

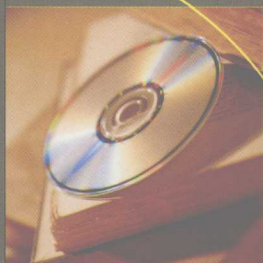
教育部使用信息技术工具改造课程项目资助
工商管理系列教材

SAP BUSINESS ONE 应用

主编 陈邦虎
副主编 李永强 曹旭斌 李幸
西南财经大学出版社

实务

YING
YONG
SHI
MU



教育部使用信息技术工具改造课程项目资助
工商管理系列教材

SAP应用 BUSINESS ONE

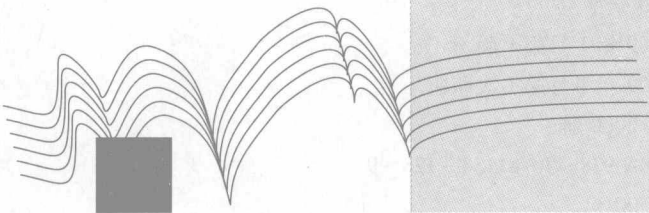
主编 陈邦虎
副主编 李永强 曹旭斌 李幸
西南财经大学出版社

实务



NLIC2970404367

YING
YONG
SHI
MU



图书在版编目(CIP)数据

SAP Business One 应用实务/陈邦虎主编;李永强,曹旭斌,李幸副主编.
—成都:西南财经大学出版社,2009.1
(工商管理系列教材)
ISBN 978-7-81138-126-9

I. S… II. ①陈…②李…③曹…④李… III. 企业管理—应用软件,
SAP—技术培训—教材 IV. F270.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 162874 号

SAP Business One 应用实务

主 编:陈邦虎
副主编:李永强 曹旭斌 李幸

责任编辑:李霞湘
封面设计:穆志坚
责任印制:封俊川

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://www.xcpress.net
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	四川森林印务有限责任公司
成品尺寸:	170mm × 240mm
印 张:	21.375
字 数:	390 千字
版 次:	2009 年 1 月第 1 版
印 次:	2009 年 1 月第 1 次印刷
印 数:	1—3000 册
书 号:	ISBN 978-7-81138-126-9
定 价:	38.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

前 言

SAP 是英文 Systems, Application, Products in DATA Processing 的简称。SAP 既是公司名称, 又是其 ERP (Enterprise Resources Planning) 软件名称。SAP 公司成立于 1972 年, 总部位于德国沃尔多夫市, 是全球最大的企业管理和协同商务解决方案供应商、全球第三大独立软件供应商。目前, 全球有 120 多个国家超过 41 200 家用户正在运行 SAP 软件。“世界 500 强”中 80% 以上的企业都正在从 SAP 的管理方案中获益, SAP 由此被誉为“世界 500 强背后的管理大师”。目前, SAP 的管理系统已经成为企业管理信息化领域的行业标杆, 在企业应用软件领域占据全球市场份额第一位。

SAP Business One (简称 SBO) 是 SAP 公司为先进的成长型企业推出的信息化管理解决方案。SBO 通过一套完整的软件系统, 帮助企业实现管理业务流程标准化、自动化。SBO 将客户关系管理 (CRM)、采购、销售、库存、生产、售后服务和财务管理等关键业务信息进行无缝连接, 从而把企业打造成基于流程管理的先进企业。SBO 不仅能够帮助成长型企业建立规范高效的管理体系, 从而增强控制能力、获利能力和扩展能力, 还可以与 SAP 的大型方案实现集成, 这意味着应用 SBO 的中小企业在发展壮大以后, 可以很容易地升级到 SAP 的大型解决方案。

SBO 自 2003 年进入中国市场以来, 逐渐成为成长型企业和大型企业的分支机构的首选 ERP 软件。几年来, 随着 SBO 解决方案不断升级和完善, 其技术内涵越来越深厚, 其应用范围越来越广泛。SBO 受到企业管理者、ERP 从业人员和高等院校师生的青睐。他们在学习 SBO 解决方案的同时, 研究企业管理之道。

