



ATLAS ERP

Кратко описание

Съдържание:

Кратко представяне на компанията	3
Проекти, основни клиенти и ефективност от внедряването на ATLAS ERP	3
Основно описание на продукта	7
Основни модули на ATLAS ERP	8
Планиране и управление на производството	9
Себестойност	10
Финансово-счетоводен модул	11
Управление на Паричните потоци	13
Покупки и планиране на доставките	14
Управление на лизингови договори	16
Продажби и клиентски заявки	16
Управление на складово стопанство	20
ТРЗ и Управление на персонала	22
Бизнес анализи	26
Сигурност	29

Кратко представяне на компанията

Фирма **Application Software Systems** работи повече от десет години в сферата на разработване на интегрирани информационни решения за автоматизация на управлението на бизнес процеси.

В последните години компанията се утвърди като основен партньор на водещи дистрибуторски компании в сферата на търговията с лекарствени средства, козметични продукти, резервни части за автомобили и други.

Компанията има богат и дългогодишен опит в областта на комплексни информационни решения за производствени предприятия. В потвърждение на това е реализираният през изминалата година проект за автоматизиране дейността на SKF България - структура от три завода за компоненти и един асемблиращ завод.

Нашият екип се състои от 25 мотивирани, добре подготвени специалисти, включващ програмисти, консултанти, маркетингови специалисти и счетоводители.

Още от самото си основаване, фирмата си поставя няколко основни цели, които остават и до днес стратегически приоритет в работата с клиентите. Те могат да се обобщят по следния начин:

- ❑ Разработка на специализирани решения за средни и големи (по мащабите на българският пазар) компании с максимална степен на интеграция към нуждите и особеностите на съответния клиент
- ❑ Постоянна работа с клиента с цел развиване на системата и удовлетворяване на възникващи нови изисквания. Качеството на извънгаранционното обслужване е основен приоритет в работата на компанията
- ❑ Непрекъснат процес на продуктово развитие: специалистите на фирмата обръщат специално внимание на търсеното на възможности за подобрения в системите и увеличаване на тяхната ефективност с цел улесняване работата на клиента и подпомагане процеса на вземане на решения

Проекти, основни клиенти и ефективност от внедряването на ATLAS ERP

Проекти

1. Внедряване на ATLAS ERP System в ТЪРГОВСКА ВЕРИГА ЗОРА

Описание на клиента:	<i>Търговска верига Зора е един от водещите български търговци на едро и дребно с бяла и черна техника. Компанията има централа в София и мрежа от 30 регионални бази и магазини.</i>
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	2
Участвали база данни дизайнери	1
Участвали програмисти	4
Брой сървери	10

Брой конкурентни потребители	180
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, Финансово-счетоводен, Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

2. Внедряване на ATLAS ERP System в АРОМА ТРЕЙД

Описание на клиента:	<i>Арома Трейд е един от най-големите дистрибутори на бързо оборотни стоки в България. Компанията има един централен склад в София и 12 регионални бази</i>
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	1
Участвали база данни дизайнери	1
Участвали програмисти	4
Брой сървери	12
Брой конкурентни потребители	70
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, Финансово-счетоводен, Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

3. Внедряване на ATLAS ERP System в СТИНГ ФАРМАЦЮТИКЪЛС

Описание на клиента:	<i>Стинг е един от водещите дистрибутори на лекарствени средства в страната с една централна складова база и 4-регионални склада.</i>
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	1
Участвали база данни дизайнери	1
Участвали програмисти	4
Брой сървери	5
Брой конкурентни потребители	150
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

4. Внедряване на ATLAS ERP System САНИТА ТРЕДИНГ

Описание на клиента:	<i>Санита Трейдинг е един от водещите дистрибутори на лекарствени средства в страната с една централна складова база и 7-регионални склада.</i>
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	1
Участвали база данни дизайнери	1
Участвали програмисти	4
Брой сървери	8
Брой конкурентни потребители	100
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

5. Внедряване на ATLAS ERP System в Софийски аптеки АД

Описание на клиента:	Софийски аптеки е верига от 50 аптеки, локализирани в София
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	1
Участвали база данни дизайнери	1
Участвали програмисти	3
Брой сървери	51
Брой конкурентни потребители	200
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, Финансово-счетоводен, Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

6. Внедряване на ATLAS ERP System в SKF Bearings България

Описание на клиента:	SKF Bearings България е структура от 3 завода, част от SKF – мултинационална компания, световен лидер в производството на лагери, с повече от 70 завода
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	2
Участвали база данни дизайнери	3
Участвали програмисти	6
Брой сървери	1
Брой конкурентни потребители	40
Инсталирани и адаптирани модули	Производство, Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, Финансово-счетоводен, Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

7. Внедряване на ATLAS ERP System в NT AUTO /Euro 07/

Описание на клиента:	NT AUTO е лидер в дистрибуцията на резервни части за автомобили с една централна складова база и 17 регионални подразделения
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	1
Участвали база данни дизайнери	2
Участвали програмисти	4
Брой сървери	13
Брой конкурентни потребители	80
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг, OLAP услуги

8. Внедряване на ATLAS ERP System в Хигия АД

Описание на клиента:	Хигия е водещ дистрибутор на лекарствени средства с централна база в София и 8 регионални складови база
База данни	MS SQL Server 2000
Участвали ръководители на проект	2
Участвали база данни дизайнери	2
Участвали програмисти	4
Брой сървери	9

Брой конкурентни потребители	200
Инсталирани и адаптирани модули	Склад, Продажби, Доставки, Маркетинг Плащания, У-е на чов. ресурси и TP3, OLAP услуги

9. Разработване на E-BANK INTERNET WEB WAP и PHONE електронно банкиране за BULBANK.

База данни	ORACLE 8i
Участвали ръководители на проект	1
Участвали база данни дизайнери	2
Участвали програмисти	5
Брой сървери	1

Основни клиенти:

Промишленост:

- ☐ SKF BEARINGS - България
- ☐ AMILUM GROUP - България
- ☐ ЦЕЛХАРТ
- ☐ HONEYWELL България
- ☐ АСЕНОВА КРЕПОСТ - Химическа промишленост
- ☐ ИЗИДА -Производство на порцелан
- ☐ ДИНАМИК Завод за автомобилни гуми
- ☐ ОРФЕЙ -Текстилна фабрика
- ☐ ЯНА - Текстилна фабрика
- ☐ ДОРМА БАЛКАН – производство на автоматични врати

Търговци на едро с лекарствени средства

- ☐ ХИГИЯ
- ☐ СОФАРМА ТРЕЙДИНГ
- ☐ МАЙМЕКС
- ☐ СТИНГ
- ☐ ГЛОБАЛ МЕДИКАЛ
- ☐ АРИШОПФАРМА
- ☐ САЛВИС - NOVARTIS

- ☐ КОНСУМФАРМ
- ☐ СОФИЙСКИ АПТЕКИ
- ☐ СЕЙБА
- ☐ ФАРМА ИНВЕСТ КОНСУЛТ
- ☐ КАРАГЪОЗЯН
- ☐ МС ФАРМА
- ☐ ПРОФАРМАЦИЯ
- ☐ НОБЕЛ ФАРМА
- ☐ ДИАГНОЗИС
- ☐ ТРЕЙДКОНСУЛТ

Други търговски фирми

- ☐ ТЪРГОВСКА ВЕРИГА ЗОРА
- ☐ ЕВРО 07 АД
- ☐ АРОМА ТРЕЙД
- ☐ SANTEK
- ☐ RUEN
- ☐ АЛЕКСАНДРА ВИДЕО
- ☐ САТОС
- ☐ ДАИС
- ☐ APV БЪЛГАРИЯ

Основно описание на продукта

ATLAS ERP е Интегрирана клиент-сървер информационна система, базирана на MS SQL Server. Системата се състои от няколко основни модула, използващи единна база данни. Всеки модул може да бъде внедрен самостоятелно или интегриран в единна система. При комплексно решение, всички модули генерират автоматични счетоводни операции към финансово-счетоводния модул.

