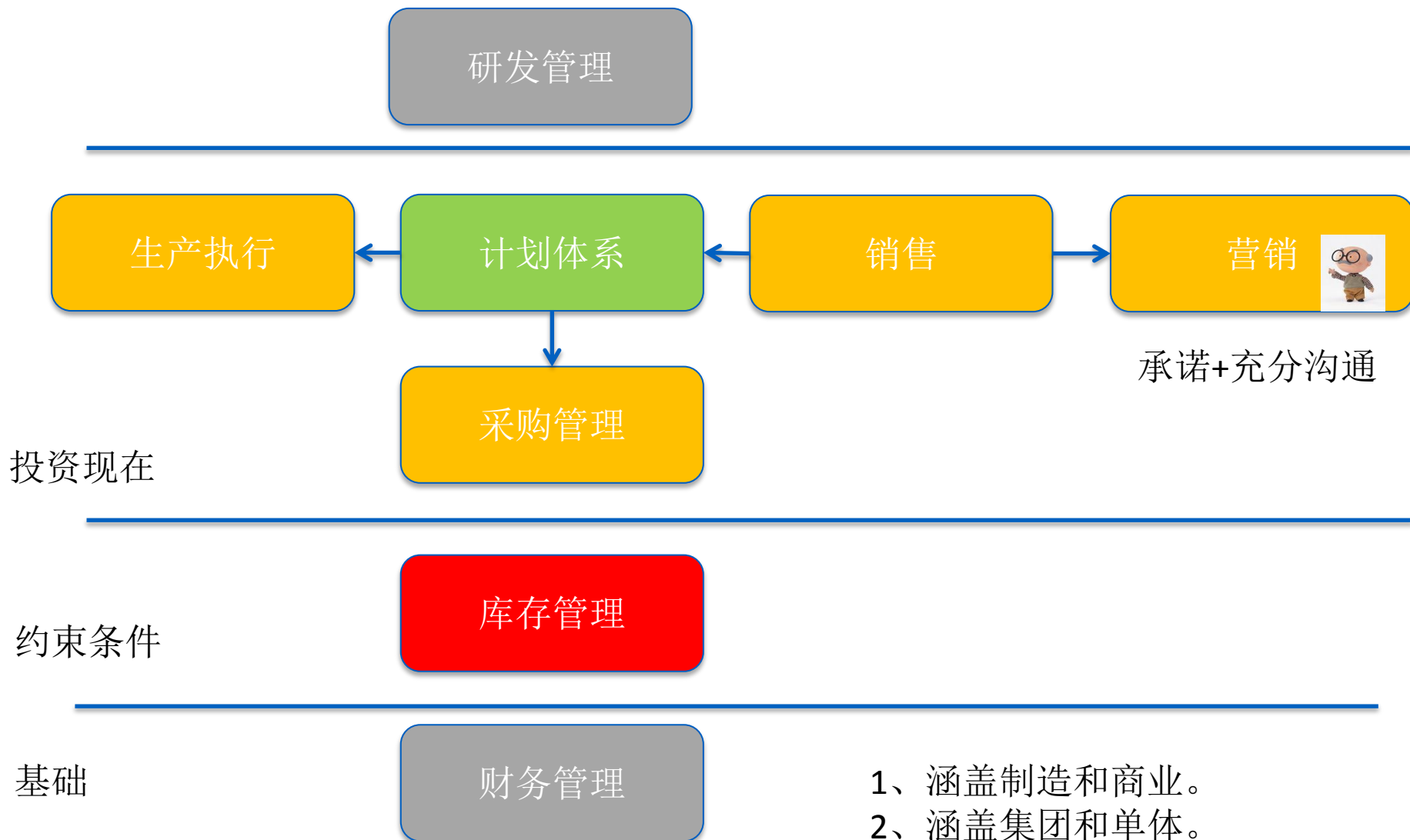
相关领导的信用

Kingdee



P14





- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。



将康臣类型众多、数量庞大的客户信息梳理归档

按否直接交易

直接客户

间接客户

按类型

商业

- 一级商业
- 二级商业
- 其他商业

终端

- 各级疾控中心
- 社区医疗中心/接种点
- 零售门店（食品、快消品）
- 医疗机构（医院、社区医疗机构、乡镇卫生院、个体诊所等）

人员

- 客户关键人员（主任、院长、医生、店长等）
- 会员
- 居间人

按状态

潜在客户

商机客户

正式客户

其他（流失、单停交易等、倒闭等）

按级别

A、B、C、D.....



客户档案-查看

客户编码 客户名称 档案 所属组织 客户类型

客户状态 业务员 国家

负责人姓名 返利 投入产出比 关键人员 协议

区域 省份 城市 流向

电话 网址 传真

地址 备注

商业类型 是否医药商业 ☒ 仓库地址 仓库面积

年销售金额(万元) 年销售公司产品金额(万元) 库存

员工总数 销售人员总数 利税总额(万元)

商业调拨销售占比% OTC销售占比% 下游客户

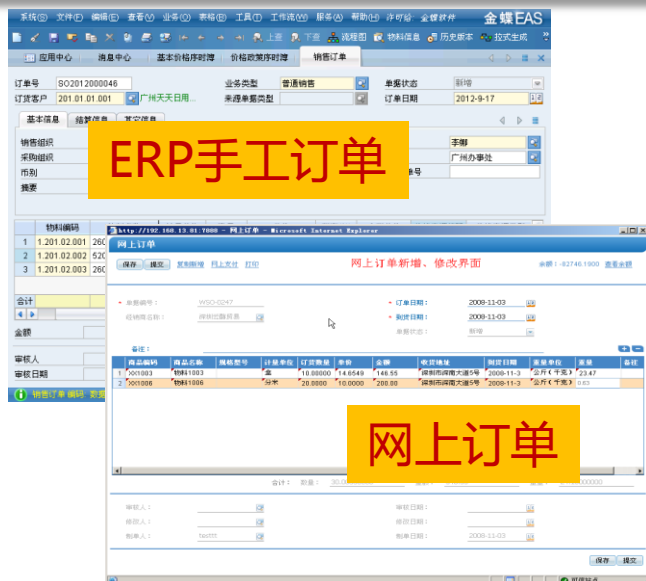
医院纯销销售占比% 其它销售占比% 业务员

关联关系 客户别名 下游客户 在售产品 拜访 关键部门 关键人员 拜访记录 投诉情况

产品	业务员	开始时间

全面、准确、细致的呈现客户信息

订单的响应



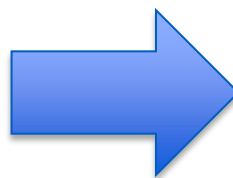
淘宝网

京东商城
360buy.com

电子商务订单



呼叫中心等订单



订货管理应用效果

Kingdee



渠道流向及库存

完整的渠道计划是收集数据后管控的基础。

产品信息 - 新增

单据编号: CPB000003 产品名称: 哈药神药特快口服液

规格型号: 10ml*1支 单位: 盒 大类: 保健品

品牌: 哈药神药 制造商: Administrator 产地: 2011-08-29

产品别名: 哈药神药特快口服液

产品别名

客户 - 江苏润成医药有限公司

客户代码: 1.01 客户名称: 江苏润成医药有限公司 客户类别: 经销商

客户地址: 江苏省南京市鼓楼区 客户电话: 025-22943

客户联系人: 王小姐 客户职位: 采购经理

客户别名

产品关系对应

产品代码: 1.01 产品名称: 哈药神药特快口服液 部门: 销售一部 下级分支机构: 业务员

产品代码: 1.01 产品名称: 哈药神药特快口服液 部门: 销售一部 下级分支机构: 业务员

产品关系对应

商业流向导入模板.xls (兼容模式) - Microsoft Excel

行号	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	经销商	下属分	业务员	销往客户	商品	计量	单位	单价	数量	金额	批号	箱号	销售日期
2	江苏润成医药	徐州中心医院	哈药神药特快口服液10支装					10.0000000000	10.0000000000				
3	江苏润成医药	南京一院	哈药神药特快口服液10支装					10.0000000000	10.0000000000				
4	江苏润成医药	徐州中心医院	哈药神药特快口服液					20.0000000000	20.0000000000				
5	江苏润成医药	南京一院	哈药神药特快口服液					20.0000000000	10.0000000000				

EXCEL数据导入

流向数据

修正
流向
数据

渠道
库存

价格政策

冲单货申请单

单据编号: CPB000003 申请日期: 2011-08-29 申请部门: 销售一部

申请人: 王小姐 审批人: 王小姐

行号	药品	药品名称	冲单部门	冲单分支机构	单位	冲单数量	冲单单价	冲单金额	内部金额	内部金额
1	1.01	哈药神药特快口服液10支装	销售一部	销售一部	盒	10.0000	9.0000	20.00	180.00	150.00
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
31										
32										
33										
34										
35										
36										
37										
38										
39										
40										
41										
42										
43										
44										
45										
46										
47										
48										
49										
50										
51										
52										
53										
54										
55										
56										
57										
58										
59										
60										
61										
62										
63										
64										
65										
66										
67										
68										
69										
70										
71										
72										
73										
74										
75										
76										
77										
78										
79										
80										
81										
82										
83										
84										
85										
86										
87										
88										
89										
90										
91										
92										
93										
94										
95										
96										
97										
98										
99										
100										

重拳整治串货
服务特殊应用

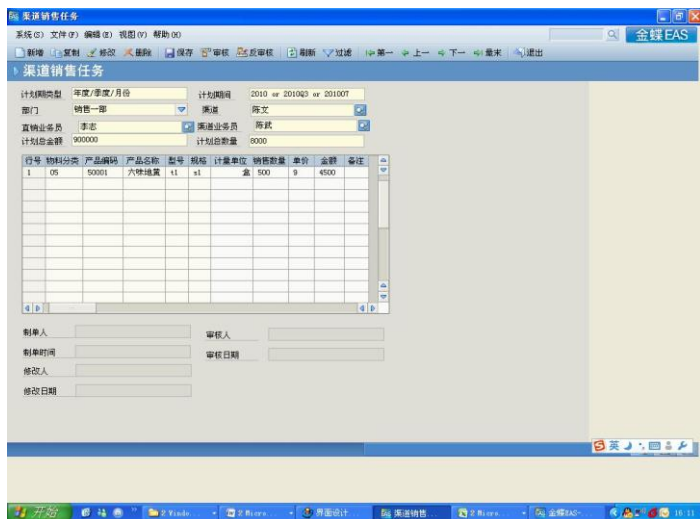
渠道库存

行号	药品	药品名称	冲单部门	冲单分支机构	单位	冲单数量	冲单单价	冲单金额	内部金额	内部金额
1	1.01	哈药神药特快口服液10支装	销售一部	销售一部	盒	10.0000	9.0000	20.00	180.00	150.00
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
31										
32										
33										
34										
35										
36										
37										
38										
39										
40										
41										
42										
43										
44										
45										
46										
47										
48										
49										
50										
51										
52										
53										
54										
55										
56										
57										
58										
59										
60										
61										
62										
63										
64										
65										
66										
67										
68										
69										
70										
71										
72										
73										
74										
75										
76										
77										
78										
79										
80										
81										
82										
83										
84										
85										
86										
87										
88										
89										
90										
91										
92										
93										
94										
95										
96										
97										
98										
99										
100										

④内部公开 请勿外传

计划——凡事预则立

销售组织销售计划



渠道销售任务

计划期间: 2010 年 2010-03 至 2010-07

计划类型: 年度/季度/月份

部门: 销售一部

计划业务员: 李忠

计划总金额: 900000

计划数量: 9000

行号	物料分类	产品名称	规格	计量单位	销售数量	单价	金额	备注
1	05	50001	六神抽纸	11	500	9	4500	

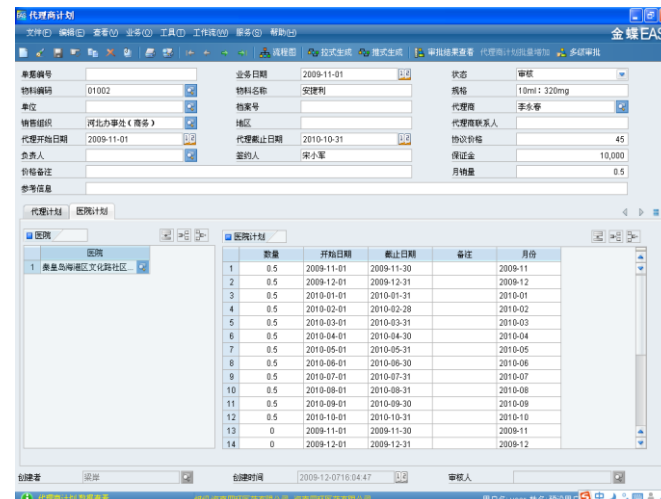
制单人: 审核人:

制单时间: 审核日期:

修改人: 修改日期:

支持分解

渠道体系销售计划



代理销售计划

业务日期: 2009-11-01

物料编码: 01002

物料名称: 安捷利

规格: 10ml: 220mg

单位: 箱

销售组织: 河北办事处(商务)

代理开始日期: 2009-11-01

代理截止日期: 2010-10-31

负责人: 梁小军

状态: 审核

代理销售人: 李永春

销售价格: 45

保证金: 10,000

月销量: 0.5

价格备注:

参考信息:

代理计划: 医院计划

数量	开始日期	截止日期	备注	月份
0.5	2009-11-01	2009-11-30		2009-11
0.5	2009-12-01	2009-12-31		2009-12
0.5	2010-01-01	2010-01-31		2010-01
0.5	2010-02-01	2010-02-28		2010-02
0.5	2010-03-01	2010-03-31		2010-03
0.5	2010-04-01	2010-04-30		2010-04
0.5	2010-05-01	2010-05-31		2010-05
0.5	2010-06-01	2010-06-30		2010-06
0.5	2010-07-01	2010-07-31		2010-07
0.5	2010-08-01	2010-08-31		2010-08
0.5	2010-09-01	2010-09-30		2010-09
0.5	2010-10-01	2010-10-31		2010-10
0	2009-11-01	2009-11-30		2009-11
0	2009-12-01	2009-12-31		2009-12

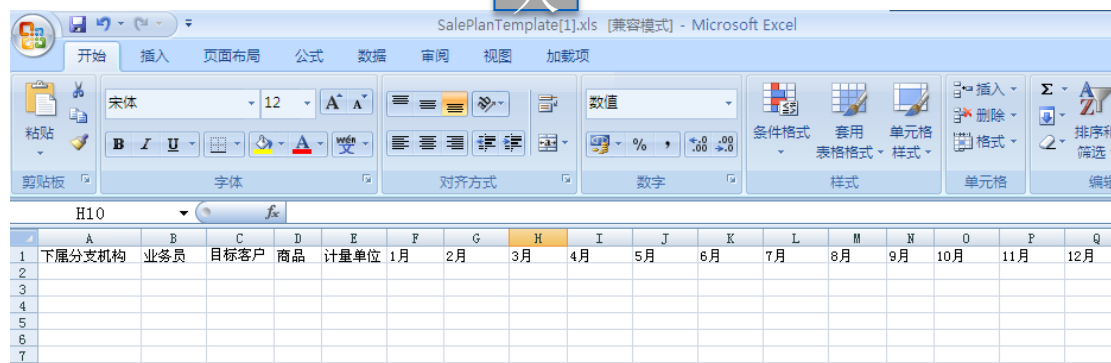
创建者: 梁小军

创建时间: 2009-12-07 16:04:47

审核人:

导入

计划是一个“标尺”



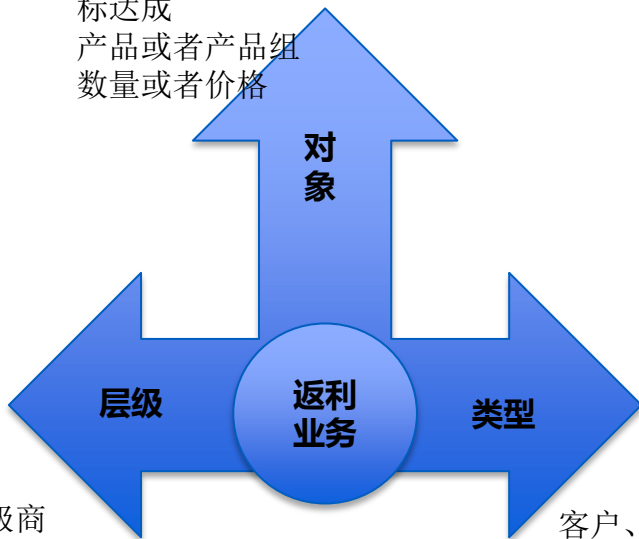
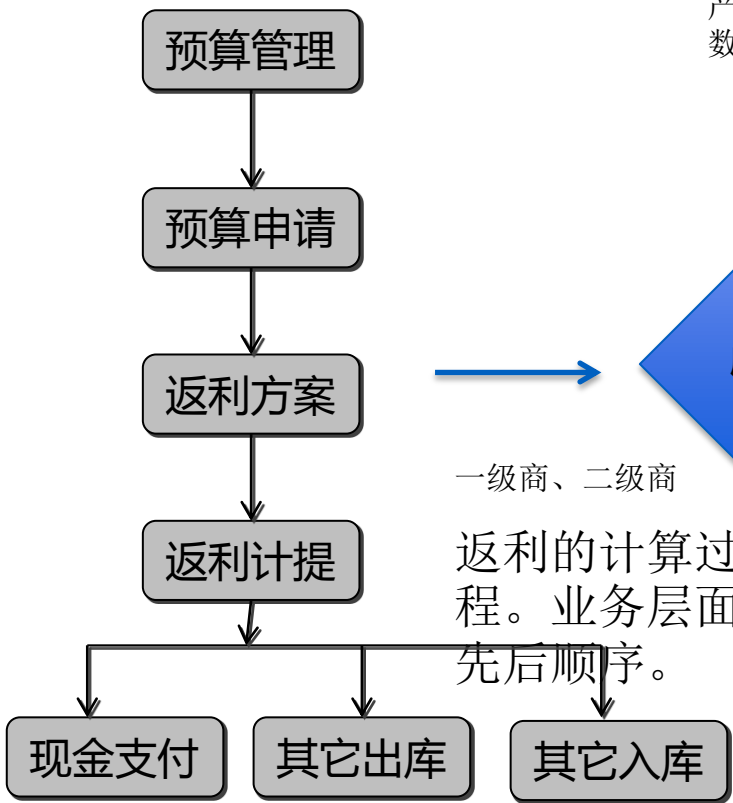
SalePlanTemplate[1].xls [兼容模式] - Microsoft Excel

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
	下属分支机构	业务员	目标客户	商品	计量单位	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	



承诺之返利

订单、发票（高开）、回款、流向、统方、批
标达成
产品或者产品组
数量或者价格



一级商、二级商

客户、部门、供应商

返利的计算过程，财务层面需要明确是否存在预提的过程。业务层面也需要明确计提的先后顺序。

全程“可视”

友情提醒：细节决定成败，支持计量单位的换算；支持产品层级的累加。

名称	比较关系	比较范围	说明
客户	客户分片		
部门	部门		
供应商	供应商		

返利计提

商品名称: 恒利美普片(巧苏中) 2mg*24片【12片*2盒*100盒】

返利数量: 10,000

返利比例: 100%

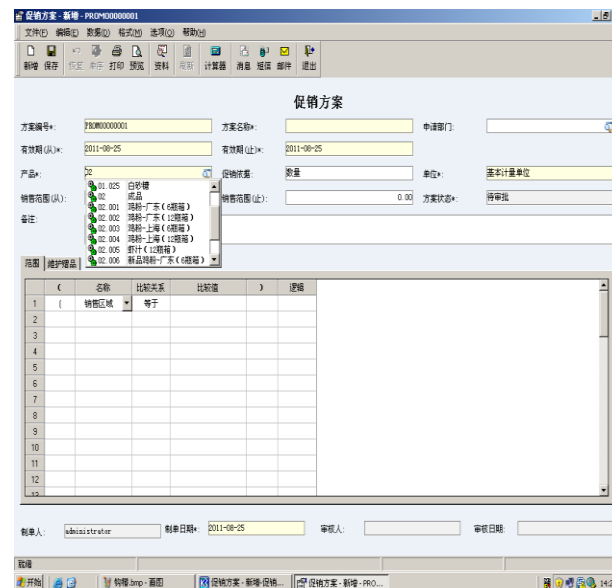
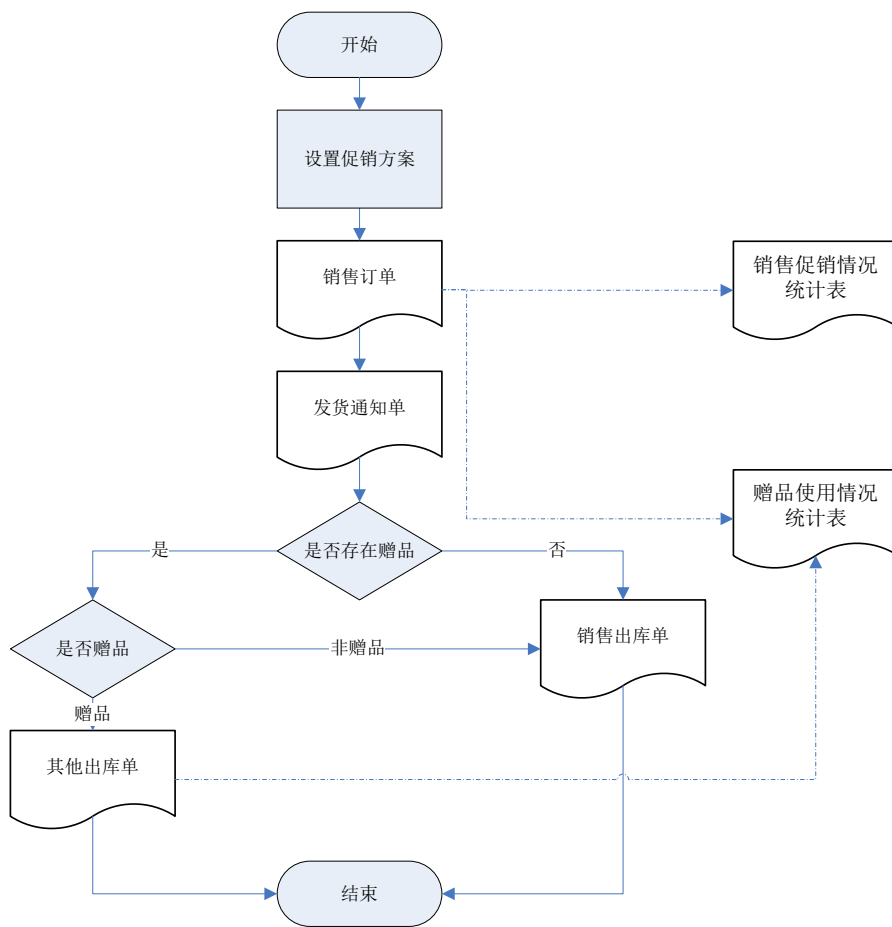
返利金额: 10,000