本书的内容涵盖了企业开展各项业务将用到的 SBO 的全部核心功能, 如主数据管理、凭证设置、销售机会、销售流程管理、采购流程管理、库存管理、生产管理、物料需求计划、服务、收付款和现金流管理、财务会计、业务财务一体化等业务管理模块。为了便于读者根据企业管理需求来实施、配置和应用 SBO

系统，本书还包含了初始化设置和客户化工具的相关内容。

本书在撰写和出版过程中，得到了上海思邦信息技术有限公司和西南财经大学工商管理学院、经济管理实验教学中心的鼎力支持。上海思邦信息技术有限公司作为 SBO 资深合作伙伴，是我国最早从事 SAP Business One (SBO) 咨询服务的公司之一。上海思邦信息技术有限公司的各位资深咨询顾问和培训讲师曾对西南财经大学工商管理学院、经济管理实验教学中心的十多位教师开展过两期西南财经大学 SAP 高级师资班的培训，并与西南财经大学合作，积极组建教材编写组，开展相关教材的编纂。本书主编是上海思邦信息技术有限公司培训总监陈邦虎，副主编是西南财经大学李永强、曹旭斌、李幸，编写组成员包括上海思邦信息技术有限公司贺海龙、刘叶等资深咨询顾问和西南财经大学庞先伟、徐险峰、颜安、罗健、郭志刚。东软集团的 SBO 渠道经理徐建国先生也参与了本书部分章节的编写。

本书可作为国内 SBO 培训服务机构的培训教材，也可作为高校本科、研究生、MBA 教育开展 ERP 实验教学的教材。对于已上线或即将上线 SBO 管理软件的各类企业，本书可供岗前培训或自学。对于社会上广大 SBO 的使用者或初学者，本书会是良好的参考用书。如果您想成为 SAP Business One 全球认证咨询顾问，本书的内容更是必须掌握的。

由于本书编写时间较为紧迫，书中不妥之处在所难免，恳请专家、学者与 SBO 行业同仁批评、指正，在此先致以诚挚谢意！

编者

2008 年 12 月

目 录

第一章 SAP Business One 入门	(1)
第一节 SAP Business One 概述	(1)
第二节 主数据	(7)
第三节 凭证	(16)
第四节 活动和日历	(20)
第二章 销售机会	(23)
第一节 销售机会的基本概念	(23)
第二节 销售机会管理	(27)
第三节 销售机会报表	(31)
第三章 销售流程管理	(42)
第一节 销售业务的基本流程	(43)
第二节 销售流程的其他常见业务	(55)
第三节 销售查询报表	(60)
第四章 采购流程管理	(65)
第一节 采购业务的基本流程	(66)
第二节 采购流程的其他常见业务	(74)
第五章 库存管理	(79)
第一节 库存管理概述	(79)
第二节 库存交易	(82)

第三节	物料管理	(92)
第四节	价格清单	(103)
第六章	生产管理	(110)
第一节	物料单 (BOM)	(110)
第二节	生产基本流程	(114)
第七章	物料需求计划 (MRP)	(121)
第一节	MRP 的基本概念	(121)
第二节	MRP 基础设置和主数据	(124)
第三节	MRP 向导	(131)
第四节	订单建议报表	(137)
第八章	服务	(140)
第一节	服务基础设置	(141)
第二节	服务工作流程	(147)
第三节	服务合同和服务跟踪卡	(149)
第四节	服务呼叫	(158)
第五节	知识库解决方案	(169)
第六节	服务报表	(171)
第九章	收付款和现金流管理	(173)
第一节	收付款的基本功能	(173)
第二节	预收款	(179)
第三节	对账	(185)
第四节	付款条款	(191)
第五节	汇票	(196)
第六节	销售催款	(200)
第十章	财务会计	(211)
第一节	财务凭证处理	(212)

第二节	辅助核算	(222)
第三节	财务报表	(236)
第四节	期末处理	(251)
第十一章	业务财务一体化	(257)
第一节	会计科目基本设置	(257)
第二节	交易凭证自动生成记账分录	(267)
第十二章	SBO 初始化设置	(275)
第一节	SBO 安装	(275)
第二节	创建公司账套	(279)
第三节	系统初始化	(280)
第四节	设置一常规	(290)
第五节	期初余额录入	(296)
第十三章	SBO 客户化工具	(300)
第一节	自定义字段和表	(300)
第二节	自定义报表查询	(305)
第三节	审批流程	(308)
第四节	警报	(318)
第五节	格式化搜索	(323)
第六节	打印格式编辑器	(332)

