

**ПОДРОБНОЕ  
ОПИСАНИЕ  
РЕШЕНИЯ**

**SAP Business One**



**НОВЫЕ РЕШЕНИЯ SAP  
ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ  
ДИНАМИЧНО РАСТУЩИМИ  
КОМПАНИЯМИ**

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



© Copyright 2005 SAP AG. Все права защищены.

Ни одна часть данной публикации не может быть воспроизведена или перенесена в какой-либо форме и с какой-либо целью без четко выраженного разрешения компании SAP AG. Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть изменена без предварительного уведомления.

Некоторые программные продукты, предлагаемые компанией SAP AG и ее дистрибьюторами, содержат компоненты программного обеспечения, являющиеся собственностью других производителей.

Microsoft®, WINDOWS®, NT®, EXCEL®, Word®, PowerPoint® и SQL Server® являются зарегистрированными товарными знаками Microsoft Corporation.

IBM®, DB2®, DB2 Universal Database, OS/2®, Parallel Sysplex®, MVS/ESA, AIX®, S/390®, AS/400®, OS/390®, OS/400®, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere®, Netfinity®, Tivoli®, Informix и Informix® Dynamic Server™ являются зарегистрированными товарными знаками IBM Corporation в США и/или других странах.

ORACLE® является зарегистрированным товарным знаком ORACLE Corporation.

UNIX®, X/Open®, OSF/1® и Motif® являются зарегистрированными товарными знаками Open Group.

Citrix®, логотип Citrix, ICA®, Program Neighborhood®, MetaFrame®, WinFrame®, VideoFrame®, MultiWin® и другие указанные здесь продукты Citrix являются товарными знаками Citrix Systems, Inc.

HTML, DHTML, XML, XHTML являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

JAVA® является зарегистрированным товарным знаком Sun Microsystems, Inc.

JAVASCRIPT® является зарегистрированным товарным знаком Sun Microsystems, Inc. и используется по лицензии на технологию, изобретенную и реализованную компанией Netscape.

MarketSet и Enterprise Buyer являются товарными знаками, находящимися в совместном владении компаний SAP AG и Commerce One.

MaxDB является зарегистрированным товарным знаком MySQL AB, Швеция.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver и другие продукты и услуги SAP, упомянутые в данной публикации, а также их логотипы, являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками SAP AG в Германии и некоторых других странах мира. Все другие продукты и услуги, упоминаемые в документе, являются товарными знаками соответствующих компаний. Содержащиеся здесь данные предназначены только для информационных целей. Государственные технические условия на продукцию могут изменяться.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ</b> .....	4
<b>РЕШЕНИЕ SAP Business One – КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСТУЩИМ БИЗНЕСОМ</b> .....	4
Полный контроль над бизнесом .....	5
Основные преимущества SAP Business One .....	9
<b>РЕШЕНИЕ SAP Business One – НАДЕЖНЫЙ ФУНДАМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА</b> .....	11
Архитектура .....	11
Функции и свойства .....	12
Возможности адаптации .....	14
Мощные средства для расширения возможностей .....	16
Дополнительные возможности .....	18
Интеграция с mySAP Business Suite .....	20
Идеальное решение для бизнеса .....	22
Требования к аппаратному обеспечению .....	23
Приложение. Основные возможности решения .....	24
<b>ПОРТРЕТ КОМПАНИИ</b> .....	43

## СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

Решение SAP Business One – это комплексное решение для управления бизнесом, специально разработанное для компаний среднего и малого бизнеса.

Решение SAP Business One ориентировано, в первую очередь, на задачи оперативного и долгосрочного управления предприятием. Эта система создает общее информационное пространство компании и позволяет видеть полную картину состояния дел на предприятии. Решение не только содержит готовые бизнес-процессы, охватывающие все аспекты деятельности предприятия, но и предоставляет гибкие инструменты для учета особенностей процессов именно в Вашей компании. SAP Business One легко интегрируется с внешними приложениями и сторонними учетными системами благодаря большому числу стандартных интерфейсов. В результате, руководство компании получает универсальный и эффективный инструмент для автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, а также оперативного получения достоверной информации, необходимой для принятия решений. SAP Business One позволяет Вам сделать свой бизнес контролируемым и более прибыльным.

## РЕШЕНИЕ SAP Business One – КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСТУЩИМ БИЗНЕСОМ

Возрастающая конкуренция, быстроменяющиеся экономические условия и новые требования со стороны заказчиков – со всем этим сегодня приходится сталкиваться компаниям среднего и малого бизнеса. С каждым годом неэффективное управление обходится все дороже. Перед руководством постоянно встает множество неотложных задач и проблем, требующих непосредственного участия. Принимать решения необходимо все быстрее, при этом цена ошибки возрастает. Чтобы выжить в условиях больших потоков информации, компаниям необходимо переходить на новые уровни контроля за своими бизнес-процессами и обращаться к информационным технологиям. Однако традиционные учетные системы автоматизируют лишь отдельные участки деятельности компании и не поддерживают ее развитие. Как правило, компании используют несколько разрозненных систем, а это, в свою очередь, приводит:

- к отсутствию достоверной и своевременной информации;
- к частичному или полному отсутствию взаимодействия между подразделениями;
- к неконтролируемым цепочкам добавленной прибыли (сквозные бизнес-процессы компании, формирующие добавленную стоимость продуктов компании).

Из-за того, что важная информация хранится в разных местах, требуются огромные ресурсы на консолидацию данных и получение необходимых руководству отчетов. В результате: упущенные возможности, потраченные впустую усилия, неконтролируемые затраты, непрозрачность и неэффективность.

Для успешного и динамичного развития руководству нужно иметь целостную и достоверную информацию обо всех сферах деятельности предприятия. Основным фактором роста становятся оптимальные стратегии управления всем ресурсным потенциалом предприятия. Для этого необходима единая информационная система, которая позволит не только автоматизировать все бизнес-процессы компании, но и сделать их более контролируемыми и эффективными. В этой системе, в зависимости от уровня полномочий, должна быть видна как общая картина бизнеса, так и ключевые показатели деятельности каждого отдела или сотрудника. Именно таким решением является SAP Business One.

Это решение с удивительной легкостью сочетает в себе такие несовместимые возможности, как развитая многоуровневая система управленческой отчетности и простота использования, обширный набор функций и доступная цена. Простое в использовании и настройке, это решение от признанного мирового лидера в области разработки программного обеспечения для управления предприятием позволяет не только справиться с насущными задачами сегодняшнего дня, но и открыть новые горизонты развития бизнеса в будущем.

Внедрение и поддержка решения SAP Business One осуществляется силами партнеров SAP, каждый из которых обладает глубокими знаниями различных отраслей и рынков. Эти знания помогают партнерам в процессе внедрения SAP Business One оптимизировать существующие бизнес-процессы и построить эффективную систему управленческого учета. Таким образом, вместе с информационной системой Вы получаете в свое распоряжение более чем тридцатилетний опыт работы компании – мирового лидера в области решений для управления бизнесом. После завершения основного этапа внедрения партнеры SAP продолжают сотрудничать с заказчиком, чтобы обеспечить наиболее полную реализацию всех преимуществ, заложенных в решении.

## **ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД БИЗНЕСОМ**

Решение SAP Business One содержит набор инструментов, помогающих компаниям среднего и малого бизнеса увеличить прибыльность и использовать новые, более эффективные методы управления.

### **Общая картина состояния бизнеса**

С помощью решения SAP Business One Вы можете:

- Контролировать всю оперативную деятельность компании. С помощью этого мощного инструмента Вы сможете управлять основными бизнес-процессами, такими как управление финансами и затратами, управление запасами и складами, управление закупками и продажами, управление дебиторской задолженностью и ценовой политикой.
- Управлять взаимоотношениями с заказчиками и поставщиками. Наше решение позволяет хранить всю историю работы с каждым клиентом, анализировать причины упущенных и реализованных сделок, оценивать эффективность работы менеджеров, строить взвешенные прогнозы продаж, а также определять складывающиеся тенденции и иметь возможность вовремя вмешаться в ход сделки.
- Контролировать процесс продаж. Решение позволяет не только формализовать и оптимизировать всю цепочку работы с заказчиком – от первого звонка потенциального клиента до послегарантийного сервисного обслуживания, – но и контролировать правильность выполнения этих процессов.
- Управлять процессом планирования закупок и производства. Встроенные функциональные возможности планирования потребности в материалах позволяют всего за пять простых шагов определять сценарии планирования, основываясь на текущей ситуации и будущих прогнозах. Результатами такого планирования являются рекомендации по закупке и производству продукции. Этот инструмент позволяет оптимизировать складские запасы и оперативно реагировать на потребности заказчиков.

### Оперативный доступ к актуальной информации

Решение SAP Business One позволяет пользователям легко находить необходимые им в повседневной работе данные, относящиеся к любому аспекту бизнеса. Среди возможностей SAP Business One стоит отметить:

- Удобный пользовательский интерфейс системы позволяет руководству компании мгновенно получить необходимую актуальную информацию для оперативного принятия важных управленческих решений.
- Возможность мгновенного получения аналитических срезов по различным аспектам деятельности компании с использованием технологии Drag&Relate. Для получения такой аналитики нужно всего лишь перетащить с помощью мыши интересующие данные из одного места в другое. Перемещаясь по навигационным стрелкам, можно получать более детальную информацию по интересующим направлениям.
- Интеграция с MS Outlook, которая позволяет синхронизировать календари, контакты, задачи, а также видеть всю необходимую информацию о заказчике, партнере или поставщике.

### Система предупреждений о нарушении бизнес-процессов

Управление по исключениям – это подход к управлению бизнесом, который подразумевает участие руководителя только в случае возникновения отклонений от нормального хода операций вместо постоянного рутинного контроля. Именно такой подход и предлагает SAP Business One. Решение автоматически инициирует процедуру утверждения, если имело место нарушение установленного бизнес-процесса.

**Рисунок 1.** Основные составляющие концепции управляемого бизнеса.



С помощью SAP Business One Вы можете:

- Получать уведомления, которые не просто информируют о нарушении бизнес-правил, но являются частью системы электронного документооборота.
- Быстро получить полную информацию о событии и оперативно принять правильное и взвешенное решение.
- Самостоятельно создавать нужные Вам бизнес-правила, которые могут содержать процедуры утверждения и предопределенные этапы. Это дает руководству уверенность в том, что критические для бизнеса события по вине неконтролируемых внутренних процессов исключены.

#### **Развитие решения в соответствии с потребностями бизнеса**

Гибкая открытая архитектура SAP Business One дает возможность без каких бы то ни было затрат и усилий изменять и адаптировать решение по мере роста бизнеса. SAP Business One позволяет:

- Производить быстрые изменения в информационной системе в случае изменения бизнес-требований.
- Проводить типовое обновление на новые версии без характерных для таких случаев проблем с переносом настроек и отладкой.
- Легко интегрироваться со сторонними программами, чтобы использовать функциональные возможности нескольких систем в едином информационном пространстве.

#### **Удобство для пользователей**

Решение SAP Business One легко адаптируется под потребности пользователей благодаря возможности добавления пользовательских полей, таблиц и объектов (документов и справочников), заполнения их данными с помощью форматированного поиска, а также редактирования печатных форм. Большая часть задач решается с помощью возможностей настройки и не требует специальных знаний в области программирования. Пользователи могут:

- Настроить систему в соответствии со своими требованиями: изменить состав меню, переименовать надписи на формах, изменить состав или порядок полей на форме, создать собственные запросы и отчеты, отредактировать существующие печатные формы или создать свои собственные. Это позволяет сделать работу более удобной, а, следовательно, и повысить ее эффективность.
- Вносить изменения в систему мгновенно без специальных средств конфигурирования – все изменения, вносимые в SAP Business One (например, добавление новых полей или таблиц), вступают в действие немедленно.

**Быстрое, качественное и полностью контролируемое внедрение**

Именно для компаний среднего и малого бизнеса очень важным является скорость возврата вложенных средств. Поэтому быстрое внедрение в рамках строго определенного бюджета является одним из решающих преимуществ решения SAP Business One при анализе финансовой эффективности внедрения информационной системы. Оперативность внедрения обеспечивается архитектурой самого решения, включающего в себя готовые к использованию стандартные бизнес-процессы и гибкие инструменты для миграции данных. Благодаря отработанной методологии ведения проектов, высокой квалификации специалистов и четко прописанным этапам внедрения удается минимизировать усилия при развертывании системы.

Быстрое получение реального эффекта от использования решения обеспечивает компаниям дополнительный импульс развития и роста.

- Интуитивно понятный пользовательский интерфейс и знакомая Windows-среда позволяет значительно сократить сроки и стоимость обучения пользователей работе с системой.
- Двухуровневая архитектура «клиент-сервер» упрощает процесс развертывания системы и снижает совокупную стоимость аппаратного обеспечения.
- Низкая совокупная стоимость владения (ТСО) достигается благодаря гибкости решения и простоте настройки. В отличие от других систем, в которых для внесения каких-либо изменений требуется написание программного кода и наличие специализированных знаний, пользователи SAP Business One могут самостоятельно производить определенные настройки (например, добавлять поля, создавать новые справочники и документы, делать собственные отчеты) даже не обладая специальными техническими знаниями. При этом любые настройки, произведенные в системе, не меняют типовой процесс обновления, в отличие от других систем, в которых процесс обновления сопровождается переносом настроек на новую версию.

## ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА SAP Business One

Решение SAP Business One оптимальным образом отвечает требованиям динамично развивающегося бизнеса. Обеспечивая быстрый доступ к актуальной и достоверной информации, оно позволяет значительно повысить эффективность управления бизнесом и оперативность принятия обоснованных управленческих решений. Среди основных преимуществ решения можно отметить следующие:

### **Комплексное решение**

Решение SAP Business One – это единственное комплексное решение, позволяющее автоматизировать ключевые бизнес-процессы компании среднего и малого бизнеса: работу с существующими и потенциальными заказчиками, производственное и товарное планирование, послепродажное сервисное обслуживание клиентов, управление финансами. Это дает руководству компании единое средство контроля операций и получения актуальной и оперативной информации. Используя эту информацию, руководство может максимально эффективно использовать все имеющиеся ресурсы, а также своевременно реагировать на динамически изменяющуюся ситуацию на рынке.

### **Мгновенные отчеты с помощью Drag&Relate**

Решение SAP Business One – это единственное решение, поддерживающее технологию Drag&Relate, которая позволяет легко связывать информацию из разных источников путем перетаскивания с помощью мыши элементов данных в соответствующие области экрана. Это дает пользователям возможность мгновенного получения произвольных отчетов для анализа ситуации и принятия решения.

### **Возможности управления отношениями с клиентами**

Решение SAP Business One – это единственное решение, имеющее полноценные функциональные возможности управления взаимоотношениями с покупателями (CRM). Благодаря этому пользователи могут получить полную информацию о работе с клиентом из единой «точки доступа»: историю контактов с клиентом, информацию о его потенциальных сделках, текущее сальдо заказчика, информацию о необработанных заказах и отгрузках. Таким образом, можно построить индивидуальные отношения со всеми клиентами, обеспечив при этом синхронную работу всех подразделений компании с клиентом.

### **Система предупреждений о нарушении бизнес-правил**

Решение SAP Business One – это единственное решение, которое не только автоматизирует бизнес-процессы компании, но и контролирует правильность их выполнения. Встроенная система предупреждений уведомит о нарушении бизнес-правила до наступления критического события. Это дает руководству уверенность в контроле над бизнесом без необходимости постоянного мониторинга рутинных операций.

