

齐普生信息

恭祝新老客
户、各界朋友、
全体同仁新年快
乐!

深圳市齐普生信息科技有限公司主办·第六期 2005年12月31日 星期六 网址: WWW.CHIPSINFO.COM.CN

中标广发行维保服务项目

齐普生信息维保服务实现重大突破

本报讯 2005年12月中旬,广东发展银行视频会议系统的维保服务项目面向社会公开招标,深圳市齐普生信息科技有限公司最终在多家竞争对手中脱颖而出,显示了齐普生信息科技有限公司在维保服务方面的综合实力,为全年的维保服务划上了一个圆满的句号。

据悉,齐普生信息将

针对广东发展银行视频会议系统项目提供一年的维保服务,服务范围涉及广东省发展银行总行及全国25个地市的分行,服务内容包设备升级、技术咨询、应急支持、定期巡检和技术培训等。

2005年,内地IT运行维护服务外包市场骤然升温,国内各大银行、中石化、中石油等大型企业以及

政府机构都逐渐接受了IT运行维护服务外包的理念,与国际惯例接轨。IBM等国际公司在中国IT运行维护服务外包方面行动比较快,在其总收入中,IT运行维护服务外包业务收入已经逐渐占了大头。

针对市场变化,深圳市齐普生信息科技有限公司及时地把IT运行维护服

务外包作为2005年市场突破的主要方向,提出要让IT运行维护服务业务成为公司更有核心竞争力的支柱。

2005年,面向直接用户的维保服务是齐普生信息在技术服务方面的重头戏,公司成立相关项目组,进行相关业务的规划和管理。经过半年多的努力,公司的维保服务已经

走上了快速发展的道路。

公司领导评价说,2005年公司在IT运行维护服务方面最大的收获是找到了突破口,找到了方向。2006年,齐普生信息科技有限公司将努力在IT运行维护服务方面做强做大。2006年,公司将把面向直接用户的维保服务作为市场拓展的重中之重。公司将成立专业的服

务产品销售队伍,面对最终用户,大力拓展市场,销售服务产品。齐普生信息公司要在已有的IT行业较强专业分销商的基础上不断扩大,不仅要使IT行业最强的专业分销商,还要做IT行业最强的专业服务提供商。2006年的齐普生信息,必将再次掀起维保服务的浪潮。

乔东斌总经理获2005年中国IT渠道精英奖



乔东斌总经理领奖后与《电脑商报》执行总编辑关键合影

本报讯 经过《电脑商报》编辑评选,评审委员会专家投票等环节的严谨运作,历时三个多月的2005中国IT渠道十大年度人物暨第四届IT渠道精英评选活动,12月2日在北京隆重揭晓。深圳市齐普

生信息科技有限公司总经理乔东斌被评为2005中国IT渠道精英。

据了解,本年度《电脑商报》共评出10位IT渠道年度人物和50位IT渠道精英。《电脑商报》执行总编辑关键评价说,被评

为IT渠道年度人物和IT渠道精英的企业家们,都是IT渠道领域的佼佼者,在60位入选者中,不乏销售业绩突出而金榜题名者,也有凭管理方略出色而跻身前列者,亦有受合作伙伴推崇而步步高升者。

《电脑商报》载文介绍乔总当选的理由是:2005年,在乔东斌等公司领导团队的带领下,齐普生的销售额达8亿元,同比增长80%以上,成功进入中国企业网超级分销商行列,并成为华为3Com总代理中的销售冠军。

2005年,齐普生信息公司员工人数从100人扩充到200人以上。同时,乔东斌积极推动齐普生信息进行ISO9000认证,

规范公司管理。

另外,齐普生在华为3Com的SOHO产品销售中取得突破,成为华为3Com SOHO网络产品的最大合作伙伴,销售额近亿元。同时,公司通过SOHO产品线成功进入网络分销领域。目前,分销业务占齐普生总销售额的20%。

2005年,乔东斌主抓服务业务,组建了80人的服务队伍,开拓技术服务市场,并配合华为3Com进行外包服务。

作为齐普生信息科技有限公司的战略合作伙伴,华为3Com技术有限公司对乔总评价说:乔总很适应华为3Com的企业文化,对华为3Com的企业文化也有深刻理解。同时,乔总也是一个务实和对市场有敏锐嗅觉的人,在帮助华为3Com拓展SOHO网络产品和视频会议产品的过程中,找准市场商机,不计初期回报,敢于大胆投入。

【相关链接】

齐普生信息维保服务已形成明显优势

技术服务能力的体现,在于三个方面:技术实力、团队规模和落地服务。齐普生信息就是在这三个方面,表现出其它服务商所不及的优势。

第一,公司技术实力雄厚。公司经过几年持续发展,已经具有一定的规模优势。目前公司拥有一支成员近百人的技术队伍,由一批技术专家、高级工程师和众多的技术尖子所组成的团队,技术实力雄厚;