ATLAS ERP се предлага с всички основни модули за управление на бизнес процесите в едно производствено или търговско дружество. Неговата базова функционалност удовлетворява в пълна степен изискванията на бизнеса. Основно предимство на предлаганите от **AS Systems** решения е в тяхната адаптивност към конкретните нужди на клиента. Специално разработен набор от процедури позволява да се дефинират индивидуални, а не стандартизирани решения. Това пести време и средства, дава възможност за бърз процес на обучение и лесно внедряване. В резултат клиентът купува система, която оптимизира и управлява точно неговия бизнес.

ATLAS ERP е резултат от натрупаният опит в автоматизирането на средни и големи търговски и промишлени предприятия. Системата съчетава ноу –хау в сферата на търговията с бързо оборотни стоки и различни производствени модели. В базовите функционалности на продукта са оформени две основни направления на специализация:



ATLAS ERP – Commerce

- Предлага гъвкав и удобен инструментариум за дефиниране и управление на търговски условия и промоционални кампании
- Предоставя удобни средства за дефиниране на търговските условия с възможност за използване на различни механизми и практически неограничен брой параметри
- Осигурява лесно управление, чрез използване на разнообразни структури, получени от групиране в номенклатурите, а търговските условия се определят за различните нива на тези структури

- ❑ Предлага над 50 различни вида количествени и стойности промоции, които могат да бъдат организирани в общата търговска политика на компанията и да се управляват както централизирано, така и на регионално ниво

ATLAS ERP – Production

- ❑ Гъвкаво и лесно за внедряване решение за управление на разнообразни производствени процеси
- ❑ Дава възможност за анализи и оптимизиране на производствените операции на различни нива от производствения процес
- ❑ Дава възможност за изграждане на дърво на производството /Bill of materials/. Позволява детайлно и последователно пресмятане на себестойността на продукцията, минавайки през веригата от дефинирани кост-центрове
- ❑ Осигурява възможност за детайлно следене и контрол на изпълнение на клиентските заявки за производство, чрез дефинирането на списък от производствени операции (Routings).
- ❑ Предоставя средства за анализи на производството:
Натовареност на производствените мощности
Планиране и управление на заявките към доставчици

Основни модули на ATLAS ERP

- [Производство – планиране и управление](#)
- [Себестойност](#)
- [Финанси – управление и счетоводство](#)
- [Покупки и планиране на доставките](#)
- [Управление на лизингови договори и извънгаранционна поддръжка](#)
- [Продажби и клиентски заявки](#)
- [Управление на складово стопанство](#)
- [ТРЗ и управление на персонала](#)
- [Бизнес анализи – OLAP услуги](#)

Основни резултати от внедряването на ATLAS ERP

Анализът на ефективността от внедряването на ATLAS ERP в основните ни проекти през последните 2 години показва :

- ❑ Средният срок за изплащане на инвестицията за закупуване на интегрирана информационна система ATLAS ERP е 12 – 18 месеца
- ❑ При търговски фирми с голям документооборот се наблюдава увеличаване на обема на продажбите с около 15 – 25% още в първите три месеца след внедряване на системата

Основни модули на системата с кратко описание на планираните функционални възможности

Планиране и управление на производството

Основа на планирането и управлението на производството в ATLAS ERP са **разходните норми** (BILL OF MATERIAL), **производствените маршрути** (ROUTINGS) както и **капацитетите** (броя на машините в цеха). За нуждите на планирането група машини може да се дефинират като една машина с по-голям капацитет. Производствените маршрути и разходните норми се дефинират за всеки произвеждан асортимент:

Разходните норми съдържат информация за това от какви материали се произвежда всеки асортимент и необходимите количества от всеки материал

Производственият маршрут съдържа списък от последователни операции, необходими за производството на даден асортимент, както и времевите показатели на машината, на която се извършва операцията - като обем производство за единица време, средно време за пренастройка, средно време на престой и др.

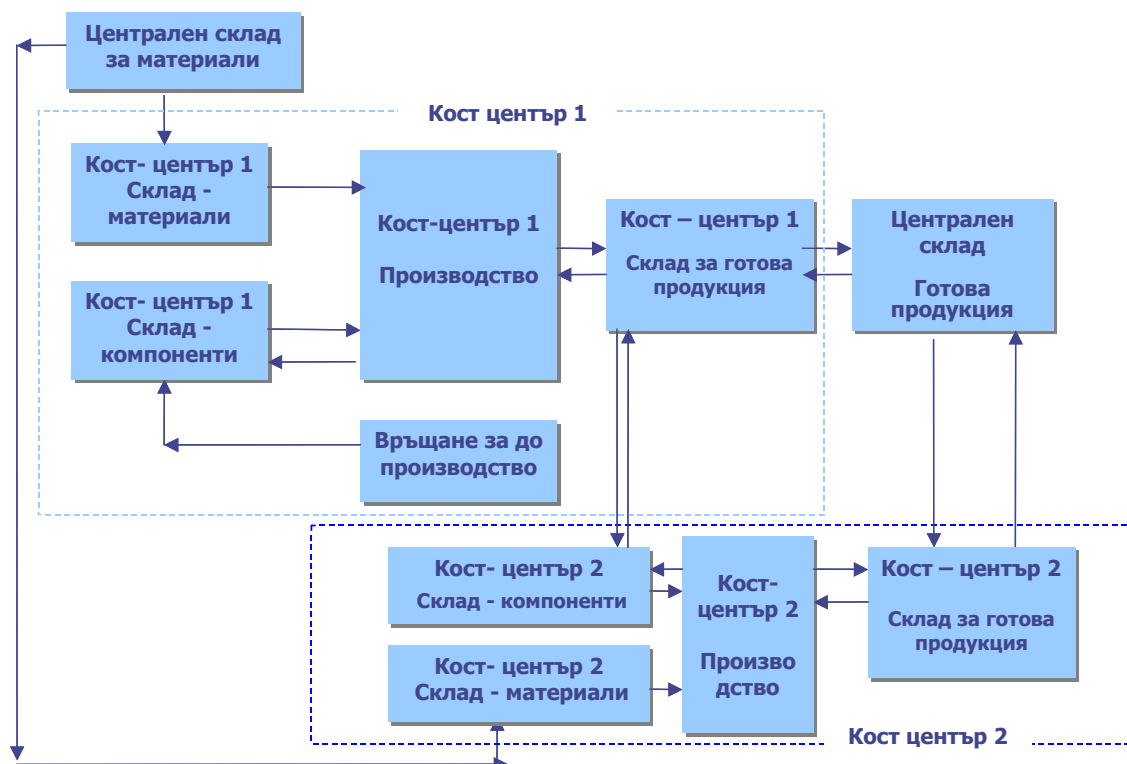
Процесът на производство включва:

- Заявки за производство
- Планове за производство, базирани върху разходните норми за материали
- Изписване на материали за производство
- Доставки към складове на готови продукти от производствени кост-центрове (цехове)
- Анализи за планиране на производството

Основна схема за движение на информационните потоци при планиране и управление на производството:



Обща схема за производство на краен продукт, базирана на кост-центрове:



Себестойност

ATLAS ERP включва няколко предварително дефинирани метода за изчисляване на фактическа себестойност на продукцията. Изчисляването се извършва на месечна база за всеки счетоводен период. Всеки метод може да бъде предварително настроен според специфичните нужди на предприятието. Себестойността се изчислява автоматично, базирано върху разходната норма на материала. За амортизации и заплати е възможно да се въведат престои, когато цехът е бил в престой за известен период от време.

