



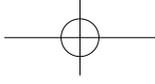
普通高等教育经管类专业系列教材

用友ERP生产管理系统 实验教程

(U8 V10.1) (第3版) **微课版**

张莉莉 武刚 著

清华大学出版社
北京



内 容 简 介

本书以企业生产经营活动为主线，以突出实战为主导思想，以一个企业单位的生产经营业务为原型，重点介绍了在企业信息化管理环境下各项业务活动的处理方法和处理流程。本书为学员量身定制了15个实验内容，并提供了实验数据准备账套，以便提高实验效率；提供了ERP-U8 V10.1版生产管理系统实验操作视频学习工具，以辅助教学和自学，使学员尽快掌握各个系统功能的操作；提供了ERP实战演练短剧，以便体会ERP软件环境下企业生产经营活动的情景。本书中的每个实验既环环相扣，又可以独立运行，适应了不同层次、不同进度教学的需要。

本书共分15章，第1章介绍了用友ERP-U8 V10.1生产管理软件的应用基础，包括ERP生产管理系统概述、系统运行环境及异常处理、系统管理、共用资料设置和实验的组织设计；第2~14章分别介绍了生产制造系统中的主生产计划、需求规划、产能管理、生产订单、车间管理、物料清单、工程变更及设备管理8个模块，介绍了与生产管理活动密切相关的销售管理、采购管理、委外管理、库存管理4个供应链管理模块，以及应收款管理、应付款管理两个财务会计管理模块的相关功能，并以实验的方式讲解了以上模块的使用和操作方法；第15章提供了ERP课堂实验的示例拓展，介绍了教学中组织ERP实验的方式、要求和目标，以及业务活动处理的实验操作导向，供教师设计ERP实验参考。

本书是用友ERP认证系列实验用书，也可以作为高等院校信息管理与信息系统、工商管理、会计学等专业ERP相关课程的教学实验用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：010-62782989，beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn。

图书在版编目(CIP)数据

用友ERP生产管理系统实验教程：U8 V10.1：微课版 / 张莉莉，武刚著. —3版. —北京：清华大学出版社，2024.4

普通高等教育经管类专业系列教材

ISBN 978-7-302-65805-4

I. ①用… II. ①张… ②武… III. ①企业管理—生产管理—计算机管理系统—高等学校—教材 IV. ①F273-39

中国国家版本馆 CIP 数据核字 (2024) 第 056481 号

责任编辑：刘金喜

封面设计：常雪影

版式设计：孔祥峰

责任校对：成凤进

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<https://www.tup.com.cn>，<https://www.wqxuetang.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社 总 机：010-83470000 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：三河市天利华印刷装订有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185mm×260mm 印 张：19.25 字 数：505千字

版 次：2016年3月第1版 2024年4月第3版 印 次：2024年4月第1次印刷

定 价：68.00元

产品编号：105160-01

随着企业信息化建设的全面推进，企业对信息化管理人才的需求越来越迫切。ERP(enterprise resource planning, 企业资源计划)系统融先进管理思想、企业业务实践于一体，受到企业界的广泛关注，几乎成为企业管理软件的代名词。用友为中国主要的ERP软件供应商之一，用友ERP软件在国内得到了较广泛的应用。正是洞悉了企业对ERP应用人才的迫切需求，用友软件公司于2003年推出了面向社会大众的“用友ERP认证”，旨在普及ERP教育，提升学员的ERP应用技能，帮助企业建立遴选ERP应用人才的标准。

用友公司根据市场的用人需求，结合多年行业应用经验，设计了具有前瞻性和实用性的培训课程，既有理念体系贯穿其中，展示ERP蕴含的先进管理思想，又有大量实用技能的培训，使学员熟练掌握ERP应用技术，具有利用ERP系统管理企业业务的能力。

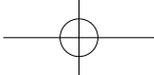
为了规范认证业务，用友公司组织了相关行业的专家、院校教师和实施顾问等，成立了用友ERP认证课件编写组，并收集大量资料、企业案例等，精心策划、共同开发用友ERP认证系列实验用书，本书即为其中之一。

本书在上一版的基础上进行了一些修改，以适应国家政策的变化，主要包括更新了一些资料，并制作了新的数据账套和MP4格式的学习视频及其二维码。本书旨在从企业应用的实际出发，遵循由浅入深、循序渐进的原则，力求通俗易懂，便于操作。读者可以通过一个个实验亲身体验ERP生产管理系统的功能，掌握其功能特点及应用方法，提高企业信息化环境下的业务处理能力。

本书共分15章，以用友ERP-U8 V10.1管理软件为实验平台，以一个企业的生产经营业务为线索贯穿始终，分别介绍了ERP生产管理系统中物料清单、主生产计划、产能管理、需求规划、生产订单、车间管理、工程变更、设备管理的生产制造模块，与生产管理活动有关的销售管理、采购管理、委外管理、库存管理的供应链管理模块，以及应收款管理、应付款管理的财务管理模块的相关功能，还提供了ERP实验示例供教师设计实验参考。除了第1章，本书每章都包括业务概述、系统业务流程、实验(每个实验包括实验目的、实验要求、实验资料和操作指导)及问题思考等内容。

- “业务概述”介绍了各个系统的基本功能、相关子系统功能模块之间的关系及实验应用准备。
- “系统业务流程”介绍了日常的业务流程和主要的业务内容。
- “实验目的”明确了通过该实验应该掌握的知识点。
- “实验要求”针对完成本实验所需的操作提出要求。
- “实验资料”提供了实验的背景资料和应该准备的数据环境。
- “操作指导”针对实验要求和实验资料具体描述了完成实验的操作步骤，并且给出了操作中应该注意的重点问题。

为了更好地辅助教与学活动，本书提供了17个数据账套，以方便学员在任意业务节点开始学习，满足不同学习进度的学员的需求，提高学习的灵活性和效率。



为了方便学员自学，本书以视频微课的形式，针对每一项实训内容制作了视频学习文件共计13个，同时制作二维码文件13个，在计算机和手机上均可播放使用，为学习提供了极大便利。

本书提供PPT课件、数据账套、微课学习视频、用友ERP-U8 V10.1教学版软件、ERP实战演练短剧等资料。

本书既可以作为与用友ERP认证培训教程配套的实验用书，又可以作为高等院校开设的有关ERP原理与应用等相关课程的实验用书，还可以供学员自学使用。本书使用对象为希望了解信息化应用的高等院校工商管理、会计学、信息管理与信息系统等专业的学生和教师。

本书由张莉莉、武刚撰写，两人全面负责教材及课程设计策划、资料准备、案例数据编写、文稿撰写与审校、数据账套制作和实验视频录制等工作。用友网络科技有限公司及新道科技股份有限公司北京分公司提供拍摄场所，并组织拍摄和短剧后期制作工作，在此表示感谢。

本书的编写由于业务数据关系复杂及时间限制等因素，可能会有疏漏和不当之处，恳请读者多提宝贵意见，以备今后进一步修改完善。

张莉莉 武刚于北京

2024年1月



教学资源使用说明

为便于教学和自学，本书提供了以下资源：

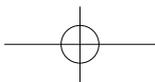
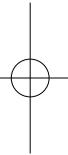
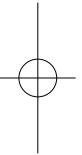
- ① 用友U8 V10.1软件(教学版)
- ① 实验账套备份
- ① 微课操作视频
- ① PPT教学课件
- ① ERP实战演练短剧

上述资源存放在百度网盘上，读者可通过扫描下方二维码，将资源下载地址推送到邮箱，来获得网盘链接地址。微课操作视频可通过扫描书中二维码观看。



资源下载地址

读者若因链接问题出现资源无法下载等情况，请致电 010-62784096，也可发邮件至服务邮箱 476371891@qq.com。



目 录

第1章 系统应用基础 1	第3章 排程业务 66
1.1 ERP生产管理系统概述..... 1	3.1 业务概述..... 66
1.1.1 系统特点..... 1	3.1.1 功能概述..... 66
1.1.2 总体结构..... 2	3.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系..... 68
1.1.3 系统功能模块..... 2	3.1.3 应用准备..... 69
1.2 系统运行环境配置..... 3	3.2 系统业务流程..... 69
1.3 系统运行及异常问题处理..... 4	3.2.1 日常业务流程..... 69
1.3.1 U8系统运行..... 4	3.2.2 主要业务内容..... 70
1.3.2 异常问题解决..... 4	实验二 排程业务处理..... 71
1.4 系统管理..... 6	【实验目的】..... 71
1.4.1 初始化数据库设置..... 8	【实验要求】..... 71
1.4.2 建立账套..... 9	【实验资料】..... 72
1.4.3 启用系统..... 10	【操作指导】..... 72
1.4.4 设置用户及其权限..... 10	【系统功能参数说明】..... 83
1.4.5 输出与引入账套数据..... 12	补充实验一 销售预订单处理与 ATP模拟..... 87
1.4.6 输出与引入账套库数据..... 13	【实验目的】..... 88
1.5 设置共用资料..... 14	【实验要求】..... 88
1.6 实验的组织..... 34	【实验资料】..... 88
1.6.1 实验设计方法..... 34	【操作指导】..... 89
1.6.2 实验案例情景设计..... 35	补充实验二 需求预测订单处理 与规划..... 101
第2章 客户订货 55	【实验目的】..... 101
2.1 业务概述..... 55	【实验要求】..... 101
2.1.1 功能概述..... 55	【实验资料】..... 101
2.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系..... 56	【操作指导】..... 102
2.1.3 应用准备..... 56	第4章 产能管理 113
2.2 系统业务流程..... 56	4.1 业务概述..... 113
2.2.1 日常业务流程..... 56	4.1.1 功能概述..... 113
2.2.2 主要业务内容..... 57	4.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系..... 114
实验一 客户订货业务处理..... 58	4.1.3 应用准备..... 114
【实验目的】..... 58	4.2 系统业务流程..... 114
【实验要求】..... 58	4.2.1 日常业务流程..... 114
【实验资料】..... 58	4.2.2 主要业务内容..... 115
【操作指导】..... 59	



实验三 产能管理业务处理	115	7.1.3 应用准备	164
【实验目的】	115	7.2 系统业务流程	164
【实验要求】	116	7.2.1 日常业务流程	164
【实验资料】	116	7.2.2 主要业务内容	165
【操作指导】	116	实验六 生产业务处理	166
【系统功能说明】	128	【实验目的】	166
第5章 采购业务	130	【实验要求】	166
5.1 业务概述	130	【实验资料】	166
5.1.1 功能概述	130	【操作指导】	167
5.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	130	【系统功能说明】	180
5.1.3 应用准备	130	第8章 车间管理	182
5.2 系统业务流程	131	8.1 业务概述	182
5.2.1 日常业务流程	131	8.1.1 功能概述	182
5.2.2 主要业务内容	131	8.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	183
实验四 采购业务处理	133	8.1.3 应用准备	184
【实验目的】	133	8.2 系统业务流程	184
【实验要求】	133	8.2.1 日常业务流程	184
【实验资料】	133	8.2.2 主要业务内容	185
【操作指导】	133	实验七 车间管理业务处理	186
【系统功能说明】	145	【实验目的】	186
第6章 委外业务	147	【实验要求】	186
6.1 业务概述	147	【实验资料】	186
6.1.1 功能概述	147	【操作指导】	188
6.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	147	【系统功能说明】	202
6.1.3 应用准备	148	第9章 销售发货	204
6.2 系统业务流程	148	9.1 业务概述	204
6.2.1 日常业务流程	148	9.1.1 功能概述	204
6.2.2 主要业务内容	148	9.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	204
实验五 委外业务处理	149	9.1.3 应用准备	205
【实验目的】	149	9.2 系统业务流程	205
【实验要求】	149	9.2.1 日常业务流程	205
【实验资料】	150	9.2.2 主要业务内容	205
【操作指导】	150	实验八 销售发货业务处理	206
【系统功能说明】	161	【实验目的】	206
第7章 生产业务	163	【实验要求】	206
7.1 业务概述	163	【实验资料】	206
7.1.1 功能概述	163	【操作指导】	207
7.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	163		

第10章 制单业务	217	实验十一 物料清单维护业务处理	253
10.1 业务概述	217	【实验目的】	253
10.1.1 功能概述	217	【实验要求】	253
10.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	217	【实验资料】	253
10.1.3 应用准备	218	【操作指导】	254
10.2 根据销售和采购业务进行制单的业务 流程	219	第13章 工程变更	261
10.2.1 日常业务流程	219	13.1 业务概述	261
10.2.2 主要制单业务内容	220	13.1.1 功能概述	261
实验九 应收款和应付款管理系统的 制单业务处理	221	13.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	261
【实验目的】	221	13.1.3 应用准备	261
【实验要求】	221	13.2 系统业务流程	262
【实验资料】	221	13.2.1 日常业务流程	262
【操作指导】	223	13.2.2 主要业务内容	262
【系统功能说明】	241	实验十二 工程变更管理业务处理	263
第11章 期末处理	243	【实验目的】	263
11.1 业务概述	243	【实验要求】	263
11.1.1 功能概述	243	【实验资料】	263
11.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	243	【操作指导】	264
11.1.3 应用准备	244	第14章 设备管理	272
11.2 系统业务流程	244	14.1 业务概述	272
11.2.1 日常业务流程	244	14.1.1 功能概述	272
11.2.2 主要业务内容	244	14.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	272
实验十 期末处理业务	245	14.1.3 应用准备	273
【实验目的】	245	14.2 系统业务流程	273
【实验要求】	245	14.2.1 日常业务流程	273
【实验资料】	245	14.2.2 主要业务内容	274
【操作指导】	245	实验十三 设备管理业务处理	275
【系统功能说明】	249	【实验目的】	275
第12章 物料清单	251	【实验要求】	275
12.1 业务概述	251	【实验资料】	275
12.1.1 功能概述	251	【操作指导】	276
12.1.2 相关子系统功能模块之间的 关系	251	第15章 ERP课堂实验示例	284
12.1.3 应用准备	251	15.1 实验管理	284
12.2 系统业务流程	252	15.2 相关资料	285
12.2.1 日常业务流程	252	15.3 实验内容与操作向导	286
12.2.2 主要业务内容	252	实验一 客户订货业务	286
		实验二 生产排程业务	287
		实验三 采购业务	288



实验四 委外业务	290	实验七 财务制单业务	293
实验五 生产加工业务	291	实验八 期末处理	294
实验六 销售发货业务	292	15.4 实验提示说明	295



第1章

系统应用基础

1.1 ERP生产管理系统概述

本书以制造业企业生产经营业务流程为主线，通过对ERP生产管理系统的相关功能模块的讲述来开展实验教学，旨在让学员了解企业生产经营活动的管理流程和管理方法，理解企业信息管理中的集成性、一致性、实时性和协同性，体会信息化建设对企业管理的作用。

管理的基本职能是计划、组织和控制，生产经营管理就是通过有计划、有组织的生产活动，生产出用户满意的产品，实现最大投入产出率的全过程控制。管理的目标是要达到“在需要的时候，以适宜的价格向客户提供具有质量保证的产品和服务”，体现在严格按照客户要求的品种、数量、交货期和质量进行制造产品或提供服务的管理过程中。生产经营活动是企业经营管理的核心内容，涉及客户服务、营销管理、生产计划与控制、质量保证、库存管理、工作执行、财务管理、人力资源管理等方面的活动，对它们所实施的管理从根本上而言就是对这些活动中所使用的人力、财力、物力等诸多生产要素及资源进行合理配置的管理。

对于一个产品制造企业而言，生产管理系统是一个复杂的系统，它由物质系统和管理系统构成。物质系统包括车间、设备、运输工具、原材料、半成品、产成品等，然而，要使生产经营活动按照既定目标得以实现，必须要有包括计划、控制功能的管理系统，通过计划来规定整个业务活动的流程，通过控制使业务活动按照标准流程运作，通过信息反馈对计划进行修正而使其更加合理化和科学化。可见，对企业生产经营活动的管理包含物质活动和管理活动，它们的起点是市场，而市场是以客户需求为中心、为导向的。

1.1.1 系统特点

用友ERP生产管理系统是ERP-U8 V10.1管理软件的重要组成部分，是企业信息化管理中核心的、有效的方法和工具。它可以面向离散型和半离散型的制造企业资源管理的需求，遵循以客户为中心的经营战略，以销售订单及市场预测需求为导向，以计划为主轴，覆盖面向订单采购、订单生产、订单装配和库存生产四种制造业生产类型，并广泛应用于机械、电子、食品、制药等众多行业。