第二,拥有庞大的服务网络,齐普生信息科技有限公司是华为3Com公司的总代理,网络最大。遍布全国各个省市的技术团队规模在国内同类服务商中也屈指可数;

第三,公司具有服务

落地的优势,齐普生信息能在维保服务上收获累累,首要原因在于公司推出的落地服务政策,面向直接用户。齐普生信息遍布全国各省市的服务机构,众多的技术专家和高级工程师,对于承接此类全国大型项目可以说是游刃有余,无论在金融行业、教育行业、电力行业,还是政府行业、企业行业,都顺利打开了市场。齐普生信息正是以低廉的成本、良好的管理、适度的规模、恰当的利润,最终保持了竞争优势;

第四,公司还有一个特别的优势,就是作为网络产品的总代,公司具有明显的备件优势。

强强合作 迎接IP语音通讯时代

齐普生信息成为华为3Com NBX产品全国总代理

的变化。

随着我国IP语音通讯市场的快速增长,近年来基于IP的语音通讯产品市场份额呈现爆炸式增长,IP-PBX产品以其应用于IP技术上的功能与扩展前景,将逐步替代传统电路交换的PBX,据国际权威机构统计,北美市场IP-PBX产品的出货量已经在

2004年10月份超过传统电路PBX,2005年在中国市场IP-PBX的出货量将超过10亿元,预计我国IP-PBX市场出货量将在明年超过传统电路PBX出货量。

华为3Com多年来致力于基于IP技术之上的产品研发与销售,其路由器、交换机、无线、视讯等产品在我国IT市场的占

有率稳步上升,已经成为国内最大的IP网络设备供应商。凭借对于IP通讯市场的准确预测及敏锐把握,华为3Com公司联手将北美市场占有率第一的3Com NBX语音通讯产品引入中国,以图在我国快速发展的IP语音通讯市场占有重要空间。

深圳市齐普生信息科

技有限公司作为华为3Com网络产品全国分销总代理、华为3Com视讯语音产品全国总代理,在与华为3Com公司长期合作中,凭借公司专业高效的运作及公司全体人员的不懈努力,迅速成为我国IT分销市场的一支新生力量,屡次获得华为3Com最佳分销总代理奖励。

NBX产品的合作将成为双方再次共创市场奇迹的新起点。

在NBX产品的拓展上,齐普生信息公司将加大投入力度,立足成为IP语音通讯领域的专业方案提供商,把公司打造成为有核心增值服务能力、技术支撑与服务平台,公司已经建立了一支专业的NBX产品售前工程师队伍,为全国的NBX渠道伙伴提供售前咨询、技术支持、售后服务工作。

(曾正武)

深圳市福田区
色大厦1302.
8040
55-83472680
55-83474026
psinfo.com.cn

州市天河区
天成大厦

30
37580589
37580589

州市营迹路
B-5G
03
87278463
87278461

宁市七星路
2617-2618室
22
2634720
2634713

州市东风路
1单元5楼东
02
63506441
63506441

都市青羊区
花园3栋15

41
36112732
36112732

庆市渝州路
B2-12-6号
41
56889735
58573612

南市山北
花园8号楼

14
88904569
88904569

明市环城南路
B1709室
11

3530760
3530760

沙市向韶村
401室
11
4141588
4125288

昌市洪都中
鑫花园D座

02
8520257
8520370

北省武汉市
号鹏程国际
01室
070
51854551
51854552

市场是生存之本
客户是衣食父母

2005年12月31日 星期六

齐普生信息 市场大观

维护热线
电话: 83472680
83472681

2

岁末攻关，捷报频传

内蒙古政法网、陕西信合项目落户齐普生信息

本报讯 临近年末，齐普生信息公司接连在内蒙古政法网、陕西信合项目竞标中胜出，展示了公司很强的综合竞争力。

呼和浩特办事处，是齐普生信息公司05年新成立的一个外驻机构。就是这样一个新成立的办事处，在岁末年初之际，不仅拿到了公司2005年度最大的一单内蒙古政法网项目，更在与晓通、方正、佳杰的竞争中，力克群雄，成功胜出。

内蒙古政法网项目，属于中央直属项目，尤其对于内蒙古这样一个边疆省份来说，如此大规模的

采购设备，涉及各地市的公、检、法、司、政部门，包括网络产品、语音产品等2000多类设备，不仅具有重大的商业意义，更有重大的战略意义。

能取得如此业绩，首先得益于公司的市场前景性，呼和浩特办事处的设立，常住人员的进入，显示了公司挺进内蒙古等边远市场的决心，在很大程度上赢得了市场先机。

其次，能够突出重围，竞标成功，在于齐普生人的做事态度。据呼和浩特办事处经理李健伟介绍，在内蒙古市场的拓展方面，齐普生不做表面文

章，踏踏实实做事，协助华三当地办事处积极开拓二、三级渠道，及时了解各个地市的项目信息，得到了厂家的认可。同时，正是由于齐普生对渠道的重视，也提高了二代对齐普生的认知度和信任度，对于项目的落实起到了事半功倍的作用。最后，公司强大的实力，包括资金流和物流的完备，甚至在技术服务方面，我们随时可以提供后续的支持，让厂家和客户无后顾之忧，各方面综合实力的突出，为此单最终的落定起了保障作用。

