



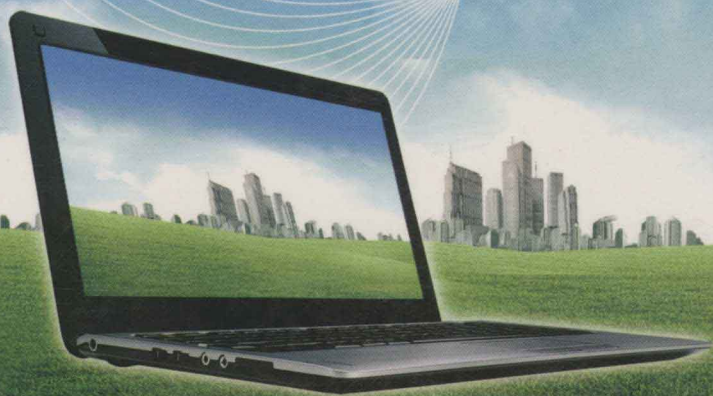
高等教育  
计算机类课程规划教材

新世纪

# Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案

主编 温涛 孙福权  
副主编 曲云龙

配有  
“十一五”国家  
重点电子出版物  
出版规划  
项目光盘



大连理工大学出版社  
东软电子出版社



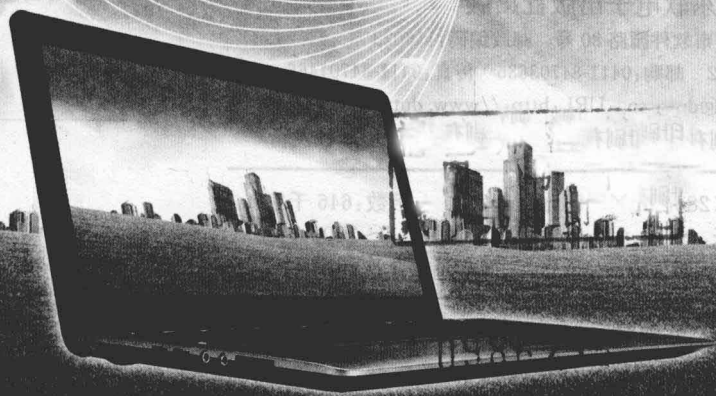
高等教育  
计算机类课程规划教材

新世纪

# Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案

主编 温涛 孙福权  
副主编 曲云龙

配有  
“十一五”国家  
重点电子出版物  
出版规划  
项目光盘



大连理工大学出版社  
东软电子出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案 / 温涛, 孙福权主编. — 大连: 大连理工大学出版社, 2011. 5

新世纪高等教育计算机类课程规划教材  
ISBN 978-7-5611-6107-4

I. ①N… II. ①温… ②孙… III. ①企业管理—应用软件, SAP—高等职业教育—教材 IV. ①F270.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 044919 号

大连理工大学出版社出版

东软电子出版社出版

地址: 大连市软件园路 80 号 邮政编码: 116023

发行: 0411-84708842 邮购: 0411-84703636 传真: 0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn URL: <http://www.dutp.cn>

大连金华光彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

---

幅面尺寸: 210mm×285mm 印张: 25.25 字数: 646 千字

附件: 光盘一张 印数: 1~2000

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

---

责任编辑: 潘弘喆 武映峰 责任校对: 薛伟华  
封面设计: 张莹

---

ISBN 978-7-5611-6107-4

定 价: 60.00 元

## 题词

这是一套来自实践者的作品。对中国 IT 教育和软件产业实践应用更紧密结合愿景的期待,驱动了东软的员工组织起来完成了这套作品。他们力图将自己在教育和研发中的收获传播给自己的同事、IT 教育和软件产业的同行,并与在蓬勃发展中的中国软件产业分享;他们企盼着中国未来的软件工程师们在一个更贴近实用化的环境中学习和掌握技术的价值。东软为他们的行动而感动和自豪。

东软集团有限公司董事长,总裁

刘积仁

# 东软应用型 IT 教育系列教材

## 总编辑委员会

顾 问 刘积仁  
主 编 温 涛  
编辑委员 张 伟 曹云凤 翟吉方 刘春雨 孙福权  
齐志儒 刘文涛 张 韬 李旭光 武继仁  
孙晓凌

## 东软中小企业信息化系列教程

### 编辑委员会

主 编 温 涛 孙福权  
副 主 编 曲云龙  
编 者 陈廷斌 王莉娜 许先明

# 前言

众多的中小型企业都在寻求适合本企业的 ERP 系统,希望能藉此提高效率、降低成本,但中小型企业往往由于资源有限而直接采购通用型、非针对本行业所设计的商用软件,以致无法真正享受新信息科技所带来的竞争优势。

