**《供应链公司ERP系统技术要求说明书》**

**第一部分 需求总览**

将供应链公司及物流集团供应链事业部合理的管理思路和标准化流程内置到ERP系统中，以保证管理和运营流程的规范性，加强管控，防范企业风险，通过ERP系统实现对过程和结果的有效管理，增加管理透明度，且能确保企业管理与信息化融合，提高公司治理能力。详细可分为6大板块。

1.市场需求

市场业务核心主要是“以销定采”，该模式下主要管控要点为应收款的管理，需对购买货物、首期款项支付、货款结算、开具和取得税务发票、上游客户尾款支付、下游货款回收、业务档案归档环节进行管控。实现销售合同从合同签订到过程执行、合同收款的全过程管理，实现合同过程的风险管控。同时，需要将销售方的计划流程、到货流程置入移动端，方便操作及留痕。

2.采购需求

采购需求的核心是规范管控。一是规范供应商管理，将货源和采购信息管理（即发货及结算）纳入系统；二是将采购订单（含竞价及直采）纳入系统，将数据关联闭环，避免人工核对；三是及时统计各方采购情况，便于采购决策。

3.经营管理需求

经营管理需求的核心是流程监管。一是应收账款预警，ERP系统根据要求自动针对项目或者客户预警应收账款，及时规避经营风险；二是信用管理，通过RPA机器人自动即时抓取合作企业信用状况；三是加强内部数据链条，**并且要协助招标人导入18年至今的历史数据**，提高数据信息的自动化水平，实现业务流、信息流、资金流三流合一，对接集团各类平台，便于监管。

4.财务管理需求

财务管理需求的核心是自动化及取价。一是业财一体，目前集团内现有系统业财分离，造成人工统计、互相核对的状况，拟通过新ERP系统的支持解决；二是自动取价，通过接口或RPA机器人进行材料价格自动抓取审核，极大减少工作量；三是税务系统集成，通过新ERP系统与金税盘的接口实现自动开票；四是报表生成，需要实时获取经营数据，通过财务指标和数据得到灵活、多维度的分析报表。

5.历史数据导入

除实现对系统上线后业务环节的有效管理和控制外，还需提供历史数据导入功能。

6.系统安全需求

信息化安全管理包含物理设备安全，网络安全，系统安全，应用安全等多方面。平台系统应采用安全的设计策略和架构，并采用合理的安全技术以保证系统应用安全。同时，平台应具备定期备份、日志记录、监督报警功能。在数据传输过程中，应采用系统提供的接口服务进行信息交换，并对关键数据进行加密，充分保证数据安全。

**第二部分 需求说明书**

1. 目的和范围

**（一）目的**

为使相关人员充分了解项目需求，以达成ERP系统信息化项目实施工作目标，编制本技术需求说明书。所描述的功能规范作为投标人编制标书的技术依据。

**（二） 范围**

本文件适用于湖北交投供应链管理有限公司ERP系统建设项目。

系统平台搭建，需适用于湖北交投供应链管理有限公司全部职能部门，以及湖北交投物流集团有限公司供应链管理事业部的全部职能部门。

1. 项目背景说明

随着湖北交投供应链管理有限公司及湖北交投物流集团有限公司供应链管理事业部相关业务的快速发展，为统一公司业务流程和管理标准，需借助信息化管理工具来提效升级。现需建设一套功能完善全面、灵活、开放、可定制化的ERP系统，实现公司全部业务商流、资金流、信息流、票据流以及物流的一体化管理，贯通包括但不限于市场开发、合同管理、采购管理、销售管理、库存管理、客户管理、财务管理、风控管理、经营管理等方面内容，提升整体管控的及时性、准确性，实现整体管控的数据化，移动化，业财一体化，支持供应链的经营模式从业务运营延伸到多产品和客户运营，提高业务管理的效率和质量，有效支持业务决策。

三、实施要求

1. **实施原则与进度规划**

1.要求于2021年12月31日之前完成系统上线。

2.系统初验合格后，实施方需至少有1名技术顾问专职驻场办公，保证系统平稳上线运行，及时解决上线问题，为公司提供维护服务。

3.软件由实施方安装、调试、上线试运行正常后，交付使用方。如第三方采购，实施方提供的软件产品需要附原生产厂商的全套随机资料。

4.软件验收应以招标需求说明书所列举功能为依据，并能稳定运行，实现目标要求的能力。二次验收合格后，由使用方正常运行使用3个月，如系统运行正常且满足前期约定功能需求，双方则签署最终信息系统验收报告。

