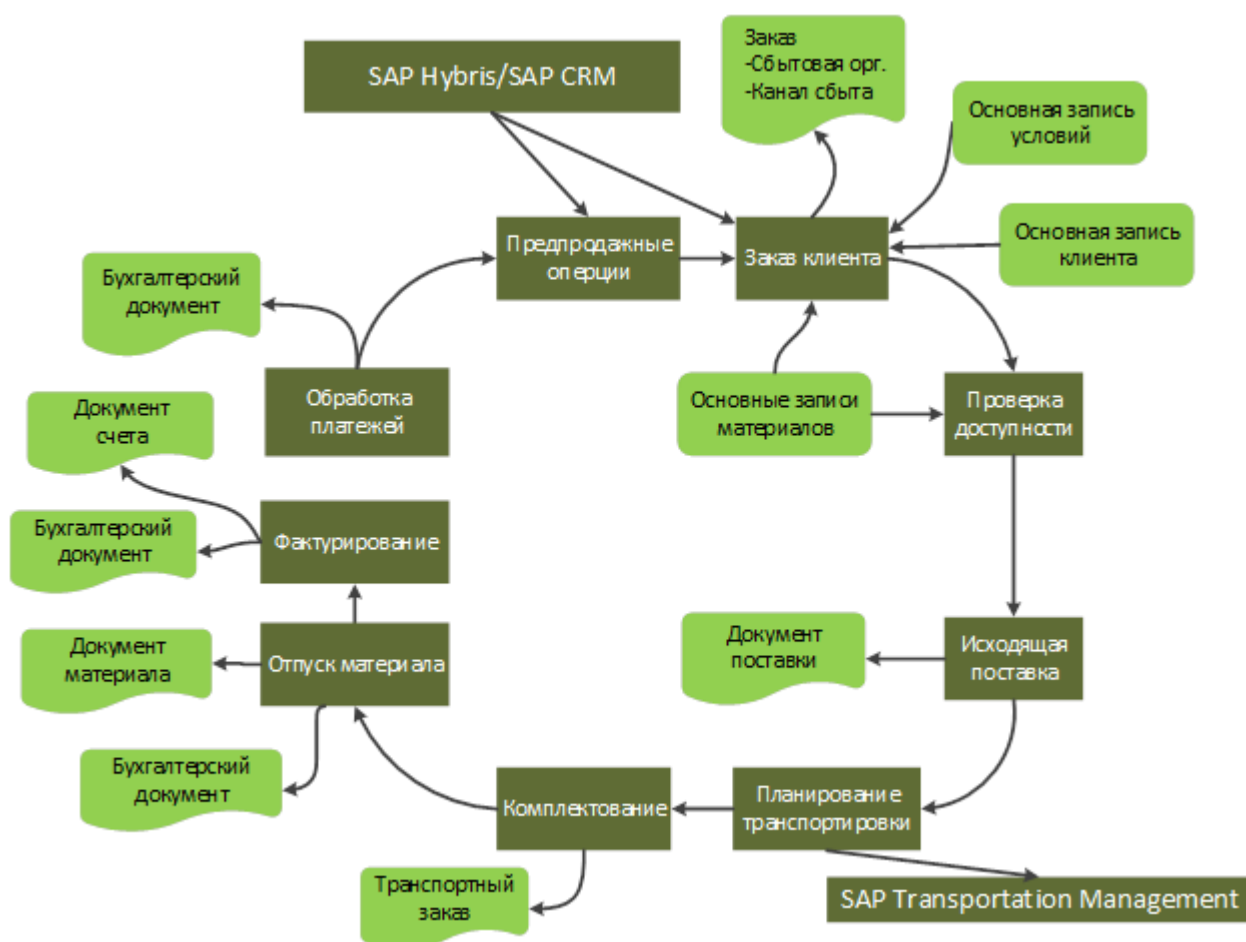


ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА.

