

**SAP Университетский альянс**

**Версия** 2.01

**Авторы** Bret Wagner, Stefan Weidner  
**Перевод:** Амбражей А.Н., Головин Н.М., Маслова Л.А.



## Продажи и дистрибуция SD

### **Продукт**

SAP ERP 6.0 EhP4  
Global Bike Inc.

### **Уровень**

Начинающий

### **Содержание**

Межфункциональная  
Интеграция  
Сбыт

- Стимулирование сбыта
- Сбыт
- Отгрузка и транспортировка
- Выставление счетов
- Кредитный менеджмент
- Международная торговля

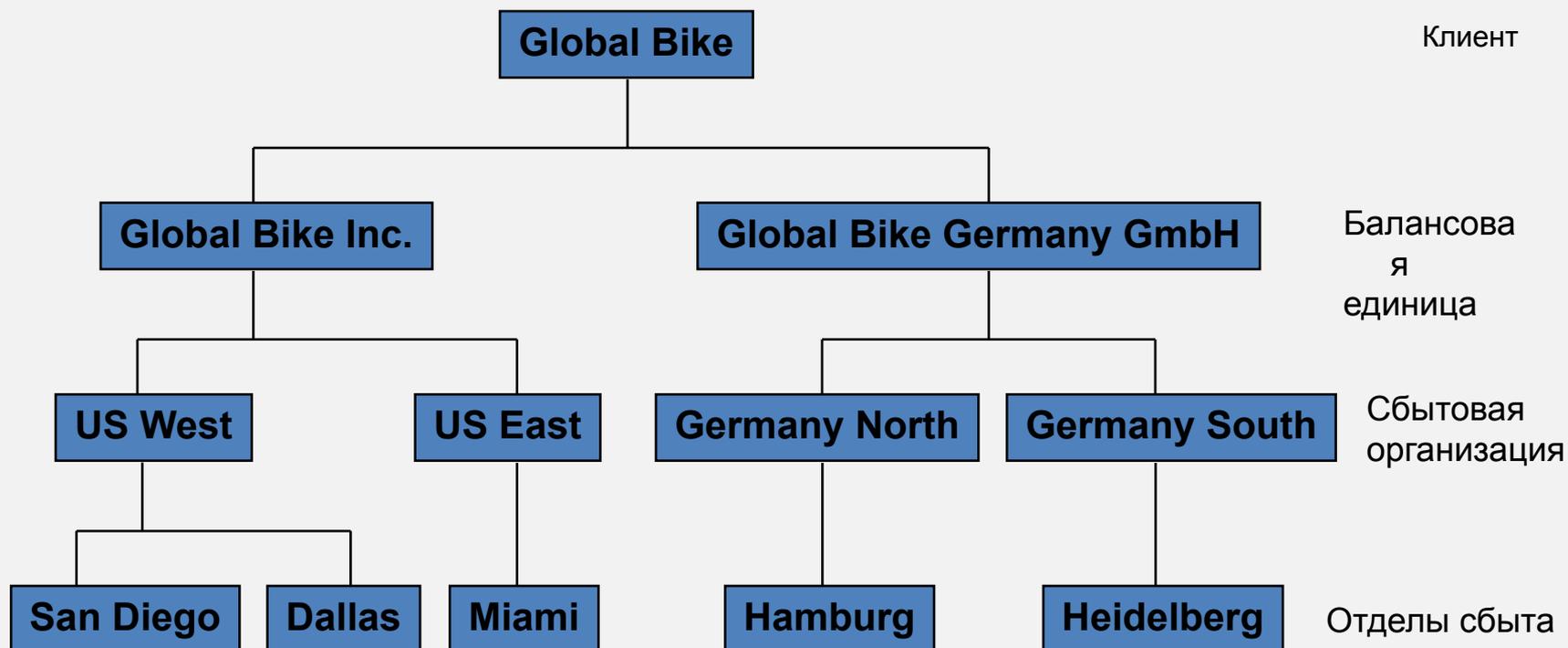
- Введение в SAP
- Навигация
- Описание предприятия GBI
- **Сбыт (SD)**
- Управление материальными потоками (MM)
- Планирование производства (PP)
- Финансовый учет (FI)
- Контроллинг

- Сбыт. Организационные уровни
- Сбыт. Основные данные
- Сбыт. Процесс обработки заказа
  - От заказа до оплаты

- **Клиент**
  - Независимая самостоятельная единица в системе
- **Балансовая единица**
  - Представляет юридически независимую единицу учета (юридическое лицо).
- **Служба контроля кредитования**
  - Организационная единица, которая предоставляет и контролирует кредитный лимит для клиента
  - Может содержать одну или более балансовых единиц
-

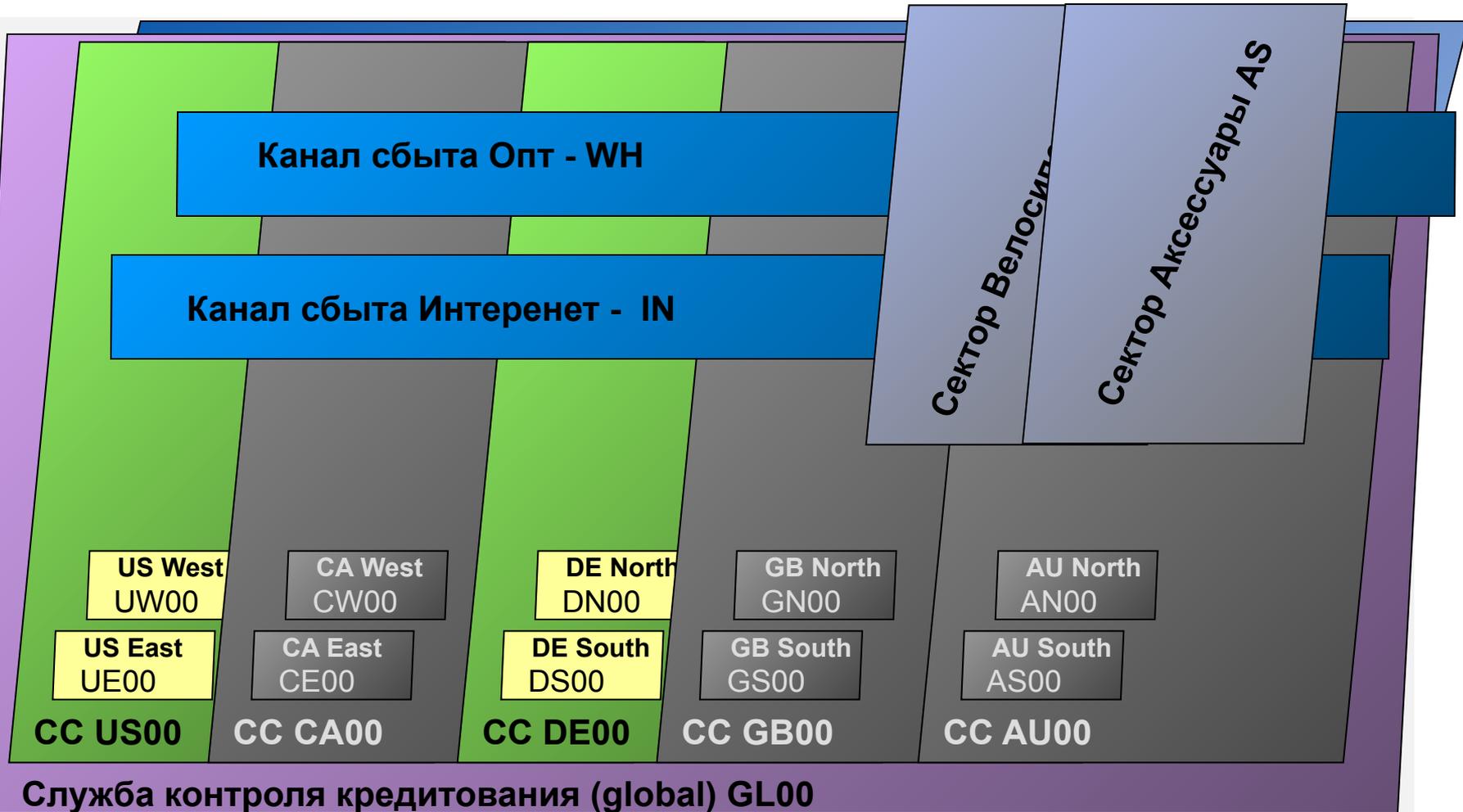
- **Сбытовая организация**
  - Организационная единица, отвечающая за продажу определенных товаров и услуг
  - Она так же может нести юридическую ответственность за товары и претензии клиентов
  