生产管理系统的业务活动涉及企业的销售、计划、生产、采购、委外、库存、财务等业务管理内容，其中，“生产制造”子系统主要包括物料清单、主生产计划、需求规划、产能管理、生产订单、车间管理、工序委外、工程变更、设备管理等模块功能。

1.1.2 总体结构

以产品销售订单为起点，以计划为主轴的企业生产经营管理活动的业务流程如图1-1所示。

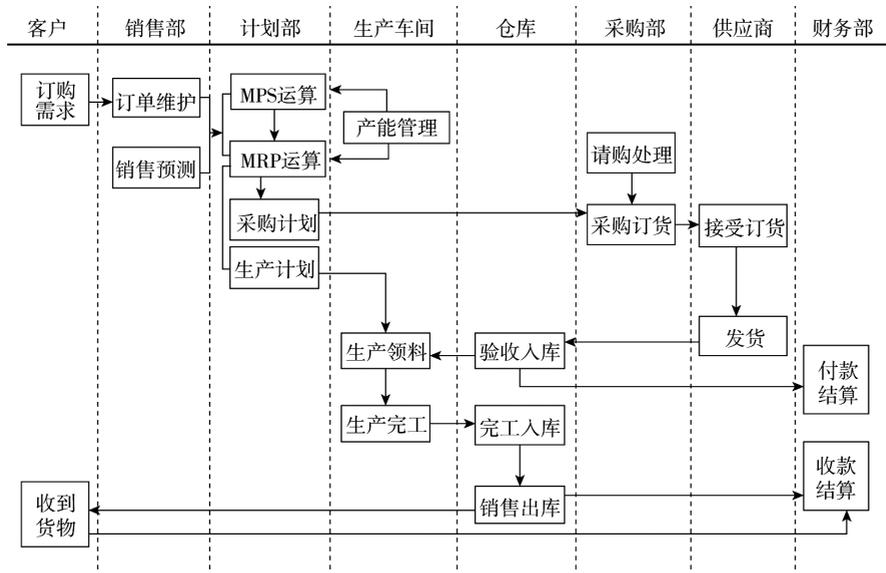


图1-1 企业生产经营管理活动的业务流程

由图1-1可见：第一，企业销售部门业务员根据客户的需求，从产品、规格型号、价格、有效期限、折扣等方面对客户进行产品报价，并进一步了解客户的购买意愿和需求；第二，当与客户签订了销售合同之后，将客户的实际需求和市场预测的需求相结合，由企业的规划部门制作出主生产计划和物料需求计划；第三，结合企业的资源产能情况分析、检查主生产计划和物料需求计划是否可行，如果可行，方可进一步编制企业的采购计划、生产计划和委外计划，以便采购部门和生产部门组织对外采购、加工外包和加工制造的业务工作，否则，需要重新调整生产计划，甚至销售订单，直到生产需求与资源能力达到平衡为止；第四，采购部门按照采购计划组织安排采购人员开展所需料品的采购业务活动，生产部门根据生产计划组织车间或工作中心完成生产加工任务，生产部门按照委外计划安排委外商来企业领料回厂加工生产；第五，采购部门将采购到货的物料交付给仓库，仓库负责进行入库业务处理，委外加工完成和车间加工生产完成的料品交付给仓库，仓库负责办理入库处理业务；第六，产成品完工入库以后，销售部门根据销售订单或销售合同组织向客户发货，由仓库负责进行出库业务处理；第七，财务部门负责对采购和委托加工的料品的应付款项进行付款结算和账务处理，对销售部门销售的料品进行收款结算和账务处理。

1.1.3 系统功能模块

用友ERP-U8 V10.1系统将生产制造、供应链和财务业务等企业经营管理的各个环节集成为一体，体现了系统数据的集成性、共享性和时效性，实现了对企业资金流、物流和信息流的统一管理。生产管理系统的业务活动涉及企业的销售、计划、生产、采购、委外、库存、财务等业务管理内容，因此，该系统通过相应模块的功能对上述各项业务工作进行数据处理，从而完

成企业的各项业务活动。这些模块共用的基础信息包括企业部门、人员、岗位、存货、仓储、客户、供应商及财务等多方面的资料，这些公共资料数据被用友ERP-U8 V10.1中的各子系统共享。系统功能模块之间的关系如图1-2所示。

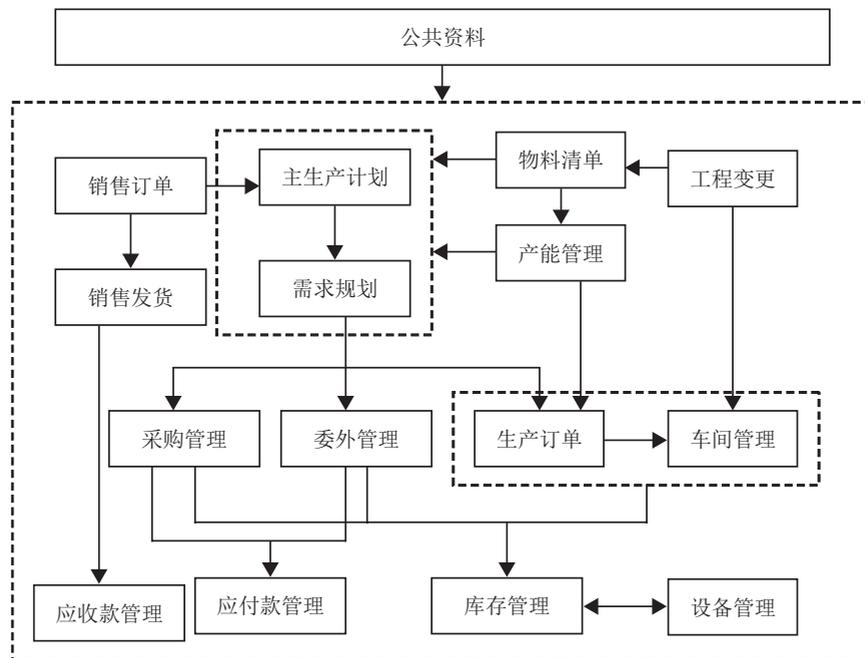


图1-2 系统功能模块之间的关系

1.2 系统运行环境配置

1. 操作系统配置要求

- Windows 2000 Professional + SP4(或更高版本) + KB835732-x86
- Windows 2000 Server + SP4(或更高版本) + KB835732-x86
- Windows XP + SP2(或更高版本)
- Windows 2003 + SP2(或更高版本)
- Windows Vista + SP1(或更高版本)
- Windows 2008

2. 数据库配置要求

- Microsoft SQL Server 2000 + SP4(或更高版本)
- Microsoft SQL Server 2005 + SP2(或更高版本)
- Microsoft SQL Server 2008

3. 浏览器配置要求

Internet Explorer 6.0 + SP1 及更高版本

4. 信息服务器(Internet information services, IIS)配置要求

IIS 5.0 及更高版本

5. .NET运行环境

使用.NET Framework 2.0 Service Pack 1以上。

安装.NET运行环境：.NET Framework 2.0 Service Pack 1。安装文件在软件“用友U8V10.1 SETUP\3rdProgram\NetFx20SP1_x86.exe”中。

1.3 系统运行及异常问题处理

1.3.1 U8系统运行

(1) 启动SQL Server服务管理器。

(2) 启动U8应用服务管理器。

在配置完成运行环境以后，运行U8系统前，需要先启动这两个服务管理器，成功后即可运行系统管理、企业应用平台等各个U8模块。

1.3.2 异常问题解决

(1) MS-SQL Server中的MSDTC服务不可用，如图1-3所示。

解决方法：执行“Windows控制面板/管理工具/服务/Distributed Transaction Coordinator/属性/启动”命令时，启动类型选择手动或自动。



图1-3 MSDTC不可用提示

(2) 启用时提示“其他系统独占使用，无法启用某些模块”。这是因为已登录的系统关闭后，没有在系统管理中注销它，或者在使用过程中，数据库关闭产生非正常退出，都会在任务表中保存记录，认为该用户还在使用系统。

解决方法：在SQL Server企业管理器中打开数据库UFSsystem中的两个表Ua_Task_common和Ua_TaskLog，将其中的记录都删除即可。

操作指导：执行“开始/程序/Microsoft SQL Server/企业管理器”命令，双击打开UFSsystem数据库，再双击其中的表，打开Ua_Task_common表和Ua_TaskLog表(右击，打开表/返回所有行)，逐一删除记录，如图1-4所示。

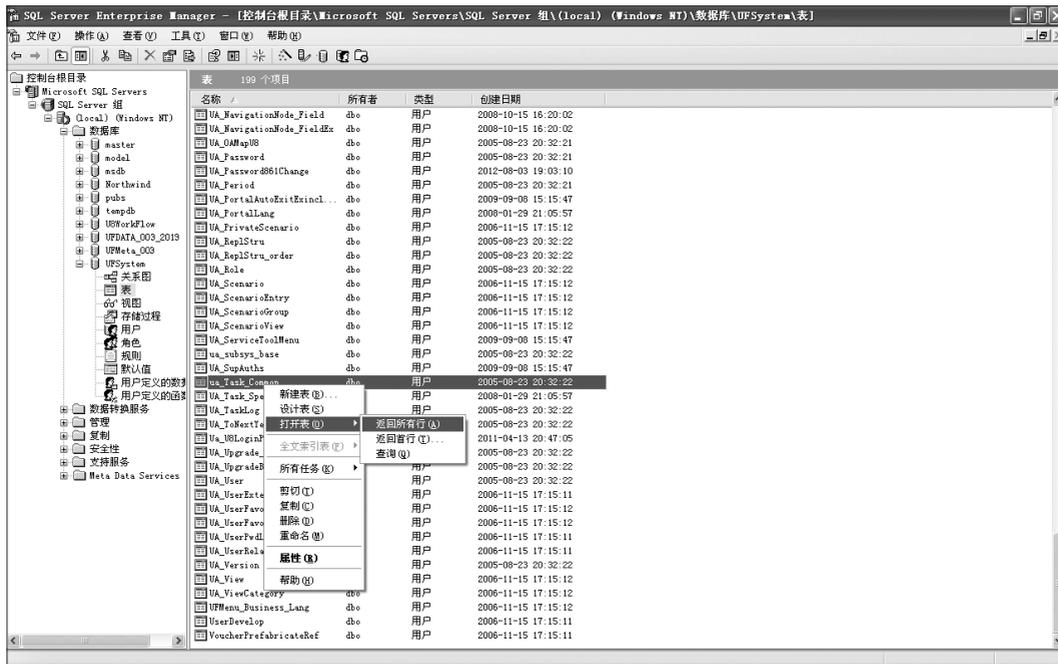


图1-4 关闭未正常关闭的系统

(3) 用友U8“科目(××××××)正在被机器(××××)上的用户(×××)进行(××××)操作锁定,请稍候再试”。

解决方法:在SQL Server企业管理器中打开数据库UFDATA_003_2019中的表GL_mccontrol里的记录进行删除,如图1-5所示。

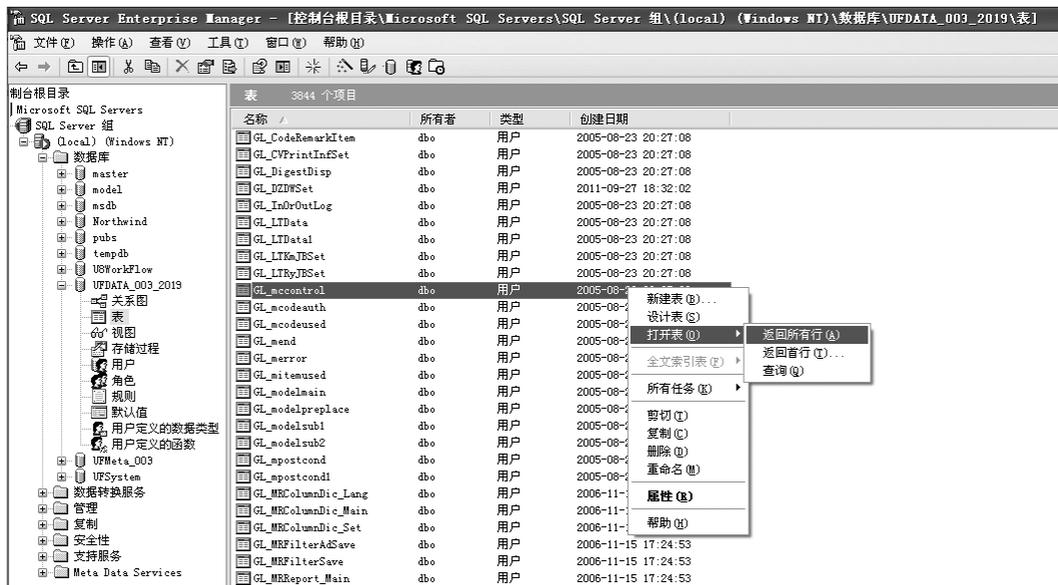


图1-5 清除GL_mccontrol表中的记录

(4) 启动Distributed Transaction Coordinator服务时,提示“Windows不能在本地计算机启动该服务,有关更多信息,查阅系统事件日志。如果这是非 Microsoft 服务,请与厂商联系,并参考特定服务错误代码 -1073337669”。

解决方法：执行“开始/运行”命令，打开“运行”对话框，输入cmd，单击“确定”按钮进入命令提示窗，输入msdtc -resetlog命令，如图1-6所示，执行完成后，即可以启动服务。



图1-6 运行CMD及输入msdtc -resetlog命令

(5) 系统出现异常现象。

解决方法：进入SQL Server企业管理器中打开“UFDATA_账套号_年度”或“UFSysm”数据库，找到下列对应表，清除里面的所有记录内容即可。

- Ua_task(功能操作控制表)
- Ua_tasklog(功能操作控制表日志)
- LockVouch(单据锁定表)
- GL_mccontrol(科目并发控制表)
- GL_mvcontrol(凭证并发控制表)
- Gl_mvcontrol(外部凭证并发控制表)
- Fa_control(固定资产并发控制表)
- FD_LOCKS(并发控制表)
- AP_LOCK (操作互斥表)
- ia_pzmutex (核算控制表)——临时表
- gl_lockrows(项目维护控制表)——临时表

1.4 系统管理

用友U8软件产品是由多个产品组成，各个产品之间相互联系、数据共享，完全实现财务业务一体化的管理。系统管理是用友ERP-U8 V10.1的运行基础，它为其他子系统提供账套、账套库及其他相关的基础信息。

系统管理的功能包括对账套的建立、修改、引入和输出的管理，对账套库的建立、引入、输出、初始化、数据清空的管理，对角色、用户、权限分配的集中管理，以及对系统安全的管理等。系统管理的使用者是企业的信息管理人员，包括系统管理员(admin)、安全管理员

(sadmin)、管理员用户和账套主管，他们可操作的权限明细如表1-1所示。

表1-1 系统管理员、安全管理员、管理员用户和账套主管权限明细

主要功能	详细功能1	详细功能2	系统管理员 (admin)	安全管理员 (sadmin)	管理员 用户	账套 主管
账套 操作	账套建立	建立新账套	Y	N	N	N
		建立账套库	N	N	N	Y
	账套修改		N	N	N	Y
	数据删除	账套数据删除	Y	N	N	N
		账套库数据删除	N	N	N	Y
	账套备份	账套数据输出	Y	N	N	N
		账套库数据输出	N	N	N	Y
	设置备份计划	设置账套数据备份计划	Y	N	N	N
		设置账套库数据备份计划	Y	N	Y	Y
		设置账套库增量备份计划	Y	N	Y	Y
	账套数据引入	账套数据引入	Y	N	N	N
		账套库数据引入	N	N	N	Y
	升级SQL Server数据		Y	N	Y	Y
	语言扩展		N	N	N	Y
清空账套库数据		N	N	N	Y	
账套库初始化		N	N	N	Y	
操作员与 权限	角色、用户	角色操作	Y	N	Y	N
		用户操作	Y	N	Y	N
	权限	设置普通用户、角色权限	Y	N	Y	Y
		设置管理员用户权限	Y	N	N	N
其他 操作	安全策略		N	Y	N	N
	数据清除及还原	日志数据清除及还原	N	Y	N	N
		workflow数据清除及还原	Y	N	N	N
	清除异常任务		Y	N	Y	N
	清除所有任务		Y	N	Y	N
	清除选定任务		Y	N	Y	N
	清退站点		Y	N	Y	N
	清除单据锁定		Y	N	Y	N
	上机日志		Y	Y	Y	N
视图	刷新	Y	Y	Y	Y	

