

Oracle 应收账款日常商务智能

主要特性:

跟踪和管理销售回款周期 (DSO)

- 定义 DSO 周期时间和要素以支持企业的业务实践
- 按运营单位和时间跟踪和管理 DSO 及其要素

改善收款工作效果

- 快速识别、研究和解决收款问题
- 按运营单位、客户和收款人评估关键收款效果指标
- 随着时间的推移分析和比较趋势

评估逾期应收账款

- 近乎实时地做出科学的决策
- 查看 10 个最主要的逾期未付款客户
- 基于反映企业支付期限和开票到付款预期时间的账龄时段分析发票账龄
- 深入了解特定的逾期交易以研究问题
- 深入查看寄予客户的实际发票

预测现金流

- 基于即将到来的应收账款到期日和金额预测现金流
- 使用平均付款天数历史信息提高预测准确性

识别未核销收款

- 通过提高未核销收款的可见性及早发现效率低下的收款处理环节
- 深入研究特定的未核销收款

进行比较分析

- 观察数月、数个季度和数年的趋势
- 跨运营单位、行业、客户和收款人进行比较
- 将当前绩效与前期或上年度绩效进行比较

Oracle® 应收账款日常商务智能 (DBI) 是电子商务智能的一个组件，它是一个现成可用的报表解决方案，使企业能够深入了解应收账款业务活动的运作。日常商务智能是 Oracle® 电子商务套件的组成部分，后者是一个集成的管理软件套件，旨在将您的企业转变为电子商务企业。

提高应收账款处理绩效

应收账款日常商务智能提供了一个现成可用的报表解决方案，使企业能够深入了解其应收账款业务活动。由于能够快速而轻松地监控和研究其应收账款业务活动，管理人员将能够最大限度地提高其应收账款处理效率。效率的提高将使销售回款周期 (DSO) 缩短并提高企业的盈利能力。埃森哲公司的研究显示，“对于每 10 亿美元的收款，DSO 缩短一天即可减少 400 万美元的借款以及减少 24 万美元的融资费用”。¹

拥有及时而准确的信息，应收账款和收款经理可及早识别最紧要的问题，战略性地集中进行收款工作，并对信用和收款政策作出适当调整。及早采取纠正措施可以缩短问题解决时间，提高运营效率，并改善客户关系。应收账款日常商务智能为应收账款专业人员应对日常挑战和机遇提供可据以采取行动的洞察力，从而帮助企业了解和提高整个企业的应收账款处理绩效。



图 1: 应收账款管理信息显示屏

¹ 订单到现金：释放企业价值，埃森哲公司，2002 年 10 月。

每日跟踪重要的应收账款信息

应收账款日常商务智能提供了两个相关但截然不同的基本应收账款处理信息视图：应收账款管理信息显示板和支持报表主要显示趋势和比较分析结果；而应收账款状态信息显示板则提供在特定时刻重要的应收账款信息快照。这些信息显示板可以支持报表使不同角色的应收账款专业人员能够只用几分钟时间而不是几天来收集有关其业务的重要信息，从且在各自的岗位上获得更高的工作效率。

应收账款管理信息显示板：及时掌握最新信息并获得敏锐的洞察力

为了最大限度地提高运营效率，应收账款和收款经理必须按时间分析每一个运营单位 (OU)、行业和收款人的关键应收账款处理和收款效果指标。应收账款管理信息显示板跨这些方面提供了应收账款处理绩效的可视性，使管理人员能够快速识别情况有所改善或恶化的领域。它提供了关键绩效指标 (KPI) 的汇总信息，主要包括开票事项、DSO、收款效果和收款处理等方面。该信息显示板为应收账款和收款经理提供及时的运营绩效指标，从而使他们能够评估收款策略，监控应收账款流程，以及识别需要采取纠正措施的领域。

应收账款状态信息显示板：评估日常状态并采取行动

应收账款状态信息显示板是一个可据以采取行动的信息显示板，它可帮助应收账款专业人员确定日常活动的轻重缓急，并前瞻性地解决最紧迫的问题。该信息显示板提供及时的信息，因此管理人员能够定期监视逾期应收账款余额以及至关重要的客户情况，从而为逾期未付款客户设定适当的收款级别，以便在问题恶化之前迅速加以解决。他们还可以定期监控收款事项以确保及时核销收款。高效解决应收账款问题是整个订单到现金流的一个关键组成部分。

