

贺唤平 编著

ERP

Gaiyao fenxi



ERP 概要分析

采购、销售与分销、库存

清华大学出版社



ERP 概要分析

——采购、销售与分销、库存

贺唤平 编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书以作者调研过的 100 多家企业的实际业务流程为依据,参考用友、SAP、ORACLE、JDE 在软件中的实现方法,结合作者近 10 年来在 ERP 系统分析实践中积累的经验,对企业实际业务流程进行归类,给出了不同业务流程在采购、销售及分销、库存管理中的处理方法,以及在 ERP 软件中的设计方法。

本书分析了在采购环节的质量控制、预算控制、业务执行控制、付款控制等采购控制方法;在销售环节的价格管理、信用控制、返款管理、销售预测、销售计划、销售佣金、可重复利用包装物等的管理;在库存环节的批次管理、序列号管理、保质期管理、多计量单位、特殊库存管理等特殊处理。另外,本书还系统分析了自动会计处理方法,并给出了许多实例。

本书的主要读者对象是:ERP 软件企业的开发人员、实施人员、售前售后支持人员;企业信息化建设的相关管理人员、实施人员、业务操作人员;高等院校相关专业的教师及学生。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13901104297 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社激光防伪标签,无标签者不得销售。

图书在版编目(CIP)数据

ERP 概要分析——采购、销售与分销、库存/贺唤平编著. —北京:清华大学出版社, 2004.8

ISBN 7-302-09195-1

I. E… II. 贺… III. 企业管理—计算机管理系统, ERP IV. F270.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 080212 号

出 版 者: 清华大学出版社 地 址: 北京清华大学学研大厦
http://www.tup.com.cn 邮 编: 100084
社 总 机: 010-62770175 客 户 服 务: 010-62776969

组稿编辑: 胡伟卷

文稿编辑: 刘金喜

封面设计: 王 永

版式设计: 康 博

印 刷 者: 北京市世界知识印刷厂

装 订 者: 北京国马印刷厂

发 行 者: 新华书店总店北京发行所

开 本: 185×260 印 张: 21.25 字 数: 491 千字

版 次: 2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-302-09195-1/F·871

印 数: 1~4000

定 价: 36.80 元

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770175-3103 或(010)62795704

序

在过去的一年，企业信息化领域最热门的话题依然是 ERP，ERP 已经从“旧时王榭堂前燕，飞入寻常百姓家”，已经被广大企业管理者所接受。

作为高度集成并融入现代企业管理思想的软件系统，ERP 给企业经营和管理带来的变革是毋庸置疑的。通过对企业销售、采购、生产、库存等各个环节的有效控制，通过对人力资源、生产设备、资金等企业资源的管理，ERP 将实现企业内部资源的优化配置，提高生产效率和市场应变能力，降低企业运作成本，使企业能够保证长期持续的利润来源。

在过去的一年里，多种 ERP 概念、多种 ERP 解释环绕在企业周围，而怎样设计好一个 ERP 系统，怎样处理各种不同业务流程却鲜有详细介绍。我非常欣慰地看到，用友公司的员工能够根据自己对上百家 ERP 应用企业的研究以及十多年来 ERP 系统分析的经验，完成了这本《ERP 概要分析——采购、销售与分销、库存》。

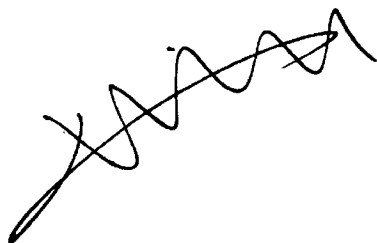
本书对企业实际业务流程进行归类分析，给出了采购、销售与分销、库存管理中不同业务流程的处理方法。本书综合考虑了工业企业和商业企业的不同处理方式；不同物料(库存物料、非库存物料、固定资产、服务等)在采购、销售、库存中的不同业务处理流程；单公司运营和集团企业多组织运营情况下的不同业务处理流程；不同业务模式(委托代销、受托代销、供应商管理库存、直运销售、集中采购、来料加工、独立采购类型的销售、现金销售)的业务处理流程。

本书分析了在采购环节的质量控制、预算控制、业务执行控制、付款控制等采购控制方法；在销售环节的价格管理、信用控制、返款管理、销售预测、销售计划、销售佣金、可重复利用包装物等的管理；在库存环节的批次管理、序列号管理、保质期管理、多计量单位、特殊库存管理等特殊处理。

