



Note lý thuyết tổng hợp ERP

Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) (Trường Đại học Công nghệ thông tin, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh)



Scan to open on Studocu

ÔN TẬP ERP

ĐỀ ĐÓNG + 50% TRẮC NGHIỆM + 50% TỰ LUẬN

1.1 Chương 1: Giới thiệu logistic SCM, ERP

1.1.1 Quy trình trong ERP:

Dự báo → Lập kế hoạch sơ bộ → Bán hàng, phân phối → Sản xuất → Vật tư, kho bãi → Kế toán trong logistics

1.1.2 Tích hợp dọc và tích hợp ngang

- Tích hợp ngang và dọc đều tạo ra giá trị
- Tích hợp ngang mục tiêu chính là tính hiệu quả
- Tích hợp dọc mục tiêu chính là chiều sâu của việc áp dụng Information System vào trong 1 quy trình con. Ví dụ: lập kế hoạch bán hàng, kinh doanh, tài chính, CRM...

1.1.3 Khái niệm

Logistics là lõi của doanh nghiệp bao gồm các hoạt động sản xuất, vận chuyển, kho bãi, bán hàng, vật tư

Logistic: là quá trình tối ưu hóa về vị trí và thời điểm, vận chuyển và dự trữ, từ khâu đầu tiên của chuỗi cung ứng, qua các khâu sản xuất, phân phối đến tay người tiêu dùng thông qua hàng loạt các hoạt động kinh tế.

SCM: là khái niệm bao trùm Logistics, nếu như Logistics đề cập đến khía cạnh nội hàm một đơn vị kinh doanh, thì SCM là quản trị toàn bộ các hoạt động trong một chuỗi các đơn vị kinh doanh từ nhà cung cấp đến doanh nghiệp cho đến nhà phân phối

ERP system: là hệ thống hỗ trợ doanh nghiệp trong việc hoạch định tất cả các nguồn lực của doanh nghiệp và thực thi các hoạt động kinh doanh

SCM system: là hệ thống thực hiện SCM

MRP system

MRP: Material Requirement Planning

Kế hoạch vật tư

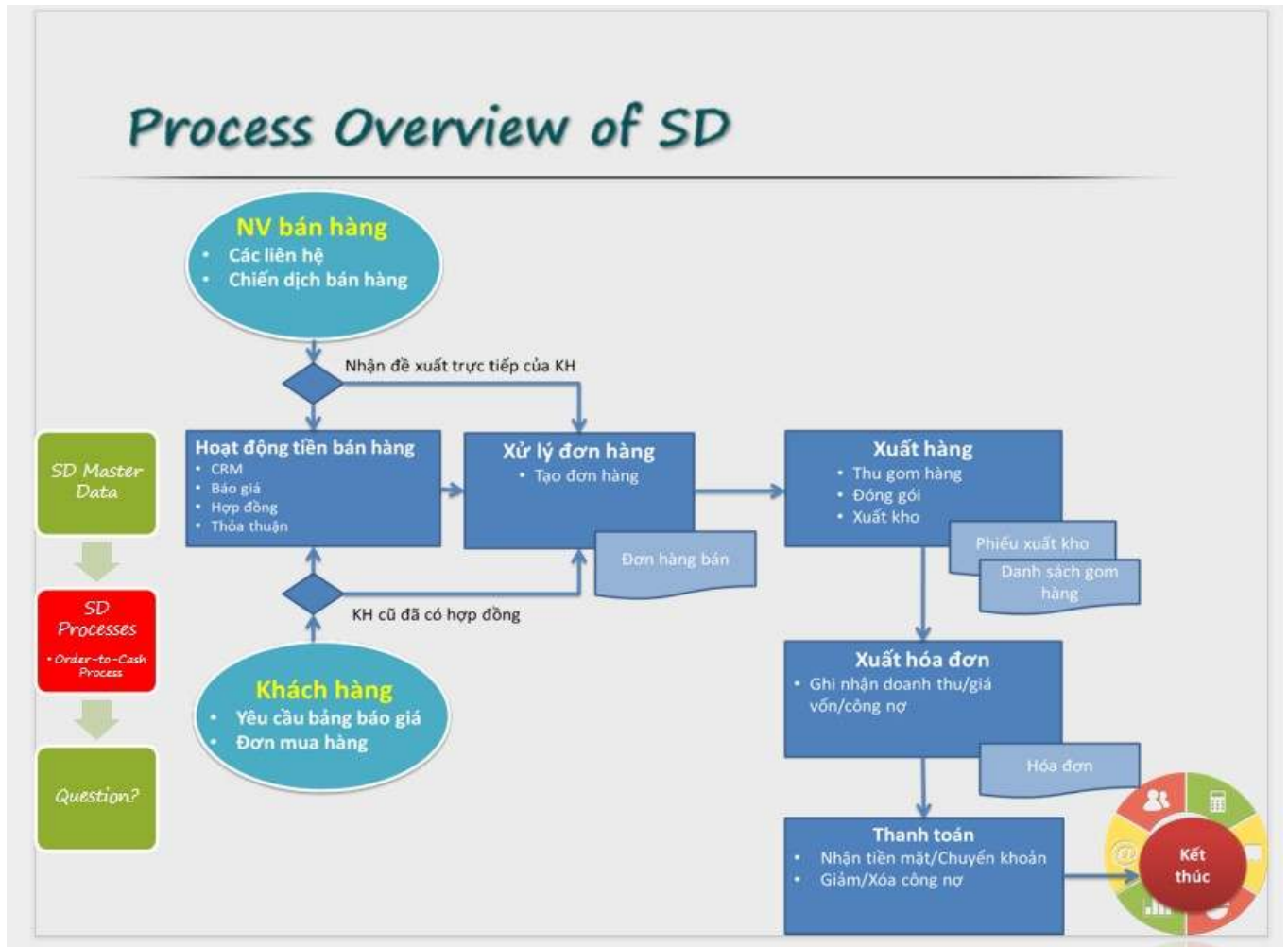
Cấu trúc sản phẩm – BOM
Tồn kho
Đơn hàng (mua, bán, sản xuất)

- Cần gì để làm ra một thành phần?
➢ Dựa vào BOM
- Khi nào thì bắt đầu sản xuất hay mua nguyên vật liệu?
➢ Dựa vào kế hoạch vật tư, tồn kho, đơn hàng đang có
- Làm gì tiếp theo?
➢ Dựa vào kế hoạch vật tư

Planning → MRP: là cách thức tính toán nguyên vật liệu cần thiết dựa vào cấu trúc sản phẩm, tồn kho, và số đơn mua hàng đã có sẵn → Tính BOM (định mức nguyên vật liệu)

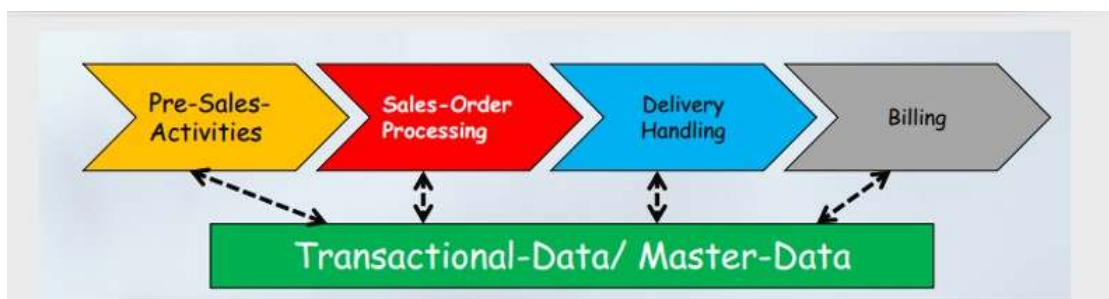
		Ngày	Nay	1	2	3	4	5	6	7
Kế hoạch bán hàng	Xe loại 1 (2.0L)				10	15				
	Xe loại 2 (2.5L)				20	20				
Đơn mua hàng NVL	Động cơ 2.0 L			5	5	5	5	10	10	
	Động cơ 2.5 L			10	5	5	10	5	5	
	Bánh xe			40		40		40		
MRP	Động cơ 2.0 L		10	15	25	30	20	25	0	0
	Động cơ 2.5 L		20	20	20	25	25	25	0	0
	Bánh xe		0	120	140	180	220	180	200	0
Tồn kho (Đầu ngày)	Động cơ 2.0 L		20	15	5	-15	-40	-50	-65	-65
	Động cơ 2.5 L		25	15	0	-15	-30	-50	-70	-70
	Bánh xe		200	240	120	20	-160	-340	-520	-720
Tồn kho sau khi xuất (Cuối ngày)	Động cơ 2.0 L		10	0	-20	-45	-60	-75	-65	-65
	Động cơ 2.5 L		5	-5	-20	-40	-55	-75	-70	-70
	Bánh xe		200	120	-20	-160	-380	-520	-720	-720

1.2 Chương 2: Sales & distribute



Dữ liệu nền: DL hiếm khi thay đổi, có giá trị dài hạn. VD:

Dữ liệu giao dịch: sử dụng các phòng ban cụ thể, liên quan đến các giao d, phụ thuộc vào master data.



