

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

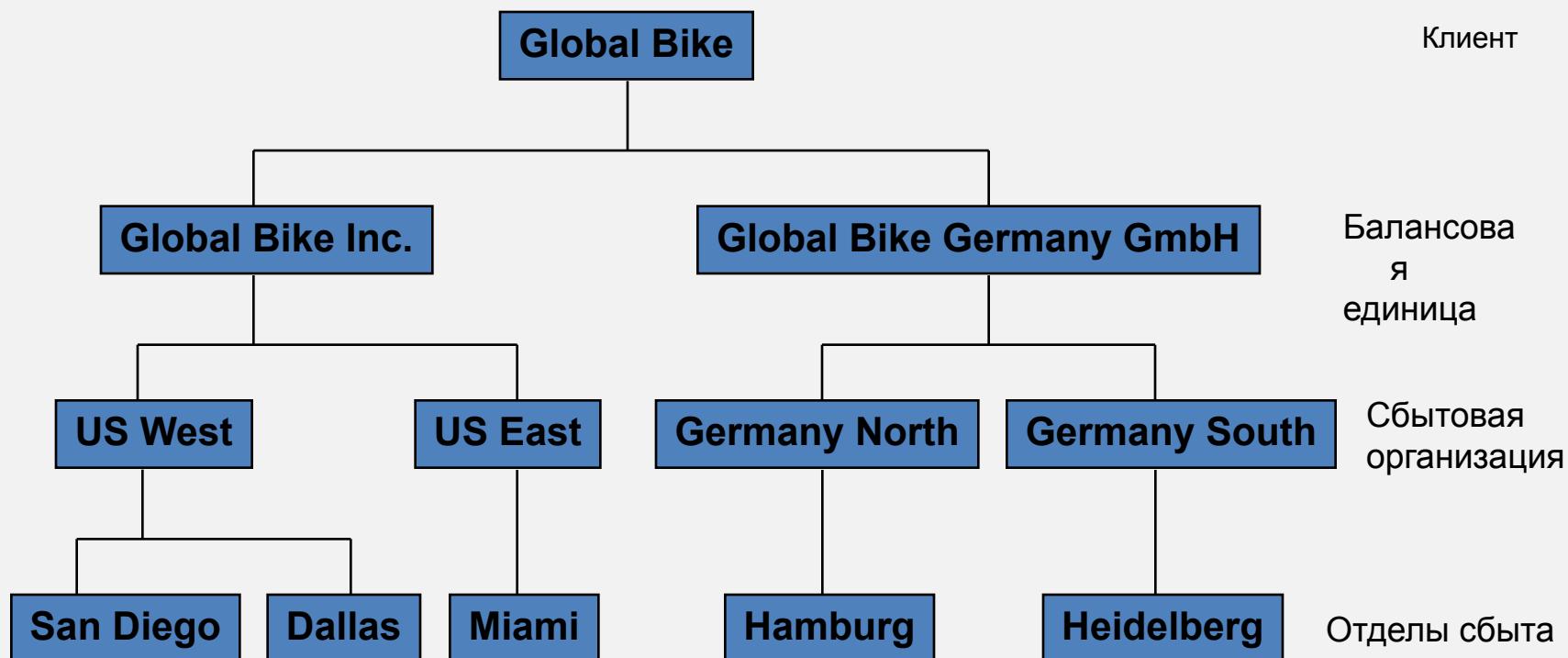
- Сбыт. Организационные уровни
- Сбыт. Основные данные
- Сбыт. Процесс обработки заказа
 - От заказа до оплаты