- **Канал сбыта**
  - Путь по которому товары и услуги достигают клиента.
  - Типичными примерами каналов сбыта являются оптовая торговля, розничная продажа, или прямые продажи.

- **Сектор**
  - Организационная единица, группирующая материалы, товары (продукты) или услуги
- **Рынок сбыта**
  - Комбинация сбытовой организации, каналов сбыта и секторов
  - Определяет условия (т.е. цены) для деятельности по сбыту
- **Завод** (здесь:Завод поставщик)
  - Завод откуда товары должны быть доставлены клиенту
- **Другие организационные единицы SD :**
  - Пункт отгрузки
  - Пункт погрузки
  - Отдел сбыта
  - Отдел продаж
  - Работник отдела продаж



**SAP ERP**

**GBI 2.0 Структура предприятия в SAP ERP (Сбыт)**



# SAP ERP

## Сбыт. Основные данные

### Создать Стандартный заказ: обзор



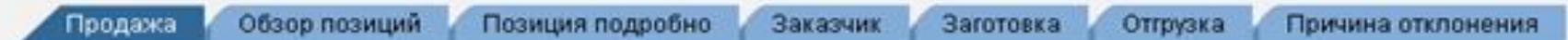
Стандартный заказ       Стоимость нетто 20,092.50 USD

Заказчик 25014 The Bike Zoon / 2105 N Lews Ave / Portland OR 97227

Получат/Материал 25014 The Bike Zoon / 2105 N Lews Ave / Portland OR 97227

№-Заказа/Постк 000      Дата заказа 08/24/2010

Основные записи клиента



ТрбДатаПоставки T 08/24/2010      Завод-поставщик

КомплектПостав      Общий вес 57,170 Г

БлокирПоставки       Объемы 0.000

БлокировФактуры       Дата цены 08/24/2010

Платежная карта       Действит. по

ВерификКодКарты

УсловПлатежа 0001 немедленная оплат Инкотермс FOB San Diego

Причина заказа

Основные записи материала

Условия продажи

Все позиции

Поз.	Материал	Кол	ЕИ	П	Название	Н	ТрПз	ВышП	Д 1-я дата	З-д	Парт	ВУсл	Сум
	<u>10DXTR1000</u>	<u>5</u>	<u>ЖД</u>	<input type="checkbox"/>	Deluxe Touring Bike (black)	<u>TAN</u>			<u>T 08/24/2010</u>	<u>SD00</u>			
	<u>20PKTR1000</u>	<u>2</u>	<u>ЖД</u>	<input type="checkbox"/>	Professional Touring Bike (l	<u>TAN</u>			<u>T 08/24/2010</u>	<u>SD00</u>			

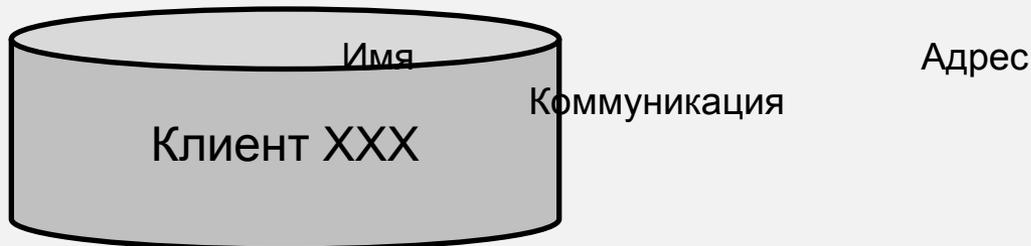
- Основные записи клиентов
  - Содержат информацию необходимую для обработки заказа, доставки, выставления счета(счета -фактуры) и платежа со стороны клиента
  - Каждый клиент **должен** иметь основную запись.
- Создание рынков сбыта
  - Сбытовая организация
  - Канал сбыта
  - Сектор

The screenshot shows the SAP CRM interface for viewing customer data. The title bar reads 'Просмотр дебитора: Общие данные'. The customer ID is 25000, and the name is 'The Bike Zone' located in 'Portland'. The interface is divided into several sections:

- Имя (Name):** Includes fields for 'Обращение' (Salutation) set to 'Фирма' (Company) and 'Имя' (Name) set to 'The Bike Zone'.
- Критерии поиска (Search Criteria):** Shows 'Критерий поиска 1/2' (Search criterion 1/2) with the value '140'.
- Улица в адресе (Address Street):** Includes fields for 'Улица/Номер дома' (Street/Door number) '2105 N Lewis Ave', 'ПИНдекс/город' (ZIP/City) '97227 Portland', 'Страна' (Country) 'US США', 'Регион' (Region) 'OR Орегон', 'Часовой пояс' (Time zone) 'PST', and 'Транспортная зона' (Transportation zone) '000000002 Регион Запад'.
- Адрес почтового ящика (Mailing Address):** Includes fields for 'Почтовый ящик' (Mailing box), 'Почтовый индекс' (ZIP code), and 'ПочтИндекс фирмы' (Company ZIP code).
- Связь (Contact):** Includes a 'Язык' (Language) dropdown set to 'Английский' (English), a 'Другая связь...' (Other contact...) button, and fields for 'Телефон' (Phone), 'Моб. телефон' (Mobile phone), and 'Факс' (Fax), each with a 'Внутр. тел.' (Internal phone) field and a direction arrow.

