

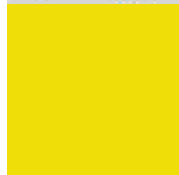
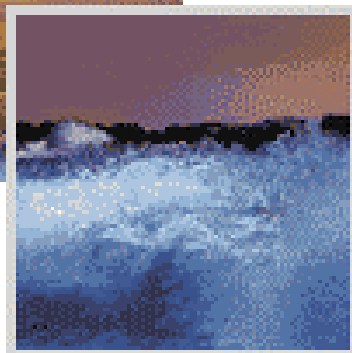
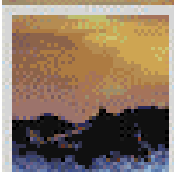
ZINTEGROWANE SYSTEMY ZARZĄDZANIA

W kierunku Business Intelligence

©Copyright: Marian Krupa



**ĆWICZENIA
LABORATORYJNE**



AGENDA:

I. Business Intelligence - wprowadzenie

1. Business Intelligence – przegląd definicji
2. Metodyka budowania podsystemu BI w organizacji
3. Zintegrowany model zarządzania firmą w oparciu o BI

II. Business Intelligence w praktyce – zestaw ćwiczeń z SAP Lumira

1. SAP Lumira WELCOME!
2. Ustawienia indywidualne użytkownika
3. Przegląd modeli analitycznych przy pomocy przykładowych rozwiązań (Data Samples)
4. Tworzenie nowego modelu analitycznego (Visualize)
5. Tworzenie kokpitów menedżerskich (Compose)
6. Przesyłanie danych i analiz (Share)

III. System raportowania w SAP ERP (R/3)

1. Wprowadzenie do pracy w SAP ERP (SAP R/3). Nawigacja i komunikacja w systemie SAP ERP
2. Wprowadzenie do pracy w module Information System (IS)
3. Raporty MM: Gospodarka materiałowa
4. Raporty PP: Planowanie produkcji
5. Raporty SD: Sprzedaż i dystrybucja
6. Raporty FI: Finanse i Księgowość
7. Raporty CO: Controlling operacyjny i strategiczny

IV. Współczesne rozwiązania SAP typu Business Intelligence - wprowadzenie

1. Hurtownia Danych (BW) – agregacja danych
2. SAP BusinessObjects (BO) Solutions – zestawienia i wizualizacja
3. Kokpity menedżerskie – centrum analiz strategicznych

I. Business Intelligence / - wprowadzenie

Business Intelligence - przegląd definicji

Kilka myśli...

*Każde przedsiębiorstwo korzysta z systemów informacyjnych, które, pokrywają się z celami **Business Intelligence**.*

*Do pewnego stopnia Business Intelligence traktować można zatem jako nowe określenie rozwiązań dobrze znanych w informatyce (**Systemy Informacyjne, Systemy Informowania Kierownictwa, Systemy Wspomagania Decyzji, Systemy Informacji Strategicznej**). Nośne z marketingowego punktu widzenia hasło BI jest więc często nadużywane jako etykieta dla istniejących i dobrze sprawdzonych rozwiązań.¹*

T. Żmudzin

1. Przegląd definicji

*Rozwiązaniem klasy BI można określić system zapewniający zestaw **technologii** oraz produktów udostępniających użytkownikom **informacje** niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania **strategicznych decyzji** biznesowych.*
Gartner Group

Business Intelligence (BI) – systemowe pozyskiwanie analitycznej informacji dla biznesu z różnych obszarów funkcjonalnych działalności przedsiębiorstwa.

O jakości rozwiązań BI nie stanowi jedynie dostępność informacji (syndrom nadmiaru informacji) ile raczej umiejętność użytecznego jej zintegrowania, skorelowania i prezentacji.

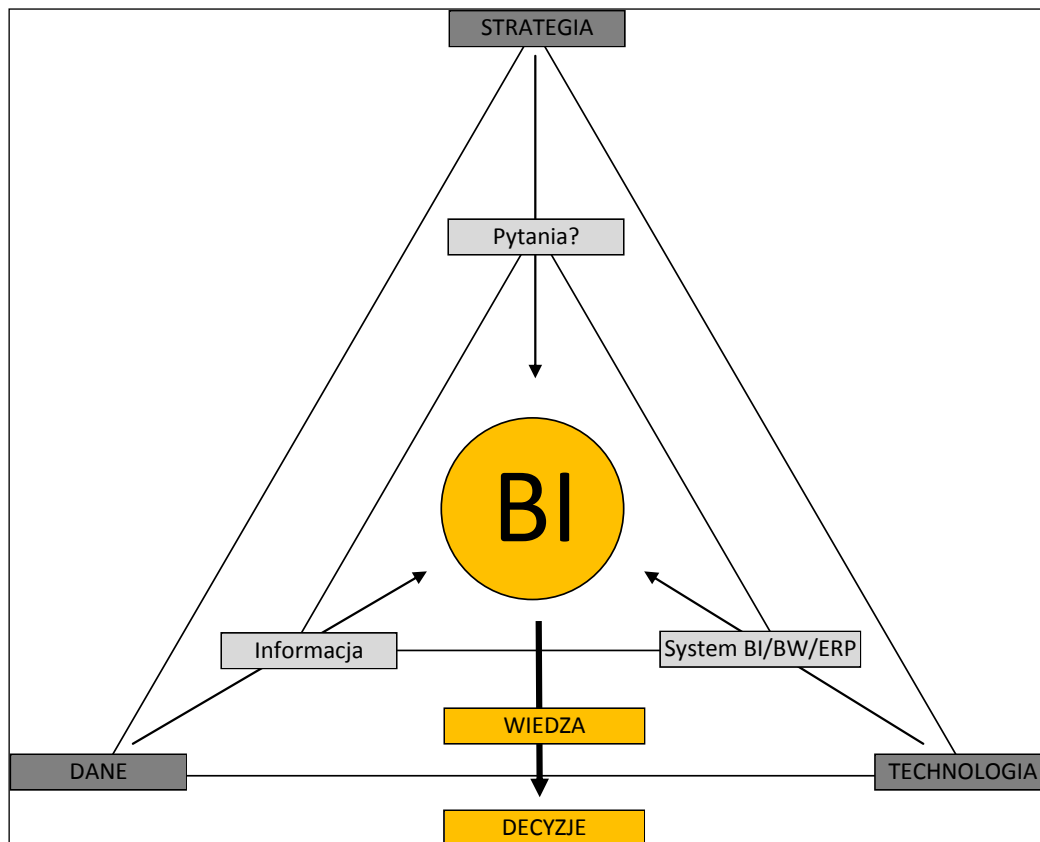
Executive Information System (EIS) / System Informowania Kierownictwa – definiowanie struktur danych biznesowych zorientowanych na wielowymiarowe analizy i zestawienia.

Hurtownia danych (BW) – zbiór danych zagregowanych (ustrukturyzowanych) według interfunkcjonalnych potrzeb informacyjnych przedsiębiorstwa.

Kokpity menedżerskie – wizualizacja danych, wskaźników, analiz strategicznych w oparciu o rozwiązania EIS, ERP IS, BW.

¹ T. Żmudzin, *Business intelligence – mapa obszaru*, Strategie Biznesu nr 4/2002.

2. Zintegrowany model zarządzania organizacją w oparciu o BI



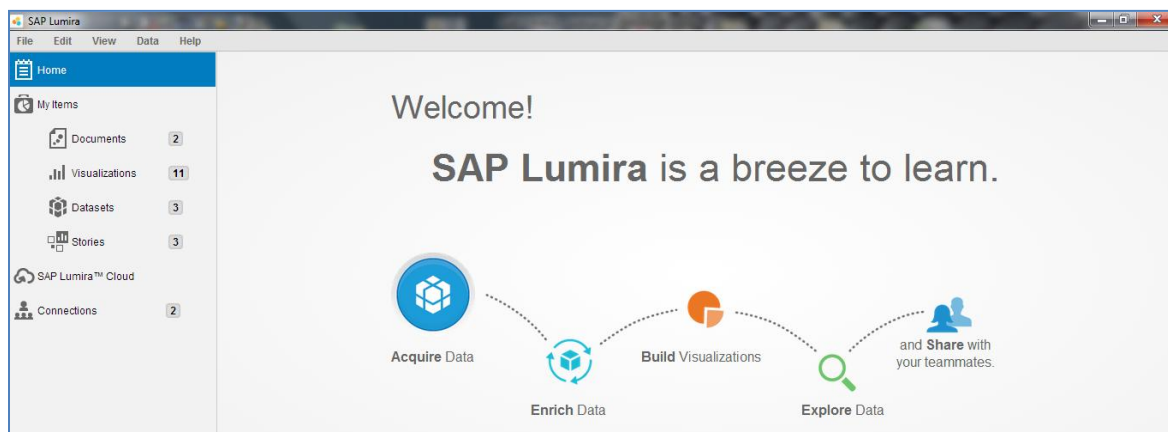
3. Metodyka budowania podsystemu BI w firmie

1. Opracowanie przez zamawiającego (!) globalnego systemu informacji strategicznej przedsiębiorstwa – definicja potrzeb i użyteczności informacyjnej.
2. Opracowanie przez firmę wdrożeniową koncepcji szczegółowej: kwalifikacja danych, identyfikacja źródeł, homogenizacja i korelacja danych, składowanie danych, prezentacja i analiza raportów/ wskaźników/ trendów itd., dobór technologii i wykonawcy.
3. Przygotowanie rozwiązania prototypowego, symulacja raportów, wariantowanie.
4. Testowanie rozwiązania prototypowego, zgłaszanie uwag.
5. Ostateczny odbiór rozwiązania i start produktywny.
6. Monitorowanie stopnia wykorzystania nowego rozwiązania BI w procesach decyzyjnych przedsiębiorstwa.
7. Poszukiwanie nowych potrzeb, możliwości informacyjnych w ramach SIS – propozycja zmian i/lub rozwoju BI.

II. Business Intelligence w praktyce

1. SAP Lumira WELCOME!

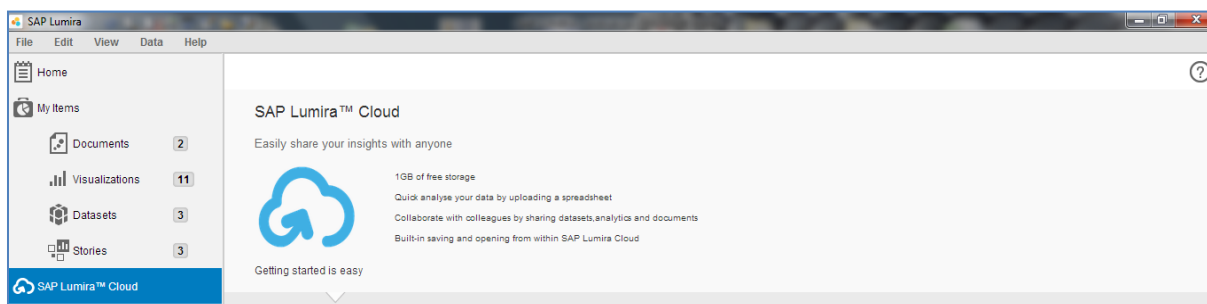
- Po zalogowaniu się do aplikacji SAP LUMIRA znajdujemy się w głównym ekranie powitalnym (*Home*) – Welcome!