在历经近一年积极争

取，努力协调后，陕西信合网络2000万项目的供货，这个2005年西部区域最大的一单终于归属齐普生。

回首签约始末，一路走来比较辛苦。2005年初，信合项目初见端倪，销售人员随即跟进，我们以曾经成功运作的成都公安项目为例，首先打消了厂家由于项目货量大，范围广，能否由一家代理商独立供货的顾虑。在项目配置出台之后，华为3Com西安办也主动协助我们与客户沟通，向客户解释由总代直接供货的好处。通过三方努力，终于

改变了最初认定的由当地三家代理商共同供应陕西各地市设备的方案，改由齐普生这个全国总代独家供货。

8月份，公司领导又亲赴西安与用户见面，再次向客户阐明引入总代直接操作的好处：通过系统集成商专做集成服务，齐普生提供物流服务，可充分保证项目设备的及时到位、协调一致，并可为后续签收的顺畅提供保障。齐普生信息公司针对此项目所表现出来的敬业精神和诚恳态度，打动了用户，而更是因为齐普生信息公司作为华三最佳总代

所具备的自身实力，能够为此项目提供最顺畅的供货渠道和最完善的物流配备，最终得到了陕西信合的认可而成功签约。

目前，这两个项目已进入签收阶段，各个地市的供货已到位。在物流方面，再一次的体现了齐普生团结、踏实、严谨的人文作风，上下一致，合作协调，保证了物流的通畅和及时。

以上大型项目的顺利接单，为公司后续的市场工作奠定了基础，也带来了商机。厂家对我们的信任，渠道对我们的认可，支持着我们市场拓展的信心。经此之役，不但树立了公司在西部和北部市场的品牌形象，对于公司来说，也积累了更多的大型项目管理经验，并为公司逐步走向业界最强打下了厚实的基础。

(唐珊珊)

【新闻述评】

站在战略的高度看待维保服务

2005年年初，当齐普生人还忙碌在华为3Com的增值服务项目时，华为3Com技术服务体系发生了变革，取消了原有的服务模式。面对挑战，齐普生公司提出了“适应变化，发挥优势，再创佳绩”的目标，要求利用已有的技术优势、规模优势、成本优势，抓住机会，直接面向最终用户，销售自己的服务产品。齐普生的目标是不仅要做大IT行业强大的专业分销商，还要做IT行业强大的专业服务提供商（详见本报第三期二版）。齐普生所倡导的落地服务，与客户保持最紧密的联系、最近的距离，能快速、及时、有效地响应客户的服务需求。

就业务额来讲，公司在广东发展银行视频会议

系统的维保服务项目招标中胜出，只能说是我们迈出了一小步；但就公司发展战略来讲，这次中标却是我们在IT运营维护服务发展战略上走出了一大步。她说明，公司作出的直接面向最终用户，销售维保服务产品的战略是可行的，选择的奋斗方向是正确的。

我们要站在战略的高度来看待维保服务，因为维保服务业务做好了，公司就可以实现“两条腿走路”的发展战略，形成销售+服务的双盈利模式。而做好维保服务业务，更能体现公司的核心竞争力。

未来的技术服务市场，不仅仅是技术服务能力的竞争，同时更要强调管理能力的竞争、成本优势的竞争、规模效益的竞

争等，因此，齐普生从现在开始就提出以低廉的成本、良好的管理、适度的规模、恰当的利润，保持竞争优势。此次广发行项目的中标，致胜之处就在于，我们的落地服务创造了低成本，我们的实力规模保证了服务能力。能在全中国大中城市各地都有服务机构，一般的公司做不到，及时响应也就谈不上，更不用说远程支持和现场服务的相结合了。

技术服务是齐普生2006年的重头戏，而面向直接用户的维保服务更是市场拓展的重中之重。我们通过产品的分销，成为IT行业较强的专业分销商，构建公司的销售与服务平台，同时让我们看清技术服务市场。那么，齐普生如何利用这些优势，寻求突破，成为IT行

业强大的服务商就要靠我们自身的努力。

目前，我们的技术服务销售收入中有相当比例是来源于华为3Com各种外包服务项目，明年开始，公司将成立专业的服务产品销售队伍，期望2006年齐普生面向最终用户的销售收入能得到快速提高。

未来3年，齐普生所规划的是一个由400到500人组成的技术服务队伍，年销售收入达到1亿元。如此规模和实力，再加上与公司日益宽阔的销售平台的互动配合，还有什么不能实现的呢？我们期待着，齐普生技术服务成为国内第一品牌的光辉时刻。我们有理由相信，齐普生是有这个实力的。