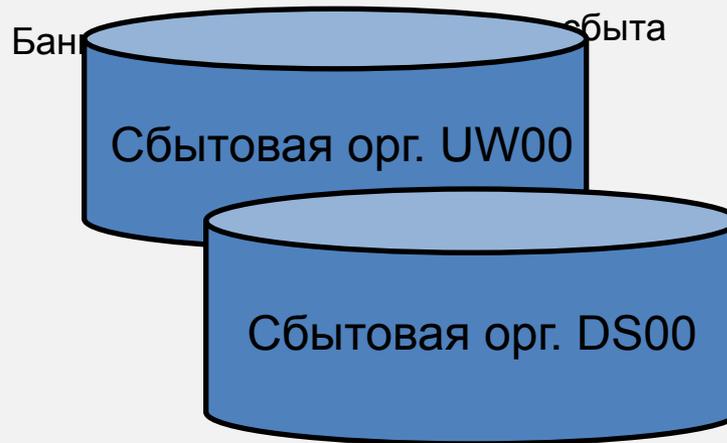


Общая информация доступная всей организации



Балансовая единица специфическая информ.:

Рынок сбыта специфическая информ.:



- Основные записи материалов
  - Содержат информацию необходимую для управления материалами
  - Она используется большинством компонентов в SAP:
    - Сбыт
    - Управление материальными потоками
    - Производство
    - Техническое обслуживание и Ремонт (ТОРО)
    - Бухгалтерия/Контроллинг
    - Управление качеством
  - Основные записи материалов содержатся в функциональном сегменте называемом **Ракурс**

**Просмотр материала DXTR1000 (Готовое изделие)**

Дополнительные данные    Орг. уровни

Основные данные 1    Основные данные 2    Сбыт: СбытОрганиз 1    Сбыт: С...

Материал

**Общие данные**

Базисная ЕИ	<input type="text" value="КЖД"/>	Каждый	ГрМатериалов	<input type="text" value="BIKES"/>
Старый № материала	<input type="text"/>		Внешняя ГрМтрл	<input type="text"/>
Сектор	<input type="text" value="BI"/>		Лаборатория/КБ	<input type="text"/>
СхемаКонтингентиров	<input type="text"/>		ИерархПродуктов	<input type="text"/>
СтатусМтр/НескЗавод	<input type="checkbox"/>		Действит. с	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> ПрисвЗнач/ОблДействия			ОбщГрТиповПозиц	<input type="text" value="WORM"/> Стандартная позиция

**Группа полномочий на материал**

Группа полномочий

**Размеры/EAN**

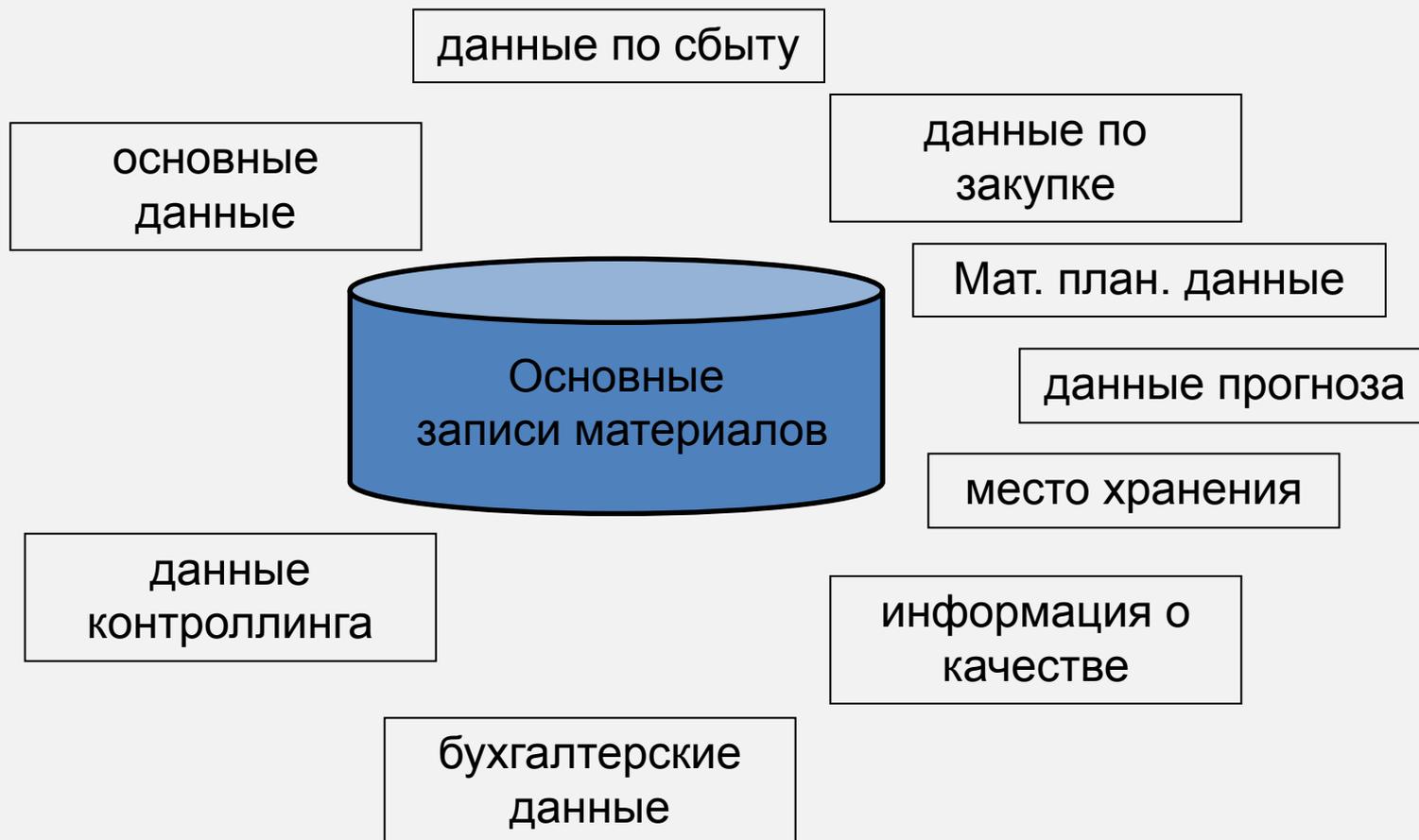
Вес брутто	<input type="text" value="8,510"/>	Единица веса	<input type="text" value="Г"/>
Вес нетто	<input type="text" value="8,510"/>		
Объемы	<input type="text" value="0.000"/>	Единица объема	<input type="text"/>
Размеры/Габариты	<input type="text"/>		
Код EAN/UPC	<input type="text"/>	Тип EAN	<input type="checkbox"/>

**Данные упаковочного материала**

ГруппирМтр/упаковка

**Тексты к основным данным**

Введенные языки:   Язык:



## Основная запись материала

## Общая информация

существенная для всей организации:



## Специфическая информация для

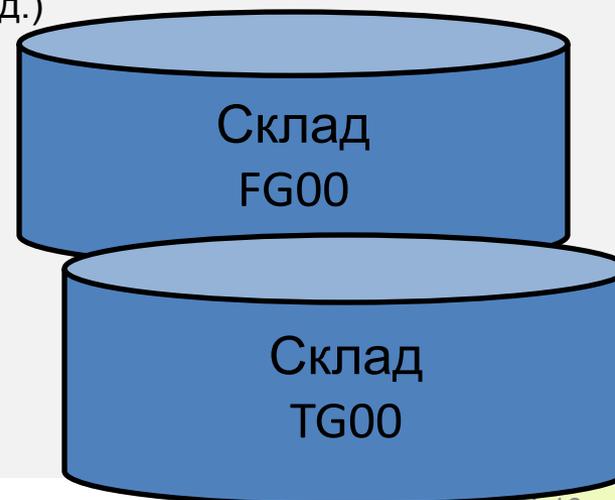
Завод поставщик

Трансп.группа (кран, погрузчик и т.д.)