Модуль сбыта в S/4 HANA обеспечивает поддержку всех необходимых операций, связанных с продажами; если требуется расширенная поддержка, то нужно использовать SAP CRM (управление взаимоотношениями с клиентами) или SAP Hybris. Рассмотрим типовой бизнес-процесс сбыта, который начинается с предпродажных операций и заказа клиента, а заканчивается поступлением от него платежа. Естественно, что возможны авансы или предоплата, но для простоты они исключены из рассмотрения.



Предпродажные операции включают в себя создание и отслеживание контактов клиентов, рекламные рассылки, обработку запросов клиентов и прочее.

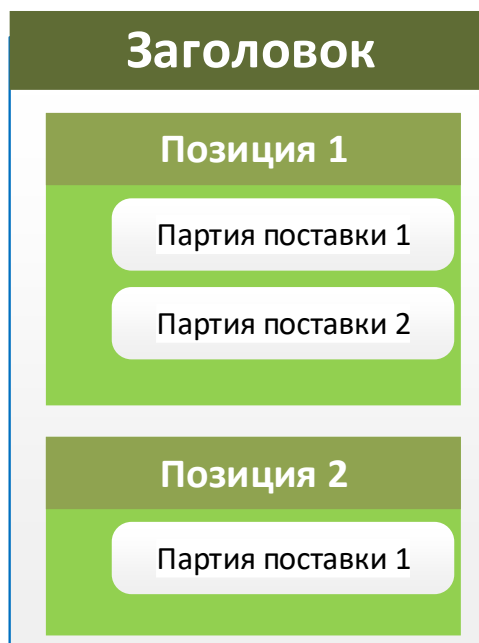
Это очень важная часть процесса, чтобы получить максимальную эффективность S/4 HANA интегрируют с SAP Hybris или SAP CRM.

Заказ клиента — это довольно сложный объект, в котором зафиксировано требование клиента **на поставку** товаров или услуг. В заказе содержится вся информация, необходимая для обработки запроса клиента.

Заказ клиента (торговый документ в терминологии SAP) состоит из заголовка и позиций, последние содержат в себе партии поставки. Заголовок заказа содержит общие для всего документа данные. Позиции документа содержат данные о закупаемом

материале/услуге, количестве и ценах, сроках. Каждая позиция заказа клиента обрабатывается отдельно.

Партии поставки содержат объемы и сроки поставки. Для каждой позиции заказа клиента может быть создана исходящая поставка, поэтому каждая позиция имеет хотя бы одну партию поставки. Партии поставки различаются количеством и датой поставки для материала, указанного в позиции.



Заказ на поставку выполняет множество функций, основные из них представлены на рисунке ниже. В зависимости от вида документа часть функций может выполняться автоматически.

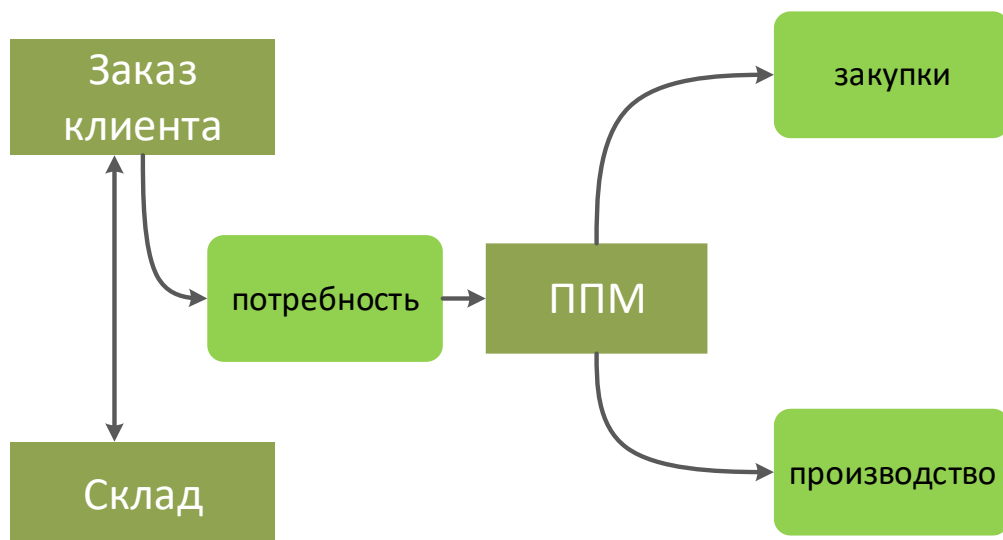
Выходной документ — это визуальное представление данных, которые мы отправляем клиенту различными способами, например, в виде документа pdf по электронной почте почта, факс и в виде физической распечатки

На основе заказа клиента можно создать несколько выходных документов, например, подтверждения заказа или уведомление.