Изчисляване на себестойността на продукцията включва няколко стъпки, наричани месечни обработки. Всяка стъпка представлява автоматично осчетоводяване в системата. Основният процес включва:

- ☐ Осчетоводяване на амортизации
- ☐ Осчетоводяване на заплати
- ☐ Осчетоводяване на изписани суровини и материали за кост център А
- ☐ Изчисляване на себестойност на продукцията за кост център А
- ☐ Осчетоводяване на изписани суровини и материали за кост център Б
- ☐ Изчисляване на себестойност на продукцията за кост център А

При изчисляване на себестойност, ако кост център Б зависи от кост център А /т.е. кост център Б използва компоненти произведени в кост център А/, кост център А се изчислява пръв.

Изчисление на себестойността в Конекс-Тива се базира на представения в предишната точка

Себестойностите, които се изчисляват на всеки етап от производствения процес са :

- ❑ **Фактическа месечна производствена себестойност** на ниво артикул за нуждите на счетоводната отчетност
- ❑ **Оперативна текуща производствена себестойност** на ниво производствена партида за нуждите на управлението на производството
- ❑ **Месечна общозаводска себестойност** след натрупване и разпределение по артикули на общозаводските разходи на базата на средни годишни норми /standard costs/

При изчисленията ще се отчита намаление или увеличение на незавършеното производство на основните и спомагателните материали, насочвани пряко към произвежданите артикули.

Системата ще предостави възможност за анализ на изчислената месечна производствена и общозаводска себестойност, както и на оперативната себестойност по различните статии на калкулация.

Финансово-счетоводен модул

Финансово-счетоводният модул на ATLAS ERP е разработен в съгласие с изискванията на българския счетоводен стандарт, като същевременно отразява и изискванията на международните счетоводни стандарти.

За получаване на аналитична финансова информация системата използва така наречените **“източници на разходи и приходи”** или **кост центрове**, структурирани на едно или няколко нива. Отделните кост центрове могат да бъдат отделните клонове (магазини), както и основни отдели на фирмата.

Структура на сметкоплана и нива на аналитичност

Във финансово – счетоводния модул на ATLAS ERP се поддържат **10** нива на аналитичност към дадена сметка.

Системата предоставя възможност да се използват връзки между отделните аналитични признаци, което разширява възможностите за анализ на счетоводната информация.

Например: Ако дадена сметка има аналитичен признак “Клиенти” може да се дефинира статична връзка:

Клиент->Географски регион

Тази връзка позволява на потребителя да съпостави на всеки клиент точно определен географски регион, след което задълженията на клиентите могат да се представят по географски региони без да се добавя региона като аналитичен признак към сметката.

Системата поддържа и така наречената **документна аналитика към сметка**, която представлява специално разработена номенклатура на кодовете. По тези кодове се извършва групиране и сумиране на дебитни и кредитни обороти по сметки. Документната аналитика се посочва към конкретен ред от счетоводната операцията и определя направление на дебита и/или кредита на дадена сметка.

Това позволява да се води подробна аналитична отчетност, като основа за задълбочено управленско счетоводство и разработка на допълнителни управленски справки.

Системата поддържа бюджети на годишна, тримесечна и месечна база на следните нива:

- ☐ Счетоводна сметка
- ☐ Счетоводна сметка и аналитичен признак
- ☐ Комбинация от аналитични признаци

Работа с различни валути

Във финансово – счетоводния модул ATLAS ERP дадена сметка може да се поддържа в лева и в друга валута по избор. Няма ограничение на броя различни валути, с които да се работи. Дадена е възможност всички валутните документи да са в произволна валута.

Интеграция с останалите модули на системата

Системата поддържа **4** нива на автоматично контиране на документите:

- ☐ **На ниво документ автоматично** – при потвърждаване на документа се генерират счетоводните статии
- ☐ **На ниво документ полуавтоматично** – при потвърждаване на документа се генерират счетоводните статии, но окончателното потвърждаване в главната книга се извършва от оперативен счетоводител
- ☐ **Дневни счетоводни обработки (бачове)** - всички документи за деня генерират счетоводни операции, които се преглеждат и потвърждават от оперативен счетоводител
- ☐ **Месечни счетоводни обработки (бачове)** - обикновено се използват за осчетоводяване на счетоводните операции по амортизации, заплати и фактическа себестойност

Основни функционални възможности:

- ☐ Всички видове счетоводни операции (касови, валутни, фактурни и други) на база първични счетоводни документи
- ☐ Автоматично контиране на определени операции (например, по дълготрайни активи, заплати и себестойност на готова продукция)
- ☐ Преоценка на основните средства, стоки и чужди валути
- ☐ Изготвяне на ДДС дневници

- ☐ Операции с валута
- ☐ Поддържане на кръстосани курсове
- ☐ Поддържане на аналитична главна книга в съответствие с пълната аналитика на сметкоплана
- ☐ Следене на разплащания
- ☐ Автоматично закриване на плащанията и задълженията
- ☐ Провизиране на задълженията съгласно зададени периоди
- ☐ Автоматично извършване на приключващи операции
- ☐ Дублиране, сторниране и коригиране на вече въведени и потвърдени счетоводни операции
- ☐ Водене на стоки в количество и валута
- ☐ Историзация на всички операции по всички подсистеми за неопределен период от време
- ☐ Поддържане на средни цени, първа входяща, срок на годност и др. Методи за изписване на материални запаси
- ☐ Едновременна работа в неограничен брой периоди и години
- ☐ Генериране на различни видове оборотни ведомости в зависимост от аналитичността на сметките
- ☐ Поддържане на "горещи" салда
- ☐ Изготвяне на стандартни счетоводни отчети (**Баланс, ОПР, Паричен поток**)
- ☐ Подготовка на детайлизирани данни за изготвяне на отчети по западни стандарти (**Cash flow, Trial balance, Income and Expenses Statement** и др.)
- ☐ Импорт/експорт на данни
- ☐ Експорт към **MC Excel** и други програми
- ☐ Операции по предварително зададени шаблони
- ☐ Комбиниран отчет главна книга и оборотна ведомост (Главна книга с начални салда)
- ☐ Настройка на потребителски оборотни ведомости с произволно групиране и сортиране
- ☐ Три различни групи амортизации на дълготрайни активи
- ☐ Преоценка на стокови наличности
- ☐ Бюджети по разходни сметки
- ☐ Преоценка на валутни сметки
- ☐ Приравняване към себестойност (Adjustment to net realizable value)
- ☐ Изчисляване на дължимо ДДС на продажби под себестойност
- ☐ Автоматично приключване
- ☐ OLAP услуги

Управление на Паричните потоци

Общата схема за управление за следене на паричните потоци може да се обобщи от следната таблица. Системата предоставя възможности за графично онагледяване на тези анализи в различни сечения, за целите на мениджмънта.

