

SAP 解决方案详述
SAP Business One



帮助成长型企业
提高运作效率、
获利能力以及扩展能力

目录

综述	4
SAP Business One : 应对当今业务挑战的集成解决方案	5
增强业务控制能力	5
SAP Business One 中文版的特点	7
SAP Business One : 为您的业务成功而设计	8
技术架构	8
功能和特性	8
客户化配置	9
强大的开发接口	10
可选增强模块	11
与 mySAP Business Suite 集成	12
系统要求	13
最佳的业务解决方案	14

附录：功能介绍	14
财务	14
销售机会	15
销售 - 应收帐款	15
采购 - 应付帐款	16
业务伙伴	17
收付款	17
库存管理	18
生产	19
物料需求计划(MRP).....	19
服务管理	20
人力资源	20
报表	20

综述

SAP Business One 是专为成长型企业 (SMBs)设计的可承受的集成化企业管理解决方案。企业所有者能够通过单一的系统实现业务流程的自动化,并将客户关系管理(CRM)、生产和财务系统的关键业务信息集成起来。借助 SAP Business One,企业所有者可以提高获利能力,并且增强控制能力。

SAP BUSINESS ONE :

应对当今业务挑战的集成解决方案

经济环境的不确定性、激烈的竞争以及新的客户需求使得成长型企业面临更巨大的压力。有效地应对这些压力要求企业更好地控制其业务的运作。然而,传统的业务管理应用(部门级的缺乏集成的过时应用)-已经不能满足企业不断变化的需求。信息鸿沟、业务流程孤立以及历史数据使业务所有者无法对业务运作进行控制。这些系统将关键业务信息相互隔离,使用户必须耗费大量时间才能完成工作。这样的结果是:错过市场机遇,浪费精力,效率低下。

为了获得发展,企业需要一个易于承受、集成的企业管理解决方案,帮助企业实现业务流程自动化并实时获取业务运作信息的单一系统。世界领先的管理软件供应商 SAP 公司的 SAP Business One 就是这样一套解决方案。

SAP Business One 是一套操作简单但功能强大的解决方案,使您的业务随时处于掌控之中,无论何时都可获得开展业务运作所需的信息。SAP Business One 可根据您当前的独特业务需求轻松定制,而且可随时调整,以满足不断变化的业务需求。

增强业务控制能力

SAP Business One 为企业提高获利能力、更好地控制业务运作提供了多项核心能力,包括:

真正统一的业务视图

采用 SAP Business One,您可以:

通过一套综合的系统控制公司的运作,实现所有关键业务流程的自动化和流畅性 - 包括财务管理、销售管理、采购、库存管理、生产、收付款业务和客户关系管理等

使用内置的客户关系管理功能将销售、支持和售后服务流程等和客户相关的业务充分集成

实现生产管理中物料计划和物料清单的管理。您可以通过五个简单的步骤定义计划场景和管理物料计划,有效地匹配客户需求与生产计划

即时获取客户关系管理、生产和财务流程的关键信息

SAP Business One 可以帮助用户轻松查找到准确、相关、及时而且完整的业务信息。用户可以通过单一信息源全面了解整个业务运作状况。借助 SAP Business One,您可以:

采用易用的界面,简单而迅速地在系统中导航。您可以立即访问最新的业务数据,更有效地开展工作,并且更快地获得解决方案

使用获得专利的 Drag&Relate™ (拖放相关) 特性即时获得所需业务数据,以及数据的关联关系。实现分析时,您只需将数据从一个区域拖到另一个区域,并且进一步挖掘查看更详细的信息,以及对应的关系

通过 SAP Business One 与 Microsoft Outlook 的无缝集成实现同步通信。有了 SAP Business One，用户可以同步日历、联系人和任务，并获取和接入所有相关客户、合作伙伴以及供应商的信息

对关键业务实时和自动地响应

借助 SAP Business One，业务所有者可以管理例外业务情况——通过监控、预警以及实施。任何例外业务事件都会触发系统并立即通知管理人员，启动工作流程。采用 SAP Business One，您可以：

收到预警，该预警会同时触发工作流程，自动采取措施

快速而轻松地查询触发预警的业务事件的详细信息，采取适当的决策

建立客户化的工作流程——包括审批人、程序和步骤，使管理人员能够即时对事件做出响应

根据业务需求有效地扩展

SAP Business One 可轻松适应不断变化的业务形势和新的要求，而不会产生沉重的 IT 负担。采用 SAP Business One，您可以：

迅速地修改和调整解决方案，支持不同的业务需求以及不断变化的客户要求

以最小投入轻松地升级到新版本，避免承担不必要的成本

轻松地与其它应用集成，从而保护现有系统投资，或者充分利用新的技术

强调用户自主性

SAP Business One 为用户提供了强大的工具，根据特定的业务需求定制解决方案。采用 SAP Business One，用户能够：

定制表格、查询和报告参数——使其满足用户个性化要求

采用强大的定制能力，轻松更改解决方案，使方案更快地适应用户的业务运作方式

迅速获得收益

SAP Business One 可使企业缩短实施时间，迅速获得现代化解决方案的收益。采用 SAP Business One，您将获得：

直观的用户界面和标准的 Microsoft Windows 环境，帮助用户显著缩短学习时间，迅速提高工作效率。SAP Business One 仅需单服务器环境，从而进一步简化实施过程，并降低成本

易用的系统管理工具简化了解决方案的日常运行和维护，大大降低运行成本

降低总拥有成本(TCO)。该解决方案允许非技术人员轻松地添加新的功能，而无需进行编程。此外，您可以轻松地升级解决方案，增加新的功能。最后，与部门级应用系统相比，SAP Business One 消除了多系统间的集成以及维护成本。

SAP Business One 中文版特点

SAP Business One 如何帮您取得成功呢？该解决方案的特点包括：

集成：SAP Business One 是针对成长型企业的集成化业务管理解决方案，可以通过单一系统实现客户关系管理、生产、物流和财务管理的自动化。

满足中国本地化要求：SAP Business One 中文版完全符合中国法律和客户应用习惯的要求，满足中国会计制度以及会计流程中的特殊要求，如凭证审批、凭证冲销、增值税等。