## Специфическая информация о местоположении складов

Объем запасов



■ Основные записи условий включают :

- Цены
- Надбавки
- Скидки
- Фрахт
- Налоги

■ Вы можете выбрать от какое условие будет определяющим :

- Определяемое материалом
- Определяемое клиентом

■ Условия могут зависеть от любого поля документа

The screenshot displays the SAP ERP 'Условия' (Conditions) screen. The top part shows the 'Условия' (Conditions) view with the following data:

- Позиция: 10
- Тип позиции: AGN (Стандартная позиция)
- Материал: DXTTR1000 (Deluxe Touring Bike (black))
- Количество: 5 ЮКД
- Нето: 15,000.00 USD
- Налог: 0.00

The bottom part shows the 'Элементы цены' (Price Elements) table:

Н	ВУсл	Название	Сумма	Влт	за	ЕИ	Стоимость условия	Вал.	Статус	ЧсП
	PRO0	Цена	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD		
		Брутто	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD		
		Сумма рабата	0.00	USD	1	ЮКД	0.00	USD		
		База бонуса	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD		
		Позиция нетто	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD		
		Стоимость нетто 2	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD		
		Конечная сумма	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD		
	SKTO	Сконт	0.000	%			0.00	USD		
	VPRS	Расчетная цена	1,400.00	USD	1	ЮКД	7,000.00	USD		
		Стандарт - США с юр.	1,600.00	USD	1	ЮКД	8,000.00	USD		
	K004		50							

The bottom view shows the 'Элементы цены' (Price Elements) table with additional columns:

Н	ВУсл	Название	Сумма	Влт	за	ЕИ	Стоимость условия	Вал.	Статус	ЧсПр	Ус	ЕИЗ	ДлПр	ЕИ	Стоимость усл.
		Брутто	3,000.00	USD	1	ЮКД	15,000.00	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
	K004	Материал	50.00	USD	1	ЮКД	250.00	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
	RA00	ПроцентСоСниженЦен	0.000	%			0.00	USD				0	0	0	0
	RA00	ПроцентСоСниженЦен	5.000	%			737.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
		Сумма рабата	197.50	USD	1	ЮКД	987.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
		База бонуса	2,802.50	USD	1	ЮКД	14,012.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
		Позиция нетто	2,802.50	USD	1	ЮКД	14,012.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
		Стоимость нетто 2	2,802.50	USD	1	ЮКД	14,012.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
		Конечная сумма	2,802.50	USD	1	ЮКД	14,012.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
	SKTO	Сконт	0.000	%			0.00	USD				0	0	0	0
	VPRS	Расчетная цена	1,400.00	USD	1	ЮКД	7,000.00	USD				1	ЮКД	1	ЮКД
		Стандарт - США с юр.	1,402.50	USD	1	ЮКД	7,012.50	USD				1	ЮКД	1	ЮКД

- Выходной документ, содержащий информацию, посылается клиенту через различные медиа средства, такие как :
  - E-mail
  - Mail
  - EDI
  - Fax
  - XML
- Примеры :
  - Предложение поставщика
  - Подтверждение
  - Счет фактура

### Выходные документы: Изменить Стандартный заказ 6

Заказчик	3000	Philly Bikes
Вид ВыходнДокумента	BA00	Подтверждение заказа

#### Параметры вывода на печать

ЛогичАдресНазначения

Число документов   Немедленный вывод

Имя запроса в спул   ДеблокПослеВывода

Суффикс 1

Суффикс 2

Титульный лист SAP

Получатель

Отдел

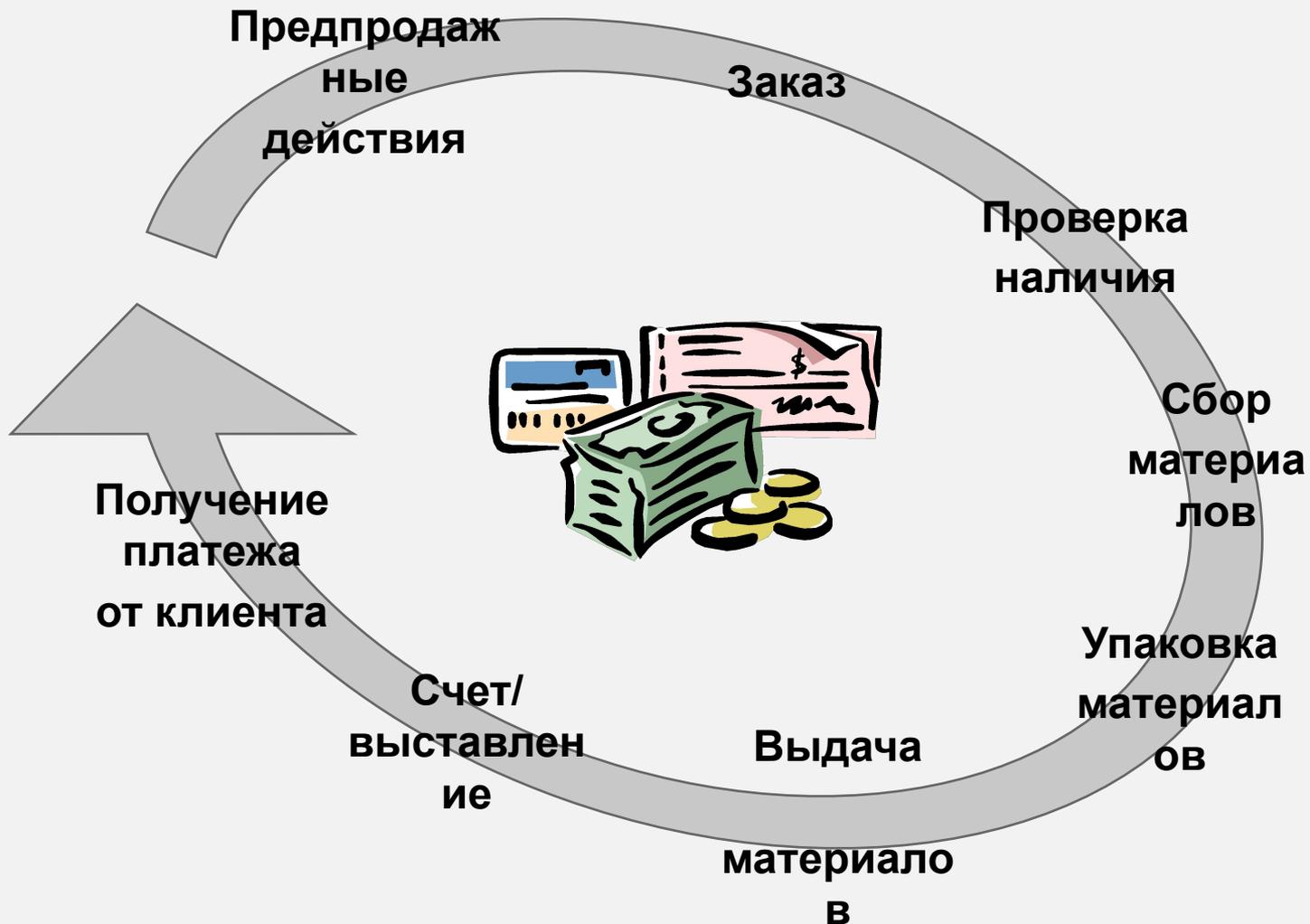
Текст ТитульнЛиста

Полномочия

Режим архивации

#### Форматирование

Формуляр



- Поддержка сбыта различными средствами – это компонент **модуля Сбыт** который помогает в продажах, дистрибуции, и маркетинге продуктов компаний и услуг ее клиентам.
- Создание и прослеживание контактов клиента и коммуникационной информации (коммерческая деятельность)
  - Отчеты о телефонных звонках*
  - Встречи*
  - Письма*
  - Коммуникация компании*
- Осуществление и отслеживание компаний по прямой рассылке по почте, через Интернет и торговых выставок, основанных на характеристиках клиентов