**实施过程中实施方应：**

5.充分调研湖北交投供应链管理有限公司及湖北交投物流集团有限公司供应链管理事业部所有业务情况及相关管理制度、管理流程、实际经营行为，保证ERP系统实际情况匹配。

6.ERP系统上线前、后，实施方需对相关人员完成软件推广及操作培训工作，并提供相关操作手册。

7.实施方应配合招标人对软件运行所需的云端服务器配置进行调试至合格状态，后期因本软件数据增加导致云端服务器存储需扩容，也需持续给予相关技术建议。

1. **实施团队要求**

1.项目负责人需具备5年以上行业ERP项目实施经验，且有2个以上ERP项目实施管理经验；具有国内外认证项目管理师资质或信息系统、软件相关专业高级职称优先；（提供项目经理简历及证明文件）

2.实施顾问需有3年以上ERP软件相关实施经验；（提供简历）

3.投标方在项目实施过程中不可以随意更换实施顾问。

4.项目负责人或核心成员需精通钢材行业销售业务流程。

5.需要有武汉本地化实施团队。

1. **业务流程**

本次项目涉及业务流程包括：市场开发、合同管理、采购管理、销售管理、库存管理、客户管理、财务管理、风控管理、经营管理等相关业务流程。

1. 功能需求
2. **基本需求**
3. **先进性**

在保证满足应用业务的同时，要体现出信息化技术和应用的先进性。在设计中要把先进的技术与现有的成熟技术、主流趋势和标准结合起来，并充分考虑网络应用的现状和未来发展无线、5G智慧互联接入趋势。

**2.稳定性**

系统的稳定可靠是应用系统正常运行的关键保证，在系统设计中选用高可靠性产品，设备充分考虑冗余、容错能力。

**3.标准性**

支持国际和国内通用的开放的协议标准，有利于保证与其它应用之间的平滑连接互通，以及将来的扩展。

**4.可扩展性**

能够最大限度地保证现有各种计算机软、硬件资源的可用性和连续性，根据未来业务的增长和变化，系统可以平滑地扩充和升级，最大程度的减少对架构和现有设备的调整。

系统在建设过程中，要结合现有业务流程进行梳理，详细分析业务管理过程中涉及的各项相关政策、法规以及管理手段和方法，精确定义数据对象模型，建立一个结构优良的核心数据库系统，然后在此基础上，模块化、组件化地开发业务系统，使整个系统具有良好的可扩展性，易于日后的升级和维护，满足建设单位管理需求发展快、变化大的特点。

**5.可维护性**

系统的可维护性要求高，对于需要经常维护的人员、岗位、业务流程等信息，招标人可自行维护和管理。在系统的建设过程中要有规范、清晰、完整和详细的文档，便于阅读、修改。数据库、应用服务器、开发工具能方便地进行版本升级，具有向下兼容性。

**6.易用性**

易用性包括：“易理解”、“易学习”和“易操作”三个方面。

**易理解：**对于新用户能够容易理解软件是否合适，并能使用它去完成特定的任务。

（1）系统所有的业务功能界面风格和操作流程一致。

（2）业务表单应做到所见即所得。

（3）界面美观、简洁、高效，界面各部件的布局应保持合理性和一致性。

（4）界面颜色调和、提示清晰、窗口大小适当，使用方便。

（5）在选择快捷键、缩写、提示和图标时应符合行业习惯。

**易学习：**系统应易于学习，用户只需用较短时间就能学会如何使用某一特定的功能，并提供详细的帮助系统和文档。

（1）提供在线帮助，系统关键业务操作应提供在线帮助文档和提示信息，使操作人员能够快速直观的利用这些信息进行相应的业务操作，并对各种状态和操作结果进行及时的反馈和提示。