内置客户关系管理方案：SAP Business One 是唯一一款提供给成长型企业的集成了内置客户关系管理的解决方案。

拖放相关 (Drag&Relate)：SAP Business One 是唯一采用拖放相关功能使用户端到端地查看所有业务运作状况的解决方案。通过鼠标就能完成大量复杂的业务分析活动

基于工作流的预警机制：SAP Business One 提供了基于工作流的预警机制，使用户能够对特定的事件进行业务监控、调整或者采取措施。

强大的适应能力：SAP Business One 允许用户轻松地自由添加字段、更改单据模式、定制查询条件和报告的解决方案。您可以根据业务变化的需求添加新的功能，或者升级解决方案。



图 1：通过拖放相关功能，用户可以在几秒钟内生成所需报表。

SAP BUSINESS ONE：为您业务的成功而设计

技术架构

灵活、可扩展并且强大

SAP Business One 是一个全面集成的解决方案，系统遵循直观、易用的思路设计。

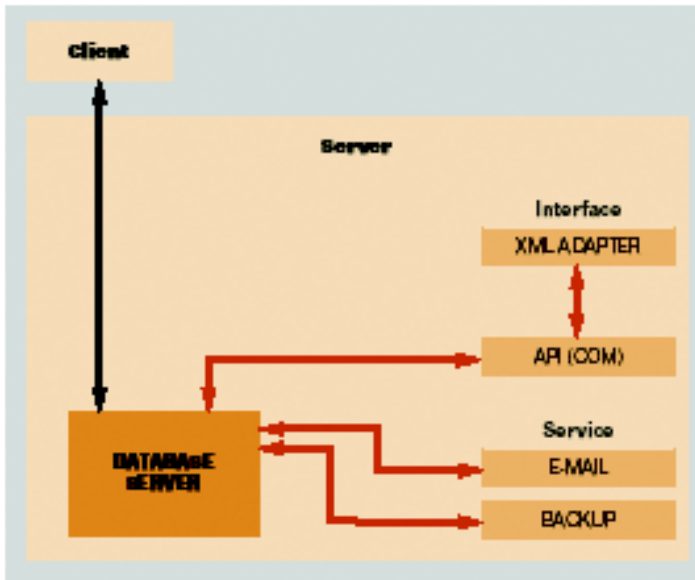


图2：单服务器环境即可实现SAP Business One的管理、维护以及与其它解决方案的集成。

SAP Business One 应用部署在与 Windows 网络无缝集成的单个服务器中。该解决方案采用基于 Win 32 的两层客户机/服务器，以最高的效率保证最佳的性能，并保护现有的网络投资。该解决方案包含安全、备份和网络接入协议。系统的接入通过广域网(WAN)终端服务或拨号连接实现。

在 SAP Business One 环境中，您可以利用数据库备份程序，轻松地保存数据库并传输到另一台机器上，直接访问关键的业务信息。最新的 SAP Business One 架构支持以下数据库：

Microsoft SQL Server

Sybase Adaptive Server Enterprise-Small Business Edition

IBM Universal Database Express Edition

为简化维护工作，管理员可以轻松查看所有功能列表，并为其他用户分配权限—例如读、全部权限或无权限。

功能与特性

功能概述

SAP Business One 操作简单但功能强大，可作为企业主要的业务管理应用系统。核心的 SAP Business One 解决方案为企业开展业务提供了所有必需的功能 - 另外还提供了特殊的功能，以满足企业的独特需求。在必要时，您可以添加更多的增强模块。SAP Business One 通过多个标准接口与其它应用无缝连接。这样，该解决方案就可成为成长型企业的综合的管理工具。

该解决方案为定制和备份数据、定义货币汇率、配制权限和预警以及从外部软件访问信息提供了所有的管理功能。此外，该解决方案还提供了 12 种主要功能，使 SAP Business One 大大超越了初级的管理功能 - 可用于管理整个业务流程。采用应用编程接口(API)，这种模块化的设计允许组件之间互相“对话”，提高适应能力。这 12 种主要功能包括：

财务：处理所有财务交易，包括总分类帐、科目设置和维护、日记帐分录、汇兑损益调整、预算定义、成本中心设置、成本分配规则等。

销售机会：用户可以使用 SAP Business One 集成的 CRM 解决方案维护与销售机会相关的详细信息，记录每一个销售机会从第一次电话到成功完成交易的每个环节。包括来源、潜力、截止日期、竞争对手和活动等。为该潜在商机创建的报价单，也可以和销售机会链接，以简化后续的跟踪和分析活动。

CRM 的另一个重要功能是强大的报表。用户可以根据潜在来源、地域、行业、客户和商品分析销售机会。此外，用户可以根据不同的时间范围管理预测和查看预期的收入，例如月或季度。用户还可以根据来源查看潜在客户的分布情况，以识别最有价值的潜在客户。

销售—应收帐款：创建报价，输入客户订单，设置交付日期，更新库存余额，并管理所有发票和应收帐款。

采购—应付帐款：管理和维护供应商合同和交易，例如签发采购单，更新库存数量，计算进口商品的到岸成本价值，处理退货以及红字发票。

业务伙伴：维护客户、分销商和供应商的所有信息，包括客户档案、相关业务交易，以及帐户余额，并可管理与该客户相关的活动日程表。

收付款：处理所有收付款相关业务，例如现金收款，开具支票，存款，信用卡付款以及银行对帐。

库存管理：管理存货计价方式、物料明细信息、价目表、特价协议、仓库转储、库存盘点、以及货物的包装和拣配。

生产：可以定义多级物料单(BOM)，并基于物料可用量以及生产推荐报表创建工单。

MRP(物料需求计划)：通过向导式的流程实现物料需求计划的制定，此流程允许用户根据多个标准分五步定义计划场景，同时允许用户根据预测数据预测需求情况。

服务：挖掘服务部门的潜力，对服务部门的运作、服务管理、服务

计划提供支持，跟踪客户交流活动和客户支持。提供的知识库可帮助技术人员研究或解决问题。

人力资源：利用员工详细信息、联系信息和各种状态报表支持员工的管理。

报表：为企业的各个层面管理者和用户提供了强大灵活的报表，包括客户和供应商债务、销售、现金流量、客户联系信息、会计帐簿、财务报表、库存情况、价格和客户活动等。

客户化配置

定制灵活

SAP Business One 允许用户配置系统里所有的基础设置，包括定义汇率，设置授权参数、创建内部邮件、电子邮件和 SMS 设置，以及配置数据导入 / 导出功能。

