

SAP Business One

Система управления современным
предприятием



является крупнейшим в мире поставщиком бизнес-приложений с более чем **35-летним** опытом.

На сегодняшний день почти **50%** клиентов **SAP** представляют собой предприятия малого и среднего бизнеса с годовым доходом, не превышающим **200** миллионов долларов.



Business One

Около **25 000** клиентов в более чем **40** странах с ежегодным приростом более **40%**.

■ What is SAP Business One ?

SAP Business One :

- ❑ комплексное решение для управления бизнесом, разработанное специально для предприятий малого и среднего бизнеса;
- ❑ универсальный и эффективный инструмент для автоматизации и оптимизации бизнес – процессов, а также оперативного получения достоверной информации, необходимой для принятия решения;
- ❑ гибкая система адаптируемая к изменяющимся требованиям.

SAP Business One

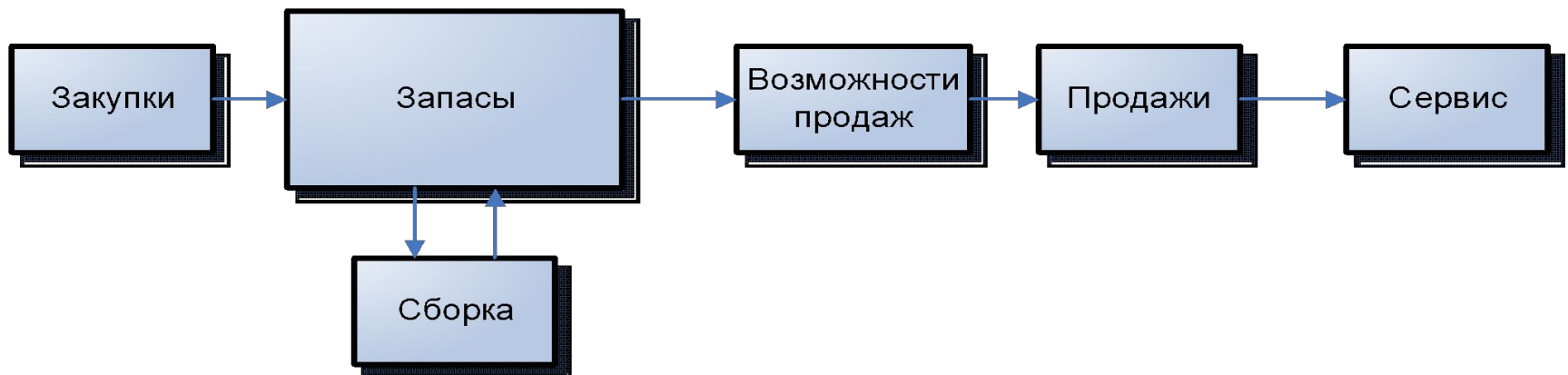
Простое во внедрении, настройке и использовании, это решение оптимизирует ежедневные задачи по управлению представленными модулями. Единая система для комплексной оптимизации бизнеса.



Рассмотрим каждый из модулей более подробно.

SAP Business One

Основа системы – преднастроенная бизнес-модель работы организации среднего или малого бизнеса, с использованием лучшей мировой и российской практики



В модуле «Закупки» ведутся операции с поставщиками, формируются заказы на поставку, приходятся товары на склад, рассчитывается себестоимость товаров, контролируются исходящие платежи.

#	Код товара	Наименование	Количество	Цена	Тип налога
1	AcBag0001	Сумка Targus CNP1v3, нейлон, 15" (внутр.33x30x5) чёрн.	1	56.14 \$	B4
2	AcBag0002	Сумка Targus CN01, нейлон, 15" (внутр.39x32x5) чёрн.	1	39.13 \$	B4
3	AcBag0003	Сумка Targus C937 Softbuck Notepad Plus	1	55.51 \$	B4
4	AcBag0004	Сумка для ноутбука Targus Blacktop Messenger Computer Case CBT200	1	51.04 \$	B4
5	AcBag0005	Сумка для ноутбука Targus Ambassador Notebook Attache CL201	1		B4
6	AcBag0006	Сумка для ноутбука Continent CC26 нейлон, 17"	1	30.06 \$	B4
7	AcBag0007	Сумка Targus CLN1A AIR Universal Notebook - APS	1	70.09 \$	B4
8	AcBag0008	Сумка Targus CN05v2, нейлон, 15" (внутр.38x28x6) тёмно-синий	1		B4
9	AcBag0009	Сумка для ноутбука Targus Notebook Messenger Case TFS201	1	47.63 \$	B4
10	AcBag0010	Сумка для ноутбука Targus TBL800, кожа, Tablet PC (внутр.28.5x23.5x4) чёрн.	1	35.16 \$	B4
11	AcBag0011	Сумка для ноутбука TBN800, нейлон, Tablet PC (внутр.28.5x23.5x4) чёрн	1	24.38 \$	B4