第一章 SAP Business One 入门

第一节 SAP Business One 概述

SAP 源自德国，是全球最大的企业管理软件供应商。“世界 500 强”之中，有 80% 使用 SAP 软件，因此 SAP 也被誉为“世界 500 强背后的管理大师”。三十多年来，SAP 不仅带动了 ERP 行业的发展，而且还与数千家合作伙伴、上万名 SAP 顾问一起，共同打造了一个阵容庞大、生机勃勃的 SAP 全球生态圈。

学习 SAP 软件，要学习 SAP 软件中的技术和功能，更重要的是要学习 SAP 软件蕴含的管理思想，以及 SAP 多年来积累和总结的最佳业务实践。

顾问和企业管理者在学习和应用 SAP 软件的过程中，最重要的是使 SAP 软件“为我所用”。在建立管理规范和管理标准的基础之上，不要过分拘泥于 SAP 软件的技术和功能细节，也不必全盘接受和生搬硬套。

这似乎是一个矛盾或悖论。我们建议：如果是初学者，您就本着开放的心态，了解、学习 SAP；如果您是有经验的顾问或企业管理者，您可以进行一些思考，在本书基础上探求如何更有效地使用 SAP 软件。

一、SAP 面向的市场范围

SAP 产品线非常丰富，主要分为三个层次，如图 1-1。

(1) SAP 产品线中，面向大型企业的主要是 mySAP Business Suite。这是基于 R3 演变完善的 SAP 商务套件，主要客户是全球的大型企业。在国内，其服务的企业年销售额大都在 20 亿元人民币以上。

(2) mySAP All-in-One（简称 A1 或 A-One）基于 R3 系统开发了很多行业的解决方案，如机械制造行业、高科技行业等。这些行业解决方案不仅加强了所属行业的应用特征，同时把 R3 系统中与所属行业无关的技术和功能精简了。因此，mySAP All-in-One 可以理解为 R3 的行业简化版，其面向的企业比 mySAP Business Suite 的客户在规模上要小，IT 方面也会简单一些。在国内，

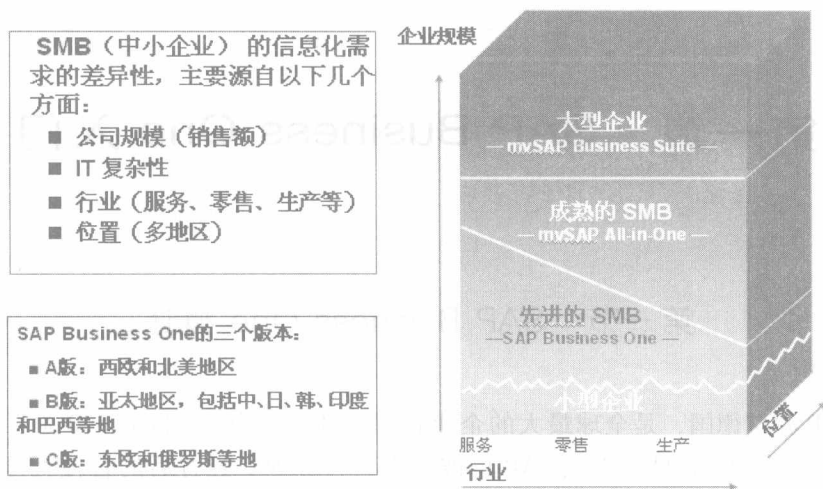


图 1-1

mySAP All-in-One 用户的年销售额一般在 5 亿~20 亿元人民币之间。

(3) SAP Business One（简称 SBO 或 B1）是 SAP 面向中小型企业解决方案，能够让中小企业以较低的成本享有一流的管理信息化解决方案。SAP Business One 在全球有 A、B、C 三个版本，支持三十多种语言。其中，中国企业使用的是亚太区的 B 版本。SAP Business One 用户的年销售额大多在 5000 万~5 亿元人民币之间。