对于基础设置部分，可配置的主要功能包括：

公司选择支持多个公司数据库的建立

系统初始化和一般参数—主要用于设定公司数据与系统配置参数
基本定义—会计科目表、税务代码、销售人员、地域、项目、地址格式、付款条件、供应商、客户、商品和佣金组、仓库、服务合同模板和队列、银行、付款方式以及交货方式等

授权—管理员可以定义用户可以访问哪些信息。文档都有其所有者，并且根据用户与所有者的关系，这些文档将被授予完全、只读或者无访问权限。访问权限的定义可以根据用户是否为同一小组、部门或分部，或者是否有相同的经理作为所有者，或者是否为所有者的经理或者下属来定义。

汇率的定义—这是设计外币的所有报告和所记录数据的基础

实用程序—备份数据，定义自动化流程

数据导入 / 导出

恢复：数据管理 / 恢复

预警功能：建立预警的模板以及预警条件

发送消息：为内部用户、客户和供应商发送消息

期初余额：定义总帐科目期初余额和业务伙伴的期初余额。

关于其它部分的配置内容，请参考“附录”部分。

支持用户自定义字段

在 SAP Business One 中，用户可以为所有对象定义自己的字段，包括物料、业务伙伴和订单。这一功能使用户能够灵活管理不同业务活动所需的各种信息。用户自定义字段支持不同类型的信息，例如文本、地址、电话号码、URL、文件附件、图片以及下拉列表。

强大的格式化搜索

使用格式化搜索可根据预定义查询条件查找的数值填写到系统中的字段中（包括用户自定义字段）。格式化搜索（选择）的用途包括：

根据需填写字段的属性在字段中输入所需数值

为该字段填写预定义的值

根据预定义查询条件（用户自定义）在字段中自动输入数值

定义不同系统字段之间的从属关系—例如字段X中的数值基于字段Y中的数值

显示系统中仅用于查询的字段—例如用户签名、创建日期和未清帐户余额等。

强大的开发接口

SAP Business One 提供了一个具有强大核心功能的基础系统，包括客户关系管理、生产和财务功能。该解决方案包含适合企业以及特定国家要求的主要流程，如对指定国家的法律、货币和财务要求的满足。应用编程接口(API)使企业可以在特定行业功能的基础上使用这一系

统 - 并根据自己的需求更改现有的功能。基础系统采用了基于 COM 技术的 API。企业可以采用此 API 来扩展解决方案，或者对其进行调整，以满足特定的要求。可用的 COM 对象可以采用编程语言进行编辑，例如 Visual Basic、C/C++ 和 Java。可用的 API 有两种不同类型：一种用于数据接口 (DI)，另一种用于编辑用户界面 (UI)。

数据接口

DI API 采用对象和程序读取和处理 SAP Business One 中最重要的数据对象。此 API 允许用户访问主数据和交易数据，以及大量的通用对象。数据 API 提供的对象和程序包括：

DBConnection：建立与 SQL 服务器的连接

公司：显示企业数据库

RecordSet：包含 SQL 数据；其 DoQuery 功能可用于启动 SQL 查询和预先保存的流程

SBObob：帮助迅速而轻松地寻找有价值的信息

消息：向另一个 SAP Business One 用户发送消息以及文件附件和链接

UserFields：包含一组用户自定义的字段

字段：处理字段数据

商品：显示一种产品的主数据记录

BusinessPartner：包含客户或供应商的主数据记录

ProductTrees：显示 BOM 的标题

ProductTreesLines：显示分配给 BOM 的每种物料

Documents：显示销售或采购单据的标题行

DocumentsLines：包含分配给销售或采购单据的每个项目

JournalEntries：显示日记帐分录

用户界面

UI API提供的对象和过程可用于输入字段/复选框、内部系统事件等。

用户界面提供的对象和过程包括：

Application：建立与 SAP Business One 应用程序的连接

Form：表示 SAP Business One 中的一个窗口

Item：用于对对话框的处理(如变更其内容和位置、大小或可见性)

Check box：处理复选框

Matrix：表示窗口中的一个表格

ItemEvent：用于处理事件

MenuItem：激活一个菜单项

MenuEvent：影响或修改事件处理

可选增强模块

除了基本解决方案之外，SAP 还提供了大量 SAP Business One 的可选增强模块。这些模块不需要用户额外投资。(注意：下文列示的增强模块中的部分模块在现有 SAP Business One 中文版中并不支持。SAP 将在未来的 SAP Business One 中文版本中逐步实现对这些增强模块的支持。客户如有需要，请联系合作伙伴垂询版本发布和适用情况)

与 Outlook 集成

SAP Business One 与 Microsoft Outlook 全面集成，可跨越不同企业和业务部门进行无缝通信。用户可以在 SAP Business One 和 Outlook 之间共享联系人、约会和任务。另外，在 Outlook 中还集成了报价管理功能。

数据移植包

数据传输工作台 (DTW)

SAP Business One 数据传输工作台旨在帮助客户更加轻松地实施项目，从现有系统轻松地将主数据和交易数据移植到 SAP Business One 系统中。预定义的数据文件模板可以简化数据的准备，以方便导入。

移植到 mySAP Business Suite

采用 SAP Business One 的企业拥有一个可以随企业需求变化而扩展的解决方案。SAP 提供了从 SAP Business One 到 mySAP Business Suite 业务解决方案套件的移植方案，使企业能够与母公司连接，或者满足迅速成长为拥有数千名员工企业的需求。

业务配置工具(BC sets)