示例：医生返利前预提经销商返利。

- 销售管理
- 医药系统选项
- 门店系统选项
- 供应链系统选项

25	销售订单委托人关系约束严格度	不控制	不控制	提醒
26	商业流向价格类型			
27	终端库存进行部门管控			
28	系统生成的终端销售单据状态	计划	计划	计划
29	终端销售价格类型			
30	终端库存进行部门管控			
31	启动返利奖励方案授权			
32	返利奖励业务单据的约束严格度	不控制	不控制	不控制
33	系统生成的医生处方单据状态	计划	计划	计划

前置的促销申请可以走协同审批流处理，对于促销完成后进入系统。



- 1、随着药品越来越多关注销售流动速度以及终端关节，促销的价值也得以展现。
- 2、促销的深度应用：**三级匹配**
销售政策、销售出库（应收）、赠品补货
- 3、促销品的申请、下发可纳入经销商协同。



返利、奖金自动计算

费用实时监控

量入为出

费用额度(预算)自动计算

产品

终端

经销商

商务代表

终端代表

区域

办事处

回款

流向

纯销

指标

系数

多维度的激励和考核政策



费用管理：费用的计提

□ 通过设置计提方案，可以实现按照**客户、产品、人员**也的精细组合，计算出对客户、业务员、部门的激励和返利数额

□ 从流向数据和、销售发货数据、回款数据，系统**自动计算金额**

□ **高开**返利以附加交易方式处理

□ 用以**指导**后续的费用**预算**、费用

销售返利奖励方案

方案编号*: FYFA000118 方案名称*: 销售客户返利 申请部门*: 销售一部

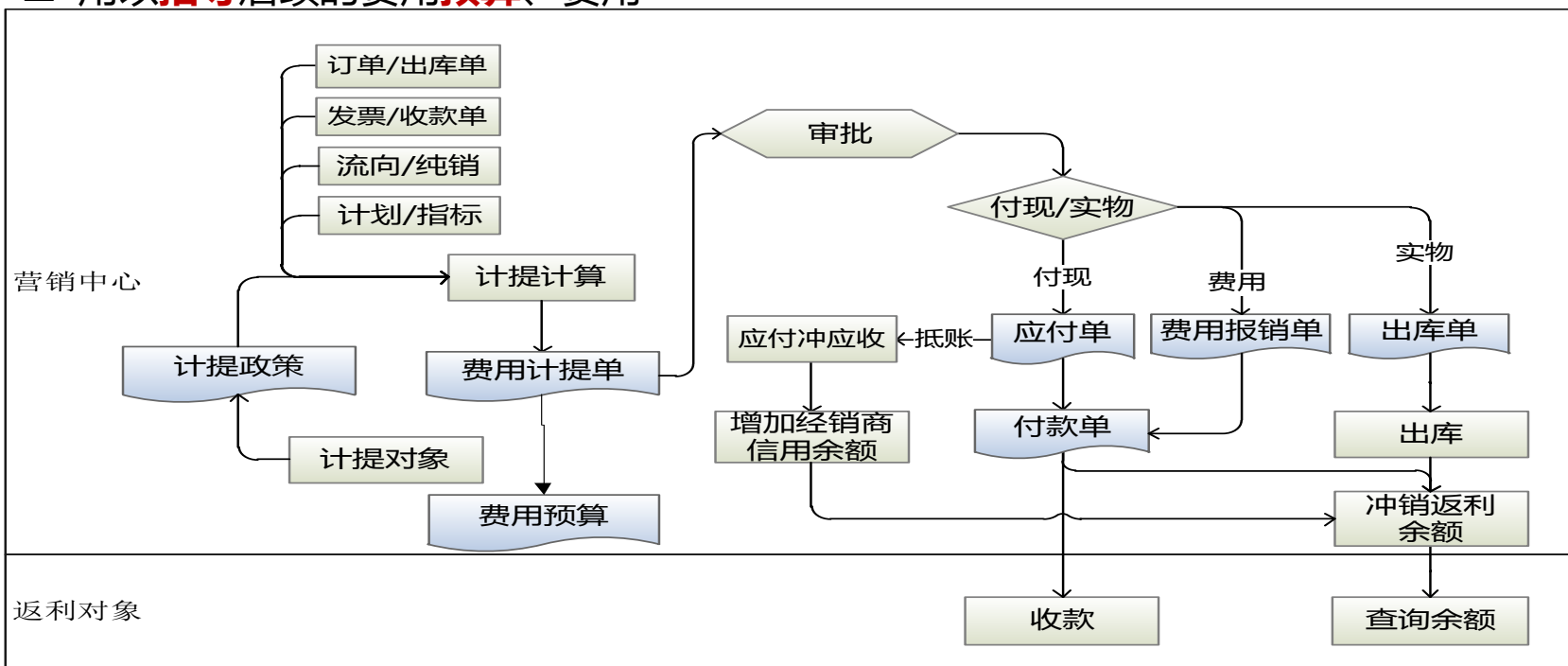
方案有效期(从)*: 2012-04-09 方案有效期(至)*: 2012-04-09

计提数据来源: 销售发票数量 单据状态: 待审批

核算项目类别: 返利对象类别*: 交易客户 是否增量返利: ☒

备注:

行号	产品代码*	产品名称	数量计提方式	计提值	单位类别	计提范围起始	计提范围终止
1	1.01	特药_胰岛素注射液	单位数量计提	1.00	销售计量单位	1.00	100.00
2	1.01	特药_胰岛素注射液	单位数量计提	2.00	销售计量单位	100.00	1,000.00
3	1.01	特药_胰岛素注射液	单位数量计提	3.00	销售计量单位	1,000.00	10,000.00
4							
5							
6							
7							
8							



费用管理：预算、申请、报销、财务处理

Kingdee

预算方案：2012年预算 预算期间：2012年7月 币别：人民币 状态：全部

按组织 按模板 **编制预算** 修改时间 状态 刷新 导出

费用申请单

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 表格(A) 工具(T) 工作流(W) 帮助(H)

上查 下查 关联生成 流程图 **查看预算** 多级审批 下一步处理人 审批结果查看

名称	费用申请单	活动时间从	2009-05-01	活动时间至	2009-06-30
单据编号	FYSQD-20090610-008	申请人	李明		
申请日期	2009-05-01	成本中心	销售		
职位	物流经理	(费用部门)负责人	杨连盛		

费用量入未出
费用审批不再是凭感觉

业务费用报销单

销售 业务员 报销人

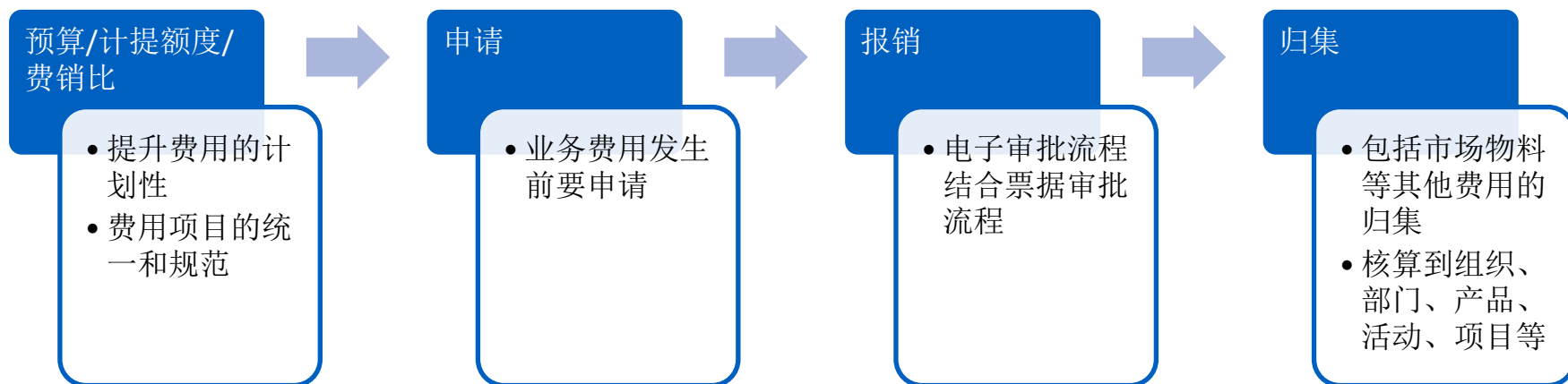
单据编号	FYBX011105000001	申请日期	2010-9-28	申请人部门	
项目程度	低	费用支付部门	办事处	申请人公司	
支付方式	结算发货	费用支付公司		费用承担对象	
合计金额		附件数	0	未入账金额	0

费用核算到部门/区域、客户、人员、产品/品牌

费用类型科目映射

营销和财务各自对费用影射协同处理

费用类型	借方科目	贷方科目	组织单元	描述
1 经营人员工资-6601.001.001	经营人员工资-6601.001		广百集团	



- 组织/部门费销比（投入产出）分析
- 产品费销比（投入产出）分析
- 客户费销比（投入产出）分析
- 业务员费销比（投入产出）分析
-

- 为分子公司提供更精细的费销比控制工具
- 改变以分子公司为整体的费销比计算模式



Kingdee



数据表							
				要素			
				期间			
				币别			
				度量			
				2011年			
				人民币			
方案	组织单元	预算项目	调整数	预算数	实际数		
1	费用预算方案	肥东办事处	业务经费_ 东市场	7, 0,000.00	7, 0,000.00	627,6	
2			渠道费用_ 东市场	7, 0,000.00	7, 0,000.00	627,6	
3			酒店费用_ 东市场	4, 0,000.00	4, 0,000.00	612,3	
4			商超费用_ 东市场	0,000.00	0,000.00	15,3	
5			流通费用_ 东市场	2, 0,000.00	2, 0,000.00		
6			团购费用_ 东市场	0,000.00	0,000.00		
7			公共费用_ 东市场	0,000.00	0,000.00		
8			宣传费用_ 东市场	0,000.00	0,000.00		
9			宣传物料_ 东市场	0.00	4, 0,000.00		

金蝶EAS

配置管理 | 业务中心 | 注销 | 帮助

深圳云醇贸易 下午好, 欢迎登录! 新新集团--新新销售

流程中心 报销单统计分析图 PortalTest 协同办公 信息中心 分销 000 亚华主页 通知

我的工作台

业务信息

用户设置

网上订单管理

网上订货中心

网上订单新增

网上订单查询

网上订单审批

网上支付管理

渠道库存和销量采集

网上对账

帐户余额

往来明细

信息查询

网上订单执行状况表

渠道库存查询

可用库存查询

往来对帐明细表

开始日期(从): 2008-05-01 结束日期(到): 2009-01-21

确定 重置

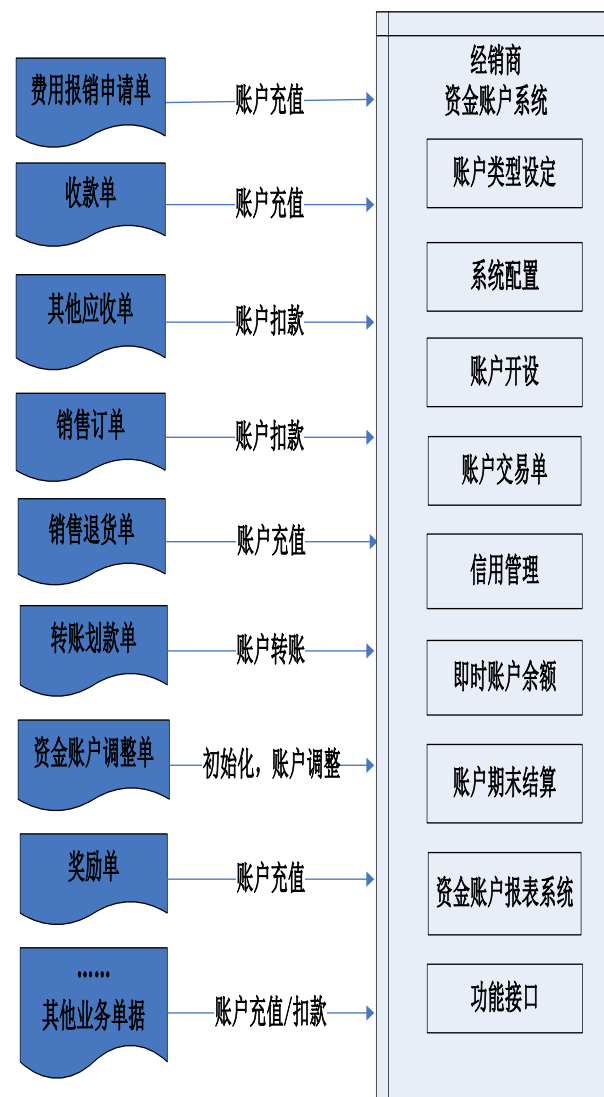
每笔明细账都可以通过系统直接查询

单据日期	单据编号	凭证字	凭证号	业务类型	摘要	应付/实收	应收/实付	余额
1	2008-05-01				期初余额	0	0	0
2	2008-10-29	AR-00000180		采购付款		0	20000	20000
3	2008-10-31	AR-00000181		预付款		0	300	20300
4	2008-11-01	AR2008000166		其他应付单		1000	0	19300
5				本期合计		1000	20300	

第1页 共1页

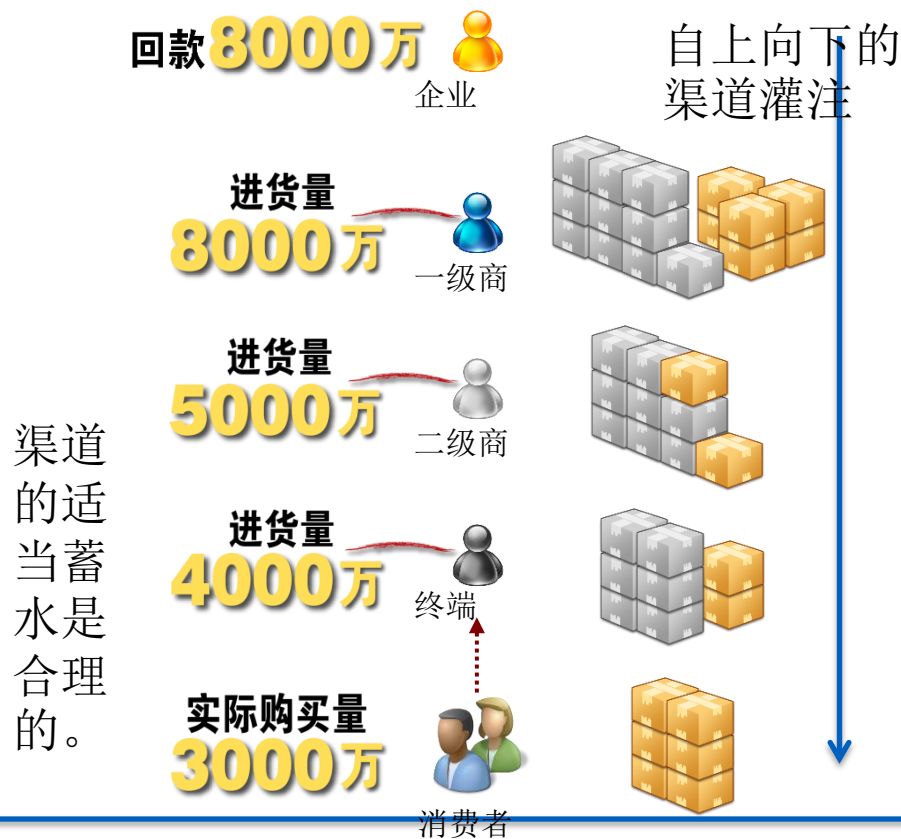
Kingdee 联系我们 | 金蝶国际软件集团有限公司 © 1993-2008

数据中心 | EAS00B2



- 1、多元化的医药行业的对账将更为复杂。
- 2、对账平台与移动的对接更能提升客户的满意度。





支持市场活动计划、申请、执行
(费用报销、商机的处理)。

返利

促销

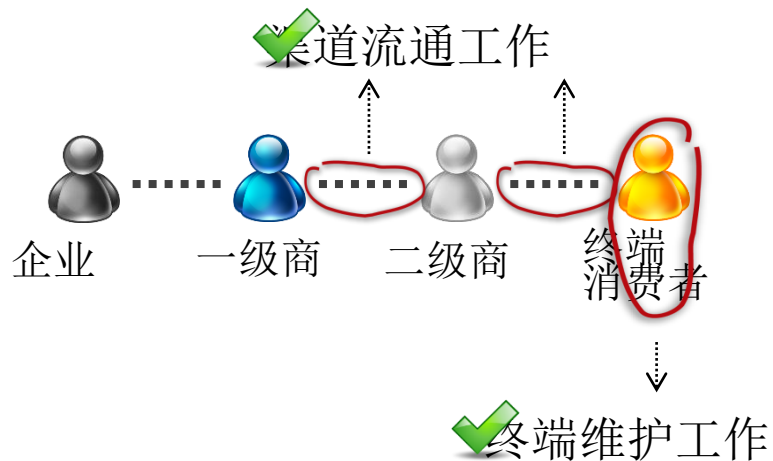
铺货

费用

企业对于市场活动的认识需要跨越一个活动的概念，
而是必须基于活动对于业务模式的改变去思考。



销售队伍的管理



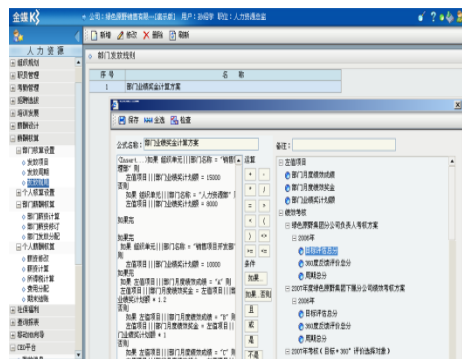
换位思考：代理商代理品种的数量等。

招聘

薪资

培训

行为



例如部分渠道联盟的主动培训服务。同济堂的绩效建设。

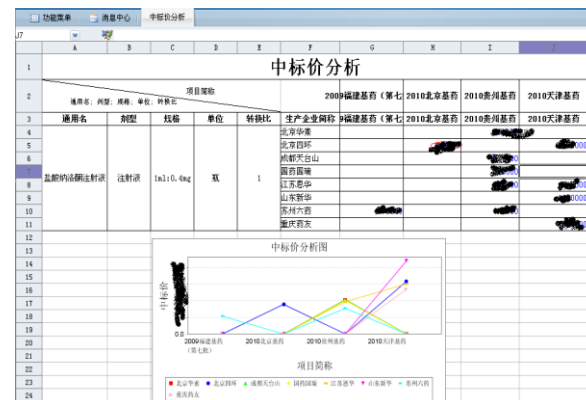
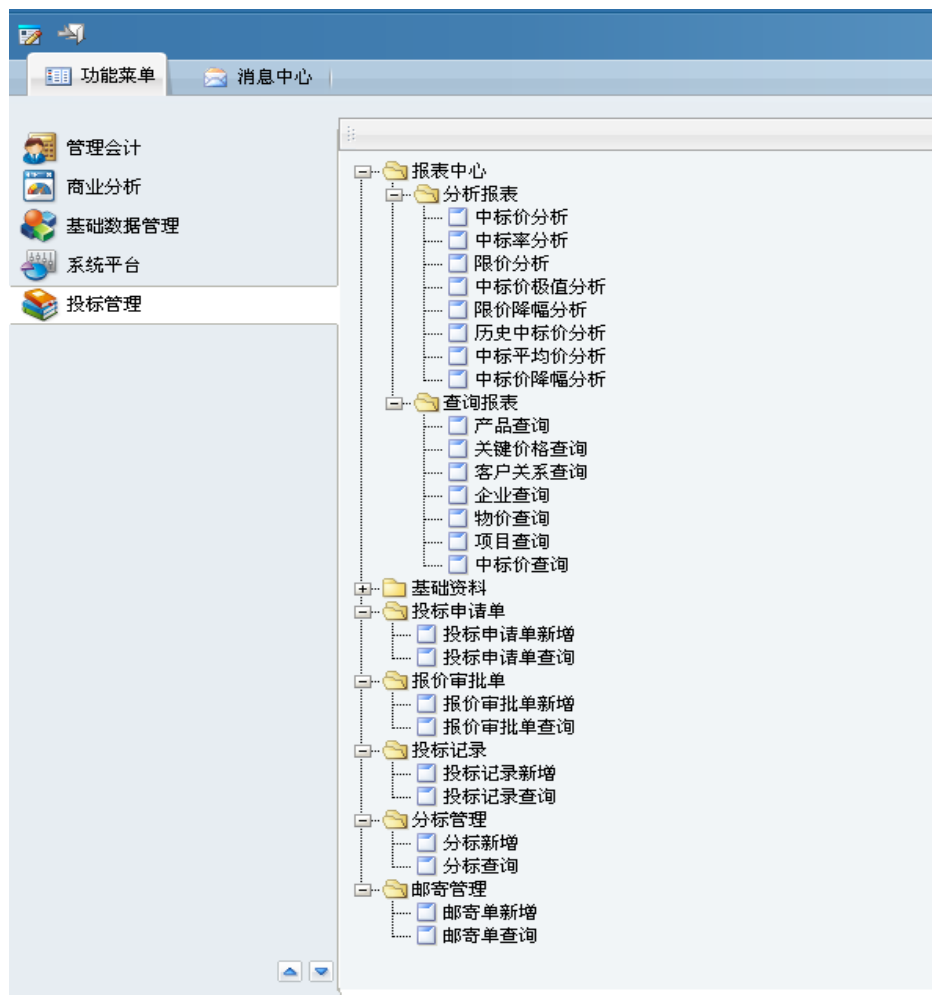
拜访方案