本书主要基于 SAP Business One 2005 B 版本的标准功能编写。

二、SBO 的主要优势

SBO 不只是一套软件，其标准功能完全由 SAP 公司研发设计。

SAP 开发了一些增强功能模块，如固定资产、XL reporter、DTW 等。这些增强功能模块可以由用户自行选择安装。据悉，在 SBO 2007 新版本中，主要增强功能如 XL reporter 等，已经集成到标准版本的安装包中了。

基于 SBO-SDK 二次开发工具，SBO 的合作伙伴和用户还可以开发新的功能模块，并与 SBO 标准功能集成。SBO 还能够与其他软硬件工具集成，如 MS-Office 等。SBO 合作伙伴还为用户提供多种多样的管理咨询、应用培训、项目实施、优化改善等服务。

SBO 可以升级到 A1 或 R3 系统，持续支持企业的成长，如图 1-2。

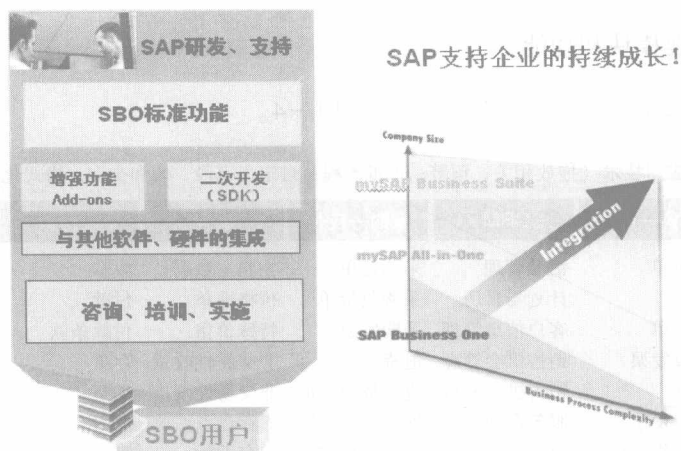


图 1-2

三、SBO 与 R3 (A1) 的集成

SBO 能够与 R3 (A1) 实现集成。在全球众多的 SAP 大型客户里面，有很多关联企业，如分公司、子公司、办事处、供应商、渠道合作伙伴等，由于规模、成本、业务复杂性等原因，不适合或没必要使用 R3 系统，这些关联企业就可以使用 SBO。SBO 可以与使用 R3 系统的集团型企业实现信息集成，这就大大拓展和延伸了 SAP 的覆盖面，提升了 SAP 系统的用户价值。