BC sets 是一个实施工具，用于简化客户化定制流程。此特性使合作伙伴的解决方案可以更容易地创建和维护。用户可以重复使用某一功能或者整个业务流程的设置。

付款引擎

使用 SAP Business One 付款引擎可以为电子支付方式创建文件格式。用户可以访问预定义的文件格式进行银行转帐、导入银行结算表、以及不同国家的电子支票。集成的现金和银行管理功能允许您通过单个步骤处理和调整多个银行的结算交易。

打印模板设计器

打印模板设计器是一个模块化开发工具，与 SAP Business One 集成在一起，用于优化表格打印和布局设计方面的功能，更好地控制标签的设计和外观。

技术支持桌面

技术支持桌面允许您从 SAP Business One 应用直接接入 SAP Service Marketplace。经过简单的配置，您可以脱机创建消息，然后在登录网络后向 SAP Service Marketplace 发送最大带有 4MB 附件的消息。

SAP EarlyWatch Alert

SAP EarlyWatch Alert (SAP 预警提示) 可以从客户系统中收集到系统性能信息，帮您预防系统出现问题。从 SAP Business One 系统收集的数据将被导入到 SAP 系统中，用于分析。分析的结果被复制到 SAP Service Marketplace，供您访问。此外，您也可以通过电子邮件收到所有分析报告。

固定资产

作为财务管理的一项管理内容，SAP Business One 中的固定资产模块使您能够管理和监控固定资产。该模块可以处理固定资产采购、退货、报废和转让以及计提固定资产折旧等业务。

与 mySAP Business Suite 集成

SAP Business One 的开放式架构支持该方案与 mySAP Business Suite 以及其它独立软件供应商提供的软件集成，使企业规模较小的分部或分公司也能够全面感受到 SAP 解决方案的优势。

SAP Business One 通过 SAP NetWeaver 技术平台将企业的分公司、合作伙伴和供应商轻松集成到 mySAP Business Suite 环境中，而 SAP NetWeaver 技术平台是所有 mySAP Business Suite 解决方案的基础。SAP NetWeaver 平台将帮助企业从现有的 IT 投资中获得更多的价值。SAP NetWeaver 为所有运行 SAP 或非 SAP 的系统集成到单个平台上提供了最佳的方式。

SAP Business One 使用的 Microsoft Windows 技术使用户能够与其它 Windows 桌面应用轻松地交换数据，例如 Word、Excel 和 Outlook。

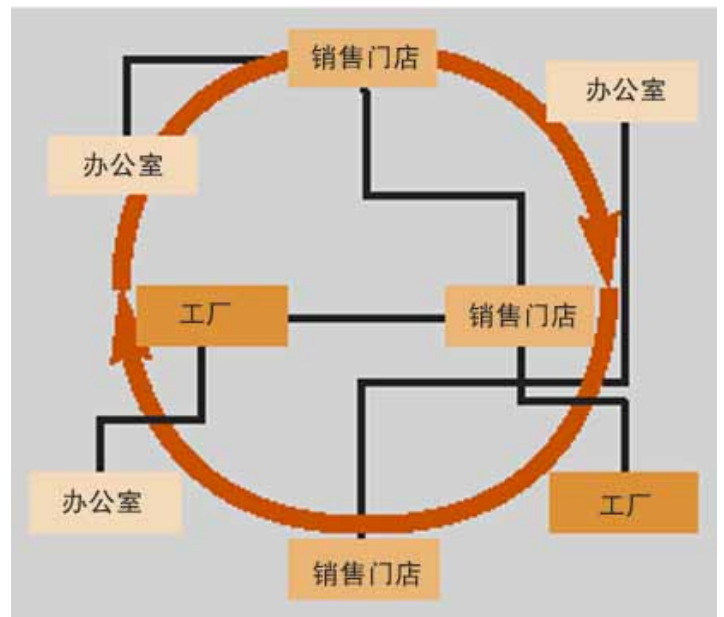


图 3：SAP Business One 引入了一个新的模式：将整个企业视为单个对象进行管理，而与单个办公地点无关。

与 SAP 系统的集成情景

SAP Business One 是跨国企业在单个分支机构或子公司使用的理想解决方案。集成程序包无缝链接了总部使用的 mySAP Business Suite 和全球各子公司安装的 SAP Business One 系统。这样就构成了一个基于 SAP 业务信息仓库 (SAP BW)、SAP 企业门户 (SAP Portal) 和 SAP NetWeaver 技术的无缝集成系统环境。

基于 SAP BW 的数据合并

跨国企业的管理人员需要集成化的信息系统,使他们能够监控来自不同生产系统的数据,以制订最佳的决策。SAP Business One 提供了一个预先配置的解决方案,可监控各分支机构的业务数据,并提取数据做分析报表。并且为使用 SAP Business One 的跨国分支机构提供了必要的数据的接入方案。

SAP 企业门户

通过 SAP 企业门户访问数据使企业能够将 SAP Business One 与 mySAP Business Suite 以及外部数据源和其它软件解决方案集成在一起。通过此门户,企业可以创建所有共享业务活动的集中接入点,并可使全球各地的员工、合作伙伴和客户能够访问这些信息。优点包括:

集中接入信息,对数据源位于何处无限制(企业内部网或互联网)

