

Przewodnik po funkcjach oferowanych przez nasze rozwiązanie



Spis treści

- 1 Zarządzanie finansami
- 2 Środki trwałe
- 3 Zarządzanie sprzedażą
- 4 Obsługa klienta
- 5 Zakupy
- 6 Zarządzanie zapasami
- 7 Zarządzanie produkcją
- 8 Zarządzanie magazynami
- 9 Szacowanie kosztów projektów i prac
- 10 Zarządzanie zasobami ludzkimi
- 11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa
- 12 Obszar roboczy użytkownika
- 13 Mobilne aplikacje sieciowe
- 14 Administracja, wsparcie i łączność

Niniejszy dokument ma wyłącznie charakter informacyjny i stanowi dla użytkownika pomoc w planowaniu wdrażania i aktualizacji opisanych cech produktu. Nie stanowi zobowiązania do dostarczenia jakichkolwiek materiałów, kodów lub funkcji, nie powinien też stanowić podstawy dla decyzji o zakupie. Opracowanie, wprowadzenie do sprzedaży, harmonogram, a także cechy lub funkcje opisane w niniejszym dokumencie podlegają wyłącznie uznaniu firmy Sage (UK) Ltd.

1 Zarządzanie finansami



1 Zarządzanie finansami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.1 Obszary funkcjonalne

- Księga główna
- Rozrachunki z kontrahentami, płatności
- Zarządzanie środkami pieniężnymi
- Rachunkowość kosztowa
- Wydatki
- Budżetowanie i planowanie finansowe
- Sprawozdawczość finansowa
- Zarządzanie środkami trwałymi

1.2 Model danych finansowych

1.2.1 Kontekst ogólny

- Sage X3 został zaprojektowany do obsługi wielu języków, wielu firm, wielu oddziałów, wielu walut, wielu ksiąg i legislacji.
- Wiele języków: możliwość komunikacji w języku używanym przez klientów i partnerów. Dotyczy to także interfejsu użytkownika i opisów.
- Wiele firm: możliwość obsługi wielu firm w jednej bazie danych. Pozwala na używanie pojedynczego repozytorium z możliwością udostępnienia danych jednemu lub kilku oddziałom/firmom.
- Wiele oddziałów: możliwość zarządzania strukturami wewnątrz firmy, wydziałowymi zgodnie z potrzebami biznesowymi, organizacyjnymi lub geograficznymi.
- Wiele walut: możliwość stosowania walut dla transakcji. Kwoty w walucie transakcji konwertowane są na walutę księgi.
- Wiele ksiąg: możliwość definiowania wielu ksiąg w jednej firmie. Księgi mogą być dostępne dla jednej lub wielu firm.
- Wiele legislacji: Możliwość obsługi wielu firm umiejscowionych w różnych krajach. W takim przypadku stosuje się lokalne reguły w zależności od kontekstu. Reguły te można zdefiniować przy użyciu ustawień użytkownika lub specjalnych procesów.

1.2.2 Modele księgowe oraz księgi

- Każda spółka jest powiązana z modelem księgowym, na podstawie którego definiowana jest struktura kont księgowych (do 10 modeli).
- Każda księga jest powiązana z jedną główną walutą, jednym kalendarzem, jednym planem kont oraz wymiarami analitycznymi.
- Można zdefiniować maksymalnie 9 wymiarów analitycznych dla jednej księgi ewidencji, maksymalnie 20 wymiarów analitycznych dla jednego modelu księgowego.
- Plany kont i wymiary można wykorzystywać w różnych modelach księgowych.

1.2.3 Firmy i lokalizacje

- Wielofirmowe i wielooddziałowe.
- Firmy i lokalizacje można pogrupować przy pomocy zapytań lub raportów według działalności, funkcji, lokalizacji geograficznej dla potrzeb raportowania przekrojowego.
- Do każdej firmy przypisany jest jeden model księgowy i jeden system prawny.
- Automatyzacja transakcji międzylokalizacyjnych.
- Automatyzacja transakcji międzyfirmowych w ramach zakupów i sprzedaży.

1.2.4 Waluty

- Nieograniczona liczba walut i kursów wymiany, wprowadzanie automatyczne lub ręczne.
- Nieograniczona liczba rodzajów kursów — dzienne, miesięczne, średnie, budżetowe itp.
- Waluty można powiązać z kontami i kontrahentami.
- Transakcje wprowadzane w walucie obcej są przeliczane na walutę księgi.
- Automatyczne zaokrąglenia.
- Automatyczne wyliczanie różnic kursowych podczas łączenia otwartych pozycji z płatnościami.
- Przetworzenie wyniku finansowego do bilansu na koniec okresu/roku, w trybie rzeczywistym oraz symulacji.

1 Zarządzanie finansami

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.2.5 Kalendarze

- Każda księga ma własny kalendarz — maksymalnie 24 okresy na jeden kalendarz.
- Okres początkowy dla przeniesień i okres końcowy dla korekt na zamknięciu (BO/BZ).
- Miesięczne i roczne procesy zamknięcia z automatycznym raportowaniem otwartych transakcji, rozliczeń międzyokresowych (RMK, RMP) oraz dodatkowe funkcje kontrolne.

1.2.6 Dzienniki księgowe

- Nieograniczona liczba dzienników księgowych.
- Predefiniowane typy dzienników (sprzedaż, zakupy, operacje magazynowe, operacje różne, przeniesienia, zamknięcia), udostępniane lub specyficzne dla danej księgi ewidencji.
- Kontrola okresów finansowych.
- Zamykanie dzienników niezależnie od zamknięć okresów.
- Każde księgowanie jest wprowadzane na poziomie firmy, lokalizacji i grupy lokalizacji.
- Konta często używane, konta niedozwolone/nieaktywne.

1.2.7 Konta księgowe

- Stała lub zmienna długość konta, numeryczne lub alfanumeryczne kodowanie kont.
- Kontrola okresów finansowych.
- Ograniczenie według firmy, lokalizacji, grupy lokalizacji.
- Ewidencja wartościowa i ilościowa.
- Zasady zarządzania definiowalne przez użytkownika (klasyfikacja, do łączenia, scentralizowane, zbiorcze, wymiary, zarządzanie podatkami, interpretacja domyślna lub standardowa salda, transakcje obciążeniowe i uznaniowe, z partnerami w transakcjach międzyfirmowych itd.).
- Kopiowanie zasad pomiędzy księgami.
- Do 9 wymiarów analitycznych (np.: dział, miejsce powstawania kosztu, linia produktów itp.).
- Wielopoziomowa struktura (piramida), maksymalnie 99 poziomów, nieograniczona liczba struktur.

1.2.8 Partnerzy/kontrahenci

- Jednoznaczna identyfikacja partnerów, dodatkowe informacje dotyczące ról (klient, dostawca, przewoźnik, faktor, przedstawiciel handlowy).
- Zasady (warunki płatności, zarządzanie podatkami) dla poszczególnych firm i ról.
- Różni partnerzy i kontrahenci, np. banki lub konta bankowe.
- Nieograniczona liczba adresów (zamawianie, dostawy, płatności, fakturowanie itp.).
- Nieograniczona liczba rachunków bankowych na adres.
- Rozszerzone informacje o kontrahentach, np.: dane wysyłki do klienta, dane wystawienia rachunku, forma płatności oraz o dostawcach, np. dane zakupowe, faktur oraz płatności, o faktorach, grupach i ryzykach.
- Zarządzanie ryzykiem (handlowym, finansowym), definiowalne przez użytkownika parametry kontroli dotyczące zaległych płatności.

1.2.9 Wymiary analityczne

- Kontrola okresów finansowych.
- Każdy wymiar jest definiowany na poziomie firmy, lokalizacji i grupy lokalizacji.
- Ograniczenia kombinacji kont i wymiarów, ograniczenia kombinacji pomiędzy wymiarami.
- Ewidencja wartościowa i ilościowa.
- Wielopoziomowa struktura (piramida), maksymalnie 99 poziomów, nieograniczona liczba struktur.

1.2.10 Transakcje i partnerzy

- Domyślne transakcje obciążeniowe lub uznaniowe według konta.
- Zarządzanie partnerami międzyfirmowymi.
- Wstępnie skonsolidowany bilans i księgi uzgadniające transakcje międzyfirmowe oraz agregowanie kont według zasad konsolidacji planu kont.

1 Zarządzanie finansami

 Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.3 Rachunkowość w ramach księgi głównej

1.3.1 Parametry ogólne

- Status (tymczasowy, zamknięty).
- Tryb symulacji – aktywny lub nieaktywny.
- Predefiniowane szablony modeli.
- Widoki ekranów definiowalne przez użytkownika, definiowanie przez i dla użytkowników, konfiguracja wartości domyślnych i parametrów.
- Manualne wprowadzanie pozycji do rejestrów, przetwarzanie wsadowe.
- Definiowane przez użytkownika szablony automatyzujące powtarzające się stałe księgowania.
- Automatyczne księgowania odwracające (storno).
- Automatyczne transakcje między lokalizacjami i uzgadnianie sald na kontach powiązanych.
- Automatyczne transakcje między firmami i uzgadnianie sald na kontach powiązanych.
- Powtarzające się pozycje w rejestrach (stałe, zmienne) z automatycznym obliczaniem sald.
- Automatyczne odwracanie pozycji rejestrów w dniu zdefiniowanym przez użytkownika.
- Automatyczne zasady zaokrąglenia w przeliczeniach pomiędzy walutami.
- Wybór przeliczeń między walutami spośród stałego kursu, niższej wartości i wyższej wartości.
- Łączenie automatyczne lub ręczne (według numerów zewnętrznych, opisu, kwoty księgowania, kwoty w danej walucie, według przenoszonego salda). Łączeniu towarzyszą następujące funkcje:
 - automatyczne generowanie różnic łączenia według progu definiowalnego przez użytkownika:
 - automatyczne generowanie różnic kursowych dla transakcji walutowych,
 - archiwizowanie operacji łączenia w celu odtworzenia stanu sprzed operacji łączenia.

1.3.2 Zamykanie okresów rozrachunkowych

- Automatyzacja rozliczeń międzyokresowych: faktury do otrzymania, faktury do wystawienia itd.
- Definiowalne przez użytkownika parametry raportów zamknięcia: kompletność ewidencji, sprawdzanie sald itp.
- Zamknięcie na koniec roku podatkowego:
 - według lokalizacji lub firmy,
 - automatyczne przeksięgowania okresowe (opcjonalnie),
 - automatyczne generowanie wyniku finansowego i wartości do przeniesienia,
 - generowanie automatycznych księgowarów z szablonów modeli z kwotami wyliczanymi według zdefiniowanych przez użytkownika formuł (np. mnożenie salda konta danej strony przez współczynnik).

1.3.3 Deklaracje podatkowe

- Zarządzanie podatkami:
 - od obciążeń i płatności;
 - zarządzanie proporcjonalnym podziałem podatków;
 - zawieszenie podatku;
 - usługi;
 - VAT UE;
 - VAT od przedpłat, niezapłaconych pozycji;
 - opłaty parafiskalne;
 - raport generujący deklarację VAT od towarów (EU Intrastat);
 - raport generujący deklarację VAT od usług (EU Intrastat);
 - zarządzanie raportami podatkowymi;
 - aktywacja procesu deklaracji podatkowych według legislacji.

1 Zarządzanie finansami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.4 Rozrachunki

1.4.1 Fakturowanie

- Rodzaje faktur (faktura, faktura korygująca, nota obciążeniowa, faktura proforma).
- Niepowtarzalne numerowanie (faktury dostawców).
- Zarządzanie informacją prawną.
- Automatyczne obliczanie/wiekowanie otwartych pozycji na podstawie warunków płatności.
- Automatyczne wyliczanie podatków (VAT, parafiskalne).
- Wyliczanie podatku u źródła.
- Księgowanie dodatkowych kosztów na odpowiednich wymiarach analitycznych.
- Automatyczne zarządzanie transakcjami między lokalizacjami.
- Automatyczne zarządzanie transakcjami między firmami.
- Zarządzanie fakturami cyklicznymi z alertami, akceptacjami i śledzeniem.

1.4.2 Zarządzanie otwartymi pozycjami

- Automatyczne obliczanie otwartych pozycji na podstawie warunków płatności.
- Zarządzanie harmonogramem płatności (nieograniczona liczba otwartych pozycji dla jednej faktury).
- Definiowalne widoki ekranów dla zmian w otwartych pozycjach, zgodnie z uprawnieniami użytkownika (tryb „płatność”, termin płatności, zatwierdzenie do zapłaty, płatność sporna itd.).
- Konsolidacja lub dzielenie otwartych pozycji.
- Akceptacja płatności z definiowanymi poziomami zatwierdzenia (workflow).

1.4.3 Zarządzanie zobowiązaniami

- Zarządzanie zobowiązaniami/należnościami, faktorami, grupami kontrahentów oraz grupami ryzyka, które mogą być niezależne.
- Definiowalne przez użytkownika zasady obliczania ryzyka biznesowego i finansowego.
- Definiowalne przez użytkownika zasady obliczania kwot należnych do zapłaty, zatwierdzenie w formie ścieżki przepływu zadań.
- Zarządzanie opłatami/rabatami.
- Wiekowanie sald wraz z raportowaniem, z pełną możliwością śledzenia powiązanych transakcji księgowych.
- Windykacja należności w formie zarządzania procesem monitów.
- Definiowalne przez użytkownika zasady procesu monitów według przedstawiciela, ryzyka, grupy, partnera/kontrahenta, kategorii statystycznej itp.
- Oznaczanie partnera/kontrahenta jako podlegającego/niepodlegającego monitom oraz ustawianie minimalnych progów według waluty.
- Monit globalny, globalny na poziom, globalny na zaległość, szczegółowy na fakturę.
- List, wiadomość elektroniczna, telefon, faks, łącze do modułu CRM w celu automatycznego utworzenia zadań.
- Maksymalnie 9 poziomów monitów z definiowalnym tekstem dla każdego poziomu.
- Obliczanie opłat/odsetek za opóźnione płatności.
- Zarządzanie strategią kredytową i wiadomości o poziomach kredytu.

1 Zarządzanie finansami

 Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.4.4 Proces płatności

- Definiowanie nieograniczonej liczby banków i kas
- Wpisy bankowe lub kasowe
- Automatyczna obsługa płatności, w tym w skali międzynarodowej:
 - procesy definiowalne przez użytkownika, definiowanie kroków i parametrów kontrolnych;
 - automatyzacja niektórych operacji, takich jak przedpłaty wpłacone/otrzymane, odszkodowania, różnice wpłat, opłaty bankowe;
 - automatyczne księgowanie i łączenie definiowalne przez użytkownika;
 - automatyzacja przelewów/obciążeń poprzez przekazywanie propozycji do zatwierdzenia.
- Szybkie wprowadzanie poprzez wybór otwartej pozycji.
- Automatyzacja transakcji między lokalizacjami, między kontrahentami, między transakcjami zbiorczymi.
- Płatności w walutach obcych, płatności w walutach innych niż waluta rachunku lub waluta banku. Automatyzacja księgowania w kilku różnych walutach.
- Deklaracja dotycząca bilansu płatniczego w celu przygotowania okresowych statystycznych deklaracji na temat płatności nierezydentów oraz należności/zobowiązań.
- Automatyczne zarządzanie upustami/opłatami dodatkowymi i różnicami kursowymi.
- Zarządzaniem podatkami i raporty dla przedpłat.
- Przedpłaty na zamówienia z pełnym/ częściowym łączeniem z fakturami.
- Automatyzacja niezapłaconych księgowania: zarządzanie opłatami bankowymi, ponowne fakturowanie opłat, przeniesienie do zbiorczych wątpliwych należności, korekty podatkowe.
- Uwzględnianie lokalnych przepisów prawnych i podatkowych: sprawdzanie liter, tryb roboczy, polecenie zapłaty, domyciłowacja, przelew do wykonania, lokata.
- Definiowalne przez użytkownika funkcje opisujące formaty bankowe, dostępna gotowa do użycia biblioteka formatów.
- Zgodność polecenia przelewu (SCT) i polecenia zapłaty (SDD) ze standardami SEPA w przypadku transakcji płatniczych SEPA w euro.
- Zarządzanie upoważnieniami w przypadku poleceń zapłaty (SDD), w tym zarządzanie upoważnieniami i integracja upoważnień z procesem obsługi należności i sprzedaży.
- Definiowanie plików bankowych XML w przypadku polecenia zapłaty lub polecenia przelewu, jeżeli takie są wymogi banków.
- Integracja z Sage Pay w celu zarządzania płatnościami online, płatnościami bezpośrednimi i płatnościami przez telefon (dostępna tylko w Wielkiej Brytanii).



1 Zarządzanie finansami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.4.5 Rozliczenia bankowe

- Rozliczenia (na poziomie konta księgi głównej danego banku).
- Rozliczenia wyciągów bankowych.
- Wprowadzanie lub importowanie wyciągów bankowych. Możliwość definiowania struktury pliku z oświadczeniem bankowym pod kątem użytkownika z dedykowaną funkcją. Łatwe dodawanie nowych formatów.
- Automatyczne rozliczanie wyciągów bankowych (wyciągi względem pozycji księgowania).
- Narzędzia do rozliczeń ręcznych: sortowanie i przeszukiwanie według kwot, rodzaju, opisu, daty, numeru referencyjnego (nr kontroli itp.).

1.4.6 Faktoring

- Generowanie i drukowanie potwierdzeń przyjęć.
- Księgowanie potwierdzeń przyjęć.
- Generowanie plików na nośnikach magnetycznych.
- Awizacja płatności.
- Zlecenie przyjmowania płatności od klientów.

1.4.7 Wydatki pracownicze

- Pozycje informacji osobistych.
- Decentralizacja pozycji kosztów — prawa dostępu i poufność.
- Definiowalne przez użytkownika rodzaje kosztów (podróż, hotel, taksówki itd.).
- Definiowalne przez użytkownika górne pułapy i progi zwrotu kosztów (np. km itp.).
- Zarządzanie podatkami.
- Raporty.
- Definiowalna przez użytkownika sekwencja czynności do zatwierdzenia (workflow).
- Automatyczne księgowanie definiowalne przez użytkownika.
- Raporty kontrolne.

1.4.8 Prognozy gotówkowe i pozycje bankowe

- Prognozy zasobów gotówkowych na podstawie przyszłych wpływów i wydatków wynikających z dokumentów zakupu i sprzedaży.
- Uwzględnianie jednorazowych i powtarzających się dodatkowych zdarzeń (wynagrodzenia, podatki itd.) z zarządzaniem zasadami.
- Analiza przyszłej pozycji gotówkowej poprzez kumulację wpływów i wydatków z aktualnych pozycji bankowych.

