

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - LUẬT  
KHOA HỆ THỐNG THÔNG TIN

-----□□□□□-----



**BÁO CÁO ĐÒ ÁN**

**TÍCH HỢP QUY TRÌNH KINH DOANH  
VỚI HỆ THỐNG ERP**

**CHỦ ĐỀ: CẤU HÌNH CÔNG TY KINH DOANH TAI NGHE TRÊN  
HỆ THỐNG SAP S/4HANA**

**Giảng viên: Ths. Nguyễn Duy Nhất**

**Lớp học phần : 243IS4701**

**Nhóm : HLT\_406**

*Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2025*

## THÀNH VIÊN NHÓM

STT	Họ và tên	MSSV	Chức vụ	Số điện thoại	Mức độ đóng góp
1	Dương Mai Hân	K224060782	Thành viên	0946762902	33,33%
2	Nguyễn Hữu Lộc	K224060791	Thành viên	0374387627	33,33%
3	Lê Thị Mỹ Tuyến	K224060823	Nhóm trưởng	0382728120	33,33%

## Mục lục

<b>CHAPTER 1. GIỚI THIỆU.....</b>	<b>4</b>
1.1. Nghiên cứu thị trường.....	4
1.2. Giới thiệu công ty.....	6
1.2.1. Giới thiệu công ty.....	6
1.2.2. Cấu trúc tổ chức.....	7
1.2.3. Mô hình kinh doanh (Business Model Canvas).....	9
1.2.3.1 Phân khúc khách hàng.....	11
1.2.3.2 Giá trị đề xuất.....	12
1.2.3.3. Kênh cung cấp (Channels):.....	12
1.2.3.4. Quan hệ khách hàng (Customer Relationships):.....	14
1.2.3.5. Dòng doanh thu (Revenue Stream):.....	15
1.2.3.6. Nguồn tiềm lực chính - Key resources.....	15
1.2.3.7. Hoạt động chính (key activities).....	16
1.2.3.8 Cơ cấu đối tác.....	18
1.2.3.9 Cơ cấu chi phí:.....	18
1.3. Master data.....	19
1.3.1 Finished Goods.....	19
1.3.2 Raw material.....	20
1.3.3. Semi- finnish goods.....	21
1.3.4. Trading Good.....	21
1.3.5 Cấu trúc BOM.....	22
1.3.6. Mạng lưới khách hàng.....	24
1.3.7. Mạng lưới nhà cung cấp.....	26
Chiến lược phát triển mạng lưới nhà cung cấp.....	26
1.4. Quy trình kinh doanh.....	28
1.4.1. Quy trình mua hàng - Buy.....	28
1.4.1.1. Quy trình mua hàng của công ty Bluetooth wave.....	28
1.4.1.2.Organizational data.....	29
1.4.2. Quy trình sản xuất.....	31
1.4.3. Quy trình bán hàng - sell.....	32
1.4.3.1. Quy trình bán hàng của BWVN.....	32
1.4.3.2. Organizational data.....	33
<b>CHAPTER 2. CẤU HÌNH TÀI CHÍNH KẾ TOÁN.....</b>	<b>43</b>
2.1. Tổng quan về cấu hình phân hệ kế toán tài chính (Finacial Accounting).....	43
2.2. Cấu hình phân hệ kế toán tài chính trên hệ thống SAP S4/HANA.....	46
2.2.1.Cấu trúc doanh nghiệp.....	46
2.2.1.1. Xác định mã công ty (company code).....	46

2.2.1.2. Gán hệ thống tài khoản kế toán (Chart of Accounts) cho mã công ty.....	50
2.2.2. Thiết lập quy tắc kinh doanh và tham số cho công ty.....	51
2.2.2.1. Cấu hình thông tin về thuế.....	51
2.2.2.2. Đăng kí Field Status Variants.....	61
2.2.2.3. Gán mã công ty cho hệ thống năm tài chính (fiscal year variant) .....	62
2.2.2.4. Gán biến thể kỳ hạch toán cho mã công ty (OBBP).....	64
2.2.2.5. Thiết lập dải số (Document Number Range) sang mã công ty.....	65
2.2.2.6. Tạo các tham số dung sai Tolerance Parameters.....	66
2.2.3. Cấu hình các thông tin kế toán quản trị cần thiết.....	70
2.2.3.1. Gán Company Code vào Controlling area.....	70
2.2.3.2. Xác định giá trị mặc định (defalt value for posting) cho các bút toán trong kế toán quản trị.....	73
2.2.3.3. Xác định cài đặt cho sổ cái và loại tiền tệ.....	75
2.2.3.4. Cấu hình sổ cái (General Ledger).....	76
2.2.3.5. Kiểm tra các tham số.....	77
2.2.3. Kiểm tra.....	78
2.2.3.1. Xuất chứng từ kế toán.....	78
2.4.1.2. Tạo hóa đơn người bán.....	80
2.3.1.3. Theo dõi báo cáo tài chính.....	83
<b>CHAPTER 3: CẤU HÌNH QUY TRÌNH MUA HÀNG.....</b>	<b>85</b>
3.1. Cấu hình doanh nghiệp.....	85
3.1.1 Tùy chỉnh company code.....	85
3.1.2 Tùy chỉnh stochastic block values.....	85
3.1.3 Cài đặt tolerance limits cho tolerance key VP.....	86
3.1.4 Tạo Plant.....	87
3.1.5 Đăng kí plant cho company code.....	89
3.1.6 Gán Valuation Grouping Code cho plant.....	90
3.1.7 Gán loại sổ cái vật tư cho các plant mới.....	90
3.1.8 Kích hoạt Material Ledger Types cho Material Ledger.....	92
3.1.9 Kích hoạt Khởi động Sản xuất cho Sổ cái Vật tư (CKMSTART).....	92
3.1.10. Cập nhật Số lượng và Giá trị (OMS2).....	94
3.1.11. Tạo Vị trí Lưu trữ cho Nhà máy (OX092).....	95
3.1.12. Tạo Purchasing Organization.....	96
3.1.13. Gán Purchasing Organization cho Company code.....	97
3.1.14. Gán Purchasing Organization cho Plant.....	97
3.1.15. Tạo Purchasing Group.....	98
3.2. Process configuration.....	99
3.2.1. Tạo mã hàng.....	99

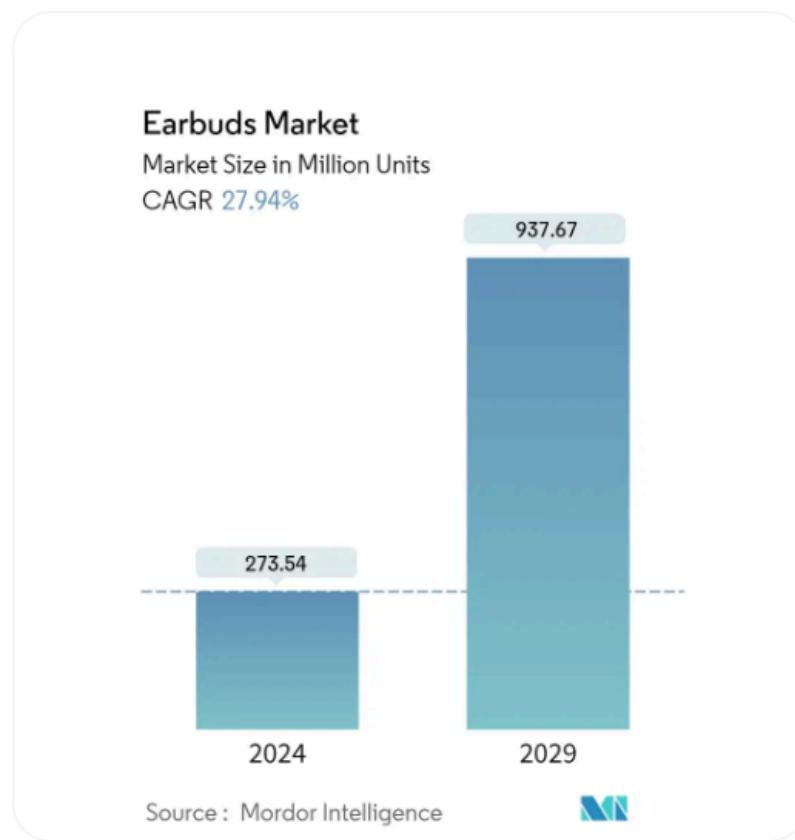
3.2.2. Mở rộng mã hàng cho Plant.....	100
3.2.3. Kiểm tra mã hàng.....	102
3.2.4. Tăng tồn kho cho mã hàng.....	103
3.2.5. Mở rộng Vendor.....	104
3.2.6. Mở rộng mã hàng để mua.....	108
3.2.7. Cài đặt tolerance limits cho tolerance key PE.....	111
3.3. Process execution.....	113
3.3.1 Tạo Purchase Order mua nguyên vật liệu.....	113
3.3.2 Tạo Goods Receipt cho nguyên vật liệu.....	114
3.3.3 Xem tình hình tồn kho.....	115
3.3.4 Xem tồn kho nguyên vật liệu trong Warehouse.....	116
<b>CHAPTER 4: CÁU HÌNH QUY TRÌNH BÁN HÀNG.....</b>	<b>118</b>
4.1. Cấu hình doanh nghiệp.....	118
4.1.1 Tạo sales organization, Distribution channel, Division.....	118
4.1.1.1. Tạo sales organization.....	118
4.1.1.2. Tạo distribution channel.....	119
4.1.1.3. Tạo division.....	120
4.1.2 Gán sales organization vào company code.....	120
4.1.3 Gán Distribution channel cho Sales organization.....	121
4.1.4 Gán Division cho sales organization.....	121
4.1.5 Xác định Sales areas.....	122
4.1.6 Gán Sales organization - Distribution channel cho Plant.....	122
4.1.7 Tạo và Định nghĩa Shipping point (OVXC, OVL2).....	123
4.1.8. Xác định Điểm giao hàng cho Nhà Máy (OVX7).....	127
4.1.9. Gán phương thức thanh toán cho Mã công ty (FBZP).....	128
4.1.10. Tạo Cost center NASA1234.....	130
4.2. Process configuration.....	131
4.2.1 Duy trì acct. asgmt. tự động của các yếu tố doanh thu.....	131
4.2.2 Chỉ định thủ tục định giá & Hồ sơ điều kiện.....	132
4.2.3 Chỉ định tài khoản doanh thu G / L để thanh toán.....	133
4.3. Master Data.....	134
4.3.1 Tạo hồ sơ khách hàng.....	134
4.4. Testing.....	137
4.4.1. Mở rộng mã hàng cho Sales area mới.....	137
4.4.2. Nhập Warehouse khi không có sẵn.....	139
4.4.3. Mở rộng khách hàng cho New Sale area.....	140
4.4.4. Tạo Standard Order.....	143
4.4.5. Tạo Outbound delivery.....	145

4.4.6. Tạo Billing Document.....	146
4.4.7. Xuất Incoming Payment.....	147
<b>CHAPTER 5: KẾT LUẬN.....</b>	<b>149</b>
5.1. Kết quả.....	149
5.2. Hạn chế.....	149
5.3. Hướng phát triển.....	149

## CHAPTER 1. GIỚI THIỆU

### 1.1. Nghiên cứu thị trường

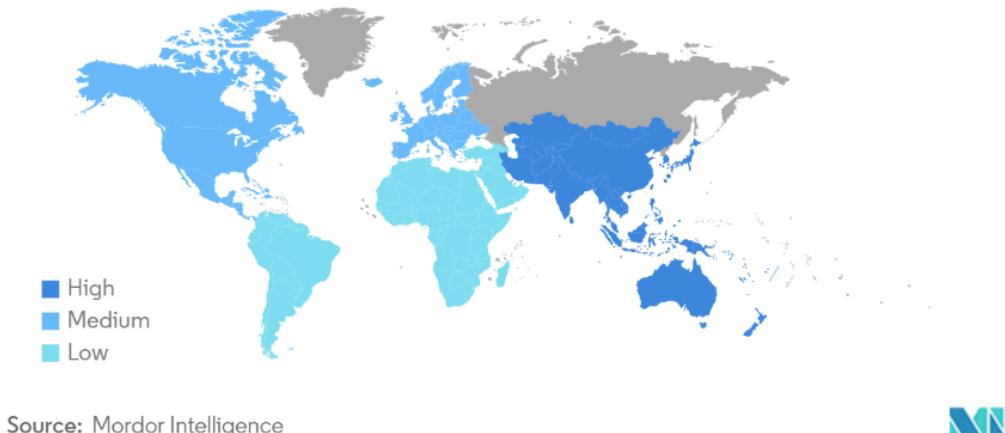
Thị trường tai nghe không dây toàn cầu đang chứng kiến tốc độ tăng trưởng vượt bậc, với dự báo sản lượng tiêu thụ sẽ tăng từ khoảng 273,5 triệu chiếc vào năm 2024 lên hơn 937 triệu chiếc vào năm 2029, tương ứng với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) lên tới 27,9%. Động lực chính thúc đẩy xu hướng này đến từ sự lan rộng của các thiết bị âm thanh không dây hoàn toàn, cùng với nhu cầu ngày càng cao đối với khả năng khử tiếng ồn chủ động. Bên cạnh đó, việc tích hợp các công nghệ thông minh như trí tuệ nhân tạo và cảm biến theo dõi sức khỏe đang góp phần định hình thế hệ tai nghe mới, nâng cao trải nghiệm người dùng và tạo ra lợi thế cạnh tranh rõ rệt trên thị trường.



Khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, đặc biệt là Trung Quốc, Ấn Độ và Đông Nam Á, được dự báo sẽ dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng trong thời gian tới. Sự gia tăng

thu nhập khả dụng, sự phát triển mạnh mẽ của các trung tâm sản xuất thiết bị điện tử, cùng với tỷ lệ sử dụng điện thoại thông minh ngày càng cao là những yếu tố then chốt thúc đẩy đà tăng này. Hiện tại, khu vực APAC đang chiếm khoảng 40% thị phần toàn cầu – vượt qua cả Bắc Mỹ và châu Âu.

Earbuds Market: Market CAGR (%), By Region, Global



Thị trường hiện nay có mức độ tập trung vừa phải, với sự dẫn dắt của các tên tuổi lớn như Apple, Samsung, Sony và Bose. Những hãng này giữ vị thế hàng đầu nhờ vào chiến lược đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển (R&D), cùng với tốc độ đổi mới sản phẩm nhanh chóng — điển hình là các công nghệ như khử ồn chủ động lai (hybrid ANC), chế độ nghe âm thanh môi trường và khả năng chống mồ hôi.

Tuy nhiên, sự xuất hiện của các thương hiệu chú trọng vào yếu tố cá nhân hóa như Nothing hay Boat đang cho thấy tiềm năng thị trường vẫn còn rộng mở cho các doanh nghiệp mới, nếu họ có thể cung cấp tai nghe chất lượng cao, thiết kế linh hoạt với mức giá phải chăng.

Nắm bắt xu hướng này, **BluetoothWave** định vị chiến lược vào phân khúc tăng trưởng nhanh nhưng vẫn chưa được phục vụ đầy đủ — hướng đến việc cung cấp tai nghe Bluetooth có thể tùy chỉnh, tích hợp các tính năng hiện đại cốt lõi, phù hợp với

người dùng am hiểu công nghệ nhưng nhạy cảm về giá, đặc biệt tại khu vực Đông Nam Á.

Chiến lược này không chỉ tận dụng tốt khoảng trống trên thị trường và phù hợp với đặc điểm chi tiêu tại địa phương, mà còn cho phép doanh nghiệp mở rộng quy mô linh hoạt nhờ vào khả năng tích hợp sản xuất và bán hàng của hệ thống SAP ERP.

## 1.2. Giới thiệu công ty

### 1.2.1. Giới thiệu công ty

BluetoothWave Co. là một doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực thiết bị âm thanh không dây, được thành lập vào năm 2025 bởi một nhóm sinh viên gồm 3 thành viên: Tuyền, Lộc và Hân, đến từ Trường Đại học Kinh tế - Luật (UEL), Thành phố Hồ Chí Minh. Ý tưởng ra đời của công ty bắt nguồn từ việc nhận thấy nhu cầu ngày càng tăng tại Đông Nam Á đối với các giải pháp tai nghe Bluetooth có giá cả phải chăng, thiết kế linh hoạt và đáp ứng thị hiếu công nghệ hiện đại.

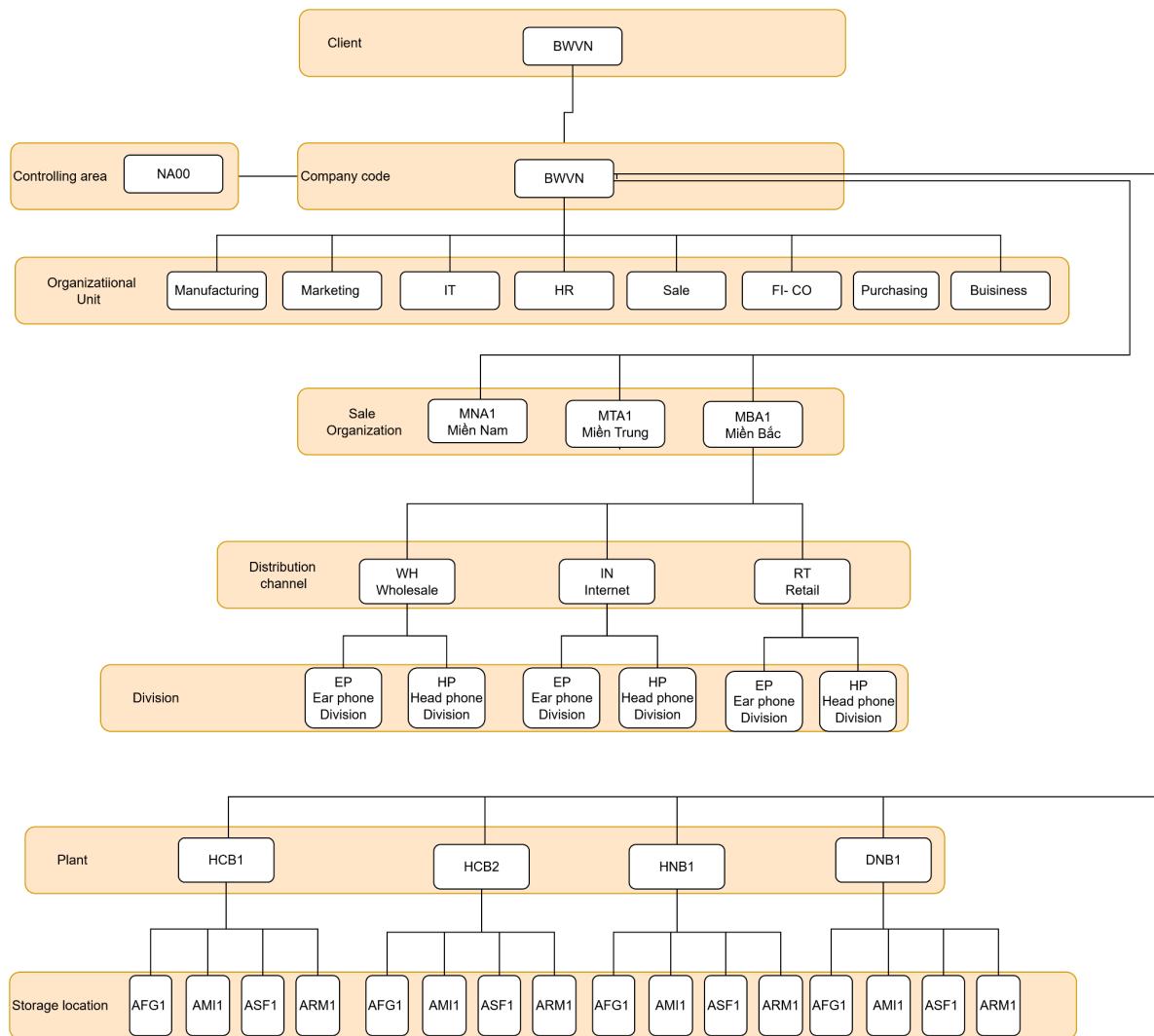
BluetoothWave hướng đến phân khúc thị trường chưa được khai thác hiệu quả – người tiêu dùng trẻ, am hiểu công nghệ nhưng nhạy cảm với giá cả. Công ty phát triển dòng sản phẩm tai nghe Bluetooth dạng mô-đun (modular), cho phép người dùng dễ dàng tùy chỉnh theo sở thích cá nhân, đồng thời tích hợp các tính năng thiết yếu như chống ồn chủ động, kết nối thông minh và độ bền cao.

Với tinh thần đổi mới và thực tiễn, nhóm sáng lập không chỉ tham gia vào khâu thiết kế và phát triển sản phẩm mà còn trực tiếp điều hành các hoạt động kinh doanh cốt lõi. Để khắc phục những hạn chế trong quản lý thủ công và đảm bảo tính nhất quán dữ liệu, BluetoothWave đã lựa chọn **SAP ERP** làm nền tảng quản trị trung tâm, giúp mô hình hóa và kiểm soát toàn diện các quy trình – từ mua sắm, sản xuất đến bán hàng và tài chính.

BluetoothWave không đơn thuần là một dự án kinh doanh, mà còn là mô hình thử nghiệm chuyên đổi mới trong môi trường sản xuất và chuỗi cung ứng điện tử. Dự án

hướng tới mục tiêu dài hạn là xây dựng một nền tảng vận hành linh hoạt, có khả năng mở rộng và áp dụng thực tiễn vào các doanh nghiệp quy mô lớn trong tương lai.

### 1.2.2. Cấu trúc tổ chức



Bluetooth Wave là một công ty chuyên sản xuất và phân phối tai nghe

Trong mô hình này, Client của công ty là BWVN, đại diện cho toàn bộ hoạt động tại Việt Nam. Khu vực kiểm soát chi phí (Controlling Area) được xác định là NA00 là đơn vị để quản lý chi phí, kiểm soát nội bộ của công ty Bluetooth Wave, giúp thống nhất việc quản lý kinh phí nội bộ. Một company code đại diện tài chính và pháp lý của công ty Bluetooth wave tại Việt Nam.

Các bộ phận chức năng tương ứng với từng nghiệp vụ trong doanh nghiệp. Bao gồm 8 phòng ban cho 8 chức năng chính trong doanh nghiệp: Manufacturing – Sản xuất, Marketing – Tiếp thị, IT – Công nghệ thông tin, HR – Nhân sự, Sale – Bán hàng, FI-CO – Tài chính và Kiểm soát, Purchasing – Mua hàng, Business – Kinh doanh tổng hợp.

Sales Organization là cấp tổ chức phụ trách toàn bộ hoạt động bán hàng và phân phối sản phẩm/dịch vụ đến thị trường. Công ty sử dụng một tổ chức bán hàng duy nhất là BWA1, nhưng được chia thành ba khu vực theo địa lý: Miền Nam, Miền Trung và Miền Bắc. Mỗi vùng có thể có chính sách giá, khuyến mãi và dịch vụ khách hàng khác nhau. Cách chia này phục vụ cho chiến lược thâm nhập từng thị trường địa phương, phù hợp với đặc thù tiêu dùng và năng lực phục vụ của từng khu vực. Các kênh phân phối chính bao gồm WH (bán sỉ), IN (bán hàng qua Internet), và RT (bán lẻ trực tiếp). Việc phân chia này giúp doanh nghiệp thiết lập các chính sách giá, quy trình xử lý đơn hàng và hình thức chăm sóc khách hàng phù hợp với từng kênh.

Ngoài ra, sản phẩm được chia làm hai phân khúc chính là EP (tai nghe nhét tai) và HP (tai nghe chụp tai).

Công ty có bốn nhà máy sản xuất chính: HCB1 và HCB2 đại diện cho các nhà máy hoặc kho hàng tại khu vực miền Nam, HNB1 là plant tại miền Bắc, đóng vai trò phục vụ khách hàng khu vực phía Bắc, DNB1 là plant tại miền Trung, đảm nhiệm việc cung ứng cho khu vực miền Trung, mỗi nhà máy được gắn với các phân xưởng hoặc dây chuyền sản xuất nhỏ hơn như ARM1 là nguyên liệu thô, ASF1 là bán thành phẩm, AFG1 là thành phẩm, AMI1 dùng cho thực sản phẩm thương mại.

Ở trung tâm của tổ chức là CEO Nguyễn Hữu Lộc – người dẫn dắt công ty bằng tư duy chiến lược, tinh thần đổi mới và sự quyết đoán. Dưới sự điều phối của anh, Bluetooth Wave vận hành như một thể thống nhất, linh hoạt và hiệu quả.

Ba trụ cột quan trọng hỗ trợ CEO gồm: Nguyễn Hữu Lộc bên cạnh việc làm CEO thì còn là COO, người điều hành mảng vận hành và sản xuất, đảm bảo tiến độ và chất lượng trong toàn bộ quy trình. Dương Mai Hân CTO, chịu trách nhiệm phát triển công nghệ, quản lý phòng công nghệ thông tin và phòng nhân sự, nơi hội tụ đội ngũ kỹ sư và chuyên viên sáng tạo. Lê Thị Mỹ Tuyền CFO, đứng đầu bộ phận tài chính và kinh doanh, đảm bảo hiệu quả tài chính và mở rộng thị trường bền vững.

Bên dưới các lãnh đạo là những phòng ban chuyên môn từ phòng sản xuất, Marketing, CNTT, nhân sự, đến tài chính – kế toán và kinh doanh – mỗi đơn vị đều đóng góp vào vận hành trơn tru và sự tăng trưởng mạnh mẽ của công ty.

Tại Bluetooth Wave, chúng tôi tin rằng công nghệ là cốt lõi nhưng con người là sức mạnh. Chính sự gắn kết, sáng tạo và tận tâm của từng thành viên đã tạo nên một tập thể không ngừng bứt phá, sẵn sàng vượt qua mọi thách thức để kiến tạo tương lai.

### **1.2.3. Mô hình kinh doanh (Business Model Canvas)**

<b>Đối tác chính</b> Đối tác cung cấp. Đối tác phân phối. Đối tác chiến lược. Đối tác liên minh.	<b>Hoạt động chính</b> Thiết kế và phát triển. Quản lý sản xuất và chuỗi cung ứng. Quản trị tài chính và kiểm soát chi phí. Bán hàng, phân phối và chăm sóc khách hàng. Ứng dụng hệ thống ERP vào vận hành	<b>Giá trị đề xuất</b> Chất lượng ổn định, giá thành hợp lý Thiết kế hiện đại và tiện lợi Nhiều dòng sản phẩm đa dạng Dịch vụ khách hàng tận tâm và linh hoạt.	<b>Quan hệ khách hàng</b> Quy trình chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp (bao gồm từ giai đoạn trước, trong đến sau khi mua hàng). Tạo dựng cộng đồng khách hàng cùng đam mê.	<b>Phân khúc khách hàng</b> Thị trường đại chúng: người tiêu dùng cá nhân muốn mua sắm chất lượng cao. Thị trường ngách: doanh nghiệp và tổ chức muốn mua sắm với số lượng lớn.
	<b>Nguồn lực chính</b> Nguồn lực công nghệ Nguồn lực nhân sự Tài sản trí tuệ và tri thức Hệ tầng và mạng lưới hỗ trợ.		<b>Kênh phân phối/cung cấp</b> Cửa hàng bán lẻ truyền thống. Kênh bán hàng trực tuyến: website, Facebook, Instagram,... Mạng lưới nhà phân phối và đối tác: các đại lý và tổ chức có uy tín.	
<b>Cơ cấu chi phí</b> Chi phí cố định: thuê nhà xưởng, khấu hao tài sản, lương nhân viên, lãi vay. Chi phí biến đổi: giá vốn hàng bán, vận chuyển, marketing, chiết khấu.			<b>Dòng doanh thu</b> Doanh thu bán lẻ trực tiếp Doanh thu từ đại lý/nhà phân phối Doanh thu từ sàn thương mại điện tử	

Bảng. Mô hình kinh doanh Canvas của BWVN

### 1.2.3.1 Phân khúc khách hàng

Phân khúc khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng của Business Model Canvas để định hình chiến lược kinh doanh. Xác định rõ phân khúc khách hàng giúp công ty tập trung nguồn lực một cách hiệu quả, tối ưu hóa sản phẩm và chiến lược tiếp cận thị trường. Do đó công ty đã chia khách hàng mục tiêu thành hai nhóm chính: thị trường đại chúng và thị trường ngách.

- ***Thị trường đại chúng:***

Thị trường đại chúng là nhóm khách hàng có nhu cầu phổ biến, không đòi hỏi sản phẩm phải có tính năng quá đặc thù. Những đối tượng tiêu biểu trong phân khúc này bao gồm học sinh, sinh viên, nhân viên văn phòng, và người tiêu dùng phổ thông. Họ sử dụng tai nghe chủ yếu để phục vụ nhu cầu hàng ngày như nghe nhạc, học tập online, giải trí, hoặc gọi điện thoại.

Đặc điểm chung của nhóm khách hàng này là chú trọng đến giá thành hợp lý, thiết kế tiện dụng và chất lượng âm thanh ổn định. Với thị trường đại chúng, công ty tập trung phát triển các dòng tai nghe có dây và không dây cơ bản, có mức giá cạnh tranh, thiết kế trung tính phù hợp với nhiều lứa tuổi, và có mặt rộng rãi tại các kênh phân phối phổ thông như cửa hàng điện tử, siêu thị và sàn thương mại điện tử.

- ***Thị trường ngách:***

Thị trường ngách gồm những khách hàng có nhu cầu chuyên biệt, nơi đòi hỏi sản phẩm phải đáp ứng những yêu cầu khắt khe hơn về hiệu năng, tính năng hoặc thương hiệu cá nhân hóa.

Một trong những thị trường ngách quan trọng là game thủ – nhóm khách hàng yêu cầu tai nghe có âm thanh vòm, độ trễ thấp, mic lọc tạp âm và thiết kế mạnh mẽ. Đối với nhóm này, công ty phát triển dòng tai nghe gaming chuyên dụng, đảm bảo trải nghiệm chân thực và thoải mái trong thời gian dài.

Ngoài ra, công ty cũng phục vụ các doanh nghiệp, tổ chức giáo dục hoặc trung tâm đào tạo online – nơi cần số lượng lớn tai nghe phục vụ học VNEN, nhân VNEN với các tiêu chí như độ bền cao, tích hợp mic chất lượng và khả năng kết nối linh hoạt.

Đây là một thị trường ít cạnh tranh hơn nhưng mang lại đơn hàng ổn định và giá trị cao.

Đặc biệt, công ty còn phục vụ những khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu đặt hàng theo yêu cầu riêng như in logo, thay đổi thiết kế bao bì, hoặc tích hợp phần mềm, mở ra một hướng đi chuyên biệt trong thị trường ngách.

### **1.2.3.2 Giá trị đẽ xuất**

Trong mô hình kinh doanh Canvas, giá trị đẽ xuất là yếu tố cốt lõi giúp doanh nghiệp tạo ra sự khác biệt và thu hút khách hàng. Đối với công ty sản xuất tai nghe của chúng tôi, giá trị đẽ xuất không chỉ nằm ở sản phẩm, mà còn bao gồm trải nghiệm khách hàng, khả năng thích ứng thị trường và định hướng phát triển bền vững.

Chất lượng ổn định, giá thành hợp lý: tối ưu hóa quy trình sản xuất, sử dụng nguyên liệu bền vững và kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt để đáp ứng nhu cầu thị trường đại chúng.

Thiết kế hiện đại và tiện lợi: Các sản phẩm tai nghe được thiết kế với kiểu dáng thời trang, gọn nhẹ, dễ mang theo, phù hợp với nhiều phong cách và nhu cầu sử dụng như thể thao, văn phòng, học tập hay giải trí.

Nhiều dòng sản phẩm đa dạng: Công ty phát triển nhiều phân khúc sản phẩm như tai nghe không dây, tai nghe chụp tai, tai nghe gaming và tai nghe chuyên dụng cho call center, đáp ứng nhu cầu của cả khách hàng cá nhân lẫn doanh nghiệp.

Dịch vụ khách hàng tận tâm và linh hoạt: Công ty xây dựng đội ngũ tư vấn viên am hiểu sản phẩm, luôn sẵn sàng hỗ trợ khách hàng trong việc lựa chọn tai nghe phù hợp và giải đáp các vấn đề kỹ thuật, bảo hành, đổi trả một cách nhanh chóng và hiệu quả.

### **1.2.3.3. Kênh cung cấp (Channels):**

Để tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả nhất, chúng tôi đã khai hệ thống kênh cung cấp đa dạng và linh hoạt, phù hợp với đặc thù sản phẩm công nghệ – tai nghe – cũng như xu hướng tiêu dùng hiện đại. Các kênh này không chỉ mở rộng thị trường mà còn tăng khả năng nhận diện thương hiệu và cải thiện trải nghiệm khách hàng.

### *Cửa hàng bán lẻ truyền thống (Showroom & Experience Store)*

Mở các cửa hàng trưng bày sản phẩm tại các VN trí chiến lược như TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng – nơi tập trung đông đảo người tiêu dùng trẻ, dân văn phòng, sinh viên và giới công nghệ.

- Cửa hàng được thiết kế theo mô hình “Trải nghiệm sản phẩm thực tế”, cho phép khách hàng dùng thử các dòng tai nghe gaming, bluetooth, chống ồn,…
- Nhân viên tư vấn tận tình, am hiểu công nghệ.
- Kết hợp với các chương trình khuyến mãi, sự kiện offline ra mắt sản phẩm mới để thu hút khách ghé thăm.

### *Mạng lưới nhà phân phối và đối tác (Distributor & B2B Partners)*

Thiết lập quan hệ hợp tác rộng khắp với nhiều đại lý, nhà bán lẻ và đối tác chuyên môn để phân phối sản phẩm:

- Đại lý thiết bị công nghệ và điện tử: Các cửa hàng tai nghe, phụ kiện điện thoại, trung tâm điện máy là kênh quan trọng giúp đưa sản phẩm đến gần hơn với người dùng cuối.
- Các doanh nghiệp lớn (đối tác B2B): Cung cấp tai nghe số lượng lớn cho các công ty tổ chức hội thảo, trung tâm đào tạo, cơ sở giáo dục,... theo mô hình hợp đồng dài hạn hoặc OEM.
- Đối tác chiến lược: Kết hợp cùng các thương hiệu âm nhạc, streamer, game studio,... để sản xuất các dòng sản phẩm tai nghe đồng thương hiệu (co-branded), giúp mở rộng tệp khách hàng và nâng cao độ nhận diện thương hiệu.

### *Kênh bán hàng trực tuyến (Online Channel)*

Đầu tư mạnh vào kênh bán hàng trực tuyến nhằm tiếp cận lượng lớn khách hàng tiềm năng trên toàn quốc, bao gồm:

- Website thương mại điện tử riêng: Giao diện thân thiện, hiển thị rõ ràng thông tin sản phẩm, thông số kỹ thuật, VNdeo reVNew, đánh giá khách hàng và tích hợp các phương thức thanh toán đa dạng.
- Mạng xã hội: Facebook, Instagram, TikTok,... được sử dụng để giới thiệu sản phẩm, livestream trải nghiệm tai nghe thực tế, chia sẻ kiến thức về âm thanh và chạy các chiến dịch quảng cáo tương tác cao.

- Tương tác đa kênh (Omnichannel): Hệ thống đồng bộ hóa thông tin sản phẩm, tồn kho, đơn hàng giữa online và offline để đảm bảo trải nghiệm khách hàng liền mạch (mua online, đổi/trả offline,...).

#### 1.2.3.4. Quan hệ khách hàng (Customer Relationships):

Nhằm mang đến trải nghiệm mua sắm và sử dụng sản phẩm âm thanh tốt nhất cho khách hàng, công ty chuyên kinh doanh tai nghe – đã triển khai các chiến lược quan hệ khách hàng toàn diện như sau:

##### a. Quy trình chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp

Trước khi mua hàng: Cung cấp thông tin chi tiết về các dòng tai nghe (gaming, in-ear, over-ear, bluetooth...) thông qua website thương mại điện tử và các kênh mạng xã hội như fanpage, TikTok, Instagram,... Đội ngũ tư vấn trực tuyến hỗ trợ khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu sử dụng (nghe nhạc, chơi game, học tập online...) và ngân sách cá nhân.

Trong khi mua hàng: Hỗ trợ khách hàng xuyên suốt quá trình mua sắm: từ chọn sản phẩm, thanh toán an toàn, giao hàng nhanh toàn quốc cho đến hướng dẫn sử dụng và lắp đặt nếu cần (VN dụ với tai nghe có phần mềm điều khiển hoặc kết nối Bluetooth). Ngoài ra còn áp dụng chính sách đổi trả và bảo hành rõ ràng, giúp khách hàng yên tâm sử dụng.

Sau khi mua hàng: Sau khi bán hàng, thường xuyên liên hệ với khách hàng qua email hoặc Zalo OA để hỏi thăm trải nghiệm sử dụng, hướng dẫn vệ sinh và bảo quản tai nghe đúng cách. Đồng thời, thu thập ý kiến phản hồi để cải tiến sản phẩm và dịch vụ. Mặt khác, triển khai các chương trình khuyến mãi, giảm giá đặc biệt dành cho khách hàng cũ vào dịp sinh nhật, lễ hội hoặc khi ra mắt sản phẩm mới.

##### b. Xây dựng cộng đồng khách hàng đam mê âm thanh

BWVN phát triển một cộng đồng người dùng tai nghe trên các nền tảng như Facebook Group, Discord và website công ty. Tại đây, khách hàng có thể:

- Chia sẻ kinh nghiệm chọn tai nghe phù hợp theo nhu cầu.
- ReVNNew sản phẩm, thảo luận về âm thanh, công nghệ mới.
- Tham gia các mini game, nhận ưu đãi, dùng thử tai nghe mới ra mắt.
- Kết nối với những người có cùng đam mê (audiophile, game thủ,...).

#### **1.2.3.5. Dòng doanh thu (Revenue Stream):**

Công ty BWVN tạo ra doanh thu từ ba dòng chính, tập trung vào VNệc cung cấp sản phẩm tai nghe chất lượng cao cho nhiều nhóm khách hàng thông qua các kênh khác nhau. Mỗi dòng doanh thu đều có đặc điểm riêng phù hợp với chiến lược thị trường của doanh nghiệp.

Doanh thu bán lẻ trực tiếp: thu lợi nhuận từ VNệc bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cá nhân thông qua: Website chính thức của công ty, Fanpage mạng xã hội như Facebook, Instagram, cửa hàng trưng bày hoặc điểm bán lẻ.

Doanh thu từ đại lý/nhà phân phối: hợp tác với các cửa hàng thiết bị công nghệ, chuỗi điện máy và nhà phân phối cấp khu vực để cung cấp tai nghe với số lượng lớn. Đây là kênh mang lại doanh thu ổn định với quy mô lớn, thường áp dụng mức giá sỉ và chính sách hỗ trợ cho đối tác. Sản phẩm cung cấp qua kênh này thường là các dòng bán chạy, dễ bảo hành, phù hợp với nhu cầu đại trà.

Doanh thu từ sàn thương mại điện tử: khai thác hiệu quả các nền tảng như Shopee, Lazada, Tiki để tiếp cận lượng lớn khách hàng online. Doanh thu đến từ các chương trình khuyến mãi, flash sale, hoặc combo sản phẩm vào các dịp lễ lớn như Tết, sinh VNên nhập học, Black Friday,... Đây là kênh có tốc độ tăng trưởng nhanh và tiềm năng tiếp cận khách hàng trẻ trên toàn quốc.

#### **1.2.3.6. Nguồn tiềm lực chính - Key resources**

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của ngành thiết bị âm thanh không dây, việc xác định và xây dựng hệ thống nguồn lực cốt lõi đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo năng lực vận hành, khả năng đổi mới và mở rộng thị phần. Đối với mô hình doanh nghiệp khởi nghiệp như BluetoothWave, các nguồn lực chính được tập trung vào bốn nhóm cơ bản: công nghệ, nhân lực, tri thức sở hữu và mạng lưới hỗ trợ.

Nguồn lực công nghệ: BluetoothWave sở hữu thiết kế sản phẩm lõi là tai nghe Bluetooth dạng mô-đun (modular), cho phép người dùng tùy biến theo nhu cầu cá nhân. Việc ứng dụng hệ thống SAP ERP làm nền tảng quản trị tích hợp toàn bộ các quy trình – từ sản xuất, kho vận đến bán hàng và tài chính – là điểm khác biệt mang tính chiến lược. Ngoài ra, công ty hướng tới phát triển thêm các tính năng thông minh

như chống ồn chủ động (ANC), cảm biến theo dõi sức khỏe, và tích hợp trợ lý ảo dựa trên AI.

**Nguồn lực nhân sự:** Đội ngũ sáng lập gồm bốn thành viên (Châu – CEO, Tuyến – CTO, Lộc – CFO, Hân – COO) đóng vai trò là trụ cột điều hành và phát triển. Mỗi thành viên phụ trách một phòng ban chức năng tương ứng với các phân hệ trong ERP (Sản xuất – PP/MM, Tài chính – FI/CO, Bán hàng & Kho vận – SD/WM/CRM), đảm bảo tính chuyên môn và hiệu quả vận hành ở từng phân mảng. Tính linh hoạt, tinh thần khởi nghiệp và sự am hiểu liên ngành là thế mạnh nổi bật của đội ngũ này.

**Tài sản trí tuệ và tri thức:** BluetoothWave chú trọng xây dựng và tích lũy các tài sản vô hình như: quy trình thiết kế sản phẩm mô-đun, dữ liệu nghiên cứu thị trường khu vực Đông Nam Á, quy trình chuẩn hóa ERP cho doanh nghiệp nhỏ, và kế hoạch tích hợp các công nghệ AI/IoT vào sản phẩm. Những tài sản này tạo lợi thế cạnh tranh bền vững và nền tảng mở rộng trong tương lai.

**Hạ tầng và mạng lưới hỗ trợ:** Về mặt vật chất, công ty sở hữu xưởng lắp ráp thử nghiệm quy mô nhỏ, hệ thống lưu kho cơ bản, và cơ sở hạ tầng phục vụ nghiên cứu kỹ thuật số và phần mềm nhúng. Về mặt quan hệ, công ty đang hợp tác với các đối tác công OEM tiềm năng tại Việt Nam và Trung Quốc, tham gia mạng lưới **SAP University Alliances**, và khai thác các kênh bán hàng trực tuyến kết hợp với dịch vụ logistics nội địa.

#### **1.2.3.7. Hoạt động chính (key activities)**

Đối với một doanh nghiệp công nghệ định hướng sản phẩm như BluetoothWave, hoạt động chính không chỉ giới hạn trong sản xuất và phân phối mà còn bao gồm chuỗi giá trị tích hợp từ nghiên cứu, thiết kế đến quản lý vận hành theo hệ thống ERP. BluetoothWave vận hành dựa trên các hoạt động cốt lõi đảm bảo tính liên tục, hiệu quả và khả năng đổi mới của doanh nghiệp bao gồm:

**Thiết kế và phát triển sản phẩm:** BluetoothWave tập trung vào việc thiết kế tai nghe Bluetooth theo hướng mô-đun (modular) với khả năng tùy biến cao, nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của người dùng khu vực Đông Nam Á. Hoạt động này bao gồm

cả nghiên cứu công nghệ (R&D), phát triển nguyên mẫu (prototyping), và kiểm thử chức năng (testing). Ngoài phần cứng, công ty cũng phát triển phần mềm nhúng và tích hợp các tính năng như chống ồn chủ động (ANC), cảm biến AI và kết nối thông minh.

Quản lý sản xuất và chuỗi cung ứng: BluetoothWave vận hành một xưởng lắp ráp thử nghiệm quy mô nhỏ, với định hướng sản xuất tinh gọn (lean production). Hoạt động sản xuất được quản lý trực tiếp thông qua các phân hệ PP (Production Planning) và MM (Materials Management) của hệ thống SAP ERP, từ việc lên kế hoạch sản xuất, quản lý nguyên vật liệu, theo dõi tiến độ, đến kiểm soát chất lượng sản phẩm đầu ra.

Quản trị tài chính và kiểm soát chi phí: Hoạt động kế toán tài chính và kiểm soát nội bộ được chuẩn hóa thông qua các phân hệ FI (Financial Accounting) và CO (Controlling), bao gồm lập kế hoạch ngân sách, hạch toán chi phí, theo dõi dòng tiền, và phân tích lợi nhuận theo từng dòng sản phẩm.

Bán hàng, phân phối và chăm sóc khách hàng: BluetoothWave triển khai mô hình phân phối đa kênh (omnichannel) bao gồm thương mại điện tử, đại lý bán lẻ và hợp tác B2B. Hoạt động bán hàng và quản lý đơn hàng được tổ chức thông qua phân hệ SD (Sales & Distribution), kết hợp với WM (Warehouse Management) để đảm bảo luồng hàng ổn định, đúng tiến độ. Đồng thời, phân hệ CRM (Customer Relationship Management) hỗ trợ công tác tiếp cận, chăm sóc và duy trì quan hệ khách hàng.

Ứng dụng hệ thống ERP vào vận hành: Một trong những hoạt động chiến lược quan trọng là triển khai và vận hành hệ thống SAP ERP làm nền tảng số cho toàn bộ chuỗi hoạt động. Quá trình này bao gồm cấu hình hệ thống, nhập liệu chính xác, đào tạo người dùng, và liên tục tối ưu quy trình theo chuẩn công nghiệp. Đây không chỉ là công cụ hỗ trợ mà còn là một phần không thể thiếu trong chiến lược mở rộng và tự động hóa doanh nghiệp.

### **1.2.3.8 Cơ cấu đối tác**

Trong quá trình phát triển các dòng tai nghe chất lượng cao, Bluetooth Wave luôn xem hợp tác chiến lược với các đối tác là yếu tố then chốt để tạo ra giá trị bền vững. Mục đích chính của Bluetooth Wave khi hợp tác với các doanh nghiệp đó chính là nhận được nguồn sản phẩm và dịch vụ chất lượng. Từ đó cung cấp giá trị cho khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh và đạt được mục tiêu kinh doanh của Bluetooth Wave.