（2）提供符合湖北交投供应链管理有限公司及湖北交投物流集团有限公司供应链管理事业部内部管理的习惯，详细、易读、易理解的操作使用手册。

**易操作：**软件应该方便操作，用户能够容易操作和控制。

（1）常用操作提供快捷键支持，大部分操作能够在小键盘上完成。

（2）信息录入能够完全通过键盘完成。

（3）逻辑步骤和操作步骤应简单明了，避免超过三次以上的功能选项或菜单选择(纵深层次)。

（4）提供软件操作错误的前台回退和纠错功能。

1. **业务需求**
2. **效率需求：**

可将招标方要求的重复信息进行自动填写，提高工作效率。

1. **可扩展性需求：**

要求与招标人指定建材网进行自动取价对接，对招标人上级公司的BI系统、招采平台建立数据交互接口，对税务系统建立数据交互接口，以及对现有财务系统预留数据交互可能性。

**3.架构需求：**

采用B/S实现，用户无须下载客户端直接通过浏览器即可进入ERP管理系统，招标人操作更简单。

**4.移动需求：**

建立以人为节点的移动化办公网络，使招标人具备包括但不限于：业务订单发布、审批、执行情况反馈的移动办公能力，支持安卓、IOS 等移动操作系统，保证领导及员工在出差地及出差途中能及时处理各项事务，保证业务顺利开展、高效运转。

1. **参数设置（包括但不限于）**
2. **项目信息录入：**基于项目的不同情况，可以自由录入项目的各类信息。
3. **材料品类、型号：**基于业务开展的情况，责任部门可根据需要，添加/修改对应材料品类、型号。
4. **款项类型、付款方式、结算类型配置：**基于系统配置，各管理层级、各项目可根据需要，灵活地配置款项类型、款项关联订单、款项类型关联付款方式及计算的方式，实现业务需求。
5. **客户属性配置：**基于采购、销售两端的实际情况，责任部门可灵活地填写上下游客户相关信息，不断完善客户资料。
6. **其他配置：**套打设置，设置结算表、合同、票据、报表的备案模板及打印模式。
7. **市场开发**
8. **招投标信息：**记录公司各类招投标详细信息及费用。
9. **智能报价：**通过所积累的经营数据，根据投标项目所要求物料、所在地、资金费用等自动生成相匹配的基准价格。
10. **合同管理**
11. **合同信息：**记录签订各方详细信息、项目信息，所需物料种类、型号、质量、数量、价格、收款方式等信息。
12. **进度追踪：**实时追踪各在建合同完成进度，支持合同节点提前提醒。
13. **状态更新：**支持对已完工、中止、停供等各合同状态的灵活更新，并可结合财务状况人工标注原因。
14. **销售管理**

**1.销售计划：**可灵活定义销售计划，实现计划的编制、执行以及相关情况分析。

**2.销售订单：**根据销售计划形成销售订单，期间可灵活更改，但需要留痕。订单需要与对应合同相关联，便于后期进行分析。销售订单需要记录客户所需物料种类、数量、计划送货日期、收货地址、对应项目。若存在收货地址不同，销售订单需要按物料种类，数量记录不同收货地址、项目。

**3.销售到货：**关联销售合同，通过移动端或微信小程序记录客户签收货物时间，实现销售部门实时动态掌握到货签收信息，并存档相关单据。

**4.销售对账结算：**根据对应建材网价格获取市场价格，根据对应合同定价条款及客户签收日期实现系统合同结算价的自动计算。

**5.应收管理：**实现应收账款与合同关联，依据收货确认日期和合同计价方式，自动计算应收账款金额和账期。若合同规定分期收款，则系统自动生成多张应收单。

**6.应收分析：**实时生成公司所有应收账款，包含客户信息，物料信息，价格，送货日期，应收日期，过期天数等信息，并自动标注、高亮超期项目，向对应项目负责人、管理层发送预警。

**7.退货管理及差异调整：**根据实际情况进行退货登记处理、差异调整、盘盈盘亏等。

1. **采购管理**

**1.采购计划：**可支持采购计划的编制、执行与分析，支持不同物料设置不同备货时间周期，与销售订单联动。

**2.采购订单：**可按采购计划形成采购订单，同时也可根据厂家排产要求灵活更改。采购订单需要关联项目和销售订单。采购订单需要记录所需物料种类、数量、价格、计划送货日期及收货地址。若收货地址不同，则采购订单需要按物料种类，数量记录不同收货地址。

