



Монолит-Инфо

ERP Монолит 6.0

Управление продажами

**Спецификация функциональных
возможностей**

СОДЕРЖАНИЕ (КРАТКОЕ)

1. Общие характеристики	5
1.1. Технические характеристики и архитектура	5
1.2. Управление бизнес-процессами и электронный документооборот	8
2. Управление продажами.....	13
3. Бюджетирование.....	25
3.1. Бюджетирование рекламных акций	25
3.2. Бюджетирование затрат на листинги	27
4. Средства бизнес-анализа (BI)	29

Подробное содержание — см. на стр. 3.

СОДЕРЖАНИЕ (ПОЛНОЕ)

1.	Общие характеристики	5
1.1.	Технические характеристики и архитектура	5
	<i>Технические характеристики системы и архитектура</i>	<i>5</i>
	<i>Поддержка систем масштаба предприятия</i>	<i>5</i>
	<i>Масштабируемость и отказоустойчивость</i>	<i>6</i>
	<i>Управление доступом и безопасность данных</i>	<i>6</i>
	<i>Средства администрирования и разработки</i>	<i>6</i>
	<i>Реализация иерархических справочников (классификаторов)....</i>	<i>7</i>
	<i>Возможности для холдингов и корпораций</i>	<i>7</i>
1.2.	Управление бизнес-процессами и электронный документооборот	8
	<i>Описание документной модели ERP системы</i>	<i>8</i>
	<i>Настройка бизнес процессов</i>	<i>9</i>
	<i>Хранилище электронных документов</i>	<i>10</i>
	<i>Обмен электронными документами с контрагентами.....</i>	<i>11</i>
	<i>Электронный архив документов.....</i>	<i>11</i>
2.	Управление продажами.....	13
	<i>Информационный фонд для сопровождения цикла продаж.....</i>	<i>13</i>
	<i>Управление кредитными лимитами.....</i>	<i>14</i>
	<i>Моделирование бизнес-функций цикла продаж</i>	<i>15</i>
	<i>Ценообразование.....</i>	<i>17</i>
	<i>Ретро-бонусы</i>	<i>19</i>
	<i>Контроль возможности выписки и отгрузки продукции</i>	<i>19</i>
	<i>Работа с оборотной тарой.....</i>	<i>20</i>
	<i>Управление дебиторской задолженностью</i>	<i>21</i>
	<i>Учет «Упущенных продаж»</i>	<i>21</i>
	<i>Арендное оборудование</i>	<i>21</i>
	<i>Формирование счетов-фактур.....</i>	<i>22</i>
	<i>Контроль склада.....</i>	<i>22</i>
	<i>Акциз.....</i>	<i>23</i>
	<i>Учет алкогольной продукции</i>	<i>23</i>
	<i>Учет экспортных операций</i>	<i>24</i>
	<i>Поддержка особых форм взаимодействия с покупателями</i>	<i>24</i>
	<i>Проводки и отчеты.....</i>	<i>24</i>
3.	Бюджетирование.....	25
3.1.	Бюджетирование рекламных акций	25
	<i>Централизованный учет бюджетов затрат на рекламные акции.....</i>	<i>25</i>
	<i>Формирование бюджета акции на основании анализа вторичных продаж в модуле CRM.....</i>	<i>25</i>
	<i>Многоуровневый контроль бюджета выполнения акции.....</i>	<i>26</i>

3.2. Бюджетирование затрат на листинги	27
<i>Централизованный учет бюджетов затрат на листинговые контракты</i>	<i>27</i>
<i>Формирование бюджета ЭП</i>	<i>27</i>
<i>Многоуровневый контроль бюджета по экономическому паспорту</i>	<i>27</i>
4. Средства бизнес-анализа (BI)	29
<i>Анализ прогноза спроса и планов продаж</i>	<i>29</i>
<i>Анализ выполнения планов продаж компании</i>	<i>30</i>
<i>Прогнозирование дебиторской задолженности.....</i>	<i>31</i>

1. Общие характеристики

1.1. ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И АРХИТЕКТУРА

1.1	Общие характеристики
1.1.1	Технические характеристики системы и архитектура
1.1.1.1	Полностью интегрированная система, обеспечивающая функционирование всех прикладных подсистем в единой среде на общей базе данных
1.1.1.2	Централизованная архитектура системы на основе единого центра хранения и обработки данных и различных способах удаленного доступа
1.1.1.3	Системная платформа базируется на продуктах Microsoft: <ul style="list-style-type: none"> • MS Windows Server • MS SQL Server • MS .NET
1.1.1.4	Система оптимизирована для работы на крупных предприятиях с большими объемами данных и большим количеством рабочих мест
1.1.1.5	Поддерживаются многосерверные конфигурации для распределения нагрузки и обеспечения надежности функционирования системы
1.1.1.6	Имеются развитые средства разработки для обеспечения гибкой настройки и внесения оперативных модификаций, требуемых при изменении бизнес-процессов
1.1.1.7	Предусмотрены различные средства интеграции с внешними приложениями. Внешние сервисы, построенные на технологии .NET, могут быть интегрированы в систему.
1.1.2	Поддержка систем масштаба предприятия
1.1.2.1	Производительность и масштабируемость обеспечивается за счет создания многосерверных систем, обеспечивающих динамическую балансировку нагрузки.
1.1.2.2	Имеются внутренние средства обеспечения отказоустойчивости за счет мониторинга рабочих серверов и автоматического переключения обработки запросов в случае отказа сервера системы. Поддерживается MS Windows failover и NLB кластера.
1.1.2.3	Предусмотрена развитая система контроля и логирования действий пользователей в системе.
1.1.2.4	Поддержка системы внесения изменений в рабочую конфигурацию, с контролем этапов модификации всех видов на тестовом сервере, тестирования и установки на рабочие сервера. Возможность внесения изменений без остановки работы системы (в режиме on-line)
1.1.2.5	Встроенные средства мониторинга и администрирования позволяют оперативно отслеживать работоспособность и производительность системы, управлять серверами системы из единой среды.

1.1	Общие характеристики
1.1.3	Масштабируемость и отказоустойчивость
1.1.3.1	В многосерверных конфигурациях различные сервера отвечают за обработку различных типов запросов, при этом количество серверов определяется требованиями к производительности системы.
1.1.3.2	Реляционная база данных управляется платформой SCALE, объединяющий пул SQL серверов для обработки запросов к единой базе данных при помощи горизонтального масштабирования
1.1.3.3	Масштабирование Web сервисов системы осуществляется за счет их установки на NLB кластерах
1.1.3.4	Failover и NLB кластера и внутренние средства мониторинга могут быть использованы для обеспечения отказоустойчивости и доступности системы. Также ведется проактивный контроль времени ответа системы.
1.1.4	Управление доступом и безопасность данных
1.1.4.1	Управление доступом (просмотр, модификация и т.п.) для пользователей и групп пользователей: <ul style="list-style-type: none"> • на уровне функций, элементов форм, отчетов системы, элементов базы данных • на основании аналитических разрезов данных (по клиентам, видам ТМЦ, складам и т.п.).
1.1.4.2	Контролируется доступ к просмотру и модификации/удалению ключевых записей (документы, проводки, справочники) на основе прав пользователей и групп пользователей системы.
1.1.4.3	Возможность аудита действий пользователей в системе, анализа истории изменений с регистрацией идентификатора пользователя, времени изменения и значений.
1.1.5	Средства администрирования и разработки
1.1.5.1	Единая консоль управления и мониторинга всех серверов, входящих в систему
1.1.5.2	Централизованная система сбора и обработки ошибок
1.1.5.3	Широкие возможности настройки системы на основе метаданных с контролем версий
1.1.5.4	Встроенные средства описания и модификации структур хранения данных, бизнес-процессов, отчетов, экранных форм, рабочих мест пользователей