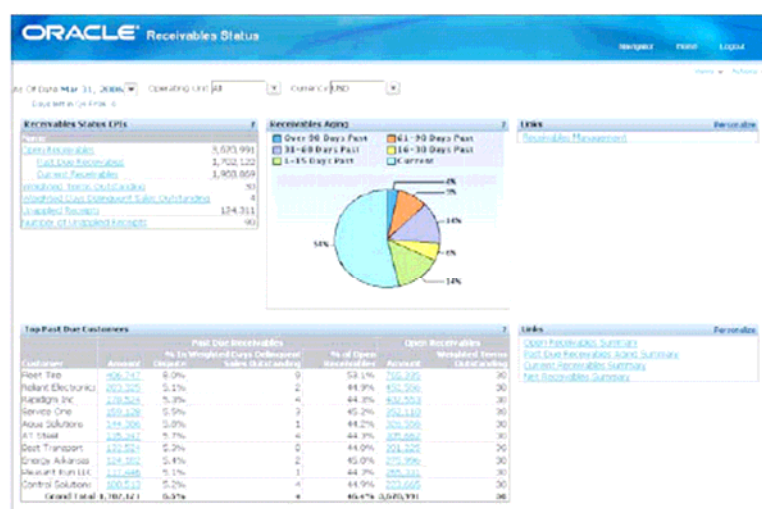


图 2：应收账款状态信息显示板

跟踪和管理销售回款周期 (DSO)

不断变长的销售回款周期 (DSO) 意味着企业在这一资产负债表项目上的投资大于预期，它也是华尔街的一个热门话题。因此，不断变长的 DSO 是首席财务官和应收账款经理以及收款经理十分关注的问题。应收账款日常商务智能从多个方面（包括行业、运营单位和客户）对 DSO 提供轻松、及时的监控与分析。它使每个企业都能定义包括在其 DSO 计算中的周期时间和应收账款要素。管理人员然后可以使用这些报表定期跟踪和管理 DSO，以避免在会计期间结束时出现非常大的 DSO 值，并减少通过行业趋势预见到的问题。

改善收款工作效果

由于收款工作直接影响 DSO，收款经理必须使企业的收款工作达到最优，以便最大限度地缩短 DSO 和提高企业的收益。收款效果报表通过三个互补的指标提供对运营单位和各个收款人收款效果的重要洞察：收款效果指数 (CEI)、加权的平均支付天数 (WADP) 和平均拖欠天数 (ADD)。这些报表使收款经理能够监控不同时间段的收款绩效，识别和解决特定运营单位的部门问题以及哪些收款人收款效果差之类的员工个人问题。



图 3: 收款效果趋势

评估逾期应收账款

应收账款逾期时间越长，收回这些款项的可能性越小。应收账款日常商务智能提供了应收账款账龄报表，使得应收账款和收款专业人员能够跨包括客户和收款人在内的多个方面评估应收账款账龄。由于应收账款日常商务智能使收款经理和收款人能够根据其业务需要定义和分析账龄时段，因此他们能够为每个逾期未付款客户设定适当的收款工作级别，通过战略性地集中进行收款工作最大限度地提高收回的款额，以及评估收款活动在不同时间段的效果。

应收账款日常商务智能

关键绩效指标

这些指标使企业能够监控重要目标的发展趋势

应收账款管理信息显示板	应收账款状态信息显示板
<ul style="list-style-type: none"> • 销售回款周期——跟踪销售回款周期，它是收取与特定时间段销售相关的应收账款所花平均时间的一个总量指标 • 开票事项——评估一段时间内处理的开票事项的数量 • 收款效果指数——评估收款的效果，与销售无关，是当前未兑现的应收账款与逾期未兑现的应收账款之标准化百分比 • 收款金额——查看一段时间内的总收款金额 • 加权的平均支付天数——评估从销售到收到付款的平均天数 • 平均拖欠天数——评估付款的平均延迟天数 	<ul style="list-style-type: none"> • 未收应收账款——查看未兑现的应收账款的总金额 • 逾期应收账款——查看逾期的未兑现的应收账款的金额 • 当前应收账款——查看尚未到期的未兑现的应收账款的金额 • 加权的未兑现期限——查看未兑现应收账款的平均期限 • 未核销收款金额——查看未核销的收款总额。 • 未核销收款数——查看未核销收款数