	Януари	Февруари	Март
Планирани плащания по активни доставки на стоки	-	-	-
Планирани плащания по фактури на доставчици в падеж	-	-	-
Планирани плащания за режийни разходи (според бюджета)	-	-	-
Планирани плащания по договори за услуги (според бюджета)	-	-	-
Очаквани плащания по неплатени задължения на клиенти	+	+	+
Очаквани постъпления от активни клиентски заявки	+	+	+
Разлика			

ATLAS ERP предоставя възможност за генериране на ORDER BOOK както за плащанията към доставчици, така и за плащанията на клиенти.

Покупки и планиране на доставките

Планирането на покупките е базирано върху статистическа информация за продажбите или заявки на клиенти. Модулът осигурява книга за заявки и паричен поток за бъдещи плащания.

Модулът за доставки управлява доставки при покупки на стоки, инструменти, резервни части, офис материали, основни средства и всички други доставки за различни услуги, като електроенергия, телефонни услуги и други.

В Модул Доставки се управляват два основни вида документи:

- ❑ заявки за доставки
- ❑ доставни фактури на доставчици

Заглавна част

Позиции към заявка

Екранът за създаване на заявки е разделен на две части, както е описано по-нагоре.

Приоритетът на заявките е: **Нормален**, **Бърз** или **Спешен**.

Най важните елементи на една заявка са :

- ☐ Заявено и потвърдено количество
- ☐ Единична цена в чуждестранна валута
- ☐ Единична цена в местна валута
- ☐ Дата за заявяване и дата на потвърждение

Създаване на фактура за доставка

Фактурите за доставки се създават автоматично от заявки за предстоящи доставки. На потребителя е разрешено да модифицира фактурата, когато доставката е различна от заявката за доставка.

Заявки към доставчици в търговски фирми

За търговски фирми калкулацията на стоките към заявката се базира върху детайлизиран анализ на продажбите на компанията, включващ следните фактори :

- ☐ Обем продажби като количество и стойност
- ☐ Средно-дневни продажби с отчитане на реални дни в наличност. Дни в наличност са тези дни в които от даден артикул е имало наличност в склада
- ☐ Срок на доставка
- ☐ Минимален праг на доставка
- ☐ Текущи наличности

Цялата информация може да се анализира както за фирмата така и по отделни клонове

Анализ на продажбите - Артикули											
Филтър											
		Г. период дни		Н. период дни							
		30		7							
Артикул	Производител	Продажи м	Продажи н	Наличност	К/ство на	Дни в нали	СДП м. пер	К/ство п	Име пакета	СДП	
АЛМАГЕЛ А сусп. 170мг	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АЛМАГЕЛ сусп. 170мг	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АМИДОФЕН гран. 25гр	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АМИНОПЛУТЕТИНИД тб.	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АМИОДАРОН тб. 200мг	БАЛКАНФАРМА А	57	10	355	390	7	6.71	-294	2-кутия	6.06	
АНАЛГИН тб. 500мг 2х	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АНАЛГИН тб. 500мг х1	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АНАЛГИН тб. х6бр	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АНТИАЛЕРЗИН др. 25мг	БАЛКАНФАРМА А	29	10	1006	610	7	2.71	-975	2-кутия	3.10	
АНТИСПАЗМИН тб. 5мг	БАЛКАНФАРМА А	26	10	164	50	7	2.29	-143	2-кутия	2.10	
АСПИРИН БАЙЕР тб. 50	БАЛКАНФАРМА А	60	0	0	0	0	60.00	456	2-кутия	45.60	
АТЕНОЛОЛ тб. 25мг х3	БАЛКАНФАРМА А	2581	540	12708	5160	7	291.57	-10185	2-кутия	252.24	
АТЕНОЛОЛ тб. 50мг х3	БАЛКАНФАРМА А	295	50	2085	540	7	35.00	-1789	2-кутия	29.51	
АЦЕТИЗАЛ тб. 300мг х	БАЛКАНФАРМА А	0	0	2	0	0	0.00	-2	2-кутия	0.00	
АЦЕТИЗАЛ тб. 300мг х	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АЦЕТИЗАЛ тб. 500мг х	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АЦЕТИЗАЛ тб. 500мг х	БАЛКАНФАРМА А	4284	540	19045	7560	7	534.86	-14517	2-кутия	452.74	
АЦЕТИЗАЛ тб.еферв. х	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АЦЕТИЗАЛ-ВИТ С тб.еф	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АЦЕФЕИН тб. х10бр	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
АЦЕФЕИН тб. х20бр	БАЛКАНФАРМА А	588	50	4091	2050	7	76.86	-3398	2-кутия	69.29	
АЦИКЛОВИР тб. 200мг	БАЛКАНФАРМА А	20	0	333	60	7	2.86	-287	2-кутия	4.52	
АЦИКЛОВИР тб. 400мг	БАЛКАНФАРМА А	44	15	257	60	7	4.14	-222	2-кутия	3.49	
БЕНАЛГИН тб. х20бр	БАЛКАНФАРМА А	762	100	3205	2120	7	94.57	-2390	2-кутия	81.50	
БЕРОКА тб.еферв. х10	БАЛКАНФАРМА А	0	0	0	0	0	0.00	0	2-кутия	0.00	
БИЗАЛАКС тб. 5мг х30	БАЛКАНФАРМА А	456	70	3763	1120	7	55.14	-3294	2-кутия	46.81	
БЮНАБОЛ тб. 2мг х40	БАЛКАНФАРМА А	4	0	96	10	7	0.57	-91	2-кутия	0.46	

Системата разполага и със средство за разпределение на стоките по клонове (магазини) което работи на базата на анализ аналогичен на този при заявките към доставчици. Отчитат се продажби и наличности на всички клонове

Разпределение - Разпределение										
			Оставащо количество	417.00						
Кашон	Кутия	Производител	Артикул	Клон	Налич~	Продажби	Нужди	Заявки	Иск~	По зая~
1	1	ABA ITALIE	МОКРИ КЪРПИ бебе кутия x70~	СОФИЯ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ВАРНА	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ПЛОВДИВ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РАЗЛОГ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БУРГАС	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РУСЕ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БЛАГОЕВГРАД	0	0	0	0	НЕ	-
1	1	ABA ITALIE	МОКРИ КЪРПИ бебе-прасе x10~	СОФИЯ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ВАРНА	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ПЛОВДИВ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РАЗЛОГ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БУРГАС	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РУСЕ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БЛАГОЕВГРАД	0	0	0	0	НЕ	-
1	1	АВОТТ	АКИНЕТОН амп. 5мг 1мл x1бр	СОФИЯ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ВАРНА	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ПЛОВДИВ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РАЗЛОГ	0	0	0	0	-	-
1	1			БУРГАС	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РУСЕ	0	0	0	0	-	-
1	1			БЛАГОЕВГРАД	0	0	0	0	НЕ	-
1	1	АВОТТ	АКИНЕТОН РЕТАРД тб. 4мг x3~	СОФИЯ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ВАРНА	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			ПЛОВДИВ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РАЗЛОГ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БУРГАС	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РУСЕ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БЛАГОЕВГРАД	0	0	0	0	НЕ	-
1	1	АВОТТ	АКИНЕТОН тб. 2мг x50бр	СОФИЯ	417	32	-417	0	НЕ	-
1	1			ВАРНА	53	17	-53	0	НЕ	-
1	1			ПЛОВДИВ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			РАЗЛОГ	0	0	0	0	НЕ	-
1	1			БУРГАС	20	0	-20	0	НЕ	-
1	1			РУСЕ	20	0	-20	0	НЕ	-
1	1			БЛАГОЕВГРАД	0	0	0	0	НЕ	-

