

Всегда точно в цель!



b1:Distribution

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ НА ПЛАТФОРМЕ SAP

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ — КЛЮЧ К УСПЕХУ

Точный и обоснованный выбор

Отраслевое решение **b1:Distribution** на платформе **SAP Business One**, разработано компанией «ГазИнтех», предназначено для автоматизации компаний, занимающихся **оптовой и мелкооптовой торговлей**. Внедрение данного решения позволяет, объединив все оперативно-учетные данные в одной системе, создать **единое информационное пространство**. Это позволяет стандартизировать и унифицировать процессы и процедуры для оперативных подразделений, и получить инструменты для глубокого анализа и оптимизации деятельности Компании.

Решение построено на базе продукта **SAP Business One**, созданного компанией **SAP AG** – мирового лидера в области создания систем управления предприятием. Обладая развитым функционалом в совокупности с низкой стоимостью владения и оперативного внедрения, SAP Business One является полнофункциональной, гибкой и масштабируемой системой.

b1:Distribution – позволяет автоматизировать торговые предприятия различного масштаба: от сравнительно небольшого предприятия до крупного торгового дома, включающего в свою сеть филиалы, представительства и розничные магазины.

Для автоматизации крупных компаний может быть использовано две разновидности архитектуры решения, каждая из которых имеет свои достоинства:

- **Централизованное решение** – все удаленные филиалы работают с единой базой данных в центральном офисе в режиме on-line;
- **Распределенное решение** – у каждого удаленного филиала собственная база данных, и они периодически обмениваются информацией.

Основные достоинства решения

- Управление взаимоотношениями с клиентами: планирование и учет контактов с контрагентами, ведение списков активностей клиентов и контактных лиц
- Ведение любых видов закупок, в том числе для внутренних нужд
- Контроль процесса продаж, начиная от выставления коммерческих предложений и заключения контракта, заканчивая выполнением условий контракта и взаиморасчетов с клиентами
- Широкие возможности управления основными данными: справочник товаров, материалов и услуг, справочник контрагентов и др.
- Возможность автоматизации всех подразделений компании, включая филиалы и магазины
- Автоматизация формирования документов при помощи терминалов сбора данных
- Метод учета склада ФИФО с учетом корректировок документов
- Разграничение доступа пользователей к дополнительной функциональности
- Мощный механизм получения отчетов в стандартном функционале
- Расширяемый механизм отчетов на базе Crystal Report
- Интеграция с системами: 1С, Банк-клиент, ТСД, кассовое оборудование, другие системы SAP, специфические решения Заказчика

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ РЕШЕНИЯ

Блок «Взаимоотношения с клиентами»

Не секрет, что на сегодняшний день клиенты компании составляют ее важнейший актив и представляют большую ценность. Блок **управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)** используется для ведения информации о взаимодействии с клиентами. Он входит в стандартную функциональность SAP Business One.

В системе формируется карточка потенциального покупателя, в которую заносятся все контакты с ним, а также финансовая оценка потенциальной сделки. Выстраивая цепочку этапов с оценочными критериями каждого этапа, система помогает определить уровень риска по каждой сделке уже на начальных этапах. Заключительным этапом работы с потенциальным заказчиком служит формирование предложения с выбранным набором товаров по договорным ценам. Завершением этапа является формирование заказа покупателя на основе ранее сделанного предложения.

Совокупность функций CRM позволяет оптимально распределить ресурсы предприятия, выделяя наиболее перспективных потенциальных клиентов и сокращая трудозатраты на ведение бесперспективных клиентов уже на начальных этапах. Постепенное формирование базы знаний и последующий анализ позволяет выработать стратегию работы с потенциальными клиентами.