Итого без скидки	13,477.50 руб
% скидка	
Доп. расходы	
Налог	
Итого к оплате	13,477.50 руб
Оплачено	
Осталось к возврату	13,477.50 руб

32,699.20 EUR
2,006.57 EUR
3,944.49 EUR
19,449.85 EUR
147.06 EUR
0.00 EUR
588.24 EUR
1,104.48 EUR

48	66,691.07 EUR	65,939.89 EUR
----	---------------	---------------

- Заказы на закупку и поставки
- Поступления товара
- Возвраты
- Закупки
- Корректировки
- Производственные спецификации
- Производственные заказы
- Прогнозирование
- Планирование потребности в материалах **(MRP)**

В модуле «Запасы» представлена информация о товарах, ценах, номерах партий и серийных номерах товаров. Серийные номера в дальнейшем используются в сервисном договоре на данное изделие.

С помощью модуля «Запасы» можно отследить какое количество товара находится в резерве

The screenshot displays the SAP Inventory Management (MM) interface. The main window shows a list of goods with columns for item number, code, name, stock location, group, last purchase price, purchase price, and sales price. A secondary window titled 'Отчёт по серийным номерам' (Serial Number Report) is open, showing a detailed view of serial numbers for a specific item. The report includes columns for item code, name, manufacturer, serial number, batch number, expiry date, production date, receipt date, and start of warranty. Below the report, there is a table for 'Операции для серийных номеров: t1006' (Operations for serial numbers: t1006), which shows the history of operations for the selected serial numbers, including document type, document number, line item, registration date, stock code, account code, and description.

#	Код товара	Наименование	На складе	Группа товаров	Последняя закуп. цена	Закупочная	Оптова...
1	1111	мясо	111	напитки	150.00 руб	100.00 руб	
2	2222	пшено	9	Ак-Аксессуары	100.00 руб	100.00 руб	
3	3333	сок яблочный	13	напитки	50.00 руб	50.00 руб	
4	5555	информация	86	напитки	100.00 руб	500.00 руб	
5	55555	ушные раковины	29	напитки	5,000.00 руб	5,000.00 руб	
6	a1011	балон	17	спортивные товары	2,325.00 руб	2,202.75 руб	
7	a1015	товар 1	270	Ак-Аксессуары	2,475.00 руб	2,475.00 руб	
8	a1016	l	4	спортивные товары	1,200.00 руб		
9	a1017	очки	7	спортивные товары	303.00 руб		
10	A2000	сы	100	сы	300.00 руб		

#	Код товара	Наименование товара	С/н производителя	Номер серии	№ партии	Срок годности	Дата изготовления	Дата поступления	Начало гарантии изг.
1	t1006	беговая дорожка	t1020	102002071				15.02.2007	
2	t1006	беговая дорожка		102002072				15.02.2007	
3	t1006	беговая дорожка		102002074				15.02.2007	
4	t1006	беговая дорожка		102002073				15.02.2007	
5	t1006	беговая дорожка		102002077				15.02.2007	
6	t1006	беговая дорожка		102002076				15.02.2007	
7	t1006	беговая дорожка		102002075				15.02.2007	

#	Документ	№ док-та	№ строки документа	Дата регистрации	Код склада	Счёт/Код БП	Наименование счёта/БП	Движение
1	СП	16	1	15.02.2007	01	t1020	Технический специалист	В

- Управление запасами, запросы по товарам
- Приходывание, списывание товаров, складские операции
- Перемещения.
- Переоценка запасов
- Пополнение запаса
- Каталоги клиентов/поставщиков
- Прайс-листы и расчет специальных цен
- Управление партиями, комплектование и упаковка

Модуль «Возможности продаж» позволяет отслеживать этапы взаимодействия с клиентами, позволяет оценивать лояльность клиентов и эффективность работы менеджеров.

Позволяет строить «воронку продаж» - она помогает выявить, какой из этапов продажи малоэффективен, и приводит к потере клиентов.