- **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

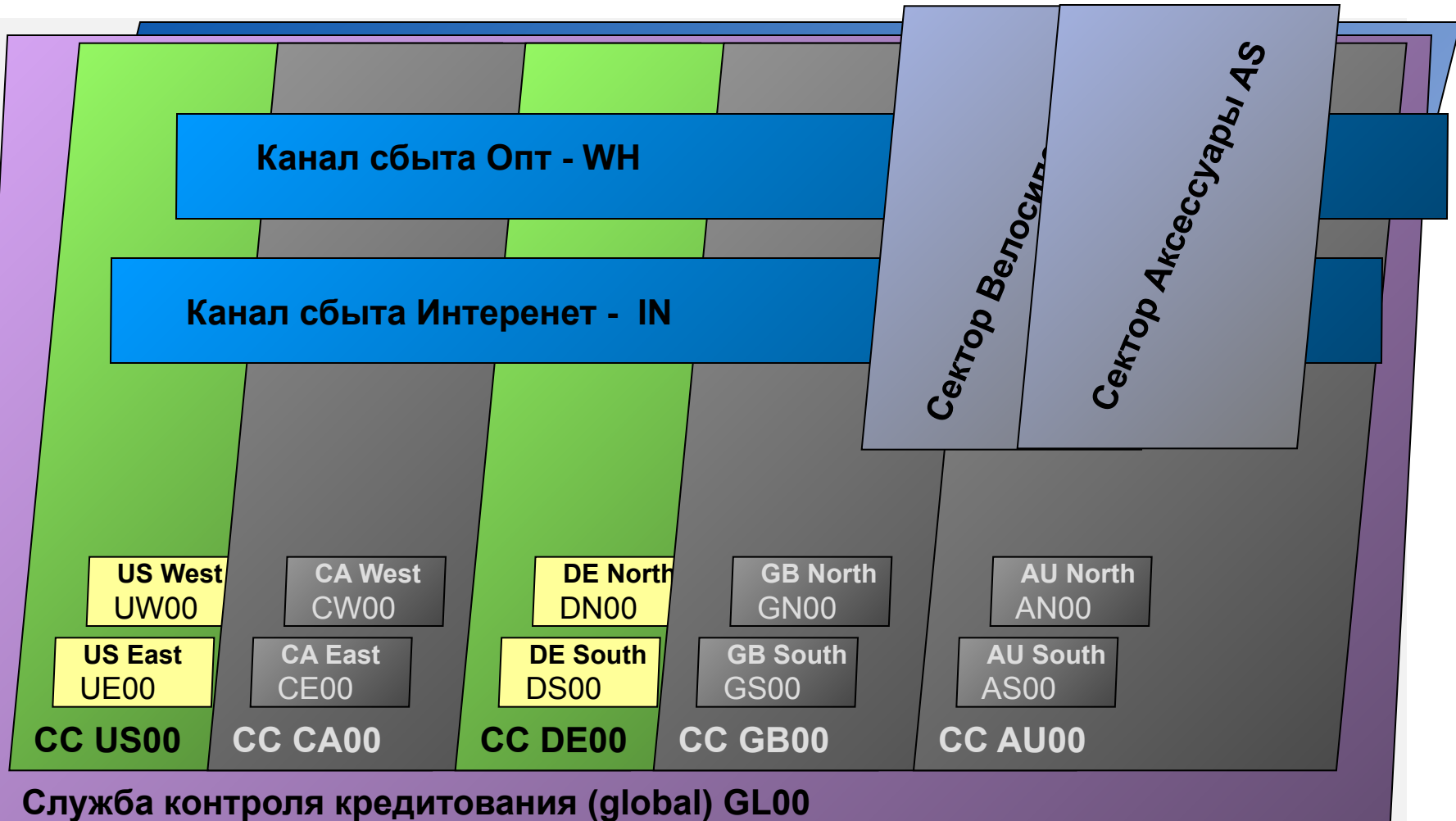
- **Канал сбыта**
 - Путь по которому товары и услуги достигают клиента.
 - Типичными примерами каналов сбыта являются оптовая торговля, розничная продажа, или прямые продажи.

- **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)



Мандант GBI

SAP ERP

Сбыт. Основные данные

Создать Стандартный заказ: обзор



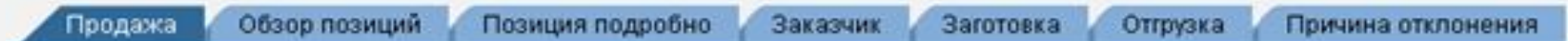
Стандартный заказ: Стоимость нетто: 20,092.50 USD

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
10	DXTR1000	5	КЖД	<input type="checkbox"/>	Deluxe Touring Bike (black)	TAN			T	08/24/2010	SD00			
20	PKTR1000	2	КЖД	<input type="checkbox"/>	Professional Touring Bike (l	TAN			T	08/24/2010	SD00			

- 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 ERP interface for viewing customer data. The title bar indicates 'Просмотр дебитора: Общие данные' (Customer View: General Data). The customer name is 'The Bike Zone' with account number '25000' and location 'Portland'. The interface is divided into several sections:

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

- Основная запись клиента подразделяется на 3 области :
 - Общие данные
 - Данные Балансовой единицы
 - Данные рынка сбыта

The screenshot displays the SAP ERP interface for viewing customer data. The title bar reads 'Просмотр дебитора: Общие данные'. The main content area is divided into several sections:

- Header:** 'Дебитор: 25000', 'The Bike Zone', 'Portland'. Buttons include 'Другой дебитор', 'Данные по БЕ', and 'Данные рынка сбыта'.
- Navigation:** 'Адрес', 'Управляющие данные', 'Платежные операции', 'Маркетинг', 'Данные экспорта', 'Контактное лицо'.
- Имя (Name):** 'Обращение' (Firma) 'The Bike Zone'.
- Критерии поиска (Search Criteria):** 'Критерий поиска 1/2' '140'.
- Улица в адресе (Address):** 'Улица/Номер дома' '2105 N Lewis Ave', 'ПИНдекс/город' '97227 Portland', 'Страна' 'US США', 'Регион' 'OR Орегон', 'Часовой пояс' 'PST', 'Транспортная зона' '0000000002 Регион Запад'.
- Адрес почтового ящика (Mailing Address):** 'Почтовый ящик', 'Почтовый индекс', 'ПочтИндекс фирмы'.
- Связь (Contact):** 'Язык' 'Английский', 'Другая связь...', 'Телефон', 'Моб. телефон', 'Факс', 'Внутр. тел.'.