*Предпродажными документами которыми нужно управлять в пределах предкоммерческих действий являются: запросы и котировки. Эти документы помогают оценить возможные продажи.*

- Окончательная цель всех предпродажных действий состоит в том, чтобы снабдить специалиста по продажам всей информацией, необходимой, для переговоров и окончания потенциальной сделки.
- Необходимая информация:
  - Предыдущая коммерческая деятельность
  - Пошлые договоренности
  - Контактная информация
  - Основная информация о компании
  - Кредитные лимиты и деловая практика
  - невыполненные заказы
- Обзор вашего клиента на 360°

The screenshot displays the SAP CRM Light interface for a sales activity. It is divided into several sections:

- Sales activity:** Type: Sales Call; From: 10/04/2006 09:45; To: 10/04/2006 10:22; Comment: Status HOT.
- Contact persons:** Company: 162 (SAP, America // Newton Square PA); Contact person: Eva Romero; Employee respons.: 21 (Grayson / 150 Forest Ave / US / 5).
- Follow-up actions:** Create standard order (with Start button) and Link objects.
- Navigation tabs:** Description, Partner, Texts, Sales summary.
- Info block:** Key figures, View: Statistical info, Customer: 000000162.
- Statistics measures:** A table showing Value in T for Sales activities (CAS).
- Last SD documents:** A table listing recent sales documents with their dates, net values, and statuses.

Statistics measures						
Value in T						
Document category	Min	Max	Totals	Average	Open	Number
Sales activities (CAS)	0	0	0	0		

Last SD documents				
Sales activities (CAS)	Date	Net value	Status	
0100000003	03/10/06	0.00	Open	
Order	Date	Net value	Status	
000000146	10/03/06	1,452.25 USD	Open	
000000145	09/25/06	1.09 USD	Open	
000000140	03/15/06	49,750.00 USD	Completed	
000000133	09/14/05	18,000.00 USD	Open	
000000132	09/14/05	13,500.00 USD	Being processed	

■ Запрос – это требование (запрос) клиентов к компании об информации о ценах или расценках на продукты или услуги без обязательства создания заказа на покупку

- Какая будет цена
- Доступность Материала/Услуг
- Может содержать запрос об определенном количестве и датах

■ Запрос обрабатывается в системе и создаются предложения по запросу клиента.

Company		Inquiry				
The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227		Number/Date 10000002 / 04/21/2010				
		Reference no./Date 000 /04/21/2010				
		Delivery date Day 04/21/2010				
		Cust. no. 1301				
		Validity period 04/21/2010 bis 05/21/2010				
We deliver according to the following conditions:		Currency USD				
Terms of payment Payable immediately without deduction						
Terms of delivery FOB San Diego						
Weights (gross/net) - Volume - Mark						
Gross weight 57,170 G Net weight 57,170 G						
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.						
Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value
000010	DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)	3,000.00	USD 1 EA	15,000.00
000020	PRTR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)	3,200.00	USD 1 EA	6,400.00
Final amount						21,400.00

# SAP ERP

## Котировка (Котировочная заявка)

- Котировка - юридически обязывающее предложение поставить клиенту определенные продукты или выбор определенной суммы продуктов в указанный период времени по predetermined price.

Company  
The Bike Zone  
2105 N Lewis Ave  
Portland OR 97227

**Quotation**

Number/Date  
20000000 / 04/21/2010  
Reference no./Date  
000 /04/21/2010  
Delivery date  
Day 04/21/2010  
Cust. no.  
1301  
Validity period  
04/21/2010 bis 05/21/2010

We deliver according to the following conditions: Currency USD  
 Terms of payment Payable immediately without deduction

Terms of delivery FOB San Diego

Weights (gross/net) - Volume - Mark  
 Gross weight 57,170 G Net weight 57,170 G

Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.

Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value
000010	DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)	3,000.00	USD	15,000.00
	Material			50.00-	USD	250.00-
	% Discount from N			5.000-	%	737.50-
	Net Value for Ite			2,802.50	USD	14,012.50
000020	PRTR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)	3,200.00	USD	6,400.00
	% Discount from N			5.000-	%	320.00-
	Net Value for Ite			3,040.00	USD	6,080.00
<b>Final amount</b>						<b>20,092.50</b>

- Обработка заказа на поставку клиенту может быть инициирована из ряда документов и операций
  - Контакт с клиентом: телефон, интернет, email
  - Существующий договор
  - Предложение клиенту
- Созданный электронный документ должен содержать следующую основную информацию:
  - Информацию о клиенте
  - Материал /услуга и количество
  - Цены ( условия)
  - Определенные даты поставки и объем
  - Информация по отгрузке
  - Информация для выставления счета

# SAP ERP

## Заказ на поставку

- Документ заказа о поставке состоит из трех частей:
  - Заголовок
    - Данные важные для заказа на продажу, кроме данных клиента, общей стоимости заказа
  - Отдельный товар
    - Информация об определенном продукте, кроме материалов и количестве и стоимости отдельной линии
  - Партия поставки
    - Связана с предыдущей частью, содержит количество и дату поставки

Standard purchase order 14, Net cost 21,375.00 USD. Supplier: The Bike Zoon / 2105 N Lewis Ave / Portland OR 97227. Order date: 08/21/2010.

Order details: Delivery date 09/22/2010, Total weight 57,170 G, Volume 0.000. Incoterms: FOB San Diego.

Поз.	Материал	Количество заказа	ЕИ	П	Название	Номер матери
10	DXTR1.000	5	ЮКД		Deluxe Touring Bike (black)	
20	PRTR1.000	2	ЮКД		Professional Touring Bike (black)	