- Управление возможностями продаж и динамикой продаж
- Управление контактами с клиентами
- Предложения и заказы

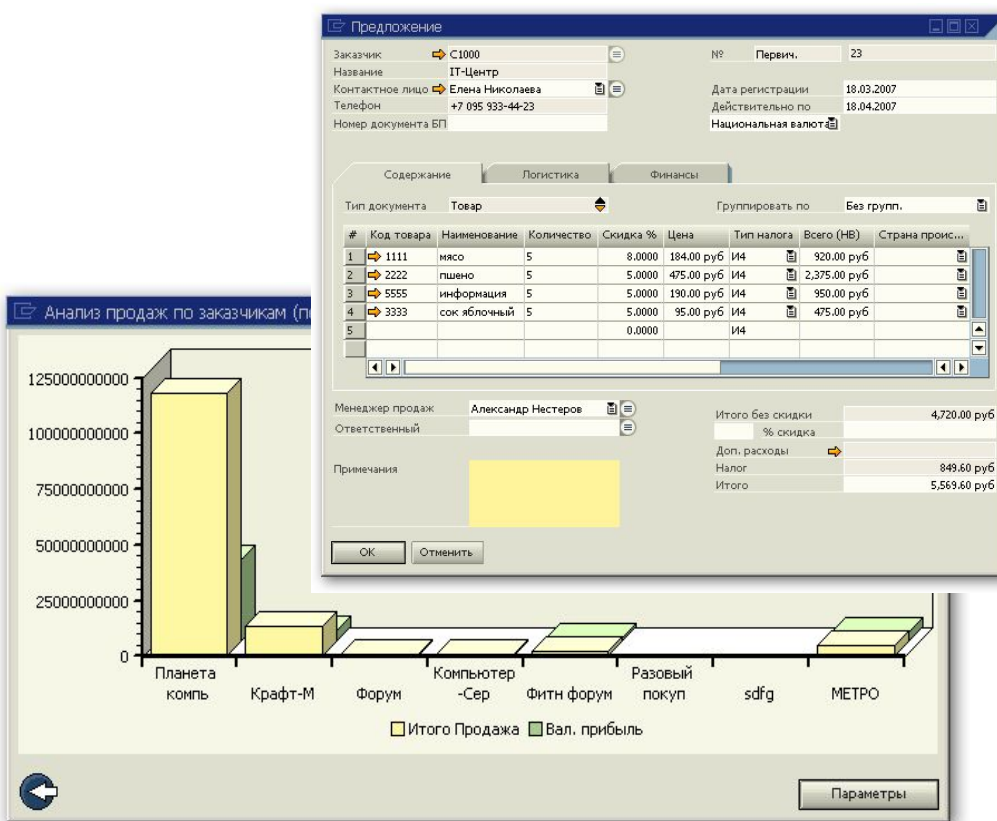
The screenshot displays the SAP Sales Opportunities module interface. The main window, titled "Возможность продаж", shows details for a sales opportunity with ID 25. The opportunity is associated with business partner C1000, contact person Elena Nikolaeva, and sales manager Alexander Nesterov. The sales volume is 223,456.21 rubles. Below this, there are tabs for "Прогноз", "Общее", "Этапы", and "Партнеры". A table lists the stages of the sales process, with the first row showing a start date of 08.04.2007 and manager Alexander Nesterov.

Overlaid on this is a "Динамика продаж" (Sales Dynamics) window. It features a funnel chart with four segments of decreasing size from left to right, colored blue, cyan, green, and yellow. To the right of the chart is a table showing the expected total sum for each stage:

ID	Описание	Кол-во	Ожидаемая общая сумма
1	Первое обращение	7	63,327
3	2-ая встреча	2	128,000
4	Сделано комм.предложение	6	405,878.4
5	Согласование предложения	1	24,374.49
			622,179.89