Các nhóm đối tác chính bao gồm:

- **Đối tác cung cấp:** Là các đơn vị cung ứng linh kiện điện tử, vật liệu âm thanh, vỏ tai nghe, và phụ kiện sản xuất. Sự ổn định và chất lượng từ các nhà cung cấp giúp Bluetooth Wave duy trì độ tin cậy và cải tiến công nghệ liên tục.
- **Đối tác phân phối:** Là các doanh nghiệp giúp Bluetooth Wave đưa sản phẩm đến gần hơn với khách hàng, từ các chuỗi bán lẻ, nền tảng thương mại điện tử, đến nhà phân phối toàn quốc.
- **Đối tác chiến lược:** Là những tổ chức đồng hành dài hạn trong việc nghiên cứu công nghệ mới, thiết kế sản phẩm sáng tạo và mở rộng thị trường toàn cầu.
- **Đối tác liên minh:** Là các doanh nghiệp cùng ngành hoặc hỗ trợ, hợp tác để phát triển chung sản phẩm, thử nghiệm công nghệ âm thanh mới, và đồng sáng tạo giá trị cho người dùng.

### **1.2.3.9 Cơ cấu chi phí:**

Hàng tháng Bluetooth Wave cần chi trả nhiều khoản chi phí cố định để duy trì hoạt động sản xuất và vận hành hiệu quả. Các khoản chi này bao gồm: chi phí thuê nhà xưởng, văn phòng và kho bãi, nhằm đảm bảo không gian hoạt động sản xuất và điều hành; lương và phúc lợi cho nhân viên, bao gồm lương cơ bản, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế nhằm duy trì đội ngũ nhân sự ổn định và gắn bó; chi phí khấu hao tài sản cố định như máy móc, dây chuyền lắp ráp tai nghe và thiết bị sản xuất; cùng với chi phí lãi vay ngân hàng để xoay vòng vốn phục vụ hoạt động kinh doanh liên tục.

Ngoài ra công ty cũng phát sinh các chi phí biến đổi, phụ thuộc vào sản lượng và thị trường tiêu thụ. Trong đó bao gồm: giá vốn hàng bán, là chi phí mua nguyên vật liệu và linh kiện điện tử phục vụ quá trình lắp ráp sản phẩm; chi phí vận chuyển, từ

khâu nhập vật tư đến phân phối sản phẩm hoàn thiện tới người tiêu dùng; chi phí marketing và bán hàng, như quảng cáo, tiếp thị số, tổ chức chương trình khuyến mãi – thường biến động tùy theo mục tiêu từng giai đoạn; và chiết khấu, hoa hồng dành cho khách hàng và nhân viên bán hàng, giúp tăng động lực tiêu thụ và mở rộng thị phần.

Bluetooth Wave cũng có thể phát sinh thêm các khoản chi phí khác như: nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (tai nghe công nghệ cao, tích hợp AI), hoặc thuê chuyên gia tư vấn về chiến lược kinh doanh, quản trị tài chính, nhằm thúc đẩy tăng trưởng bền vững và nâng cao lợi thế cạnh tranh trong ngành công nghệ âm thanh.

### 1.3. Master data

#### 1.3.1 Finished Goods

STT	Danh mục sản phẩm	Sản phẩm	Plant	Usage	Material	AltBO M	Ngôn ngữ
1	Tai nghe nhét tai	Tai nghe nhét tai Bluetooth	HCA1	1	EARA01	1	VN
2		Tai nghe nhét tai có dây	HCA1	1	EARA02	1	VN
3		Tai nghe nhét tai thể thao	HCA1	1	EARA03	1	VN
4		Tai nghe nhét tai chống ồn	HCA1	1	EARA04	1	VN
5	Tai nghe chụp tai	Tai nghe chụp tai Bluetooth	HCA1	1	HEADB01	1	VN
6		Tai nghe chụp tai gaming	HCA1	1	HEADB02	1	VN

7		Tai nghe chụp tai chống ồn	HCA1	1	HEADB03	1	VN
8		Tai nghe chụp tai trẻ em	HCA1	1	HEADB04	1	VN
9		Tai nghe chụp tai văn phòng	HCA1	1	HEADB05	1	VN

### 1.3.2 Raw material

Mã vật tư	Mô tả vật tư	Loại	Nhóm vật tư	Đơn vị	Plan t	Kh o
RA_VO01	Vỏ ngoài	ROH	Vỏ nhựa	PC	HCA 1	000 1
RA_DAY01	Dây sạc	ROH	Dây điện tử	M	HCA 1	000 1
RAMANGLOA 01	Màng loa	ROH	Linh kiện âm thanh	PC	HCA 1	000 1
RANAMCHAM 01	Nam châm	ROH	Nam châm vĩnh cửu	EA	HCA 1	000 1
RADAYCUON01	Dây cuộn	ROH	Cuộn dây từ	M	HCA 1	000 1
RAPCBTRONG 01	Mạch in trống	ROH	PCB	EA	HCA 1	000 1
RA_CHIP01	Chip xử lý	ROH	IC bán dẫn	EA	HCA 1	000 1
RA_PIN01	Pin	ROH	Pin lithium	EA	HCA 1	000 1
RADIENTRO01	Điện trở	ROH	Linh kiện điện tử	EA	HCA 1	000 1

RATUDIEN01	Tụ điện	ROH	Linh kiện điện tử	EA	HCA 1	000 1
RA_OCVIT01	Óc vít lắp ráp	ROH	Phụ kiện cơ khí	EA	HCA 1	000 1
SEMI_LOA01	Cụm loa	HAL B	Module âm thanh	PC	HCA 1	000 1
SEMI_PCB01	Cụm mạch & pin	HAL B	Module mạch điện	PC	HCA 1	000 1
EARA01	Tai nghe Bluetooth	FER T	Thành phẩm điện tử	SET	HCA 1	000 1

### 1.3.3. Semi- finnish goods

STT	Sản phẩm	Plant	Usag e	Material Code	AltBO M	Ngôn ngữ
1	Cụm loa	DNA 1	1	SEMI_LO A01	1	VN
2	Cụm mạch & pin	DNA 1	1	SEMI_PC B01	1	VN

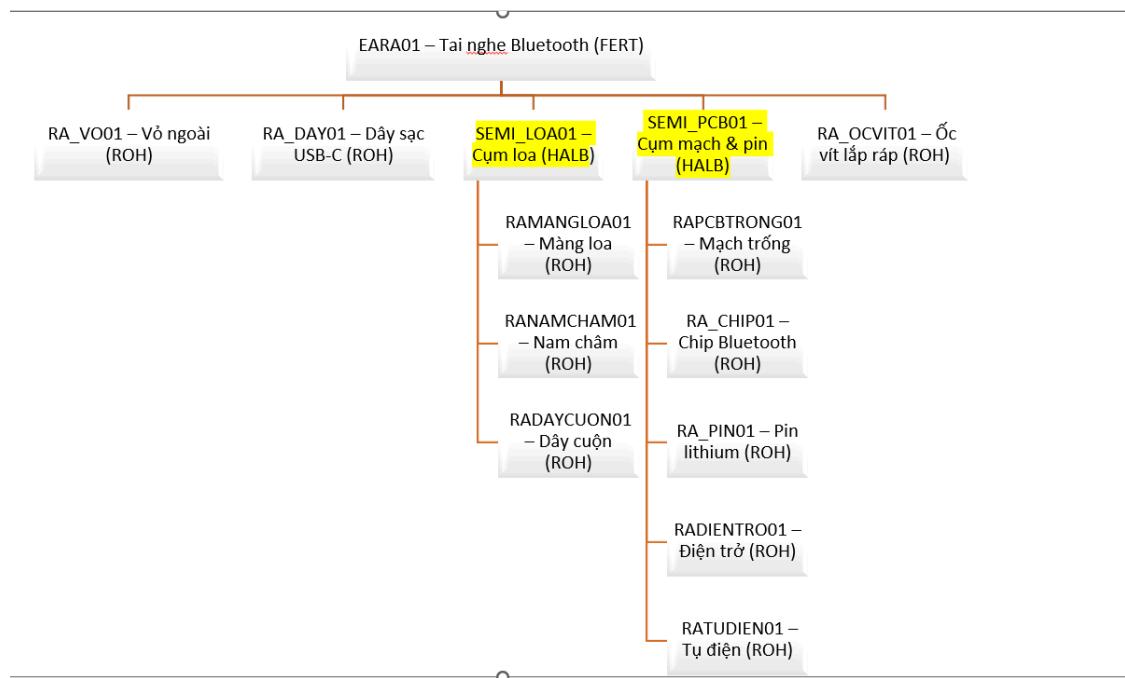
### 1.3.4. Trading Good

ST T	Danh mục sản phẩm	Sản phẩm	Plant	Usag e	Material	AltBO M	Ngôn ngữ
1	Linh kiện bán lẻ	Chip Bluetooth	DNA 1	1	TR_BLUE 1000	1	VN
2		Hộp sạc thay thế	DNA 1	1	TR_CASE TWSMINI	1	VN
3		Jack cắm 3.5mm	DNA 1	1	TR_JACK 1000	1	VN

4	Phụ kiện	Pin Lithium 3.7V – 500mAh	DNA 1	1	TR_BATT 1000	1	VN
5		Cáp sạc Type-C	DNA 1	1	TR_CABL ETYPEC1 M	1	VN
6		Đệm tai thay thế	DNA 1	1	TR_EART IPSET	1	VN
7		Micro MEMS chất lượng cao	DNA 1	1	TR_MICR 1000	1	VN
8		Loa Bluetooth	DNA 1	1	TR_SPEAKERX100	1	VN
9		Bộ vệ sinh tai nghe (Cleaning Kit)	DNA 1	1	TR_CLEANKIT100	1	VN
10		Túi đựng tai nghe	DNA 1	1	TR_EARC ASETOTE	1	VN

### 1.3.5 Cấu trúc BOM

Cấu trúc nguyên vật liệu BOM



## EARA01 – Tai nghe Bluetooth (FERT)

**Loại vật tư:** FERT (Finished Product)

**Mô tả:** Sản phẩm đã hoàn thiện, đóng gói để phân phối đến người tiêu dùng. Được lắp ráp từ các cụm bán thành phẩm và nguyên vật liệu thô.

Thành phần cấp 1 (trực tiếp gắn vào FERT):

Mã vật tư	Tên linh kiện	Loại vật tư	Chức năng
RA_VO01	Vỏ ngoài	ROH	Bảo vệ bên ngoài, định hình thiết kế sản phẩm
RA_DAY01	Dây sạc USB-C	ROH	Phụ kiện sạc năng lượng, đi kèm khi đóng gói
RA_OCVIT01	Ốc vít lắp ráp	ROH	Liên kết các linh kiện lại với nhau
SEMI_LOA01	Cụm loa	HALB	Phát ra âm thanh – khói chính trong tai nghe
SEMI_PCB01	Cụm mạch & pin	HALB	Điều khiển, cấp nguồn, kết nối không dây

Thành phần cấp 2: Cụm SEMI\_LOA01 – Cụm loa (HALB)

Mã vật tư	Tên linh kiện	Loại	Chức năng
RAMANG LOA01	Màng loa	RO H	Rung để tạo âm thanh
RANAMC HAM01	Nam châm	RO H	Tạo từ trường cho rung động âm
RADAYC UON01	Dây cuộn	RO H	Tạo lực điện từ cho chuyển động loa

**Ghi chú:** Ba thành phần này phối hợp tạo nên cụm loa điện động.

Thành phần cấp 2: Cụm SEMI\_PCB01 – Cụm mạch & pin (HALB)

Mã vật tư	Tên linh kiện	Loại	Chức năng
RAPCBTR ONG01	Mạch trống	RO H	Nền để hàn chip và linh kiện
RA_CHIP01	Chip Bluetooth	RO H	Điều khiển giao tiếp không dây
RA_PIN01	Pin lithium	RO H	Nguồn năng lượng chính
RADIENT RO01	Điện trở	RO H	Điều tiết dòng điện
RATUDIEN 01	Tụ điện	RO H	Lọc nhiễu và ổn định dòng điện

### 1.3.6. Mạng lưới khách hàng.

Là một công ty chuyên kinh doanh tai nghe âm thanh chất lượng cao, Bluetooth Wave xây dựng một mạng lưới khách hàng vững mạnh và đa tầng, nhằm phục vụ hiệu quả các nhóm người tiêu dùng khác nhau và mang đến trải nghiệm âm thanh được cá nhân hóa tối ưu.

Bluetooth Wave phát triển mạng lưới khách hàng cốt lõi thông qua hệ thống cửa hàng vật lý đặt tại các vị trí chiến lược, như trung tâm thương mại, khu công nghệ và các địa điểm có lưu lượng người qua lại cao. Các cửa hàng này không chỉ là nơi trưng bày sản phẩm mà còn là điểm tiếp xúc trực tiếp giữa thương hiệu và khách hàng. Tại đây, công ty đầu tư mạnh vào đội ngũ tư vấn viên được đào tạo bài bản, am hiểu về công nghệ âm thanh, kiểu dáng, chức năng và khả năng tương thích của từng dòng tai nghe – từ phổ thông đến cao cấp – nhằm hỗ trợ khách hàng chọn lựa sản phẩm phù hợp với nhu cầu nghe nhạc, chơi game, làm việc hay vận động.

Bên cạnh hệ thống cửa hàng truyền thống Bluetooth Wave còn duy trì sự hiện diện mạnh mẽ trên nền tảng trực tuyến thông qua website chính thức và các kênh thương mại điện tử. Website được tối ưu để khách hàng dễ dàng tra cứu thông tin sản phẩm, đánh giá, chính sách bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật.

Bluetooth Wave cũng triển khai kênh phân phối bán sỉ thông qua mạng lưới đối tác toàn quốc, bao gồm các nhà phân phối thiết bị điện tử, đại lý công nghệ và các chuỗi cửa hàng phụ kiện số. Các đối tác này đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng độ phủ thương hiệu và đưa sản phẩm tai nghe đến tay người tiêu dùng nhanh chóng. Công ty luôn duy trì mối quan hệ chặt chẽ và hợp tác lâu dài với các đơn vị uy tín để đảm bảo tính ổn định trong chuỗi cung ứng và khả năng đáp ứng thị trường kịp thời.

Để quản lý mạng lưới khách hàng và tồn kho hiệu quả Bluetooth Wave ứng dụng hệ thống quản trị SAP. Nhờ đó, công ty có thể theo dõi số lượng sản phẩm theo thời gian thực tại từng kho và từng cửa hàng, phân tích xu hướng mua sắm, và dự báo nhu cầu theo mùa hoặc theo nhóm khách hàng mục tiêu. Hệ thống SAP còn giúp tối ưu quy trình xử lý đơn hàng, xác nhận tồn kho, lập kế hoạch nhập hàng, đồng thời hỗ trợ tích hợp các đơn vị vận chuyển để tạo và theo dõi đơn hàng giao hàng một cách tự động – hướng đến mục tiêu tối ưu hóa chi phí và nâng cao trải nghiệm người mua.

Cụ thể BWVN có giao dịch với các khách hàng 135\* trong hệ thống S4/HANA.

### 1.3.7. Mạng lưới nhà cung cấp

Với định hướng trở thành doanh nghiệp phân phối tai nghe uy tín, BWVN đã đầu tư xây dựng một **mạng lưới nhà cung cấp (vendor network)** rộng khắp nhằm đảm bảo nguồn hàng chất lượng cao, ổn định và đa dạng cho thị trường. Hệ thống nhà cung cấp này không chỉ hỗ trợ công ty trong việc mở rộng danh mục sản phẩm mà còn đóng vai trò chiến lược trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, tối ưu hóa chi phí và gia tăng giá trị cho khách hàng.

#### Chiến lược phát triển mạng lưới nhà cung cấp

Để thiết lập một mạng lưới cung ứng hiệu quả, BWVN triển khai chiến lược gồm các bước trọng tâm sau:

- **Xác định đối tượng đối tác mục tiêu**

Công ty tiến hành khảo sát thị trường và xây dựng danh sách các nhà cung ứng tiềm năng dựa trên các tiêu chí như năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, khả năng giao hàng và độ linh hoạt trong hợp tác. Từ đó, BWVN ưu tiên hợp tác với những đối tác có tầm nhìn tương đồng và sẵn sàng phát triển cùng doanh nghiệp trong dài hạn.

- **Định vị giá trị hợp tác song phương**

BWVN làm rõ những lợi ích mà nhà cung cấp nhận được khi gia nhập mạng lưới, bao gồm cơ hội mở rộng thị phần, tăng trưởng doanh số ổn định, cũng như xây dựng thương hiệu thông qua hệ thống phân phối chuyên nghiệp của công ty. Việc định vị đúng giá trị giúp tạo lập mối quan hệ đôi bên cùng có lợi và bền vững.

- **Truyền thông và tiếp cận chiến lược**

Công ty sử dụng kết hợp các kênh trực tuyến (website, mạng xã hội, email marketing) và ngoại tuyến (triển lãm, hội chợ, hội thảo ngành) để tiếp cận và thu hút nhà cung cấp. Thông điệp truyền thông nhấn mạnh vào định hướng hợp tác dài hạn, sự minh bạch và uy tín trong giao dịch.

- **Xây dựng niềm tin và duy trì cam kết**

Sau khi thiết lập quan hệ, BWVN duy trì hợp tác dựa trên nguyên tắc minh bạch, cam kết thực hiện đúng các điều khoản thương mại, thanh toán đúng hạn và phản hồi nhanh chóng. Chính điều này giúp công ty tạo được uy tín trong cộng đồng nhà cung ứng và mở rộng mạng lưới nhanh chóng.

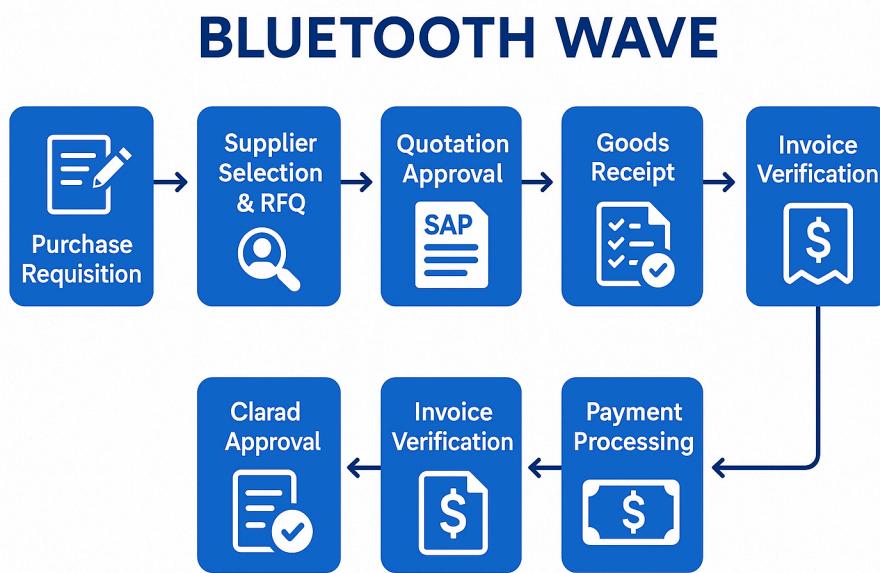
Trong đồ án cấu hình này thì mạng lưới nhà cung cấp của BWVN sẽ được thiết lập với các mã nhà cung cấp là 135\* (đặt biệt 135236)



## 1.4. Quy trình kinh doanh

### 1.4.1. Quy trình mua hàng - Buy

#### 1.4.1.1. Quy trình mua hàng của công ty Bluetooth wave



#### Bước 1: Lập đề nghị mua hàng (Purchase Requisition)

Nhu cầu mua nguyên vật liệu thường xuất phát từ kế hoạch sản xuất tai nghe, ví dụ như khi tồn kho linh kiện như driver, pin, vỏ nhựa hoặc mạch PCB xuống thấp. Ngoài ra, nhu cầu có thể đến từ các bộ phận kỹ thuật – khi cần mua sắm tài sản, công cụ, hoặc linh kiện mẫu để nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

#### Bước 2: Đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp (Supplier Selection & RFQ)

Sau khi đề nghị mua hàng được phê duyệt, bộ phận mua hàng sẽ tìm kiếm các nhà cung cấp phù hợp, gửi yêu cầu báo giá (RFQ) đến các đối tác tiềm năng về linh kiện điện tử, vật liệu cách âm, linh kiện Bluetooth, v.v. Mục tiêu là thu thập thông tin về giá cả, thời gian giao hàng và điều khoản bảo hành.

#### Bước 3: Phê duyệt báo giá (Quotation Approval)

Các báo giá thu thập được sẽ được đánh giá dựa trên giá, chất lượng, uy tín nhà cung cấp và điều kiện giao hàng. Nếu cần, sẽ tiến hành thương lượng để đạt được điều kiện tốt nhất trước khi lựa chọn nhà cung cấp chính thức.

#### **Bước 4: Lập đơn đặt hàng (Purchase Order – PO)**

Sau khi lựa chọn nhà cung cấp, bộ phận mua hàng tạo đơn đặt hàng (PO) trên hệ thống SAP. Đơn đặt hàng phải bao gồm đầy đủ thông tin chi tiết về số lượng, mã vật tư (ví dụ: MICR1000, BATT1000...), đơn giá, thời hạn giao hàng và địa điểm nhận hàng.

#### **Bước 5: Nhận và kiểm tra hàng hóa (Goods Receipt)**

Khi nhà cung cấp giao hàng, bộ phận kho hoặc kiểm tra chất lượng (QC) sẽ tiến hành kiểm tra chi tiết số lượng, mã hàng, và tình trạng hàng hóa. Mọi sai lệch so với đơn đặt hàng phải được ghi nhận để xử lý kịp thời.

#### **Bước 6: Đối chiếu hóa đơn và biên nhận (Invoice Verification)**

Bộ phận kế toán kiểm tra hóa đơn nhà cung cấp, biên bản giao nhận và đơn đặt hàng trong hệ thống SAP để đảm bảo thông tin khớp nhau. Điều này giúp ngăn ngừa thanh toán sai hoặc trùng lặp.

#### **Bước 7: Thanh toán cho nhà cung cấp (Payment Processing)**

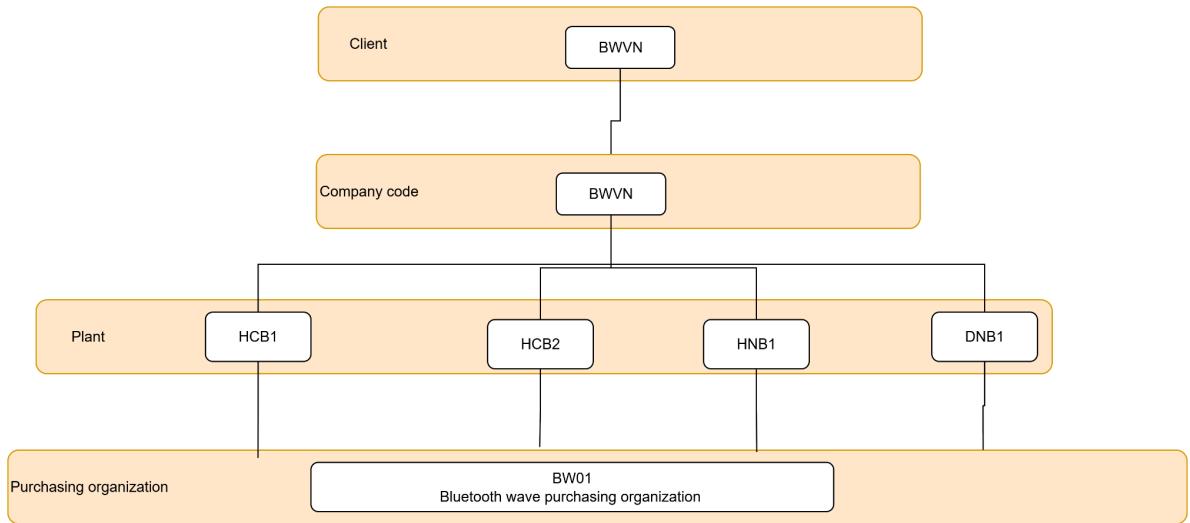
Sau khi xác minh, hóa đơn sẽ được phê duyệt để tiến hành thanh toán đúng hạn cho nhà cung cấp theo điều kiện đã thỏa thuận (chẳng hạn như Net 30, Net 45...). SAP sẽ hỗ trợ tự động nhắc lịch thanh toán.

##### **1.4.1.2.Organizational data**

###### ***Purchasing Organization***

BWVN sẽ có 2 cấp độ Purchasing Organization là Enterprise và Plant

###### ***Enterprise-level purchasing organization***



*Hình: Purchasing Organization cấp độ công ty của BWVN*

**Purchasing group:**

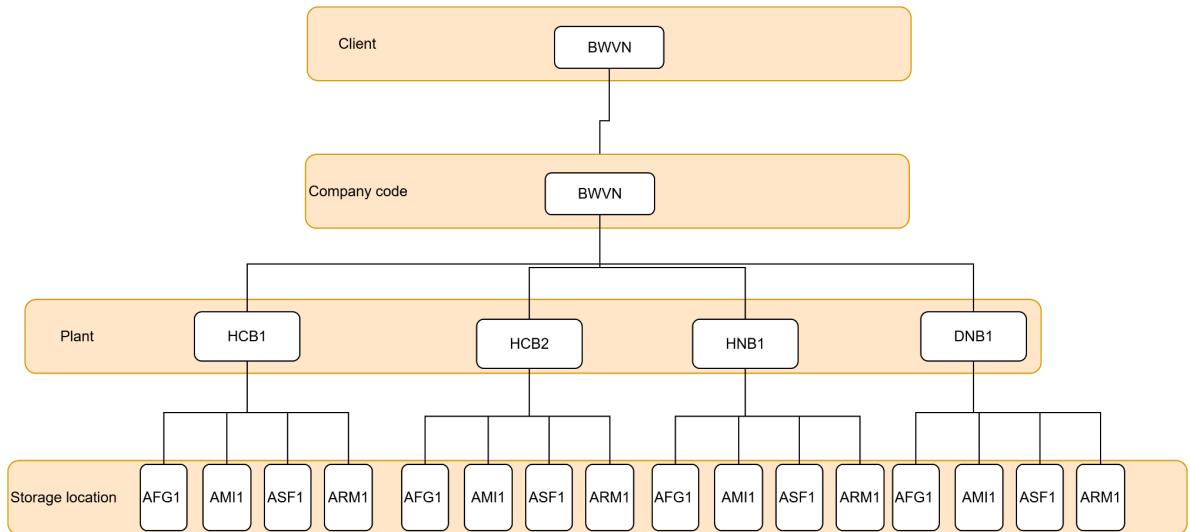
BWVN có các phòng mua hàng ở miền Nam S01 và ở miền Bắc NA1

*Bảng: Purchasing Group*

Purchasing Group	Description
S01	South
NA1	North

**Storage location:**

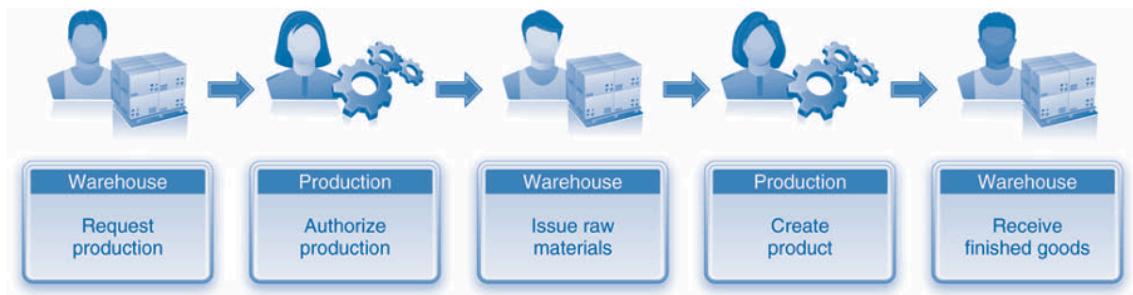
BWVN có các storage location để lưu trữ nguyên vật liệu như hình sau. ARM1 là nguyên liệu thô, ASF1 là bán thành phẩm, AFG1 là thành phẩm, AMI1 sản phẩm thương mại.



Hình: Storage Location của BWVN

#### 1.4.2. Quy trình sản xuất

Trong hệ thống quản lý sản xuất hiện đại tại BluetoothWave, việc phối hợp giữa bộ phận kho và sản xuất đóng vai trò cốt lõi nhằm duy trì tính sẵn sàng của thành phẩm và đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường. Quy trình này được tổ chức thành năm bước chính, như thể hiện trong hình minh họa sau:



Production process

#### Kho để xuất sản xuất (Warehouse - Request production)

Khi hệ thống ERP phát hiện mức tồn kho nguyên vật liệu hoặc sản phẩm sắp đạt đến ngưỡng tối thiểu, bộ phận kho BluetoothWave sẽ chủ động khởi tạo đề xuất sản xuất mới. Đề xuất này phản ánh nhu cầu nội bộ nhằm đảm bảo không bị gián đoạn chuỗi cung ứng.

#### Phê duyệt và lập kế hoạch sản xuất (Production - Authorize production)

Đề xuất sau đó được gửi đến bộ phận lập kế hoạch sản xuất, nơi đánh giá năng lực thiết bị, nhân công và tính sẵn có của nguyên liệu. Sau khi phê duyệt, lệnh sản xuất (Production Order) chính thức được phát hành, đánh dấu sự bắt đầu quy trình sản xuất.

### **Xuất kho nguyên liệu (Warehouse - Issue raw materials)**

Dựa trên lệnh sản xuất, kho sẽ xuất kho các nguyên vật liệu cần thiết để phục vụ sản xuất. Quá trình này được ghi nhận và theo dõi chặt chẽ qua hệ thống, đảm bảo việc cấp phát đúng chủng loại, định lượng và thời điểm.

### **Tiến hành sản xuất (Production - Create product)**

Công đoạn sản xuất diễn ra tại xưởng, nơi công nhân và thiết bị tiến hành gia công, lắp ráp theo các thông số kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng đã được phê duyệt. Mỗi giai đoạn đều được ghi nhận và kiểm soát tiến độ theo thời gian thực.

### **Nhập kho thành phẩm (Warehouse - Receive finished goods)**

Khi sản xuất hoàn tất, thành phẩm sẽ được nhập kho và lưu trữ trong khu vực hàng hóa hoàn thiện. Đây là điểm mốc quan trọng không chỉ đánh dấu sự hoàn thành của chu trình sản xuất, mà còn kích hoạt các quy trình tích hợp với hệ thống quản lý kho hiện đại (EWM/IWM) như: phân loại, gán vị trí lưu trữ, kiểm tra chất lượng và chuẩn bị cho phân phối.

#### **1.4.3. Quy trình bán hàng - sell**

##### **1.4.3.1. Quy trình bán hàng của BWVN**

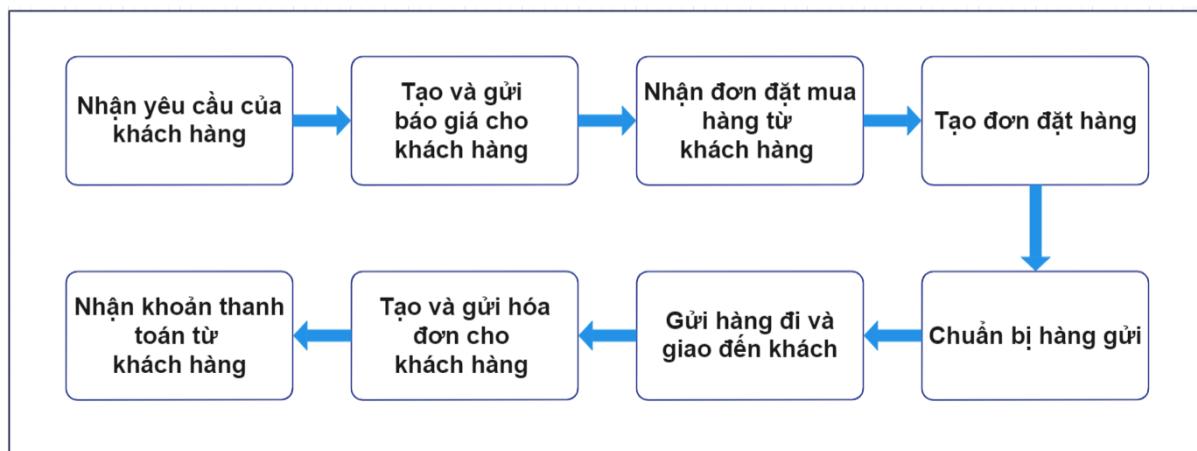
Quy trình bán hàng của công ty được thiết kế theo một chuỗi bước rõ ràng và chặt chẽ, nhằm đảm bảo trải nghiệm chuyên nghiệp cho khách hàng và kiểm soát tốt nội bộ. Tất cả các bước đều được hỗ trợ bởi hệ thống SAP để đảm bảo tính chính xác và hiệu quả.

Đầu tiên, khách hàng sẽ gửi yêu cầu thông tin về sản phẩm, giá cả hoặc điều kiện mua hàng (Customer Inquiry). Đây là bước giúp công ty hiểu rõ nhu cầu của khách hàng trước khi đưa ra đề xuất phù hợp. Tiếp theo, công ty phản hồi bằng một bảng báo giá (Sales Quote), thể hiện chi tiết về sản phẩm, giá bán, thời gian giao hàng và các điều kiện liên quan.

Khi khách hàng đồng ý với báo giá, họ sẽ gửi đơn đặt hàng chính thức (Customer Purchase Order – PO), thể hiện sự cam kết mua hàng. Dựa trên đơn đặt hàng này, công ty tạo một đơn bán hàng (Sales Order) trên hệ thống SAP. Đây là bước trung tâm của quy trình, ghi nhận đầy đủ thông tin giao dịch như sản phẩm, số lượng, địa chỉ giao hàng, điều kiện thanh toán,...

Sau đó, công ty tiến hành chuẩn bị hàng trong kho và lập phiếu giao hàng (Shipping), sau đó giao đến khách hàng theo đúng thời hạn. Khi việc giao hàng hoàn tất, công ty phát hành hóa đơn (Invoice) để khách hàng tiến hành thanh toán theo thỏa thuận trước đó.

Cuối cùng, khách hàng thực hiện thanh toán (Payment). Khi công ty nhận được khoản thanh toán và ghi nhận vào hệ thống, quy trình bán hàng được xem là hoàn tất.



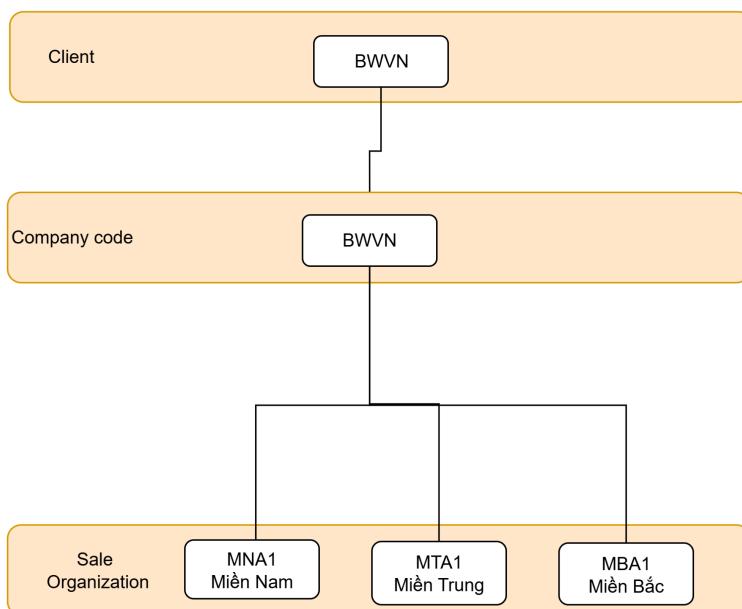
#### 1.4.3.2. Organizational data

Quy trình fulfillment cần có một số yếu tố tổ chức quan trọng giúp mọi thứ được tổ chức và vận hành trơn tru. Các yếu tố bao gồm Client, Company code, Sales

area, Plant, Storage location, Shipping point, và Credit control area. Trong đó, có ba yếu tố (Sales area, Shipping point và Credit control area) là bộ phận chỉ có trong fulfillment. Trong đó Sales area là sự kết hợp của ba yếu tố Sales organization, Distribution channel và Division, các yếu tố này cũng chỉ có trong hoạt động Fulfillment.

### a) *Sales organization*

Các Sales organization của BWVN được mô tả trong hình 3.2 dưới. Như hình cho thấy, BWVN có ba Sales organization ở miền Nam (MNA1), miền Bắc (MBA1) và miền Trung (MTA1).

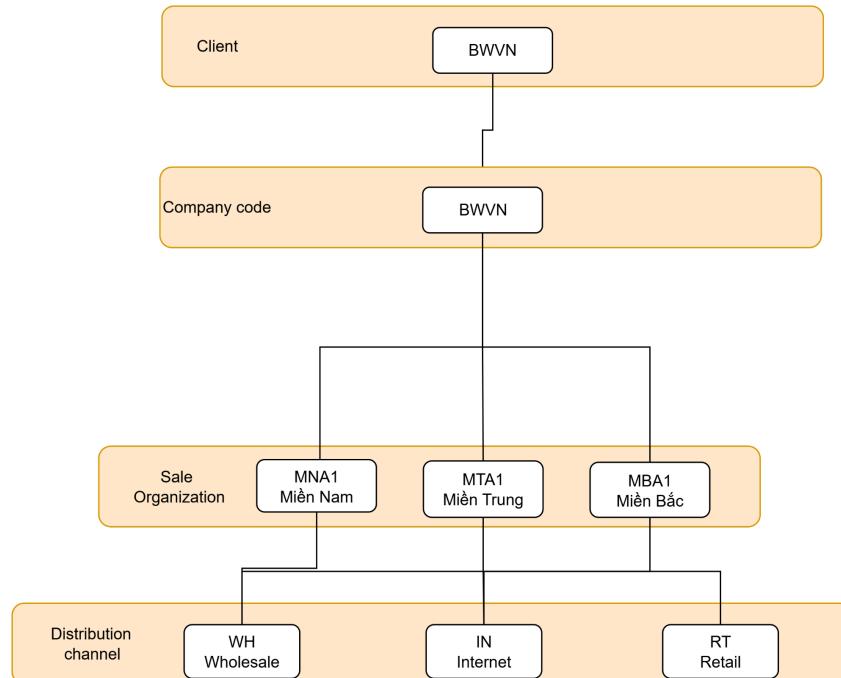


*Hình 3.2 Minh họa Sales Organization của BWVN*

### b) *Distribution channels*

*BWVN* là một tổ chức sản xuất và có nhà máy ở cả ba vùng miền Bắc (Hà Nội), Trung (Đà Nẵng) và Nam (Hồ Chí Minh), các chi nhánh của AURA có mặt ở cả ba miền đất nước do đó công ty lựa chọn cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho khách hàng qua các kênh phân phối bán sỉ (wholesale), bán lẻ (retail) và trực tuyến (bán hàng qua Internet). Khách hàng của *BWVN* chủ yếu là các nhà bán lẻ, những người này sẽ bán sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng. Bên cạnh đó, *BWVN* cũng cung cấp sản phẩm cho người dùng cuối cùng qua Internet. Thông qua kênh trực tuyến, bất kỳ ai cũng có thể truy cập trang web bán hàng của *BWVN* để mua tai nghe, nhờ đó công ty có thể tiếp cận với nhiều khách hàng ở nhiều vùng địa lý khác nhau hơn nhau.

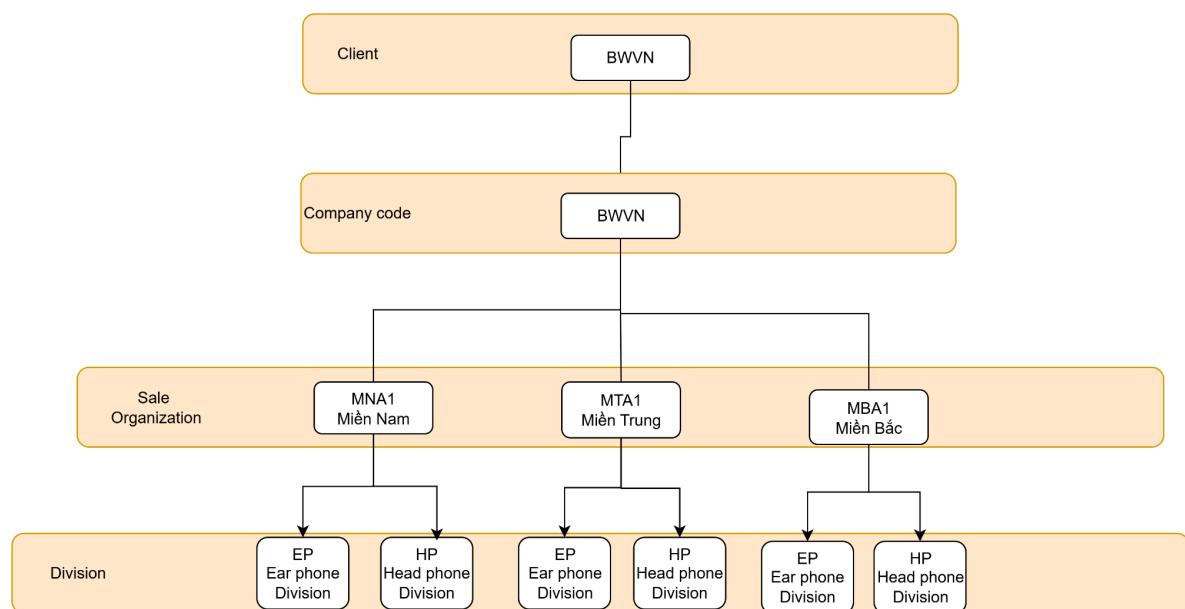
kênh phân phối trực tuyến này. Các kênh phân phối của *BWVN BW01* được mô tả ở hình 3.3 dưới:



*Hình 3.3 Minh họa Distribution channels của BWVN*

**c) Division**

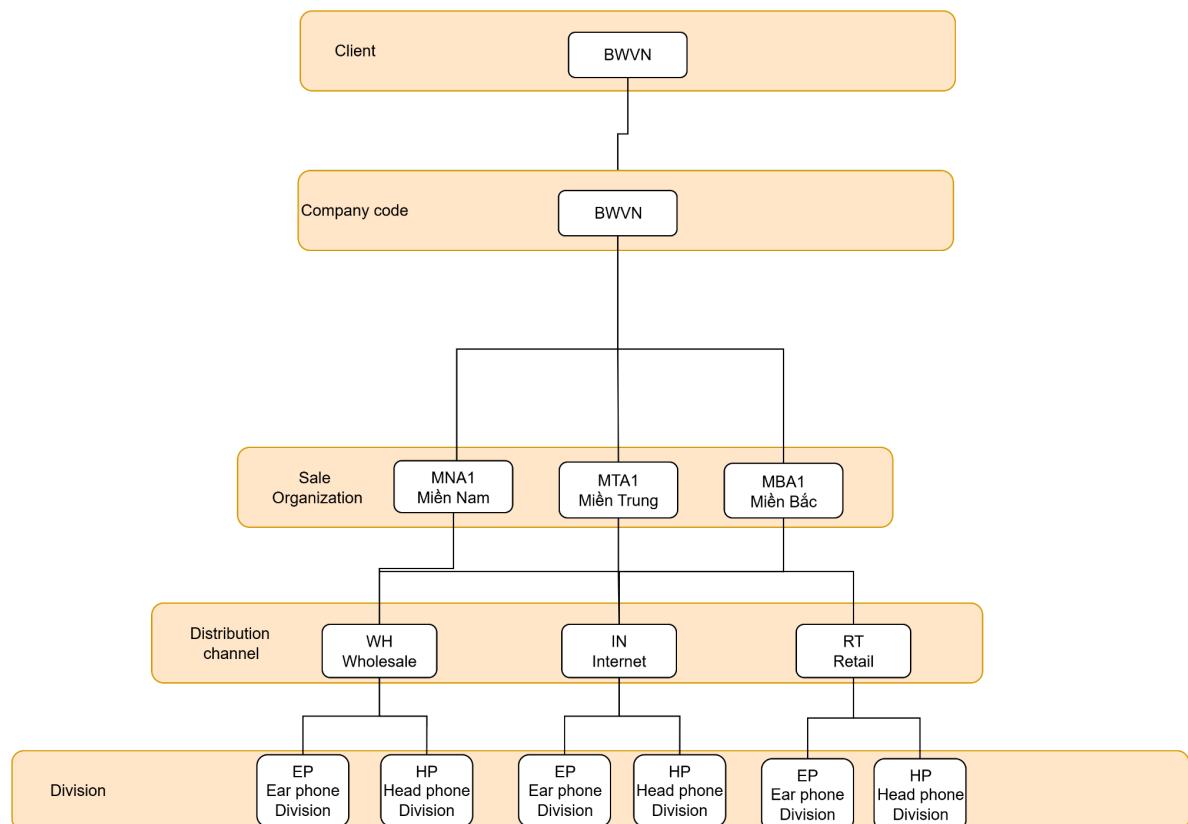
*BWVN* có hai Division bao gồm tai nghe chụp tai và tai nghe nhét tai được quản lý bởi division riêng của mỗi dòng sản phẩm và các Sales organizations của công ty đều có cả hai division này. Sự phân chia dòng sản phẩm của *BWVN BW01* được minh họa trong hình 3.4 dưới đây:



Hình 3.4 Minh họa Division của BWVN

d) **Sales areas**

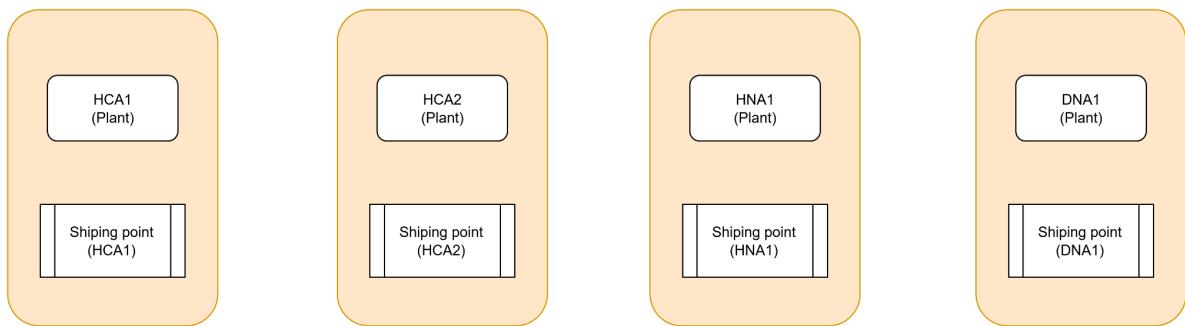
Sales area là cấu trúc tối thiểu cần thiết để xử lý giao dịch bán hàng. Sales area kết hợp Sales organization, Distribution channel và Division nhằm xác định Distribution channel của Sales organization nào bán sản phẩm thuộc một Division nào. Hình 3.5 dưới minh họa các Sales area của BWVN BW01. Sales area (MBA1 + WA + TG ) quản lý việc bán sản phẩm cho Sales organization MBA1, Sales area này chịu trách nhiệm cho việc bán các sản phẩm thuộc Division là Trading Good - hàng thương mại thông qua kênh Wholesales tương tự với Division Finish Good - thành phẩm sản xuất thuộc kênh Wholesales này. Trong khi đó, Sales area (MBA1 + RA + TG ) bán sản phẩm thuộc Division Trading Good qua kênh bán lẻ và Sales area (MBA1 + IN + FG) chịu trách nhiệm cho việc bán sản phẩm thuộc Division Finish Good thông qua kênh Internet. Các Sales organization MNA1 và MTA1 cũng có cấu trúc Sales areas giống như MBA1.