1.4.9 Rozbudowanie o dedykowane moduły specjalistyczne

- Przenoszenie do prognoz przepływów pieniężnych z informacjami definiowanymi przez użytkownika.
- Krótkoterminowe pozycje otwarte: przetworzone płatności.
- Średnioterminowe pozycje otwarte: obraz niezbilansowanych pozycji otwartych.
- Przeniesienia salda gotówkowego do księgowości.

1.5 Analityka

- Predefiniowane klucze podziału.
- Po księgowaniu proces podziału rozdziela opłaty i produkty zgodnie z definiowanymi przez użytkownika, powtarzalnymi zasadami.
 - Ewidencja ilościowa lub wartościowa (np. rozdzielenie czynszu proporcjonalnie do powierzchni (m²) zajmowanej przez dane stanowisko kosztów).
 - Obliczanie według ilości lub kosztów (np. rozdzielenie opłat marketingowych proporcjonalnie do sprzedaży poszczególnych linii produktów).

1 Zarządzanie finansami

 Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

1.6 Budżety

1.6.1 Budżety analityczne

- Definiowanie nieograniczonej liczby budżetów na podstawie:
 - poziomu: firma lub lokalizacja;
 - waluty;
 - kalendarza, który może różnić się względem kalendarza księgi głównej (okres, początek i koniec);
 - planu kont dla budżetów, który może być utworzony niezależnie, współdzielony lub może opierać się na księdze głównej (grupowanie) oraz księdze pomocniczej;
 - maksymalnie 3 krzyżowe wymiary, które mogą być utworzone niezależnie, współdzielone lub mogą opierać się na księdze głównej (grupowanie) lub księdze pomocniczej.
- Dla każdego budżetu nieograniczona liczba scenariuszy (wersji) ze statusami: w opracowaniu, aktywny, zamknięty.
- Transakcje w ramach budżetów według ewidencji bezpośredniej lub aktualizacji ewidencji w celu śledzenia zmian.
- Widoki ekranów definiowalne przez użytkownika.
- Automatyczny podział budżetu rocznego na okresy, w tym okresowo/sezonowo korygowane zasady podziału.
- Automatyczna procedura tworzenia wersji budżetu z innej wersji lub innego budżetu. Definiowanie formuł dla budżetu (odroczenie wstępnego budżetu, budżet bieżący, ponowna ocena według współczynników itd.).
- Dla kosztów:
 - kontrola budżetu od powstania zobowiązania dla maksymalnie 10 budżetów jednocześnie;
 - definiowalne przez użytkownika sekwencje zatwierdzania czynności zobowiązań (workflow), z cyklem zatwierdzania podpisem w zależności od przekroczenia budżetu;
 - zarządzanie kluczowymi reakcjami i czynnościami, a w razie braku stosownej reakcji eskalacja, jeżeli przekroczony został wymagany czas reakcji itp.
- Standardowe raporty porównujące budżet, zobowiązania i rzeczywiste dane z konfigurowalnym poziomem szczegółów, analiza danych

finansowych, w tym wpisów budżetowych, wdrożenie standardowych środowisk analitycznych BI (hurtownie danych).

1.6.2 Budżety operacyjne

- Ustawianie struktury i ról budżetu (kierownicy, odbiorcy, hierarchiczna struktura kontroli, raportowanie i zatwierdzanie).
- Podział budżetu według projektów, pakietów, zadań, linii budżetowych. Okresy roczne lub wieloletnie. Wieloletnie budżety są szczególnie praktyczne do skutecznego zarządzania budżetami inwestycyjnymi.
- Konfigurowalne sekwencje czynności do zatwierdzania różnych poziomów budżetów (workflow).
- Zarządzanie rezerwami, kwotami wyników.
- Kontrola wydatków ze zobowiązań, zatwierdzanie elektroniczne.
- Sprawdzanie, przeniesienia pomiędzy budżetami.
- Procedura zamknięcia z przeniesieniami definiowanymi przez użytkownika.
- Zarządzanie liniami pozabudżetowymi.

1.6.3 Zobowiązania kosztowe

- Funkcja definiowalna przez użytkownika — wprowadzenie lub import.
- Powiązanie z transakcjami zakupu, opcjonalne generowanie wstępnych zobowiązań (z wniosków zakupowych), generowanie zobowiązań (z zamówień zakupu).
- W dniu zgłoszenia zapotrzebowania/zamówienia lub w dniu przewidywanego przyjęcia.
- Podatkowe i niepodatkowe.
- Saldo zobowiązań wstępnych w chwili zamawiania, saldo zobowiązań w chwili przyjęć zewnętrznych lub fakturowania.
- Kontrola zobowiązań z definiowalną przez użytkownika sekwencją czynności, która może być różna w zależności od tego, czy budżet został przekroczony czy nie.
- Przeniesienia zobowiązań z jednego roku na kolejny.
- Definiowalne przez użytkownika raporty porównujące budżet, zobowiązania wstępne, zobowiązania i dane rzeczywiste.

2 Środki trwałe



Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

2.1 Ramy zarządzania środkami trwałymi

Zarządzanie środkami trwałymi zgodnie z MSR/MSSF

2.1.1 Plany amortyzacji

- Plan amortyzacji oparty o model księgowy zgodny z rokiem finansowym i okresem sprawozdawczości śródrocznej w celu zarządzania modelem danych środków trwałych w określonej walucie
- Księgowy i podatkowy plan amortyzacji powiązany z modelem księgowym firmy:
 - plan kont do ustalenia wielkości umorzenia,
 - plan fiskalny do ustalenia przyspieszonej amortyzacji lub wycofania,
 - minimalny plan fiskalny do ustalenia amortyzacji kwalifikującej się do odroczenia i zarządzania amortyzacją odroczoną.
- Plan amortyzacji zgodny z MSR/MSSF powiązany z repozytorium księgowym MSR/MSSF (rachunki skonsolidowane).
- Możliwość zarządzania maksymalnie 15 planami amortyzacji na środek trwały.

2.1.2 Metody amortyzacji

- Zarządzanie wieloma metodami amortyzacji (metoda liniowa, degresywna, rezydualna, stopniowa, amortyzacja w podziale na jednostkę produkcji, metoda amortyzacji ciągłej, przyspieszonej itp.).¹
- Zarządzanie metodami amortyzacji przez jednostkę niefinansową, określone według stopy zużycia środka trwałego.
- Opcjonalna możliwość skonfigurowania dodatkowych metod amortyzacji.
- Podstawy i metody amortyzacji specyficzne dla każdego planu.

2.1.3 Przypisywanie wartości

- Spójność metod amortyzacji dzięki systemowi identyfikacji w zależności od wartości:
 - kodu księgowania środka trwałego,
 - grupy środka trwałego.

2.1.4 Rozszerzona ewidencja środków trwałych

- Podwójna wycena i podwójne księgowanie zgodnie z repozytorium rachunkowym Firmy oraz zgodnie z repozytorium rachunkowym Grupy.
- Określenie rodzaju posiadania: „Własność”, „Leasing”, „Dzierżawa”, „Franczyza”, „Prognozowane”.
- Sektor gospodarczy do zarządzania regułami odliczania podatku VAT.
- Widoczność różnych planów amortyzacji na konfigurowalnej skali czasowej: opcjonalne lub automatyczne obliczanie planu amortyzacji.
- Możliwość śledzenia przesunięć fizycznych i analitycznych.
- Możliwość śledzenia przedłużenia umów w przypadku składników majątku posiadanych w ramach „Franczyzy”.
- Powiązanie z fizycznymi składnikami w przypadku rejestracji przy pomocy kodu kreskowego i dla celów inwentaryzacji kontrolnej.
- Powiązanie z kontraktem w przypadku składników majątku o statusie „Leasing” i „Dzierżawa”.
- Powiązanie z planem produkcji w przypadku środków trwałych poddawanych amortyzacji przez jednostkę niefinansową.
- Zarządzanie danymi dotyczącymi pojazdów w celu sporządzenia wstępnego oświadczenia do deklaracji podatkowej.

¹ Zobacz dokumenty dotyczące pełnego wykazu metod amortyzacji w podziale na kraje.

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

2.2 Cykl życia środków trwałych

- Możliwość śledzenia wydatków inwestycyjnych.
- Pobieranie danych z ewidencji faktur zakupowych i faktur dostawców zewnętrznych.
- Tworzenie środków trwałych z wydatków inwestycyjnych.
- Podział wydatków inwestycyjnych.
- Grupowanie wydatków inwestycyjnych.
- Zarządzanie podziałem środków trwałych.
- Dyskontowanie zamortyzowanych kosztów i podstawy amortyzacji w związku z dodatkowymi fakturami korygującymi/fakturami lub w związku z korektami odliczeń VAT.
- Oddanie środków trwałych do eksploatacji.
- Alokacja środków trwałych: geograficzna i analityczna.
- Tworzenie i aktualizacja planów amortyzacji.
 - Zmiana metody: okres, tryb, liniowa lub degresywna, zgodnie ze standardami planu.
 - Zarządzanie utratą wartości w celu ewidencji utraty wartości innej niż zarejestrowana utrata wartości wynikająca z amortyzacji.
 - Zarządzanie przeszacowaniem, zgodnie z wartością rynkową lub według współczynnika.
- Podział środków trwałych w przypadku ponownej alokacji lub częściowego zbycia składników majątku.
- Przeniesienia wewnątrz grupy: operacje wydzielenia, przejęcia i podziału. Opcjonalnie możliwość symulacji przed wykonaniem przeniesienia.
- Zbycie składników majątku (sprzedaż, likwidacja, zniszczenie) z obliczaniem zysku kapitałowego lub straty kapitałowej.
 - Powyższe czynności mogą być przeprowadzane indywidualnie w ramach ewidencji środka trwałego lub w trybie wsadowym w odniesieniu do wybranych składników majątku.
 - Proces zamknięcia można przeprowadzić w trybie symulacji.

2.3 Sprawozdania okresowe i zamknięcia

- Sprawozdania okresowe zgodnie ze strukturą okresów księgowych. Próbne lub ostateczne księgowanie amortyzacji i przesunięć w danym okresie.
- Możliwość śledzenia środków trwałych i amortyzacji oraz sprawozdawczość według konta i według nagłówka.
- Rejestry szczegółowych pozycji kont.
- Zamknięcie roku podatkowego po zastosowaniu rocznych korekt z tytułu odliczeń VAT dla podatników płacących podatki w kilku miejscach i osób zarejestrowanych.
- Opcja przetworzenia pierwszego sprawozdania okresowego dla kolejnego roku podatkowego przed zamknięciem bieżącego roku podatkowego.
- Gotowe do wykorzystania raporty do uzyskania stanu środków trwałych i ich przesunięć; środowisko BI z raportami.

2.4 Inwentaryzacja środków trwałych

- Ewidencja zarejestrowanych składników fizycznych.
- Fizyczne składniki opatrzone dla potrzeb rejestracji kodem kreskowym powiązane ze środkami trwałymi: „n” fizycznych składników na każdy środek trwały.
- Zarządzanie alokacjami i przesunięciami na poziomie fizycznych składników z etapem zatwierdzania pomijającym przesunięcia w ramach środka trwałego: zmiana lokalizacji; zbycie składników majątku.
- Zarządzanie inwentaryzacją kontrolną w celu sprawdzenia aktualności kont środków trwałych:
 - zbieranie rejestracji z komputerów przenośnych (Windows mobile) wyposażonych w czytnik kodów kreskowych oraz oprogramowanie Sage Inventory Tools służące do zarządzania inwentaryzacją;
 - automatyczne porównanie pliku inwentaryzacji i ewidencji fizycznych składników w celu określenia i skorygowania rozbieżności lub zaproponowania aktualizacji.

2 Środki trwałe

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

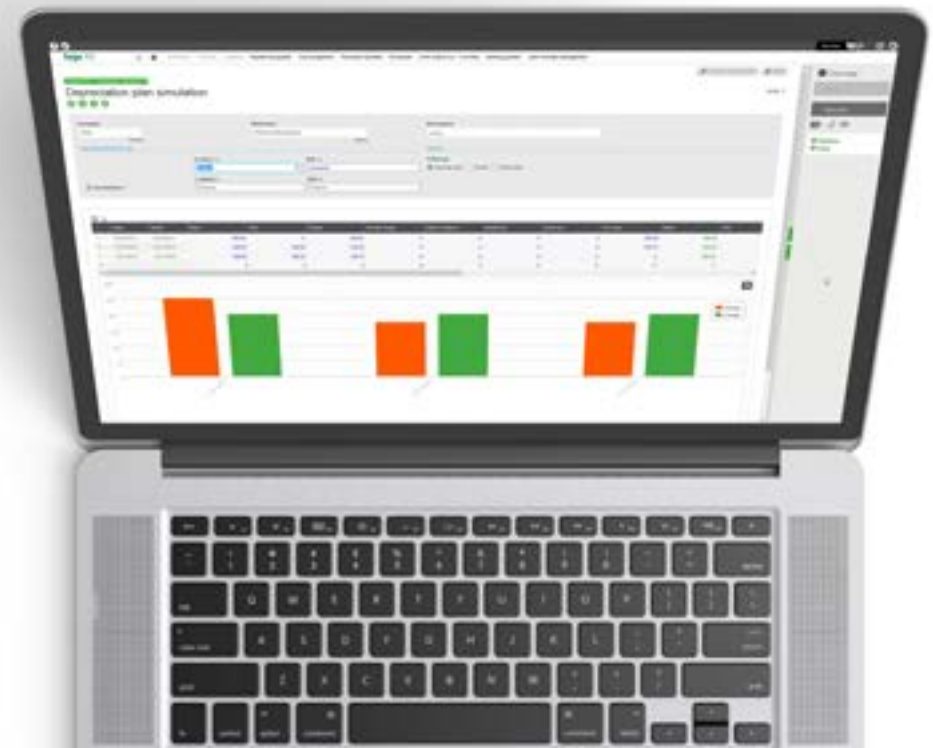
14 Administracja, wsparcie i łączność

2.5 Finansowanie środków trwałych

- W przypadku sprzętu i wyposażenia w leasingu lub dzierżawionego: zarządzanie umowami leasingu lub dzierżawy:
 - identyfikacja i cechy szczególne umowy; harmonogram płatności;
 - generowanie pozycji księgowych dla kont własnych firmy i kont skonsolidowanych: ponowne przetwarzanie opłat, jeżeli składnik majątku jest amortyzowany w modelu księgowym MSR/MSSF;
 - zakończenie zarządzania umowami: zwrot sprzętu do leasingodawcy lub nabycie sprzętu w drodze skorzystania z opcji odkupu;
 - generowanie raportów zobowiązań finansowych.
- Zarządzanie dopłatami do sprzętu:
 - obliczanie dopłat przydzielonych na projekty inwestycyjne, księgowanie środków trwałych, wyliczanie i księgowanie reintegracji.

2.6 Zarządzanie środkami trwałymi posiadanymi w ramach franczyzy

- W przypadku sprzętu udostępnianego firmie przez franczyzodawcę, zazwyczaj władze lokalne:
 - zarządzanie umowami franczyzy i umowami dodatkowymi: przedłużenie franczyzy mające wpływ na środki trwałe;
 - obliczanie i księgowanie warunków przedłużenia;
 - amortyzacja finansowa;
 - przedłużenie posiadania środków trwałych w ramach franczyzy i śledzenie przedłużeń;
 - tworzenie faktury klienta przy sprzedaży środka trwałego.



3 Zarządzanie sprzedażą



3 Zarządzanie sprzedażą

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

3.1 Model danych

3.1.1 Klienci

- Podział klientów według następujących kategorii: zamówione, dostarczone, zafakturowane, grupa, płatnik, ryzyko i faktor.
- Wiele adresów, wiele miejsc dostawy, dane wielu banków.
- Zarządzanie umowami według adresów.
- Zarządzanie rabatami/opłatami bankowymi.
- Tryby płatności różnych typów i o różnych terminach płatności, w tym zarządzanie alternatywnymi trybami płatności.
- Zarządzanie monitami:
 - monity wielopoziomowe,
 - w przypadku osiągnięcia minimalnego progu,
 - wstrzymanie/zwolnienie jednego klienta lub masowo na podstawie wielu kryteriów.
- Faktoring.
- Monitoring handlowy i finansowy.
- Minimalna wartość zamówienia.
- Kontrola zadłużenia klienta:
 - stan zadłużenia klienta w czasie rzeczywistym;
 - konfigurowalne parametry kontroli zadłużenia (według firmy, folderu, wstrzymania itd.).
- Zapytania o klienta - od ogólnych po szczegółowe:
 - analiza ryzyka handlowego według lokalizacji, firmy lub folderu;
 - analiza ryzyka finansowego według lokalizacji, firmy lub folderu;
 - zapytanie o historyczne zestawienia obrotów i sald;
 - zbiorcze zapytanie o konto;
 - zapytanie o ostatnie transakcje;
 - zapytanie o historię handlową;
 - zapytanie o ceny klienta;
 - zapytanie o zainstalowane produkty u klientów końcowych.

3.1.2 Przedstawiciele handlowi

- Konfigurowalna definicja prowizji przedstawicieli.
- Możliwość zdefiniowania wielu przedstawicieli handlowych na zamówienie.
- Zarządzanie celami dla przedstawicieli handlowych.
- Przydzielanie przedstawicieli handlowych według sektora rynku.
- Planowanie i rejestrowanie działań handlowych (spotkania, rozmowy telefoniczne, zadania itd.).
- Drukowanie zestawień prowizji.

3.1.3 Potencjalni klienci

- Zarządzanie potencjalnymi klientami (prospektami).
- Identyfikowalność przez cały proces sprzedażowy.
- Przydzielenie do sektora rynku.
- Konwersja na klienta.

3.1.4 Przewoźnicy

- Zarządzanie przewoźnikami.
- Ustalanie cen według wagi i objętości, okna czasowego i regionu.
- Fakturowanie według wartości progowych.
- Narzędzia do symulacji kalkulacji opłat.

3.1.5 Kategorie artykułów

- Grupowanie artykułów o podobnych cechach.
- Szybkie tworzenie produktu pobierającego domyślne wartości z poszczególnych kategorii.
- Przypisywanie zasad zarządzania przyjęciami i wydaniem.
- Przypisywanie konfigurowalnych zasad rezerwacji.
- Przypisywanie konfigurowalnych zasad wyceny.