1.1	Общие характеристики
1.1.6	Реализация иерархических справочников (классификаторов)
1.1.6.1	<p>Поддержка иерархических справочников (классификаторов) как основного средства описания различных понятий, с которыми работает система, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • классификатор организаций; • классификатор ТМЦ; • классификатор складов; • классификатор юридических структурных подразделений • классификатор видов расходов • и другие
1.1.6.2	<p>Поддержка всеми классификаторами системы следующих свойств:</p> <ul style="list-style-type: none"> • структура (состав полей, состав подтаблиц и пр.) каждого классификатора ориентирована на описание соответствующего физического понятия. • возможность описание пользователем неограниченного количества иерархий для каждого классификатора.
1.1.6.3	<p>Возможность гибко использовать альтернативные группировки элементов для построения различных отчетов, для настройки доступа, для настройки проводок, для настройки различных процедур пр.</p>
1.1.6.4	<p>Возможность описания пользователями специальных связей между элементами различных классификаторов.</p>
1.1.6.5	<p>Режим автоматической нумерации для добавляемых элементов классификаторов (например, для классификатора ТМЦ).</p>
1.1.6.6	<p>Возможность настройки пользователем дополнительных реквизитов классификаторов.</p>
1.1.7	Возможности для холдингов и корпораций
1.1.7.1	<p>Возможность для разных юридических лиц холдинга или обособленных филиалов компании ведения документооборота, выполнения операций и построения необходимой отчетности в единой базе данных — как по каждому из юридических лиц (филиалов), так и по холдингу в целом.</p>
1.1.7.2	<p>Учет операций между компаниями группы</p>
1.1.7.3	<p>Разграничение доступа к информации для сотрудников разных юридических лиц (филиалов).</p>

1.2. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

1.2	Управление бизнес-процессами и электронный документооборот
1.2.1	Описание документной модели ERP системы
1.2.1.1	<p>Поддерживаются следующие функции документооборота:</p> <ul style="list-style-type: none"> описание и управление бизнес процессами компании; типизация документов в системе, настройки схем обработки документов; определение прав пользователей на работу с документами.
1.2.1.2	<p>Наличие многоуровневой схемы описания документов, обеспечивающей, с одной стороны, минимизацию структур хранения, а с другой — возможность путем настроек описывать новые типы документов и настраивать их индивидуальную обработку. Пример реализации:</p> <ul style="list-style-type: none"> Тип объекта — описывает способ хранения данных первичных документов в БД. Документы с совпадающим типом объекта хранятся в одних и тех же таблицах БД. Объект — детализирует тип объекта. Для объекта в системе определяется модуль, с помощью которого осуществляется создание, модификация и просмотр документа. Также для объекта может быть предусмотрена индивидуальная логика обработки: собственные процедуры редактирования документа, собственные способы отображения списка документов и т.д. Тип документа — описывает типизацию объекта. Реальный документ в системе идентифицируется сочетанием «Объект»+«Тип документа». Данный уровень является пользовательским, т.е. описывается с помощью настроек и позволяет настраивать их индивидуальную обработку.
1.2.1.3	<p>Возможность описания последовательности статусов обработки документов и правил установки этих статусов (зависимости между статусами и пр.) для каждого объекта в системе</p>
1.2.1.4	<p>Возможность описания проверок для каждого типа документа — процедур, выполняющих контроль соответствия текущего документа принятым на предприятии правилам, регламентам и соглашениям. Пример: проверка сальдо клиента.</p>
1.2.1.5	<p>Возможность настройки для каждой проверки:</p> <ul style="list-style-type: none"> условий её выполнения, режима выполнения (блокировка, предупреждение). групп пользователей, имеющих права на авторизованное преодоление проверки.
1.2.1.6	<p>Возможность выбора для каждого типа документа одной из схем контроля доступа к данному документу:</p> <ul style="list-style-type: none"> по группам классификаторов доступ по филиалам и юр.лицам путем персонификации доступа с поддержкой делегирования полномочий
1.2.1.7	<p>Возможность произвольного описания взаимоотношений документов разных типов и способов обработки подобных взаимоотношений.</p>
1.2.1.8	<p>Наличие средств импорта-экспорта документов, как между различными БД</p>

1.2	Управление бизнес-процессами и электронный документооборот
	Комплекса, так и между Комплексом и сторонними системами.
1.2.1.9	Поддержка системы нумерации документов, позволяющая детально настроить правила присвоения номеров для создаваемых документов. Возможность ручной нумерации и полного запрещения корректировки номера документа
1.2.1.10	Наличие детального протокола («лога») работы с документами — для каждого документа; в формате: тип действия, пользователь, дата и время.
1.2.1.11	Наличие «автопроцедур» и настраиваемых «шагов закрытия периода», выполняющих групповые действия с документами
1.2.1.12	Подсистема рассылки информации о событиях на электронную почту пользователя
1.2.2	Настройка бизнес процессов
1.2.2.1	Возможность настройки для пользователя при работе с документом т.н. «цепочки обработки документа», которая описывает последовательность обрабатываемых статусов документа, специальные параметры обработки документов и пр. При настройке рабочего места для группы пользователей в него должны включаться те цепочки обработки документов, с которыми данные пользователи должны работать.
1.2.2.2	Возможность для каждой цепочки (шага цепочки) настраивать видимость и режим редактирование полей и закладок документов
1.2.2.3	<p>Возможность включать в цепочку обработки документа этапы согласования, когда для принятия решения о переходе на следующий статус требуется коллегиальное решение. Система утверждений включает следующие функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • настройка общих утверждений для группы пользователей или персонифицированных (т.е. для конкретного пользователя). Персонификация настраивается на основании аналитических атрибутов документа • возможность делегирования полномочий утверждения любых документов на период (например, на период отпуска) или на конкретный документ • возможность принудительного согласования и настройки условий, когда принудительное согласование возможно. Контроль срока, отведенного рецензенту на согласование • возможность управления процессом утверждения со стороны «владельца» документа: запуск на согласование, прерывание и приостановка согласования • возможность выполнения согласования различных документов системы в едином списке, заполненном утверждениями, которые назначены пользователю • возможность расширения состава рецензентов в процессе согласования — привлечение дополнительных рецензентов • возможность ведения диалога «вопрос — ответ» между «владельцем» документа и рецензентами; • возможность передачи поручения «владельцем» и рецензентами документа произвольному списку пользователей; • возможность входа в режим согласования через гиперссылку, полученную по почте средствами автоматической рассылки