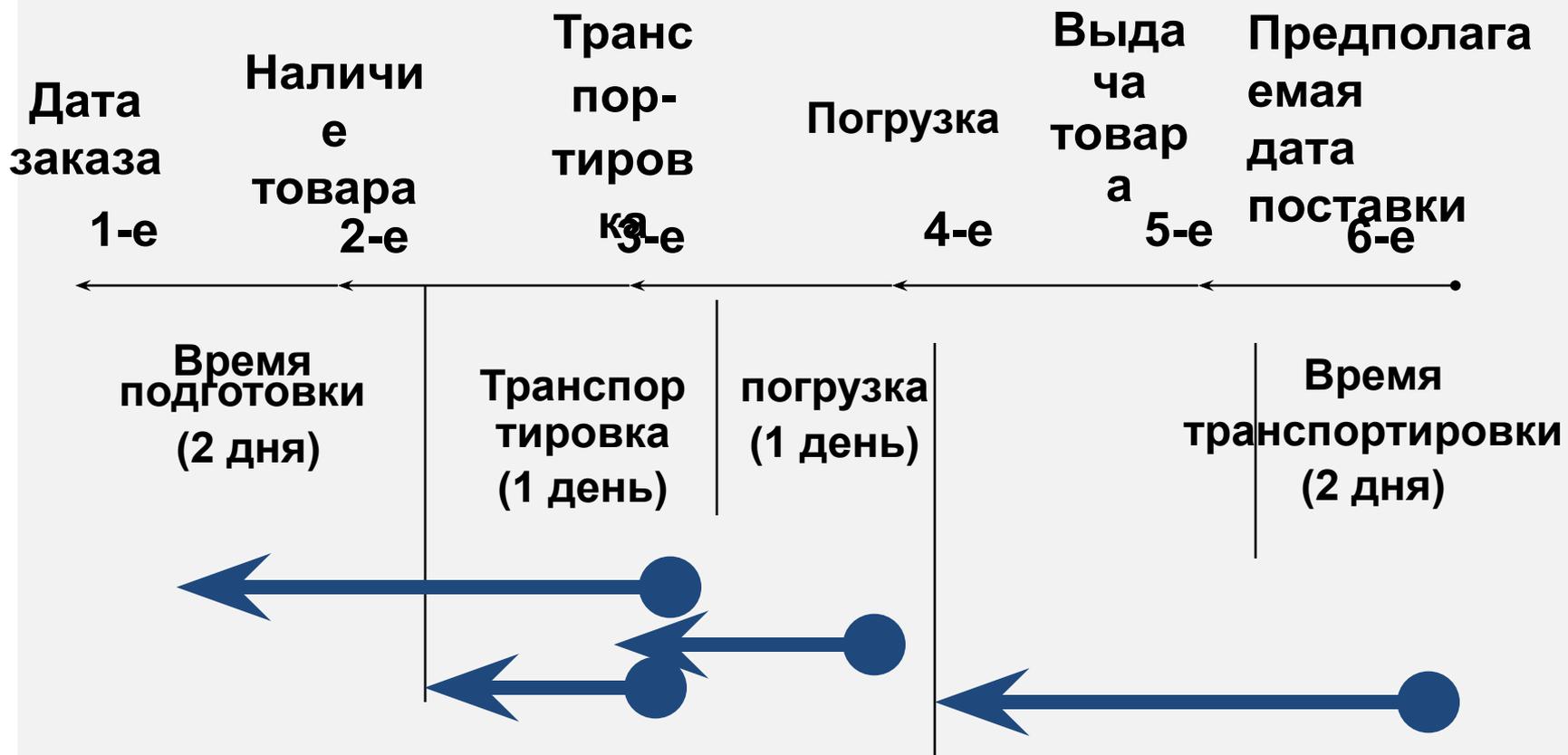
Position 10, Material DXTR1.000, Type TAN. Standard position: Deluxe Touring Bike (black).

Delivery details: Cumulative quantity 5, Volume 5. Delivery date: 09/31/2011.

Г	Дата пост...	Кол-во заказа	Округленн	Колич	Подтвержд	Колич	П...	БлокирПост...	Объем поставки
T	09/31/2011	5		5		5	ЮКД		5

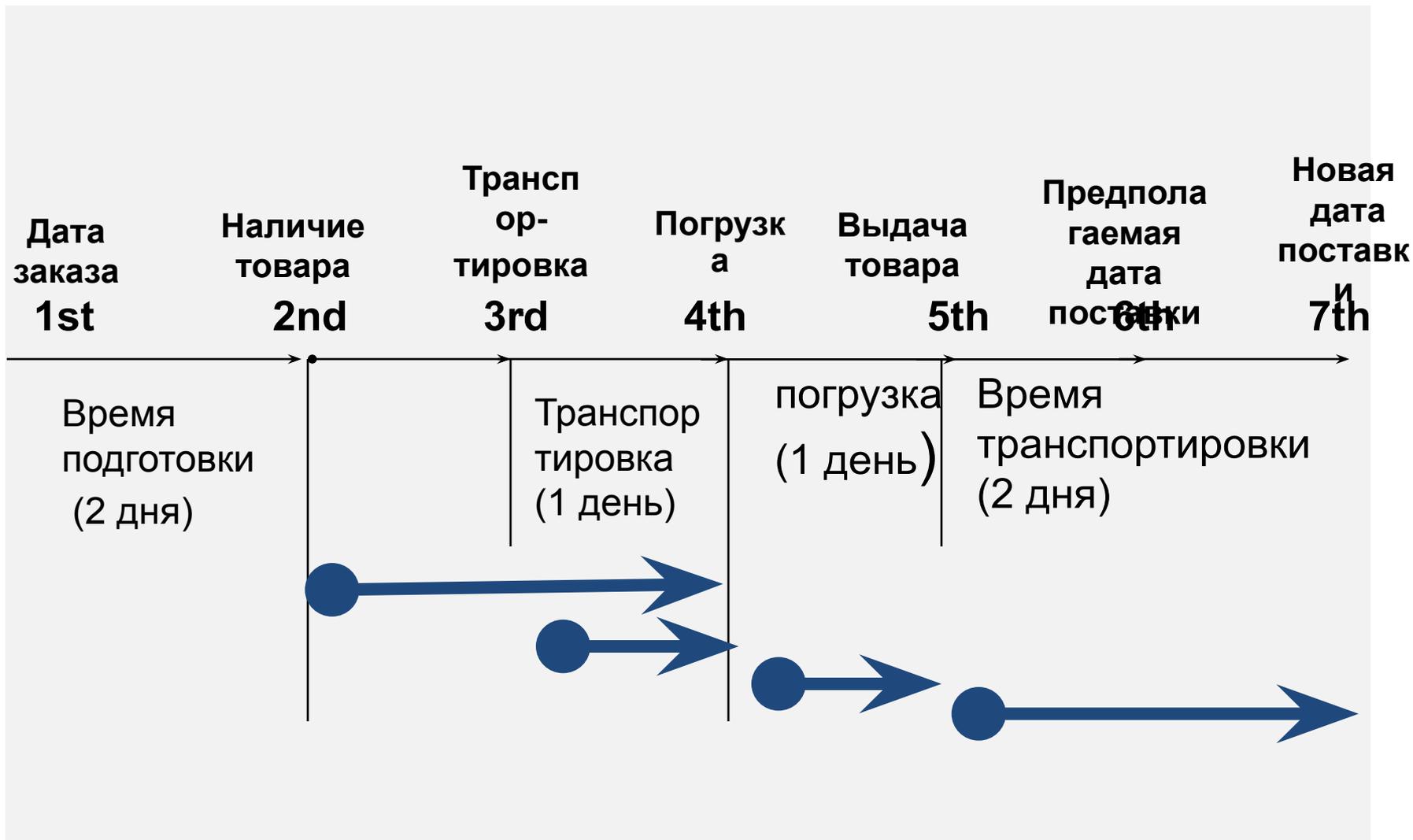
- Заказ на поставку включает в себя всю информацию необходимую для удовлетворения требований клиента. Следующая информация определяется для каждого заказа:
  - Сроки поставки
  - Определение маршрута и точки отгрузки
  - Проверка наличия
  - Передача требований в ППМ
  - Расчет цен
  - Оценка кредитного лимита

- Когда заказ будет создан, вы должны ввести требуемую дату поставки для каждой позиции в заказе.
- Система создаст график поставки во времени, который затем будет применяться для определения наличия материала или ATP (Availability to Promise/Наличие доступности) даты
- Система определит эту дату, используя метод прямого или обратного планирования в зависимости от вашего выбора.