3 Zarządzanie sprzedażą

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

3.1.6 Produkty

- Zarządzanie artykułami magazynowanymi i niemagazynowymi, numerami seryjnymi i/lub numerami partii i podpartii.
- Towary handlowe, usługi, obsługa posprzedażowa.
- Zestawy sprzedażowe z możliwością definiowania artykułów wariantowych i opcjonalnych.
- Artykuł alternatywny i/lub zastępczy.
- Zarządzanie opakowaniami (przygotowanie ładunku).
- Zarządzanie podatkiem VAT i opłatami parafiskalnymi.
- Informacje handlowe (cena bazowa, cena teoretyczna, cena minimalna, minimalna marża itd.). Kontrola przy realizacji sprzedaży.
- Sprzedaż komisowa, zamówienia bezpośrednie.
- Zapytania ogólne i szczegółowe:
 - zapytanie o cenę katalogową;
 - zapytanie o stan magazynowy według lokalizacji;
 - zapytanie o koszt artykułu;
 - zapytanie o produkty konkurencyjne i powiązania;
 - zapytanie o bazę urządzeń zainstalowanych u klientów.

3.1.7 Jednostki magazynowe

- Jednostki magazynowe.
- Jednostki pakowania ze stałymi lub zmiennymi współczynnikami konwersji.
- Jednostki handlowe (sprzedaż, zakupy).
- Parametryzacja zasad konwersji jednostek przy rozpakowaniu: rozpakowanie na jednostki magazynowe, zarządzanie jednostką niekompletną, podział jednostki.
- Zarządzanie etykietami magazynowymi według opakowań.

3.1.8 Ceny i rabaty

- Wiele kryteriów konfiguracji ceny.
- Zarządzanie ceną według waluty, współczynnika, ilości lub wzoru użytkownika.
- Zarządzanie darmowymi produktami (gratisami).
- Ceny międzyfirmowe.
- Wyznaczanie ceny sprzedaży jako współczynnika ceny zakupu.
- Konfiguracja ceny według zakresu dat — promocje.
- Konfiguracja ceny według linii asortymentowej lub dokumentu.
- Rabaty i koszty naliczane od wartości lub procentowo, zbiorczo lub kaskadowo według linii asortymentowej lub całego zamówienia.
- Symulator cen.
- Archiwum zastosowanych cen i rabatów.
- Katalog cen.
- Sprawdzanie cen.
- Import cenników.
- Zasady wyznaczania cen można określić z uwzględnieniem kraju i stanu dostawy.
- Uwzględnienie przepisów podatkowych w dokumentach sprzedażowych.
- Zarządzanie strategią rabatów w odniesieniu do różnych wymiarów podatku w tych samych dokumentach sprzedażowych.

3 Zarządzanie sprzedażą

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

3.2 Transakcje międzyfirmowe/międzylokalizacyjne

- Zautomatyzowane zarządzanie transakcjami handlowymi pomiędzy lokalizacjami należącymi do tej samej firmy lub pomiędzy lokalizacjami należącymi do różnych firm:
 - ceny międzyfirmowe i ponowna kalkulacja cen;
 - automatyczne generowanie zleceń sprzedaży w oparciu o zlecenia zakupu;
 - automatyczne generowanie zleceń sprzedaży w oparciu o kontrakty zakupowe;
 - fakturowanie międzyfirmowe z kontrolą fakturowania po stronie klienta.
- Zarządzanie transakcjami logistycznymi pomiędzy lokalizacjami należącymi do tej samej firmy lub pomiędzy lokalizacjami należącymi do różnych firm:
 - dostawy między lokalizacjami;
 - przyjęcia dostaw międzylokalizacyjnych z automatycznym wprowadzeniem charakterystyki przyjmowanego artykułu;
 - zwroty od klientów lub zwroty międzylokalizacyjne z automatycznym wprowadzeniem charakterystyki zwracanego artykułu;
 - szybkie międzylokalizacyjne przesunięcia artykułów dla jednostek geograficznie położonych blisko siebie;
- zarządzanie międzyfirmowymi poziomami kredytu i kontrole cen.

3.3 Dokumenty handlowe

- Konfigurowalne przez użytkownika ekrany wprowadzania (szybkie wprowadzanie).
- Elastyczny proces sprzedaży:
 - oferta/zamówienie/faktura;
 - zamówienie/faktura;
 - oferta/zamówienie/wysyłka/faktura;
 - zamówienie/wysyłka/faktura;
 - wysyłka/faktura;
 - faktura.
- Numeracja automatyczna lub ręczna dokumentów.
- Nieograniczona liczba powiązań pomiędzy dokumentami.
- Zarządzanie tekstem w nagłówku, stopce oraz treścią dokumentu.
- Identyfikacja według kodu zamówienia.

3.4 Konfigurator handlowy

- Wybór artykułów, opcji i wariantów.
- Tworzenie wielopoziomowych danych i zasad merytorycznych.
- Dostępny z poziomu ofert i zamówień.

3.5 Oferty

- Wprowadzanie/wydruk ofert dla klientów i potencjalnych klientów:
 - adres wysyłki, czas dostaw w wierszu oferty;
 - obliczanie marży w czasie rzeczywistym;
 - proces zatwierdzania i autoryzacji;
 - kontrola przez użytkownika marży minimalnej i/lub ceny minimalnej i/lub wartości minimalnej i/lub ilości;
 - zapytania w sprawie stosowanych cen i ich uzasadnienia;
 - zarządzanie datą ważności oferty;
 - raport ofert niezrealizowanych;
 - wyliczanie i wydruk faktur proforma;
 - określanie zasad i procesów przygotowywania ofert sprzedaży;
 - licznik dokumentów dla każdego typu oferty sprzedaży.

3 Zarządzanie sprzedażą

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

3.6 Zamówienia

- Konfigurowalne rodzaje zamówień:
 - zamówienia pojedyncze;
 - zamówienia komisowe (na magazyn klienta);
 - zamówienia kontraktowe (harmonogramy dostaw, zarządzanie wyprzedzeniem/opóźnieniem).
- Wprowadzanie/wydruk zamówienia dla klientów i potencjalnych klientów z automatyczną konwersją potencjalnego klienta na klienta:
 - zarządzanie aneksami;
 - postęp realizacji zamówienia;
 - zapytania w sprawie stosowanych cen i ich uzasadnienia;
 - całkowite lub częściowe wykorzystanie ofert;
 - adres dostawy, czas dostawy, dostawca itd. w wierszu zamówienia.
- Dostępne ustalanie trasy wraz z mapowaniem:
 - obliczanie marży w czasie rzeczywistym.
- Proces zatwierdzania i autoryzacji:
 - zarządzanie zamówieniami zaległymi;
 - kontrola przez użytkownika marży minimalnej i/lub ceny minimalnej i/lub wartości minimalnej i/lub ilości;
 - księga zamówień;
 - wyliczanie i wydruk faktur proforma;
 - bezpośrednie zamówienia zakupu (lub przyjęcia), generowanie zlecenia produkcyjnego dla każdego wiersza.
- Zarządzanie przedpłatami z opcją wstrzymania zamówienia.
- Generowanie zamówienia sprzedaży z oferty.
- Określanie zasad i procesów przygotowywania zamówień sprzedaży.
- Licznik dokumentów dla każdego typu zamówień sprzedaży.
- Ręczna obsługa zamówień sprzedaży.

3.7 Proces sprzedaży

- Oferty, zamówienia oraz otwarte zamówienia do podpisu.
- Podpisane oferty, zamówienia sprzedaży i otwarte zamówienia.
- Historyczne dane z ofert, zamówienia sprzedaży oraz podpisane otwarte zamówienia.
- Przegląd historii dokumentów zatwierdzonych lub odrzuconych.
- Anulowanie podpisu na dokumencie.

3.8 Rezerwacja

- Wprowadzenie rezerwacji klienta z datami ważności.
- Łączenie rezerwacji z zamówieniami.
- Ręczna lub automatyczna rezerwacja zapasów, konfigurowalne kryteria rezerwacji.
- Ręczne lub automatyczne wycofanie rezerwacji.
- Rezerwacje ogólne lub szczegółowe.
- Zarządzanie stanami ujemnymi.
- Zapytanie o rezerwację.

3 Zarządzanie sprzedażą

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

3.9 Logistyka

- Zarządzanie przygotowaniem wysyłki.
- Automatyczne lub ręczne generowanie listy pobrań.
- Wykaz artykułów do wysłania.
- Zarządzanie trasami.
- Całkowita lub częściowa wysyłka zamówienia lub poszczególnych wierszy z zamówienia.
- Bezpośrednia wysyłka materiałów do podwykonawców.
- Przygotowanie wysyłek dla potrzeb ewidencyjnych lub czynności po załadunku.
- Wykaz wysyłek do przygotowania, etykiety dla wysyłki.
- Wydruk listy pobrań, dokument WZ itd.
- Zarządzanie kosztami przewoźników i kosztami powiązаныmi.
- Zarządzanie zwrotami od klientów z kontrolą jakości lub bez.
- Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych.
- Magazyn.
- Śledzenie i pełna identyfikowalność pochodzenia artykułu (nr partii, nr seryjny).
- Zapytanie o bieżący lub prognozowany stan zapasów z najwcześniejszą datą dostępności.
- Szczegółowe zapytanie o stany magazynowe.
- Zapytanie według miejsca składowania lub zapytanie skonsolidowane.
- Zapytanie o zapasy w drodze (międzylokalizacyjne lub międzyfirmowe).

3.10 Pożyczki

- Wprowadzanie i wydruk wysyłek komisowych.
- Monitorowanie otwartych wysyłek komisowych.
- Śledzenie według numeru seryjnego i numeru partii.
- Zarządzanie zwrotami.
- Fakturowanie niezwróconych towarów.

3.11 Fakturowanie

- Konfigurowalne rodzaje faktur.
- Drukowanie faktur w dowolnej liczbie egzemplarzy.
- Tworzenie faktur automatyczne lub ręczne.
- Fakturowanie według klienta, zamówienia, dokumentu WZ, miejsca dostawy lub okresu dostawy.
- Wydruk zestawień faktur według klienta lub okresu.
- Automatyczne lub ręczne fakturowanie zgłoszeń serwisowych (interwencje, części).
- Automatyczne lub ręczne fakturowanie umów serwisowych (w szczególności sprawdzanie według indeksu).
- Automatyczne fakturowanie międzyfirmowych przesunięć towarów.

3.12 Uwzględnienie w księgowości

- Faktury klientów.
- Faktury do wystawienia.
- Zarządzanie przedpłatami.
- Księgowanie przesunięć towarów.
- Zarządzanie typem wymiaru analitycznego.

3.13 Podatek

- Podatek VAT od obciążeń i uznań.
- Europejski VAT wewnątrzwspólnotowy.
- Opłaty parafiskalne w ujęciu wartościowym i procentowym.
- Wzory mające zastosowanie do opłat parafiskalnych (próg, ilość itd.).

3 Zarządzanie sprzedażą

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

3.14 Wewnątrzspółnotowe zgłoszenie wymiany towarowej – deklaracja INTRASTAT

- Włączenie nazewnictwa celnego i dołączenie interfejsu danych artykułów.
- Rejestrowanie danych niezbędnych do deklaracji INTRASTAT (zasady, rodzaje, warunki dostawy itp.).
- Funkcja eksportu transakcji podlegających zgłoszeniu z opcją zmiany wyeksportowanych danych.
- Funkcja eksportu transakcji podlegających zgłoszeniu z opcją edycji danych.
- Zarządzanie określonymi właściwościami lokalnymi deklaracji INTRASTAT (Portugalia, Wielka Brytania, Włochy itp.).

3.15 Statystyki sprzedażowe: przykłady

- Zamówienia sprzedaży według artykułu (według klienta, linii asortymentowej, przedstawiciela handlowego, obszaru geograficznego itd.).
- Zamówienia sprzedaży na dany dzień.
- Zafakturowana sprzedaż według artykułu (według klienta, linii asortymentowej, przedstawiciela handlowego, obszaru geograficznego itd.).



4 Obsługa klienta



4 Obsługa klienta

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

4.1 Marketing

4.1.1 Produkty konkurencyjne

- Zarządzanie artykułami konkurencyjnymi.
- Porównanie silnych i słabych stron według artykułu.

4.1.2 Skrypt rozmów

- Generowanie i zmiana skryptów.
- Zbieranie informacji podczas kampanii telefonicznych.
- Wspomaganie zatwierdzania baz danych stron trzecich i uczestników.

4.1.3 Kampanie marketingowe

- Monitorowanie kampanii marketingowych i zaplanowanych budżetów.
- Szczegółowe zapytania dotyczące kampanii i zarządzanie wielopoziomowe bieżącymi działaniami marketingowymi umożliwiające kompleksowe monitorowanie całej ścieżki audytowej.
- Integracja z funkcją korespondencji seryjnej Microsoft Word umożliwiająca szybki i prosty mailing masowy w ramach kampanii marketingowych; kompilacja mailingu wykorzystuje zapisane szablony, umożliwiając również dołączanie elementów wizualnych.

4.1.4 Kreator kampanii mailowych

- Wybór odbiorców.
- Obsługa paneli utworzonych w drodze zaawansowanego wyboru adresatów.
- Podgląd próbny.
- Projektowanie wiadomości lub wykorzystywanie istniejących.
- Wybór metody nadania.
- Tworzenie historii nadania.
- Podsumowanie informacji zwrotnych w formie tabeli.
- Dostęp do szczegółowych danych w celu monitorowania całej ścieżki audytowej.

4.1.5 Kreator kampanii telefonicznej

- Definiowanie lub aktualizowanie panelu.
- Rozbicie rozmów według kryteriów krzyżowych.
- Definiowanie i poprawianie skryptów rozmów.
- Zapytanie o informacje zwrotne.
- Dostęp do szczegółowych danych.

4.1.6 Kreator targów branżowych

- Wprowadzanie charakterystyki wystawy.
- Zapytanie o informacje zwrotne.
- Dostęp do szczegółowych danych.

4.1.7 Kreator kampanii prasowej

- Wprowadzanie charakterystyki kampanii prasowej.
- Zapytanie o informacje zwrotne.
- Dostęp do szczegółowych danych.

4.2 Czynności handlowe

4.2.1 Potencjalni klienci/ obecni klienci

- Zarządzanie stałymi i czasowymi przedstawicielami handlowymi.
- Zarządzanie konwersją potencjalnych klientów na klientów.
- Dla klientów:
 - zarządzanie punktami;
 - zapytanie o zainstalowane produkty u klientów końcowych;
 - przypisanie dystrybutor – klient finalny.
- Planowanie lub rejestrowanie działań handlowych (zamówienia, zadania, spotkania, rozmowy telefoniczne, zgłoszenia serwisowe, zgłoszenia gwarancyjne, umowy serwisowe).
- Zapytania o historię działań poprzedzających sprzedaż i posprzedażowych w celu stworzenia ścieżki audytowej.
- Zapytanie o zainstalowane produkty u klientów końcowych.

4 Obsługa klienta

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

4.2.2 Uczestnicy

- Zarządzanie uczestnikami niezależnymi.
- Zarządzanie relacjami z podmiotami zewnętrznymi, spółkami, zakładami, użytkownikami i klientami.
- Zarządzanie sektorem rynkowym.
- Podział portfela klientów/potencjalnych klientów/osób kontaktowych.
- Ręczne lub automatyczne przypisanie głównych i tymczasowych przedstawicieli handlowych według wielu kryteriów.

4.2.3 Rozmowy telefoniczne

- Rejestrowanie połączeń przychodzących lub ustalanie harmonogramu rozmów do wykonania.
- Przypisywanie do zamówienia.
- Opcjonalne zarządzanie niepewną datą.
- Automatyczne przekierowanie połączeń.
- Zarządzanie próbami połączeń.
- Wyszukiwanie numerów do zrealizowania połączenia.
- Wyszukiwanie cen.
- Uruchomienie skryptu rozmów.
- Planowanie czynności handlowych: zamówienia, zadania, spotkania, zgłoszenia serwisowe.

4.2.4 Spotkania

- Ustalanie terminów spotkań.
- Przypisywanie do zamówienia.
- Opcjonalne zarządzanie niepewną datą.
- Kontrola konfliktu wielu uczestników.
- Bezpośrednie anulowanie harmonogramów uczestników będących w konflikcie.
- Zarządzanie rezerwacją zasobów.
- Wyszukiwanie adresu spotkania.
- Planowanie czynności handlowych: zamówienia, zadania, rozmowy telefoniczne, zgłoszenia serwisowe.

4.2.5 Zadania

- Zarządzanie działaniami handlowymi innymi niż rozmowy telefoniczne lub spotkania.
- Przypisywanie do zamówienia.
- Zarządzanie ostrzeżeniami o opóźnieniu osoby zgłaszającej żądanie.
- Planowanie czynności handlowych: zamówienia, spotkania, rozmowy telefoniczne, zgłoszenia serwisowe.

4.2.6 Synchronizacja z MS Outlook

- Synchronizacja kontaktów między Outlookiem a Sage X3
- Synchronizacja czynności handlowych między Outlookiem a Sage X3 (zadania, rozmowy telefoniczne i spotkania).
- Synchronizacja narzędzi do zapisywania.
- Przetwarzanie masowe i opcja śledzenia aktualizacji.
- E-mail za jednym kliknięciem w ramach funkcji obsługi klienta.
- Dostęp do funkcji rozwiązania z programu Microsoft Outlook klienta (bogata treść i hiperłącza w e-mailach).

4.2.7 Zamówienia klientów

- Zarządzanie konkurencją.
- Monitorowanie cyklu sprzedaży od początku do końca z automatyzacją procesu.
- Zarządzanie przypisanym zamówieniem klienta.
- Obsługa kontroli związanych z tworzeniem oferty.
- Planowanie czynności handlowych: zadania, spotkania, rozmowy telefoniczne, zgłoszenia serwisowe.
- Historia ofert według zamówienia.

4 Obsługa klienta

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 **Obsługa klienta**

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

4.3 Wsparcie klienta

4.3.1 Definicja „kupującego”

- Możliwość definicji wielu kupujących dla każdego klienta.
- Konfiguracja informacji przechowywanych dla kupującego.

4.3.2 Dostawcy usług

- Zarządzanie profilem i specjalizacją partnera będącego dostawcą usług.
- Zarządzanie obszarem aktywności.
- Zarządzanie warunkami finansowymi współpracy.

4.3.3 Produkty

- Automatyczne generowanie bazy zainstalowanych artykułów przez klienta w momencie zatwierdzania wysyłek.
- Specyfikacje wzorów umów (komis, gwarancja, serwis).
- Zarządzanie punktami.
- Posprzedażowe zarządzanie specyfikacjami materiałowymi.
- Możliwość definiowania: części zamiennych, robocizny, kosztów przejazdu, umowy serwisowej i innych.
- Zautomatyzowane wydania magazynowe w momencie zużycia części zamiennych obsługiwanych przez magazyn.