1.2	Управление бизнес-процессами и электронный документооборот
1.2.2.4	<p>Средства рассылки (на электронный адрес) информации о событиях</p> <ul style="list-style-type: none"> • связанных с утверждениями: <ul style="list-style-type: none"> ○ Уведомление о необходимости утверждения с возможностью настройки напоминаний ○ Уведомление владельца документа об утверждении или отказе ○ Информация о запуске, приостановке и прерывании согласования ○ Информация о делегировании утверждению • связанных с вопросами, ответами, поручениями: <ul style="list-style-type: none"> ○ Уведомление об отправке ○ Уведомление об исполнении или отказе • связанных с установкой/отменой статусов в документах • связанных с назначением электронных документов в обработку • связанных со специфическими событиями в прикладных системах: <ul style="list-style-type: none"> ○ Управление проектами ○ Управление тех. обслуживанием и ремонтами (ЕАМ) <p>Для каждого события может быть настроено:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Получателя рассылки • Заголовок и текст сообщения с использованием макроподстановок • Режим отправки (штучный или групповой — объединяющий в одном письме все сообщения за период) • Режим напоминаний
1.2.3	Хранилище электронных документов
1.2.3.1	Интегрированное с ERP системой хранилище ЭД. Поддержка любых форматов: от офисных документов до мультимедийных файлов
1.2.3.2	Организация совместной работы с ЭД с использованием перевода в монопольный режим, отслеживания версионности, логирования изменений
1.2.3.3	<p>Классификация электронных документов (ЭД), определение их связи с документами ERP системы. Для типа ЭД определяется:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обязательность ЭД для установки определенного статуса • Возможность/обязательность использования шаблона, определение шаблона на основании аналитики документа • Автоматическое присвоение уникальных идентификаторов с возможностью маркировки с помощью штрих-кода входящих и исходящих оригиналов документа • Возможность привязки ЭД к рецензии при согласовании документа
1.2.3.4	Возможность привязки ЭД к любым документам системы и к элементам любых классификаторов
1.2.3.5	Сервис загрузки документов от удаленных пользователей, позволяющий управлять трафиком от пользователя к серверу отдельно от трафика терминальной сессии

1.2	Управление бизнес-процессами и электронный документооборот
1.2.4	Обмен электронными документами с контрагентами
1.2.4.1	<p>Электронный обмен с контрагентами на основании стандарта EDI. Реализованы следующие обмены:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Прием заказов от сети — ORDERS • Подтверждение заказов покупателям — ORDRSP • Подтверждение отгрузки покупателям — DESADV • Подтверждение приемки от покупателей — RECADV • Передача счетов-фактуры покупателям — INVOIC • Получение коммерческого диспута от покупателей — COMDIS
1.2.4.2	<p>Обмен документами с контрагентами через Оператора электронного документооборота (система электронного документооборота «Сфера: Курьер») :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Счета-фактуры покупателям • Счета-фактуры поставщиков • Акты выполненных работ поставщиков в неструктурированном виде
1.2.4.3	<p>В рамках обмена документами с контрагентами через Оператора реализована следующая функциональность:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Возможность подписания документов с помощью ЭЦП • Хранения в хранилище ЭД электронных документов, подписанных ЭЦП • Возможность создания документов на основании входящих ЭД полученных от контрагентов • Возможность сопоставления входящих ЭД с документами ERP системы • Формирование по запросу групповой печати электронных документов в любых форматах • Возможность описания схемы обмена для каждого типа ЭД • Контроль прохождения каждого ЭД по маршруту обмена согласно схеме обмена • Возможность просмотра вложений ЭД • Осуществление рассылки информации о произошедших событиях с ЭД: <ul style="list-style-type: none"> ○ Прерывание маршрута ЭД ○ Назначение ЭД пользователю для обработки
1.2.5	Электронный архив документов
1.2.5.1	Хранение в хранилище ЭД скан-копий оригиналов первичных и других финансовых документов в рамках ERP системы
1.2.5.2	<p>Маркировка оригиналов документов с помощью штрих-кодов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Печать штрих-кода на исходящих документах • Печать этикеток для маркировки входящих документов
1.2.5.3	Использование маркировки для автоматического разделения результата сканирования на пакеты, автоматического разделения пакетов на типы ЭД и автоматического сопоставления ЭД с документами ERP системы

1.2	Управление бизнес-процессами и электронный документооборот
1.2.5.4	<p>Поддержка различных способов загрузки ЭД в систему:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Последовательный — одновременно с вводом документа в систему • Поточная загрузка возвратных документов • Поточная загрузка входящих документов • Загрузка ЭД без ввода документа в систему. Ввод документа системы на основании ранее загруженных копий
1.2.5.5	<p>Функциональность обработки и оптимизации изображений перед загрузкой:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Распознавание штрих-кодов • Сжатие • Увеличение яркости печатей и подписей
1.2.5.6	<p>Функциональность учета хранения оригиналов документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Папки ЭД, функции отслеживания помещения оригиналов документы в папки • Статусы и движение папок ЭД; учет мест хранения папок
1.2.5.7	<p>Возможности работы со списками сохраненных ЭД:</p> <ul style="list-style-type: none"> • поиск ЭД по штрих-коду • определение текущего места нахождения (места хранения) оригинала документа — папка, место в архиве • просмотр документа Системы, к которому относится ЭД • возможность в списках документах системы отбирать документы по наличию/отсутствию ЭД определенных типов
1.2.5.8	<p>Осуществление рассылки информации о произошедших событиях с ЭД:</p> <ul style="list-style-type: none"> • назначение ЭД пользователю для обработки • факт обработки ЭД • переадресация ЭД другому пользователю на обработку • отказ в обработке
1.2.5.9	<p>Контроль полноты информации о документе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • отслеживание документов, для которых отсутствуют ЭД определенных типов • отслеживание ЭД, для которых не выполнен ввод документа • контроль наличия первичных документов в архиве • отслеживание получения оригиналов документов, когда ввод документа в Систему выполняется на основании копии документа (пересланной по электронной почте, факсу и пр.)
1.2.5.10	<p>Формирование по запросу групповой печати электронных копий документов</p>

2. Управление продажами

2.	Управление продажами
2.1.	Информационный фонд для сопровождения цикла продаж.
2.1.1.	<p>Справочники и взаимосвязи между элементами различных справочников:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Организации» — вся информация о контрагентах (код, наименование, ИНН, форма собственности и т.п.). Связан со справочниками «Адреса» (несколько адресов доставки, юр. адрес и т.п.) и «Частные лица» (торговые представители для организации или адреса доставки, директор торговой точки и т.п.) • «Адреса» — различные адреса организации (юридический, почтовый, доставки и т.п.). Содержит атрибуты (наименование, телефон) и адрес организации (торговой точки), связан с классификаторами «Организации» и «Частные лица». Адреса доставки РФ вводятся через специализированный наборник, имеющий связь с БД адресов РФ — КЛАДР. Поддерживается обновление КЛАДР. Адреса РФ хранятся в формате «9 запятых» в соответствии с актуальным состоянием БД адресов, при этом сохраняется протокол изменения в случае обновления КЛАДР. Адреса доставки (торговые точки) дополнительно содержат информацию о лицензиях на торговлю алкогольной продукцией • «Частные лица» — информация о собственных и внешних частных лицах (водители, менеджеры по продажам и т.п.). Связан с классификаторами «Организации» и «Адреса» • «Контакты» — информация о контактных лицах со стороны внешних контрагентов.
2.1.2.	<p>Возможность группировки элементов классификаторов в нескольких иерархиях для обеспечения построения отчетов службами в разных разрезах (по городам, каналам, типам организаций и т.п.) и выполнения прочих настроек.</p>
2.1.3.	<p>Ведение договоров с покупателями, содержащих набор рамочных условий для сопровождения процесса продаж и периоды действия этих условий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • период действия договора; • индивидуальные цены и скидки покупателя (с поддержкой историчности и логированием изменений); • отсрочка платежа для покупателя (в календарных и банковских днях), возможность автоматического выбора в документ одной из нескольких одновременно действующих отсрочек в зависимости от аналитических атрибутов документа, поддержка историчности и логирование изменений • кредитный лимит покупателя: возможность открытия нескольких кредитных линий с разными типами и периодами действия, возможность указания сумм и периодов действия обеспечений для кредитов, поддержка историчности и логирование изменений всех кредитных данных; • условия для операций с тарой: тара залоговая или нет, отсрочка для залоговой тары, допустимое количество перепоставки. • дополнительные параметры документов на отгрузку (вид оплаты, способ доставки). • контактные лица по данному контракту