Hình 3.5 Minh họa Sales Area của BWVN

### e) **Shipping point**

Shipping point là địa điểm vật lý hoặc một đơn vị tổ chức cụ thể từ đó hàng hóa được vận chuyển đến khách hàng hoặc các địa điểm khác. Một Shipping point được liên kết với một hoặc nhiều Plant, và Plant có thể có nhiều hơn một Shipping point. Shipping point là bắt buộc cần có của một plant để xử lý việc giao hàng. Trong AURA, mỗi Plant đều có 1 shipping point riêng, Plant HCA1, HCA2, DNA1 và HNA1 lần lượt có Shipping point HCA, HCA2, DNA1 và HNA1, với các Shipping point là các loading dock - bến xếp hàng với các xe tải để vận chuyển hàng hóa. Shipping point của các Plant công ty *BWVN* được minh họa ở hình dưới:



*Hình 3.6 Minh họa Shipping point của BWVN*

## 1.5. Tổng quan về cấu hình trên hệ thống SAP S/4HANA

Cấu hình (Configuration) trong hệ thống ERP là quá trình thiết lập phần mềm để nó hoạt động theo cách phản ánh chính xác các hoạt động kinh doanh của một tổ chức. Mục tiêu là đảm bảo hệ thống được định cấu hình để thực hiện các quy trình theo cách mong muốn.

Cấu hình khác biệt với:

- Tùy chỉnh (Customization): Hoạt động này liên quan đến việc thay đổi phần mềm gốc bằng cách thêm mã lập trình mới hoặc sửa đổi mã hiện có. Các tùy chỉnh có thể gây ra vấn đề khi nâng cấp phần mềm.
- Triển khai (Implementation): Đây là phương pháp toàn diện mà một tổ chức sử dụng để xác định các khả năng muốn đưa vào hệ thống ERP, thiết lập hệ thống

và đào tạo người dùng. SAP có một quy trình triển khai được gọi là Accelerated SAP (ASAP), bao gồm sáu giai đoạn: Chuẩn bị dự án, Kế hoạch kinh doanh, Thực hiện, Chuẩn bị cuối cùng, Go-live và Vận hành. Cấu hình là một thành phần của giai đoạn "Thực hiện" trong quy trình triển khai.

Các bước cấu hình chính trong hệ thống SAP ERP bao gồm:

### **Bước 1. Cấu trúc doanh nghiệp (Enterprise Structure)**

Đây là bước đầu tiên cần cấu hình. Cấu trúc doanh nghiệp, còn được gọi là các yếu tố tổ chức hoặc dữ liệu tổ chức, đại diện cho cấu trúc của một tổ chức. Chúng phản ánh các thành phần pháp lý, chức năng và kinh doanh của doanh nghiệp.

Ví dụ:

- Client: Đại diện cho toàn bộ doanh nghiệp.
- Mã Công ty (Company Code): Đại diện cho một pháp nhân riêng biệt cho mục đích kế toán tài chính, thường dựa trên luật thuế hoặc luật thương mại quốc gia.
- Nhà máy (Plant): Đại diện cho một cơ sở nơi công ty thực hiện một số hoặc tất cả các hoạt động của mình, như sản xuất, dịch vụ hoặc lưu trữ.
- Vị trí Lưu trữ (Storage Location): Đại diện cho một khu vực trong nhà máy nơi tổ chức lưu trữ vật liệu.
- Tổ chức Mua hàng (Purchasing Organization): Một đơn vị có trách nhiệm pháp lý đối với tất cả các giao dịch mua hàng liên quan đến nhà cung cấp.
- Nhóm Mua hàng (Purchasing Group): Một cá nhân hoặc nhóm người thực hiện các hoạt động mua hàng hàng ngày.
- Tổ chức Bán hàng (Sales Organization): Được sử dụng để phân khúc thị trường dựa trên địa lý.
- Kênh Phân phối (Distribution Channel): Xác định con đường sản phẩm đến tay khách hàng (ví dụ: bán lẻ, trực tuyến).
- Khu vực Bán hàng (Sales Area): Sự kết hợp của một tổ chức bán hàng, một kênh phân phối và một bộ phận.

- Điểm Giao hàng (Shipping Point): Vị trí vật lý trong một nhà máy giao hàng mà từ đó các lô hàng đi được gửi đi.

Thiết kế cấu trúc doanh nghiệp cần được xác định bởi các quy trình và kịch bản kinh doanh mà hệ thống phải hỗ trợ, đồng thời phải linh hoạt để hỗ trợ các yêu cầu trong tương lai.

## **Bước 2. Quy tắc và thông số kinh doanh (Business rules and parameters)**

Đây là bước tiếp theo sau khi cấu hình cấu trúc doanh nghiệp.

*Các quy tắc kinh doanh đại diện cho các hoạt động kinh doanh của tổ chức và xác định cách các bước quy trình khác nhau sẽ được thực hiện trong hệ thống ERP.*

*Các thông số (parameters) là các giới hạn cho dữ liệu cũng ảnh hưởng đến cách các quy trình được thực hiện trong hệ thống.*

Ví dụ:

- Yêu cầu phê duyệt cho các đơn đặt hàng vượt quá một giá trị nhất định.
- Xác định cách hệ thống xử lý các giao hàng thiếu hoặc thừa so với số lượng đặt hàng.
- Cấu hình cho các giai đoạn đăng bài (posting periods) trong kế toán tài chính.
- Trạng thái trường (field status) để xác định trường nào là bắt buộc hoặc tùy chọn khi nhập dữ liệu.
- Phạm vi số tài liệu (document number ranges).
- Các nhóm dung sai cho nhân viên (tolerance groups for employees) để giới hạn số tiền mà nhân viên có thể đăng.
- Các khóa đăng bài (posting keys) kiểm soát cách các mục dòng được nhập vào các giao dịch kế toán tài chính.
- Xác định điểm giao hàng (shipping point determination) dựa trên điều kiện giao hàng và nhóm tải.
- Xác định giá (price determination) sử dụng các loại điều kiện, bản ghi điều kiện, bảng điều kiện và trình tự truy cập.

- Kiểm tra tính khả dụng (availability check) của vật liệu.
- Nhóm tài khoản khách hàng (customer account groups) để phân loại khách hàng.
- Loại tài liệu bán hàng (sales document types) để hỗ trợ các biến thể của quy trình thực hiện.
- Tham số lập lịch sản xuất (production scheduling profile) xác định cách các nhiệm vụ như phát hành và lập lịch đơn hàng được thực hiện.
- Kiểm soát MRP (MRP controllers).
- Quy trình lựa chọn BOM/Routing.
- Các khóa giá trị tiêu chuẩn và khóa công thức (standard value keys and formula keys) để tính toán chi phí và thời gian.

### **Bước 3. Dữ liệu Master (Master Data)**

Dữ liệu master không thể được thêm vào hệ thống cho đến khi cấu trúc doanh nghiệp và bất kỳ quy tắc hoặc thông số nào liên quan đến dữ liệu master được cấu hình. Dữ liệu master là dữ liệu cốt lõi của tổ chức và các quy trình kinh doanh của nó. Chúng mô tả mối quan hệ của tổ chức với khách hàng và nhà cung cấp, xác định cách hệ thống ERP xử lý các vật liệu khác nhau và xác định các tài khoản tài chính.

Ví dụ:

- Dữ liệu chủ vật liệu (Material Master): Dữ liệu thiết yếu cho hầu hết các quy trình kinh doanh, bao gồm mua sắm, sản xuất và thực hiện. Bao gồm các chế độ xem như dữ liệu cơ bản, mua hàng, lưu trữ, kế toán, MRP và lập lịch công việc.
- Dữ liệu chủ của nhà cung cấp (Vendor Master): Bao gồm dữ liệu cần thiết để mua vật liệu từ nhà cung cấp. Dữ liệu được định nghĩa ở cấp client, cấp tổ chức mua hàng và cấp mã công ty.
- Dữ liệu chủ khách hàng (Customer Master): Dữ liệu cần thiết để bán vật liệu cho khách hàng. Tương tự như dữ liệu master nhà cung cấp, được định nghĩa ở cấp client, cấp tổ chức bán hàng và cấp mã công ty.

- Cấu trúc nguyên vật liệu (Bill of Materials - BOM): Xác định các thành phần cần thiết để tạo ra một vật liệu.
- Trung tâm công việc (Work Center): Vị trí vật lý nơi các hoạt động sản xuất diễn ra.
- Định tuyến (Routing): Xác định các hoạt động hoặc nhiệm vụ cần thiết để tạo ra một vật liệu.
- Khả năng (Capacity): Số lượng sản phẩm mà trung tâm công việc có thể sản xuất trong một khoảng thời gian xác định.
- Tài khoản sổ cái chung (General Ledger Accounts): Tài khoản mà công ty sử dụng để theo dõi dữ liệu.
- Yếu tố chi phí (Cost Element): Dữ liệu master trong kế toán quản trị được sử dụng để chuyển chi phí giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị.
- Trung tâm chi phí (Cost Center): Các khu vực trách nhiệm trong một tổ chức được sử dụng để theo dõi và phân bổ chi phí liên tục.
- Đơn hàng nội bộ (Internal Orders): Được sử dụng để quản lý các chi phí tạm thời liên quan đến một hoạt động có thời gian giới hạn.
- Loại hoạt động (Activity Type): Đại diện cho công việc hoặc hoạt động được thực hiện bởi một trung tâm chi phí.
- Số liệu thống kê chính (Statistical Key Figure): Một giá trị làm cơ sở để phân bổ chi phí.
- Bản ghi thông tin mua hàng (Purchasing Info Record): Chứa dữ liệu áp dụng cho việc mua một vật liệu từ một nhà cung cấp.
- Bản ghi thông tin khách hàng-vật liệu (Customer-Material Information Record): Chứa dữ liệu cụ thể cho một khách hàng và một vật liệu.

#### **Bước 4. Cấu hình dữ liệu giao dịch ( Transaction Data) và thực hiện kiểm thử (Testing)**

Đây là một bước cẩn thận và quan trọng trong quá trình triển khai. Kiểm thử đảm bảo rằng cấu hình đã được thiết lập đúng cách và hệ thống hoạt động như mong muốn.

Các loại kiểm thử chính bao gồm:

- Kiểm thử chức năng (Functional Testing): Đảm bảo hệ thống hoạt động hoặc hoạt động như mong muốn. Bao gồm:
- Kiểm thử đơn vị (Unit testing): Kiểm tra từng bước quy trình riêng lẻ.
- Kiểm thử kịch bản (Scenario testing): Tập trung vào sự tương tác của nhiều giao dịch liên quan.
- Kiểm thử tích hợp (Integration testing): Kiểm tra các quy trình kinh doanh từ đầu đến cuối, bao gồm di chuyển dữ liệu qua nhiều hệ thống.
- Kiểm thử chấp nhận người dùng (User acceptance testing): Đánh giá các vấn đề về khả năng sử dụng của hệ thống.
- Kiểm thử hồi quy (Regression testing): Thực hiện khi có thay đổi hệ thống (ví dụ: nâng cấp, sửa đổi cấu hình) để đảm bảo các quy trình không bị ảnh hưởng ngoài ý muốn.
- Kiểm thử hiệu suất (Performance testing) hoặc kiểm thử tải (load testing): Đảm bảo hệ thống có thể xử lý khối lượng giao dịch hoặc các bước quy trình dự kiến một cách hiệu quả.

Các bước này cần được hoàn thành theo thứ tự được chỉ định trong hệ thống để đảm bảo tính nhất quán và chính xác của cấu hình.

## CHAPTER 2. CẤU HÌNH TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

### 2.1. Tổng quan về cấu hình phân hệ kế toán tài chính ( Financial Accounting)

Phân hệ Kế toán tài chính (FI) trong hệ thống SAP ERP giữ vai trò trọng yếu trong việc hỗ trợ doanh nghiệp lập báo cáo tài chính một cách chính xác, minh bạch và tuân thủ các quy định pháp lý hiện hành. Mục tiêu chính của FI là phục vụ nhu cầu thông tin của các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức tín dụng và các nhà đầu tư. Hệ thống tập trung vào việc ghi nhận toàn diện các giao dịch tài chính phát sinh từ các hoạt động kinh doanh, từ đó phản ánh trung thực tình hình tài chính của tổ chức theo chuẩn mực kế toán được áp dụng.

Điểm nổi bật của FI là khả năng tích hợp sâu với phân hệ Kế toán quản trị (CO). Mỗi quan hệ này cho phép hầu hết các hoạt động kinh doanh – chẳng hạn như mua hàng, bán hàng, thanh toán hoặc sản xuất – đồng thời tạo ra dữ liệu phục vụ cả mục đích kế toán đối ngoại và đối nội. Nhờ vậy, hệ thống vừa đáp ứng yêu cầu quản trị nội bộ vừa đảm bảo tính tuân thủ bên ngoài.

Trong SAP ERP, phân hệ Tài chính Kế toán (FI) đóng vai trò trung tâm trong việc ghi nhận, xử lý và báo cáo các giao dịch tài chính của doanh nghiệp. Ba quy trình cốt lõi trong FI bao gồm:

- Kế toán Sổ cái chung (General Ledger Accounting - G/L)

Là nền tảng của hệ thống kế toán tài chính, ghi nhận toàn bộ các nghiệp vụ phát sinh ảnh hưởng đến tài chính, bao gồm các khoản liên quan đến tài sản, nợ phải trả, vốn chủ sở hữu, doanh thu và chi phí. Các nghiệp vụ được ghi vào các tài khoản sổ cái chung, thuộc hệ thống tài khoản (Chart of Accounts) đã được định nghĩa từ trước. Sổ cái chung được cấu trúc theo mã công ty (Company Code) và đảm bảo toàn bộ hoạt động kế toán được tập trung và kiểm soát đầy đủ.

- Kế toán Các khoản phải trả (Accounts Payable - A/P)

Quản lý dữ liệu kế toán liên quan đến nhà cung cấp, bao gồm ghi nhận hóa đơn mua hàng, thanh toán, và các công nợ. Giao dịch được ghi trực tiếp vào sổ phụ nhà cung cấp (Vendor Sub-ledger), đồng thời cập nhật gián tiếp vào tài khoản đối chiếu (Reconciliation Account) trong sổ cái chung. Đảm bảo rằng tổng công nợ theo từng nhà cung cấp khớp chính xác với số liệu trong G/L. Kế toán Các khoản phải trả gắn chặt với quy trình Mua hàng (Procurement process) trong doanh nghiệp.

- Kế toán Các khoản phải thu (Accounts Receivable - A/R)

Là thành phần quan trọng trong quy trình Bán hàng và giao hàng (Fulfillment Process). Mỗi khách hàng có một tài khoản riêng trong sổ phụ khách hàng (Customer Sub-ledger), liên kết với tài khoản đối chiếu A/R trong G/L. Quản lý các nghiệp vụ kế toán phát sinh với khách hàng, như ghi nhận doanh thu, hóa đơn, thu tiền và theo dõi công nợ.

Việc cấu hình module FI không chỉ giới hạn trong từng quy trình riêng lẻ mà còn đòi hỏi thiết lập mối liên kết logic và kỹ thuật giữa các thành phần sau:

- **Cấu trúc doanh nghiệp (Enterprise Structure)**

Company Code: Là đơn vị pháp lý độc lập để lập báo cáo tài chính. Tất cả các bút toán kế toán phải gắn với một mã công ty cụ thể.

Chart of Accounts: Là danh sách hệ thống các tài khoản kế toán được sử dụng chung trong công ty, định nghĩa cấu trúc ghi nhận tài chính.

- **Quy tắc và tham số kế toán (Business Rules and Parameters)**

Trong quá trình cấu hình phân hệ Kế toán Tài chính (FI), việc thiết lập các quy tắc và tham số nghiệp vụ đóng vai trò thiết yếu nhằm đảm bảo rằng hệ thống vận hành đúng với các yêu cầu kế toán và kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp. Một trong những yếu tố quan trọng là kỳ kế toán (posting periods), cho phép doanh nghiệp kiểm soát khoảng thời gian mà các giao dịch tài chính được phép ghi nhận, từ đó giảm thiểu rủi ro sai sót và gian lận.

Song song với đó, trạng thái trường (field status) quy định mức độ bắt buộc hoặc hiển thị của các trường dữ liệu trên màn hình nhập liệu, giúp chuẩn hóa và kiểm soát thông tin đầu vào. Các tham số toàn cục của mã công ty (global company code parameters) và các tham số liên quan đến thanh toán (company code parameters for payment transactions) thiết lập các điều kiện chuẩn áp dụng cho từng đơn vị kế toán, bao gồm đồng tiền sử dụng, điều khoản thanh toán và tài khoản ngân hàng liên quan.

Ngoài ra, phạm vi số tài liệu (document number ranges) đảm bảo mỗi giao dịch tài chính có một định danh duy nhất, hỗ trợ truy vết và kiểm toán dễ dàng. Hệ thống cũng cho phép cấu hình các nhóm dung sai cho nhân viên (tolerance groups for employees), xác định giới hạn về số tiền mà nhân viên được phép xử lý hoặc chấp nhận sự chênh lệch trong thanh toán.

Bên cạnh đó, khóa đăng bài (posting keys) giúp kiểm soát bản chất của từng dòng ghi sổ – xác định rõ loại tài khoản, hướng ghi nợ hoặc ghi có – đảm bảo tính chính xác trong xử lý giao dịch. Cuối cùng, một thành phần đặc biệt quan trọng là cơ chế xác định tài khoản tự động (automatic account determination), cho phép hệ thống tự động ghi nhận tác động kế toán của các giao dịch phát sinh từ các phân hệ khác như mua hàng, bán hàng hoặc tài sản cố định, từ đó đảm bảo tính nhất quán và giảm thiểu lỗi do người dùng nhập sai.

- Dữ liệu chủ (Master Data)**

G/L Account Master: Được thiết lập với 2 phân đoạn – Chart of Accounts (thông tin chung) và Company Code (thông tin cục bộ).

Vendor Master và Customer Master: Gồm dữ liệu kế toán (Accounting view) liên kết trực tiếp đến các tài khoản đối chiếu, điều khoản thanh toán, nhóm nhà cung cấp/khách hàng, v.v.

- Dữ liệu giao dịch (Transaction Data) và kiểm thử**

Sau khi cấu hình, cần thực hiện tạo các bút toán giao dịch nhằm xác minh:

Các bút toán được ghi đúng tài khoản hay chưa. Các quy tắc vận hành như kỳ kế toán, khóa đăng bài, số tài liệu hoạt động như mong đợi. Kiểm thử có thể thực hiện thủ công (manual journal entry) hoặc kiểm thử tích hợp với quy trình MM, SD.

Cấu hình module FI trong SAP không chỉ nhằm mục tiêu thiết lập các quy trình kế toán sổ cái, phải thu, phải trả một cách riêng lẻ mà còn giúp xây dựng một nền tảng kế toán tài chính hợp nhất, đảm bảo tất cả dữ liệu tài chính được ghi nhận chính xác và nhất quán, tích hợp sâu rộng với các phân hệ nghiệp vụ khác như Quản lý mua hàng (MM), Bán hàng (SD), Kế toán quản trị (CO), hỗ trợ kiểm soát nội bộ và minh bạch tài chính, góp phần tăng cường năng lực quản trị tài chính doanh nghiệp.

## **2.2. Cấu hình phân hệ kế toán tài chính trên hệ thống SAP S4/HANA**

### **2.2.1. Cấu trúc doanh nghiệp**

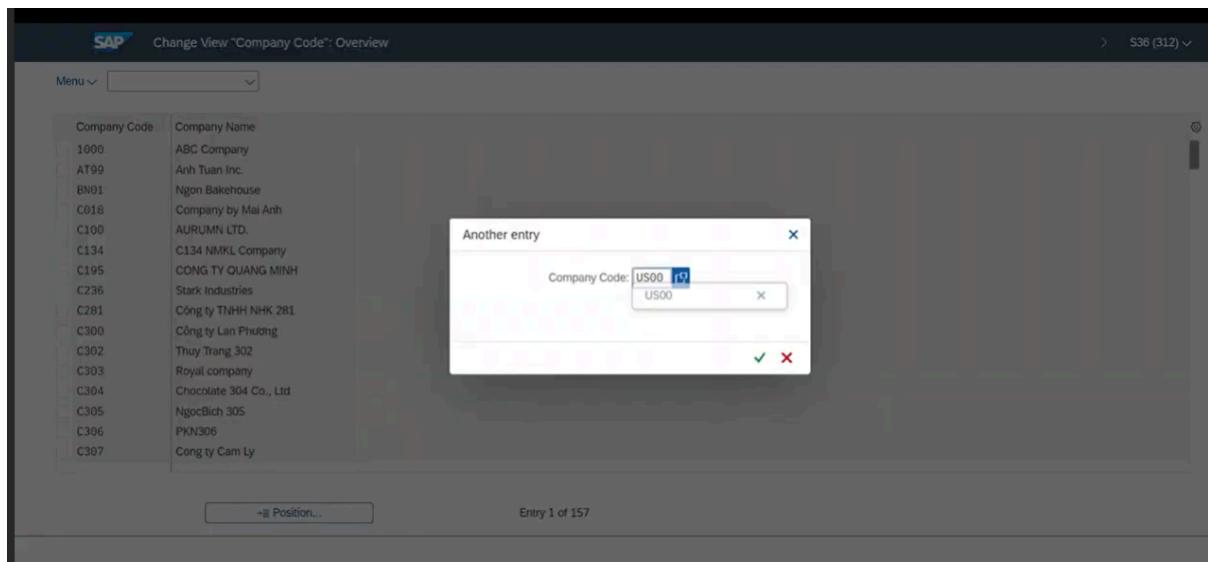
#### **2.2.1.1. Xác định mã công ty (company code)**

Là đơn vị pháp lý độc lập để lập báo cáo tài chính. Tất cả các bút toán kế toán phải gắn với một mã công ty cụ thể.

Công ty có thể xác định company code bằng cách sử dụng T-Code OX02.

#### **Thực hiện cấu hình:**

Nhập T-Code **OX02** trong SAP command field và bấm Enter để tiếp tục. Nhập Company Code US00 và chọn “Continue”. Với mục đích nhằm tạo ra một công ty được sao chép từ một công ty chuẩn, có sẵn của hệ thống về tùy chỉnh các thông tin cho công ty phù hợp với công ty cần tạo.



Giao diện tìm kiếm Position trong “Change View “Company Code”

Giao diện hiển thị “Change View “Company Code”: Overview”, tiếp tục tìm US00 và chọn “Copy as”.

The screenshot shows the SAP Change View "Company Code" Details of Selected Set. A table lists company codes and names. The row for "US00 Global Bike Inc." is selected, indicated by a checked checkbox in the first column. The "Copy As..." button is highlighted with a red box. The table has 12 rows, including "US00 Global Bike Inc.", "US12 KVN Co., Ltd", "US31 Learn Erp2 Inc.", "V020 Global Bike Inc.", "VN00 ViewpointNow Co.", "VN01 6NG", "VN09 ViewpointNow Co.", "VN10 ViewpointNow Co.", "VN84 Công Ty ABC", "VN99 Công ty Phú Hòa An", and "VU49 KRYSTAL".

Kết quả tìm kiếm công ty

Giao diện hiển thị “Change View “Company Code”: Details of Selected Set”, tiếp tục tìm US00 và chọn Copy as.

Sau đó nhập thông tin của công ty được cấu hình BWVN:

- Company code: BWVN
- Company name: BluetoothWave Co.

- City: Ho Chi Minh City
- Country: US
- Region: Texus ( Tax Jurisdiction tương ứng của bang sẽ được áp dụng theo vùng miền công ty đó được cấu hình)
- Currency: USD
- Language: EN

Change View "Company Code": Details of Selected Set

Company Code: BWN

Company Name: BluetoothWave Co.

Additional data

City: Ho Chi Minh City

Country: US

\* Currency: USD

Language: EN

Specify target entries. [View Details](#)

[Copy](#)

### Giao diện nhập thông tin cho mã công ty

Sau khi cập nhật tất cả các chi tiết cần thiết. Bây giờ hệ thống sẽ hiển thị một màn hình khác cập nhật địa chỉ đầy đủ của công ty.

## Name

Title:

Name:



## Search Terms

Search term 1/2:

## Street Address

Street/House Number:

Postal Code/City:

\* Country/Region:  USA      Region:  Florida

Time Zone:       Jurisdiction:



## PO Box Address

PO Box:

Postal Code:

Company postal code:



Preview

## Giao diện tùy chỉnh thông tin địa chỉ của công ty

Có thể tùy chỉnh thông tin liên lạc với phương thức liên lạc chuẩn qua địa chỉ email công ty, hoặc có thể tùy chỉnh nhiều phương thức liên lạc khác nhau. Tại BWVN thông tin liên lạc chính được cấu hình là thông qua địa chỉ email như hình bên dưới.

Communication

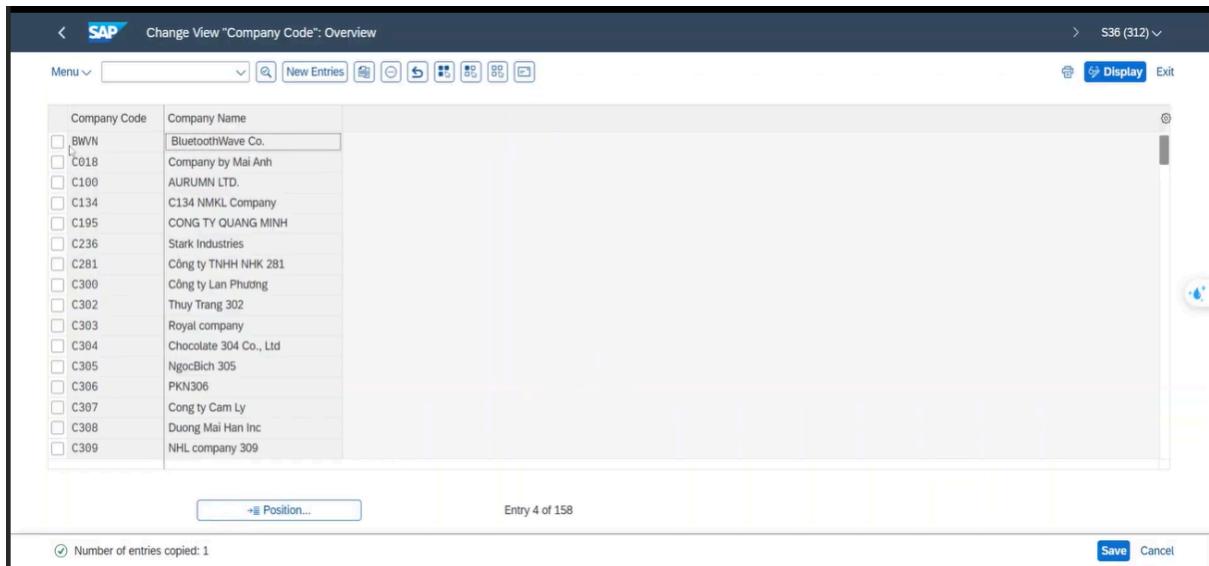
Language: <input type="text" value="EN English"/> <input type="button" value="▼"/>	<input type="button" value="Other Communication..."/>
Telephone: <input type="text" value="1-972-555-2000"/>	Extension: <input type="text"/> <input type="button" value=""/>
Mobile Phone: <input type="text"/>	<input type="button" value=""/>
Fax: <input type="text" value="1-972-555-2001"/>	Extension: <input type="text"/> <input type="button" value=""/>
E-Mail: <input type="text" value="tuyenitm22406@st.uel.edu.vn"/>	<input type="button" value=""/>
Standard Method: <input type="text" value="INT E-Mail"/> <input type="button" value="▼"/>	
Comments: <input type="text"/>	

Preview

## Thông tin liên lạc của công ty

Cập nhật tất cả các chi tiết địa chỉ cần thiết của công ty và nhấn enter để lưu dữ liệu.

Kết quả company code BWVN được tạo ra.



The screenshot shows the SAP Change View "Company Code" Overview screen. The table lists company codes (Company Code column) and company names (Company Name column). The company code BWVN is selected, and its name is BluetoothWave Co. Other entries include C018, C100, C134, C195, C236, C281, C300, C302, C303, C304, C305, C306, C307, C308, and C309. The screen also shows navigation buttons like New Entries, Display, and Exit, and a status bar indicating S36 (312).

Company Code	Company Name
BWVN	BluetoothWave Co.
C018	Company by Mai Anh
C100	AURUMN LTD.
C134	C134 NMKL Company
C195	CONG TY QUANG MINH
C236	Stark Industries
C281	Công ty TNHH NHK 281
C300	Công ty Lan Phương
C302	Thuy Trang 302
C303	Royal company
C304	Chocolate 304 Co., Ltd
C305	NgocBich 305
C306	PKN306
C307	Cong ty Cam Ly
C308	Duong Mai Han Inc
C309	NHL company 309

Danh sách công ty hiện diện trong hệ thống.

### 2.2.1.2. Gán hệ thống tài khoản kế toán (Chart of Accounts) cho mã công ty

Công ty có thể gán company code cho COA bằng cách sử dụng T-Code **OB62**. OB62 là một bước cấu hình cơ bản và bắt buộc trong phân hệ Tài chính Kế toán (FI), nhằm liên kết mỗi mã công ty (Company Code) với một hệ thống tài khoản (Chart of Accounts – COA) cụ thể mà nó sẽ sử dụng để ghi nhận và quản lý dữ liệu kế toán.

Việc thiết lập này cho phép:

Xác định danh sách tài khoản sổ cái chung (G/L accounts) mà mã công ty đó được phép sử dụng, đồng bộ hóa việc xử lý dữ liệu kế toán giữa nhiều đơn vị trong cùng một tập đoàn, hỗ trợ triển khai đa mã công ty với hệ thống tài khoản thống nhất hoặc tùy biến theo nhu cầu địa phương.

Sử dụng Tcode **OB62** để gán COA của công ty US00 cho công ty mới BWVN. Nhập COA của US00 vào công ty BWVN bằng cách bấm vào position nhập company code của US00, sau khi tìm được COA của US00, tiếp tục nhấn vào Position và nhập company code của BWVN để chỉnh COA của BWVN khớp với US00.

Kết quả BWVN được gắn vào COA **GL00**

CoCd	Company Name	City	Chrt/Accts	Alt. COA
1000	ABC Company	Hanoi		
AT99	Anh Tuan Inc.	Thu Duc		
BN01	Ngon Bakehouse	Dallas	GL00	
<input checked="" type="checkbox"/> BWN	BluetoothWave Co.	Ho Chi Minh City	GL00	
C018	Company by Mai Anh	HCM	GL00	
C100	AURUM LTD.	Dallas		
C134	C134 NMKL Company	Dallas		
C195	CONG TY QUANG MINH	HO CHI MINH		
C236	Stark Industries	HO CHI MINH	GL00	
C281	Công ty TNHH NHK 281	Dallas	GL00	
C300	Công ty Lan Phương	Ho Chí Minh	GL00	
C302	Thuy Trang 302	Ho Chi Minh City	GL00	
C303	Royal company	Ho Chi Minh	GL00	
C304	Chocolate 304 Co., Ltd	Ho Chi Minh	GL00	
C305	NgocBich 305	TP Ho Chi Minh	GL00	
C306	PKN306	Ho Chi Minh	GL00	
C307	Cong ty Cam Ly	Ho Chi Minh city	GL00	
C308	Duong Mai Han Inc	Ho Chi Minh	GL00	

Thông tin hệ thống tài khoản kế toán của một số công ty trong hệ thống

**GL00** là viết tắt của **General Ledger 00**.

Đây là **Operating Chart of Accounts** – nghĩa là hệ thống tài khoản **chính thức** được sử dụng để ghi nhận tất cả các giao dịch kế toán cho một hoặc nhiều công ty trong hệ thống.

Nó cung cấp **cấu trúc tài khoản sổ cái chung (G/L Accounts)** bao gồm các tài khoản tài sản, công nợ, vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí,... được sử dụng trong các giao dịch tài chính hàng ngày.

## 2.2.2. Thiết lập quy tắc kinh doanh và tham số cho công ty

### 2.2.2.1. Cấu hình thông tin về thuế

Trong hệ thống SAP ERP, mã vùng pháp lý thuế (tax jurisdiction code) đóng vai trò như một tham số cấu hình quan trọng, đặc biệt trong các quy trình tài chính và mua sắm, nhằm đảm bảo doanh nghiệp tuân thủ đầy đủ các quy định thuế hiện hành. Tham số này được sử dụng để xác định các khu vực pháp lý có quy định thuế riêng biệt, điển hình như tại Hoa Kỳ, nơi hệ thống thuế có thể được phân chia đến cấp bang, quận hoặc thành phố.

Việc định nghĩa mã vùng pháp lý thuế (tax jurisdiction code) là yếu tố thiết yếu để hệ thống có thể nhận diện xem một giao dịch cụ thể có chịu thuế hay không, đồng

thời hỗ trợ tính toán chính xác số tiền thuế liên quan. Mã vùng pháp lý thuế chỉ cần thiết khi quốc gia được xác định là có cấu trúc thuế đa tầng, ví dụ như Hoa Kỳ. Trong trường hợp này, mã vùng pháp lý thuế sẽ được liên kết trực tiếp với các quy trình thuế (tax procedures) đã được định nghĩa trong hệ thống. Các quy trình thuế này lại gắn với từng quốc gia cụ thể và chứa danh sách các vùng pháp lý tương ứng với các mức thuế suất khác nhau.

Một ví dụ minh họa rõ ràng là quy trình thuế TAXUSJ được áp dụng cho quốc gia Hoa Kỳ, trong đó mỗi bang được xác định là một vùng pháp lý riêng, đi kèm với các mã thuế và mức thuế suất cụ thể. Mỗi mã thuế được thể hiện dưới dạng ký hiệu hai chữ số, quy định mức phần trăm thuế được áp dụng đối với từng loại thuế như thuế đầu vào hoặc thuế đầu ra. Những mã thuế này không chỉ phục vụ cho việc tính toán mà còn được tích hợp vào dữ liệu chủ, đặc biệt là dữ liệu nhà cung cấp. Điều này cho phép hệ thống tự động lựa chọn mã thuế phù hợp trong quá trình ghi nhận hóa đơn, giúp giảm thiểu sai sót và tăng tính tự động hóa. Chẳng hạn, đối với công ty con của GBI tại Hoa Kỳ, mã thuế đầu vào XI đã được cấu hình là mã mặc định cho vùng pháp lý Florida. Khi một hóa đơn từ nhà cung cấp được nhập vào hệ thống, mã thuế này sẽ tự động được áp dụng mà không cần người dùng phải chọn thủ công.

#### **Tiến hành xem xét và cấu hình các thông tin về thuế cho BWVN như sau:**

- Xác định quy trình tính thuế (tax procedure)** nào sẽ được áp dụng cho từng quốc gia hoặc vùng lãnh thổ cụ thể trong hệ thống bằng cách sử dụng T-Code OBBG.

Nhập T-Code OBBG, giao diện sẽ được chuyển tới màn hình Change View "Assign Country -> Calculation Procedure": Overview. Tiến hành kiểm tra thủ tục tính thuế của mã quốc gia US (USA) là TAXUSJ (Tùy vào mã quốc gia công ty được cấu hình thì các thủ tục tính thuế sẽ khác nhau).

<input type="checkbox"/>	Ctr	Name	Proc.	
<input type="checkbox"/>	US	USA	TAXUSJ	
<input type="checkbox"/>	UY	Uruguay		
<input type="checkbox"/>	UZ	Uzbekistan		
<input type="checkbox"/>	VA	Vatican City		
<input type="checkbox"/>	VC	St. Vincent		
<input type="checkbox"/>	VE	Venezuela	TAXVE	
<input type="checkbox"/>	VG	Brit.Virgin Is.		
<input type="checkbox"/>	VI	US Virgin Isl.		

Thủ tục tính thuế một số quốc gia

- **Liên kết mã thuế (Tax Code) với các tài khoản sổ cái chung (G/L accounts)**

Transaction **OBYZ** cho phép **liên kết mã thuế (Tax Code) với các tài khoản sổ cái chung (G/L accounts)** cụ thể mà hệ thống sẽ sử dụng để **ghi nhận thuế đầu vào và thuế đầu ra** trong các giao dịch mua bán.

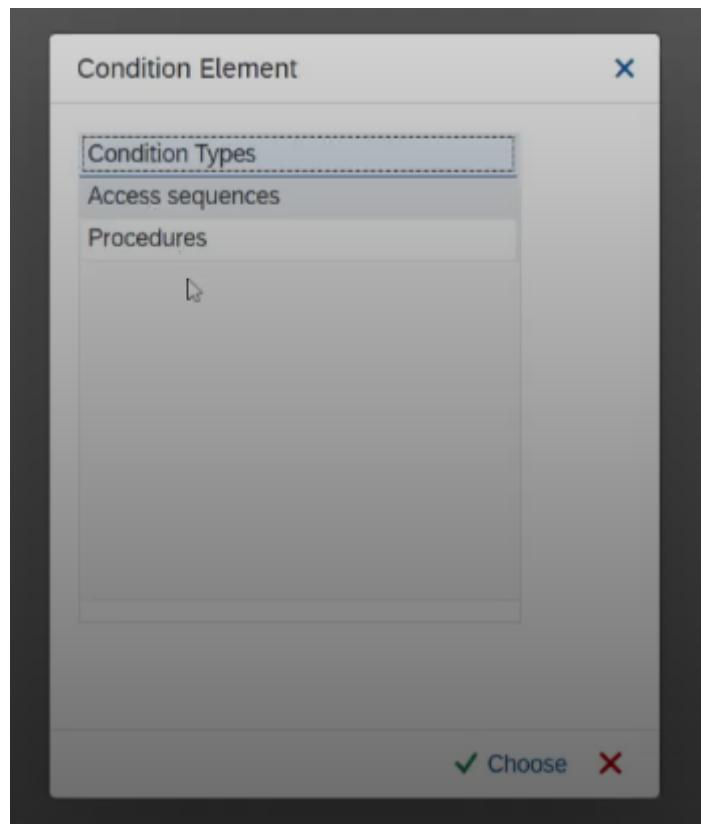
Nói cách khác, SAP cần biết:

- + Khi phát sinh thuế đầu vào (Input Tax) → hệ thống ghi vào tài khoản G/L nào?
- + Khi phát sinh thuế đầu ra (Output Tax) → hệ thống ghi vào tài khoản nào?

Đây là một phần của cấu hình **tự động xác định tài khoản (Automatic Account Determination)** cho các nghiệp vụ thuế, và là bước nối giữa:

- **Mã thuế (Tax Code)** trong **Tax Procedure** (VD: V0, A1, NV, XI...),
- **Và Tài khoản kế toán** trong sổ cái (VD: 1331, 3331...).

Sử dụng Tcode **OBYZ**, tiếp tục kiểm tra TAXUSJ, nhập T-Code OBYZ, màn hình sẽ hiển thị hộp thoại Condition Element:



Giao diện sau khi nhập Tcode OBYZ

Chọn Procedures và nhấn chọn Choose. Màn hình Change View "Procedures": Overview sẽ hiển thị như hình dưới:

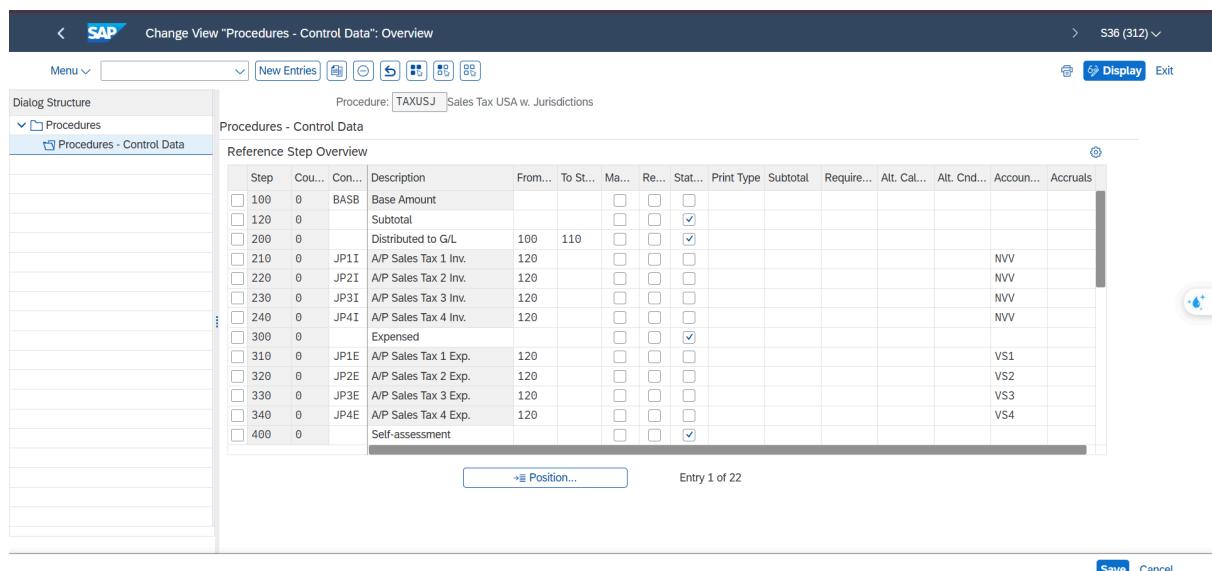
Procedure	Description	Inclusion Point
TAXRU	Sales Tax - Russia	
TAXSE	Sales Tax - Sweden	
TAXSG	Sales Tax - Singapore	
TAXSK	Sales Tax - Slovakia	
TAXTH	TAX Procedure - Thailand	
TAXTR	Sales Tax - Turkey	
TAXTW	Sales Tax - Taiwan	
TAXUA	Tax Determ. Scheme Ukraine	
TAXUAC	Tax Procedure - Ukraine, new	
TAXUS	Sales Tax - USA	
<input checked="" type="checkbox"/> TAXUSJ	Sales Tax USA w. Jurisdictions	
TAXUSX	Tax USA m Jurisdictions (ext.)	
TAXVE	Tax Determ. Proc. Venezuela	

Giao diện thông tin về các Procedures

Tìm kiếm Procedures - tích vào TAXUSJ và chọn dòng Procedures - Control

Data ở Dialog structure phía bên trái. Màn hình sẽ hiển thị bảng Tổng quan về các bước tham chiếu.

Control Data xác định cách hệ thống xử lý, tính toán và hiển thị các điều kiện thuế bên trong quy trình thuế (Tax Procedure). Nói cách khác, nó định nghĩa các quy tắc xử lý logic và thứ tự tính toán của từng dòng thuế và các yếu tố liên quan đến giá trị tiền. Control Data là phần trung tâm trong cấu hình một Tax Procedure, giúp xác định cách hệ thống SAP xử lý từng dòng điều kiện thuế: tính toán như thế nào, lấy giá trị từ đâu, định khoản vào đâu và có hiển thị trên hóa đơn hay không. Nó đóng vai trò quyết định trong việc đảm bảo thuế được tính đúng và phản ánh chính xác trên hệ thống kê toán.



The screenshot shows the SAP Fiori interface for 'Procedures - Control Data' in 'TAXUSJ'. The title bar reads 'Change View "Procedures - Control Data": Overview'. The top navigation bar includes 'Menu', 'New Entries', 'Display', and 'Exit'. The left sidebar shows 'Dialog Structure' with 'Procedures' and 'Procedures - Control Data' selected. The main content area is titled 'Procedures - Control Data' with 'Procedure: TAXUSJ Sales Tax USA w. Jurisdictions'. It displays a table titled 'Reference Step Overview' with columns: Step, Cou..., Con..., Description, From..., To St..., Ma..., Re..., Stat..., Print Type, Subtotal, Require..., Alt. Cal..., Alt. Cnd..., Accoun..., Accruals. The table lists various steps and their descriptions, such as 'BASB' (Base Amount), 'Subtotal', 'Distributed to G/L', 'A/P Sales Tax 1 Inv.', 'A/P Sales Tax 2 Inv.', 'A/P Sales Tax 3 Inv.', 'A/P Sales Tax 4 Inv.', 'Expensed', 'A/P Sales Tax 1 Exp.', 'A/P Sales Tax 2 Exp.', 'A/P Sales Tax 3 Exp.', 'A/P Sales Tax 4 Exp.', and 'Self-assessment'. The table also includes columns for 'NVV', 'VS1', 'VS2', 'VS3', and 'VS4'. At the bottom, there are buttons for 'Position...', 'Entry 1 of 22', 'Save', and 'Cancel'.