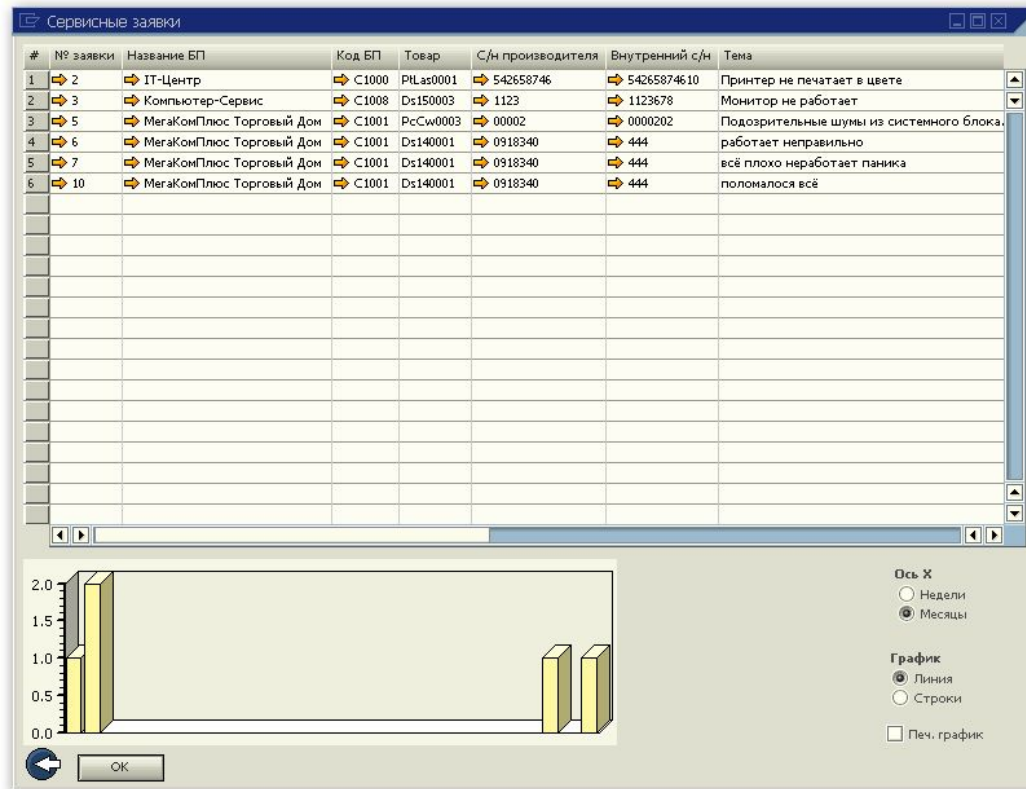
The interface includes various control elements like checkboxes for filters, a "Печать графика" option, and buttons for "OK", "Отменить", "Сбросить условия", and "Обновить".

Модуль «Продажи» – подготовка и согласование коммерческих предложений, формирование цен, ввод заказов от покупателей, формирование необходимых торговых документов (накладная, счет-фактура).



- Прогноз и динамика продаж
- Управление взаимоотношениями с клиентами
- Управление сервисными договорами
- Управление и контроль за сервисными заявками
- Онлайн –каталоги продуктов
- Интеграция Интернет – магазина и учета запасов
- Обработка платежей

В модуле «Сервис» ведется информация о сервисном обслуживании клиентов. Позволяет контролировать оперативность выполнения сервисных заявок



Сервис – автоматизация работы сервисных подразделений, контроль выполненных работ, возможность ведения базы решений.

Модуль «Сборка» используется для автоматизации производства. Позволяет вести весь процесс производства службы, от определения спецификации, до отгрузки готовой продукции.

Выбрать из списка

Товары

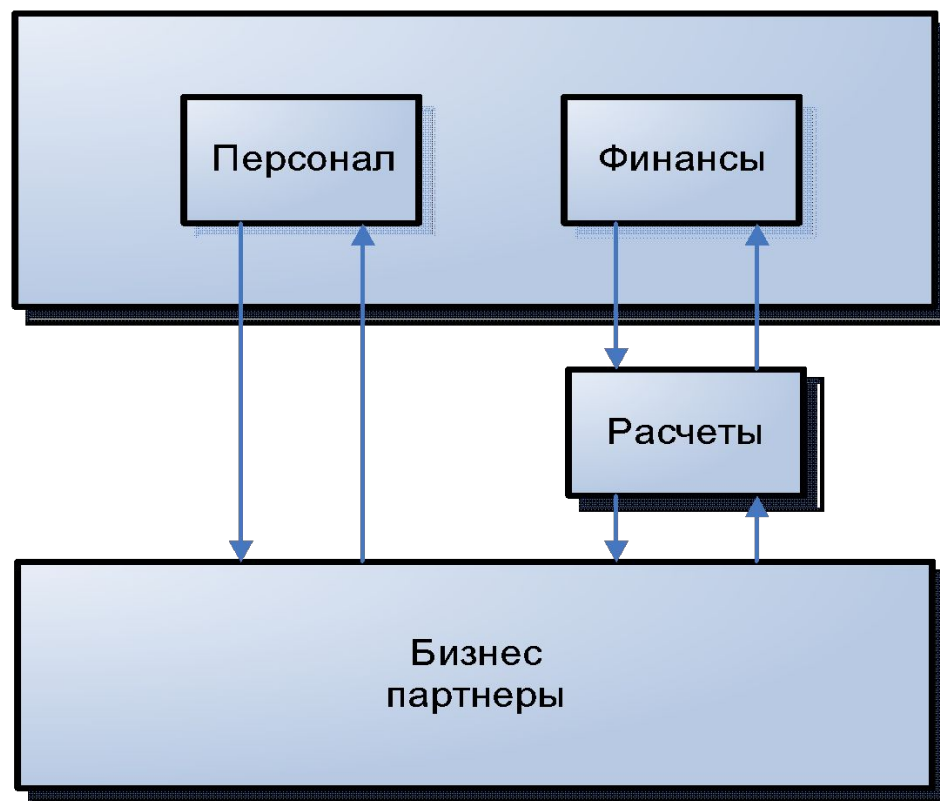
Поиск:

Код товара	Наименование	Группа	Состояние складского запаса
kom1	комплет обед	Ас-Аксессуары	0.000
kom2	ужин	Ас-Аксессуары	0.000
kom3	завтрак	Ас-Аксессуары	4.000
m1000	Под комплект	Ас-Аксессуары	0.000
MnGif001	Подарочный набор Logitech (клавиатура+мышь+джойстик+руль)	Мп-Манипуляторы	0.000
MnGif002	Подарочный набор Genius (клавиатура+мышь+джойстик+руль)	Мп-Манипуляторы	0.000
NbCeM1008	Ноутбук iRU Intro-3114L COMBO (набор) 14.1"XGA/Cel-M-1400Mhz/256Mb/40Gb/Linux	Nb-Ноутбуки	0.000
NbPM1022	Ноутбук Samsung P35 (+подарок) NP35TP158U/SER PM-755(D-2.0)/1024/80/ATI 128Mb/DVDRW/WiFi/	Nb-Ноутбуки	0.000
p1001	скейтборд	спортивные товары	0.000
PcSw0001	Системный блок СоW Бюджет C-1.8/128M/40Gb/AGP ATI 8Mb/CD	Рс-Компьютеры	1.000
PcSw0002	Системный блок СоW Стандарт P4-3.0/512M/80Gb/AGP ATI 128Mb/CD-RW	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0003	Системный блок СоW Delux P4-550/512M/250Gb/AGP ATI 128Mb/CD-RW+DVD	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0011	Компьютер СоW Бюджет C-1.8/128M/40Gb/AGP ATI 8Mb/CD/Ms+Key/TTF 14"	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0012	Компьютер СоW Стандарт P4-3.0/512M/80Gb/AGP ATI 128Mb/CD-RW/Ms+Key/TTF 15"	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0013	Компьютер СоW Delux P4-550/512M/250Gb/AGP ATI 128Mb/CD-RW+DVD/Ms+Key/TTF 17"	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0021	Мультим. компьютер СоW Бюджет C-1.8/128M/40Gb/AGP ATI 8Mb/CD/Ms+Key/TTF 14"	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0022	Мультим. компьютер СоW Стандарт P4-3.0/512M/80Gb/AGP ATI 128Mb/CD-RW/Ms+Key/TTF 15"	Рс-Компьютеры	0.000
PcSw0023	Мультим. компьютер СоW Delux P4-550/512M/250Gb/AGP ATI 128Mb/CD-RW+DVD/Ms+Key/TTF 17"	Рс-Компьютеры	0.000
VS001	набор для дайвинга	спортивные товары	0.000