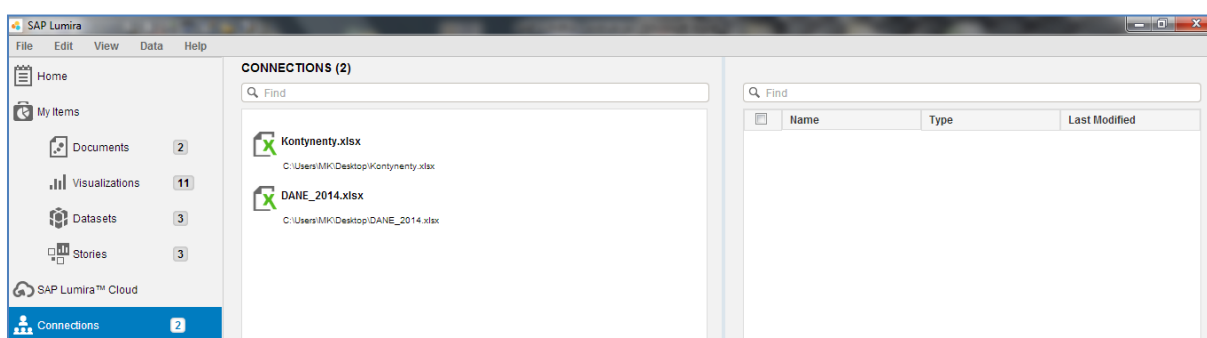
- Ekran główny (**Welcome!**) zawiera informację o mapie drogowej, tj. opis ścieżki pracy z aplikacją SAP Lumira, która obejmuje następujące etapy:
 - pozyskanie danych (**Acquire Data**)
 - przetworzenie / akceptacja struktury danych (**Enrich Data**)
 - tworzenie analiz w formie wykresów (**Build Visualizations**)
 - prezentacja oraz modelowanie (**Explorer Data**)
 - komunikowanie wyników (**Share**)
- W lewej stronie ekranu znajduje się informacja o utworzonych (zapisanych) już w aplikacji obiektów w formie (**My Items**):
 - plików (**Documents**)
 - wykresów (**Visualizations**)
 - zestawów danych (**Datasets**)
 - tematów (**Stories**)

NAME	AUTHOR	LAST REFRESHED	LAST MODIFIED
MK200015_test Documents	MK		Mon Apr 28 19:20:14 CEST 2014
MK200014 Documents	MK	Sat Apr 26 18:26:13 CEST 2014	Sat Apr 26 18:26:40 CEST 2014
DANE_2014 Datasets	MK		Mon Apr 28 19:20:14 CEST 2014

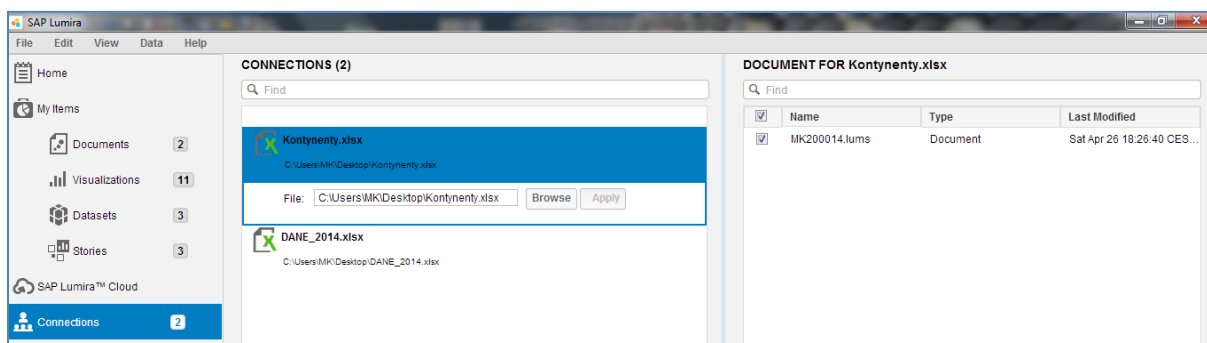
- Istnieje też możliwość połączenia się z aplikacją „SAP Lumira Cloud” – wersja *on-line*²



- „Connections” przedstawiają informację nt. istniejących powiązań np. z plikami danych, tzw. „Datasets” (*Excel*), które wykorzystujemy w zapisanych w aplikacji modelach analitycznych.



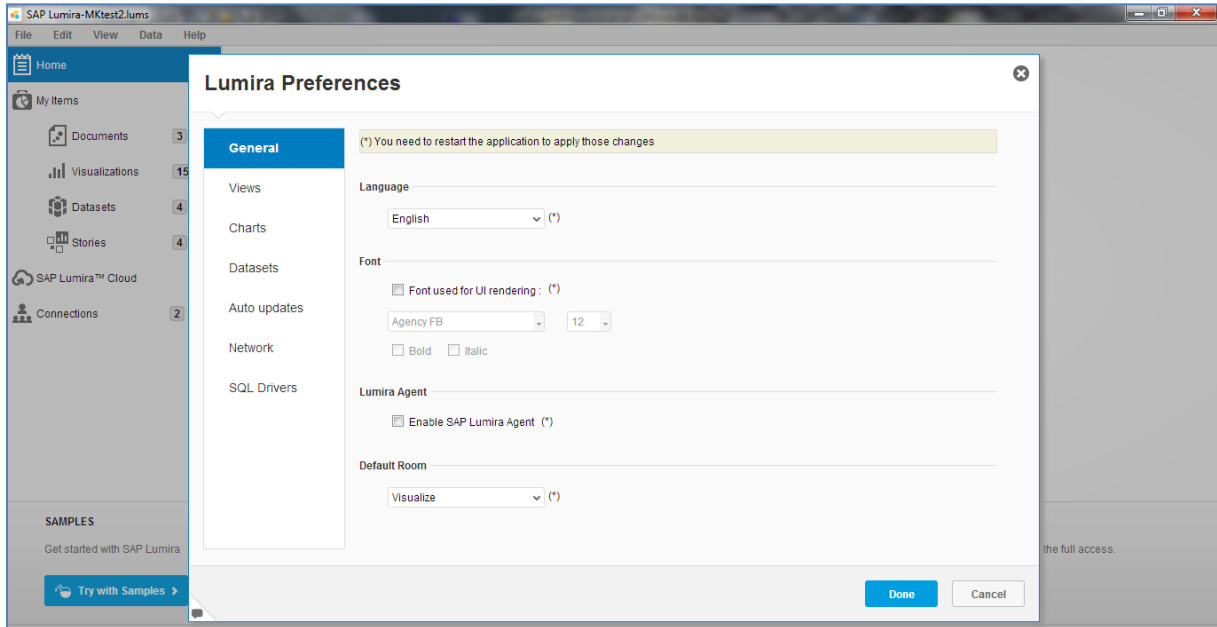
- Lista przedstawia nazwę pliku, ścieżkę dostępu oraz podstawowe informacje o jego parametrach (ścieżka dostępu).



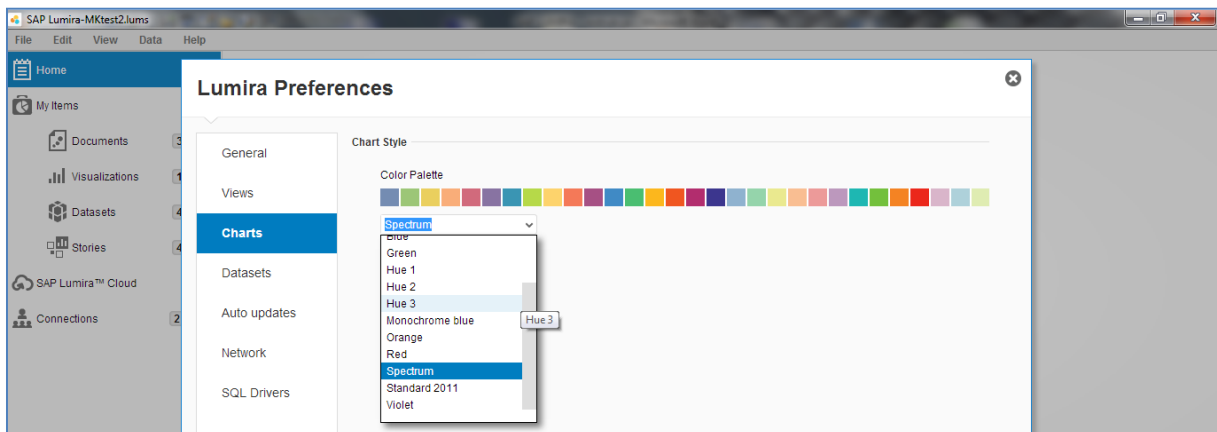
² Rozwiązanie SAP Lumira Cloud dostępne na <http://www.saphana.com/community/learn/solutions/sap-lumira/sap-lumira-cloud> nie posiada jednak pełnego zestawu funkcji, które są wykorzystywane w wersji stacjonarnej. SAP Lumira Cloud (*on-line*) zawiera dodatkowe funkcje, które są z kolei niedostępne w wersji *off-line*.

2. Ustawienia indywidualne użytkownika

- W celu dokonania indywidualnej parametryzacji ustawień użytkownika należy wybrać z głównego menu następującą opcję: **File / Preferences**



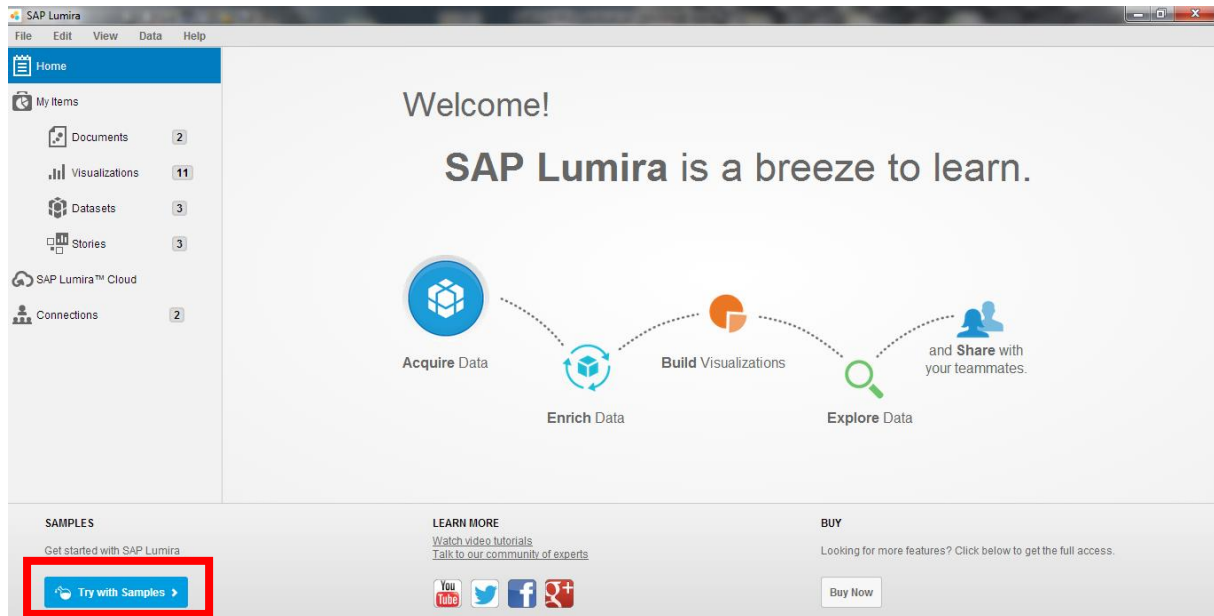
- Należy sprawdzić, ewentualnie zmienić ustawienia standardowe.
- Szczególnie należy zwrócić uwagę na zakładkę „General” oraz „Charts”



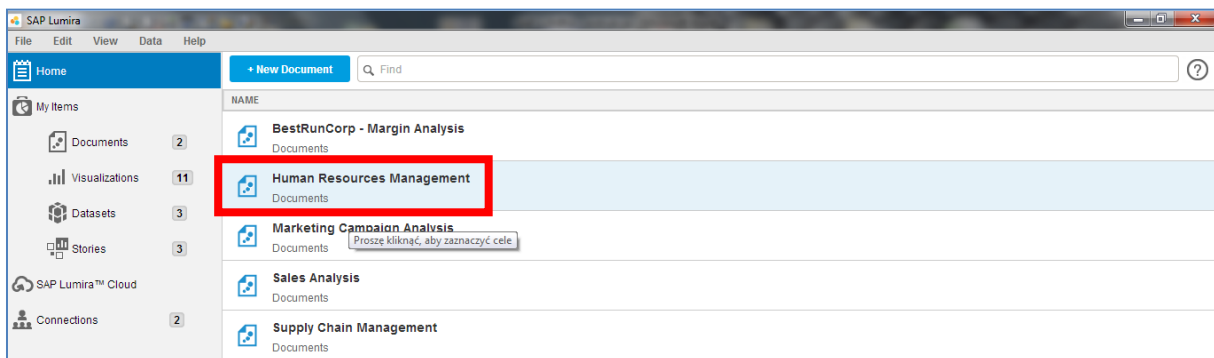
- W celu zapisania zmian kliknij na „Done”.