Управление на лизингови договори

Лизинговият модул на система АТЛАС позволява дефиниране на лизингови договори и условия по тях. Модулът обхваща следните функционалности

- ☐ Автоматично генериране на лизингови вноски със съответните падежи
- ☐ Следене на разплащанията по лизингови вноски и съответните документи
- ☐ Справки за предстоящи лизингови плащания
- ☐ Справки за задължения по лизингови вноски

Продажби и клиентски заявки

Основни функционалности:

1. Клиентски заявки

- ☐ Изготвяне на клиентски заявки – генериране на дати за следене на процеса на изпълнение и приоритети
- ☐ Връзка на заявките с търговски представители, регионални мениджъри и др.
- ☐ Следене на изпълнение на заявките
- ☐ Технология на блокиране (резервиране) на количества по клиентски заявки. Връзка между клиентската заявка и количествата в склада.

2. Ценообразуване и търговски условия

- ☐ Ценови политики, ценови листи и стандартни цени. Валутни цени
- ☐ Позитивни и негативни листи за разрешаване или забрана на продажбата на конкретни артикули за конкретни клиенти
- ☐ Търговски отстъпки, натурал работи и количествени промоции
- ☐ Кредитни лимити за клиентите

3. Изготвяне на фактури за продажба и съпътстващите ги документи

- ☐ Номериране и групиране на фактурите за продажба
- ☐ Изчисляване на акциз и ДДС. Типове документи по ДДС. Данъчен кредит.
- ☐ Връзка на продажбите с търговски представители, регионални мениджъри и др.
- ☐ Продажба на нестокови позиции - услуги, дълготрайни активи и др.
- ☐ Връзка със складовото стопанство
- ☐ Изготвяне на набирачен лист за експедиция

4. Бизнес анализи - OLAP справки

Описание на най-важните функционални възможности на модул “Продажби”:

Процесът на продажбите включва създаване на заявки на клиентите, фактуриране, блокиране (резервиране) на позиции, налични в склада в съответствие със заявката, изготвяне на експедиционни листа и фактури.

Системата поддържа “Дата на заявката”, “Заявена дата – Искана от клиента” “Потвърдена дата “ и “Падежна дата / дата на плащане”. Падежът автоматично се изчислява според срока на плащане и потвърдената дата.

Всяка позиция (стока) в заявката съдържа:

- ☐ Заявено количество
- ☐ Одобрено количество
- ☐ Блокирано количество
- ☐ Изпълнено количество

Методи за дефиниране на търговски политики:

ATLAS ERP предлага маркетинг инструментариум с богати възможности за предоставяне на търговски отстъпки и за управление на провеждането на различни видове промоции.

В системата са разработени методи за предоставяне на търговски отстъпки, по различни критерии. Част от тях са:

1. Директни отстъпки при продажба

- ❑ **Продукт** – за закупено количество от даден продукт
- ❑ **Клиент** – ако даденият клиент има определени договорни отношения с доставчика
- ❑ **Група клиенти** – обикновено типовете клиенти отговарят на отделните пазарни сегменти в портфолиото на доставчика, но могат да бъдат и по- дискретно формирани на базата на допълнителна диверсификация на предлаганите стоки или услуги
- ❑ **Срок на плащане** – в зависимост от дните отложено плащане
- ❑ **Начин на плащане** – в зависимост от използвания начин на плащане
- ❑ **Тип на сделката** – това зависи от естеството на бизнеса и дефинираните видове сделки в системата

2. Месечни работи

Системата дава възможност за предоставяне на отстъпки на база оборот от предходен период

- ❑ реализирания оборот за месеца
- ❑ платения оборот за изминалия месец
- ❑ за частичен оборот от конкретна група артикули

3. Промоции на количество

ATLAS ERP предоставя възможността за дефиниране на разнообразни промоции на количество, т.е клиентът получава една или няколко позиции безплатно, когато купува определен продукт или групи продукти в промоция. Бонусът при покупка може да бъде от същия вид продукти, друг вид продукт, рекламен сувенир, валчер за покупки и др.

Дефиниране на позитивни и негативни продажни листи:

ATLAS ERP предоставя възможност за дефиниране на позитивни и негативни продажни листи. В зависимост от разработената маркетингова стратегия на компанията, позитивните листи включват продукти, които могат да се продават на даден клиент или група клиенти, докато негативните листи включват забранените за продажба продукти. Ползването на тези листи става автоматично в процеса на продажби.

Управление на маркетингови кампании

Така описаните богати възможности за дефиниране на търговски условия и промоции могат да бъдат дефинирани в маркетингова кампания и използвайки автоматичните връзки с финансово – счетоводния номер да бъдат анализирани всички приходи и разходи от нея.

Ценообразуване

В ATLAS ERP за заложили два основни начина на ценообразуване:

- ☐ чрез използване на ценови листи
- ☐ чрез използване на диалог за ценообразуване

1. Ценови листи

Използва се за въвеждане на цените на артикула в различните ценови листи. Ценовите листи са свързани с отделен клиент и с даден доставчик, като отразяват постигнати предварително финансови договорености.

2. Диалог за ценообразуване

Ценообразуването се извършва на база предварително въведени формули и проценти за отстъпки/надценки. Различните процентни полета, които участват в образуването на продажната цена се параметризират в зависимост от използвания от клиента модел за ценообразуване. Възможно е ценообразуването да става веднага след въвеждането на артикула.

Издаване на фактури

Процесът на създаване на фактури е същия като този за създаване на заявки на клиенти. Разликата се състои в това, че всяка фактура е свързана със заявка. Когато всичките позиции от заявката са фактурирани, тя автоматично се закрива.

Интерфейс за бързи продажби

В магазинната част на системата е разработен специален оптимизиран интерфейс за бързи

The screenshot displays the 'Fast Sales' (Бързи продажби) interface in the ATLAS ERP system. The main window shows a list of items with columns for ID, description, price, and quantity. A modal dialog titled 'Въвеждане на данни за издаване на фактура/друг документ' (Entering data for issuing invoice/other document) is open, allowing the user to enter customer information.