### Procedures – Control Data của TAXUSJ

Đây là nơi thiết lập **các bước tính thuế (condition steps)** cho quy trình định giá thuế.

Cụ thể quy trình TAXUSJ chia cấu trúc tính thuế thành:

Giá trị cơ sở (BASB) → bước đầu.

Thuế mua hàng (JPxI) → có định khoản, theo từng cấp vùng.

Thuế chi phí (JPxE) → nếu thuế không được khấu trừ → phân bổ vào chi phí.

Dòng thống kê (Stat.) → để hỗ trợ tính toán và hiển thị nhưng không định

khoản.

- **Cấu hình loại điều kiện (condition type) được quy định bằng T-Code OBYZ**

Trong hệ thống SAP ERP, Condition Type (loại điều kiện) là một thành phần linh hoạt và thiết yếu trong quy trình định giá (pricing process), đặc biệt trong module Bán hàng và Phân phối (Sales and Distribution – SD). Chúng quyết định cách hệ thống tính toán giá ròng (net price) của vật liệu hoặc dịch vụ trong các đơn hàng bán. Các loại điều kiện đại diện cho những thành phần cụ thể có thể ảnh hưởng đến giá bán, bao gồm:

Giá cơ bản (Gross Price) – ví dụ: PR00

Chiết khấu (Discounts) – ví dụ: K004, SKTO

Phụ phí (Surcharges) – ví dụ: FRB1

Cước vận chuyển (Freight Charges) – ví dụ: KF00

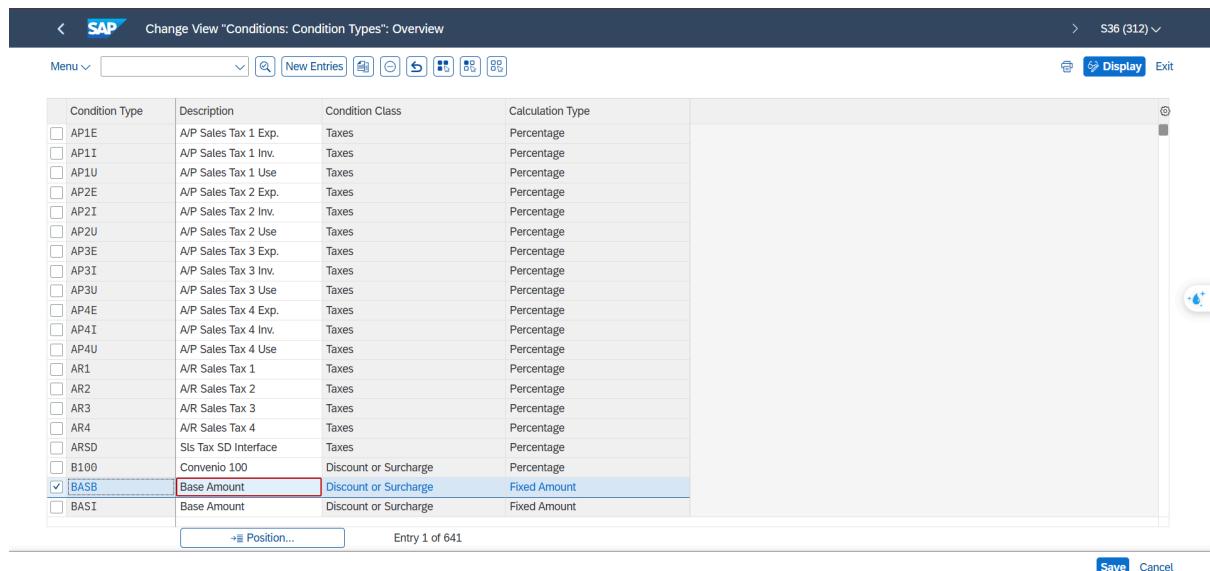
Thuế (Taxes) – ví dụ: MWST

Mỗi loại điều kiện có thể được tự động xác định dựa trên các dữ liệu đã cấu hình, hoặc được nhập thủ công (tùy theo thiết lập trong Pricing Procedure).

*Thực hiện kiểm tra và cấu hình tùy chỉnh một số condition type như BASB bằng T-Code OBYZ*

BASB là một **Condition Type tiêu chuẩn** trong SAP được sử dụng để xác định **giá trị cơ sở (Base Amount)**, thường được sử dụng làm nền tảng để tính các loại thuế, phụ phí, hoặc chiết khấu tiếp theo trong quy trình định giá (pricing procedure).

Sử dụng Tcode OBYZ và chọn condition type ở hộp thoại Condition Element. Khi giao diện được chuyển đến màn hình Change View "Conditions: Condition Types": Overview, chọn tìm kiếm condition type, tích chọn BABS và chọn details (hình dưới)



Condition Type	Description	Condition Class	Calculation Type
AP1E	A/P Sales Tax 1 Exp.	Taxes	Percentage
AP1I	A/P Sales Tax 1 Inv.	Taxes	Percentage
AP1U	A/P Sales Tax 1 Use	Taxes	Percentage
AP2E	A/P Sales Tax 2 Exp.	Taxes	Percentage
AP2I	A/P Sales Tax 2 Inv.	Taxes	Percentage
AP2U	A/P Sales Tax 2 Use	Taxes	Percentage
AP3E	A/P Sales Tax 3 Exp.	Taxes	Percentage
AP3I	A/P Sales Tax 3 Inv.	Taxes	Percentage
AP3U	A/P Sales Tax 3 Use	Taxes	Percentage
AP4E	A/P Sales Tax 4 Exp.	Taxes	Percentage
AP4I	A/P Sales Tax 4 Inv.	Taxes	Percentage
AP4U	A/P Sales Tax 4 Use	Taxes	Percentage
AR1	A/R Sales Tax 1	Taxes	Percentage
AR2	A/R Sales Tax 2	Taxes	Percentage
AR3	A/R Sales Tax 3	Taxes	Percentage
AR4	A/R Sales Tax 4	Taxes	Percentage
ARSD	Sls Tax SD Interface	Taxes	Percentage
B100	Conveni 100	Discount or Surcharge	Percentage
<input checked="" type="checkbox"/> <b>BASB</b>	Base Amount	Discount or Surcharge	Fixed Amount
<input type="checkbox"/> BASI	Base Amount	Discount or Surcharge	Fixed Amount

### Danh sách các loại điều kiện

#### Ở vùng Control Data 1

Là nơi định nghĩa bản chất kỹ thuật của loại điều kiện: nó dùng để làm gì (giảm giá, phụ phí,...), được tính như thế nào (cố định hay phần trăm), áp dụng trên cơ sở nào, có được làm tròn không, có dùng trong cấu trúc đặc biệt không, v.v.

Trong quá trình cấu hình loại điều kiện BASB, nhóm trường Control Data 1 đóng vai trò quyết định cách thức hệ thống xử lý điều kiện này. Thông qua các trường như Condition Class, Calculation Type, và Condition Category, SAP xác định BASB là một loại phụ phí hoặc chiết khấu cố định, được hệ thống tính toán tự động, không phụ thuộc vào banded ghi điều kiện nhập tay.

SAP Change View "Conditions: Condition Types": Details

Menu New Entries Display Exit

Condition Type: BASB Base Amount Access Sequence:

Control Data 1

- \* Condition Class:  A Discount or Surcharge
- \* Calculation Type:  B Fixed Amount
- Condition Category:  K Base amount excluding tax
- Rounding Rule:  Commercial
- Structure Condition:  None
- Condition Function:
- Dat.Rec.Source: Condition Technique (SAP S/4HANA)

Group Condition

- Group Condition:
- Group Cond. Routine:
- RoundDiffComp:

Changes which can be made

- Manual Entries:  Not possible to process manually
- Header Condition:
- Item Condition:
- Delete:
- Amount/Percent:
- Quantity Relation:
- Value:
- Calculation Type:

Master Data

- Proposed Valid From:  Today's date
- Proposed Valid To:  31.12.9999
- Pricing Procedure:
- Delete from DB:  Do not delete (set the deletion flag only)

Scales

- Scale Base Type:
- Check Scale:  None
- Scale Type:  can be maintained in condition record
- Scale Routine:
- Scale Unit:

Control Data 2

- Currency Conversion:
- Accruals:
- Used for Var.Config:
- Invoice List Cond.:
- Quantity Conversion:
- Intercomp.Billing:
- Exclusion:
- Pricing Date:  Standard (KOMK-PRSDT, tax and rebate KOM)
- Rel. for Acct Assign:  Relevant for account assignment
- Zero Value Proc.:

Text Determination

- TextDetermProcedure:
- Text ID:

Save Cancel

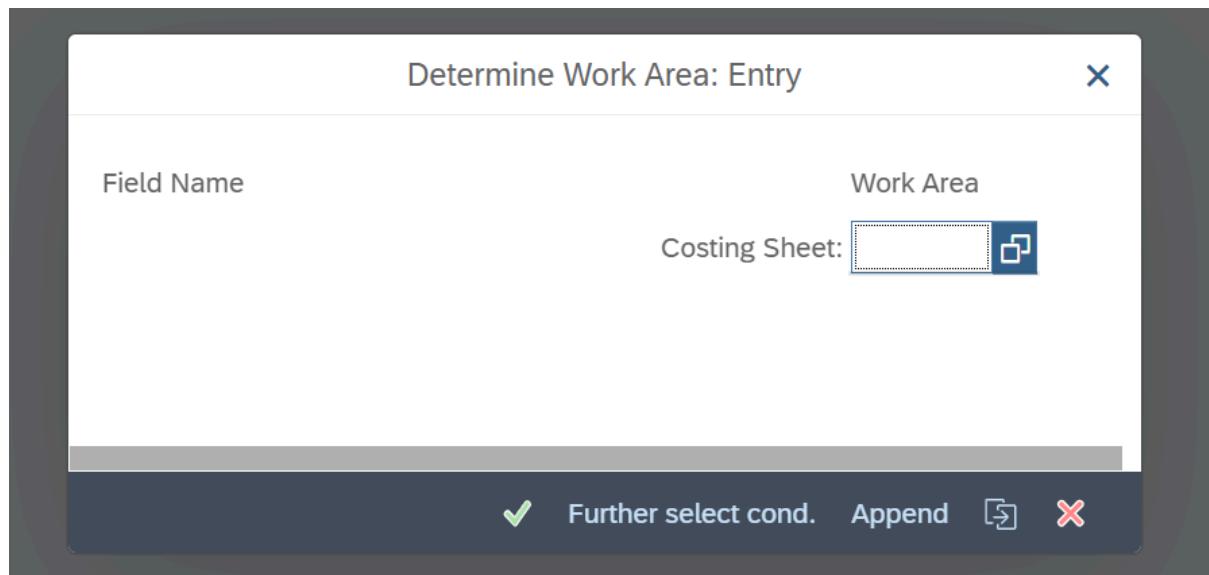
## Condition Type BASB

Vì không sử dụng chuỗi truy cập (Access sequence trống) , giá trị của BASB không được nhập tay hoặc lấy từ bản ghi điều kiện, mà được **tự động tính toán bởi hệ thống** trong **Pricing Procedure**. Điều này đảm bảo tính nhất quán và chuẩn hóa trong định giá bán hàng.

### - Cấu hình Tax Jurisdiction

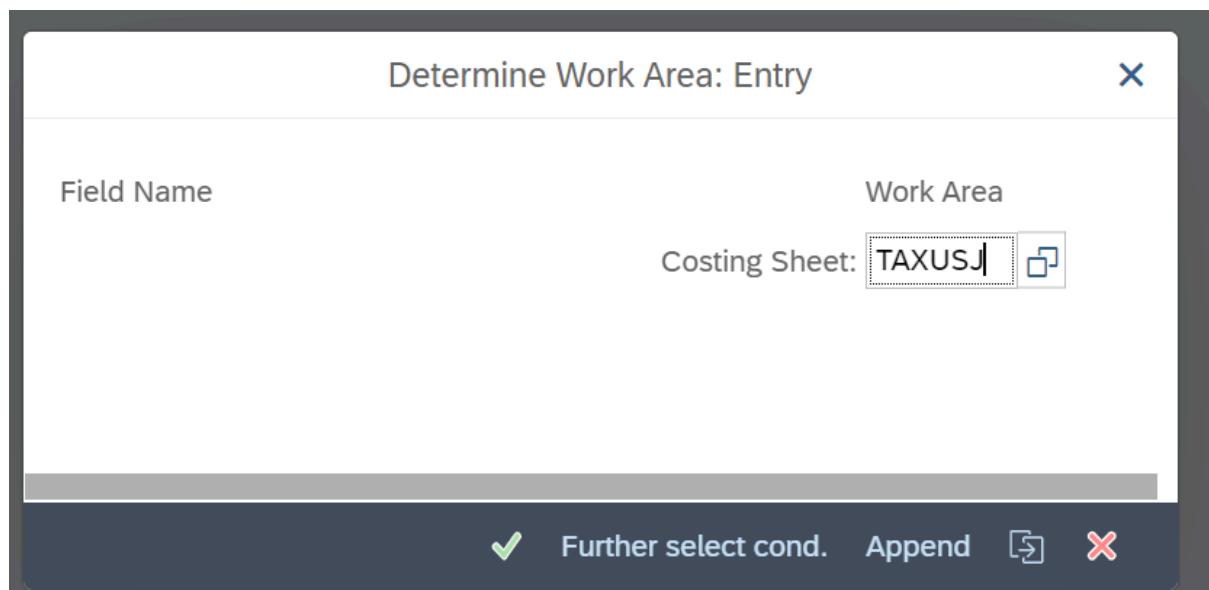
Có thể kiểm tra và cấu hình Tax Jurisdiction bằng cách sử dụng T-Code OBCP

Để kiểm tra Tax Jurisdiction của TAXUSJ, sử dụng T-Code OBCP, khi này hộp thoại Determine Work Area: Entry sẽ hiện lên và yêu cầu điền Costing Sheet như hình dưới:



### Determine Work Area Entry

Nhập Tax Jurisdiction Code TAXUSJ



Giao diện được chuyển tới màn hình dưới:

Costing Sheet: TAXUS J

<input type="checkbox"/>	Tax Jur.	Description	DiN	TxN
<input type="checkbox"/>	100000000	Sample entry for jurisdiction on state level	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	101110000	Sample entry for jurisdiction at county level		
<input type="checkbox"/>	101110001	Sample entry for jurisdiction at city level		
<input type="checkbox"/>	AK0000000	Alaska	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	AL0000000	Alabama	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	AR0000000	Arkansas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	AS0000000	American Samoa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Thực hiện kiểm tra Tax Code và Tax Jurisdiction, sử dụng T-Code FTXP. hộp thoại yêu cầu về mã quốc gia sẽ hiện lên, ở đây công ty sẽ nhập ô Country là US và chọn tiếp tục.

Sau khi đã điền mã quốc gia và chọn tiếp tục, màn hình maintain tax code sẽ hiện ra như hình () . Trong đó, hai trường Country Key được mặc định US và Valid From được mặc định là ngày thực hiện. Các trường yêu cầu điền vào: Tax Code chọn Input Tax, Tax Jurisdiction chọn TX 0000000 ( áp dụng cho vùng Texas), và bấm Enter.

Maintain Tax Code: Initial Screen

Country/Region Key:  USA

Tax Code:

Tax Jurisdiction:  Texas

\* Valid From:

Màn hình sẽ chuyển sang màn hình thuế xuất **Tax Rates** (là tiền đề để hệ thống SAP có thể xác định đúng **tỷ lệ thuế áp dụng** dựa trên địa lý của giao dịch) cho phép người dùng kiểm tra mức thuế suất của các loại thuế với mã tài khoản thuế, phần trăm thuế, Jurisdiction code và tên khu vực áp dụng.

Kết quả tỉ lệ thuế xuất

### 2.2.2.2. Đăng kí Field Status Variants

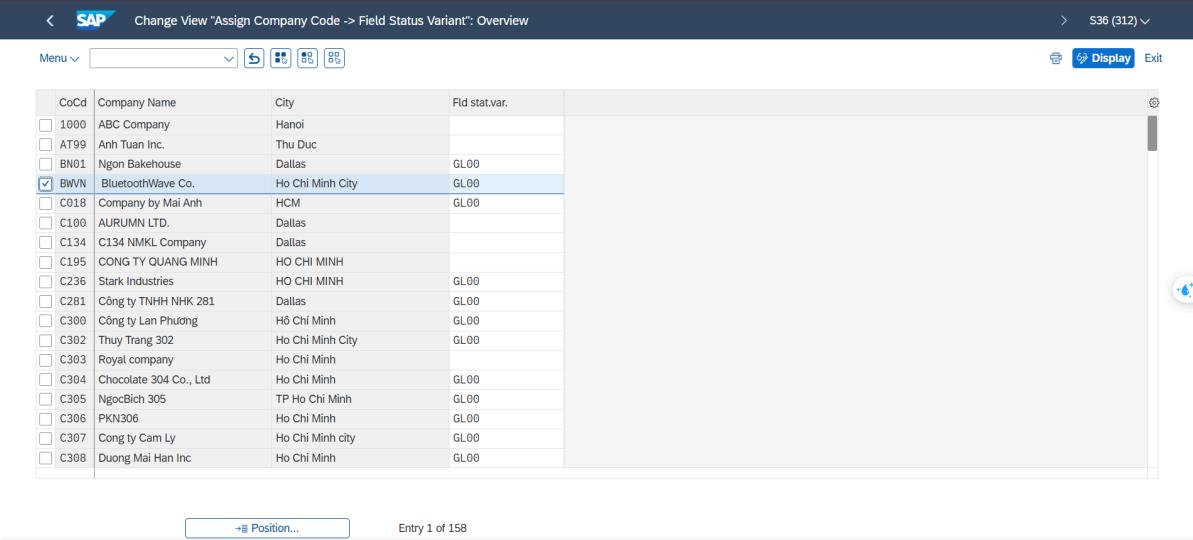
Trong hệ thống SAP ERP, việc đăng kí (assign/register) các loại biến thể trạng thái trường (Field Status Variants) là một bước cấu hình quan trọng để xác định cách các trường dữ liệu hiển thị và hoạt động khi người dùng thực hiện các giao dịch trong các giao dịch kế toán tài chính (FI), đảm bảo người dùng nhập đúng và đầy đủ thông tin cần thiết khi thực hiện các nghiệp vụ như: ghi nhận hóa đơn, thanh toán, bút toán sổ cái,...

Việc gán này là một phần của các tham số toàn cục của mã công ty (Global Company Code Parameters). Ví dụ, Field Status Variant "GL00" của GBI được hiển thị là một trong các tham số được gán trong cấu hình mã công ty.

Công ty có thể đăng kí Field Status Variants bằng cách sử dụng T-Code OBC5

Trong giao diện OBC5, nhập company code của US00 để kiểm tra Fid.stat.var (Financial Statement Version).

Tiếp theo, chọn tùy chọn "Position" và nhập company code (BWVN) của công ty BWVN để điền Fid stat.var là GL00. Sau đó, lưu (Save) lại các thay đổi đã thực hiện.



CoCd	Company Name	City	Fid stat.var.
1000	ABC Company	Hanoi	
AT99	Anh Tuan Inc.	Thu Duc	
BN01	Ngon Bakehouse	Dallas	GL00
<input checked="" type="checkbox"/> BWVN	BluetoothWave Co.	Ho Chi Minh City	GL00
C018	Company by Mai Anh	HCM	GL00
C100	AURUMN LTD.	Dallas	
C134	C134 NMKL Company	Dallas	
C195	CONG TY QUANG MINH	HO CHI MINH	
C236	Stark Industries	HO CHI MINH	GL00
C281	Công ty TNHH NHK 281	Dallas	GL00
C300	Công ty Lan Phương	Ho Chi Minh	GL00
C302	Thuy Trang 302	Ho Chi Minh City	GL00
C303	Royal company	Ho Chi Minh	
C304	Chocolate 304 Co., Ltd	Ho Chi Minh	GL00
C305	NgocBich 305	TP Ho Chi Minh	GL00
C306	PKN306	Ho Chi Minh	GL00
C307	Cong ty Cam Ly	Ho Chi Minh city	GL00
C308	Duong Mai Han Inc	Ho Chi Minh	GL00

Kết quả gắn biển thẻ trạng thái trường

### 2.2.2.3. Gán mã công ty cho hệ thống năm tài chính (fiscal year variant)

Trong hệ thống SAP ERP, việc gán mã công ty (company code) cho hệ thống năm tài chính (fiscal year variant) là một bước cấu hình thiết yếu để xác định cách dữ liệu tài chính được tổ chức và báo cáo cho công ty đó

Năm tài chính là một khoảng thời gian mà một công ty định nghĩa để phục vụ cho việc báo cáo tài chính. Nó có thể trùng với năm dương lịch (bắt đầu vào tháng 1 và kết thúc vào tháng 12) hoặc bắt đầu vào một tháng khác tùy thuộc vào chu kỳ kinh doanh thông thường của công ty (ví dụ: một trường đại học có thể bắt đầu năm tài chính vào tháng 8 và kết thúc vào tháng 7 năm sau).

Năm tài chính được chia thành các khoảng thời gian nhỏ hơn gọi là kỳ hạch toán (posting periods). Một năm tài chính thường có 12 kỳ hạch toán (mỗi tháng một kỳ), nhưng cũng có thể có các kỳ hạch toán theo quý hoặc theo tuần tùy theo nhu cầu báo cáo của tổ chức. Hơn nữa, có thể định nghĩa thêm tối đa 4 kỳ hạch toán đặc biệt để ghi nhận các bút toán điều chỉnh, thường vào cuối quý hoặc cuối năm.

Việc sử dụng các kỳ hạch toán đặc biệt này giúp điều chỉnh sai sót hoặc ghi

nhận các khoản tồn tích chưa được phản ánh trong sổ sách.

Công ty có thể gán mã của công ty vào Hệ thống năm tài chính bằng cách sử dụng T-Code OB37 tương tự như ở bước Assign Field Status Variant.

Theo quy định kỳ kế toán cho công ty, chuẩn là 1 Fisal Year có 12 Fisal periods tương đương 12 tháng và 1 kỳ đặc biệt special period để làm kỳ tổng quyết toán ( theo chuẩn IFRS), BWVN được gán fiscal year variant theo chuẩn này.

Có thể dùng tcode OB29 để cấu hình cho parameter FYV

Change View "Fiscal year variants": Overview

Dialog Structure

Fiscal year variants

FV	Description	Calen...	Year-d...	Number of p...	No. of Specia...	Fiscal...	Offset Be...	Offset Aft...	Weekl...	Period-B...
24	Half periods	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	24		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
BM	Every 2 weeks	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
C1	1st period (calendar ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
C2		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
DL		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	366		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
K0	Calendar year, 0 spe...	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
K1	Cal. Year, 1 Special ...	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	1	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
K2	Cal. Year, 2 Special ...	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	2	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
K3	Cal. Year, 3 Special ...	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	3	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
K4	Cal. Year, 4 Special ...	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
LR	Live Rates	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
QT	Quarterly	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
R1	Shortened fisic.year J...	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	12	4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
US	OCT TO SEP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
V3	Apr- March, 4 specia...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
V6	July - June, 4 special...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
V9	Oct- Sept., 4 special...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	4	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Position... Entry 1 of 23

Save Cancel

### Giao diện tùy chỉnh biến thể năm tài chính

Change View "Assign Comp.Code > Fiscal Year Variant": Overview

CoCd	Company Name	Fiscal Year Variant	Description
<input type="checkbox"/> 1000	ABC Company		
<input type="checkbox"/> AT99	Anh Tuan Inc.		
<input type="checkbox"/> BN01	Ngon Bakhouse	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input checked="" type="checkbox"/> BWVN	BluetoothWave Co.	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input type="checkbox"/> C018	Company by Mai Anh	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input type="checkbox"/> C100	AURUMN LTD.		
<input type="checkbox"/> C134	C134 NMKL Company		
<input type="checkbox"/> C195	CONG TY QUANG MINH		
<input type="checkbox"/> C236	Stark Industries	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input type="checkbox"/> C281	Công ty TNHH NHK 281	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input type="checkbox"/> C300	Công ty Lan Phương	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input type="checkbox"/> C302	Thuy Trang 302	K1	Cal. Year, 1 Special Period
<input type="checkbox"/> C303	Royal company		
<input type="checkbox"/> C304	Chocolate 304 Co., Ltd	K1	Cal. Year, 1 Special Period

Position... Entry 1 of 158

Save Cancel

Kết quả biến thể năm tài chính được gán cho công ty BWVN

#### 2.2.2.4. Gán biến thể kỳ hạch toán cho mã công ty (OBBP)

Việc gán biến thể kỳ hạch toán (posting period variant) cho mã công ty (company code) là một bước cấu hình quan trọng trong hệ thống SAP ERP để kiểm soát việc ghi nhận các bút toán tài chính.

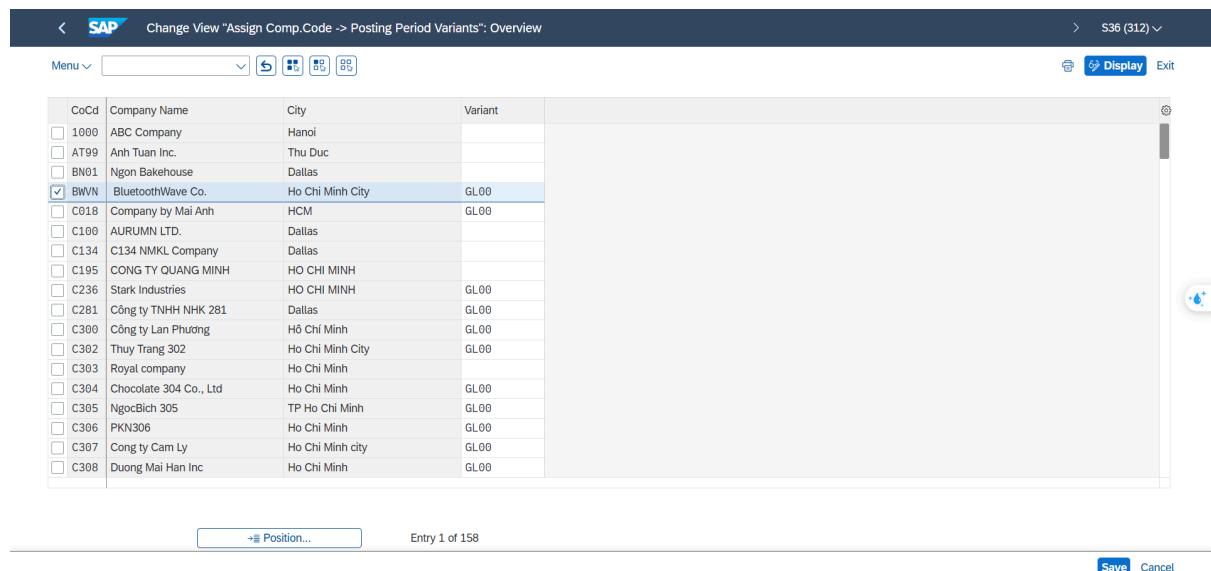
Trong khi biến thể năm tài chính (fiscal year variant) xác định thời gian bắt đầu và kết thúc của năm tài chính cùng với số lượng kỳ, thì biến thể kỳ hạch toán (posting period variant) xác định các kỳ được phép ghi nhận bút toán (postings).

Mục tiêu chính của việc giới hạn các kỳ được phép ghi nhận bút toán là để kiểm soát nội bộ hiệu quả (effective internal control), đảm bảo rằng các giao dịch được ghi nhận chính xác vào đúng kỳ.

Hệ thống ERP chỉ cho phép ghi nhận bút toán trong các kỳ được chỉ định là "kỳ mở" (open periods). Một ngoại lệ là hệ thống có thể cho phép ghi nhận bút toán vào kỳ trước đó trong vài ngày để điều chỉnh sai sót.

Công ty BWVN có thể liên kết một biến thể kỳ hạch toán với công ty bằng cách sử dụng Y-code OBBP.

Tiến hành nhập mã **OBBP** vào mục transaction, nhấn Enter. Kiểm tra US00 sử dụng mã GL00, tiến hành nhập tương tự cho BWVN (AR0). Sau đó nhấn Save



CoCd	Company Name	City	Variant
1000	ABC Company	Hanoi	
AT99	Anh Tuan Inc.	Thu Duc	
BN01	Ngon Bakehouse	Dallas	
<input checked="" type="checkbox"/> BWVN	BluetoothWave Co.	Ho Chi Minh City	GL00
C018	Company by Mai Anh	HCM	GL00
C100	AURUM LTD.	Dallas	
C134	C134 NMKL Company	Dallas	
C195	CONG TY QUANG MINH	HO CHI MINH	
C236	Stark Industries	HO CHI MINH	GL00
C281	Công ty TNHH NHK 281	Dallas	GL00
C300	Công ty Lan Phương	Ho Chí Minh	GL00
C302	Thuy Trang 302	Ho Chi Minh City	GL00
C303	Royal company	Ho Chi Minh	
C304	Chocolate 304 Co., Ltd	Ho Chi Minh	GL00
C305	NgocBich 305	TP Ho Chi Minh	GL00
C306	PKN306	Ho Chi Minh	GL00
C307	Cong ty Cam Ly	Ho Chi Minh city	GL00
C308	Duong Mai Han Inc	Ho Chi Minh	GL00

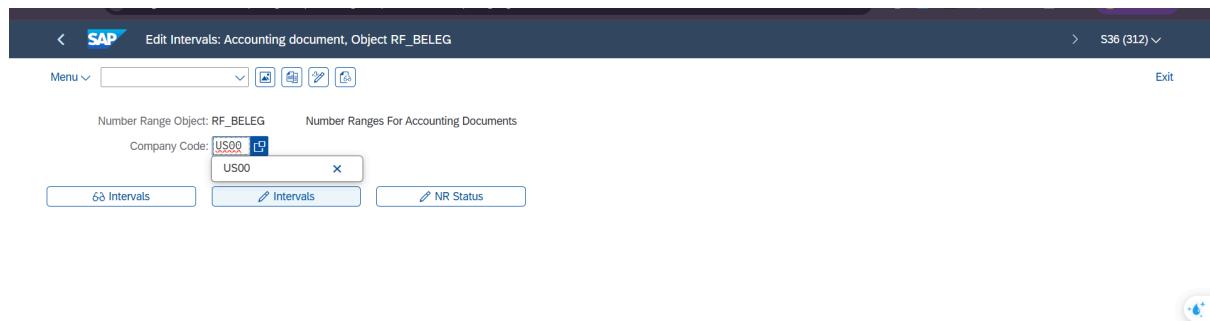
Kết quả gán biến thể kỳ hoạch toán cho BWVN

### 2.2.2.5. Thiết lập dải số (Document Number Range) sang mã công ty

Thiết lập dải số tài liệu (Document Number Range) cho mã công ty trong hệ thống SAP ERP, điều này có nghĩa là mỗi mã công ty sẽ có tập hợp các quy tắc đánh số tài liệu riêng của mình. Mỗi tài liệu trong hệ thống ERP đều có một số tài liệu duy nhất. Hệ thống ERP sẽ tự động tạo ra số tài liệu này dựa trên một dải số tài liệu đã được định nghĩa.

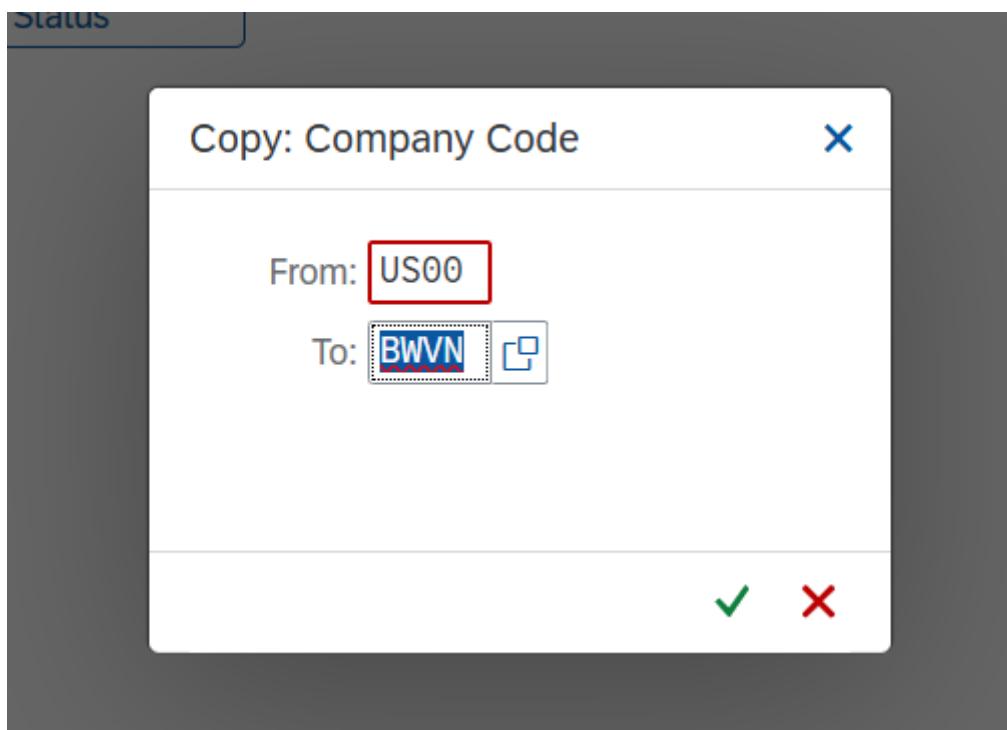
Công ty có thể sao chép dải số từ một mã công ty sang mã công ty khác bằng cách sử dụng T-Code FBN1.

Tiến hành nhập mã FBN1 vào transaction, nhấn Enter, màn hình hiện ra giao diện tương tự, tiến hành nhập mã công ty US00 vào mục Company Code, sau đó nhấn vào interval với chế độ edit.



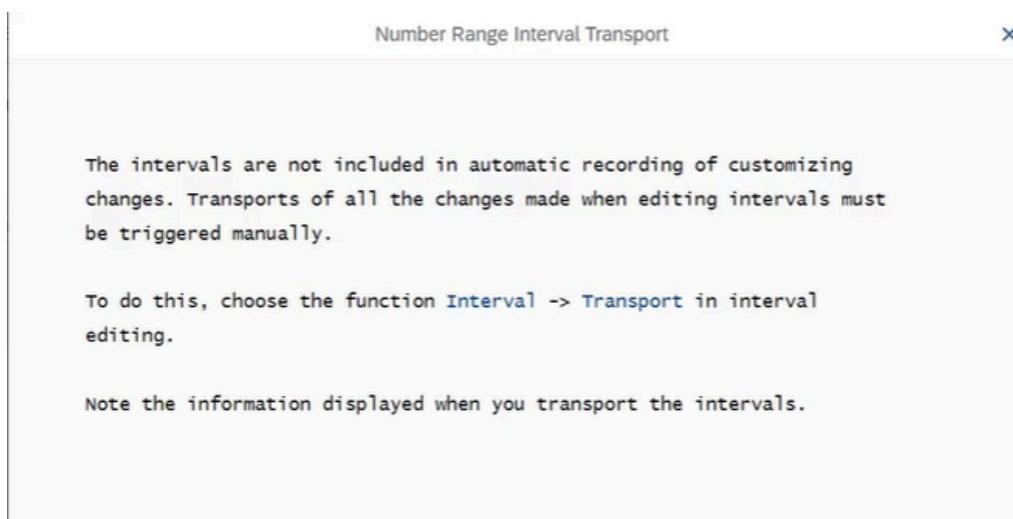
Giao diện Tcode FBLN1

Tiếp theo nhấn chọn mục Copy Sub Object (Copy từ công ty US00 sang BWVN). Màn hình sẽ hiển thị một khung Copy như sau, ở mục To: nhập BWVN, nhấn Copy



Giao diện chọn công ty nguồn và đích

Sau khi nhấn Copy, màn hình sẽ hiển thị nội dung Number Range Interval Transport. Nhấn nút tick ở khung cuối màn hình, vậy là đã hoàn thành bước copy number range.



Kết quả dữ liệu đã được chuyển cho BWVN

#### 2.2.2.6.Tạo các tham số dung sai Tolerance Parameters

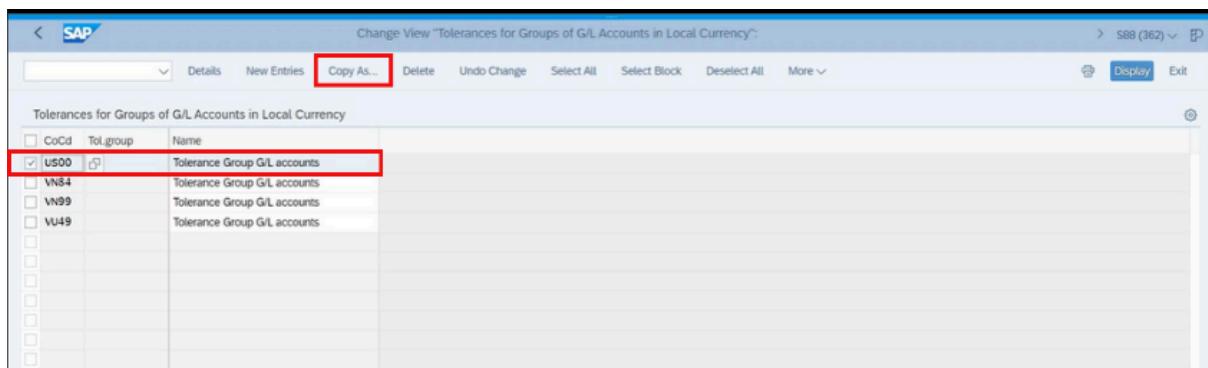
Trong hệ thống SAP ERP, tham số dung sai (tolerance parameters) đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm soát tài chính và quản lý quy trình nghiệp vụ, đảm bảo

rằng các giao dịch được thực hiện chính xác và có kiểm soát, ngay cả khi dữ liệu có sự sai lệch nhỏ so với giá trị dự kiến. Các tham số này được cấu hình để hệ thống có thể xử lý các sai lệch trong giới hạn cho phép hoặc đưa ra cảnh báo/ngăn chặn giao dịch nếu sai lệch vượt quá giới hạn

#### - G/L account tolerance group

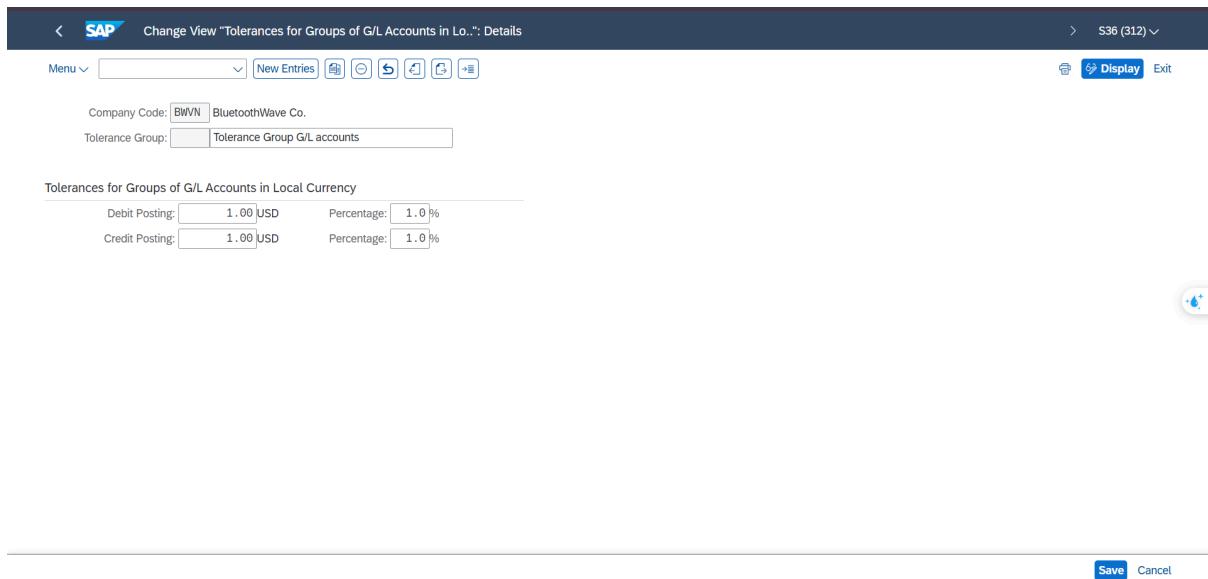
Dùng tcode OBA0 để gắn tolerance group cho BWVN (được copy từ US00)

Tiến hành nhập **OBA0** vào mục transaction, nhấn Enter. Sau đó tiếp tục nhấn vào Position, Khung hộp thoại xuất hiện, tiến hành nhập US00 vào mục Company Code, nhấn Confirm.



Khung hộp thoại G/L account tolerance group

Tiến hành nhập BWVN vào mục Company Code. Nhấn Apply và nhấn Save một lần nữa để hoàn tất toàn bộ quá trình.



Giao diện thay đổi G/L account tolerance group

CoCd	Tol.group	Name
<input type="checkbox"/> BN01		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> BMVN		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C018		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C236		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C281		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C300		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C304		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C305		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C306		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C307		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C308		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C309		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C310		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C311		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C312		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C313		Tolerance Group G/L accounts
<input type="checkbox"/> C314		Tolerance Group G/L accounts

### Kết quả thiết lập G/L account tolerance group

#### - Customer/Vendor Tolerances

Tiến hành nhập **OBA3** vào mục transaction, nhấn Enter. Sau đó tiếp tục nhấn vào Position, Khung hộp thoại xuất hiện, tiến hành nhập US00 vào mục Company Code, nhấn Confirm.

Lựa chọn mục đầu tiên trong list danh sách hiện ra, nhấn Copy As

Company Code	Tolerance Group	Name
<input checked="" type="checkbox"/> US00	DEB1	Global Bike Default US
<input checked="" type="checkbox"/> US00	DEB2	
<input checked="" type="checkbox"/> US00	DEB3	
<input checked="" type="checkbox"/> US00	DEB4	
<input checked="" type="checkbox"/> US00	GB1	Globale Bike Tolerance US
<input checked="" type="checkbox"/> US00	KRE1	
<input type="checkbox"/> VN00		Global Bike Default US
<input type="checkbox"/> VN00	DEB1	
<input type="checkbox"/> VN00	DEB2	
<input type="checkbox"/> VN00	DEB3	
<input type="checkbox"/> VN00	DEB4	
<input type="checkbox"/> VN00	GB1	Globale Bike Tolerance US
<input type="checkbox"/> VN00	KRE1	
<input type="checkbox"/> VN01		Global Bike Default US
<input type="checkbox"/> VN01	DEB1	
<input type="checkbox"/> VN01	DEB2	

### Giao diện Customer/Vendor Tolerances

Sau đó màn hình hiển thị từng tolerance group tương ứng với các mục đã chọn,

tiến hành nhập mã BWVN vào mục Company Code kết quả các tolerance group sẽ được áp dụng từ US00 sang cho BWVN.

Một số thẻ tolerance đã chọn

Cuối cùng nhấn Apply và nhấn Save để hoàn tất quá trình.

Kết quả Customer/Vendor Tolerances

### - FI tolerance group for users

Chúng xác định giới hạn tối đa cho số tiền mà một nhân viên có thể ghi sổ trong một tài liệu kế toán tài chính, cả tổng cộng và từng bút toán chi tiết.

Ví dụ: một nhân viên có thể chỉ được phép ghi sổ tài liệu tổng cộng lên đến

\$500,000 và \$100,000 cho mỗi bút toán chi tiết.

Chúng cũng quy định mức chiết khấu tối đa cho phép trên mỗi bút toán chi tiết (ví dụ: lên đến 5%).

Nếu một nhân viên cố gắng vượt quá các giới hạn này, hệ thống sẽ không thực hiện (ghi sổ) giao dịch đó.

**Chênh lệch thanh toán (Payment Differences):** Các nhóm dung sai này còn quy định các chênh lệch thanh toán được phép, có thể là do thanh toán thừa (trong trường hợp "revenue") hoặc thiếu (trong trường hợp "expense").

Các giới hạn này được quy định bằng cả số tuyệt đối và phần trăm (ví dụ: 10% hoặc \$100, tùy theo số nhỏ hơn).

Chênh lệch sẽ được ghi nhận là một khoản chiết khấu hoặc vào một tài khoản lãi/lỗ riêng biệt.

Các giới hạn này là một hình thức kiểm soát được nhúng trong hệ **thống** Tương tự dùng Tcode OBA4 để thiết lập tham số dung sai cho nhân viên

The screenshot shows the SAP Fiori interface for managing FI tolerance groups. The top bar displays the SAP logo and the title 'Change View "FI Tolerance Groups For Users": Details'. The main area is divided into sections: 'Upper limits for posting procedures' and 'Permitted payment differences'. In the 'Upper limits for posting procedures' section, there are fields for 'Amount per document' (500,000.00), 'Amount per open item account item' (100,000.00), and 'Cash discount per line item' (5.000 %). In the 'Permitted payment differences' section, there are two rows for 'Revenue' and 'Expense', each with 'Amount' (100.00), 'Percent' (10.0), and 'Cash discnt adj.to' (10.00) fields. At the bottom right, there are 'Save' and 'Cancel' buttons.