2.	Управление продажами
2.1.4.	Справочник готовой продукции позволяет описывать комплекты произвольного уровня вложенности. Для каждого составляющего комплекта — отдельный элемент справочника, может быть определен собственный набор атрибутов (вес, единица отгрузки и т.п.). Возможность учета на складе, как самих комплектов, так и их компонентов. Поддерживается возможность учета сложных комплектов типа «мультипаки».
2.2.	Управление кредитными лимитами
	Возможность автоматизации расчета сумм кредитного лимита
2.2.1.	Интерфейс для описания типов товарных кредитов: алгоритмов (формул) и параметров расчета, периода действия. Формулы и параметры расчета также имеют период действия (историчность). Параметры включают различные классификации, показатели и коэффициенты для контроля обеспечения кредита и страховой суммы, учета дебиторской задолженности и отсрочки платежа, учета выполнения плана продаж за предыдущий период и план продаж за расчетный период, учета канала сбыта, вида отпускной цены для дистрибьютора и прочих коэффициентов и ограничений.
2.2.2.	Для расчета и ввода кредитов на период в договоры покупателей используется документ — «Распоряжение на предоставление кредита», строки которого можно сформировать автоматически для группы организаций, группы типов товарного кредита, значения кредитного лимита рассчитывается на дату начала периода и дату окончания
2.2.3.	Для расчета и ввода оперативных (ежедневных) кредитов в договоры покупателей используется документ — «Оперативное распоряжение по кредитам», в котором для каждой организации анализируется % выполнения дневного и месячного плана нарастающим итогом
2.2.4.	Расчет допустимых товарных кредитов и отсрочек в строках распоряжения выполняется автоматически, при этом сохраняются значения параметров расчета
2.2.5.	Возможна настройка печати различных первичных форм, последовательности согласований распоряжения различными службами
2.2.6.	Цепочка утверждений рассчитанных кредитных лимитов. Заканчивается записью кредитного лимита в договор покупателя.
2.2.7.	Автоматическая запись согласованных данных в договора покупателей поддерживает последовательное снижение кредита с даты начала периода действия до даты окончания

2.	Управление продажами
2.3.	Моделирование бизнес-функций цикла продаж
2.3.1.	<p>Для моделирования различных бизнес-функций цикла продаж реализовано понятие «документ». Документ описывается некоторым количеством дискретных состояний (т.н. «статусов»). Последовательность установки статусов и выполняемые при этом в системе операции определяют цепочку обработки документа — бизнес-функцию.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настраиваемые <u>типы документов</u>, определяют набор свойств и аналитик для моделирования задач конкретной предметной области (отгрузка продукции, перемещения продукции, формирование задолженности, приход денежных средств и т.п.); • Статусы документа определяют: <ul style="list-style-type: none"> ○ Набор операций, которые должны быть выполнены в системе при его установке у документа (например, зарезервировать товар на складе, рассчитать цены и т.п.); ○ Процесс обработки документа как завершённый или не завершённый (например, «Позиции документа введены», «Отгрузка разрешена» «Отгружен» и т.п.) ○ Позволяют описать зависимость между статусами, гарантируя непротиворечивость модели документооборота (например — нельзя установить статус «Отгружен» на складе, если у документа не был установлен статус «Отгрузка разрешена»). • Цепочка обработки документа определяет: <ul style="list-style-type: none"> ○ Документ(ы) — (объект системы) с которым осуществляется работа; ○ Логика обработки (например — последовательность установки статусов, внешний вид пользовательских экранов и т.п.) ○ Перечень и порядок печати различных печатных форм
2.3.2.	<p>Возможность настройки сложной схемы блокировок при установке/отмене статуса документа в цепочке, а также схемы их преодоления для различных групп пользователей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оперативное сальдо — интегральный показатель, для контроля возможности отгрузки • Проверка на определенном статусе документа, на соответствие аналитик документа эталонным значениям (например, для централизованной перевозки необходимо указать автомобиль) • Глобальные проверки (например, закрытость на доступ к периоду определенной группы пользователей и т.п.)
2.3.3.	<p>Возможность приёма заказов от покупателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> • с резервированием из планового запаса (под плановый приход из производства); • с резервированием из фактического запаса (продукция на складе) или без резервирования; • с вызовом различных проверок, определенных схемой кредитного контроля (наличие просроченных счетов, превышение кредитного лимита и т.п.); • с последующим формированием по заказу одной или несколькими накладных на отгрузку; • в требуемой валюте цены (локальная валюта, реальная валюта или условные единицы), с пересчетом сумм к локальной валюте учета для корректного бухгалтерского сопровождения.

2.	Управление продажами
2.3.4.	Возможность автоматического формирования строк накладных — в зависимости от внесенных в документ позиций и указанных у документа аналитик (например, доставка продукции, погрузка и т.п.)
2.3.5.	<p>Эргономичный интерфейс ввода документов выписки заказа и накладной, ориентированный на максимальную скорость обработки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • быстрый поиск позиций классификаторов, по которым код оператору не известен; • контроль остатка продукции на складе в момент ввода строки документа; • возможность включения «построчного резервирования» продукции в момент ввода каждой строки
2.3.6.	Возможность заполнения адреса доставки без выбора из классификатора (например, для «самовывоза») и настройки способов (выбор из классификатора, ввод вручную) и обязательности заполнения таких полей накладной как «водитель», «автомобиль», «транспортное предприятие» (при доставке продукции силами привлеченного транспорта).
2.3.7.	Разделение в системе понятий «продукция отгружена со склада» и «продукция доставлена клиенту» для централизованной доставки или доставки по ж/д. Учет продукции, находящейся в пути.
2.3.8.	Возможность использования выписанного документа на отгрузку в качестве документа для возврата оборотной тары (кредитование исходного документа)
2.3.9.	Автоматизация процедур работы кредитно-претензионного отдела. Автоматизированное формирование напоминаний, претензий и т.п.
2.3.10.	<p>Специальный интерфейс для автоматического и ручного управления распределением дефицитной продукцией между покупателями.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Система предоставляет информацию по дефицитным SKU за определенный период времени в разбивке по дням и покупателям, и позволяет автоматически или вручную скорректировать позиции соответствующих заказов, а также автоматически распределить свободное количество продукции. • После подтверждения корректировок автоматически выполняется резервирование продукции на складе, пересчет стоимостей в заказах и счетах фактуры.
2.3.11.	<p>Автоматизация учета претензий покупателей включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • бизнес-процесс «Претензия по факту доставки» — оформляется на основании акта приема-передачи, составленного покупателем и экспедитором с возможностью отразить факт перепоставки и недопоставки с указанием вида несоответствия продукции стандартам качества. Сверхнормативный бой автоматически перевыставляется перевозчику • бизнес-процесс «Претензия после доставки» — оформляется специалистом по рекламациям, проходит несколько этапов согласования, в зависимости от вида несоответствия и места возникновения (причины) несоответствия. На первом этапе согласование зависит от категории, объема и суммы претензии. Результатом этапа является автоматический