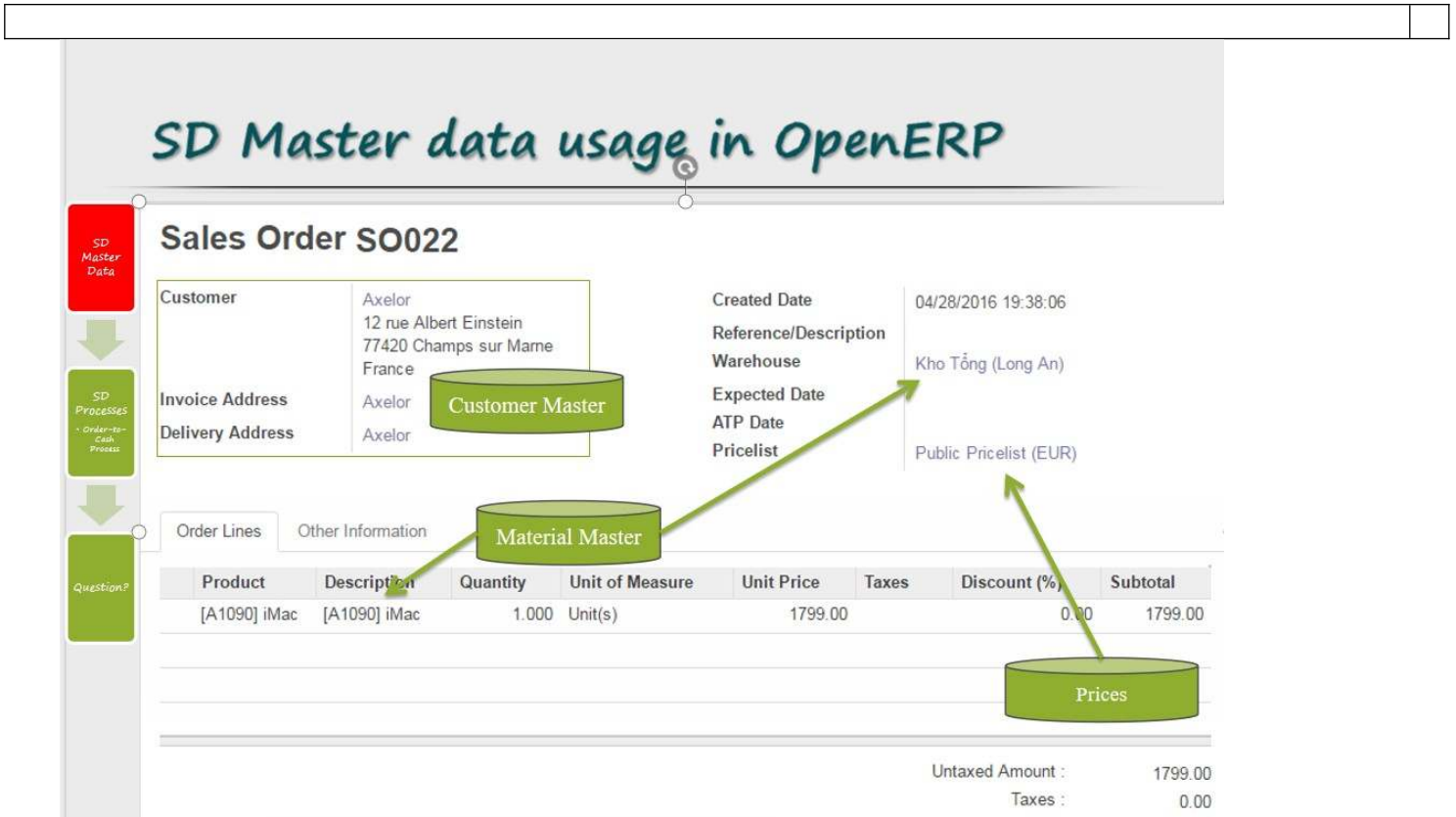
1.2.1 Master Data:

- KH (đơn hàng, giao hàng, hóa đơn, thanh toán,..)

- *Giá (price list)*

- *Vật liệu* (thông tin chung, dữ liệu tồn kho, thông tin kho, đo lường, biến thể, danh mục, dữ liệu bán hàng)