3. Przegląd modeli analitycznych przy pomocy przykładowych rozwiązań (Data Samples)

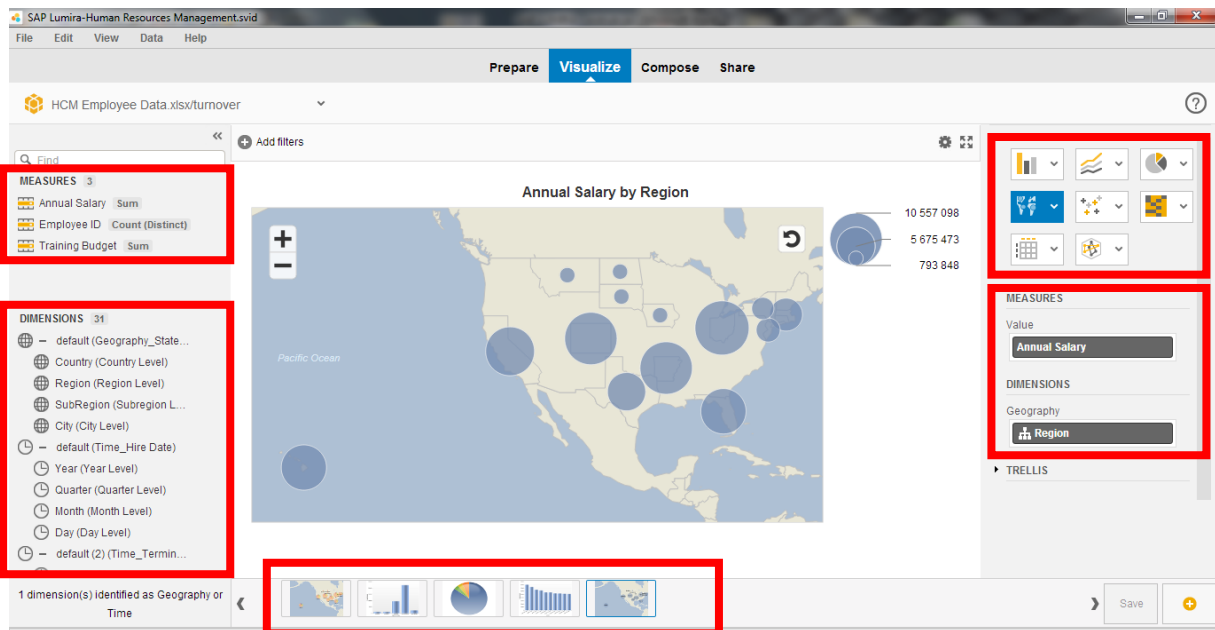
- Aby otworzyć listę gotowych już plików zawierających wykonane analizy należy kliknąć na obiekt w dolnym lewym ekranie „Try with Samples”



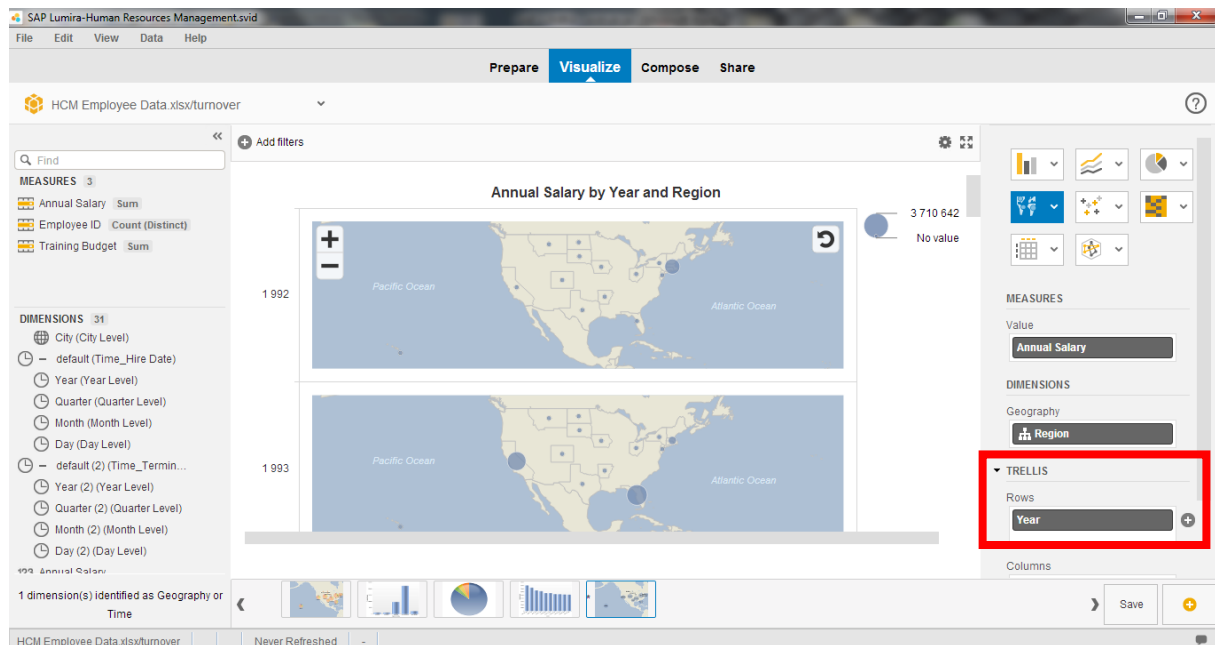
- Przechodzimy do listy gotowych modeli analitycznych i wybieramy dowolny dokument, np. „Human Resources Management”:



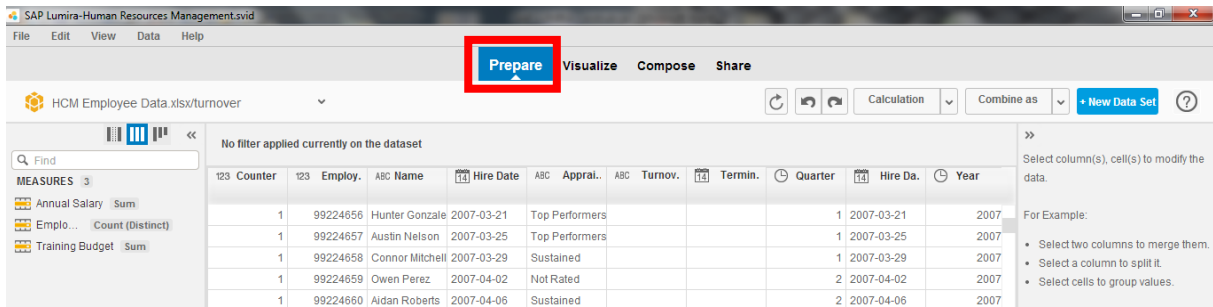
- Po kliknięciu na wybrany dokument (x2) otwieramy dany model analityczny, który zawiera w ekranie „Visualize” następujące elementy:
 - „Measures” – obiekty zawierające dane ilościowe (format komórek w Excelu – walutowe, liczbowe oraz procentowe!);
 - „Dimensions” – obiekty zawierające cechy analizowanych danych ilościowych (format komórek w Excelu – tekstowe, daty!);
 - Obszar roboczy z paskiem na którym znajdują się dostępne wizualizacje (wykresy);
 - oraz w prawej części ekranu zestaw narzędzi w postaci typów wykresów oraz dostępnych parametrów, tj. *measures* i *dimensions*;



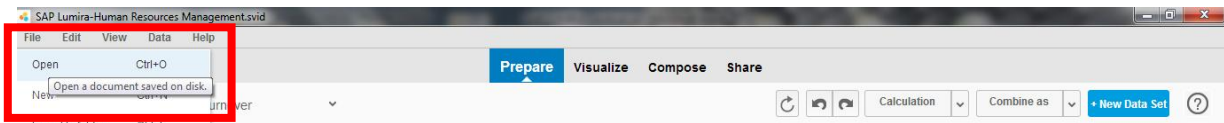
- **UWAGA:** „Trellis” oznaczają możliwość dodania dodatkowego wymiaru analizy danych w postaci zbudowania swoistej „drabinki”.
- Na przykład w opcji „Rows” (wiersze) należy wybrać dodatkową cechę „Year” i uzyskujemy zestawienie „Annual Salary” + „Region” + „Year”.



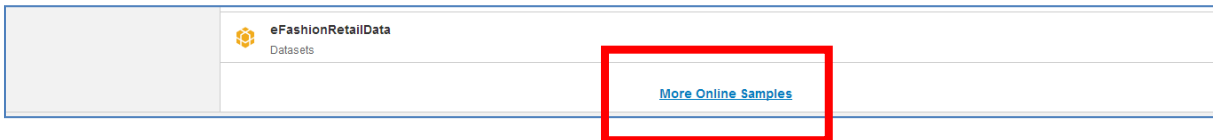
- Aby sprawdzić strukturę danych dla wybranego modelu należy zaznaczyć „Prepare”



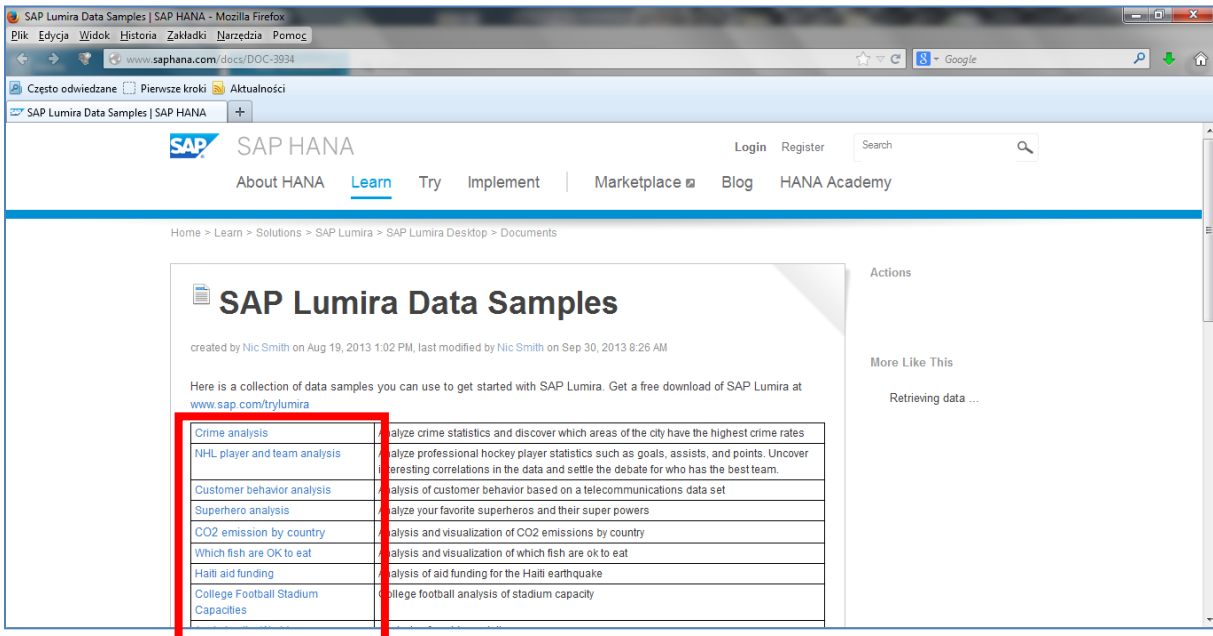
- Aby powrócić do ekranu początkowego kliknij w menu głównym na: **File / Open**



- Należy w podobny sposób otworzyć pozostałe modele analityczne
- Aby uzyskać dostęp do większej liczby przykładów w trybie **on-line** kliknij na „**More Online Samples**” w dole głównego ekranu



- i w przeglądarce otworzy się strona z listą plików, które możemy najpierw ściągnąć a potem przeanalizować



4. Tworzenie nowego modelu analitycznego (Visualize)

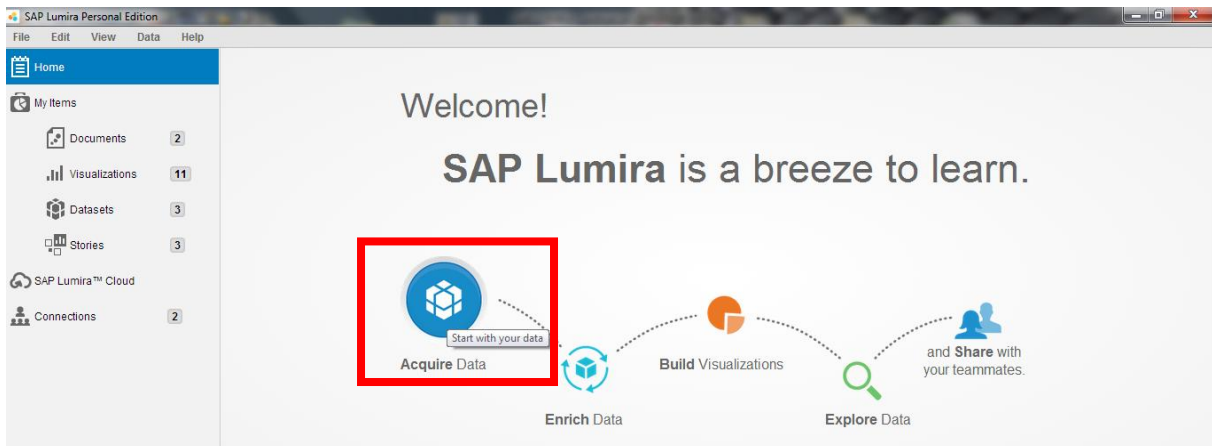
1. Aby otworzyć nowy model analityczny w SAP Lumira należy przygotować dane biznesowe, które będą stanowiły przedmiot analizy.

- Otwórz MS Excel i przygotuj dane zgodnie z załączonym wzorem
- Pamiętaj o odpowiednim formatowaniu komórek!

