

刀具  
管理迷局，“刀郎”破阵

目前，国内的中小刀具企业对制造业的发展正在起着至关重要的作用，同时也在经历着发展所带来的“痛苦”。这种“痛苦”是中小刀具制造企业跟不上市场环境的变化所带来的。中小刀具企业只有从自身出发，才能在“痛苦”中提升自己。其中，生产管理和服务水平存在巨大的提升空间。

文 | 北京德铭纳精密机械有限公司

刀具经营是制造服务业，大多数经营者是从市场和服务中摸爬滚打出来的，不乏市场意识和热忱；很多刀具制造业老板是从手艺精湛的技术工人一步一步成长起来的，也不乏技术功底和创新能力。相比之下，大多数企业缺乏和现代制造业相匹配的管理和服务能力。“刀郎”（FOREMAN V2.0）是德铭纳为国内中小刀具制造企业开发的服务流程管理系统，为提升企业管理能力提供的专用工具。配备“刀郎”系统，以下常见的管理问题可迎刃而解：

一、管理人员少：中小刀具制造企业多数是从简单工坊或贸易商发展而来，缺乏专职的管理人员

二、人员流动快：公司小凝聚力弱，使很多有丰富经验的技术工人离职，不可避免地带来工艺技术的流失。

三、价格竞争：成本意识的淡薄，企业陷入“只要有活干，什么单都接；为回笼资金，有货就出”的怪圈。无休止的价格竞争使企业得不到积累。

“刀郎”（FOREMAN V2.0）以刀具制造生产流程为主线，对整个流程中产生的关键数据进行管理。从客户订单、



生产任务单，产品检验单和发货单四个部分入手，保存日常工作中产生的客户资料、刀具类型、刀具价格、加工参数，加工时间，工艺关键点描述、质量记录甚至货运价格等众多信息。

简便快速的订单处理

简便快速的订单处理是“刀郎”设计的重点，“刀郎”具有记忆能力，只要是先前录入过系统的任何数据，包括客户资料、刀具类型、工艺方案和工时记录等，都会“驻留”在数据的录入界面上，只要选择即可。不用录入，更不用

核对，大大节省了时间。一张正确、完整而规范的“订单”、“任务单”或“发货单”只需要三五分钟就能生成。

“刀郎”运行所需要的基础数据，如客户信息、刀具类型等，无需事先设置，而是边使用边积累。对于客户信息，在录入过程中，如认为该客户下次还可能下订单，则可以按“保存用户资料”键将该信息保存起来以备后用；否则不存贮，则该客户的信息将不进入到系统中。这样，系统的基础数据随着日志数据增长，逐渐完善。

可以为某一个用户建立多种刀具类

型, 刀具类型的命名, 可以沿用用户的习惯, 也可以按照系统的规则。我们也可以为该刀具类型, 附加上图纸和文字, 来记载加工该类型刀具时的工艺处理方案。这样不但避免了人员流失所带来的工艺技术的流失, 而且可以把前人的经验进行发扬光大, 这无疑是刀具制造企业所期盼的。

## 要闻播报

用户接受报价并下订单, 并不意味着万事大吉。这仅仅是刀具制造流程上的开始, 随后要将“订单”拆分成若干个生产“任务单”。其原因是: 要根据工厂的设备能力将刀具分配给不同的机床加工, 有的需要数控加工, 有的仅仅需要手动设备。要根据一张订单中不同刀具的供货期限, 急的订单先完成; 不急的订单有空的时候再做。要根据员工的熟练程度和工作量大小分配给不同的操作人员。这些都要要求将一份订单拆分成不同的任务单。随后我们需要将不同的“任务单”合并成一个“发货单”随刀具一道发出。“刀郎”是个忠实的管家, 能够在第一时间通报是否有了新的订单。