SAP 系列产品是专门针对成长型企业(SMB)、中小型企业以及大型企业分支机构而设计的 ERP 产品,它提供了直观并能快速实施的解决方案,满足企业标准的业务需求及持续发展的需求,帮助此类企业解决管理问题。企业能够透过单一的系统实现业务流程自动化,并将 CRM、生产和财务系统的关键业务讯息整合起来。

SAP 系列产品符合国际开发标准、易于实施并有良好的拓展性,它的快捷通畅的业务处理过程及灵活有效的应变能力,可以满足企业业务及管理持续发展的要求,并有效保护企业的投资。

东软基于 SAP 国际化的方案标准和世界一流的电子商务应用平台,融合了东软最佳行业业务实践,通过严格认证的开发,综合东软实施方法论和服务能力,推出了面向中国成长型企业的 ERP 解决方案。

方案打破了原 SAP 各产品相互之间的界限,集中应用和吸收了 SAP 公司跨行业各类产品的精髓,融合了东软在各行业多年的信息化实施过程中针对一些行业的特性需求进行的二次开发程序,预配置了一些行业通用功能,从而能更专业地满足不同行业的特性和综合需求,加快项目的实施周期,降低企业的项目实施成本。

SAP 与东软集团建立了战略合作关系,SAP 投资东软股份,成为东软集团的股东。双方将建立更加广泛而深入的战略合作伙伴关系,通过优势互补的强强联合,大力拓展面向中国企业的管理软件市场,为中国企业客户提供更加优化的管理软件解决方案。双方还将充分整合各自的优势与竞争力,就中国企业管理软件的研发与市场开拓以及人力资源培训方面展开全方位的合作。

在今后两年里,东软将把专职从事 SAP 业务的人员扩大到目前数量的三倍,充分利用东软与大学之间的产、学、研互动,建立多个专业培训中心,面向日益增多的 SAP 客户、合作伙伴和独立咨询师提供培训和认证服务。

为满足对 SAP 实施人才的旺盛需求,我们编写了这本集实用性和综合性为一体的《Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案》教材。

本书由大连东软信息学院院长温涛博士和大连东软信息学院信息技术与商务管理系主任孙福权博士任主编,由大连东软信息学院信息技术与商务管理系讲师曲云龙任副主编。其中第

1 篇、第 5 篇、第 6 篇由东软股份 ERP 事业部培训中心经理许先明编写,第 2 篇由大连东软信息学院信息技术与商务管理系王莉娜编写,第 7 篇由大连东软信息学院信息技术与商务管理系副主任陈廷斌博士编写,第 3 篇、第 8 篇和第 4 篇的第 9 章由大连东软信息学院信息技术与商务管理系曲云龙编写,第 4 篇的第 8 章由大连东软信息学院信息技术与商务管理系孙福权编写。全书由曲云龙统稿。东软企业解决方案事业部顾问曹伟斌、ERP 事业部顾问魏少军、陈慧、李瑞祥、谢家富、郭国胜、刘国景分别参加各篇的校审,提出了修改意见。

本书适应新形势下培养 ERP 适用人才的需求,可用作高等学校信息管理与信息系统专业、电子商务专业及其他相关 IT 专业的教材或教学参考书,也可以作为企业管理人员和企业信息化技术人员的培训教材。

感谢东软股份高级副总裁,ERP 事业部总经理荣新节给予本书的指导和宝贵的建议。还要特别感谢东软集团公司总裁刘积仁,在百忙之中为本书做序。

为方便教师教学及学生学习,本教材配套光盘中提供了电子课件、程序代码等教学资源,光盘由东软电子出版社组织内容、完成制作。教学资源可到东软电子出版社网站上下载,网址是 <http://press.neusoft.edu.cn>,联系电话 0411-84835089。

本教材在策划和组稿过程中,得到了大连东软信息学院董本清、乔婧老师的大力支持和帮助,在此向他们表示衷心的感谢。本书在编写过程中参考和引用了许多专家、学者的相关研究和项目实施成果,在此表示衷心的感谢。在参考文献部分尽量将所引用的文献来源逐一列明,如有疏漏,敬请谅解。

