

## 标准报表

### 1. 财务报表 - 核心审计与合规

除了基础的三大会计报表，还包括：

比较类：损益表/资产负债表（本期 vs 上期、本期 vs 预算）。

多维分析：按部门（Department）、类别（Class）、地点（Location）细分的利润表。

合并报表：消除内部交易后的合并损益表和资产负债表。

试算表：试算平衡表、日记账登记簿、科目余额明细。

### 2. 应收/销售报表 - 收入循环

销售分析：按客户、项目、销售代表划分的销售额/盈利能力报告。

待处理订单：未结销售订单明细、待发货订单、待开票订单。

回款分析：账龄表（A/R Aging）、收款记录、付款预测。

退货分析：退货授权（RMA）统计、销售退货明细。

### 3. 应付/采购报表 - 支出循环

供应商分析：采购订单历史、按供应商划分的采购支出、供应商交货及时率。

付款管理：账龄表（A/P Aging）、待付款项明细、已付支票登记。

收货匹配：已收货但未收到发票（Unbilled Receivables）、订单与账单差异分

析。

#### 4. 库存报表 - 供应链实物流

快照类： 库存状态 (On Hand)、库存估值 (基于平均成本/标准成本/FIFO)。

动态类： 库存流水 (Activity)、库存周转速度分析。

预警类： 低库存提醒 (Backorder)、补货分析。

入库/出库： 仓库收货明细、捡货/包装明细。

#### 5. 客户服务与 CRM 报表 (Customers & Marketing)

潜在客户： 线索转换率 (Lead Conversion)、漏斗分析 (Pipeline)。

营销效果： 营销活动 ROI、按来源划分的客户获取。

服务支持： Case 解决时长、客服代表工作量、客户满意度调查结果。

#### 6. 生产制造报表

工单分析： 未结工单状态、生产进度跟踪。

差异分析： 生产成本差异 (材料、人工、间接费用差异分析)。

资源利用： 工作中心负载、生产效率分析。

#### 7. 时间与费用 - 人力成本

报销统计： 未结费用报表、按类别划分的员工支出。

工时审计： 未提交工时表、项目工时分布。

## KPI

### 1. 财务类 KPI

资产负债相关： 银行余额、应收账款、应付账款、信用卡余额、递延收入、权益。

盈利与损益： 收入、主营业务成本、费用、利润、净现金流。

财务比率： 流动比率、资产周转率、净利润率。

### 2. 销售与预测类 KPI

订单与开票： 销售订单、销售开票、Web 订单。

漏斗管理： 新潜在客户、新机会、未结机会、机会管道。

目标达成： 销售预测、销售配额、预测与配额对比。

### 3. 库存与供应链类 KPI

关注货物的周转效率和资金占用。

库存状态： 库存总额、缺货订单、已订购库存、已接收未开票。

运营效率： 库存周转率、平均库存天数。

采购管理： 采购订单、未结采购订单。

### 4. 客户服务类 KPI

用于监控客户满意度和支持团队的响应效率。

个案处理： 新个案、未结个案、已升级个案、已关闭个案。

质量指标： 重新开启的个案 、 个案处理时长。

## 5. 员工与项目类 KPI

人员统计： 员工人数 。

成本控制： 员工报销费用 、 工时记录 。

## 预测

### 销售预测核心报表

预测 vs. 配额： 最核心的报表。对比销售人员的实际业绩、预测金额与设定的销售配额，计算达成率。

按销售代表划分的预测汇总： 从管理层视角查看团队中每个人的贡献度。

按客户划分的预测汇总： 分析哪些大客户在未来期间贡献最大。

预测详情报表： 列出构成预测金额的每一笔具体交易（机会或报价），用于审计数据准确性。

### 销售预测

机会驱动预测： 基于销售机会的状态、预计结束日期和成交概率自动生成。

高级销售预测： \* 三层预测值： 最可能 (Worst Case)、承诺 (Commit)、最高值 (Best Case)。

预测快照： 支持对不同时间点的预测数据进行“切片”对比，分析漏斗的演

变。

预测 vs. 配额：核心 KPI 报表，衡量销售团队的绩效达成率。

## 2. 财务与现金流预测

预测性现金预测：自动提取应收、应付、薪资和库存储备数据。

时间维度：支持短期（10 天滚动）和中长期（3-6 个月）现金流预测。

智能现金定位：实时显示各法人实体、银行账户的预计现金余额。

收入预测：结合合同履行义务（ASC 606/IFRS 15 标准），预测未来期间的收入确认金额。

## 3. 需求与供应链预测

统计需求预测：线性回归、指数平滑、移动平均、ARIMA（差分整合移动平均自回归模型）

AI 增强预测：利用机器学习（ML）自动识别季节性、趋势性和异常值。

库存补货预测：基于安全库存、提前期（Lead Time）和需求预测，自动建议 PO（采购订单）或内调单。

主生产计划预测：将销售预测转化为生产指令或物料采购计划。

## 4. 项目预测

针对服务型企业或研发部门：

项目成本与收入预测：基于资源计划和工时估算，预测项目全生命周期的财务表

现。

资源利用率预测：预测未来几周/月内员工的忙闲程度及可计费工时。

## 5. 计划与预算预测

滚动预测：允许财务团队每季度或每月根据实际情况自动更新全年余下时间的预算。

假设分析：OOTB 支持创建多个版本（如最佳、最差、基准）进行对比。

## 1. 财务模块

总账 (General Ledger):

试算平衡表：提供详细、汇总及差异分析视图。

账户分析报表: 展示科目余额及其对应的所有子账本事务明细。

日记账报表: 包括已过账/未过账日记账、分类账对账单。

应付账款:

供应商账龄表: 按供应商维度分析未付发票。

发票登记簿：记录所有录入系统的发票状态及明细。

付款登记簿: 追踪支票、电子转账等所有付款记录。

应收账款:

客户账龄表: 核心回款分析工具。

事务处理登记簿: 列出开票 (Invoices)、贷记通知单 (Credit Memos) 明细。

收款登记簿: 记录客户回款的核销情况。

固定资产:

资产登记簿 : 列出所有资产的账面价值、成本和状态。

折旧报表: 预测及核算本期折旧费用。

## 2. 采购与供应链

采购:

采购订单明细: 追踪 PO 的生命周期 (从申请到接收)。

供应商绩效报表: 分析供应商的交货及时率和质量。

未结采购订单: 监控尚未履约的采购任务。

库存:

库存估值: 实时计算仓库物资的财务价值。

库存事务历史: 记录入库、出库、调拨的所有流水。

物料状态报表: 检查不同组织/仓库下的物料可用性。

## 3. 项目管理

针对大型工程和研发项目 :

项目成本明细 : 穿透查看项目下的人工、材料和间接成本。

项目收入与计费 : 追踪项目的合同开票进度。

项目绩效摘要 : 概括项目的预算 vs 实际情况。

## 1. 盈利性多维洞察

多维度盈利分析：实时分析按产品线、客户群、销售渠道、地理区域细分的贡献毛益。

成本结构异常：自动识别实际成本与标准成本或预算的偏离原因（是价格波动还是生产效率下降）。

客户终身价值与成本：结合销售与服务成本，识别哪些是“高收入、高服务成本”的伪优质客户。

## 2. 流动性与现金流预测

智能现金定位：实时显示全球跨国家、跨银行的头寸。

AI 预测支付行为：利用机器学习分析历史回款数据，预测哪些客户会逾期，从而生成更准确的预计现金流入曲线。

营运资金效率：监控 DSO（应收账款周转天数）、DPO（应付账款周转天数）和 DIO（库存周转天数），提供优化营运资金（Working Capital）的建议。

## 3. 采购与支出洞察

支出合规性分析：识别不符合公司框架协议的“违规采购”，洞察潜在的采购舞弊或资金浪费。

供应商风险评级：结合外部数据源，对核心供应商进行风险画像（如财务状况、交付及时率），防止供应链中断影响业务连续性。

价格谈判洞察：分析全集团范围内同类物资的采购单价差异。



## 4. 项目与资源洞察

**项目健康度预警：** 结合进度与成本，实时计算 EAC (Estimate at Completion, 完工尚需估算)。如果项目有超支风险，系统会提前预警。

**资源利用率：** 洞察人力资源的饱和度，识别哪些团队过度加班，哪些团队资源闲置，辅助人力规划决策。

## 1. 财务结算与勾稽分析

这是 ERP 最基础但价值最高的数据分析场景，重点在于缩短结账周期并确保数据一致性。

- **子账本与总账对账：** 自动分析应收、应付、库存、资产等子模块与总账（GL）之间的差异，直接定位未入账事务。
- **多准则合并分析：** 同时分析基于 GAAP 和 IFRS 的财务表现，识别因准则差异导致的报表影响。
- **部门损益穿透：** 从顶层利润指标一键穿透到具体的日记账凭证或原始发票。

## 2. 营运资金优化

通过对现金流的预测性分析，提升资金利用效率。

- **DSO/DPO 趋势与异常分析：** 分析应收账款周转天数（DSO）和应付账款周转天数（DPO）的偏离度。
- **欠款追收效率洞察：** 基于客户信用等级和历史还款行为，分析催收行动对现金回笼的边际贡献。
- **折扣捕获分析：** 分析因流程延误导致的供应商早付款折扣损失，优化 AP 流程。

## 3. 全球采购与支出洞察

针对采购部门，通过对交易数据的挖掘实现“降本增效”。

- **支出泄漏分析：** 识别不通过框架协议（BPA）发生的零星采购，评估由此带来的溢价损失。
- **采购价格差异：** 实时监控实际采购单价与标准成本或基准价的差异，识别价格波动风险。
- **供应商绩效矩阵：** 结合交付延迟率、质量合格率和价格竞争力，对供应商进行多维分级分析。

## 4. 收入保障与订单履行分析

关注从订单捕获到最终收入确认的全链路健康度。

- **订单履行瓶颈分析：** 识别导致订单延迟的关键环节（如库存不足、信用审核挂起或物流延迟）。
- **收入确认合规分析：** 监控符合 ASC 606 / IFRS 15 标准的合同义务履行进度，防止收入确认错位。
- **退货原因分布分析：** 分析退货授权（RMA）的高频触发因素，回溯生产质量或物流损耗问题。

## 5. 项目盈利与风险预警

针对项目制企业（如研发、工程、专业服务），提供实时绩效监控。

- **预算与实际实时对比：** 监控项目成本（人工、材料、分包）的消耗速度，预警潜在的超支风险。
- **完工尚需估算：** 利用历史趋势自动预测项目完工时的最终成本。
- **资源利用率分析：** 分析团队的计费工时与闲置工时比例，优化人力资本投资回报。

## 6. 审计与合规风险监控

利用 ERP 的底层日志和权限配置，进行主动式风险管理。

- **职责分离分析：** 自动识别违反合规要求的权限重叠（例如：同一人既有创建供应商权限，又有付款权限）。
- **异常交易监控：** 利用预置的审计模型，识别金额异常、时间异常（如节假日操作）或高频修改的敏感数据交易。