拜访单

拜访结果

拜访报表





序号	产品名称	规格	单位	数量	单价	总价	备注	审核意见
1	注射剂	注射液	1ml:0.6mg	瓶	12.0000	12.0000		

基于招标数据的分析，指导

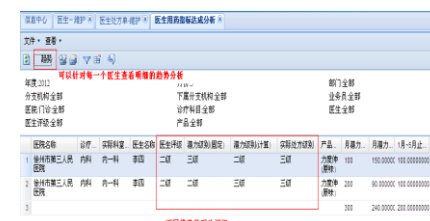




进货量排名（二八法则）



渠道库存效期预警



医生处方及潜力分析

EAS移动订单



销售订单基本信息、明
细信息、生产、发货、
签收、财务信息、订单
跟进记录



EAS销售模块

EAS库存模块

EAS应收模块

EAS

安全认证(用户/设备/版本)

认证令牌



注册企业名称、应用地址

颁发私钥

更多移动应用，请联系金蝶



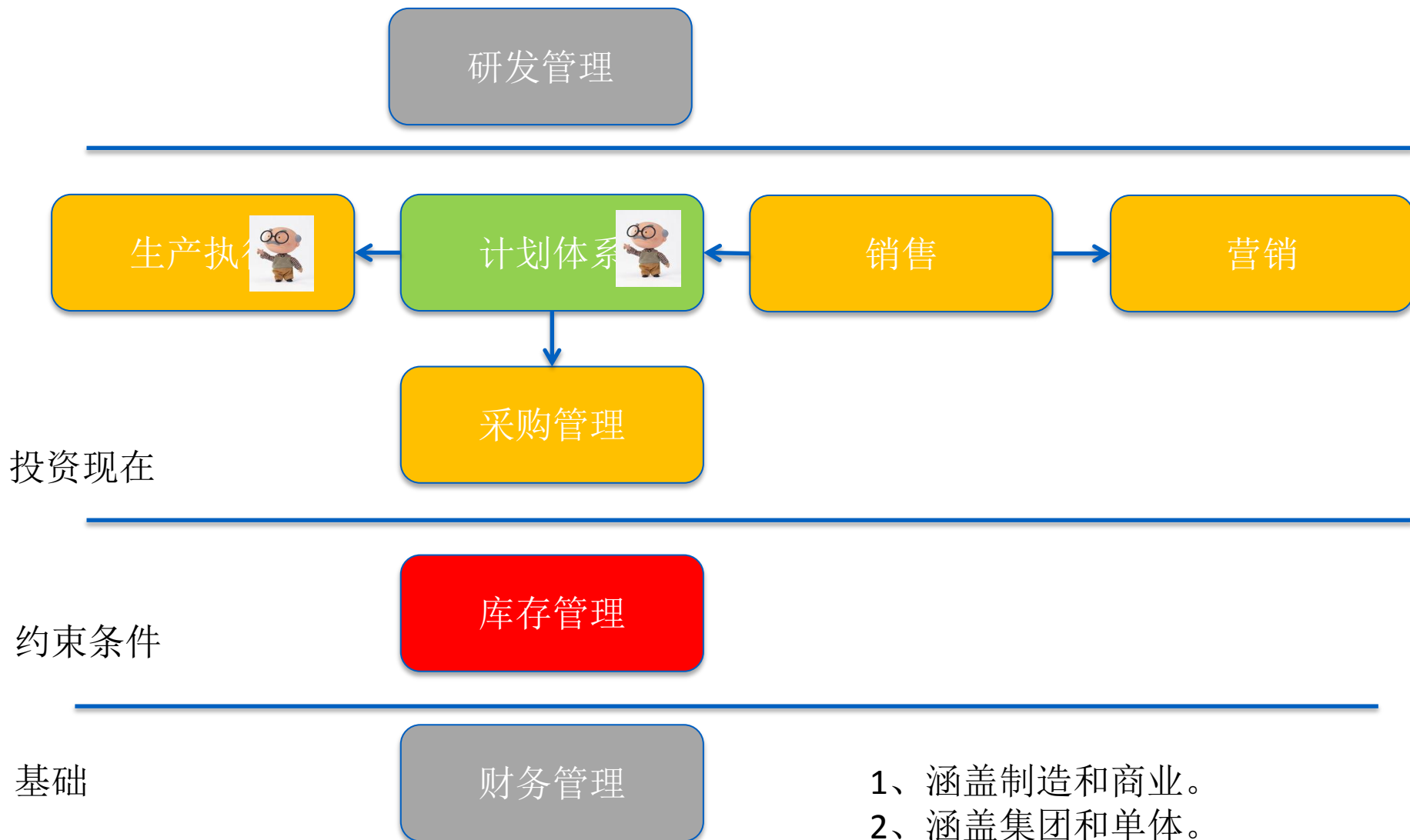
EAS移动 workflow



EAS移动客户管理

④内部公开 请勿外传

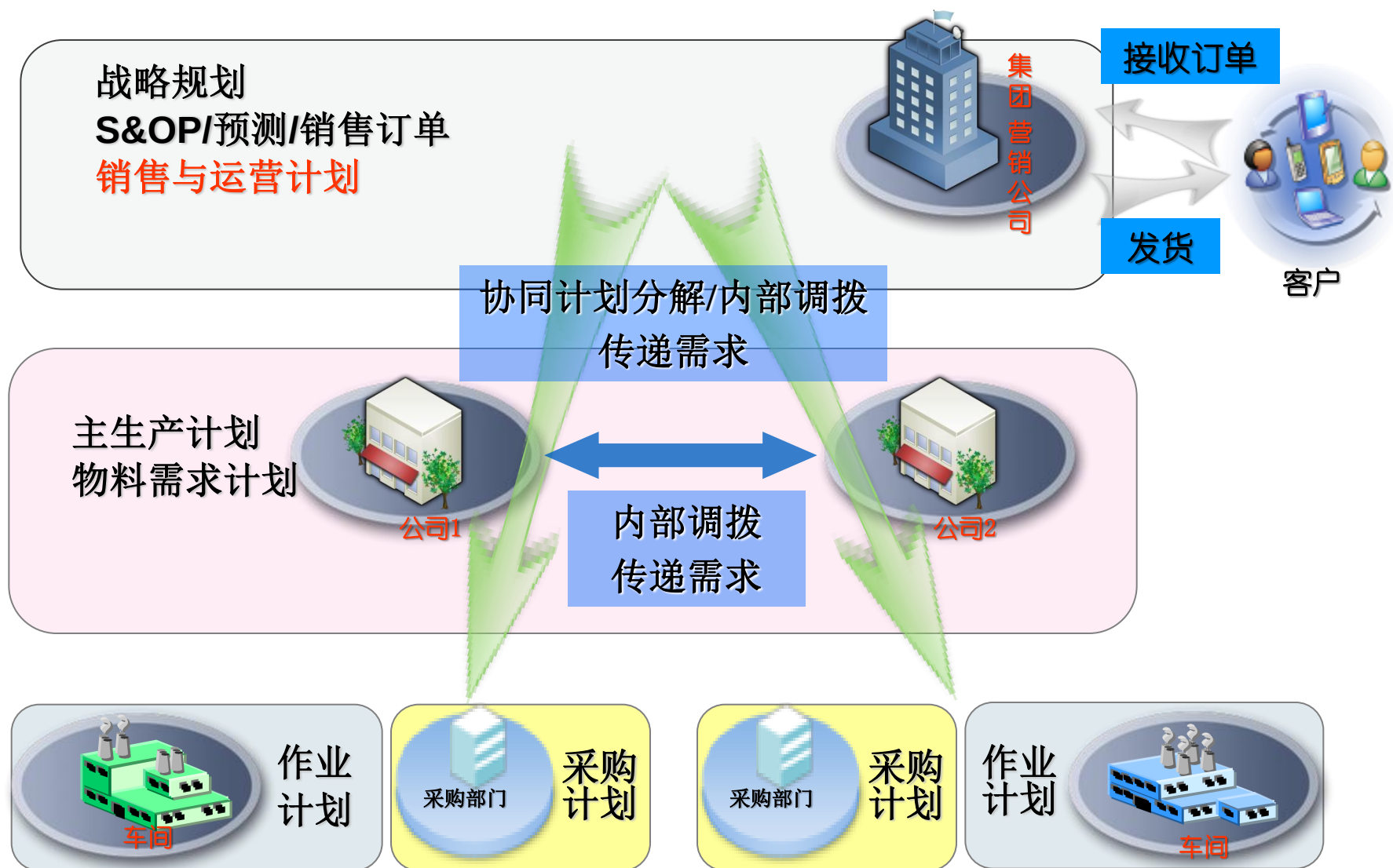


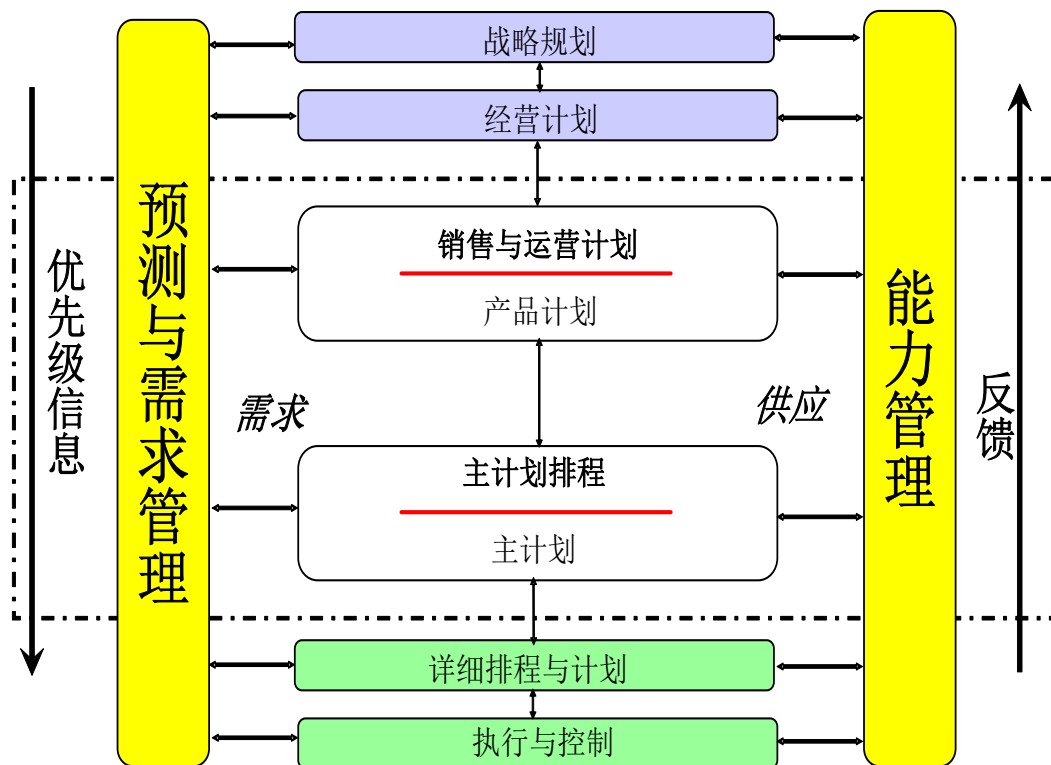


- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。



计划是销售的基础



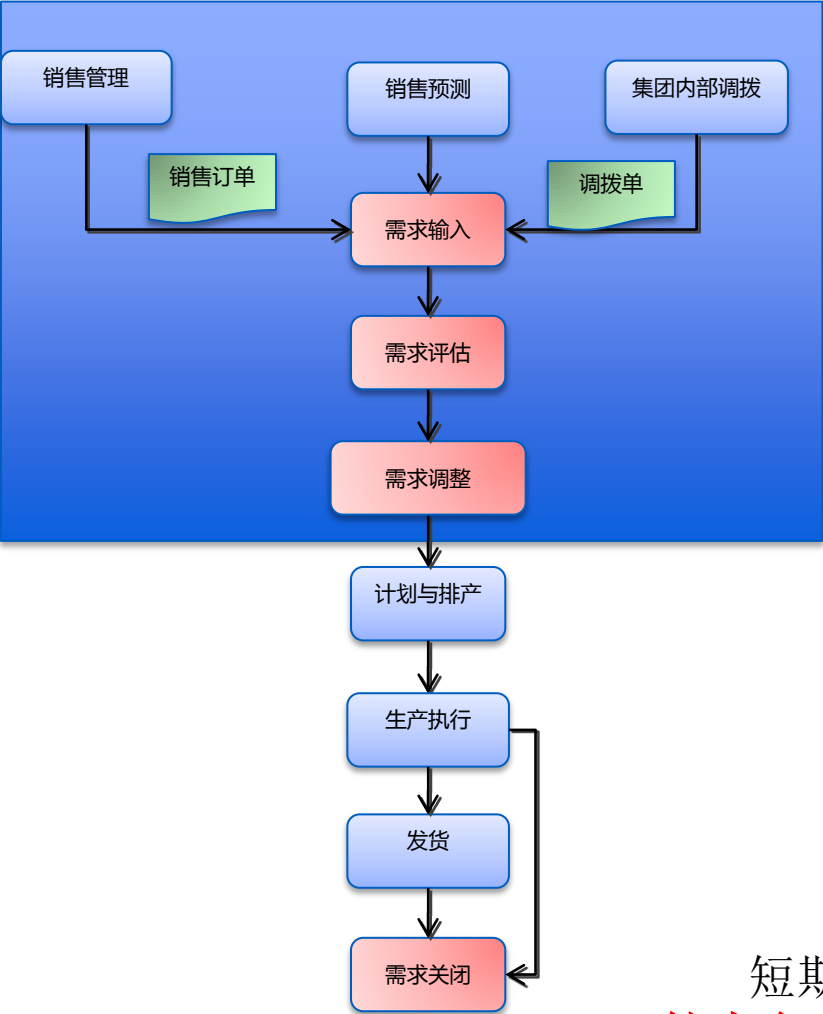


1、计划的层级的集权与分权的考虑是预期在全集团层面进行产销协同企业必须考虑的问题。

2、围绕关键物料进行MRP的运算，指导采购。

重执行轻计划是企业信息化一个可行的选择，但是容易犯的错误就是将“轻”计划改成忽视计划。此外，**在聚权的情况下重视个体的存在**，以个体为单位运行计划是短期内较为务实的措施。



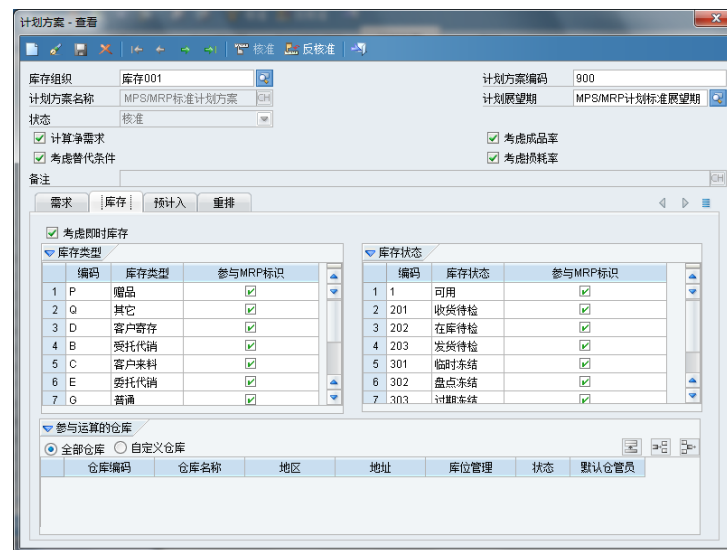
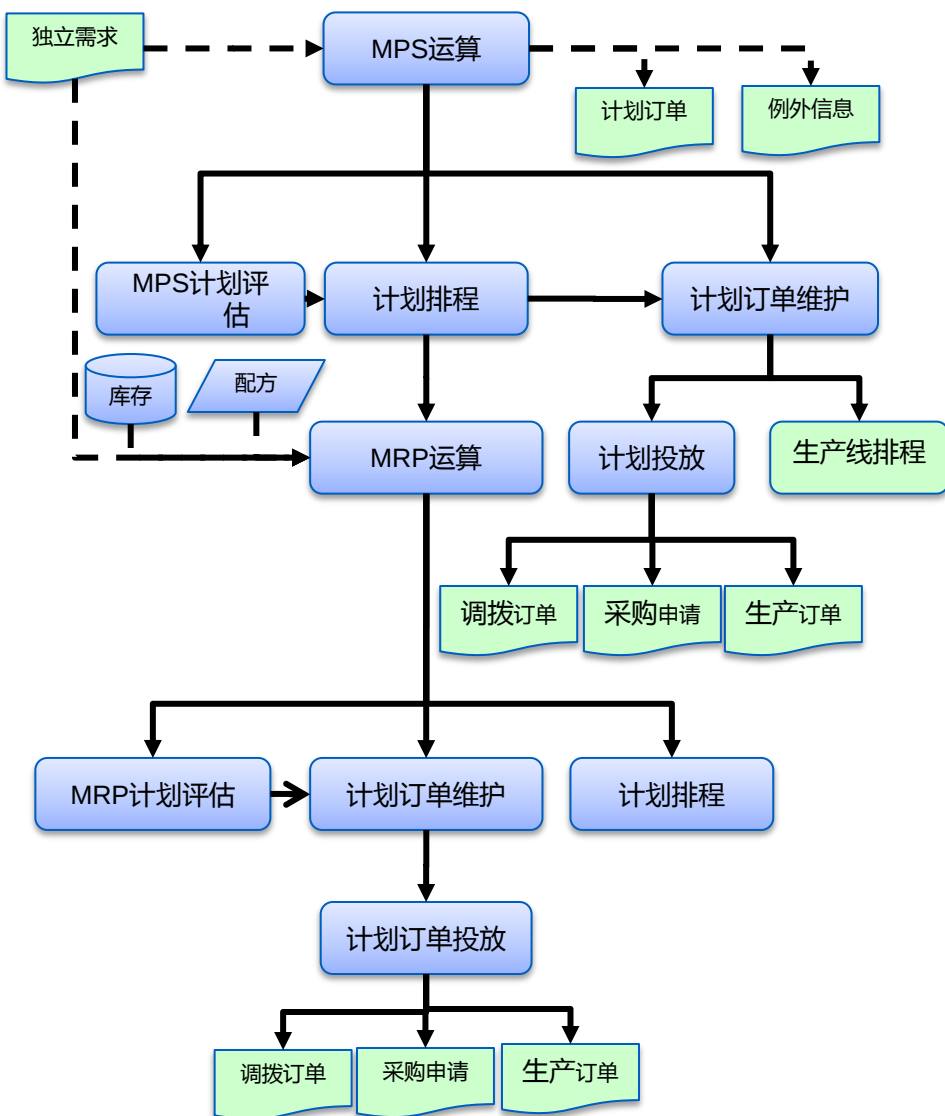