Выбрать Отменить Новое

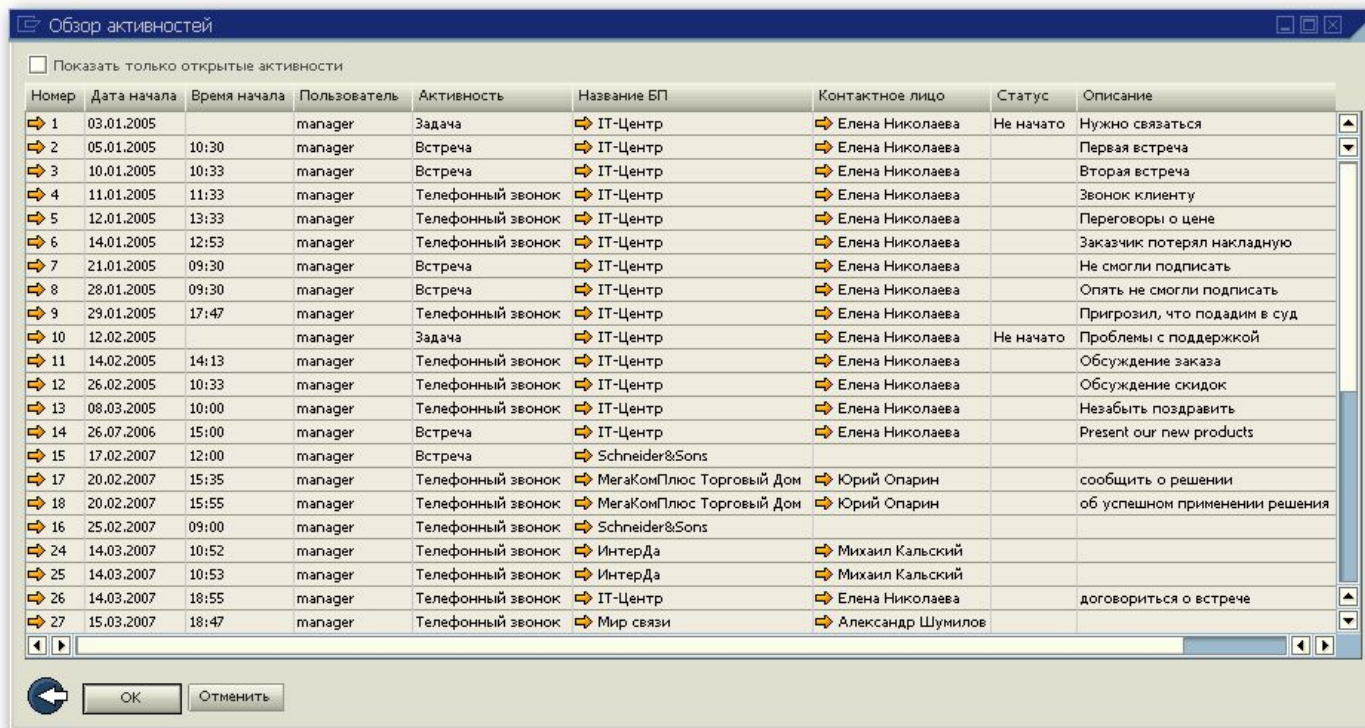
Схема взаимодействия других модулей

Бизнес-партнеры – ведение информации и поставщикам, общие данные, контакты, составление счета, условия работы



Бизнес-партнеры

В справочнике «бизнес-партнеры» можно просмотреть всю историю взаимодействия с данным партнером, включая встречи и финансовые операции



Номер	Дата начала	Время начала	Пользователь	Активность	Название БП	Контактное лицо	Статус	Описание
1	03.01.2005		manager	Задача	IT-Центр	Елена Николаева	Не начато	Нужно связаться
2	05.01.2005	10:30	manager	Встреча	IT-Центр	Елена Николаева		Первая встреча
3	10.01.2005	10:33	manager	Встреча	IT-Центр	Елена Николаева		Вторая встреча
4	11.01.2005	11:33	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Звонок клиенту
5	12.01.2005	13:33	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Переговоры о цене
6	14.01.2005	12:53	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Заказчик потерял накладную
7	21.01.2005	09:30	manager	Встреча	IT-Центр	Елена Николаева		Не смогли подписать
8	28.01.2005	09:30	manager	Встреча	IT-Центр	Елена Николаева		Опять не смогли подписать
9	29.01.2005	17:47	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Пригрозил, что подадим в суд
10	12.02.2005		manager	Задача	IT-Центр	Елена Николаева	Не начато	Проблемы с поддержкой
11	14.02.2005	14:13	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Обсуждение заказа
12	26.02.2005	10:33	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Обсуждение скидок
13	08.03.2005	10:00	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		Не забыть поздравить
14	26.07.2006	15:00	manager	Встреча	IT-Центр	Елена Николаева		Present our new products
15	17.02.2007	12:00	manager	Встреча	Schneider&Sons			
17	20.02.2007	15:35	manager	Телефонный звонок	МегаКомПлюс Торговый Дом	Юрий Опарин		сообщить о решении
18	20.02.2007	15:55	manager	Телефонный звонок	МегаКомПлюс Торговый Дом	Юрий Опарин		об успешном применении решения
16	25.02.2007	09:00	manager	Телефонный звонок	Schneider&Sons			
24	14.03.2007	10:52	manager	Телефонный звонок	ИнтерДа	Михаил Кальский		
25	14.03.2007	10:53	manager	Телефонный звонок	ИнтерДа	Михаил Кальский		
26	14.03.2007	18:55	manager	Телефонный звонок	IT-Центр	Елена Николаева		договориться о встрече
27	15.03.2007	18:47	manager	Телефонный звонок	Мир связи	Александр Шумилов		