注：Y表示具备权限，N表示不具备权限；管理员用户可操作的功能以其实际拥有的权限为准，本表中以最大权限为例。

一般，一个账套对应一个经营实体或核算单位，若企业拥有多个经营实体或独立核算单位，则可以拥有多个账套。账套由一个或多个账套库组成，账套下面的某个账套库对应该经营实体或独立核算单位的某年度区间内的业务数据。一个账套库可以含有一年或多年的数据。

由于企业经营是持续的，企业日常工作也是一个连续性的工作，U8软件支持在一个账套库中保存连续多年数据。理论上一个账套可以在一个账套库中一直使用下去，但如果需要调整重要基础档案、组织机构及部分业务等，或者一个账套库中数据过多影响了业务处理性能，则需

要使用新的账套库并重置一些数据，这样就需要新建账套库，拥有多个年度的账套库。

在使用系统管理功能时，假设计算机系统时间为2019-09-01，则账套建立的日期和系统启用日期均为2019-09-01。

1.4.1 初始化数据库设置

ERP-U8 V10.1软件安装完成后，系统会自动配置数据源，数据源名称为default。若提示“数据源出现异常”，可以对数据源进行重新配置。数据库可以通过初始化清空数据。

1. 配置数据源：连接数据库服务器

菜单路径：开始/程序/用友ERP-U8 V10.1/系统服务/应用服务器配置，或者开始/程序/用友ERP-U8 V10.1/企业应用平台/系统服务/服务器配置/应用服务器配置

在图1-7(a)所示的“U8应用服务器配置工具”窗口中，单击“数据库服务器”按钮，进入“数据源配置”窗口，单击“增加”按钮，在打开的“新建数据源”窗口中，输入数据源名称(任意起名)，如图1-7(b)所示，数据库服务器和加密服务器设置为对应服务器的计算机名称或IP地址，SA用户密码为安装SQL Server数据库时设定的密码，也可在此处修改认证的密码，如图1-7(c)所示。测试连接成功后，退出，即返回“U8应用服务器配置工具”窗口，再单击“服务器参数配置”按钮，进入“服务器参数配置”窗口，如图1-7(d)所示，检查加密服务器名称是否与服务器名称一致。如上操作即完成了应用服务器设置。此后登录“系统管理”时，“账套”项选择新设置的数据源即可。



图1-7 应用服务器配置

❖ 注意:

U8系统安装成功后,默认数据源名称为default,若正常,则不必修改或新增。当出现异常不能登录系统时,可按上述操作新增或修改数据源。

2. 初始化数据库:创建数据库结构

岗位:系统管理员或安全管理员

菜单路径:开始/程序/用友ERP-U8 V10.1/系统服务/系统管理/系统/注册

(1) 执行“系统”菜单下的“注册”命令,进入登录界面,操作员为admin或sadmin,密码为空,单击“登录”按钮。

(2) 执行“系统”菜单下的“初始化数据库”命令,进入“初始化数据库实例”窗口,数据库实例为计算机名称,输入SA口令后,单击“确定”按钮即可。

❖ 注意:

- ◇ 系统管理员admin、安全管理员sadmin的密码默认为空,不需修改密码。
- ◇ SA口令为安装SQL Server时的密码。

1.4.2 建立账套

岗位:系统管理员

菜单路径:开始/程序/用友ERP-U8 V10.1/系统服务/系统管理/系统/注册,或者开始/程序/用友ERP-U8 V10.1/企业应用平台/系统服务/系统管理/系统管理

菜单路径:开始/程序/用友ERP-U8 V10.1/系统服务/系统管理/账套/建立

(1) 执行“系统”菜单下的“注册”命令,进入登录界面,操作员为admin,密码为空,单击“登录”按钮。

(2) 在“账套”菜单下执行“建立”命令,用户可以根据向导提示录入各项内容,直到提示账套创建成功为止。

❖ 注意:

- ◇ 账套是指一个独立核算单位的一套完整的账簿体系,账套号是唯一的,不同的账套之间没有数据关系。本书所建立的账套为“[008]北京林信钟表制造公司”,2024年3月1日启用。
- ◇ 可以自己选择要存放的账套的磁盘路径。
- ◇ 在“会计期间设置”中,双击灰色的月份,可以修改结账日,确定会计期间。
- ◇ 本实验的企业类型为“工业”,选择“行业性质”为“2007年新会计制度科目”。会计科目编码选择422的编码规则,即科目级次到3级,编码位长为8位(第1级4位,第2级2位,第3级2位)。

1.4.3 启用系统

1. 系统启用方式

系统管理员成功创建新账套后，系统会提示是否进入启用系统界面，单击“是”按钮，用户可以完成各个子系统启用的工作。或者由账套主管在“企业应用平台/基础设置/基本信息/系统启用”中进行各子系统的启用操作。

2. 操作指导

- (1) 执行“系统启用”命令，在打开的窗口中列出所有子系统的名称。
- (2) 选中子系统前的复选框，即可选择要启用的子系统。只有系统管理员和账套主管有启用系统的权限。但是，系统管理员只能在“系统管理”模块中建立账套时操作启用系统；账套主管只能进入“企业应用平台”启用系统。
- (3) 输入启用会计期间的年和月。
- (4) 单击“确认”按钮后，可保存此次的启用信息，并将当前操作员写入启用人名单中。

❖ 注意：

所有的系统在进入时都要判断自身是否已经被启用，未启用的系统不能登录。

3. 实验资料

本书以一个电子挂钟制造企业(北京林信钟表制造公司)为案例，开展实验涉及的生产经营管理工作需要启用以下业务子系统：总账、应收款管理、应付款管理、售前分析、销售管理、采购管理、库存管理、存货核算、委外管理、质量管理、物料清单、主生产计划、需求规划、生产订单、产能管理、车间管理、工程变更和设备管理。

1.4.4 设置用户及其权限

岗位：系统管理员(admin)

菜单路径：系统管理/权限

(1) 执行“权限”菜单下的“用户”命令，可对操作员进行增加、删除、更改、设定角色等操作。

本实验设置了两个用户：一个是账套主管bj1，密码为空；另一个是操作员bj2，密码为空，他们均可使用本实验启用的所有模块。此外，bj2的权限再增加“公共单据”和“公用目录设置”两个部分。其中，bj1的权限在建立账套之前设置，bj2的权限需要在初始账套建立之后设置。

(2) 执行“权限”菜单下的“权限”命令，可分配操作员的权限。在窗口左侧选择操作员，在窗口右侧上方选中账套和年份，单击工具栏中的“修改”按钮，选中相应的功能模块后，保存设置即完成操作。

bj1的权限设置如图1-8所示，bj2的权限设置如图1-9所示。

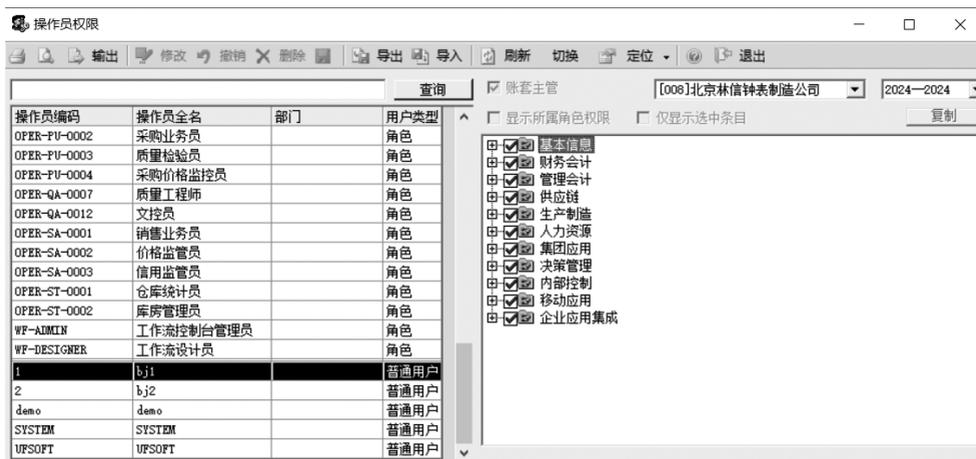


图1-8 设置账套主管(bj1)权限



图1-9 设置操作员(bj2)权限

(3) 为了减轻系统管理员的工作压力和责任,提高功能权限授权的灵活性,除系统管理员外,也允许其他用户进行功能权限的授权,即允许其他用户对别人的功能权限进行设置。

① 执行“权限”菜单下的“用户”命令,系统管理员在“用户管理”页面上选择某用户(bj1),单击工具栏中的“转授”按钮,进入“授权成员”界面,单击“增加”按钮,选择目标用户(bj2),再单击“确定”按钮,即设置了该用户(bj1)权限转授对象(bj2),如图1-10所示。

② 拥有了转授权限的用户(bj1)可以执行“企业应用平台/系统服务/权限/功能权限转授”菜单命令,进入“权限转授”窗口,选择要转授的目标用户(bj2),单击“修改”按钮,弹出“权限分配”页面,选中要转授的功能模块,即可给该用户(bj2)分配权限,如图1-11所示。

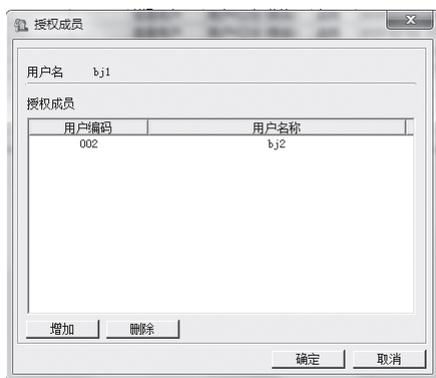


图1-10 选择授权成员

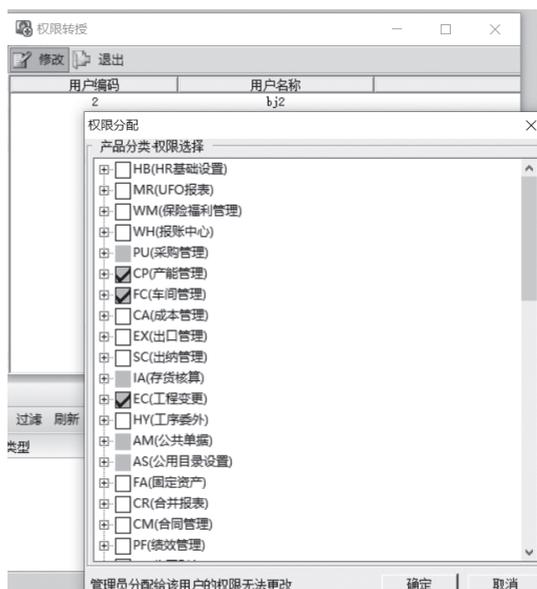


图1-11 对目标用户(bj2)分配权限

③ 如果用户(bj1)想要收回分配给其他用户(bj2)的权限，则在“权限分配”页面取消已经转授的权限即可，被授权的用户则只拥有他原来的权限。

❖ 注意：

- ❖ 权限是指对用户设置其能够使用软件处理业务的权限，包括功能权限和数据权限。功能权限可以由系统管理员(admin)和账套主管设置；数据权限由账套主管在“企业应用平台”中设置。
- ❖ “权限分配”页面中灰色的部分为目标用户已经拥有的权限，不能对目标用户的已有权限进行更改。
- ❖ 系统管理员删除用户能够授权的人时，已经授予的权限依然存在，需要管理员手动取消。例如：系统管理员设置A可以对B进行转授，A对B也进行了权限转授，此后，系统管理员又设置了A不可以对B进行权限转授，但B仍然还拥有A对他转授的权限，因此，还需要系统管理员在“系统管理/权限/权限”中对B的权限进行手动取消。

1.4.5 输出与引入账套数据

岗位：系统管理员(admin)

菜单路径：系统管理/账套/输出

菜单路径：系统管理/账套/引入

(1) 由系统管理员(admin)执行“账套”菜单下的“输出”命令，可选择相应账套数据进行备份。备份成功后，生成UFDATA.BAK和UfErpAct.Lst两个文件，即完成此账套的全部数据备份。

(2) 由系统管理员(admin)执行“账套”菜单下的“引入”命令，可选择将账套数据导入系统。选择账套的引导文件UfErpAct.Lst进行该账套数据的引入，即恢复账套的全部数据。

❖ 注意:

- ◇ 一个账套对应一个经营实体或核算单位, 含有该经营实体或核算单位的所有数据。若用户拥有多个经营实体或核算单位, 则可以拥有多个账套(最多可以拥有999个账套)。账套由一个或多个账套库组成。账套下面的某个账套库对应该经营实体或核算单位的某年度区间内的业务数据。每个账套各自独立, 账套之间没有数据关系。
- ◇ 若提示“数据库正在使用, 引入不成功”, 则引入账套失败, 主要是因为已登录的系统关闭后, 没有在系统管理中注销, 或者在使用过程中, 数据库关闭产生非正常退出, 会在任务表中保存一条记录, 认为该用户仍在系统。解决方法: 在任务管理器中结束程序运行, 或者参见“启用系统”部分的说明, 如图1-4所示。

1.4.6 输出与引入账套库数据

岗位: 账套主管

菜单路径: 系统管理/账套库/输出

菜单路径: 系统管理/账套库/引入

(1) 账套主管注册登录进入系统管理界面, 执行“账套库”菜单下的“输出”命令, 单击“确定”按钮, 系统默认按登录时的年度输出账套库。输出成功后, 生成UFDATA.BAK 和 UfErpYer.Lst两个文件, 即完成账套中某年度的数据备份。

(2) 账套主管执行“账套库”菜单下的“引入”命令, 可选择某账套数据导入系统。选择账套的引导文件UfErpYer.Lst进行某账套数据的引入, 即恢复账套中某年度的数据。

❖ 注意:

- ◇ 账套库属于账套的下一级, 账套中的某个账套库对应该经营实体某年度区间内的业务数据。一个账套库含有一年或多年的数据。例如: 某单位建立账套“001正式账套”并于2020年使用, 然后在2021年期初建立了2021年的账套库并使用, 此时, “001正式账套”下面具有两个账套库即“001正式账套2020年”和“001正式账套2021年”; 如果希望连续使用, 可以不建立新库, 直接录入2021年数据, 则“001正式账套”下只有一个账套库即“001正式账套2020—2021年”。
- ◇ 新账套库建立在已有账套库的基础上, 即建立新账套库后, 自动将老账套库的基本档案信息结转到新的账套库中, 以前业务产品余额等信息需要在账套库初始化操作完成后, 由老账套库自动转入新库的下年数据中。
- ◇ 设计账套和账套库两层结构是为了便于企业管理(如账套上报、跨年度区间数据管理结构调整等), 便于数据备份输出和引入、减少数据的负担, 从而提高应用效率。账套库的输出方式对有多个异地单位的用户的及时集中管理大有益处。例如: 某单位总部在北京, 其上海分公司每月需要将最新的数据传输到北京总部。上海分公司第一次将账套输出(备份), 传输到北京总部进行引入(恢复), 以后再传输数据时只需要将账套库输出(备份)传到北京总部, 然后引入(恢复)即可。这种方式减少了传输的数据量, 可提高传输效率和降低费用。

1.5 设置共用资料

在账套建立之后，需要在“企业应用平台/基础设置”或各业务子系统对企业的共用资料进行初始设置，由账套主管或授权人员完成操作。

岗位：账套主管或授权人员

1. 设置部门档案

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/机构人员/部门档案

部门档案如表1-2所示。

表1-2 部门档案

部门编码	部门名称
1	总经理办公室
2	销售部
3	采购部
4	财务部
5	仓管部
6	生产部
7	技术部
8	设备部

2. 设置人员档案

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/机构人员/人员档案

人员档案如表1-3所示。

表1-3 人员档案

人员编码	人员姓名	雇佣状态	人员类别	行政部门	性别	是否为业务员
0001	章海	在职	正式工	总经理办公室	男	是
0010	薄宝龙	在职	正式工	销售部	男	是
0020	曹建新	在职	正式工	销售部	男	是
0030	李梅	在职	正式工	采购部	女	是
0040	刘东	在职	正式工	采购部	男	是
0050	夏雪	在职	正式工	财务部	女	是
0060	刘莉	在职	正式工	仓管部	女	是
0070	李丽	在职	正式工	仓管部	女	是
0080	王建	在职	正式工	生产部	男	是
0090	刘军	在职	正式工	生产部	男	是
0100	汤国强	在职	正式工	技术部	男	是
0102	苏言	在职	正式工	设备部	男	是