另外，本书还系统分析了采购、销售及分销、库存系统的自动会计处理方法，并给出了许多实例。

本书以上百家企业的实际业务流程为基础，综合了国内外优秀 ERP 软件的处理方法，是实际设计、实施一个 ERP 应用系统的重要参考资料，也为企业信息化建设的相关人员以及信息化相关专业的广大师生提供了有价值的参考资料。我希望本书能够为中国当前充满活力的 ERP 应用提供帮助，也希望通过企业管理者的努力和辛勤劳动使中国的 ERP 应用获得更大的成功。

全国人大代表 中国软件行业协会副理事长 用友软件股份公司董事长



作者简介

贺唤平，1967年生，吉林工业大学工学硕士。历任大学教师、软件开发项目经理、企业IT部经理、应用分析专家等职务。曾经负责开发完成“北内设备工具公司生产管理系统”；负责完成德加拉信息工程公司JDE项目实施；负责完成用友ERP-U8的基础数据、采购管理、采购计划、模拟报价以及生产制造系列等的需求分析；对JDE、ORACLE、SAP等软件有较深入的研究；参与调研和实施的工业企业和商业企业达100多家。

鸣 谢

衷心感谢全国人大代表、中国软件行业协会副理事长、用友软件股份公司董事长王文京先生百忙之中抽时间为本书作序！

衷心感谢吉林工业大学原校长马成林教授、吉林大学张首勤教授、大连理工大学刘晓冰教授、天津大学电子信息工程学院周玉清教授、哈尔滨电机有限公司副总郭玉森教授在本书写作过程中给予的指导和点评！

衷心感谢用友公司江浩先生、陈江北先生在写作过程中提供的策划及指导！

衷心感谢清华大学出版社给予的帮助！

本书主要利用业余时间完成，加之时间仓促，错误和不足之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。意见和建议请发 E-mail 到 hehuanping@sina.com。

目 录

第 I 部分 采 购 管 理

第 1 章 采购业务概述	3
1.1 采购分类	3
1.1.1 按照采购对象分类	3
1.1.2 按照采购业务类型分类	4
1.1.3 按照集团公司内外分类	6
1.2 常用采购业务流程	6
1.2.1 常用库存物料的采购业务流程	6
1.2.2 常用固定资产采购业务流程	8
1.2.3 常用非库存物料的采购业务流程	8
1.2.4 受托代销业务中的采购	9
1.2.5 供应商管理库存业务流程	10
1.2.6 外协加工业务流程	10
1.2.7 直运销售业务流程	12
1.2.8 集中采购业务流程	13
1.2.9 长期计划协议和供货计划表	14
1.2.10 来料加工——来料采购	14
1.3 采购控制	15
1.4 采购特殊业务	16
第 2 章 采购系统关键设置	17
2.1 定义公司及组织结构	17
2.1.1 设置公司	19
2.1.2 定义运营单位	19
2.1.3 设置部门	20
2.1.4 定义组织	20
2.1.5 定义组织结构	21
2.2 定义业务类型	21
2.3 定义状态码	22
2.4 定义单据类型	23

2.5	定义单据行类型	24
2.6	定义业务处理流程	25
2.7	定义控制参数	27
2.8	定义审批权限	28
2.9	定义允许误差规则	29
2.10	定义采购申请及采购订单模板	30
2.11	定义单据下一编码	30
第 3 章	供应商设置及管理	31
3.1	供应商主数据属性的结构	31
3.2	供应商设置的主要内容	32
3.3	设置供应商料品及价格	33
3.4	供应商评估	34
3.5	供应商网上自助	34
第 4 章	采购主要业务单据及处理	37
4.1	采购申请	37
4.1.1	采购申请概述	37
4.1.2	采购申请的主要字段	38
4.1.3	采购申请审核	39
4.1.4	根据采购申请生成采购订单	39
4.2	采购询价及报价	39
4.3	采购订单	39
4.3.1	订单类型	40
4.3.2	主要字段	40
4.3.3	订单字段缺省值规则	42
4.3.4	采购订单的输入方式	44
4.3.5	替代料及成套件的采购	44
4.3.6	采购订单审批	44
4.3.7	采购订单变更	44
4.4	到货及入库	45
4.4.1	采购到货	45
4.4.2	到货退回	46
4.4.3	检验入库	46
4.4.4	采购直接入库	46
4.4.5	入库退回	47
4.4.6	集中采购的到货及入库处理	47