本书窗口图中所使用的“帐”字在正文中统一使用“账”。由于编者水平有限,时间仓促,难免有疏漏和不足之处,恳请有关专家和读者不吝赐教,以便有机会修改,使本书臻于完善。

所有意见和建议请发往: [dutpbk@163.com](mailto:dutpbk@163.com)

欢迎访问我们的网站:<http://www.dutpgz.cn>

联系电话:0411-84707492 84706104

编 者

2011 年 5 月

# 目 录

## 第一篇 基础篇

第1章 绪论 .....	3	2.4 SBO 基本流程 .....	16
1.1 ERP 系统概论 .....	3	2.4.1 企业管理生态系统 .....	16
1.1.1 ERP 概念 .....	3	2.4.2 基本管理业务流程 .....	16
1.1.2 ERP 系统发展 .....	3	2.4.3 SBO 系统流程特点 .....	19
1.1.3 SAP 的 ERP 系统 .....	5	第3章 东软基于 SAP 的敏捷商务解决	
1.2 企业信息化应用 .....	6	方案 .....	21
1.2.1 信息化应用发展 .....	6	3.1 东软敏捷商务 Power A 解决方案 .....	21
1.2.2 企业信息化应用需求 .....	7	3.1.1 核心系统及平台 .....	21
1.2.3 中小企业信息化应用需求 .....	8	3.1.2 主要优势与特点 .....	22
1.2.4 信息系统集成模型 .....	10	3.1.3 主要行业应用 .....	23
第2章 SBO 产品综述 .....	11	3.2 东软 SMPC 集团财务敏捷商务	
2.1 SAP Business One(SBO)综述 .....	11	解决方案 .....	24
2.1.1 SBO 产品架构 .....	11	3.2.1 解决方案应用模型 .....	24
2.1.2 SBO 产品集成性 .....	11	3.2.2 SMPC 技术架构 .....	25
2.1.3 SBO 应用集成模型 .....	12	3.2.3 主要优势与特点 .....	26
2.2 系统运行平台 .....	13	3.3 东软 Power B 敏捷商务解决	
2.2.1 操作系统平台 .....	13	方案 .....	26
2.2.2 数据库系统 .....	13	3.3.1 基本功能模块 .....	26
2.3 SDK 应用程序开发接口 .....	14	3.3.2 主要优势与特点 .....	27
2.3.1 DI-API .....	14	3.3.3 针对 SBO 的应用增强和应	
2.3.2 UI-API .....	15	用集成 .....	28

## 第二篇 销售管理

第4章 销售系统综述及设置 .....	33	4.1.1 概 述 .....	33
4.1 销售系统综述 .....	33	4.1.2 业务流程 .....	33



4.2 销售相关主数据 .....	34	4.6.3 定义批准模板 .....	61
4.2.1 综述 .....	34	4.6.4 审批流程报表 .....	62
4.2.2 业务伙伴主数据 .....	35	<b>第5章 销售系统业务流程处理 .....</b>	<b>65</b>
4.2.3 物料主数据 .....	39	5.1 订货 .....	65
4.2.4 价格维护 .....	41	5.1.1 报价单 .....	65
4.3 其他销售相关数据 .....	48	5.1.2 销售订单 .....	66
4.3.1 定义销售人员 .....	48	5.2 发运货 .....	71
4.3.2 定义佣金组 .....	49	5.2.1 概述 .....	71
4.3.3 定义销售阶段 .....	50	5.2.2 交货单 .....	71
4.3.4 定义客户组 .....	50	5.2.3 退货 .....	73
4.3.5 定义业务伙伴属性 .....	50	5.3 发票及付款 .....	73
4.3.6 定义付款条款 .....	51	5.3.1 应收发票 .....	73
4.4 销售管理系统设置 .....	52	5.3.2 应收发票+付款 .....	74
4.4.1 一般设置 .....	52	5.3.3 应收贷项凭证 .....	75
4.4.2 凭证编号设置 .....	53	5.3.4 应收预留发票 .....	76
4.4.3 凭证设置 .....	53	5.3.5 收款 .....	76
4.4.4 期初余额 .....	54	5.4 销售查询及销售流程相关报表 .....	76
4.5 业务单据 .....	55	5.4.1 销售查询 .....	76
4.5.1 业务单据数据项 .....	55	5.4.2 报表 .....	76
4.5.2 业务单据基本操作 .....	57	5.5 销售分析 .....	80
4.5.3 业务单据处理特点 .....	59	5.5.1 销售分析的条件选择 .....	80
4.6 审批流程 .....	61	5.5.2 按客户的销售分析结果 .....	82
4.6.1 定义审批流程的一般步骤 .....	61	5.5.3 按物料的销售分析结果 .....	84
4.6.2 定义审批阶段 .....	61	5.5.4 按销售员的销售分析结果 .....	84