3. 设置地区分类

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/地区分类

地区分类如表1-4所示。

表1-4 地区分类

分类编码	分类名称
01	东北地区
02	华北地区
03	华东地区
04	华南地区
05	西北地区
06	西南地区

编码规则: ** ** ** ** ** ** ** **

4. 设置行业分类

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/行业分类

行业分类如表1-5所示。

表1-5 行业分类

分类编码	分类名称
1	工业企业
2	商业企业
3	其他

编码规则: ** ** **

5. 设置供应商分类及其档案

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/供应商分类

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/供应商档案

供应商分类如表1-6所示, 供应商档案如表1-7所示。

表1-6 供应商分类

分类编码	分类名称
01	工业
02	商业
03	其他

表1-7 供应商档案

供应商编码	供应商名称	供应商简称	所属分类	币种	采购/委外/服务/国外
0010	江苏塑料二厂	江苏塑料二厂	01工业	人民币	采购
0020	北京铝材厂	北京铝材厂	01工业	人民币	采购
0030	上海昊恒工贸有限公司	上海昊恒工贸	02商业	人民币	采购
0040	北京兴隆注塑厂	北京兴隆注塑厂	01工业	人民币	委外

6. 设置客户分类、级别及其档案

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/客户分类

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/客户级别

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/客商信息/客户档案

客户分类如表1-8所示, 客户级别如表1-9所示, 客户档案如表1-10所示。

表1-8 客户分类

分类编码	分类名称
01	事业单位
01001	学校
01002	机关
02	企事业单位
02001	工业
02002	商业
02003	金融
03	其他

编码规则: ** * * * *

表1-9 客户级别

客户级别编码	客户级别名称
01	VIP客户
02	重要客户
03	一般客户

表1-10 客户档案

客户编码	客户名称	客户简称	所属分类	币种	税号	所属银行	开户银行	银行账号	账户名称	默认值	信用额度
001	湖北华联商厦	湖北华联商厦	02002商业	人民币	430100232 847743520	中国工商银行	湖北支行	6222020200 075389542	湖北华联商厦	是	500 000
002	北京西单商场	北京西单商场	02002商业	人民币	110101122 898630145	北京银行	北京支行	62103002 9343859	北京西单商场	是	750 000
003	江西省钟表销售分公司	江西省钟表	02002商业	人民币	360100142 369343089	中国银行	江西支行	4563510100 88505462	江西省钟表销售分公司	是	300 000

❖ 注意:

- ❖ 如果在“销售管理/销售选项/信用控制”页签中,选项“控制客户信用”已被选中,表示将对该客户的销售单据实行信用额度控制。同时,还需要在“基础档案/客商信息/客户档案”的“信用”页签中,输入客户的信用额度,并选中“控制信用额度”选项。在此设置基础上,如果客户贷款超过其信用余额,则在保存客户的销售订单、发货单等单据时,系统提示超出信用额度,等待审批人处理或客户信用问题得到解决后才可以保存并生成相应单据。
- ❖ 如果在“应收款管理/设置/选项/权限与预警”页签中,选项“信用额度控制”已被选中,则当在应收款管理系统保存录入发票和应收单时,系统将对超出信用额度的单据提示不予保存,并保留起来等待处理。
- ❖ 应收款系统和销售管理系统可以分别启用或关闭信用控制,两者互不影响。

7. 设置存货分类

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/存货/存货分类
存货分类如表1-11所示。

表1-11 存货分类

分类编码	分类名称
01	成品
02	半成品
03	材料

编码规则：*****

8. 设置存货计量单位

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/存货/计量单位

单击“分组”按钮，先对计量单位进行分组，然后单击“单位”按钮，输入各种计量单位。存货计量单位组如表1-12所示，存货计量单位如表1-13所示。

表1-12 存货计量单位组

计量单位组编码	计量单位组名称	计量单位组类别
01	箱	固定换算率
02	根	固定换算率
03	千克	固定换算率
04	米	固定换算率
05	包	固定换算率
06	元	固定换算率
07	个	固定换算率
08	节	固定换算率
09	无固定计量单位	无换算率

注：只能出现一个无固定计量单位和无固定换算率，本实验都选固定换算率。

表1-13 存货计量单位

计量单位编码	计量单位名称	计量单位组	主单位标志	换算率
01	箱	01箱	是	1
02	个	01箱	否	100
03	根	02根	是	1
04	Gen	02根	否	1
05	千克	03千克	是	1
06	kg	03千克	否	1
07	米	04米	是	1
08	Mi	04米	否	1
09	包	05包	是	1
10	Bao	05包	否	1
11	元	06元	是	1
12	YUAN	06元	否	1
13	个	07个	是	1
14	Ge	07个	否	1

(续表)

计量单位编码	计量单位名称	计量单位组	主单位标志	换算率
15	节	08节	是	1
16	Jie	08节	否	1
17	包	01箱	否	10
18	个	05包	否	10

❖ 注意:

- ◇ 换算率：录入辅计量单位和主计量单位之间的换算比，如一箱啤酒为24听，则24就是辅计量单位(箱)和主计量单位(听)之间的换算比。
 - 主计量单位的换算率自动置为1。
 - 无换算计量单位组中不可输入换算率。
 - 固定换算的计量单位组，辅单位的换算率必须录入。
 - 浮动换算的计量单位组可以录入，也可以为空。
 - 数量(按主计量单位计量) = 件数(按辅计量单位计量) × 换算率。
- ◇ 主计量单位标志：(打钩选择，不可修改)
 - 无换算计量单位组下的计量单位全部默认为主计量单位，不可修改。
 - 固定、浮动计量单位组对应每个计量单位组，必须且只能设置一个主计量单位，默认值为该组下增加的第一个计量单位。
- ◇ 每个辅计量单位都能与主计量单位进行换算。

9. 设置仓库档案

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/仓库档案

仓库档案如表1-14所示。

表1-14 仓库档案

仓库编码	仓库名称	部门	计价方式	仓库属性	参与MRP运算、参与ROP计算	货位管理
0010	原辅料仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	是、是	否
0020	成品仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	是、是	否
0030	半成品仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	是、是	否
0040	委外仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	是、是	否
0050	现场仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	是、是	否
0060	备件仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	否、否	否
ZZ001	借用仓库	仓管部	全月平均法	普通仓	否、否	否

10. 设置存货档案

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/存货/存货档案

存货档案如表1-15所示。本实验只有电子挂钟是MPS件，其他存货均不属于MPS件。所有物料的进项税率、销项税率均为13%。

表1-15 存货档案

存货编码	存货代码	存货名称	计量单位	存货分类	存货属性	供应倍数	供需政策	固定提前期+变动提前期(变动基数)	成本相关
10000	10000	电子挂钟	个	01成品	内销、外销、自制	30	PE	1+1(200)	是
11000	11000	机芯	个	02半成品	外购、生产耗用		PE	3	是
12000	12000	钟盘	个	02半成品	自制、生产耗用		PE	2	是
12100	12100	长针	根	02半成品	自制、生产耗用		PE	1	是
12200	12200	短针	根	02半成品	自制、生产耗用		PE	1	是
12300	12300	秒针	根	02半成品	自制、生产耗用		PE	1	是
12010	12010	铝材	千克	03材料	外购、生产耗用		PE	4	是
12400	12400	盘面	个	02半成品	自制、生产耗用		PE	1	是
12410	12410	盘体	个	02半成品	委外、生产耗用		PE	2	是
12411	12411	塑料	千克	03材料	外购、生产耗用		PE	1	是
12420	12420	字模	个	02半成品	自制、生产耗用		PE	2	是
12421	12421	薄膜	米	03材料	外购、生产耗用		PE	1	是
13000	13000	钟框	个	02半成品	委外、生产耗用		PE	2	是
14000	14000	电池	节	02半成品	外购、生产耗用	10	PE	1	是

❖ 注意:

- ❖ 默认仓库：成品仓库包括电子挂钟；原辅料仓库包括铝材、塑料、薄膜；其他料品在半成品仓库。
- ❖ 电子挂钟变动提前期为1，变动基数为200；其他料品没有变动提前期。
- ❖ MPS件：只有电子挂钟，其他存货不属于MPS件。
- ❖ 允许BOM母件：电子挂钟，钟盘，长针，短针，秒针，盘面，盘体，字模，钟框。
- ❖ 允许生产订单：电子挂钟，钟盘，长针，短针，秒针，盘面，字模。
- ❖ 允许BOM子件：电子挂钟，机芯，钟盘，铝材，长针，短针，秒针，盘面，盘体，塑料，字模，薄膜，钟框，电池。
- ❖ 关键物料：电子挂钟，机芯，钟盘，铝材，长针，短针，秒针，盘面，盘体，塑料，字模，薄膜，钟框，电池。
- ❖ 所有存货供需政策：PE(期间供应)。
- ❖ 计划方法：R，转换因子为1。

11. 输入应交增值税明细科目

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/财务/会计科目

应交税费会计科目如表1-16所示。

表1-16 应交税费会计科目

级次	会计科目编码	会计科目名称
1	2221	应交税费
2	222101	应交增值税
3	22210101	进项税额
3	22210102	进项税额转出

(续表)

级次	会计科目编码	会计科目名称
3	22210103	销项税额
3	22210104	已交税金
3	22210105	出口退税

编码规则: *****

12. 设置凭证类别

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/财务/凭证类别

凭证类别可以设置为通用格式的记账凭证格式，或者设置为收付转格式的记账凭证等类型。本实验选用统一格式的记账凭证类型，借贷方科目不受限制。

若未设置凭证类别，则将弹出“凭证类别预置”对话框，选中“记账凭证”，单击“确定”按钮，即设置了统一格式的记账凭证格式；若选择收付转3种格式，则需按照不同格式凭证的借贷方科目的条件要求设置完成。记账凭证类别设置如图1-12所示。



图1-12 记账凭证类别设置

13. 设置外币汇率

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/财务/外币设置

外币设置如表1-17所示。

表1-17 外币设置

币名	币符	固定汇率	
		日期	记账汇率
美元	\$	2024.03	7.11(提示：小数位必须为2位)

14. 设置结算方式

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/收付结算/结算方式

结算方式如表1-18所示。

表1-18 结算方式

结算方式编码	结算方式名称
1	支票
2	现金

15. 设置付款条件

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/收付结算/付款条件
付款条件如表1-19所示。

表1-19 付款条件

付款条件编码	付款条件名称	信用天数
01	5/10,2/20,n/30	30
02	n/60	60
03	n/90	90

❖ 注意：

- ❖ 付款条件又称现金折扣，它是指企业为了鼓励客户偿还贷款而允诺在一定期限内给予的规定的折扣优待。这种折扣条件通常可表示为5/10,2/20,n/30，代表客户在10天内偿还贷款，可得到5%的折扣(优惠率1)，只付原价95%的货款；在20天内偿还贷款，可得到2%的折扣(优惠率2)，只付原价98%的货款；在30天内偿还贷款，则需按全额支付货款；在30天以后偿还贷款，则不仅要按全额支付货款，还要支付延期付款利息或违约金。
- ❖ 付款条件主要在采购订单、销售订单、采购结算、销售结算、客户目录、供应商目录中引用。系统最多同时支持4个时间段的折扣优惠。
- ❖ 信用天数指双方规定的最大可延期付款天数，如果超过此天数还款，则不仅要按全额支付货款，还可能支付延期付款利息或违约金，它是输入项，最大值为999。

16. 设置银行档案

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/收付结算/银行档案
银行档案如表1-20所示。

表1-20 银行档案

编码	名称	个人账是否定长	个人账长度	单位编码	企业账号是否定长
00001	中国光大银行	否	11	—	—
00002	中国银行	否	11	—	—
01	中国工商银行	否	11	—	是(长度12)
02	招商银行	否	11	—	是(长度12)
03	中国建设银行	否	11	12345678	是(长度12)
04	中国农业银行	否	11	—	是(长度12)

17. 设置本单位开户银行

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/收付结算/本单位开户银行
本单位开户银行如表1-21所示。

表1-21 本单位开户银行

编码	银行账号	账户名称	币种	开户银行	所属银行编码	签约标志
01	123456789012	现金支出账	人民币	招商银行海淀支行	02招商银行	检查收付款账号
02	987654321013	现金收入账	人民币	中国工商银行海淀支行	01中国工商银行	检查收付款账号

18. 设置仓库收发类别

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/收发类别
仓库收发类别如表1-22所示。

表1-22 仓库收发类别

收发类别编码	收发类别名称	收发类别标志	
1	正常入库	收	
11	采购入库		
12	半成品入库		
13	成品入库		
14	调拨入库		
2	非正常入库		
21	盘盈入库		
22	其他入库		
6	正常出库		发
61	销售出库		
62	生产领用		
63	调拨出库		
7	非正常出库		
71	盘亏出库		
72	其他出库		

编码规则：***

19. 设置采购类型

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/采购类型
采购类型如表1-23所示。

表1-23 采购类型

采购类型编码	采购类型名称	入库类别	是否为默认值	是否为委外默认值	是否列入MPS/MRP计划
01	生产用材料采购	11(采购入库)	是	否	是
02	其他材料采购	11(采购入库)	否	否	否
03	委外采购	12(半成品入库)	否	是	是

20. 设置销售类型

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/销售类型
销售类型如表1-24所示。

表1-24 销售类型

销售类型编码	销售类型名称	出库类别	是否为默认值	是否列入MPS/MRP计划
01	批发	61(销售出库)	是	是
02	零售	61(销售出库)	否	否
03	代销	61(销售出库)	否	否

21. 设置费用项目分类

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/费用项目分类
费用项目分类如表1-25所示。

表1-25 费用项目分类

分类编码	分类名称	备注
1	生产	用于生产的费用分类
2	研发	
3	销售	

编码规则：***

22. 设置费用项目

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/费用项目
费用项目如表1-26所示。

表1-26 费用项目

费用项目编码	费用项目名称	费用项目分类名称
F01	生产费	生产
F02	辅助费	生产
F03	机物料费	生产
F04	包装费	生产
F05	调拨费	生产
F06	试模费	生产
F07	新产品开发费	研发
F08	销售招待费	销售
F09	广告宣传费	销售
F10	运输费	销售
F11	装卸费	销售
F12	保险费	销售

23. 设置料品发运方式

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/发运方式
料品发运方式如表1-27所示。

表1-27 料品发运方式

发运方式编码	发运方式名称
01	公路
02	铁路
03	航空
04	海运

24. 设置工作中心

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/工作中心维护
工作中心如表1-28所示。

表1-28 工作中心

工作中心代号	工作中心名称	隶属部门	是否生产线
0010	线切割加工中心	生产部	是
0020	冲压中心	生产部	否
0030	表面处理中心	生产部	否
0090	总装中心	生产部	是

25. 设置工作日历

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/工作日历维护

修改工作日历(代号：SYSTEM)，设置2024年3月和2024年4月的工作日为周一到周五，每天工作8小时，其中4月4日—4月6日设定为节假日，不工作；4月7日为工作日，工作8小时。

26. 设置ATP模拟方案

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/ATP模拟方案定义

ATP模拟方案如表1-29所示。

表1-29 ATP模拟方案

模拟方案号	001
模拟方案描述	202403ATP模拟
逾期需求天数	0
逾期供应天数	0
供应定义	MPS计划量、MRP计划量、采购在途量、已请购量、生产订单量、委外订单量、到货/在检量
需求定义	销售订单量、待发货量、生产未领量、委外未领量
仓库选择	原辅料仓库、成品仓库、半成品仓库

❖ 注意：

- ❖ ATP(available to promise)即指可承诺量。
- ❖ “逾期需求天数”“逾期供应天数”决定售前ATP模拟运算时的供应及需求的日期范围，即(模拟日期+逾期需求天数)至(模拟日期+展望期)范围之内的需求才纳入需求计算；(模拟日期+逾期供应天数)至(模拟日期+展望期)范围之内的供应才纳入供应计算。