**3.采购出库：**关联采购相关信息，通过移动端或微信小程序记录库发物料品类、规格、数量、库位、装车情况、发车时间、到货时间等；厂发则记录物料品类、规格、数量、装车情况、到货时间等。

**4.货物交付：**与销售、采购订单相关联，通过移动端或微信小程序记录货物交付情况，实现采购部门实时动态掌握到货签收信息，并存档相关单据。

**5.采购对账结算：**根据对应建材网价格获取市场价格，根据对应合同定价条款及客户签收日期实现系统合同结算价的自动计算。

**6.应付管理：**与采购合同，采购订单和送货单相关联，根据采购订单价格和送货数量，计算得到应收账款总额和应付到期日。

**7.应付分析：**实时生成公司所有应付账款，包含客户信息，物料信息，价格，送货日期，应付日期，过期天数等信息，并自动标注、高亮超期项目，向对应项目负责人、管理层发送预警。

**8.退货管理及差异调整：**根据实际情况进行退货登记处理、差异调整、盘盈盘亏等。

1. **库存管理**
2. **入库通知：**对待入库资源进行入库通知，自动进行仓储分类，通知仓库驻点员对实物验货后，再让其进行入库验收操作，将物料入到已分好的具体库位。
3. **入库管理：**对入库验收的资源进行查看、修改、删除、审核操作。

**3.出库管理：**根据实际出库操作进行库存出库单的自动编制，并且可人工进行修改、删除、审核，出库时可随车打印。

**4.盘点管理：**自动生成盘点单，便于仓库管理员对库存账面资源和实物资源进行比对盘点。且盘点完后可以进行库存差异调整、损益调整并记录。

**5.库存调拨及调整：**支持进行各实体库存、虚拟库存的资源相互调拨，并可修改、调整仓库资源的材料名称、规格、品牌、资源号、标签号、捆包号、货位等信息。

1. **客户管理**

**1.客户档案：**记录各类已发生业务客户、潜在客户的详细信息，包含其项目负责人情况、公司信用状况等。

**2.客户分类：**支持对业务客户进行依照招标人要求的智能分类及筛选

**3.预付额度：**支持对每个上游客户设置预付额度，批量对同一类型客户设置预付额度，对客户集团设置预付额度，客户分子公司共用预付额度。支持灵活预付占用设置，可以基于采购订单，采购交货单，应付单设置是否暂用预付额度。支持灵活预付控制方式，超额度后可以提醒操作员超过预付额度，也可以设置不允许继续交易。

**4.信用额度：**支持对每个下游客户设置信用额度，批量对同一类型客户设置信用额度，对客户集团设置信用额度，客户分子公司共用信用额度。支持灵活信用占用设置，可以基于销售订单，销售交货单，应收单设置是否暂用信用额度。支持灵活信用控制方式，超信用后可以提醒操作员超过信用额度，也可以设置不允许继续交易。

1. **财务管理**

**1.资金计划：**根据采购、销售计划生成要求周期内的资金计划，并且根据执行中的资金计划，对付款业务进行管控，进行不允许支付的刚性控制，也可进行只提醒不强控的柔性控制，同时可设置百分比上下浮动控制。对业务系统发生的资金支出、收入，按资金计划项目进行执行数记录，并出具执行率对比和统计及资金执行情况分析。

**2.对账结算复核：**根据采购、销售及合同对应要求生成对应结算单据后，进行匹配对账结算审核。

**3.收款管理：**支持基于销售订单收预收款，基于应收发票收款，直接收款。直接收款后支持与应收单核销。

**4.付款管理：**支持基于采购订单付预付款，基于应付发票付款，直接付款。直接付款后支持与应付单核销。

**5.会计科目管理：**需要自由设置会计科目，科目属性及辅助核算，支持科目表增删查改功能。支持科目表版本管理。

**6.凭证管理：**凭证包含所属会计账簿，制单日期，凭证类别，凭证号，分录号，摘要，科目，辅助核算，币种，金额及其他辅助信息。支持凭证审批，记账管理。

**7.自动生成财务凭证：**根据业务类别及其他影响因素设置凭证模板，业务发生后，系统基于凭证模板自动生成财务凭证。

**8.现金流量分析管理：**支持按业务需求自由设置现金流量项目，支持手动分析现金流和系统自动分析现金流，支持现金流分析报表。

**9.往来核销：**支持往来核销期初录入，往来核销处理，自动往来核销对账，账龄分析报表。

**10.期末处理：**支持期末关账，自定义期末损益结转，总账和业务系统对账，支持期末结账。

**11.自动开票：**与税务平台联动，将企业进项受票、销项开票等数据进行台账管理，并通过关联业务系统，实现发票的电子档案、联查及统计，完成一系列税务活动。

**12.银企直连：**提供标准、安全、成熟的直连接口，满足企业线上进行支付、支付指令状态查询、账户余额查询、银行对账单管理、银行账户余额及对账单下载等功能，同时提供银企网络支付的完整解决方案，使得支付业务流程在资金系统内高效完成，防范数据修改风险。