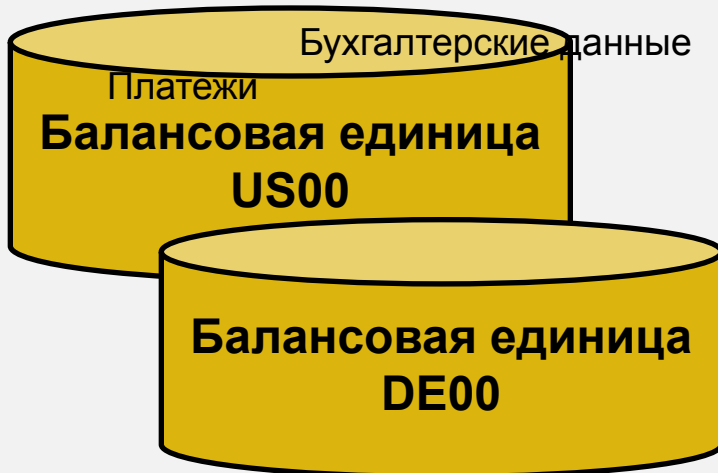
SAP ERP

Основные записи клиентов

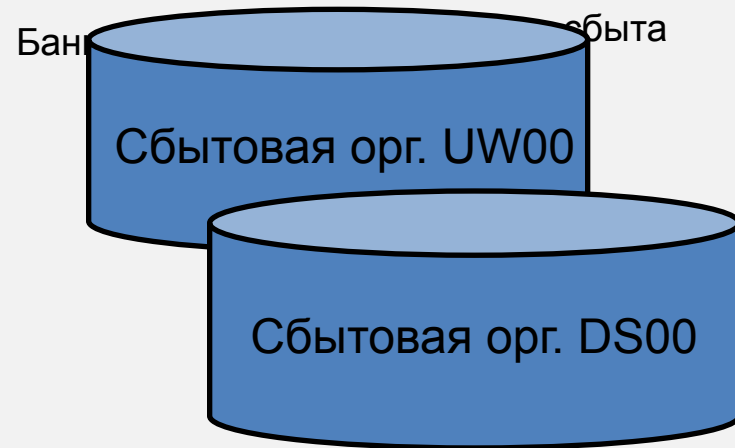
Общая информация доступная всей организации



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 [DXTR1000] [deluxe Touring Bike (black)]