Customer Data Entry Dialog:

- Клиент ID: 1000003
- Клиент Име: ЕТ"Д-Р АЛЕКСАНДРОВА"
- Вулстат: 130112294
- Дан. номер: 2220109030
- МОД:
- МОД, данни:
- Получател:
- Получател, данни:
- Адрес: БУЛ."ЧЕРНИ ВРЪХ" №115
- Телефон:
- Срок плащане: Веднага
- Падех: 01/07/2005
- Начин плащане: В Брой

Main Item List:

ID	до	Тип реп.	ИМК	Номер док.	Дата док.	ID клиент	Клиент	Сума арт.	Сума поз.	Сума плащ.
386406	1	Без Рецепта	00000	#386406	01/07/2005	0	...	1.50	1.50	1.50
386405	2	Рецепта РЗОК Нор-	I10	#386405	30/06/2005	0	???	3.26	3.26	3.26
386404	1	Без Рецепта	00000	#386404	30/06/2005	0	???	4.97	4.97	4.97
386403	1	Без Рецепта	00000	#386403	30/06/2005	0	???	2.25	2.25	2.25
386402	2	Рецепта РЗОК Нор-	I10	#386402	30/06/2005	0	???	11.85	11.85	11.85
386401	1	Без Рецепта	00000	#386401	30/06/2005	0	???	11.32	11.32	11.32
386399	1	Без Рецепта	00000	#386399	30/06/2005	0	???	0.98	1.98	1.98
386398	1	Без Рецепта	00000	#386398	30/06/2005	0	???	8.09	8.09	8.09
386397	1	Без Рецепта	00000	#386397	30/06/2005	0	???	12.98	12.98	12.98
386396	1	Без Рецепта	00000	70000221	30/06/2005	0	???	0.98	0.98	0.98
386395	1	Без Рецепта	00000	70000220	30/06/2005	0	???	0.98	0.98	0.98

продажби с баркод четци. Използвайки устройство за четене на бар кодове вие можете да търсите и продавате артикул, както и да си генерирате собствени бар-кодове с цел оптимизиране на процеса на продажба.

Управление на споразумения при консигнация

При консигнационни договори стоката се прехвърля във виртуални клиентски складове, откъдето в последствие се фактурира.

Кредитен контрол

Системата дава възможност за анализ на просрочени фактури по седмици и месеци на просрочието. Контролира кредитните лимити на клиентите, като на база критериите - **време на просрочие** и **обем просрочие**, може да се спре даването на отстъпки на клиента или даването на стока. Кредитният контрол се настройва индивидуално.

Управление на складово стопанство

Системата поддържа всички основни методи на изписване (първа входяща - първа изходяща, последна входяща – първа изходяща, средно претеглен, срок на годност и др.)

Общо описание на складовите операции

- ☐ Доставка на стоки по зададени поръчки към доставчици
- ☐ Кредит ноти по доставка на стоки по зададени поръчки към доставчици
- ☐ Бракуване
- ☐ Кредит ноти по бракуване
- ☐ Инвентаризации
- ☐ Трансфер на стоки между складовете
- ☐ Продажба
- ☐ Кредит ноти по продажби
- ☐ Управление виртуални клиентски складове:
 - 1. Проформа фактури
 - 2. Кредит ноти по проформа фактури
 - 3. Предоставяне на стоки с консигнационни протоколи
 - 4. Връщане на стоки от консигнационен склад
- ☐ Разход на стоки за мостри
- ☐ Кредит ноти за мостри

Формиране и управление на цената на придобиване на стоките

Системата разполага с разработени механизми за формиране цената на придобиване на стоките по партиди или на база средно претеглена цена. Следи се формирането на цената на база следните видове разходи:

- ☐ Доставка цена
- ☐ Натрупани транспортни разходи
- ☐ Натрупани мита и митнически такси
- ☐ Натрупани други разходи по доставка

Видове складове:

В ATLAS ERP са дефинирани 2 основни вида складове:

- ☐ **Централен склад** и всички териториално обособени поделения на фирмата
- ☐ **Клонов (магазинен) склад**
- ☐ **Виртуален клиентски склад (свързан с конкретен клиент)**, който може да бъде:
 - Консигнационен склад
 - Проформен склад
 - Поръчков

Управление на движенията по партиди:

Дори и при дефиниран среднопретеглен метод на изписване, системата следи партидно движенията. При заприхождаване на стока елементи на партидата могат да бъдат сериен номер, срок на годност и др. Така се постига пълна проследяемост на движението на артикулите.

Средства за управление и оптимизиране на складовата наличност

Разработени са различни видове анализи, с цел оптимизиране на складовите наличности:

- ☐ ABC анализ на складовите наличности
- ☐ Анализ на стоките по среден брой дни в запас
- ☐ Анализ на база раздвиженост на стоковите позиции

Системата дава възможност да се групират стоките на база степента на раздвиженост, което позволява детайлен анализ на залежали стоки. Отчитат се още средно време за доставка, преференциален доставчик, минимален и максимален запас.

Система за блокиране

Системата разполага с възможност за блокиране на складовите позиции в документа. Например ако се извършва прехвърляне от склад в склад, при потвърждаването на документа от склада-изпращач стоковите позиции се прехвърлят в приемащия склад, но остават блокирани до окончателното им потвърждаване от приемащия склад.

Инвентаризация

Ревизията се базира на инвентаризационен опис. При извършване на инвентаризация наличното количество се блокира до разнасянето на резултатите. За да се извърши ревизия, не трябва да има блокирани количества. Може да се извърши блокиране за ревизия по различни показатели:

- ☐ Всички артикули от определена група
- ☐ Определени артикули от списък
- ☐ Всички артикули от склада

Резултатите от ревизията автоматично се осчетоводяват след приключване и отпечатване на инвентаризационния опис. Схемата за осчетоводяване може да се параметризира, в зависимост от методите използвани в конкретното счетоводство.

TP3 и Управление на персонала

Основни характеристики на Модул TP3:

- ☐ Съвременен продукт, съобразен с всички изисквания на българското законодателство. Своевременна поддръжка осигурява актуалност на програмата в съответствие с динамичните промени на българско законодателство.
- ☐ Удобен за експлоатация и лесен за усвояване.
- ☐ С възможност за разпределение на съответните дейности по програмата между потребители с различни права на достъп. Лицензиран пред НОИ.

Основни функционалности:

- ☐ Кадри: назначаване, уволняване, допълнителни споразумения, печат на съответните документи, свободно генериране на документи в MS Word
- ☐ Уведомления за НОИ
- ☐ Присъствени форми: система за въвеждане на дневни и часови отсъствия
- ☐ Възможна връзка с пропусна система
- ☐ Изчисление на заплатите като през месеца се въвеждат само настъпилите промени
- ☐ Управленчески, счетоводни, кадрови, статистически справки
- ☐ Всички искани от закона документи (УП2, за бюрата по труда и др.)
- ☐ Връзка с НОИ, банки и други институции
- ☐ Справка за попълване на платежни нареждания

Програмата се настройва съобразно спецификата на конкретната фирма за:

- ☐ Нива на административно деление: (направление, отдел, звено и т.н.)
- ☐ Длъжности (съгласно Единния класификатор на професиите и длъжностите)
- ☐ Кодове за начисления и удръжки (пера)
- ☐ Графици: стандартен, персонален и сумирано отчитане на работното време в рамките на един календарен месец
- ☐ Смени
- ☐ Начин на осчетоводяване
- ☐ Други

Програмата съдържа вградени таблици със законови нормативи за :

- ☐ Минимална работна заплата
- ☐ Проценти на вноските за здравно и социално осигуряване за осигурител и осигурено лице
- ☐ Месечна и годишна таблица за Данък общ доход
- ☐ Официален календар и фирмени графици
- ☐ Заплащане на нощен, извънреден труд и работа на официален празник
- ☐ Други

Информацията е разделена на няколко класа:

- ☐ нормативни данни
- ☐ фирмени номенклатури
- ☐ кадрова информация
- ☐ счетоводна информация
- ☐ дневни отсъствия
- ☐ часови отсъствия и дейности.