每一份资源。

公司要求加强项目文档的监控能力，增加每一天工程日报工作，方便公司领导监控每一个项目的执行情况。

2005年技术规模部整体壮大，从2004年初的四个增值工程师到现在拥有了70多名具有华为3Com各项高级认证的工程师；工程范围从华南逐步覆盖到全国的近20个省、区及直辖市，这样的发展速度在IT界是屈指可数的。

(乔云松)



齐普生携手华为3Com开展NBX语音通讯产品推广活动

为推广华为3Com-NBX语音系列新产品，四季度开始，深圳市齐普生信息科技有限公司与华为3Com技术有限公司携手在广州、深圳、南京等地陆续举办了“华为3Com—NBX语音通讯产品推广会”，此次活动旨在推广华为3Com其NBX系列语音产品，开拓电脑语音在各个领域的应用，创造良好的市场影响力，打响NBX系列语音产品的知名度。

活动的第一站在广州，在活动举办前，深圳市齐普生信息科技有限公司广州办事处就开始精心策划、准备，积极邀请客户。在会上，华为3Com公

(冯蕾)



立足服务 迎接挑战 规范管理 技术部召开第四季度区域经理会议

本报讯 齐普生信息公司技术部近日召开第四季度区域经理会议，总结2005年工作，对新一年的工作做了部署。

技术部副总监孙爱华在会上作了题为《如何把工程做得更规范》的主题发言，其主要内容包括：理解政策、端正工作态度、讲究工作方法、提高工作能力、注意工作心

态。重点强调了主动服务，高效率服务，同时也强调技术人员要不断学习，充实自己，不断提高自己的沟通能力、学习能力、动手能力。

乔东斌总经理和王春明常务副总经理在会议上同时阐述一个问题，2年后技术服务销售要达到1亿人民币。

乔总解释说，2004年

公司成立时要求销售要做到8亿，2005年我们再看这个问题，不是实现了吗？IT这个行业，要大胆去思考，肯定有信心，要敢去想。

他要还应工程师要树立一个规范的服务意识、节约成本的意识，不要在同一个项目上浪费太多的时间，加快项目验收、加快工程进度、节约公司的

北京办事处
通讯地址：北京
州街12号西座
座2201室
邮 编：1000
电 话：010-
传 真：010-

上海办事处
通讯地址：上
路228弄金轩
2003室
邮 编：2000
电 话：021-

传 真：021-

杭州办事处
通讯地址：浙
文二路418号
幢3单元402室
邮 编：3100
电 话：0571
传 真：0571

合肥办事处
通讯地址：合
128号纺织品
3楼313室
邮 编：2300
电 话：0551
传 真：0551

南京办事处
通讯地址：南
2号黄浦花园
211室
邮 编：2100
电 话：025-
传 真：025-

西安办事处
通讯地址：西
发区西区科技
锦园C座3-7
邮 编：7100
电 话：029-
传 真：029-

乌鲁木齐办事
通讯地址：乌
华北路104号
大厦公寓楼29
邮 编：8300
电 话：0991

传 真：0991

贵阳办事处
通讯地址：贵
神奇路粮贸大
邮 编：5500
电 话：0851
传 真：0851

呼和浩特办事
通讯地址：内
特市新城北区
号楼2单元6门
电 话：0471

天津办事处
通讯地址：天
江苏路13号60
电 话：022-

长春办事处
通讯地址：长
园3栋4门708室
邮 编：1300
电 话：0431
传 真：0431

兰州办事处
通讯地址：兰
民勤街62号14
邮 编：7300
电 话：0931
传 真：0931

京海淀区苏
国际公寓E
80
32873110-
32873116
海市南丹东
公寓3号
30
54868270
29988036
4685967
江省杭州市
景苑五区30
00
-88923629
-88856061
肥市金寨路
进出口大厦
61
-7119022
-7119022
京市黄浦路
9栋6单元
18
84809389
84809389
安市高新开
路34号欧
2室
75
8314020
8314020
处
鲁木齐市新
山新世纪
层C1室
02
6118456
8881680
6118234
州省贵阳市
厦416房
01
5803759
-5803759
处
蒙古呼和浩
昌平小区1
4915639
津市和平区
2
3112882
春市宽平花
3
2
5969881
5969881
州市城关区
元701
00
8836874
8836874

一丝不苟
精益求精

2005年12月31日 星期六

齐普生信息 技术与服务

服务热线
电话: 83424280

3

新模式、新契机、新挑战

——NBX产品运作意义分析

10月份, 我司与华为3Com公司正式签约, 齐普生信息公司成为华为3Com NBX产品全国总代理; 在11月份, 在完成了前期销售工作准备后, 公司针对NBX产品的销售召开了一系列动员会议, 公司管理层给与了前所未有的高度重视, 公司销售系统围绕NBX的销售高速启动, 在近年来齐普生信息的业务发展历程中, 是一个比较特别的现象。

为什么NBX的进入对齐普生信息的未来发展如此重要? 为什么公司领导一再提到NBX是我们销售系统的政治任务? 为什么我们要在单一产品上做如此大的文章?