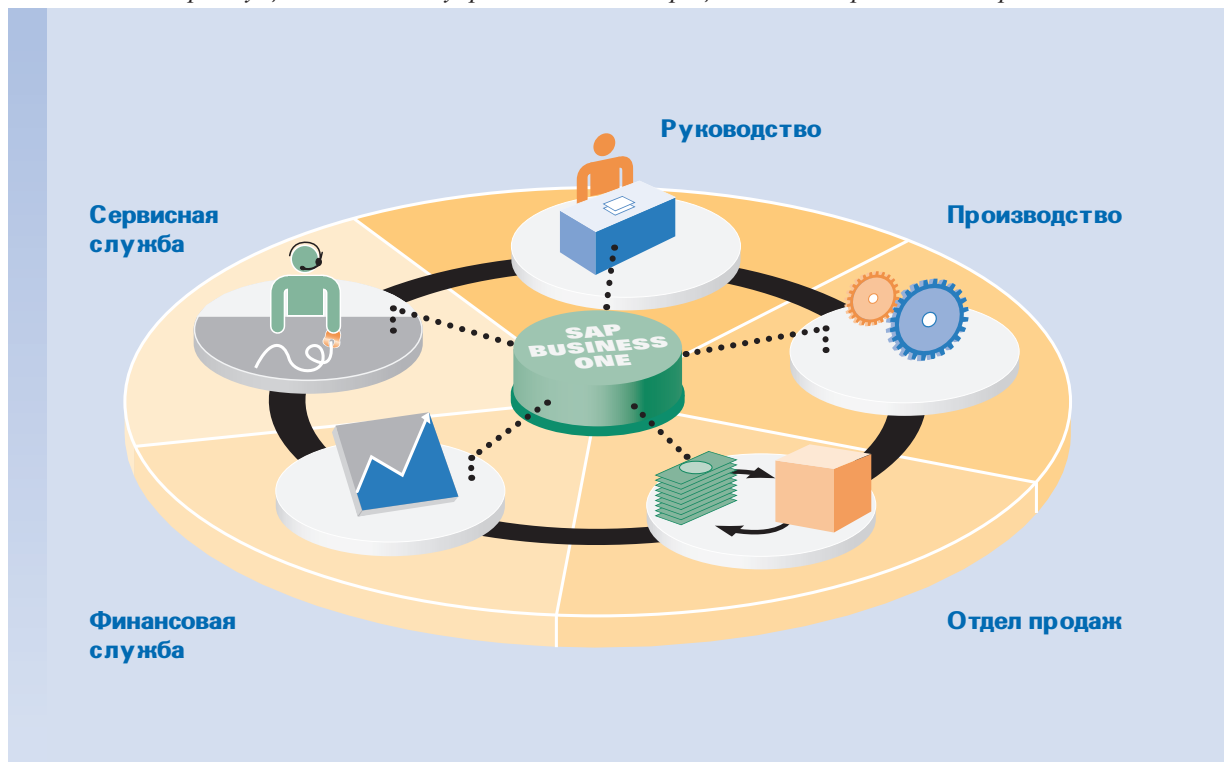
**Простота использования и настройки под индивидуальные требования**

Решение SAP Business One – это единственное решение, в котором пользователи при наличии авторизации могут самостоятельно создавать дополнительные поля, таблицы и объекты, изменять структуру полей на формах, редактировать печатные формы, создавать собственные запросы и отчеты. При этом сохраняется типовой процесс обновления на новые версии SAP Business One. Таким образом, компания получает необходимую гибкость для соответствия текущим потребностям бизнеса, при этом имея гарантированную защиту уже сделанных в решение инвестиций.

**Быстрое и качественное внедрение**

Решение SAP Business One – это единственное решение, внедрение которого возможно без использования программирования. Благодаря этому достигается высокая скорость и качество внедрения, а Вы получаете точную оценку сроков и стоимости проекта.

**Рисунок 2.** SAP Business One – это готовое программное решение для бизнеса, которое помогает растущим компаниям управлять своими процессами и сохранять контроль над ними.



## РЕШЕНИЕ SAP Business One – НАДЕЖНЫЙ ФУНДАМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

### АРХИТЕКТУРА

#### Гибкость, масштабируемость, производительность

Решение SAP Business One представляет собой комплексное решение, имеющее дружелюбный интерфейс и удобный доступ ко всем функциям системы.

Архитектура SAP Business One основана на использовании одного сервера, который идеально интегрируется в Windows-инфраструктуру локальной сети компании. Благодаря использованию двухуровневой архитектуры «клиент-сервер» на основе Win32 обеспечивается высокая производительность системы. Упрощаются задачи настройки политики безопасности, резервного копирования, сетевых протоколов. Доступ к системе может также осуществляться посредством терминального соединения.

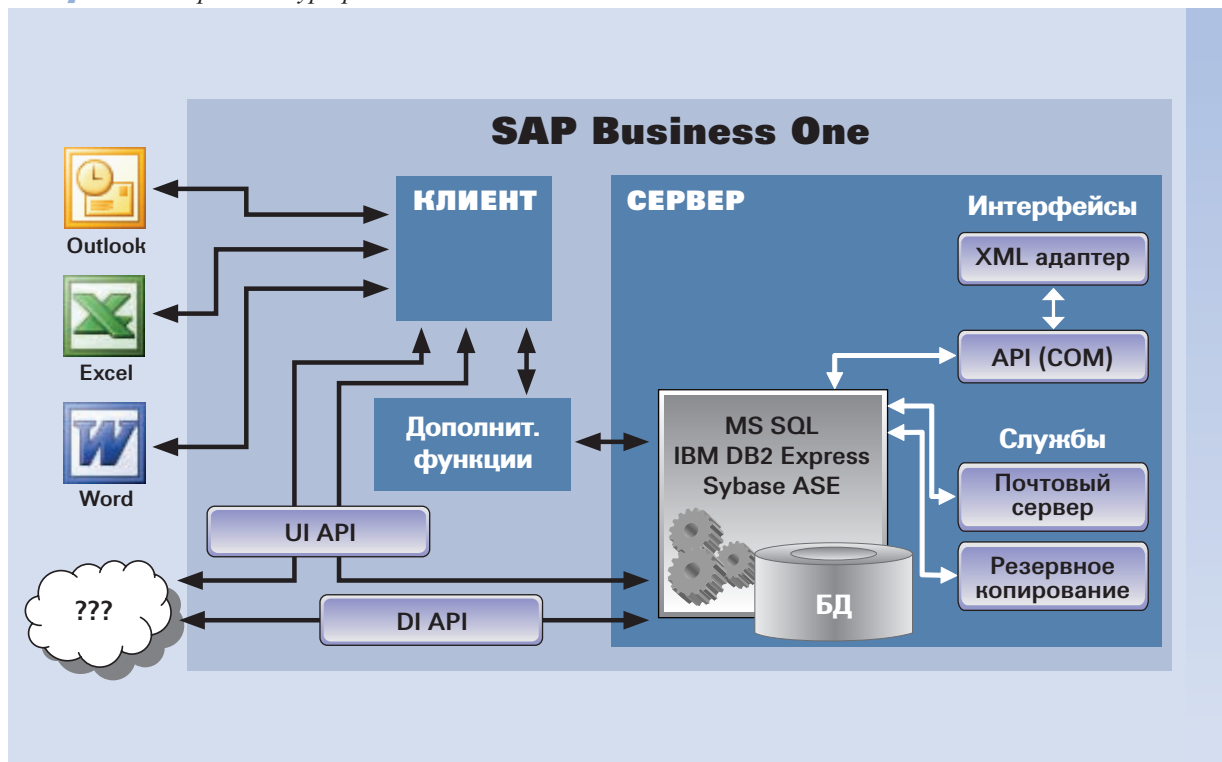
В систему встроен механизм создания резервных копий, с помощью которого можно сохранить базу данных в файл и перенести на другой компьютер, чтобы в любой момент иметь доступ к необходимой информации.

Архитектура решения поддерживает следующие базы данных:

- Microsoft SQL Server;
- Sybase Adaptive Server Enterprise – Small Business Edition;
- IBM Universal Database Express Edition.

Настройка полномочий пользователей производится так же, как работа с любой другой функцией системы. Администратору достаточно вывести список доступных функций и для каждого пользователя определить полномочия: чтение и запись, только чтение или запрет на доступ.

**Рисунок 3.** Архитектура решения SAP Business One.



## ФУНКЦИИ И СВОЙСТВА

### Описание функциональных групп решения

Решение SAP Business One оптимальным образом отвечает требованиям динамично развивающегося бизнеса. Обеспечивая быстрый доступ к актуальной и достоверной информации, решение позволяет значительно повысить эффективность управления бизнесом и оперативность принятия обоснованных управленческих решений.

Решение SAP Business One содержит большой набор функций по администрированию системы, которые позволяют автоматизировать создание резервных копий, устанавливать курсы валют, определять полномочия пользователей, настраивать механизмы предупреждений, импортировать данные из систем сторонних разработчиков и многое другое.

Решение SAP Business One можно условно разделить на 12 ключевых функциональных групп:

**Финансы** – ведение всех финансовых операций, в том числе: создание ручных бухгалтерских операций, создание и изменение счетов Главной книги, ведение журнала проводок, учет суммовых и курсовых разниц, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, определение и контроль выполнения бюджетов, ведение учета в разрезе центров финансовой ответственности (ЦФО), распределение косвенных затрат по центрам прибыли, формирование финансовых отчетов в разрезе ЦФО или проектов.

**Возможности продаж** – ведение потенциальных сделок, отслеживание всей предпродажной цепочки: от первого звонка до подписания договора. Встроенная в SAP Business One система управления отношениями с клиентами (CRM) позволяет фиксировать любую информацию по потенциальной сделке, например,

**Рисунок 4.** Карта решения SAP Business One.

<b>Финансы</b>	Главная книга	Расчеты	Учет затрат	Финансовый учет в разрезе проектов	
<b>Логистика</b>	Продажи	Закупки	Управление запасами	Сборка	MRP
<b>Управление взаимоотношениями с клиентами</b>	Управление контактами	Управление возможностями продаж	Сервисное обслуживание	Календарь	
<b>Управление персоналом</b>	Данные о сотрудниках			Учет отсутствий	
<b>Система отчетов</b>	Система отчетов	Стандартные отчеты	Инструменты для анализа	Drag & Relate	
<b>Настройка бизнес-процессов</b>	Расширение и настройка системы	Пользовательские поля и объекты	Форматированный поиск	Импорт данных	Интеграция с приложениями
<b>Контроль бизнес-процессов</b>	Система предупреждений		Процедуры утверждений		
<b>Набор инструментальных средств разработки</b>	API пользовательского интерфейса (DI API)	API доступа к данным (DI API)	Сервер доступа к данным (DI Server)	Редактор экранных форм (Screen painter)	

источник появления клиента, ожидаемая сумма сделки, предполагаемая дата закрытия, список конкурентов и партнеров, а также хранить историю всех активностей менеджера по данной сделке (таких как встречи, телефонные разговоры, переписка и многое другое). Отправленное клиенту коммерческое предложение также привязывается к соответствующей потенциальной сделке для дальнейшего контроля и анализа. Другой немаловажной частью является мощная система отчетности, позволяющая анализировать потенциальные сделки в таких разрезах, как источник появления, регион, отрасль, бизнес-партнер, этапы. Более того, решение позволяет строить прогнозы продаж и видеть ожидаемые суммы выручки по периодам (например, по месяцам или кварталам). Решение позволяет оценивать эффективность проводимых маркетинговых акций, анализируя зависимость количества заказчиков в разрезе источников их появления.

**Продажи** – подготовка и согласование коммерческих предложений, формирование гибкой ценовой политики, ввод заказов от покупателей, выставление счетов, формирование пакета необходимых торговых документов (накладная, счет-фактура), ввод входящих платежей, управление дебиторской задолженностью.

**Закупки** – учет операций с поставщиками, формирование заказов на поставку, приходывание товаров на склад, формирование себестоимости товаров с учетом дополнительных затрат, управление исходящими платежами и кредиторской задолженностью.

**Бизнес-партнеры** – ведение информации по клиентам, потенциальным заказчикам, посредникам и поставщикам, в том числе: общие данные, список контактных лиц, контакты с бизнес-партнером, информация о задолженности, условия работы с данным бизнес-партнером и многое другое.

**Расчеты** – обработка всех операций, связанных с платежами, таких как проведение наличных оплат и банковских переводов, обработка банковских выписок, учет авансовых платежей, выписка чеков, платежи по кредитным картам, взаимозачеты и выверки.

**Запасы** – ведение информации о номенклатуре: характеристики и свойства, единицы учета, места хранения, данные о производителе и т.д., отслеживание уровня складских запасов, управление товарами, формирование прайс-листов, предоставление определенным бизнес-партнерам специальных цен на определенные товары, учет складских перемещений, корректировка величины запасов, комплектование и упаковка заказов перед отгрузкой.

**Сборка** – ведение многоуровневых спецификаций, формирование и исполнение производственных заказов, контроль наличия продукции и материалов на складах.

**MRP (планирование потребности в материалах)** – планирование потребности в материалах с помощью ассистента MRP. Это позволяет пользователю за пять шагов получать рекомендации по формированию производственных заказов и заказов на закупку на основании данных системы (таких как состояние складских запасов, требуемый минимальный уровень складских остатков, наличие текущих заказов и т.п.), а также учитывать при планировании прогнозы продаж.

**Сервис** – автоматизация работы сервисной службы, учет договоров на сервисное обслуживание, планирование работы сервисного отдела, отслеживание взаимоотношений с клиентами, управление работой технических специалистов, ведение базы знаний.

**Персонал** – ведение подробной информации о сотрудниках компании, учет отсутствия на рабочем месте.

**Система отчетов** – построение всевозможных отчетов, охватывающих все направления деятельности компании, в том числе: анализ дебиторской и кредиторской задолженности, анализ продаж, отчет о движении денежных средств, отчет по контактам с бизнес-партнерами, бухгалтерские отчеты, отчеты по состоянию складских запасов, балансовые отчеты, отчеты по ценам, анализ работы по клиентам и многие другие. При необходимости пользователи могут сами создавать необходимые им отчеты, используя простые инструменты для построения запросов к данным. Большинство отчетов может быть экспортировано в MS Excel, что позволяет использовать навыки работы с этой системой для анализа информации.

## ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ

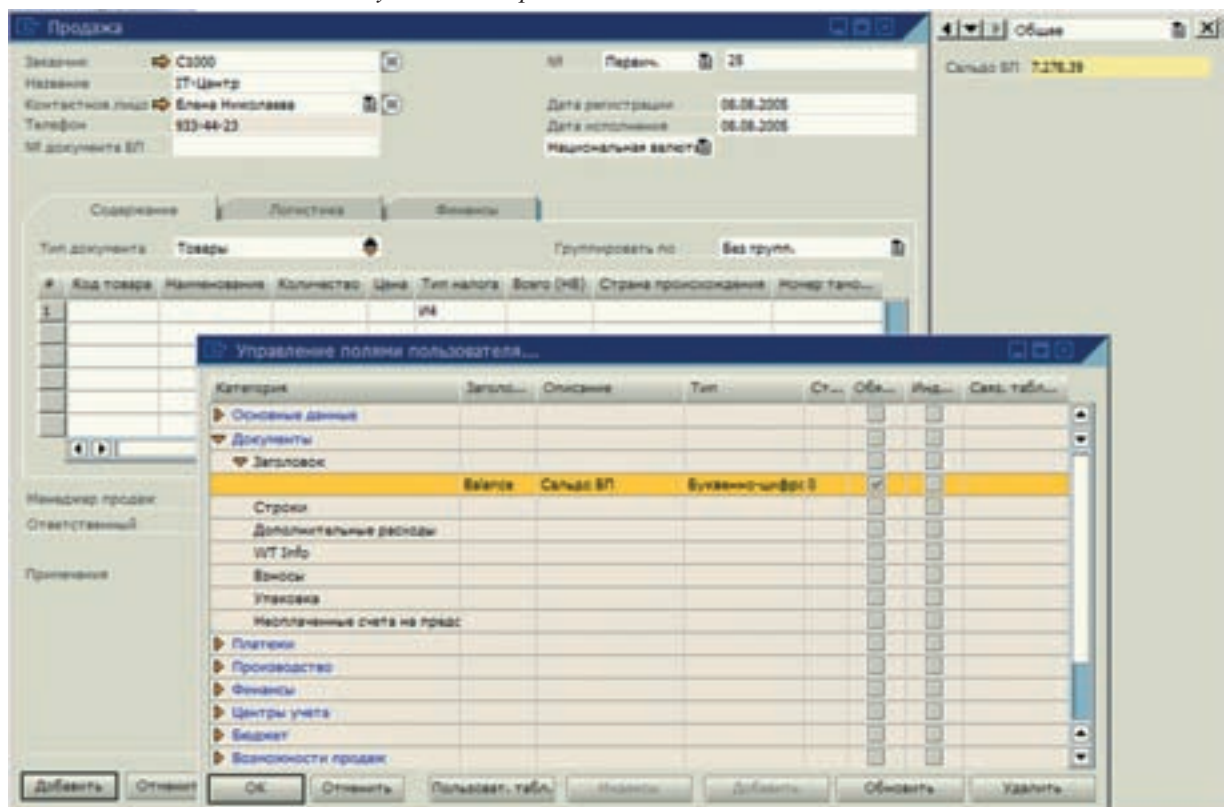
### Гибкая настройка решения

Основные настройки SAP Business One доступны непосредственно из самого решения. К таким настройкам относятся: разграничение прав доступа, настройка внутренней системы обмена сообщениями электронной почты и службы SMS, определение курсов валют, а также функции импорта/экспорта данных.

Основные функции модуля «Администрирование»:

- Выбор компании.
- Инициализация системы: информация о компании и общие параметры настройки.
- Справочники: план счетов; типы налогов; менеджеры продаж; регионы; проекты; форматы адреса; условия оплаты; группы поставщиков, заказчиков, товаров, комиссионных; склады; шаблоны сервисных договоров; банки; способы оплаты и способы доставки и т.д.