2.	Управление продажами
	<p>расчет ретро-бонуса. На втором этапе определяется ответственная дирекция, причина возникновения некачественной продукции, центр затрат для списания стоимости</p> <ul style="list-style-type: none"> • ввод и дальнейшая обработка претензий непосредственно дистрибьюторами Компании на WEB-портале • для каждого типа претензии настроена печать первичной формы, последовательность согласований распоряжения различными службами • для анализа претензий используется отчет «О статусе, количестве и объемах претензии»
2.3.12.	<p>Документ «Отчет дистрибьютора об использовании ТМЦ» предназначен для групповой обработки накладных на передачу дистрибьютору рекламной и товаро-продвигающей продукции ТПП в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • фиксации факта использования ТМЦ в соответствии с отчетом дистрибьютора • подтверждение отгрузки для накладных входящих в отчет. • создания, по результату обработки накладной на реализацию ТПП, не подтвержденной отчетом дистрибьютора
2.4.	Ценообразование
2.4.1.	<p>Настройка различных видов табличных цен, их автоматический выбор в документах по условиям — правилам выбора, например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • от региона доставки; • от вида, способа доставки и оплаты продукции; • от категории клиента или канала сбыта; • от величины партии отгрузки конкретного продукта; • от величины всей партии отгрузки в текущем документе;
2.4.2.	<p>Настройка различных видов табличных скидок и наценок, их автоматический выбор в документах по условиям — т.н. правилам выбора, например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • от региона доставки; • от вида, способа доставки и оплаты продукции; • от категории клиента или канала сбыта; • от величины партии отгрузки конкретного продукта; • от величины всей партии отгрузки в текущем документе; • от расстояния до адреса доставки.

2.	Управление продажами
2.4.3.	<p>Управление отпускными ценами включает элементы, необходимые для поддержки множества базовых прайсов (таблиц цен), производных (расчетных и рекомендованных) и индивидуальных (контрактных) прайсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • интерфейс для настройки множества базовых и производных (от базовых) видов цен, скидков. Производный вид цены (скидки) является функцией от базовой, для которой можно указать несколько формул с различным периодом действия и параметрами применения. Формула вводится по согласованному шаблону, может включать различные арифметические действия, коэффициенты и форматы округления. Применение той или иной формулы регулируется приоритетом и параметрами, которые могут сочетать различные классификации компаний, адресов (регионы, города), товаров и единиц измерения • объекты для хранения прайсов — таблицы отпускных цен, скидков и таблицы цен (скидков) в контрактах • для моделирования бизнес-процессов формирования и применения различных прайсов (таблиц цен) используется различные типы документа «Распоряжение по ценам и скидкам»: <ul style="list-style-type: none"> ○ на изменение базовой цены — в случае изменения (в т.ч. расширения) базового прайса и пересчета производных видов цен ○ на пересчет цен — в случае новых видов цен или изменения формул, имеются в виду расчетные производные и рекомендованные виды цен ○ на ввод индивидуальных (контрактных) цен (для множества организаций и/или их адресов) ○ на расчет индивидуальных (контрактных) цен на основании базовых цен путем применения к базовым ценам формул (настроенным для вида цены или задаваемым вручную) — также для множества организаций и/или их адресов ○ на ввод акционных (контрактных) цен для множества организаций и /или их адресов на основании документа «Акция» и рекомендованных на период проведения акции значений ○ на ввод скидков — применяется для указания скидки для множества товаров без ограничения по компаниям и адресам ○ на ввод индивидуальных скидков — применяется для указания скидки для множества товаров, действие которой ограничено множеством организаций и конкретных адресов • для каждого типа «Распоряжения по ценам и скидкам» настроена печать первичной формы, последовательность согласований распоряжения различными службами и автоматическая запись согласованных данных в таблицы хранения на период действия
2.4.4.	Поддерживается историчность значений в таблицах цен и скидков
2.4.5.	<p>Автоматический расчет итоговой цены в документах на основе правил настройки ценообразования (матрица настройки ценообразования):</p> <ul style="list-style-type: none"> • табличные цены; • скидки или наценки; • контрактные цены; • приоритеты и последовательность выбора цен и скидков.
2.4.6.	Сбор аналитической информации о несовпадении цены заказа из системы ECOD (электронный обмен документами — EDI) и цены ТТН для сетевых клиентов, проверка — предупреждение пользователя в случае несовпадения и анализ отклонений в отчете «Сравнение заказанного и отгруженного количества»

2.	Управление продажами
2.5.	Ретро-бонусы
2.5.1.	<p>Возможность выполнения автоматического расчета бонусов покупателям на следующий период в зависимости от ряда условий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • объемов продаж за предыдущий период; • выполнения согласованного плана продаж за предыдущий период; • состояния расчетов с покупателем; • выполнения покупателем различных формализуемых условий.
2.5.2.	<p>Цепочка утверждения начисленной суммы бонуса позволяет последовательно выполнить:</p> <ul style="list-style-type: none"> • перенос невыбранной суммы бонуса с прошлого периода; • расчет / ввод суммы бонуса на текущий период; • определение даты начала действия бонуса; • утверждение бонуса — после этого бонус начинает предоставляться.
2.5.3.	<p>Возможность предоставления суммы начисленного бонуса по одному из алгоритмов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в виде скидки к цене продукции — с контролем уже выплаченной суммы бонуса; • в виде кредит-ноты; • в виде скидки отдельной строкой в накладной.
2.6.	Контроль возможности выписки и отгрузки продукции
2.6.1.	<p>Разрешение отгрузки на основании анализа оперативного сальдо клиента в момент выписки заказа / накладной (или на определенном шаге цепочки) по следующим составляющим (структура составляющих и правила расчета настраиваются):</p> <ul style="list-style-type: none"> • текущий кредитный лимит; • неоплаченные счета (дебиторская задолженность); • просроченная дебиторская задолженность; • выставленные счета (выписанные, но не отгруженные заказы и накладные); • свободные авансы покупателя (кредиторская задолженность); • копии платежных документов покупателей (не просроченные); • дебиторская задолженность по залоговой таре.
2.6.2.	Возможность настройки проверки «Оперативное сальдо» для аффилированных организаций.
2.6.3.	Обеспечение возможности приема копий платежных документов покупателей. Определение «срока жизни» копий платежных документов.
2.6.4.	Возможность блокировки выписки заказа или накладной в случае невыполнения условия по сумме оперативного сальдо с учетом текущего документа, а также по факту наличия просроченной дебиторской задолженности.
2.6.5.	Возможность настройки группы пользователей, имеющей право на авторизованное преодоление блокировки выписки документа.