## 盈利分析

针对不同的客户, 我们有时需要不同的报价方式。如这个客户是行业内有示范作用的领头羊, 我们希望报一个有竞争力的价格, 同时我们又不希望这是一个赔钱买卖。这时, 某一数量下盈亏平衡点的求解功能, 可以很好地满足这一要求。当然, 一般情况下, 我们要追求合理的盈利指标(比如40%的毛利), 变化的订货数量下, 系统可以推荐一个合理的价格, 能精确地保证我们不变的盈利目标。

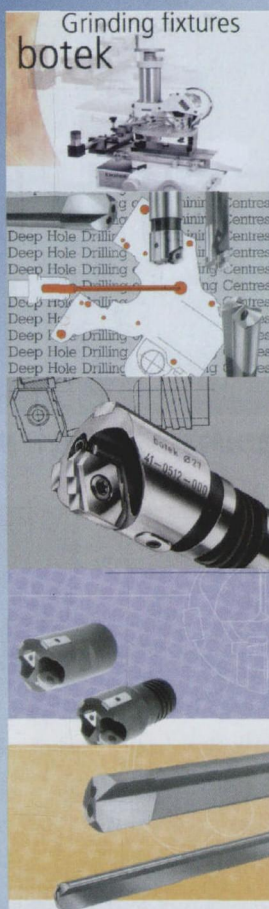
刀郎的价格分析功能, 得益于其丰富的基础数据: 每种刀具类型的材料, 材料价格, 尺寸; 每种刀具类型的加工工时, 工时工资; 每种刀具类型所需机床的成本, 及其折旧年限, 都存储在系统中。

## 统计分析

“刀郎”系统在日常工作和管理中积累了庞大的珍贵的“大数据”, 从这些数据中可以准确的发掘出有意义的结论。这些结论对一个企业的经营管理工作有着很好的指导作用。“刀郎”系统为企业经营者提供了丰富的统计分析报表。德铭纳公司凭着对行业的了解, 能够提供大部分客户所需要的专业报表, 如果客户有任何合理的需求, 也可以为其定向开发。

作为刃磨的行家, 德铭纳以中小刀具制造企业作为服务对象, 致力于提高中国刀具企业的服务能力和市场竞争力。“刀郎”(FOREMAN V2.0)的推出必将提升国内中小刀具制造企业管理水平这一软实力, 快速地实现转型和升级, 更好地服务于不断进步的中国制造业。MM

**botek**  
波德克



**深孔加工专家**  
最小加工直径 0.5mm  
最大加工直径 402mm

**尚亚(上海)国际贸易有限公司**  
[www.schbrilliant.com](http://www.schbrilliant.com)

上海办事处  
电话: 021-54223166 54223027  
54223032 传真: 021-52400210

北京办事处  
电话: 010-84094732 84094642  
传真: 010-84094267

西安办事处  
电话: 029-85761348 85761349  
85761346 传真: 029-85761350

沈阳办事处  
电话: 024-31271566 31271567  
传真: 024-31271568

武汉办事处  
电话: 027-88868951 88868957  
88868958 传真: 027-88868959

天津办事处  
电话: 022-24153889 24137112  
传真: 022-24135661

济南办事处  
电话: 0531-86094537  
传真: 0531-86094152

柳州办事处  
电话: 0772-2863725  
传真: 0772-2867656

重庆办事处  
电话: 023-62603509 62603229  
62808888-20423 传真: 023-62603259

成都办事处 电话: 028-86518629

长春办事处 电话: 0431-88564503

哈欠滨办事处 电话: 0451-82672796

宁波办事处 电话: 0574-87905430

太原办事处 电话: 0351-4628002

大连办事处 电话: 0411-84508135

广州办事处 电话: 020-87659537

福州办事处 电话: 0591-87856419

南京办事处 电话: 025-84202660

郑州办事处 电话: 0371-67957931

合肥办事处 电话: 0551-4290510

深圳办事处 电话: 0755-28102480

无锡办事处 电话: 0510-82725750

十堰办事处 电话: 0719-8106411

昆明办事处 电话: 189 8846 0973

南昌办事处 电话: 0791-6494579

烟台办事处 电话: 0535-6933330

长沙办事处 电话: 0731-85454269

▲反馈服务编码M3223