1.2.2 Order –to– cash hoặc Order-to-fulfillment

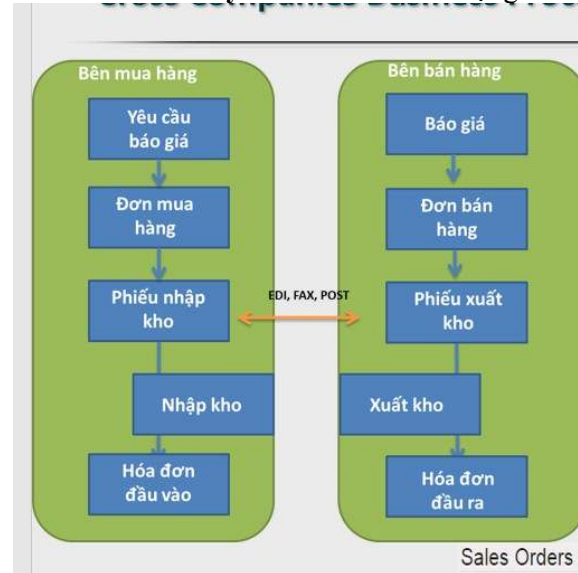




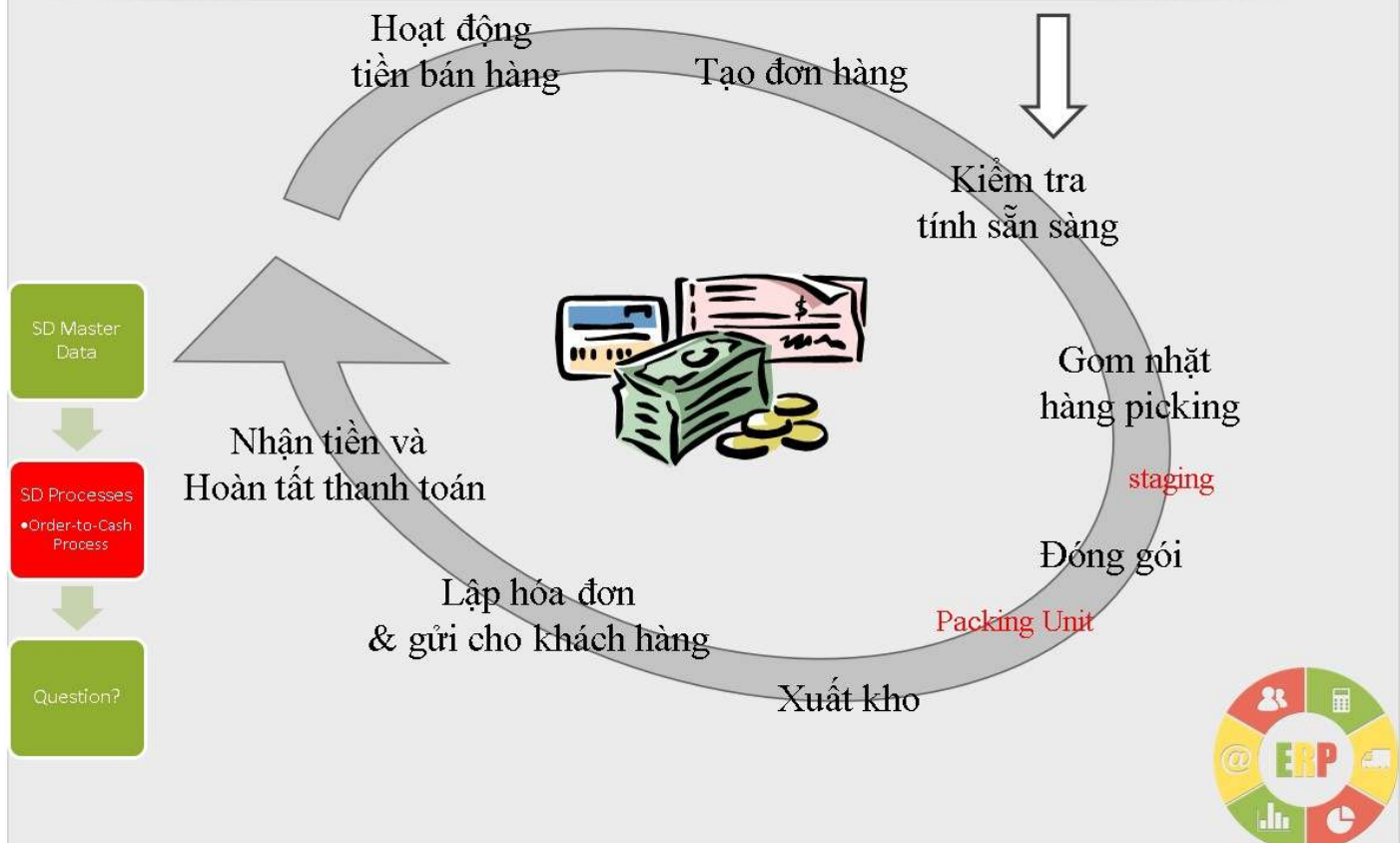
Pre-sales: duy trì mối liên hệ KH, leads/opportunities (tạo và theo dõi liên hệ KH), thư tín/ thư điện tử, **truy vấn giá (customer inquiry)**, **báo giá (quotation)**, lưu lịch sử cuộc gọi, lịch sử họp, lên lịch họp

Sales order entry: Nhập lệnh bán (thông tin KH, chất liệu, số lượng,...)

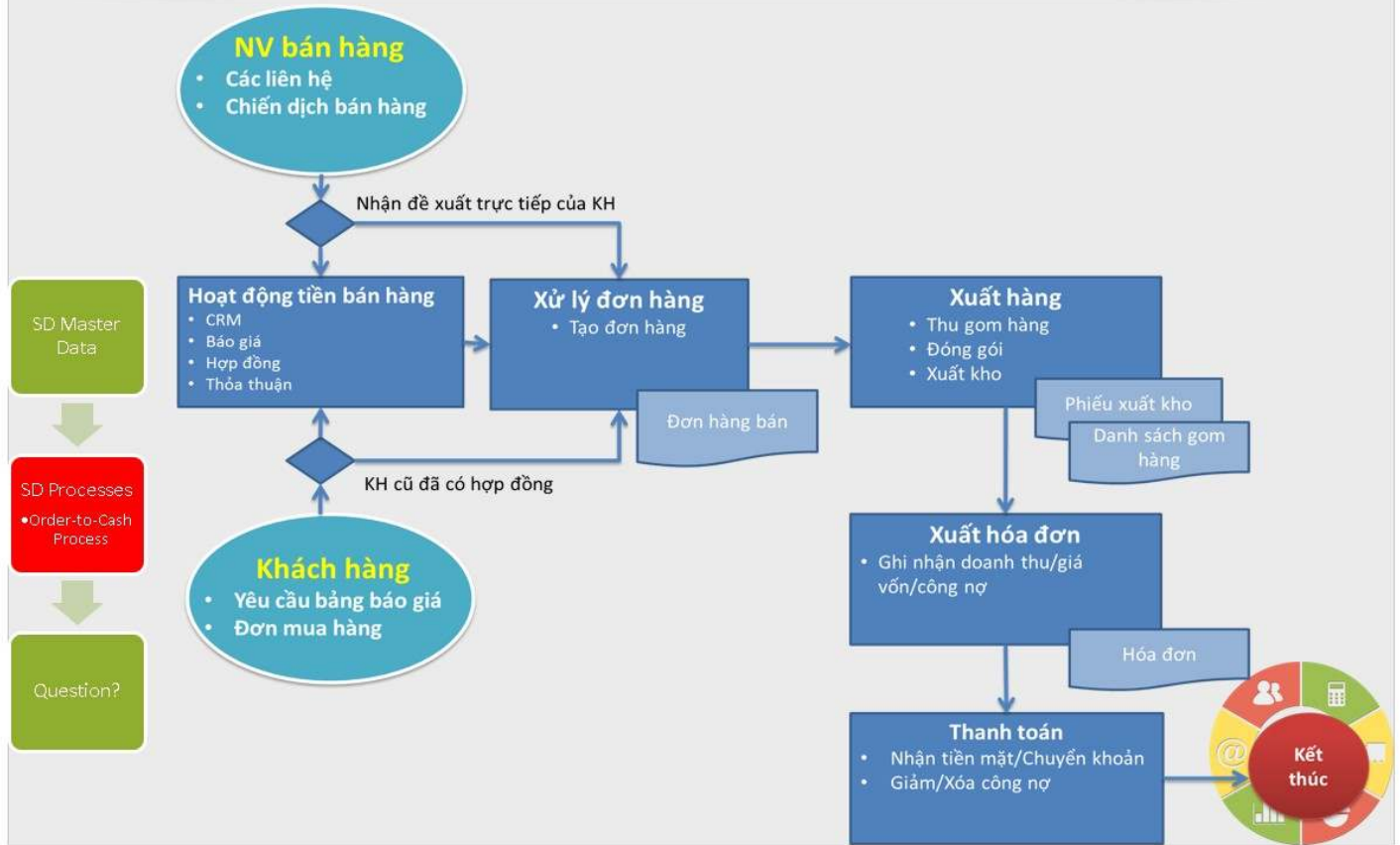
Check availability: kiểm tra mức tồn dụng



Process Overview of SD



Process Overview of SD

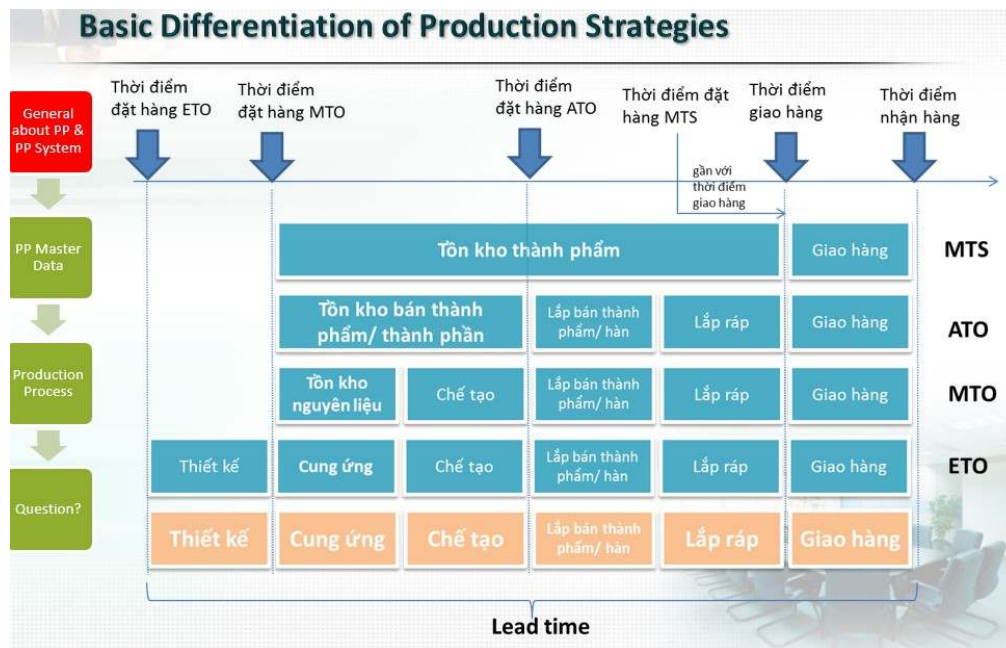


- Presale activities (simple CRM):
 - Lead: thông tin đầu mối có thể tạo ra doanh thu
 - Opportunity: Bắt đầu tương tác với KH, phân loại và nâng cấp trạng thái hoặc loại bỏ cơ hội.
 - Quotation/Meeting/Scheduled Call: những báo giá, cuộc gọi trong lúc đàm phán
- Check availability:
 - Credit Check
 - Product availability
 - Cách thức xuất kho:

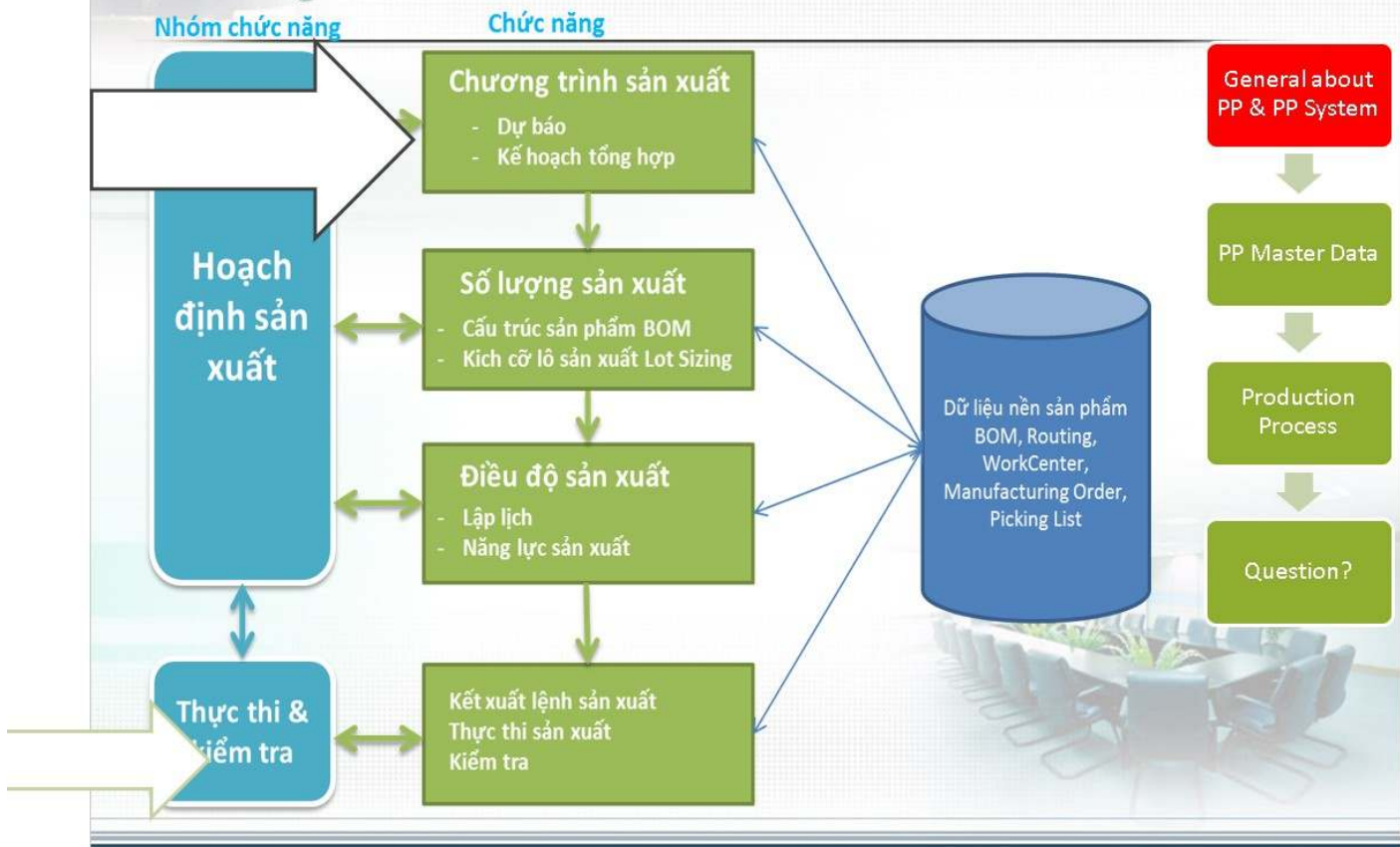
STT	Loại hình	Các hoạt động	Trường hợp sử dụng
1	Một bước	Xuất kho	Các công ty vừa và nhỏ, không yêu cầu quản lý chi tiết, chỉ muốn cập nhật thông tin cơ bản số lượng tồn kho sau xuất, nơi nhận hàng
2	Hai bước	Gom hàng Xuất kho	Các Cty có kho tương đối lớn, cần hỗ trợ việc chọn lựa hàng để gom theo lô, vị trí
3	Quản lý đóng gói	Gom hàng Đóng gói Xuất kho	Các Cty loại hình như nhóm 2 nhưng quản lý luôn cả việc đóng gói và xuất kho theo từng đơn vị đóng gói (packing unit) như thùng, pallet, container

- Delivery Order:
 - 1 đơn hàng có nhiều phiếu xuất kho
 - 1 phiếu xuất kho phục vụ cho nhiều đơn hàng

1.3 Chương 3: Production (sản xuất)



Concept of Production Planning & Detail Scheduling – Guttenberg Model



Lead time: thời gian từ lúc đặt hàng đến lúc nhận hàng) của từng chiến lược ngắn hay dài sẽ do chiến lược quyết định. Nếu như thời điểm giao hàng và nhận hàng là giống nhau thì thời điểm phát sinh đơn hàng là khác nhau



	MTO	ETO	ATO	MTS
K/niem	Sản xuất theo đơn đặt hàng	Thiết kế theo đơn đặt hàng	Lắp ráp theo đơn đặt hàng	Sản xuất để tồn kho
Ng/lieu	Dự trữ sẵn	Cần nhập thêm	Được dự trữ đầy đủ	Được dự trữ sẵn
Ví dụ	sách chuyên ngành,	công trình xây dựng,	máy tính, xe hơi, đồ nội thất,	Kem đánh răng, dầu gội, sữa

	sách nội bộ DN...	cầu đường, thiết kế nội thất,.	tắm, nước uống đóng chai,.
--	-------------------	--------------------------------	----------------------------

Mater Data	Transaction data
Thông tin sp(Product information), hóa đơn nguyên liệu (BoM), work center, routing, re-ordering rule(cho 2 phân hệ SX + Kho)	Procurement Master Procurement Scheduling (MPS) Production Order (Manufacturing Order) Picking list

- Workcenter: là một nơi trong nhà máy nơi mà các giá trị gia tăng được thêm vào:
 - WC có thể đại diện cho: người, máy móc, dây chuyền lắp ráp (assembly Lines)
 - Work center được dùng để xác định khả năng: nhân công, máy móc, sản lượng, khí thải
 - Khả năng được sử dụng trong: Capacity requirement planning (CRP), Detailed Scheduling, Costing

Name

WC- Lắp ráp

Resource Type

Human

Working Time

45 Hours/Week

General Information

Capacity Information

Efficiency Factor

1.00

Capacity per Cycle

1.00

Time for 1 cycle (hour)

00:45

Time before prod.

00:00

Time after prod.

00:00

Description

$$((X / CA) * TC + TS + TN) * ET$$

Resource Type: loại trung tâm công việc (nhân công hay máy móc).

Working Time: lịch làm việc của WC này.

Efficiency Factor (ET): chỉ số hiệu quả. Ví dụ 100% (ET=1) nghĩa là dùng 100% năng lực để hoàn thành 1 công việc. 200% nghĩa là chỉ dùng có 50% năng lực, như vậy phải x2 thời gian để hoàn thành công việc.

Capacity per Cycle (CA): số thao tác có thể thực hiện song song cùng lúc trong một chu kỳ công việc. Như trong WC có 5 công nhân, thì chỉ số này sẽ là 5.

Time for 1 cycle (TC): thời gian (h) cần có để thực hiện một chu kỳ.