**Рисунок 5.** Решение SAP Business One позволяет пользователям добавлять новые поля в документы и справочники.



- Полномочия: администратор может разграничить права доступа пользователей к определенной информации. Для каждого документа определяется владелец и, в соответствии с существующей организационной структурой компании, пользователи могут иметь полный доступ к документу, доступ только для чтения, или вообще не иметь доступа. Полномочия могут быть определены для пользователей, работающих в одном отделе, подразделении, филиале или рабочей группе; имеющих того же менеджера, что и владелец документа; являющихся менеджерами владельца документа или его подчиненным.
- Определение курсов валют для использования в отчетах и операциях в иностранной валюте.
- Служебные функции, такие как автоматическое создание резервных копий и восстановление данных
- Импорт/экспорт данных.
- Настройка процедур утверждения, определение уровней и правил утверждения документов.
- Предупреждения: определение ситуаций, о которых система выдает соответствующее предупреждение.
- Система сообщений: отправка сообщений пользователям, заказчикам, поставщикам.
- Входящие сальдо: определение начального сальдо счетов и начальных сальдо бизнес-партнеров.

Более подробную информацию о возможностях модуля «Администрирование» можно получить в приложении.

#### **Определяемые пользователем поля**

Решение SAP Business One позволяет добавлять новые поля для большинства объектов, таких как справочники товаров и бизнес-партнеров, документы. Пользовательские поля можно использовать для ввода дополнительной информации: текстов, адресов, телефонных номеров, ссылок, прикрепленных файлов, изображений, списков значений.

#### **Форматированный поиск**

Форматированный поиск позволяет связывать пользовательские запросы с любыми полями формы, включая определяемые пользователем поля. Как правило, форматированный поиск используется в следующих целях:

- Автоматическое заполнение полей на основе данных системы.
- Выбор значений поля на основе предварительно определенных значений.
- Определение связей между полями на открытой форме, например, значение в поле А зависит от значения в поле Б.
- Получение оперативной информации с помощью запросов, например, код текущего пользователя системы, текущая дата, сумма необработанных заказов бизнес-партнера и многое другое.

## МОЩНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

### Расширение через прикладные программные интерфейсы (API)

Решение SAP Business One поставляется в виде готового решения с мощными базовыми функциональными возможностями, которые включают в себя инструменты управления взаимоотношениями с покупателями, логистикой, производством и финансами. Решение содержит характерные для любой компании бизнес-процессы и особенности учета для конкретной страны. В то же время, с помощью программных интерфейсов приложения (API) можно реализовывать дополнительные функциональные возможности, необходимые для определенной отрасли в соответствии с потребностями конкретного предприятия.

Решение SAP Business One содержит программируемый интерфейс API, основанный на COM-технологии, с помощью которого можно расширить возможности системы, если требуется реализовать специфические требования. Имеющиеся COM-объекты могут быть отредактированы с помощью любых средств разработки ПО, таких как Visual Basic, C/C++, Java. Существуют два вида API: для доступа к данным (DI) и для редактирования интерфейса пользователя (UI).

### Организация доступа к данным

Интерфейс доступа к данным (DI API) содержит инструменты для чтения и обработки данных SAP Business One. С его помощью можно получать доступ к таким объектам, как справочники, документы, бухгалтерские проводки и т.п. DI API содержит следующие объекты и процедуры:

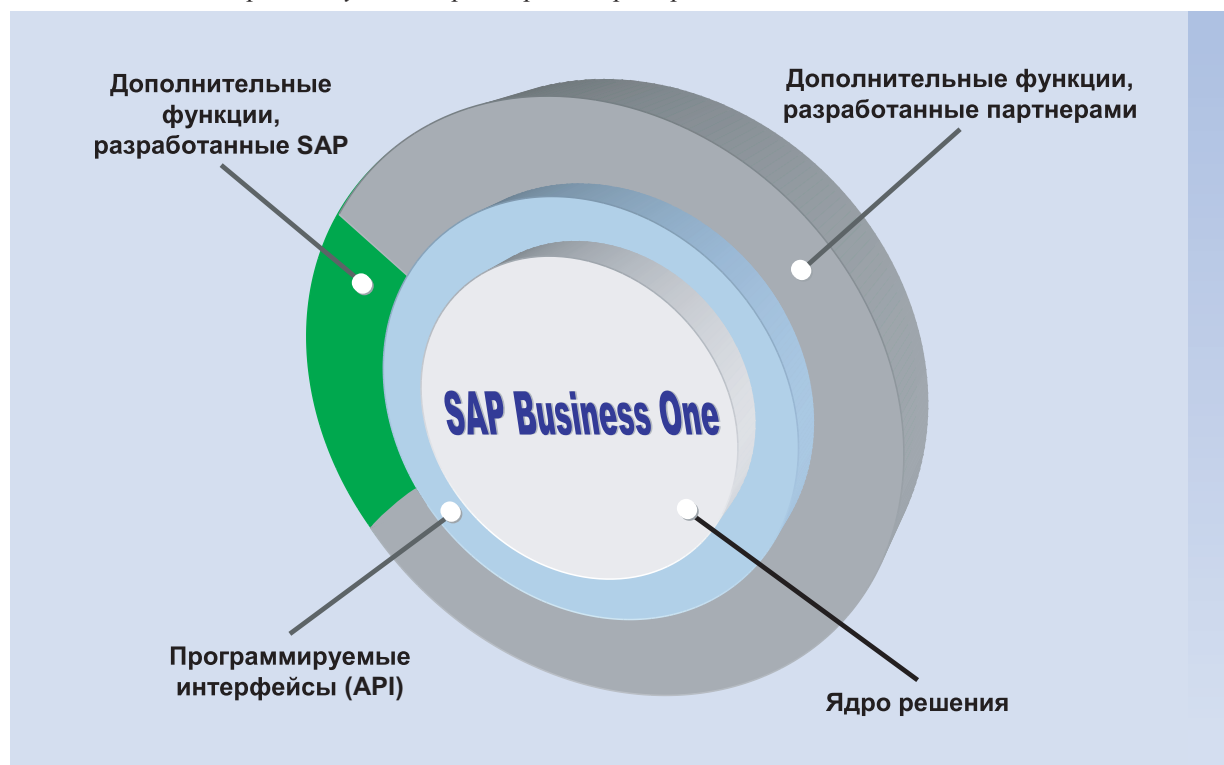
- **DBConnection** – устанавливает соединение с SQL сервером.
- **Company** – используется для доступа к базе данных компании.
- **RecordSet** – содержит данные SQL; для выполнения SQL запросов и хранимых процедур используется функция DoQuery.
- **SBObobj** – используется для поиска необходимой информации.
- **Message** – позволяет отправить сообщение пользователю SAP Business One.
- **UserFields** – используется для доступа к пользовательским полям.
- **Field** – используется для обработки данных в поле.
- **Items** – используется для доступа к данным справочника товаров.
- **BusinessPartner** – используется для доступа к данным справочника бизнес-партнеров.
- **ProductTrees** – используется для доступа к заголовкам спецификаций для производства.
- **ProductTrees\_Lines** – используется для доступа к табличным частям спецификаций.
- **Documents** – используется для доступа к заголовкам документов.
- **Documents\_Lines** – используется для доступа к табличным частям документов.
- **JournalEntries** – используется для доступа к данным бухгалтерских проводок.

### Изменение пользовательского интерфейса

Интерфейс доступа к пользовательскому интерфейсу (UI API) содержит инструменты для управления элементами экранных форм, системными событиями и так далее. UI API содержит следующие объекты и процедуры:

- **Application** – используется для доступа к приложению SAP Business One.
- **Form** – используется для доступа к экранной форме в SAP Business One.
- **Item** – используется для доступа к элементам экранной формы (позволяет изменять такие параметры, как положение на форме, размеры, видимость).
- **CheckBox** – используется для доступа к флажкам.
- **Matrix** – используется для доступа к табличной части формы.
- **ItemEvent** – используется для обработки событий.
- **MenuItem** – управляет отдельными элементами меню.
- **MenuEvent** – используется для управления событиями меню.

**Рисунок 6.** Решение SAP Business One – это готовое решение, функциональные возможности которого могут быть расширены партнерами SAP.



## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В дополнение к базовому решению, компания SAP бесплатно предоставляет решения, расширяющие возможности SAP Business One.

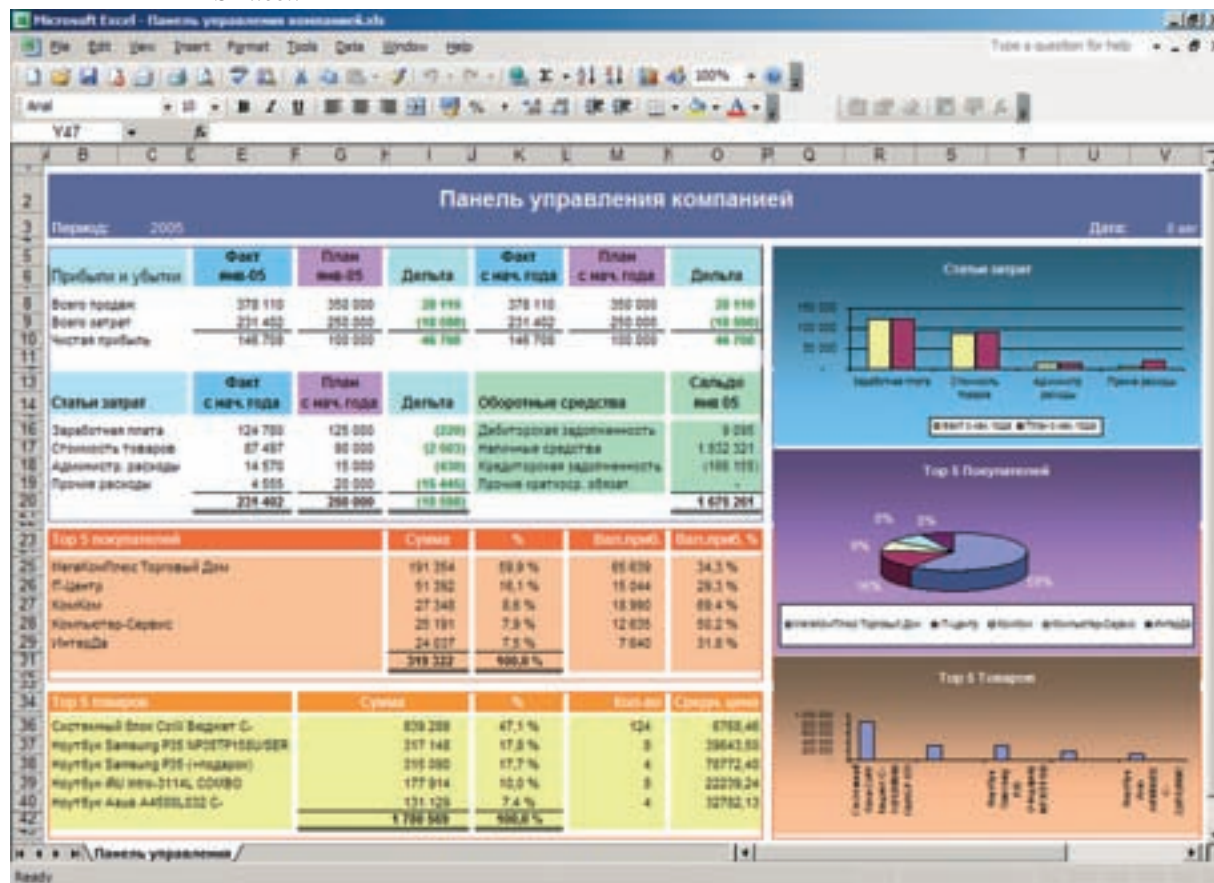
### Интеграция с MS Outlook

Решение SAP Business One полностью интегрируется с приложением Microsoft Outlook, тем самым предоставляя возможность вести электронную переписку, управлять контактной информацией и назначать встречи, используя привычные инструменты. Кроме того, существует возможность создавать коммерческие приложения непосредственно из MS Outlook.

### XL Reporter

XL Reporter позволяет полностью интегрировать SAP Business One с Microsoft Excel и использовать MS Excel в качестве мощной системы построения отчетов. Такая интеграция позволяет применять хорошо знакомые многим функции MS Excel для сбора, обработки и анализа данных, получаемых непосредственно из системы управления бизнесом SAP Business One.

**Рисунок 7.** XL Reporter позволяет использовать мощные средства бизнес-анализа в знакомой среде MS Excel.



За считанные секунды пользователи могут создавать сложные отчеты, использующие богатые возможности Microsoft Excel по обработке и анализу данных, полученных непосредственно из SAP Business One. Тем самым они могут получить актуальные отчеты по таким аспектам, как анализ взаимоотношений с покупателями, производство, торгово-закупочная деятельность, финансовые результаты.

Среди основных преимуществ XL Reporter можно отметить:

- Формирование отчетов по актуальным данным с использованием мощных инструментов для анализа и обработки данных. Необходимая информация о текущем состоянии бизнеса всегда под рукой.
- Простота использования. Интуитивно понятный интерфейс позволяет создавать отчеты за считанные секунды.
- Наличие инструментов, позволяющих создавать как простые отчеты, такие как анализ продаж, балансовые отчеты, так и сложные специализированные отчеты, такие как информационная панель, отображающая ключевые показатели деятельности предприятия.
- Возможность детализировать интересующую информацию в отчетах вплоть до конкретной проводки.
- Автоматизация формирования определенных отчетов в заданное время, с определенной периодичностью, а также возможность автоматической отправки этих отчетов по электронной почте руководству.
- Удобное для пользователя отображение данных, необходимых для создания отчета, – нет необходимости знать названия и структуру таблиц.

### **Перенос данных**

#### **• Перенос данных из предыдущей системы**

Для загрузки начальных данных (таких как справочники, остатки, документы) из использовавшихся ранее систем в SAP Business One существует специальный инструмент, позволяющий облегчить перенос информации на проектах внедрения. Необходимо только заполнить соответствующие файлы-шаблоны данными для загрузки.

#### **• Переход на комплекс решений mySAP Business Suite**

Решение SAP Business One позволяет компаниям динамично развиваться и отвечает при этом их растущим требованиям и новым задачам. В дополнение к решению предлагаются инструменты для переноса данных в mySAP Business Suite на случай перехода компании к решению более высокого уровня.

### **Наборы бизнес-конфигураций (BC Sets)**

Наборы бизнес-конфигураций представляют собой инструмент, упрощающий внедрение решения. Он позволяет облегчить процесс создания и установки предварительно настроенных решений. Настройки системы можно повторно использовать как целиком, так и отдельными частями.

### **Расширенный дизайнер форм**

Расширенный дизайнер форм предоставляет дополнительные возможности и инструменты для создания и редактирования печатных форм.

### **Support Desk**

Это решение позволяет получить доступ к portalу SAP Service Marketplace непосредственно из приложения SAP Business One, а также создавать сообщения в службу поддержки в автономном режиме.

### **SAP EarlyWatch Alert**

Приложение SAP EarlyWatch Alert используется для предотвращения технических проблем с системой. Она автоматически собирает и отправляет в службу поддержки информацию о производительности системы. Полученные данные анализируются и в результате формируется отчет, который выкладывается в закрытой части portalа SAP Service Marketplace, а также отправляется пользователю по электронной почте.

## **ИНТЕГРАЦИЯ С mySAP Business Suite**

Решение SAP Business One представляет собой идеальное решение для автоматизации деятельности филиалов крупных предприятий и холдингов. Интеграционная платформа SAP NetWeaver, являющаяся основой комплекса решений mySAP Business Suite, позволяет связывать головную организацию с филиалами, использующими SAP Business One, образуя единое информационное пространство. Платформа SAP NetWeaver позволяет перейти на идеологию сервисно-ориентированной архитектуры (SOA), которая дает возможность быстро реагировать на меняющиеся потребности бизнеса и оперативно вносить изменения в свою деятельность. Благодаря этому многократно повышается эффективность инвестиций в ИТ. Базовые инструменты и технологии SAP NetWeaver позволяют связать в единую систему различные решения и бизнес-приложения (как от компании SAP, так и от других разработчиков), используемые в рамках ИТ-инфраструктуры предприятия.

С другой стороны, открытая архитектура SAP Business One позволяет пользователям обмениваться данными с такими приложениями, как MS Word, MS Excel и MS Outlook.

### **Сценарии интеграции решений SAP**

Решение SAP Business One является оптимальным решением для дочерних компаний крупных корпораций, так как оно позволяет учитывать специфику конкретной страны и отрасли. Интеграционная платформа позволяет связать головную организацию, использующую mySAP Business Suite, с филиалами, использующими SAP Business One, образуя единое информационное пространство, основанное на технологиях SAP Business Information Warehouse (SAP BW), SAP NetWeaver и SAP NetWeaver Portal.

### **Консолидация данных с помощью SAP BW**

Для принятия обоснованных решений руководству крупных корпораций необходимо видеть целостную картину работы всей компании. Для этого приходится собирать воедино информацию из разных источников. Поэтому таким компаниям особенно важно иметь интегрированную информационную систему, которая бы получала данные из SAP Business One и использовала их при построении отчетов. Филиалам крупных корпораций, использующих SAP Business One, компания SAP предоставляет необходимый инструментарий для настройки с соответствующими компонентами для доступа к данным.