需求类型	制造策略	来源	消耗与冲销
PIC	MTS20	S&OP、手工输入	销售订单冲销、销售/其它出库
PID	MTS10、MTS20	S&OP、手工输入	销售/其它出库
	MTS11	S&OP、手工输入	生产入库、采购入库
MTD	MTS、ETO、MTO	调拨订单、库存调拨单	相应的调拨订单、库存调拨单出库
SID	MTO10、MTS20	销售订单	销售订单出库时
GCCD	MTS、ETO、MTO	协同计划订单	对应的调拨订单、库存调拨单出库
MID	MTS、ETO、MTO	计划订单、生产订单、手工	生产订单子项物料领料、直送接收（跨库存组织直送）
PIO	ETO10	项目管理、集中采购需求管理	销售出库、调拨出库、其它出库
	MTO10	集中采购需求管理	

短期内各组织独立进行，并辅以简单的冲销规则较为合适。

制造策略是服务于公司经营的，在国内医药企业中，企业多种制造策略是并存的。

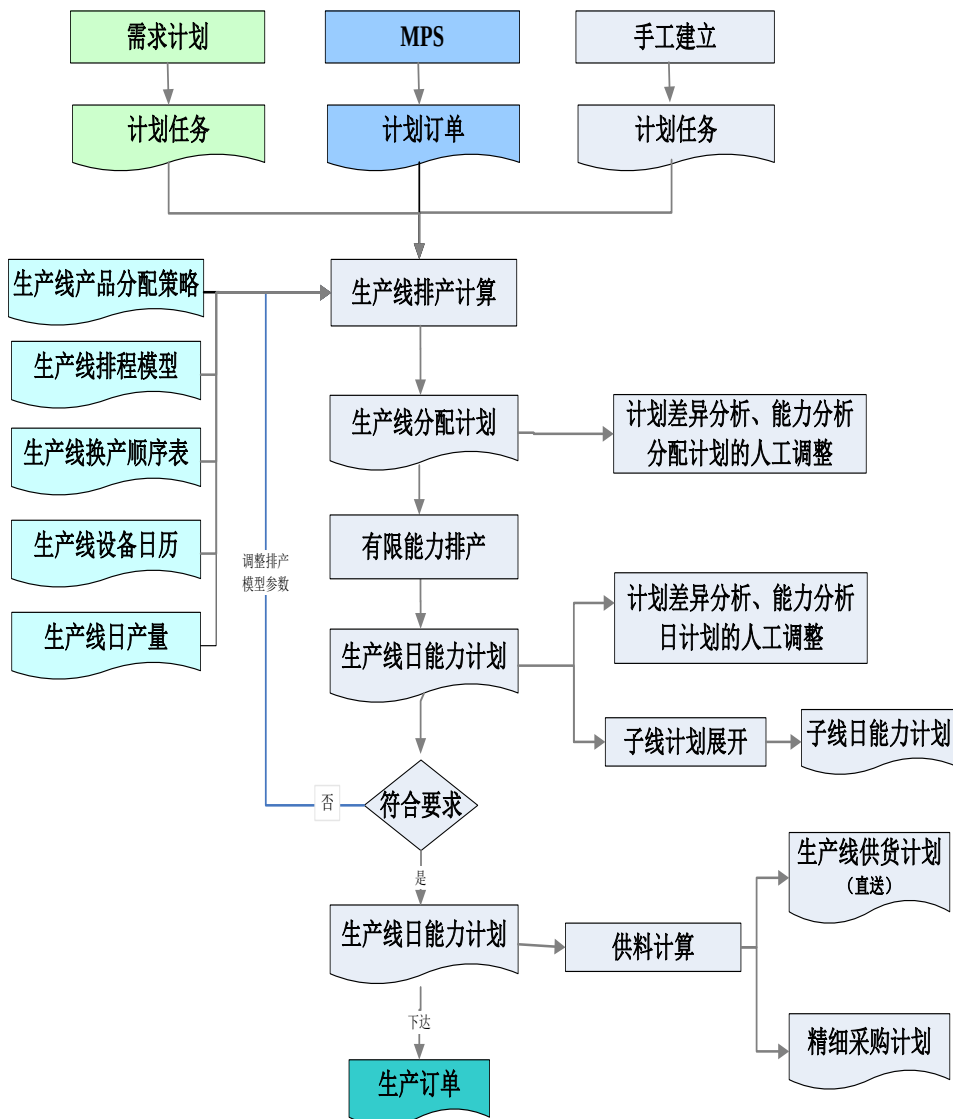




- 1、并不是所有的物料都建议去运算MRP，因而企业可以选择A类物料予以试点，以降低风险。
- 2、计划参数的设置往往会对企业的绩效产生影响，建议多方案予以评估。系统中利用模拟计划来解决，同时通过不同的方案以指导后续的行为，例如长时间范围的模拟计划指导采购。



生产线日计划



生产线排程模型设置 - 修改

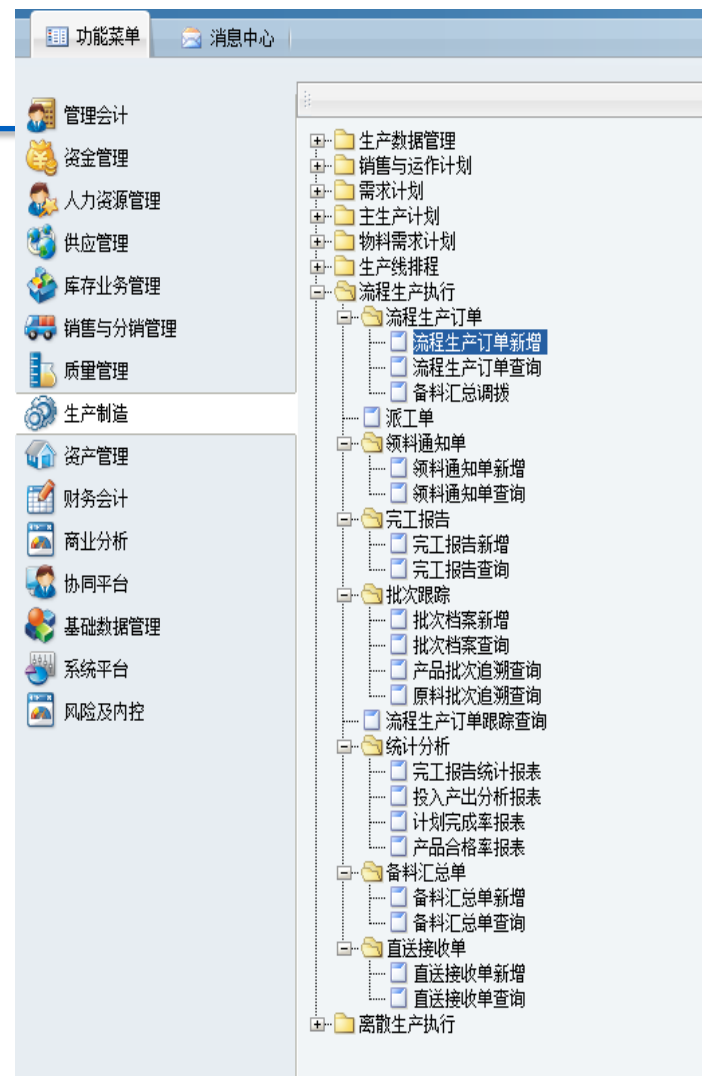
库存组织	zy-库存组织	日能力计划方法	正排
日能力计划粒度	班次	按开工/完工日期	开工日期排序
生产线产品分配方案	回归	提前时间跨度(天)	9
优先级选择	日期优先	需求来源	MPS计划订单
☐ 子线计划考虑库存		子线展开方式	展开到最低层
展开策略	按BOM展开	批量控制	不按批量
能力占用考虑	日能力计划	☐ 增量计划	
排程优先级模型	按顺序表/日期/换牌		

排程优先级描述：
这种模型考虑三个约束条件：换产顺序表、换产次数、日期；系统按照这三个约束条件将分配到生产线上的任务排列出先后顺序。对于有换产顺序的生产线，会按照“提前时间跨度(天)”设定的时间跨度，把跨度内的生产任务按换产顺序进行调整。

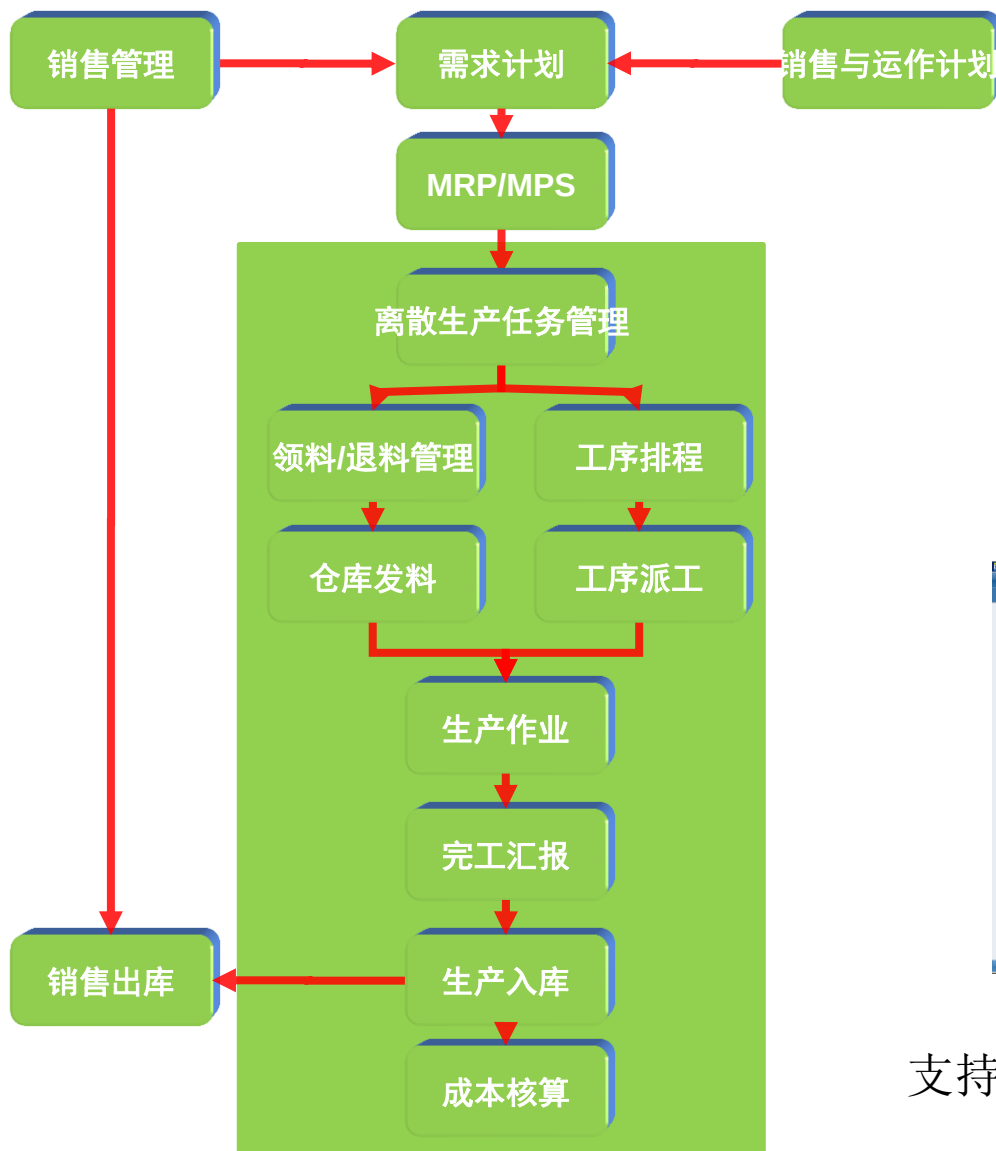
基于有限能力、可执行的生产线日计划。



尊重科学



离散生产执行



金蝶EAS-EAS703NEW45

系统(S) 文件(F) 编辑(E) 业务(B) 表格(T) 工具(D) 服务(S) 帮助(H) 服务有效期: 2011年04月11日

功能菜单 信息中心 消息中心 协同计划分配清单 分配策略 协同计划订单 控制策略

库存组织: wang06 江铃库..

策略编码	策略名称	策略说明	策略状态	检验策略生成方式	入库策略生成方式	转移策略生成方式	创建人
1 0000	不启用工序控制	考虑到客户情况...	启用	手动生成	手动生成	手动生成	administrator
2 0001	全启用工序控制		启用	自动生成	手动生成	自动生成	administrator
3 0002	控制汇报的控制	只控制汇报控制...	启用	手动生成	手动生成	手动生成	administrator
4 0003	测试	8176k	启用	自动生成	手动生成	自动生成	韩绍功
5 规格	改的	个	启用	自动生成	手动生成	自动生成	韩绍功
6			新增	自动生成	手动生成	自动生成	韩绍功

组织: 江铃集团-江铃库存02 用户名: swy 姓名: 韩绍功

生产订单

单据编号: 6-004430 业务日期: 2010-11-23 规格型号: 00000000

库存组织: 648430 产品编码: 54555 事务类型: PRT-0037 pp0

单据状态: 705 业务类型: 401

订单数量: 500.0000 预计产出数量: 500.0000

基本信息: 收货 备注

计划数量: 500.0000 计量单位: KG 成品率(%): 100 计划完工日期: 2010-11-23 00:00:00 项目号: 55555 生产部门: 7676 生产调度员: 天天天 成本对象: 天天天

累计分割控制数量: 0.0000 计划完工日期: 2010-11-23 00:00:00

工序控制策略: 1 CHMS-0039 生产订单-离散工序(工序) 启用 2 CHMS-0040 生产订单-离散工序(生产部门) 启用 3 CHMS-0041 生产订单-离散工序(生产部门) 启用 4 CHMS-0045 生产订单-离散工序(生产部门) 启用

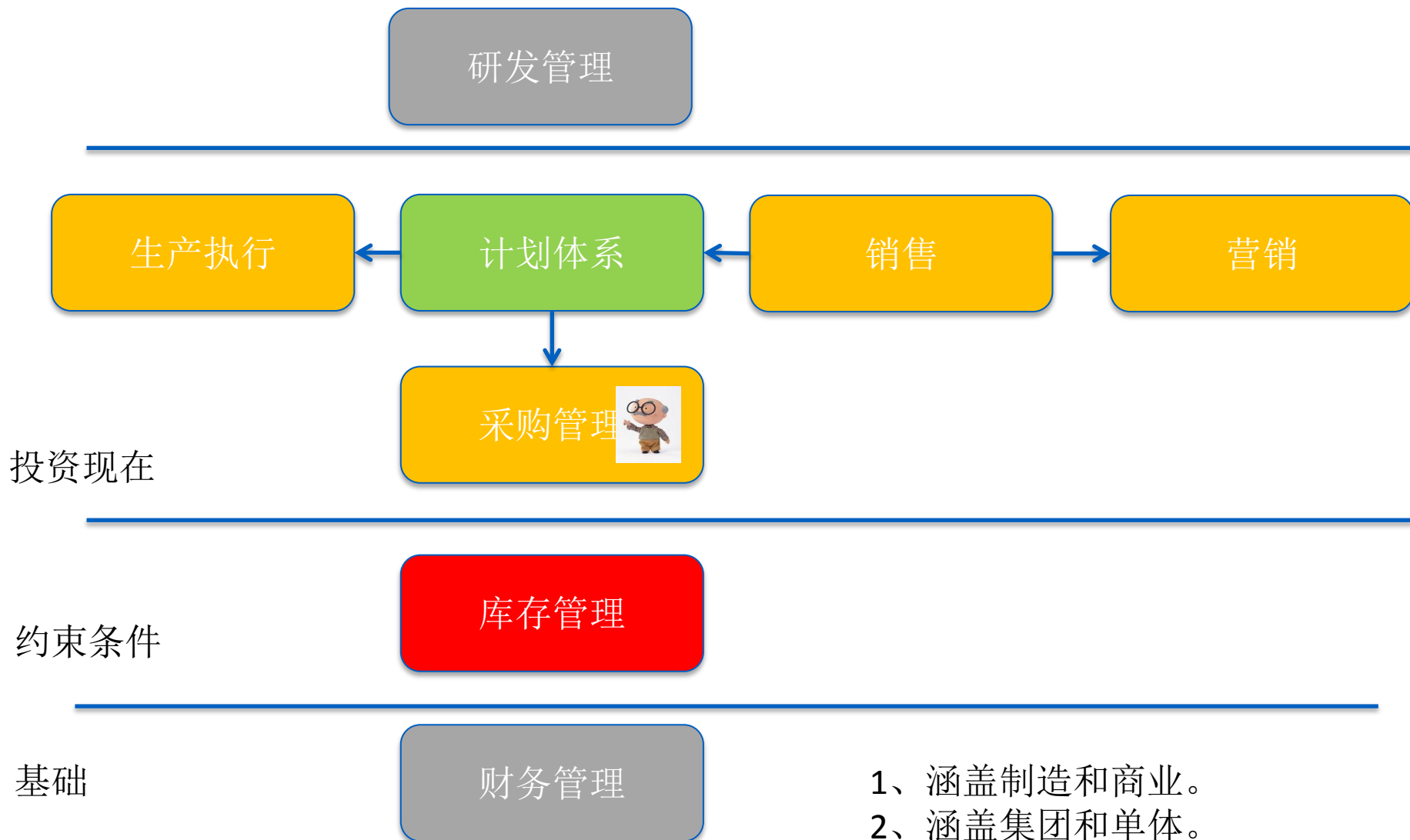
生产序号	生产工序	工序名称	控制策略	意外
1	ROU-0142	工序1	全启用工序控制	无
2	ROU-0144	工序2	全启用工序控制	内部协同
3	01212	pp	控制汇报的控制	工序意外