**SAP ERP**

Планирование от начальных сроков



- Во время создания заказа на продажу система должна определить точку отгрузки, т.е. откуда будет отправлен материал и маршрут, которым материал будет следовать, чтобы добраться от Вашего склада до местоположения клиентов.
- Точка отгрузки определена для каждой позиции в пределах заказа.
- Определение маршрута нужно, чтобы определить время транспортировки материала, которое мы использовали при планировании.

- Проверка наличия
  - Определяет дату получения
  - Включает все внутреннее и внешнее движение товарно-материальных запасов
- Три метода поставки
  - разовая поставка
  - полная поставка
  - отсроченная поставка
- Правила создаются Вами!

**Availability Overview**

Material:  Deluxe Touring Bike (black)

Plant:  Avail. check:  Check.rule:

Base Unit:   With reqmts qrys

Totals display

Receipts:  Issues:  Confirmed issues:

ATP situation

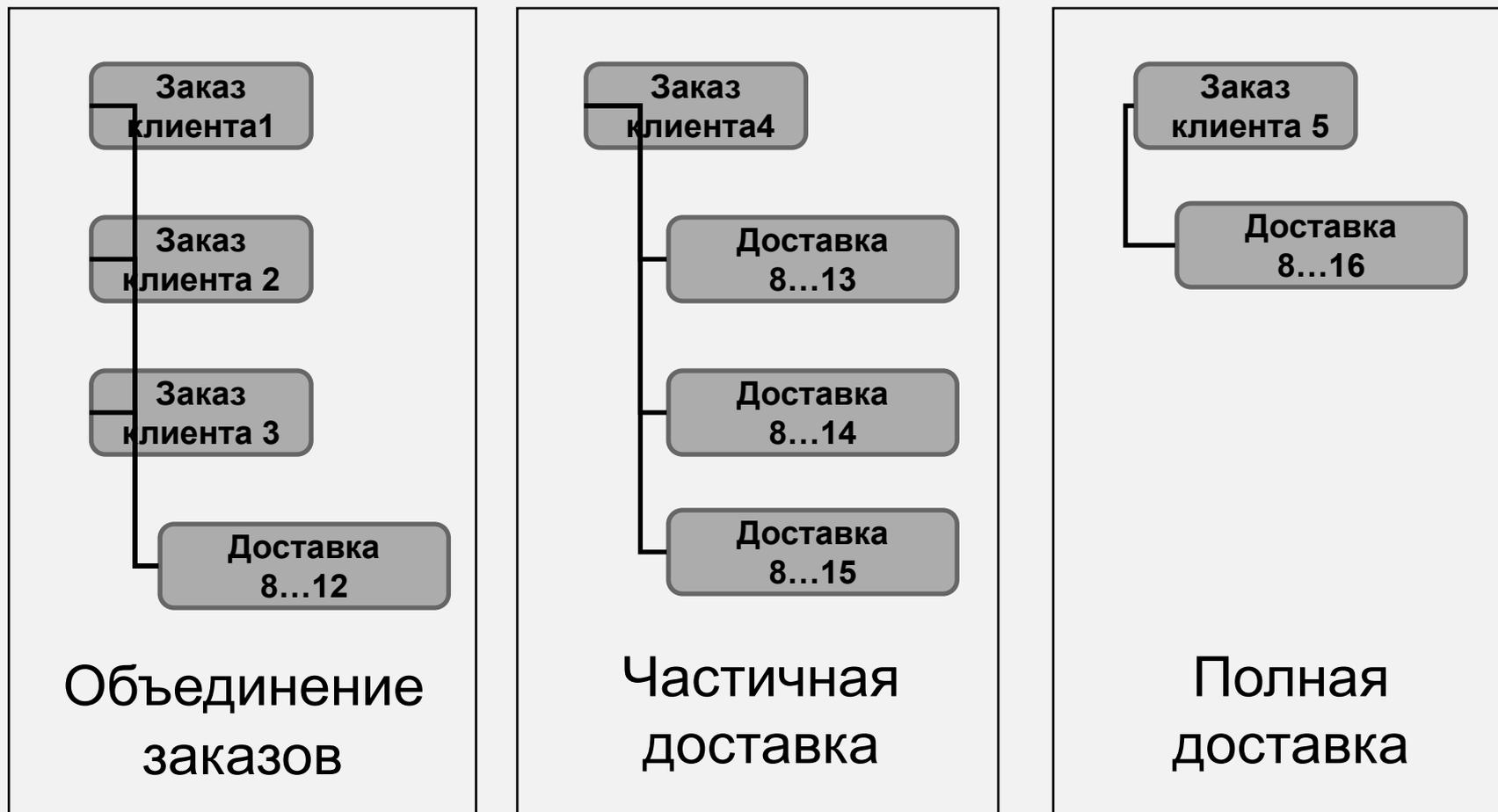
Date	MRP e...	MRP element data	Rec./reqd qty
04/23/2010	Stock		75
04/23/2010	SLocSt	F600	75

- Информация о ценах для всех документов заказа находится на экране расчета цен как в заголовке, так и в строках документа.
  - Стоимость, указанная в заголовке, относится ко всему заказу и рассчитывается как сумма стоимостей по всем позициям заказа.
  - Стоимость, указанная в строках документа относится к каждому отдельному товару.
- Система будет автоматически искать цены, скидки, надбавки, рассчитывать налоги и стоимость фрахта. У Вас есть возможность вручную управлять процессом расчета цен на уровне заголовка или каждого пункта внутри заказа, вводя тип товара и количество.
  - Налоги и стоимость фрахта могут быть фиксированными, поэтому ручной их ввод невозможен

- Позволяет Вашей компании управлять кредитными рисками каждого покупателя, устанавливая пределы кредита.
- Во время проводки заказа на продажу система уведомит торгового представителя об ухудшающейся кредитной ситуации клиента. Если необходимо, то можно настроить систему на блокировку заказов и поставок.