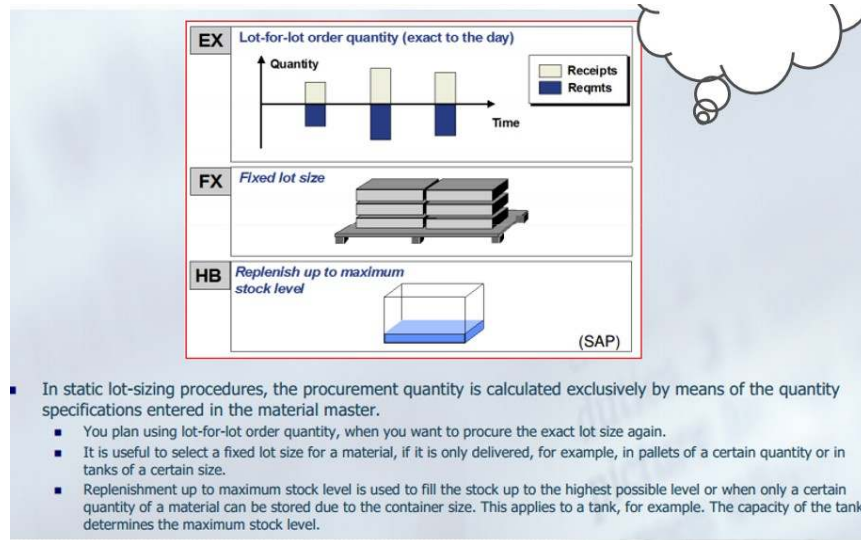
Time before prod.(TS): thời gian cần chuẩn bị trước khi sản xuất

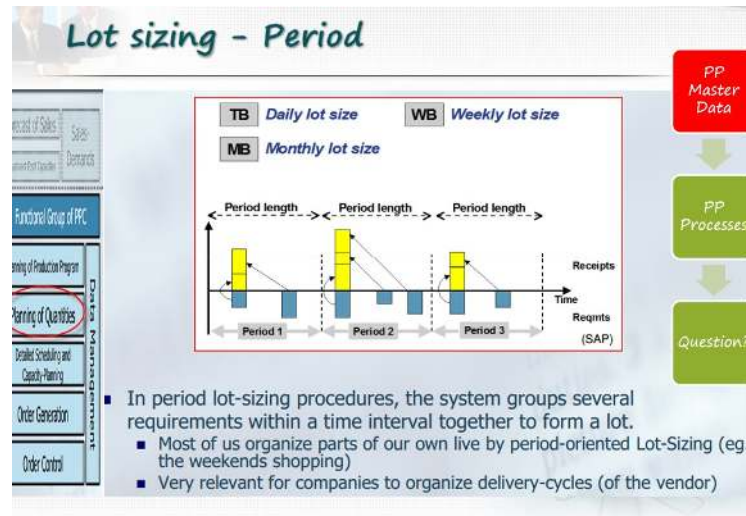
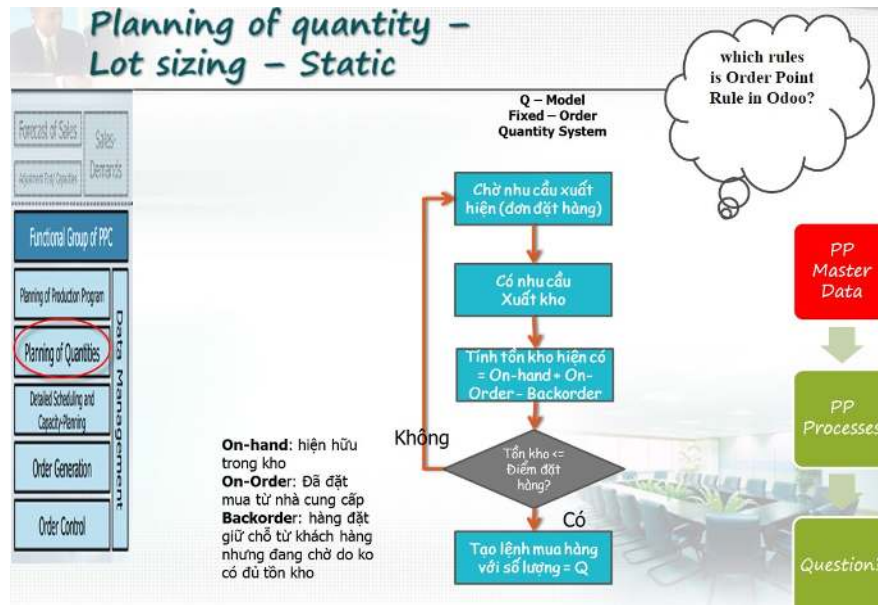
Time after prod.(TN): thời gian cần để thu dọn sau sản xuất.

- Routing: xác định các hoạt động sản xuất cần làm tại một Work Center để sản xuất 1 sản phẩm
 - Cho phép lập kế hoạch sản xuất nguyên liệu (sản phẩm)
 - Được dùng như template cho production orders và chạy lịch trình, được dùng cho product costing
 - Bao gồm: What, where, How
 - Thường được đính kèm trong BOM
- Planning of quantity - Lot sizing: tính toán bao nhiêu hàng tồn kho cần thiết để đáp ứng nhu cầu

- Static: dựa trên các giá trị cố định trong Material Master
 - Periodic: nhóm các yêu cầu net cùng với nhau theo một chu kỳ
 - Optimum: Tính toán quy mô lô tối ưu cho một số kỳ yêu cầu net
- (Open ERP Orderpoint Rule = HB)

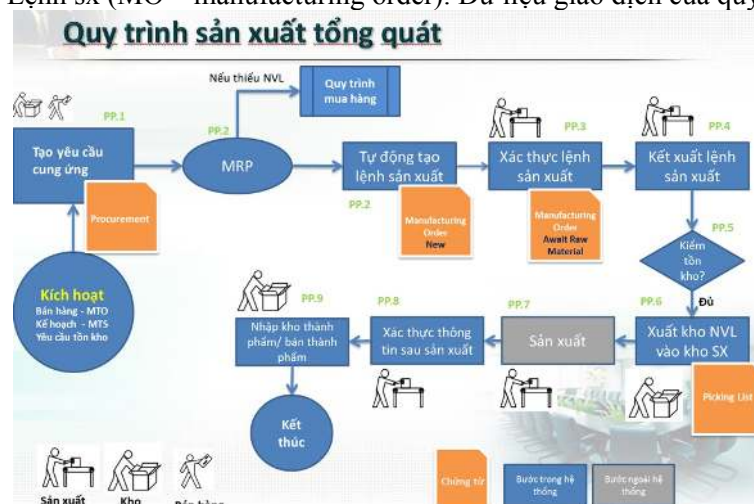
Static:







Lệnh sx (MO – manufacturing order). Dữ liệu giao dịch của quy trình sản xuất



Yêu cầu cung ứng được tạo ra (Procurement) bắt nguồn từ kế hoạch kinh doanh (chiến lược sản xuất MTS), yêu cầu bán hàng (đơn hàng cho sản phẩm MTO), hoặc theo dạng quản lý tồn kho dựa vào lượng tiêu thụ (Consumption based planning). Sau khi chức năng MRP được kích hoạt (trong Odoo thực hiện tay Run Scheduler Hình 4.20 hoặc tự động) thì lệnh sản xuất nháp (Draft Manufacturing Order - MO) được tạo ra và đồng thời cũng kích hoạt quy trình mua hàng (nếu như tồn kho nguyên vật liệu không đủ). Sau khi được xác thực bởi quản lý sản xuất thì MO chuyển trạng thái và kiểm tra tồn kho nguyên vật liệu, nếu như tồn kho không đủ thì trạng thái sẽ là chờ (Await Raw Material). Khi tồn kho NVL đủ thì quản lý kho sẽ thực hiện gom NVL từ kho NVL đến nơi sản xuất (kho sản xuất). Tại nơi sản xuất, công nhân thực hiện việc chế tạo, lắp ráp, sản xuất ra thành phẩm hoặc bán thành phẩm. Khi kết thúc lệnh sản xuất, quản lý dây chuyền sẽ cập nhật hệ thống thông tin thực sản xuất (ngày giờ kết thúc, số lượng sản xuất được, số lượng NVL tiêu tốn,...). Quy trình kết thúc khi quản kho nhập kho thành phẩm hoặc bán thành phẩm đối với kết quả đạt được của lệnh sản xuất.