合计: 0 30

审核人: n01 审核日期: 2010-11-23 修改人: n01 修改日期: 2010-11-23 制单人: n01 制单日期: 2010-11-23

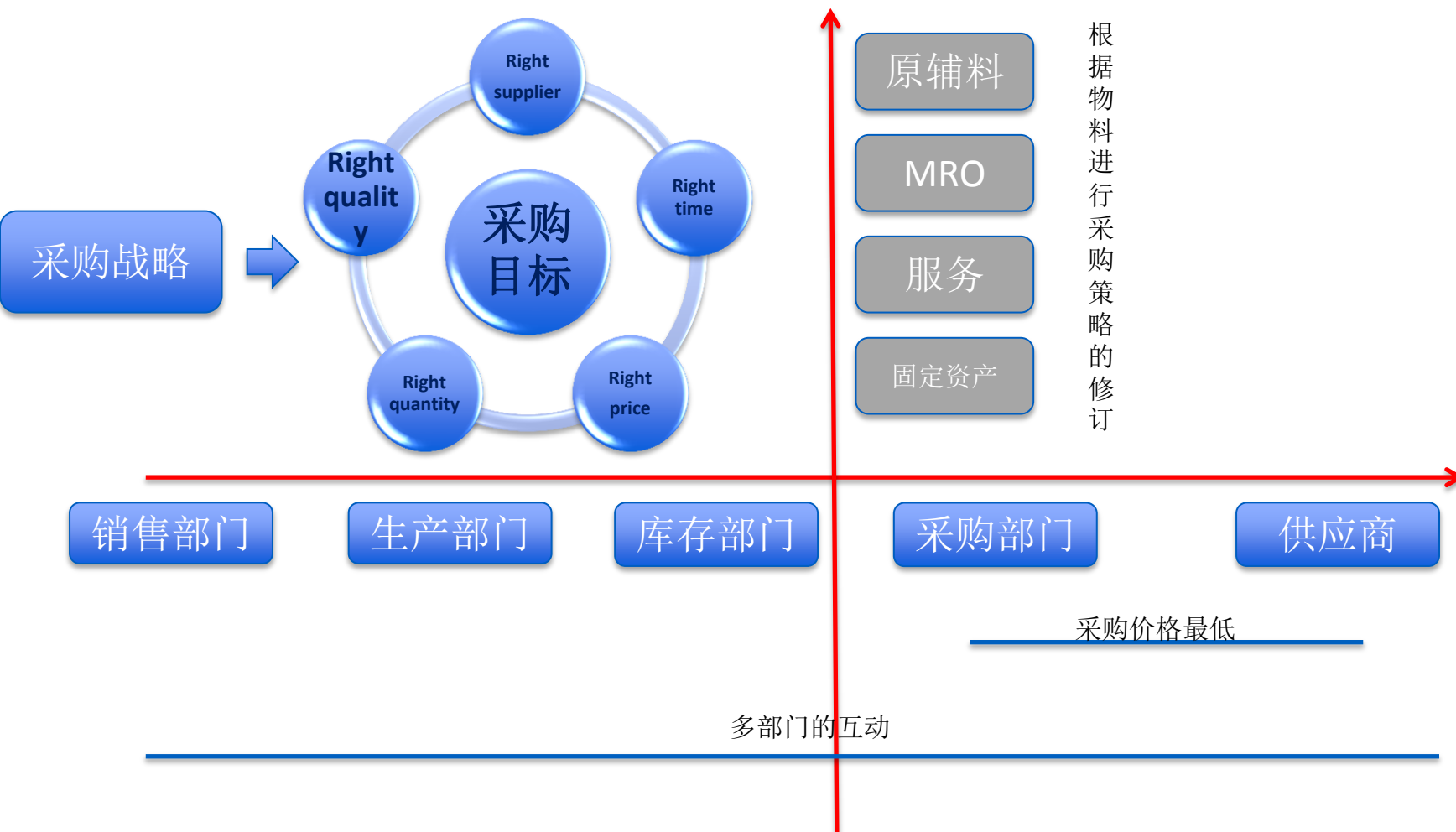
支持工序级的排产及派工等应用。





- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。





集中采购的“集”可以是采购目标的任何一个点。



谁的供应商？

统一管理供应商
档案

企业的供应
商

建议供、货、价三者的强约束关系

供应商、物料等
在组织中予以分
配

货源清单、价格允
差、等进行设置

金蝶 EAS

供应商档案

采购组织代码: 0178999

采购组织名称: 环球国际集团

送货公司: 环球广州总店

默认采购员: 任元元

创建时间: 2011-06-28

修改时间: 2011-06-28

采购组织状态: 启用

联系人: 任元元

物料二次分配

分配到组织单元

选择	组织单元编码	组织单元名称	组织单元级次	是否明组织单元
1	01.0014	环球集团本部	2	

基础资料列表

选择	物料编码	物料名称	规格型号	助记码	别名	基本计量单位
----	------	------	------	-----	----	--------

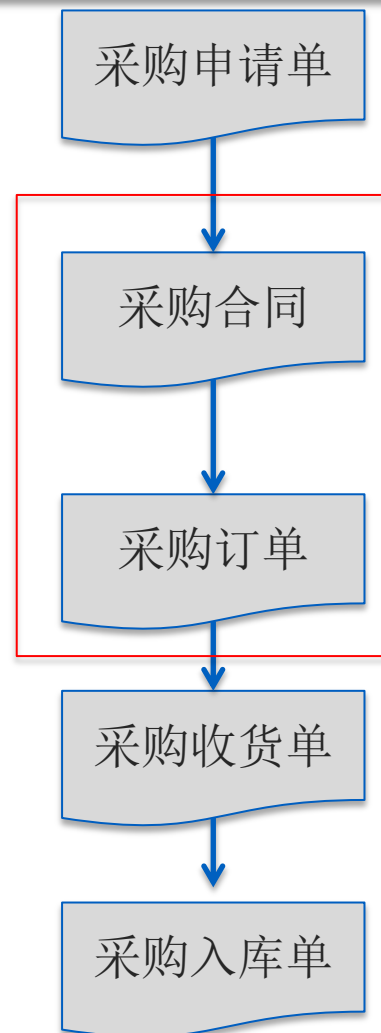
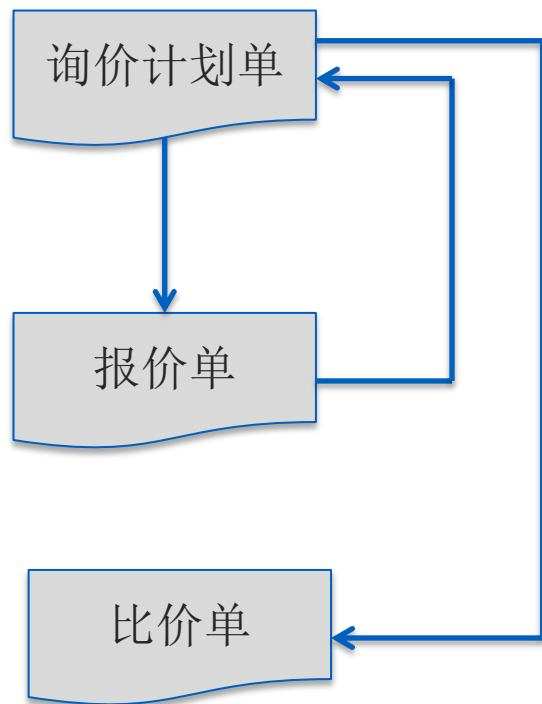
说明: 二次分配是将当前管理单元建立以及其他管理单元分配到该管理单元的资料对当前管理单元建立的组织单元进行分配, 如果被分配的组织单元不具有某一辅助核算资料对应的组织属性, 则不进行分配。

货源清单

状态	物料编码	物料名称	规格型号	供应源物料编码	供应源物料名称	采购提前期	收货验收比率%	收货验收比率%	不控制数量	收货可提数量	收货
1 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
2 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
3 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
4 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
5 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
6 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
7 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
8 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
9 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
10 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
11 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
12 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
13 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
14 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
15 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
16 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
17 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
18 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
19 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	
20 保存	01.0014	环球集团本部				0	0.0000	0.0000		0	



供应与采购的差别？

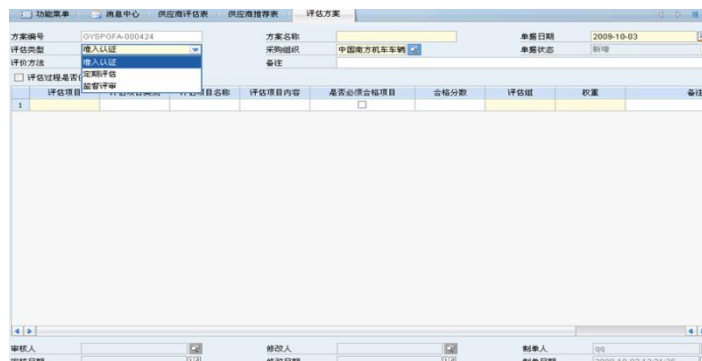


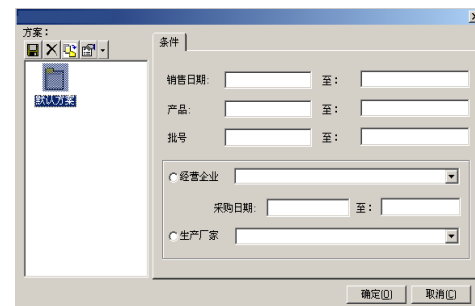
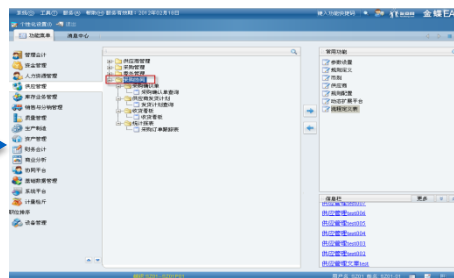
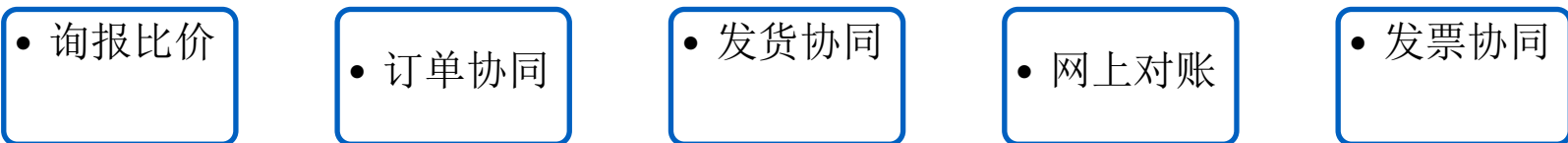
MRP、库存计划、手工新增、再细化可以进行各类提前期、批量等设置等。

采购历史价格的查询

明确仓库收货的授权

供应商评估





解放的不仅仅是采购人员，更是阳光采购，对于采购的几大目标的改进是非常明显的。

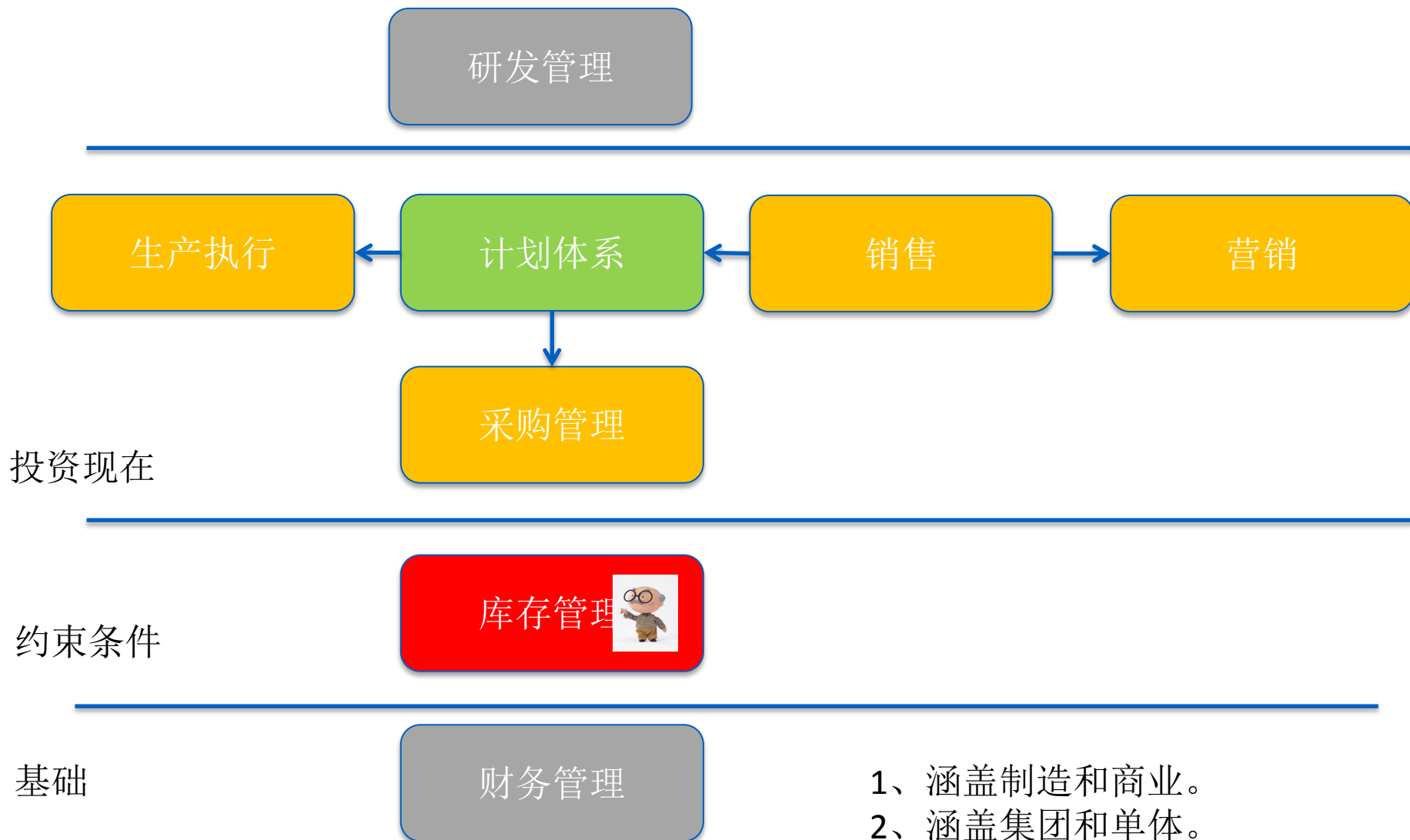
例如：小批量多批次的采购
供应商库存的管理

备注：对于上游企业的增值服务可以改变我们的服务及盈利模式。

供应商采购情况查询表

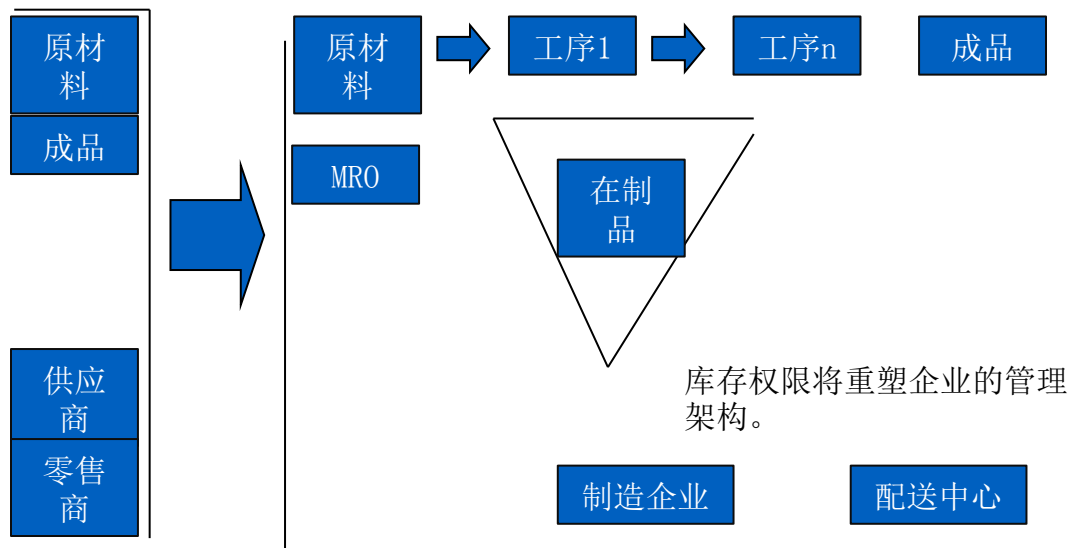
供应商名称	商品名称	规格型号	单位	数量	单价	金额	备注
供应商A	商品A	规格A	单位A	数量A	单价A	金额A	备注A
供应商B	商品B	规格B	单位B	数量B	单价B	金额B	备注B
供应商C	商品C	规格C	单位C	数量C	单价C	金额C	备注C
供应商D	商品D	规格D	单位D	数量D	单价D	金额D	备注D
供应商E	商品E	规格E	单位E	数量E	单价E	金额E	备注E





- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。





生产领料单

领料单

对方科目:

领料用途:

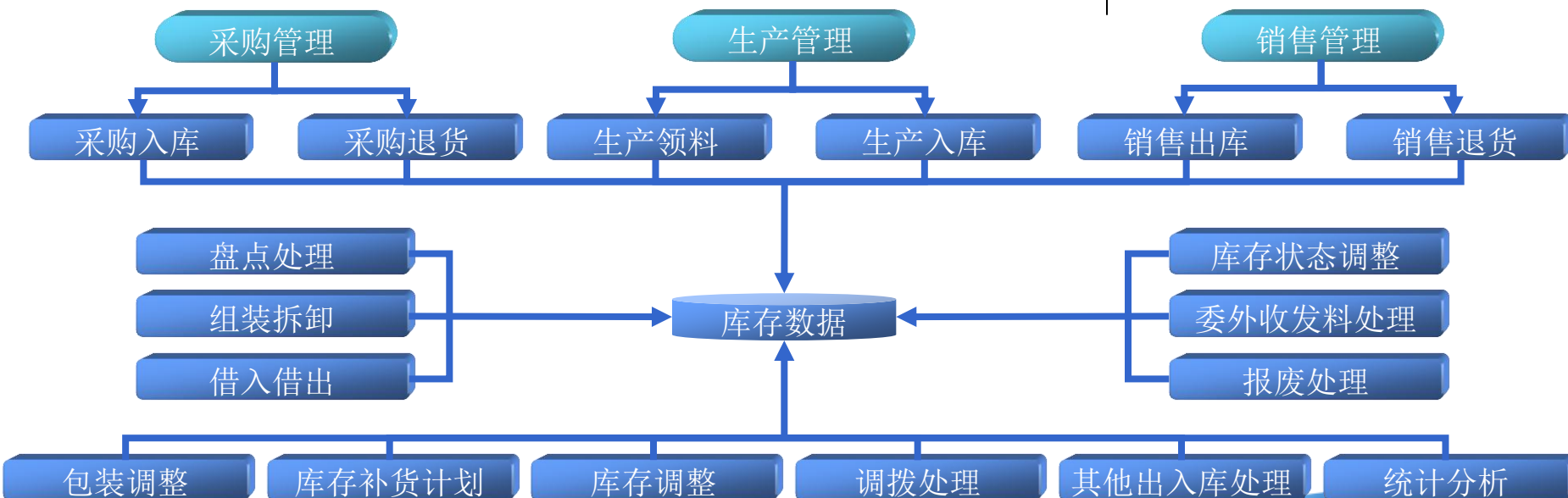
编号: S00T000010

日期: 2010-11-12

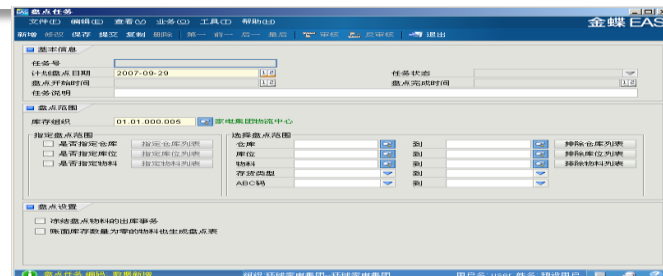
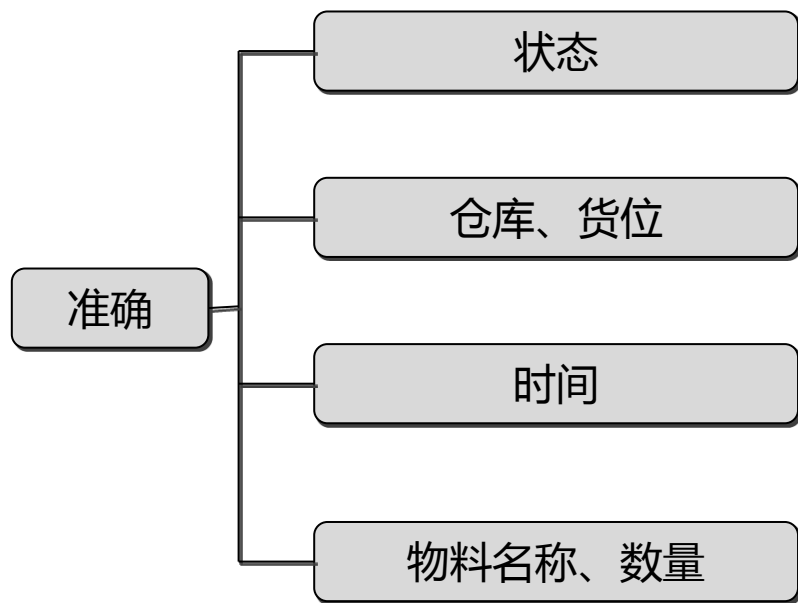
发料仓库:

生产任务单号	成本中心	位置号	领料尺寸	领料数	产品批号	折纯比例%	折纯后申请数量
5 WORK000005					20101101	100.00	1.2500
5 WORK000005					20101101	100.00	1.2500
5 WORK000005					20101101	100.00	1.2500
5 WORK000005					20101101	100.00	1.2500

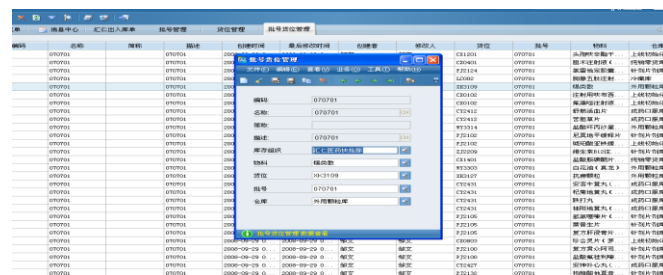
原料的折纯管理



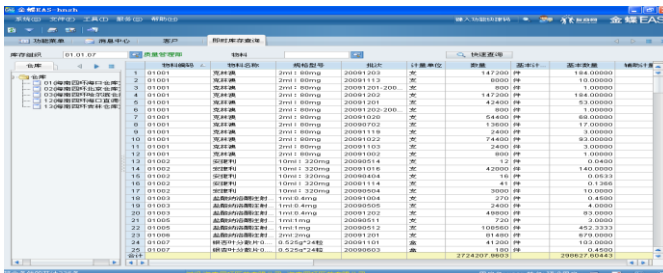
库存盘点及权限



盘点是库存准确的有力保障



联合库存是EAS的基础。



批号、批次、货位的深度管理。



事务类型查看

文件(F) 查看(V) 工具(T) 服务(A) 帮助(H)

修改 保存 复制 删除 第一 前一 后一 最后 退出

单据类型	生产入库单	业务类型	普通入库
编码	503	名称	完工报告入库
来源单据类型	完工报告	收发类型	产入
核心单据类型		收/发	收
出库影响现存量		入库影响现存量	+
出库影响成本		入库影响成本	+
出库库存类型		入库库存类型	普通
出库库存状态		入库库存状态	可用
状态	启用	☐ 系统预设	
影响生产成本		☒ 是否参与核算	
		☐ 参与生产成本核算	

描述 完工报告单到生产入库

事务类型 数据查看

信息

单据信息

行	物料	单位	数量	单价	金额	备注
1	材料	公斤	100	10.00	1000.00	
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