4.3.4 Bazy urządzeń zainstalowanych u klienta

- Automatyczne generowanie i aktualizacje zależnie od dostaw, zwrotów itd.
- Zarządzanie zainstalowaną bazą sprzedaną przez partnera.
- Zarządzanie lokalizacją fizyczną.
- Podział zainstalowanej bazy według lokalizacji geograficznej.
- Wyniki w podziale na typ klienta: klient bezpośredni, hurtownik lub sprzedawca detaliczny.
- Powiązana historia kontraktów serwisowych (obowiązująca ochrona serwisowa i gwarancje).
- Historia instalacji.

4.3.5 Kontrakty serwisowe

- Formularz wzoru umowy.
- Zarządzanie różnymi typami umów serwisowych.
- Definicja obszaru zastosowania ochrony serwisowej, zarządzanie progami obciążeń według zainstalowanej bazy, komponentu, umiejętności, reguły fakturowania i płatności.
- Definicja zakresu prac, zarządzanie wartością progową według zainstalowanej bazy, komponentów, siły roboczej.
- Definiowanie obszaru zastosowania z uwzględnieniem ograniczeń kosztowych.
- Automatyczne generowanie na podstawie przesunięć sprzedażowych.
- Automatyczne tworzenie na podstawie kumulacji punktów.
- Automatyczne zarządzanie przeszacowaniami, przedłużeniami itd.
- Obliczanie harmonogramu fakturowania.
- Zarządzanie ograniczeniami jakościowymi.
- Automatyczne fakturowanie.
- Data faktury, płatności i historia płatności.
- Historia przeszacowań i przedłużeń.

4.3.6 Zgłoszenia gwarancyjne

- Zarządzanie kartami gwarancyjnymi.

4 Obsługa klienta

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

4.3.7 Zgłoszenia serwisowe

- Opcja przydzielania klienta końcowego kupującego poszczególnym użytkownikom.
- Automatyczne przydzielanie do specjalizacji.
- Identyfikacja zainstalowanej bazy oraz powiązanej posprzedazowej specyfikacji materiałowej.
- Opcja przydzielania do:
 - wysyłek;
 - pracowników;
 - kolejek;
 - działów handlowych.
- Automatyczna kontrola pokrycia zgłoszeń.
- Automatyczne naliczanie czasu interwencji.
- Konsumpcja punktów zgodnie ze stawką liniową oraz dodatkowymi zasadami obciążania.
- Opcje zużycia:
 - części (zarządzanie zapasami);
 - robocizny;
 - kosztów przejazdu.
- Automatyczne fakturowanie.
- Identyfikowanie i definiowanie rozwiązań.
- Planowanie i rejestrowanie operacji.
- Planowanie działań do wykonania oraz rejestrowanie wykonanych działań.
- Historia statusu zgłoszeń.
- Historia zmian.
- Historia eskalacji.
- Operacje.
- Automatyczne wyszukiwanie wykwalifikowanych, dostępnych pracowników.
- Automatyczne wyszukiwanie wykwalifikowanych dostawców usług w danym obszarze kompetencji.
- Kontrola konfliktów harmonogramu.
- Rezerwacja zasobów.
- Zarządzanie adresami operacji.

- Monitoring zużycia części zamiennych i wydań magazynowych.
- Wyszukiwanie rozwiązań w bazie wiedzy.
- Wprowadzanie raportów.

4.3.8 Baza wiedzy

Wyszukiwanie według: wielu słów kluczowych, pierwotnego zgłoszenia, rozwiązania, specjalizacji, pracownika, daty utworzenia, treści.

4.4 Narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji

4.4.1 Harmonogram marketingu

- Wielopoziomowy widok aktywnych kampanii i operacji umożliwiający kompleksowy monitoring wszystkich działań.
- Monitorowanie kampanii marketingowych i zaplanowanych budżetów.

4.4.2 Kalendarz — zestaw narzędzi wspomagających procesy poprzedzające sprzedaż

- Graficzna prezentacja działań handlowych (zadania, rozmowy telefoniczne, spotkania).
- Widoki dzienne, tygodniowe lub miesięczne (liczba przepracowanych dni lub dni roboczych).
- Zarządzanie czasem pracowników działów handlowych.
- Czynności pozostałe do wykonania: spotkania, rozmowy telefoniczne, zadania, zamówienia, kampanie marketingowe.
- Alerty o spóźnionych działaniach.
- Przegląd historii potencjalnych/obecnych klientów i uczestników dla czynności każdego typu.
- Przyspieszone wyszukiwanie kontaktów w funkcji rozmowy telefonicznej i przekierowywania rozmowy telefonicznej.
- Uruchomienie skryptu rozmów.
- Ścieżka audytowa i dostęp do danych szczegółowych na temat każdej czynności.
- Opcja zapisywania raportów.
- Wyszukiwanie osób trzecich i uczestników.
- Planowanie czynności handlowych: zamówienia, zadania, spotkania, rozmowy telefoniczne, zgłoszenia serwisowe.

4 Obsługa klienta

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

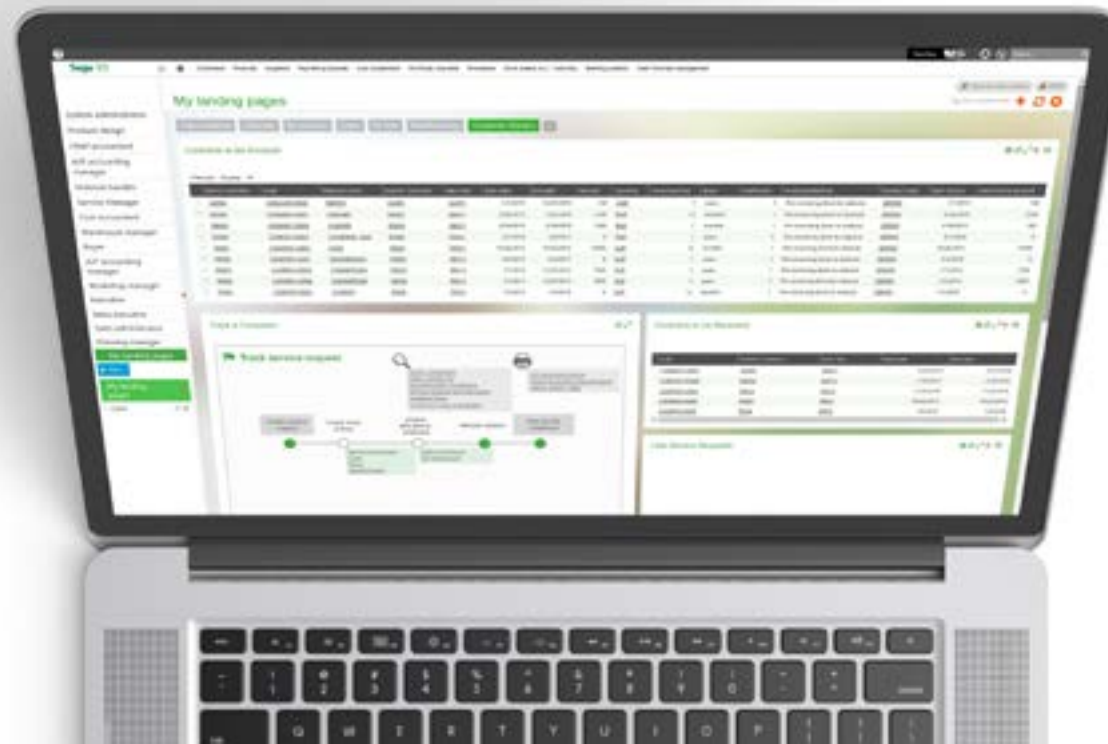
13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

4.4.3 Kalendarz — narzędzia wspomagające procesy posprzedażowe

- Otwarte i oczekujące zgłoszenia serwisowe.
- Oczekujące i opóźnione operacje.
- Zawartość wysyłki.
- Statystyki obciążenia pracowników i kolejki.
- Zarządzanie pracownikami tymczasowymi.
- Wyszukiwanie:
 - rozwiązań;
 - zgłoszeń serwisowych;
 - według opisu.

- Planowanie lub rejestrowanie operacji.
- Planowanie działań do wykonania oraz rejestrowanie wykonanych działań.
- Śledzenie obsługi zgłoszeń serwisowych.
- Identyfikacja uczestników lub osób trzecich.
- Zapytania:
 - zgłoszenia serwisowe;
 - kolejki;
 - pracownicy;
 - umiejętności;
 - eskalacje.



5 Zakupy



5 Zakupy

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

5.1 Model danych dotyczących zakupów

5.1.1 Dostawca

- Podział dostawców według następujących kategorii: zamówione, fakturowanie, zapłacone i grupa.
- Obsługa wielu adresów i danych wielu banków.
- Zarządzanie umowami według adresów.
- Zarządzanie rabatami/opłatami bankowymi.
- Tryby płatności różnych typów i o różnych terminach płatności, w tym zarządzanie alternatywnymi trybami płatności.
- Monitoring handlowy i finansowy.
- Minimalna wartość zamówienia.
- Zamówienia z wieloma pozycjami.
- Monitoring jakości dostawców.
- Ocena dostawców.
- Kontrola zamówień u dostawców:
 - bieżący status zamówień u dostawców;
 - konfigurowalna kontrola zamówień (wstrzymanie/zwolnienie itd.).
- Zapytania od ogólnych po szczegółowe:
 - analiza ryzyka handlowego według lokalizacji, firmy lub folderu;
 - analiza ryzyka finansowego według lokalizacji, firmy lub folderu;
 - zbiorcze zapytanie o konto;
 - zapytanie o ostatnie transakcje;
 - zapytanie o historię handlową;
 - zapytanie o ceny dostawców.
- Monity dla dostawców o niedostarczonych zamówieniach lub zaległych artykułach.

5.1.2 Kategorie artykułów

- Grupowanie artykułów o podobnych cechach.
- Szybkie tworzenie produktu pobierającego domyślne wartości z kategorii.
- Przypisywanie zasad zarządzania przyjęciami i wydaniem.
- Przypisywanie konfigurowalnych zasad rezerwacji.
- Przypisywanie konfigurowalnych zasad wyceny.

5.1.3 Produkty

- Zarządzanie artykułami magazynowanymi i niemagazynowymi, numerami seryjnymi i/lub numerami partii i podpartii.
- Towary handlowe, usługi lub podwykonawstwo.
- Zarządzanie podatkiem VAT i opłatami parafiskalnymi.
- Dane referencyjne na temat artykułu, opis produktu, jednostki, minimalne ilości zakupu.
- Identyfikowanie głównych i drugorzędnych dostawców dla każdego artykułu.
- Zapytania od ogólnych po szczegółowe:
 - zapytanie o cenę katalogową;
 - zapytanie o stan magazynowy według lokalizacji;
 - zapytanie o koszt artykułu;
 - zapytanie o produkty konkurencyjne i powiązania;
 - zapytanie o bazę urządzeń zainstalowanych u klientów.

5.1.4 Jednostki

- Jednostki magazynowe.
- Jednostki pakowania ze stałymi lub zmiennymi współczynnikami konwersji.
- Jednostki handlowe (sprzedaż, zakupy).
- Parametryzacja zasad konwersji jednostek przy rozpakowaniu: rozpakowanie na jednostki magazynowe, zarządzanie jednostką niekompletną, podział jednostki.
- Zarządzanie etykietami magazynowymi według opakowań.

5 Zakupy

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

5.1.5 Ceny i rabaty

- Konfigurowalna struktura cen według dostawcy.
- Wiele kryteriów konfiguracji ceny.
- Zarządzanie ceną według waluty, współczynnika, ilości lub wzoru użytkownika.
- Ceny międzyfirmowe.
- Konfiguracja ceny według zakresu dat — promocje.
- Konfiguracja ceny według dokumentu.
- Rabaty i koszty naliczane od wartości lub procentowo, zbiorczo lub kaskadowo według linii asortymentowej lub całego zamówienia.
- Symulator cen.
- Archiwum zastosowanych cen i rabatów.
- Importowanie katalogu dostawców.
- Zaawansowane zarządzanie cenami zakupu mające możliwość ujmowania kosztu łańcucha dostaw w całkowitym koszcie zakupu.

5.2 Transakcje międzyfirmowe/międzylokalizacyjne

Zautomatyzowane zarządzanie transakcjami handlowymi pomiędzy lokalizacjami należącymi do tej samej spółki lub pomiędzy lokalizacjami należącymi do różnych spółek:

- Ceny międzyfirmowe.
- Automatyczne generowanie zleceń sprzedaży w oparciu o zlecenia zakupu.
- Automatyczne generowanie zleceń sprzedaży w oparciu o kontrakty zakupowe.
- Zlecenia dla podwykonawców.
- Fakturowanie międzyfirmowe z kontrolą fakturowania po stronie klienta.
- Zarządzanie transakcjami logistycznymi pomiędzy lokalizacjami należącymi do tej samej firmy lub pomiędzy lokalizacjami należącymi do różnych firm:
 - dostawy między lokalizacjami.
 - Przyjęcia dostaw międzylokalizacyjnych z automatycznym wprowadzeniem charakterystyki przyjmowanego artykułu.

- Zwroty od klientów lub zwroty międzylokalizacyjne automatycznym wprowadzeniem charakterystyki zwracanego artykułu.
- Szybkie międzylokalizacyjne przesunięcia artykułów dla jednostek geograficznie położonych blisko siebie.
- Zasady i procesy przesunięcia na potrzeby zgłaszania przepływów między podwykonawcami.

5.3 Dokumenty handlowe

- Konfigurowalne przez użytkownika ekrany wprowadzania (szybkie wprowadzanie).
- Elastyczny proces zakupu:
 - zapytanie ofertowe/zapotrzebowanie/zamówienie;
 - zapotrzebowanie/zapytanie ofertowe/zamówienie;
 - zapytanie ofertowe/zamówienie;
 - zamówienie/faktura;
 - zamówienie/przyjęcie/faktura;
 - zamówienie/faktura/przyjęcie;
 - faktura bezpośrednia.
- Numeracja automatyczna lub ręczna dokumentów.
- Nieograniczona liczba powiązań pomiędzy dokumentami.
- Definiowalny przez użytkownika tekst do wydruku w nagłówku, w stopce i w treści dokumentu.
- Identyfikacja według kodu zamówienia.

5 Zakupy

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

5.4 Zaawansowane zarządzanie cenami zakupu

- Zaawansowane ceny zakupu to narzędzie, które umożliwia użytkownikom prognozowanie kosztów zakupu w międzynarodowych transakcjach zakupowych przy zastosowaniu warunków zakupów międzynarodowych (Incoterm) lub lokalnych.
- Oszacowanie kosztu zakupu towaru wraz z operacjami logistycznymi uwzględnionymi w łańcuchu dostaw.
- 2 metody zarządzania zaawansowanymi cenami zakupu: współczynnik kosztu wyładunku, struktura kosztu.
- Rozliczenie kosztu i dodatkowej faktury.
- Na zamówieniu dostawcy: koszt zakupu według wierszy lub łącznie, szczegółowe dane w podziale według charakteru kosztu.
- Każdy krok w transporcie towarów można zdefiniować za pomocą kosztu z różnym wyliczeniem kosztu.
- Struktura kosztu jest wykazem kosztów na potrzeby transportu z uwzględnieniem wszystkich kroków.
- Struktura kosztów według produktu, dostawcy produktu lub dostawcy produktu w podziale według lokalizacji.

5.5 Zapytanie ofertowe/zaproszenie do przetargu

- Zarządzanie zapytaniami ofertowymi (dla wielu artykułów i od wielu dostawców).
- Wydruk zapytania ofertowego do dostawcy.
- Uwzględnianie zapotrzebowań.
- Porównywanie ofert przetargowych.
- Odpowiedzi i monity.
- Generowanie cenników.

5.6 Zatwierdzanie wydatków

- Zarządzanie monitorowaniem budżetu w czasie rzeczywistym.
- Kontrola budżetu (z ostrzeżeniem lub wstrzymaniem) według wartości lub ilości z limitem przekroczenia definiowanym dla każdego użytkownika.
- Konfigurowalny proces podpisywania zapotrzebowań, zamówień i kontraktów z dodatkowym procesem przypadku przekroczenia budżetu.
- Zarządzanie hierarchią podpisów.
- Wykorzystanie mechanizmu przepływu zadań (workflow).
- Automatyczne generowanie wpisów typu zobowiązanie wstępne (zapotrzebowanie) i zobowiązanie (zamówienie).
- Zmiana poprzedniego etapu na każdym etapie transakcji.
- Automatyczne tworzenie zapisów oraz bezpośrednich księgowania zrealizowanych kwot w pozycji budżetu (należności z tytułu faktur, należności z tytułu faktur korygujących, faktury, dodatkowe faktury i noty korygujące).
- Ścieżka audytowa od zapotrzebowania, poprzez zamówienie, odbiór i fakturę do wystawienia odpowiedniego dokumentu księgowego.

5.7 Zapotrzebowania

- Wprowadzanie i wydruk zapotrzebowań.
- Zapytania w sprawie stosowanych cen i ich uzasadnienia.
- Zapotrzebowania ogólne lub handlowe.
- Uwzględnianie propozycji ponownych zamówień.
- Uwzględnienie zapytań ofertowych.
- Ręczne lub automatyczne bilansowanie zapotrzebowań.
- Generowanie zamówień zależnie od akceptacji.
- Zapytanie o zamówienia powiązane.

5 Zakupy

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

5.8 Zamówienia od dostawców

- Wprowadzanie i wydruk zamówień od dostawców lub kontraktów długoterminowych (z harmonogramem wysyłek).
- Zamówienia kosztowe.
- Zarządzanie aneksami.
- Zarządzanie przedpłatami.
- Proces zatwierdzania i autoryzacji.
- Propozycje ponownych zamówień:
 - uwzględnienie zapotrzebowań i zamówień podwykonawstwa;
 - uwzględnianie zapytań ofertowych.
- Automatyczne generowanie zamówień bezpośrednich w oparciu o zamówienia klientów z możliwością śledzenia powiązań (zamówienie bezpośrednie lub zamówienie po przyjęciu).
- Ręczne lub automatyczne bilansowanie zamówień zakupu.
- Zarządzanie zamówieniami zaległymi.
- Zapytania w sprawie stosowanych cen i ich uzasadnienia.
- Postęp realizacji zamówienia (możliwość śledzenia, przyjęcie, faktury itd.).
- Zapytania:
 - zapytanie o przyjęcie i fakturę;
 - zapytanie o zrealizowane zapotrzebowanie.