跨企业的业务流程集成

透明、统一的方式接入解决方案实现企业内部和企业间的合作

先进的交互技术:采用智能化内容分类,点击式的友好操作方式,以及节约时间的拖放相关分析功能

系统要求

降低总拥有成本

解决方案的最低系统使客户投入较低的总拥有成本成为可能,并使系统管理和维护简单而直接。下表列出了 SAP Business One 的要求。

服务器	
操作系统	Microsoft Windows 2000 Server/Advanced Server Microsoft Windows 2003 Server Standard/Enterprise 32Bit
CPU	MS SQL Server-1x Intel Pentium III Sybase ASE-1x Intel Pentium IV IBM DB2-1x Intel Pentium IV
RAM	MS SQL Server-512MB Sybase ASE-1GB IBM DB2-1GB
硬盘剩余空间	MS SQL Server- 系统分区 0.5GB/ 数据分区 2GB Sybase ASE- 系统分区 0.5GB/ 数据分区 2GB+ 每个公司数据库额外需要 1GB IBM DB2- 系统分区 0.5GB/ 数据分区 2GB
CD-ROM 驱动器	24x 或更高
显示器	640x480, 256 色或更高配置
数据库	Microsoft SQL Server 2000 SP3 Sybase Adaptive Server Enterprise-Small Business Edition Version 12.5.2 GA IBM Universal Database Express Edition-Version 8.1 FP5
软件	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components (MDAC) 2.6/2.8 for Windows 2003 Server 对于 IBM DB2: Microsoft .Net SDK-Windows 2000 Microsoft Visual C++ .NET-Windows 2003
客户端	
操作系统	Microsoft Windows 2000 Professional Microsoft Windows XP SP1 32 Bit
CPU	1x Intel Pentium
RAM	128MB
硬盘剩余空间	500MB
CD-ROM 驱动器	24x 或更高
显示器	800x600, 24 位彩色或更高
软件	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components 2.6 (MDAC) 或更高版本

表 1: SAP Business One 的最低软硬件要求

最佳的业务解决方案

SAP Business One作为专为成长型企业提供了易于承受的集成化业务管理解决方案,使用户获得对软件进行更改以及轻松地获得业务运作所需的答案的权力。SAP Business One 是业务管理解决方案的新标准。SAP Business One 来自拥有 30 余年丰富经验并在全球拥有 1200 万用户的全球领先业务软件解决方案提供商 SAP 公司。

您可以利用 SAP Business One 的强大功能开展业务,提高利润,并增强控制能力。欲了解更多信息,请访问公司网站:

<http://www.sap.com.cn/china/solutions/smb/businessone>

附录：功能介绍

财务

会计科目: SAP Business One提供了针对不同国家的会计科目表模板,这些模板可以根据业务要求进行修改,最多可以定义多达 10 层的科目级次。

日记帐分录: 用户可以手工创建日记帐分录,以及查找现有日记帐分录。(注:大部分日记帐分录从销售、采购和收付款模块自动登入。)此外,用户可以自动将每个交易分配给项目或者利润中心。

日记帐凭证: 用户可以将多个手工日记帐凭证保存为一个批次,进行批量审批。在未审批并保存为日记帐分录前允许用户对这些日记帐凭证进行修改。

过帐模板: 用户可以定义日记帐分录的模板,节约手工输入日记帐分录的时间并避免错误。

周期性过帐: 用户可以需要周期性登入的日记帐分录,在指定执行频率后,系统将按时自动提醒用户输入这些登帐项。

冲销事务: 该解决方案允许用户自动冲销月末财务调整所录入的凭证。根据缺省设置,指定凭证的冲销在下一个日历月的第一天进行,但是,如有必要,用户可以为每个凭证指定不同的冲销日期。

汇率差异: 该解决方案允许用户定期评估外币科目的未清额,然后自动计算汇兑损益,并选择正确的调整交易登入。

财务报表模板：用户可以迅速而轻松地创建任意数量的财务报表模板。包括资产负债表、损益表、现金流量表等。

预算：此功能主要用于预算的定义和管理。用户可以配置预算分配方法，以任意货币定义预算数字（本位币、外币或者两种都用），并显示汇总的预算报告，对实际发生额和预计值进行比较。此外，用户可以定义预警或控制，在交易超出每个月或每年的预算时给出通知。

定义利润中心：用户可以在系统中定义不同的利润中心以及分配规则，系统可支持五种分析维度。

定义分配规则：用户可以根据要求定义不同的分配规则，然后根据相应的分配规则分配收入或成本。此外用户还可为某个会计科目预设分配规则。

利润中心和分配规则表：系统以表格形式显示利润中心和分配规则。用户还可以在此处新增利润中心和分配规则，并对原有规则进行调整。一旦相关成本参数都已定义完，系统将自动地把成本分配给分配规则直达的成本中心，从而迅速地形成详细的成本信息。

利润中心报表：此报表基于根据分配规则产生的直接和间接收入与成本。用户可以选择年和月显示格式，并将结果与前一期间的数字进行比较。

销售机会

用户可以使用该功能管理和维护销售信息，记录每一个销售机会从第一次电话到成功完成交易的每个环节。包括来源、潜力、截止日期、竞争对手和活动等。为该潜在商机创建的报价单，也可以和销售机会链接，以简化后续的跟踪和分析活动。

销售—应收帐款

报价单：使用 SAP Business One 的销售报价可以灵活创建任何营销文档。该报价单支持不同的行类型，允许用户创建之前行的小计。用户可以在文档中的任何位置插入自由格式的文本，还可以使用标准备注文本。标准备注可以存储和重复使用。页眉和页脚文本也可以由用户为每个文档进行定义。每个报价的毛利都可以计算。向客户提供的最后销售价格可以轻松地查看。一旦创建了报价，用户就可以通过点击鼠标导出到 Microsoft Word 中。

订单：创建订单时，用户可以执行可用量的检查，此特性帮助用户了解缺货时多个库存的商品库存情况，从而简化订单的输入。下订单时可以从备选商品列表中选择所需商品，定义延期订购该商品，或者允许商品部分交货。订单创建时可以定义不同的交货日期，以及每个行

项目的发货地址。用户可以自动从销售单中创建采购单，并指定发货到客户处。

交货：可使用交货功能生成必要的包装单据。内置的包装流程有助于在交货过程中将货物分成不同的包装批次。用户可以通过点击鼠标查看交货单中的发运状态以及交货跟踪号码。交货时，仓库中的货物数量自动更新。