第三方库存的管理等。

库存移位单

单据编号: 2012-7-18 单据日期: 2012-7-18 单据时间: 2012-7-18

行	物料名称	物料代码	数量	单位	仓库	仓位	备注
1			0.00				

合计: 0.00

制单人: 系统 审核人: 系统 单据日期: 2012-7-18

库存移位单

状态调整单

单据编号: 2012-7-18 单据日期: 2012-7-18 单据时间: 2012-7-18

行	物料名称	物料代码	数量	单位	仓库	仓位	备注
1			0.00				

合计: 0.00

制单人: 系统 审核人: 系统 单据日期: 2012-7-18

状态调整单

药品拼箱单

单据编号: 2011-02-09 单据日期: 2011-02-09 单据时间: 2011-02-09

行	物料名称	物料代码	数量	单位	仓库	仓位	备注
1	药品	1000000	100.000	盒			

合计: 100.000

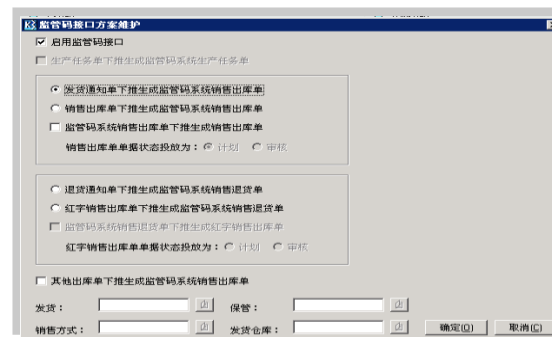
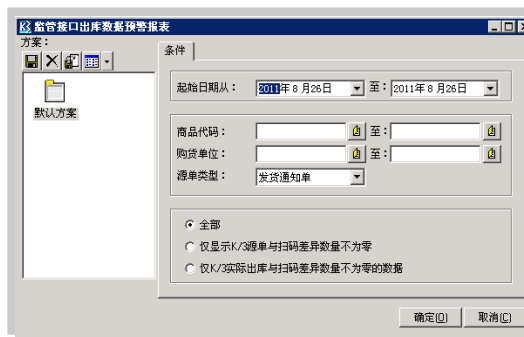
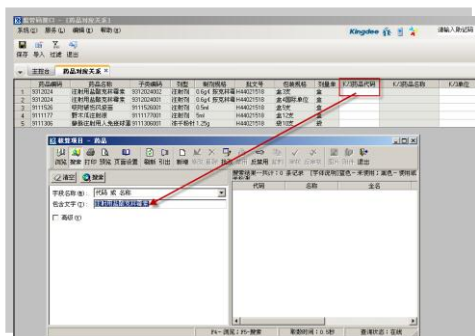
制单人: 系统 审核人: 系统 单据日期: 2011-02-09

药品拼箱单

④内部公开 请勿外传



2014，所有企业必须完成赋码
赋码是欧美等发达国家很成熟的体系。
赋码不等于条形码。



- 1、支持系统或者EXCEL格式的产品数据对接。
- 2、支持出库环节的数据比对。
价值：数据的二次录入、以及准确性
- 3、支持针对不同的合作伙伴的集成深度。



需求方:

需求方库存组织	收货方库存组织	供应方库存组织	发货方库存组织	需求方财务组织	收货方财务组织
1 环球家电销售公司	环球家电销售公司	环球广州显像管厂	家电集团物流中心	环球家电销售公司	环球家电销售公司
2 环球家电销售公司	环球家电销售公司	家电集团物流中心	环球广州显像管厂	环球家电销售公司	环球家电销售公司

需求方库存组织: 环球家电销售公司
 收货方库存组织: 环球家电销售公司
 供应方库存组织: 环球广州显像管厂
 发货方库存组织: 家电集团物流中心

需求方财务组织: 环球家电销售公司
 收货方财务组织: 环球家电销售公司
 供应方财务组织: 环球广州显像管厂
 发货方财务组织: 环球家电本部

二方调拨 | 三方调拨 | 四方调拨

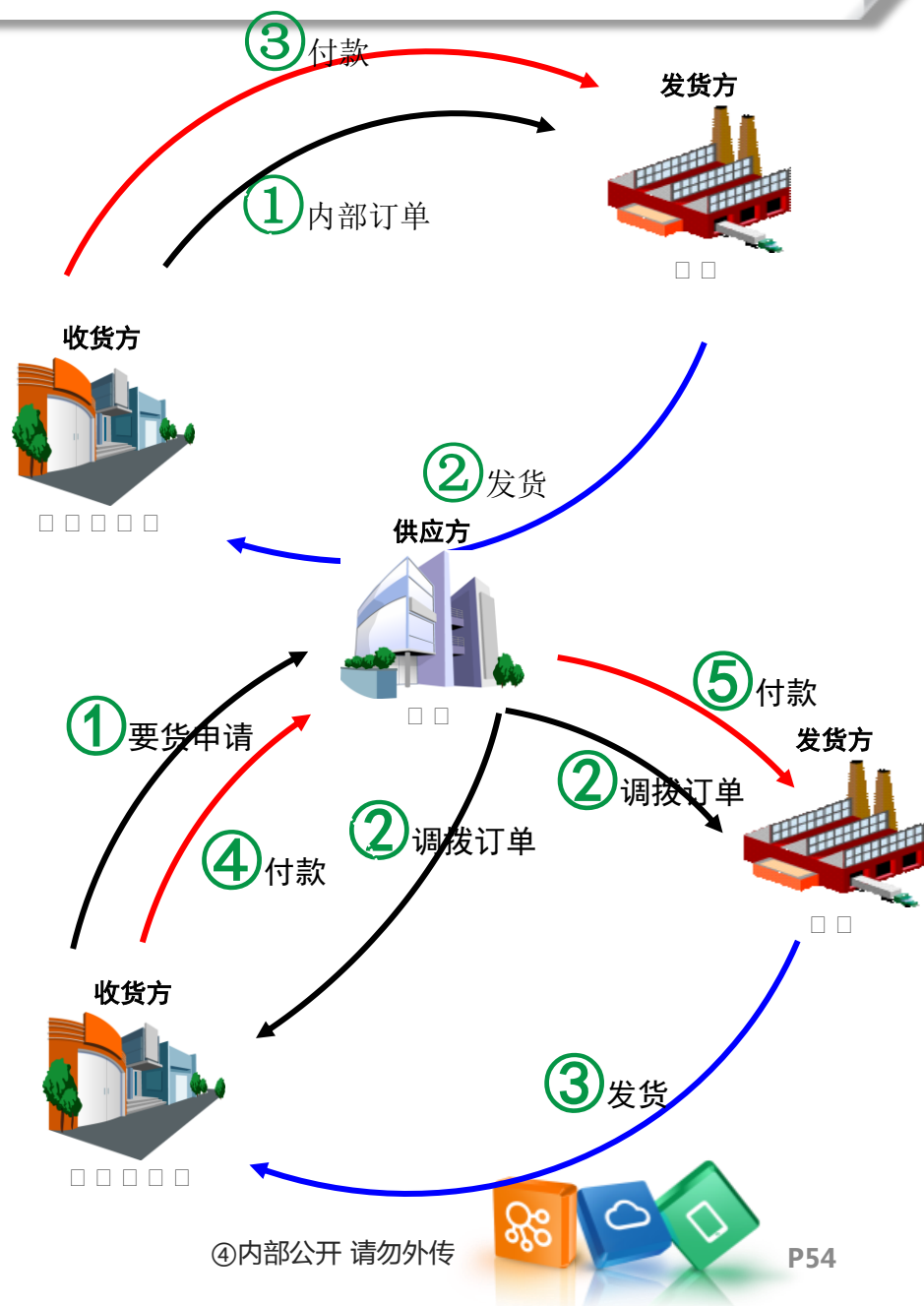
☒ 发货方与供应方结算:

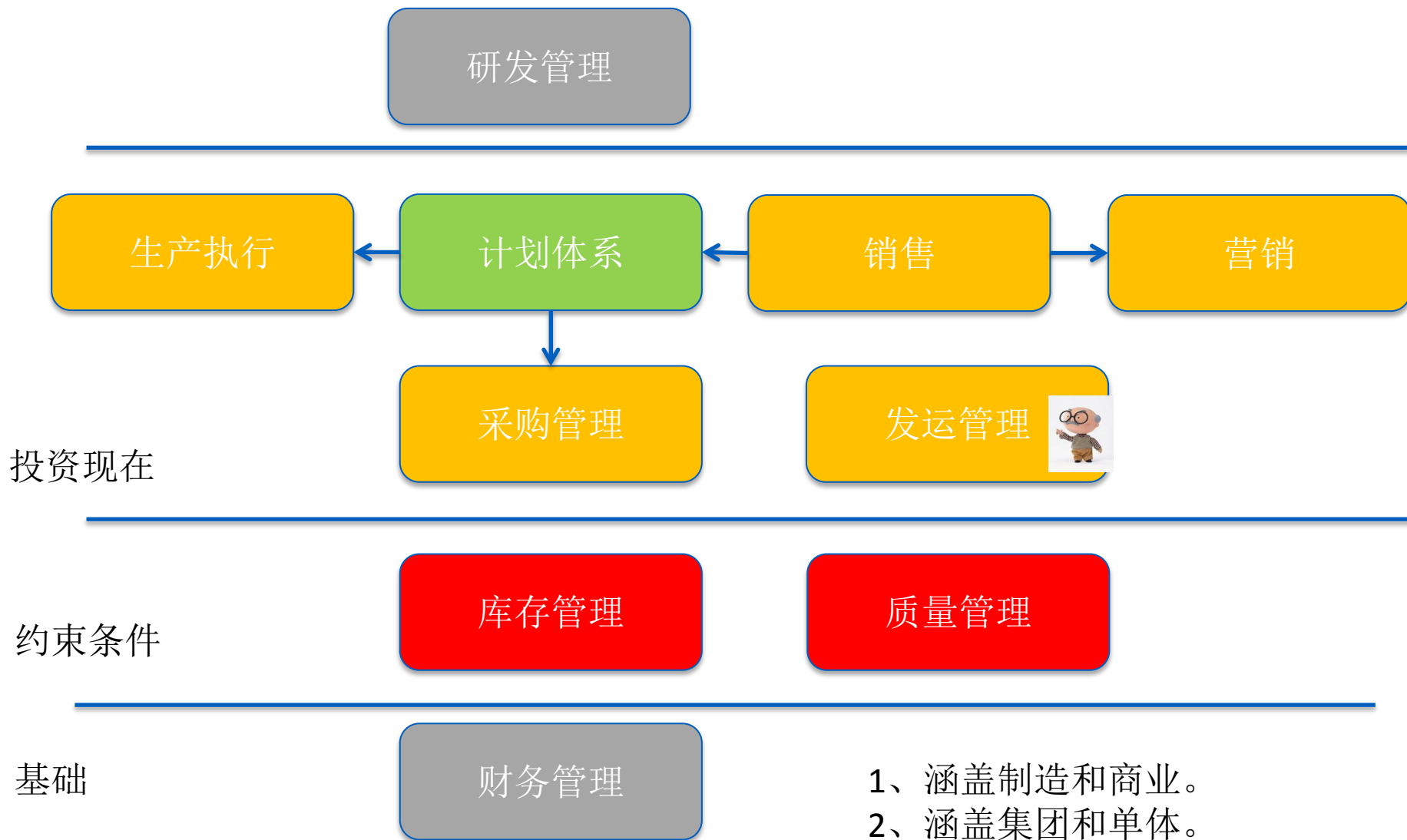
发货方销售组织: 家电集团销售中心
 发货方价格政策:
☒ 按成本价加成结算 加成比例: 7 %

☒ 供应方与收货方结算:

供应方销售组织: 环球广州显像管厂
 供应方价格政策:
☒ 按成本价加成结算 加成比例: 2 %

在途的物权归属方: 供应方
 运输费用承担方: 供应方
 途损成本的承担方: 供应方
 状态: 禁用

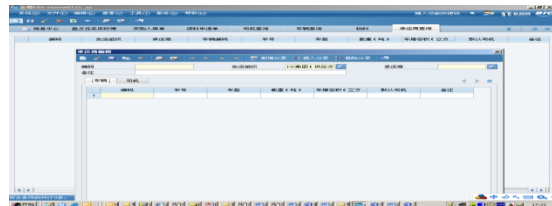




- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。

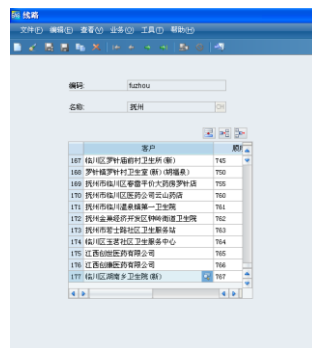


运输管理——利润的最后一公里

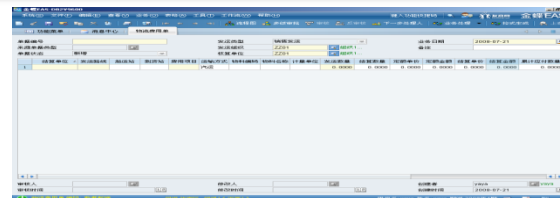


运输资源
(可与供应关联)

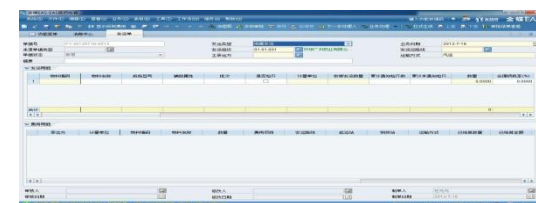
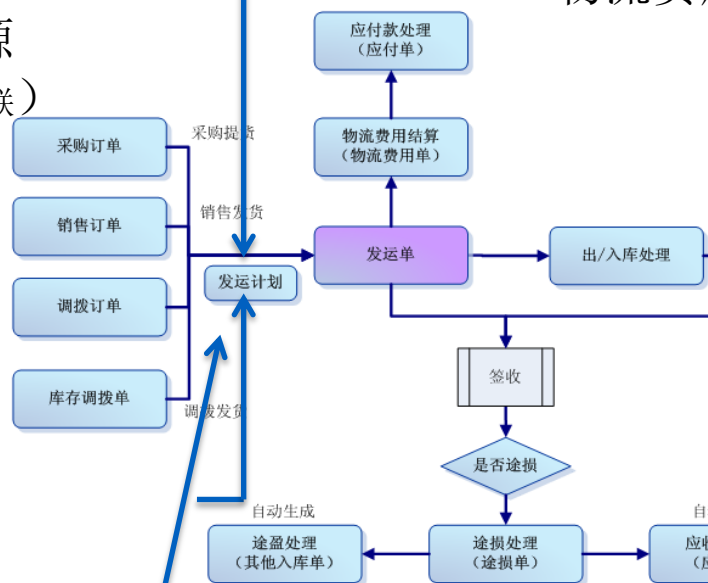
支持各类运输基础信息的维护：例如重量、体系等配载信息。



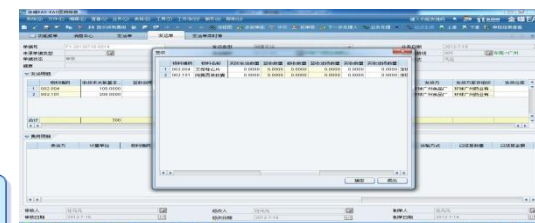
路线与费用



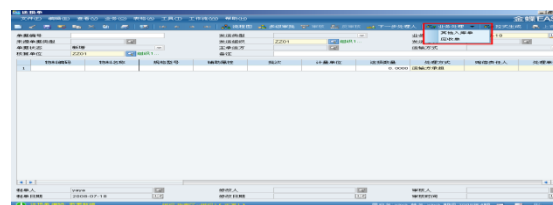
物流费用单



发运单



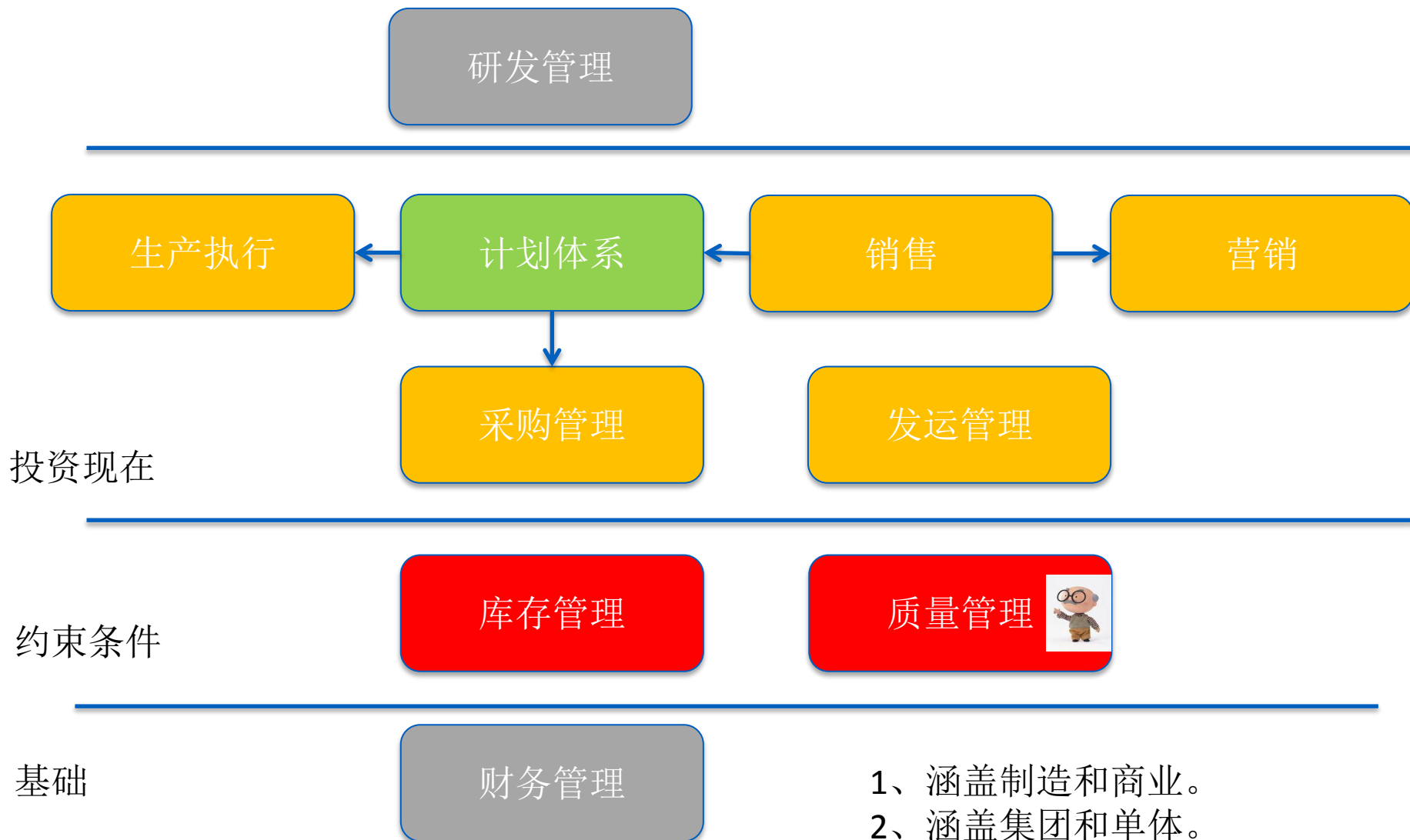
签收单



途损单

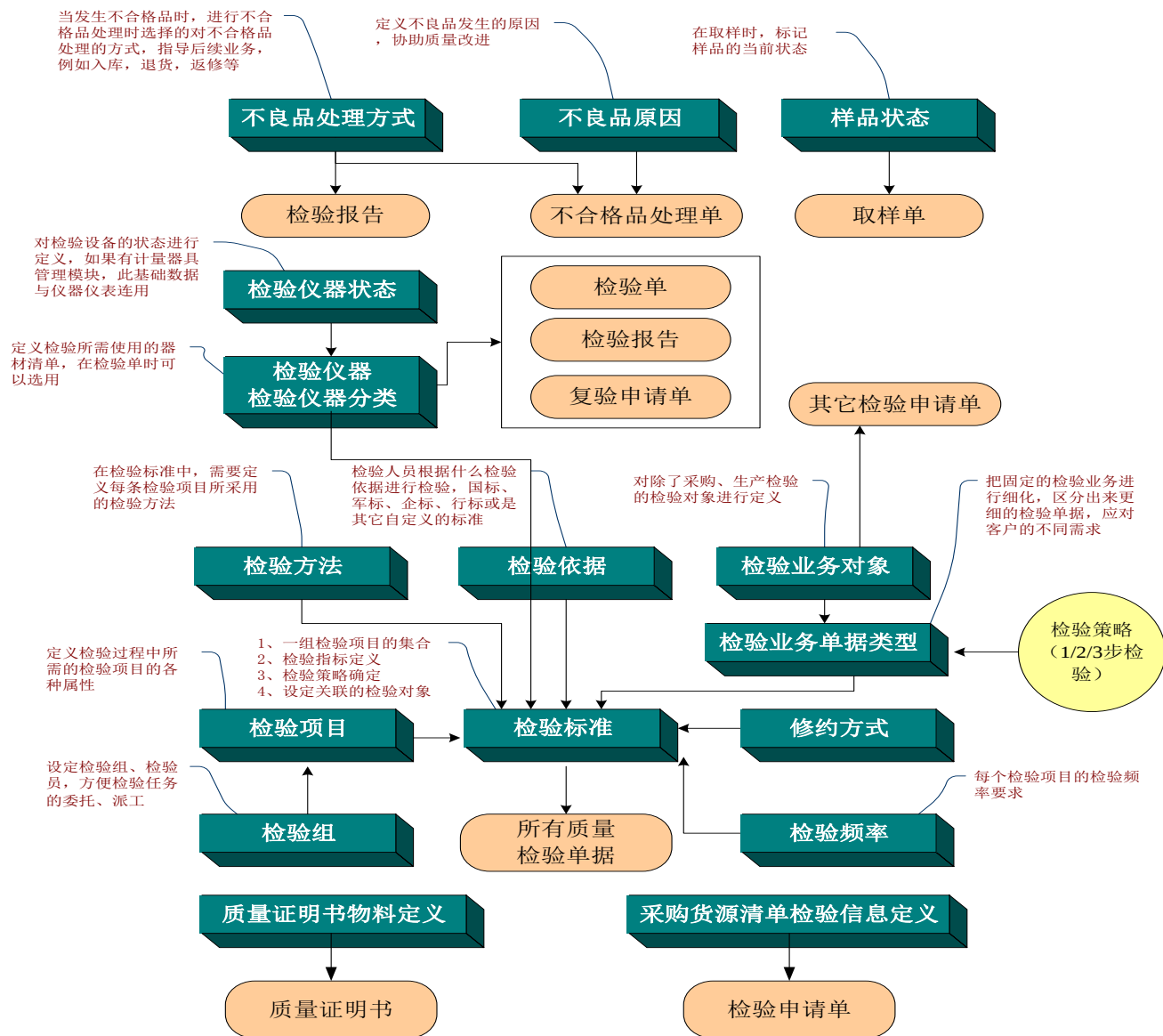
支持WEB应用：承运企业确认承运车辆，并支持GIS的物流跟踪





- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。





组织单元

编码: 004 助记码: 英文名称: 描述: 启用时间: 2009-07-07 封存时间: 创建者: administrator 创建时间: 2009-04-15