Thông tin FI tolerance group for users

### 2.2.3. Cấu hình các thông tin kế toán quản trị cần thiết

#### 2.2.3.1. Gán Company Code vào Controlling area

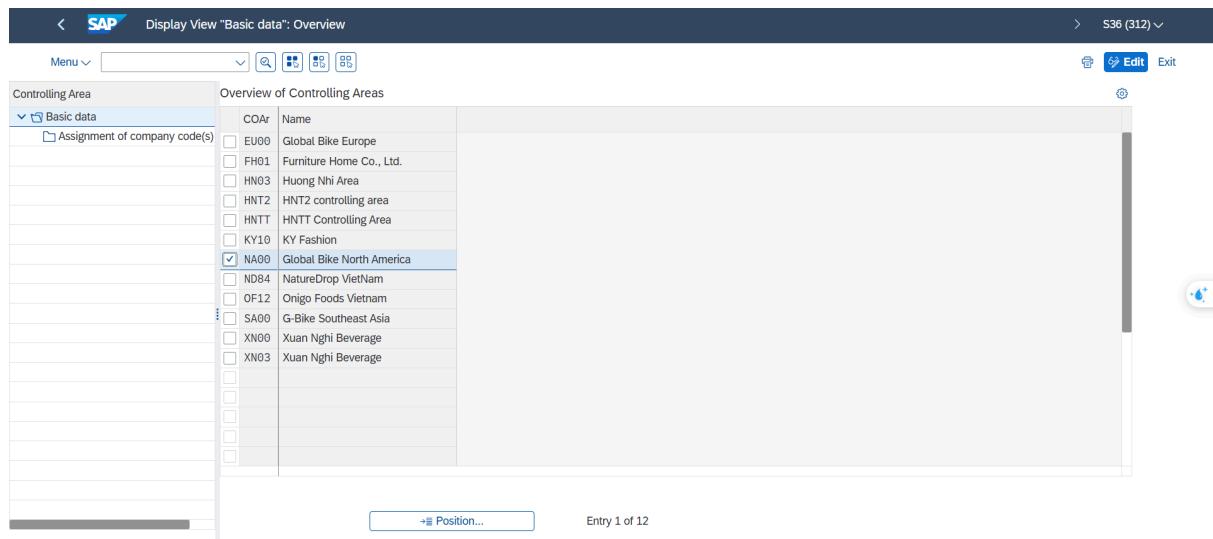
Trong hệ thống SAP ERP, việc gán Company Code (Mã Công ty) vào Controlling Area (Khu vực Kiểm soát) là một bước cấu hình quan trọng trong module kế toán quản trị (Management Accounting hay Controlling - CO), bởi vì tất cả các chi

phi trong kế toán quản trị đều được phân bổ và các quy trình quản lý chi phí hoạt động (overhead management) và định giá sản phẩm (product costing) được thực hiện ở cấp độ Controlling Area.

Hành động này cho phép tổ chức ghi nhận tất cả các bút toán doanh thu và chi phí trong kế toán tài chính (Financial Accounting - FI) vào đối tượng kiểm soát (controlling object) thích hợp trong kế toán quản trị (Management Accounting).

Công ty có thể chỉ định controlling area cho company code của mình bằng cách sử dụng T-Code OX19.

Dùng T-Code **OX19** để chỉ định controlling area cho company code. Trong màn hình Change View “Basic data”: Overview, tick vào controlling area key **NA00** và nhấn Assignment of company code.



COAr	Name
EU00	Global Bike Europe
FH01	Furniture Home Co., Ltd.
HN03	Huong Nghi Area
HNT2	HNT2 controlling area
HNTT	HNTT Controlling Area
KY10	KY Fashion
<input checked="" type="checkbox"/> NA00	Global Bike North America
ND84	NatureDrop VietNam
OF12	Onigo Foods Vietnam
SA00	G-Bike Southeast Asia
XN00	Xuan Nghi Beverage
XN03	Xuan Nghi Beverage

Lúc này màn hình sẽ chuyển sang chế độ Change View “Assignment of company code”: Overview. Nhấn vào position và tìm đến company code **US00** rồi bấm Continue để tiếp tục.

Change View "Assignment of company code(s)": Overview

Controlling Area: NA00 GBI North America

Assigned Company Codes

CoCd	Company Name
9020	f jjfdlk gjfdg ;fgm ;fg
A123	Công ty TNHH May mächt
AF31	Auto Fast Inc.
AH00	Anh Huan Co.
BE00	Benzin Inc.
BT03	Best Toy Model Co.
BZ06	Benzin Inc.

Position... Entry 1 of 54

Ở màn hình tiếp theo, tick vào company code **US00** và nhấn chọn **Copy As...**

Change View "Assignment of company code(s)": Overview

Controlling Area: NA00

Assigned Company Codes

CoCd	Company Name
<input checked="" type="checkbox"/>	US00 Global Bike Inc.
<input type="checkbox"/>	VN09 ViewpointNow Co.
<input type="checkbox"/>	VN84 Công Ty ABC

Position... Entry 52 of 54

Lúc này màn hình sẽ chuyển sang chế độ Change View “Assignment of company code”: Overview of Selected Set. Nhập company code muốn assign là **BWVN** và bấm Enter rồi Save lại.

Menu ▾

Controlling Area: NA00 Global Bike North America

Assigned Company Codes

CoCd	Company Name
BN01	Ngon Bakehouse
<input checked="" type="checkbox"/>	BWVN BluetoothWave Co.
C236	Stark Industries
C281	Công ty TNHH NHK 281
C300	Công ty Lan Phương
C304	Chocolate 304 Co., Ltd
C305	NgocBich 305

Position... Entry 1 of 111

### 2.2.3.2. Xác định giá trị mặc định (defalt value for posting) cho các bút toán trong kế toán quản trị.

Trong hệ thống SAP ERP, việc xác định giá trị mặc định cho các bút toán (postings) trong Kế toán Quản trị (Management Accounting hay Controlling - CO) được thực hiện thông qua cấu hình của các tham số liên quan đến yếu tố chi phí (cost element).

Cụ thể, một trung tâm chi phí (cost center) hoặc một lệnh nội bộ (internal order) cụ thể có thể được chỉ định tùy chọn trong phân đoạn gán tài khoản mặc định (default account assignment segment) của yếu tố chi phí.

Kết quả là, khi một khoản chi phí được ghi nhận vào tài khoản sổ cái chung (General Ledger account) liên quan trong Kế toán Tài chính (Financial Accounting - FI), hệ thống sẽ tự động ghi nhận khoản chi phí đó vào trung tâm chi phí hoặc lệnh nội bộ đã được chỉ định. Điều này đảm bảo rằng các chi phí được theo dõi chính xác ở cấp độ kế toán quản trị mà không yêu cầu nhập liệu thủ công cho từng bút toán.

Cơ chế này là một phần của xác định tài khoản tự động (automatic account determination), một tính năng mạnh mẽ của hệ thống ERP, cho phép hệ thống tự động ghi lại các hậu quả kế toán "ẩn sau" khi các bước quy trình được hoàn thành. Các quy tắc cụ thể cho việc xác định tài khoản tự động được định nghĩa trong quá trình cấu hình các quy trình khác nhau.

Công ty có thể xác định giá trị mặc định của các bút toán cho company code của mình bằng cách sử dụng T-Code SPRO.

Dùng T-Code **SM30** để xác định giá trị mặc định của các bút toán cho company code. Nhập vào Table view FINS\_CO\_DOCT\_CC. Tiết hàng edit giá trị default value for posting được copy từ công ty US00 sang BWVN.

Company Code	Valid From	Default Ledger Group	DocType Mapping Var.
BN09	01/01/2009	0L	0000000001
BWVN	01/01/2009	0L	0000000001
C236	01/01/2009	0L	0000000001
C281	01/01/2009	0L	0000000001
C300	01/01/2009	0L	0000000001
C304	01/01/2009	0L	0000000001
C305	01/01/2009	0L	0000000001
C306	01/01/2009	0L	0000000001
C307	05/11/2025	0L	0000000001
C308	01/01/2009	0L	0000000001
C309	01/01/2009	0L	0000000001
C310	01/01/2009	0L	0000000001
C311	01/01/2009	0L	0000000001
C312	01/01/2009	0L	0000000001
C313	01/01/2009	0L	0000000001
C314	01/01/2009	0L	0000000001
C316	01/01/2009	0L	0000000001

Kết quả các thông tin sẽ được quy định cho BWVN

SAP Change View "Default Values for Postings in Controlling": Overview > S36 (312) ✓

Menu

Default Values for Postings in Controlling

Company Code	Valid From	Default Ledger Group	DocType Mapping Var.
BN01	01/01/2009	0L	0000000001
BWVN	01/01/2009	0L	0000000001
C236	01/01/2009	0L	0000000001
C281	01/01/2009	0L	0000000001
C300	01/01/2009	0L	0000000001
C304	01/01/2009	0L	0000000001
C305	01/01/2009	0L	0000000001
C306	01/01/2009	0L	0000000001
C307	05/11/2025	0L	0000000001
C308	01/01/2009	0L	0000000001
C309	01/01/2009	0L	0000000001
C310	01/01/2009	0L	0000000001
C311	01/01/2009	0L	0000000001
C312	01/01/2009	0L	0000000001
C313	01/01/2009	0L	0000000001
C314	01/01/2009	0L	0000000001
C316	01/01/2009	0L	0000000001

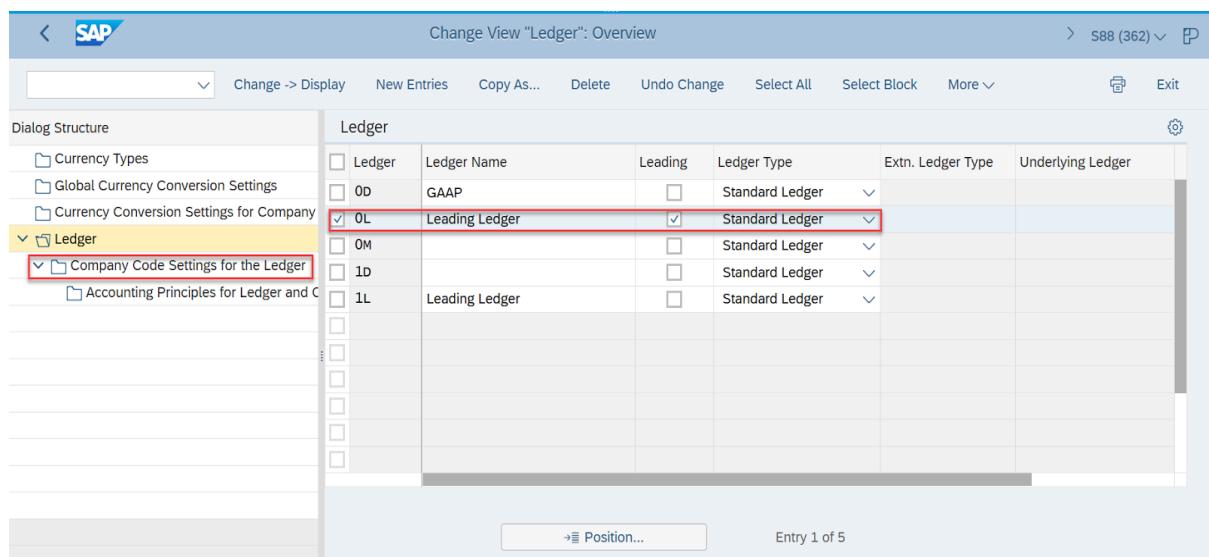
### 2.2.3.3. Xác định cài đặt cho sổ cái và loại tiền tệ

Sổ cái chung (G/L) là nơi tập trung và ghi nhận tất cả dữ liệu phát sinh từ các bước trong quy trình nghiệp vụ có tác động tài chính. Nó cung cấp một cái nhìn toàn diện về hiệu suất tổng thể của công ty, được coi là "trái tim" của hệ thống ERP.

Transaction Currency (Tiền tệ giao dịch): Là loại tiền tệ mà tổ chức sử dụng khi ghi nhận các giao dịch kiểm soát (controlling transactions). Tiền tệ giao dịch không nhất thiết phải giống với tiền tệ của khu vực kiểm soát hoặc tiền tệ đối tượng. Hệ thống ERP sẽ theo dõi dữ liệu bằng tất cả các loại tiền tệ đã chỉ định, sử dụng tỷ giá hối đoái được cấu hình.

Công ty có thể xác định cài đặt sổ cái và loại tiền tệ cho company code của mình bằng cách sử dụng T-Code FINSC\_LEDGER (Maintain Universal journal entry).

Nhập T-code **FINSC\_LEDGER** để xác định cài đặt sổ cái và loại tiền tệ cho company code. Lúc này, màn hình Change View “Ledger”: Overview sẽ hiển thị danh sách các Ledger đã được xác định. Để xác định Ledger mới, nhấn chọn Ledger “0L” rồi nhập vào Company code settings for the Ledger.



Ở màn hình tiếp theo, nhấn vào Position và tìm đến company code **BWVN** rồi bấm Continue để tiếp tục. Tiếp đến, check Local và Global Curr.Type, nếu đã được gán tự động là 10 tức đại diện cho company code currency của công ty được thiết lập và đồng thời gán quy tắc kế toán GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)

cho BWVN và lưu lại các thông tin cần thiết.

#### 2.2.3.4. Cấu hình sổ cái (General Ledger)

Công ty có thể sao chép số cái của Company Code US00 đến Company Code của mình bằng cách sử dụng T-Code FS15.

Sử dụng T-Code FS15 để copy hệ thống tài khoản từ công ty US00 sang Company Code công ty BWVN, sau khi làm công ty sẽ có đầy đủ các tài khoản kế toán

SAP Copy General Ledger Account Master Data: Send

Menu

Exit

\* G/L Account:  to:

\* Company Code:

---

Selection of areas to be transferred

Transfer master data:

Transfer blocking indicator:

Transfer deletion flags:

---

Transfer Selected Data

Transfer Data Directly

Target company code:  to:

Name of error file:

Check File Only:

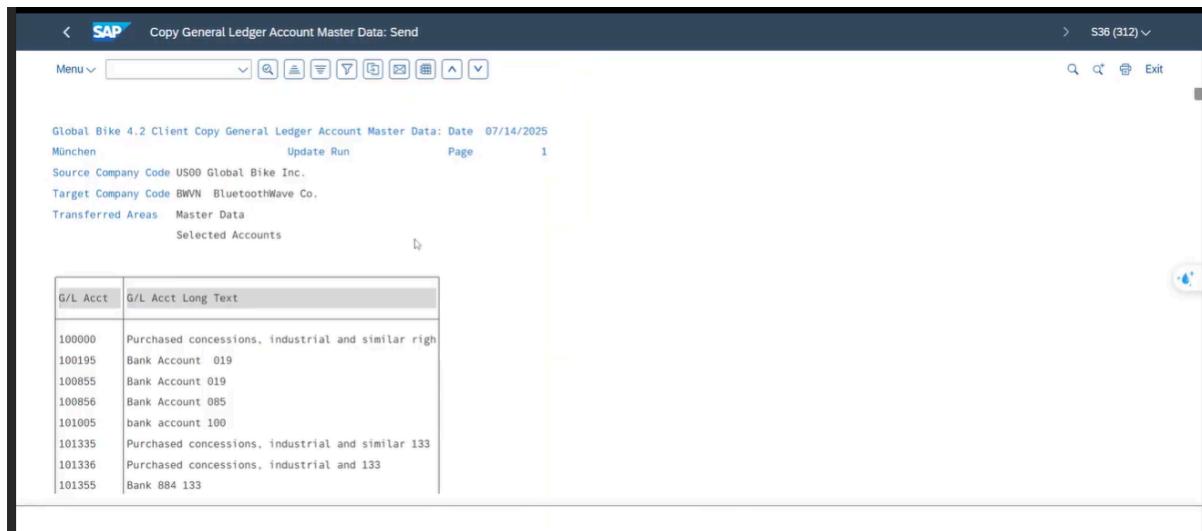
---

Write data to sequential file (only for external SAP systems)

File name:

Điền vào ô G/L Account 000000 to 9999999999 (Dài min - max các tài khoản kế toán chung muốn transfer). Company Code là công ty nguồn muốn copy nhập US00. Tick chọn vào ô Transfer master data. Target Company Code nhập BWVN và

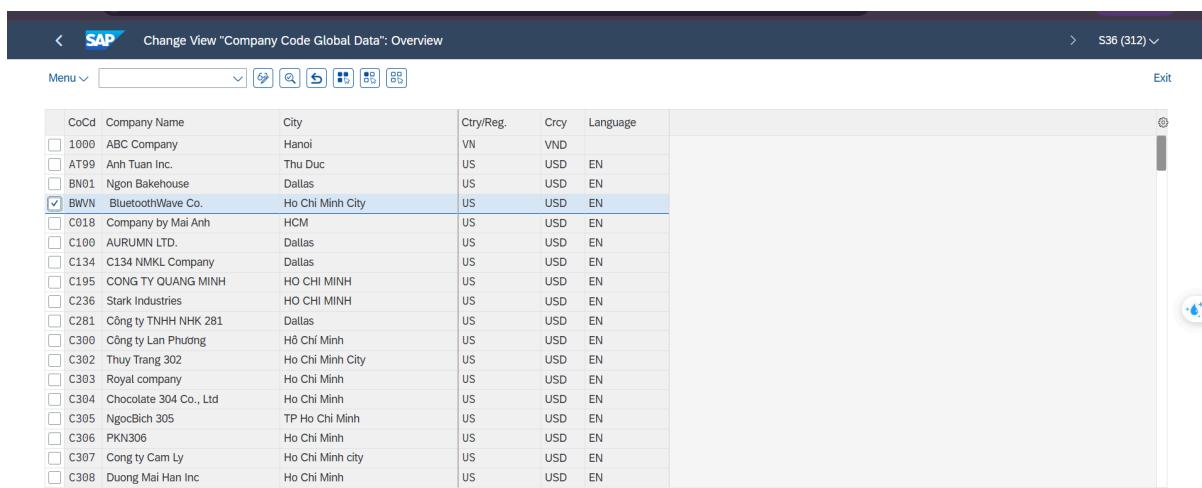
Name of error file nhập và bỏ chọn Check File Only (Tiến hành chuyển đổi dữ liệu mà không cần xem trước, trong doanh nghiệp cần xem trước đảm bảo sự thận trọng). Sau đó nhấn nút Execute. Sau khi chuyển thành công, bấm Exit. Đây là các tài khoản đã được copy vào công ty.



Để display kiểm tra thông tin tài khoản kế toán đã được copy, sử dụng Transaction Code FS00. Nhập tài khoản muốn xem vào G/L Account và BWVN vào Company Code.

### 2.2.3.5. Kiểm tra các tham số

Công ty có thể sao chép kiểm tra các tham số bằng cách sử dụng T-Code OBY6. Dùng T-Code OBY6 để kiểm tra các tham số. Chọn Position và nhập công ty mình muốn kiểm tra BWVN.



Tick vào công ty và chọn biểu tượng Display Detail. Xem các tham số Fiscal Year Variant, Field Status Variant, Posting period variant. Sau đó Save.

Change View "Company Code Global Data": Details

Company Code: BWVN BluetoothWave Co. Ho Chi Minh City

Country/Reg.: US Currency: USD Language Key: EN

Accounting organization

Chart of Accts: GL00 Alternative COA:   
 Company:  FM Area:   
 Credit Control Area:  Fiscal Year Variant: K1  
 External CoCode:  Global CoCode:   
 Company Code Is Productive:  VAT Registration No.:   
 Hide Company Code in F4:

Processing parameters

Document Entry Screen Variant:  Business Area Fin. Statements  
 Field status variant: GL00 Propose Fiscal Year  
 Pstng period variant: GL00 Define default value date  
 Max. exchange rate deviation:  % No Exch. Rate Diff. When Clearing in LC  
 Sample Acct Rules Var:  Tax base is net value  
 Workflow Variant:  Discount base is net value  
 Inflation Method:  Financial Assets Mgmt active  
 Tax Crcy Translation:  Purchase Acct Proc.  
 CoCd > CO Area: 2 JV Accounting Active  
 Cost of Sales Accounting Actv.:  Hedge request active  
 Negative Postings Permitted Enable Amount Split  
 Manage Postg Period Tax Reporting Date Active

Save Cancel

## 2.2.3. Kiểm tra

### 2.2.3.1. Xuất chứng từ kế toán

Công ty có thể xuất chứng từ kế toán bằng cách sử dụng T-Code FB01.

Copy Posting Date vào Document Date, Type điền SA là kế toán số cái và Company Code chọn BWVN và bấm Enter.

Post Document: Header Data

Menu < Held Document Account Assignment Model Fast Entry Post with Reference Editing Options >

\* Document Date: 07/15/2025 \* Type: SA \* Company Code: BWVN  
 \* Posting Date: 07/15/2025 Period: 7 \* Currency/Rate: USD

Document Number:  Translatn Date:   
 Reference:  Cross-CC Number:   
 Doc.Header Text:   
 Trading Part.BA:

Save Cancel

Ở First line item, ghi Có 50 vào tài khoản tiền 100000 và bấm Enter.

First Line Item

PstKy:  Account:  SGL Ind:  TType:

Nhập 50 vào *Amount*

Ở Next Line Item, ghi Nợ 40 vào tài khoản *Account 180000* và *Amount 50*. Sau đó bấm Post sẽ ra mã chứng từ kê toán

Enter G/L Account Document: Add G/L account item

Menu       More Data  Account Assignment Model  Fast Entry  Taxes

Item 1 / Credit entry / 50

Amount: <input type="text" value="50"/> USD	Calculate Tax: <input type="checkbox"/>
	W/o Cash Dscnt: <input type="checkbox"/>
Business Area: <input type="text"/>	Trdg Part.BA: <input type="text"/>
Cost Center: <input type="text"/>	Order: <input type="text"/>
Sales Order: <input type="text"/>	Asset: <input type="text"/>
WBS Element: <input type="text"/>	Network: <input type="text"/>
Cost Object: <input type="text"/>	<input type="button" value="More"/>
Purchasing Doc.: <input type="text"/>	Quantity: <input type="text"/>
Value date: <input type="text"/>	Due On: <input type="text"/>
Assignment: <input type="text"/>	Asst retirement: <input type="checkbox"/>
Text: <input type="text"/> <input type="button" value="Long Texts"/>	

Next Line Item

PstKy:  Account:  SGL Ind:  TType:  New Co.Code:

Dùng FB03 để xem lại chứng từ kê toán. Nhập vào mã chứng từ kê toán và Company Code BWVN.

SAP Display Document: Data Entry View

Menu ▾      Display Currency  General Ledger View  Services for Object ▾

Data Entry View

Document Number: <input type="text" value="100000000"/>	Company Code: <input type="text" value="BWVN"/>	Fiscal Year: <input type="text" value="2025"/>
Document Date: <input type="text" value="07/14/2025"/>	Posting Date: <input type="text" value="07/14/2025"/>	Period: <input type="text" value="7"/>
Reference: <input type="text" value="333"/>	Cross-Comp.No.: <input type="text"/>	Ledger Group: <input type="text"/>
Currency: <input type="text" value="USD"/>	Texts Exist: <input type="checkbox"/>	

Co...	Item	Key	S..	Account	Description	Amount	Currency	Tx
BWVN	1	40		1800263	Bank-263	50.00	USD	
	2	50		1800000	Bank	50.00-	USD	

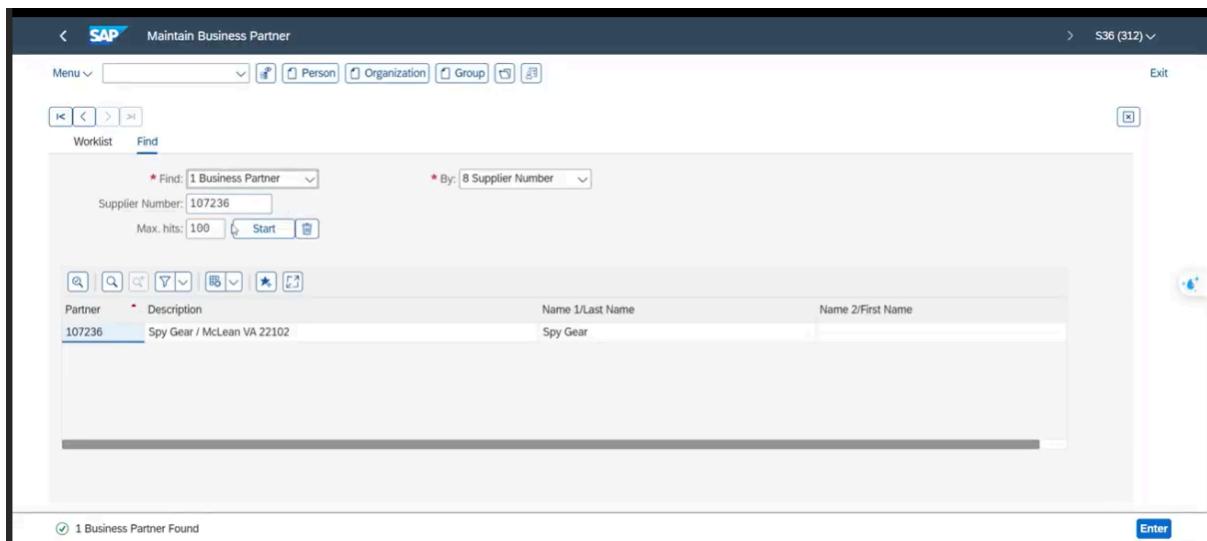
Xem báo cáo tài chính F.01. Ở Chart of Account nhập GL00 và Company Code nhập BWVN. Sau đó bấm Execute

Menu	BluetoothWave Co.	Financial Statement (Belgium)	Time 10:04:46	Date 07/15/2025
	Ho Chi Minh City	Ledger 0L	RFBIL00/LEARN-333	Page 1
Company code BWVN Business area ****				
			Amounts in USD	

#### 2.4.1.2. Tạo hóa đơn người bán

Công ty có thể tạo hóa đơn người bán bằng cách sử dụng T-Code FB60

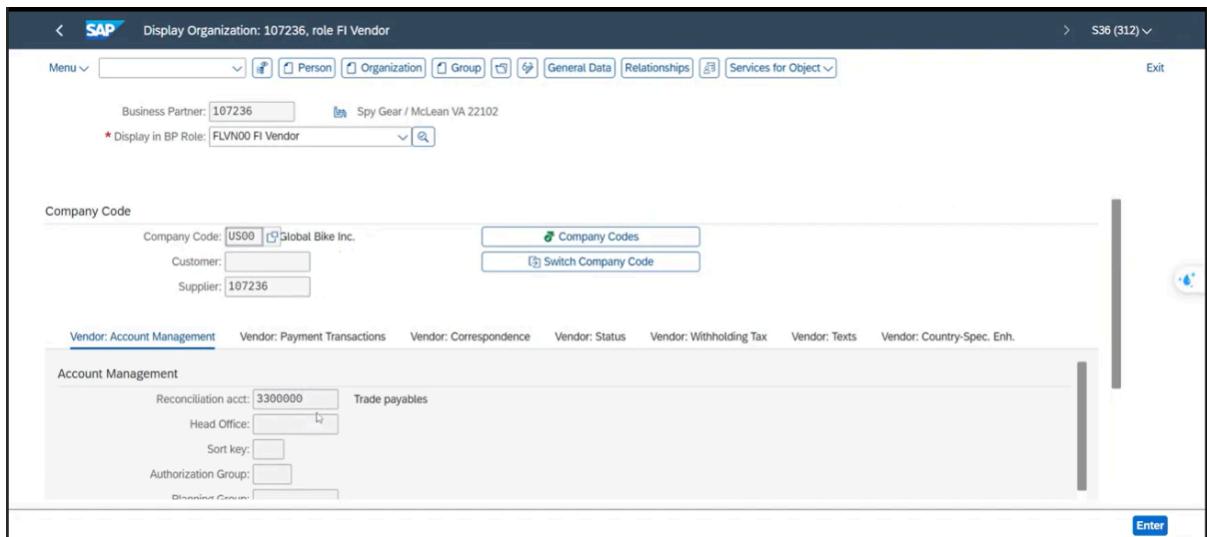
Dùng T-Code BP, ở mục By tìm Supplier Number và nhập 107236 vào Supplier Number, rồi bấm Start để tìm.



Sau đó ra Business Partner Number, nhập vào ô Business Partner và Enter.

Giao diện thông tin nhà cung cấp hiện ra:

Đầu tiên, Display Role FLVN00 FI Vendor, sau đó bấm vào Company Code và ở Company Code xem ở US00. Sau đó Nhấn vào Switch Between Display and Change để chuyển sang chế độ Change.



Tiếp theo chọn Company Code

SAP Change Organization: 107236, role FI Vendor

Business Partner: 107236 Spy Gear / McLean VA 22102  
 \* Change in BP role: FLVNO0 FI Vendor (Maintained)

Company Code

Company Code:	US00	Global Bike Inc.	<a href="#">Company Codes</a>
Customer:	<a href="#">Switch Company Code</a>		
Supplier:	107236		

Vendor: Account Management   Vendor: Payment Transactions   Vendor: Correspondence   Vendor: Status   Vendor: Withholding Tax   Vendor: Texts   Vendor: Country-Spec. Enh.

Account Management

* Reconciliation acct:	3300000	Trade payables
Head Office:		
Sort key:		
Authorization Group:		

[Save](#) [Enter](#) [Cancel](#)

Chọn Create, nhập Company code cần extend data là BWVN, tích chọn các role muốn extend và Enter. Sau đó nhấn Adopt để có thể nhập dữ liệu của BWVN.

SAP Change Organization: 107236, role FI Vendor

Business Partner: 107236 Spy Gear / McLean VA 22102  
 \* Change in BP role: FLVNO0 FI Vendor (Maintained)

Company Code

FI Vendor Change: Company Codes

Company Code	Description	For BP	Customer	Supplier
<input checked="" type="radio"/> BWVN	BluetoothWave Co.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="radio"/> US00	Global Bike Inc.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

[Adopt](#) [Create](#) [With Reference](#) [Delete](#) [Cancel](#)

Ở Tab Vendor Account Management, Reconciliation Acct nhập 3300000.

SAP Change Organization: 107236, role FI Vendor

Business Partner: 107236 Spy Gear / McLean VA 22102  
 \* Change in BP role: FLVNO0 FI Vendor (Maintained)

Company Code

Company Code:	US00	Global Bike Inc.	<a href="#">Company Codes</a>
Customer:	<a href="#">Switch Company Code</a>		
Supplier:	107236		

Vendor: Account Management   Vendor: Payment Transactions   Vendor: Correspondence   Vendor: Status   Vendor: Withholding Tax   Vendor: Texts   Vendor: Country-Spec. Enh.

Account Management

* Reconciliation acct:	3300000	Trade payables
Head Office:		
Sort key:		
Authorization Group:		

[Save](#) [Enter](#) [Cancel](#)

Ở Tab Vendor: Payment Transaction, Payment items: 001 và tick Check Double Invoice

Payment Data

Terms of Payment: 001 Pay immediately w/o deduction

Tolerance Group: BluetoothWave VN

Check Cashing Time:

Payment Reason:

Check Double Invoice:

Automatic Payment Transactions

Payment Methods:

House Bank:

Payment Block: Free for payment

Grouping key:

Changes have been saved

Save Enter Cancel

Sau đó Save lại

Dùng T-Code FB60 để tạo một hóa đơn người bán, nhập Vendor 107236, nhập Invoice Date và Posting Date, Amount nhập 10000. Ghi nợ tài khoản tiền nên ở G/L acct nhập 100000 và Amount in doc.curr nhập 10000. Sau đó Enter. Khi bên Nợ và có cân bằng thì sẽ chuyển sang màu xanh lá cây. Sau đó sẽ Post chứng từ.

Enter Vendor Invoice: Company Code BWVN

Transactn: R Invoice

Bal.: 50.00 -

Basic data

Supplier: 107236

Sp.G/L:

Invoice date: 07/14/2025

Reference:

Posting Date: 07/14/2025

Cross-CC Number:

Amount: 50.00

USD

Calculate Tax

Tax Amount:

Text:

Payment terms: Due immediately

Baseline Date: 07/14/2025

Company Code: BWVN BluetoothWave Co. Ho Chi Minh City

Vendor

Address

Spy Gear  
8405 Greensboro Dr.  
MCLEAN VA 22102  
USA

Bank data: not available

Post Cancel

### 2.3.1.3. Theo dõi báo cáo tài chính

Công ty có thể xem báo cáo tài chính bằng cách sử dụng T-Code F.01

Dùng T-Code “F.01” để xem lại báo cáo tài chính, Chart of Account nhập GL00 và

Company Code nhập BWVN. Sau đó Execute.

Màn hình bên dưới sẽ xuất hiện, có thể thấy được báo cáo tài chính của công ty.



G	CoCd	BusA	Texts	Reporting periods (2025.01-2025.16)	Comparison periods (2024.01-2024.16)	Abs. Difference	Pct.Dif	Summ
BWVN		1800263	Bank-263	50.00	0.00	50.00		
BWVN		3300000	Trade payables	50.00-	0.00	50.00-		
				0.00	0.00	0.00	*1*	

## CHAPTER 3: CÁU HÌNH QUY TRÌNH MUA HÀNG

### 3.1. Cấu hình doanh nghiệp

#### 3.1.1 Tùy chỉnh company code

Mở Tcode OMSY để Đặt năm tài chính hiện tại cho từng công ty (Company Code). Xác định kỳ tài chính (fiscal year) đang mở để hệ thống hiểu đang làm việc với năm nào.

Tìm kiếm company code BWVN sau đó nhập dữ liệu cấu hình như ảnh

	CoCd	Company Name	Year	Pe	FYr	MP	FYr	LM	ABp	DBp	
<input type="checkbox"/>	BWVN	BluetoothWave Co.	2025	7	2025	6	2024	12	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Giao diện cấu hình năm và kỳ tài chính

**Year** Năm tài chính mà đang thao tác, ở đây là **2025**.

**Pe (Period)** Kỳ kế toán (thường là tháng 1–12 hoặc kỳ đặc biệt) ở đây là kỳ thứ 7 tức tháng 7.

**FYr (Fiscal Year)** Năm tài chính được dùng để tính số

**MP (Month/Period)** Tháng hoặc kỳ cụ thể trong năm tài chính.

**FYr (cột thứ hai)** là năm tài chính trước để so sánh hoặc tham chiếu.

**ABP** cho phép hạch toán các giao dịch tồn kho về kỳ trước. Nếu công ty không muốn cho phép Nhập số về giai đoạn trước, hãy bỏ chọn chỉ báo ABP nếu đã chọn.

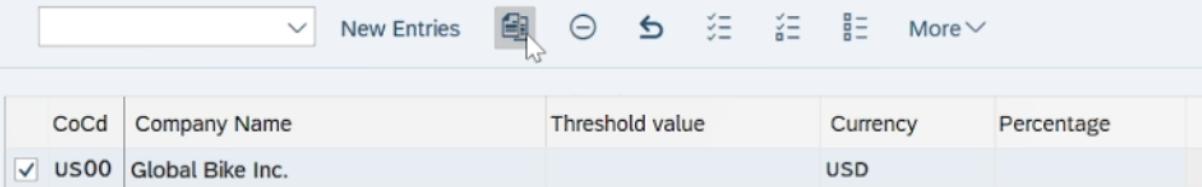
**DBP** ngăn nhập số về giai đoạn trước sau khi giai đoạn nhập số thay đổi.

#### 3.1.2 Tùy chỉnh stochastic block values

Tùy chỉnh stochastic block values bằng cách sử dụng T-Code OMRG. Dùng để thiết lập giá trị ngưỡng của hóa đơn và tỷ lệ phần trăm cho việc chặn ngẫu nhiên hóa đơn đó (stochastic block).

- Giá trị ngưỡng (Threshold Value):** Là mức giá trị hóa đơn tối thiểu để áp dụng tỷ lệ chặn.
- Tỷ lệ phần trăm (Percentage):** Là xác suất mà hóa đơn sẽ bị chặn nếu vượt qua ngưỡng.

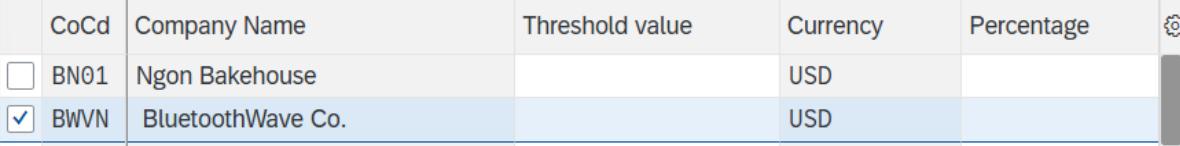
Thực hiện copy cấu hình stochastic block values từ company code US00.



CoCd	Company Name	Threshold value	Currency	Percentage
<input checked="" type="checkbox"/> us00	Global Bike Inc.		USD	

Copy stochastic block values từ US00

Sau đó thực hiện lưu. Ở đây công ty chưa có 2 giá trị stochastic block values là rỗng.



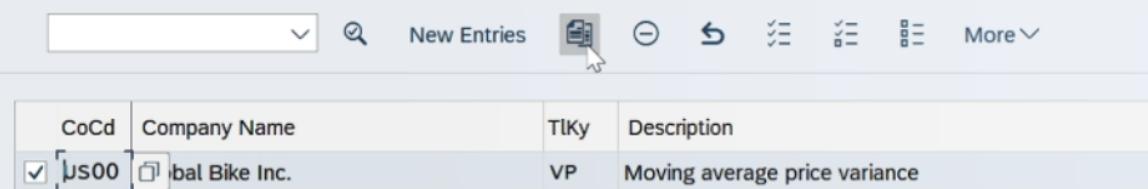
CoCd	Company Name	Threshold value	Currency	Percentage
<input type="checkbox"/> BN01	Ngon Bakehouse		USD	
<input checked="" type="checkbox"/> BWVN	BluetoothWave Co.		USD	

Giao diện kết quả tạo stochastic block value cho BWVN

### 3.1.3 Cài đặt tolerance limits cho tolerance key VP

Đặt tolerance limits cho tolerance key VP bằng cách sử dụng sử dụng T-Code OMR6. Giúp kiểm soát mức chênh lệch cho phép giữa giá hóa đơn (Invoice Price) và giá trung bình di động (Moving Average Price) khi ghi nhận hóa đơn.

Thực hiện copy từ company code US00 tại tolerance key VP. Sau đó chỉnh lại Company code BWVN rồi lưu lại dữ liệu.



CoCd	Company Name	TlKy	Description
<input checked="" type="checkbox"/> us00	Global Bike Inc.	VP	Moving average price variance

Copy **tolerance limits VP** từ US00

Hệ thống sẽ tự sao chép các dữ liệu sau vào tolerance mới:

- Upper Limit % → tỷ lệ % chênh lệch tối đa cho phép
- Lower Limit % → tỷ lệ % chênh lệch thấp nhất
- Absolute Limit → số tiền tuyệt đối cho phép chênh lệch

CoCd	Company Name	TlKy	Description	
<input type="checkbox"/> BWVN	BluetoothWave Co.	VP	Moving average price variance	
<input type="checkbox"/> C236	Stark Industries	VP	Moving average price variance	

Kết quả sau tạo **tolerance limits VP cho BWVN**

### 3.1.4 Tạo Plant

Tạo Plant mới để quản lý vật liệu bằng T-Code OX10. Tạo nơi đại diện cho nhà máy sản xuất, kho hàng trung tâm, địa điểm cung cấp dịch vụ. Tạo 4 plant như trong organization structure: HCB1 và HCB2, HNB1, DNB1.

Copy plant từ MI00 sau đó điều chỉnh tên plant thành các plant của BWVN:

		<input type="button" value="New Entries"/>								
Plnt	Name 1	Name 2								
<input checked="" type="checkbox"/> MI00	DC Miami									

Copy plant MI00

Plant 1 HCB1:

Table View  Edit  Goto  Selection  Utilities  System  Help  

Plant: HCB1  
Name 1:   
Name 2:

Detailed information

Language Key:  English  
Street and House No.:   
PO Box:   
Postal Code:   
City:   
Country/Region Key:  USA  
Region:  Florida  
County Code:   
City Code:   
Tax Jurisdiction:   
Factory Calendar:  USA

Thay đổi dữ liệu thành plant HCB1

Plant 2 HCB2:

## Detailed information

Language Key:	EN	English
Street and House No.:	5341 Blue Lagoon Drive	
PO Box:	<input type="text"/>	
Postal Code:	<input type="text"/> 33126	

## Thay đổi dữ liệu thành plant HCB2

### Plant 3 HNB1:

<input type="button" value="New Entries"/>	<input type="button" value=""/>						
Plant: <input type="text" value="HNB1"/>							
Name 1: <input type="text" value="BWVN_plant_1_HN"/>							
Name 2: <input type="text"/>							

## Detailed information

Language Key:	<input type="text" value="EN"/>	English
Street and House No.:	5341 Blue Lagoon Drive	
PO Box:	<input type="text"/>	
Postal Code:	<input type="text" value="33126"/>	
City:	<input type="text" value="Miami"/>	
Country/Region Key:	<input type="text" value="US"/>	USA

## Thay đổi dữ liệu thành plant HNB1

## Plant 4 DNB1:

Plant:	DNB1
Name 1:	BWVN_plant_1_DN
Name 2:	

#### Detailed information

Language Key:	EN	English
Street and House No.:	5341 Blue Lagoon Drive	
PO Box:		
Postal Code:	33126	
City:	Miami	
Country/Region Key:	US	USA
Region:	FL	Florida
County Code:		

Thay đổi dữ liệu thành plant DNB1

#### 3.1.5 Đăng ký plant cho company code

Công ty có thể đăng ký plant cho company code bằng cách sử dụng T-Code OX18

Nhấp chuột vào New entries, và điền thông tin cần thiết, mã công ty mới là "BWVN".

Assignment Plant - Company Code				
CoCd	PInt	Name of Plant	Company Name	Status
1000	1001	VNBK Plant	VN Bike	
US00	1201	DC Miami	Global Bike Inc.	
US00	1202	DC Miami	Global Bike Inc.	
2800	2810	Poston HCM	Poston 2800	
2800	2820	Poston HN	Poston 2800	
2800	2830	Poston DN	Poston 2800	
9020	9020	Plant 9020	f ffdlk gfdg ;lfgm ;fg	
AH00	AHSG	AHSG G	Anh Huan Co.	
NN07	BB00	TRUNG TÂM BÁN LẺ BÌNH THÀNH	CLOCK COMPANY	
ST68	BD00	Plant SX ST68 tại BD	Vitamilk Inc	
FC01	BD02	Bình Dương	Công ty Phú Hòa An	
FC00	BD06	Bình Dương	4U COMPANY	
VN99	BD09	Nhà máy Phú Hòa An	Công ty Phú Hòa An	

Tạo mới entry

Công ty cần gán từng nhà máy vào mã công ty mới. Công ty có 4 nhà máy cần gán là HCB1, HCB2, HNB1 và DNB1. Sau đó chọn mã công ty "BWVN" và nhấn save để lưu lại thông tin.



Assignment Plant - Company Code



Display



CoCd	Plnt	Name of Plant	Company Name	Status
<input type="checkbox"/> BWVN	HCB1	BWVN_plant_1_HCM	BluetoothWave Co.	
<input type="checkbox"/> BWVN	HCB2	BWVN_plant_2_HCM	BluetoothWave Co.	
<input type="checkbox"/> BWVN	HNB1	BWVN_plant_1_HN	BluetoothWave Co.	
<input type="checkbox"/> BWVN	DNB1	BWVN_plant_1_DN	BluetoothWave Co.	
<input type="checkbox"/>				

Gán các plant vào company

### 3.1.6 Gán Valuation Grouping Code cho plant

Công ty gán valuation group code cho plant bằng cách sử dụng T-Code OMWD. Dùng trong Material Management (MM) để nhóm các Plant có chung cách định giá vật tư.

Nhập Valuation Group Code 0001 cho 4 plant HCB1, HCB2, HNB1, DNB1 đây là mã chuẩn mặc định được SAP cung cấp sẵn để gom nhóm các Plant có chung cách định giá.

	Val. Area	CoCode	Company Name	Chrt/Accts	Val.Grp Code	⚙
<input type="checkbox"/>	HCB1	BWVN	BluetoothWave Co.	GL00	0001	
<input type="checkbox"/>	HCB2	BWVN	BluetoothWave Co.	GL00	0001	

Gán 2 plant HCM vào 0001

	Val. Area	CoCode	Company Name	Chrt/Accts	Val.Grp Code	⚙
<input type="checkbox"/>	HNB1	BWVN	BluetoothWave Co.	GL00	0001	

Gán plant HN vào 0001

	Val. Area	CoCode	Company Name	Chrt/Accts	Val.Grp Code	⚙
<input type="checkbox"/>	DNB1	BWVN	BluetoothWave Co.	GL00	0001	

Gán plant DN vào 0001

### 3.1.7 Gán loại sổ cái vật tư cho các plant mới

Công ty gán loại sổ cái vật tư cho các plant mới bằng cách nhập T-Code OMX3. Để sau này có thể lưu trữ giá trị tồn kho theo ML và chạy Actual Costing

cuối kỳ.

Material Ledger dùng để quản lý giá trị tồn kho vật tư chi tiết hơn, đặc biệt khi dùng Actual Costing. Các loại sổ cái vật tư (Material Ledger Type) xác định cách định giá: Standard price, Moving average price, Actual costing.

Sao chép sổ cái vật tư từ nhà máy có sẵn là MI00:



	Valuation area	Company Code	* Mat. ledger type	Status
<input checked="" type="checkbox"/>	MI00	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI01	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI02	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI03	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI05	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI07	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI11	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MI79	US00	9000	
<input type="checkbox"/>	MU00	DE00	9000	

Sao chép sổ cái vật tư từ MI00

Sao chép cho cả 4 plant đã tạo:

	Valuation area	Company Code	* Mat. ledger type	Status
<input type="checkbox"/>	HCB1	BWVN	9000	
<input type="checkbox"/>	HCB2	BWVN	9000	

Sổ vật tư Plant HCM

	Valuation area	Company Code	* Mat. ledger type	Status
<input type="checkbox"/>	HNB1	BWVN	9000	

Sổ vật tư Plant HN

	Valuation area	Company Code	* Mat. ledger type	Status
<input type="checkbox"/>	DNB1	BWVN	9000	

Sổ vật tư Plant DN

Nhấn save để lưu lại các sổ vật tư tại các plant đã được tạo.

### 3.1.8 Kích hoạt Material Ledger Types cho Material Ledger

Công ty có thể kích hoạt Material Ledger Types cho Material bằng cách sử dụng T-Code OMX1. Sau khi kích hoạt, tất cả Material thuộc Material Type đó sẽ được quản lý bằng Material Ledger.