### **SAP NetWeaver Portal**

Использование SAP NetWeaver Portal позволяет интегрировать SAP Business One с mySAP Business Suite, внешними источниками данных и другими информационными системами. Портал позволяет создать единую точку доступа ко всем используемым бизнес-операциям. С его помощью сотрудники, партнеры и клиенты по всему миру смогут иметь доступ к необходимым данным.

Основные преимущества:

- Централизованный доступ ко всей информации вне зависимости от места расположения источника данных (через интранет или Интернет).
- Интеграция бизнес-процессов нескольких компаний.
- Простой и единообразный доступ к решениям, которые позволяют оптимизировать как внутреннюю работу компании, так и взаимодействие со сторонними организациями.
- Интерактивность: интеллектуальное содержание, получение информации «одним нажатием», технология Drag&Relate.

### **Настройка содержимого портала**

В поставку бизнес-пакета для SAP Business One входит содержимое портала, которое позволяет создавать территориально развернутый системный ландшафт. Пользователи имеют возможность работать сразу с несколькими системами SAP Business One. Стандартная поставка содержимого портала включает в себя:

- iViews, которые показывают информацию, полученную из SAP Business One, а также страницы, содержащие iViews.
- Страницы, содержащие отчеты SAP BW.
- Готовые настройки для структурирования имеющихся страниц.

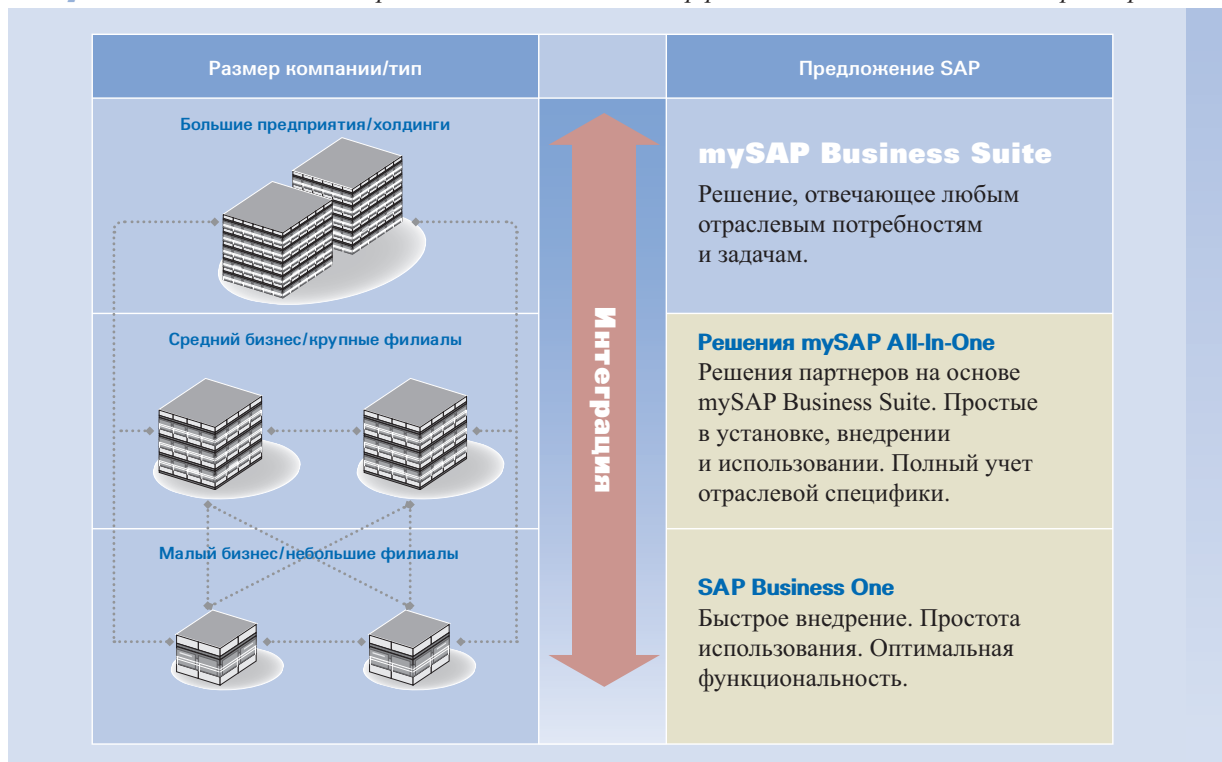
Портал обеспечивает структурированное представление информации, полученной из различных источников, и предлагает прямой или косвенный доступ к различным системам SAP Business One через SAP BW.

#### Четко определенные бизнес-роли

Как правило, в повседневной работе сотрудникам филиалов крупных компаний удобнее работать непосредственно в SAP Business One, а не через SAP NetWeaver Portal. Однако, если портал предприятия доступен в масштабе всей корпорации, он может использоваться для доступа к системе сотрудниками отдела продаж, которые могут удаленно работать с системой SAP Business One с помощью Интернет-браузера. Как правило, для таких пользователей необходимы следующие функции:

- Стартовая страница, на которой выводятся основные показатели, отчеты и предупреждающие сообщения.
- Возможность получить более детальную информацию, а также использовать Drag&Relate для перетаскивания объектов из отчетов/сообщений в iPanel и получения подробной информации, а также для запуска бизнес-процессов для нескольких компаний.
- Актуальные данные, в первую очередь, из области финансов и продаж.

**Рисунок 8.** Компания SAP предлагает идеальный набор решений для компаний любого размера.



## ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

Решение SAP Business One представляет собой одно из лучших управленческих решений для небольших компаний. Оно позволяет уравнивать возможности крупных и малых компаний, предлагая полный набор проверенных бизнес-инструментов в одном комплексном решении, ориентированном на потребности предприятий среднего и малого бизнеса. Простое во внедрении, настройке и использовании, это решение оптимизирует ежедневные задачи по управлению выручкой, денежными средствами, затратами, материальными потоками и многими другими аспектами бизнеса.

Вместе с SAP Business One компания получает полный набор готовых решений для управления современным предприятием: оптимизацию бизнес-процессов, сокращение затрат, увеличение оборотов и переход на новый уровень управления бизнесом.

Решение SAP Business One помогает не только одновременно увеличить итоговые показатели деятельности предприятия – прибыль, выручку, доход на собственный капитал, – но и открывает новые возможности для постоянного улучшения этих показателей в будущем.

Решение SAP Business One разработано компанией SAP – мировым лидером в области решений для управления бизнесом с более чем 30-летним опытом разработки ERP-систем, с которыми работают более 12 миллионов пользователей по всему миру. Это решение от проверенного поставщика является надежной и выгодной инвестицией на долгие годы.

Более подробную информацию о решении SAP Business One Вы можете получить на нашем сайте:

[www.sap.com/cis/solutions/smb/businessone/](http://www.sap.com/cis/solutions/smb/businessone/)

## ТРЕБОВАНИЯ К АППАРАТНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

### Снижение общей стоимости владения

Минимальные системные требования решения обеспечивают невысокую общую стоимость владения, а также значительно упрощают установку и администрирование системы. Представленная таблица отражает требования к аппаратному обеспечению для работы решения SAP Business One:

**Таблица 1.** Системные требования для SAP Business One.

<b>Сервер</b>	
<b>Операционная система</b>	Microsoft Windows 2000 Server/Advanced Server или Microsoft Windows 2003 Server Standard/Enterprise 32 bit
<b>Процессор</b>	MS SQL Server - 1x Intel Pentium III Sybase ASE - 1x Intel Pentium IV IBM Universal Database Express Edition - 1x Intel Pentium IV
<b>Оперативная память</b>	MS SQL Server - 512 Мб Sybase ASE - 1 Гб IBM Universal Database Express Edition - 1 Гб
<b>Место на жестком диске</b>	MS SQL Server - Системный раздел: 0,5 Гб/Раздел данных: 2 Гб Sybase ASE - Системный раздел: 0,5 Гб/Раздел данных: 2 Гб+ дополнительно 1 Гб для каждой компании IBM Universal Database Express Edition - Системный раздел: 0,5 Гб/Раздел данных: 2 Гб
<b>CD-ROM</b>	24x или выше
<b>Монитор</b>	640 x 480, не менее 256 цветов
<b>СУБД</b>	Microsoft SQL 2000 SP3 Sybase Adaptive Server Enterprise – Small Business Edition версия 12.5.2 GA IBM Universal Database Express Edition версия 8.1 FP5
<b>Программное обеспечение</b>	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components (MDAC) 2.6 / 2.8 для Windows 2003 Server Для IBM Universal Database Express Edition: Microsoft Net SDK – Windows 2000 Microsoft Visual C++ .NET - Windows 2003
<b>Клиент</b>	
<b>Операционная система</b>	Microsoft Windows 2000 Professional Microsoft Windows XP SP1 32 Bit
<b>Процессор</b>	1x Intel Pentium III
<b>Оперативная память</b>	128 Мб
<b>Место на жестком диске</b>	500 Мб
<b>CD ROM</b>	24x или выше
<b>Монитор</b>	800 x 600, не менее 16 млн. цветов
<b>Программное обеспечение</b>	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components 2.6 (MDAC) или выше

## ПРИЛОЖЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЯ

### Финансы

**Бухгалтерский учет.** SAP Business One содержит шаблоны планов счетов для любой страны. Существует возможность корректировки плана счетов в соответствии с потребностями компании, а также определения собственного плана счетов. Одновременно в системе может использоваться только один план счетов.

**Бухгалтерские операции.** Большая часть бухгалтерских операций создается автоматически соответствующими документами, однако решение позволяет создавать бухгалтерские операции и вручную. Любую проводку можно автоматически отнести к определенному проекту или центру учета.

**Предварительная регистрация ручных проводок.** Бухгалтерские операции, введенные вручную, могут быть предварительно записаны с возможностью дальнейшей корректировки, с последующим окончательным проведением, после чего они попадают в Главную книгу.

**Шаблоны проводок.** В системе можно определить шаблоны типовых проводок для наиболее часто используемых бухгалтерских операций. Такие шаблоны экономят время и позволяют избежать возможных ошибок при ручном вводе бухгалтерских проводок.

**Сторнирующие проводки.** Система позволяет создавать специальные проводки, которые автоматически сторнируются через определенное время. По умолчанию сторнирование выполняется в первый день следующего календарного месяца, однако при необходимости можно указать любую другую дату.

**Периодические проводки.** В системе можно определить собственные проводки, которые будут повторяться с заданной частотой. В этом случае система автоматически напомнит о необходимости записать проводку, а также предложит ее провести.

**Журнал проводок.** Позволяет просмотреть все записи журнала проводок.

**Учет НДС.** SAP Business One позволяет формировать счета-фактуры для документов продаж, закупок, авансовых платежей и ручных операций. На основе выписанных счетов-фактур формируется Книга покупок и Книга продаж в соответствии с методом определения налоговой базы («по отгрузке» или «по оплате»), используемому в компании.

**Учет изменений курсов валют.** Система позволяет периодически оценивать открытые позиции в иностранных валютах, определять разницу и выбирать соответствующую операцию корректировки. Формируются отчеты по суммовым разницам и нереализованным курсовым разницам. На основании этих отчетов пользователь может сформировать корректирующие проводки. Проводки по реализованным курсовым разницам формируются автоматически при формировании проводки по оплате задолженности.

**Шаблоны финансовых отчетов.** Решение позволяет быстро и легко создавать любое количество финансовых отчетов в удобном для пользователя виде, например, дополнительные отчеты о прибылях и убытках.

**Контроль бюджета.** Эта функциональная возможность используется для определения и управления бюджетами. В системе можно определить методы расчета бюджета и бюджетные показатели (в любой валюте: национальной, системной или в обеих валютах), а также формировать отчет по бюджету, который сравнивает фактические и плановые показатели. Можно также настроить систему бюджетного контроля, которая будет предупреждать пользователя о превышении месячного или годового бюджетного ограничения, а при необходимости и запрещать ввод превышающих бюджет документов.

### **Учет в разрезе центров учета**

**Центры учета (ЦУ).** С помощью SAP Business One можно организовать учет в разрезе центров учета в компании. Определенным ЦУ можно назначать счета доходов и затрат.

**Правила распределения.** В системе можно определить правила распределения прямых и косвенных затрат по центрам учета. Определенным счетам доходов и расходов назначаются соответствующие правила распределения.

**Таблица ЦУ и правил распределения.** Эта таблица позволяет просматривать информацию о центрах учета и правилах распределения в удобной для пользователя форме. Таким образом, можно увидеть полную картину и, при необходимости, внести соответствующие корректировки. Также в этой таблице можно определить дополнительные ЦУ и правила распределения. После определения коэффициентов распределения затрат, система автоматически сопоставит их с ЦУ в каждой операции. Это позволит оперативно получать подробную информацию по затратам.

**Отчет по центрам учета.** Это управленческий отчет о прибылях и убытках. Он рассчитывает прямые и косвенные доходы и расходы в соответствии с правилами распределения. Можно выбрать месячный или годовой режим отчета, а также провести сравнение с результатами прошлого учетного периода.

### **Возможности продаж**

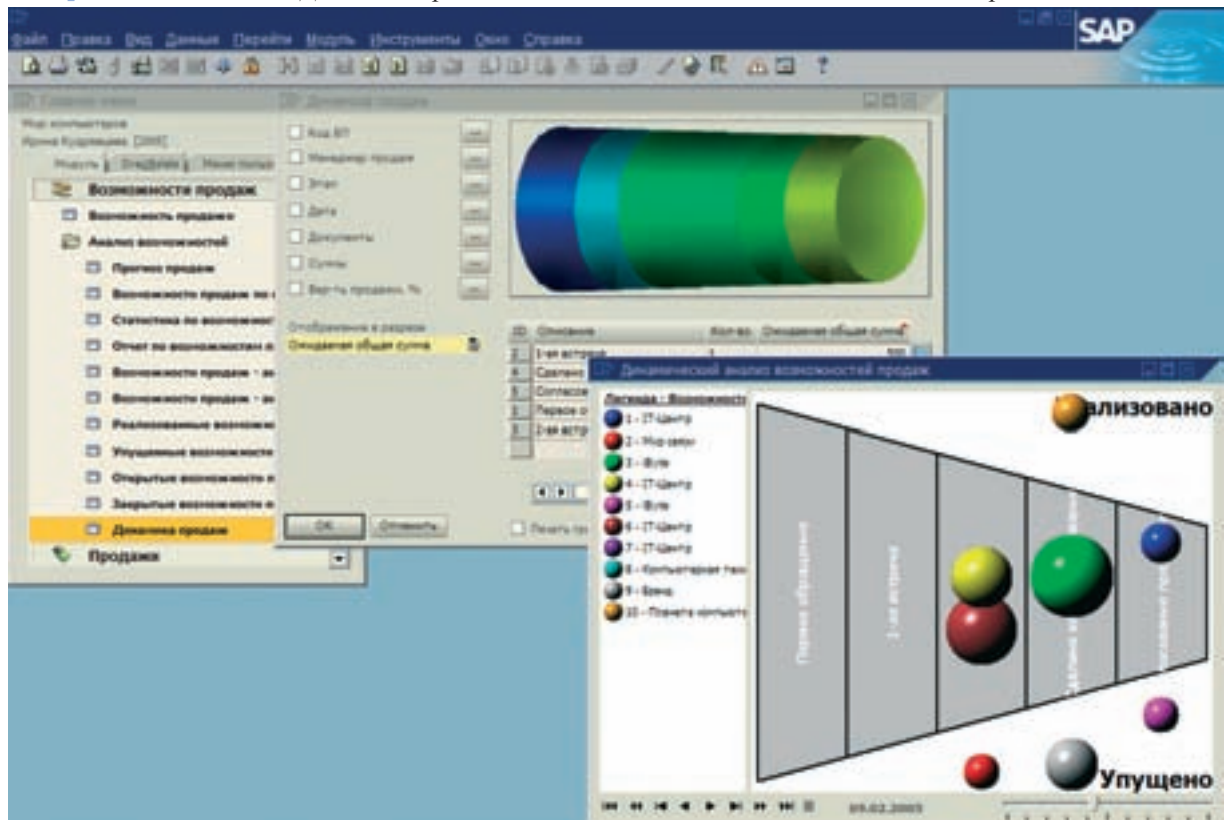
Решение позволяет отслеживать всю цепочку предпродажного этапа: от первого телефонного разговора до подписания договора. В документ «Возможность продажи» можно вносить любую информацию относительно потенциальной сделки, такую как источник появления, ожидаемая сумма, плановая дата окончания, данные о конкурентах, записи о собственных действиях. Выставленное клиенту коммерческое предложение или счет можно также привязать к соответствующей «Возможности продажи» для упрощения последующего отслеживания и анализа.