Всички промени, извършвани в програмата, се запомнят и винаги е възможно да се получи състоянието към предишен момент. Достъпът до всеки вид информация се определя от потребителски права. Така става възможно работата по въвеждане на данните да бъде разпределена между персонала в отдел ТРЗ, така че всеки да въвежда и вижда определената му информация. Например, едни лица в отдел ТРЗ въвеждат информацията за отпуски и болнични, а в "Личен състав" се оформят назначенията, уволненията и цялостното движение на персонала. Възможни са корекции за минало време.

Данните в кадровото досие съдържат:

- ☐ Лични данни

- ☐ Данни за договора
- ☐ Права на отпуск
- ☐ Трудов стаж
- ☐ Договорирани възнаграждения
- ☐ Минималната административна единица, за която се обобщава информацията.
- ☐ Място на работа
- ☐ График
- ☐ Система за заплащане: повременна/сделна
- ☐ Полета по желание на клиента. При настройката на системата потребителя посочва какви допълнителни характеристики на персонала и номенклатури желае да създаде: курсове, специализации и т.н.
- ☐ Възможно е търсене по произволна комбинация от критерии.

Счетоводната информация се състои от пера за начисления и удръжки. Част от тях се създават автоматично от кадровата информация, отсъствията и дейностите.

Например: От вида на договора, категорията труд и датата на раждане се определят вноските за ДОО и здравно осигуряване. Възможно е от разликата между официалния календар и графика на човек на сумарно отчитане на работното време да се изчисли сума за увеличение или намаление на изработената заплата.

Друга част се въвежда ръчно: удръжки за ВСК, членски внос, заеми, социални, аванс, допълнителни възнаграждения и др. Информацията, въведена ръчно, се прехвърля автоматично в следващ месец по определени правила: брой вноски, изчерпване на сума, изчерпване на дни. Ако сумата на лицето е недостатъчна за някои плащания, те се редуцират до възможното и остатъка също се прехвърлят в следващия месец.

Програмата извършва:

- ☐ Изчисление на заплати
- ☐ Определяне процента за клас
- ☐ Изчисление и следене на полагащ се и използван платен отпуск по години
- ☐ Автоматично прехвърляне остатъка на отсъствията в следващи периоди
- ☐ Изчисление на трудов стаж
- ☐ Годишно преизчисляване на ДОД
- ☐ Корекции за минали месеци (болнични, отпуски, готови суми и др.), които се преизчисляват по действащите в съответния месец закони и се отразяват в текущия месец (при справки за минали месеци информацията се извежда непроменена).
- ☐ Печат на различни заповеди: назначаване, уволнение, допълнително споразумение и др.
- ☐ Автоматично осчетоводяване .

При въвеждане на отсъствия програмата автоматично следи дали лицето има право на такова, разпределя ПГО по години, неплатеният отпуск се следи автоматично на такъв със и без признаване на трудов стаж.

Начина на обработка на часовите отсъствия се параметризира по желание на потребителя: Те могат директно да се отразяват на сумата за получаване или да се натрупват и компенсират с дневно отсъствие.

Обработката на информацията се извършва по календарни месеци. В течение на месеца се въвеждат всички настъпващи промени: назначаване, напускане, промени в заплати, подразделение, отпуски, болнични и т.н. След това се изваждат необходимите справки и месецът се приключва, като системата автоматично се пренастройва за следващия месец. След приключване за миналите месеци могат да се правят справки и корекции.

За първият месец, за който ще бъде направена обработка, е необходима следната информация:

- ☐ кадрова информация: име, ЕГН, дата на раждане, заплатата, трудов стаж и др. (последствие ще бъде описано подробно)
- ☐ информация за плащанията през месеца: заеми, аванс, социални и др.
- ☐ Отсъствия през месеца
- ☐ Базова информация минимум 6 месеца назад за изчисления на болнични, отпуски. В последствие при обработки базовата информация се поддържа автоматично. Тя се използва и при печат на различни служебни бележки, като УП2, за бюрата по труда и др. Затова е подходящо тя да бъде подготвена за по-дълъг период от време.
- ☐ Неизползван отпуск от предходни години и сума на ден за тях
- ☐ Ползван отпуск през текущата година (ако стартовият месец не е 01.2005)

Програмата предлага голям набор от справки:

Общи:

- ☐ Рекапитулация на начисления и удържки по групи
- ☐ Разходи на фирмата
- ☐ Документи за банката
- ☐ Вноски в бюджета
- ☐ Вноски в бюджета от аванс
- ☐ Суми за неизползван отпуск от предишни години
- ☐ Ползван ПГО по години
- ☐ Опис на платежни нареждания за заплати и аванс

Персонални:

- ☐ Фишове
- ☐ Разплащателни ведомости

- ☐ Червени суми
- ☐ По пера
- ☐ Ведомости
- ☐ Фишове за болнични
- ☐ Служебни бележки за бюрата по труда, детски и др.
- ☐ УП2

Статистически

- ☐ Баланс на работното време
- ☐ Брой хора

Обработват се трудови договори, договори по чл.110, 111, 114, договори за управление, граждански .Има възможност за всеки потребител да се дефинира, с какви договори може да работи .

Всички справки могат да се получат на екран, хартиен носител или в EXCEL.

Бизнес анализи

В ATLAS ERP е разработен богат набор от готови, настрояеми за нуждите на клиента справки. Този вграден набор от отчети наброява над 300 различни видове анализи на различни аспекти от бизнес процесите на предприятието.

Управленските анализи и възможностите за динамично създаване на отчети и анализиране на различни процеси в дълбочина в системата се реализират чрез OLAP (online analytical processing) услуги.

Модулът OLAP услуги е многомерна система за аналитична обработка на структурирана информация. Той е вграден в системата и представлява удобен и лесен за употреба инструментариум, осигуряващ на потребителя възможността за анализ на данни, избрани и филтрирани за информационни нужди. **OLAP услуги** обезпечават функционалност от типа “drill-down” с висока скорост на търсене и детайлизация на необходимата информация с потъване. Drill-down функционалността позволява бързо изолиране на интересующите потребителя показатели. Възможността да се проучват данните на най-ниско ниво дава необходимата информация за детайлен анализ на дейността и взимане на правилни управленски решения.