退货：用户可以采用退货单据轻松地处理未开发票业务的退货，或者货物修理业务。

应收发票：创建发票时系统将自动创建一个相应的日记帐分录。如果客户立即支付部分发票，用户就可以创建自动收款凭证。

应收发票和付款：用户只需通过直接创建应收发票和付款单据这一个步骤就可同时创建发票和收款凭证。

应收贷项凭证：创建贷项凭证时，例如创建退货的贷项凭证，可轻松地原始发票导入所需的数据。

单据打印：此功能有助于用户打印任何销售和采购单据。用户可以按照期间、单据号码或者单据类型进行选择。

自动汇总向导：此向导允许用户指定现有的销售单据并汇总生成单张发票中。主要处理对于以月为期间创建多个订单或发货单、但需要在月末为每个客户汇总生成发票的业务。

单据草稿：此特性允许用户打印、编辑和管理保存为草稿的所有单据。

催款向导：功能强大的向导用于处理客户的催款函，并保留每个客户的催款历史记录。此向导可定期执行，例如每月或每周，以检查所有未清的发票。可以按照预定义的间隔发送一系列不同级别的催款函。此外，用户还可以定义利息计算和催款费用的方法。

采购—应付帐款

采购订单：SAP Business One 允许用户向供应商订购材料或服务。这些订单更新所订购项目的可用数量，并通知仓库管理员预定的交货日期。用户可以将单个采购单拆分为多个部分，例如，当商品需要发送到多个仓库时就可以使用拆分。采购订单或应付帐款(AP)凭证中的每个行项目可以根据要求发送到不同的仓库。

收货采购订单：用户使用该功能进行收货管理，并将货物分配给多个仓库。收货可以与采购单链接，而且用户可以根据确切收到的数量更改基于采购单产生的原始数量。

退货：退回给供应商修理的货物或者不涉及到应付帐款的退货可以采用该单据进行处理。

应付发票：创建供应商发票时，SAP Business One 还将自动创建一个日记帐分录。这些信息可供用户对供应商的后续付款时使用。

应付贷项凭证：处理向供应商退货业务时，创建贷项凭证，可轻松地
从原始发票导入所需的数据。

到岸成本：SAP Business One 允许用户计算进口商品的采购价格。用
户可以将多个类型的到岸成本（例如运费、保险费和客户税款）分配
为每个商品上，更新其确切的仓库价值。

单据草稿：此特性允许用户打印、编辑和管理保存为草稿的所有采购
单据。

单据打印：此功能可帮助用户打印所有销售和采购单据。用户可以根据
期间、单据号码或单据类型进行选择。

业务伙伴

记录客户和供应商的所有关键信息，例如地址、偏好、销售人员和信
用额度等。用户可以为每个业务伙伴定义不限数量的联系人，并附上
电话号码、电子邮件地址和其它重要数据。用户可以输入客户联系人
或供应商名称，并发送电子邮件或短消息。所有相关的数据 - 包括客
户销售报告和帐户详细余额 - 都可以显示出来。

活动：此特性用于跟踪与客户的交互，例如电话、会议和后续任务。
用户还可以在活动中添加注释和附件，并预先安排下次活动的时间。

日历：SAP Business One 允许用户创建日历，以图形方式显示一个或
多个用户的活动。日历还提供了安排活动日期以及修改预定活动的功

能。可以通过配置仅显示指定的活动和用户。用户还可以通过不同的
布局查看活动，例如每天、每月、工作周、整周和团队日历。

收付款

收款：用户可以处理收款业务，包括使用支票、信用卡付款、现金和
银行转帐收款。用户创建付款时，总分类帐自动更新。

支票：此特性有助于用户管理所有的支票信息，并开出或取消支票。

信用卡管理：此特性有助于用户轻松管理所有信用卡数据。

付款：付款功能主要处理对供应商的付款，可以对未清发票进行付
款。

付款向导：此特性可帮助用户使用电子银行进行转帐或签发支票，从
而节约时间。用户根据一系列自定义的标准选择需支付款项的供应
商，例如到期日。然后，系统创建一个付款批次，可以采用报告形式
查看。付款批次可以保存为建议，或者在创建时执行。

银行对帐和核销：该解决方案可实现全自动的对帐。用户可以调整贷
项和借项交易，作为调整任何总分类帐或者比较现金簿余额和银行结
算表余额的方法。

对帐向导：此 SAP Business One 向导可节约财务人员的时间。一旦
定义了对帐参数，解决方案就采用定义的算法自动进行对帐。

库存管理

用户可以在系统中建立不同的物料及仓库，并对物料进行管理，定义物料特性及价格清单。并维护序列号和批号以及价目表。用户还可以定义备选商品，根据当前的市场价值重新评估存货成本，并执行周期盘点、仓库间调拨、寄售等特殊业务。

物料主数据：用户可以定义仓库物料，销售物料，采购物料，或者非存货物料，包括人力、差旅或固定资产。并为这些物料定义采购供应商、采购和销售计量单位，以及物料的税码等详细信息。

支持为物料建立多个仓库并维护物料在每个仓库中的成本。SAP Business One还支持对每一种物料采用不同的存货估价方法。当前支持的方法为标准成本，移动平均和先进先出法。计划数据也在物料主数据中维护。用户可以定义采购方法（例如制造或购买）以及订单间隔日期（例如每月、每周或每天）。用户还可以为物料定义最小订单数量和订货提前期。

序列号：序列号可以根据预定义的编码规则自动生成；也可以手工创建，可在选择仅在发货时使用或者在所有出入库交易时分配。

批次：用户可以为产品指定批次，并根据保质期或者其他自由定义的属性进行归类。然后，可以在销售订单、发货单中和库存移动时为这些产品定义批次。还可以使用批次报告进行批次监控。