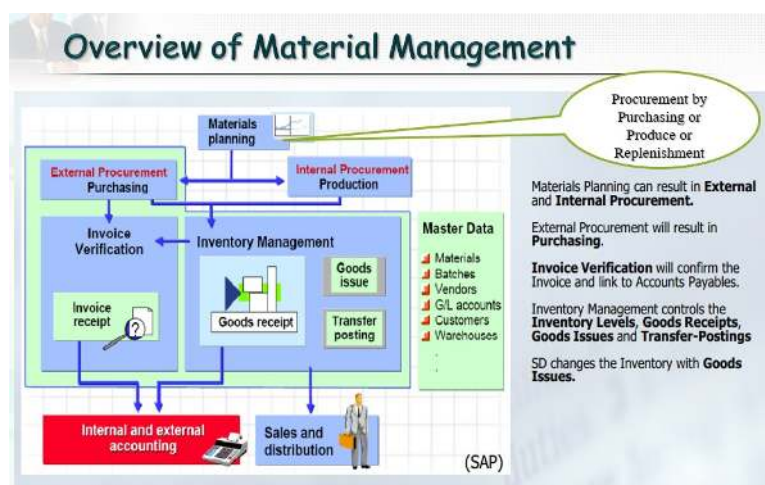
- **Master data:**

- ✓ Product information
- ✓ Bill of Material
- ✓ Work Center
- ✓ Routing
- ✓ ReOrdering Rule

- **Transaction data:**

- ✓ Procurement
- ✓ Master Procurement Scheduling (MPS)
- ✓ Production Order (Manufacturing Order)
- ✓ Picking list

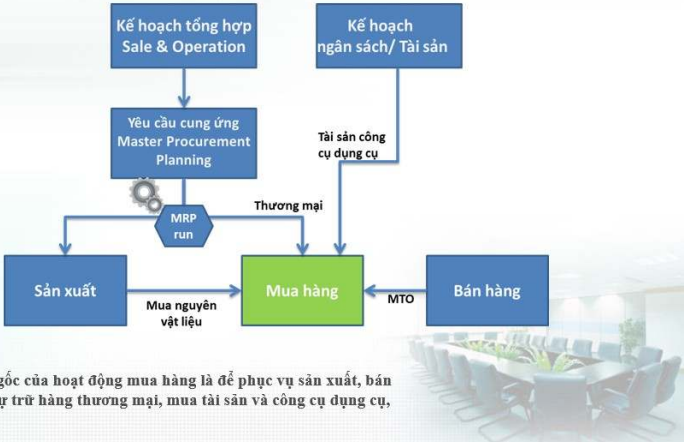

1.4 Chương 4: Mua hàng (Material management & Warehouse management)



1.4.1 Quản lý nguyên vật liệu - Material management:

Gồm 2 quy trình mua hàng và quản lý tồn kho

a./ Nhập hàng:

Quy trình mua hàng	Master Data & Transaction Data
 <p>Nguồn gốc của hoạt động mua hàng là để phục vụ sản xuất, bán hàng, dự trữ hàng thương mại, mua tài sản và công cụ dụng cụ.</p>	<p>1./ Master Data</p> <ul style="list-style-type: none"> - Partner (Vendor: người bán) : account payable, supplier <i>debit (ghi nợ)</i> - Price list (In openERP, price list concept is the same for both Sale & Purchasing. Difference in configuration at the customer & supplier price list specification, <ul style="list-style-type: none"> <i>Purchase</i>: could be defined at Material Master Data. <i>Sale</i>: create customer price list specification - Material (supplier with price list and min order quantity, delivery lead time,...)
 <p>1./ PR: y/c mua hàng tạo và nhóm tất cả RFQ → đấu thầu (tender/bid)</p> <p>2./ RFQ là lời mời nhà cung cấp nộp hồ sơ dự thầu cho cung cấp vật liệu hoặc dịch vụ</p> <p>3./ Vendor evaluation: đánh giá nhà cung cấp dựa trên <i>price, quality, delivery</i>.</p> <p>6./ Good receipt: là biên nhận khi hàng hóa được đưa lên hệ thống. Good receipt được tham chiếu đến phiếu xuất kho của NCC (outbound delivery).</p> <p>Còn Inbound delivery (phiếu nhập kho) được tham chiếu đến PO</p> <p>7./ Invoice verification: tham chiếu hóa đơn (invoice) với PO coi đủ số lượng, giá, sp ,,...không. Sau khi xác nhận hóa đơn sẽ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Purchase Order được cập nhật lại ● Material Master được cập nhật lại (Cost Price) ● Accounting Document được tạo → quy trình xử lý thanh toán được khởi tạo <i>financial account</i> 	<p>2./ Transaction Data</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Purchase Requisition (y/c mua hàng) ● RFQ ● <i>Purchase Order (main)</i> ● Incoming Shipment ● Invoice

Cách tính MTS & MTO với Order Point Rule.

	<i>MTS – make to stock</i>	<i>MTO – make to order</i>
--	----------------------------	----------------------------

Mua hàng	Kiểm tra kho coi đủ số lượng ko? Cảnh báo nếu không đủ	Ko kiểm tra, tại ko làm tồn kho
Bán hàng	Kiểm tra kho → Cảnh báo nếu không đủ Nếu ko đủ sản xuất thêm đủ cho phần còn thiếu	Ko kiểm kho, sản xuất theo đơn đặt hàng
Ví dụ:	<i>Sale order quantity: 55 → warning; stock: 40;</i>	<i>Sale order quantity: 20; stock: 17</i>
	MTS & Buy - without Order Point → Xuất warning MTS & Buy - with Order Point Rule (0,45) Number of purchase Quantity = Sale Oder Quantity + Stock fulfillment (Oder Point) = 55 + 5 = 60 MTO & Produce- with or without Order Point Number of Produced Quantity = Sale Order Quantity = 50 → Do ko cần kiểm tra tồn kho	MTO & Buy - without Order Point Number of purchase Quantity = Sale Order Quantity = 17 MTO & Buy - with Order Point rule (0,20) Number of purchase Quantity = Sale Oder Quantity + Stock fulfillment (Oder Point) = 20 + 3 = 23

b./ Quản lý tồn kho

Khái niệm tồn kho đầu kỳ, tồn kho cuối kỳ và cách tính:

Final Concept of Procurement SOP - Kế hoạch tổng hợp						
<ul style="list-style-type: none"> Cân bằng giữa Dự báo, Đơn hàng đã có, Tồn kho (đầu và cuối kỳ), số lượng cần sản xuất, kế hoạch sản xuất /mua/lưu chuyển thành phẩm (MPS - Master Procurment Scheduling) 						
Kế hoạch sản xuất tổng hợp (SOP - Aggregate Plan)						
	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Tồn kho đầu kỳ	400	450	375	275	225	275
Dự báo	1,800	1,500	1,100	900	1,100	1,600
Tồn kho an toàn (.25 x Dự báo)	450	375	275	225	275	400
Lượng cần sản xuất (Dự báo + tồn kho an toàn - tồn đầu kỳ)	1,850	1,425	1,000	850	1,150	1,725
Tồn kho cuối kỳ (Đầu kỳ + Lượng cần sản xuất - Dự báo)	450	375	275	225	275	400

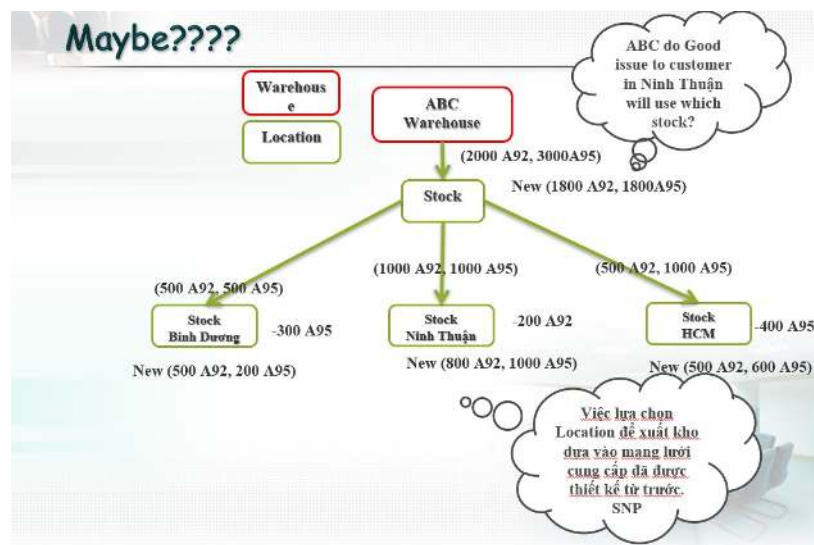
Các cách quyết định số lượng procurement (mua hàng)