2.	Управление продажами
2.6.6.	Настройка различных алгоритмов проверки сальдо клиента для различных категорий клиентов.
2.6.7.	Возможность включения проверки на суммарные лимиты кредитов для различных подразделений / направлений сбыта при оформлении контрактов покупателя.
2.6.8.	Возможность в любой момент просматривать сальдо клиента, анализировать его составляющие с точностью до каждого документа. Анализ сроков возникновения дебиторской задолженности по таре по срокам возникновения.
2.6.9.	Автоматизация работы кредитного отдела. Формирование специальных документов (напоминание, претензия покупателю и т.п.) с возможностью блокирования выписки и отгрузки.
2.7.	Работа с оборотной тарой
2.7.1.	Наличие специальных механизмов ведения баланса в натуральном и денежном выражении, контроля и учета тары как на предприятии, так и в залоге у покупателей
2.7.2.	Отнесение тары к самостоятельному объекту с выделением, в частности, таких понятий, как «оборотная тара», «оперативная (учетная) цена», «цена купли-продажи на тару»
2.7.3.	Ведение на объект тара нескольких параллельных цен (залоговая цена, оперативная (учетная) цена) при передаче тары в залог (аренду)
2.7.4.	Переоценка задолженности покупателей в рамках согласованной методологии бухгалтерского, налогового и управленческого учета оборотной тары
2.7.5.	Учет задолженности покупателей в разрезе каждого вида тары (в том числе и по срокам), возможность использования процедур автоматической переоценки задолженности по таре при превышении сроков, установленных договором с клиентом, или в случае изменения залоговой цены, а также возможность управления процессом поступления тары на предприятие
2.7.6.	Контроль полной задолженности клиента с учетом залоговой цены
2.7.7.	Обеспечение погашения задолженности по таре, если ее возврат покупателем невозможен
2.7.8.	Контроль оборачиваемости тары
2.7.9.	Контроль и предотвращение несанкционированного погашения задолженности за продукцию путем передачи тары и махинаций со стороны покупателей при изменении залоговых цен на тару
2.7.10.	Контроль просроченной дебиторской задолженности по залоговой таре
2.7.11.	Возможность использования для залоговой тары стандартных дисциплин стоимостного учета (Average, FIFO, ...)

2.	Управление продажами
2.8.	Управление дебиторской задолженностью
2.8.1.	Поддержка различных схем расчетов с контрагентом в рамках одного договора. Учет платежных дней покупателя (например, понедельник и четверг) и периода смещения для расчета даты платежа
2.8.2.	Кредитные лимиты на продукцию в пути
2.8.3.	Автоматическое изменение суммы кредитного лимита.
2.8.4.	Изменение срока платежа через специальный документ «Распоряжение на перенос сроков оплаты». Документ позволяет изменить сроки оплаты сразу у списка счетов по одному или нескольким покупателям
2.9.	Учет «Упущенных продаж»
2.9.1.	<p>Фиксация в документах заказанного количества и ассортимента. Сохранение этой информации при любых последующих корректировках документов</p> <p>Вычисление фактического количества продукции к отгрузке на основании требуемого (заказанного) количества и ряда ограничений.</p> <p>Кроме контроля склада и сальдо покупателя в качестве ограничивающей информации используется матрица «Запрет отгрузки и ограничение объема отгрузки» с параметрами: множество организаций, адресов, региональных складов и ограничением количества товара в единице измерения.</p> <p>В случае отклонения фактического количества от заказанного на основании данных о состоянии склада, сальдо покупателя и матрицы отгрузок фиксируются следующие причины:</p> <ul style="list-style-type: none"> • доступный остаток на складе • ограничение по отгрузке (ограничение объема за сутки, ограничение объема за период, ограничение отгрузки в адрес доставки) • запрет отгрузки SKU • нехватка кредитных ресурсов • повторный заказ • превышение максимальной грузоподъемности, не предоставление транспорта <p>Для анализа упущенных продаж используется отчет «Сравнение заказанного и отгруженного количества»</p>
2.9.2.	Отчеты по анализу различий между «заказанным» и «Отгруженным» количеством
2.10.	Арендное оборудование
2.10.1.	Интеграция инвентарного и номенклатурного учета оборудования

2.	Управление продажами
2.10.2.	Учет наличия оборудования у покупателей (в том числе и по адресам установки) как по его типам, так и с точностью до конкретного инвентарного объекта, обеспечение расчетов арендной платы, а также организация планирования и учета обслуживания такого оборудования.
2.10.3.	Организация планирования и учета обслуживания оборудования.
2.10.4.	Интеграция с системой CRM: <ul style="list-style-type: none"> • передача в систему CRM информации о наличии оборудования в торговых точках по данным учета; • проведение «оперативной инвентаризации» • уточнение серийных номеров оборудования
2.11.	Формирование счетов-фактур
2.11.1.	Возможность автоматического формирования счетов-фактур покупателям по одному из следующих алгоритмов: <ul style="list-style-type: none"> • формирование одного счета-фактуры на одну накладную; • формирование одного счета-фактуры по накладным за сутки • формирование счета-фактуры по одной накладной и возвратам продукции по этой накладной • формирование обычного / корректировочного / исправительного счета-фактуры на основании возврата от покупателя (отгрузка не по заказу), претензии покупателя или стоимостной корректировки (корректировка стоимости отгруженной продукции)
2.11.2.	Возможность обмена с контрагентами электронными счетами-фактурами; использование ЭЦП; хранение счетов фактур (+ всех положенных для обмена квитанция и подписей покупателя) в электронном формате.
2.12.	Контроль склада.
2.12.1.	Оперативный учет складских остатков по разным разрезам: <ul style="list-style-type: none"> • заказанный (плановый) запас • фактический запас • резерв под сформированные документы
2.12.2.	Формирование плановых запасов на основании плана производства, заказов поставщикам и отгруженным с отпускающего подразделения внутреннего перемещения
2.12.3.	Блокировка возможности выписки (заказа) продукции в зависимости от нехватки фактических и/или плановых остатков продукции на складе
2.12.4.	Автоматизация корректировок документов при нехватке продукции для выполнения отгрузки
2.12.5.	Проведение инвентаризации склада. Расчет сверхнормативного боя.
2.12.6.	Интеграция и обмен информацией с WMS

