

ERP: l'area acquisti

Obiettivi

Si occupano principalmente di definire le caratteristiche di prodotti, fornitori e servizi.

Nei sistemi più evoluti oltre a queste funzioni di base esistono procedure per trattare quanto avviene nel settore vendite (flusso attivo).

Strutture di base

- Anagrafiche commerciali dei prodotti e fornitori
- Le strutture per listini e sconti
- I documenti che registrano i fenomeni di transazione

Anagrafiche commerciali

1. Fornitori

I fornitori si distinguono in tre categorie: di materiali, di lavorazioni e di trasporti.

Ad ogni fornitore sono associate le informazioni commerciali oltre a quelle anagrafiche di base.

Condizioni commerciali

Sono molto più semplici di quelle nei flussi attivi, devono solo contenere prezzi d'acquisto e sconti associati.

1. Listini d'acquisto

Un obiettivo è registrare l'evoluzione dei prezzi nel tempo, l'unica complessità è data dall'esistenza di prezzi a scaglioni analoghi a quelli del flusso attivo.

2. Sconti

Sono simili a quelli del flusso attivo, sono modellizzabili tramite un albero decisionale.

Documenti di processo

1. Struttura dei documenti di processo

Come nel flusso attivo i documenti sono formati da una testata delle righe e un piede.

- **Testa:** i dati comuni all'intero documento
 - Identificazione: protocollo, data inserimento, data conferma.
 - Identificazione fornitore
 - Condizioni commerciali: valuta, modalità di pagamento

- Spedizione: tipo di trasporto
- Dati generali: tipo di movimentazione logistica, movimentazione contabile e IVA
- **Righe:**
 - Identificatori della riga
 - Identificatori prodotto o servizio
 - Spedizione
 - Logistica
 - Amministrazione
- **Piede:**
 - Condizioni commerciali: i vari sconti
 - Totalizzatori: totale documento, totale IVA e scadenza del pagamento

Procedure di base