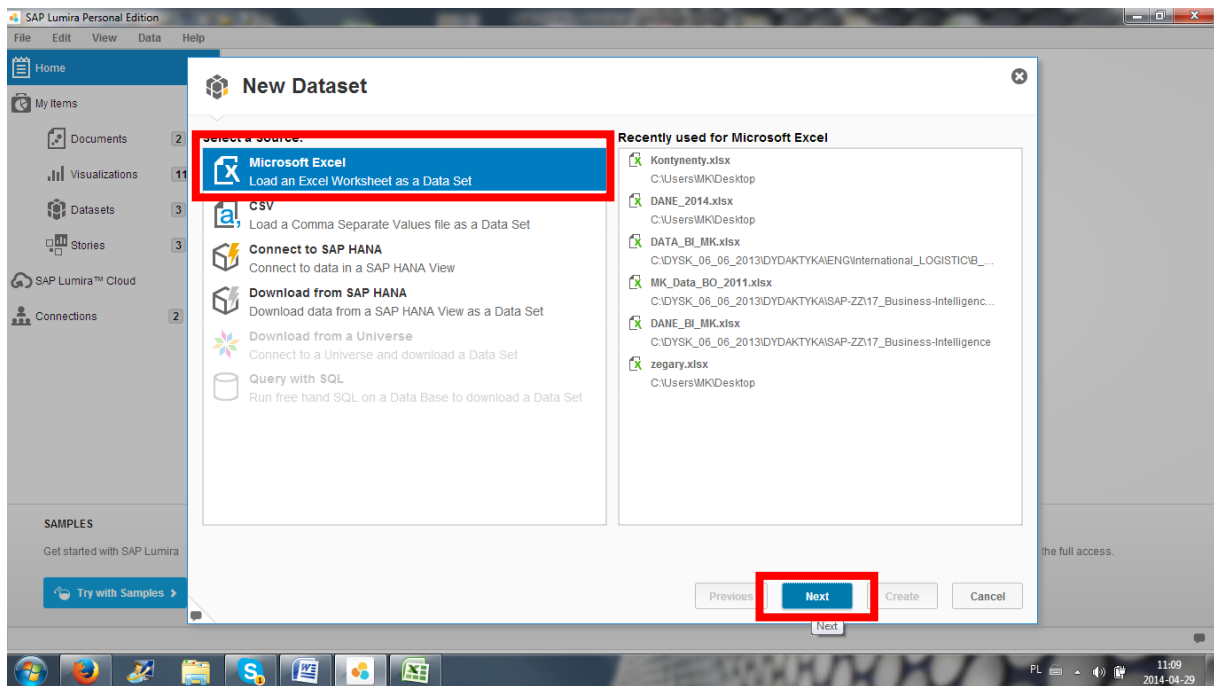
Rok	Country	Dostawca A	Dostawca B	Dostawca C	AGD	Sport	RTV
2001	Poland	\$12 342					
2001	Germany	\$2 345					
2001	USA	\$42 345					
2001	Japan	\$1 123					
2002	Poland	\$45 778					
2002	Germany	\$34 522					
2002	USA	\$21 121					
2002	Japan	\$14 456					
2003	Poland	\$54 367					
2003	Germany	\$34 523					
2003	USA	\$78 564					
2003	Japan	\$34 567					
2004	Poland	\$6 123					
2004	Germany	\$9 923					
2004	USA	\$7 768					
2004	Japan	\$9 876					

- Po wprowadzeniu danych zapisz plik pod dowolną nazwą oraz na dowolnym nośniku

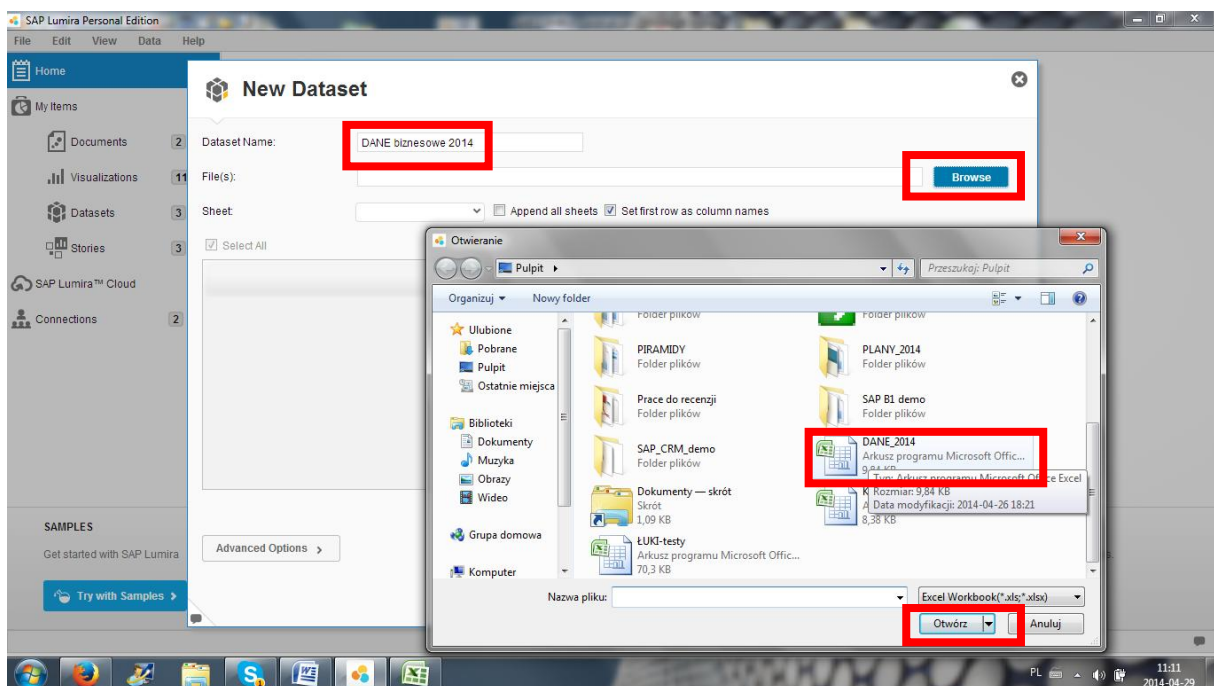
2. Otwórz „SAP lumira Home” oraz kliknij na ikonkę „Acquire Data”



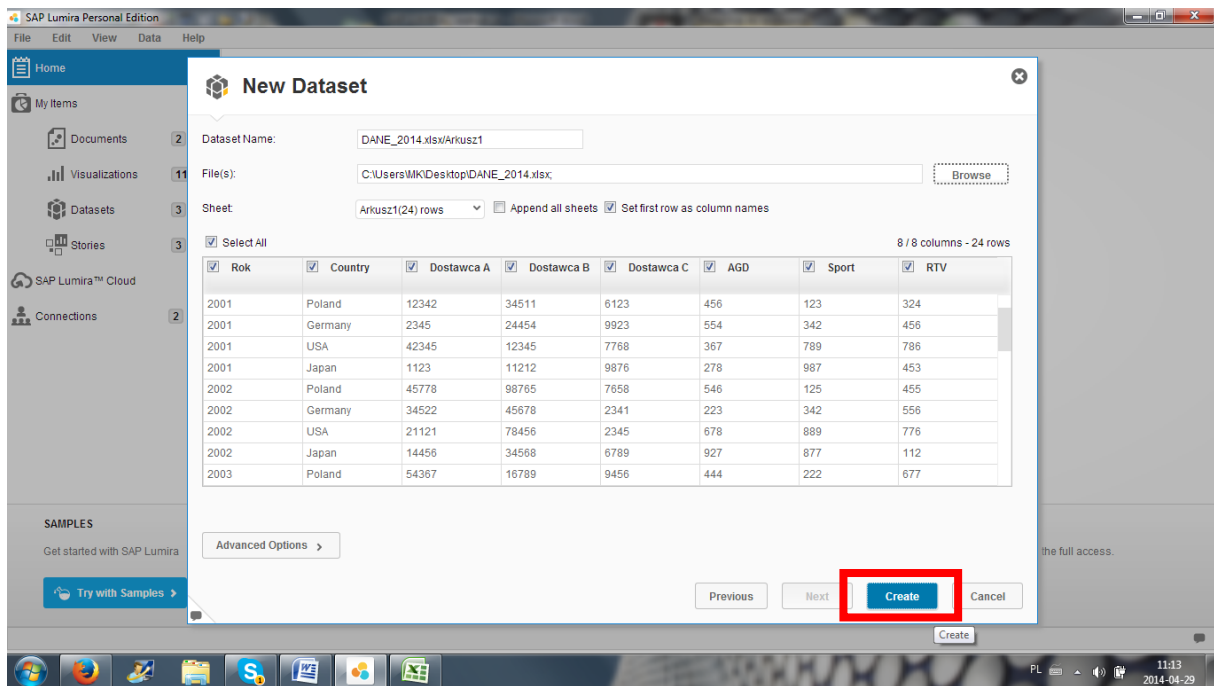
- Zaznacz odpowiednie źródło pozyskania pliku z danymi (Microsoft Excel) oraz zaznacz „Next”



- W kolejnym ekranie podaj nową nazwę dla „Dataset” i wskaź ścieżkę dostępu poprzez funkcję „Browse”



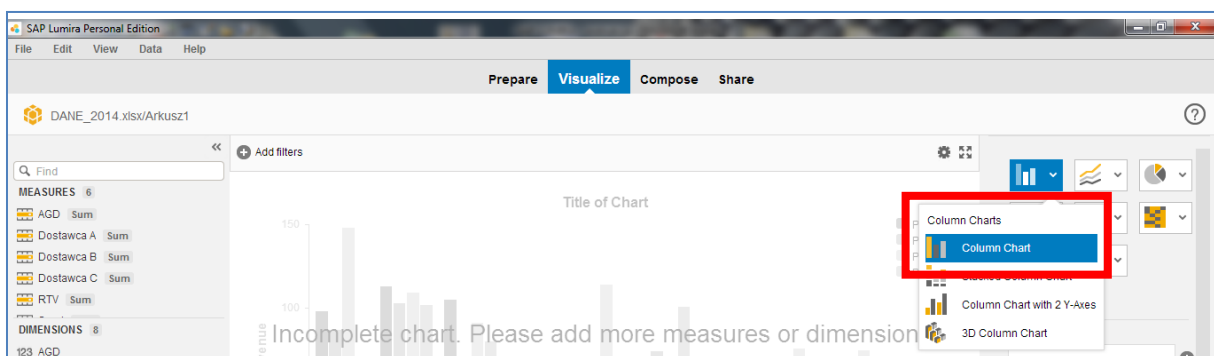
- Dane zostaną zaciągnięte w sposób automatyczny
- Należy teraz tylko dokonać weryfikacji struktury i formatowania danych w utworzonym w SAP Lumira nowym „Dataset”



- Po pozytywnej weryfikacji kliknij na „Create”
- Automatycznie przechodzimy do ekranu „Visualize”

3. Praca w trybie „Visualize”

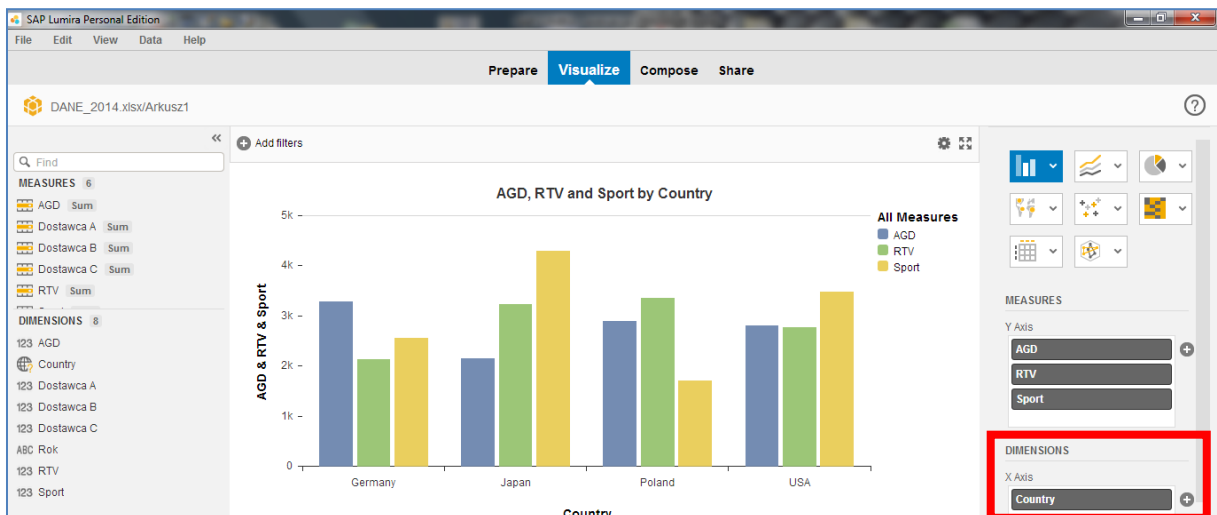
- W celu utworzenia dowolnego modelu analitycznego należy:
 - wybrać typ wykresu (*charts*)
 - wybrać wartości (*measures*)
 - wybrać cechy (*dimensions*)
- Na przykład:
 - Proszę wybrać wykres słupkowy



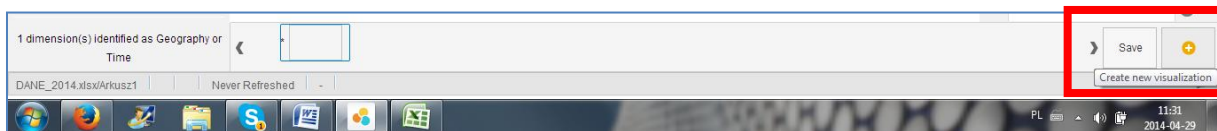
- Następnie zaznaczyć dane / wartości (*measures*) dla AGD, RTV i SPORT poprzez kliknięcie na ikonkę „plus”