1. **风控管理**

**1.经营预警：**对于经营情况、行业信息、贸易关系、财务事项、资金与结算用途等事项进行管理层预警。

**2.审批控制：**支持在合同、付款、应收、提货等环节基于流程进行审批、预警等实时控制。

**3.总体管控：**对预付款、信用等进行额度控制，满足大宗商品贸易风险管控的要求，实现对采购、销售、库存、财务等业务环节风险识别、预警、控制；商流、资金流、信息流三流同步，管控衔接。

1. **经营管理**

**1.经营计划：**支持通过销售、采购反馈的计划，生成月度、季度、半年度、年度经营计划，并可灵活修改。

**2.经营分析：**通过销售、采购、财务的系统内已填报数据，自动按要求出具投标人所要求的分析值。

**3.经营考核：**根据经营计划提前预定经营考核目标，结合实际数据，支持灵活设定考核标准及系数，完成经营考核要求。

**4.报表管理：**通过可配置的报表工具，实现灵活定义各类业务报表，通过实时业务财务数据提供不同岗位、管理者成本、利润分析等所需报表。

**5.业务追踪：**对于由业务系统发出的物料进出及资金收付，进行流程管控追踪，保证每批物料及每笔收付的资金有合规的审批流程及明确的流向。

**第三部分 功能清单**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **子项** | **功能名称** | **建设内容** |
| 1 | 业务需求 | 效率需求 | 可将要求的重复信息进行自动填写，提高工作效率。 |
| 2 | 可扩展性需求 | 要求与指定建材网进行自动取价对接，对上级公司的BI系统、招采平台建立数据交互接口，对税务系统建立数据交互接口，以及对现有财务系统预留数据交互可能性。 |
| 3 | 架构需求 | 采用B/S实现，用户无须下载客户端直接通过浏览器即可进入ERP管理系统，操作更简单。 |
| 4 | 移动需求 | 建立以人为节点的移动化办公网络，具备包括但不限于：业务订单发布、审批、执行情况反馈的移动办公能力，支持安卓、IOS 等移动操作系统，保证领导及员工在出差地及出差途中能及时处理各项事务，保证业务顺利开展、高效运转。 |
| 5 | 参数设置 | 项目信息录入 | 基于项目的不同情况，可以自由录入项目的各类信息。 |
| 6 | 材料品类、型号 | 基于业务开展的情况，责任部门可根据需要，添加/修改对应材料品类、型号。 |
| 7 | 款项类型、付款方式、结算类型配置 | 基于系统配置，各管理层级、各项目可根据需要，灵活地配置款项类型、款项关联订单、款项类型关联付款方式及计算的方式，实现业务需求。 |
| 8 | 客户属性配置 | 基于采购、销售两端的实际情况，责任部门可灵活地填写上下游客户相关信息，不断完善客户资料。 |
| 9 | 其他配置 | 套打设置，设置结算表、合同、票据、报表的备案模板及打印模式。 |
| 10 | 市场开发 | 招投标信息 | 记录公司各类招投标详细信息及费用。 |
| 11 | 智能报价 | 通过所积累的经营数据，根据投标项目所要求物料、所在地、资金费用等自动生成相匹配的基准价格。 |
| 12 | 合同管理 | 合同信息 | 记录签订各方详细信息、项目信息，所需物料种类、型号、质量、数量、价格、收款方式等信息。 |
| 13 | 进度追踪 | 实时追踪各在建合同完成进度，支持合同节点提前提醒。 |
| 14 | 状态更新 | 支持对已完工、中止、停供等各合同状态的灵活更新，并可结合财务状况人工标注原因。 |
| 15 | 销售管理 | 销售计划 | 可灵活定义销售计划，实现计划的编制、执行以及相关情况分析。 |
| 16 | 销售订单 | 根据销售计划形成销售订单，期间可灵活更改，但需要留痕。订单需要与对应合同相关联，便于后期进行分析。销售订单需要记录客户所需物料种类、数量、计划送货日期、收货地址、对应项目。若存在收货地址不同，销售订单需要按物料种类，数量记录不同收货地址、项目。 |