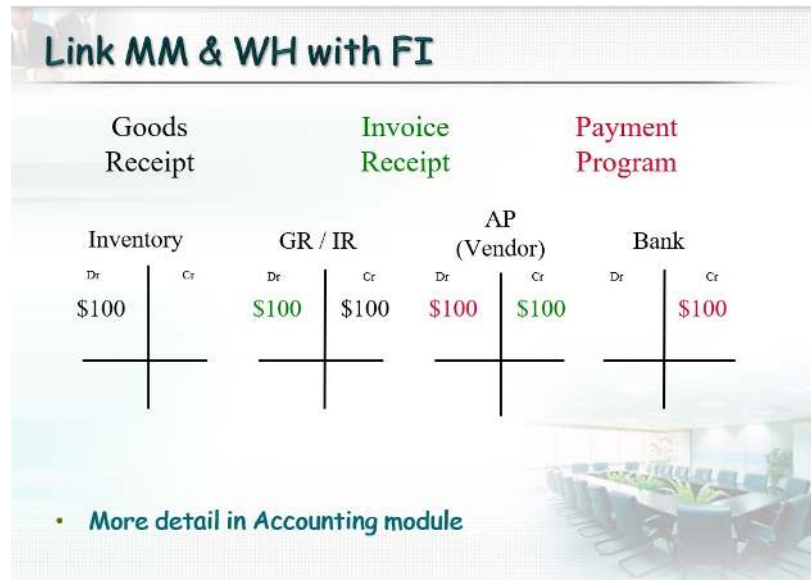
C1: Chasing Strategy Exact Production; Vary Workforce	C2: Level Strategy
Sản xuất bằng đúng sản lượng yêu cầu hàng tháng bằng cách giao động nhân công cần thiết	Sản xuất đạt được mức bình quân yêu cầu.

Kế hoạch sản xuất tổng hợp (SOP - Aggregate Plan)						
	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Tồn kho đầu kỳ	400	450	375	275	225	275
Dự báo	1,800	1,500	1,100	900	1,100	1,600
Tồn kho an toàn (.25 x Dự báo)	450	375	275	225	275	400
Lượng cần sản xuất (Dự báo + tồn kho an toàn - tồn đầu kỳ)	1,850	1,425	1,000	850	1,150	1,725
Tồn kho cuối kỳ (Đầu kỳ + Lượng cần sản xuất - Dự báo)	450	375	275	225	275	400
MPS	1,850	1,425	1,000	850	1,150	1,725

Kế hoạch sản xuất tổng hợp (SOP - Aggregate Plan)						
	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Tồn kho đầu kỳ	400	450	375	275	225	275
Dự báo	1,800	1,500	1,100	900	1,100	1,600
Tồn kho an toàn (.25 x Dự báo)	450	375	275	225	275	400
Lượng cần sản xuất (Dự báo + tồn kho an toàn - tồn đầu kỳ)	1,850	1,425	1,000	850	1,150	1,725
Tồn kho cuối kỳ (Đầu kỳ + Lượng cần sản xuất - Dự báo)	450	375	275	225	275	400
MPS	1,333	1,333	1,333	1,333	1,333	1,333

Cái này ko biết slide 41-chương 4 v3






1.4.2 Quản lý kho - Warehouse management

So sánh quản lý kho với quản lý nguyên vật liệu

Material Management	Warehouse Management
Quantity + Value	Quantity + Location
Purchasing Inventory Management	Extension of Inventory Management: More detail in Location (Bin, Quant, packing unit, Lot or Batch Management)
Small Company without caring about Warehouse Organization	Medium and Big company with multiple product and size In openERP 6: Packing unit Management Lot Management

→ Là quản lý packing unit (đơn vị đóng gói), lot management (quản lý lô)...

	<p>Lô: được thể hiện = 1 sản phẩm duy nhất hoặc 1 tập hợp sản phẩm giống hệt nhau. Được nhận dạng dựa trên mã vạch dán trên sp</p> <p>1 lô = nhiều đơn vị đóng gói</p>
---	--

1.5 Accounting

Các loại tài khoản xem trong file nguyên lý kế toán

Khái niệm

- Financial Accounting is designed to collect the **transactional data (giao dịch)** that provides a foundation for preparing the **standard portfolio of reports (báo cáo tài chính)**.
- In general, these reports are primarily, but not exclusively, directed at external parties.
- Standard reports include:
 - Balance Sheet – Bảng cân đối kế toán
 - Income Statement – Báo cáo Doanh thu lợi nhuận
 - Statement of Cash Flows – Báo cáo dòng tiền (openerp missing)
 - Input Output Inventory report – Báo cáo nhập xuất tồn kho

- Theo nguyên lý kế toán thì tài khoản là cách thức phân loại các nghiệp vụ kinh tế, nhằm ghi nhận thường xuyên và liên tục các biến động của từng loại tài sản, nguồn vốn, từng loại doanh thu cũng như chi phí khác nhau trong doanh nghiệp.
- Để đơn giản cho việc học tập và nghiên cứu thì tài khoản được ký hiệu dạng chữ T với bên trái tài khoản là bên Nợ (Debit), bên phải tài khoản là bên Có (Credit).

Tài khoản

Nợ	Tài khoản.....	Có

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có	
		1. Số dư đầu tháng				
		2. Số dư phát sinh trong tháng				
		3. Số dư cuối tháng				

- Mỗi nghiệp vụ kinh doanh phát sinh đều có ảnh hưởng đến hai loại đối tượng quản lý tài sản hay nói cách khác là hai tài khoản kế toán sẽ bị ảnh hưởng. Khi ghi nợ ở một tài khoản thì sẽ phải ghi có ở một tài khoản khác. Việc ghi nợ có này gọi là **ghi sổ kép hay kế toán kép**. Cách thức chọn ra cặp tài khoản liên quan để ghi nhận nợ có đối với số tiền phát sinh gọi là “**Định khoản kế toán**”.
- Ví dụ: nghiệp vụ rút tiền (100 triệu) từ tài khoản ngân hàng vào quỹ tiền mặt. Như vậy tài khoản mặt (111) sẽ tăng 100 triệu, TK tiền gửi ngân hàng giảm 100 triệu.

- Nợ TK tiền mặt (111): 100 triệu đồng
- Có TK "Tiền gửi ngân hàng": 100 triệu

Nợ	TK "TGNH"	Có	Nợ	TK "Tiền mặt"	Có
		100	100		

Bút toán số nhật ký là việc ghi nhận vào trong sổ nhật ký sự thay đổi (nợ, có) của các tài khoản

VD: Trong bút toán này thực hiện ghi nhận trên 3 tài khoản là: TK phải thu (1311), doanh thu (5111) và thuế GTGT (3331). Ý nghĩa của bút toán này sẽ được nói rõ trong phần nghiệp vụ kế toán

SAJ/2014/0009

Số nhật ký	Số nhật ký Bản sáng (VND)	Tham chiếu	9/00/14
Chi kỳ	09/2014	Ngày	23/09/2014
		Đã xem xét	<input type="checkbox"/>

Phân tích K/T														
Hóa đơn	Tên	Đến từ	Tài khoản	Ngày đến hạn	Như	Có	Tài khoản quản trị	Tiền lệ	Tiền lệ	Tài khoản Thuế	Tax/Basis Amount	Trạng thái	Đã nộp	Đã nộp nội phần
SAJ201401009	/	Là K/ri Cười	13111 Thuế thu nhập doanh nghiệp HKD	23/09/2014	151.800	0	0	0			0	Đã nộp	A25	
SAJ201401009	Thuế GTGT chi trả 10%	Là K/ri Cười	33311 Thuế GTGT đầu ra		0	13.800				OUT_BALANCE_10 - Thuế GTGT / HUEV bán ra chịu thuế 10%	13.800	Đã nộp		
SAJ201401009	Quản Thuế bán lẻ	Là K/ri Cười	5111 Doanh thu bán hàng hóa		0	138.000		0		OUT_BASE_10 - Giá trị HUEV bán ra chịu thuế 10%	138.000	Đã nộp		
					151.800	151.800								