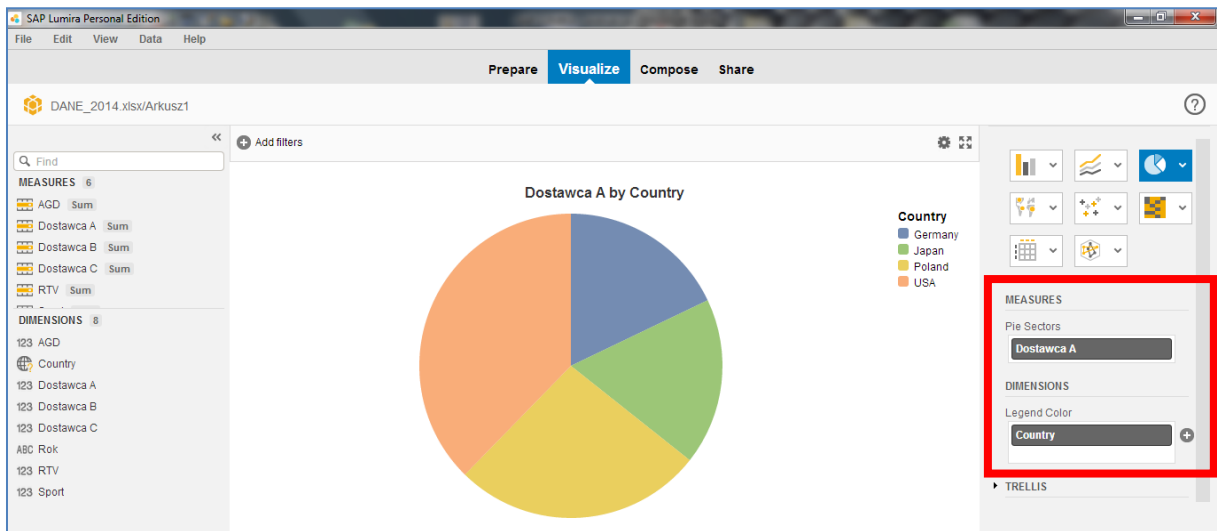
- Następnie należy zaznaczyć cechę (*dimensions*) dla „Country”



- Ostatnim krokiem jest zapisanie uzyskanych wizualizacji poprzez „SAVE” w dolnym lewym ekranie (koło zegara i daty)

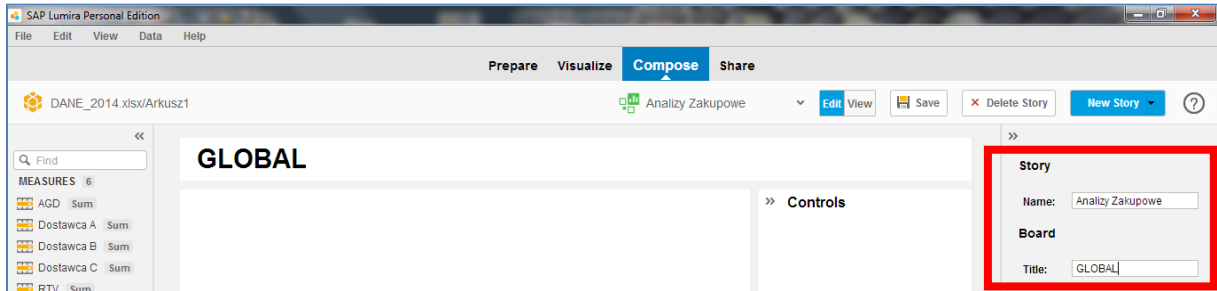


- o Aby utworzyć kolejny wykres należy kliknąć na ikonkę „Create New Visualization” (obok SAVE)
- o Operację należy powtórzyć dla kilku wybranych typów wykresów
- o Poniżej przykłady z podanymi parametrami:

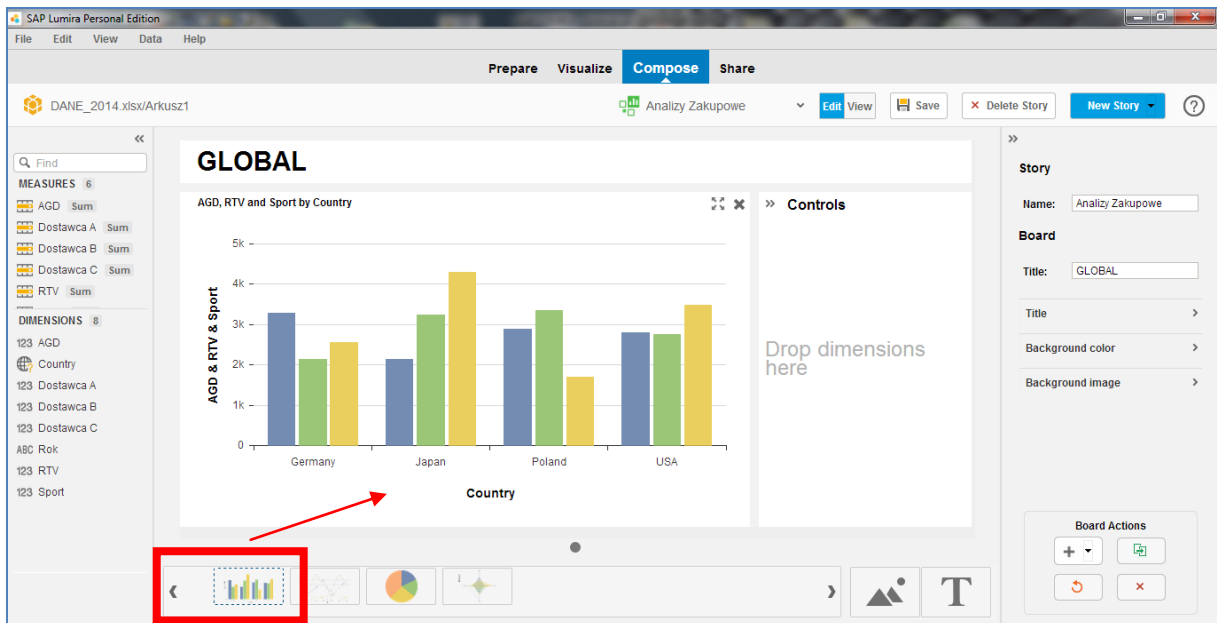


5. Tworzenie kokpitów menedżerskich (Compose)

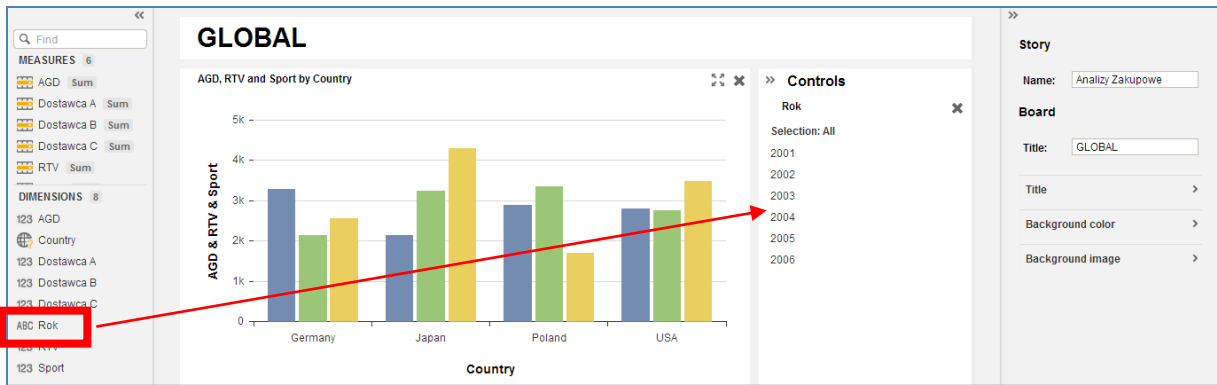
- Tworzenie kokpitów menedżerskich należy rozpocząć od podania:
 - Nazwy nowego tematu (*story*), np. „**Analizy zakupowe**”
 - Nazwy nowej tablicy (*board*), np. „**GLOBAL**”



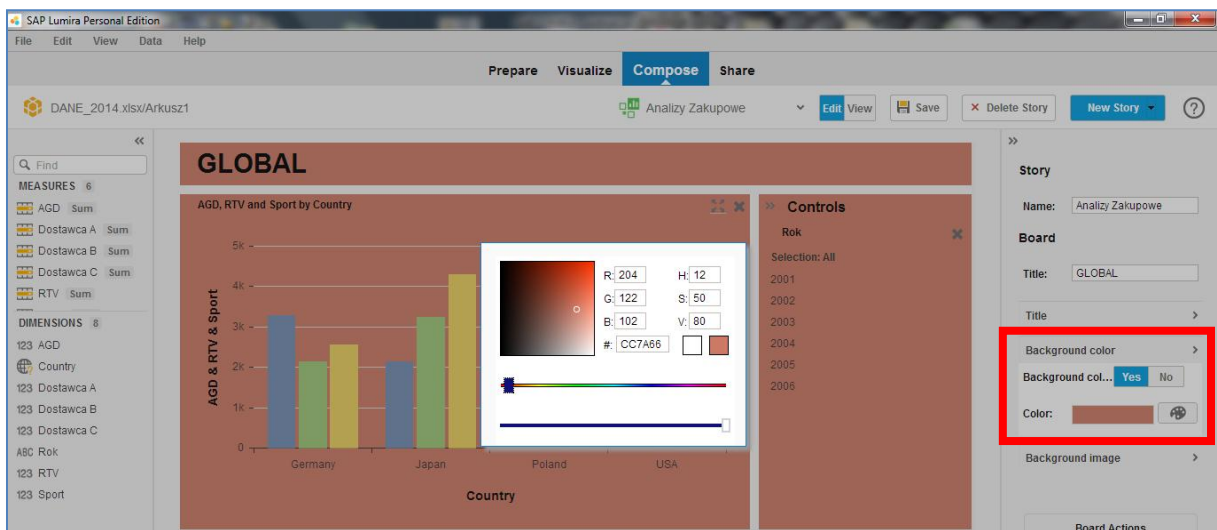
- Następnie na zasadzie „drag and drop” umieść wybrany wykres w polu głównym z paska dolnego zawierającego wszystkie wcześniej utworzone wykresy



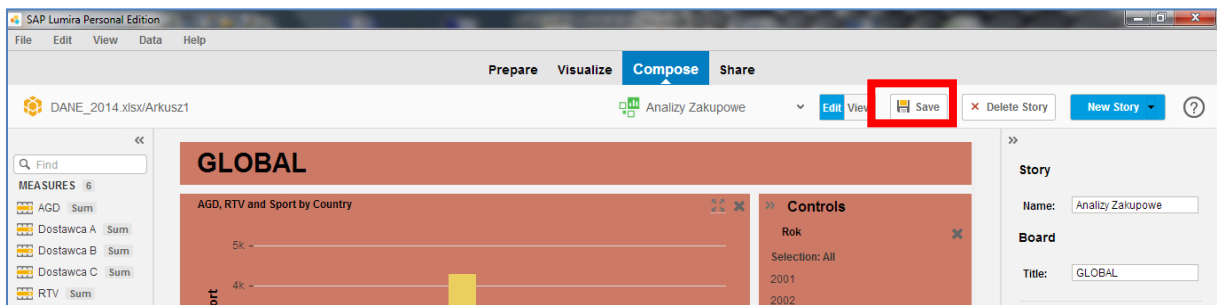
- Wstaw do pola „Controls” (obok wykresu) wybraną cechę, np. „**Rok**”



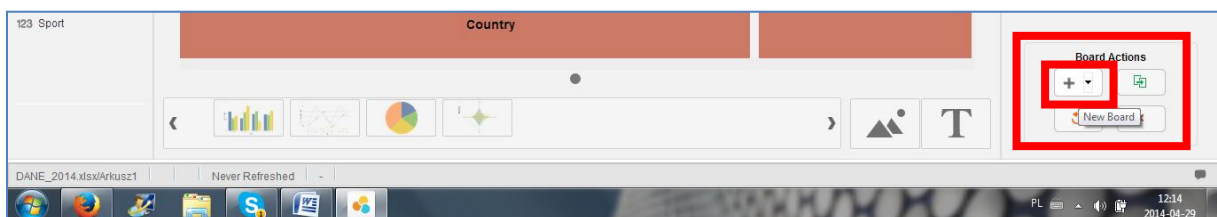
- Wybierz odpowiednie tło (kolor) dla kokpitu
- UWAGA najpierw należy zaznaczyć „Yes”