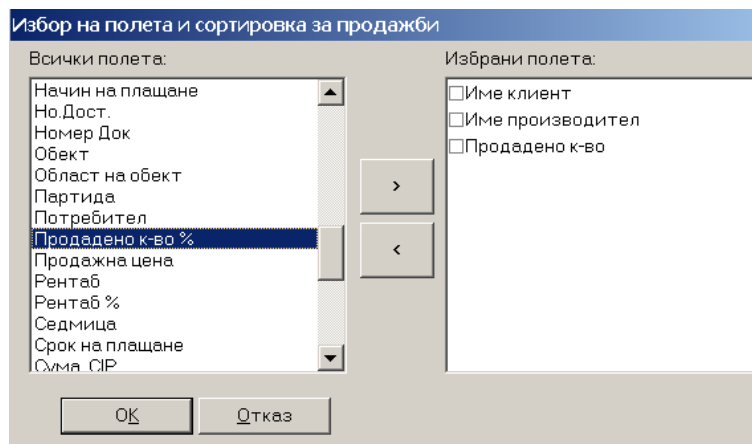
OLAP услуги са валидни за различни кубове данни, като:

OLAP Услуги – продажби - използват се за проучване на данни за продажби, на база артикули и групи артикули, клиенти и групи клиенти и много други признаци.

OLAP Услуги - документи за продажби – аналогична на предишната справка, но информацията се базира върху документи и клиенти, а не върху артикули. Тази услуга се базира върху документа за плащания, а не върху позициите (артикулите) към документа.

OLAP Услуги – складови наличности – Използва се за анализиране на наличности във всички складове по групи артикули и техни категории, а също така по доставчици и групи доставчици и други показатели.

OLAP Услуги - доставки – базират се върху документи за доставки, издадени от доставчика, групи доставчици и др. показатели към доставките, като дата и място на доставка и други.



OLAP Услуги – Оборотни ведомости – съдържа всички гореописаните справки, с тази разлика, че информацията се извлича от счетоводната оборотна ведомост.

OLAP Услуги – Дълготрайни активи

В изгледа на **OLAP** потребителят избира исканите колонки.

Всяка колона е описание на определен критерий използван в OLAP справката.

Ако избраните полета трябва да бъдат съхранени за бъдещо ползване, потребителят може да ги запише, давайки наименование на създадения набор, което фактически е и наименованието на отчета.

Избиране на филтър

В даден отчет може да се използва филтър, с който да се селектира необходимата информация. Например:

Ако в **OLAP услуги – Продажби** потребителят избере определен клиент, в отчета ще влезнат продажби само на този клиент. Във всички OLAP услуги филтрите са групирани и всяка група е отделна таблица във филтърния диалог. Групи филтри в **OLAP продажби** са:

- ❑ **Кредит** – Филтър “От дата до Дата” позволяват на потребителя да избере период, тип на документ, статус на плащане от документа (платено/неплатено) и т.н.
- ❑ **Клиентски** – Филтър “Клиенти и групи клиенти”, филтър “Регион на клиент, град държава, търговски пътник и др.
- ❑ **Условия на плащания** – Филтри за типа на плащания и срокове на плащания

- ❑ **Доставчици** – Използува се само в търговски фирми за филтриране на продажби по доставчици и групи доставчици.

Филтърът в **OLAP Услуги - документи за продажби** се разделя на три групи :

- ❑ **Кредитни Документи** – От дата до дата, разрешаващ на потребителя да филтрира данни по период, тип на документа, статус на плащане на документа (платен/неплатен) и т.н.
- ❑ **Клиенти** – Клиент или Група клиенти, регион на клиента и т.н.
- ❑ **Условия на плащане** – Тип на плащания и срокове на плащания

Филтърът в **OLAP** – складови позиции определя филтри върху позициите в склада. Той се разделя на четири групи :

- ❑ Филтър за **позиция**
- ❑ Филтри по **доставни документи**
- ❑ Филтър по **доставчик**
- ❑ Филтри за **налични количества**

Филтърът в **OLAP –Доставни документи** определя филтри за документи за доставки. Той се разделя на три групи:

- ❑ **За документ за покупка** – От дата до дата на доставка, тип на документа, използване на заявка за доставка (Да/Не) и т.н.
- ❑ **Плащане към доставчика** – От дата до дата на задължение, платено (Да/Не), тип на валута и т.н.
- ❑ **Доставчици** – Филтър по ID на доставчика, Регион на доставчика и т.н.

Всеки филтър може да бъде съхранен за по-нататъшно използване по същия начин като набор от колонки. Дадена е възможност един филтър да се приложи към повече от един набор от колонки или да се филтрира един набор от колонки с повече от един филтър.

Управление на OLAP отчети

След като отчетът е подготвен, е възможно да се смени филтъра и да се разгледа същия набор от колонки, т.е. същият отчет за други критерии. Създадените отчети могат да бъдат експортирани в EXEL.

Функционалност от тип “Drill-Down” (анализ с потъване)

OLAP услуги поддържат “drill-down” функционалност. В даден отчет при необходимост от детайлизация на информацията се добавят нови колонки, които създават допълнителен изглед на отчета.

Например:

Ако първото ниво на OLAP отчета извежда наименование на артикула и продадено количество, добавяйки колонката “Група на доставчика” се създава детайлизиран отчет за определен артикул, детайлизиран по “Група на доставчика. На следващото ниво може да се добави “Наименование на Клиента”, на следващо ниво – “Номер на фактура” и т.н. По този начин се потъва в детайлите на анализа, стигайки до най-базисното ниво, на което се изобразява номера на документа за продажба.

ATLAS - Счетоводна система - [OLAP Об.ведомост - Справки на екран]

Сметка	Сметка име	КС Лева	КС К-во
303000	Готова продукция	1185777.30	1512551.00

ATLAS - Счетоводна система - [OLAP Об.ведомост - Справки на екран]

Сметка	Сметка име	Кост център	КС Лева	КС К-во
303000	Готова продукция	5602-производ~	539780.70	465355.00
303000	Готова продукция	5222-производ~	292282.63	525300.00
303000	Готова продукция	5712-производ~	220619.66	150938.00
303000	Готова продукция	5532-производ~	115584.05	228358.00
303000	Готова продукция	5522-производ~	16609.46	30000.00
303000	Готова продукция	5402-производ~	0.00	11200.00

ATLAS - Счетоводна система - [OLAP Об.ведомост - Справки на екран]

Сметка	Сметка име	Кост център	Имен артикул	КС Лева	КС К-во
303000	Готова продукция	5712-производ~	Заглер радиален самовил едноре-	175006.34	
303000	Готова продукция	5712-производ~	Заглер радиален самовил едноре-	17632.33	
303000	Готова продукция	5712-производ~	Колусто-ро (Заглер радиален самовил едноре-	16653.93	
303000	Готова продукция	5712-производ~	Експлоатационен съединител	9770.60	
303000	Готова продукция	5712-производ~	Втулка	1407.05	
303000	Готова продукция	5712-производ~	Заглер радиален самовил едноре-	41.00	
303000	Готова продукция	5712-производ~	Вал	18.00	

С **OLAP услуги** ATLAS ERP предлага на потребителя възможност да изгради собствени отчети и да ги съхрани за бъдещо ползване. Всички отчети могат да бъдат персонализирани или да се използват от всички потребители.

Сигурност

Системата позволява дефинирането на потребители, роли и групи потребители. Всяка роля има достъп до определени функции на системата, като има възможност за дефинирането на специфични за всяка инсталация роли. Ролите може да се асоциират към конкретен потребител или група потребители и могат динамично да се променят от администратора на системата.

Системата използва архивиращите функционалности на SQL Server и позволява да се настрои автоматично архивиране на базата данни без да се спира работата на системата.