备选物料：在所需物料由于数量不足或其他原因不可用时，可以创建一个备选物料供客户参考。

业务伙伴目录编号：此功能可用于维护供应商的内部物料编码以及库存物料编码的交互参考表。供应商物料编码可取代库存物料编码用于采购单据上。

更新库存方法：市场环境的变化或者业务要求的变动可能要求企业更改库存估价的方法。用户可以从更新库存方法的列表中选择需要改动的物料并进行更改。

收货与发货：这两个功能使用户能够记录与销售或采购无直接关系的非交易性收货和发货。

库存转储：此特性允许用户在仓库间转移货物。

存货 / 库存登帐：用户可采用此功能：

输入库存物料的期初余额

更新系统中的物料数据

库存盘点：可以使用库存盘点功能对盘点进行管理，设置盘点周期和预警条件。系统产生的预警和报告可以帮助客户按照设定的频率的进行盘点。

物料重估：此特性允许用户更改现有的库存价格。当物料当前价格与实际市场价格不符时，这一功能非常必要。在这种情况下，系统会记录用户手工调整价格的过程。

价格清单：用户可以定义任意数量的价格清单，并将其与客户或供应商链接。此外，用户还可以迅速而轻松地创建价格清单之间的计算因

子，在基础价格清单发生变化时自动更新所链接的清单。

特殊价格：用户可以为某个客户或供应商定义特殊价格，并定义该特殊价格与客户订购数量的关系，并定义每个价格清单的有效期；此外，用户甚至还可以根据不同的付款条件定义折扣。

拣配和包装：用户可以使用拣配和包装管理拣选和包装流程。

系统提供了‘未清’，‘已批准’，‘已拣配’三种销售订单的状态。在不同的状态下，客户可以进行一系列有关拣配和包装的操作，系统能灵活的适应您的拣选和包装流程。

生产

定义BOM：可以在该窗口中定义多级BOM。在BOM中用户需要明确定义产成品以及所需的原材料，并且在BOM中指定所需原材料的数量和相关仓库。

生产订单：允许用户创建三种类型的生产订单：标准订单，基于现有的物料单创建；特殊订单，不基于BOM创建；和分解的生产单，用于分解产成品，将各个子物料重新回库。通常生产单以计划状态创建，经下达后发放到生产车间。

为产成品指定的各个子物料可以手工发料，也可以采用反冲法发料。子物料可以被替换或添加。该解决方案还支持产成品的部分完工，从而灵活地控制工单。用户可以查看计划下达的数量以及完成和退回的数量，可以监控订单的到期日。生产订单也可以参考客户销售订单创

建，使用户能够实时查看在制的物料状态。

产成品的接收：允许用户将生产订单完工的产成品接收到产成品库存中。

生产订单发料：允许用户将原材料发到指定的生产订单上。

物料需求计划(MRP)

SAP Business One 提供了一个简单但功能强大的计划系统，可帮助生产计划人员做生产计划排程或让采购员根据生产计划和采购需求来制定物料的采购计划。

定义预测：允许用户根据预测数据预测需求，而不是单独依靠接收的销售订单。预测有助于用户预测未来时间对产品的需求，并以此相应地调整物料需求计划。这些需求预测数据也可以用于其它的相关报表中。

计划向导：计划向导可指导用户通过五个步骤完成需求计划业务情节的创建。用户定义计划范围，例如可以在计划系统中以周或天为单位来浏览需求计划，生产和采购计划中可以包含非工作日，也可以不包含。需求计划可以基于多种物料或物料组计算。用户可以在构建好的业务情节中选择预期的标准，例如现有库存等级、未清的采购订单、销售订单、工单和物料的最小库存量，以及定义好的销售预测。需求计划运行后系统就会显示推荐的“生产”或“购买”建议，同时，该界面上设置了多个折叠和展开选项，允许计划人员查看系统计算出的物料净需求以及基于此物料需求的各类相关凭证。

解决方案还提供了意外报警和可视队列,帮助用户识别需要加快处理的订单。计划场景也可以保存为“模拟”,用户可以运行一系列的“假设”场景,而不会影响建议报告。

订单建议报表:从建议报表中,计划人员可以选择建议的生产订单或采购单进行自动创建转换。如果某个产品需要外包生产,则系统可允许计划人员轻松地将生产订单转化为采购订单。对同一供应商的采购订单可以合并到一个订单中,从而优化采购流程。

服务管理

服务管理主要用于服务运作、服务合同管理、服务计划、客户交互活动的跟踪、客户支持和销售机会的管理等提供支持。

服务呼叫:处理客户的提出问题并记录、跟踪相关的信息。用户还可以查看和维护与特定问题相关的呼叫历史。可以监控多种呼叫状态,而且呼叫可以转给技术人员或者排在队列中。

客户服务跟踪卡:此特性为技术服务人员提供了售给某客户物料的详细信息,例如制造商序列号、内部序列号和所有服务呼叫历史,以及该物料的服务合同。

服务合同:用户可以为购买商品或者服务的客户创建服务合同。合同中记录了有效日期以及服务条款,例如响应时间、解决时间等。服务呼叫历史可以从任何合同中查看,并也可以查询与该合同相关的

物料。

知识库解决方案:使用该知识库可以记录各种解决方案和问题,可以加速服务速度和提高服务人员能力,并且可以提供给外部人员共享解决方案。

服务报表:用户可以使用这些报表查看和分析与服务合同、客户设备和服务呼叫相关的数据。用户可以检查服务人员进行的服务呼叫,或者某客户报告的问题,并使用这些报告评估效率和绩效。

人力资源

人力资源模块为企业提供了管理员工信息的实用工具,主要内容包括:

员工主数据:用户可以记录每个员工的重要信息,包括姓名、职位、技能、部门、所属经理、出勤记录、工资、团队和地址等。

报表

报表是非常有用的一种分析工具,帮助用户在事后发现问题并及时采取修正措施。主要包括会计报表、企业报表、库存报表、财务报表以及其他类型的决策报表。并支持用户通过 Microsoft Excel 导出报表。

通过简单的数据导航,用户可以轻松地从中检索所需的确切数据,获得新的数据和信息。通过这些报表对例外事件的管理,有助

于客户及时进行内外部的调整,并节省制作报表的时间。主要包含如下内容:

财务报表,包括:

业务伙伴的帐户余额和总分类帐

帐龄分析表,包括客户应收帐款或供应商应付帐款的分析。点击某客户的行即可查看该客户应收帐款的详细报表。通过单击客户的帐户余额,显示客户应收帐款的状态。

事务日记帐

按项目的事务日记帐

税收报表

公司财务报表,包括:

资产负债表

试算表

损益表

现金流量表,提供符合中国要求的现金流量表主表和附表

现金流报表,根据现金分类来分析所有收入和费用的现金流

比较报表:提供对主要财务报表的比较分析(月、季、年或其它期间)。

预算报表:这些报表可帮助用户定义和管理预算。用户可以配置预算

分配方法,以任意货币定义预算(本位币、外币或者两种都用),并显示实际数字和预算数字进行比较的汇总预算报告。此外,用户可以定义在线提醒,在交易超出每个月或每年的预算时给出通知。

销售机会报告,包括:

机会:允许用户从三个角度对销售机会进行分析,包括客户、物料和销售人员。这些分析因素可以组合使用。报告自动创建显示数据的图表。用户可按任何条件查看信息,从每个客户的机会明细到某一类客户的机会。

阶段分析:允许用户查看不同销售阶段的销售机会。

机会通道:这是包含从第一次接触到签订单等所有销售步骤的动态漏斗分析。用户可以通过鼠标点击销售阶段显示每一阶段的详细报告。例如,可以显示最重要的10至30个机会从开始到关闭的所有信息。使用该报告将帮助用户更轻松的了解客户的购买趋势和购买习惯。

机会预测:用户可以按照地域、销售人员或业务伙伴分组的对机会进行估测。

一段时间内的机会预测:显示指定时间段内的销售机会状态(例如一个月、季度或一年),从而有助于识别和分析销售趋势,帮助企业制订正确的营销和销售决策。

赢取机会:帮助用户分析赢取的销售机会以及这些机会在那个阶段赢得。

丢失机会：提供丢失机会的信息以及每个机会丢失分布的阶段。

未清和已清机会：显示某个销售人员的未清和关闭的销售机会。

一段时间内的潜在客户分布：按选择时间段查询开放和关闭机会的分布信息。

销售和采购报表，包括：

未清项目清单：使管理人员能够迅速地管理某些未完成的业务流程，包括未支付的发票、未清的报价单和等待处理的订单。与Microsoft Word 的集成可帮助用户生成相关信函。

销售分析：允许用户按照客户、物料和销售人员进行销售分析。这些分析因素可以组合使用（例如，某一销售人员销售的物料或者某客户采购的物料）。

采购分析：与销售分析报告类似，用户可以分析设定时间内从供应商处购买商品的采购趋势。

业务伙伴报表，包括：

活动概览：显示系统中所有的未清活动。在此用户可以填写当前的活动和联系人，并且关闭已完成的活动。

不活跃客户：提供不活跃客户的列表信息。

催款历史：跟踪业务伙伴的催款历史信息。

服务，包括：

服务呼叫：允许用户查看指定日期或者时间段内系统中的已创建、已解决或者已关闭的所有服务呼叫。用户可以按任意条件对信息进行过滤，仅查看特定队列、技术人员、问题类型、优先级、项目和呼叫状态的服务呼叫。

按队列的服务呼叫：跟踪队列中所有未处理的服务呼叫。

受托人的响应时间：使用户能够跟踪客户与服务人员的交互活动，并记录每个服务呼叫的响应时间。

平均解决时间：分析解决一个问题或多个问题所花费的平均时间。

服务合同：根据合同类型和状态列出某个客户或一组客户的服务合同。

客户设备报表：显示销售给某个客户或一组客户的相关物料以及对应的序列号。

服务监控：通过动态的图形报表监控未处理的呼叫和到期的呼叫。呼叫超过限制时间时，可以发出声音告警。

我的服务呼叫：允许服务人员用不同的状态管理和监控呼叫。

我的未清服务呼叫：显示技术人员未处理的呼叫。

我的到期服务呼叫：显示技术人员的到期服务呼叫。

库存报表，包括：

物料列表

上次价格：显示最后向特定客户报价的价格列表。

不活跃物料：列出指定时间内的不活跃物料，有助于企业降低库存成本。

物料查询：检索物料的详细信息。

按物料的库存过帐清单：根据业务伙伴或物料对所有记帐凭证进行分类显示。

库存状态：根据库存中、订购数量和可用数量显示仓库存货。用户点击物料行就可以看到该物料相关的未清销售订单。

仓库的库存报表：按仓库列示中物料的库存状况以及每个物料的总余额。

库存估价报表：使用多种估价方法对存货进行估价，例如先进先出、后进先出、标准成本、移动平均和最后采购价格，而与交易登记时采用的实际估价方法无关。该报表可以按照选定的方法显示所有物料或者单个物料的详细信息。

序列号交易报表：列出使用序列号属性管理的物料的每个交易。

批号交易报表：显示使用批次属性物料的每个交易。

生产报表，包括：

物料清单报表：根据不同级次显示相关的物料清单。

人力资源，包括：

员工清单：包含员工信息，例如机构、部门、岗位、职务、经理和个人详细信息。

缺席报表：员工的缺席天数。

电话簿：显示每个员工的联系信息，包括电话号码、分机、手机、呼机和传真号码等。

查询接口：使用此工具可以利用简单的SQL语言创建查询语句和定义报表。用户可以调用系统中的任何数据创建详尽或汇总的业务报告。

一旦定义了一个查询，该报表可以保存在查询库中，供日后使用。使用报告编辑器可用于优化和更改现有的查询。

查询向导：此工具与查询接口相似，但它允许用户在向导的指导下生成查询。此工具对于不熟悉SQL语法但希望创建查询报表的用户很有帮助。

www.sap.com/china/contactsap

SAP SMB 市场销售热线: (010)95121234

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



SAP 北京 北京市朝阳区光华路1号北京嘉里中心南楼十二层(100020) TEL: +86(10)65618868 FAX: +86(10)85298588
SAP 上海 上海市南京西路388号仙乐斯广场31层(200003) TEL: +86(21)33024898 FAX: +86(21)63345758
SAP 广州 广州天河北路233号中信广场商业楼5307室(510620) TEL: +86(20)38770148 FAX: +86(20)87521589
SAP 大连 大连市软件园东路5号604室(116023) TEL: +86(411)84836868 FAX: +86(411)84766380/90
SAP 香港 香港太古城太古湾道12号太古城中心第四期11字楼1111-1114室 TEL: (+852)25391800 FAX: (+852)25391818