SBO 与 R3 的集成应用可参阅图 1-3。

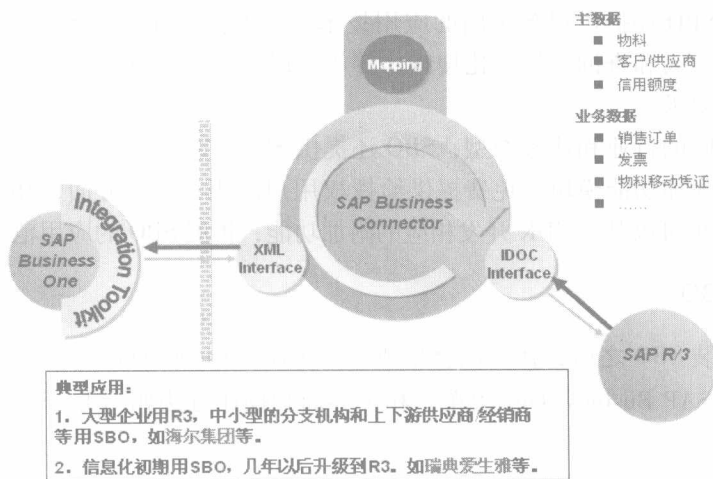


图 1-3

四、SBO 主要模块和功能

SBO 标准功能的主要模块和功能如图 1-4。

基本的应用技术（拖放相关；预警；审批流程；自定义字段、表和查询；格式化搜索）						
总账	销售—应收	CRM	采购—应付	库存	收付款	生产—MRP
科目表	报价单	活动管理	采购订单	物料主数据	收款	BOM 单
日记账分录	订单	计划与日历	采购收货单	价格清单	付款	MRP 向导
周期性过账	交货单	客户信息管理	采购发票	特殊价格	付款条款	生产推荐报表
多货币核算	应收发票	销售机会管理	退货	非交易性收货	存款	采购推荐报表
汇兑损益	退货	销售机会分析	应付贷项凭证	非交易性发货	支票	生产订单
资产负债表	预留发票	服务合同	到岸成本计算	库存盘点	信用卡	生产发货
损益表	应收贷项凭证	服务呼叫	采购预算控制	库存重估	银行对账	生产收货
现金流量表	客户管理	服务费用	暂估入库	库存转储	往来账款核销	生产成本核算
现金流报表	毛利计算	知识库		序列号/批次	催款信	
预算/成本	信用额度			拣配和包装		
本地化设置	寄售					
开发工具包（SDK）						
其他 SAP 开发的附加功能			第三方合作伙伴的产品			

图 1-4

图 1-4 中的主体部分是 SBO 标准功能中的主要功能模块和菜单。SBO 提供丰富而完整的系统功能，支撑企业运营的核心业务。

另外，SBO 还提供很多实用的应用技术，例如拖放相关，预警，审批流程，自定义字段、表和查询，格式化搜索，等等，以满足不同行业的行业特征和用户的特殊应用要求。

针对不同的行业和业务类型，SBO 还提供 SDK 二次开发工具。一方面，SAP 开发了一些附加功能模块，免费提供给授权用户使用；另一方面，SBO 合作伙伴和 SBO 用户也可以基于 SDK 开发相应的附加功能，扩展 SBO 的应用范围。

五、登录 SBO

成功安装 SBO 之后，在桌面会生成一个 SAP Business One 图标，在程序组也会生成一个 SAP Business One 菜单。相关界面和操作方法如图 1-5。

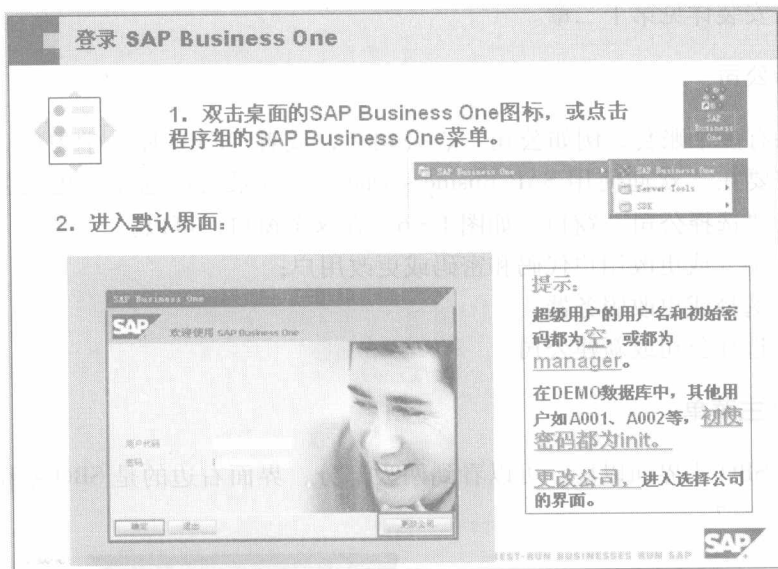


图 1-5

在“欢迎使用 SAP Business One”的登录窗口，输入用户名和密码，点击“确定”按钮，则登录上次退出时的数据库和账套。如果点击“更改公司”按钮，则进入“选择公司”界面，可以选择不同的用户代码、数据库和公司，如图 1-6。