Sau khi kích hoạt thì Mọi Material thuộc Material Type đó bắt buộc có Material Ledger. Sẽ không thể tạo vật tư mới nếu không có cấu hình ML

Khi công ty muốn tính giá thành thực tế (Actual Costing) hoặc cần quản lý song song nhiều loại giá. Nếu Material Ledger chưa kích hoạt → chỉ dùng Standard price hoặc Moving Average price cơ bản.

Tìm đến các Plant chọn tick vào ML, act sau khi active tất cả vật tư trong Plant bắt buộc quản lý bằng Material Ledger và chọn Price Determine là 2 tức là trong kỳ dùng Standard Price nhưng cuối kỳ tính lại Actual Costing. cho cả 4 plant.

	Valuation Area	Company Code	Mat...	Status	ML Act.	Price Deter.	Price Det. Binding in
<input type="checkbox"/>	HCB1	BWVN	9000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	HCB2	BWVN	9000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>

Mẫu cấu hình Material Ledger Types cho HCB1 và HCB2

### 3.1.9 Kích hoạt Khởi động Sản xuất cho Sổ cái Vật tư (CKMSTART)

Công ty có thể kích hoạt sổ cái vật tư bằng cách sử dụng T-Code CKMSTART. Sau khi CKMSTART, khi tạo vật tư mới (MM01) hoặc thay đổi (MM02), Material Ledger sẽ tự active theo cấu hình. Khi kích hoạt CKMSTART giúp mở khóa tính năng tự động phân bổ chênh lệch giá mua, phụ phí, chi phí sản xuất... để tính Actual Cost chính xác.

Nhập Tên Plant và bỏ mục Background Processing and Test run. Nếu tick Background Processing chương trình chạy ngầm (background job), không hiển thị ngay kết quả trên màn hình. Nếu tick Test run hệ thống chỉ mô phỏng (simulation), KHÔNG ghi thay đổi thật.

\* Plant:

to:

#### Parameters

Exchange Rate Type:

Immediately After Period Chge.:



#### Processing Options

Background Processing:

Test Run:

#### Parallel Processing

Server Group:

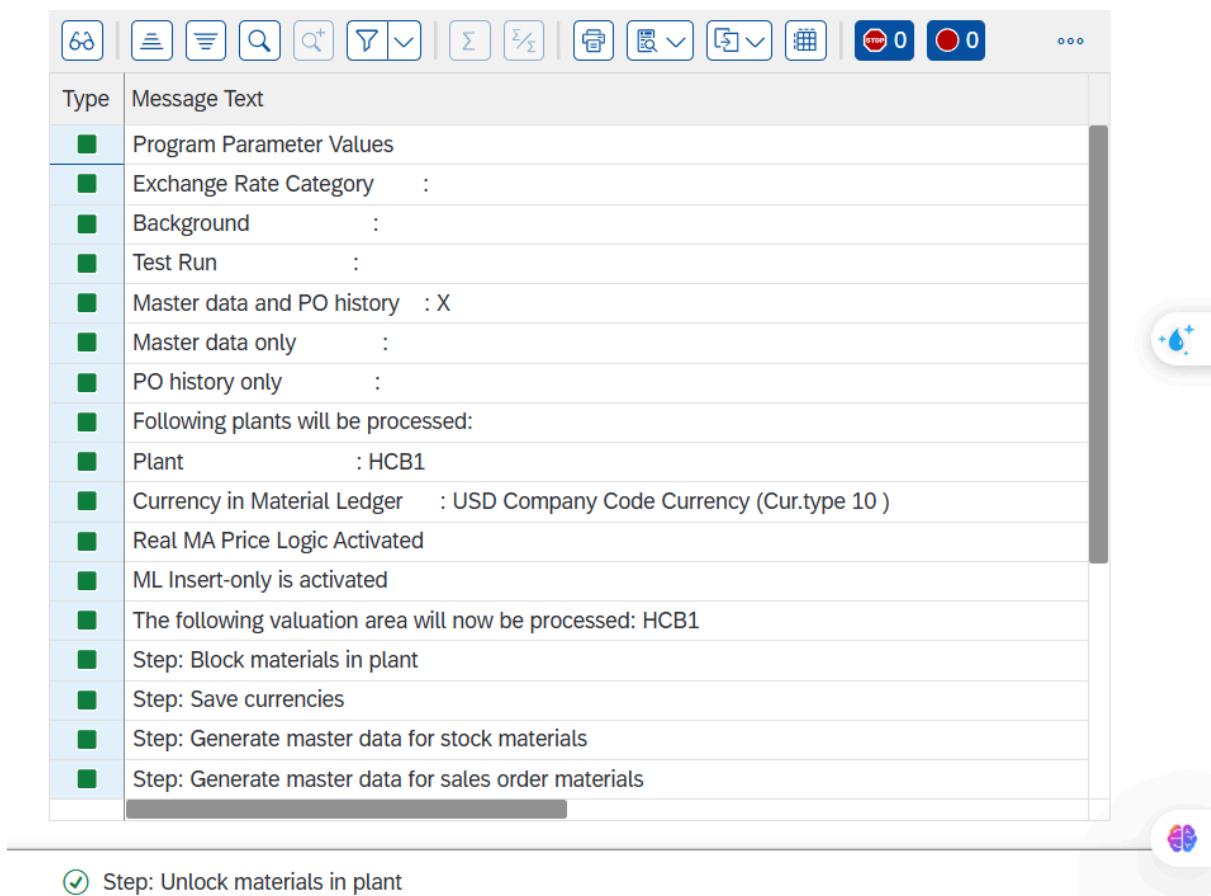
Package Size:



Execute

Thiết lập trước khi chạy khởi động số vật tư của plant HCB1

Sau khi thực hiện xong các bước, nhấn Execute để hoàn tất



Type	Message Text
█	Program Parameter Values
█	Exchange Rate Category : :
█	Background : :
█	Test Run : :
█	Master data and PO history : X
█	Master data only : :
█	PO history only : :
█	Following plants will be processed:
█	Plant : HCB1
█	Currency in Material Ledger : USD Company Code Currency (Cur.type 10 )
█	Real MA Price Logic Activated
█	ML Insert-only is activated
█	The following valuation area will now be processed: HCB1
█	Step: Block materials in plant
█	Step: Save currencies
█	Step: Generate master data for stock materials
█	Step: Generate master data for sales order materials

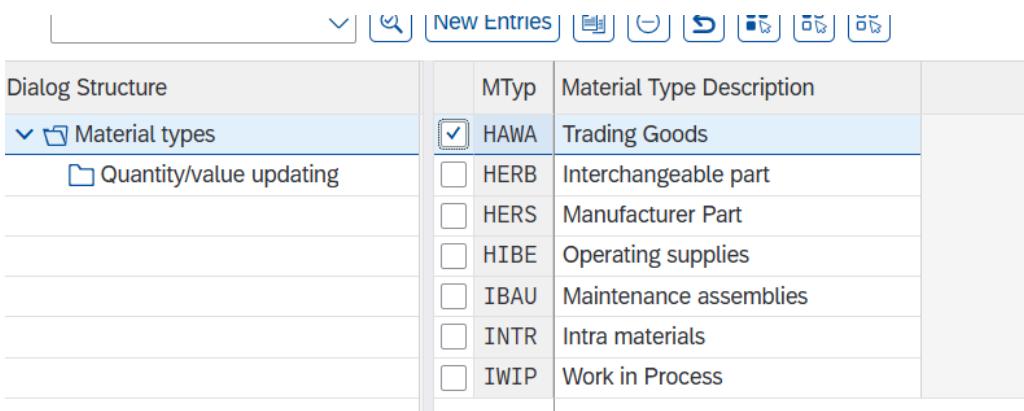
 Step: Unlock materials in plant

Kết quả thành công sau khi chạy khởi động

### 3.1.10. Cập nhật Số lượng và Giá trị (OMS2)

Công ty có thể cập nhật số lượng và giá trị giúp cho BWVN đảm bảo nắm rõ các giá trị tồn kho theo thời gian thực bằng cách sử dụng T-Code OMS2

SAu khi vào tcode OMX2 tìm đến material type HAWA là loại vật tư không sản xuất chỉ mua đi bán lại. Sau đó tick chọn loại vật tư đó.



Dialog Structure	MTyp	Material Type Description
Material types	<input checked="" type="checkbox"/> HAWA	Trading Goods
Quantity/value updating	<input type="checkbox"/> HERB	Interchangeable part
	<input type="checkbox"/> HERS	Manufacturer Part
	<input type="checkbox"/> HIBE	Operating supplies
	<input type="checkbox"/> IBAU	Maintenance assemblies
	<input type="checkbox"/> INTR	Intra materials
	<input type="checkbox"/> IWIP	Work in Process

Chọn loại vật tư HAWA

Mở folder Quantity/value updating để xem cấu hình các plant trong type HAWA. Tìm đến các plant của company code sau đó tick Qty updating và Value updating. Hệ thống sẽ ghi nhận số lượng và giá trị tồn kho theo Plant/Valuation Area khi có giao dịch:

	Val....	Mat...	Qty updating	Value updating	Pipe.mand.	PipeAllo...
<input type="checkbox"/>	HCB1	HAWA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	HCB2	HAWA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kích hoạt Cập nhật số lượng và giá trị cho kho ở HCM

Nhấn save để lưu lại các cấu hình.

### 3.1.11. Tạo Vị trí Lưu trữ cho Nhà máy (OX092)

Công ty có thể cập nhật các vị trí lưu trữ bằng cách sử dụng T-Code **OX092**. Tạo Storage Location là đơn vị nhỏ nhất trong cấu trúc kho của SAP, nằm trong Plant. dùng để phân tách tồn kho theo vị trí vật lý (kho chính, kho phụ, khu vực bảo quản đặc biệt...).

Màn hình sẽ xuất hiện cửa sổ **Determine Work Area: Entry**: Entry và hiện lên Plant là HCA1. Kiểm tra xem có đúng plant mình đang thực hiện không. Sau khi check đúng, nhấn tick.

Determine Work Area: Entry X

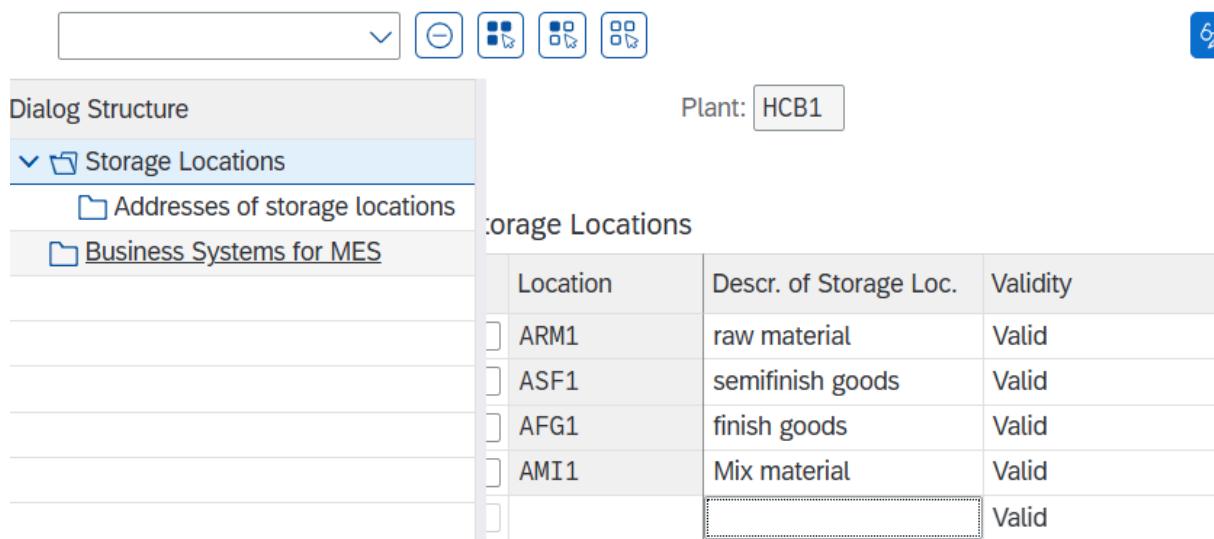
Field Name	Work Area
Plant:	<input type="text" value="HCB1"/> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px;"> </span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px;"> </span>
<span style="border: 1px solid #0070C0; padding: 2px 10px; color: #0070C0; border-radius: 5px;">✓</span> <span style="color: #0070C0;">Further select cond.</span> <span style="margin-left: 10px;">Append</span> <span style="margin-left: 10px;"><span style="border: 1px solid #ccc; padding: 0 5px;"> </span></span> <span style="margin-left: 10px;">X</span>	

Bắt đầu tạo sloc cho plant HCB1.

Chọn new entry sau đó nhập các Storage Location đã xác định trong organization data vào cả 4 plant đều có 4 kho ARM1 là nguyên liệu thô, ASF1 là bán thành phẩm,

AFG1 là thành phẩm, AMI1 vật liệu pha tạp.

ARM1 là nguyên liệu thô, ASF1 là bán thành phẩm, AFG1 là thành phẩm, AMI1 vật liệu pha tạp



Location	Descr. of Storage Loc.	Validity
ARM1	raw material	Valid
ASF1	semifinish goods	Valid
AFG1	finish goods	Valid
AMI1	Mix material	Valid
		Valid

Tạo 4 sloc cho plant HCB1

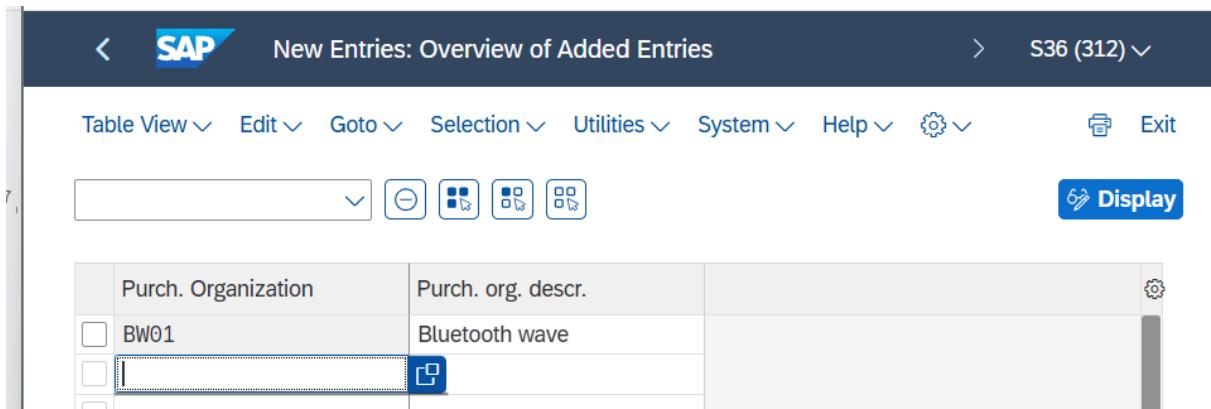
Nhấn nút save để lưu các kho đã tạo cho plant

Thực hiện tương tự với ba kho còn lại HCB2, HNB1, DNB1.

### 3.1.12. Tạo Purchasing Organization

Purchasing Organization (Purch. Org) trong SAP là tổ chức mua hàng – một đơn vị tổ chức chịu trách nhiệm mua sắm vật tư/dịch vụ cho công ty. Có trách nhiệm đàm phán hợp đồng với nhà cung cấp, tạo và quản lý Purchase Order, quản lý điều khoản giá cả, chiết khấu, liên kết với Company Code & Plant để đảm bảo luồng mua hàng chuẩn

Công ty có thể tạo purchasing organization bằng cách sử dụng T-Code OX08. Nhấn chọn New entries sau đó điền Purch.organization cho công ty mình là **AR01** và Purch.org.descr để mô tả chi tiết. Sau đó nhấn Save để lưu lại.



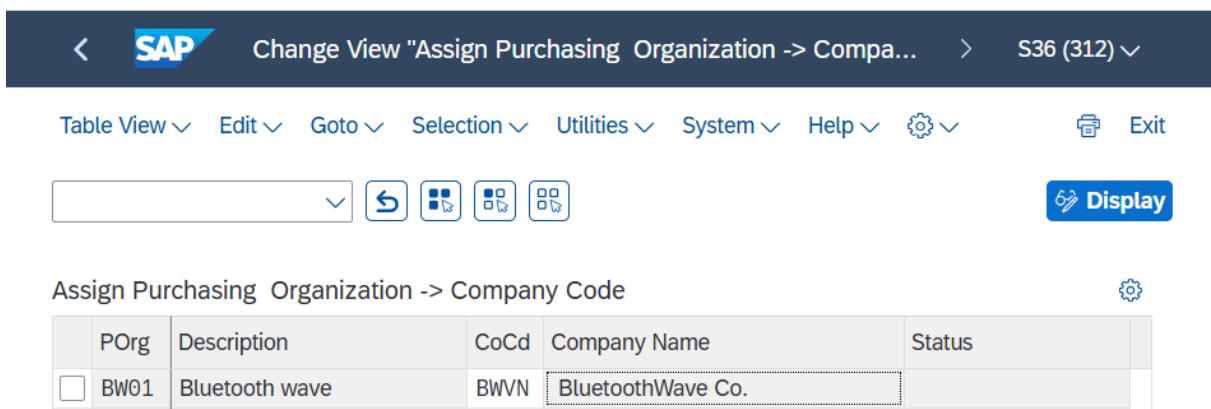
Purch. Organization	Purch. org. descr.
<input type="checkbox"/> BW01	Bluetooth wave
<input type="checkbox"/>	Bluetooth wave

Tạo purchasing organization BW01

### 3.1.13. Gán Purchasing Organization cho Company code

Công ty có thể gán purchasing organization BW01 cho company code BWVN bằng cách sử dụng T-Code OX01.

Tìm đến Purchasing Organization BW01 và gán company code BWVN vào.



POrg	Description	CoCd	Company Name	Status
<input type="checkbox"/> BW01	Bluetooth wave	BWVN	BluetoothWave Co.	

Nhấn nút save để lưu cấu hình.

### 3.1.14. Gán Purchasing Organization cho Plant

Công ty có thể gán purchasing organization cho plant bằng cách sử dụng T-Code OX17.

Nhấn chọn New entries sau đó điền POrg cho công ty mình là **BW01**, Plnt là **HCB1, HCB2, HNB1, DNB1** rồi nhấn Save để lưu lại.

POrg	Description	Plnt	Name 1	Status
<input type="checkbox"/>	BW01 Bluetooth wave	HCB1	BWVN_plant_1_HCM	
<input type="checkbox"/>	BW01 Bluetooth wave	HCB2	BWVN_plant_2_HCM	
<input type="checkbox"/>	BW01 Bluetooth wave	HNB1	BWVN_plant_1_HN	
<input type="checkbox"/>	BW01 Bluetooth wave	DNB1	BWVN_plant_1_DN	
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				

Thêm các plant vào Purchasing Organization

### 3.1.15. Tạo Purchasing Group

Purchasing Group là nhóm hoặc cá nhân phụ trách mua hàng. Đây không phải là một đơn vị tổ chức như Purchasing Organization, mà chỉ là một mã đại diện cho người hoặc bộ phận đảm nhận nhiệm vụ mua sắm. Purchasing Group được sử dụng để xác định rõ ai chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động mua hàng và đồng thời đóng vai trò là tiêu chí phục vụ phân tích, báo cáo tình hình mua sắm.

Công ty có thể tạo purchasing group bằng cách sử dụng T-Code OME4.

Dùng T-Code **OME4** để tạo purchasing group. Nhấn chọn New entries sau đó điền Purch.group cho công ty mình là **S01** và Des.Pur.Grp để mô tả chi tiết. Sau đó nhấn Save để lưu lại.

Pu...	Desc. Pur. Grp	Tel.No. Pur.Grp	Fax Number	Teleph
<input type="checkbox"/>	S01 South			

Tạo Purchasing Group cho khu phía nam

Làm tương tự cho Purchasing Group NA1.



Pu...	Desc. Pur. Grp	Tel.No. Pur.Grp	Fax number	Telephone	Extension	E-Mail Address
<input type="checkbox"/>	NA1 North					

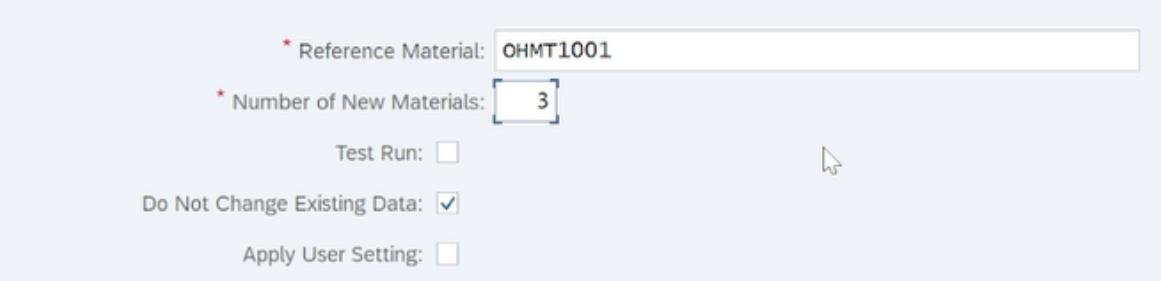
Tạo Purchasing Group cho khu phía bắc

### 3.2. Process configuration

#### 3.2.1. Tạo mã hàng

Công ty có thể tạo mã 3 hàng bằng cách sử dụng T-Code MMCC.

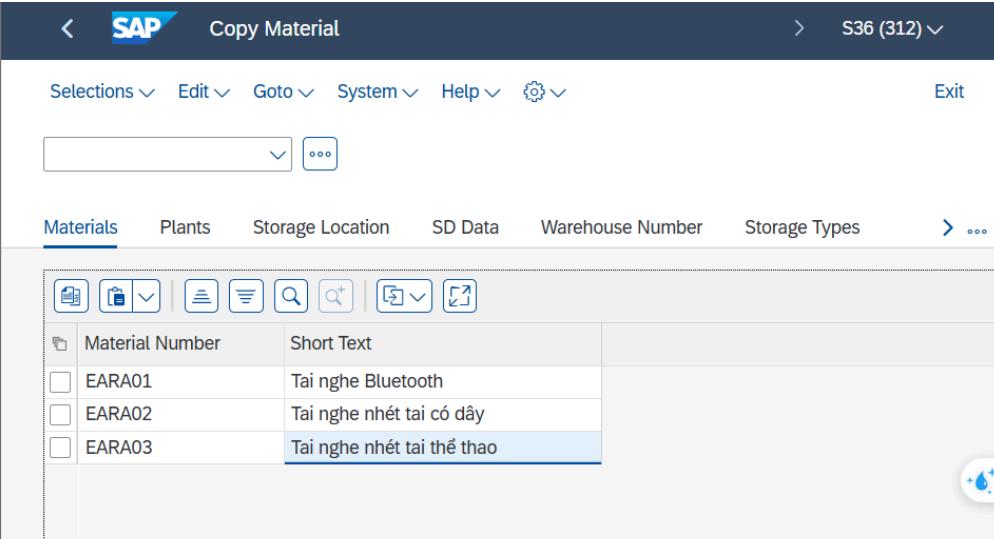
Ở trường Reference Material điền OHMT1001, Number of New Materials là 3, bỏ tick Test Run và nhấn Execute.



\* Reference Material: OHMT1001  
\* Number of New Materials: 3  
Test Run:   
Do Not Change Existing Data:   
Apply User Setting:

mẫu mã hàng tham khảo

Điền vào Material Number mã hàng và Short Text là mô tả, sau đó bấm Execute.



Materials	Plants	Storage Location	SD Data	Warehouse Number	Storage Types	...
Material Number	Short Text					
EARA01	Tai nghe Bluetooth					
EARA02	Tai nghe nhét tai có dây					
EARA03	Tai nghe nhét tai thể thao					

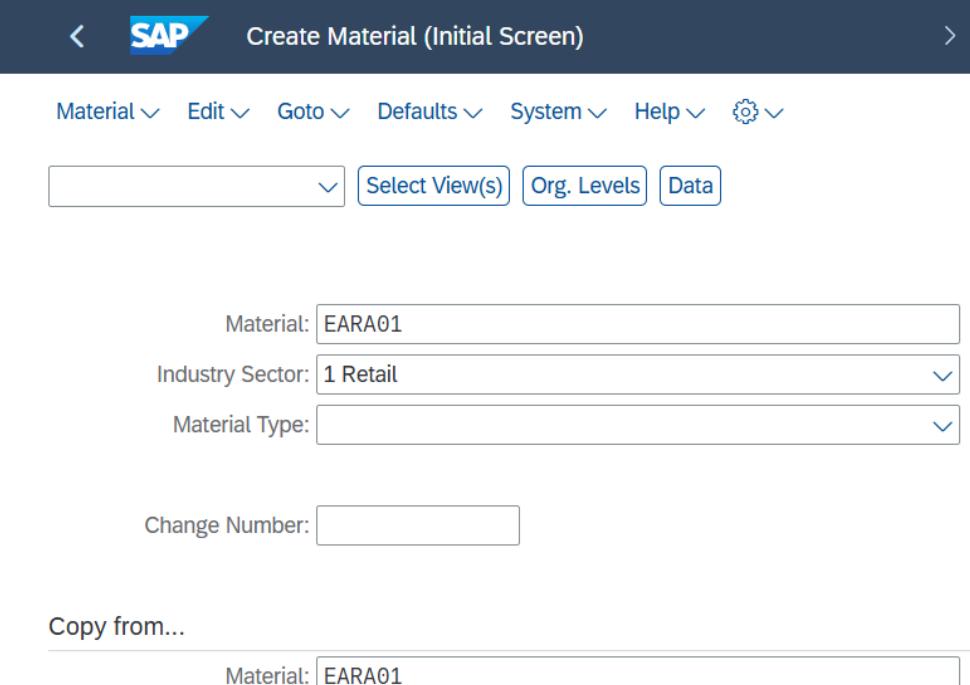
Thêm các mã hàng

### 3.2.2. Mở rộng mã hàng cho Plant

Công ty có thể mở rộng mã hàng cho Plant bằng cách sử dụng T-Code MM01. Material vừa tạo đã tồn tại trong hệ thống nhưng chưa được gán cho Plant mới, dùng MM01 để gán mã hàng cho plant mong muốn.

Nhập mã EARA01 vào mục Material. và chọn loại ngành là retail (bán lẻ).

Copy from Material: EARA01. Nghĩa là copy dữ liệu từ chính Plant gốc.

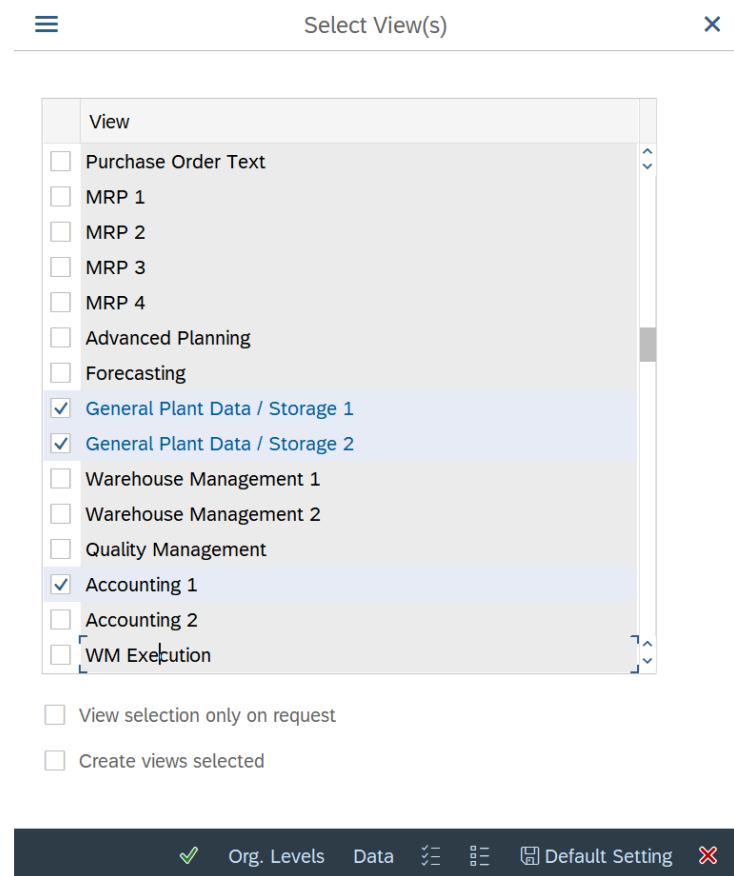


The screenshot shows the SAP Create Material (Initial Screen) interface. At the top, the SAP logo is on the left, and the title 'Create Material (Initial Screen)' is in the center. On the right, there is a navigation bar with 'S36 (312)'. Below the title, there is a toolbar with buttons for 'Material', 'Edit', 'Goto', 'Defaults', 'System', 'Help', and a gear icon. To the right of the toolbar is an 'Exit' button. Below the toolbar, there are three buttons: 'Select View(s)', 'Org. Levels', and 'Data'. The main area contains three input fields: 'Material' with value 'EARA01', 'Industry Sector' with value '1 Retail', and 'Material Type'. Below these fields is a 'Change Number' input field. At the bottom, there is a 'Copy from...' section with a 'Material' input field containing 'EARA01'.

Nhập mã EARA01 vào mục Material.

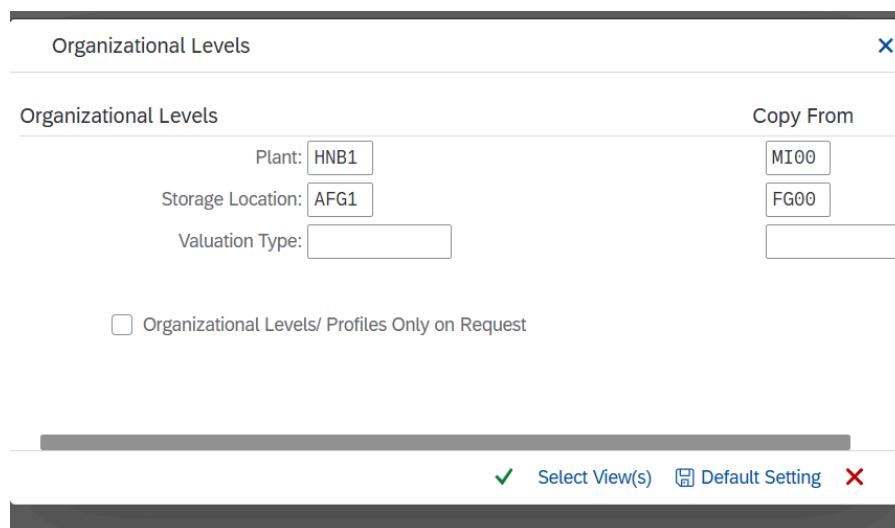
Chọn View xem, ta chọn General Plant Data/Storage 1, General Plant Data/Storage 2 và Accounting 1. Sau đó Enter.

- General Plant Data/Storage 1 → chứa thông tin kho lưu trữ, điều kiện bảo quản theo Plant.
- General Plant Data/Storage 2 → chứa dữ liệu bổ sung về lưu kho, thời gian lưu kho tối đa, v.v.
- Accounting 1 → chứa dữ liệu kế toán cho Plant, bao gồm valuation class, price control và giá tiêu chuẩn.



Chọn View xem MM01

Khi xuất hiện Popup Organizational Levels, nhập vào Plant và Sloc muốn mở rộng mã hàng lần lượt là HNB1 và AFG1 và ở mục Copy from nhập lần lượt là MI00 và FG00. Sau đó nhấn tick để tiếp tục.



Popup Organizational Levels trong MM01

Điều chỉnh giá phù hợp trong tab accounting 1:

The screenshot shows the SAP interface for creating a material. The title bar says 'Create Material EARA01 (Trading Goods)' and the top right shows 'S36 (312)'. The menu bar includes 'Material', 'Edit', 'Goto', 'Environment', 'System', 'Help', and icons for 'Org. Levels', 'Check Screen Data', 'Lock', and 'More'. Below the menu is a toolbar with buttons for 'Additional Data', 'Org. Levels', 'Check Screen Data', 'Lock', and 'More'. The main content area has tabs: 'Warehouse Mgmt 1', 'Warehouse Mgmt 2', 'Quality management', 'Accounting 1' (which is selected and underlined), and '...'. The 'Accounting 1' tab contains two sections: 'General Valuation Data' and 'Prices and Values'. In 'General Valuation Data', fields include 'Total Stock' (0), 'Base Unit' (EA each), 'Division' (AS), 'Valuation Cat.' (empty), 'Valuation Class' (3100), 'Valuated UoM' (unchecked), 'VC: Sale Ord. Stk.' (empty), 'ML Act.' (checked), 'Project Stock VC' (empty), and 'Price Determ.' (2 Transaction-Based). In 'Prices and Values', fields include 'Currency Type' (Company Code Currency), 'Ledger' (0L), 'Currency' (Company Code Currency), 'Valuation View' (Legal), 'Currency Key' (USD), and 'Standard Price' (200). A note at the bottom says 'view tab accounting 1'.

Bấm save để lưu lại toàn bộ cấu hình

### 3.2.3. Kiểm tra mã hàng

Công ty có thể kiểm tra các mã hàng đã đủ chưa bằng cách sử dụng T-Code MM60. Nhập Plant của mình là HNB1 để xem toàn bộ mã hàng trong plant đó sau đó nhấn Execute.

Database Selections

Material:	<input type="text"/>	to:	<input type="text"/>	<input type="button" value="↗"/>
Plant:	<input type="text" value="HNA1"/>	to:	<input type="text"/>	<input type="button" value="↗"/>
Material type:	<input type="text"/>	to:	<input type="text"/>	<input type="button" value="↗"/>
Material group:	<input type="text"/>	to:	<input type="text"/>	<input type="button" value="↗"/>
Created by:	<input type="text"/>	to:	<input type="text"/>	<input type="button" value="↗"/>
Valuated materials only: <input checked="" type="checkbox"/>				

## Kiểm tra mã hàng trong plant HNB1

Materials List		S36 (312) ▾	
List ▾		Edit ▾	
List	Plant	Val. Type	Material Description
EARA01	HNB1		Tai nghe Bluetooth
			Last Change
			07/15/2025
			MTyp
			HAWA
			Material C
			SFTY

## Các material trong plant HNB1

### 3.2.4. Tăng tồn kho cho mã hàng

Công ty có thể Tăng tồn kho cho mã hàng EARA01 bằng cách sử dụng T-Code MIGO.

Tăng tồn kho nhận hàng theo kiểu other. Tăng tồn kho 500 cho mặt hàng EARA01 tại plant HNB1 Sloc AFG1.

Goods Receipt Other - Learn-309 Learn-309

Goods Receipt ▾ Settings ▾ System ▾ Help ▾ ⚙ ▾

Hide Overview Services for Object ▾ ⚙

A01 Goods Receipt ▾ R10 Other ▾

Receipt w/o PO 501

My Documents

- Purchase Orders
  - 4500002506
  - 4500000739
- Orders
  - Blank
- Reservations
  - Blank
- Material Documents
  - 4900042038
  - 4900042039
  - 5000002750
  - 5000000897
- Held Data
  - Blank

General

Document Date: 07/15/2025

Posting Date: 07/15/2025

Material Slip:

Doc. Header Text:

1 Individual Slip

Line	Mat. Short Text	Wa...	OK	Qty in UnE	EUn	SLoc	G...	S...	B...	V...	M...	D...	S...	Pint
1	Tai nghe Bluetooth	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	500	EA	finish goods	501	+	501					BWVN_plant...
							501		501					
							501		501					
							501		501					

Line 1: Tai nghe Bluetooth, Qty in UnE: 500, Unit: EA, Location: finish goods

Buttons:

Giao diện tăng tồn kho EARA01

Ghi nhận chứng từ tăng tồn kho

Material document 4900043347 posted [View Details](#)

### 3.2.5. Mở rộng Vendor

Công ty có thể mở rộng Vendor bằng cách sử dụng T-Code BP

Mở rộng vendor 107001 cho company code BWVN.

Worklist Find

Business Partner: 30002

\* Find: 1 Business Partner

\* By: 8 Supplier Number

Supplier Number: 107001

Max. hits: 100 Start

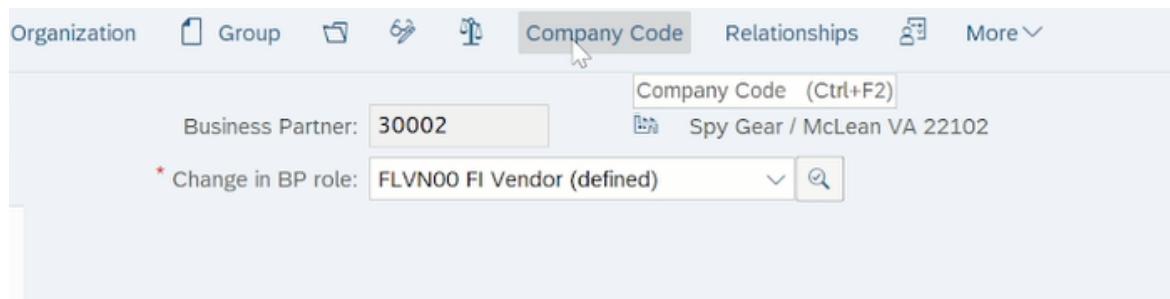
Business Partner	Description
30002	Spy Gear / McLean VA 22102

1 Business Partner Found

Tìm kiếm vendor 107001

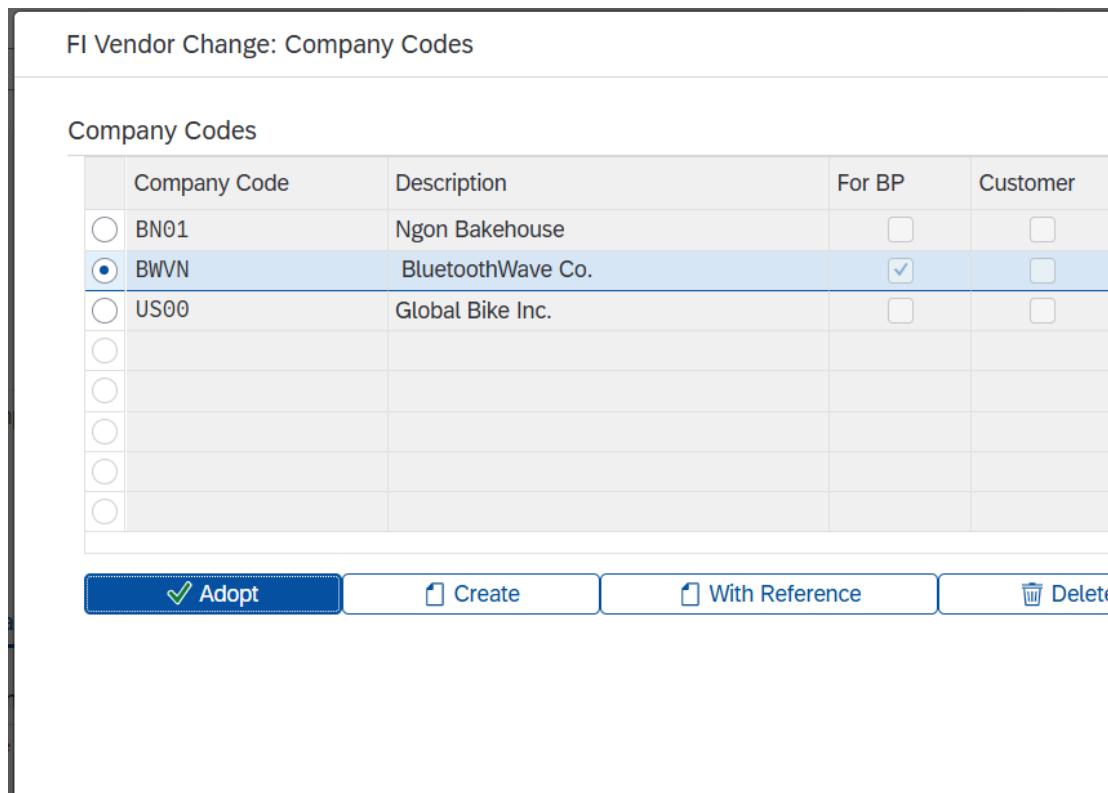
Chọn role FVLN00 là role dùng cho dữ liệu kê toán của Vendor theo từng Company

Code.



Chọn company code để tiến hành extend

Chọn BWVN để adopt



The screenshot shows the 'FI Vendor Change: Company Codes' screen. The title is 'FI Vendor Change: Company Codes'. The table is titled 'Company Codes' and has columns: Company Code, Description, For BP, and Customer. The table contains the following data:

	Company Code	Description	For BP	Customer
<input type="radio"/>	BN01	Ngon Bakehouse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	BWVN	BluetoothWave Co.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	US00	Global Bike Inc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>				

At the bottom, there are buttons: 'Adopt' (highlighted in blue), 'Create', 'With Reference', and 'Delete'.

giao diện adopt company code

Nhập Company code BWVN để extend vendor 107001 cho company code đó. Nhập reconciliation account là 3300000 là tài khoản phải trả thương mại.

SAP Display Organization: 107001, role FI Vendor > S36 (312) ▾

Business Partner ▾ Edit ▾ Goto ▾ Extras ▾ Environment ▾ System ▾ Help ▾ ⚙ ▾ Exit

Business Partner: 107001 Spy Gear / McLean VA 22102

\* Display in BP Role: FLVN00 FI Vendor ▾

Company Code: BWVN  BluetoothWave Co.

Customer:

Supplier: 107001

Management Vendor: Payment Transactions Vendor: Correspondence > ...

Reconciliation acct: 3300000 Trade payables

Head Office:

Sort key:

Authorization Group:

Nhập company code để extend cho BWVN

Nhấn save để lưu lại cấu hình.

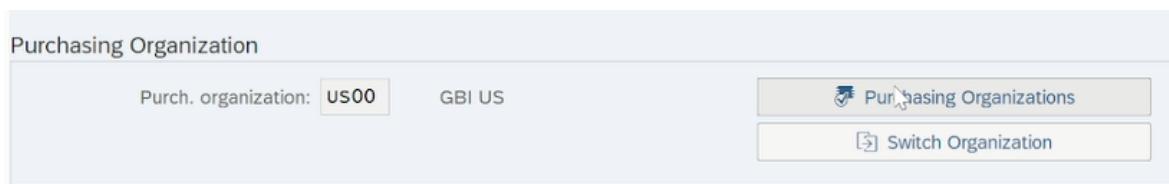
Thay đổi role thành FVLN01 là role dùng cho dữ liệu mua hàng của Vendor theo từng Purchasing Organization sau đó chọn Purchasing.

Business Partner: 30002 Spy Gear / McLean VA 22102

\* Change in BP role: FVLN01 Vendor (defined) ▾

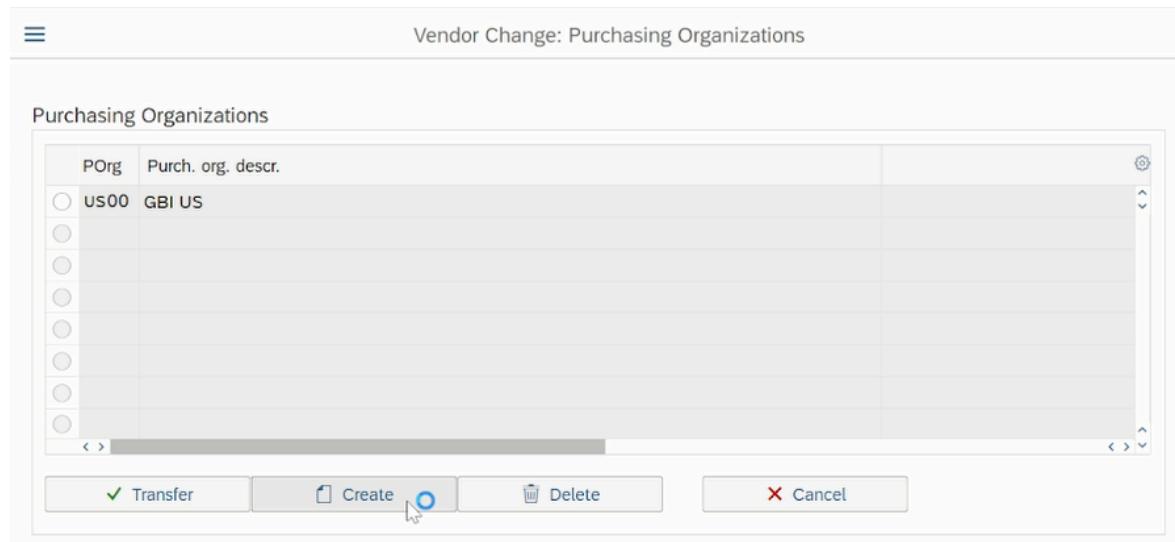
Đổi role FVLN01

Nhấn vào nút Purchasing Organizations để tiến hành extend purchasing organization cho vendor.