Модуль «Финансы» – ведение финансовых операций

#	Номер счета...	Наименование	Дебет	Кредит	Дебет (СВ)	Кредит (СВ)	Тип налога	Сумма нал...	O
1	0010201	Земля							
2									

- Главная книга и бухгалтерские проводки
- Учет по ЦУ
- Управление бюджетом и проектами
- **Банковские** расчеты и выписки
- **Обработка** платежей и выверка
- **Финансовая отчетность**
- **Расчет** налога с оборота и НДС в различных валютах

В модуле «Расчеты» происходит обработка всех операций, связанных с оплатой, включая денежные поступления, авансовые платежи и банковскую сверку

Исходящие платежи

Код: S1000
 Название: Олбайт
 Адрес платеж: 101000, Москва, Леонтьевский пер., 3
 Контакт. лицо: Алексей Мышкин

Поставщик
 Заказчик
 Счет

№: Первич. 14
 Дата регистрации: 08.04.2007
 Дата отнесения: 08.04.2007
 Ссылка
 N операции

Тип налога
 Проект

Просмотр счетов с соответствующими адр.

Документы к оплате Показать бух. операции № документа БП

Документ	Взнос	Дата	*	Итого	Осталось к возврату	Скидка %	Вид документа	Общая сумма платежа
11	1 из 1	13.02.2007	*	8,873.27 руб	8,873.27 руб	0.00	ЭК	8,873.27 руб
14	1 из 1	14.02.2007	*	5,310.00 руб	5,310.00 руб	0.00	ЭК	5,310.00 руб
15	1 из 1	15.02.2007	*	2,950.00 руб	2,950.00 руб	0.00	ЭК	2,950.00 руб
42	1 из 1	15.03.2007	*	22,000.00 руб	22,000.00 руб	0.00	ЭК	22,000.00 руб

Платеж без ссылки на закупку

18,005.92 руб 0.00
 Сумма налога
 Общая сумма к оплате

Примечания
 Описание операции: Исходящие - S1000
 Создано ассистентом платежей

Добавить Отменить Последоват. выбор

В модуле «Персонал» ведется справочник сотрудников, фиксация рабочего времени сотрудника и персональных данных

The image displays two overlapping windows from the SAP HR module. The background window, titled 'Список сотрудников' (Employee List), shows a table with columns for employee ID, branch, department, name, gender, and role. The foreground window, titled 'Отчет от отсутствия сотрудников' (Employee Absence Report), shows a table with columns for employee ID, name, start date, end date, reason, and approver.

#	Филиал	Отдел	Имя	Пол	Роль по умолчанию	Менеджер
1	Центр		Васильев, Костя	Мужской		
2	Центр	Администрация	Васильев, Константин	Мужской		
3	Центр	Бухгалтерия	Кудряцева, Ирина	Женский		
4	Центр	Отдел продаж	Кинг, Дженни	Женский		

#	Имя	Дата начала	Дата окончания	Причина	Кем утверждено
1	Васильев, Константин	12.03.2007	14.03.2007	плыл по течению	главным подрядчиком
2	Кинг, Дженни	12.02.2007	19.02.2007	по болезни	

Прогноз **MRP** позволяет, на основании заказов от клиентов и потребностей компании, рекомендовать к заказу определенное количество товара.

Ассистент MRP - 1

Параметры сценария

Определите горизонт планирования и товары, которые должны быть включены в отчет. Выберите параметры просмотра.

Описание: 1 Моделирован.

Горизонт планирования

Групп. данные по пер. в: 1 дней

Дата начала: 25.01.2007 Конечн. дата: 25.03.2007

Период отчета: 60 дней

Макс. кумулат. пер. исп.: _____ дней

Учитывать праздники при: планировании производства
 планировании закупок

Товары

Код: с _____ по _____

Группа товаров: Все

Параметры просмотра

Сортировать: Последовательность сборки

Показать товары без рекомендаций

Шаг 3 из 5

Ассистент MRP - Тест на русском

Результаты MRP

Для переключ. использ. кнопки Показ, рекоменд./Показ, результ.
Чтобы принять и сохранить рекомендации, выберите Сохранить рекомендации
Чтобы сохранить сценарий, выберите Сохранить сценарий.