### 第三篇 采购管理

<b>第6章 采购系统综述及初始化 .....</b>	<b>87</b>	6.3.5 付款条款 .....	99
6.1 采购系统综述 .....	87	6.3.6 到岸成本 .....	100
6.1.1 概述 .....	87	6.3.7 供应商期初余额 .....	100
6.1.2 业务流程 .....	87	<b>第7章 采购业务处理 .....</b>	<b>102</b>
6.2 采购主数据 .....	89	7.1 采购订单 .....	102
6.2.1 业务伙伴主数据 .....	89	7.1.1 概述 .....	102
6.2.2 物料主数据 .....	90	7.1.2 采购订单处理 .....	102
6.2.3 价格主数据 .....	92	7.2 收货采购订单 .....	104
6.3 采购业务处理初始化 .....	93	7.2.1 概述 .....	104
6.3.1 一般设置 .....	94	7.2.2 收货采购订单处理 .....	104
6.3.2 凭证编号 .....	95	7.3 应付发票 .....	105
6.3.3 凭证设置 .....	96	7.3.1 概述 .....	105
6.3.4 总账科目确认 .....	97	7.3.2 应付发票业务处理 .....	105

7.4 应付发票的付款核销 .....	106	7.7.1 概 述 .....	109
7.4.1 概 述 .....	106	7.7.2 定义批准阶段 .....	109
7.4.2 付款业务处理 .....	106	7.7.3 定义批准模板 .....	110
7.5 退 货 .....	106	7.8 采购主数据相关报表查询 .....	111
7.5.1 概 述 .....	106	7.8.1 业务伙伴主数据查询 .....	111
7.5.2 退货业务处理 .....	107	7.8.2 物料主数据查询 .....	112
7.6 应付贷项凭证 .....	108	7.9 采购流程模块相关报表查询 .....	114
7.6.1 概 述 .....	108	7.9.1 未清项目清单 .....	114
7.6.2 应付贷项凭证业务处理 .....	108	7.9.2 到期的应付账款查询 .....	114
7.7 审批流程 .....	109	7.9.3 采购分析报表查询 .....	116

## 第四篇 库存管理

<b>第8章 库存系统综述及初始化</b> .....	121	9.3.2 收 货 .....	142
8.1 库存系统综述 .....	121	9.3.3 发 货 .....	144
8.1.1 概 述 .....	121	9.4 库存转储 .....	145
8.1.2 业务流程 .....	121	9.4.1 概 述 .....	145
8.2 库存主数据准备 .....	122	9.4.2 仓库间的物料调拨 .....	145
8.2.1 物料主数据 .....	122	9.5 库存盘点 .....	147
8.2.2 价格清单 .....	125	9.5.1 库存盘点 .....	147
8.2.3 库存相关数据定义 .....	129	9.5.2 周期性盘点 .....	150
8.3 库存初始化设置 .....	129	9.6 库存相关业务报表 .....	151
8.3.1 存货计价方式 .....	129	9.6.1 物料清单 .....	151
8.3.2 库存的一般设置 .....	130	9.6.2 上次价格报表 .....	152
8.3.3 库存量控制的设置 .....	132	9.6.3 不活跃物料 .....	152
8.3.4 库存期初余额 .....	133	9.6.4 物料查询 .....	153
<b>第9章 库存业务处理</b> .....	134	9.6.5 库存过账清单 .....	153
9.1 库存采购 .....	134	9.6.6 库存状态 .....	154
9.1.1 概 述 .....	134	9.6.7 仓库报表中的库存 .....	154
9.1.2 采购入库 .....	134	9.6.8 库存审计报表 .....	155
9.1.3 采购退货 .....	137	9.6.9 存货计价报表 .....	155
9.2 库存销售 .....	138	9.7 序列号和批次管理 .....	156
9.2.1 概 述 .....	138	9.7.1 概 述 .....	156
9.2.2 销售出库 .....	139	9.7.2 序列号管理 .....	156
9.3 非交易性收/发货 .....	142	9.7.3 批次管理 .....	158
9.3.1 概 述 .....	142	9.7.4 序列号和批次报表 .....	158