一、NBX产品的成功运作将提升齐普生信息的增值分销能力

从齐普生信息公司成立之日起, 公司领导层就将公司发展目标定位成建设中国最强的增值分销商, 这几年来, 齐普生信息公司的发展历程, 公司始终围绕培养公司增

值分销能力、提升公司核心价值、增强公司竞争力上做文章, 齐普生信息公司从零开始到今天成为我国分销领域的重要成员, 无不体现公司管理层在公司发展规划上的长远眼光与良好规划。

今天齐普生信息的发展面临着再上一个台阶的历史机遇, 在NBX产品的运作上, 齐普生信息站到了市场第一线的风口浪尖, 我们长期以来的公司运作模式是否能适应NBX产品的发展, 是每一个齐普生人都在思考的问题。NBX产品的运作模式, 又一次将齐普生信息公司推到了新的创业起点, 如何规划市场? 如何制定渠道政策? 如何去发展与维护渠道? 如何激励销售人员的能动性? 如何协调与利用厂家资源...所有这些问题, 本质上归纳到一点, 齐普生信息公司如何在此产品平台上将自身打造成真正意义上的增值分销商。

NBX产品的运作, 需要我们去学习合理规划市场与制定市场策略。制定合理的良好运作的渠道政策、建设专业的销售及售前队伍、提升公司提供全系列解决方案的能力, 我们从依赖于上游资源的商务型分销商转变成具有市场管理市场操控能力的增值型分销商, NBX产品作为此一转变过程中的试金石, 其重要意义对公司是战略性的。

NBX的运作成功将极大的提升齐普生信息公司的增值分销和增值服务能力, 齐普生信息公司也必将在在此基础上有着更加稳健更加光明的未来。

二、NBX产品的运作模式是齐普生信息未来面对的新挑战;

NBX产品的运作模式与我们以往的网络产品分销有很大的不同之处, 厂家赋予了齐普生信息公司跟多地面向市场一线的权利, 分销商应主动去规划市场制定政策, 承担起更

多的市场推广、市场支持的工作, 要求我们培养更强的市场开拓能力、渠道发展与维护能力、专业的售前售后方案咨询能力, 我们围绕此产品的运作应始终锻炼与提升公司的市场开拓能力、项目运作能力、渠道管理能力、方案咨询能力、售后服务能力, 从根本上提高齐普生信息公司能经得起市场考验的增值分销能力。

更多的自主权意味着更多的责任与更高的目标, 不管是厂家还是公司管理层, 对NBX产品在齐普生信息的运作充满期望, 作为华三渠道产品运作模式的试点, 齐普生的成功将为厂家今后的渠道政策提供一个新的选择与方向; 作为齐普生公司近年发展的验收课题, 此产品的操作将严格检验我们这些年来苦心积累与培养的公司核心竞争力。

NBX的运作模式是齐普生信息公司产品运作模式上的重大转变, 既是公

司的机会, 也是公司面临的重大挑战, 公司能否在此运作模式上增强业务运营基础、培养一批能真正适应市场竞争的队伍、探索正确的渠道政策与商务运作方式, 如果我们能够成功战胜这一挑战, 齐普生信息公司将发生脱胎换骨的变化。

在机遇与挑战面前, 如何去适应变化、如何将挑战变成公司发展的新契机, 需要我们全体人员共同去深入思考、果敢行动, 在残酷的市场竞争中提升我们的能力与素质。

三、NBX产品销售对齐普生信息队伍的建设具有重大意义;

NBX产品的销售模式对齐普生信息所有市场一线人员来说, 是全新的课题, 我们必须转换思维、调整定位, 不再是单一的高度依赖厂家的商务型分销模式, 从搬箱子的销售人员转变成能把握市场动向抓住市场机会的开拓性销售精英, 在实战中锻炼

自身适应市场的能力。

在NBX产品的操作上, 我们需要建设一支能突前到市场最前沿、能敏锐把握市场变化、果断抓住市场增长机会、能合理规划区域市场与渠道、熟悉产品了解行业特点的专业销售队伍, 我们的销售队伍要能从符合市场发展规律与市场竞争规则的销售活动中, 将自身打造成为此行业内的销售骨干与资深专家, 我们必须去感觉与学习市场的任何新的动向, 应深入思索最佳的市场策略与规划, 将我们在长期分销实践中得到的经验与知识提升到一个新的水平。

我们还需要锻炼一支资深的售前与售后工程师队伍, 为客户与渠道伙伴提供专业的从售前交流与产品宣讲、行业性的方案咨询、客户个性化方案定制等增值服务, 我们的售前工程师队伍应承担从客户提出需求到最终实施全过程的技术监控与指导, 我们还需要具备优秀的客户引导能力与现场销售技巧。

通过NBX产品的运作, 齐普生信息公司将建设一支能打硬仗的铁军队伍, 在公司管理层的领导下, 将公司迅速锻炼成为中国最强的增值分销公司。(曾正武)

什么是信用风险? 我们通常所说的“信用风险”就是指当企业由于赊销所获得的最终实际收益比其预期收益小, 其中的差额就是“信用风险”(见下列等式)。

信用风险(收不到的应收款) = (信用销售所产生的) 预期收益 - 实际收益

信用风险是如何产生的?

