

Tìm hiểu, khảo sát, phân tích, thiết kế và cài đặt hệ thống thông tin quản lý hàng hóa, công nợ

a. Tìm hiểu, khảo sát bài toán

- **Tìm hiểu bài toán**
- **Thu thập các chứng từ đầu vào**
- **Thu thập các báo biểu đầu ra**
- **Tìm hiểu nghiệp vụ, các yêu cầu người dùng**

b. Phân tích và thiết kế CSDL

- **Dựa vào các chứng từ đầu vào, phân tích và rút ra các thuộc tính dữ liệu**
- **Đánh giá các thuộc tính dữ liệu : đầu vào, trung gian, đầu ra**
- **Đưa ra các tables**
- **Chuẩn hóa dữ liệu**
- **Thiết kế các bảng dữ liệu cùng các ràng buộc, quan hệ**
- **Đưa ra sơ đồ chức năng**
- **Xây dựng 1 số store procedure cơ bản**

Công ty thương mại ABC chuyên nhập hàng hoá, vật tư, thiết bị từ các nguồn hàng khác nhau để bán sỉ và bán lẻ.

Hàng hóa của công ty rất đa dạng và có giá cả khác nhau theo từng lần mua, bán hàng. Định kỳ hàng tháng công ty sẽ định ra một bảng giá chuẩn làm cơ sở để nhập hàng và bán hàng, nhưng giá cả thực tế với mỗi hóa đơn có thể khác nhau.

Khách hàng của Công ty có thể là các cá nhân, công ty, tổ chức khác nhau, đồng thời mỗi khách hàng vừa có thể là nhà cung cấp (người bán) và vừa có thể là đại lý tiêu thụ (người mua).

Khi mua hàng công ty có thể nợ tiền hàng, thanh toán 1 phần hoặc toàn bộ tiền hàng. Tương tự khi xuất hàng hoá cho người mua, khách hàng cũng có thể nợ tiền hàng, thanh toán 1 phần hoặc toàn bộ tiền hàng. Khi nhập hàng, các chi tiết được lưu trong chứng từ nhập như là số liệu gốc, khi xuất hàng, chi tiết được lưu trong chứng từ xuất. Ngoài ra khi nhận tiền thanh toán (khi không mua hàng), người ta dùng phiếu thu và khi thanh toán tiền cho người bán => dùng phiếu chi. Nếu là khách lẻ thì số tiền thanh toán phải bằng tổng tiền hóa đơn (Không được nợ).

Hàng xuất bán thông thường theo giá chuẩn (qui định trước) xong cũng có thể chênh lệch (> hoặc < giá chuẩn)

Định kỳ cán bộ quản lý có nhiệm vụ tổng hợp các bảng biểu như :

- **Tổng hợp xuất nhập tồn trong kỳ**
- **Tổng hợp công nợ trong kỳ**
- **Tính kết quả kinh doanh theo từng mặt hàng**
- **Tổng hợp doanh số theo mặt hàng và khách hàng**
- **Tổng hợp doanh số theo khách hàng và thời gian**
(Tháng, quý trong một năm nào đó)
- **Tổng hợp lượng hàng bán theo mặt hàng và thời gian**

Ngoài ra, khi có yêu cầu của lãnh đạo, cần rút các thông tin để theo dõi tình hình kinh doanh, thanh toán công nợ ... cán bộ quản lý cần rút ra các báo biểu :

- Báo cáo phát sinh công nợ với 1 khách hàng
- Báo cáo chi tiết phát sinh của 1 mặt hàng
- Báo cáo chi tiết phát sinh theo loại chứng từ (Nhập, xuất, thu, chi) trong một giai đoạn nào đó
- Báo cáo chi tiết PS của 1 Khách hàng nào đó, trong một giai đoạn nào đó
- vv

Công ty Thương Mại ABC

Hóa đơn bán hàng Số :

Ngày .. Tháng .. Năm

Khách hàng :

Địa chỉ :

Mã số thuế :

St t	Tên hàng	ĐVTín h	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền

Tổng cộng
Thuế GTGT 10%
Tổng hóa đơn
Số thanh toán
Số còn nợ

Phiếu nhập Là hóa đơn bán hàng của khách hàng cũng có dạng tương tự, nhưng tên công ty trên dòng tiêu đề là tên công ty khách hàng, còn tên trong dòng khách hàng chính là Công ty Thương Mại ABC.

Phiếu Thu có dạng

Công ty Thương Mại ABC

Phiếu Thu/Chi Số :

Ngày .. Tháng .. Năm

Khách hàng :

Số tiền :

Nội dung :

+ Báo cáo tổng hợp công nợ với kết quả như sau

Báo cáo tổng hợp công nợ

Từ **Đến**

Ten khách hàng	Số dư đầu	Số tiền Nợ	Số thanh toán	Số dư cuối