## 第五篇 财务篇

<b>第10章 财务系统综述及初始化设置</b> .....	163	10.1.1 概 述 .....	163
10.1 财务系统综述 .....	163	10.1.2 方案流程 .....	163

10.1.3 总体功能 .....	164	11.3.1 采购与应付款 .....	188
10.2 财务主数据 .....	166	11.3.2 销售与应收款 .....	190
10.2.1 概述 .....	166	11.3.3 库存 .....	191
10.2.2 作业过程 .....	167	11.4 期末处理 .....	196
10.3 初始化设置 .....	168	11.4.1 概述 .....	196
10.3.1 系统初始化设置 .....	169	11.4.2 汇率差异 .....	196
10.3.2 财务预算功能设置过程 .....	170	11.4.3 期末结账 .....	197
10.3.3 系统默认过账控制科目 设置过程 .....	172	11.5 报表与查询 .....	199
10.3.4 期初余额装入过程 .....	176	11.5.1 账簿查询 .....	199
<b>第 11 章 财务会计处理</b> .....	179	11.5.2 财务报表 .....	202
11.1 凭证处理 .....	180	<b>第 12 章 财务增强模块</b> .....	207
11.1.1 日记账凭证和日记账分录 .....	180	12.1 固定资产 .....	207
11.1.2 凭证的填制与审核 .....	180	12.1.1 概述 .....	207
11.1.3 凭证的反冲 .....	182	12.1.2 系统功能 .....	208
11.1.4 过账模板 .....	183	12.1.3 与固定资产相关的财务 凭证 .....	209
11.1.5 周期性过账 .....	185	12.2 工资管理 .....	211
11.2 管理核算 .....	185	12.2.1 概述 .....	211
11.2.1 项目核算 .....	185	12.2.2 系统功能 .....	212
11.2.2 成本会计 .....	185	12.3 金税接口 .....	213
11.2.3 财务预算 .....	187	12.3.1 概述 .....	213
11.3 企业主要业务交易的财务 核算 .....	188	12.3.2 系统功能 .....	214
<b>第六篇 生产篇</b>			
<b>第 13 章 生产系统综述与主数据</b> .....	217	14.1.1 物料清单类型 .....	226
13.1 生产系统综述 .....	217	14.1.2 虚拟物料 .....	227
13.1.1 概述 .....	217	14.1.3 物料清单报表 .....	228
13.1.2 业务流程 .....	217	14.2 物料需求计划 .....	228
13.2 生产主数据管理 .....	219	14.2.1 定义预测 .....	229
13.2.1 物料单设置 .....	219	14.2.2 计划向导 .....	230
13.2.2 产品工程数据管理 .....	221	14.2.3 订单建议报表 .....	232
13.2.3 生产工程数据 .....	221	14.3 生产订单 .....	233
13.3 增强模块 .....	222	14.3.1 生产订单建立 .....	233
13.3.1 增强模块安装 .....	222	14.3.2 下达生产订单 .....	234
13.3.2 启动或停止所选增强模块 .....	223	14.3.3 生产订单控制 .....	234
13.4 系统初始化设置 .....	224	14.3.4 生产订单完工 .....	236
<b>第 14 章 基本生产业务处理</b> .....	225	14.3.5 生产装配计划 .....	237
14.1 物料清单 .....	225	14.3.6 车间生产计划 .....	237

14.4 生产发货 .....	237	15.1.1 生产数据管理 .....	240
14.4.1 生产自动发料 .....	237	15.1.2 产品数据管理 .....	241
14.4.2 生产领料 .....	237	15.2 主生产计划 .....	242
14.5 生产收货 .....	239	15.3 能力计划 .....	243
14.5.1 产成品入库 .....	239	15.4 生产控制 .....	243
14.5.2 退料入库 .....	239	15.5 车间管理 .....	244
<b>第 15 章 增强生产解决方案 .....</b>	<b>240</b>	15.6 质量管理 .....	246
15.1 数据管理 .....	240	15.7 设备管理 .....	247