1. 开拓客户: 新开拓客户, 如果本身就信用不佳的, 交易后就会产生信用风险。

2. 积极倾销: 在与客户协商时, 错误地选择信用条件(如给予过高的信用限额或信用期限)也是日后产生信用风险的重要原因。

3. 签订合同: 合同的具体操作条款体现了基本的信用策略, 合同条款订立不当也会产生信用风险。

4. 发货环节: 发错货, 交货不及时或是货物有破损而导致客户拖欠付款, 从而产生信用风险。

5. 到期收款: 货款到期时, 业务部门是否积极通知客户按时付款会影响货款是否及时回收。

应收帐款管理的理论、方法与实践

6. 货款拖欠: 货款拖欠是企业最不愿看到的情况, 一旦发生, 如不采取有效措施, 将面临变成呆帐、坏帐的危险。

为什么要加强应收帐款管理?

应收帐款管理是企业信用管理的重要组成部分, 它的重要性在于因信用销售而形成的欠款能否按时足额地收回, 从而使企业的预期收益能够全部实现。对应收帐款回收的全过程进行有效的实时监控和科学地管理, 其目的就是保证应收帐款及时足额地收回, 尽量缩小实际收益与预期收益的差距从而避免或降低“信用风险”。

应收帐款持有风险与逾期应收帐款管理

1. 应收帐款持有的风险: 减少企业的支付能力; 增加坏帐的发生; 占用资金时间价值; 提前交纳税金; 增加催收欠款的费用。

2. 逾期应收帐款的风险: 影响企业资金周转; 增加融资管理成本即利息损失; 加速产生坏帐并造成损失; 丧失企业再投资的机会; 侵蚀企业的利润。

3. 逾期应收帐款产生的原因:

自身管理失误: 主要是业务员私自放帐, 给客户一定日期收取远期票据, 还有许多情况是采取“货到付款”的销售方式, 但是货到后客户不能及时付款, 还有就是发票没有按时寄出等等。

产品质量有问题: 客户常常以“质量问题”来拖延付款。

合同漏洞: 业务人员在与客户订立合同时, 合同的具体操作条款产生漏洞而让客户找到拖欠的借口, 例如, 在合同里没有约定检验期限的情况下, 却在合同的付款条件里写“货到验收合格后付

款”, 然而, 客户常常以“货物还没有检验”为由拖延付款从而形成逾期应收帐款。

发货环节出差错: 由于自身原因, 在物流环节上出现差错, 表现为: 发错货, 交货不及时客户疑问得不到解决; 许多时候, 由于没有很好地解决客户提出的疑问, 沟通不及时也会影响客户的付款速度。

资金周转困难: 客户由于自身经营不佳或被其自身客户拖欠, 为了达到转移资金风险的目的, 也会以“资金周转困难”为由拖延付款或拒绝付款。

货物卖不出去: 由于市场发生变化, 客户的自身产品卖不出去或客户拿了供应商本身的货物销不出去等, 客户都会找借口来拖欠。

蓄意拖欠: “欠你没有商量”。

4. 管理逾期应收帐

款应该关注的事项: 欠债是否超过法律诉讼时效; 赊销合同是否有重大漏洞; 债务人是否有偿债能力; 债务人是否已进入破产程序; 债务人是否在转移资产; 追回的货款是否能够盖过追帐费用; 债务人付款的意愿等。

应收帐款管理实用技巧与公司债权保障

1. 如何保障公司的债权?

完善合同管理: 完整的销售合同包含了几乎所有业务往来的信息, 包括: 交易品种/数量/单价/运输方式/交付方式与时间/付款条件/开具发票等信息。

除合同外的其他单据存档管理: 出仓单交付给运输公司的委托确认书/保险单/客户收货的装箱单及条码签收单/远期票据/往来对帐单/其他未完结业务应当留存的单据。上述单据的重要性在于当我们的债权利益受到侵害时可以

出示的有力的证据, 并可以防范于未然, 提高追偿债务的效率。

加强远期票据管理: 应当清楚的认识到远期票据是有风险的, 收取了远期票据并不代表客户已付款, 因此, 应充分注意收取的远期票据是否有瑕疵(包括实质瑕疵/表面瑕疵)。

2. 认识交易单据完整性的完整性

交易单据的完整性至少应该包括: 合同或订单, 客户收货时的有效签收证明;

合同或订单是证明交易发生法定依据;