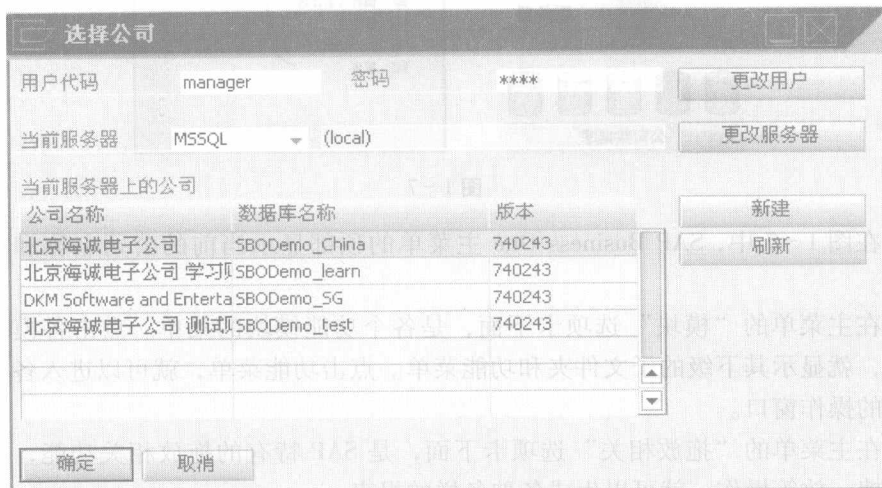


图 1-6

SBO 安装详见第十二章。

六、选择公司

如果有多个账套，例如公司一、公司二，或者 DEMO 库、学习库、测试库等，则需要在“欢迎使用 SAP Business One”的登录窗口选择“更改公司”按钮，进入“选择公司”窗口，如图 1-6。在这个窗口，可以：

- (1) 输入或更改用户代码和密码或更改用户；
- (2) 选择或更改服务器；
- (3) 选择公司或新建公司。

七、SBO 主菜单

进入 SBO 主界面以后，可以看到两大部分，界面右边的是 SBO 系统的主菜单，如图 1-7。

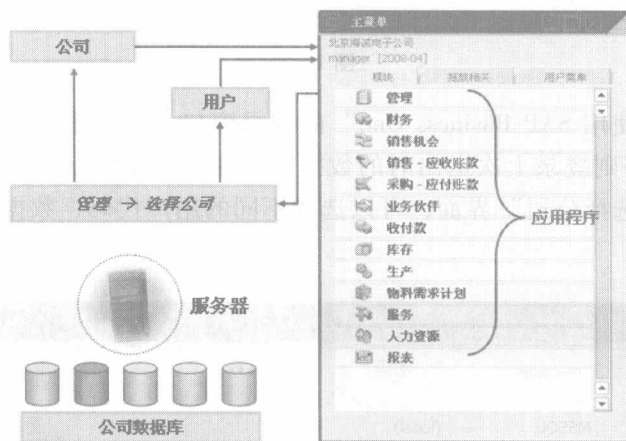


图 1-7

在图 1-7 中，SAP Business One 主菜单的顶部显示当前的公司名称和用户代码。

在主菜单的“模块”选项卡下面，是各个功能模块的菜单。点击各模块的菜单，就显示其下级的子文件夹和功能菜单。点击功能菜单，就可以进入各模块功能的操作窗口。

在主菜单的“拖放相关”选项卡下面，是 SAP 特有的拖放相关功能，通过拖、拽、放等操作，就可以生成各种各样的报表。

在 SBO 主界面里，单击“管理”主菜单下的“选择公司”，即返回图 1-6

所示的“选择公司”窗口。

在主菜单的“用户菜单”选项卡下面，您可以定制一些常用的菜单，以方便操作。

SBO 支持多个公司，但在数据库层面不支持多公司的组织结构。多公司之间的数据整合可以通过数据库技术进行业务数据的汇总或基于 SDK 做开发。

八、SBO 的菜单栏和工具栏

在 SBO 主界面的顶部，是 SBO 的菜单栏和工具栏，包括大量丰富而常用的功能菜单和操作按钮，如图 1-8。

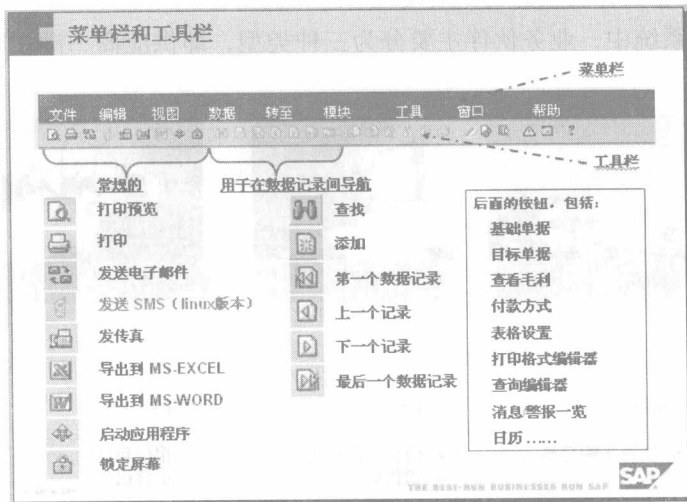


图 1-8

在实际操作中，点击鼠标右键，往往也能获得与菜单栏相应的一些功能。只要把光标停放在工具栏的按钮上面，就会出现该按钮的功能说明。唯有通过大量操作练习，才可以熟练掌握菜单栏和工具栏的功能。