5.9 Proces zakupu

- Zapotrzebowania, zamówienia i otwarte zamówienia do podpisu.
- Podpisane zapotrzebowania, zamówienia i otwarte zamówienia.
- Historia otwartych zamówień oraz podpisanych dokumentów związanych z zamówieniem.
- Historia dokumentów zatwierdzonych i odrzuconych.
- Anulowanie podpisu na dokumencie.

5.10 Logistyka

- Optymalizacja kosztów przewozu i optymalizacja ilości zgodnie z pojemnością kontenera.
- Planowanie wysyłek według produktów w kontenerze i śledzenie ruchu kontenera od dostawcy do miejsca dostawy.
- Koordynacja wysyłki dostawcy w celu ograniczenia kosztów transportu:
 - określanie innych produktów i propozycji dla dostawcy;
 - przeglądanie tendencji w celu składania zamówień na podstawie historii używania produktu;
 - szacowanie kosztów przewozu na podstawie pojemności kontenera;
 - wybór kontenera w celu określenia wagi i pojemności;
 - porównywanie wybranych linii z dostępną pojemnością;
 - ręczne wprowadzanie danych dotyczących wagi i wielkości w razie potrzeby.

5.11 Narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji

5.11.1 Pulpit zaopatrzeniowca

- Konsumowanie propozycji i zapotrzebowań.
- Zamówienia bezpośrednie.
- Wybór dostawcy.
- Opcja modyfikacji stałego dostawcy dla zamówienia bezpośredniego.
- Generowanie standardowych zamówień międzyfirmowych lub międzylokalizacyjnych.

5.11.2 Harmonogram ogólny

- Analiza według artykułów lub grup artykułów.
- Wyróżnianie zleceń krytycznych.
- Grupowanie zleceń.
- Tworzenie zamówień, zleceń dostawy oraz zapotrzebowań.

5.11.3 Narzędzia robocze

- Analizy dla poszczególnych lokalizacji i artykułów.
- Grupowanie zleceń.
- Tworzenie zamówień, zleceń dostawy oraz zapotrzebowań.

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

5.12 Wycena zapasów

- Monitoring kosztów.
- Koszt standardowy, zweryfikowany koszt standardowy, średni koszt jednostkowy, FIFO, LIFO, ostatnia cena zakupu i koszt symulowany, standardowa cena i cena symulowana.
- Współczynnik dystrybucji.
- Wycena prac w toku realizowanych w ramach podwykonawstwa.
- Korekta wartości przyjęcia po zaksięgowaniu faktury dostawcy (cena, ilość, kurs walutowy).
- Korekta wartości przyjęcia po zaksięgowaniu faktur dodatkowych (faktura przewoźnika).

5.13 Magazyn

- Identyfikowalność.
- Zapytanie o bieżący lub prognozowany stan zapasów z najwcześniejszą datą dostępności.
- Szczegółowe zapytanie o stany magazynowe.
- Zapytanie według miejsca składowania lub zapytanie skonsolidowane.
- Zapytanie o historię przemieszczeń na magazynie.
- Zapytanie o zapasy w drodze (międzylokalizacyjne lub międzyfirmowe).

5.14 Obliczenia MRP

- Ponowne zamówienia zgodnie z punktem odnawiania zapasów/okresowe/między lokalizacjami.
- Obliczenia MRP.
- Obliczenia według bezpiecznego poziomu zapasów.

5.15 Przyjęcia

- Przyjęcie bezpośrednie lub przyjęcie powiązane z zamówieniem.
- Przyjęcie dostaw międzylokalizacyjnych lub międzyfirmowych.
- Przyjęcie usług realizowanych w ramach podwykonawstwa.
- Przyjęcie pełne (PZ) lub przyjęcia na rampę wraz z zarządzaniem planami rozłożenia w celu uzupełnienia informacji o zapasach.
- Wydanie magazynowe realizowane w ramach podwykonawstwa.
- Zarządzanie lokalizacjami, dostawcami lub wewnętrznymi numerami partii i numerami seryjnymi.
- Pozycje przyjęcia (faktury, zwroty).
- Wdruk etykiet magazynowych.
- Zawieszenie przesunięć stanów magazynowych i operacje na stanach ujemnych.

5.16 Zapewnienie jakości

- Zarządzanie numerami partii i podpartii.
- Zarządzanie numerami seryjnymi.
- Zarządzanie datami ważności.
- Zarządzanie statusem stanów magazynowych: zaakceptowane, odrzucone, sprawdzone.
- Zarządzanie datą ponownej kontroli.
- Zarządzanie podstatusem towarów.
- Zapis historii kontroli jakości.
- Procedura kontroli jakości z wnioskami o przeprowadzenie analizy.
- Zarządzanie terminami ważności.
- Zarządzanie identyfikacją w dół i w górę procesu wytwórczego i logistycznego.

5.17 Zwroty

- Tworzenie zwrotów poprzez wybór wierszy przyjęcia lub przez bezpośrednie wprowadzanie danych.
- Uwzględnianie ilości zwróconych towarów w zamówieniu.
- Generowanie odpowiednich faktur korygujących.

5 Zakupy

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

5.18 Faktury dostawców

- Konfigurowalne typy faktur.
- Rejestrowanie i autoryzacja.
- Uprawnienia użytkownika oparte na poziomie uprawnień płatniczych.
- Rozliczanie faktur/potwierzeń odbioru/zamówień.
- Rozliczanie faktur korygujących/zwrotów/faktur.
- Faktury dodatkowe i faktury korygujące.
- Konfigurowalne dodatkowe elementy faktury.
- Korekta wartości przesunięć towarów, zgodnie ze zmianami danych w fakturach.

5.19 Integracja z kontami księgowymi

- Należności z tytułu faktur.
- Należności z tytułu faktur korygujących.
- Faktury dostawców.
- Zobowiązania wstępne i zobowiązania z kontrolą budżetu.
- Zarządzanie przedpłatami.
- Księgowanie przesunięć towarów.
- Księgowanie prac w toku realizowanych w ramach podwykonawstwa.
- Zarządzanie typem wymiaru analitycznego.

5.20 Podatek

- Podatek VAT od obciążeń i uznań.
- Europejski VAT wewnątrzwspólnotowy.
- Opłaty parafiskalne w ujęciu wartościowym i procentowym.
- Wzory mające zastosowanie do opłat parafiskalnych (próg, ilość itd.).

5.21 Wewnątrzwspólnotowe zgłoszenie wymiany towarowej – deklaracja INTRASTAT

- Włączenie nazewnictwa celnego i dołączenie interfejsu danych artykułów.
- Rejestrowanie danych niezbędnych do deklaracji INTRASTAT (zasady, rodzaje, warunki dostawy itp.).
- Funkcja eksportu transakcji podlegających zgłoszeniu z opcją zmiany wyeksportowanych danych.
- Funkcja eksportu transakcji podlegających zgłoszeniu z opcją edycji danych.
- Zarządzanie określonymi właściwościami lokalnymi deklaracji INTRASTAT (Portugalia, Wielka Brytania, Włochy itp.).

5.22 Zarządzanie podwykonawstwem

- Usługa lub produkcja realizowana w ramach podwykonawstwa (materiały dostarczane przez zlecającego lub przez podwykonawcę).
- Specyfikacja materiałowa dla podwykonawcy.
- Zlecenia podwykonawstwa.
- Czas realizacji podwykonawstwa przez dostawcę.
- Proponowanie i generowanie zleceń podwykonawstwa po obliczeniu wymagań netto.
- Ponowne zamówienia i dostawy materiałów.
- Wprowadzenie i usunięcie rezerwacji.
- Monitoring konsumpcji zamówień realizowanych w ramach podwykonawstwa.
- Obliczanie prognozowanych kosztów podwykonawstwa i zapytanie o koszty podwykonawstwa.
- Obliczanie ceny podwykonawstwa i zapytanie o cenę podwykonawstwa.

6 Zarządzanie zapasami



6 Zarządzanie zapasami

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

6.1 Model danych magazynowych

6.1.1 Kategorie artykułów

- Grupowanie artykułów o podobnych cechach.
- Szybkie tworzenie produktu pobierającego domyślne wartości z kategorii.
- Przypisywanie zasad zarządzania przyjęciami i wydaniem.
- Przypisywanie konfigurowalnych zasad rezerwacji.
- Przypisywanie konfigurowalnych zasad wyceny.

6.1.2 Baza artykułów

- Informacje techniczne.
- Informacje dotyczące zarządzania.
- Informacje handlowe.

6.1.3 Obsługa wielu jednostek

- Jednostki magazynowe.
- Jednostki pakowania ze stałymi lub zmiennymi współczynnikami konwersji.
- Jednostki handlowe (sprzedaż, zakupy).
- Parametryzacja zasad konwersji jednostek przy rozpakowaniu: rozpakowanie na jednostki magazynowe, zarządzanie jednostką niekompletną, podział jednostki.
- Zarządzanie etykietami magazynowymi według opakowań.

6.1.4 Obsługa wielu firm i wielu lokalizacji

- Zarządzanie zleceniami transferów między lokalizacjami i między firmami.
- Ponowne zamówienia realizowane między lokalizacjami.
- Ponowne zamówienia dla miejsca kompletacji i miejsca realizacji podwykonawstwa.

6.1.5 Obsługa wielu magazynów

- Kontrola dostępu do zapasów:
 - według grup użytkowników;
 - według typu transakcji.
- Grupowanie miejsc składowania w magazynach.

6.1.6 Obsługa wielu lokalizacji

- Definicja struktury lokalizacji.
- Przypisanie stałych lub losowych miejsc składowania.
- Definiowalne reguły przydzielania lokalizacji.
- Definiowalne reguły zwalniania lokalizacji.
- Zarządzanie zewnętrznymi miejscami składowania.

6.2 Zapewnienie jakości

- Zarządzanie numerami partii i podpartii.
- Zarządzanie datami ważności.
- Zarządzanie numerami seryjnymi.
- Zarządzanie statusem stanów magazynowych: zaakceptowane, odrzucone, sprawdzone.
- Zarządzanie datą ponownej kontroli.
- Zarządzanie podstatusem towarów.
- Zapis historii kontroli jakości.
- Arkusze kontroli jakości.
- Zarządzanie próbkami (ISO 2859).
- Zarządzanie terminami ważności.
- Zarządzanie identyfikacją w dół i w górę procesu wytwórczego i logistycznego.

6.3 Przesunięcia stanów magazynowych

- Przyjęcia regularne, przyjęcia na rampę i plan rozłożenia.
- Przesunięcia wewnętrzne, kompozycja i dekompozycja.
- Przygotowanie wysyłki.
- Wysyłka (zamówienia, lista pobrań).
- Przygotowanie załadunku (czynności po załadunku, kompletacja ręczna).
- Zwroty od klientów i do dostawców.
- Inwentaryzacja.
- Plan rezerwacji dla produkcji w toku.
- Kompozycja i dekompozycja.

6 Zarządzanie zapasami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

6.4 Dane zbiorcze i podsumowania dotyczące zapasów

- Zapasy fizyczne.
- Zapasy przypisane.
- Zapasy zarezerwowane.
- Zapasy podlegające kontroli.
- Zapasy dostępne.
- Zapasy zamówione.
- Prognozowane dostępne zapasy.
- Niedobory.
- Zapasy przeniesione.
- Zapasy w drodze.

6.5 Zapytania o stany magazynowe

- Podsumowanie harmonogramu zapasów według okresu.
- Szczegółowy harmonogram zapasów.
- Zapytania od ogólnych po szczegółowe:
 - zapasy według lokalizacji;
 - zapasy według partii;
 - zapasy według numeru seryjnego;
 - zapasy według miejsca składowania.
- Aktualne zapasy.
- Dostępne zapasy.
- Prognozowane zapasy.
- Zapasy z przekroczonym terminem przydatności lub nieaktywne.
- Przesunięcia zapasów.
- Szczegóły rezerwacji.
- Zapasy przeterminowane.
- Pełna identyfikowalność surowców i sprzedanych artykułów według partii lub według części.

6.6 Inwentaryzacja

- Zarządzanie sesjami i listami inwentaryzacji.
- Inwentaryzacja według miejsc składowania lub artykułu.
- Konfigurowalne sesje inwentaryzacji.
- Zarządzanie ponownymi zamówieniami.
- Kalkulacje według:
 - ekonomicznych wielkości zamówień;
 - punktów odnawiania zapasów;
 - bezpiecznego poziomu zapasów;
 - zapasów maksymalnych.
- Obliczenia MRP.
- Okresowe ponowne zamówienia.
- Ponowne zamówienia po osiągnięciu określonego punktu.
- Ponowne zamówienie — obszar przygotowania.
- Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych.

6.7 Wycena zapasów

- Stała cena ewidencyjna.
- Zrewidowana cena standardowa.
- Cena symulowana.
- Cena FIFO.
- Cena LIFO.
- Cena średnia.
- Ostatnia cena.

6 Zarządzanie zapasami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

6.8 Narzędzie analityczne

- Analiza zużycia.
- Dane historyczne.
- Raporty wyceny zapasów.
- Rotacja zapasów itp.

6.9 Integracja z kontami księgowymi

- Księgowanie przesunięć magazynowych z kryteriami agregacji.
- Uwzględnienie wielu wymiarów analitycznych.

6.10 Dodatkowe możliwości w obiekcie

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

6.10.1 Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych

- Przyjęcia.
- Różne pozycje.
- Różne sprawy.
- Przygotowanie wysyłki.
- Zmiany stanu zapasów (lokalizacji i statusu).
- Transfery między lokalizacjami.
- Transfery do podwykonawców.
- Inwentaryzacja.
- Zapisywanie na liście.
- Ponowne zamówienia zależnie od lokalizacji.



7 Zarządzanie produkcją



7 Zarządzanie produkcją

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

7.1 Model danych

7.1.1 Zarządzanie produkcją

- Powiązanie z kategoriami i grupami artykułów.
- Różne metody zarządzania (na zamówienie, z magazynu).
- Definicja zasad uzupełniania, sezonowość.
- Dane do kontroli zarządzania.
- Jednostka wielokrotnej produkcji.
- Podłączenie załączników.

7.1.2 Zarządzanie specyfikacją materiałową

- Obsługa wielu specyfikacji materiałowych (handlowych, produkcyjnych, podwykonawczych itd.).
- Bieżąca specyfikacja materiałowa.
- Masowe zmiany struktury.
- Zarządzanie zmianami produktów i specyfikacji materiałowej.
 - Kontrola wykorzystywania produktu w odniesieniu do numeru wersji w różnych procesach (sprzedaż, zakup, produkcja, podwykonawstwo, wydania magazynowe).

7.1.3 Zarządzanie danymi technicznymi

- Zarządzanie kalendarzem i harmonogramem.
- Zarządzanie grupami gniazd produkcyjnych.
- Zarządzanie gniazdami produkcyjnymi:
 - maszyny, robocizna, podwykonawstwo;
 - zarządzanie kalendarzem dla gniazd (remonty, planowa niedostępność);
 - zarządzanie wyjątkami w kalendarzu.
- Zarządzanie marszrutami:
 - obsługa marszrut wariantowych;
 - operacje bieżące;
 - marszrutu dominujące;
 - biblioteka operacji standardowych;
 - zmiana jednostek;
 - zlecenie podwykonawstwa operacji;
 - czasy operacyjne i międzyoperacyjne;
 - powiązanie planu;
 - masowe utrzymanie danych technicznych.
- Konfigurator artykułów i danych technicznych również dostępny w obszarze ofertowania i zamówień klienta.
- Stosowanie danych wygenerowanych przez konfigurator.

7 Zarządzanie produkcją

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

7.2 Uruchomienie produkcji

- Zlecenia produkcyjne na wiele produktów.
- Zlecenia wielopoziomowe.
- Sprawdzenie wykonalności zlecenia produkcyjnego (zestaw próbny).
- Aktualizacje materiałów i obciążeń.
- Harmonogramowanie.
- Usprawnianie zamówienia.
- Aktualizacja zleceń produkcyjnych.
- Folder produkcji.
- Monitorowanie produkcji (według zleceń lub masowo).
- Zarządzanie produkcją bez zleceń produkcyjnych.

7.3 Narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji

7.3.1 Harmonogram ogólny

- Analiza według artykułów lub grup artykułów.
- Wyróżnianie zleceń krytycznych.

7.3.2 Narzędzia robocze

- Analizy dla poszczególnych lokalizacji i artykułów.
- Grupowanie zleceń.
- Decyzje i analizy planistów i branżystów.

7.3.3 Wskaźniki produkcyjne

- Wykorzystanie zasobów.
- Analiza opóźnień.
- Analiza czasu realizacji.
- Wyniki operacji.
- Wydanie materiałów.
- Zejście z produkcji.

7.3.4 Zapytania

- Realizacja według artykułu.
- Obciążenie produkcji w toku.
- Zapas projektowany.
- Braki materiałowe.
- Zużycie materiałów.
- Analiza kosztów produkcji.
- Szczegóły rezerwacji.
- Zlecenia do ponownego harmonogramowania.
- Postępy w realizacji zleceń produkcyjnych.
- Monitorowanie według zleceń produkcyjnych.
- Operacje realizowane w ramach podwykonawstwa.

7.4 Procesy automatyczne

- Masowe rezerwacje i anulowanie rezerwacji.
- Planowanie serii według zleceń produkcyjnych.
- Masowe harmonogramowanie/wycofywanie.
- Masowe zwalnianie.
- Zawieszenie/reaktywacja zleceń produkcyjnych.
- Bezpośrednie zlecenia produkcyjne.
- Masowe przesunięcia zleceń produkcyjnych i/lub operacji.

7.5 Ponowne zamówienia

- Ponowne zamówienia po osiągnięciu określonego punktu.
- Ponowne zamówienia MRP (na zamówienie, z zapasów):
 - konfigurowalne polityki ponownych zamówień (MRP, partia techniczna, pokrycie i sezonowy bezpieczny poziom zapasów);
 - możliwość śledzenia źródeł zapotrzebowania (stałe powiązanie).
- Ponowne zamówienia międzylokalizacyjne w oparciu o umowy pomiędzy dwiema placówkami partnerskimi.

7 Zarządzanie produkcją

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

7.6 Kontrola zarządzania

- Wycena i definicja narzutów.
- Kalkulacja prognozowanych kosztów (koszt standardowy, zweryfikowany koszt standardowy, koszt symulowany, koszt budżetowy).
- Kalkulacja kosztów produkcji (prognozowanych/rzeczywistych).
- Wycena produkcji w toku.
- Analiza odchyleń dla poszczególnych produktów.
- Interfejs księgowy dla pracy w toku (przesunięcia magazynowe i poświęcony czas).
- Wielowymiarowy interfejs analityczny.