组织类型: ☐ 行政组织 ☐ 财务组织 ☒ 采购组织 ☐ 销售组织 ☐ 库存组织 ☐ 责任中心-利润中心 ☐ 责任中心-成本中心 ☐ HR组织 ☐ 发运组织 ☐ 质检组织

采购属性

上级采购组织: 北研功能测试 记帐委托组织: 财务组织 库存委托组织: 1 库存组织

采购实体组织

封存时间: 行政委托组织: 1 行政组织

质检委托组织

1 金蝶集团 2 北研功能测试 3 质检组织3 4 质检组织

金蝶EAS-eas61

系统 文件 编辑 查看 业务 工具 帮助

功能菜单 信息中心 检验仪器

质检组织 金蝶集团

包含下级节点

编码	名称	分类	状态	使用状态	建立质检组织	备注
1	0002	量具	已核准	使用	金蝶集团	
2	0001	量杯	已核准	使用	金蝶集团	

符合条件的共计2条。 组织: 北研功能测试 用户名: sm 姓名: 石明明

质量的跨组织委托

金蝶EAS-eas61

系统 文件 编辑 查看 业务 工具 帮助

信息中心 检验组 组织单元 检验业务对象 用户管理 规则定义 参数设置

组织类型: 质检组织 组织单元: 质检组织

参数编码	参数名称	参数值	是否集团控制	参数描述	更新日期	更改人	使用启
1 QM011	质量证书提交即审核	否	☐	质量证书提...	2009-07-24	gzt	☒
2 QM001	检验申请单提交即审核	否	☐	检验申请单...	2009-06-29	gzt	☒
3 QM002	检验取样单提交即审核	否	☐	检验取样单...	2009-06-29	gzt	☒
4 QM003	检验提单提交即审核	否	☐	检验提单交...	2009-06-29	gzt	☒
5 QM004	检验报告提交即审核	否	☐	检验报告提...	2009-07-15	sm	☒
6 QM009	检验单检验项目	是	☐	检验单检验...	2009-07-10	sm	☒
7 QM005	复验申请单提交即审核	是	☐	复验申请单...	2009-06-29	sm	☒
8 QM008	取样单检验项目	是	☐	取样单检验...	2009-07-10	sm	☒
9 QM010	检验报告检验项目	是	☐	检验报告检...	2009-07-21	ztl	☒
10 QM006	不合格品处理单提	是	☐	不合格品处...	2009-07-21	ztl	☒
11 QM007	检验报告判定规则	关键项目	☐	1、人工判...	2009-07-21	ztl	☒

符合条件的共计11条。 组织: 北研功能测试-质检组织 用户名: sm 姓名: 石明明

重视经验的价值:

- 1、检验报告人工判断
- 2、检验项目是否可以修改

例外检验

检验对象: 物料、设备、人、环境等

金蝶EAS-eas61_0807

系统 文件 编辑 查看 业务 工具 帮助

信息中心 其它检验申请单 其它检验申请单

质检组织: 质检组织 单据编号: ZJZSSQD-00389 单据类型: 手工

申请组织: 金蝶集团 申请部门: 申请日期: 2009-07-21

检验对象分类: 自定义 申请人员: 单据状态: 审核

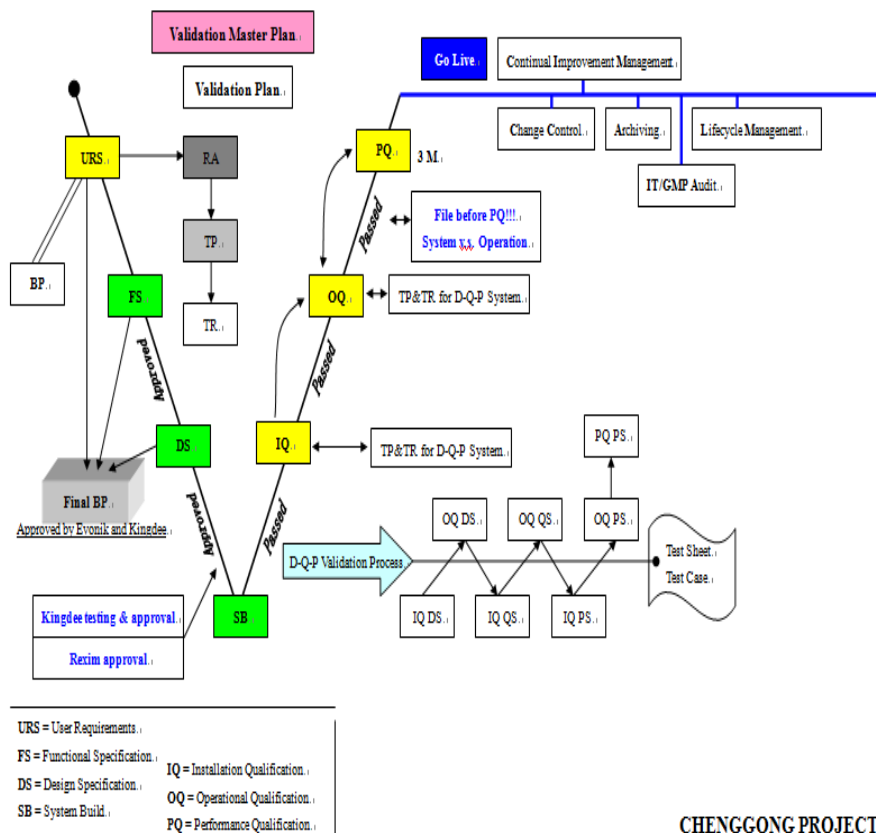
备注:

序号	生成下游单据	对象编码	对象名称	进检数量	计量单位	检验标准	检验时间	要求完成日期	检验报告进度	特殊检验需求	备注
1	☐	1-01	检验业务对象01	2.000000	个	其它检验(自...	1	2009-7-22			

审核人: 石明明 修改人: 石明明 制单人: 石明明

审核日期: 2009-07-27 修改日期: 2009-07-27 制单日期: 2009-07-27

符合条件的共计1条。 组织: 北研功能测试-质检组织 用户名: sm 姓名: 石明明



南宁赢创美诗	2010年供应商质量审核报告	EVONIK
ERN	Supplier Audit Report	3 of 13

2. 审核目的 Purpose

To verify the GMP-compliance status of Chenggong project in Kingdee side before the go-alive of Kingdee K/3 software in ERN on 2010-02-01.

3. 审核依据 Reference: ICH Q7: GMP for APIs

GAMP 5
Chinese GMP
CFR 21 part 11
ISO 9001: 2008

4. 审核综述 summary

4.1 Introduction of Quality management system

Kingdee show significant improvement in this section than last Evonik audit, for example, Kingdee the QMS, including the documentation structure, were presented by the GM of Quality department; for example, Kingdee renewed its ISO 9001 certificate in Aug 2009 with a local ISO certification agency (北京世标认证中心有限公司).

(annex 1: Kingdee ISO 9001:2008 certificate, valid period 2009-08-17~2012-08-16)

It is an excellent system from a software professionals' perspective. However, the compliance to GMP and/or GAMP 5 was not discussed in this presentation.

Recommendation 1 (herein abbreviated as R1)

R1: It is recommended to demonstrate the compliance to GMP and/or GAMP 5 in the presentation for such a GMP audit.

4.2 Applicable scope

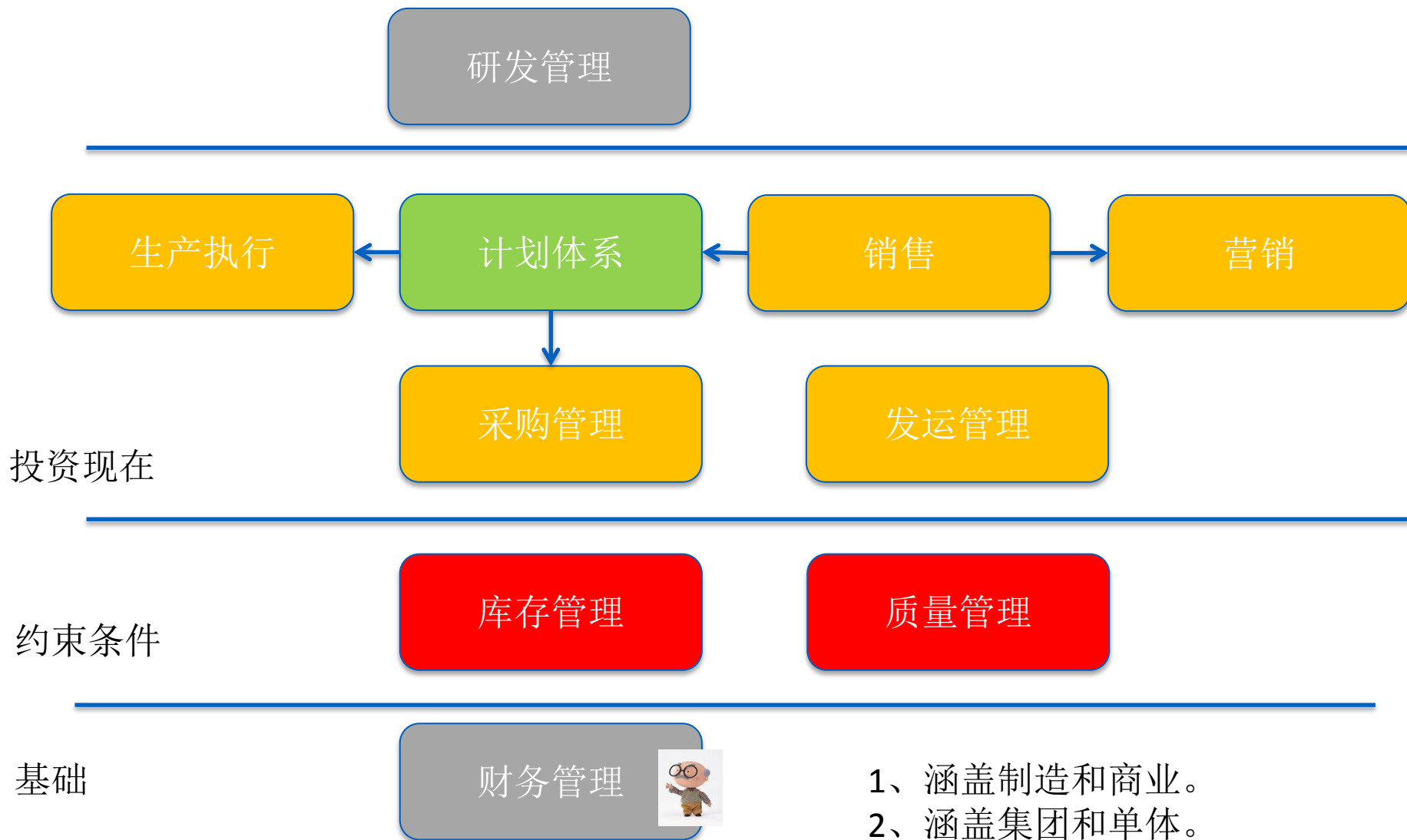
Certainly we cannot require the whole Kingdee company to comply with GMP and/or GAMP 5, so the applicable scope of this audit need to be defined carefully and should be limited only to the extent involved in this Chenggong project.

A list of involved people was given at the beginning of the audit, 18 people are mentioned in this list who from Quality department (1), Sales department (2), implementation department (3), K/3 product department (12).

(annex 2: list of members of GMP project)

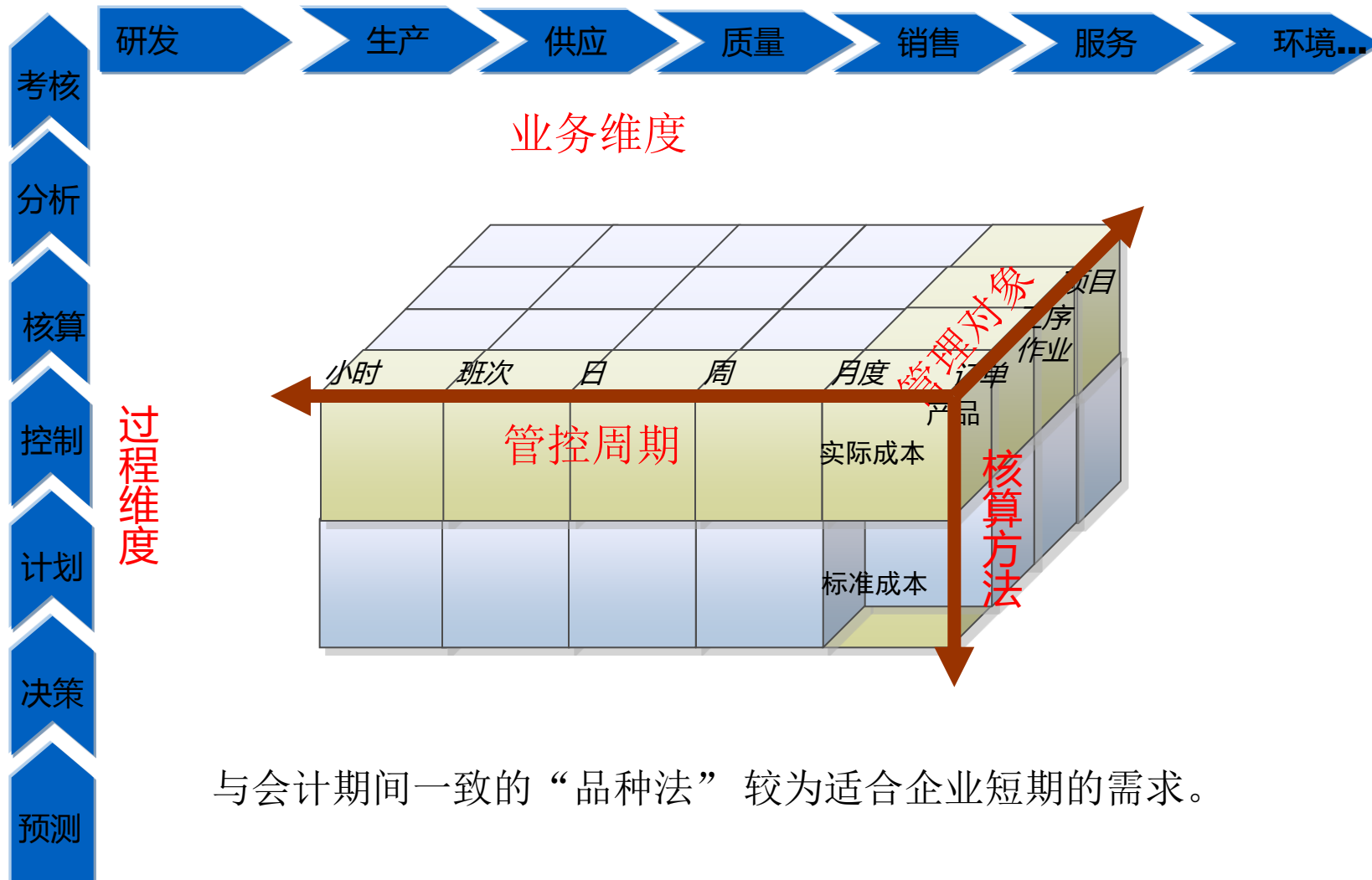
验证方案=验证范围（系统的应用范围）+风险控制





- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。



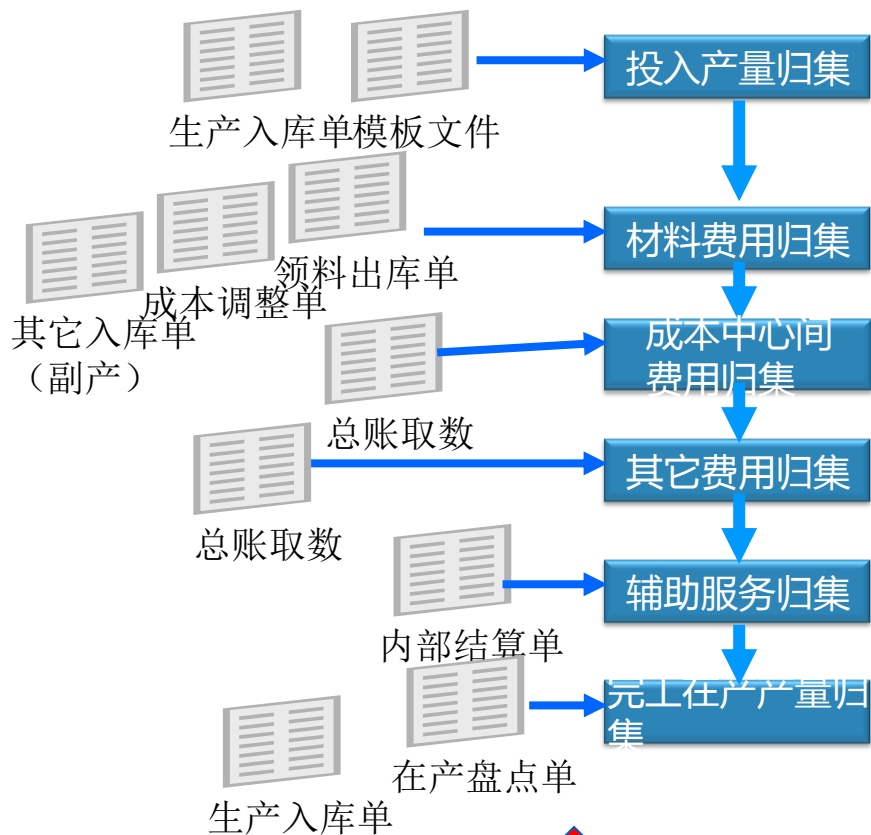


与会计期间一致的“品种法”较为适合企业短期的需求。



成本管理——企业必须具备的优势

Kingdee



成本中心间

成本对象间

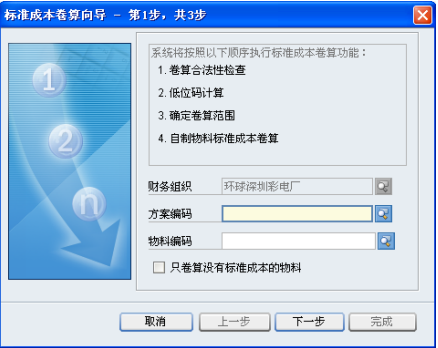
完工在产间

分类法类内

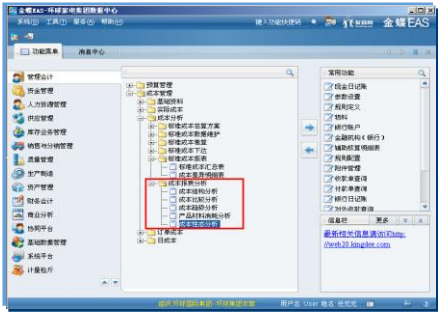
辅助服务间

The screenshot shows the '业务控制策略设置' (Business Control Strategy Settings) window in the Kingdee EAS system. The window displays a list of business control strategies with columns for '策略名称' (Strategy Name), '策略描述' (Strategy Description), '策略类型' (Strategy Type), '策略状态' (Strategy Status), '策略生效日期' (Strategy Effective Date), and '策略失效日期' (Strategy Expiry Date). A red box highlights the '策略名称' column, and a red arrow points to the '策略名称' column header.