Общие данные

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

Группа полномочий на материал

Группа полномочий

Размеры/EAN

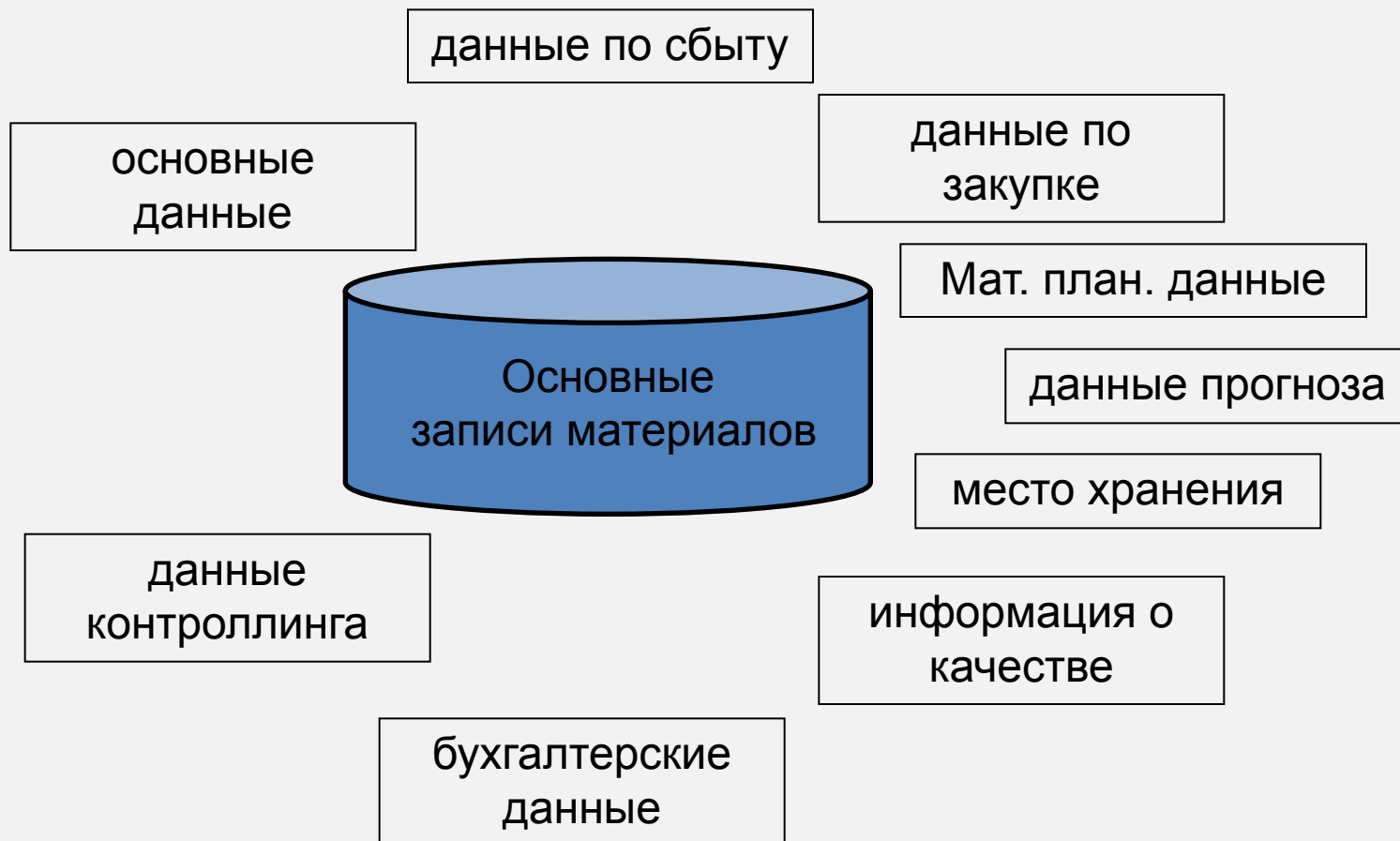
Вес брутто	8,510	Единица веса	Г
Вес нетто	8,510		
Объемы	0.000	Единица объема	<input type="checkbox"/>
Размеры/Габариты			
Код EAN/UPC		Тип EAN	<input type="checkbox"/>

Данные упаковочного материала

ГруппирМтр/упаковка

Тексты к основным данным

Введенные языки: 0 Текст/ОснДанн Язык:



Основная запись материала

Общая информация

существенная для всей организации:



Специфическая информация для

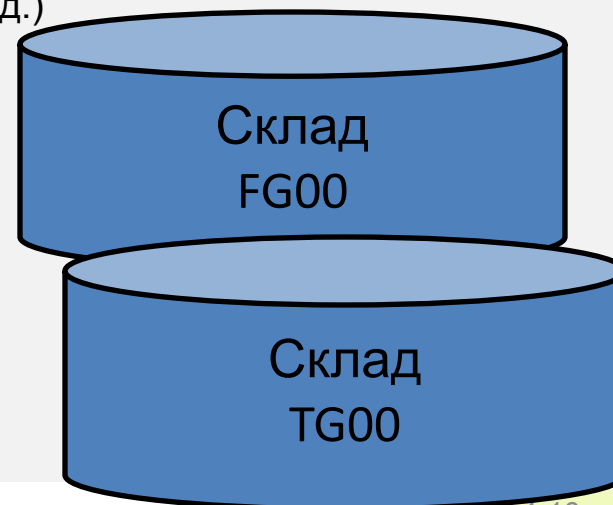
Завод поставщик

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



Специфическая информация о местоположении складов

Объем запасов



SAP ERP

Основная запись условий (расчет цен)

■ 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

Тозиция: 10, Тип позиции: AGN, Стандартная позиция
 Материал: DXTTR1000, Deluxe Touring Bike (black)

Количество: 5 ЮКД, Нетто: 15,000.00 USD, Налог: 0.00

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	Сконтто	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			

Позиция: 10, Тип позиции: TAM, Стандартная позиция
 Материал: DXTTR1000, Deluxe Touring Bike (black)

Количество: 5 ЮКД, Нетто: 14,012.50 USD, Налог: 0.00

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	
	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	Сконтто	0.000	%			0.00	USD				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