BPI-Overview US		Credit Overview				Time 18:10:44	Date 10/04/2006
Under Const						RFDKLI40/GTRACY	Page 1
Line layout:	ST1 Credit limit/credit limit used						
Sorting:	Credit account / control area						
Scaling :	NORMAL						
Credit act	Name	Tel.	Fax	Creat.data			
CCAr Customer	RC	Curr.	Credit limit	Credit exposure	%		
162	SAP, America				DBURKE	07/15/2004	
C100 162	USD	25,000.00	9,000.00	36.00			
BPI-Overview US		Credit Overview				Time 18:10:44	Date 10/04/2006
Under Const						RFDKLI40/GTRACY	Page 2

- Процесс отгрузки начинается, когда Вы создаете документ о доставке для сбытового заказа. Этот документ контролирует, поддерживает и следит за большим количеством subprocesses при проведении отгрузки :
  - Комплектация
  - Упаковка
  - Проводка отпуска материалов
- Этот модуль интегрирован с модулями по управлению материальными потоками (MM) и финансами (FI)



- Сверяется сбытовой заказ и наличие материалов, чтобы определить, возможна ли доставка: доставка блокируется (холдируется), завершается
- Подтверждается наличие
- Подтверждаются экспортные/иностраные торговые требования
- Определяется конечный вес и объем

- Делается запрос на упаковку
- Рассчитывается масса и объем
- Сверяется расписание
- Рассматриваются частичные поставки
- Обновляются маршруты
- Назначается место комплектации
- Обновляется сбытовой заказ
- Определяется партии материалов
- Проводится контроль качества (в случае необходимости)
- Обновляется сбытовой заказ

- Накладная инициирует процесс поставки и является контрольным механизмом для следующих процессов:
  - Комплектация
  - Упаковка
  - Погрузка
  - Проводка отпуска материала
- Изменения поставки допустимы – номенклатура, количество

- Количество в соответствии с ведомостью поставки
- Назначение даты начала комплектации
- Автоматическое назначение места хранения
- Поддерживает отслеживание серийного номера/номера партии и управление партиями
- Этот модуль интегрирован с модулем управления складами (Warehouse Management WM))

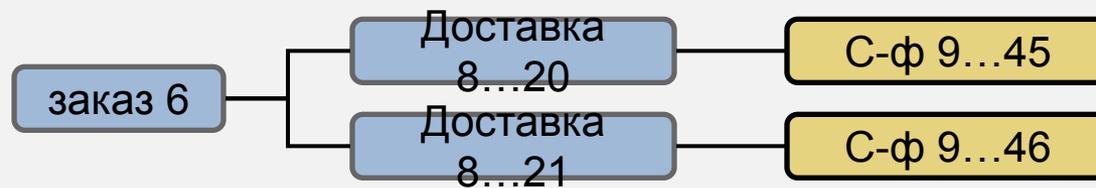
- Определяется какая упаковка должна быть использована для определенных продуктов (учитываются предпочтения заказчиков и проверяется соответствие с УСС-128)
- Определяются и обновляются счета связанные с возвратной тарой
- Отслеживается упаковка товаров в контейнер
- Гарантирует выполнения ограничений по весу и объему
- Всем упакованным товарам в назначаются необходимый вид транспорта

- Событие, знаменующее переход прав собственности товара
- Сокращает товарный запас и увеличивается Стоимость реализованной продукции
- Автоматически обновляются счета в Главной Книге
- После окончания процесса отгрузки и обновляется статус документов об отгрузке

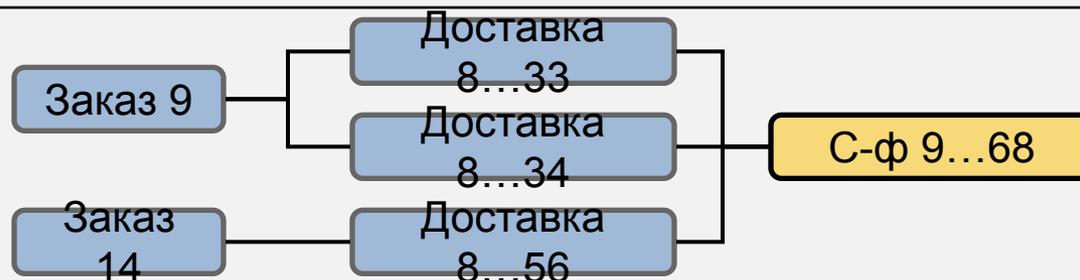
- Счет выставляют, копируя данные из заказа на продажу и/или документа о доставке.
  - Выставление счета на основании заказа
  - Выставление счета на основании доставки
- Процесс выставления счета нужен для создания счета-фактуры.
- Этот процесс обновит кредитный статус клиента.

- Документы фактуры автоматически создают дебетовую проводку в вспомогательной книге расчетов с клиентами и кредитуют счет прибыли.
- На этом моменте процесс продаж передается в бухгалтерию, который будет ожидать платежа

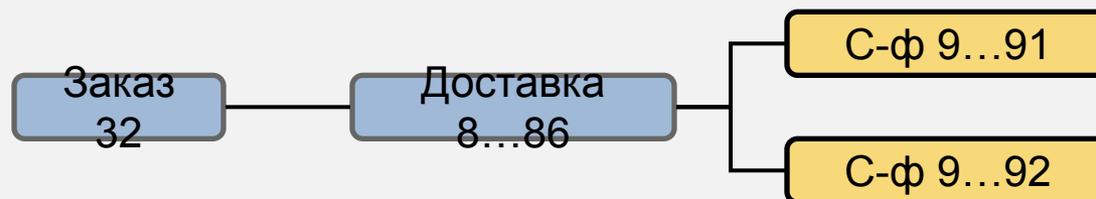
Выставления счета-фактуры на основе доставки



Общий счет-фактура



Раздельные счета фактуры



- Платеж – последний этап в процессе продаж, он проводится бухгалтерией.
- Итоговая оплата включает:
  - Осуществление платежа против счета-фактуры.
  - Урегулирование разницы между суммой платежа и счетом - фактуры.
- Платеж вызывает проводку, аннулирующую долг в счете кредиторов и увеличивает количество средств на Вашем расчетном счете.

- Свойства документов участвующих в процессе и статус заказа позволяют находить статус или заказ в любое время и в любом месте. SAP обновляет статус заказа каждый раз, когда происходит изменение в любом документе заказа клиента в цикле управления от «заказа до платежа»

Документ	Дата	Статус
Стандартный заказ 0000000006	01/28/2011	Исполнено
Исходящая поставка 0080000015	01/31/2011	Исполнено
Заказ на комплектование 20110131	01/31/2011	Исполнено
ДМ Доставка Материала 4900000130	01/31/2011	исполн.
Счет-фактура 0090000009	01/31/2011	Исполнено
БухгалтерскДокумент 0090000010	01/31/2011	выравнено

- «Никогда я не узнавал так много за такое короткое время, благодаря ошибкам, которые делали двадцать моих учащихся. Вы никогда не сделаете такое количество ошибок, работая в одиночку.»

SAP Co-founder Klaus Tschira, on his experiences teaching COBOL to clients at IBM.

- Поток документов



- Введите: Заказ - Процесс - Статус
- Список документов заказа на поставку (VA05)
- Инструменты для нахождения заказа
- Нужен User Id студента или номер документа

Поток документов		
Обзор статусов	Просмотр документа	Сервисные документы   Дополнительные соединения
Деловой партнер 0000003000 Philly Bikes		
Документ	Дата	Статус
<ul style="list-style-type: none"> <li>Стандартный заказ 0000000006</li> <li> <ul style="list-style-type: none"> <li>Исходящая поставка 0080000015               <ul style="list-style-type: none"> <li>Заказ на комплектование 20110131</li> <li>ДМ ДоставкаМатериала 4900000130</li> <li>Счет-фактура 0090000009                   <ul style="list-style-type: none"> <li>БухгалтерскДокумент 0090000010</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	01/28/2011	Исполнено
	01/31/2011	Исполнено
	01/31/2011	Исполнено
	01/31/2011	исполн.
	01/31/2011	Исполнено
	01/31/2011	выравнено