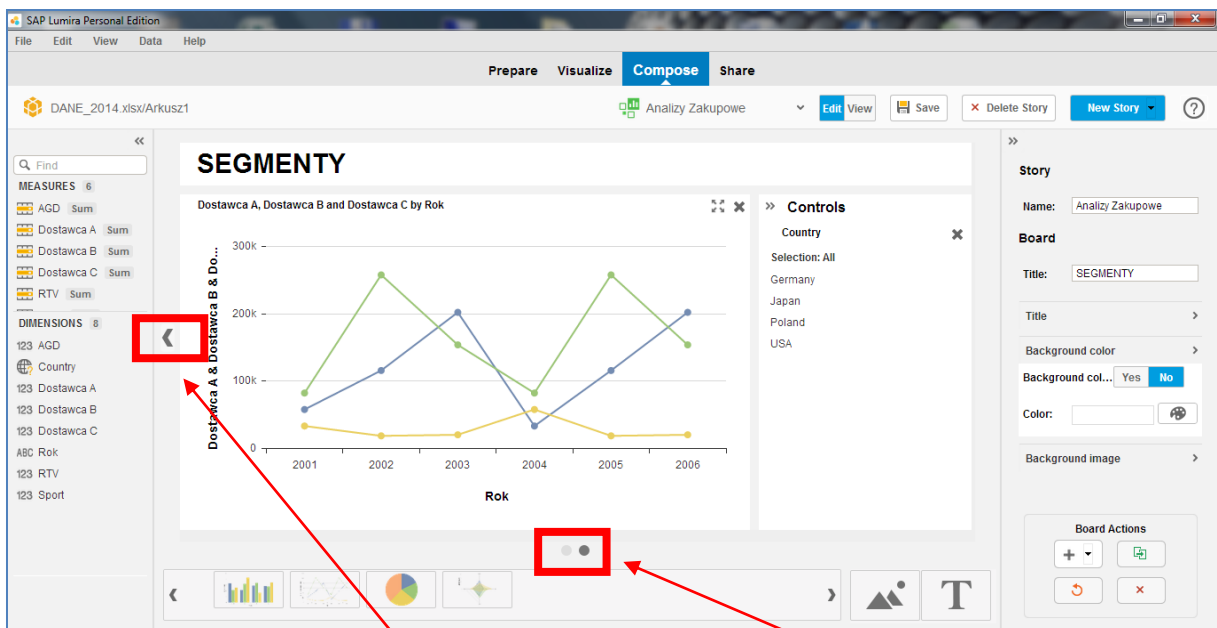
- Po wykonaniu w/w operacji zapisz dane poprzez „SAVE”



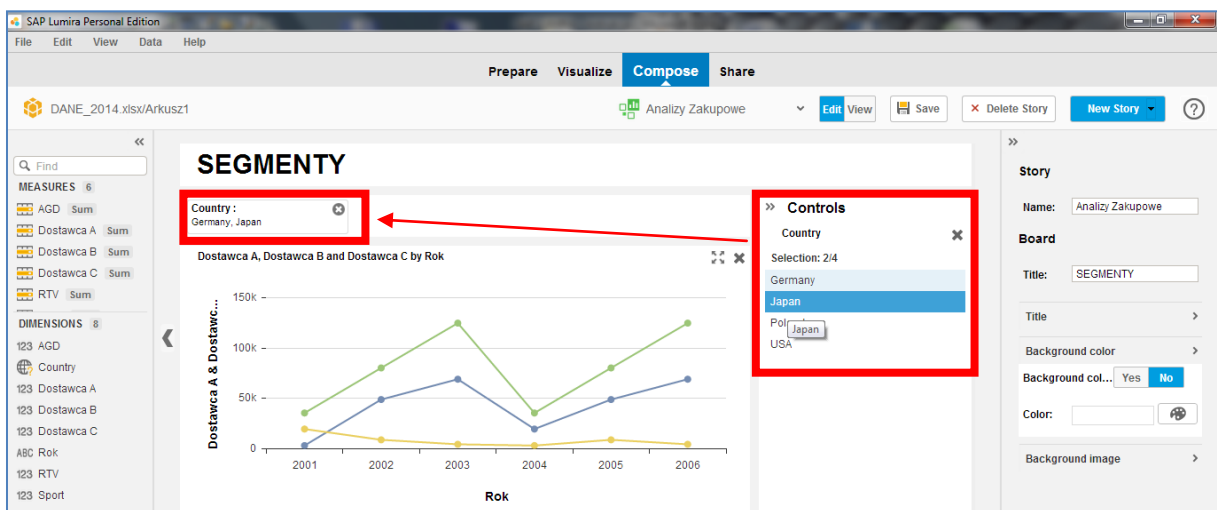
- Aby utworzyć kolejną tablicę (*board*) w ramach tego samego tematu (*story*) należy w polu w dolnym prawym miejscu ekranu „Board Actions” funkcję „New Board”



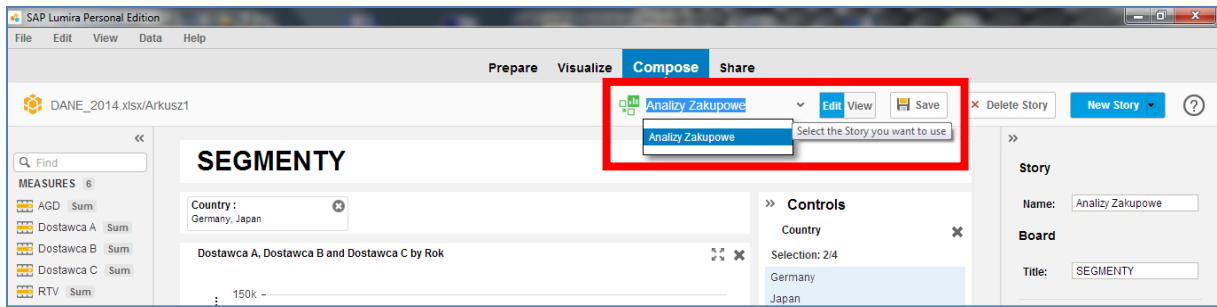
- Podajemy nową nazwę tablicy (**Board**), np. „SEGMENTY” i tworzymy kolejny zestaw wizualizacji i sterowania (**Controls**)
- Przykład poniżej:



- Nawigacja pomiędzy tablicami odbywa się poprzez kliknięcie na 1) kropki poniżej głównej części wykresu lub 2) poprzez strzałkę obok wykresu.
- Poprzez wybór cech w obszarze (**Controls**) możemy filtrować dane dostępne przy pomocy wykresu



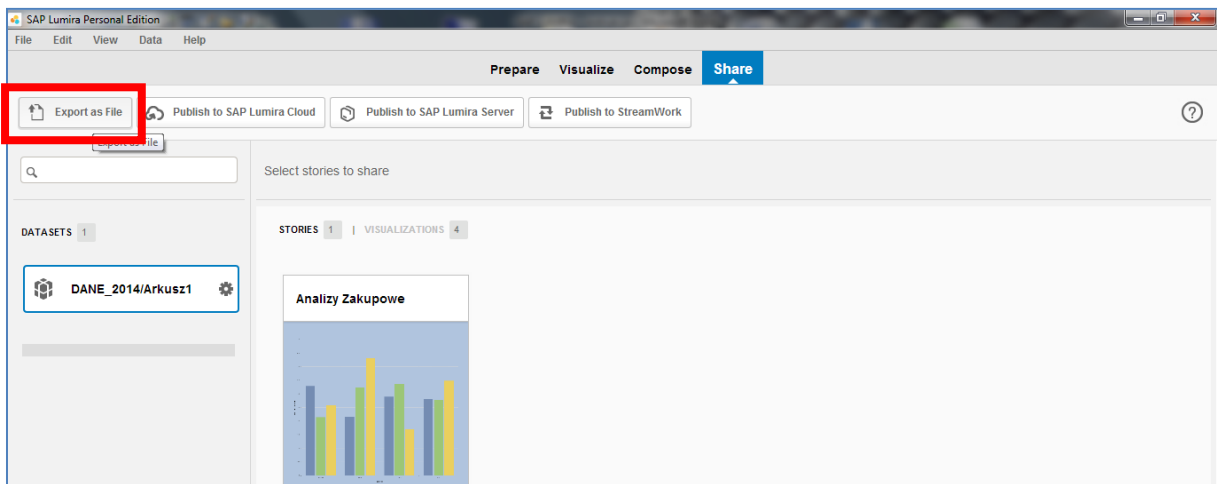
- Nawigacja pomiędzy tematami (**Story**) odbywa się poprzez ikonkę „Select the Story you want to use”



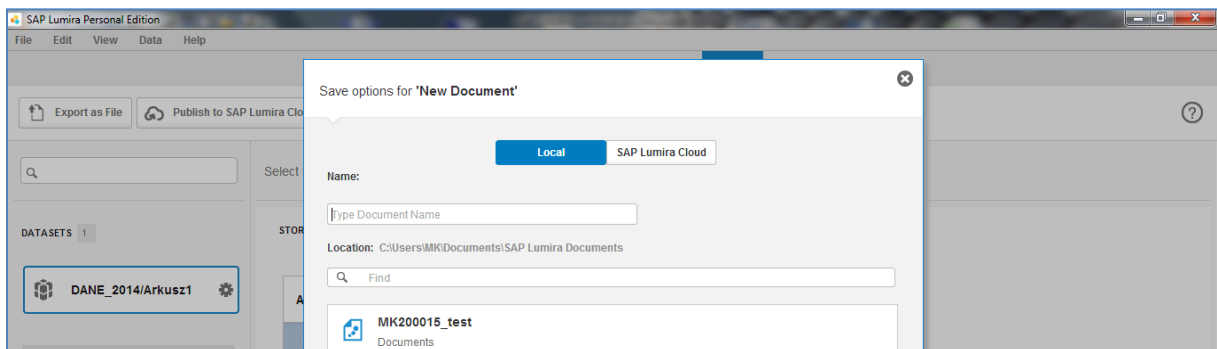
6. Przesyłanie danych i analiz (Share)

- W SAP Lumira mamy następujące opcje w zakresie przesyłania danych (*datasets*) jak też już gotowych analiz:

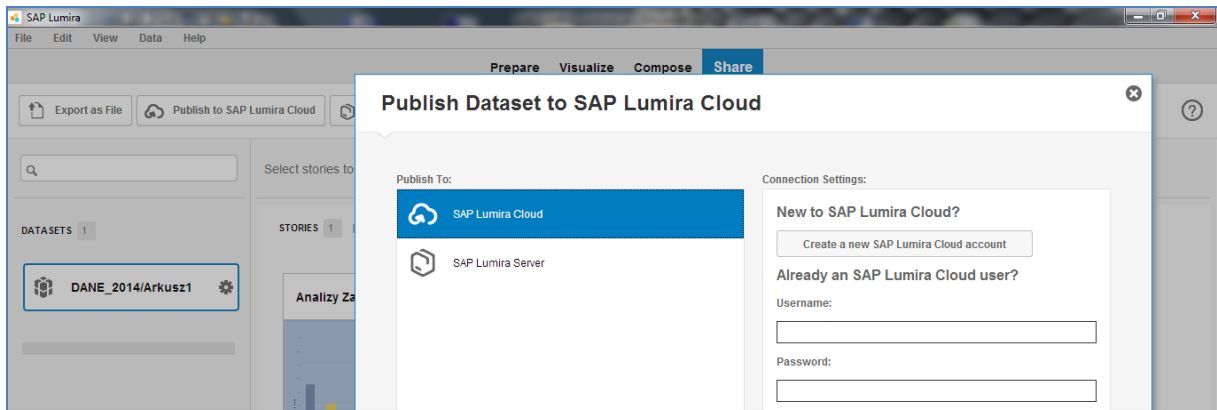
1. Eksport danych zapisanych w formacie „MS Excel”
 - Kliknij na „Export as File”