货物交付的签收证明是我们履行合同义务的主要依据, 同时又是我们主张债权时的强有力证明; 财务处理或其他环节中需要使用合同等单据材料。

其他需要使用单据的情形。(未完待续)

(刘亚玲)

以更高昂的热情迎接新的一年

——2006年新年献辞

在一连串的喜事簇拥下，我们又迎来了充满希望和梦想的新的一年。在这辞旧迎新、继往开来的喜庆时刻，我们向新老客户、各界朋友、公司全体同仁致以最热烈的新春祝福。预祝大家在新的一年里身体健康、精神愉快、事业发达、家庭美满、万事如意。更祝愿我们的齐普生信息科技有限公司明天更美好。

对于全体齐普生人来说，2005年是不平凡的一年。在这一年里，齐普生信息科技有限公司各项事业都获得长足的发展。在

网络产品分销方面，齐普生信息的销售总额达8亿元，同比增长80%以上，成功进入中国企业网超级分销商行列，并成为华为3Com总代理中的销售冠军。在IT运行维护服务方面，齐普生信息科技有限公司实现了重大突破，公司基本上实现了“两条腿走路”的发展格局。在行业影响方面，齐普生信息科技有限公司得到业界的广泛认可，公司行业地位大幅提高。在企业员工队伍建设方面，齐普生信息科技有限公司也有了很大的发展，公司已经形成

200人的员工队伍，跻身大中型IT公司行列。2005年，齐普生信息公司积极推动ISO9000认证工作，规范公司管理，增强企业综合竞争力。2005年，公司企业文化建设方面也取得了可喜的成绩，公司通过创办企业报等多种形式，大力推动企业文化建设，公司形成了个个争先，人人上进的良好企业氛围。2005年，齐普生信息科技有限公司更大的收获是：通过一年的努力奋斗，公司全员信心明显增强，员工对企业、对我们从事的行业、对我们面对

的市场，信心更强了、经验更丰富了、斗志更旺盛了。在激烈的市场竞争中，公司全员已经形成了敢打敢拼、勇往直前的氛围。2005年公司所取得的成绩说明，齐普生人是经得起考验的，是拿得起放得下的，这是一支大有前途的队伍，这是我们公司最大的财富。

2005年，公司所取得的成绩，凝聚了公司管理层和全体员工的心血和汗水。在此，我们向公司全体员工致以真诚的慰问，公司感谢大家在过去的一年中所付出的努力，齐普

生信息公司的荣誉是属于大家的。希望在新的一年里，我们继续精诚团结、同心同德，取得更好的成绩，为齐普生信息事业的发展作出更大的贡献。

齐普生信息公司的发展，更离不开广大客户的支持。齐普生公司坚持与广大客户建立长期战略合作伙伴关系，我们要心系客户，永远要做广大客户的好伙伴。在新的一年里，我们齐普生信息人将以更优秀的服务来回广大客户的关爱和支持。

2006年是充满希望和充满挑战的一年，市场竞争会

更加激烈，市场对我们提出的要求会更高。抓住商机，赢得客户，需要付出更多的努力。天道酬勤，我们只有提高自身的综合竞争力，才能获得更多的果实。英国有一句谚语：天底下没有新鲜事，获得生存和发展的大道理谁都可以说很多很多，但真正能够实现生存和发展的，一定是那些把理想付诸行动，并在行动中不断探索，不断改进的人。希望全体员工做好迎接更大挑战的心理准备，在新的一年里再创佳绩，再创辉煌。

全员认知 规范工作 持续改进 公司举行ISO质量认证内部审计及培训



内部审计首次会议



培训现场

本报讯 2005年12月8-9日，为了评定公司是否符合ISO9001:2000标准的要求，运行是否达到预期的效果，同时对存在的问题采取纠正措施，促进本公司质量管理体系持续有效运行，齐普生信息公司举行了本年度第一次内部审计。

ISO质量认证工作是齐普生信息公司2005年工作的重点之一，公司本着长远、战略的眼光，要求该项工作不仅要让公司通过ISO认证，还要在公司内部彻底贯彻执行ISO质量体系，公司上下以ISO质量体系标准要求为行为规范，指导工作。公司的ISO工作进展如何呢？

12月8日上午9:30分，齐普生信息公司第一次内部审计首次会议在会议室正式召开。参会的有公司领导、各部门负

责人和审核组成员，审核组长葛云在会上介绍了本次内审的目的、范围、依据标准、审核组成员及审核计划安排。随着首次会议的召开，标志着内部审计活动正式开始。

本次内部审计组有6名成员，来自公司总办、人事行政部、技术部、销售管理部等部门，分为三个组，采取交叉审核的方式进行。各审核组按照内审计划分工，采取问答、观察和抽样的方式对各部门的相关业务接口人进行全面的检查。不仅要要求被审核人要牢记公司质量方针，熟悉业务流程，还要能够提供规范的记录表单作为活动执行的客观证据。审核组以细致、认真、严谨的态度，检查了被审核人对于质量方针、业务流程的熟知程度，同时核查