| 17 | 销售到货 | 关联销售合同，通过移动端或微信小程序记录客户签收货物时间，实现销售部门实时动态掌握到货签收信息，并存档相关单据。 |
| 18 | 销售对账结算 | 根据对应建材网价格获取市场价格，根据对应合同定价条款及客户签收日期实现系统合同结算价的自动计算。 |
| 19 | 应收管理 | 实现应收账款与合同关联，依据收货确认日期和合同计价方式，自动计算应收账款金额和账期。若合同规定分期收款，则系统自动生成多张应收单。 |
| 20 | 应收分析 | 实时生成公司所有应收账款，包含客户信息，物料信息，价格，送货日期，应收日期，过期天数等信息，并自动标注、高亮超期项目，向对应项目负责人、管理层发送预警。 |
| 21 | 退货管理及差异调整 | 根据实际情况进行退货登记处理、差异调整、盘盈盘亏等。 |
| 22 | 采购管理 | 采购计划 | 可支持采购计划的编制、执行与分析，支持不同物料设置不同备货时间周期，与销售订单联动。 |
| 23 | 采购订单 | 可按采购计划形成采购订单，同时也可根据厂家排产要求灵活更改。采购订单需要关联项目和销售订单。采购订单需要记录所需物料种类、数量、价格、计划送货日期及收货地址。若收货地址不同，则采购订单需要按物料种类，数量记录不同收货地址。 |
| 24 | 采购出库 | 关联采购相关信息，通过移动端或微信小程序记录库发物料品类、规格、数量、库位、装车情况、发车时间、到货时间等；厂发则记录物料品类、规格、数量、装车情况、到货时间等。 |
| 25 | 货物交付 | 与销售、采购订单相关联，通过移动端或微信小程序记录货物交付情况，实现采购部门实时动态掌握到货签收信息，并存档相关单据。 |
| 26 | 采购对账结算 | 根据对应建材网价格获取市场价格，根据对应合同定价条款及客户签收日期实现系统合同结算价的自动计算。 |
| 27 | 应付管理 | 与采购合同，采购订单和送货单相关联，根据采购订单价格和送货数量，计算得到应收账款总额和应付到期日。 |
| 28 | 应付分析 | 实时生成公司所有应付账款，包含客户信息，物料信息，价格，送货日期，应付日期，过期天数等信息，并自动标注、高亮超期项目，向对应项目负责人、管理层发送预警。 |
| 29 | 退货管理及差异调整 | 根据实际情况进行退货登记处理、差异调整、盘盈盘亏等。 |
| 30 | 库存管理 | 入库通知 | 对待入库资源进行入库通知，自动进行仓储分类，通知仓库驻点员对实物验货后，再让其进行入库验收操作，将物料入到已分好的具体库位。 |
| 31 | 入库管理 | 对入库验收的资源进行查看、修改、删除、审核操作。 |
| 32 | 出库管理 | 根据实际出库操作进行库存出库单的自动编制，并且可人工进行修改、删除、审核，出库时可随车打印。 |
| 33 | 盘点管理 | 自动生成盘点单，便于仓库管理员对库存账面资源和实物资源进行比对盘点。且盘点完后可以进行库存差异调整、损益调整并记录。 |
| 34 | 库存调拨及调整 | 支持进行各实体库存、虚拟库存的资源相互调拨，并可修改、调整仓库资源的材料名称、规格、品牌、资源号、标签号、捆包号、货位等信息。 |
| 35 | 客户管理 | 客户档案 | 记录各类已发生业务客户、潜在客户的详细信息，包含其项目负责人情况、公司信用状况等。 |
| 36 | 客户分类 | 支持对业务客户的智能分类及筛选。 |
| 37 | 预付额度 | 支持对每个上游客户设置预付额度，批量对同一类型客户设置预付额度，对客户集团设置预付额度，客户分子公司共用预付额度。支持灵活预付占用设置，可以基于采购订单，采购交货单，应付单设置是否暂用预付额度。支持灵活预付控制方式，超额度后可以提醒操作员超过预付额度，也可以设置不允许继续交易。 |