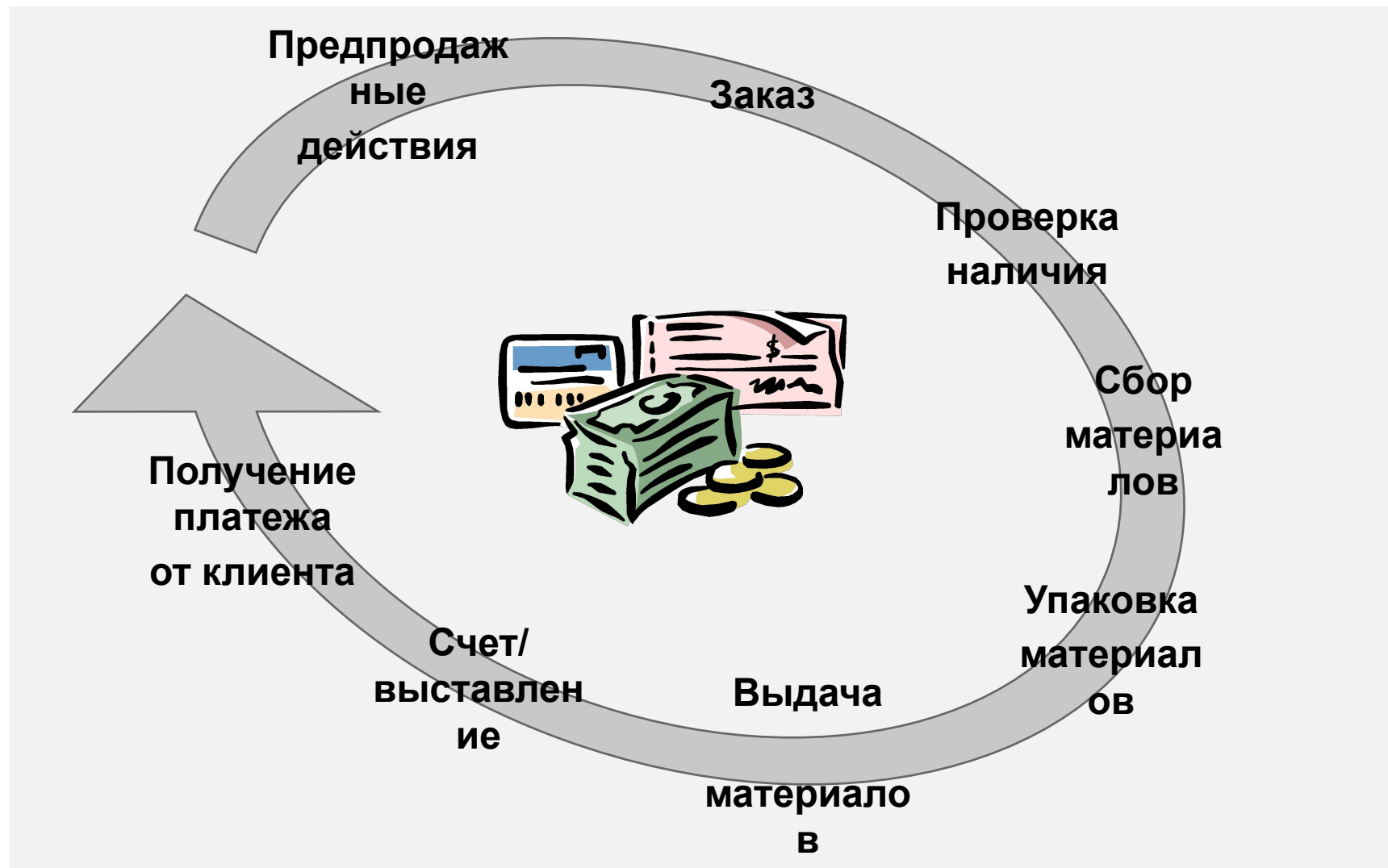
Текст ТитульнЛиста

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) with columns for Min, Max, Totals, Average, Open, and Number.
- Last SD documents:** A table listing sales activities and orders with columns for Date, Net value, and Status.

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
Final amount						20,092.50

- 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, Quantity 0.000, Price date 08/21/2010. 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, Description Deluxe Touring Bike (black).

Quantity and dates table:

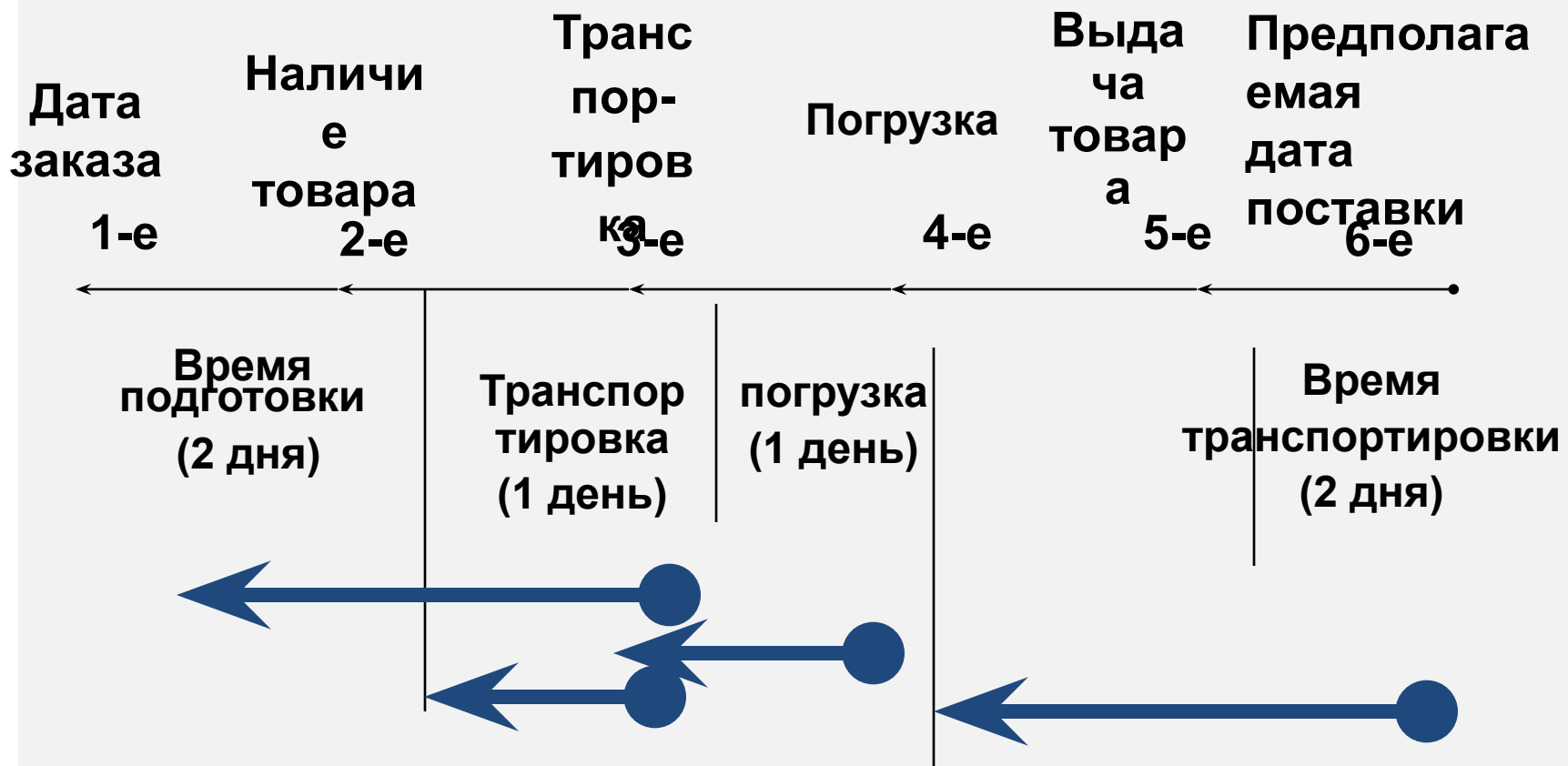
Г	Дата пост...	Кол-во заказа	Округленн	Колич	Подтвержд	Колич	П...	БлокирПост...	Объем поставки
T	01/31/2011	5		5		5	ЮК...		5

- 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.