27. 设定生产制造参数

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/生产制造参数设定

在“状态设置”中设置手动输入生产订单默认状态为“锁定”状态，生产订单排程类型默认为“逆推”；在“业务设置”中设置物料清单展开层数为5。若物料清单/工艺路线版本日期默认值设置为空，则维护时默认为系统时间。

28. 设置需求时栅资料

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/需求时栅维护

需求时栅如表1-30所示。

表1-30 需求时栅

(时栅代号: 0001, 时栅说明: 202403版)

行号	天数	需求来源
1	10	客户订单
2	20	预测+客户订单, 反向消抵
3	40	预测+客户订单, 先反向再正向消抵

29. 设置时格资料

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/时格资料维护

时格资料如表1-31所示。时格代号及其内容供查看物料可承诺量、MPS与MRP供需资料、工作中心资源产能和负载资料, 以及设定资源需求计划、重复计划期间的使用。

表1-31 时格资料

(时格代号: 0091, 时格说明: 202403版时格)

行号	类别	期间数	起始位置
1	周	1	星期一
2	周	1	星期一
3	月	1	28日
4	月	1	28日

30. 设置制造ATP规则

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/制造ATP规则维护

制造ATP规则如表1-32所示。可以使用不同规则计算物料的ATP数量。系统每次执行ATP检查时, 这些规则均会确定如何匹配物料的供应和需求。

表1-32 制造ATP规则

规则代号	0001
说明	202403ATP规则
逾期需求天数	0
逾期供应天数	0
需求来源	销售订单、生产订单、委外订单、计划需求
供应来源	计划订单、生产订单、委外订单、采购订单、请购订单、现存量

31. 设置预测版本资料

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/预测版本资料维护

预测版本资料如表1-33所示。预测版本资料用来维护需求预测订单的版本号及其类别, 以说明MPS/MRP展开所使用的产品预测资料来源。

表1-33 预测版本资料

版本代号	版本说明	版本类别	默认版本
2024031	2024年3月版MPS需求预测	MPS	否
2024032	2024年3月版MRP需求预测	MRP	否

32. 设置资源资料

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/资源资料维护

资源资料如表1-34所示。

表1-34 资源资料

资源代号	资源名称	资源类别	计费类型	隶属工作中心	工作中心名称	计算产能	可用数量	超载百分比/%	关键资源
0001	线切割机床	机器设备	自动	0010	线切割加工中心	是	2	110	是
0002	精密冲压模具	模夹具	自动	0020	冲压中心	是	3	110	是
0003	高级技工	人工	自动	0030	表面处理中心	是	5	110	是
0009	技工	人工	自动	0090	总装中心	是	10	110	是

❖ 注意：

“计费类型”为建立标准工序或工艺工序资源的默认值。“手动”表示在建立工时记录单时，该工序资源需要手动输入完工工时；“自动”表示系统可以自动按该工序资源的标准工时计算完工工时。

33. 设置标准工序资料

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/标准工序资料维护

长针生产的标准工序资料如表1-35所示，其操作界面如图1-13所示。电子挂钟总装的标准工序资料如表1-36所示。

表1-35 长针生产的标准工序资料

项目	内容		
	0001	0002	0003
工序代号	0001	0002	0003
工序说明	铝材切割	冲压成形	表面处理
报告点	是	是	是
工作中心	0010线切割加工中心	0020冲压中心	0030表面处理中心
倒冲工序	否	否	是
委外工序	否	否	否
选项相关	否	否	否
计费点	是	是	是
检验方式	免检	免检	免检
行号	10	10	10
资源代号	0001	0002	0003
资源名称	线切割机床	精密冲压模具	高级技工
基准类型	物料	物料	物料
工时(分子)	1	1	1
工时(分母)	60	60	1
是否计划	是	是	是
计费类型	自动	自动	自动

标准工序资料维护

标准工序资料打印模板

表体排序:

记录总数: 3

工序代号	工序说明
0001	铝材切割
0002	冲压成型
0003	表面处理

工序代号 0003 工序说明 表面处理 报告点 是
 工作中心 0030 工作中心名称 表面处理中心 倒冲工序 否
 委外工序 否 厂商代号 厂商简称
 选项相关 否 备注 计费点 是
 计划委外工序 否 交货天数 0
 检验方式 免检 抽检规则 抽检率(%)
 抽检数量 检验严密度 质量检验方案
 自定义抽检规则 检验规则 按存货检验
 检验水平 AQL 工序转移 手动

行号	资源代号	资源名称	资源数量	资源活动	基准类型	工时(分子)	工时(分母)	效率(%)	是否计划	计费类型
1	10 0003	高级技工	5.0000		物料	1.0000	1.0000	100.00	是	自动
2										
3										
4										
5										

保存单据成功

图1-13 长针生产的标准工序资料操作界面

表1-36 电子挂钟总装的标准工序资料

项目	内容
工序代号	0009
工序说明	总装
报告点	是
工作中心	0090总装中心
倒冲工序	否
委外工序	否
选项相关	否
计费点	是
检验方式	免检
行号	10
资源代号	0009
资源名称	技工
资源活动	成品总装
基准类型	物料
工时(分子)	30
工时(分母)	60
是否计划	是
计费类型	自动

❖ 注意:

工时(分子)与工时(分母)的比值表示加工一个单位料品所需要的工时数(以小时为单位)。例如,1分钟切割一个长针的铝材,则分子输入1,分母输入60,表示单位用工时1/60小时;若1秒钟加工一个料品,则分子输入1,分母输入3600,表示单位用工时1/3600小时。

34. 维护长针生产及电子挂钟总装的工艺路线资料

菜单路径: 企业应用平台/基础设置/基础档案/生产制造/工艺路线资料维护

长针生产的工艺路线及资源资料如表1-37所示。当增加或修改工序时,可在某行右击,在

弹出的快捷菜单中选择“资源资料维护”，输入相应资源数量及所需工时等信息。长针生产的工艺路线资料维护如图1-14，长针生产的工艺路线资源资料维护如图1-15所示。

表1-37 长针生产的工艺路线及资源资料

(版本代号：10，版本说明：202403版)

工序行号	标准工序	工序说明	报告点	工作中心	资源名称	资源数量	工时(分子)	工时(分母)	计费类型
0010	0001	铝材切割	是	线切割加工中心	线切割机床	2	1	60	自动
0020	0002	冲压成形	是	冲压中心	精密冲压模具	3	1	60	自动
0030	0003	表面处理	是	表面处理中心	高级技工	5	1	1	自动

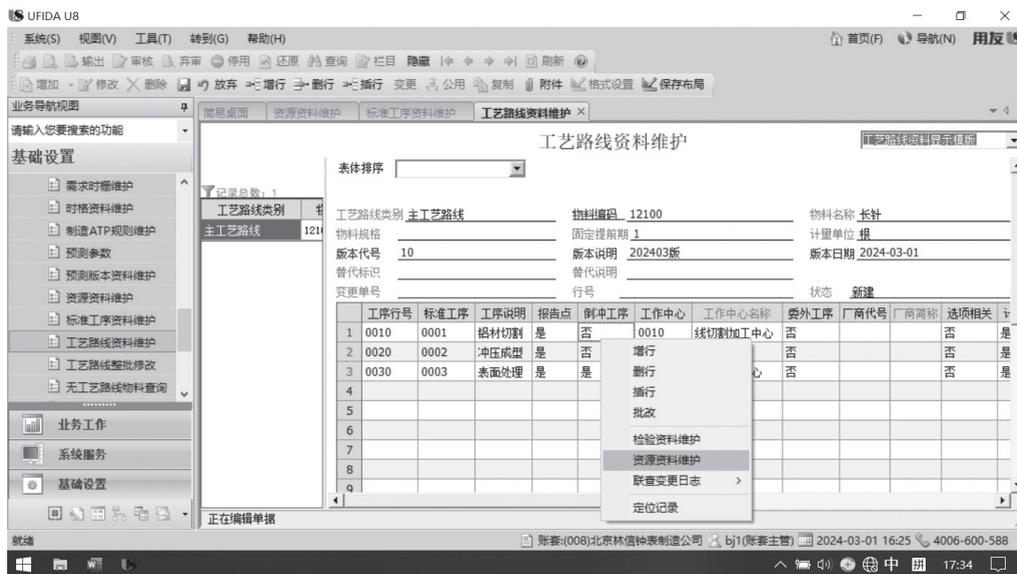


图1-14 长针生产的工艺路线资料维护



图1-15 长针生产的工艺路线资源资料维护

电子挂钟总装的工艺路线及资源资料如表1-38所示。当增加或修改工序时，可在某行右击，在弹出的快捷菜单中选择“资源资料维护”，输入相应资源数量及所需工时等信息。

表1-38 电子挂钟总装的工艺路线及资源资料

(版本代号: 10, 版本说明: 202403版)

工序行号	标准工序	工序说明	报告点	工作中心	资源名称	资源数量	工时(分子)	工时(分母)	计费类型
0090	0009	总装	是	总装中心	技工	10	30	60	自动

35. 设置物料清单资料

菜单路径: 业务工作/生产制造/物料清单/物料清单维护/物料清单资料维护

菜单路径: 业务工作/生产制造/物料清单/物料清单维护/物料低阶码推算

菜单路径: 业务工作/生产制造/物料清单/物料清单维护/物料清单逻辑查验

物料清单录入完毕后, 要对其进行低阶码推算和查验。物料清单结构如表1-39所示。电子挂钟物料清单结构如图1-16所示。

表1-39 物料清单结构

(版本代号: 10, 版本说明: 202403版BOM)

母件编码	母件名称	子件阶别	子件编码	子件名称	子件计量单位	基本用量	基础数量	使用数量
10000	电子挂钟	+	11000	机芯	个	1	1	1
10000	电子挂钟	+	12000	钟盘	个	1	1	1
10000	电子挂钟	+	14000	电池	节	2	1	2
10000	电子挂钟	+	13000	钟框	个	1	1	1
12000	钟盘	++	12100	长针	根	1	1	1
12000	钟盘	++	12200	短针	根	1	1	1
12000	钟盘	++	12300	秒针	根	1	1	1
12000	钟盘	++	12400	盘面	个	1	1	1
12100	长针	+++	12010	铝材	千克	0.02	1	0.02
12200	短针	+++	12010	铝材	千克	0.01	1	0.01
12300	秒针	+++	12010	铝材	千克	0.02	1	0.02
12400	盘面	+++	12410	盘体	个	1	1	1
12400	盘面	+++	12420	字模	个	4	1	4
12410	盘体	++++	12411	塑料	千克	0.5	1	0.5
12420	字模	++++	12421	薄膜	米	0.05	1	0.05
13000	钟框	++	12411	塑料	千克	0.5	1	0.5

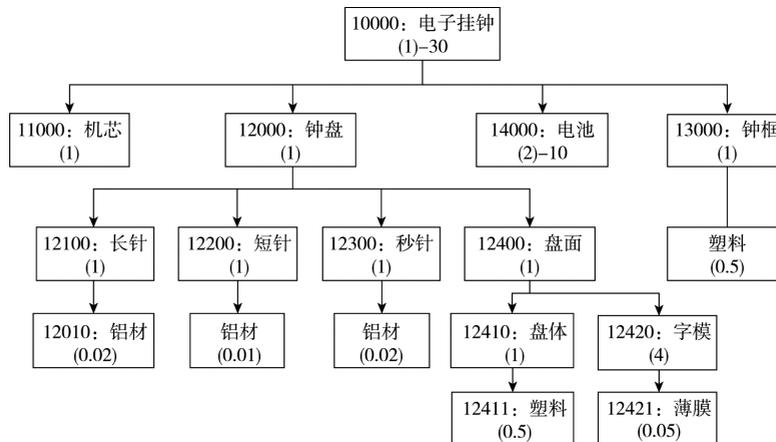


图1-16 电子挂钟物料清单结构

36. 设置单据变化原因码

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/业务/原因码档案
原因码资料如表1-40所示。

表1-40 原因码资料

原因编码	原因名称	可选择的所属类型
01	得单原因	变更原因
02	丢单原因	变更原因
03	产品投诉原因	产品投诉原因
04	部门投诉原因	部门投诉原因
05	人员投诉原因	职员投诉原因
06	其他投诉原因	其他投诉原因

37. 输入存货期初结存数量

菜单路径：业务工作/供应链/库存管理/初始设置/期初结存

执行“期初结存”命令，进入“库存期初”界面，单击“修改”按钮，选择仓库，即可输入存货的期初数量，当录入存货期初数据后，必须对每个仓库的料品进行审核操作，才会更新数据库中的数据，才可以在现存量中查询到该数据。或者单击“批审”按钮完成该仓库所有存货的审核。期初结存的审核实际是期初记账的过程。存货期初结存资料如表1-41所示。

表1-41 存货期初结存资料

仓库	仓库编码	存货编码	存货名称	数量
原辅料仓库	0010	12411	塑料	1000
原辅料仓库	0010	12421	薄膜	1000
成品仓库	0020	10000	电子挂钟	50
半成品仓库	0030	11000	机芯	20
半成品仓库	0030	12200	短针	1000
半成品仓库	0030	12300	秒针	1000
半成品仓库	0030	12420	字模	300

输入存货期初数量时，也可以单击“取数”按钮，在“存货核算”模块中取期初数据(如果存货核算模块已有期初数据)。但是，只有第一年启用时，才能使用取数功能，以后年度结转上年末数据后，取数功能不能使用，系统会自动结转期初数据。

另外，要使期初数据能够及时更新，还必须在“库存管理/初始设置/选项”的“通用设置”页签中，将“修改现存量时点”列表框中的选项全部选中，即可在审核单据后立刻更新库存数据，以保证单据与实物出入库数据的一致性。库存选项设置如图1-17所示。



图1-17 库存选项设置

38. 输入供应商存货价格

菜单路径：业务工作/供应链/采购管理/供应商管理/供应商供货信息/供应商存货调价单

在“供应商存货调价单”页面中，单击“增加”按钮，输入或修改存货价格。依次单击“保存”和“审核”按钮后方可生效。供应商存货价格如表1-42所示。

表1-42 供应商存货价格

供应商	存货	含税单价/元
上海昊恒工贸有限公司	机芯	30
上海昊恒工贸有限公司	电池	10
上海昊恒工贸有限公司	薄膜	8
北京铝材厂	铝材	20
江苏塑料二厂	塑料	19

❖ 注意：

- ❖ 供应商存货调价表可以针对不同供应类型(采购、委外、进口)进行价格设置，包括含税单价、税率、无税单价，也可以按数量阶梯进行价格设置；可以设置生效日期、失效日期，以及是否为促销价。
- ❖ 供应商存货价格表在供应商存货调价单审批通过后产生。供应商存货价格表用于供应商存货价格的查询、调价。在填制采购单据(订单、到货单、发票)时，可以设置从供应商存货价格表中取价。

39. 输入客户存货价格

菜单路径：业务工作/供应链/销售管理/价格管理/价类设置

选择要使用的批发价格项和零售价格项，以供在存货调价表中输入价格时使用。

菜单路径：业务工作/供应链/销售管理/价格管理/存货价格/存货调价单

新增输入存货的批发价和零售价，或者修改存货价格，审核后方可生效。存货调价单如表1-43所示。

表1-43 存货调价单

料品	数量下限	批发价1/元	零售价1/元
电子挂钟(10000)	0	100	120

菜单路径：业务工作/供应链/销售管理/价格管理/客户价格/客户调价单

新增输入向某客户销售的存货价格，或者修改该客户的存货价格，审核后方可生效。客户的存货调价单如表1-44所示。

表1-44 客户的存货调价单

客户	货品	批发价/元	零售价/元
湖北华联商厦(001)	电子挂钟	120	130
北京西单商场(002)	电子挂钟	100	110
江西省钟表销售分公司(003)	电子挂钟	100	120

❖ 注意:

存货价格表和客户价格表也是在分别对存货调价单和客户调价单进行录入和修改，并审批通过后产生的。在填制报价单、销售订单时，可以从客户存货价格表中取价。

40. 设置应收账款与应付账款科目的受控系统

菜单路径：企业应用平台/基础设置/基础档案/财务/会计科目

在会计科目编码表中设置“应收账款”科目辅助核算为“客户往来”，受控系统为应收系统，表示所有发生的应收款业务的凭证必须在应收款管理系统中生成，共享给总账系统，不能在总账系统中手动输入，以避免数据重复。