## 第七篇 CRM 篇

<b>第 16 章 销售机会管理 .....</b>	<b>251</b>	18.2 服务管理相关主数据 .....	273
16.1 系统综述 .....	251	18.2.1 员工主数据 .....	274
16.1.1 概 述 .....	251	18.2.2 其他相关主数据 .....	276
16.1.2 业务流程 .....	251	18.3 服务工作流程 .....	280
16.2 销售机会过程建立 .....	252	18.3.1 产品保修服务 .....	280
16.2.1 概 述 .....	252	18.3.2 根据服务合同进行服务 .....	281
16.2.2 销售相关数据定义 .....	253	18.4 客户服务跟踪卡和服务合同 .....	281
16.2.3 与业务伙伴的联系 .....	253	18.4.1 自动创建客户服务跟踪卡 和服务合同 .....	281
16.3 管理销售机会 .....	255	18.4.2 手工创建用户服务跟踪卡 和服务合同 .....	284
16.3.1 添加销售机会 .....	255	18.4.3 一般性支持服务 .....	285
16.3.2 维护和关闭销售机会 .....	258	18.5 服务呼叫 .....	286
16.4 销售机会报表 .....	259	18.5.1 服务请求的生命周期 .....	286
16.4.1 概 述 .....	259	18.5.2 接受服务请求 .....	287
16.4.2 销售机会分析 .....	259	18.5.3 查询知识库 .....	288
16.4.3 阶段分析 .....	260	18.5.4 指派技术人员 .....	288
16.4.4 赢得机会 .....	262	18.5.5 解决问题 .....	288
16.5 机会管道 .....	263	18.5.6 服务成本与服务发票 .....	292
16.5.1 概 述 .....	263	18.6 知识库解决方案 .....	293
16.5.2 动态机会分析 .....	265	18.6.1 创建知识库解决方案 .....	294
<b>第 17 章 客户管理 .....</b>	<b>267</b>	18.6.2 查询知识库解决方案 .....	294
17.1 客户主数据概述 .....	267	18.7 客户服务查询 .....	295
17.2 维护业务伙伴主数据 .....	268	18.7.1 拖放相关 .....	295
17.3 客户相关单据概览 .....	271	18.7.2 查询向导和查询接口 .....	295
17.4 客户的服务呼叫一览 .....	272	18.8 客户服务相关报表 .....	295
<b>第 18 章 服务管理 .....</b>	<b>273</b>		
18.1 系统综述 .....	273		

## 第八篇 系统管理

<b>第 19 章 系统管理概述与安装</b> .....	301	<b>第 21 章 SBO 客户化工具</b> .....	344
19.1 系统管理概述 .....	301	21.1 拖放相关 .....	344
19.2 系统安装 .....	301	21.1.1 拖放相关示例 .....	344
19.2.1 SBO 系统安装概述 .....	301	21.1.2 过滤显示 .....	345
19.2.2 安装 SQL Server 2000 .....	302	21.2 警报管理 .....	346
19.2.3 安装 SAP Business One Server .....	305	21.2.1 概 述 .....	346
19.2.4 安装 SAP Business One Client .....	312	21.2.2 警报管理设置 .....	347
19.2.5 卸载 SAP Business One .....	312	21.2.3 用户自定义查询警报 .....	349
19.3 SBO 系统管理 .....	313	21.3 数据导出/导入 .....	349
19.3.1 权限管理 .....	313	21.3.1 数据导出 .....	349
19.3.2 审批程序 .....	317	21.3.2 数据导入 .....	351
<b>第 20 章 初始化设置及定义</b> .....	319	21.4 消息管理 .....	352
20.1 初始化概述 .....	319	21.4.1 概 述 .....	352
20.2 建立公司 .....	319	21.4.2 发送消息 .....	352
20.2.1 新建公司 .....	319	21.4.3 消息/警报概览 .....	353
20.2.2 选择公司 .....	320	21.5 用户定义字段 .....	354
20.2.3 公司细节设置 .....	321	21.5.1 自定义字段 .....	354
20.3 系统初始化设置 .....	324	21.5.2 自定义表 .....	358
20.3.1 一般设置 .....	324	21.5.3 用户字段与用户表的 关联 .....	359
20.3.2 凭证编号 .....	332	21.6 查询向导的建立 .....	360
20.3.3 凭证设置 .....	335	21.6.1 概 述 .....	360
20.4 设 置 .....	338	21.6.2 查询向导 .....	360
20.4.1 总账科目确认 .....	338	21.7 格式化搜索 .....	364
20.4.2 定义用户 .....	338	21.7.1 概 述 .....	364
20.4.3 定义国家 .....	339	21.7.2 现有值中的格式化搜索 .....	365
20.4.4 定义地址格式 .....	340	21.7.3 按已保存的查询搜索 .....	366
20.4.5 定义货币/外币汇率 .....	340	21.8 文档打印 .....	367
20.4.6 定义付款方式/现金折 扣/佣金组 .....	341	21.8.1 概 述 .....	367
20.4.7 定义销售员 .....	341	21.8.2 文档打印模板编辑 .....	368
20.4.8 定义交易代码 .....	342	21.8.3 文档打印模板编辑窗口 .....	368
20.4.9 定义到岸成本 .....	342	<b>第 22 章 SBO SDK 简介及 Add-On       的注册和安装</b> .....	373
20.4.10 定义项目 .....	342	22.1 SDK 简介 .....	373
20.4.11 定义税收组 .....	342	22.2 DI-API 简介 .....	375
		22.2.1 概 述 .....	375