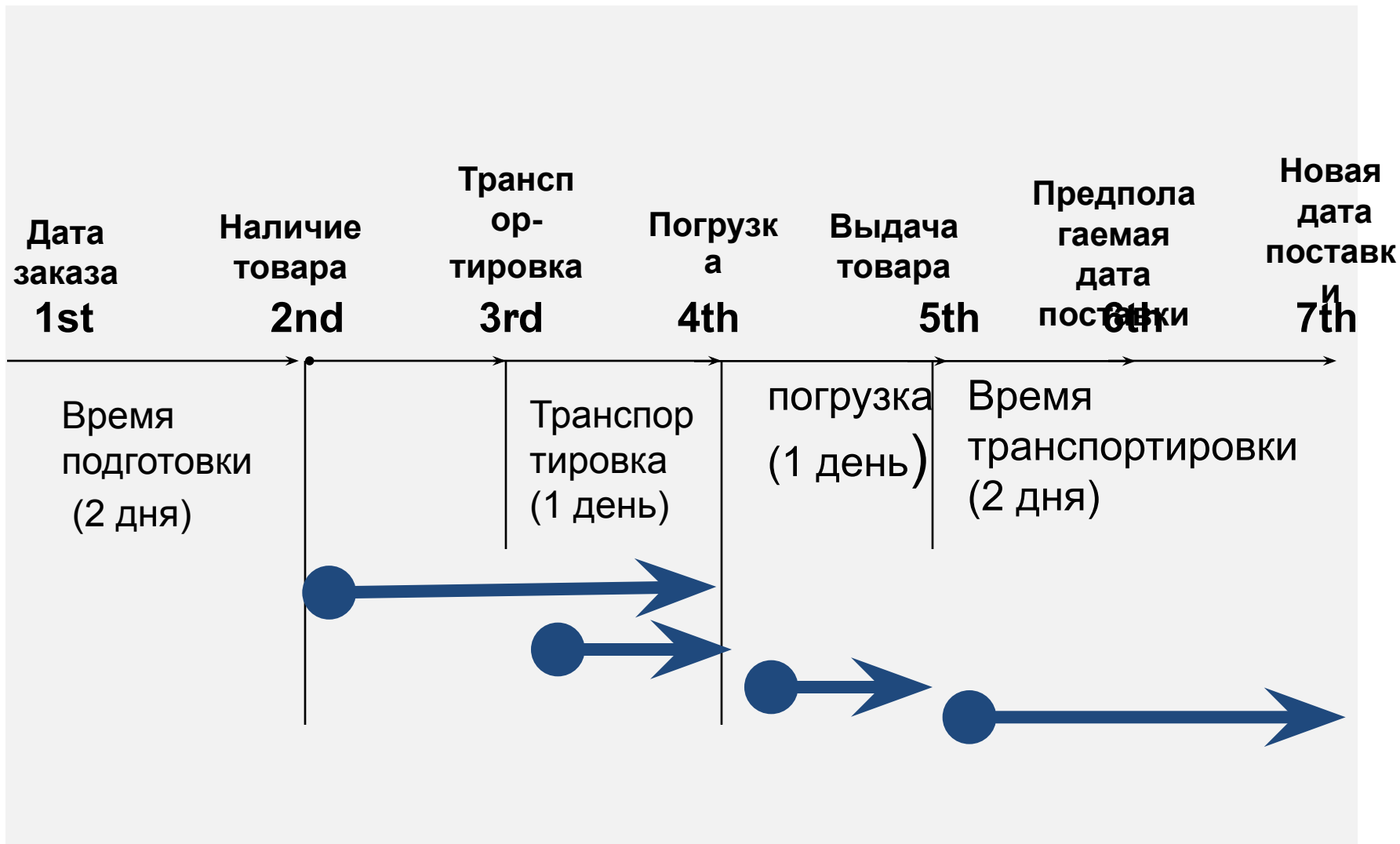
SAP ERP

Планирование от конечных сроков



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

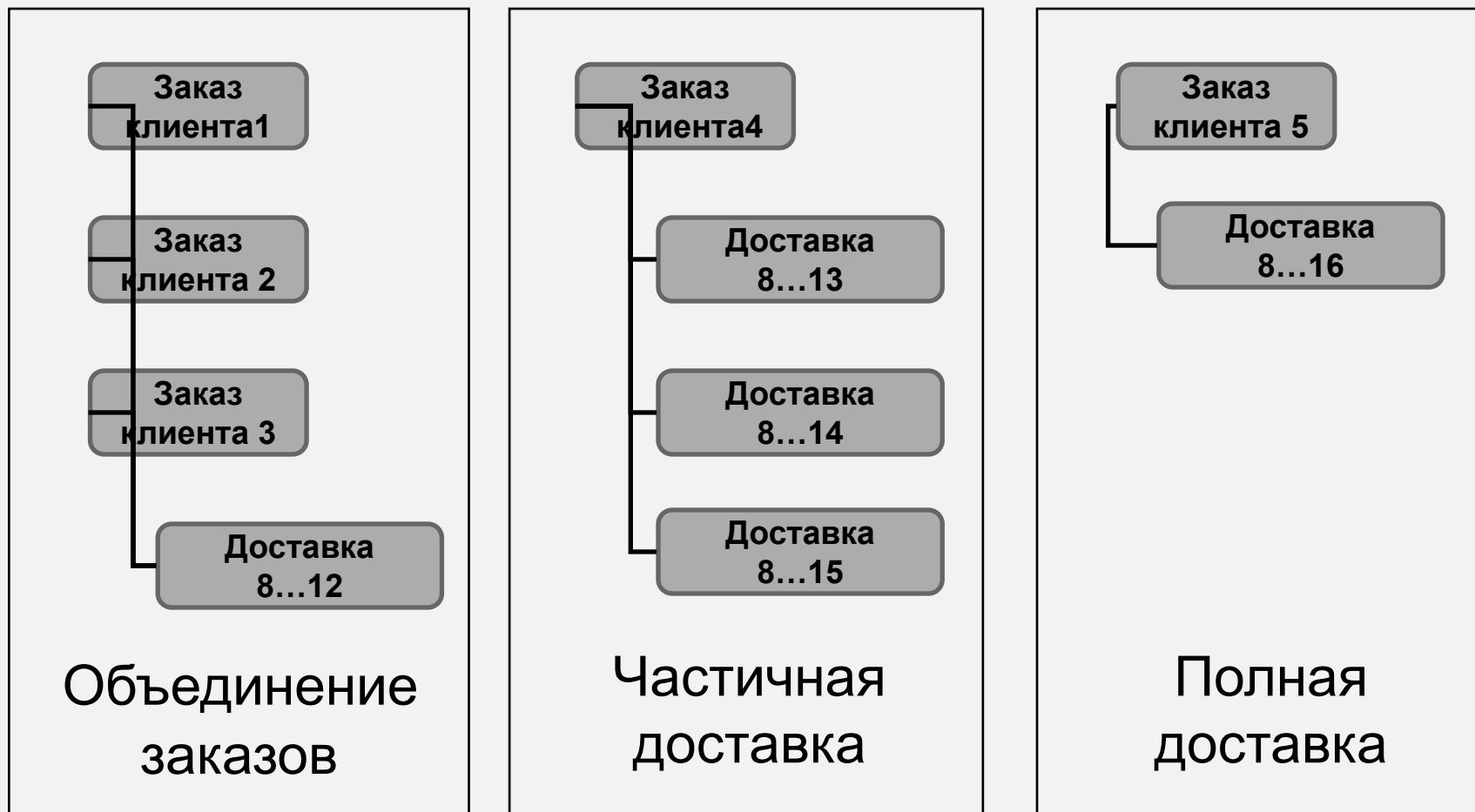
Date	MRP e...	MRP element data	Rec./reqd qty
04/23/2010	Stock		75
04/23/2010	SLocSt	F600	75