4.4.7 服务完工或非库存商品的到货	47
4.5 采购发票	48
4.5.1 发票类型	48
4.5.2 购货发票	49
4.5.3 费用发票	50
4.6 采购结算	51
4.6.1 发票与入库结算——数量一致	51
4.6.2 发票与入库结算——数量不一致	52
4.6.3 费用发票分配	54
第 5 章 采购控制	57
5.1 预算控制	57
5.1.1 根据总账科目控制采购预算	57
5.1.2 根据部门+业务类型+料品类型控制采购预算	58
5.2 质量控制	58
5.3 业务执行控制	58
5.4 付款控制	58
第 6 章 采购特殊业务处理	61
6.1 受托代销采购	61
6.1.1 业务概述	61
6.1.2 受托代销设置	61
6.1.3 受托代销的处理原理	62
6.2 直运销售中的采购	62
6.3 如何处理保留款	63
6.3.1 创建含有保留款的发票	63
6.3.2 释放保留款	64
6.4 现金返还处理	64
6.4.1 设置处理选项	64
6.4.2 定义现金返还合同	64
6.4.3 现金返还处理	66
6.4.4 现金返还情况查询	66
第 7 章 采购自动会计	67
7.1 采购业务的总账分录	67
7.1.1 材料采购的总账分录——实际成本计价	67
7.1.2 材料采购的总账分录——计划成本计价	68
7.1.3 低值易耗品采购的总账分录	69

7.1.4	商业企业商品采购的总账分录	69
7.1.5	固定资产采购的总账分录	70
7.1.6	非库存物料采购的总账分录	71
7.1.7	受托代销业务的总账分录	71
7.2	自动会计的实现原理	71
7.3	采购入库用到的自动会计指令	73
7.3.1	业务类型对科目的影响	73
7.3.2	物料总账分类对科目的影响	74
7.3.3	计价方法对总账分录的影响	75
7.3.4	数量为 0 金额不为 0 的总账分录	76
7.3.5	负库存对总账分录的影响	77
7.3.6	结算时对应入库明细是否已经出库对科目的影响	78
7.4	采购发票用到的会计指令	80
7.4.1	购货发票	81
7.4.2	费用发票	82
7.4.3	保留款	82
7.5	采购结算用到的会计指令	83
7.5.1	发票与入库价格差异	84
7.5.2	溢余	84
7.5.3	合理损耗及非合理损耗	86
7.5.4	费用发票分摊	87
7.5.5	已结转成本的价格差异	88
7.5.6	汇率差异	89
7.6	采购管理系统自动会计指令汇总	90
第 8 章	采购主要报表	93
8.1	单据明细及统计表	93
8.2	采购状态查询及报表	93
8.3	分析统计	94
8.4	采购到货预测	94

第 II 部分 销售及分销

第 9 章	销售业务概述	97
9.1	销售业务分类	97
9.1.1	按照销售业务类型分类	97
9.1.2	按照集团公司内外分类	99

9.1.3	按照销售对象的不同分类	99
9.1.4	按照销售产品的特殊处理分类	99
9.2	常用销售业务流程	100
9.2.1	一般销售业务流程	100
9.2.2	委托代销业务流程	100
9.2.3	供应商管理库存的销售业务流程	101
9.2.4	受托代销业务流程	102
9.2.5	直运销售业务流程	103
9.2.6	独立采购类型的销售业务流程	103
9.3	销售控制	104
9.3.1	可供量控制	104
9.3.2	价格控制	105
9.3.3	信用控制	105
9.3.4	销售佣金管理	105
第 10 章	销售系统关键设置	107
10.1	销售组织结构	107
10.1.1	定义销售组织结构	107
10.1.2	定义销售区域划分	108
10.2	定义业务类型	110
10.3	定义状态码	110
10.4	定义单据类型	111
10.5	定义单据行类型	111
10.6	定义业务处理流程	112
10.7	定义控制参数	113
10.8	定义销售订单模板	114
10.9	定义单据编码规则	114
第 11 章	渠道及客户管理	115
11.1	渠道及客户主数据的结构	115
11.2	渠道及客户设置的具体内容	116
11.3	渠道及客户分类体系	119
11.4	建立客户关联关系	119
11.5	渠道管理	120
11.6	渠道及客户自助服务	120
11.6.1	设置权限	121
11.6.2	渠道及客户信息维护	121