在会计科目编码表中设置“应付账款”科目辅助核算为“供应商往来”，受控系统为应付系统，表示所有发生的应付款业务的凭证必须在应付款管理系统中生成，共享给总账系统，不能在总账系统中手动输入，以避免数据重复。

41. 设置销售订单显示模板格式

为了满足生产制造企业业务管理需要，可以对销售订单显示模板格式进行修改：在销售订单显示模板表体项中添加“预完工日期”栏目。

菜单路径：企业应用平台/基础设置/单据设置/单据格式设置

在“U8单据目录分类”中双击“销售管理/销售订单/显示/销售订单显示模板”，此时可以对“销售订单”模板进行编辑，如图1-18所示。



图1-18 销售订单模板设置

单击工具栏中的“表体项目”按钮，弹出“表体”对话框，选中“114预完工日期”选项，单击“确定”按钮，完成对表体添加“预完工日期”列的设置，如图1-19所示。单击“保存”按钮，即完成销售订单模板的格式设置，关闭此程序返回。



图1-19 销售订单表体增加“预完工日期”栏目

4.2. 设置销售专用发票及发货单显示模板格式

为了完成销售发货签回工作，可以对销售专用发票及发货单显示模板格式进行修改，即在销售专用发票及发货单显示模板表体项中添加“需要签回”栏目。当录入销售专用发票时，“需要签回”栏目选择“是”，则发货完成后就可以做发货签回单了。

菜单路径：企业应用平台/基础设置/单据设置/单据格式设置

在“U8单据目录分类”中双击“销售管理/销售专用发票/显示/销售专用发票显示模板”，此时可以对“销售专用发票”模板进行编辑，如图1-20所示。



图1-20 销售专用发票模板设置

单击工具栏中的“表体项目”按钮，弹出“表体”对话框，选中“107需要签回”选项，单击“确定”按钮，完成对表体添加“需要签回”列的设置，如图1-21所示。单击“保存”按钮，即完成销售专用发票模板的格式设置，关闭此程序返回。



图1-21 销售专用发票表体增加“需要签回”栏目

同理，对发货单模板设置进行操作。

1.6 实验的组织

若要把教学实践活动组织安排得充分得当，需要做好两项准备工作。首先，应编写好内容适合、目标明确的实验指导书，要有较全面、合理的实验数据；其次，要有适合的实验教学方法。

ERP生产管理系统的实验教学运用“体验式教学法”，可以个人单独练习，也可以采取团队实战演练的方式进行练习，即使用ERP软件模拟企业的生产经营活动过程，在实战演练剧本的情景环境中，按照企业业务流程完成企业生产经营的全过程，让学生体会各岗位角色的业务工作内容及岗位之间、部门之间的协作关系。其中，剧本的编写和短剧的排演均由学生在教师提供的原始资料基础上加工完成，自编自导自演的教学活动形式充分鼓励、调动和发挥了学生的主观能动性和创造力，锻炼了学生的组织能力和协作能力。

1.6.1 实验设计方法

1. 个人练习和小组实战演练相结合

实验分为两个阶段，前一阶段以学生个人练习为主，反复练习软件功能的操作，提高熟练程度，达到独立完成所有实验内容的目标；后一阶段是在前一阶段实验的基础上，分小组进行，以小组为单位模拟一个企业，按照所划分的部门和岗位，每位学生担任一个岗位的工作，结合企业生产经营业务的流程和软件的功能，根据所给的实验数据，将企业生产经营活动全过程演练完成。

实验要求：教师提供业务内容及经营情景、工作流程和业务数据；学生进一步编辑设计业务发生的环境情景，自编自导自演，用ERP软件模拟企业的工作环境进行实际工作，最终提交

实战演练报告(企业生产经营活动实战演练剧本)。

2. 实验内容

根据学生对实验业务内容的掌握程度、对软件操作的熟练程度,以及对数据模拟的正确程度,教师给学生综合评定成绩。

实验内容的实施可以分为“简单方式”和“详细方式”两种类型。

“简单方式”实验是以企业生产经营活动为主线展开的,如表1-45所示,共有八个实验,内容由浅入深。在熟练完成这八个实验的基础上,再进一步学习其他各章的内容。以这种方式组织学习,有利于高效地掌握企业生产管理活动的全貌,便于学生尽快掌握生产管理系统的业务流程和功能操作。

“详细方式”实验按照实验教程的内容逐一完成。

表1-45 “简单方式”实验内容安排

实验名称	实验内容	学时
实验一、二、三	客户订货、排程业务、采购管理	4
实验四、五、六	委外管理、生产管理、销售发货	4
实验七、八	财务制单、期末处理	4
综合实验	个人单独将八个实验一次性完成	4~8
分组实战演练	企业生产经营活动全过程	4
合计		20~24

3. “简单方式”的实验指导

按照如图1-22所示的顺序组织实验,使用实验教程提供的数据,完成各项功能的操作。可以参考第15章的实验示例。

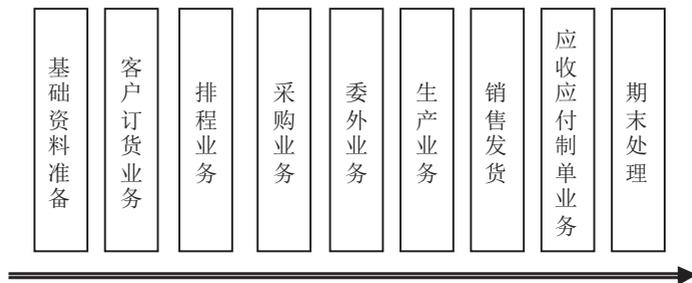


图1-22 “简单方式”实验顺序安排

1.6.2 实验案例情景设计

下面以剧本的形式描述一个制造企业发生的经济业务情况。该情景是以“简单方式”实验的内容为主线,模拟企业的生产经营活动,了解企业各个部门的作用和职能,以及它们之间的业务关系。

1. 模拟企业基本情况

北京林信钟表制造公司是一家多年从事钟表生产制造的企业,共设置了八个部门,分别是总经理办公室、销售部、采购部、仓管部、技术部、生产部、财务部、计算机中心。目前,该

公司已和全球几十个国家的跨国公司有着业务上的紧密联系，每天都接到来自国内外的大量订单。

2. 分配岗位角色

岗位角色分配如表1-46所示。

表1-46 岗位角色分配

部门/合作方	角色	工作内容
总经理办公室	总经理	全权安排管理企业工作，协调、平衡、解决问题
供应商	上海昊恒工贸有限公司销售部业务员	机芯、电池、薄膜
	北京铝材厂销售部业务员	铝材
	江苏塑料厂销售部业务员	塑料
	天津原料公司销售部经理	提供原料
委外商	北京兴隆注塑厂生产部主任	盘体、钟框的领料、加工，完工后送达仓库
客户	湖北华联商厦采购员	收货签单、付款
	江西钟表公司采购员	收货签单、付款
销售部	部门经理	审核、分析业绩、协调工作
	业务员1	报价、谈判、联系业务
	业务员2	发货、送货
采购部	部门经理	审核、协调工作
	采购员1	询价、谈判
	采购员2	请购单作业
	规划员1	规划采购订单
仓管部	部门经理	协调工作、月末处理
	仓管员1	领料
	仓管员2	验收入库
技术部	部门经理	审核、协调工作、设计、编制物料清单
	规划员1	制作主生产计划(MPS)、物料需求计划(MRP)
生产部	部门经理	审核、协调工作
	规划员1	规划生产订单
	规划员2	规划委外订单
	生产管理人员	派工、下达生产任务(通知单、领料单)
	生产人员	生产领料、加工生产、搬运
	委外处主任	给委外商下达委外通知
财务部	部门经理	签字审核、协调工作
	应收会计	确认应收单据、制作凭证
	应付会计	确认应付单据、制作凭证
计算机中心	系统管理员	用户管理、权限设置；备份、还原业务数据

3. 案例情景描述

1) 引言

- 随着我国市场经济的发展和完善，以及经济全球一体化发展趋势的形成，企业面临的竞争愈加激烈，迫切需要提高企业管理效率，提升竞争力。近年来，ERP在我国获得了快速的发展，许多企业通过实施ERP收到了良好的成效，改善和优化了业务流程，提高了管理水平，提升了企业竞争力。

- 为了更好地推广ERP的使用，最近，一些ERP厂商在北京市召开了一次ERP推广会，旨在推广ERP的理念和软件产品的应用。会议通过两个案例，使广大企业认识到ERP软件及其管理思想对企业经营管理的重要性，同时也认识到，ERP不是万能的，企业的成功最终还在于人，如果没有好的领导者和优秀的团队及合理的经营方法，有了ERP也不一定会起到良好的效果，因此，引进ERP要有充分的思想准备！

2) 第一幕 ERP推广会现场

场景：ERP推广现场

人物：王雪——某公司ERP推广部的负责人

班级其他成员——ERP推广会上的各企业总裁

事件：王雪向在座的各位总裁宣传推广ERP。

王雪：各位老总，大家好！

欢迎来到ERP软件的推广现场。我是某公司ERP推广部的负责人王雪。感谢在座的企业精英在百忙之中抽出时间光临现场，也很荣幸可以和大家在这里交流经验。

大家都知道，如今市场上ERP这个词很火，当今世界500强的公司都在以ERP思想管理企业，其在国内选择合作伙伴的一个关键条件是对方使用了ERP的管理方式，因此，面对信息化的浪潮，业内人士都雄心勃勃地想借助ERP等现代化的信息管理工具来实现自身的价值，将其视为释放生产力的有效平台，在他们眼中信息化的任何突破都具有创新的意义。那么ERP究竟能为我们带来什么？究竟什么力量使ERP变得如此神奇呢？

请大家跟着我回到十年前，看一看北京的某钟表公司是怎样经营的……

3) 第二幕 十年前北京一个传统钟表公司惨淡经营

北京林信钟表制造公司原名“北京福里斯特钟表有限公司”，原本是一家很有实力的企业，生产的电子挂钟质量很好，但是在经营了多年以后，销售业绩一年不如一年……

场景一：湖北华联商厦采购员询价

人物：李冰——湖北华联商厦采购员

刘梅——北京福里斯特钟表有限公司销售部业务员

事件：李冰向刘梅询价。

刘梅：您好，这里是北京福里斯特钟表有限公司。

李冰：您好，我是湖北华联商厦采购员。请问贵公司现在生产的电子挂钟多少钱一个？

刘梅：我们公司的电子挂钟，现在含税单价是120元。

李冰：120元啊！如果我们要100个电子挂钟，你们能在20号交货吗？

刘梅：这个没有问题，我们公司充足的货源，下午咱们确认一下订单好吗？你看什么时间合适？

李冰：下午3点钟吧。

刘梅：行，再见！

(下午3点钟)

李冰：喂，您好，这里是湖北华联商厦。

刘梅：您好，我是北京福里斯特钟表有限公司的业务员。上午您订的货，我想再确认一下。

李冰：没问题，就和你们订货了。你们一定要准时交货啊！

场景二：采购员找采购主管确认报价单

人物：王斌——采购部主管

陈梅——采购部采购员

事件：陈梅向王斌报告几个原料厂家情况。

陈梅：经理，这是几家原料厂的价格和质量情况，请您看一下！

王斌：好！

王斌：我想听一听你的意见。

陈梅：我觉得北京厂的原料不错，质量上乘，价格合理，服务也好。天津厂呢，质量比北京厂要差点儿，价格还高，但服务倒还可以。

王斌：嗯！我也觉得北京厂的不错！这样吧，我再考虑考虑，你下午再过来拿吧！

陈梅：好的！

场景三：采购主管受贿

人物：王斌——采购部主管

老张——天津原料公司销售部经理

事件：临近中午，老张来电话请王斌吃饭。

(叮……叮……)

王斌：喂，你好！……啊，老张啊，你好你好！哎呀，这个事情不好办啊！人家北京厂的价格比你们低啊！这个，真的不好办啊！……中午？中午有时间啊！……这个怎么好意思啊？！好！那咱们就中午酒店见！

场景四：采购部采购员向主管要订单

人物：王斌——采购部主管

陈梅——采购部采购员

事件：王斌把原料订单交给陈梅。

陈梅：经理，您叫我来拿原料订单？

王斌：嗯，在这儿。

陈梅：天津厂？

王斌：对，天津厂！要是没问题，你就下去办吧！

陈梅：哦，好的！（心想：质量不行，价格还高，一定吃回扣了！）

场景五：逾期未交货，客户投诉

人物：张宇——北京福里斯特钟表有限公司总经理

李冰——湖北华联商厦采购员

事件：客户投诉。

张宇：喂，您好，哪位？

李冰：我是湖北华联商厦，您是钟表公司总经理吗？

张宇：对，我是。请问有什么事吗？

李冰：你们公司是怎么搞的？上次从你们公司订了100个电子挂钟，说是20号交货，今天都23号了，怎么还没到货呢？

张宇：不好意思，不好意思。我问一下，看是什么情况，好吗？然后给您答复，您看行吗？

李冰：快点吧，我们这边还等着呢！

张宇：好的，一定尽快给您答复。

李冰：就这样，快点，再见！

张宇：好，再见！

场景六：总经理召集开会

人物：张宇——公司总经理

王斌——采购部主管

国林——销售部主管

杨彤——生产部主管

金明——仓管部主管

贺雷——财务部主管

事件：公司总经理接到顾客投诉电话后，召集各部门主管开会；各部门主管互相推卸责任。

张宇：都到齐了吧？刚才湖北华联商厦来电话了，催问那批货，怎么还没给人家发过去啊？销售部，怎么回事啊？

国林：生产部门没把货给我们，我们拿什么卖啊？

张宇：生产部，你们怎么回事啊？

杨彤：库房里什么东西也没有，我们怎么生产啊？

张宇：仓库，怎么回事啊？

金明：采购部没买原料，我们仓库哪有东西啊？

王斌：这不关我们的事啊！财务部不拿钱，我们拿什么去买原料啊？

贺雷：他们销售部卖不出去东西，我们哪有钱给你们啊？

……

张宇：够了！你们就这样把责任推来推去？公司到底是谁的啊？干不好大家都得喝西北风！

4) 第三幕 ERP推广现场——王雪对以往不科学的经营进行总结

场景：ERP推广现场

人物：王雪——某公司ERP推广部的负责人

班级其他成员——ERP推广会上的各位总裁

事件：王雪对以往不科学的经营进行总结。

王雪：各位老总，不知看了这个案例后有什么体会？是否也在为生产和库存的紧张关系而烦恼呢？是否也为管理人员腐败造成巨大金钱损失而又无从核实查证而困惑呢？是否也为对客户响应效率太低，失去了很多客户而窘迫呢？是否也开始觉得自己的员工相互推卸责任，工作氛围紧张、不和谐呢？好的，如果您正在为这些问题伤脑筋，正在解决的道路上苦苦探索的话，请再跟着我去看另一个案例。那家钟表公司在濒临破产的时候，换了领导，安装了一套ERP软件，下面让我们看一看该公司在几年里发生了怎样的翻天覆地的变化……

5) 第四幕 新公司的经营情况

在更换了领导班子后，原北京福里斯特钟表有限公司更名为“北京林信钟表制造公司”，并且引进了ERP软件和管理思想，针对员工进行了培训，开始了新的生产经营……



场景：公司总经理介绍公司情况

人物：梅兰——北京林信钟表制造公司总经理

事件：介绍公司情况。

梅兰：大家好！我们北京林信钟表制造公司是前年引进的ERP软件。在引进后的这一年多的时间里，我们降低了库存成本，提高了生产效率，取得了一定的业绩，但是还是有些不足的地方，我们也正在改进。现在就以我们一个月的公司业务为主线，向大家展示一下ERP在企业生产经营中的作用！