2. Eksport pliku w formacie SAP Lumira (.lums)
 - Należy podać nazwę nowego pliku oraz lokalizację

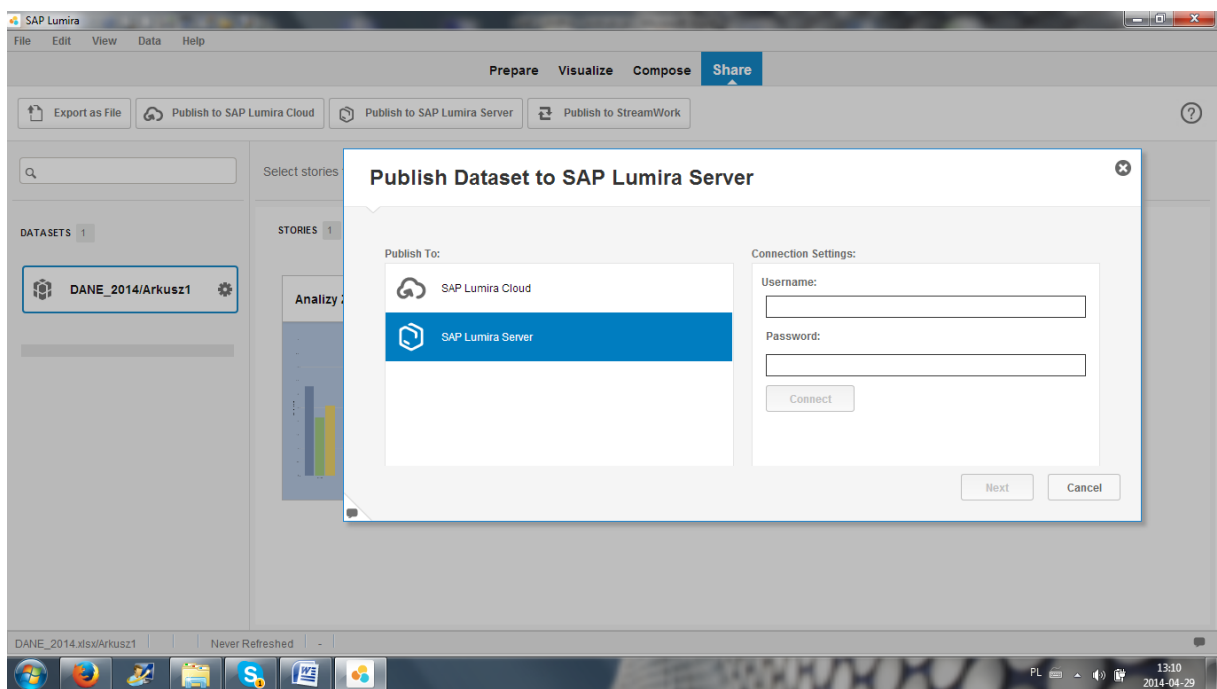


3. Eksport modelu analitycznego do **SAP Lumira Cloud**
 - Wymagane jest wcześniejsze założenie konta



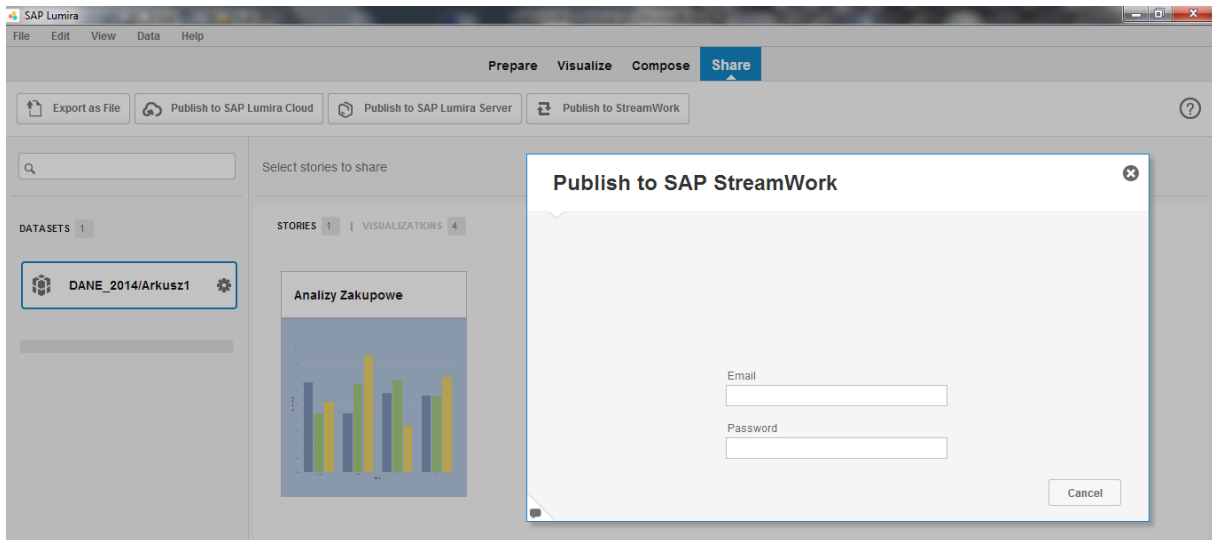
4. Eksport modelu do **SAP Lumira Server**

- Wymagane jest wcześniej wykupienie usługi (licencji do platformy SAP HANA)



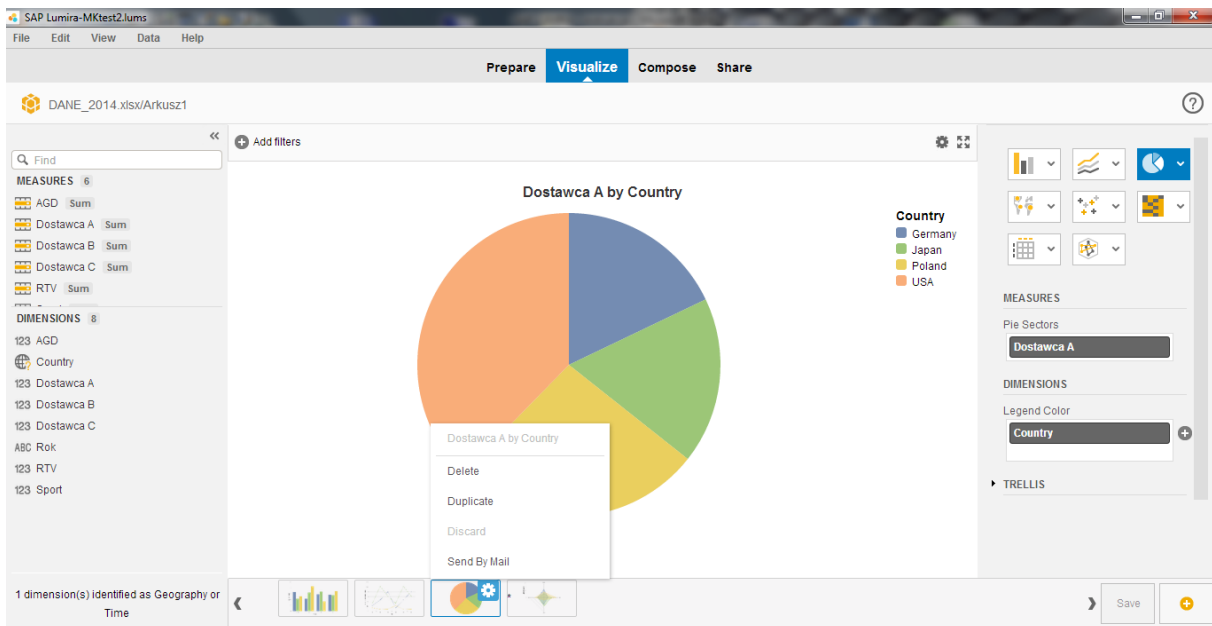
5. Eksport w standardzie „**Publish to StreamWork**” (praca zespołowa z dostępem analiz w trybie *on-line*)

- Wymagane jest

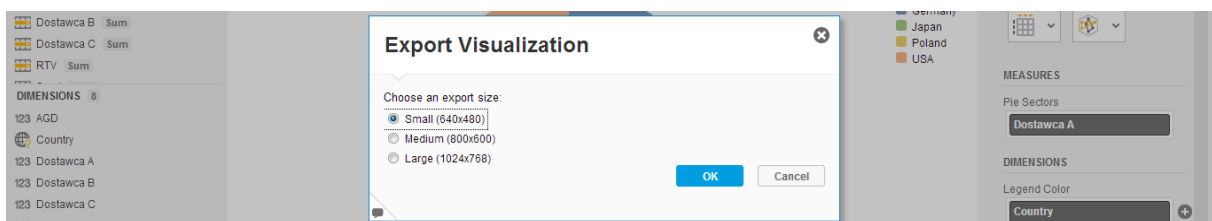


6. Przesłanie wykresów z wykorzystaniem poczty

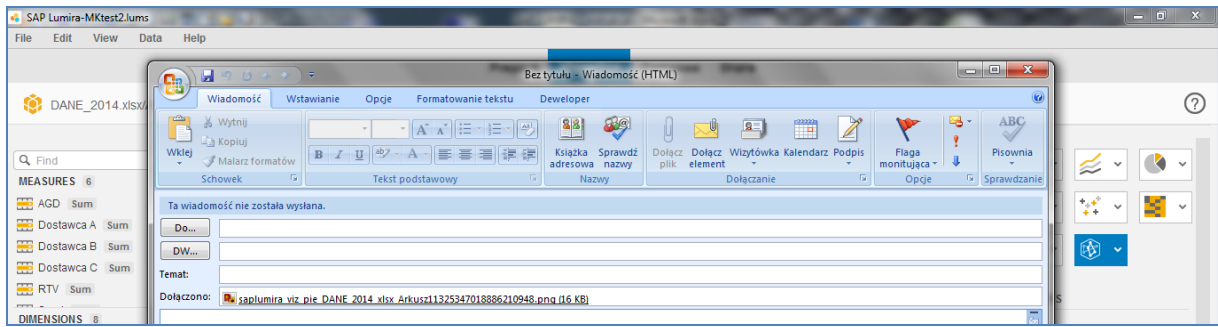
- Należy kliknąć na pasku zawierającym wszystkie wykresy na wybrany obiekt (dokładniej ikonka „trybik”)



- Wybierz funkcję „Send By Mail” i wybieramy skalę (jakość grafiki)



- I przechodzimy to aplikacji (poczty) odpowiedzialnej za wysyłanie e-mail
- Klikając (x2) na dołączony plik (link) możemy otworzyć wykres w formacie .jpg



III. System raportowania w SAP ERP (R/3)

Wprowadzenie do pracy w SAP ERP (SAP R/3) Nawigacja i komunikacja w systemie

AGENDA:

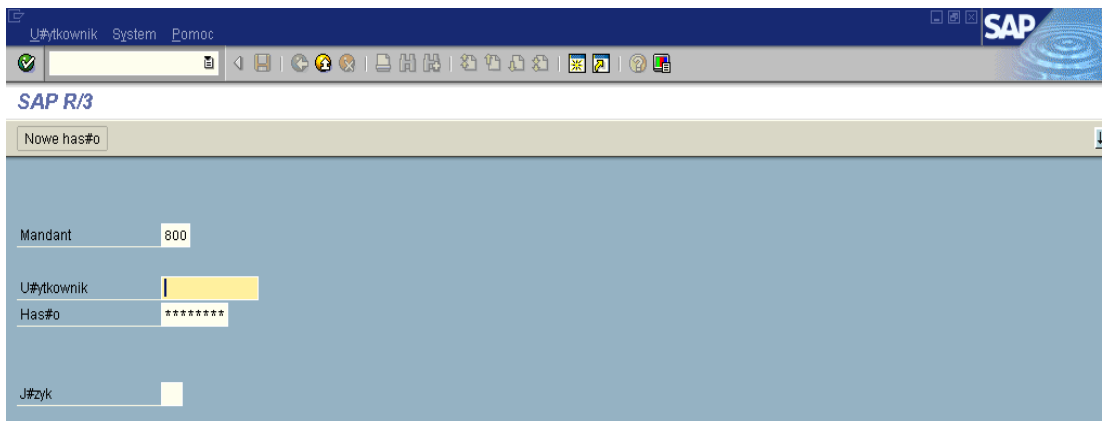
1. Nawigacja w systemie, ustawienia indywidualne, układ ekranu, najważniejsze ikony
2. Ustawianie folderu ulubionych
3. Komunikacja w SAP - praca z pocztą wewnętrzną w module „Office”

-
1. Nawigacja w systemie, ustawienia indywidualne, układ ekranu, najważniejsze ikony

ćwiczenie 1a

Proces logowania się do systemu SAP R/3.

- Proszę zalogować się do systemu SAP odszukując na pulpicie ikonkę „SAP logon”
- Wpisać Mandant: **800**
- Użytkownik: **wg wskazówek prowadzącego!**
- Hasło: **wg wskazówek prowadzącego (INIT + nowe hasło)**
- Język: **EN** (j. angielski); **DE** (j. niemiecki); **PL** (j. polski)