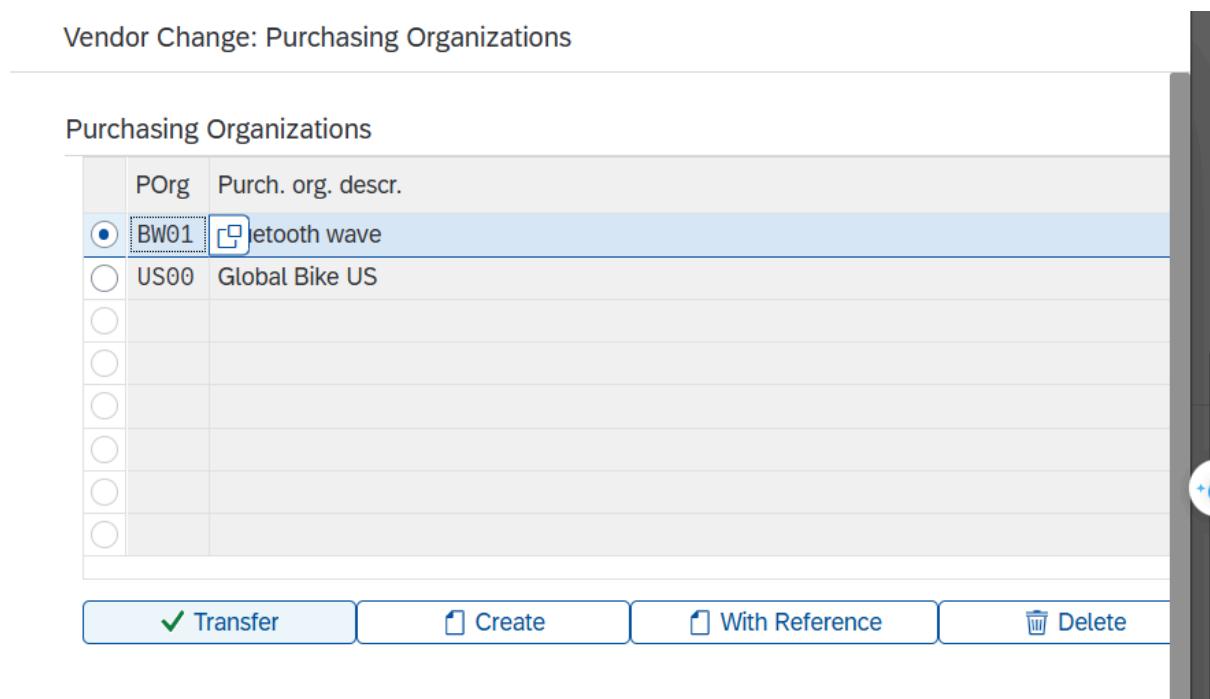


### Chọn Purchasing Organizations

Thêm mới Purchasing Organizations trong popup bằng cách ấn nút create.



Thêm Org BW01 của BWVN vào sao đó nhấn transfer.



Ở Tab Purchasing Data, điền vào Order Currency là **USD**. Sau đó nhấn Save

The screenshot shows the SAP Fiori Purchasing Data interface. At the top, there are three tabs: 'Purchasing Data' (selected), 'Partner Functions', and 'Additional Purchasing Data'. Below the tabs, the section 'Conditions' is displayed. It includes fields for 'Order currency' (set to 'USD') and 'Payment terms' (a dropdown menu). A cursor is hovering over the 'Payment terms' field.

Sau đó nhấn save để hoàn thành extend Purchasing Organizations BW01 cho vendor 107001

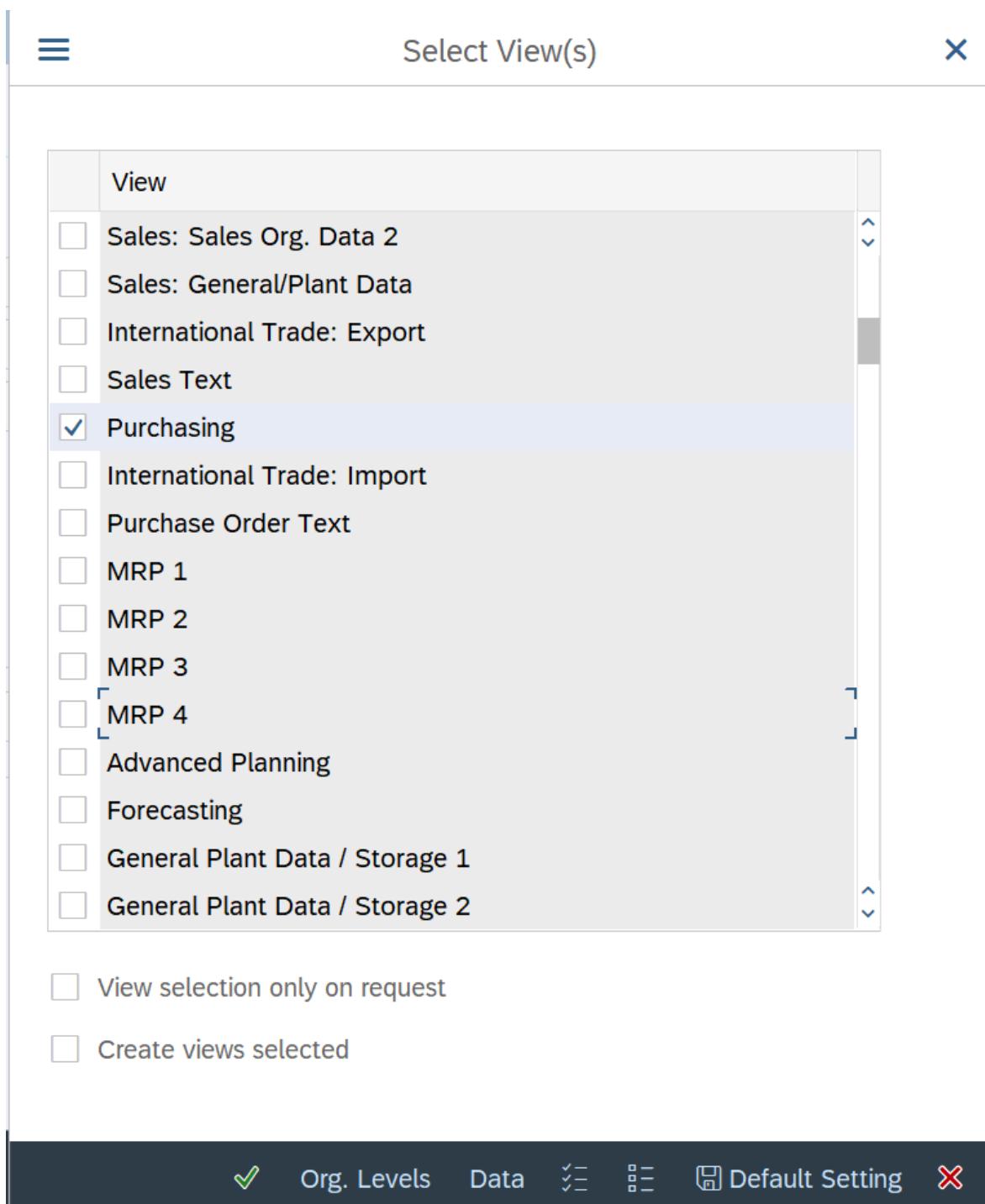
### 3.2.6. Mở rộng mã hàng để mua

Công ty có thể mở rộng mã hàng để mua bằng cách sử dụng T-Code MM01. Một Material có thể đã tồn tại, nhưng chưa có dữ liệu Purchasing cho Plant hoặc Purchasing Org. Cho nên T-Code có thể thực hiện điều đó.

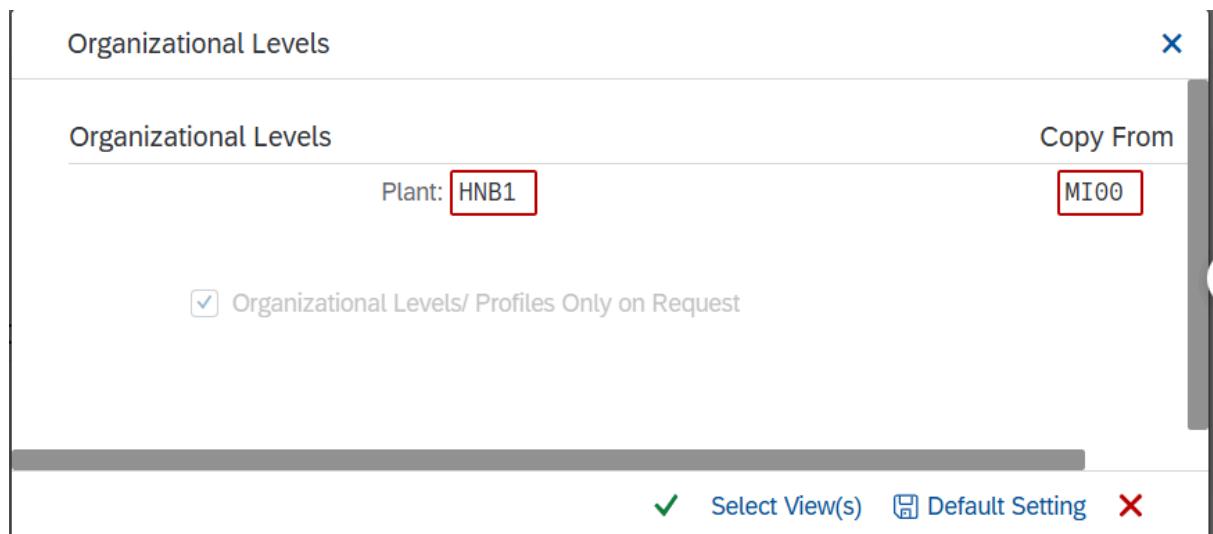
Ở đây tiến hành mở rộng cho sản phẩm EARA01.

The screenshot shows the SAP MM01 - Create Material (Initial Screen). The top bar includes the SAP logo, the title 'Create Material (Initial Screen)', and a navigation bar with 'S36 (312)'. Below the title are buttons for 'Material', 'Edit', 'Goto', 'Defaults', 'System', 'Help', and 'Exit'. There are also buttons for 'Select View(s)', 'Org. Levels', and 'Data'. The main area contains fields for 'Material' (set to 'EARA01'), 'Industry Sector' (set to '1 Retail'), and 'Material Type' (set to 'HAWA Trading Goods'). Below these is a 'Change Number' field and a 'Copy from...' section with a 'Material' field set to 'EARA01'. A small circular icon with a plus sign is visible on the right.

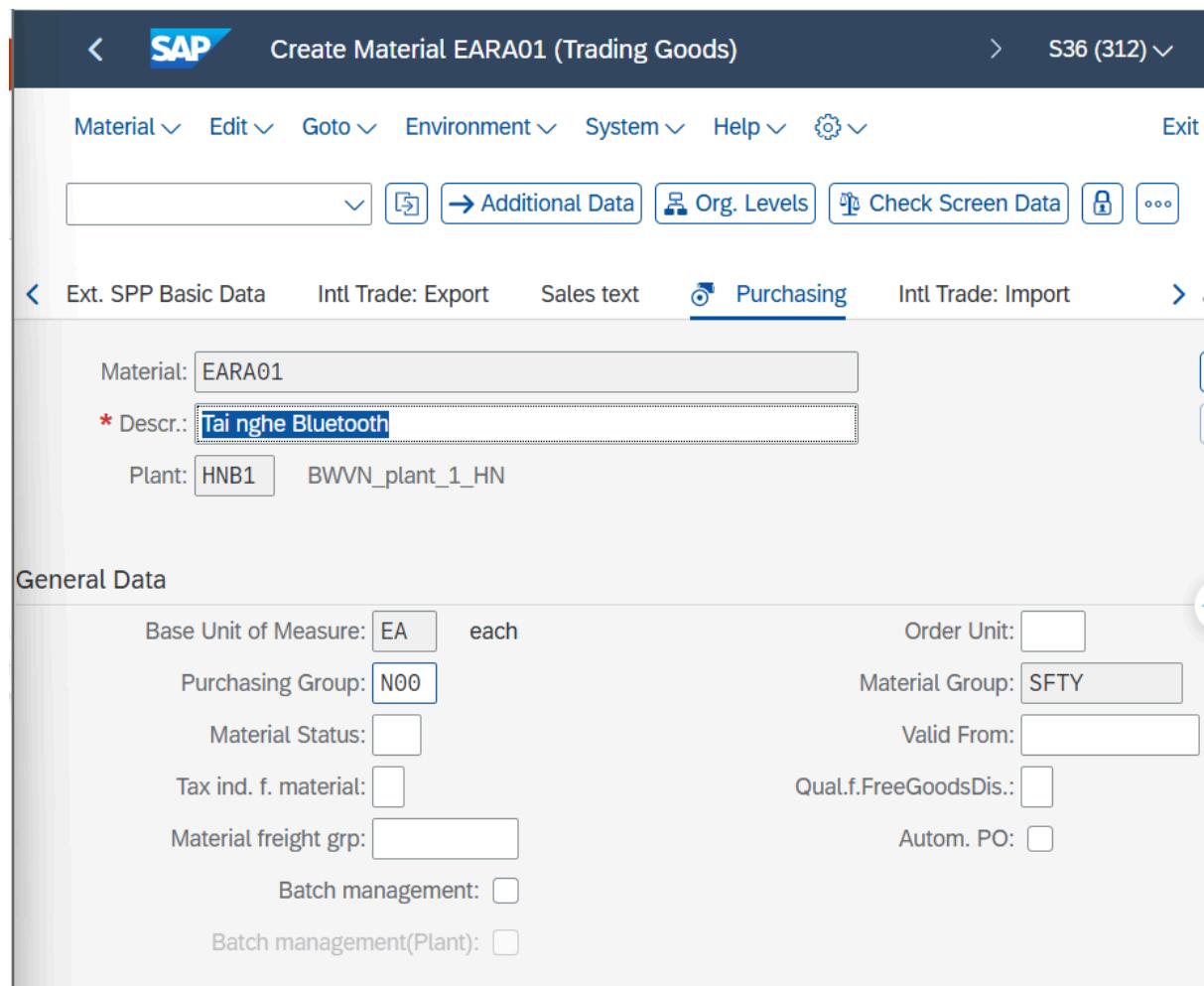
Trong view chọn purchasing để cấu hình các phần đã nêu trong quy trình mua hàng:



Khi xuất hiện Popup Organizational Levels, nhập Plant **HNA1** và Copy from Plant **MI00**. Sau đó nhấn Lưu. Mở rộng mã hàng EARA01 cho HNB1 copy dựa trên plant MI00.



Sau đó nhấn lưu. Kết quả mã hàng EARA01 trong plant HNB1 được gán thêm purchasing group là N00.



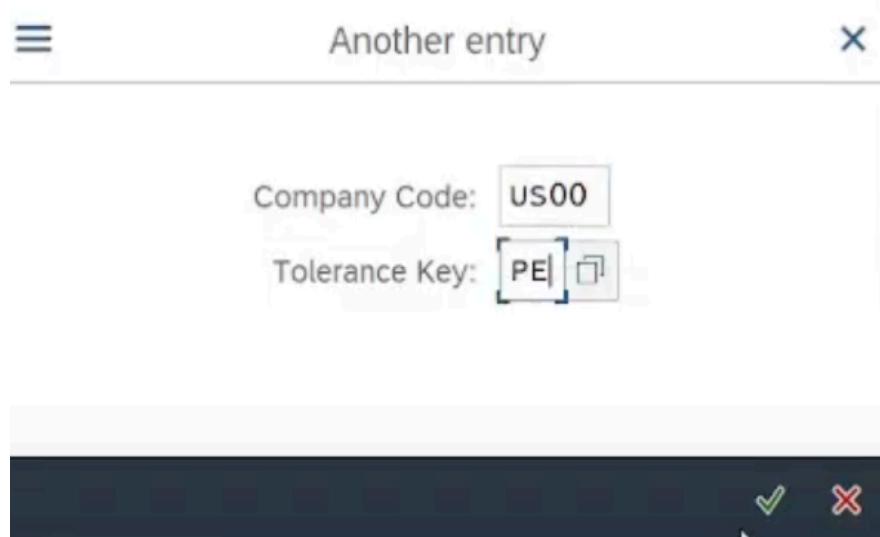
### 3.2.7. Cài đặt tolerance limits cho tolerance key PE

Tolerance Limit (Giới hạn dung sai) cho Purchase Order dùng để kiểm soát chênh lệch giá khi nhập hàng (Goods Receipt) hoặc khi nhận hóa đơn (Invoice Verification).

Tolerance Key PE = Price Variance. Cho phép mức chênh lệch giá tối đa (%) hoặc số tiền so với giá PO.

Công ty có thể đặt Tolerance Limit cho Purchase Order bằng cách sử dụng T-Code SPRO.

Dùng T-Code SPRO để cài đặt tolerance limits cho tolerance key PE. Sau đó nhấp vào nút SAP Reference IMG và tìm tới đường dẫn Materials Management – Purchasing – Purchase Order – nhập chuột phải vào Set Tolerance Limits for Price Variance- Chọn edit activity. Sau đó chọn Position, sau đó điền Company Code của công ty GBI là US00 và Tolerance Key là PE.



Tick chọn vào CoCd **US00** với TlKy là **PE** và chọn biểu tượng Copy as.

Tiếp theo chỉnh sửa Company Code lại là của công ty mình BWVN nhập lower Kiểm tra giá thấp hơn PO và upper limit Kiểm tra giá cao hơn PO cho key. Sau đó Enter.

SAP Change View "Tolerance Limits": Details S36 (312) ▾

Table View ▾ Edit ▾ Goto ▾ Selection ▾ Utilities ▾ System ▾ Help ▾  ▾  Exit

Tolerance Key:  Price variance: purchasing  
 Company Code:  BluetoothWave Co.  
 Amounts in:  United States Dollar

<b>Lower Limit</b>	
<b>Absolute</b>	<b>Percentage</b>
<input checked="" type="radio"/> Do Not Check <input type="radio"/> Check Limit	<input type="radio"/> Do Not Check <input checked="" type="radio"/> Check Limit
Value: <input type="text" value="100"/>	Tolerance Limit %: <input type="text" value="20.00"/>
<b>Upper Limit</b>	
<b>Absolute</b>	<b>Percentage</b>
<input checked="" type="radio"/> Do Not Check <input type="radio"/> Check Limit	<input type="radio"/> Do Not Check <input checked="" type="radio"/> Check Limit
Value: <input type="text" value="1000"/>	Tolerance Limit %: <input type="text" value="10.00"/>

Khi ra ngoài tick chọn company code BWVN sau đó save để lưu lại tolerance key đã cấu hình.

SAP Change View "Tolerance Limits": Overview S36 (312) ▾

Table View ▾ Edit ▾ Goto ▾ Selection ▾ Utilities ▾ System ▾ Help ▾  Exit

  New Entries                      <img alt="display icon"

Sau đó chọn Item Overview. Điện Material là EARA01 Giường đơn, PO quantity là 500, Deliv. Date chọn 30/07/2025, Net price là 200, Plant là HNB1 và Stor. Location là AFG1. Sau đó bấm Enter và Save.

The screenshot shows the SAP Create Purchase Order interface. The header displays 'SAP Create Purchase Order' and 'S36 (312)'. The main area shows a table for item entry. The first row contains the material number EARA01, description 'Tai nghe Bluetooth', quantity 500, unit EA, delivery date 07/15/2025, net price 200.00, and plant BWVN. The table also includes columns for OUn, C, Deliv. Date, Net Pr..., Curr..., Per, OPU, Matl. Group, Plant, Stor. Location, and Safety G... (with a note 'finish goods'). Below the table are buttons for 'Default Values', 'Add Planning', and 'Update'. At the bottom, there are tabs for Material Data, Quantities/Weights, Delivery Schedule, Delivery, Invoice, Conditions (selected), Texts, Delivery Address, Confirmations, Condition Control, and Retail. The 'Conditions' tab shows a quantity of 500 EA and a net amount of 100,000.00 USD.

Sau khi ấn post, purchasing order được tạo ra

Standard PO created under the number 4500003647

### 3.3.2 Tạo Goods Receipt cho nguyên vật liệu

Dùng T-Code “MIGO” để tạo Goods Receipt. Chọn ô bên góc phải A01 Goods Receipt và R01 purchasing order nhập order number 4500003647 nhấn enter. Xuất hiện dòng dữ liệu về sản phẩm đã order. Tick vào cột OK sau đó nhấn post.

The screenshot shows the SAP Goods Receipt Purchase Order interface. The header displays 'SAP Goods Receipt Purchase Order 4500003647 - Learn-309 Learn-309' and 'S36 (312)'. The main area shows a table for goods receipt entry. The first row contains the material number EARA01, description 'Tai nghe Bluetooth', quantity 500, unit EA, and plant BWVN. The table also includes columns for OUn, C, Deliv. Date, Net Pr..., Curr..., Per, OPU, Matl. Group, Plant, Stor. Location, and Safety G... (with a note 'finish goods'). Below the table are buttons for 'Default Values', 'Add Planning', and 'Update'. At the bottom, there are tabs for General (selected), Vendor, and Lines. The 'General' tab shows a document date of 07/15/2025, delivery note, supplier Spy.Gear, and header text. The 'Lines' tab shows the material details and quantity 500.

Sau khi post sẽ xuất ra chứng từ ghi nhận nhập hàng

Material document 5000004178 posted

### 3.3.3 Xem tình hình tồn kho

Công ty có thể xem tình hình tồn kho bằng cách sử dụng T-Code MMBE.

Để xem tình hình tồn kho ta dùng T-Code “MMBE”. Ta muốn xem Giường đơn tồn kho bao nhiêu thì nhập Material là EARA01 và Plant HNB1, sau đó bấm Execute.

Stock Overview: Company Code/Plant/Storage Location/...

Program  Edit  Goto  System  Help   Exit

Database Selections

Material:

Plant:  to:

Storage Location:  to:

Batch:  to:

Database Selections

Stock Segment:  to:

Stock Type Selection

Also Select Special Stocks

Also Select Stock Commitments

List Display

Dữ liệu tồn kho được hiển thị

The screenshot shows the SAP Stock Overview: Basic List interface. At the top, there is a navigation bar with links for List, Edit, Goto, Extras, Environment, System, Help, and a gear icon. Below the navigation bar is a search bar with a dropdown arrow, a magnifying glass icon, and a refresh icon. The main area is divided into sections: 'Selection' and 'Stock Overview'.

**Selection:**

- Material: **EARA01** (highlighted in blue)
- Description: Tai nghe Bluetooth
- Material Type: HAWA
- Trading Goods
- Unit of Measure: EA
- Base Unit of Measure: EA
- Ext (Extended Properties)

**Stock Overview:**

Client/Company Code/Plant/Storage Location/Batch/Special Stock

Client/Company Code/Plant/Storage Location/Batch/Special Stock	Unrestricted use	Qual. inspection
Full	800.000	
BWVN BluetoothWave Co.	800.000	
HNB1 BWVN_plant_1_HN	800.000	
AFG1 finish goods	800.000	

### 3.3.4 Xem tồn kho nguyên vật liệu trong Warehouse

Công ty có thể xem tồn kho nguyên vật liệu trong Warehouse bằng cách sử dụng T-Code MB52.

Để xem tình trạng kho vật liệu, dùng T-Code “MB52” và nhập Plant, S.Loc muốn kiểm tra tồn kho, sau đó bấm Execute.

Sau khi Execute, sẽ xuất hiện màn hình như sau

Material Locat SL	Material Description		Restrict
	Unrestricted Unit	Transit/Transf. Quality Inspection	
	Total Value Crcy	Total Value	Total Value
EARA01		Tai nghe Bluetooth	HNB
AFG1	800 EA	0	0
	160,000.00 USD	0.00	0.00
* Total			
	160,000.00 USD	0.00	0.00

## CHAPTER 4: CÁU HÌNH QUY TRÌNH BÁN HÀNG

### 4.1. Cấu hình doanh nghiệp

#### 4.1.1 Tạo sales organization, Distribution channel, Division

##### 4.1.1.1. Tạo sales organization

Doanh nghiệp thường sử dụng tổ chức bán hàng (sales organization) để phân chia thị trường theo khu vực địa lý. Việc này giúp công ty áp dụng các chiến lược bán hàng khác nhau cho từng vùng.

Để tạo một sales organization, nhập T-Code “OVX5” vào trường lệnh SAP và nhấn enter. Tìm Sales Org với mã là UE00

SOrg.	Name	Hide in
<input checked="" type="checkbox"/> UE00	US East	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> UL00	US Territory	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> UW00	US West	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> VT20	Vung Tau Office	<input type="checkbox"/>

Trên màn hình tiếp theo, thay đổi các trường thông tin sau:

Sales organizations: BWA1

Tên: South

SAP Change View "Sales organizations": Details of Selected Set > S36 (312) ▾

Table View ▾ Edit ▾ Utilities ▾ System ▾ Help ▾

Sales Organization: BWA1 South

Detailed information

Statistics Currency: USD

Address text name: Z\_ADRS\_GBI\_EN RefSorg.SalesDocType:

Letter header text: Z\_LOGO\_EN Cust.Inter-Co.Bill.:

Footer lines text: Z\_FOOTER\_GBI\_EN Sales Org.Calendar: US

Greeting text name: ADRS\_SIGNATURE

Text SDS sender:   Rebate proc.active

ALE : Data for purchase order

Purch. Organization:  Plant:

Purchasing Group:  Storage Location:

Supplier:  Movement Type:

Specify target entries. [View Details](#) [Copy](#)

Cuối cùng nhấn Save để lưu cài đặt.

#### 4.1.1.2. Tạo distribution channel

Kênh phân phối là con đường mà doanh nghiệp dùng để đưa sản phẩm/dịch vụ đến tay khách hàng. Ví dụ, doanh nghiệp có thể bán hàng qua cửa hàng bán lẻ, bán buôn cho các doanh nghiệp khác, hoặc bán trực tiếp qua cửa hàng online.

Mỗi kênh có thể áp dụng các chiến lược khác nhau như quy định số lượng tối thiểu, mức giá và chiết khấu riêng. Điểm đặc biệt là kênh phân phối được xác định theo từng khách hàng, không phải theo cấu trúc nội bộ. Một kênh có thể dùng chung cho nhiều tổ chức bán hàng để phù hợp với chiến lược chung của doanh nghiệp.

Để bắt đầu tạo, nhập T-Code “OVXI” vào trường lệnh SAP và nhấn enter.

Nhập thông tin các trường sau:

Distribution channel: WA

Name: WholeSales BW

Distr. Channel	Name
<input type="checkbox"/> WA	WholeSales BW
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Cuối cùng nhấn Save để lưu cài đặt.

#### 4.1.1.3. Tạo division

Một công ty sử dụng division (phân ngành) để nhóm các sản phẩm có đặc điểm tương tự nhau. Mỗi division đại diện cho một dòng sản phẩm riêng biệt.

Sử dụng T-Code “OVXB” vào trường lệnh SAP và nhấn enter. Chọn “New Entry” để tạo division mới. Nhập thông tin các trường sau:

Division : FG

Name: Finish Goods BW

Division	Name	Hide in
<input type="checkbox"/> FG	Finish Goods BW	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Cuối cùng nhấn Save để lưu cài đặt

#### 4.1.2 Gán sales organization vào company code

Một mã công ty (company code) có thể gắn với nhiều tổ chức bán hàng. Tuy nhiên, mỗi tổ chức bán hàng chỉ thuộc về duy nhất một công ty.

Để gán một **sales organization** vào **company code**, sử dụng T-Code “OVX3N” vào trường lệnh SAP và nhấn enter. Điều hướng đến “Assignment Sales organization - company code”. Thay đổi CoCd thành BWVN

SOrg	Sales Organization	DChl	Company Name
BWA1	South	BWVN	BluetoothWave Co.
C281	Khai Muesli	C281	Công ty TNHH NHK 281

Cuối cùng nhấn Save để lưu lại thông tin.

#### 4.1.3 Gán Distribution channel cho Sales organization

Việc gán kênh phân phối cho tổ chức bán hàng giúp xác định cách thức mà tổ chức đó cung cấp sản phẩm đến khách hàng, như bán lẻ, bán sỉ hoặc trực tuyến. Điều này cho phép doanh nghiệp áp dụng các chính sách giá, chiết khấu và điều kiện giao hàng phù hợp với từng kênh, đồng thời đảm bảo quy trình bán hàng linh hoạt và hiệu quả.

Nhập T-Code “OVXKN” vào trường lệnh SAP và nhấn enter. Trong màn hình Change View “Assignment Sales Organization - Distribution Channel”: Ov, chọn New entries rồi điền các thông tin của SOrg, DChl và nhấn Save để lưu lại.

Assignment Sales Organization - Distribution Channel				
* SOrg.	Name	* DChl	Name	Status
BWA1	South	WA	WholeSales BW	

#### 4.1.4 Gán Division cho sales organization

Việc gán division cho sales organization nhằm xác định nhóm sản phẩm hoặc dịch vụ mà tổ chức bán hàng phụ trách. Mỗi division đại diện cho một dòng sản phẩm cụ thể như xe đạp, phụ kiện,... Việc gán này giúp phân biệt chiến lược kinh doanh, giá cả, khuyến mãi và quy trình xử lý đơn hàng theo từng nhóm sản phẩm, đồng thời hỗ trợ quản lý doanh số và báo cáo chi tiết theo từng ngành hàng.

Nhập T-Code “OVXAN” vào trường lệnh SAP và nhấn enter. Trong màn hình Change View “Assignment Sales Organization - Division”: Overview, nhấn New Entries gán Sales Org của công ty và gán Division rồi nhấn Save để lưu lại.

#### Assignment Sales Organization - Division

* SOrg.	Name	* Dv	Name	Status
<input type="checkbox"/> BWA1	South	FG	Finish Goods BW	
<input type="checkbox"/>				

#### 4.1.5 Xác định Sales areas

Khu vực bán hàng (sales area) là sự kết hợp của một tổ chức bán hàng, một kênh phân phối, và một ngành hàng.

Sử dụng T-Code “OVXGN” vào trường lệnh SAP và nhấn enter. Chọn “New Entries” để tạo sales areas mới. Nhập các trường thông tin sau:

SOg: BWA1

DChi: WA

Dv: FG

Nhập enter để hệ thống tự điền các cột còn lại

#### Assignment Sales Org. - Distribution Channel - Division

* S...	Name	* DChl	Name	* Dv	Name
<input type="checkbox"/> BWA1	South	WA	WholeSales BW	FG	Finish Goods BW
<input type="checkbox"/>					

Cuối cùng nhấn Save để lưu lại thông tin.

#### 4.1.6 Gán Sales organization - Distribution channel cho Plant

Việc gán Sales organization – Distribution channel cho Plant giúp hệ thống xác định nhà máy nào sẽ thực hiện giao hàng cho các đơn bán hàng thuộc khu vực bán hàng đó, đảm bảo quy trình xử lý và vận chuyển diễn ra đúng địa điểm.

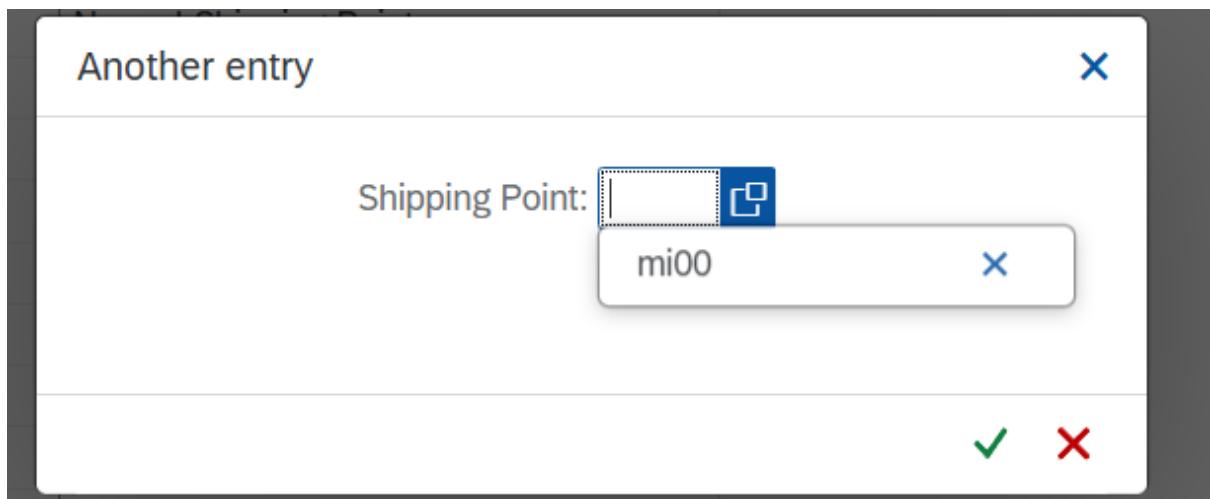
Nhập T-Code OVX6N sau đó nhấn Enter. Tiếp tục nhấn New Entries. Sau khi màn hình hiển thị giao diện như hình dưới đây, tiến hành nhập giá trị vào các cột SOrg, DChCust/Mt và Plnt với các mã tương ứng BWA1, WA và HCB1. Sau đó nhấn Save để lưu các thông tin vừa nhập.

* SOrg.	Name	* DChCust/Mt	* Plnt	Name 1
<input type="checkbox"/> BWA1	South	WA	<input type="checkbox"/> HCB1	BWVN_plant_1_HCM
<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	

#### 4.1.7 Tạo và Định nghĩa Shipping point (OVXC, OVL2).

Điểm giao hàng (shipping point) là vị trí vật lý trong một nhà máy giao hàng, nơi các đơn hàng xuất được gửi đi. Mỗi đơn hàng chỉ có thể xuất phát từ một điểm giao hàng duy nhất trong nhà máy đó. Không nhất thiết mỗi nhà máy đều phải có điểm giao hàng tại chỗ – ví dụ, một nhà máy có thể gửi hàng từ điểm giao hàng của một nhà máy lân cận. Ngoài ra, hàng cũng có thể được chuyển trước đến nhà máy có điểm giao hàng rồi mới xuất đi.

Bắt đầu bằng cách nhập T- code **OVXD** vào khung tìm kiếm, nhấn Enter. Sau khi màn hình hiện ra giao diện Change View "Shipping point": Overview tiếp tục chọn ô Position. Một khung cửa sổ Another Entry sẽ hiện ra như hình dưới đây. Nhập Shipping Point MI00 và và nhấn continue.



Màn hình hiện ra, tick chọn yes vào ô đầu tiên tương ứng với MI00, sau đó nhấn chọn Copy As



Tiếp theo nhập các mã HCB1, SP HCB1 và US tương ứng với các mục Shipping Point và country. Nhấn Save để đi đến bước tiếp theo.

Table View  Utilities  Help

Shipping Point:  SP HCB1

Location

Departure Ctry/Reg.:  Departure Zone:

Times

Factory Calendar:  Working Times:

Determine Times

Determine Load Time:  Default from shipping point  
Loading Time w.Days:

Det.Pick/Pack Time:  Default from shipping point  
Pick/pack time wrkdys:

Edit Address HCB1 bằng cách check title và name của công ty. Sau đó ở mục Shipping Point đổi tên từ miami thành HCB1. Cuối cùng check postal Code và nhấn save.

## Edit Address: HCB1

X

### Name

Title:	Company
Name:	BluetoothWave Co.
Shipping Point SP HCB1	

### Search Terms

Search term 1/2:	00
------------------	----

### Street Address

Street/House Number:	5341 Blue Lagoon Drive	Shipping			
Postal Code/City:	33126	Miami			
* Country/Region:	US	USA	Region:	FL	Florida
Time Zone:	EST				
Transportation Zone:	0000000001	Region East			

### PO Box Address

Trở về giao diện màn hình chính, nhập T- code OVXC. Sau đó màn hình sẽ xuất hiện Plant overview, tiến hành kiểm tra các plan sau đó nhấn chọn Assign tiếp tục. Khung cửa sổ Shipping Point hiện ra, tiến hành tick chọn tương ứng với HCB1 sau đó nhấn Copy. Thoát khung cửa sổ, nhấn Save để hoàn tất.

#### Shipping Points -> Plants: Choose Shipping Point

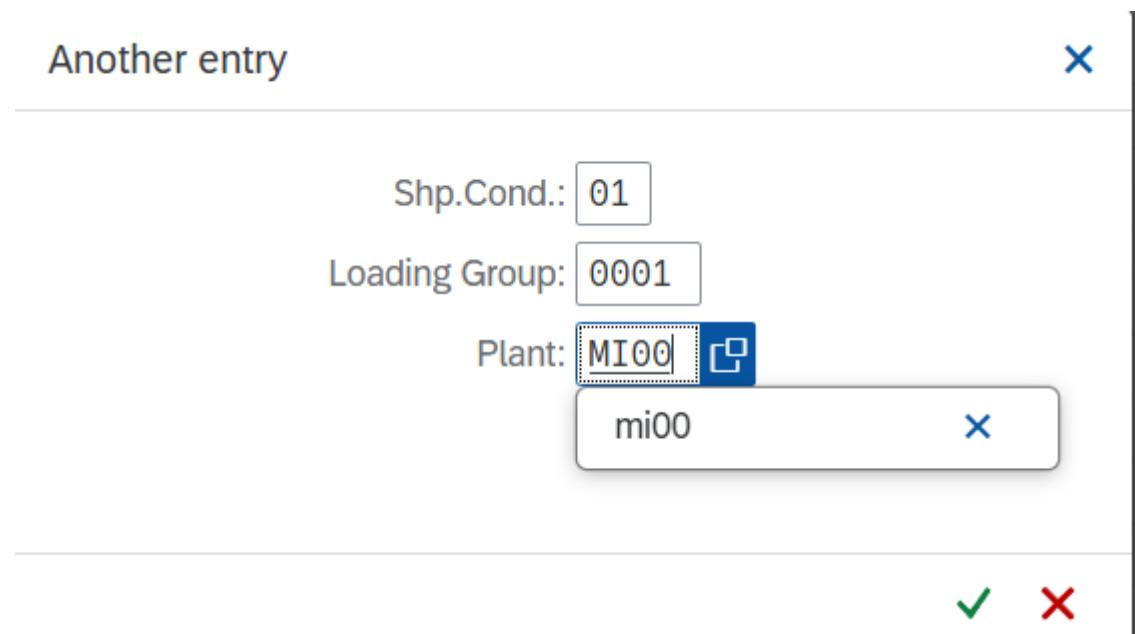
X

- AIRL Airline shipping by VNA
- BD20 SP Bình Dương
- BS05 Normal Shipping Point
- BSP Shipping point GB01
- BT07 SP Bình Tân
- C281 SP Miami
- C304 SP Thủ Đức
- C399 SP JD 399
- C914 SP Miami

HCB1 BWVN\_plant\_1\_HCM

  HCB1 SP HCB1

Tại màn hình chính, tiếp tục nhập T-code OVL2. Màn hình xuất hiện giao diện Change View, tiếp tục nhấn Position. Một khung cửa sổ Another Entry hiện ra. Lúc này tiến hành nhập các giá trị 01, 0001 và MI00 vào tương ứng các ô Shp.Cond, Loading Group và Plant. Nhấn Continue sau khi đã hoàn tất nhập.



Sau khi thoát khung cửa sổ trên, tiến hành tick yes vào MI00 và chọn Copy As



#### Shipping Point Determination

	Shipping Condition	Loading Group	Plant	Shipping Point	Manual Shipp
<input checked="" type="checkbox"/>	01	0001	MI00		

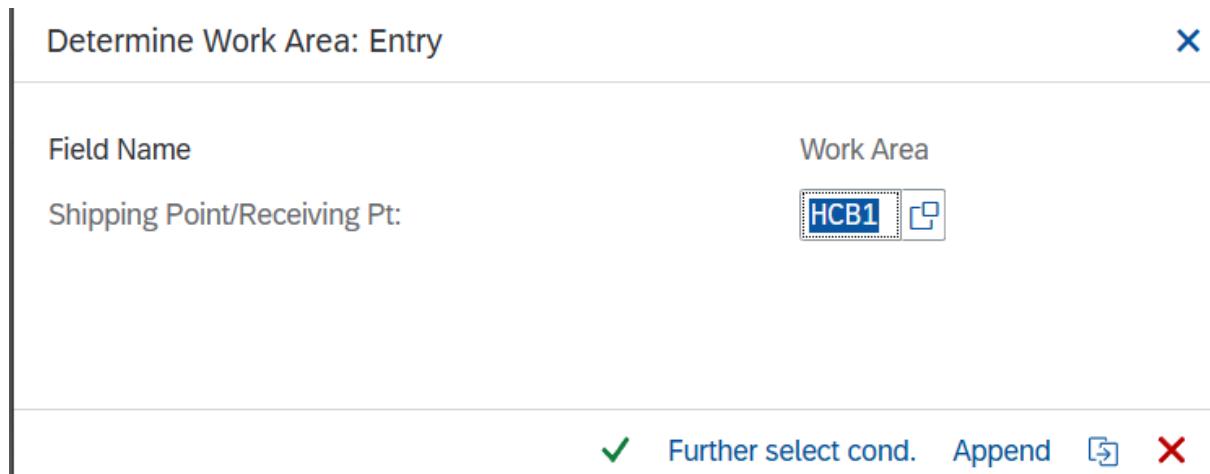
Shipping Point Determination hiện ra, xóa các giá trị cũ là MI00 và thay vào đó là mã HCB1 cho các mục Plnt, PrShP. Tiến hành xóa các MShPt cũ của MI00 và cuối cùng nhấn Save để hoàn tất quy trình.

## Shipping Point Determination

	Shipping Con...	Loading G...	Plant	Proposed S...	Manual S...
<input type="checkbox"/>	01	0001	HCB1	HCB1	

### 4.1.8. Xác định Điểm giao hàng cho Nhà Máy (OVX7)

Nhập T- code OVX7, nhấn Enter. Màn hình hiện ra khung cửa sổ Determine Work Area: Entry. Nhập mã HCB1 vào ô, sau đó nhấn Continue.



Field Name	Work Area
Shipping Point/Receiving Pt:	<input type="text" value="HCB1"/> <input type="button" value=""/>

✓ Further select cond. Append

Màn hình hiện ra giao diện dưới đây, nhấn tiếp tục vào New Entries. Sau đó ở mục Loading point nhập giá trị DT và nhấn Save để hoàn tất.

\_\_\_\_\_

Shipping Point: HCB1 SP HCB1

	Loading Point	Responsibility	Description	
	DT			

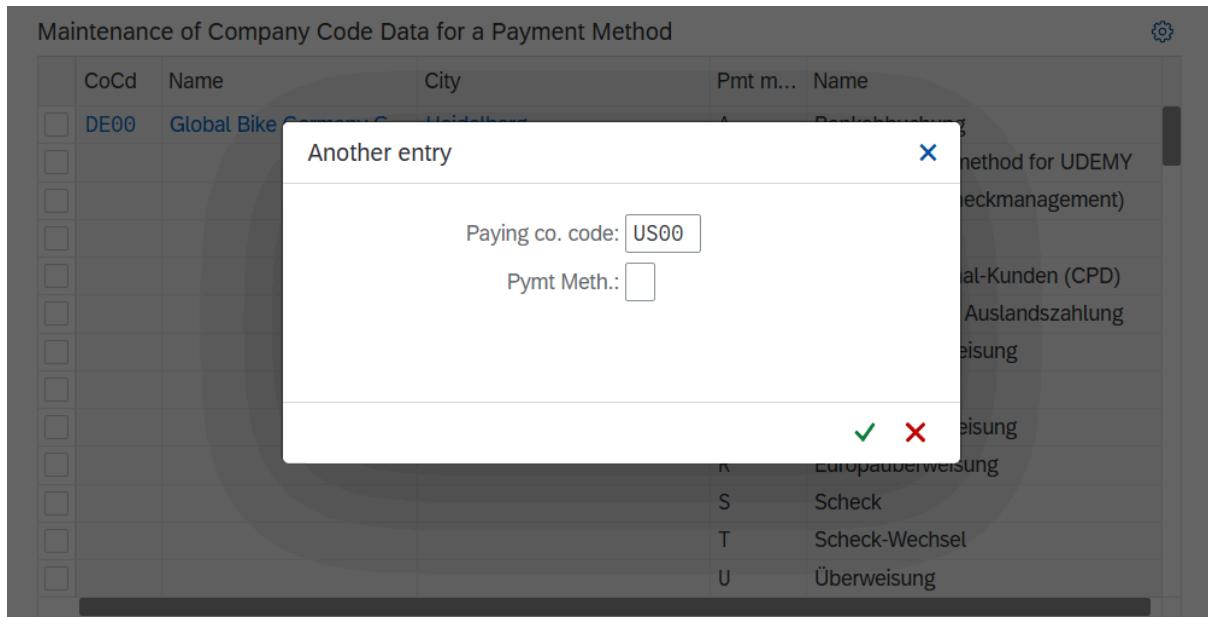
#### 4.1.9. Gán phương thức thanh toán cho Mã công ty (FBZP)

Nhập T- code FBZP và nhấn Enter. Màn hình sẽ hiện ra giao diện Customizing: Maintain Payment Program. Nhấn chọn Pmnt methods in country để tiếp tục.

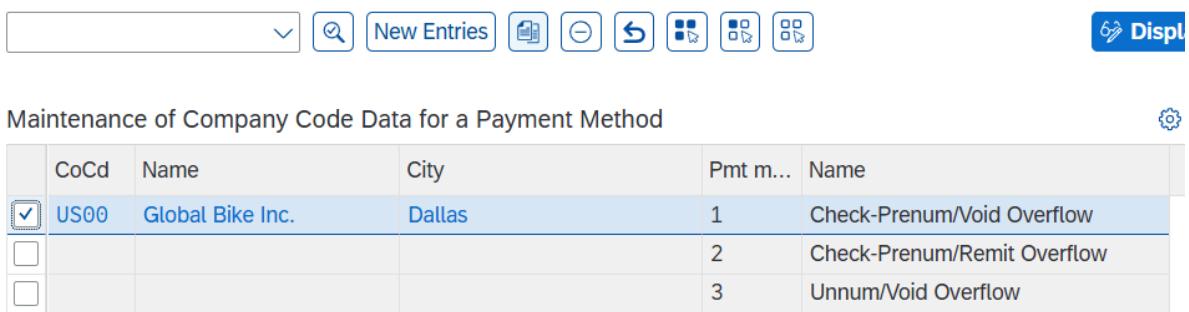
- [All company codes](#)
- [Paying company codes](#)
- [Payt Methods in C/R](#)
- [Pmnt methods in company code](#)
- [Bank determination](#)
- [House banks](#)

Giao diện Maintenance hiện ra, tiếp tục nhấn vào ô Position để hiện lên khung thoại Another Entry.Entry. Tiến hành nhập US00 vào Paying co.code, nhấn

Continue



Tiếp theo màn hình như bên dưới hiện ra, Tick yes vào US00 và nhấn Copy As



Đổi tên từ US00 thành tên công ty là BWVN , sau đó nhấn Appy.