第二节 主数据

主数据就是基础资料。任何 ERP 软件在运行之前，都要把基础资料进行统一、完整和标准化的分类、整理、汇总、编码，并输入或导入 ERP 系统中。

SBO 系统中，最重要的主数据包括业务伙伴主数据、物料主数据、会计科目

主数据和员工主数据。

一、业务伙伴主数据

在路径“管理→系统初始化→一般设置→业务伙伴选项卡”下，有一些关于业务伙伴的设置，如信用额度管理、佣金、默认付款条款、付款方式等。这里的设置会对以后业务伙伴主数据的建立产生一定影响，要特别注意。

例如，在“客户的缺省付款条款”里，选择“现金基础”，那么在新建客户主数据时，就会默认为“现金基础”。当然，在客户主数据界面下，仍是允许更改的。

（一）业务伙伴主数据的三种类型

在SBO系统中，业务伙伴主要分为三种类型，即供应商、潜在客户和客户，如图1-9。

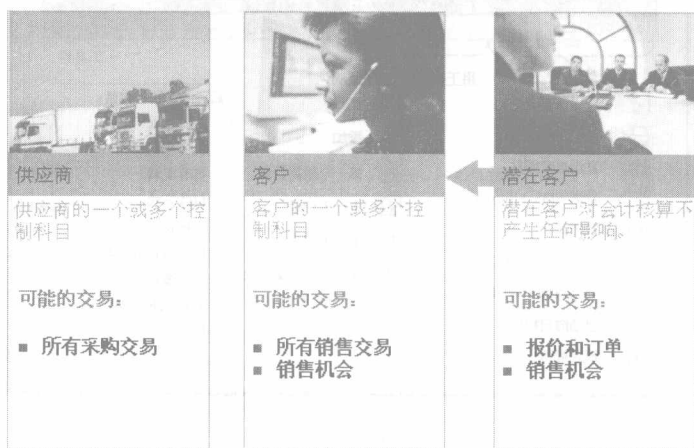


图 1-9

对于潜在客户只能从事销售机会、报价和订单的业务。如果发生交货或发票等，需要把业务伙伴主数据中的类型从“潜在客户”改为“客户”。

创建业务伙伴时，首先要确定业务伙伴的代码。发生业务之后，代码是不允许更改的。定义业务伙伴的代码时，一般要遵循以下几条规则：

- (1) 可以是来自外部的代码；
- (2) 可以使用文字和数字；
- (3) 不能与总账科目代码重复；
- (4) 不能使用运算符（+、-、*、/）；
- (5) 代码不宜太长，多用组和属性。


另外，业务伙伴代码与会计科目不能有重复的情况发生。因此，在创建业务伙伴代码和会计科目代码时，最好有一个区分。例如，会计科目代码全部以数字表示，业务伙伴代码全部以字母开头。如果某家公司既是供应商又是客户，那就必须在 SBO 中建立两条记录。

(二) 业务伙伴主数据的主界面

从路径“业务伙伴→业务伙伴主数据”进入业务伙伴主数据的界面，如图 1-10。

图 1-10

应用说明

- 图 1-10 是一个业务伙伴主数据的查询界面。在这里，输入“代码”或“名称”之后，可以点击下面的“查找”按钮，在系统中查找是否存在相应的业务伙伴。也可以在工具栏里点击“前一个记录”、“后一个记录”图标 ，浏览业务伙伴主数据的内容。

如果要录入新的业务伙伴，必须在 SBO 主界面顶部的工具栏内点击“添加”按钮。

点击“添加”按钮后，界面会增加几个选项卡，如联系人、地址和属性等。

- 代码：先选择下拉列表中的业务伙伴类型，先确定是客户、供应商还是潜在客户，再输入业务伙伴的代码。