请允许我介绍一下我们公司的主要部门及各个部门的主管。

销售部主管郭静，销售部是我们公司很重要的一个部门，它负责产品的销售、业务的联系，公司的利润主要由它产生。

计术部主管孟学，技术部的一个主要职能就是在接收到销售业务订单以后，为公司的整个生产做好计划，如果没有它，我们的生产就无法安排，会出现混乱。

采购部主管张兰，采购部负责原材料的采购，任务比较重，如果没有采购部，我们就无法进行生产。

仓管部主管贺炜，仓管部是非常重要的部门，别看它“其貌不扬”，实际上我们公司的每个部门都与它有密切的关系。

生产部主管潘明，生产部是我们的“心脏”，没有了生产部，我们就没有产品，生产部工作的好坏直接影响公司的经济效益。

财务部主管郑威，财务部的作用非常重要，其负责掌管和监督公司的流动资金，没有钱什么都干不了。

好，各部门介绍完了，那么我们这个月的生产经营是这样进行的……

第一部分 客户订货业务

场景一：湖北华联商厦询价

人物：汪建——销售部业务员

李冰——湖北华联商厦采购员

事件：销售部业务员根据对方提供的信息填好报价单，包括客户名称、需求日期、货品数量、含税单价、出货仓库、预发货日期、完工日期等。

(销售部电话铃响起)

汪建：喂，您好！这里是北京林信钟表制造公司销售部。

李冰：您好！我是湖北华联商厦采购员，想问一下贵公司生产的电子挂钟多少钱一个？

汪建：现在的价格是120元一个，请问您要多少货？

李冰：100个，这个价格高了一点儿啊。

汪建：不高，现在这种电子挂钟在市场上卖得很不错的。

李冰：这个价格的话，我要请示我们经理了。

汪建：那我明天给您打电话再确定这件事情，您看行吗？

李冰：好的。

汪建：先生，您贵姓啊？

李冰：姓李，我的联系方式是……，好，那先这样，明天再联系。

汪建：好的，再见。

场景二：报价单审核

人物：郭静——销售部主管

汪建——销售部业务员

事件：销售部主管进行报价单的审核工作。

汪建：经理，这是刚刚向湖北华联商厦提供的电子挂钟的报价，请您签字。

郭静：你尽快向对方确认一下是否要这批货。辛苦了啊！

场景三：湖北华联商厦业务的跟催

人物：汪建——销售部业务员

李冰——湖北华联商厦采购员

事件：业务员汪建给湖北华联商厦采购员李冰打电话，以确认是否签订这笔业务。

汪建：喂，您好！是李冰先生吗？

李冰：您好！是我。

汪建：我是北京林信钟表制造公司的汪建，上次您打电话要订购100个电子挂钟的事，现在考虑得怎么样了？

李冰：你们生产的电子挂钟，我上次问是120元一个，能不能便宜一点儿？因为我要100个，量也不少。

汪建：这个，我得向主管请示一下。过一会儿给您回电话，好吗？

李冰：那好吧，我等您电话，再见。

汪建：再见。

场景四：请示主管是否可以降价

人物：汪建——销售部业务员

郭静——销售部主管

事件：在接到湖北华联商厦的降价要求后，业务员向主管请示。

汪建：郭经理，湖北华联商厦觉得120元的价格太高，问能不能低点儿。

郭静：这个月销售不是特别好，他们这次要的量也比较大，那就给他们降到115元。

汪建：好的，我这就给他们回电话。

场景五：修改已审核的报价单

人物：汪建——销售部业务员

周明——销售部业务员

事件：修改已审核的报价单，并填写修改的原因。

汪建：小周，这是刚刚对湖北华联商厦的新报价，麻烦你修改一下好吗？

周明：好的，交给我吧，希望这笔业务可以达成。

汪建：应该没问题。

场景六：客户确认报价单并订货

人物：汪建——销售部业务员

李冰——湖北华联商厦采购员

事件：确认报价单。

李冰：喂，您好！这里是湖北华联商厦。



汪建：您好！我是北京林信钟表制造公司的业务员汪建。刚才您要求降价，我们经理已经同意了。

李冰：是吗？多少钱？

汪建：给您优惠价，含税单价115元，您觉得怎么样？

李冰：115元，可以。

汪建：那您现在就订货吗？

李冰：嗯，我们订100个，需要20号到货，行吗？

汪建：好的，没问题。

李冰：那就这样，再见。

汪建：再见。

场景七：报价单转销售订单

人物：郭静——销售部主管

汪建——销售部业务员

周明——销售部业务员

事件：把报价单转成销售订单。

汪建：郭经理，我和湖北华联商厦签下了销售订单。

郭静：这么顺利啊！干得不错，继续努力啊。那就做一张销售订单吧，你和小周打个招呼。

汪建：小周，我们和湖北华联商厦的销售订单签下来了，按照报价单做一张销售订单，打印出来，我给经理送去，今天要发给湖北华联商厦。

周明：好的，马上就做好。

汪建：郭经理，这是要给湖北华联商厦传过去的销售订单，您签个字，我马上给他们传真过去。

郭静：好。尽快把这些销售订单拿给技术部的规划员，他们好做计划。

汪建：好的，经理，放心吧！

场景八：与江西钟表公司签订销售订单

人物：国林——销售部业务员

孙亮——江西钟表公司采购员

事件：与新的客户签订销售订单。

国林：您好！这里是北京林信钟表公司，有什么可以帮忙的吗？

孙亮：您好！我是江西钟表公司的孙亮，我们想订400个电子挂钟，这个月30号能交货吗？

国林：400个，嗯，可以交货。

孙亮：价格方面能不能优惠一点儿啊？

国林：你们公司定货量这么大，我们可以考虑给您最低价，100元一个。

孙亮：好的，那就这么定了啊，货到后5天内货款给你们打到账上，好吗？

国林：没问题。400个，每个100元，30号交货。再把你们的详细地址和联系电话告诉我一下。

孙亮：我们的地址是……，电话是……。你们送货免运费吗？

国林：你们可以免运费的。合作愉快！

孙亮：合作愉快！再见！

国林：再见！

场景九：销售订单输入

人物：郭静——销售部主管

国林——销售部业务员

周明——销售部业务员

事件：输入销售订单内容，包括客户名称、需求日期、货品数量、含税单价、预发货日期及完工日期等。

国林：经理，这是刚接到的江西钟表公司的销售订单。

郭静：他们要了400个啊，量还挺大的嘛。你叫小周把单据赶快打印出来。

国林：好的。

(国林把江西钟表公司要货的信息记录交给小周)

国林：小周，这是江西钟表公司要的货，你输入一下吧。

周明：好的，你先放这儿吧。一会儿就处理，我先把手头的工作做完。

国林：好的，输完打印出来给我。

周明：好的，处理完我马上给你。

场景十：销售订单审核

人物：郭静——销售部主管

国林——销售部业务员

事件：销售部主管审核销售订单。

国林：经理，这两张销售订单做好了，您签个字。

郭静：好的。

第二部分 排程业务

场景一：技术部接到安排计划的通知

人物：郭静——销售部主管

孟学——技术部主管

事件：销售部接到订单后通知技术部安排计划

郭静：喂！是技术部吗？

孟学：您好！这里是技术部。

郭静：刚刚接到了两笔订单，两张销售订单我们已经审核完了，你们查一下。

孟学：好的，您稍等。(查询订单)对，订单已经有了，我们马上做计划安排。

郭静：好的，再见！

孟学：再见！

场景二：进行排程业务

人物：孟学——技术部主管

朱玉——技术部规划员

刘梅——技术部规划员

梁伟——技术部规划员

事件：接到销售部通知后，技术部进行排程作业，根据销售订单制订产销规划。

孟学：小朱、小刘，销售部又有新的订单了，你们看一下，做一下排程，然后让梁伟通知采购部和生产部。

朱玉、刘梅：好的。(完成MPS和MRP运算)

刘梅：梁伟，新销售订单的计划已经制订好了，你打电话通知采购部和生产部，看他们有没有意见。

梁伟：好的。

第三部分 采购业务

场景一：填写请购单并进行审核

人物：张兰——采购部主管

汤丽——采购部采购员

事件：业务员请主管审阅仓管部填写的请购单。

汤丽：张经理，这是仓管部的请购单，请您审批，我准备去找厂商订货。

张兰：嗯，好的，小汤最近辛苦了。

汤丽：过奖了，还需努力啊。

场景二：向各原料供应商询价

人物：张兰——采购部主管

王斌——采购部采购员

赵红——江苏塑料二厂销售部业务员

郭昊——北京铝材厂销售部业务员

事件：采购部主管让业务员询价。

张兰：王斌，这有一批原料的订单，你打电话去问一问情况。

王斌：好的。

(打电话)

王斌：您好！是江苏塑料厂吗？

赵红：对！您是？

王斌：我是北京林信钟表制造公司采购员王斌。

赵红：您好，您好！

王斌：我们最近需要一批塑料，想问一问你们厂塑料的价格。

赵红：好的！我们厂塑料的质量是有保证的！几年来一直受各厂家的欢迎。单价每公斤25元。

王斌：25元？太贵了吧！现在的市场价哪有那么高啊？人家好多都卖十五六元。

赵红：可我们的质量不一样啊！十五六元的哪能跟我们的比啊？

王斌：这样吧，再低一些，我们要的量可不小啊。

赵红：这样吧，21元，不能再低了。

王斌：您这哪儿叫低啊？整个市场数您最高！我们诚心买，您就说个最低价吧！

赵红：那……19元吧。

王斌：19元？好吧！这批货6月8日前能给我们吗？

赵红：我查一下……，行！6月8日没问题，留一下您的地址和电话。

王斌：好的。地址是……，电话是……，一定要准时交货。

赵红：没问题，再见！

(打电话)

王斌：您好！是北京铝材厂吗？

郭昊：对！您是？

王斌：我是北京林信钟表制造公司的采购员。

郭昊：您好！

王斌：我们公司需要一批铝材，你们厂铝材怎么卖？

郭昊：我们厂有一批最新的铝材，质地优良，单价每公斤23元。

王斌：23元？有点儿贵。我们是老主顾了，您就给个最低价。

郭昊：那就20元吧。

王斌：我们6月6日就要拿到货，能行吗？

郭昊：没问题！

王斌：好的！再见！

场景三：业务员向上海昊恒工贸有限公司询价

人物：宋平——采购部采购员

王军——上海昊恒工贸有限公司销售部业务员

事件：业务员打电话到上海昊恒工贸有限公司询问配件价格等情况。

宋平：您好！是上海昊恒工贸有限公司吗？

王军：对！您是？

宋平：我是北京林信钟表制造公司采购员宋平。

王军：您好！

宋平：我们最近需要一批机芯，你们厂机芯的价格和质量怎么样？

王军：机芯的质量可以保证，价格是30元一个。

宋平：那好吧！先订100个，10号要货。

王军：好的！再见！

宋平：再见！

场景四：询价后向公司反馈

人物：王斌——采购部采购员

汤丽——采购部采购员

事件：王斌询价回来后告诉汤丽

(王斌走进门)

汤丽：最后谈得怎么样啊？

王斌：都成了。江苏塑料厂的塑料每公斤19元，北京铝材厂的铝材每公斤20元，上海昊恒工贸的机芯是宋平谈下来的，30元一个。

汤丽：真厉害啊！

王斌：哪里，哪里！你把它们记下来吧。

汤丽：记了。

场景五：由请购单生成采购订单

人物：汤丽——采购部采购员

事件：汤丽解说操作。

汤丽：经过询价，将请购订单转为采购订单并请供应商确认，然后审核采购订单。根据MRP的运行结果生成采购订单，并确定每种料品的供应商。

场景六：采购订单审核

人物：张兰——采购部主管

汤丽——采购部采购员

宋平——采购部采购员

王斌——采购部采购员

陈力——仓库管理员

事件：汤丽找张兰审核。

汤丽：张经理，请您审核一下采购订单，一部分是请购单转成的采购订单，另一部分是经过MPS和MRP运算后生成的采购单。

张兰：好的。让宋平和王斌再和供应商确认一下到货日期。

(采购到货)

王斌：仓管部吗？我们采购的货马上就到了，你们准备验收。

陈力：好的。

场景七：采购金额审核

人物：汤丽——采购部采购员

郑威——财务部主管

林山——财务部会计

罗明——财务部会计

贺雷——财务部会计

事件：汤丽将采购的票据交给财务部，财务部进行相关业务审核。

汤丽：这是近期采购料品的票据，交给你们入账。

郑威：好的。林山、罗明，还有贺雷，你们尽快将采购部门和仓管部的票据审核一下。

林山、罗明、贺雷：好的，郑头儿！

林山：输入并确认验收单上与付款相关的项目内容，以便转入应付账款。

罗明：检查完由采购管理模块转入的验收费用和退回资料后，将验收和验退资料转到应付账款模块，经核对无误后，在应付账款系统进行应付单据的登账、支付等操作，实现信息的自动传递。

贺雷：我把采购管理模块转入的验收费用及验退资料检查一下，再核查供应商应付账款的资料。

第四部分 委外业务

场景一：委外件询价，输入和规划委外订单，并进行委外单的审核。

人物：潘明——生产部主管

顾燕——生产部生产人员

周静——生产部委外处主任

陈磊——北京兴隆注塑厂生产部主任

事件：经过MPS、MRP自动规划后，规划人员要对建议规划量进行核查。生产人员向委外商询价，签订委托加工合同后，生产人员录入委外单，由生产部主管审核；打印出委外单，再由生产部主管签字，作为正式合同交与委外商，委外商来企业仓库领料。

顾燕：潘经理，委外规划已经做好了，请您审核。

潘明：好的，你去通知周静，让她尽快和厂家联系。

顾燕：周主任，委外规划已经做好了，尽快跟委外商联系吧！

周静：好的，我和老陈熟，我直接和他说。

(打电话)

周静：您好！请问是北京兴隆注塑厂吗？

陈磊：您好！我是北京兴隆注塑厂。请问您是哪位？

周静：我是北京林信钟表制造公司生产部的周静。我们公司想委托贵厂生产一批钟表零部件。

陈磊：是什么零件？

周静：主要是盘面和钟框，各要100个，月底交货。

陈磊：好，那价格呢？

周静：您看按照上次咱们合作的价格怎么样？盘体10元，钟框15元。

陈磊：嗯……可以。

周静：太好了，就说咱们是老熟人嘛，那我现在就把委外订单给您传真过去，您确认一下，若没有问题直接到我们厂仓管部领料就可以了。

陈磊：好的，再见。

周静：再见。

(布置任务)

周静：小顾啊，你把委外单传给北京兴隆注塑厂老陈，还有，送一份到仓管部。

顾燕：好的。

周静：这段时间咱们都比较忙，辛苦啦！

顾燕：哪儿的话！周主任，这不是咱分内的事嘛！

场景二：委外商领料

人物：陈磊——北京兴隆注塑厂生产部主任

贺炜——仓管部主管

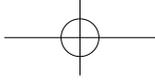
陈力——仓库管理员

事件：委外商领料。

陈磊：您是北京林信钟表制造公司仓管部的贺经理吗？这是委外单，请您帮我全领出来。

贺炜：好的。陈力，你来处理一下。

陈力：好的，我马上就办。



场景三：委外验收

人物：陈磊——北京兴隆注塑厂生产部主任

金明——仓库管理员

陈力——仓库管理员

事件：委外加工完成后，仓管员要收料入库。

陈磊：喂，您是北京林信钟表制造公司仓管部的老陈吗？我是北京兴隆注塑厂的。你们公司委托我厂生产的东西，我派人给你们送去了，请您验收一下。

陈力：好的，我马上查一下，以后再联系。老金，麻烦你去验收一下。

(验收过程……)

金明：验收完了，没有问题，可以入库了。

陈力：好的，我马上填入库单。

场景四：金额审核

人物：周静——生产部委外处主任

顾燕——生产部生产人员

郑威——财务部主管

林山——财务部会计

罗明——财务部会计

贺雷——财务部会计

事件：委外业务基本完毕，请财务部门进行相关业务处理。

顾燕：主任，我已经根据委外订单和入库的委外件数量及质量核对了委外发票的单价和总金额，核对无误，已经交给会计了。

周静：好，我马上和财务部联系。

(财务部处理委外单据)