11.6.3	在网上创建订单	121
11.6.4	在网上查询订单执行情况	121
11.6.5	查询客户付款及信用情况	121
第 12 章	销售价格管理	123
12.1	价格管理系统概述	123
12.1.1	客户类型和商品类型对定价的影响	123
12.1.2	价格折扣会有不同的计算基准	123
12.1.3	不同的采购数量或金额会享受不同的折扣	124
12.1.4	针对整张订单的打折处理	124
12.1.5	价格有效期间	124
12.1.6	赠品	124
12.2	定义基本价格	125
12.2.1	料品基本售价	125
12.2.2	按客户价格分组的定价表	126
12.2.3	按料品价格分组的定价表	126
12.2.4	客户/料品价格表	127
12.2.5	成套件价格表	129
12.2.6	价格表的优先顺序	129
12.2.7	基本价格调整	130
12.3	折扣	131
12.3.1	折扣的影响因素	131
12.3.2	定义折扣规则	131
12.3.3	将折扣规则应用于具体的订单类型	134
12.4	特殊价格处理	134
12.4.1	赠品管理	134
12.4.2	合同价格	135
12.5	应用举例	135
第 13 章	销售主要业务单据及处理	139
13.1	销售订单	139
13.1.1	创建销售订单的方法	139
13.1.2	销售订单的主要字段	140
13.1.3	检查订单价格	141
13.1.4	检查可用库存	142
13.1.5	检查信用情况	142
13.1.6	订单变更	142

13.1.7	订单冻结/解冻	142
13.1.8	取消订单	142
13.1.9	审批/拒绝订单	143
13.1.10	处理拖欠订单	143
13.1.11	订单状态查询	143
13.1.12	订单关闭	143
13.2	提货单	143
13.3	销售出库	144
13.4	销售发票	144
13.4.1	发票类型	144
13.4.2	销售发票	145
13.4.3	费用发票(代垫费用)	146
第 14 章	退换货管理	147
14.1	退换货概述	147
14.2	退换货处理的相关设置	148
14.2.1	定义退换货订单类型	148
14.2.2	物料主文件中的相关设置	149
14.2.3	退货原因	149
14.3	退货订单	149
14.3.1	退货订单的生成方式	149
14.3.2	退货订单的主要字段	150
14.3.3	退货订单审核	151
14.3.4	退货订单的信用处理	151
14.3.5	退货订单冻结/解冻	151
14.4	接收退货	151
14.5	创建换货订单	151
14.6	退货发票	151
第 15 章	特殊销售业务处理	153
15.1	委托代销(寄售)	153
15.2	供应商管理库存的销售业务	155
15.3	受托代销	157
15.4	现金销售	159
15.5	直运销售	159
15.6	独立采购类型的销售	161
15.7	配置产品销售	163

第 16 章	可用量计算	169
第 17 章	信用控制	171
17.1	设置客户或分销商的信用控制主数据	171
17.1.1	信用控制主要字段	171
17.1.2	确定信用额度应该考虑的因素	172
17.2	销售及发货时的信用控制	173
17.3	检查冻结的订单、发货单	176
17.4	抵押及担保管理	176
17.4.1	建立抵押及担保文件	176
17.4.2	在销售订单中指定抵押或担保	177
17.4.3	抵押及担保使用情况查询	177
17.5	信用管理报表	177
第 18 章	返款管理	179
18.1	设置返款规则	179
18.2	计算返款金额, 生成返款单	180
18.3	根据返款单生成总账分录	181
18.4	查询返款信息	181
第 19 章	可重复利用包装物销售管理	183
19.1	包装物管理解决方案概述	183
19.2	包装物发出	184
19.3	包装物回收	185
19.4	包装物转销售	185
19.5	包装物查询	187
第 20 章	销售预测	189
20.1	销售预测概述	189
20.2	预测方法	190
20.2.1	主观意见推测法	190
20.2.2	客观数据统计方法	191
20.3	销售预测在 ERP 中的处理	197
20.4	比较哪种预测方法更准确	197
20.4.1	平均绝对偏差 MAD	198
20.4.2	准确率 POA	198
第 21 章	销售计划	199
21.1	销售计划的层次结构	199