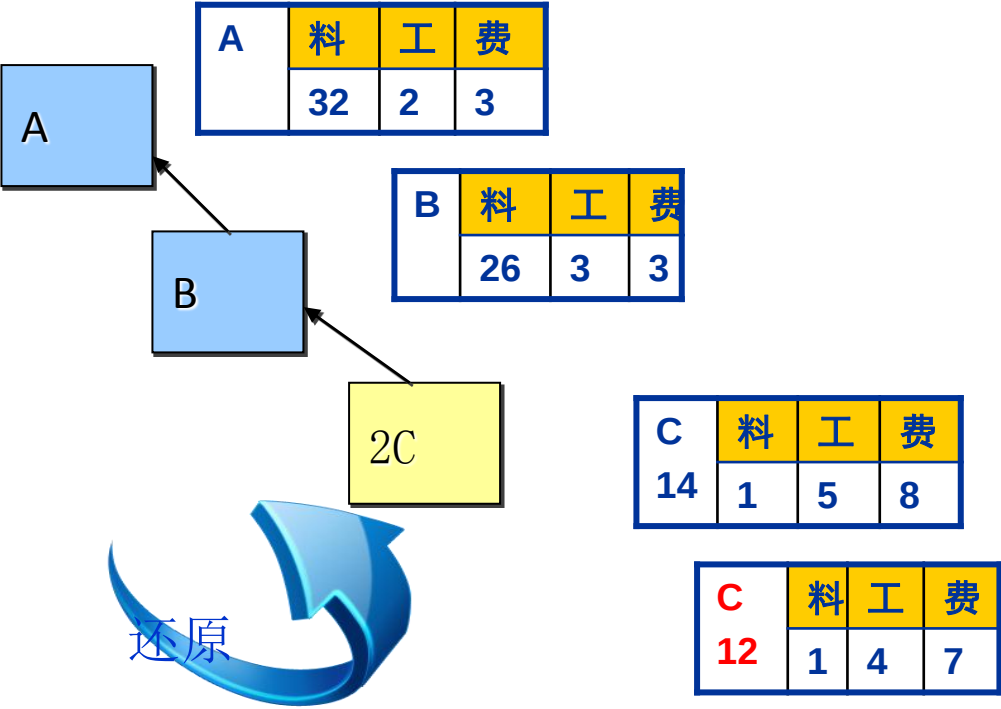
The screenshot shows the '实际成本计算结果表' (Actual Cost Calculation Results Table) in the Kingdee EAS system. The table displays a list of cost calculation results with columns for '序号' (Serial Number), '检查项目' (Check Item), '核算期间' (Calculation Period), '状态' (Status), and '附件' (Attachment). The table is filtered for the period '2007年第0期' (2007 Year 0 Period). The table contains 19 rows of data, showing various cost calculation items and their corresponding status.



标准成本卷算

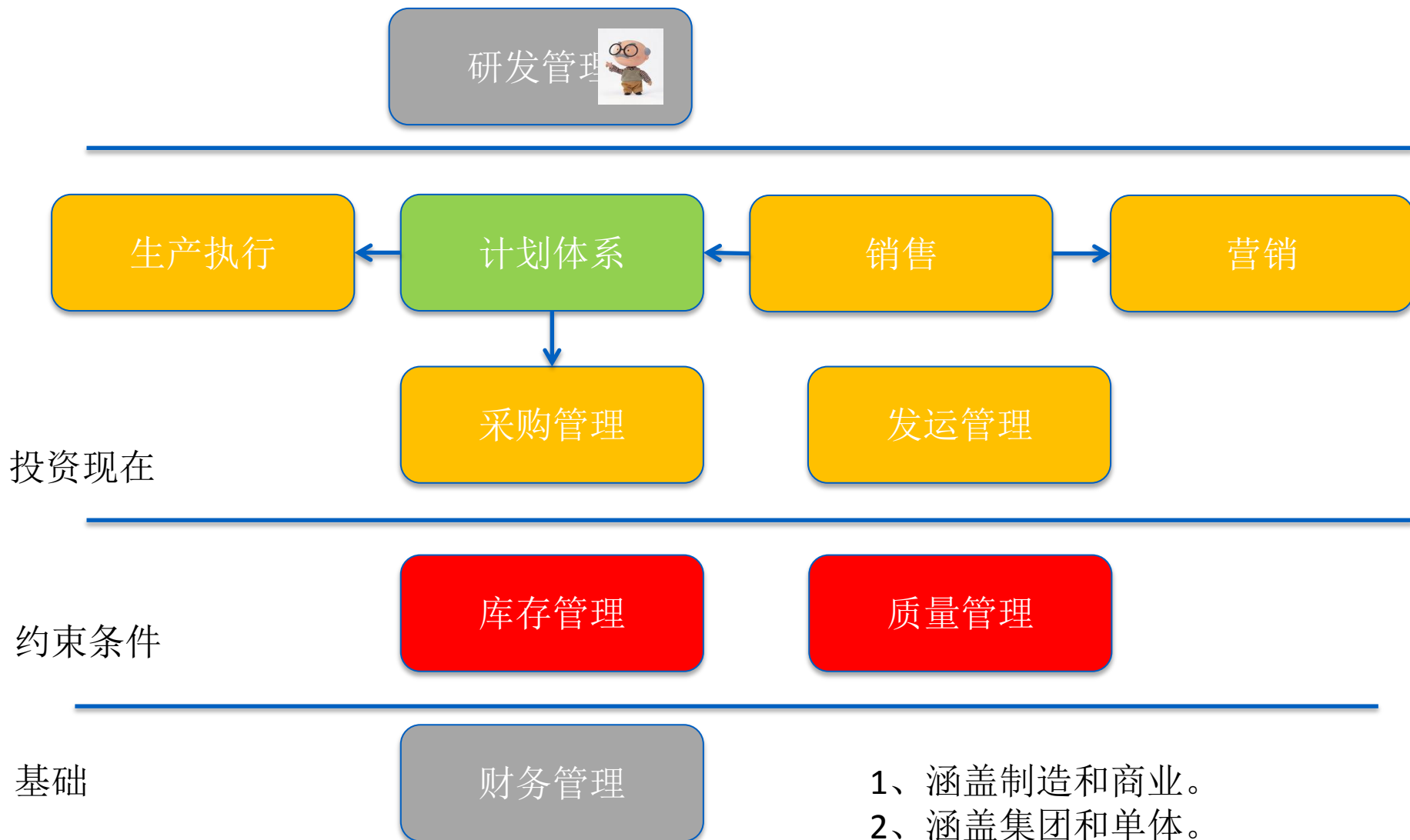


成本分析



新的形势下要求成本分析将有助于企业而经营的调整。





- 1、涵盖制造和商业。
- 2、涵盖集团和单体。



研发之 品种，还是品种

规范研发进度

发布阶段标准

集中研发成果

跨组织团队

金蝶EAS PLM 创新管理平台

您所在的位置: 项目管理->项目信息

项目: 请选择

工作台 | 系统 | 配置 | 个人桌面 | 文档库-工...

金蝶EAS PLM 用户名: admin 登录时间: 2010-11-04 15:51:04

您所在的位置: 项目管理->项目信息

项目模板库 | 项目库 | 保健食品A...

项目: 请选择

保健食品A类产品

- 市场研究
 - 市场需求调研
 - 国内外政策/法规
 - 准备可行性分析
 - 高层决策
- 配方和包装研发
 - 配方筛选
 - 配方实验
 - 配方研究
 - 样品检测
 - 配方评审
 - 产品送SFDA评审
 - 包装设计
 - 稳定性方法研究
 - 制备工艺研究
 - 质量标准研究
 - 小样大样
 - 产品上市
 - 产品维护

基本信息 输入 输出 团队 甘特图 预算成本 进度 资源 子任务列表 项目日历 相关信息 问题管理

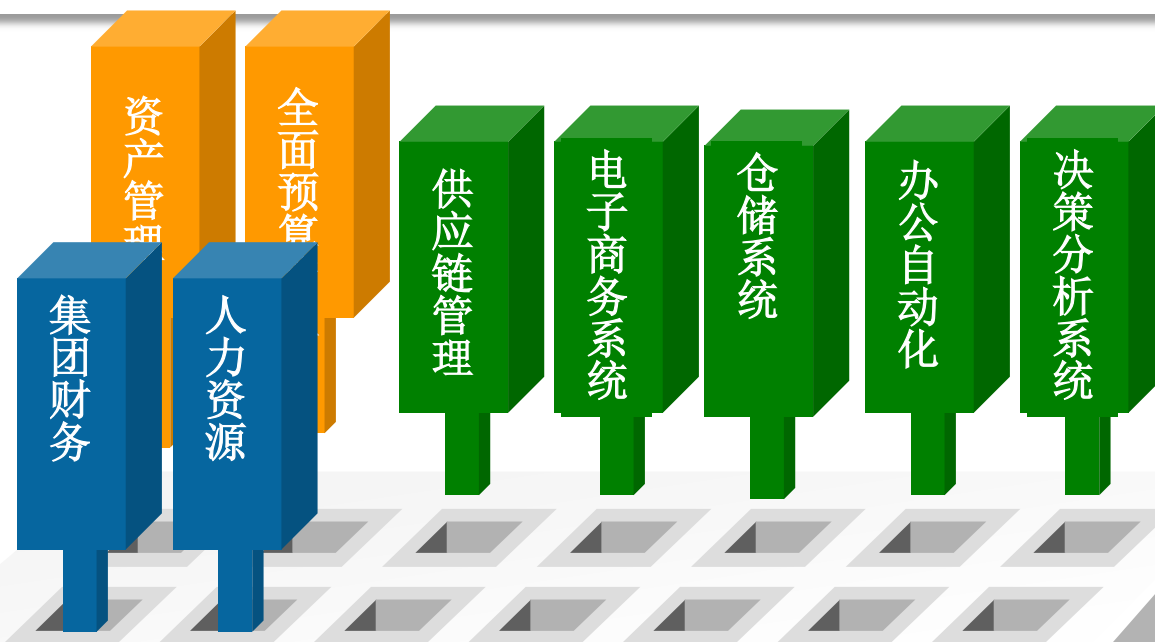
添加 删除 确定 取消 资源状态

角色	用户	相关任务	部门	联系电话
注册申报研究员	杨国旺	配方和包装研发	评审中心	
安全评价研究员	陈真	新药证书, 准备可行性分析报告, 国内外政策/法规研究, 配方筛选, 稳定性研究, 市场需求调研, 临床批件完成临床样品制备, 市场研究	评审中心	
包装材料研究员	邵前程	配方研究	研发中心	
文控专员	jack	配方实验, 工艺流程和化学反应式, 省级生产审查, 质量标准转正, 样品自检	制造部	
技术标准研究员	刘祥	样品检测, 精致方法和理化常数, 包装设计, ID方案设计, 临床资料报国家	研发中心	
配方研究员	郭紫衣	高层决策, 反应条件和操作步骤, 波谱分析, 质量标准研究, 包装整体方案设计	研发中心	
工艺工程师	邓豫先	理化分析	专家中心	
市场需求研究员	邵逸夫	元素分析	采购部	
政策研究员	贾庆林	质量研究, 手性确认, 稳定性方法研究	管理部	
实验检测研究员	袁隆平	其他分析, 样品测试	专家中心	
功能评价研究员	袁隆平	其他分析, 样品测试	专家中心	

版权所有: (C) 1998-2010 金蝶软件(中国)有限公司, 版本号: 12.1

根据所得税法，研发是可以按照150%进行税收优惠的，而合理评估研发的成本至关重要。



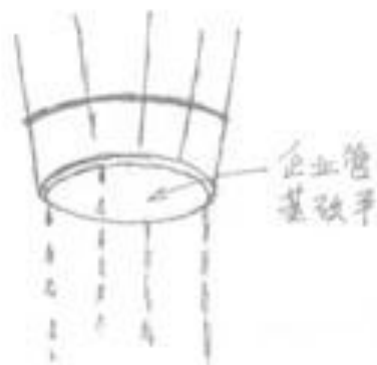


- 一次登录系统
- 一套组织架构
- 一套人员数据
- 一套基础数据
- 一个数据库
- 一致的流程驱动模式

企业集成信息平台 (BOS)



底漏现象



接缝现象 请勿外传



短板现象



沙盘培训

TOGAF
ELV学习窗
沙盘培训
管理培训
产品培训
开课信息

距最新课程开课
时间还有 03 天

马上报名

课程设置

EAS实施顾问班

EAS供应链与制造
EAS人力资源
EAS集团财务

K/3实施顾问班

软件工程班
高端管理课程
在线课程表

想免费试听课程吗? 马上注册会员!



首页 > 企业培训 > 沙盘培训

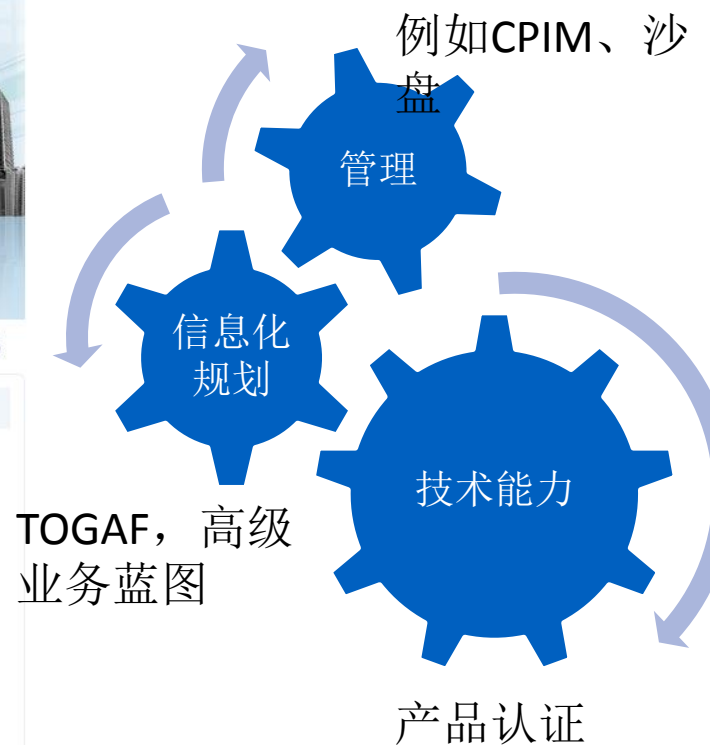
联系 打印 推荐 98 G

沙盘培训

工业沙盘课程
2011-04-06

企业经营实战演练是一门体验式的课程，它完全不同于传统的课堂灌输授课方式，而是通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。让学员在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经...

标题	时间
◆ 工业沙盘课程	2011-04-06
◆ 商业沙盘课程	2011-04-06



软件的驾驭是企业对于管理的思考，而这种思考是我们无法替代的。
信任系统的同时需要信任人。





金蝶, 企业管理专家

1 行业需求解读

2 金蝶医药行业解决方案

3 典型样板客户



金蝶在医药行业客户超过2000家

不是简单的财务

新疆华世丹药业
新疆制药厂

神威[®]药业
SHINEWAY

沱牌药业
TUOPAI

ACON[®]艾康生物

康乐药业有限公司

武汉远大制药
WUHAN YUANDA PHARMACEUTICAL

贵阳新天药业股份有限公司
GUIYANG XINTIAN PHARMACEUTICAL CO., LTD.

盘龙云海

华北制药

天药制药
TIANYAO PHARMACEUTICAL

武汉健民药业集团

科伦药业
KELUN PHARMACEUTICAL

希尔安药业

西南药业

华邦制药
HUA BANG PHARM

四川省医药有限公司

KPC
昆明制药集团股份有限公司

德国赛

北京金象复星医药股份有限公司

新华[®]

山东新华制药股份有限公司
SHANDONG XINHUA PHARMACEUTICAL CO., LTD.

WEIGO 威高

黄海制药[®]

WEIGO 威高

扬子江药业集团

万邦医药

民生药业
MINSHENG PHARMA.

vitop 大年

MicroPort
微创医疗器械(上海)有限公司

FOSUN PHARMA
复星医药

新亚药业

汇仁集团
HUI REN GROUP

仁和药业

一致药业
YIZHI PHARMACEUTICAL

珠海市祥乐医药有限公司

中国三九医药股份有限公司
China Three Gorges Medical & Pharmaceutical Co., Ltd.

SALUBROS 舒立普药业

德仁药业
DEREN PHARMACEUTICAL

HNSY

四环医药控股集团有限公司

海南康美药业股份有限公司

百年医药集团
BAIHAN MEDICINE GROUP

东药集团沈阳南德药业有限公司

红旗制药
HONGQI PHARMACEUTICAL

珍宝岛药业
ZHB PHARMACEUTICAL

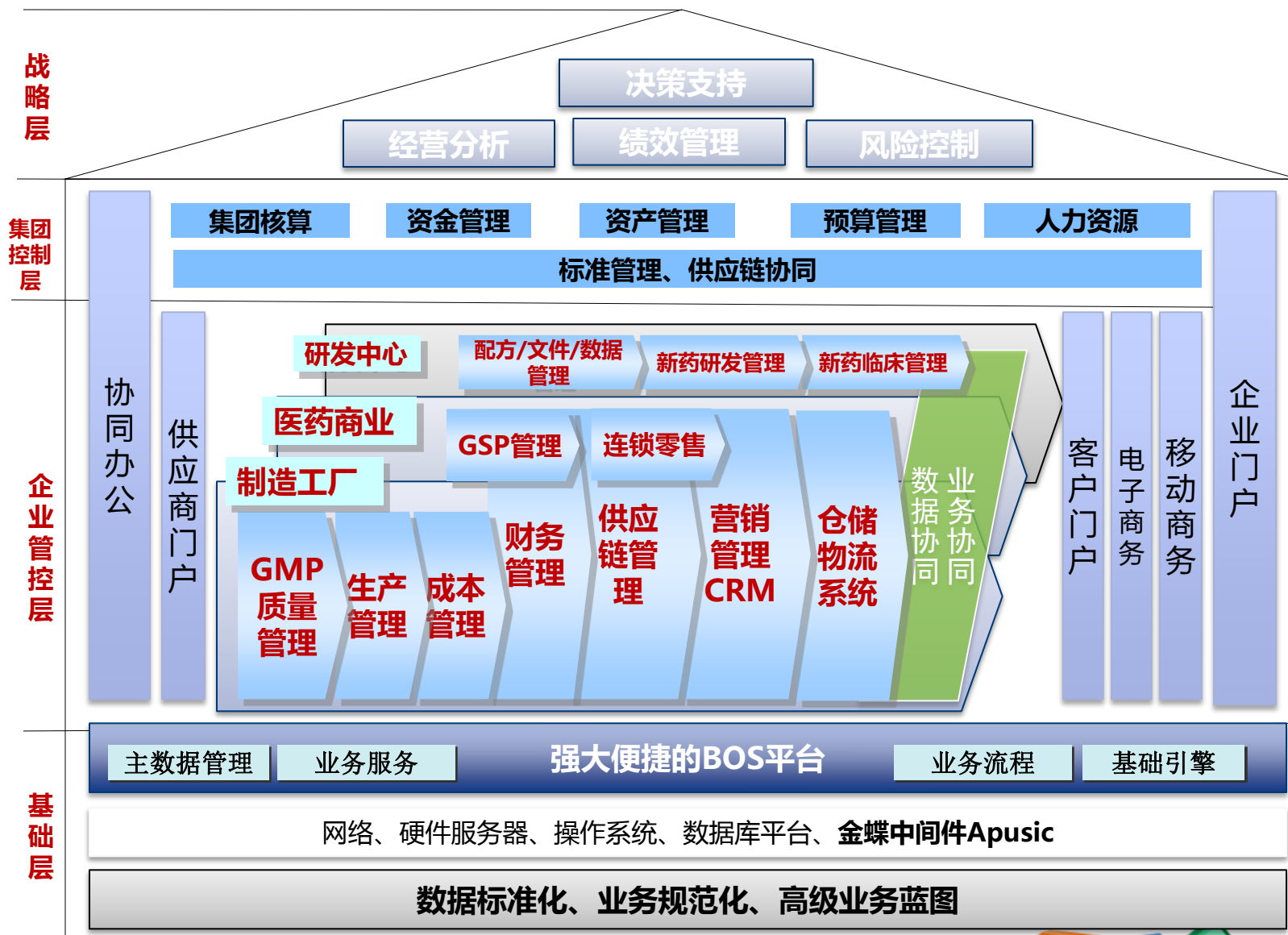
长春生物制品研究所

Changchun Institute of Biological Products

东北制药集团股份有限公司
NORTHEAST PHARMACEUTICAL GROUP CO., LTD.

金蝶在医药行业：医药行业整体应用模型

Kingdee



金蝶在医药行业：医药行业峰会

Kingdee

.....



2012-7-26号 南京



2011-5-24 昆明



2010-8-24 西安



④内部公开 请勿外传

播放
P72



发行量：2000本
订阅企业：近1000家
发行周期：季刊



覆盖全面、重点突出：原料药、西药、中药、医药批发企业、医药零售企业、医疗器械、保健品企业





感謝 ありがとう
Thanks
ขอบคุณ
terima kasih 谢谢