## Продажи

**Предложение.** SAP Business One предлагает удобные инструменты, упрощающие подготовку коммерческих предложений клиенту. Пользователи имеют возможность использовать несколько типов строк в документе, что позволяет им делать промежуточные итоги по определенным позициям в документе, вставлять произвольный текст в любое место спецификации, помечать определенные товары как альтернативные выбранным. Наиболее часто используемые комментарии можно сохранять для многократного использования. Для каждого документа можно определить индивидуальный текст нижнего и верхнего колонтитулов. Непосредственно из предложения можно рассчитать ожидаемую валовую прибыль по данной сделке, а также посмотреть, по каким ценам товары отпускались этому клиенту ранее. После создания предложения его можно распечатать, отправить по электронной почте или факсу, а также экспортировать в MS Word.

**Заказ.** Эта функциональная возможность упрощает процесс формирования заказов от покупателей. Пользователь имеет возможность посмотреть складские остатки на каждом из имеющихся складов, в случае отсутствия необходимого товара на складе предложить заказчику товары, альтернативные уже выбранному. Заказ может быть отгружен по частям, поэтому для каждой строки документа можно определить свою дату отгрузки и адрес доставки. Пользователи могут автоматически создавать заказы поставщикам на основе заказов от покупателей, а также оформлять прямую доставку от поставщика покупателю.

**Рисунок 10.** Отчет «Динамика продаж» и динамический анализ возможностей продаж.



**Отгрузка.** Из этого документа формируется печатная форма товарной накладной. Отгрузка уменьшает уровень складских запасов.

**Возврат.** Логика работы с SAP Business One не позволяет вносить изменения в уже существующие документы, поэтому возвраты от клиентов оформляются отдельной возвратной накладной. Это позволяет контролировать движения товаров по складу.

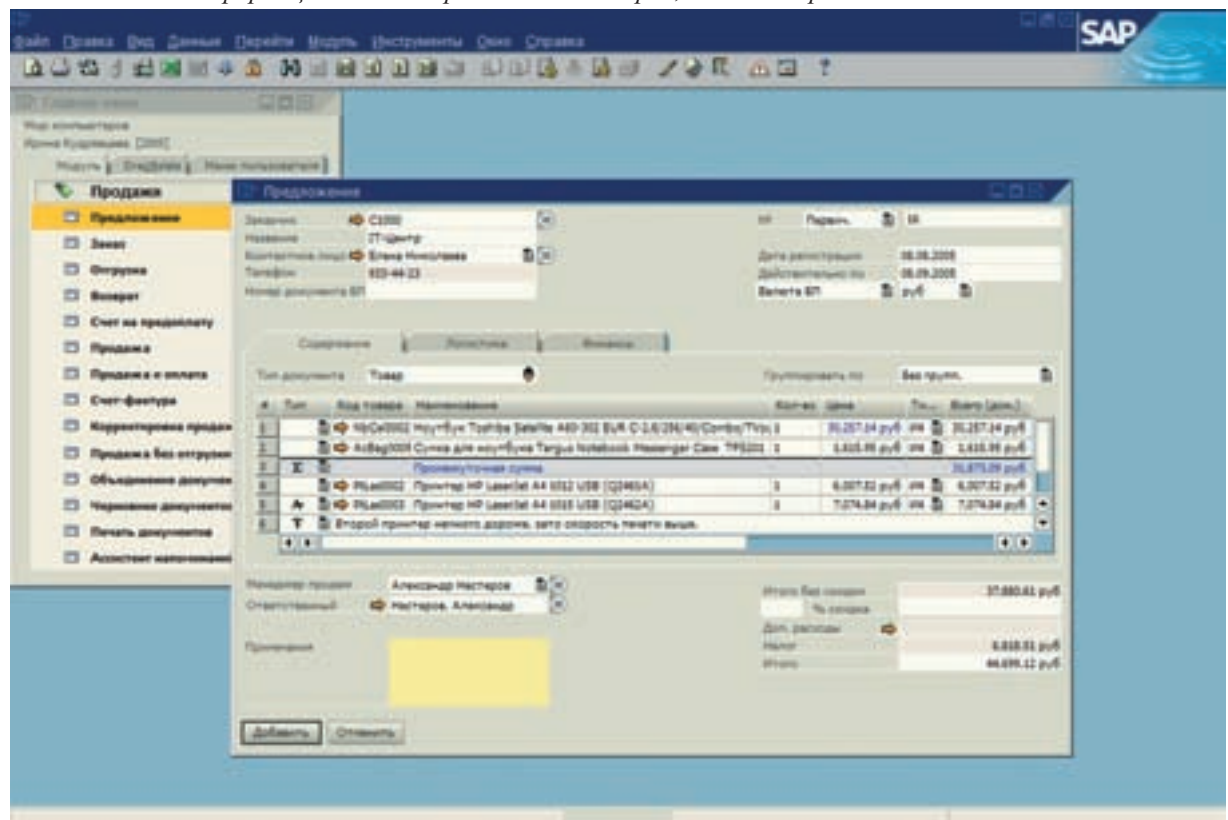
**Счет на предоплату.** Этот документ позволяет создавать счета на предоплату для заказчиков компании. В документе указывается сумма требуемой предоплаты, а также условия оплаты.

**Продажа.** Документ «Продажа» является наиболее важным в цепочке документов сбыта. Он автоматически создает проводки по возникновению дебиторской задолженности, признанию выручки, учету НДС.

**Счет-фактура.** В системе имеется справочник налоговых ставок, которые можно применять к каждой отдельной строке документа. Для принятия НДС к учету на основе документа «Продажа» создается документ «Счет-фактура». На основе выписанных счетов-фактур автоматически строится Книга продаж.

**Продажа и оплата.** Для оформления продаж разовым покупателям (например, при продаже в розницу) можно использовать специальный документ, отражающий сразу и факт продажи, и факт оплаты.

**Рисунок 11.** Табличная часть документа может содержать промежуточные итоги, информацию об альтернативных товарах, а также произвольный текст.



**Корректировка продажи.** При необходимости внесения изменений в документ «Продажа» используется отдельный документ «Корректировка продажи».

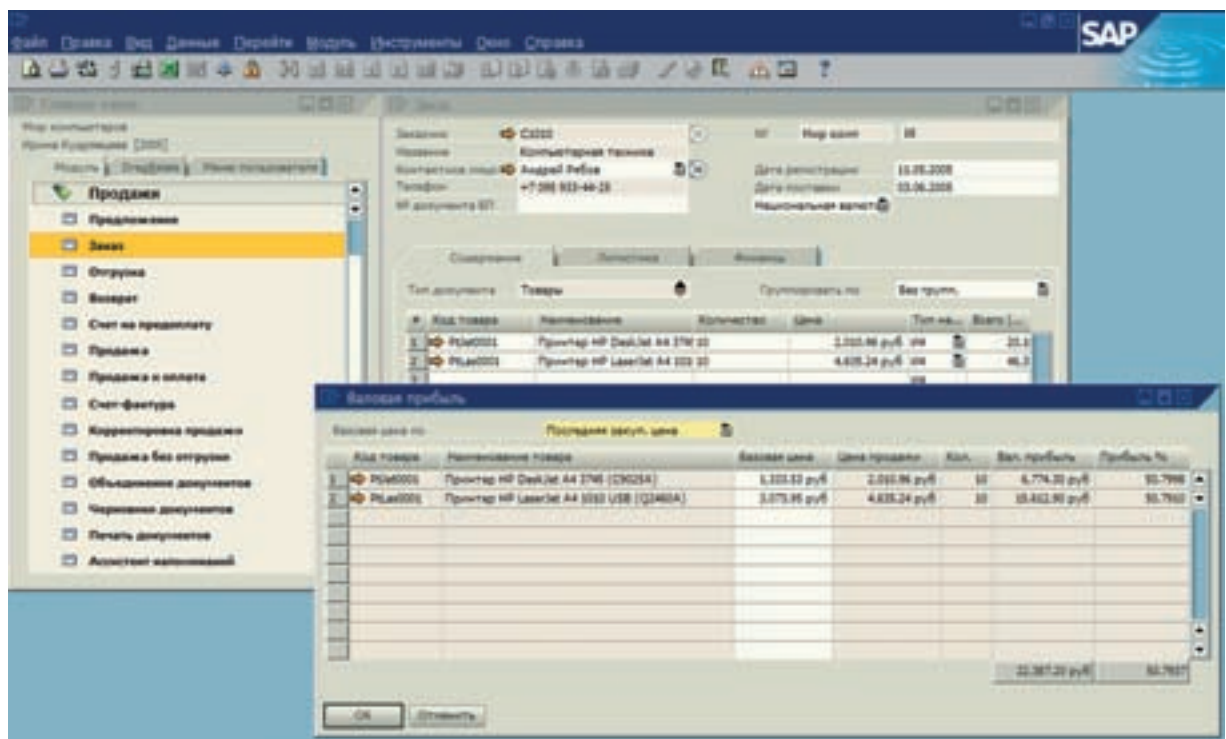
**Печать документов.** Для печати большого количества торговых документов одновременно существует специальная функция. При этом можно сделать отбор документов по дате, номеру и типу.

**Объединение документов.** Существует возможность объединения всех открытых документов клиента в один документ «Продажа». Эта функция может быть полезна в случае, если в течение месяца вводится большое число заказов и накладных, а дебиторская задолженность формируется только в конце месяца.

**Черновики документов.** Эта функция позволяет редактировать, печатать и управлять документами, которые были сохранены в качестве черновиков.

**Ассистент напоминаний.** Этот мощный инструмент анализирует информацию о наличии просроченной дебиторской задолженности у каждого заказчика компании. Ассистент рекомендуется запускать с определенной периодичностью (раз в неделю, раз в месяц) для контроля просроченной задолженности. Непосредственно из ассистента можно сформировать письма-напоминания. При этом пользователь может определить различные шаблоны для таких писем в зависимости от срока просрочки, а также указать способ начисления процентов и пеней по задолженности.

**Рисунок 12.** Еще на этапе создания документа продажи можно определить валовую прибыль по сделке одним нажатием кнопки.



## Закупки

**Заказ на закупку.** SAP Business One позволяет формировать заказы на поставку товаров и оказание услуг от поставщиков. Заказы изменяют количество доступного товара, а также информируют ответственного за склад о предполагаемой дате поставки. При необходимости пользователи могут разбить один заказ на закупку на несколько, если, например, необходимо, чтобы поставка осуществлялась на несколько складов. Для каждой строки заказа на закупку может быть определен свой склад.

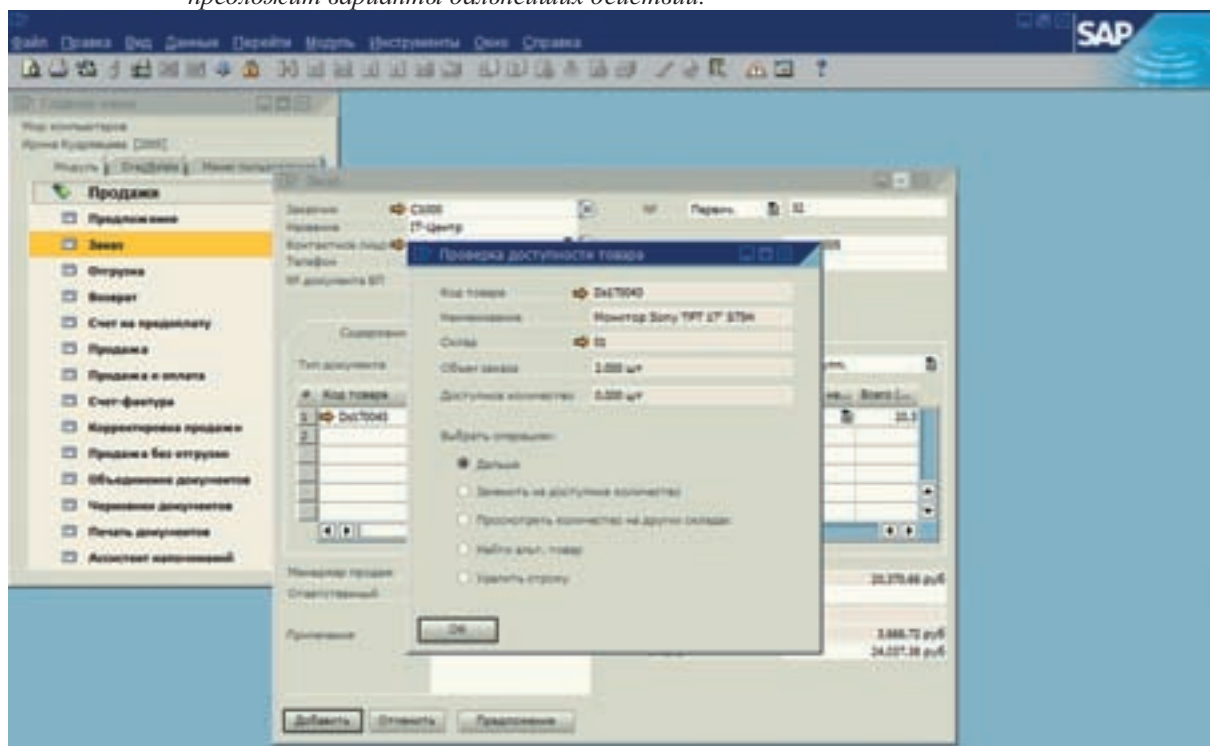
**Поступление.** Этот документ вводится при поступлении товара на склад, когда необходимо указать фактический объем заказа. Документ «Поступление» может быть введен на основании заказа на закупку, при этом пользователь может изменить заказанное количество на то, которое реально пришло на склад. Данный документ не формирует задолженность перед поставщиком.

**Возврат.** Документ предназначен для оформления возвратов некачественных товаров поставщикам, а также тех товаров, по которым еще не возникла кредиторская задолженность.

**Закупка.** Документ «Закупка» создает запись в журнале проводок по начислению кредиторской задолженности, НДС, а также по складским счетам, если не создавался соответствующий документ «Поступление».

**Входящий счет-фактура.** На основе документа «Закупка» может быть создан документ «Входящий счет-фактура». Этот документ не делает никаких проводок. На основе таких счетов-фактур формируется Книга покупок.

**Рисунок 13.** В случае отсутствия необходимого количества товара на складе система предложит варианты дальнейших действий.



**Возврат закупки.** Документ «Возврат закупки» позволяет производить возврат товаров поставщику с корректировкой кредиторской задолженности.

**Дополнительные затраты.** SAP Business One позволяет рассчитывать себестоимость товаров при импорте. Дополнительные затраты (такие как услуги брокера, транспортировка, страховка, таможенные пошлины и так далее) добавляются к закупочной цене, изменяя фактическую себестоимость товаров на складе. Эти затраты могут быть распределены между поступившими позициями по различным правилам.

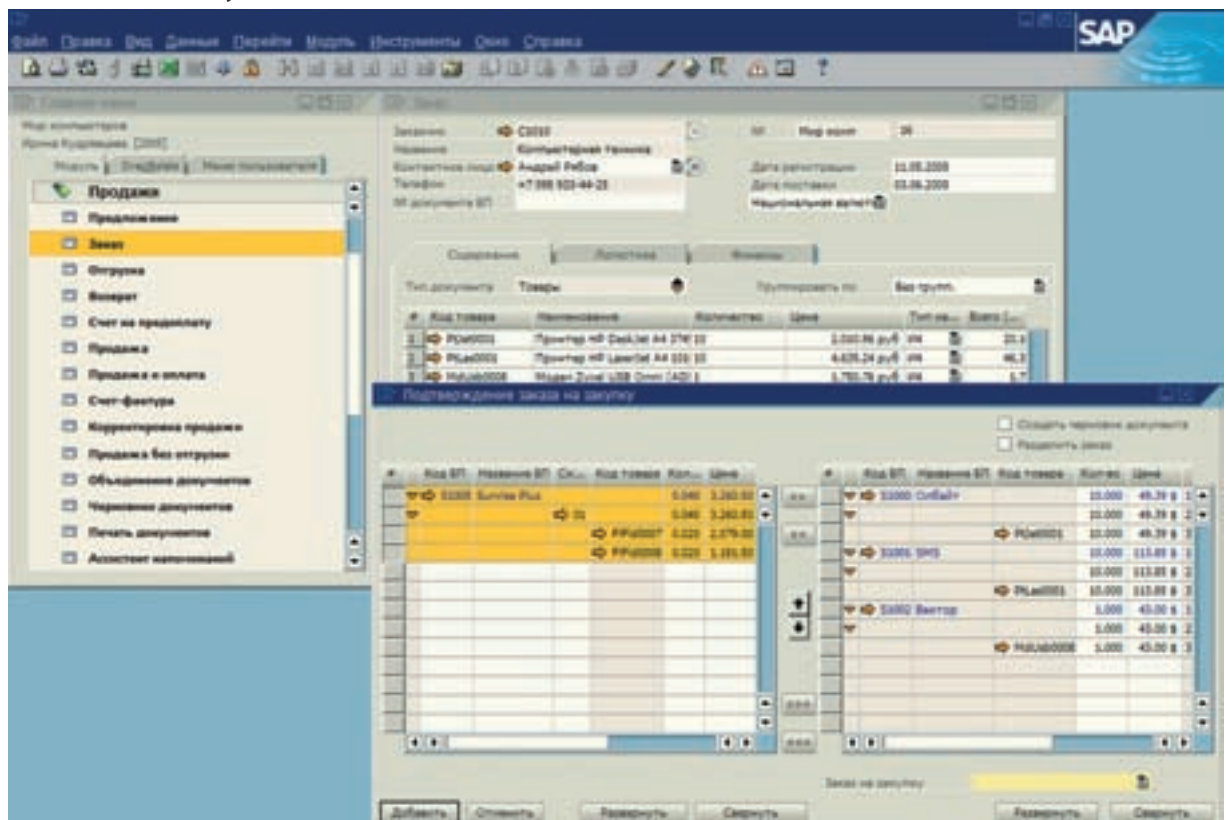
**Черновики документов.** Эта функция позволяет печатать, редактировать и управлять документами закупки, сохраненными в качестве черновиков.