21.2	销售计划在 ERP 中的实现	200
21.2.1	销售计划表结构	200
21.2.2	生成销售计划的几种方式	201
21.2.3	销售计划的合并和分解	201
第 22 章	销售分析	203
第 23 章	销售佣金(提成)	205
23.1	销售佣金实例	205
23.2	销售佣金的处理流程	208
23.3	定义销售人员、结构、销售定额	209
23.3.1	定义销售人员类别	209
23.3.2	定义销售人员	209
23.3.3	定义销售人员层次结构	210
23.3.4	定义销售定额	211
23.4	定义佣金计划	212
23.4.1	佣金计划表头	213
23.4.2	佣金计划明细条款	214
23.4.3	佣金比率表	214
23.5	计算佣金金额, 生成应付佣金单据	215
23.6	佣金管理相关报表及查询	216
第 24 章	运输	217
第 25 章	销售自动会计	219
25.1	销售总账分录举例	219
25.2	销售业务自动会计的实现原理	219
25.3	确认销售收入用到的会计指令	220
25.4	结转销售成本用到的会计指令	221

第Ⅲ部分 库 存 管 理

第 26 章	库存管理概述	225
26.1	库存管理简介	225
26.2	库存分类	225
26.2.1	按会计属性分类	225
26.2.2	按库存是否属于公司所有分类	226
26.3	库存管理主要业务	227

26.4	存货核算方法概述	228
第 27 章	物料主数据	231
27.1	物料主数据结构	231
27.2	物料主数据关键属性	232
27.3	物料主数据设计注意事项	236
第 28 章	库存管理公用基础	237
28.1	批次管理	237
28.1.1	批次管理概述	237
28.1.2	批次控制涉及的系统设置	237
28.1.3	批次状态管理	239
28.1.4	批次跟踪查询	239
28.1.5	批次重新划分	239
28.2	序列号管理	240
28.2.1	序列号概述	240
28.2.2	序列号控制涉及的系统设置	240
28.2.3	预定义序列号	241
28.2.4	业务单据中如何处理序列号	241
28.3	保质期管理	242
28.4	多计量单位	242
28.4.1	计量单位控制	243
28.4.2	计量单位之间的转换	244
28.4.3	计量单位相关设置	245
第 29 章	库存管理的主要业务	247
29.1	到货	247
29.2	入库	248
29.3	出库	249
29.4	调拨或转库	249
29.5	倒冲领料	251
29.6	形态转换	252
29.7	库存盘点	253
29.7.1	库存盘点概述	253
29.7.2	设置盘点相关参数	254
29.7.3	盘点作业处理	255

第 30 章 存货核算(库存成本)	257
30.1 存货核算计价方法概述	257
30.2 存货核算的主要设置	258
30.2.1 设置存货核算的计算级次	258
30.2.2 设置存货核算的计价方法	258
30.3 计划成本的处理方法	259
30.4 先进先出的处理方法	261
30.4.1 先进先出的入库成本	261
30.4.2 先进先出的出库成本	276
30.5 后进先出的处理方法	278
30.6 移动平均的处理方法	279
30.7 全月平均的处理方法	283
30.8 个别计价的处理方法	283
第 31 章 特殊库存管理	285
31.1 特殊库存分类	285
31.2 特殊库存的处理方法	285
第 32 章 库存自动会计	287
32.1 库存系统自动会计指令汇总	287
32.2 调拨或转库用到的会计指令	288
32.3 倒冲领料用到的会计指令	289
32.4 形态转换用到的会计指令	290
32.5 盘点用到的会计指令	291
第 33 章 库存查询与统计分析	293
33.1 查询及统计的层次	293
33.2 库存现存量查询	293
33.3 库存管理查询与报表	294
33.4 存货核算查询与报表	294
附录 A 多组织应用分析	297
A.1 多组织模型	297
A.2 多组织的系统设置	298
A.2.1 定义组织	298
A.2.2 物料主数据的多组织结构	298
A.2.3 渠道及客户主数据的多组织结构	299
A.2.4 供应商主数据的多组织结构	300