22.2.2 DI-API 安装 .....	375	<b>第 23 章 数据库管理与局域网配置</b> ...	381
22.2.3 DI-API 体系结构 .....	376	23.1 数据库管理 .....	381
22.3 UI-API 简介 .....	377	23.1.1 数据库备份 .....	381
22.4 Add-On 简介 .....	377	23.1.2 数据库恢复 .....	384
22.5 Add-On 注册 .....	378	23.2 系统局域网配置 .....	384
22.5.1 Add-On 的启动原理 .....	378	23.2.1 概 述 .....	384
22.5.2 Add-On 的注册方法 .....	378	23.2.2 局域网基本配置 .....	386
22.6 Add-On 安装 .....	379	<b>参考文献</b> .....	387

# 第一篇

---

# 基础篇

Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案是建立在信息技术基础上,以系统化的管理思想为企业决策层及员工提供决策运行手段管理平台的 ERP 应用解决方案。方案基于 SBO 产品架构,融合了东软最佳行业业务实践,为中小企业开展业务提供了所有必需的功能,并提供了扩展机制,以满足企业的独特需求。应用 Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案,将为中小企业带来最佳效益。

掌握和应用 Neusoft/SAP Business One 敏捷商务解决方案,也将为广大读者在中小企业信息化工作上奠定一定的应用基础。





# 第1章

## 绪 论

### 1.1 ERP 系统概论

#### 1.1.1 ERP 概念

ERP(Enterprise Resource Planning,企业资源计划系统),是指建立在信息技术基础上,以系统化的管理思想,为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。ERP 系统集成信息技术与先进的管理思想于一身,成为现代企业的运行模式,反映时代对企业合理调配资源,最大化地创造社会财富的要求,成为企业在信息时代生存、发展的基石。

进一步,我们可以从管理思想、软件产品、管理系统三个层次给出它的定义:

1. 是由美国著名的计算机技术咨询和评估集团 Garter Group Inc 提出的一整套企业管理系统体系标准,其实质是在 MRP- II (Manufacturing Resource Planning,制造资源计划)基础上进一步发展而成的面向供应链(Supply Chain)的管理思想;
2. 是综合应用了客户机/服务器体系、关系数据库结构、面向对象技术、图形用户界面、第四代语言(4GL)、网络通讯等信息产业成果,以 ERP 管理思想为灵魂的软件产品;
3. 是整合了企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机硬件和软件于一体的企业资源管理系统。

#### 1.1.2 ERP 系统发展

ERP 系统发展可粗略分为如下阶段:

##### 1. MIS 系统阶段(Management Information System)

企业的信息管理系统主要完成记录大量原始数据、支持查询、汇总等方面的工作。

##### 2. MRP 阶段(Material Requirement Planning)

企业的信息管理系统对产品构成进行管理,借助计算机的运算能力及系统对客户订单、在库物料、产品构成的管理能力,实现依据客户订单,按照产品结构清单展开并计算物料需求计划,以实现减少库存、优化库存的管理目标。

##### 3. MRP- II 阶段(Manufacturing Resource Planning)

在 MRP 管理系统的基础上,系统增加了对企业生产中心、加工工时、生产能力等方面的管理,以实现计算机进行生产排程的功能,同时也将财务的功能囊括进来,在企业中形成以计算机