应收账款日常商务智能

报表用于评估开票事项、未收应收账款账龄、收款工作效果和收款事项。

<ul style="list-style-type: none"> • 销售回款周期——跟踪销售回款周期和用于计算销售回款周期的要素：按运营单位、行业、客户和收款人得出的应收账款净额和开票金额 • 销售回款周期趋势——分析销售回款周期随时间变化的趋势 • 开票事项交易分类——监控各个交易分类在某个时段的开票事项金额和数量，以识别正在导致处理或业务问题的特定交易类别 • 开票事项趋势——分析开票事项金额和数量的变化趋势 • 收款效果汇总——通过选定时期的收款效果指数、加权的平均支付天数、平均拖 	<ul style="list-style-type: none"> • 未收应收账款汇总——按运营单位、客户和收款人评估未收应收账款金额和加权的未兑现期限 • 当前应收账款汇总——基于灵活的账龄时段评估当前应收账款账龄 • 逾期应收账款账龄汇总——基于灵活的账龄时段跟踪逾期应收账款账龄 • 逾期应收账款趋势——通过逾期应收账款金额的变化趋势分析收款效果 • 未收应收账款：逾期百分比——按运营单位、客户或收款人查看逾期应收账款金额占未收应收账款的百分比 • 应收账款净额汇总——评估未收应收账款交易以及
---	---

主要益处

应收账款日常商务智能可帮助企业

- 通过使应收账款和收款专业人员能够监控和管理企业的DSO来了解和提高整个企业的应收账款业务的绩效
- 优化收款工作
- 评估逾期应收账款
- 预测现金流
- 发现收款处理问题

相关产品

Oracle 提供以下产品:

- Oracle 商务智能企业版 (OBIEE)
- Oracle 应收账款管理
- Oracle 订单管理
- Oracle 客户在线
- Oracle 总账管理

相关服务

Oracle 支持服务部提供以下服务:

- Oracle 电子商务套件加速器
- Oracle 管理软件解决方案中心
- Oracle 大学
- Oracle 管理软件顾问咨询

欠天数、加权的平均支付期限、开票金额和收款金额评估收款效果

- **收款效果趋势**——分析收款效果的变化趋势
- **收款效果指数**——了解收款效果指数和用于计算收款效果指数的要素
- **收款事项**——通过收到和输入的收款、核销的收款和冲销的收款监控收款事项
- **收款事项趋势**——通过收款总额和收款核销金额趋势监控收款事项
- **折扣汇总**——通过已得折扣金额、已获折扣、未获折扣、核销的收款金额和付款的及时性评估实施折扣的效果
- **交易事项历史**——查看单个交易事项的历史信息
- **计划的支付和折扣**——查看单个交易的计划支付和折扣额
- **收款余额明细**——查看单个收款各类余额(核销余额、未核销余额、赊账余额等)

用来抵消未收应收账款金额的任何信用和与付款相关的金额

- **未核销收款汇总**——查看灵活的账龄时段中的未核销收款金额和数量
- **未核销收款趋势**——通过未核销收款金额和数量的变化趋势分析收款处理效果
- **交易细节**——从未兑现应收账款指标深入到交易的详细信息,以查明问题和异常情况的根源
- **交易事项明细**——从开票事项类型指标深入到交易的详细信息,开票事项类型指标捕获一段时间内的应收账款事项
- **已付应收账款明细**——深入了解已付应收账款
- **收款明细**——深入了解未核销收款和已对特定发票核销的收款以研究和识别问题及异常情况
- **收款事项明细**——深入了解收款事项明细,如在特定时期内输入或核销的收款

Oracle 电子商务套件——全面的解决方案

Oracle 电子商务套件使企业能够有效地管理客户流程、制造产品、按订单发货、收款等——所有这一切都是通过构建在一个统一的信息架构上的各个管理软件来完成的。这个信息架构对企业的客户、供应商、员工和产品,即企业的各个方面,给出统一的定义。不管是实施一个模块还是整个套件,Oracle 电子商务套件都能使采购专业人员能够共享整个企业范围内的统一信息,从而根据更好的信息做出更加英明的决策。

版权 2006 归甲骨文公司所有。保留所有权利。

本文只作提供信息之用,其内容如有变动,恕不另行通知。本文不保证没有错误,也不遵循任何其他无论是口头表达的还是法律默示的保障和条件,包括关于适销性或符合特定用途的所有默示保证和条件。我们在此特别声明不承担有关本文的任何责任,本文不直接或者间接形成任何合同义务。未经书面许可,不得为任何目的,以任何电子或机械形式或手段复制或转载本文。

Oracle、JD Edwards、PeopleSoft 和 Siebel 是甲骨文公司和/或其子公司的注册商标。其他名称可能是其各自所有者的商标。