Блок «Закупки»

Закупки являются неотъемлемой частью торговой деятельности, поэтому данному блоку уделено большое внимание. В решении реализован набор функций, способный наиболее полно осуществлять всевозможные действия, связанные с формированием закупок:

- Формирование заказов на закупку у поставщика для конкретного клиента. Объединение в одном заказе на закупку нескольких заказов на продажу и разбиение одного заказа на продажу по нескольким заказам на закупку
- Формирование напоминаний о необходимости сформировать заказ на продажу у бизнес-партнера
- Автоматизированное создание заказа на закупку на основании заказа на продажу для прямых продаж от бизнес-партнера. Объединение в одном заказе на закупку нескольких заказов на продажу и разбиение одного заказа на продажу по нескольким заказам на закупку
- Учет логистической информации в виде справочных комментариев в заказах на закупку, позволяющих отследить движение товара

- Формирование приходной накладной
- Расчет себестоимости товара с учетом таможенных пошлин и других расходов

Схемы закупок могут быть различными: по предварительному заказу и без него, по предоплате, с частичной оплатой, с оплатой по факту получения товаров, частичная поставка, одновременная поставка по нескольким заказам.

Для взаимодействия с поставщиками в системе предусматривается ведение мультивалютных документов. Механизм связанности документов позволяет контролировать исполнение заказов, осуществлять возвратные операции по ценам закупки, отслеживать оплату. Специально настроенные отчеты позволяют оценить правильность выбранной прогнозной модели.

Также в механизм закупок можно включить так называемые закупки «для внутренних нужд».

Блок «Продажи»

Модуль «Продажи» охватывает весь процесс продажи от создания предложений для заказчиков и заинтересованных сторон до оформления счета-фактуры. Для этого реализован набор функций, способный наиболее полно осуществить эти действия:

- Реализуется гибкая система формирования документов. Каждый документ относится к определенному этапу в процессе продажи. Для облегчения ввода документов реализован механизм наследования одного документа на основе другого.
- Предусмотрена система авторизации документов, ограничения кредитных отгрузок, установка предельных порогов скидок.
- Возможна настройка различных технологических особенностей ведения продаж - в том числе и с участием складских сотрудников.
- Автоматизированное ведение прайс-листов и задания различных наценок на различные группы товаров в зависимости от условий продажи (на условиях Ex-Works или по цене в России)
- Формирование коммерческих предложений. Ведение версии, указание валюты коммерческих предложений и предоставление пользователю информации о суммах и количествах товаров по странам происхождения
- Мастер формирования предложений, мастер подбора компонент
- Формирование напоминаний по невыполнению условий договора
- Распечатка счетов на оплату по указанным в договоре параметрам оплаты
- Создание контрактов на основе коммерческого предложения
- Учет продаж другим юридическим лицам в холдинге, как продаж внутри холдинга

Блок «Управление запасами»

Основное назначение блока – ведение товарного справочника, всестороннее описание товара, анализ товарных запасов и товародвижения, реализация перемещений товара внутри магазина или между филиалами. Также к этому блоку относятся процедуры интеграции с торговым оборудованием (весы, принтеры этикеток и т.д.).

Вся информация о товаре хранится в **карточке товара**. Карточка включает наименование товара, сокращенное наименование для использования на чеке, свойства товара, принадлежность к отделу, складу, расширенное описание. Также в товарной карточке отображается дополнительная информация, подтягиваемая из других модулей, что позволяет пользователю системы оперативно видеть все интересующие его сведения о товарах.

Каждому товару может быть поставлено в соответствие **несколько штрих-кодов**. Данная функция поддерживается всеми модулями решения (Формирование документов, поиск товара, терминалы сбора данных.)

Также в системе реализовано хранение **иерархии товаров**. Иерархия может быть сколь угодно подробной и иметь любую степень вложенности. Каждый товар привязывается к узлу в иерархическом справочнике (категории). В карточке товара отображается положение товара в иерархии.

Решение реализует полноценный складской учет. Существует несколько методов для отслеживания положения товара в структурных подразделениях предприятия. Специфичным отчетом является отчет «Движение товарной позиции», отображающий все операции, изменяющие товарный запас с указанием складских документов, документов закупки и продажи.

При помощи настроек серий документов и счетов возможна реализация практически не ограниченного числа типов документов, например: пересылка между филиалами, пересылка в производство, получение готовой продукции из производства, списание брака, списание недостач, приходование излишек и т.д.

Важной операцией, автоматизируемой решением, является **проведение инвентаризации**. Инвентаризация может быть как частичной, так и полной. Инвентаризация может производиться с использованием **терминалов сбора данных**, что в несколько раз сокращает затраты на ее проведение. В результате инвентаризации товарные остатки в системе учета приводятся в полное соответствие с реальными остатками.