**Печать документов.** Для печати большого количества торговых документов одновременно существует специальная возможность. При этом можно сделать отбор документов по дате, номеру и типу.

### Бизнес-партнеры

В группе «Бизнес-партнеры» вводится вся необходимая информация по клиентам и поставщикам: адреса, реквизиты, условия оплаты, свойства. Для каждого бизнес-партнера можно определить неограниченное число контактных лиц с указанием номеров телефонов, адресов электронной почты и прочей необходимой информации. Непосредственно из карточки бизнес-партнера можно получить развернутые отчеты по объемам продаж/закупок и задолженности. Мощная поисковая система позволяет использовать конструкции типа «начинается с», «содержит», «больше чем» для поиска необходимой информации.

**Рисунок 14.** При необходимости, заказ на закупку можно создать непосредственно из заказа от покупателя.



**Активности.** Решение позволяет фиксировать любые взаимоотношения с бизнес-партнерами (такие как телефонные переговоры, встречи, задачи). Активности могут содержать любую информацию, к ним можно присоединить внутренний или внешний документ. С помощью активностей можно планировать дальнейшие действия и передавать задания между сотрудниками.

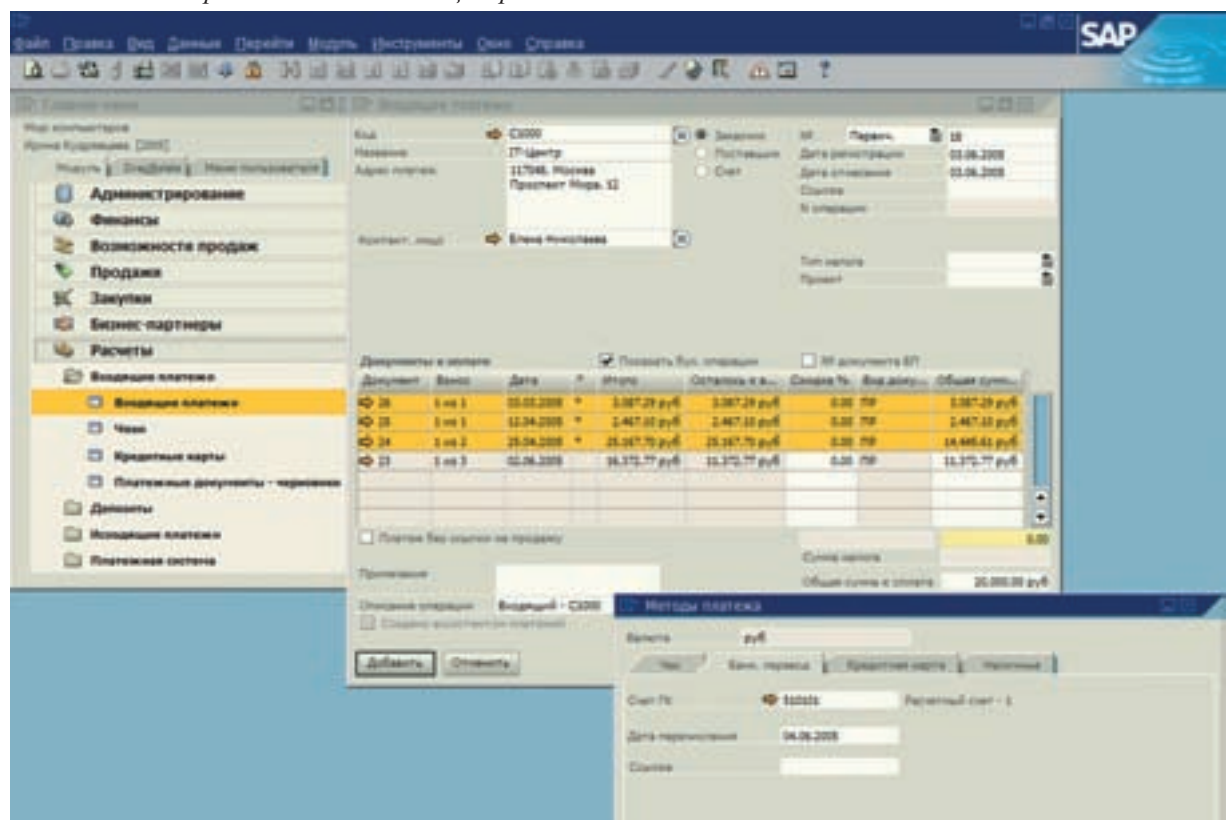
**Календарь.** SAP Business One содержит календарь, который в удобном графическом виде отображает запланированные активности для одного или нескольких пользователей. С помощью календаря удобно планировать и корректировать активности. Календарь может быть настроен для отображения только определенных активностей указанных пользователей. Календарь может отображать информацию за день, месяц, неделю (календарную или рабочую), а также по всем сотрудникам отдела.

### Расчеты

**Входящие платежи.** Документ «Входящий платеж» фиксирует факт поступления денег по чекам, кредитным картам, банковским переводам и оплате наличными. Платежи можно привязывать к определенным накладным. При проведении платежа автоматически создаются соответствующие проводки в Главной книге.

**Управление чеками.** Существует возможность управлять данными по чекам, а также индоссировать и сторнировать отдельные чеки.

**Рисунок 15.** Входящие платежи могут основываться на документах продажи, оплата может производиться с помощью различных методов платежа.



**Управление платежами по кредитным картам.** Существует возможность управлять данными по кредитным картам, а также индоссировать и сторнировать отдельные платежи по кредитным картам.

**Предъявление.** Этот документ позволяет регистрировать платежи наличными, кредитными картами и предъявления чеков. Можно вывести список всех чеков и выбрать тот, который подлежит предъявлению. Платежи по кредитным картам могут быть предъявлены автоматически, в зависимости от соглашения с поставщиками по такому виду платежей.

**Исходящие платежи.** Этот документ позволяет фиксировать платежи поставщикам. Исходящие платежи можно привязать к необработанным документам закупки. Также можно организовать автоматическую выписку чеков поставщикам.

**Мастер платежей.** Эта функция позволяет упростить ввод оплат поставщикам. Необходимо определить соответствующие критерии (дату накладной, список поставщиков), после чего для выбранных накладных будут автоматически сформированы платежи.

**Сторнирование чеков к оплате.** Эта функция позволяет в случае обнаружения ошибки сторнировать проводки платежей для последующего ввода корректных данных. Это необходимо, когда при выполнении платежей возникают непредвиденные обстоятельства (например, неисправность принтера) и появляется различие между информацией на чеках и данными в системе.

**Выверка.** Решение предоставляет эффективный инструмент выверки, который позволяет выполнять выверку в автоматическом режиме. Можно выверять суммы по дебету и по кредиту любого счета, а также сравнивать данные кассовой книги с данными по банковским счетам.

**Ассистент выверки.** Ассистент выверки SAP Business One может сэкономить часы и дни работы Вашего бухгалтера. После определения параметров выверки система использует сложный алгоритм для автоматического расчета правильного сопоставления. Выверки можно проводить и в ручном режиме. Функция выверки используется также для проведения взаимозачетов между поставщиками и покупателями.

### **Управление запасами**

Эта группа позволяет управлять данными о номенклатуре, серийных номерах, партиях, а также прайс-листах. Пользователи могут определять альтернативные товары, производить корректировки складских запасов, переоценивать стоимость запасов, производить периодические инвентаризации, а также создавать комплекточные ведомости для необработанных заказов.

**Справочник товаров и услуг.** Справочник содержит информацию о закупаемых и производимых товарах, а также о такой номенклатуре, как работы, услуги и основные средства. Здесь задается информация об артикуле, наименовании, штрих-коде, размерах, основном поставщике, единицах измерения закупок и продаж, ставках НДС, ценах. Для товаров можно определить места хранения, при этом на разных складах у товара может быть разная себестоимость. При необходимости, для каждого товара может быть определен свой метод учета себестоимости (по нормированной цене, скользящее среднее или ФИФО). Данные, необходимые для планирования, также определяются в карточке товара: вид поступления (покупка или изготовление), интервал формирования заказа товара (например, ежемесячно, еженедельно, ежедневно), кратность заказа на поставку, минимальный объем заказа, время выполнения заказа.

**Серийные номера.** Серийные номера могут автоматически создаваться в соответствии с преднастроенными правилами или вводиться вручную. Для определенных товаров выбор серийного номера в каждой операции может быть обязателен, для некоторых товаров присвоение серийного номера может производиться только в момент отгрузки.

**Партии.** SAP Business One позволяет вести учет товаров в разрезе партий. Партии классифицируют товар по большому количеству характеристик, например, сроку годности. Партии присваиваются товарам и указываются в соответствующих торговых документах. Специальные отчеты позволяют получить развернутую информацию по партиям.

**Определение аналогов.** Для товара может быть определен список аналогов, которые могут быть предложены покупателю в случае отсутствия исходного товара. Аналоги могут классифицироваться по схожести свойств товара, цены или количества.

**Определение кодов товаров бизнес-партнеров.** В SAP Business One можно хранить коды товаров по каталогам бизнес-партнеров. Эти номера могут использоваться, например, в документах закупки товаров у поставщиков.

**Изменение метода учета.** При необходимости с помощью специальной функции можно изменить метод учета себестоимости определенных товаров.

**Поступление и списание товаров.** Для оформления оприходывания и списания товаров, не связанного с закупкой и продажей, используются соответствующие документы.

**Перемещение.** Если используется более одного склада, то перемещения товаров между складами осуществляются с помощью документа «Перемещение».

**Ввод начального количества и результатов инвентаризации.** Эта функция записывает проводки запасов при вводе начальных остатков товаров и обновлении данных по складам после проведения инвентаризации.

**Система периодической инвентаризации.** На крупных складах инвентаризация осуществляется постоянно. Система периодической инвентаризации помогает оптимизировать этот процесс путем определения момента подсчета определенной позиции запаса. Специальные отчеты и предупреждения обеспечивают своевременность проведения инвентаризаций для определенных товаров.

**Переоценка запасов.** Эта функция позволяет переоценивать имеющиеся товары на складах.

**Прайс-листы.** В системе можно определить неограниченное количество прайс-листов, а также привязать их к определенным поставщикам и заказчикам. Более того, можно создавать прайс-листы на основе других с возможностью последующего автоматического обновления.

**Специальные цены.** Для определенных поставщиков и заказчиков можно назначить специальные цены. Можно также установить скидки, зависящие от объема заказа, а также скидки на определенный период. Размер скидки может также зависеть от условий оплаты.

**Комплектование и упаковка.** Как правило, каждый заказ должен пройти определенные этапы на складе. После подтверждения заказ проходит следующие стадии: «открытый», «отпущенный», «укомплектованный». Заказы, находящиеся на стадии «открыто», помечаются как частично или полностью готовые к подбору на складе. Список «отпущенных» заказов содержит позиции, готовые к комплектованию. Для заказов, имеющих стадии «открыто» и «отпущено», можно сформировать комплектовочную ведомость – как для каждого документа, так и сводную, по нескольким заказам. Заказы, находящиеся на стадии «укомплектовано» могут быть помечены для отгрузки со склада. Таким образом, функция комплектования и упаковки позволяет четко отслеживать состояние заказа, находящегося в процессе отгрузки со склада.

## **Сборка**

**Определение спецификации.** В SAP Business One можно определять многоуровневые спецификации для сборки. В спецификации указывается конечный продукт и все его составляющие с указанием количества и складов.

**Производственный заказ.** Функциональные возможности сборки позволяет создавать три типа производственных заказов: стандартный заказ, который создается из имеющейся спецификации; специальный заказ, который используется для производства или ремонта как спецификаций, так и обычных товаров; и заказ на разборку, который производит разукрупнение готовой спецификации на составляющие ее компоненты. Компоненты для производства могут списываться со склада как в автоматическом, так и в ручном режиме. Состав спецификации может быть изменен в заказе на производство путем добавления и удаления определенных составляющих. Решение допускает частичное выполнение заказов на производство, тем самым обеспечивается

гибкость и управляемость сборочного процесса. Пользователи могут видеть плановое, произведенное и отбракованное количество готовой продукции, а также отслеживать сроки выполнения заказа. Существует возможность отслеживать этапы производства продукции по конкретному заказу от покупателя.

**Поступление от сборки.** Этот документ предназначен для приходывания произведенной продукции на склад.

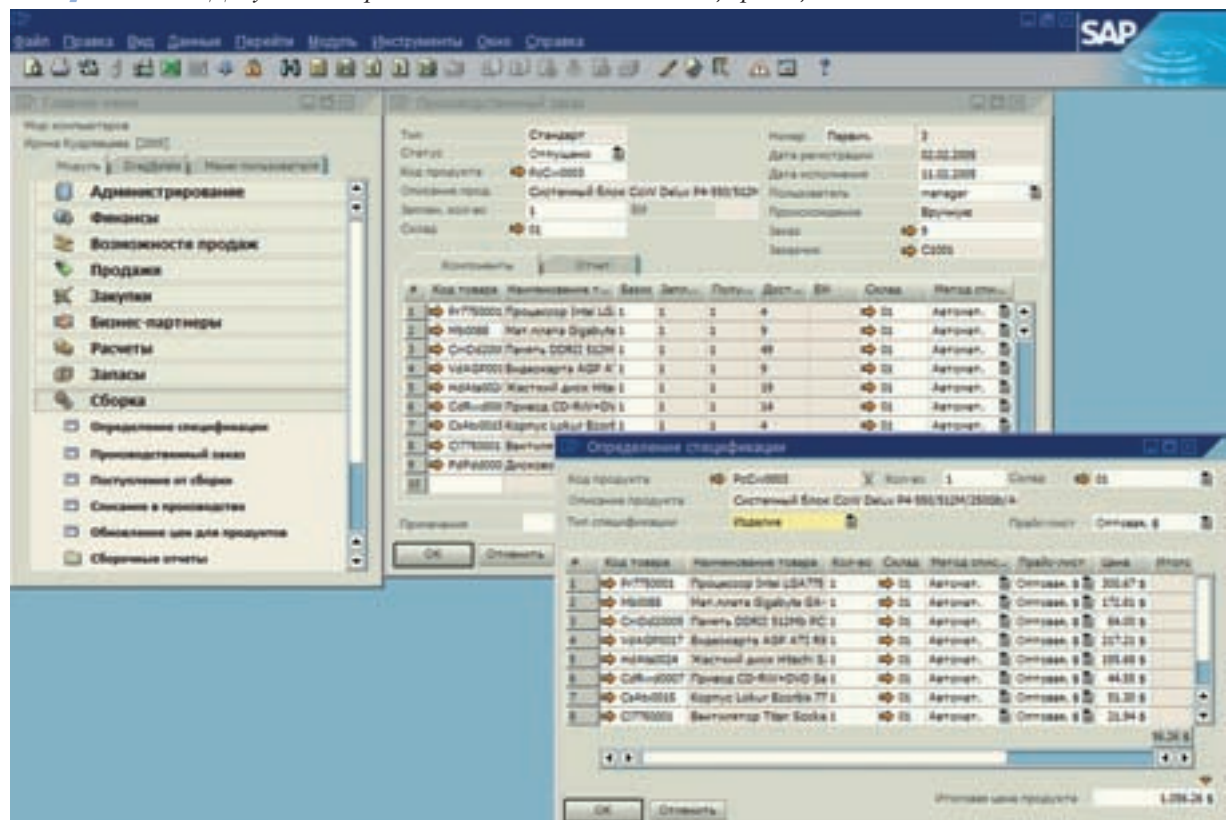
**Списание в производство.** Этот документ предназначен для передачи материалов со склада в производство под конкретные заказы.