Проверка доступности базируется на данных, указанных в основной записи материала на закладке **ОбщиеДанн/ДаннЗавода**. Задача проверки доступности — определить возможность поставки товара к указанной дате. Используются различные стратегии проверки доступности. При невозможности полной поставки система может предложить автоматически создать партии поставки с учетом возможностей производства.

Потребность, возникающая при создании заказа, учитывается в процессе ППМ (планирование потребности в материалах). Она может быть удовлетворена непосредственно со склада, посредством производства или закупки.



Планирование транспортировки. На этом этапе планируется все что нужно физически перевезти, решается каким образом мы переводим, каким маршрутом и транспортом.

Для управления транспортировками используется решение SAP S/4HANA Supply Chain for Transportation Management (SAP TM). Данное решение позволяет так же

рассчитывать транспортные расходы, организовывать работу с транспортными компаниями, управлять автопарком и водителями, а также контролировать соблюдение внешнеэкономических предписаний и правил перевозки опасных грузов.

Для этого предлагается ряд инструментов включая оптимизационное планирование, визуализацию загрузки и интеграции с GIS системами (геоинформационные системы), отслеживание перевозок в реальном времени.

Так же может быть выполнена интеграция с SAP Extended Warehouse Management в режиме реального времени.

Решение SAP TM позволяет рассчитывать и распределять транспортные (фрахтовые) расходов в Финансов на соответствующие объекты.



Следующим этапом исполнения заказа на поставку является **процесс отгрузки**, который начинается с создания **документа поставки**, необходимого для управления и отслеживания всех дальнейших процессов отгрузки, таких как:

- комплектование (необязательно);
- упаковка (необязательно);
- планирование и отслеживание транспортировки (необязательно);
- проводка отпуска материалов.

При создании **документа поставки** данные из **заказа клиента**, такие как материалы и объемы, копируются в документ поставки. Далее данные копируются в **транспортный заказ** (если использование транспортных заказов предусмотрено), который служит для комплектования. Таким образом, система старается максимально избежать ручного ввода данных. **Транспортный заказ**, по сути, содержит указания складскому комплексу, откуда и куда перемещать материал.

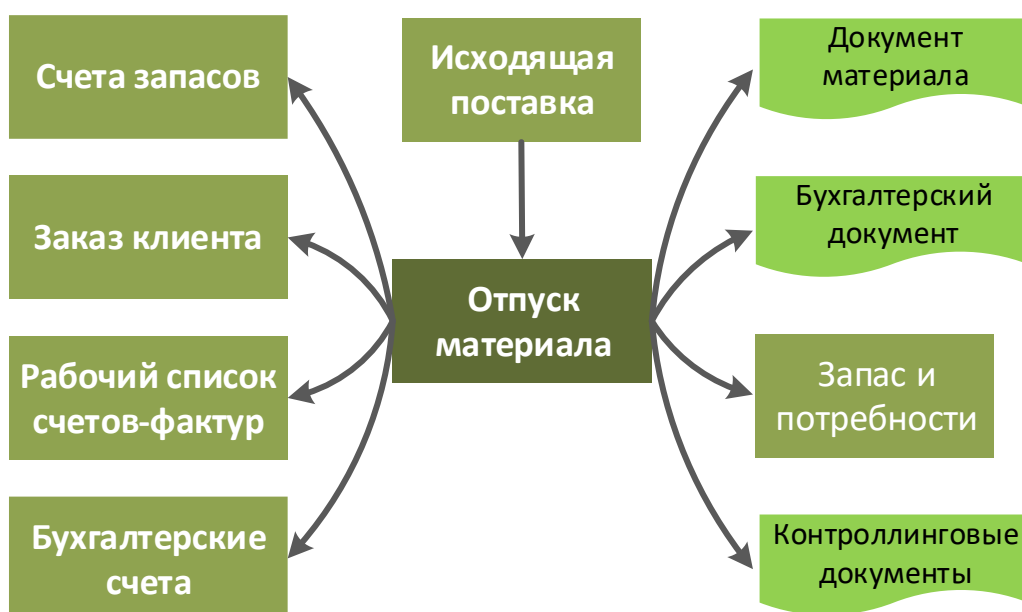
Исходящая поставка создается с указанием **пункта отгрузки** (терминал, порт, ж/д станция и т. д.). Можно объединить несколько заказов в одну поставку при совпадении следующих данных:

- пункт отгрузки;
- дата поставки;
- адрес получателя материала.

Этап *проводка отпуска материалов* возможен только для поставок, у которых выполнено комплектование и упаковка материалов (если предусмотрено), т. е. когда товар в полном объеме готов к отправке клиенту. Этот этап уже связан с бухгалтерией, т. к. мы отдаем ТМЦ клиенту, происходит изменение запасов и эти факты надо зафиксировать в бухгалтерском учете.

В процессе отпуска материалов происходят следующие события:

- создается бухгалтерский документ, который отражает бухгалтерскую проводку (т. к. произошло изменение стоимости ТМЦ);
- обновляются данные по счетам бухгалтерского учета;
- создается документ материала, отражающий изменение запаса (на складе материала стало меньше);
- обновляются количества в управлении запасами и данные потребности в планировании потребности в материалах (например, данные о расходе, также закрывается потребность, связанная с заказом клиента);
- создание документов управленческого учета;
- обновление рабочего списка фактур (это список поставок, по которым можно создать счета-фактуры для покупателей);
- обновление статусов всех связанных документов сбыта (по каждой позиции).



Для поставок, по которым проведен отпуск материалов, можно выставить счет-фактуру покупателю. При этом допускается объединить в одну фактуру несколько поставок при условии, что в них совпадают плательщик, дата и страна назначения.



При сохранении фактуры в системе автоматически генерируются все необходимые для учета и отчетности документы и соответствующие проводки в финансах. В учете и отчетности выполняется дебетовая проводка по счету дебиторской задолженности клиента (в этот момент и возникает эта задолженность) и кредитовая проводка по счету выручки. Обновляются статусы в заказе и поставке, информация поступает в информационную систему сбыта и в компонент анализа результатов.

Последний этап относится уже к блоку *Финансы*. При проводке **входящего платежа** клиента автоматически формируются следующие проводки, соответствующие получению выручки:

- дебетовая проводка по счету денежных средств (мы получили денежные средства);
- кредитовая проводка по счету дебиторской задолженности клиента (долг клиента перед нами закрыт).

Для просмотра документов, участвующих в процессе сбыта, используется специальное средство просмотра — *поток документов*.