Для **контроля уровня запасов** реализована система предупреждений и запретов. Настройки каждой товарной позиции позволяют определить минимальное количество товара на каждом складе или в целом на предприятии.

При формировании документов (например, документ продажи), уменьшающих запас ниже установленной границы, система сигнализирует о критичном состоянии товарного запаса. С помощью настроек можно наложить полный запрет на формирование документов такого рода.

Блок «Производство»

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

Функциональные возможности сборки позволяют 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
- 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.

Блок «Финансы и бухгалтерский учет»

Основными задачами блока являются отображение финансового результата логистических операций на бухгалтерских счетах и взаиморасчеты с деловыми партнерами.

Решение поддерживает **мультивалютный учет**, используемый как при взаимоотношениях с иностранными деловыми партнерами, так и при ведении прайс-листов в условных единицах.

В основе бухгалтерской составляющей решения лежит система настроек на **план счетов**, позволяющая оперировать не только счетами, но и субсчетами различного уровня.

Система позволяет в рамках одной операции формировать двойную, тройную проводку или проводку с большим количеством корреспондирующих счетов или субсчетов.

Для формирования агрегированных отчетов на основе плана счетов в системе реализован специальный механизм **финансовой отчетности**. Каждый такой финансовый отчет включает определенный набор счетов и субсчетов, сгруппированных по какому-либо признаку. Автоматическое суммирование по группам выбранных счетов в рамках каждого отчета позволяет достаточно наглядно получить финансовую картину всего предприятия или в каком-либо разрезе с необходимой детализацией без формирования сложных отчетов.

Использование субсчетов для более глубокой детализации также находит свое применение в инструменте управления бюджетами. Построенный на детализированном плане счетов бюджет ограничивает по суммам те или иные счета и субсчета. Специальная настройка позволяет полностью запретить выполнение операций, превышающих бюджет.

Дополнительными возможностями системы можно ограничить **взаиморасчеты с деловыми партнерами** или поставить на контроль финансовые операции (заказы, платежи и т.п.), превышающие определенный лимит. Все расчеты с деловыми партнерами фиксируются в системе с указанием назначения платежа или без указания. В случае авансовых платежей система располагает инструментом последующего сопоставления логистической операции платежу.

При проведении операций можно настроить механизм аналитики бухгалтерских операций (субконто), что существенным образом облегчает **интеграцию с бухгалтерскими системами**, например 1С. Интеграция может носить как однонаправленный, так и двунаправленный характер.

Также решение поддерживает ведение учета стандартами МСФО (GAAP). Для реализации отличительных особенностей по стандартам GAAP реализован учет товаров пути, учет Accruals, учет резервов под обесценивание материальных ценностей и учет сомнительной дебиторской задолженности.

В системе реализован механизм учета склада ФИФО с учетом сторнирования (корректировок) документов, что позволяет повысить точность расчета себестоимости товаров. Также по методу ФИФО учитываются номера ГТД.

ГАЗИНТЕХ — ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ПО БИЗНЕСУ



Компания ГазИнтех предлагает услуги и решения в области создания распределенных информационных систем на базе SAP. Наличие опытных консультантов позволяет нам

в разумные сроки осуществить комплексное развертывание компонентов корпоративной информационной системы предприятия, как в центральном офисе, так и в удаленных структурных подразделениях и филиалах.

Автоматизация торговых предприятий на платформе SAP — одно из приоритетных направлений нашей деятельности. Результатом этой деятельности стало создание уникального отраслевого решения b1:Distribution, которое выбрано в качестве базового для построения единой корпоративной информационной системы представительства компании METTLER TOLEDO в странах СНГ.

Всегда на связи



Чтобы получить наиболее полное представление о том, каким образом данное решение позволит повысить эффективность Вашего бизнеса, позвоните нам по телефону **(495) 958-60-22** или отправьте

запрос на почтовый ящик **info@gazintech.ru**. Мы готовы подробно ответить на Ваши вопросы и продемонстрировать возможности решения.

Адрес: г. Москва, 4-й Рощинский пр-д., д.19

Тел: (495) 958-60-22

Факс: (495) 958-55-12

E-mail: info@gazintech.ru

www.gazintech.ru