### Планирование потребностей в материалах (MRP)

Решение SAP Business One содержит удобный и мощный инструмент планирования, который анализирует имеющиеся в системе данные и выдает рекомендации менеджерам по закупкам о том, какой товар нужно купить или произвести, в каком количестве и когда.

**Определение прогноза.** SAP Business One позволяет осуществлять планирование, основываясь не только на существующих потребностях клиентов, выраженных в виде заказов, но и с учетом прогнозируемого объема продаж. Это позволяет более точно планировать будущие потребности в материалах. Эти прогнозы можно использовать в качестве одного из параметров при планировании.

**Рисунок 16.** Документ «Производственный заказ» и спецификация.



**Ассистент MRP.** Ассистент MRP позволяет легко создавать сценарии планирования. Пользователь определяет горизонт планирования, который может выражаться в днях или неделях (при этом для планирования закупок и производства можно учитывать праздничные и выходные дни). Сценарии можно создавать для определенных товаров или товарных групп. Пользователь определяет необходимые источники данных для формирования сценария, такие как текущий уровень складских запасов, заказы на поставку, заказы от покупателей, производственные заказы, минимальный уровень складских запасов, а также предопределенные прогнозы продаж. После окончания анализа данных система выдает рекомендации о необходимости закупить или произвести тот или иной товар. Пользователь имеет возможность получить детальную информацию по каждой позиции, например, валовую потребность в товаре, а также посмотреть документы, сформировавшие данную потребность. Система выделяет критически важные заказы, которые необходимо выполнить в первую очередь. Пользователи имеют возможность создавать «имитационные» сценарии – моделировать ситуации без какого-либо влияния на рекомендации по заказам.

**Рекомендации по заказам.** Результатом процесса планирования является отчет о рекомендациях, из которого можно автоматически создать заказы на закупку и заказы на производство. При необходимости заказ на производство можно превратить в заказ на закупку, т.е. не собирать нужный товар, а купить его на стороне. Система позволяет объединять заказы одному поставщику в один документ.

**Рисунок 17.** Результатом работы «Ассистента MRP» являются рекомендации по закупке и производству необходимых товаров.

The screenshot displays the SAP MRP Assistant interface. The main window is titled "Ассистент MRP - Системные Блоки". It shows the results of an MRP calculation for the period 01.01.2005 - 15.01.2005. The results are presented in a table with columns for item number, item description, planned quantity, and status.

№	Код товара	Наименование товара	Дл. пер. даты	SL1	SL2
1	PC-0001	Системный блок Core 2 Duo		19	
		Начальный запас:			
		Поступление:			
		Валовая потребность:		20	
		Итоговый запас:			
2	VD4P0014	Видеокарта AGP ATI Rage		19	
3	IN470005	Процессор Intel Core 476 C			
4	MP0028	Мат.плата Acorn 4046B, Soc-476 S3446 ATX U-113 6ch AC-97 USB2.0			30
5	HD400001	Жесткий диск Seagate 1D			
6	FD400002	Дискета FDD 3.5" 1440k			
7	CD400001	Корпус LinkWorld L10-112			
8	CD400002	Панель CD4 12846 PC110			

Below the MRP results, there is a section titled "Рекомендации по заказам" (Purchase Order Recommendations). It shows a table with columns for item number, order type, item description, planned quantity, and dates.

№	Создать	Вид заказа	Код товара	Наименование товара	Кол-во	Дата исп.
1	<input type="checkbox"/>	Заказ на закупку	CD400002	Корпус LinkWorld L10-112 280x140x40 ATX 04	9	15.01.2005
2	<input type="checkbox"/>	Заказ на закупку	MP0028	Мат.плата Acorn 4046B, Soc-476 S3446 ATX U-113 6ch AC-97 USB2.0	30	15.01.2005
3	<input type="checkbox"/>	Производст. заказ	PC-0001	Системный блок Core 2 Duo без жест. C-1.8/128M/40GB/ AGP ATI 980/CD	19	15.01.2005
4	<input type="checkbox"/>	Заказ на закупку	VD4P0014	Видеокарта AGP ATI Rage 980 32M 32M 32M	19	15.01.2005

## Сервисное обслуживание

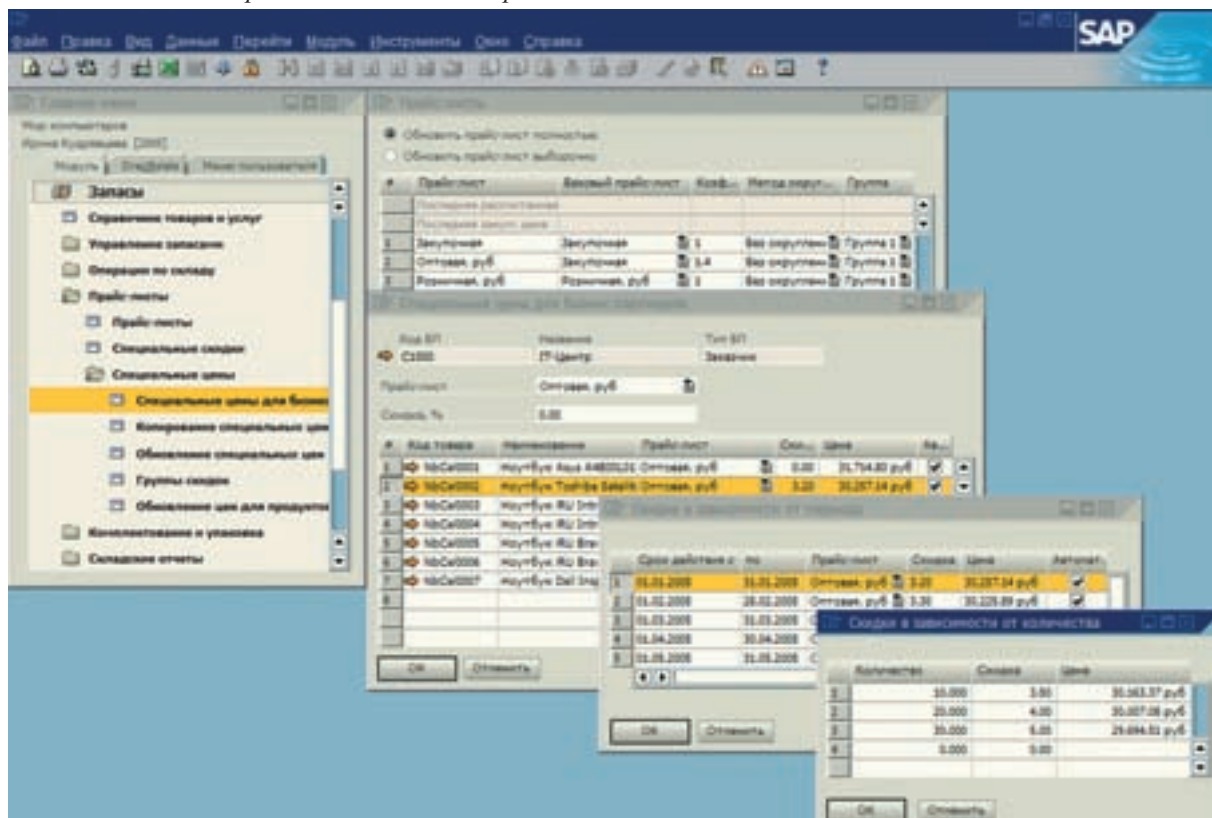
Данная группа помогает оптимизировать ресурсы подразделений, оказывающих сервисные услуги. Она позволяет автоматизировать учет сервисных договоров, планирование сервисных выездов, мониторинг работы сервисной службы, а также управление взаимоотношениями с заказчиками. Эта группа включает следующие объекты:

**Сервисная заявка.** Этот документ регистрирует факт поступления запросов от клиентов на обслуживание товара, находящегося на сервисном обслуживании. Документ позволяет увидеть всю историю работы по данной заявке. Сервисные заявки можно назначать техническим специалистам и отслеживать состояние заявок по их статусам.

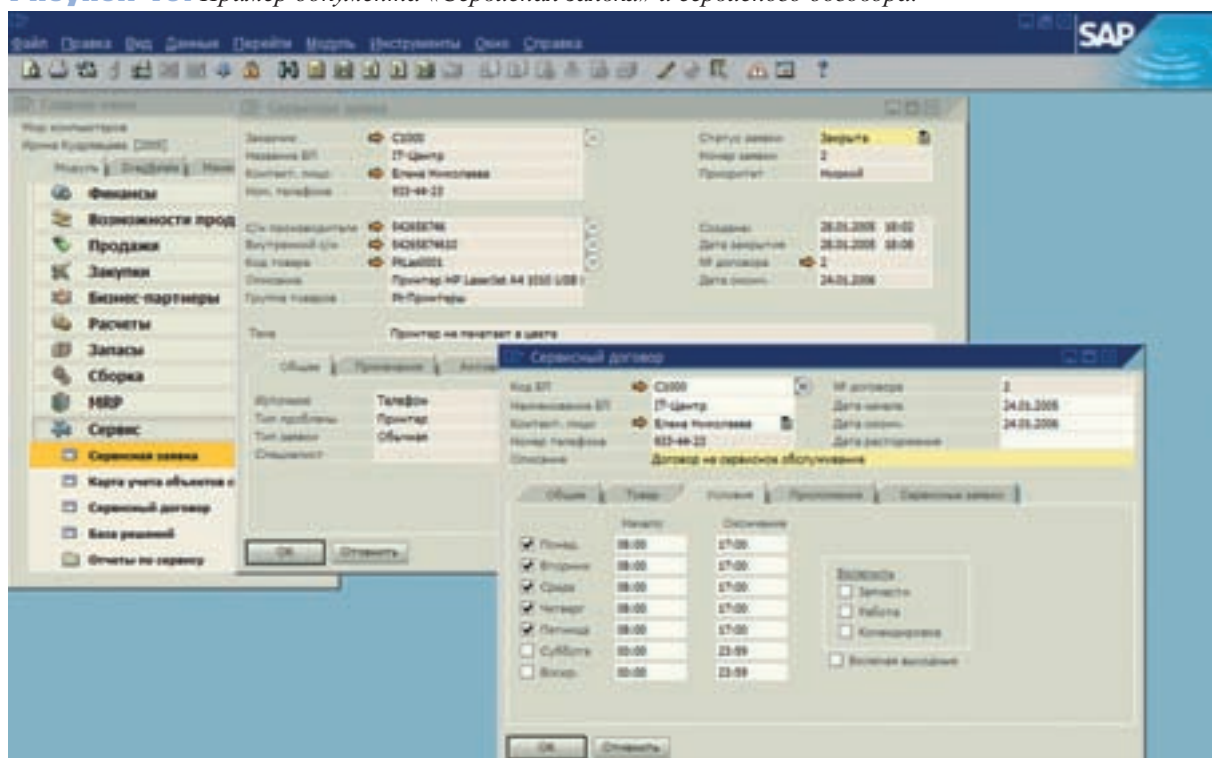
**Карта учета объектов сервиса.** Карта учета содержит подробную информацию о товаре, находящемся на сервисном обслуживании, такую как серийный номер производителя, внутренний серийный номер, историю всех сервисных заявок. Она также содержит информацию о сервисном договоре по данному товару.

**Сервисный договор.** Сервисный договор – это формальное или юридическое соглашение, которое позволяет клиенту получать сервисное обслуживание для определенных товаров или товаров с определенными серийными номерами. Он содержит информацию, определяющую рамки сервисного обслуживания, доступного клиенту, например: дату начала и дату окончания действия договора, особые условия договора, время реакции и время решения проблемы. Можно посмотреть историю сервисных заявок по этому договору, а также список товаров, на которые распространяется действие данного договора.

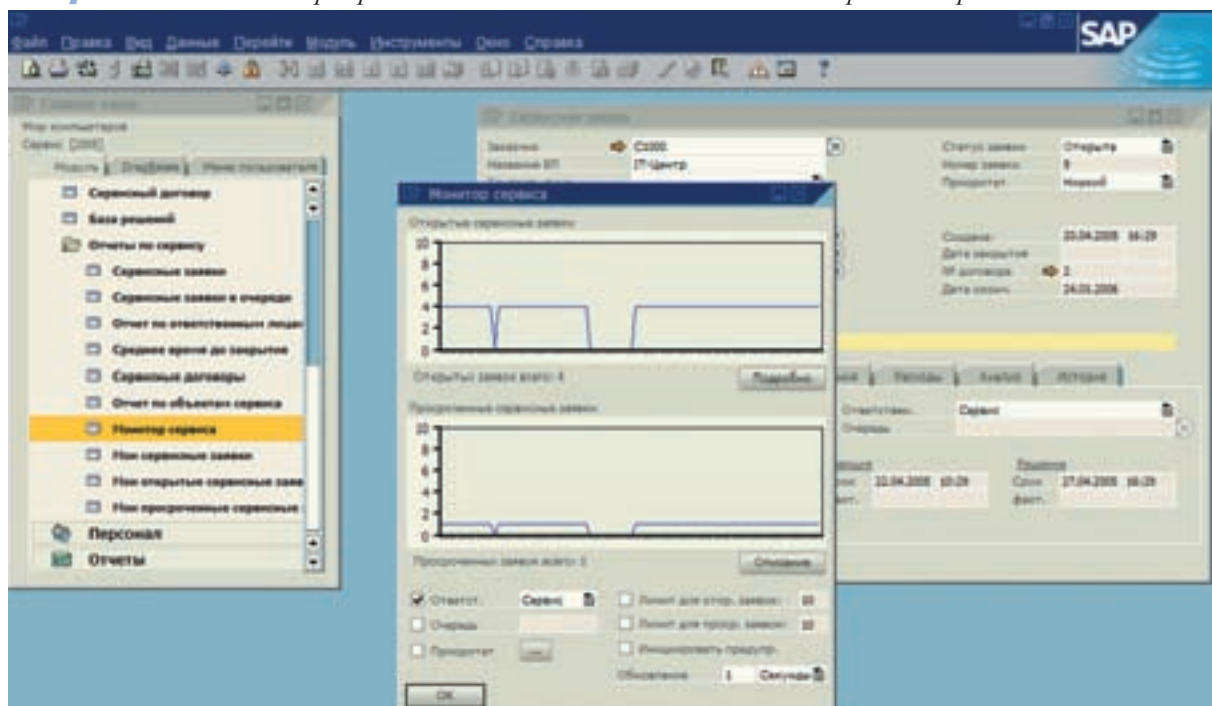
**Рисунок 18.** В решении можно определить специальную цену для бизнес-партнера на определенный товар в зависимости от периода и количества.



**Рисунок 19.** Пример документа «Сервисная заявка» и сервисного договора.



**Рисунок 20.** «Монитор сервиса» позволяет отслеживать число открытых сервисных заявок.



**База знаний по решениям.** База знаний содержит основные варианты решения различных проблем и ситуаций, возникающих у пользователя. Она помогает оптимизировать сервисное обслуживание и ускорить работу сотрудников сервисных служб. Определенные документы базы решений могут использоваться для предоставления заказчикам информации по продуктам компании в виде вопросов и ответов.

**Отчеты по сервису.** Отчеты по сервису позволяют просматривать и анализировать данные, связанные с сервисными договорами, оборудованием клиента и обращениями в сервисную службу. Можно контролировать сервисные заявки, сделанные определенными менеджерами или клиентами. Отчеты также используются для оценки эффективности работы сотрудников.

### **Персонал**

Группа содержит функции по управлению персоналом, включая подробную информацию по сотрудникам и их контактные данные.

**Основные данные сотрудников.** Справочник содержит подробную информацию по каждому сотруднику, такую как фамилия, имя, отчество, должность, позиция, отдел, менеджер, информацию об отпусках, окладе, принадлежности к определенному подразделению, адресные данные и многое другое.

### **Система отчетов**

Группа отчетов является одной из наиболее важных в SAP Business One. Она позволяет формировать все виды отчетов, анализировать информацию в различных разрезах, а также инициировать необходимые корректировки непосредственно из окна отчета. Группа содержит отчеты по предприятию, бухгалтерские отчеты, отчеты по запасам, а также отчеты, помогающие принимать решения. Любой отчет можно экспортировать в MS Excel одним нажатием на кнопку мыши. Простая навигация позволяет легко находить нужные данные. Среди существующих отчетов можно отметить следующие:

**Бухгалтерские отчеты.** Этот раздел содержит большое число бухгалтерских отчетов, таких как:

- Сальдо и обороты по счетам Главной книги и бизнес-партнерам.
- Отчеты по задолженностям, в том числе отчеты по дебиторской и кредиторской задолженностям в разрезе сроков оплаты. Выбрав строку с определенным клиентом, можно получить более детальный отчет по этому клиенту. Результаты отчета можно экспортировать в MS Word в виде писем-напоминаний.
- Журнал операций.
- Журнал операций по проектам.
- Книга покупок.
- Книга продаж.