7.6.1 Zarządzanie kontrolą zmiany

- Zarządzanie wszystkimi zmianami produktu lub systemu.
 - Wprowadzanie zmiany, przegląd potencjalnego wpływu i przesłanie do zatwierdzenia.
 - Pełna identyfikowalność i gwarancja wprowadzenia zmian tylko przez upoważnionych użytkowników.

7.7 Planowanie

- Zarządzanie prognozowanym zużyciem.
- Główny harmonogram produkcyjny (wiele lokalizacji, wiele obszernych specyfikacji materiałowych – plany specyfikacji materiałowych, złożone marszruty, plany operacyjne, budżety, symulacje).
- Kalkulacje MRP:
 - obejmujące wiele lokalizacji;
 - analiza propozycji;
 - komunikaty dotyczące zmiany planów.

7.8 Konfiguracja na zamówienie

- Zarządzanie zamówieniami indywidualnymi i monitoring produkcji (produkty indywidualne lub specjalne).
- Tworzenie zamówień indywidualnych w oparciu o ofertę.
- Zamówienie indywidualne w podziale na partie lub zadania (projekt, podwykonawstwo, produkcja, koszty itp.).
- Definicja pozycji budżetu indywidualnego zamówienia (wpisana lub obliczona).
- Zarządzanie podzamówieniem.
- Księgowanie zakupów i czas poświęcony w przeliczeniu na jedno zamówienie.
- Monitorowanie postępu zamówienia.
- Monitorowanie i kontrola budżetu przewidywanego, zatwierdzonego i rzeczywistego.
- Harmonogram dużego załadunku na zamówienie.
- Bilans zamówienia.

7.9 Dodatkowe możliwości w obiekcie

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

7.9.1 Wagi

- Definicja wagi w danych technicznych:
 - ważenie opakowania i grupowanie opakowania;
 - wagi dopuszczone do użytku na różnych stanowiskach.
- Zarządzanie ważeniem surowców w procesie produkcyjnym.
- Zestaw narzędzi do selekcji zleceń produkcyjnych do ważenia.
- Zarządzanie różnymi typami surowców (substancje i materiały pomocnicze, narzędzia).
- Instrukcja postępowania z materiałami niebezpiecznymi.
- Ważenie i uzgadnianie ważenia.
- Status ważenia.
- Interfejs z wagą.

7 Zarządzanie produkcją

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

7.9.2 Harmonogramowanie

- Wiele opcji wyróżniania opóźnień i przeciążeń.
- Symulacje obciążeń.
- Harmonogramowanie według ograniczonych zdolności produkcyjnych.
- Graficzna analiza obciążeń.

7.9.3 Zarządzanie projektami produkcyjnymi

- Zintegrowane ze wszystkimi procesami w ramach Sage X3.
- Projekt można podzielić według różnych obszarów (np. partii, fazy lub zadań projektowych). Każdy wiersz zadania stanowi jeden lub więcej rodzajów budżetu.
- Projekty można również podzielić na podprojekty.
- Procesy przedsprzedażowe i posprzedażowe są zintegrowane za pośrednictwem mechanizmu do zarządzania przepływem zadań.
- Śledzenie postępów w realizacji projektu.
- Budżety bieżące i rzeczywiste można monitorować w różnych sekcjach budżetowych.
- Wiersz zadania można monitorować w formie dużego załadunku.
- Zarządzanie finansowe dla głównego kontrolera i operacyjne dla kierownika projektu.
- Funkcja 'snapshot', która zapamiętuje status w danym momencie w celu analizy jego rozwoju.
- Status projektu dla wszystkich przepływów zadań z zadaniami pozostałymi według różnych wymiarów.
- Alerty wizualne w celu zidentyfikowania problemów.

7.9.4 Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych

- Zużycie materiałów.
- Deklaracja produkcyjna.
- Monitorowanie czasu produkcji.

7.9.5 Rozszerzenia aplikacji

- Interfejs PLM (Zarządzanie cyklem życia produktu).
- Interfejs APS (Zaawansowane planowanie i harmonogramowanie).
- Interfejs MES (System zarządzania produkcją).
- Interfejs PM (Plan techniczny).
- Interfejs REACH (norma europejska: rejestracja, ocena, udzielanie zezwoleń i ograniczenia w zakresie chemikaliów).

8 Zarządzanie magazynem

Funkcja nie jest dostępna we wszystkich regionach od tego samego momentu. Prosimy o kontakt z lokalnym przedstawicielem, który udzieli szczegółowych informacji na temat Państwa przypadku.



8 Zarządzanie magazynami

- ☰ Menu
- 1 Zarządzanie finansami
- 2 Środki trwałe
- 3 Zarządzanie sprzedażą
- 4 Obsługa klienta
- 5 Zakupy
- 6 Zarządzanie zapasami
- 7 Zarządzanie produkcją
- 8 Zarządzanie magazynami**
- 9 Szacowanie kosztów projektów i prac
- 10 Zarządzanie zasobami ludzkimi
- 11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa
- 12 Obszar roboczy użytkownika
- 13 Mobilne aplikacje sieciowe
- 14 Administracja, wsparcie i łączność

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

8.1 Model danych

8.1.1 Obsługa wielu lokalizacji i wielu nadawców

- Zarządzanie własnością magazynową przez nadawcę.
- Wysyłki od wielu nadawców, lokalizacja i odbiór.
- Konsolidacja zapasów magazynowych w wielu lokalizacjach.
- Zarządzanie wysyłką w wielu lokalizacjach.

8.1.2 Dane dotyczące produktów

- Zarządzanie produktami, kontenerami, materiałami eksploatacyjnymi, materiałami niebezpiecznymi według typu.
- Jednostka magazynowa, obsługa wielu rodzajów kontenerów, schematy piętrowego składowania.
- Zarządzanie numerami partii, numerami ewidencyjnymi, numerami seryjnymi.
- Zarządzanie rotacją, rezerwacjami, zakazami i kategoriami inwentaryzacji.
- Ekwiwalenty kontenerów, odsetek niekompletnych jednostek.
- Kod EAN na opakowaniach produktów i EAN dostawcy.
- Obliczanie kategorii obrotu.
- Zestaw jednopoziomowy.
- Wyświetlanie śledzenia stanów magazynowych.

8.1.3 Dane dotyczące lokalizacji

- Typ magazynu, obsługa wielu magazynów.
- Obsługa wielu rodzajów składowania: przegrody, luzem, pobieranie, koszt itp.
- Kontrola lokalizacji.
- Zarządzanie przepełnieniem magazynu i transferami magazynów.
- Pojedyncze pobranie na kontener i pobieranie pojedynczej partii.
- Wielokrotne pobieranie produktu i pobieranie wahałowe.

8.1.4 Komunikacja

- Używanie kodu kreskowego.
- Standardowe dokumenty i etykiety.
- Standardowe interfejsy z innymi aplikacjami oraz z Sage X3.
- Komunikacja ze sprzętem przemysłowym.
- Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych.

8.2 Przyjęcia

- Zarządzanie portfelem spodziewanych przyjęć, zarządzanie odbiorem.
- Zarządzanie zawieszzeniami i kwestiami spornymi.
- Automatyczne lub ręczne adresowanie.
- Adresowanie przed pobraniem.
- Automatyczne zmniejszanie rozmiaru przy odbiorze.
- Bezpośredni odbiór i adresowanie.
- Zarządzanie dynamiczną lokalizacją.
- Zarządzanie 5 wymiarami struktury adresu.
- Odbiór według kodu EAN, SSCC i nr ewidencyjnego dostawcy.
- Zarządzanie lokalizacją wielu produktów i wielu partii.
- Zarządzanie wyznaczaniem doku i przewoźnika.
- Zarządzanie prognozowanym ładunkiem.
- Zarządzanie pobieraniem próbek przez dostawcę.
- Zarządzanie kontrolą jakości przy odbiorze.
- Zarządzanie pozycjonowaniem lokalizacji.
- Zarządzaniem obsługą przeładunków.
- Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych.

8 Zarządzanie magazynami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

8.3 Wydania

- Zarządzanie portfelem zamówień dostawy.
- Zarządzanie częściowym przygotowaniem zamówienia dostawy.
- Zarządzanie zamówieniami zaległymi.
- Zarządzanie priorytetami handlowymi, zarządzanie sytuacjami nadzwyczajnymi i stanami ujemnymi.
- Zarządzanie danymi (zatrzymanie, data sprzedaży, data przydatności do użycia itp.).
- Zarządzanie FIFO za pomocą konfiguracji dat.
- Tworzenie i symulacja zadań.
- Przygotowanie ręcznego ładunku.
- Zarządzanie przygotowaniem zleceń.
- Zarządzanie ponownymi zleceniami pobrania.
- Nadzór nad postępem przygotowania.
- Statystyki dotyczące obsługiwanego portfela.
- Przygotowanie zamówienia.
- Optymalizacja przesunięć osób i sprzętu.
- Sekwencjonowanie zamówień dostawy.
- Numer partii, zasady, zarządzanie przygotowaniem wydania jednej partii.

- Zarządzanie minimalnym poziomem FIFO.
- Zarządzanie prognozowanym ładunkiem.
- Zarządzanie wymaganymi przeładunkami.
- Zarządzanie przygotowaniem wstępnego ładunku.
- Ponowne adresowanie dokumentu wydania.
- Zarządzanie zestawami.
- Automatyczne tworzenie i uruchamianie zadań.
- Obliczanie liczby przesytek.
- Określanie poziomu powtórnych zamówień dla każdej lokalizacji pobrania.
- Zarządzanie wstępną paletyzacją.
- Przygotowywanie harmonogramu zamówień dostawy.
- Przygotowywanie transakcji zbiorczych (2 etapy) z opcją wstępnego przygotowania ładunku lub bez.
- Zarządzanie przeładunkami (priorytetowo lub w przypadku stanów ujemnych).
- Niezależna produkcja towarów złożonych (zlecenie montażu).
- Zarządzanie wieloma pobraniami z możliwością śledzenia lub bez.
- Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych.

8 Zarządzanie magazynami

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

8.4 Wysyłka

- Zarządzanie wysyłką.
- Nadanie wysyłki.
- Anulowanie wysyłki i przekazywanie z powrotem do magazynu.
- Zarządzanie wyznaczaniem doku i przewoźnika.
- Zarządzanie prognozowanym załadunkiem wysyłki.
- Wstępne fakturowanie usługi transportowej.
- Zarządzanie jednostkami załadunkowymi.
- Symulacja kosztów transportu.
- Automatyczne obliczanie informacji transportowych od momentu zlecenia dostawy.
- Przekazywanie przesyłek i jednostek załadunkowych w doku.
- Wspomaganie paletyzacji.
- Śledzenie do momentu dostawy.
- Przekazanie przesyłki i jednostek załadunkowych do doku.
- Raporty dowodów dostawy.
- Transport w formacie EDI.
- Automatyczne gromadzenie danych za pomocą urządzeń przenośnych.

8.5 Zapasy

- Zarządzanie przenoszeniem z równoczesnym odbiorem i nadawaniem lub w 2 etapach.
- Masowe przenoszenie zapasów według wielu kryteriów.
- Zmniejszanie wielkości zapasów i reorganizacja.
- Zarządzanie inwentaryzacją według produktów, adresów lub kampanii.
- Ponowne adresowanie zestawienia ponownych zamówień.
- Automatyczna korekta stanów magazynowych.
- Zarządzanie kontrolą jakości zapasów.
- Procedura prewencyjnej inwentaryzacji.

8.6 Wstępne fakturowanie usług logistycznych (Geoplo)

- Katalog faktur dla każdego nadawcy.
- Określenie pozycji, cen, usług.
- Zarządzanie wstępnym fakturowaniem usług logistycznych.
- Symulacja, wykonanie i wysyłka informacji.

8.7 Przydziały wytycznych (Geomips)

- Zarządzanie zasobami, ich aktywnością i harmonogramem.
- Zarządzanie sprzętem informatycznym i obsługowym.
- Definicja przydziałów i przypisanego sprzętu według zasobów.
- Definicja fizycznych obszarów przydziału.
- Lokalizacja wycofania.
- Alokacja przydziałów pracownikom zgodnie z posiadanym przez nich wyposażeniem, uprawnieniami i lokalizacją.
- Statystyki przydziałów w podziale na zasoby i sprzęt.

8.8 Udoskonalanie pobierania i przydzielania gniazd (Mapping)

- Dynamiczna optymalizacja lokalizacji pobrania.
- Obliczanie sezonowości według rodzaju produktu.
- Prognozowanie wydawania.
- Obliczanie idealnej kategorii według produktu zgodnie z przesunięciami wydawania.
- Obliczanie fizycznych zmian aranżacji obszaru pobrania zgodnie z wymogami logistycznymi i kategorią wielkościową.
- Nowe alokacje pobrania, realokacja z przeniesieniem zapasów lub bez.

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

Funkcja nie jest dostępna we wszystkich regionach od tego samego momentu. Prosimy o kontakt z lokalnym przedstawicielem, który udzieli szczegółowych informacji na temat Państwa przypadku.



9 Szacowanie kosztów projektów i prac

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

9.1 Zarządzanie projektami

- Struktura organizacyjna zarządzania projektem.
- Szablony projektu i powiązania między projektami.
- Struktura hierarchiczna kosztorysu.
- Definiowanie tworzonych operacji.
- Widok wewnętrzny i zewnętrzny kosztorysu.
- Szczegółowe zadania/produkty zdefiniowane w wierszach kosztorysu.
- Reguły dotyczące fakturowania (sytuacja/ustalony termin/kroki).
- Tworzenie faktur (faktury według projektu, klienta, podmiotu itp.).
- Powiązanie różnych procesów z wiersza zakupów, dystrybucji, produkcji, usług.
- Obroty i koszty określone na poziomie wiersza i agregowane na innych poziomach.
- Ocena projektu przez sytuację.
- Zapisana sytuacja.
- Zautomatyzowana sytuacja.
- Generowanie operacji w zależności od „sytuacji” (zlecenie serwisowe, zakup, zlecenie produkcyjne, faktury itp.).
- Automatyczne fakturowanie.
- Ręczna korekta czasu pozostałego na realizację projektu.

9.2 Umowa o charakterze powtarzalnym

- Okresowe faktury i/lub zgłoszenia serwisowe.
- Definicja struktury kontraktu.
- Umowa serwisowa.
- Wykorzystanie informacji o zainstalowanych urządzeniach.
- Regularny okres fakturowania.
- Definicja typu przeglądania.
- Częstotliwość tworzenia.
- Okresy wyłączone.
- Symulacja fakturowania.

9.3 Zgłoszenie serwisowe

- Wykonywanie usług.
- Tworzone dla konkretnych sytuacji.
- Przypisane lub nie do zasobu.
- Przypisane lub nie do projektu.
- Definicja procesu zatwierdzenia.
- Ewidencjonowanie czasu pracy.
- Ewidencjonowanie kosztów.
- Portal użytkownika.
- Definicja procesu zatwierdzenia.
- Definicja procesów w zależności od wprowadzonych operacji.
- Definicja wartości domyślnej.
- Definicja operacji domyślnej.
- Definicja zasobów (wartość domyślna, lokalizacja, zespół, stawka godzinowa itp.).
- Definicja układu arkusza danych dla użytkownika.
- Raport z masowych transakcji wejścia.
- Aktualizacja sytuacji.

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

Funkcja nie jest dostępna we wszystkich regionach od tego samego momentu. Prosimy o kontakt z lokalnym przedstawicielem, który udzieli szczegółowych informacji na temat Państwa przypadku.



10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

10.1 Zarządzanie personelem

Struktura funkcyjna dostosowana do wielu podmiotów i organizacji zdecentralizowanych:

- Pełne i szczegółowe akta pracownika z kompletnym przebiegiem pracy.
- Dokument wdrożenia pracownika i przegląd danych.
- Generowanie umów i dokumentów prawnych.
- Zarządzanie równoczesnymi umowami, wieloma specjalnościami zawodowymi
- (niepełny wymiar czasu pracy, aktywność sezonowa, umowa dotycząca działalności rekreacyjnej).
- Śledzenie kontrolnych badań lekarskich, pozwolenia na pracę i zezwolenia wymagane przepisami, monitorowanie i stosowne powiadomienia.

10.2 Płace

- Przygotowanie listy płac, płace, oficjalne deklaracje i raporty roczne.
- Księgowość, zarządzanie płatnościami.
- Wypłaty zaległych pensji, wyrównania.
- Obecność na szkoleniach, śledzenie wydatków, zarządzanie czasem i działaniami.

10.3 Ogólne prognozowanie płac i budżetu

- Planowanie budżetu, definiowanie portfeli, segmentacja między firmami, jednostkami zależnymi, oddziałami itp.
- Określanie scenariuszy, porównanie, analiza i zmiana prognoz.
- Określanie szczegółowych założeń i założeń ogólnych.
- Analiza odchyień, wskaźniki operacyjne, analiza kluczowych wskaźników efektywności, przełożenie danych liczbowych na szczegółowe zobowiązania.
- Zarządzanie czasem i działaniami.
- Prognozowanie i śledzenie godzin i kosztów pracy.
- Monitorowanie obecności: urlopy, zwolnienia lekarskie, wypadki itp.
- Zarządzanie godzinami pracy, zmianami i cyklami, godzinami, premiami, łącznym wymiarem nieobecności oraz wyliczanie i szacowanie należnych urlopów.
- i ekwiwalentów urlopowych.
- Przewidywane kalendarze lub generowanie raportów dotyczących obecności.

10.4 Zarządzanie umiejętnościami i kompetencjami

- Monitorowanie i mapowanie umiejętności i kompetencji wśród pracowników.
- Analiza mocnych stron i elementów do poprawy na poziomie firmy, jednostki zależnej, oddziału.
- Definiowanie stanowisk, funkcji i zadań wraz z wymogami dotyczącymi umiejętności i pakiet kompensacyjny.
- Zarządzanie efektywnością: ocena umiejętności, programy szkoleniowe i planowanie przenoszenia umiejętności.

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

10.5 Zarządzanie szkoleniami

10.5.1 Budżety na szkolenia

- Kreator budżetu do określania planów i budżetu szkoleń.
- Potrzeby szkoleniowe, zapotrzebowanie na szkolenia i samoocena.
- Obliczanie kosztów szkoleń brutto, kontrola budżetu.

10.5.2 Programy szkoleniowe

- Ścieżka szkoleniowa, organizacja i monitorowanie działań szkoleniowych.
- Udostępnianie katalogu szkoleń w ramach portalu samoobsługowego.