Заказ клиента

Исходящая поставка

исполнено

Заказ на комплектование

исполнено

ДМ Доставка материала

исполнено

Счет-фактура

исполнено

Бухгалтерский документ

выравнено

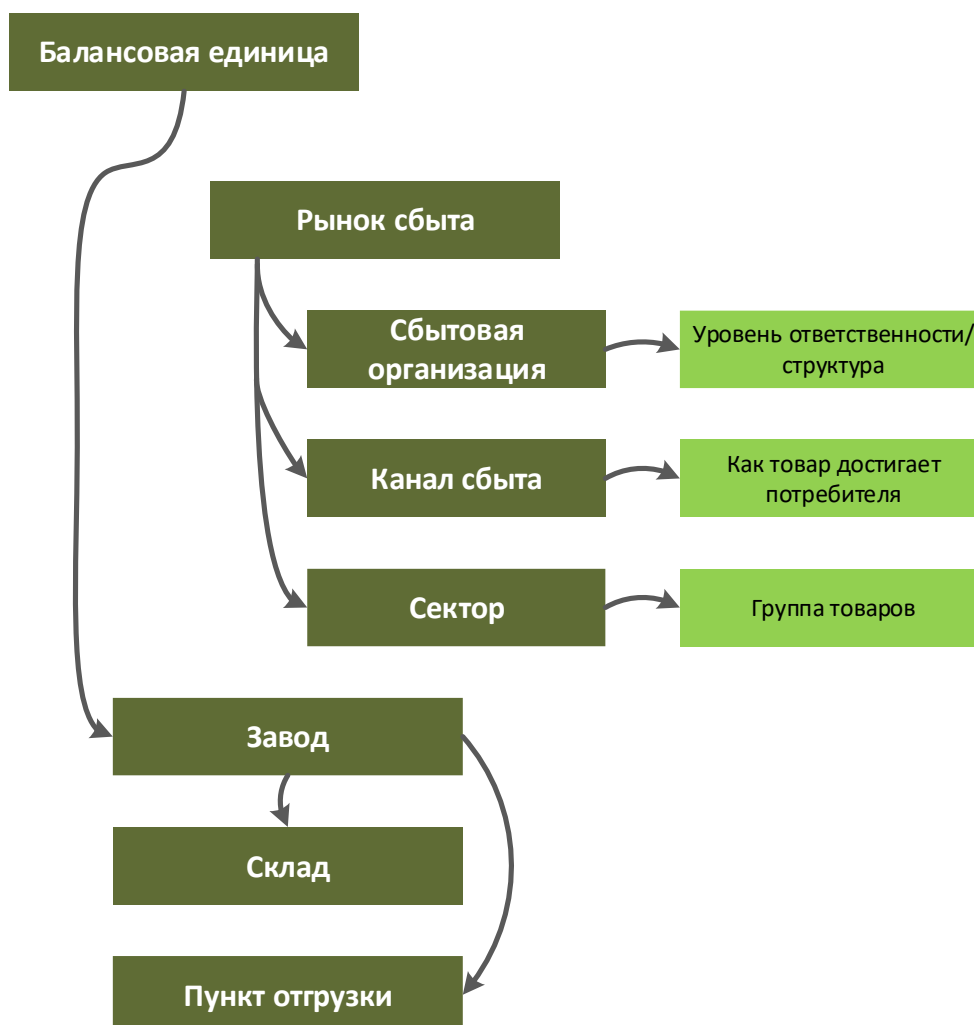
Бизнес-процесс **от заказа до оплаты** (сбыт) использует ряд организационных уровней, специфичных только для этого модуля.

ОСНОВНЫЕ ДАННЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ УРОВНИ.

Сбытовая организация — это организационный уровень логистики, согласно которому предприятие структурируется в ракурсе бизнес-процесса сбыта. Это не отдельное юридическое лицо и не отдел сбыта, а логическое понятие. Это центральная организационная единица сбыта, она служит для целей отчетности, например, для разделения регионального, национального или международного рынков.

Сбытовая организация однозначно присваивается **балансовой единице**, одной балансовой единице могут быть присвоены несколько сбытовых организаций. При использовании компонента *Сбыт* нужно создать хотя бы одну сбытовую организацию.

Для любого документа сбыта обязательно указание сбытовой организации. В статистике продаж сбытовая организация является наивысшим уровнем уплотнения данных (по нему группируются данные в отчетах).



Канал сбыта — представляет собой путь, которым товары достигают потребителя, например, оптовая торговля, розничные продажи, Интернет и т. д. Одной сбытовой организации могут быть присвоены несколько каналов сбыта.