**Отчеты предприятия.** Этот раздел содержит наиболее важные финансовые отчеты, такие как:

- **Баланс.** Отчет определяет величину активов и пассивов компании.
- **Оборотная ведомость.** Отчет используется для просмотра и печати сальдо счетов и операций. Отчет может быть сформирован в любой валюте и с любой степенью детализации. Для каждого варианта отчета существует несколько возможных представлений: по результатам месяца или квартала, по центрам учета, по проектам и так далее.
- **Отчет о прибылях и убытках.** Этот отчет определяет выручку и затраты компании. Как и любой другой финансовый отчет, он может использоваться для сравнения результатов разных отчетных периодов.
- **Движение денежных средств.** Этот отчет анализирует движение денежных средств по всем доходам и расходам, в том числе наличные и безналичные платежи, оплату чеками, кредитными картами, периодические проводки, отсрочку платежей покупателей и многое другое. Также в отчет можно включить планируемые платежи и посмотреть, как они отразятся на ликвидности компании.

**Сравнительные отчеты.** Все основные отчеты можно формировать в режиме сравнения (по месяцам, кварталам, годам или любому другому периоду).

**Отчеты по бюджету.** Эти отчеты используются для определения и управления бюджетами. В SAP Business One можно определить различные методы расчета бюджета и бюджетные показатели (в любой валюте: национальной, системной или в обеих валютах), а также формировать отчет по бюджету, который сравнивает фактические и плановые показатели. Можно использовать систему бюджетного контроля, которая будет предупреждать пользователя о превышении месячного или годового бюджетного ограничения, а при необходимости и запрещать ввод превышающих бюджет документов.

#### **Отчеты по возможностям продаж.**

- **Анализ этапов.** Этот отчет позволяет рассматривать потенциальные сделки в разрезе этапов цикла продаж.
- **Воронка продаж.** Этот отчет позволяет в динамике увидеть историю работы по каждой сделке: от первого звонка заказчика до формирования заказа. Одним щелчком мыши можно получить детальную информацию по каждому этапу. Еще одна интерактивная функция позволяет визуализировать процесс продажи. Например, решение может показать наиболее важные потенциальные сделки с подробной информацией за всю ее историю. Это позволяет руководству сосредоточиться на наиболее важных сделках, увидеть намечающиеся тенденции и оптимизировать сценарии продаж.

**Рисунок 21.** Отчет о движении денежных средств.

Дата исполнения	Описание	Дебет	Кредит	Итого	Сальдо
01.07.2008		1,796.00 руб	1,796.00 руб	12,760.00 руб	
31.07.2008	Уровень закрыты				12,760.00 руб
31.07.2008	Уровень закрыты				12,760.00 руб
31.07.2008	Продажа - С301	16,345.48 руб	16,345.48 руб	16,345.48 руб	
31.07.2008	Уровень закрыты				16,345.48 руб
31.07.2008	Уровень закрыты				16,345.48 руб
31.07.2008	Оплата за поставку и...	30,000.00 руб	30,000.00 руб	30,000.00 руб	
31.07.2008	Уровень закрыты				30,000.00 руб
31.07.2008	Итого 31.07.2008	16,345.48 руб	30,000.00 руб	-11,654.52 руб	-16,325.48 руб
31.07.2008		16,321.70 руб		16,321.70 руб	-16,321.70 руб
31.07.2008			30,000.00 руб	30,000.00 руб	14,995.28 руб

- **Прогноз продаж.** Этот отчет позволяет рассчитать ожидаемый объем будущих сделок в разрезе регионов, менеджеров продаж или бизнес-партнеров. При необходимости можно получить более подробный отчет для каждого этапа. Для визуализации процесса продаж существуют удобные графические средства, например, можно получить 10-30 ключевых возможностей с подробной информацией по каждому этапу (от образования до закрытия). Такого рода отчеты помогают выявлять тенденции и модели поведения покупателей.
- **Прогноз продаж по периодам.** Этот отчет выводит информацию о потенциальных сделках с разбивкой по периодам (например, ежемесячно, поквартально, по годам). Это помогает выявить намечающиеся и сложившиеся тенденции и вовремя принять необходимые решения в области маркетинга и продаж.
- **Реализованные возможности.** Этот отчет позволяет проанализировать реализованные возможности продаж и определить наиболее эффективные этапы в цикле продаж.
- **Упущенные возможности.** Отчет позволяет проанализировать упущенные сделки, а также определить наиболее уязвимые этапы в цикле продаж.
- **Открытые возможности пользователя, закрытые возможности пользователя.** Эти отчеты выводят списки открытых и закрытых возможностей продаж для текущего пользователя.
- **Статистика по возможностям продаж.** Этот отчет показывает соотношение открытых и закрытых возможностей продаж за определенный период времени.

#### **Отчеты по закупкам и продажам.**

- **Отчеты по открытым позициям.** Эти отчеты позволяют быстро получать данные обо всех открытых позициях в различных областях, включая неоплаченные продажи, необработанные заказы и предложения клиентам. Интеграция с MS Word позволяет автоматически создавать уведомляющие письма соответствующим клиентам.
- **Анализ продаж.** SAP Business One позволяет формировать анализ продаж в нескольких разрезах: по клиентам, по товарам, по менеджерам продаж. Существует возможность комбинировать эти разрезы для получения более подробной информации (например: товарные позиции, проданные определенным менеджером продаж; товарные позиции, купленные определенным клиентом, и т.д.). Для визуализации результатов в отчете также присутствуют диаграммы. Отчет может быть выведен с любой степенью детализации: от наиболее общей (например, по группам клиентов) до наиболее подробной (с точностью до каждой накладной).
- **Анализ закупок.** Этот отчет аналогичен анализу продаж, он позволяет анализировать закупки товаров от различных поставщиков за определенные периоды времени.

#### **Отчеты по бизнес-партнерам.**

- **Обзор активностей.** Этот отчет выводит все открытые активности за определенный период, которые назначены на текущий день или неделю. Пользователи могут отработать текущие активности, задачи и контакты, а после завершения закрыть их.
- **Неактивные заказчики.** Выводит список всех неактивных клиентов за определенный период времени.
- **История предупреждений.** Выводит историю отправки писем-напоминаний о просроченной задолженности определенных заказчиков.

#### **Отчеты по сервисному обслуживанию.**

- **Сервисные заявки.** Позволяет увидеть все сервисные заявки, которые были созданы, решены или закрыты в определенный период времени. Отчет можно отфильтровать по определенному техническому специалисту или техническому отделу, типу проблемы, приоритету, товару, статусу заявки и проч. Отчет может быть сформирован только для просроченных заявок.
- **Сервисные заявки по отделам.** Этот отчет позволяет увидеть все незавершенные заявки в разрезе отделов

сервисного обслуживания.

- **Отчет по ответственным лицам.** Отчет позволяет увидеть, сколько времени уходит у технических специалистов на решение сервисных заявок.
- **Среднее время до закрытия.** Отчет анализирует среднее время, необходимое для решения заявки или группы заявок.
- **Сервисные договоры.** Выводит список сервисных договоров определенного заказчика или группы заказчиков с информацией о статусе, виде договора, сроках действия.
- **Отчет по объектам сервиса.** Выводит список товаров с серийными номерами, которые были проданы заказчиком и находятся на сервисном обслуживании.
- **Монитор сервиса.** Отчет динамически отображает количество открытых и просроченных сервисных заявок. При превышении количества открытых или просроченных заявок порогового значения система выдает звуковой сигнал.
- **Мои сервисные заявки.** Выводит список сервисных заявок, относящихся к текущему пользователю.
- **Мои открытые сервисные заявки.** Выводит список открытых сервисных заявок текущего пользователя.
- **Мои просроченные сервисные заявки.** Выводит список просроченных сервисных заявок текущего пользователя.

#### **Отчеты по запасам**

- **Список товаров.**
- **Отчет по последним ценам.** Выводит список последних цен, по которым определенный товар отпускался заказчикам.
- **Неактивный товар.** Выводит список неходовых товаров за определенный период времени, что помогает избавиться от неликвидов и сократить складские издержки.
- **Запрос по товарам.** Отчет выводит подробную информацию о товаре.
- **Движение товаров.** Выводит все движения по складу, относящиеся к определенному бизнес-партнеру или товару.
- **Состояние запасов.** Выводит информацию о состоянии складских запасов: количество товаров, находящееся на складе, зарезервированное покупателями, заказанное у поставщиков и доступное. Более подробную информацию о заказах от покупателей и заказах на закупку можно получить, щелкнув мышью на строке с товаром.
- **Отчет по складу: количество запасов.** Выводит информацию о текущих складских остатках в разрезе складов, а также итоговые количества.
- **Оценка запасов.** Отчет позволяет провести оценку складских запасов, используя различные методы учета себестоимости, такие как ФИФО, ЛИФО, стандартная цена, средняя скользящая цена, последняя закупочная цена. Таким образом, можно получить информацию о целесообразности использования того или иного метода учета себестоимости. Подробный отчет может быть сформирован как для всех товаров, так и для определенных позиций. В решении заложен специальный алгоритм, позволяющий корректно трактовать отрицательные складские остатки.
- **Отчет по серийным номерам.** Отчет выводит информацию о всех движениях товаров с серийными номерами.
- **Отчет по номерам партий.** Отчет выводит информацию о всех движениях товаров, учет которых ведется в разрезе партий.

#### **Сборочные отчеты**

- **Открытые производственные заказы.** Выводит список всех производственных заказов, находящихся в процессе работы.
- **Отчет по спецификациям.** Выводит информацию обо всех имеющихся спецификациях с необходимой степенью детализации.

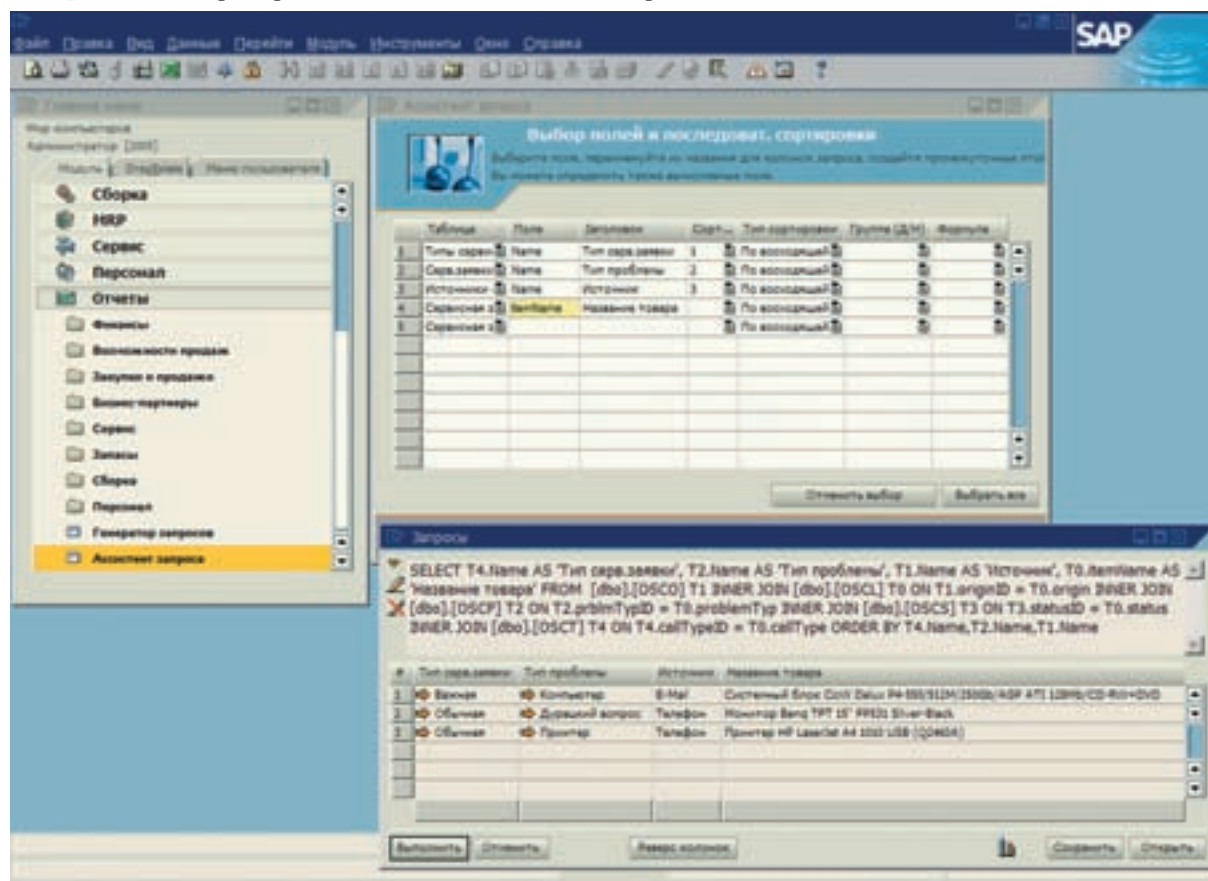
### Отчеты по персоналу

- **Список сотрудников.** Список содержит информацию о сотрудниках, например: должность, отдел, роль, менеджер, персональные данные и т.д.
- **Отчет об отсутствиях.** Отчет выводит список дней, пропущенных сотрудником.
- **Телефонная книга.** Содержит информацию о контактных данных сотрудника, таких как номера телефонов, пейджера и прочую необходимую информацию.

**Генератор запросов.** Благодаря этому инструменту можно легко создавать необходимые запросы и отчеты. При этом можно оперировать любыми имеющимися данными. Созданный в генераторе запрос можно сохранить для использования в дальнейшем или создать на его основе печатный отчет с помощью редактора отчетов.

**Ассистент запросов.** Этот инструмент аналогичен генератору запросов, однако позволяет пользователям создавать запросы с помощью простого ассистента. Инструмент особенно полезен тем пользователям, которые не знают язык SQL, но хотят создавать собственные запросы.

**Рисунок 22.** Пример использования ассистента запросов.



## ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

Компания SAP является ведущим в мире поставщиком программных решений для бизнеса, отвечающих требованиям компаний любого масштаба: от малых и средних предприятий до крупных холдингов. Решения, входящие в состав комплекса решений для управления современным предприятием mySAP Business Suite и базирующиеся на платформе SAP NetWeaver, помогают предприятиям во всем мире совершенствовать взаимоотношения с клиентами, расширять совместную деятельность с партнерами и повышать эффективность деятельности компаний во всех сферах бизнеса. Уникальные ключевые бизнес-процессы различных отраслей, от авиакосмической промышленности до энергетики и коммунального хозяйства, эффективно поддерживаются с помощью 27 отраслевых решений SAP.

В настоящее время в более чем 26 150 компаниях, расположенных в более чем 120 странах мира, работает свыше 88 200 систем программного обеспечения SAP. Компания SAP имеет дочерние компании в более чем 50 странах мира.

Более 13 000 предприятий среднего и малого бизнеса в 50 странах мира, из них более 100 компаний в России, выбрали решения SAP для управления своим бизнесом.

В 1992 году открылось представительство SAP AG в Москве. За прошедшие 13 лет открылись представительства в Санкт-Петербурге, Алматы и Киеве, а численность сотрудников превысила 410 человек. В СНГ и странах Балтии осуществлены 292 продуктивные инсталляции решений SAP.

Всего в СНГ и Балтии более 90 000 человек работают с решениями SAP.

Дополнительная информация: <http://www.sap.ru>

## ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Мы готовы ответить на Ваши вопросы и продемонстрировать, как решения SAP помогут Вашей компании оптимизировать все сферы деятельности и создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Позвоните нам прямо сегодня,  
чтобы завтра быть впереди конкурентов!

Телефон для контактов: **8 800 200 07 01**  
(звонок по России бесплатный)

Подробную информацию на русском языке о компании SAP, наших решениях и услугах можно найти на нашем Интернет-сайте по адресу: [www.sap.ru](http://www.sap.ru), где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы. Будем рады ответить на них.

Следите за нашими специальными предложениями для компаний среднего и малого бизнеса!

## АДРЕСА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

### ООО «САП СНГ»

РФ, 115054, Москва, Космодамианская набережная, 52/2.  
Телефон: +7 095 755 98 00, факс: +7 095 755 98 01.  
E-mail: [info.cis@sap.com](mailto:info.cis@sap.com)

### ООО «САП СНГ»

190000, Санкт-Петербург, ул. Малая Морская, 23.  
Телефон: (812) 118-3771, факс: (812) 118-3702.

### ООО «САП Украина»

Украина, 01025, Киев, ул. Владимирская, 12.  
Телефон: +38 044 490 33 92, 490 33 93; факс: +38 044 490 33 94.  
E-mail: [info.Ukraine@sap.com](mailto:info.Ukraine@sap.com)

### ТОО «САП Казахстан»

Казахстан, 480099, Алматы, ул. Фурманова, 240Г, CDC Center One.  
Телефон: +7 (3272) 508-400, факс: +7 (3272) 508-401.  
E-mail: [Info.cis@sap.com](mailto:Info.cis@sap.com)