10.6 Oceny i rozmowy dotyczące oceny

- Ocena celów i osiągnięć.
- Narzędzia do oceny wyników.
- Przegląd umiejętności i przyjmowanie wniosków o szkolenie.
- Wyznaczanie ram interaktywnego dialogu za pomocą portalu samoobsługowego.

10.7 Podział zysków

- Angażowanie pracowników w sukces i wyniki firmy oraz systemy nagradzania.
- Obliczanie rozdziału środków motywacyjnych i udziału pracowników w zyskach.
- Publikowanie automatycznych listów o nagrodach przyznanych pracownikom.

10.8 Zarządzanie wydatkami

- Zarządzanie cyklem wydatków.
- Formularze online i procedura zwrotu wydatków.
- Rozpowszechnianie, sprawdzanie i kontrola regulaminów dotyczących wydatków na podróże.
- Pełne przetwarzanie zezwoleń, płatności i księgowości.

10.9 Analityka, sprawozdawczość, konsole

- Wbudowane narzędzia do podejmowania decyzji z możliwością zadawania pytań na dowolnym szczeblu firmy, jednostki zależnej, oddziału i dowolnego modułu.
- Konsole użytkowników i stosowanie standardowych kluczowych wskaźników efektywności obejmujących pracowników, umowy, frekwencję, urlopy, wynagrodzenia itp.
- Biblioteka wzorów sprawozdań ze scentralizowanymi danymi i generowanie na żądanie.
- Rozbudowana biblioteka raportów statystycznych dotyczących działalności.

10.10 Samoobsługowy portal dla pracowników i kadry kierowniczej

- Umożliwia pracownikom dostęp do dotyczących ich danych: akt pracowniczych, urlopów, bilansów, harmonogramów, wniosków o zwrot kosztów, wniosków o szkolenia, indywidualnych programów szkoleniowych, rozmów itp.
- Dostęp w czasie rzeczywistym do kluczowych funkcji monitorowania: urlopów, danych kontaktowych, umiejętności itp.
- Przyspieszanie dialogu między zapleczem a jednostkami zależnymi.
- Kierownicy mają ogólny podgląd zespołu i pracowników.
- Zwykłe śledzenie wniosków.
- Łatwa wymiana procesów od przygotowywania listy płac po ocenę wyników.

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa



Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

11.1 Narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji

Sage X3 zapewnia szeroki zestaw funkcji umożliwiających użytkownikom samodzielne analizowanie danych i podejmowanie odpowiednich decyzji. Więcej szczegółów znajduje się rozdziale „Administracja i wsparcie”.

W przypadku firm, które mają większe potrzeby, Sage X3 może współpracować z dowolną technologią Business Intelligence. W ramach Sage X3 dostępne są dwa opcjonalne rozwiązania, które przedstawiono poniżej.

11.2 Sage Enterprise intelligence (SEI)⁵**1 Informacje ogólne**

- Pełna gama narzędzi Business Intelligence, obejmująca sprawozdawczość, konsole i funkcje budżetowe.
- Efektywne dodatki do Excela umożliwiające korzystanie z programu Excel w charakterze klienta.
- Dostępność na urządzeniach stacjonarnych i przenośnych.
- Integracja Sage X3.

2 Główne cechy

- Zakres:
 - źródło wielu danych;
 - dane w czasie rzeczywistym/analiza online;
 - przetwarzanie OLAP;
 - integracja plików Excel (pełna synchronizacja);
 - dostępność na urządzeniach przenośnych.
- Główne funkcje:
 - raportowanie, konsole i wskaźniki KPI;
 - sprawozdawczość finansowa i konsolidacja;
 - budżetowanie.

- Funkcjonalność analityczna:
 - rozbicie na mniejsze elementy;
 - szczegółowy/ogólny przegląd danych transakcyjnych;
 - filtrowanie i grupowanie;
 - sortowanie i ranking;
 - zapytania i formuły;
 - analiza danych geoprzestrzennych;
 - wyjątki i alerty.
- Użyteczność:
 - intuicyjny webowy interfejs użytkownika;
 - samodzielne tworzenie analiz przez użytkownika;
 - samodzielne tworzenie raportów i grafów przez użytkownika;
 - dynamiczna wizualizacja danych (wykresy, wskaźniki, mapy);
 - wyszukiwarka;
 - automatyczna dystrybucja raportów i analiz;
 - eksport do HTML, Excela, PDF.

3 Integracja w obrębie Sage ERP X3

- Gotowy do użycia przykładowe kostki danych na potrzeby sprzedaży.
- Gotowe do użycia przykładowe procesy i szablony.
- Ścieżka audytowa od szablonów do Sage X3.

⁵ Funkcja nie jest dostępna we wszystkich regionach w tym samym czasie. Prosimy o kontakt z lokalnym przedstawicielem, który udzieli szczegółowych informacji na temat Państwa przypadku.

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

4 Typowe statystyki – przykłady

- Sprzedaż:
 - analiza sprzedaży i faktury sprzedażowe;
 - zamówienia, dostawy i zwroty;
 - średni czas płatności klientów w dniach.
- Obsługa klienta:
 - zadania;
 - rozmowy telefoniczne;
 - spotkania.
- Logistyka:
 - wyniki dostaw;
 - zarządzanie zapasami.
- Zakupy:
 - linie zamówień;
 - linie faktur zakupowych;
 - linie zwrotu zakupów;
- Wspólne dane:
 - adresy;
 - partnerzy i kontrahenci;
 - artykuły.
- Finanse:
 - szczegółowe dane dotyczące transakcji (księga główna);
 - szczegółowe dane dotyczące transakcji i piramidy (księga główna);
 - analiza wiekowa zapadalności należności od klientów;
 - klient z należnościami przeterminowanymi;
 - pozycja budżetowa.
- Produkcja:
 - planowanie (MPS, MRP);
 - wykaz zleceń produkcyjnych;
 - szczegóły dotyczące zleceń produkcyjnych (marszruty);
 - raporty dotyczące produkcji;
 - odchylenia produkcyjne.

11.3 Dodatkowe możliwości w obiekcie

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

11.3.1 Zaawansowane narzędzia BI w ramach BusinessObjects**1 Informacje ogólne**

- To rozwiązanie wykorzystuje wbudowaną hurtownię danych w pełni zaprojektowaną w ramach Sage X3.

2 Główne cechy

- Zakres:
 - źródło danych (ograniczone do bazy danych Sage X3).
- Główne funkcje:
 - raportowanie, konsole i wskaźniki KPI;
- Funkcjonalność analityczna:
 - szczegółowy/ogólny przegląd danych transakcyjnych;
 - filtrowanie i grupowanie;
 - sortowanie i ranking;
 - zapytania i formuły;
 - analiza danych geoprzestrzennych;
 - wyjątki i alerty.
- Użyteczność:
 - intuicyjny webowy interfejs użytkownika;
 - samodzielne tworzenie analiz przez użytkownika;
 - samodzielne tworzenie raportów i grafów przez użytkownika;
 - dynamiczna wizualizacja danych (wykresy, wskaźniki, mapy);
 - automatyczna dystrybucja raportów i analiz;
 - eksport do HTML, Excela, PDF.

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

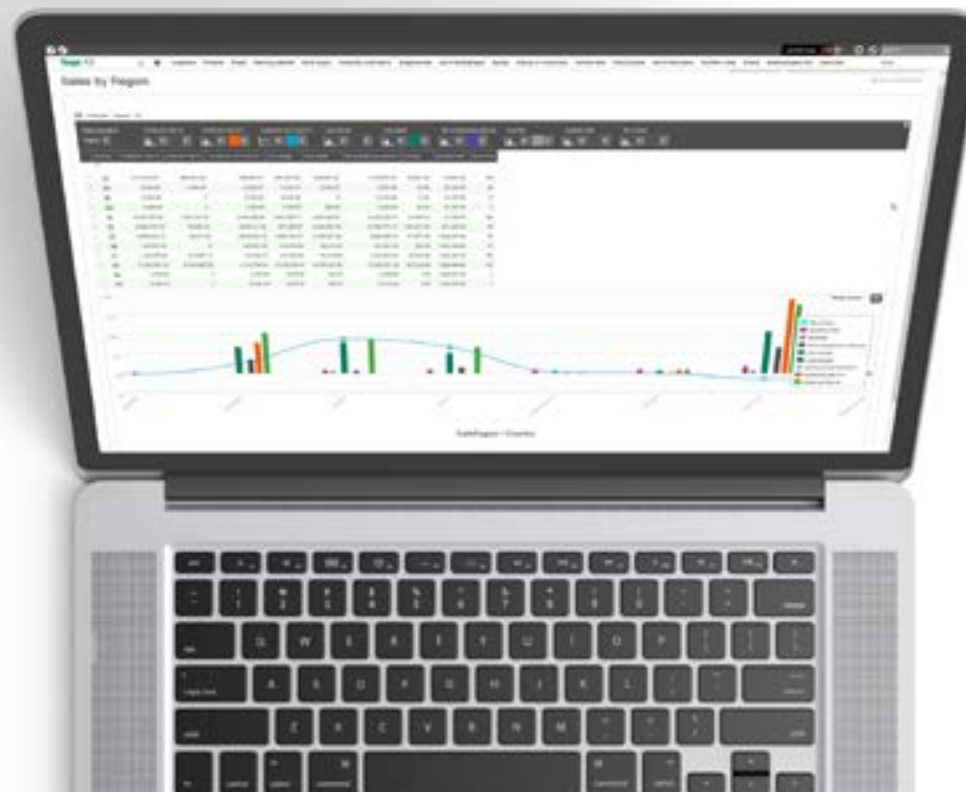
3 Integracja w obrębie Sage ERP X3

- Gotowa do użycia hurtownia danych, wstępnie ustawione środowiska obiektów dla domen funkcjonalnych (sprzedaż, zakupy, zapasy, produkcja, finanse), zaprojektowane z wykorzystaniem słowników Sage X3 (wymiary, miary, komunikaty, zasady synchronizacji danych — tryb pełny lub narastający).
- Zestaw raportów dla obszarów funkcjonalnych: sprzedaż, zakup, zapasy i produkcja.
- Funkcjonalne prawa użytkownika przejęte z Sage X3.
- Ścieżka audytowa od wzorów do Sage X3.

4 Typowe statystyki – przykłady

- Zarządzanie sprzedażą:
 - osierococone rodziny produktów;
 - sprzedaż w podziale na przedstawicieli handlowych;
 - sprzedaż w podziale według artykułu;
 - sprzedaż w podziale według klienta;
 - analiza faktur korygujących;
 - sprzedaż w podziale według kodu zamówienia klienta — zarządzanie zakupami;
 - zakupy w podziale według dostawcy;
 - zakupy w podziale według artykułu;
 - zakupy w podziale według zamówienia klienta.
- Zarządzanie zapasami:
 - najlepsze N produktów w podziale według okresu aktywnych produktów
 - pierwsze N produktów z największą różnicą co do wielkości lub ilości przesunięć.
 - wykaz artykułów bez przesunięć w danym okresie.

- obrót produktu.
- średnia ilość odbiorów i wydań.
- historia kontroli jakości.
- % odpadów.
- Produkcja:
 - analiza opóźnionych zamówień;
 - analiza gniazd produkcyjnych;
 - analiza produkcji;
 - analiza materiałów;
 - analiza cen kosztów produkcji.



12 Obszar roboczy użytkownika



12 Obszar roboczy użytkownika

☰ Menu

- 1 Zarządzanie finansami
- 2 Środki trwałe
- 3 Zarządzanie sprzedażą
- 4 Obsługa klienta
- 5 Zakupy
- 6 Zarządzanie zapasami
- 7 Zarządzanie produkcją
- 8 Zarządzanie magazynami
- 9 Szacowanie kosztów projektów i prac
- 10 Zarządzanie zasobami ludzkimi
- 11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa
- 12 Obszar roboczy użytkownika**
- 13 Mobilne aplikacje sieciowe
- 14 Administracja, wsparcie i łączność

12.1 Strony główne

- Dostęp użytkowników do Sage X3 przez strony docelowe.
- Strony docelowe są zaprojektowane tak, aby dać użytkownikowi podgląd danych i dostęp do wizualnych map procesów.
- Dostęp do funkcji i danych w oparciu o reguły bezpieczeństwa obowiązujące dla danej roli i użytkownika.
- Oparte na rolach strony docelowe użytkownik lub administrator mogą spersonalizować, aby dostosować je do swoich indywidualnych potrzeb:
 - dodawanie i usuwanie danych;
 - zmiana danych w obrębie strony w celu szybkiego dostępu do najbardziej istotnych informacji.
- Nawigacja za pomocą zawsze dostępnych szczegółowych ścieżek „okruszkowych” i skrótów klawiaturowych.
- Uwzględnienie wewnętrznych dynamicznych danych w portalu:
 - wyniki zapytania w tabeli lub na wykresie;
 - wyniki statystyk w tabeli lub na wykresie;
 - kalendarze;
 - zarządzanie menu Ulubione.
- Uwzględnienie zewnętrznych danych dynamicznych w portalu:
 - zewnętrzne adresy URL;
 - uwagi;
 - dokumenty (PowerPoint, Word, PDF itd.).

12.1.1 Centrum pomocy online

- Interaktywna w formacie HTML z możliwością dostosowania do indywidualnych potrzeb.
- Dokumentacja funkcjonalna (według funkcji i dla pola).
- Dokumentacja techniczna (model danych, słownik, punkty wejścia, szczegółowy opis dostarczonych standardowych konfiguracji).
- Dostęp do tutoriali i filmów instruktażowych.
- Dokumentacja dostępna na półpublicznym serwerze.
- Zawsze aktualna dokumentacja bez konieczności instalacji lub utrzymywania przez użytkownika.
- Bez logowania.

12.2 Narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji

12.2.1 Narzędzia wspomagające podejmowanie decyzji

- Statystyki wywoływane zdarzeniem – okresowo lub na żądanie w czasie rzeczywistym:
 - analiza wielopoziomowa według maksymalnie ośmiu kryteriów;
 - konfigurowalne odstępy czasowe (dzień, tydzień, dwa tygodnie, miesiąc itd.);
 - porównanie wartości i ilości na przestrzeni kilku okresów, rankingi i klasyfikacja;
 - graficzna prezentacja i publikacja za pośrednictwem portalu;
 - kompletna ścieżka audytowa – od ogólnej po szczegółową.
- Standardowa integracja zaawansowanych rozwiązań BI.
- Przeniesienie do programu Excel poprzez kliknięcie na dowolny ekran zapytania.
- Zaawansowane tworzenie grup docelowych klientów:
 - inwentaryzacje, ekstrakcje, scalanie danych z bazy danych;
 - tworzenie korespondencji seryjnej lub eksport wyników do Excela.
- Eksplorator linków:
 - ręczne lub automatyczne tworzenie konfigurowalnych hiperłączy między danymi;
 - łącza można definiować według grup użytkowników i mogą być widoczne na strukturze drzewa, co daje możliwość nawigacji kliknięciami. Na przykład można ustalić łącze pomiędzy artykułem a klientem o znaczeniu „klient szczególnie zadowolony z artykułu”.

12.2.2 Zapytania

- Konfigurowalne zapytania:
 - w warstwie prezentacji (lista i kolejność kolumn);
 - w warstwie selekcji danych (zapisywanie parametrów definiowane według użytkowników i/lub zbiorczo);
 - możliwość śledzenia powiązań na wszystkich poziomach.
- Wewnętrzny mechanizm tworzenia zapytań:
 - wykorzystywany do tworzenia ekranów zapytań z każdej tabeli bazy danych, z automatycznym lub ręcznym łączeniem tabel, sortowaniem, wybieraniem, tunelowaniem itd.).

12 Obszar roboczy użytkownika

☰ Menu

- 1 Zarządzanie finansami
- 2 Środki trwałe
- 3 Zarządzanie sprzedażą
- 4 Obsługa klienta
- 5 Zakupy
- 6 Zarządzanie zapasami
- 7 Zarządzanie produkcją
- 8 Zarządzanie magazynami
- 9 Szacowanie kosztów projektów i prac
- 10 Zarządzanie zasobami ludzkimi
- 11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa
- 12 Obszar roboczy użytkownika**
- 13 Mobilne aplikacje sieciowe
- 14 Administracja, wsparcie i łączność

12.2.3 Wydruki

- Wykorzystują narzędzie Crystal Reports™:
 - w standardzie dostarczona biblioteka ponad 400 raportów, w tym raporty wymagane przepisami prawa dla obsługiwanych legislacji;
 - automatyczne uruchamianie wydruków w czasie rzeczywistym lub odroczone, z wyświetleniem na ekranie (internetowym i typu klient-serwer), do pliku, do drukarki;
 - generowanie plików Word, Excel, tekstowych, HTML, PDF.

12.2.4 Wyszukiwanie

- Z wykorzystaniem narzędzia Elastic Search™:
 - Funkcja wyszukiwania pozwala użytkownikom łatwo znaleźć dane lub funkcje poprzez wyszukiwanie słowa kluczowego do danych, które są zawarte na stronach, lub wybrać podzbiór wyszukiwanych danych. Wyszukiwanie z wyłączeniem treści załączonych dokumentów.

12.2.5 Przechowywanie dokumentu online

- Zapisywanie dokumentu (Microsoft Office, Adobe PDF i inne).
- Udostępnianie dokumentu określonym zespołom lub oznaczenie do późniejszego wykorzystania czy dostępu.

12.3 Mobilność

- Interfejs zoptymalizowany dla urządzeń mobilnych.
- Dostosowanie aplikacji WWW w trybie WYSIWYG.
- Personalizowanie układu.
- Menedżer aplikacji: instalacja i konfiguracja aplikacji.
- Tryb offline: pozwala użytkownikom na tworzenie zestawień wydatków w „trybie roboczym”. Po ponownym przejściu w tryb online, użytkownicy mogą synchronizować tryb roboczy z Sage X3.
- Aktualizacja aplikacji: w każdej chwili użytkownik może ponownie zainstalować aplikację, co jest gwarancją posiadania zawsze najbardziej aktualnej wersji.

12.3.1 Integracja z Microsoft® Office²

- Sage X3 integruje się z programami Word, Excel i PowerPoint.
 - Dla uproszczenia integracji załączone są wtyczki przy pomocy których tworzy się zakładkę Sage X3 w programach pakietu MS Office.
- Wtyczki Sage X3 mają dostęp do systemu jako klient przy zastosowaniu praw dostępu użytkownika.
 - Metadane są dostępne w celu określenia danych do odczytu i utworzenia filtrów.
 - Magazyn dokumentów pozwala użytkownikom zapisywać dokumenty w formatach Word, Excel i PowerPoint w systemie Sage X3.
- Przykłady integracji:
 - Word: wstawianie danych do dokumentów, tworzenie dokumentów z Sage X3 i korespondencja seryjna z wykorzystaniem szablonów.
 - Excel: eksport danych i tworzenie bezpośredniego łącza między danymi a skoroszytem; dane te mogą być selektywnie odświeżane.
 - PowerPoint: integracja danych, w tym importowanie danych i wykresów bezpośrednio do programu PowerPoint; integracja pozwala na odświeżenie danych jednym kliknięciem.