林山：我查完了转来的委外单据和发票，将委外资料转到了应付账款系统。罗明，你核对一下吧。

罗明：嗯，没有错，现在我就在应付账款系统进行应付委外单的制单作业。

贺雷：我来查一查还有多少应付账款。

第五部分 生产业务

场景一：由计算机规划生产订单，并由主管审核。

人物：潘明——生产部主管

刘芳——生产部生产人员

事件：规划人员对计算机自动规划的结果进行确认，生成生产订单，并交由主管签字。

刘芳：潘经理，生产订单已经做好了，请您签字。

潘明：好的，马上和仓库联系，准备生产！

场景二：按生产订单领料

人物：潘明——生产部主管

贺炜——仓管部主管

陈力——仓库管理员

事件：生成部门持生产订单到仓库领料，结果出现了问题。

潘明：是仓管部的贺经理吗？你们仓库到底有没有料啊？怎么我们这里看你们仓库的料缺得厉害，让我们怎么生产啊？

贺炜：啊？潘哥你没开玩笑吧？我们仓库现在原料、半成品、成品可都是全的啊，没缺啊！

潘明：没缺？你自己上ERP系统看一看，照那上面的情况，我们就没有办法生产了！

贺炜：我看一看！……啊？这是怎么搞的！

(生产陷入了一片混乱，仓库明明有货，可是在ERP中仓库的原料却不足以生产，此事反映到了总经理处)

场景三：总经理召集各部门主管开会

人物：梅兰—— 总经理

郭静—— 销售部主管

张兰—— 采购部主管

孟学—— 计术部主管

贺炜—— 仓管部主管

潘明—— 生产部主管

郑威—— 财务部主管

事件：生产出现了问题，总经理召集大家开会解决。

梅兰：我听说生产出现了很大的问题，到底怎么回事？谁先来说一说？

潘明：我先说吧。我们生产前，到ERP系统上查了一下，准备领料，可是一看缺了好多的料，打电话给贺炜，他却说他们那里有货！

贺炜：梅总好，大家好。我来解释一下，其实我们仓库确实是有货的，刚才潘哥也去我们那里看了，的确是有货，可是由于我们对库存在ERP系统上的更新做得不够及时，造成了系统没有正确反映库存，仓库里明明是有货的，可是ERP上怎么查都查不到，这是我的失职，没有做好工作！

梅兰：既然你都说了是你的失职，那你就承担一定的责任！这个月的奖金你就不要拿了。

贺炜：那没问题。梅总，罚我倒没什么，现在就是要看怎样把这个错弥补了，咱们还要交货呢！有了这ERP系统也必须做到及时更新啊。

梅兰：我们现在也不要考虑自己的得失了，先全力将这个月的订单交货，谁有解决的方案啊？

潘明：现在也没有办法了，虽然仓库确实有很多货，但是我们还不能用，用了账面最后肯定不对！现在需要麻烦大家再重新做一遍业务，重新处理原料采购的入库，这样与账面才能一致！只不过这样公司这个月就要亏大了啊！

梅兰：现在不是说亏与不亏的时候，先把该交的货交了，不要影响我们公司的信誉才是！那就这样吧，其他各个部门全力配合一下，把这个问题尽快解决了！

其他与会人员：好吧！

场景四：重新按生产订单领料

人物：刘芳—— 生产部生产人员

王俊—— 仓库管理员

事件：各个部门全力配合，终于将仓库的数据补全，生产得以继续。

刘芳：是仓管部吗？



王俊：是。

刘芳：我是生产部小刘，看到给你们传真过去的生产所需的料品清单了吗？库存充足吗？

王俊：充足，我们整理一下，下午送到你们车间去。

刘芳：好的。

王俊：好，再见。

刘芳：再见。

场景五：产品加工完毕入库

人物：刘芳——生产部生产人员

王俊——仓库管理员

事件：生产部门加工完货品后，立即入库，仓管员要及时录入入库单，并更新各料品的现存量。

刘芳：是仓管部吗？

王俊：是的。

刘芳：我是生产部小刘，我们这批货品加工完了，你看你们什么时候有时间把货取走，做一下入库处理。

王俊：好的，我们下午派人过去。

刘芳：好的，下午见。

王俊：下午见。

第六部分 销售出货业务

场景一：填写出货单

人物：郭静——销售部主管

贺炜——仓管部主管

周明——销售部业务员

汪建——销售部业务员

事件：销售部业务员根据销售订单输入发货单，并检查客户的信用余额、发货数量是否正确，客户购买的货物是否库存不足。打印发货单(一式五份)，一份交于仓库管理人员作为销售出库的原始凭证。

贺炜：喂，这里是仓管部。100个电子挂钟已经生产好了。

周明：好的，今天发货，请你们仓库准备好出库。

贺炜：好的。再见！

周明：郭经理，湖北华联商厦的100个电子挂钟今天要发货，回执单可能要过两天到，距离比较远。

郭静：发货单我来填吧。你去通知小汪，让他给那边的联系人打个电话，注意查收。

周明：好的，我这就去。

(见到小汪)

周明：小汪，湖北华联商厦的100个电子挂钟今天出货，经理让你和湖北华联商厦的人联系一下。

汪建：知道了。

场景二：给湖北华联商厦打电话通知收货，并填写发货单回执联

人物：汪建——销售部业务员

李冰——湖北华联商厦采购员

事件：客户收到货物和发票后，在发货单回执联上签字，由送货方返还销售方，再由销售部门业务员签字，并填写发货单回执记录。

汪建：喂，是李先生吗？我是小汪啊。

李冰：哦，您好，您好！

汪建：你们要的100个电子挂钟已经送去了，请你们注意查收。

李冰：好的，我们已经收到了，这次合作挺成功的，希望我们下次合作愉快啊！

汪建：好，那有机会再联系。再见！

李冰：再见！

场景三：与财务部门交接工作

人物：郭静——销售部主管

贺雷——财务部会计

事件：回执单收到后，可以进行销售分析，根据出货资料制单转应收账款系统操作，目的是给销售分析提供数据和使财务部在应收账款系统中进行收款处理。

郭静：喂，您好！我是销售部经理郭静。湖北华联商厦的销售发票和发货资料已经传过去了，请你们查一下。

贺雷：好的，我们会注意的。谢谢。

郭静：不客气，有问题再给我打电话吧。再见！

贺雷：再见！

第七部分 财务业务

场景：财务制单业务

人物：郑威——财务部主管

贺雷——财务部会计

林山——财务部会计

罗明——财务部会计

事件：对湖北华联商厦销售的应收业务制作凭证，对采购商和委外商的应付业务制作凭证。

郑威：销售部刚通知说，已经向湖北华联商厦发货了，单据都传过来了，还有采购的物料和委外加工的物料也都到货了，货款还没有付。

贺雷：我核对一下销售单据。

罗明：我核对一下北京铝材厂和北京兴隆注塑厂的货款单据，填一下应付凭证。

林山：我现在查询应收和应付账款余额还有多少。

第八部分 期末处理

场景：仓管部进行期末处理

人物：贺炜——仓管部主管

金明——仓库管理员

张兰——采购部主管



郭静——销售部主管

潘明——生产部主管

事件：采购部、销售部、生产部及仓管部进行月末结账。

(仓管部)

贺炜：小金啊，你把这个月的报表都打印出来吧，我们开会时要用。

金明：好的，贺经理。我们仓管部要算一下采购物料的成本，查询库存月末状况，最后将库存的当月数据结转到下月。过一会儿，我就把月末报表打印出来！

(采购部主管布置任务)

张兰：月末了，大家检查一下自己的工作，如果没有问题，就把采购的账结了。

(销售部主管布置任务)

郭静：月末了，大家检查一下自己的工作，如果没有问题，就把销售的账结了。

(生产部主管布置任务)

潘明：月末了，大家检查一下自己的工作，如果没有问题，就把委外的账结了。

第九部分 总经理开会对当月工作做总结

场景：总经理召集大家开会总结

人物：梅兰——总经理

郭静——销售部主管

张兰——采购部主管

孟学——计术部主管

贺炜——仓管部主管

潘明——生产部主管

郑威——财务部主管

事件：对过去一个月的生产经营情况进行总结。

梅兰：一个月的业务完成了，这个月大家都干了什么，干得怎么样，都说一说吧。

郭静：我们销售部这个月共有500个电子挂钟的订单，实际发货了100个，总的来说完成了我们月初制订的计划。

孟学：我们计术部这个月主要对公司的生产进行了排程，还算是可以吧。

张兰：我们采购部这个月除完成了本职工作以外，还在仓管部出现问题，生产无法进行的时候，全力配合了仓管部和生产部的工作，进行了系统的数据修正，保障了生产的按期完工及产品销售资料的正确性。

贺炜：这个月我们仓管部出现了失误，原料入库后没有及时对ERP系统的数据进行更新，给公司的生产造成了混乱，在这里再次向大家表示歉意，在这件事情上我无疑要负主要的责任。

潘明：我们生产部门一共生产了510件电子挂钟，完成了既定的生产任务。

郑威：财务部配合了各个部门的工作，较好地完成了公司的财务工作。

梅兰：好，大家都总结完了，我再总结一下。本月我们公司在销售上虽然取得了一些成绩，但是由于工作中的一些失误，也出现了一定的混乱。贺炜说主要责任在他们部门，他负主要的责任，这话是没错，不过大家想一想，这个错误是仓管部一个部门造成的吗？我看不是！我们公司是一个集体，只有这个集体中的所有环节都正常、良好地运作，公司才能健康地成

长。依我看，我们之所以出现这样的失误，是由于各个部门之间的沟通不足！现金流、物流、信息流是企业生产经营的三大流，任何一个环节出错，都会影响企业生产经营活动的顺畅进行。这个月，就是由于各个部门没有进行及时、良好的沟通，我们的信息流出现了问题，最终导致物流的不顺畅！如果其他各部门在与库存发生了业务联系后，能够及时地向仓库反映，让仓库更新库存，那么我们这个月的损失也许就不会发生。

让我们记住这次教训，记住企业中沟通的重要性，在以后的生产经营中争取不再发生这样的失误！

6) 第五幕 推广人总结

场景：ERP推广现场

人物：王雪——某公司ERP推广部的负责人

班级其他成员——ERP推广会上的各位总裁

事件：推广负责人总结案例。

王雪：呵呵！各位老总，抱歉，一不小心给大家放了一段失败的案例，其实，事实也真是如此，如今ERP的高实施风险已经成为不争的事实，诸如成功概率为零说、80亿投资水漂说、三分之一能用说等流行说法。总结起来，要想使ERP真正发挥功效，企业要从需求出发，结合实际，抓住瓶颈，总体规划，分步实施，而企业“一把手”的决心和认知是关键，“一把手”必须重视现代企业管理模式的建立与优化调整！要正确选择符合中国国情和企业实际情况的软件厂商。在实施阶段，技术基础工作和人员培训必须同步落实，监管工作不可忽视。“路漫漫其修远兮”，ERP这株小树要在中国尽快长成参天大树，还需要更多的阳光和养分。谢谢大家！

4. ERP实战演练表演者角色分配(如表1-47所示)

表1-47 ERP实战演练表演者角色分配

序号	姓名	角色
1	金明	原仓管部主任，现仓库管理员
2	梁伟	技术部规划员
3	汪建	销售部业务员
4	张宇	原总经理
5	宋平	采购部采购员
6	贺炜	现仓管部主管
7	陈力	仓库管理员
8	潘明	生产部主管
9	林山	财务部会计
10	李冰	湖北华联商厦采购员
11	王斌	原采购部主管，现采购员
12	周明	销售部销售员
13	王俊	仓库管理员
14	顾燕	生产部生产人员
15	贺雷	原财务部主管，现财务部会计
16	杨彤	原生产部主管，生产部生产人员
17	孟学	技术部主管

(续表)

序号	姓名	角色
18	刘芳	生产部生产人员
19	周静	生产部委外处主任
20	汤丽	采购部采购员
21	罗明	财务部会计
22	朱玉	技术部规划员
23	张兰	采购部主管
24	刘梅	原销售部业务员, 现技术部规划员
25	郑威	财务部主管
26	郭静	销售部主管
27	国林	原销售部主管, 现销售部业务员
28	老张	天津原料公司销售部经理
29	陈梅	采购部采购员
30	梅兰	北京林信钟表公司总经理
31	孙亮	江西钟表公司业务员
32	王军	上海昊恒工贸公司销售部业务员
33	郭昊	北京铝材厂业务员
34	赵红	江苏塑料二厂销售部业务员
35	陈磊	北京兴隆注塑厂业务员
36	王雪	串讲人



第2章

客户订货

2.1 业务概述

2.1.1 功能概述

客户订货业务是指由购销双方确认的客户的要货过程，企业根据销售订单组织货源，并对订单的执行过程进行管理、控制和追踪。企业通过“销售管理”子系统进行业务处理。

本实验主要完成向客户进行报价和与客户签订销售订单的管理工作。

- 销售报价是企业针对不同客户、不同存货、不同批量提出的有关货品、规格、价格、结算方式、折扣优惠等信息。双方达成协议后，销售报价单可以转为销售订单。通过对报价单的查询和跟踪，销售部门可获得相关客户信息。
- 销售预订单处理是计划人员针对客户非正式的、有意向的销售订单在客户需求时间内进行ATP(可承诺量)交期模拟，以此判断企业能否完成该订单(即此订单能否在当前生产过程中进行安排并完成)，根据模拟结果，如果认为此订单可以完成，则审批该销售预订单，然后由该预订单生成正式的销售订单。在做销售预订单处理工作时，首先设置ATP模拟方案，建立制造ATP规则，然后对存货进行售前ATP模拟运算，最终确定销售订单的可承诺数量及承诺日期。详细操作参见第3章。
- 销售订货是指企业与客户签订购销合同，主要对销售订单的执行过程进行管理、控制和追踪。销售订单是由购销双方确认的客户要货需求的单据，它是企业销售合同中关于货物的明细资料，也是一种订货的口头协议。销售订单是整个销售业务的核心，必须依据订单填制发货单和销售发票，通过销售订单可以跟踪销售的整个业务流程。经审核确认的报价单或销售预订单可以作为生成销售订单的依据，传递到销售订货系统；已审核的销售订单可增加库存管理中料品的预约量，减少料品的可用量；已审核的销售订单可作为出货参照的依据，也为销售分析系统提供了原始分析数据。

客户是销售业务工作的起点和终点，当客户的需求信息传递到企业的销售部门时，销售部门要针对客户需求形成相应的客户订单。在此过程中，销售部门要做好订单管理工作，及时记录和跟催客户的需求信息，跟踪客户并处理好与客户的关系，最终实现将客户意向变为客户订货合同的目标。在销售订单管理过程中，需要综合考虑需求信息、交货信息和产品信息等，并通过对企业生产情况、产品定价、客户信用等方面的考察来定夺和确认是否接受订货。销售订

单是企业生产计划、加工生产、销售发货及货款结算的依据。对销售订单的管理是销售工作的核心。

销售订单管理业务包括：对客户的报价进行管理，记录客户需求意向信息，以便跟踪客户；按照客户需求编制销售订单，记录客户所需产品、数量、规格型号及交货的时间和地点；查询客户订单资料，了解销售订单的执行情况，分析销售工作的进展。

2.1.2 相关子系统功能模块之间的关系

客户订货相关子系统功能模块之间的关系如图2-1所示。

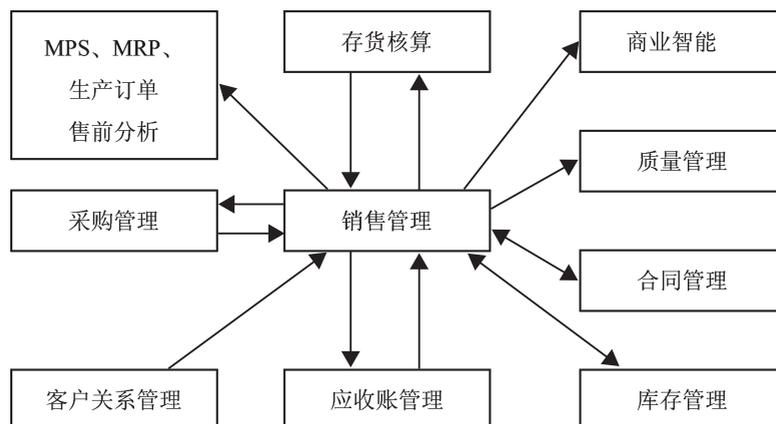


图2-1 客户订货相关子系统功能模块之间的关系

2.1.3 应用准备

- (1) 建立新账套，启用要使用的系统，设置用户及其权限。
- (2) 设置基础数据，包括分类体系、基础档案等。
- (3) 设置单据格式、单据编号。
- (4) 设置“销售管理”模块的系统选项。
- (5) 录入并审核存货的期初数据。

上述准备已经在本实验初始账套中设置完成。

2.2 系统业务流程

2.2.1 日常业务流程

客户订货业务流程如图2-2所示。