Канал сбыта используется в следующих целях:

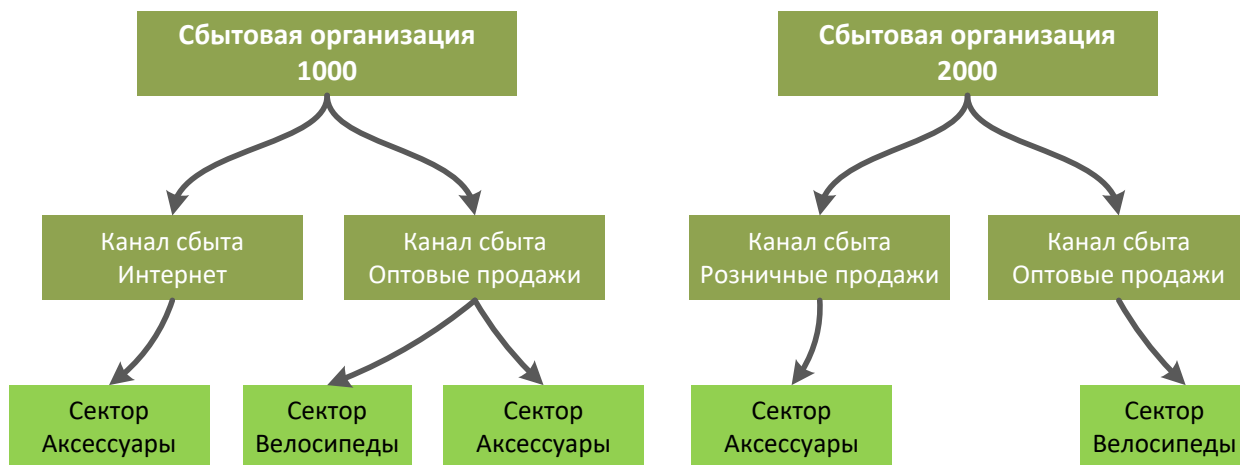
- разделение областей ответственности;
- расчет цен;
- дифференциация статистики продаж.

Сектор — это укрупненная группировка товаров. Одной сбытовой организации могут соответствовать несколько секторов.

Рынок сбыта — совокупность сбытовой организации, сектора и канала сбыта. Он определяет канал сбыта, который используется сбытовой организацией для продажи продуктов в рамках определенного сектора. Каждый документ сбыта присваивается только одному рынку сбыта, это присвоение невозможно изменить. Также от этого данного комбинированного признака зависят некоторые основные данные.

Рынок сбыта относится только к одной балансовой единице, так как соответствие сбытовая организация — балансовая единица однозначно.

Не все возможные комбинации, образующие рынки сбыта, реализуются в системе. Это определяется исключительно бизнес-задачами. Так, на представленном рисунке реализованы шесть рынков сбыта.



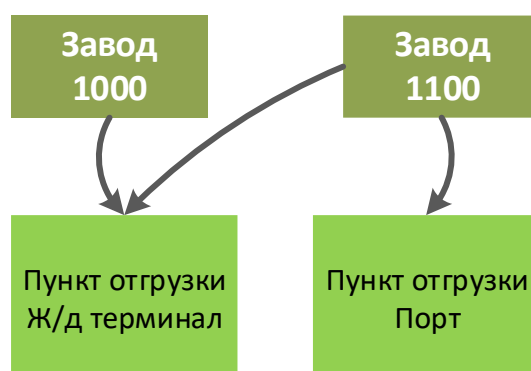
Завод с точки зрения сбыта является местом, где хранится запас материала. Завод может представлять производство, или ряд складов, или офис продаж. Для работы компонента нужен хотя бы один завод. Заводу должен быть присвоен один или несколько складов.

Склад — это место хранения товаров и организационный уровень для их дифференцирования (например, склад полуфабрикатов, сырья и т. д.). Для управления

складами как логистическим комплексом используется модуль *Управление складами (Warehouse management)*, в нем применяется своя организационная структура.

Пункт отгрузки — это физический объект, который обрабатывает отгрузку товара. Это может быть железнодорожный вокзал, почтовое отделение, портовый терминал, офис транспортной компании и даже группа сотрудников, ответственных за организацию срочных поставок.

Один или несколько пунктов отгрузки присваиваются заводу, присвоение не однозначно и один пункт отгрузки может быть присвоен многим заводам.