2.	Управление продажами
2.13.	Акциз
2.13.1.	Ведение ставок акциза на алкогольную продукцию и пиво
2.13.2.	Автоматический расчет сумм акциза в документах и печать в формах первичных документов
2.13.3.	Начисление акциза по факту отгрузки со склада и учет на счете 76 сумм начисленного, но не реализованного акциза
2.13.4.	Автоматическое формирование проводок начисления акциза.
2.13.5.	Формирование отчетности по акцизу (налоговые регистры)
2.13.6.	Поддержка работы с акцизными складами (т.е. с продукцией, по которой акциз уже начислен)
2.13.7.	Формирование реестров документов (контрактов, таможенных деклараций, ТТН, платежных документов) для расчета и подтверждения льготы по акцизу и НДС по продукции, отгруженной за пределы РФ
2.14.	Учет алкогольной продукции
2.14.1.	Учет и контроль лицензий на продажу алкогольной продукции
2.14.2.	<p>Формирование стандартной отчетности по алкогольной продукции</p> <p>Предусмотрены следующие процедуры передачи данных в ТТС «Налоги»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Декларация об объеме поставки этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (форма 6), в т.ч. отчет, доступный дистрибьютору по Web для сверки оборотов алкогольной продукции • Декларация об объеме производства и оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции, данные о товарах (форма 3) • Декларация об объеме перевозки этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (форма 8) <p>При этом адреса доставки могут передаваться в разбивке по фиксированным полям декларации (КЛАДР)</p>
2.14.3.	<p>Предусмотрено формирование и печать «Справки к ТТН на алкогольную продукцию», в т.ч. копий справок на алкоголь при отгрузке продукции другого филиала:</p> <ul style="list-style-type: none"> • при перемещении продукции на другой филиал, к документу в состав электронного документа ЭД включаются копии справок других филиалов, если продукция перемещена ещё с одного филиала • на каждом листе отчета «Справка к ТТН на алкогольную продукцию» печатается штрих-код, содержащий код товара, на первом листе — уникальный идентификатор ЭД для автоматического сопоставления • справки сканируются и сохраняются в рамках документа перемещения/поставки одним многостраничным ЭД
2.14.4.	<p>Автоматические обмены с системой ЕГАИС:</p> <ul style="list-style-type: none"> • процедура выгрузки данных о движении слабоалкогольной продукции в файлы формата .XML для дальнейшей загрузки этих данных в систему ЕГАИС • процедура загрузки из файла формата XML в дополнительные реквизиты накладных данных по уведомлениям о зафиксированных в ЕГАИС товарно-транспортных накладных

2.	Управление продажами
2.15.	Учет экспортных операций
2.15.1.	Учет дат оформления ГТД
2.15.2.	Печать специальных первичных документов (инвойсов)
2.15.3.	Специальные условия расчетов по оборотной таре
2.15.4.	Контроль дебиторской задолженности в валюте счета и в локальной валюте системы
2.15.5.	Раздельный учет продукции, предназначенной на экспорт
2.16.	Поддержка особых форм взаимодействия с покупателями
2.16.1.	Поддержка расчетов с покупателями по факторингу: <ul style="list-style-type: none"> • определение факторинга как формы расчетов с покупателем в договоре • включение счетов покупателей в реестр фактора; отслеживание согласования и утверждения реестра фактором • автоматическая обработка оплат, выполняемых фактором • блокировка оплаты счета, включенного в реестр фактора, документом на возврат; включение таких возвратов в отдельный реестр — «реестр возвратов»
2.16.2.	Поддержка продаж товаров и продукции через консигнаторов. <ul style="list-style-type: none"> • Поддержка в системе консигнационных складов покупателей • Учет товаров и продукции на складах консигнаторов на собственном балансе • Автоматическое создание документов — «отчет консигнатора»
2.16.3.	Поддержка продаж товаров и продукции через 3PL-операторов <ul style="list-style-type: none"> • Поддержка в системе складов 3PL-операторов • Учет товаров и продукции на складах 3PL-операторов на собственном балансе • Взаимодействие с WMS-системой 3PL-операторов
2.17.	Проводки и отчеты
2.17.1.	Настройки правил формирования бухгалтерских проводок и автоматическое сопровождение бухгалтерскими проводками операций цикла продаж.
2.17.2.	Набор оперативных и аналитических отчетов: <ul style="list-style-type: none"> • отчеты по отгрузке (реализация, возвраты и т.д.) в разрезе документов, покупателей, адресов доставки, продуктов, менеджеров и т.д. • Отчеты по анализу скидок, предоставленных покупателям в разрезе видов скидок, а также отчеты по анализу отклонений фактической цены реализации от базового прайс-листа. • отчеты по расчетам с покупателями (карточки клиентов, акты сверки, отчеты по срокам возникновения задолженности, дебиторские листы и специальные отчеты по анализу дебиторской задолженности); • отчеты по складскому движению: портрет склада, оборотные ведомости, карточка товара, отчеты по анализу продукции в пути • отчеты по движению и наличию у клиентов арендного оборудования; • отчеты для бухгалтерии: книги продаж, журнал-ордер и т.п.

3. Бюджетирование

3.1. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ РЕКЛАМНЫХ АКЦИЙ

3.1	Бюджетирование рекламных акций
	<p>Методология реализации моделей для бюджетирования рекламных акций в ERP Монолит базируется на использовании общесистемных классификаторов (материалов, товаров, цен, рецептур, статей затрат и т.п.), поддерживаемых моделью данных системы.</p> <p>Но конкретная алгоритмика по формированию бюджетной модели реализуется по <u>индивидуальному техническому заданию для каждого заказчика — вне условий поставки стандартной функциональности.</u></p> <p>Ниже рассматривается базовая функциональность модулей бюджетирования, на примере модели, реализованной для пивоваренной промышленности:</p>
3.1.1	Централизованный учет бюджетов затрат на рекламные акции
3.1.1.1	Формализованная модель бюджета затрат на акцию как выделенной части операционного бюджета предприятия
3.1.1.2	Вывод списка ТП в виде псевдоклассификатора с разбивкой по каналам сбыта, типам акций и периодам их проведения
3.1.1.3	Классификация затрат по составляющим бюджета, видам расходов, дистрибуторам и профильным SKU
3.1.1.4	Обеспечение единого учета акций в различных подсистемах ERP Монолит
3.1.2	Формирование бюджета акции на основании анализа вторичных продаж в модуле CRM
3.1.2.1	Планирование активаций по увеличению продаж как предпосылки для проведения рекламных акций
3.1.2.2	Расчет планируемых объемов вторичных продаж целевого SKU на уровне макрорегионов и торговых представителей
3.1.2.3	Расчет планируемых цен продаж до уровня каждого дистрибутора и SKU
3.1.2.4	Расчет суммовой оценки планируемых расходов на основании плановых цен по разным составляющим бюджета и видам расходов
3.1.2.5	Интеграция расходов до уровня, требуемого для последующего анализа
3.1.2.6	Утверждение акции, как выделенной части операционного бюджета

3.1	Бюджетирование рекламных акций
3.1.2.7	Формирование бюджета акций в ежемесячной разбивке
3.1.3	Многоуровневый контроль бюджета выполнения акции
3.1.3.1	Обеспечение связи этапа акции с первичными документами.
3.1.3.2	Распределение первичных документов между несколькими акциями или несколькими этапами одной акции
3.1.3.3	Получение развернутого сальдо по акции для каждого документа в разрезе этапов акции и свернуто по видам расходов.
3.1.3.4	Просмотр первичных документов, распределенных на акцию (контракты, заказы, заявки, счета, платежи и т.д.) из акции
3.1.3.5	Контроль первичных документов на соответствие бюджету акции по виду расходов и этапу акции при вводе и утверждении первичных документов
3.1.3.6	Возможность отражения факта исполнения бюджета в редакции акции
3.1.3.7	Расчет факта исполнения акции как на основании первичных документов Документооборота так и на основании данных о факте вторичных продаж в CRM
3.1.3.8	Возможность ежемесячного контроля бюджета
3.1.3.9	Возможность освобождения неиспользованного бюджета акции по результатам выполнения и закрытия акции.
3.1.4	Автоматизация формирования расчетных документов по акции
3.1.4.1	Автоматизированное создание счетов и распоряжений на изменение цен.
3.1.4.2	Включение созданных документов в расчет текущего сальдо по бюджету
3.1.5	Автоматизация расчета резервов по акции
3.1.5.1	Расчет сумм для начисления резервов на основании данных вторичных продаж в CRM