- 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/иностранные 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))

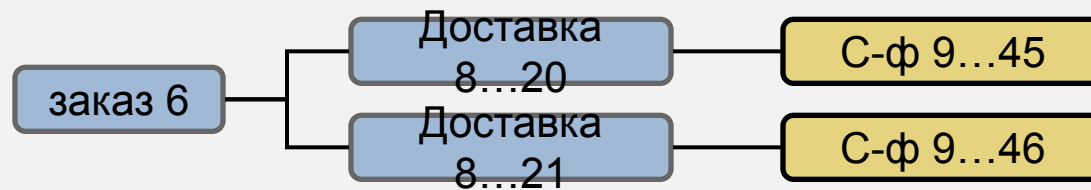
- Определяется какая упаковка должна быть использована для определенных продуктов (учитываются предпочтения заказчиков и проверяется соответствие с УСС-128)
- Определяются и обновляются счета связанные с возвратной тарой
- Отслеживается упаковка товаров в контейнер
- Гарантирует выполнения ограничений 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

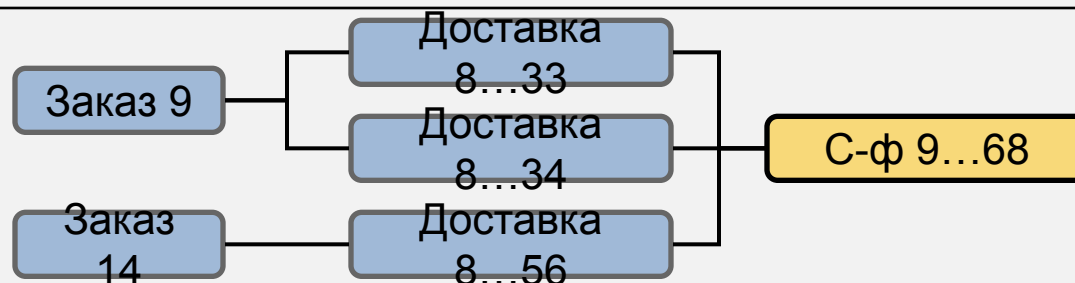
- Счет выставляют, копируя данные из заказа на продажу и/или документа о доставке.
 - Выставление счета на основании заказа
 - Выставление счета на основании доставки
- Процесс выставления счета нужен для создания счета-фактуры.
- Этот процесс обновит кредитный статус клиента.

- 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

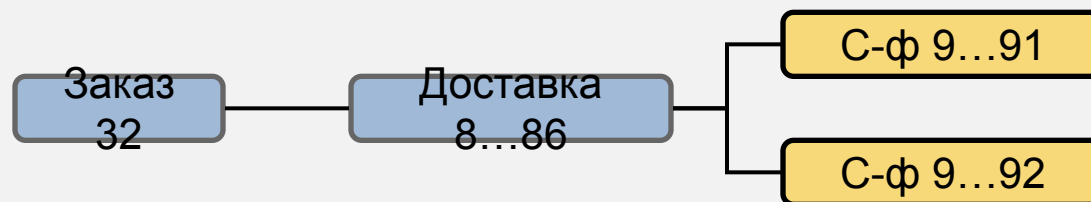
Выставления счета-фактуры на основе доставки



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»

Поток документов

Обзор статусов | Просмотр документа | Сервисные документы | Дополнительные соединения

Деловой партнер 0000003000 Philly Bikes

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"> Стандартный заказ 0000000006 <ul style="list-style-type: none"> Исходящая поставка 0080000015 <ul style="list-style-type: none"> Заказ на комплектование 20110131 ДМ ДоставкаМатериала 4900000130 Счет-фактура 0090000009 <ul style="list-style-type: none"> БухгалтерскДокумент 0090000010 	01/28/2011	Исполнено
	01/31/2011	Исполнено
	01/31/2011	Исполнено
	01/31/2011	исполн.
	01/31/2011	Исполнено
	01/31/2011	выравнено