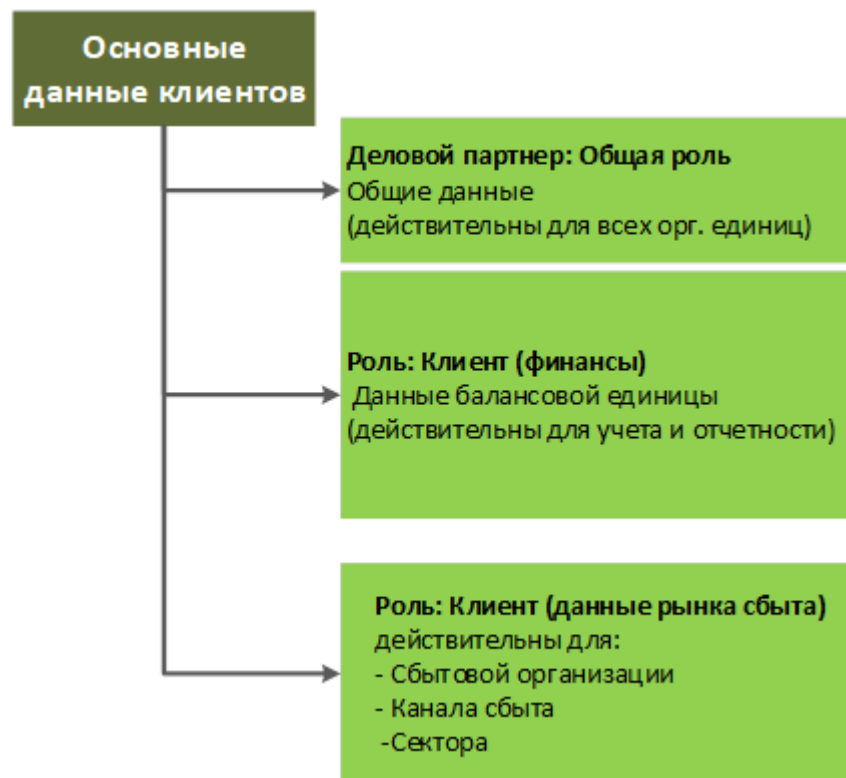


В процессе сбыта используются следующие основные данные:

- данные клиента (роли делового партнёра);
- данные материала;
- данные условий.

Данные зависят от соответствующих бизнес-процессов организационных уровней. Для того чтобы работать с контрагентом как с клиентом надо к общей роли **делового партнера** добавить соответствующие процессу роли.

Так, **данные клиента** имеют общую часть (общая роль делового партнера), которая содержит данные о названии и адресе делового партнера, она действительна в рамках всей компании (манданта). Данные рынков сбыта относятся к особенностям поведения клиентов на конкретном рынке сбыта. Данные по бухгалтерскому учету относятся к уровню балансовой единицы и отражают особенности учета в конкретном юридическом лице.



В разделе данных рынка сбыта также указываются **роли партнеров**. При обработке заказа клиента данные о ролях партнеров копируются в документ как значения по умолчанию, указывая, кто является:

- заказчиком;
- получателем материала;
- получателем счета;
- плательщиком.

Это обязательные роли. Существуют и другие необязательные роли, такие как контактные лица или экспедитор. Одной роли партнеров можно присвоить нескольких партнеров в записи делового партнера. Тогда при создании заказа надо будет выбрать конкретную роль. В торговых документах также можно определять партнеров на уровне позиции.

Условия — основные данные, которые служат источником информации о цене товара. Они могут включать в себя цены, надбавки и скидки, фрахт и налоги. Данные могут зависеть от других данных, например, от клиента, группы цен, группы клиентов и т. д.

Информация «клиент — материал» — основные данные, которые содержат информацию для связки клиент — материал. Их можно использовать:

- для ведения ссылок на номенклатуру клиента (название материала клиента);
- указания специфичных данных по отгрузке;
- указания допустимых отклонений поставок;
- индикации возможности частичных поставок и т. д.

Эти значения по умолчанию имеют приоритет над значениями в основной записи клиента или материала.