² Funkcja jest dostępna jedynie w środowisku operacyjnym Windows Client z lokalnie zainstalowanym pakietem Office.

12 Obszar roboczy użytkownika

☰ Menu

- 1 Zarządzanie finansami
- 2 Środki trwałe
- 3 Zarządzanie sprzedażą
- 4 Obsługa klienta
- 5 Zakupy
- 6 Zarządzanie zapasami
- 7 Zarządzanie produkcją
- 8 Zarządzanie magazynami
- 9 Szacowanie kosztów projektów i prac
- 10 Zarządzanie zasobami ludzkimi
- 11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa
- 12 Obszar roboczy użytkownika**
- 13 Mobilne aplikacje sieciowe
- 14 Administracja, wsparcie i łączność

12.3.2 Interaktywne procesy graficzne

- Interfejs WWW jest zgodny ze standardem HTML 5 i umożliwia obsługę wielu przeglądarek.
- Funkcje przeglądarki internetowej takie jak przycisk wstecz lub F5 odświeżające stronę pozostają w tym samym miejscu dla wygody użytkownika.
- Stosowanie:
 - Procesy dedykowane dla roli, z którą związane są grupy użytkowników, umożliwiają graficzne, interaktywne i dostosowane reprezentowanie funkcji. Na przykład można utworzyć wspólny portal dla kupujących, różne portale dla każdego przedstawiciela handlowego, portal dla kontrolerów finansowych itd.
 - Struktura oparta na menu.
 - Integracja na strony docelowe.
 - Tworzenie i edycja zakładek przez uprawnionego użytkownika techniką „przeciągnij i upuść” z listy istniejących procesów.
- Edycja procesów:
 - zarządzanie podstawową konfiguracją;
 - gotowe do użycia biblioteki elementów graficznych;
 - konfiguracja wizualna (czcionki tekstu, kolory, ramki itd.);
 - łącza do funkcji Sage X3, adresów URL lub opublikowanych dokumentów, n.. do procedur firmowych;
 - konfiguracja menu procesów;
 - łatwe dodawanie strony do paska ulubionych za pomocą jednego kliknięcia, co ułatwia nawigację do często używanych ekranów;
 - łatwe odwzorowywanie wszystkich adresów w Google Maps w celu uproszczenia dotarcia do lokalizacji klienta lub zaplanowania tras do wielu miejsc.

12.4 Mechanizm do zarządzania przepływem zadań

- Konfigurowalne wywołanie każdego zdarzenia:
 - wysyłanie wiadomości przez system komunikacji kompatybilny z MAPI (Outlook™, Lotus Notes™ itd.), SMTP/POP3 oraz ccMail;
 - wykonywanie czynności.
- Konfiguracja według definicji:
 - funkcji wywołującej daną transakcję lub objęte operacje (tworzenie, modyfikowanie, usuwanie, drukowanie, autoryzacja, wcześniej zdefiniowane czynności);
 - warunków dodatkowych (zmodyfikowane pola, wybór z zawartości wpisów, parametry dla wydruków lub zadań itd.);
 - listy odbiorców w zależności od kontekstu (użytkownicy wewnętrzni i zewnętrzni określani kodem i funkcją w ramach firmy);
 - tekstu wiadomości i załączników;
 - warunków odpowiedzi (umieszczanie w mailu linków do rekordów źródłowych, do akceptacji lub odrzucenia zdarzenia itd.);
 - przechowywania informacji dziennika zdarzeń w plikach dziennika.

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

12 Obszar roboczy użytkownika

12.5 Dostosowanie interfejsu użytkownika

- Korzystając z kreatorów, w drodze prostej konfiguracji można zdefiniować następujące elementy:
 - ekrany zapytań;
 - ekrany wprowadzania transakcji (obecność pól, wiele zakładek, wartości domyślne);
 - stosowanie specyficznego słownictwa branżowego;
 - style użytkownika (podkreślanie kolorem, czcionka, kolor tła, pola ekranów w zależności od kontekstu);
 - inne elementy interfejsu (właściwości każdej pozycji, interaktywna lewa lista itd.);
 - interaktywne procesy graficzne.
- Funkcja dostosowania słownictwa.
- Tryb personalizacji pozwala użytkownikowi skonfigurować portal i strony docelowe w celu:
 - zmiany kolejności informacji na ekranie;
 - uporządkowania hierarchicznego informacji poprzez grupowanie elementów, zakładki i kolumny;
 - ukrycia elementów lub stworzenia z nich hierarchii rozwijanej;
 - zmiany elementów używanych do wprowadzania informacji;
 - zmiany lokalizacji etykiet związanych z elementami danych;
 - personalizacji strony prostą techniką „przeciągnij i upuść”.
- Ikona personalizacji pokazuje pasek narzędzi dla użytkowników, pozwalający zmodyfikować wygląd strony korzystając z następujących opcji:
 - Ekran: wybór elementów, modyfikacja wyglądu, zmiana pozycji, zmiana liczby kolumn i przesunięcie elementu techniką „przeciągnij i upuść”.

- Struktura: tryb ten polega na przesuwanie bloków, sekcji i wszystkich elementów w nich zawartych. Jest on przeznaczony do przesuwania sekcji i bloków z jednego miejsca na drugie.
- Podgląd: ukazuje zmiany i nowy wygląd w panelach z lewej i prawej strony.
- Treść: panel po lewej stronie, gdzie struktura jest prezentowana w postaci drzewa, może być ona zwijana i rozwijana.
- Wstaw: umożliwia dodanie nowego bloku lub nowej sekcji.



13 Mobilne aplikacje sieciowe



☰	Menu
1	Zarządzanie finansami
2	Środki trwałe
3	Zarządzanie sprzedażą
4	Obsługa klienta
5	Zakupy
6	Zarządzanie zapasami
7	Zarządzanie produkcją
8	Zarządzanie magazynami
9	Szacowanie kosztów projektów i prac
10	Zarządzanie zasobami ludzkimi
11	Sprawozdawczość i analityka biznesowa
12	Obszar roboczy użytkownika
13	Mobilne aplikacje sieciowe
14	Administracja, wsparcie i łączność

13 Mobilne aplikacje sieciowe

Sage X3 jest zaprojektowany, aby był dostępny przez przeglądarkę internetową w smartfonach, tabletach i komputerach stacjonarnych. Aby zwiększyć wygodę korzystania na urządzeniach o mniejszych rozmiarach ekranu, takich jak smartfony, zostały stworzone specjalne aplikacje internetowe.

Aplikacje mobilne są przeznaczone do stosowania w smartfonach, takich jak iPhone i na urządzeniach z systemem Android.

13.1 Sprzedaż

13.1.1 Sprzedaż — My Customers

- Wyświetla listę kluczowych informacji o klientach, takie jak:
 - uwagi klientów;
 - kontakty i adresy;
 - limit kredytowy;
 - zamówienia opłacone z góry i niezrealizowane;
 - zamówienia przekraczające limit kredytowy klienta;
 - zamówienia zablokowane;
 - aktywne oferty i oferty do przypomnienia.
- Zestawienie zamówień, zamówienia oczekujące i opóźnione.
- Wysyłki do zatwierdzenia i zafakturowania.
- Zwroty z oczekiwaną fakturą korygującą lub bez.
- Faktury zatwierdzone i niezatwierdzone.
- Płatności przypisane i nieprzypisane.
- Możliwość zablokowania lub odblokowania każdego dokumentu.
- Możliwość zablokowania lub odblokowania klienta.

13.1.2 Sprzedaż — My Actions

- Umożliwia zatwierdzanie lub odrzucanie ofert, zamówień i zamówień otwartych.
- Każdy typ dokumentu oparty na statusie: podpisano lub do podpisu.

13.1.3 Zapytanie o ceny

- Cena sprzedaży dla danego produktu, lokalizacji, dla dedykowanego klienta i żądanej ilości.
- Wyświetlenie szczegółów ceny: cena brutto, rabaty i opłaty są wykorzystywane do obliczenia ceny jednostkowej netto.

13.2 Zakupy

13.2.1 Zakupy — My Actions

- Umożliwia zatwierdzanie lub odrzucanie wniosków, zamówień i zamówień otwartych.
- Każdy typ dokumentu oparty na statusie: podpisano lub do podpisu.

13.2.2 Zapytanie o cenę zakupu

- Ceny zakupu produktu, w lokalizacji, dla dedykowanego dostawcy i żądanej ilości.
- Wyświetlenie szczegółów ceny: cena brutto, rabaty i opłaty są wykorzystywane do obliczenia ceny jednostkowej netto.

13.3 Dostępne zapasy

- Zapasy produktu dostępne na miejscu w określonym terminie.
- Dostępne skonsolidowane zapasy w dniach, tygodniach lub miesiącach.
- Dostępne zapasy według daty: dostępny do sprzedaży, w tym przyszłe potrzeby i zasoby.

13.4 My Expenses

- Wprowadzanie zestawień wydatków, załączanie dokumentów elektronicznych.
- Widok wydatków ze statusem – zatwierdzone i niezatwierdzone.

13.5 Środki trwałe

- Dostęp, śledzenie i zarządzanie fizycznymi składnikami środków trwałych.

14 Administracja, wsparcie i łączność



Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 **Administracja, wsparcie i łączność**

14.1 Konfiguracja ogólna

- Koncepcja folderu:
 - służy do określenia struktury danych i parametryzacji wspólnej dla grupy firm;
 - różne typy folderów (produkcyjny, testowy, programistyczny) i definiowanie zasad dziedziczenia między folderami.
- Definiowanie parametrów zarządzania:
 - według folderów, firm, lokalizacji, użytkownika.
 - zgodnie z zasadami dziedziczenia.

14.2 Struktura

- Pakiet oprogramowania jest typowo:
 - wielofirmowy i wielooddziałowy;
 - wielojęzyczny;
 - wielowalutowy;
 - wieloksięgowy;
 - wielolegisłacyjny.
- Zarządza następującymi parametrami:
 - wieloma rodzajami kontrahentów (klient, dostawca, przewoźnik, przedstawiciel, kupujący, usługodawca itd.);
 - wieloma adresami;
 - wieloma kontaktami;
 - danymi wielu banków;
 - zbiorczymi.

14.3 Zarządzanie użytkownikami i bezpieczeństwem

- Administratorzy mają dostęp do strony docelowej, która umożliwia zarządzanie z jednego miejsca wieloma funkcjami, między innymi przypisywaniem użytkowników do ról, grup i zespołów.
- Definicja użytkowników:
 - definiowanie administratora głównego i innych administratorów według funkcji;
 - ustalanie hierarchii użytkowników i adresów dla potrzeb mechanizmu zarządzania przepływem zadań;
 - zestaw ustawień definiowanych według użytkownika.
- Kontrola dostępu:
 - według funkcji, transakcji, pól;
 - podgląd, zmiany lub dostęp.
- Informacje zastrzeżone w zależności od użytkownika:
 - według grup firm, firm, grup lokalizacji, lokalizacji;
 - według grup danych logicznych (kody dostępu do kont, budżetów, firm zewnętrznych, danych technicznych itd.);
 - według konfigurowalnych ról użytkownika (np. klient, dostawca, przedstawiciel handlowy, płatnik itd.); osoby zewnętrzne mogą mieć dostęp tylko do informacji odnoszących się do nich.
- Identyfikowalność i bezpieczeństwo:
 - jeden login umożliwia użytkownikom dostęp do wielu folderów w różnych legislacjach w celu łatwego zarządzania użytkownikami;
 - zgodność z narzędziami zapewniającymi bezpieczeństwo w firmie, np. LDAP, OAuth2 i Sage Id (jedno hasło);
 - opcja „zapamiętaj mnie” (4 tygodnie) zapewnia użytkownikom ten sam komfort, co rygorystyczne zarządzanie SSO pewną liczbą równoległych połączeń w podziale na konto i grupę użytkowników;
 - monitorowanie użytkowników i konfigurowalne śledzenie operacji przez nich wykonywanych;
 - rejestracja czasu modyfikacji każdego rekordu;
 - definicja użytkownika i hierarchie adresu wiadomości;
 - możliwość śledzenia na poziomie bazy danych (aktywatory) z konfiguracją przechowywania wartości przed modyfikacją i po niej.

☰ Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 **Administracja, wsparcie i łączność**

14.4 Zadania odroczone

- Serwer zadań odroczonech do automatycznego uruchamiania funkcji, takich jak w szczególności:
 - integracja danych/ekstrakcja danych;
 - wydruki;
 - zamknięcie konta, łączenie danych, kalkulacja MRP, ponowne zamówienie itd.
- Definicja zadań z częstotliwością miesięczną, tygodniową lub dzienną z zarządzaniem kalendarzem operacyjnym.
- Odroczone uruchomienie zadania i kontrola statusu realizacji:
 - ekran monitorowania;
 - termin uruchomienia zadania;
 - automatyczne przerwanie zadań trwających zbyt długo;
 - śledzenie zadań zakończonych;
 - łączenie zadań;
 - uruchomienie zadania i kontrola poprzez osadzanie plików.

14.5 Zarządzanie operacyjne

- Funkcje zapisywania.
- Konfiguracja powiadomień (pliki dziennika).
- Monitoring:
 - zadań wsadowych w toku;
 - podłączonych użytkowników.
- Oczyszczanie i archiwizacja:
 - definiowanie – w dniach lub latach – czasu przechowywania informacji przed archiwizacją i oczyszczeniem;
 - przeglądanie online zarchiwizowanych danych za pomocą tych samych narzędzi raportowania, co dla danych bieżących.
- Uruchomienie aktualizacji produktów jednym kliknięciem, łątką z pliku zip.

14.6 Mechanizm księgowości

Każdy dokument (faktury, przesunięcia magazynowe, płatności, produkcja w toku itd.) może generować zapisy w konfigurowalny sposób. Zapisy te można eksportować do zewnętrznego oprogramowania lub uwzględnić bezpośrednio w księgach. Możliwość wielokrotnego księgowania (na przykład do rachunków firmowych i kont MSR).

14.7 Połączenia między aplikacjami

14.7.1 Wymiana dokumentów elektronicznych (EDI)

- Przeprowadzanie wymiany zabezpieczonych danych dotyczących operacji sprzedaży i zakupu.
- Obsługa uniwersalnych formatów EDI zgodnie z zasadami partnerów EDI, firm lub partnerów i kontrahentów.

14.7.2 Szablony importu/eksportu

- Stosowane do importu i eksportu danych w różnych formatach:
 - zmiennej długości z separatorami (np. arkusze kalkulacyjne);
 - stałej długości.
- XML.
- Tabele konwersji kodu.
- Ponad 100 standardowych szablonów:
 - dane podstawowe (klienci, dostawcy, produkty, specyfikacje materiałowe itd.);
 - transakcje (zamówienia, faktury, potwierdzenia dostawy, przesunięcia magazynowe, budżety, wpisy, zobowiązania, dane księgowe do konsolidacji, raporty magazynowe, przesunięcia magazynowe, ceny itd.);
- Ustawienia cyklicznych importów/eksportów:
 - połączenie ze zdalnymi bazami danych (architektura wieloserwerowa, integracja systemów).

Menu

1 Zarządzanie finansami

2 Środki trwałe

3 Zarządzanie sprzedażą

4 Obsługa klienta

5 Zakupy

6 Zarządzanie zapasami

7 Zarządzanie produkcją

8 Zarządzanie magazynami

9 Szacowanie kosztów projektów i prac

10 Zarządzanie zasobami ludzkimi

11 Sprawozdawczość i analityka biznesowa

12 Obszar roboczy użytkownika

13 Mobilne aplikacje sieciowe

14 Administracja, wsparcie i łączność

14.7.3 Dodatkowe możliwości w obiekcie

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających wdrożenie prywatnej chmury hostowanej lokalnie albo u partnera.

Definicja API zgodnie z standardami usług internetowych (WSDL/ SOAP), wywołanie zewnętrznych usług internetowych oraz publikacja usług na zewnątrz.

- Testowanie usług internetowych w celu analizy wąskich gardeł i wielkości.
- Bezpieczna platforma node.js na potrzeby usług internetowych SOAP w celu poprawy zgodności chmury, łatwiejszego wprowadzania usług internetowych i zachowania kompatybilności z poprzednimi podprogramami i usługami internetowymi.
- Używanie API w trybie interaktywnym do zarządzania łączeniem HTTP z zewnętrznym serwerem sieciowym, tworzenie zadań wsadowych, wysyłanie wiadomości i zarządzanie wywołaniami asynchronicznymi.
- Optymalizacja wymiany na podstawie ilości danych za pomocą sesji bilansowania obciążenia.

14.8 Dostosowanie

- Uzupełnianie logiki biznesowej zintegrowaniem obiektem 4GL z nowymi obiektami Sage X3.
- Uzupełnianie słownika tabelami, ekranami, obiektami, typami danych, z oznaczaniem obiektów lub elementów obiektów odpowiednimi kodami aktywności w celu zapewnienia trwałości.
- Zarządzanie aktualizacjami systemu z zachowaniem rozwiązań indywidualnych klienta.
- Punkty wejścia z dostępem do nowych obiektów.
- Zastosowanie bibliotek standardowych komponentów.
- Sprawdzanie zindywidualizowanych zmian wprowadzonych w folderze i zatwierdzanie ich zgodności przy pomocy narzędzia do aktualizacji spełniającego standardy najlepszych praktyk.

14.8.1 Dodatkowe możliwości w obiekcie

Dodatkowe możliwości opisane w tej sekcji są dostępne dla klientów wybierających stacjonarne wdrożenie rozwiązania w obiekcie:

- Duża możliwość dostosowania dzięki zintegrowaniu języka programowania 4GL w obiektach Sage X3 i zastosowanych metodach oraz za pośrednictwem Web Service (w dowolnym języku na rynku).
- Dostosowanie katalogów (tabele, ekrany, obiekty, typy danych) z oznaczaniem obiektów lub elementów obiektów odpowiednimi kodami aktywności w celu zapewnienia trwałości.
- Punkty wejścia z dostępem do wszystkich standardowych obiektów.
- Środowisko programistyczne Eclipse.

sage

sagex3.com