| 38 | 信用额度 | 支持对每个下游客户设置信用额度，批量对同一类型客户设置信用额度，对客户集团设置信用额度，客户分子公司共用信用额度。支持灵活信用占用设置，可以基于销售订单，销售交货单，应收单设置是否暂用信用额度。支持灵活信用控制方式，超信用后可以提醒操作员超过信用额度，也可以设置不允许继续交易。 |
| 39 | 财务管理 | 资金计划 | 根据采购、销售计划生成要求周期内的资金计划，并且根据执行中的资金计划，对付款业务进行管控，进行不允许支付的刚性控制，也可进行只提醒不强控的柔性控制，同时可设置百分比上下浮动控制。对业务系统发生的资金支出、收入，按资金计划项目进行执行数记录，并出具执行率对比和统计及资金执行情况分析。 |
| 40 | 对账结算复核 | 根据采购、销售及合同对应要求生成对应结算单据后，进行匹配对账结算审核。 |
| 41 | 收款管理 | 支持基于销售订单收预收款，基于应收发票收款，直接收款。直接收款后支持与应收单核销。 |
| 42 | 付款管理 | 支持基于采购订单付预付款，基于应付发票付款，直接付款。直接付款后支持与应付单核销。 |
| 43 | 会计科目管理 | 需要自由设置会计科目，科目属性及辅助核算，支持科目表增删查改功能。支持科目表版本管理。 |
| 44 | 凭证管理 | 凭证包含所属会计账簿，制单日期，凭证类别，凭证号，分录号，摘要，科目，辅助核算，币种，金额及其他辅助信息。支持凭证审批，记账管理。 |
| 45 | 自动生成财务凭证 | 根据业务类别及其他影响因素设置凭证模板，业务发生后，系统基于凭证模板自动生成财务凭证。 |
| 46 | 现金流量分析管理 | 支持按业务需求自由设置现金流量项目，支持手动分析现金流和系统自动分析现金流，支持现金流分析报表。 |
| 47 | 往来核销 | 支持往来核销期初录入，往来核销处理，自动往来核销对账，账龄分析报表。 |
| 48 | 期末处理 | 支持期末关账，自定义期末损益结转，总账和业务系统对账，支持期末结账。 |
| 49 | 自动开票 | 与税务平台联动，将企业进项受票、销项开票等数据进行台账管理，并通过关联业务系统，实现发票的电子档案、联查及统计，完成一系列税务活动。 |
| 50 | 银企直连 | 提供标准、安全、成熟的直连接口，满足企业线上进行支付、支付指令状态查询、账户余额查询、银行对账单管理、银行账户余额及对账单下载等功能，同时提供银企网络支付的完整解决方案，使得支付业务流程在资金系统内高效完成，防范数据修改风险。 |
| 51 | 风控管理 | 经营预警 | 对于经营情况、行业信息、贸易关系、财务事项、资金与结算用途等事项进行管理层预警。 |
| 52 | 审批控制 | 支持在合同、付款、应收、提货等环节基于流程进行审批、预警等实时控制。 |
| 53 | 总体管控 | 对预付款、信用等进行额度控制，满足大宗商品贸易风险管控的要求，实现对采购、销售、库存、财务等业务环节风险识别、预警、控制；商流、资金流、信息流三流同步，管控衔接。 |
| 54 | 经营管理 | 经营计划 | 支持通过销售、采购反馈的计划，生成月度、季度、半年度、年度经营计划，并可灵活修改。 |
| 55 | 经营分析 | 通过销售、采购、财务的系统内已填报数据，自动按要求出具投标人所要求的分析值。 |
| 56 | 经营考核 | 根据经营计划提前预定经营考核目标，结合实际数据，支持灵活设定考核标准及系数，完成经营考核要求。 |
| 57 | 报表管理 | 通过可配置的报表工具，实现灵活定义各类业务报表，通过实时业务财务数据提供不同岗位、管理者成本、利润分析等所需报表。 |
| 58 | 业务追踪 | 对于由业务系统发出的物料进出及资金收付，进行流程管控追踪，保证每批物料及每笔收付的资金有合规的审批流程及明确的流向。 |