Sổ nhật ký để ghi nhận toàn bộ các nghiệp vụ phát sinh tại doanh nghiệp theo trình tự thời gian và theo từng nhóm chức năng như mua hàng, bán hàng, hoàn tiền bán hàng, hoàn tiền mua hàng, tiền mặt, ngân hàng và séc, tổng quát, tình trạng đầu kỳ/cuối kỳ

Tiền mặt

Mã

CS001

Tên

Tiền mặt

Số nhập kỳ

01

Tên khoản ghi nợ nội ứng

Tiền mặt

Tên khoản ghi có nội ứng

Tiền mặt

Thời gian nhập

Ngày xuất nội ứng

Ngày tiền mặt

Người dùng

Administrator

Tên kỳ

Tiền mặt

Đổi ứng tập trung

Tập trung Vào và các bất toàn

Chợ pháp tập trung

Kiểm tra Ngày trong Chu kỳ

Đổi ứng tập trung

Tập trung Vào và các bất toàn

Chợ pháp tập trung

Kiểm tra Ngày trong Chu kỳ

Số nhật kỳ Bán hàng

Mã

S01

Tên

Bán hàng

Số nhập kỳ

01

Tên khoản ghi nợ nội ứng

Tiền mặt

Tên khoản ghi có nội ứng

Tiền mặt

Thời gian nhập

Ngày xuất nội ứng

Ngày tiền mặt

Người dùng

Administrator

Tên kỳ

Tiền mặt

Đổi ứng tập trung

Tập trung Vào và các bất toàn

Chợ pháp tập trung

Kiểm tra Ngày trong Chu kỳ

Đổi ứng tập trung

Tập trung Vào và các bất toàn

Chợ pháp tập trung

Kiểm tra Ngày trong Chu kỳ

Master Data	
-------------	--

Dữ liệu tổng thể về khách hàng và nhà cung cấp

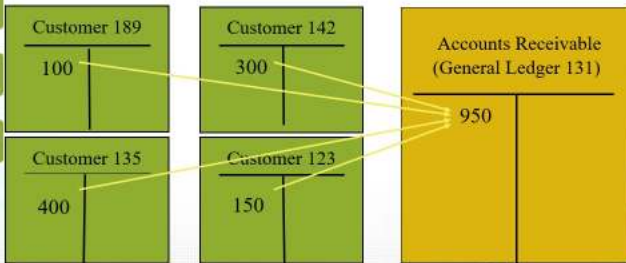
Accounts Receivable Master Data Tài khoản phải thu – 131 và
Accounts Payable Master Data Tài khoản phải trả - 331

Accounts Receivable Master Data

Tài khoản phải thu - 131

Accounts Receivable Sub-Module (FI-AR)

- Information with respect to customers who purchase the enterprise's goods and services such as sales and payments made
- Substantive and important integration between Sales and Distribution (SD) and Financial Accounting (FI)
- Billings in SD generate FI journal entries for sales activity

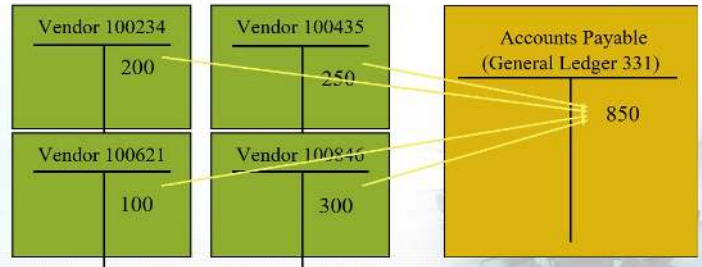


Accounts Payable Master Data

Tài khoản phải trả - 331

Accounts Payable Sub-Module (FI-AP)

- Information with respect to Vendors from whom the enterprise purchases goods and services such as purchases and payments made
- Substantive and important integration between Materials Management (MM) and Financial Accounting (FI)
- Purchase and goods receipt activities in MM generate FI journal entries



Report

Bảng cân đối kế toán

Balance Sheet – Bảng Cân Đối

Balance Sheet

- Presentation of an organization's Assets (Tài sản), Liabilities (Nợ), and Equity (Vốn chủ sở hữu) at a point in time
- Assets: What the company owns
- Liabilities: What the company owes
- Equity: The difference between Assets and Liabilities

Tổng giá trị của TS = Nợ + Vốn chủ sở hữu



Income Statement

Income Statement

- Presentation of an organization's revenues and expenses for a given period of time (e.g. monthly, quarterly, or yearly)
- Revenues, in a simple sense, are inflows of cash as a result of selling activities or the disposal of company assets.
- Expenses, in a simple sense, are outflows of cash or the creation of liabilities to support company operations.
- Revenues - Expenses = Net Income Before Taxes

Revenue	
Sales	11,000
Deductions	750
Total Revenue	10,250

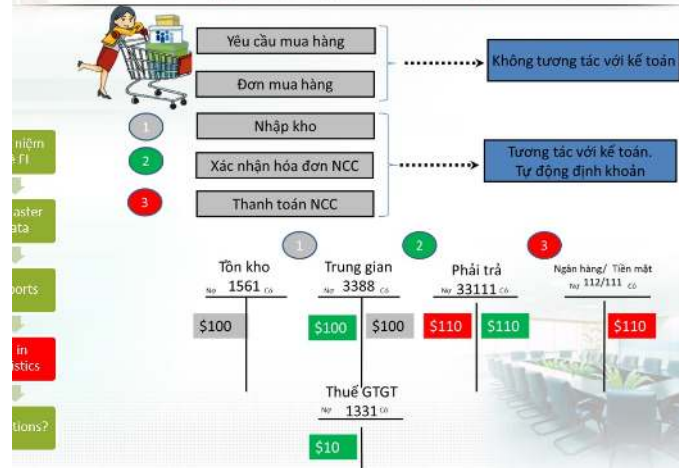
Operating Expenses	
Cost of Goods Sold	4,500
Operating Expenses	3,750
Total Expenses	8,250

Net Income Before Taxes	2,000
Taxes	750
Net Income	1,250

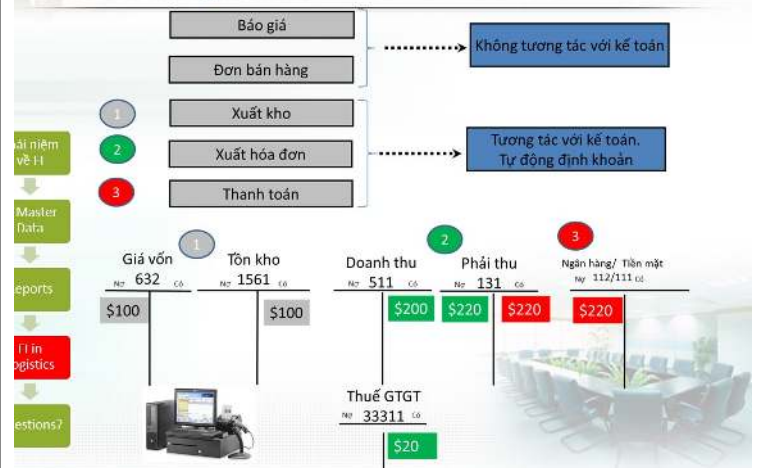


FI in logistics

FI & MM integration (Purchasing)



FI & SD integration



Double entry FI with SD & MM & Tax

Bán hàng			Mua hàng		
Xuất kho	Debit	Credit	Nhận hàng	Debit	Credit
	632 (Giá vốn hàng bán)	1561 (Hàng hóa)		1561 (Hàng hóa)	3388 (TK trung gian)
Xuất hóa đơn	Debit	Credit	Nhận hóa đơn đầu vào	Debit	Credit
	131 (Khoản phải thu)	5111 (Doanh thu) 3331 (VAT đầu ra)		3388 (TK trung gian) 1331 (VAT vào)	331 (Phải trả)
Thanh toán	Debit	Credit	Thanh toán	Debit	Credit
	112 hoặc 111 (Tiền gửi NH hoặc Tiền mặt)	131 (khoản phải thu)		331 (Phải trả)	112 hoặc 111 (Tiền gửi NH hoặc Tiền mặt)