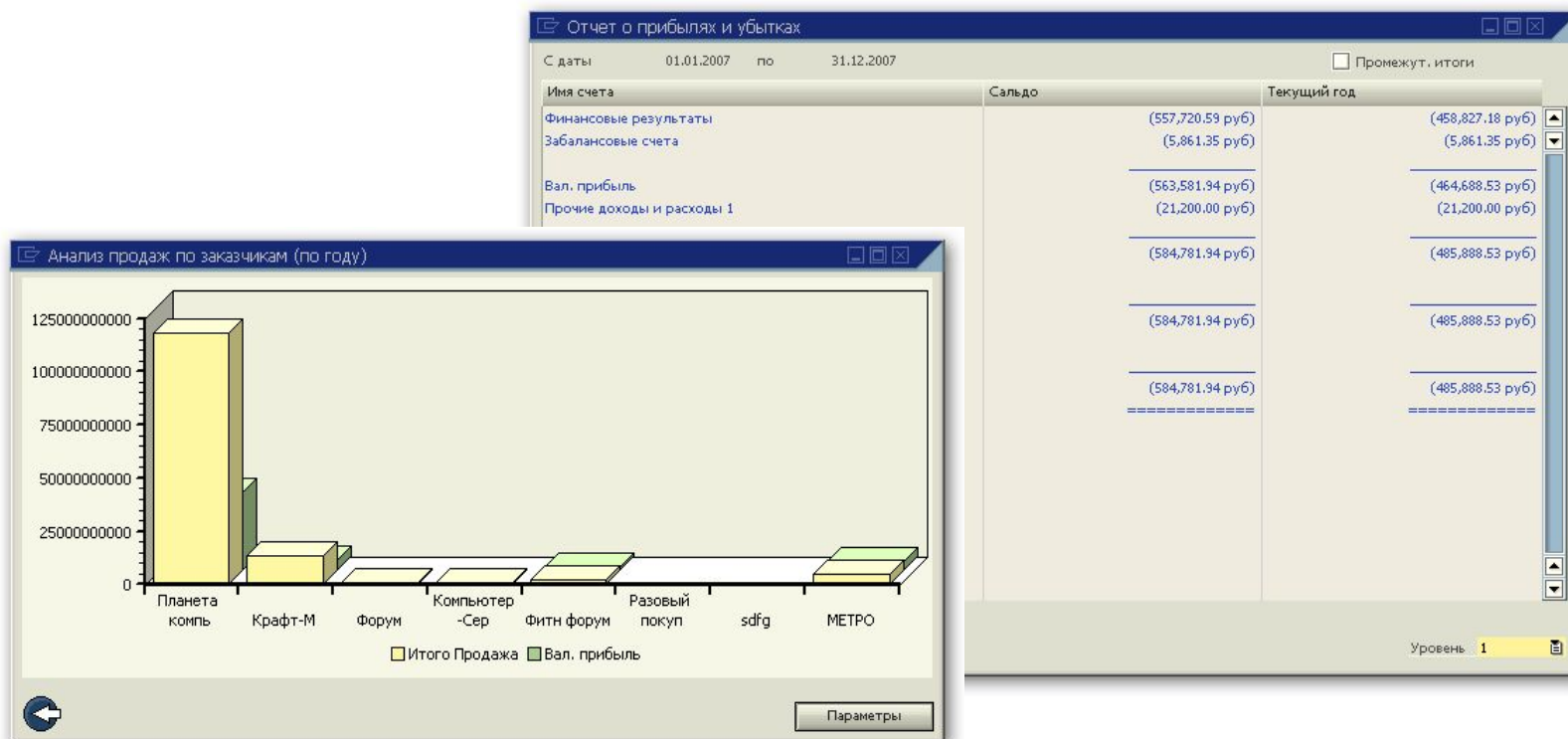
Гориз. планир.: 26/02/07 - 11/05/07 Время расчета: 08/04/07 11:12:03

Поиск товара: _____ Показ, после MRP

#	Код товара	Наименование товара	До нач. даты планир.	14.2007	15.2007	16.2007	17.2007	18.2007	19.2007
1	1212	Apple MacBook		10	5				12
		Начальный запас							
		Поступления							
		Валовая потребность		10	5				12
		Итоговый запас							
2	Товар1	Товар1		1					
		Начальный запас		9					
		Поступления							
		Валовая потребность		10					
		Итоговый запас							

Шаг 5 из 5

Более **50** встроенных отчетов позволяют получать информацию о самых различных аспектах деятельности фирмы, оперативно анализировать данные и тем самым увеличивать эффективность работы. Многие отчеты могут быть представлены в виде графиков



- Повышение производительности организации в целом
- Повышение качества обслуживания клиентов
- Быстрое принятие качественных решений для вашего бизнеса
- Гарантированная возможность масштабирования решения
- Контроль затрат
- Управление возможностями продаж
- Оптимизация складских запасов





ЗАО «ДИТ» предлагает решение по автоматизации
Деятельности компаний на основе
Программного комплекса **SAP Business One**

Вы можете заказать бесплатную
презентацию системы,
Позвонив по телефону **(495) 411-66-14**
или написав на **sap@dit.ru**

Благодарим за внимание!