Paying co. code: <input type="text" value="BWVN"/>	BluetoothWave Co.	<a href="#">Edit Pay Methc</a>
Pymt Meth.: <input type="text" value="1"/>	Check-Pnum/Void Overflow	

Amount Limits		Grouping of Items	
Minimum Amount: <input type="text" value="1.00"/>	USD	<input type="checkbox"/> Single Payment for Market	
Maximum Amount: <input type="text" value="9,999,999.00"/>	USD	<input checked="" type="checkbox"/> Payment per Due Day	
Distrib. Amount: <input type="text"/>	USD	<input type="checkbox"/> Extended Individual Payment	

Foreign Payments/Foreign Currency Payments		Bank Selection Control	
<input checked="" type="checkbox"/> Foreign business partner allowed	<input checked="" type="radio"/> No Optimization		
<input checked="" type="checkbox"/> Foreign Currency Allowed	<input type="radio"/> Optimize by Bank Group		
<input checked="" type="checkbox"/> Cust/Vendor Bank Abroad Allowed?	<input type="radio"/> Optimize by postal code		

Kết quả của bước 4 sẽ là màn hình như dưới đây, nhấn Save để hoàn tất toàn bộ quy trình.

#### Maintenance of Company Code Data for a Payment Method

	CoCd	Name	City	Pr
<input type="checkbox"/>	BWVN	BluetoothWave Co.	Ho Chi Minh City	1
<input type="checkbox"/>	DE00	Global Bike Germany G...	Heidelberg	A
<input type="checkbox"/>				B

#### 4.1.10. Tạo Cost center NASA1234

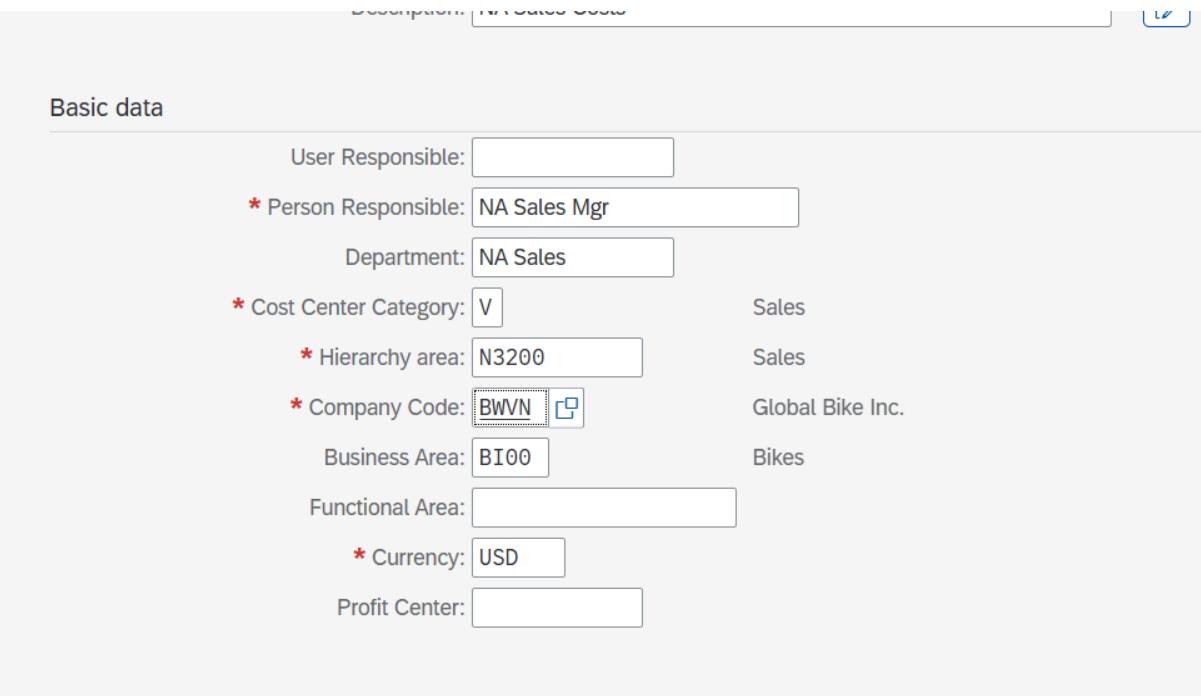
Nhập T- code KS01. Nhấn enter và màn hình sẽ hiện ra giao diện dưới đây. Tiến hành nhập các giá trị Controlling Area là NA00. Cost Center là giá trị NASA1234, Tiếp theo, đối với Valid from: tiến hành nhấn chọn thời gian bắt đầu từ 1.1.2025 và hoàn tất nhập các giá trị còn lại tương ứng với hình dưới đây và nhấn enter.

Controlling Area:	NA00
* Cost Center:	NASA1234 
* Valid From:	01/01/2025
* to:	12/31/9999

#### Reference

Cost Center:	NASA1000
Controlling Area:	NA00

Giao diện như hình xuất hiện, nhập Company Code là BWVN tương ứng với mã của công ty mình và nhấn Save.



Basic data

User Responsible:		
* Person Responsible:	NA Sales Mgr	
Department:	NA Sales	
* Cost Center Category:	V	Sales
* Hierarchy area:	N3200	Sales
* Company Code:	BWVN 	Global Bike Inc.
Business Area:	B100	Bikes
Functional Area:		
* Currency:	USD	
Profit Center:		

Sau khi tạo thành công, thông báo sẽ xuất hiện như hình. Vậy là đã hoàn tất quy trình tạo cost center.

 Cost center has been created

## 4.2. Process configuration

### 4.2.1 Duy trì acct. asgmt. tự động của các yếu tố doanh thu

Nhập T-Code "OKB9" để duy trì việc tự động gán tài khoản cho các yếu tố

doanh thu thông qua cost element trong Cost center đã được cấu hình cho công ty BWVN là NASA1234.

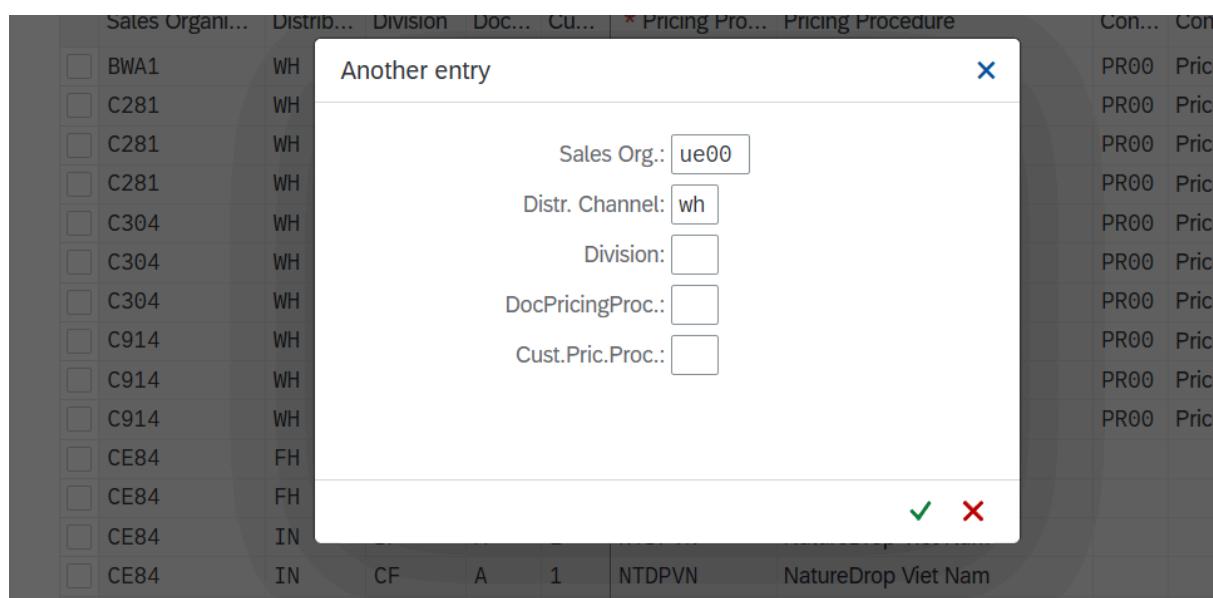
	CoCd	Cost Elemt.	BA...	Cost Ctr	Order	Prf...	Profit Ctr	A...	Acct assignmt detail
<input checked="" type="checkbox"/>	BWVN	4000000	<input type="checkbox"/>	NASA1234		<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>	BWVN	6993000	<input type="checkbox"/>	NASA1234		<input type="checkbox"/>			

Cuối cùng, lưu lại những thay đổi vừa thực hiện.

#### 4.2.2 Chỉ định thủ tục định giá & Hồ sơ điều kiện

Việc gán pricing procedure nhằm đảm bảo hệ thống áp dụng đúng quy tắc tính giá phù hợp cho từng tình huống bán hàng. Thông qua việc kết hợp giữa khu vực bán hàng (sales area), phương thức định giá của khách hàng (customer pricing procedure) và loại chứng từ bán hàng (document pricing procedure), hệ thống sẽ tự động xác định các loại điều kiện giá cần áp dụng.

Để thực hiện, bắt đầu bằng cách nhập T-Code OVKK (Sales: Assign Pricing Procedure). Trong OVKK, đầu tiên chọn Position là UE00 và điền đầy đủ các thông tin vào Distr. Channel là WH rồi bấm continue.



Chọn kho hàng (Warehouse - WH) và tổ chức bán hàng (Sales Organization - AS) phù hợp, sau đó bấm copy as.

Sau khi có các thông tin cần thiết, điền chính xác tổ chức bán hàng (Sales Org) và kênh phân phối (Dis Chl) của công ty vào các trường tương ứng. Sau đó bấm enter

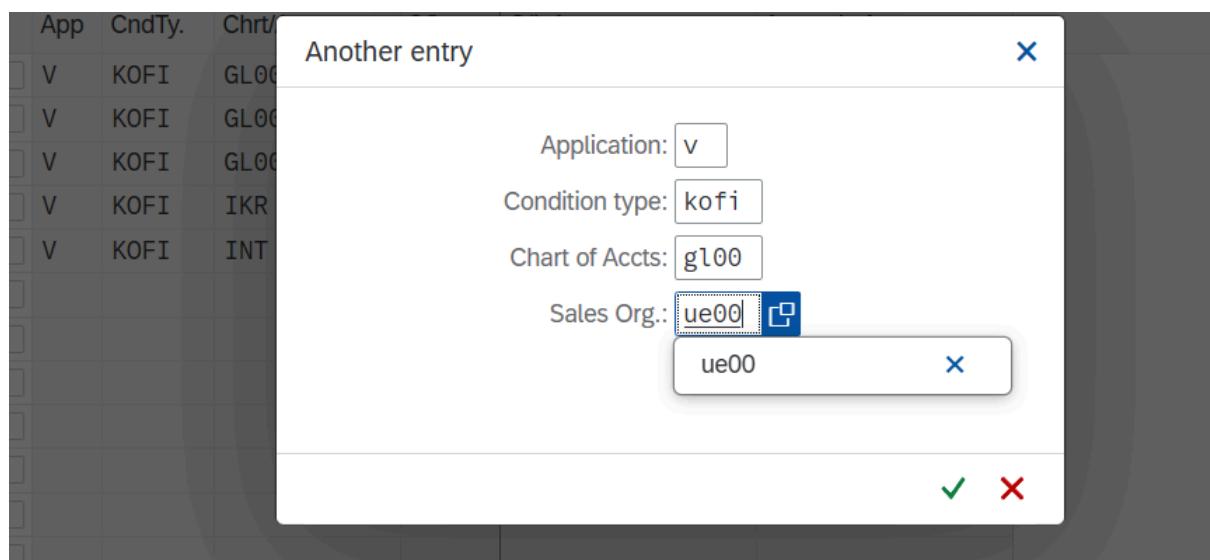
Sales Organi...	Distrib...	Division	Doc...	Cu...	* Pricing Pro...	Pricing Procedure	Con...	Cond	...
<input type="checkbox"/> BWVN	WH	FG	<input type="button" value="..."/>	1	RVAJUS	Standard - USA /With J	PR00	Price	
<input type="checkbox"/>									

Cuối cùng bấm save để lưu lại thông tin

#### 4.2.3 Chỉ định tài khoản doanh thu G / L để thanh toán

Công ty chỉ định tài khoản doanh thu G/L để thanh toán bằng cách sử dụng T-Code VKOA

Nhập T-Code VKOA (Billing: Assign G/L Accounts) trong hệ thống. Khi đã vào VKOA, double click vào mục General để mở rộng các chi tiết liên quan. Nhấp chuột vào position, ở đây điền lần lượt v, KOFI, GL00 và UE00 vào Application,, Condition type, Chart of Accts, Sales Org. Sau đó bấm Continue để tiếp tục



Sau khi đã chọn xong các giá trị, copy lại toàn bộ thông tin này để có thể sử dụng ở bước tiếp theo. Tiếp theo, cần thay đổi tổ chức bán hàng (Sales Org) của mình vào các trường tương ứng.

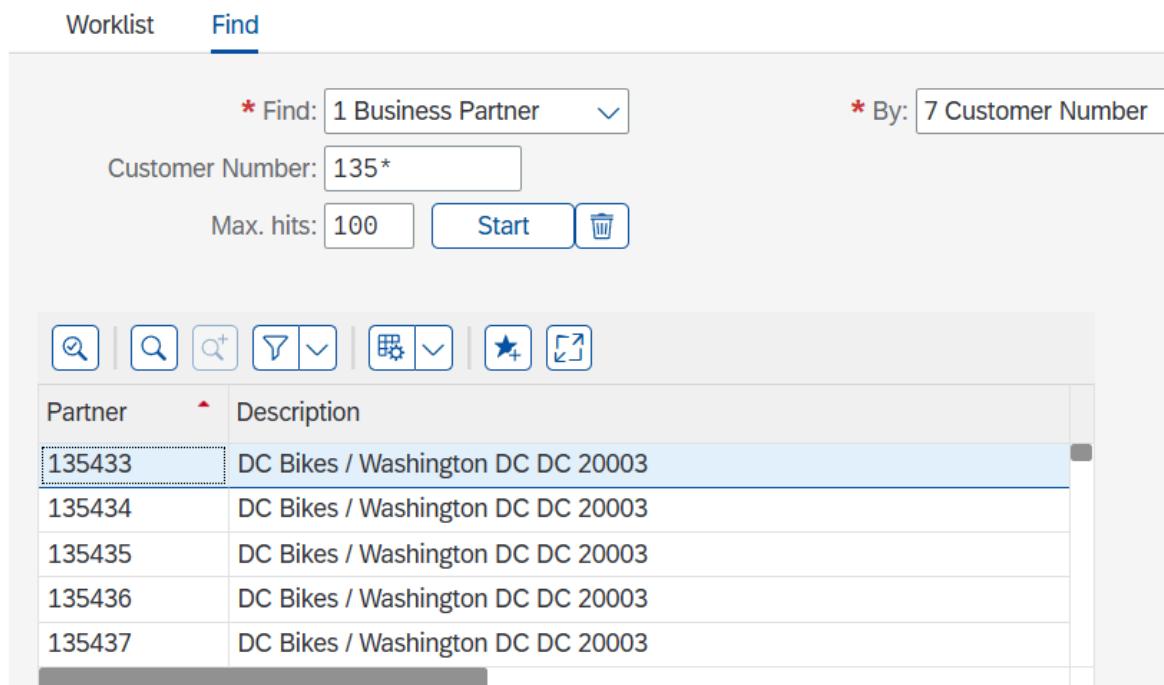
#### General

	App	CndTy.	Chrt/Accts	SOrg.	G/L Account	Accruals Acc.	
<input type="checkbox"/>	V	KOFI	GL00	BWA1	4000000		
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							

## 4.3. Master Data

### 4.3.1 Tạo hồ sơ khách hàng

Công ty có thể tạo mới khách hàng bằng cách nhập T-Code XDO3. Vào phần "Business Partner" trong hệ thống. Tại đây, công ty cần thay đổi trường "Business Partner" thành "Customer Number" và nhập số "203" rồi bấm "Start" để tìm kiếm.



Double click vào Business Partner "135433" để chọn nó. Tiếp theo, chuyển sang tab "Change in BP role" và chọn "FI customer" để thiết lập khách hàng này là khách hàng tài chính. Điều này sẽ giúp quản lý các giao dịch tài chính liên quan đến khách hàng này.

Chuyển sang tab "Company Code" và chuyển qua lại giữa các trạng thái "Display" và "Change" để tạo mới một công ty code cho khách hàng này. Trong phần công ty code, công ty cần nhập đầy đủ các thông tin cần thiết như tên công ty, địa chỉ, mã số thuế, v.v. Sau khi hoàn tất, hãy chọn "Adopt" để lưu lại.

## FI Customer Change: Company Codes

### Company Codes

Company Code	Description	For BP	Customer	Supplier
<input checked="" type="radio"/> BWVN	BluetoothWave Co.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/> US00	Global Bike Inc.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>				

 Adopt

 Create

 With Reference

 Delete

Di chuyển đến tab "Act. Management", nhập số tài khoản 1200000" cho khách hàng này. Đây là số tài khoản được sử dụng để theo dõi các hoạt động tài chính của khách hàng. Chuyển sang tab "Payment Transactions" và chọn phương thức thanh toán là "1". Điều này sẽ thiết lập cách thức thanh toán mà khách hàng này sử dụng.

Customer: Account Management
Customer: Payment Transactions
> ...

#### Account Management

\* Reconciliation acct:   Trade receivables

Head Office:

Sort key:

Authorization Group:

Sau khi hoàn tất các thiết lập về tài chính, chuyển sang phần "Sales and Distribution" để tạo mới một khu vực bán hàng cho khách hàng này. Tương tự như trước, công ty cần chuyển qua lại giữa "Display" và "Change" để tạo mới khu vực bán hàng.

## Customer Change: Sales Areas

### Sales areas

Sal...	Sales Organization	Distr. Chl	DistrChannel	D...	Divis.
<input checked="" type="radio"/>	BWA1	South	WA	WholeSales BW	FG Finish Goods BW
<input type="radio"/>	UE00	US East	WH	Wholesale	AS Accessories
<input type="radio"/>	UE00	US East	WH	Wholesale	BI Bicycles
<input type="radio"/>					
<input type="radio"/>					
<input type="radio"/>					
<input type="radio"/>					
<input type="radio"/>					

Transfer
 Create
 With Reference
 Delete

Trong phần "Order", chọn price group là "01" và thủ tục định giá là "1". Đây là các thiết lập liên quan đến định giá sản phẩm cho khách hàng này.

### Pricing/Statistics

Price Group:	01	Bulk buyer
* Cust.Pric.Procedure:	1	Standard
Price List:		
Customer Stats.Group:		

Trong tab "Shipping", công ty cần chọn điều kiện vận chuyển là "01". Điều này sẽ xác định cách thức vận chuyển hàng hóa cho khách hàng.

### Shipping

Delivery Priority:	
Order Combination:	<input checked="" type="checkbox"/>
Delivering Plant:	
* Shipping Conditions:	01
POD-Relevant:	<input type="checkbox"/>
POD Timeframe:	

## 4.4. Testing

### 4.4.1. Mở rộng mã hàng cho Sales area mới

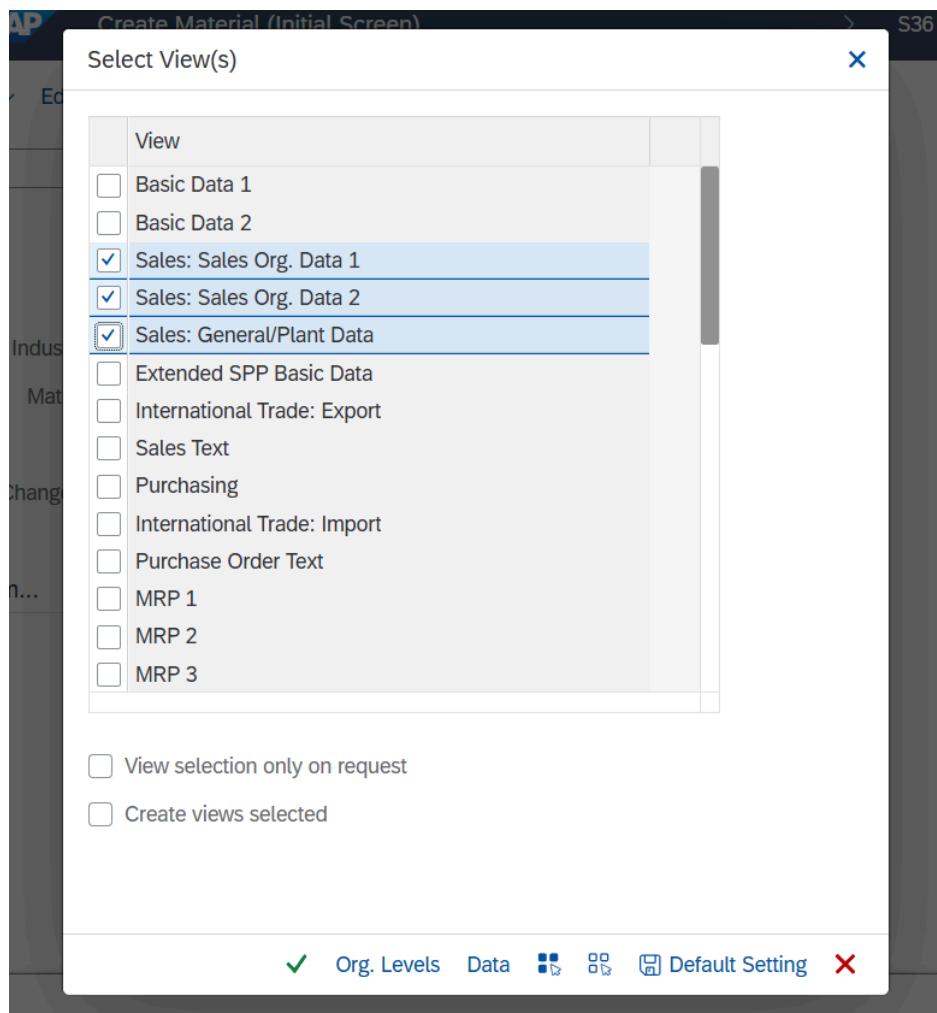
Công ty có thể mở rộng mã hàng cho Sales area của mình bằng cách sử dụng T-Code MM01. Nhập T-Code MM01, điền mã hàng muốn mở rộng EARA01 và nhấn Continue.

Material:	EARA01
Industry Sector:	1 Retail
Material Type:	
Change Number:	

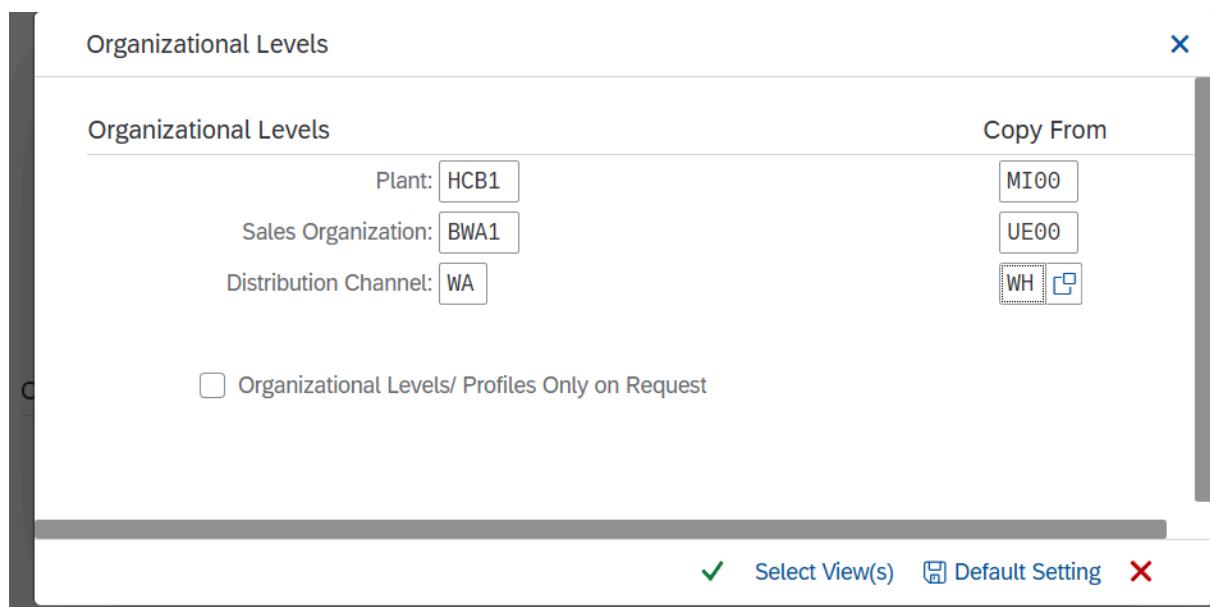
Copy from...

Material:	EARA01
-----------	--------

Khi xuất hiện màn hình chọn View, chọn Sales Org. Data 1, 2 và General Plant Data. Sau đó nhấn dấu tick.



Ở Organizational levels, nhập Plant là HCB1, Sales Org là HCB1, Distr.Channel là WA và copy tương ứng từ MI00, UE00 WA. Sau đó nhấn dấu tick để tiếp tục.



Cập nhật các thông tin cần thiết ở từng Tab. Ở Tab Sales: sales org.1, đổi Delivering Plant thành HCB1 và Division là FG.

Distr. Chl: WA WholeSales BW

General data

\* Base Unit of Measure: EA each Division: FG Accessories

Sales unit not var.:

Unit of Measure Grp:

X-distr.chain status:

DChain-spec. status:

Valid from:

Delivering Plant: HCB1 BWVN\_plant\_1\_HCM

\* Material Group: SFTY Safety Gear

Cash Discount:

Conditions

Ở Tab Sales: General/Plant đổi Loading Group thành 0001.

 Proc. time:  Base qty:  EA."/>

Shipping data (times in days)

Trans. Grp: 0001 On pallets LoadingGrp: 0001 Hand lift

Setup time:  Proc. time:  Base qty:  EA

#### 4.4.2. Nhập Warehouse khi không có sẵn

Công ty có thể nhập Warehouse nếu trong trường hợp không có sẵn bằng cách sử dụng T-Code MIGO.

Nhập T-Code MIGO để nhập kho cho mã hàng HCB1 với Plant là HCB1 và Sloc là AFG1. Sau đó nhấn Post.

Line	Mat. Short Text	Wa...	OK	Qty in UnE	EUn
1	Tai nghe Bluetooth	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	500	EA



#### 4.4.3. Mở rộng khách hàng cho New Sale area

Công ty có thể mở rộng khách hàng cho New Sale area bằng cách sử dụng T-Code BP. Đổi By thành Customer Number và nhập 135\* vào mục Customer Number và bấm start để tìm.

Worklist **Find**

\* Find: 1 Business Partner  \* By: 7 Customer Number

Customer Number: 135\*

Max. hits: 100

Buttons:

Partner	Description
135433	DC Bikes / Washington DC DC 20003
135434	DC Bikes / Washington DC DC 20003
135435	DC Bikes / Washington DC DC 20003
135436	DC Bikes / Washington DC DC 20003
135437	DC Bikes / Washington DC DC 20003

Double click vào Business Partner : 135433, sau đó đổi thành FI Customer ở mục Display in BP role. Nhấn Switch between display and change, tạo company code của mình và nhấn Adopt.

Ở Tab Account management điền 1200000 vào mục Reconciliation acct:

Business Partner:	135433	 DC Bikes / Washington DC DC 20003
* Change in BP role:	FLCU00 FI Customer (Maintained)	 

Company Code:	US00	Global Bike Inc.	
Customer:	135433		
Supplier:			

Ở Tab Payment transactions, điền 1 vào Payment Methods. Sau đó nhấn Save

Customer: Account Management

Customer: Payment Transactions

> ...

### Automatic Payment Transactions

Payment Methods:

House Bank:

Pavment Block:  Free for pavment

Sau đó ta đổi BP role là Customer, chọn Sales and Distribution và chọn Switch between display and change. Tạo sales area của mình và chọn Transfer.

### Customer Change: Sales Areas

#### Sales areas

	Sal...	Sales Organization	D...	DistrChannel	D...	Divis.
<input checked="" type="radio"/>	BWA1	South	WA	WholeSales BW	FG	Finish Goods
<input type="radio"/>	UE00	US East	WH	Wholesale	AS	Accessories
<input type="radio"/>	UE00	US East	WH	Wholesale	BI	Bicycles
<input type="radio"/>						
<input type="radio"/>						
<input type="radio"/>						
<input type="radio"/>						
<input type="radio"/>						

Transfer

Create

With Reference

Delete

Ở Tab Orders, mục Price Group điền 01, Cust.Pric.Procedure điền 2

### Pricing/Statistics

Price Group:  Bulk buyer

\* Cust.Pric.Procedure:  Standard

Price List:

Customer Stats.Group:

Ở Tab Shipping, điền 01 vào mục Shipping Condition. Sau đó nhấn Save.

### Shipping

Delivery Priority:  

Order Combination:

Delivering Plant:

\* Shipping Conditions:  Standard

POD-Relevant:

### 4.4.4. Tạo Standard Order

Dùng T-Code “VA01”. Điền vào Sale Organization BWA1, Distribution Channel là WA và Division là FG. Sau đó nhấn Continue.

\* Order Type:  Standard Order

### Organizational Data

Sales Organization:  South

Distribution Channel:  WholeSales BW

Division:  Finish Goods BW

Sales Office:

Sales Group:

Điền Sold to Party: bên đặt hàng và Ship to Party: là bên nhận hàng là mã 203. Điền vào Cur. Reference là 001 và copy Req. Deliv. Date vào Cust. Ref. Date là 17.05.2025. Điền vào Pyt Terms là 001, Incoterms là FOB và Inco. Location là zzz. Sau đó ở phần Material điền mã giường đơn EARA01, order quantity là 5, UN là EA và nhấn Enter.

Sau đó tick chọn **Item** và chọn biểu tượng sau:

Sales Area: DWA1		WU		FG		SOLD, WHOLESALES DW, FINISH GOODS DW					
All Items						Item Conditions					
Item	Material						Req. Segment		Order Quantity		
<input type="checkbox"/>	10	EARA01									

Ở phần Pricing Element, điền vào dòng mới Cnty là pr00 và Amount là 10. Sau đó nhấn Save và Enter.

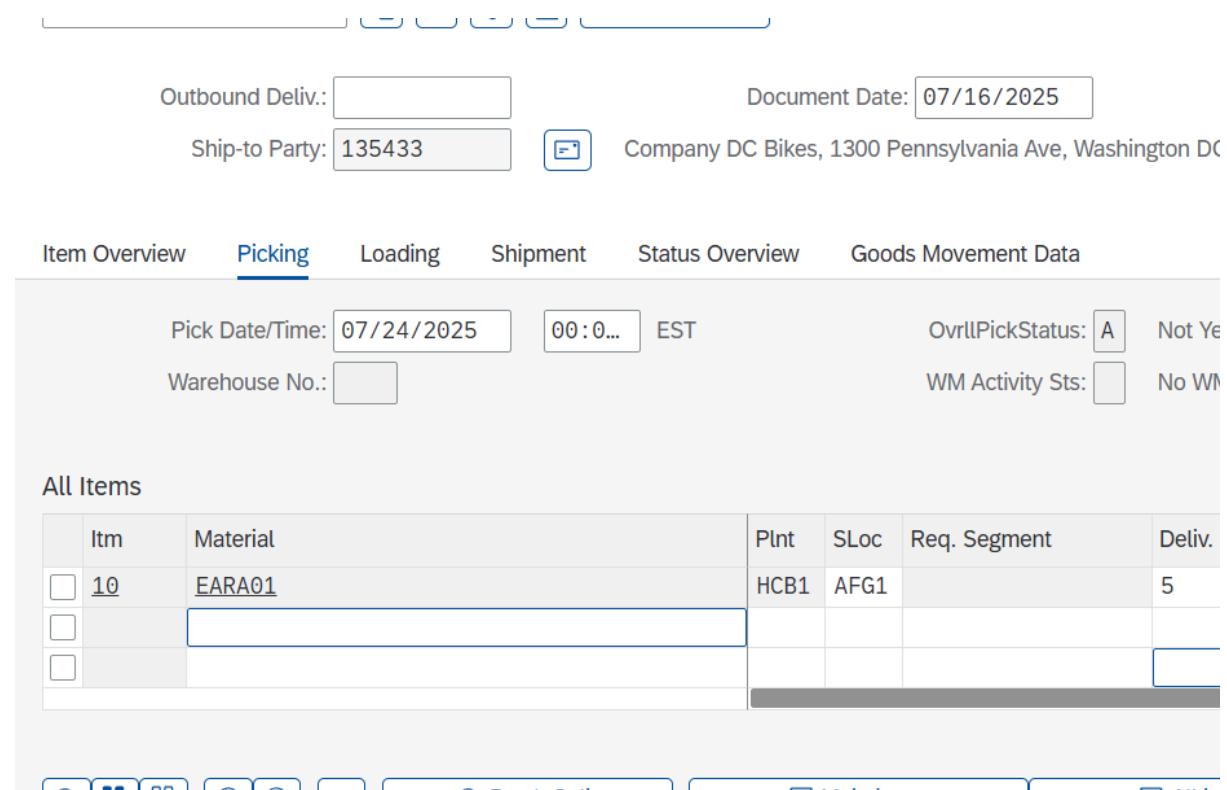
		Condition Record		Analysis				
	I...	CnTy	Description	Amount	Crcy	per	UoM	Condition Value
<input type="checkbox"/>			Gross Value	0.00	USD	1	EA	
<input type="checkbox"/>			Discount Amount	0.00	USD	1	EA	
<input type="checkbox"/>			Rebate Basis	0.00	USD	1	EA	
<input type="checkbox"/>			Net Value for Item	0.00	USD	1	EA	
<input type="checkbox"/>			Net Value 2	0.00	USD	1	EA	
<input type="checkbox"/>			Total	0.00	USD	1	EA	
<input type="checkbox"/>	<span style="color: green;">■</span>	SKTO	Cash Discount	0.000	%			
<input type="checkbox"/>	<span style="color: green;">■</span>	VPRS	Internal price	25.00	USD	1	EA	1
<input type="checkbox"/>			Standard - USA /With Jur....	25.00-	USD	1	EA	1
<input type="checkbox"/>		pr00		10				
<input type="checkbox"/>				10	X			

Sau khi hoàn thành sẽ xuất hiện thông báo sau

 Standard Order 3675 has been saved.

#### 4.4.5. Tạo Outbound delivery

Dùng T-Code “VL01N” để tạo Outbound Delivery. Ở mục Shipping Point điền HCB1 và bấm Continue. Vào Tab Picking, điền Sloc là AFG1 và Picked Qty là 5



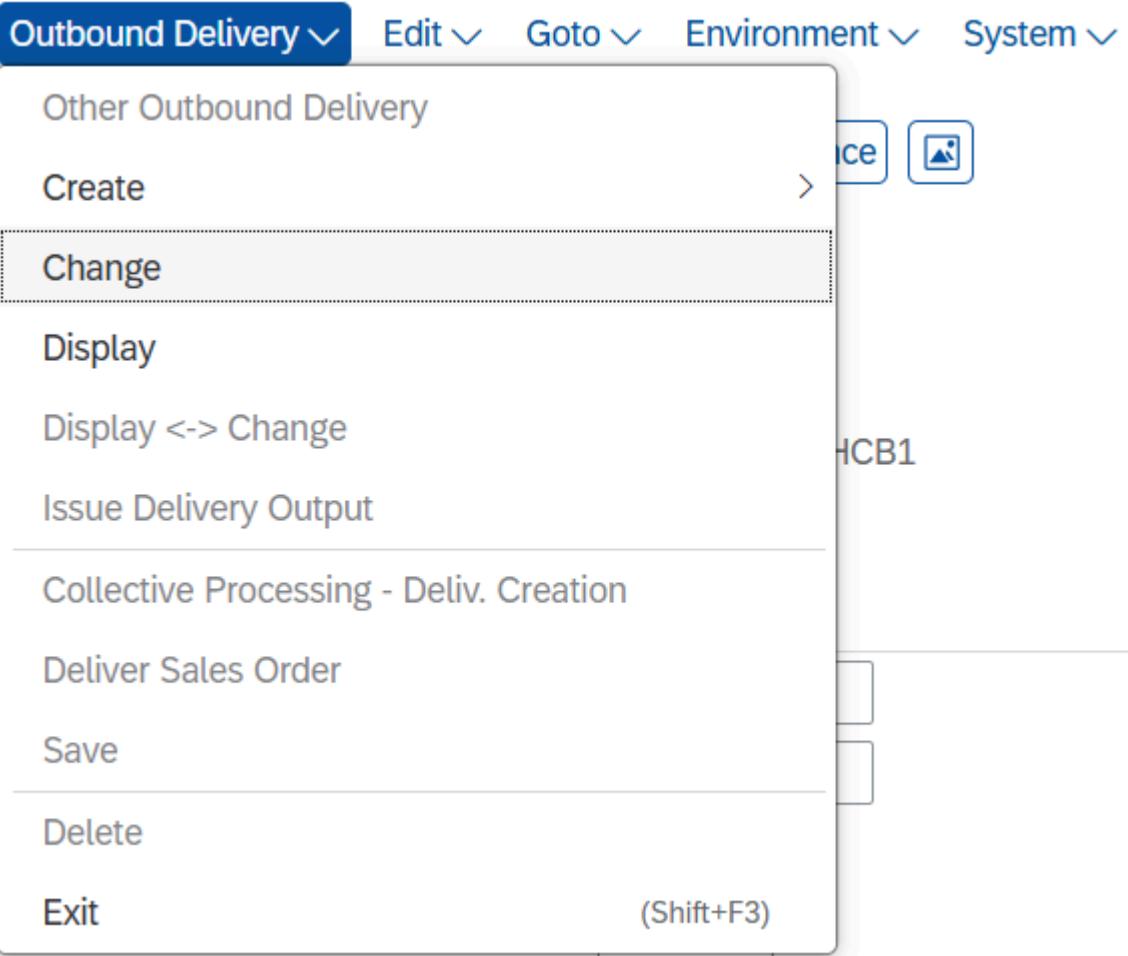
Outbound Deliv.:   
Document Date: 07/16/2025  
Ship-to Party: 135433  Company DC Bikes, 1300 Pennsylvania Ave, Washington DC

Item Overview		Picking		Loading		Shipment		Status Overview		Goods Movement Data	
		Pick Date/Time: 07/24/2025 00:0... EST						OvrlpPickStatus: A Not Yet			
		Warehouse No.: <input type="text"/>						WM Activity Sts: <input type="checkbox"/> No WM			
All Items											
itm	Material	Plnt	SLoc	Req. Segment	Deliv.						
<input type="checkbox"/> 10	EARA01	HCB1	AFG1		5						
<input type="checkbox"/>											
<input type="checkbox"/>											

Bấm Save, sau đó sẽ xuất hiện thông báo

 Outbound Delivery 80003037 has been saved

Sau đó chọn vào Outbound Delivery chọn Change.



Cuối cùng, chọn Post Goods Issue.



Outbound Delivery: 80003037

✓ Outbound Delivery 80003037 saved, material document 4900043422 created

#### 4.4.6. Tạo Billing Document

Nhập T-Code “VF01” để tạo Billing Document. Ta tick chọn vào Document và sau đó nhấn Save.

### Default Data

Billing Type:	<input type="text"/>	Serv. Rend. Dte:	<input type="text"/>
Billing Date:	<input type="text"/>	Pricing Date:	<input type="text"/>

### Docs to Be Processed

Document	Item	SD Document Category	Processing Status
80003037			

✓ Document 90002201 saved (no journal entry generated).

#### 4.4.7. Xuất Incoming Payment

Nhập T-Code F-28. Nhập Document Date, Posting Date 07/16/2024, Type là DZ, Period, Company Code và Currency. Ở mục Open Item Selection vào Account.

* Document Date: <input type="text" value="07/16/2025"/>	* Type: <input type="text" value="DZ"/>	* Company Code: <input type="text" value="BWVN"/>												
* Posting Date: <input type="text" value="07/16/2025"/>	Period: <input type="text" value="7"/>	* Currency/Rate: <input type="text" value="USD"/>												
Document Number: <input type="text"/>	Translatn Date: <input type="text"/>													
Reference: <input type="text"/>	Cross-CC Number: <input type="text"/>													
Doc.Header Text: <input type="text"/>	Trading Part.BA: <input type="text"/>													
Clearing Text: <input type="text"/>														
<b>Bank data</b> <table> <tr> <td>House Bank: <input type="text"/> / <input type="text"/></td> <td>Business Area: <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Account: <input type="text" value="1800000"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Amount: <input type="text"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Amount in LC: <input type="text" value="50"/> <input type="button" value="X"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Bank Charges: <input type="text"/></td> <td>LC Bank Charges: <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Value date: <input type="text"/></td> <td>Profit Center: <input type="text"/></td> </tr> </table>			House Bank: <input type="text"/> / <input type="text"/>	Business Area: <input type="text"/>	Account: <input type="text" value="1800000"/>		Amount: <input type="text"/>		Amount in LC: <input type="text" value="50"/> <input type="button" value="X"/>		Bank Charges: <input type="text"/>	LC Bank Charges: <input type="text"/>	Value date: <input type="text"/>	Profit Center: <input type="text"/>
House Bank: <input type="text"/> / <input type="text"/>	Business Area: <input type="text"/>													
Account: <input type="text" value="1800000"/>														
Amount: <input type="text"/>														
Amount in LC: <input type="text" value="50"/> <input type="button" value="X"/>														
Bank Charges: <input type="text"/>	LC Bank Charges: <input type="text"/>													
Value date: <input type="text"/>	Profit Center: <input type="text"/>													

Sau khi chọn Process Open Items sẽ xuất hiện màn hình như sau

Document ▾ Edit ▾ Goto ▾ Settings ▾ Environment ▾ System ▾ Help ▾ ⚙

Amount Exit

Distribute Difference Charge Off Difference Editing Options Cash Disc. Due Create Dispute Case

Standard Partial Pmt Res.Items WH Tax

Account items 135433 DC Bikes

Document N...	D...	Document D...	P...	Bus...	Day...	USD Gross	CashDiscount	CDPer.
90000000	RV	07/16/2025	01		1	50.00		

Processing Status

Number of Items: <input type="text" value="1"/>	Amount Entered: <input type="text" value="50.00"/>
Display from Item: <input type="text" value="1"/>	Assigned: <input type="text" value="50.00"/>
Reason Code: <input type="text"/>	Difference Postings: <input type="text"/>
Display in clearing currency <input type="text"/>	
Not Assigned: <input type="text" value="0.00"/>	

1 items were selected Post Cancel

Sau đó ta chọn Post và được thông báo như sau:

✓ Document 1400000000 was posted in company code BWVN

## CHAPTER 5: KẾT LUẬN

### 5.1. Kết quả

Nhóm đã tạo lập và xây dựng thành công công ty BWVN, chuyên sản xuất, bán và phân phối các sản phẩm nội thất. Trong quá trình vận hành và quản lý, nhờ áp dụng hệ thống ERP, doanh thu của công ty được quản lý một cách hệ thống và minh bạch và đang trên đà tăng trưởng. Nguồn lợi nhuận được tối ưu hóa nhờ hiệu quả trong quản lý giảm thiểu tối đa chi phí. Tỷ lệ hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ và sản phẩm đạt 95%. Hệ thống ERP đã giúp nhóm tự động hóa 80% các quy trình thủ công, giảm thiểu sai sót và tiết kiệm hơn 50% thời gian làm việc. Nhờ đó nhóm thề tập trung vào việc phát triển sản phẩm mới và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Đồ án cũng là minh chứng rõ ràng rằng ERP là một công cụ vô cùng quan trọng giúp doanh nghiệp phát triển bền vững trong tương lai. Trong thời gian tới, nhóm sẽ tiếp tục áp dụng ERP vào các khâu khác trong hoạt động của công ty để nâng cao hiệu quả hoạt động và mang lại lợi ích tối đa cho khách hàng.

### 5.2. Hạn chế

Đầu tiên, các quy trình chưa có tính liên kết và chưa có phần cấu hình sản xuất. Tiếp theo là các quy trình chưa được kiểm tra theo nhiều phương pháp kiểm thử khác nhau. Kiểm tra bằng nhiều phương pháp khác nhau sẽ giúp đảm bảo hệ thống hoạt động hiệu quả, giúp xác định và khắc phục mọi lỗi tiềm ẩn trước khi triển khai chính thức. Cuối cùng, tài liệu nên được thống nhất về cách viết và cấu trúc để người dùng cuối có thể đọc và sử dụng dễ dàng. Điều này bao gồm việc sử dụng ngôn ngữ rõ ràng, các hướng dẫn cụ thể để đảm bảo người dùng có thể hiểu và thực hiện các quy trình một cách chính xác.

### 5.3. Hướng phát triển

Trong tương lai, nhóm có thể phát triển thêm 2 hướng sau:

- Cấu hình thêm quy trình sản xuất:
  - + Phân tích các yêu cầu của quy trình sản xuất, bao gồm các bước, các bộ phận/vai trò liên quan, dữ liệu đầu vào và đầu ra.
  - + Thiết kế quy trình sản xuất trong hệ thống SAP, bao gồm các chức năng

như lập kế hoạch sản xuất, quản lý nguyên vật liệu, theo dõi tiến độ, quản lý nhân sự sản xuất, và báo cáo sản xuất.

- + Kiểm thử và hiệu chỉnh quy trình sản xuất để đảm bảo hoạt động đúng và hiệu quả.
- Thực hiện thử nghiệm quy trình đầy đủ từ mua hàng, sản xuất và bán hàng:
  - + Lập kế hoạch thử nghiệm chi tiết cho các quy trình mua hàng, sản xuất và bán hàng.
  - + Xây dựng các kịch bản thử nghiệm đầy đủ, bao gồm các tình huống bình thường, tình huống ngoại lệ, và các điểm giao tiếp giữa các quy trình.
  - + Thực hiện thử nghiệm các quy trình một cách có hệ thống, thu thập dữ liệu và đánh giá kết quả.
  - + Phân tích kết quả thử nghiệm, xác định các vấn đề và đề xuất các giải pháp cải thiện.
  - + Thực hiện các sửa đổi cần thiết trong hệ thống ERP và tiến hành thử nghiệm lại.
  - + Hoàn thiện các quy trình và tài liệu hướng dẫn sử dụng.