了一定数量的记录表单，逐一核对，查找客观证据。对于审核情况，都分别在《检查表》上予以详细记录，并提出改进建议。对于仓库这类外部审核区域，审核员也赶到现场，仔细观察目前的运行状况，查找存在问题和潜在问题的根源。

在两天的审核过程中，各部门对于审核组的检查也给予积极的配合，有关业务接口人不仅牺牲了个人时间接受审核员的询问，同时也提供了大量的记录表单进行核查，使内审工作得以顺利进行。公司乔东斌总经理也欣然接受了内审组的审核，他从公司推行ISO9001质量管理体系设想、确立质量方针的构思，到体系的建立给公司带来的改变等问题畅谈了自己的看法和感

受。整个审核氛围和谐而融洽。

12月9日下午5:00，第一次内部审计末次会议如期召开。在末次会议上，各审核组分别就两天来的审核发现向公司领导及各部门进行了通报，所有的不合格项问题也得到了各部门经理的确认。公司乔总经理对于本次内审给予了较高的评价，同时他指出各部门一定要高度重视此次内审所发现的不合格问题，一定要认真查找问题根源，制定纠正措施，限期整改。

据统计，本次质量管理体系内部审计，发现各部门轻微不符合项总计36项，未发现严重不符合项。据公司《第一次内部审计报告》显示，齐普生信息公司已经建立起了较为完善的质量管理体系，且能够持续有效运作。（周凯）

合理化建议评选结果揭晓

本报讯 公司合理化建议征集活动得到广大员工的热烈响应，共收到各部门、各地办事处的合理化建议15条。合理化建议的评选采用网上民主投票的形式，公司所有员工都能在网上进行投票评选，

评选期内，总计收到投票票数达78票（数据统计时间截止至2005年12月23日下午6时）。依据公司实际工作，结合网上的投票票数，经公司研究决定，本次合理化建议的评选结果如下：

一等奖：	对公司发展的一些建议	王海涛
二等奖：	关于将客户资料录入ERP系统的建议	杨小萍
	关于公司企业文化和员工培训的建议	周凯
三等奖：	关于建立FTP的建议	黄乐钊
	关于ISO文件流程变更的建议	刘钢
	关于采购订单申请的建议	王京
鼓励奖：	乔东平、许燕、郑丹、彭革生、汪冷、刘铁春、霍焰、陈锋、任玉伟	

[人生感悟]

要有一颗感恩的心

感恩，是人很难得的品质！对亲人，对工作，对情感，对生活，对朋友，都怀有一颗感恩的心应该是一件多么不容易的事啊！

对亲人怀有一颗感恩的心。当你正在庆祝自己的生日的时候，不要忘了给自己的父母拨通一个电话，感谢他们在二十或是三十年前的这一天生下了你。也许这几十年来你尝尽了各样的酸楚，但也感受了很多的人生乐趣，这一切都归功于生你养你的父母！

对工作也要抱有一颗感恩的心。有一个故事，说一个颇有作为的年轻

人，征得农场主人的同意，获得一个果场的经营权，不久后，果场给他带来丰厚的利润。故事最后说了一句话：当你庆幸自己的聪明才智时，别忘了感谢让你进入果园的人！人生最怕认真二字，我想这句话是有道理的！只要朝一个方向努力，总有拨开乌云见晴天的一日。

对生活用一颗感恩的心，有一句话说，命运早已被注定，但我们活着是一种经过，纵然一切最后都将归于黄土，我们要的是过程和过程中的欢笑和眼泪。用一颗感恩的心去生活，生活就会涌现无数感动！（葛云）

公司总部
通讯地址：深圳南路中国有1303号
邮政编码：51
电话总机：07
传真：07
http://www.chi

广州办事处
通讯地址：广
龙口西路96号
2-9F室

邮编：5106
电话：020-
传真：020-

福州办事处
通讯地址：福
38号温泉花园
邮编：3500
电话：0591
传真：0591

南宁办事处
通讯地址：南
137号外贸大厦
邮编：5300
电话：0771
传真：0771

郑州办事处
通讯地址：郑
汇宝花园19楼
邮编：4500
电话：0371
传真：0371

成都办事处
通讯地址：成
上南大道长富
楼6号
邮编：6100
电话：028-
传真：028-

重庆办事处
通讯地址：重
182号立源地
邮编：4000
电话：023-
传真：023-

济南办事处
通讯地址：济
路46号建鑫
4单元502室
邮编：2500
电话：0531
传真：0531

昆明办事处
通讯地址：昆
路春天映象大
邮编：6500
电话：0871
传真：0871

长沙办事处
通讯地址：长
一片四栋一广
邮编：4100
电话：0731
传真：0731

南昌办事处
通讯地址：南
大道174号佳
2单元302室
邮编：3300
电话：0791
传真：0791

武汉办事处
通讯地址：武
珞狮北路特1
大厦B栋15
邮编：430
电话：027
传真：027