3.2. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ЛИСТИНГИ

3	Бюджетирование затрат на листинги
	<p>Методология реализации моделей для бюджетирования листинговых расходов в ERP Монолит базируется на использовании общесистемных классификаторов (материалов, товаров, цен, статей затрат и т.п.), поддерживаемых моделью данных системы.</p> <p>Но конкретная алгоритмика по формированию бюджетной модели реализуется по <u>индивидуальному техническому заданию для каждого заказчика — вне условий поставки стандартной функциональности.</u></p> <p>Ниже рассматривается базовая функциональность модулей бюджетирования, на примере модели, реализованной для пивоваренной промышленности:</p>
3.2.1	Централизованный учет бюджетов затрат на листинговые контракты
3.2.1.1	Формализованная модель бюджета затрат на листинг, как выделенной части операционного бюджета предприятия — экономический паспорт (ЭП)
3.2.1.2	Вывод списка экономических паспортов в виде псевдоклассификатора с разбивкой по каналам сбыта и периодам их проведения
3.2.1.3	Классификация затрат по активностям, видам расходов, и контрагентам
3.2.2	Формирование бюджета ЭП
3.2.2.1	Расчет планируемых объемов вторичных продаж по SKU
3.2.2.2	Расчет суммовой оценки планируемых расходов по разным активностям и видам расходов
3.2.2.3	Интеграция расходов до уровня, требуемого для последующего анализа
3.2.2.4	Утверждение ЭП, как выделенной части операционного бюджета
3.2.3	Многоуровневый контроль бюджета по экономическому паспорту
3.2.3.1	Обеспечение связи экономического паспорта с первичными документами.
3.2.3.2	Получение развернутого сальдо по экономическому паспорту для каждого документа в разрезе этапов ЭП и свернуто по видам расходов .
3.2.3.3	Просмотр первичных документов, распределенных на ЭП (контракты, заказы, заявки, счета, платежи и т.д.) из ЭП
3.2.3.4	Контроль первичных документов на соответствие бюджету ЭП по виду расходов и этапу ЭП при вводе и утверждении первичных документов

3	Бюджетирование затрат на листинги
3.2.3.5	Расчет факта исполнения бюджета ЭП как на основании первичных документов Документооборота так и на основании данных о факте вторичных продаж в CRM
3.2.4	Автоматическое формирование документов на основании данных ЭП
3.2.4.1	Формирование листинговых контрактов на основании данных ЭП
3.2.4.2	Формирование счетов на основании факта выполнения обязательств по листинговым контрактам
3.2.5	Автоматизация расчета резервов на расходы по листингам
3.2.5.1	Расчет сумм для начисления резервов на основании данных вторичных продаж в CRM и данных по исполнению листинговых контрактов

4. Средства бизнес-анализа (BI)

4	Средства бизнес-анализа (BI)
	<p>Назначение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Система бизнес-анализа (Business Intelligence, BI) предназначена для анализа деятельности предприятия и получения информации, необходимой для принятия управленческих решений. • Основные характеристики: <ul style="list-style-type: none"> ○ Высокое быстродействие за счет использования OLAP технологий. ○ Единое хранилище корпоративных данных. ○ Общие категории для анализа разных бизнес-процессов. ○ Консолидация данных из разных источников (ERP, CRM). ○ Широкий выбор средств анализа — от Excel до специализированных BI-приложений.
4.1	Анализ прогноза спроса и планов продаж
4.1.1	Консолидация данных из Товарооборота, CRM, DRP, SCM и ПСПП.
4.1.2	<p>Категории анализа (измерения):</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Время (декада, месяц, год)</i> • <i>SKU (наименование, код, сорт, бренд, категория, сегмент, тара, объем, содержание алкоголя)</i> • <i>Вид вторичной упаковки</i> • <i>Адреса доставки (наименование, код, адрес, СБП, регион, тип контракта, канал)</i> • <i>Тип прогноза/плана (наименование, дата начала планового периода)</i>
4.1.3	<p>Показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Прогноз спроса</i> • <i>Прогноз прихода на склады дистрибуторов</i> • <i>План отгрузок</i> • <i>План вторичных продаж</i> • <i>Прогнозируемые остатки</i> • <i>Прогнозируемые остатки в днях (цель)</i> • <i>Фактические отгрузки</i> • <i>Товар в пути</i> • <i>Фактические продажи в рынок</i> • <i>Фактические остатки</i> • <i>Фактические остатки в днях</i>

4	Средства бизнес-анализа (BI)
4.2	Анализ выполнения планов продаж компании
4.2.1	<p>В системе рассчитываются показатели для анализа и сравнения план/ факт в натуральном выражении:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Первичные продажи компании 2. Вторичные продажи компании 3. Бюджет первичных продаж (отгрузок) 4. Бюджет вторичных продаж (прогноз спроса) 5. Месячный план первичных продаж 6. Месячный план вторичных продаж 7. Остатки
4.2.2	<p>Категории анализа (измерения):</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>SKU</i> • <i>Время</i> • <i>Единицы измерения</i> • <i>Адреса доставки</i> • <i>Регионы</i> • <i>Каналы</i> <p>Фактические и плановые данные о первичных продаж дополнительно связаны с измерениями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Филиалы и РС</i> • <i>Документы</i> <p>Фактически и плановые данные о вторичных продаж дополнительно связаны с измерениями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Типы документов</i> • <i>Торговые точки</i> • <i>Склады CRM</i> • <i>Набор измерений для анализа данных в разрезе исторических значений атрибутов ТТ (настраивается по требованиям заказчика)</i>
4.2.3	<p>Показатели для анализа первичных продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Объём отгрузки</i> • <i>Объем продаж</i> • <i>Бюджет первичных продаж</i> • <i>Месячный план продаж</i> • <i>Остатки на складах компании</i> • <i>Транзит (продукция в пути)</i>
4.2.4	<p>Показатели для анализа вторичных продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Объем вторичных продаж (натуральные ед., рубли)</i> • <i>Бюджет вторичных продаж</i> • <i>Месячный план вторичных продаж</i> • <i>Остатки на складах дистрибуторов</i>

4	Средства бизнес-анализа (BI)
4.3	Прогнозирование дебиторской задолженности
4.3.1	<p>В системе рассчитываются показатели позволяющие рассчитать величину ДЗ на 60 дней вперед по дням и клиентам:</p> <p>Категории анализа (измерения):</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Время</i>• <i>Клиенты</i>• <i>Каналы</i>• <i>Регионы</i> <p>Показатели:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Фактическая текущая ДЗ</i>• <i>Стоимость отгрузки по заказам</i>• <i>Стоимость отгрузки по плану поставок</i>• <i>Оплата за фактические отгрузки</i>• <i>Оплата за отгрузки по заказам</i>• <i>Оплата за отгрузки по плану поставок</i>• <i>Прогноз ДЗ на начало дня</i>• <i>Прогноз ДЗ на конец дня</i>