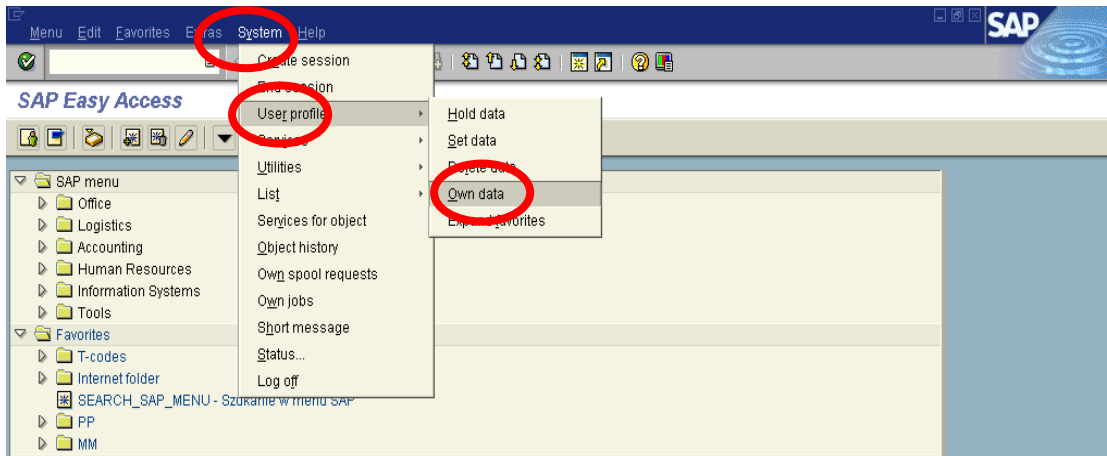


- **ENTER**

ćwiczenie 1b

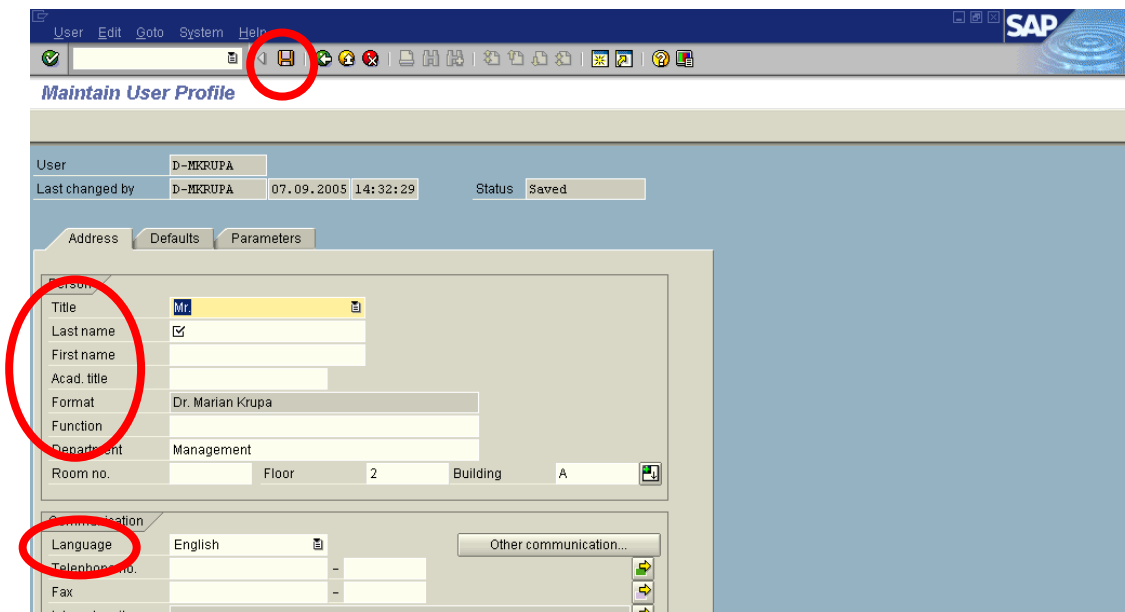
Ustawienia indywidualne użytkownika – dane teleadresowe.

- Wykonać z menu: **System/User profile /Own data** lub transakcja **SU3**



- Zakładka „Parameters” - dokonaj wpisów poniższych wartości:

- **Title** (tytuł)
- **Last name** (nazwisko)
- **Function** (funkcja)
- **Department** (wydział)

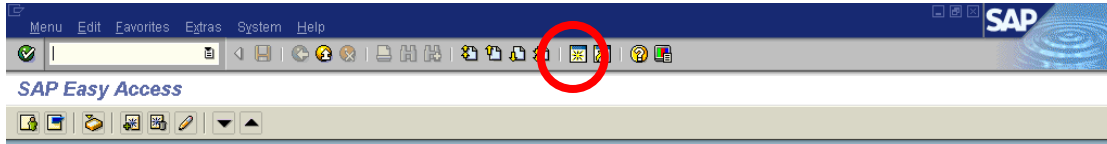


- Zapisz wprowadzone dane !!! – **SAVE** (dyskietka)
- EXIT** (zielona strzałka) **UWAGA: Zamknij dodatkową sesję!**

ćwiczenie 1c

Tworzenie nowej sesji – praca z kilkoma ekranami równocześnie.

- Proszę wybrać z drzewa menu dowolną transakcję a następnie utworzyć drugą sesję i wpisać kod transakcji do okna dialogowego
- Tworzenie nowej sesji: **System/Create session**



- Przechodzenie z jednej sesji do drugiej: **Alt+Tab**

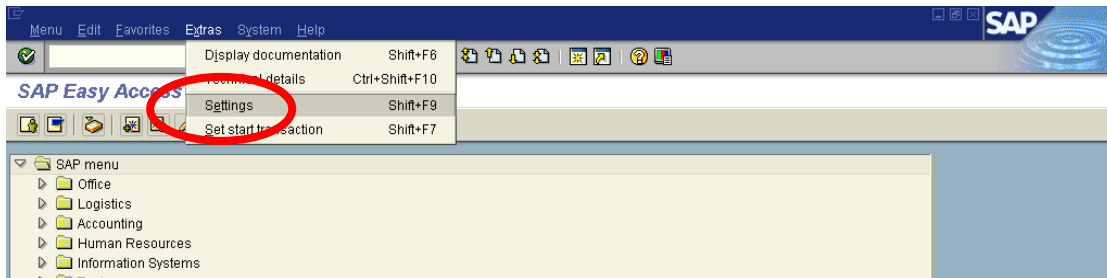
UWAGA: numer aktualnej sesji możemy odczytać z paska komunikatów

- Zamknąć sesję nr 2 i następnę.

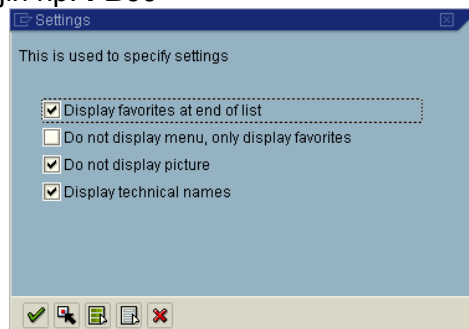
ćwiczenie 1d

Ustawienie aplikacji w celu wyświetlania na ekranie menu nazw technicznych – kody transakcyjne.

Ścieżka dostępu: **Extras/Setting** lub **Shift F9**



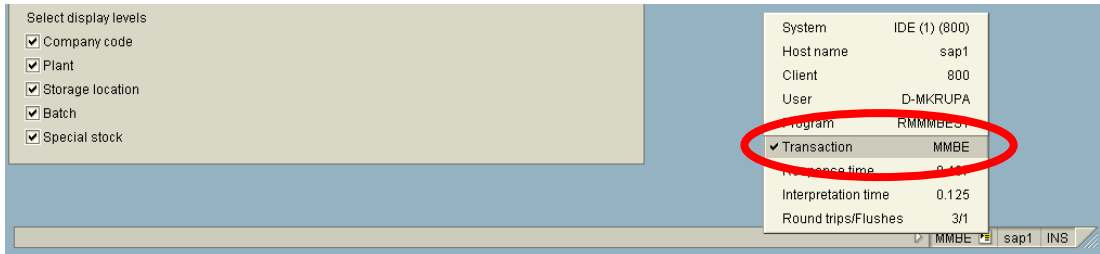
- Proszę zaznaczyć “**Display technical names**” (nazwy techniczne – kody transakcji) i wpisać kod transakcji np. **FB00**



ćwiczenie 1e

Proszę uruchomić menedżera zadań (dolny prawy róg ekranu - k. zegara) w celu identyfikacji kodu realizowanej transakcji.

- Proszę otworzyć transakcję **MMBE**



ćwiczenie 1f

Zapoznanie się z drzewem menu – Rachunkowość FI.

- Proszę odszukać w drzewie menu (**SAP menu/ Accounting**) obszar związany z rachunkowością (**Accounting**) oraz przejrzeć zawarte w tym obszarze funkcje
- Proszę podać ścieżki dostępu dowolnych trzech transakcji w module FI (Accounting – Rachunkowość).
- Np. Transakcja **FB70**: Wprowadzenie faktury dla odbiorcy w module FI. Ścieżka dostępu: **Accounting/ Financial Accounting/ Accounts Receivable/ Document entry/ Invoice** – transakcja **FB70**

transakcja **FB03**

1. Ścieżka dostępu:

transakcja **FB02**

2. Ścieżka dostępu:

transakcja **FBL5N**

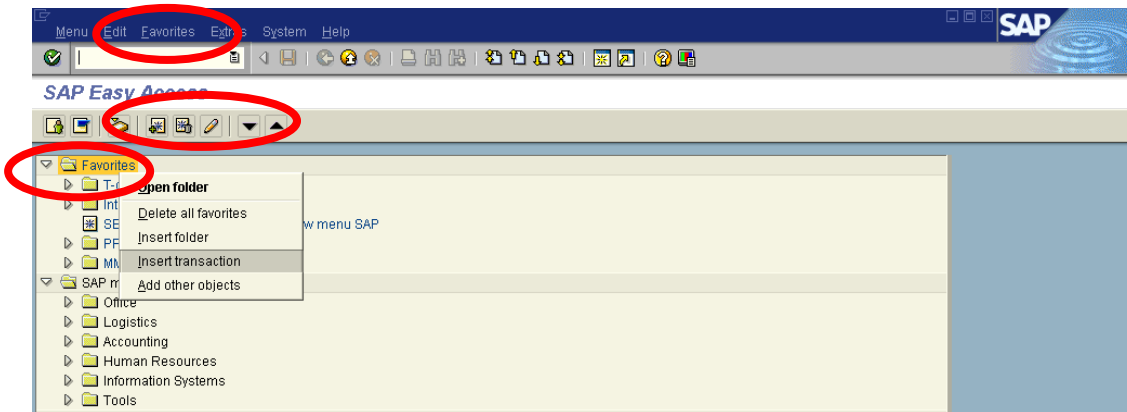
3. Ścieżka dostępu:

2. Ustawianie folderu ulubionych

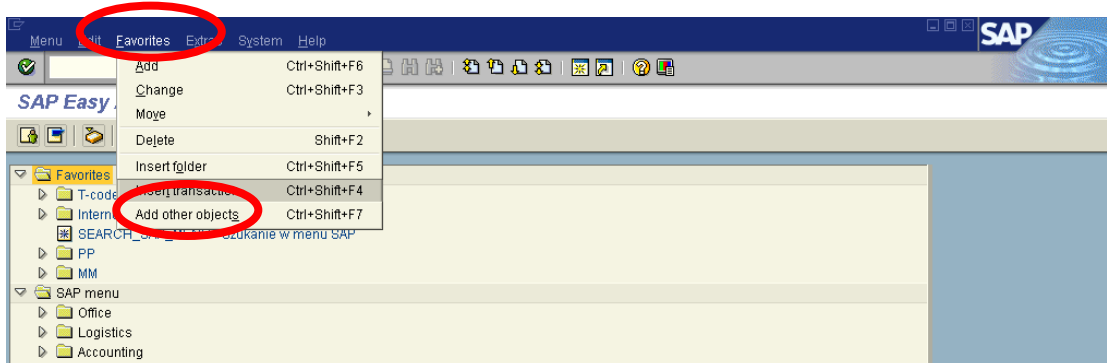
ćwiczenie 2a

Ustawianie ogólnego folderu „Ulubione” (**Favorites**).

- Tworzenie podkatalogów – 3 sposoby pracy z folderem „**Favorites**”:
 - 1) prawy przycisk **myszki** lub
 - 2) z menu „**Favorites/Insert transaction**” lub
 - 3) za pomocą ikonki „**Add to Favorites**”



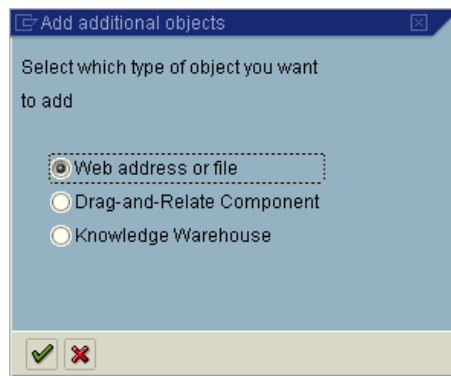
- Następnie proszę wybrać dowolne transakcje związane z tworzeniem np. zamówienia (**Purchasing – transakcja VA01**) oraz przeglądu zapasów dla materiału (**Inventory Management – transakcja MMBE**) oraz dodać je do folderu ulubionych
- **Wskazówka:** zaznaczyć w drzewie transakcyjnym wybrany kod techniczny (**T-code**) następnie wybieramy w menu „**Favorites/Add**”
- Lub za pomocą menu „**Favorites/Insert transaction**” podajemy kod wybranej transakcji



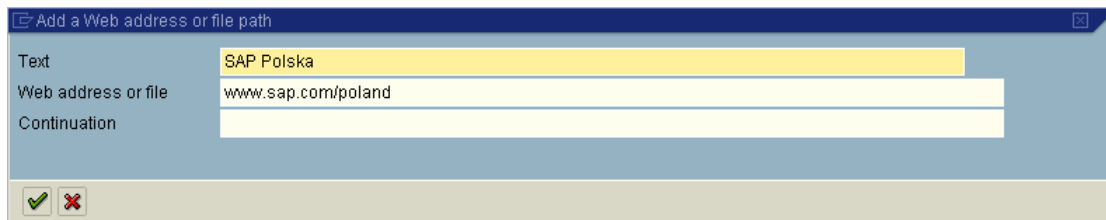
ćwiczenie 2b

Wprowadzanie do folderu „**ulubione**” adresów internetowych.

- Z menu „**Favorites/Add other objects**” wybierz “**Web address or file**” lub prawy przycisk myszki



- Proszę dodać do folderu ulubionych np. adres strony internetowej: np. SAP Polska (**<http://www.sap.com/poland>**) oraz wpisać opis tekstowy (**Text**), np. SAP Polska



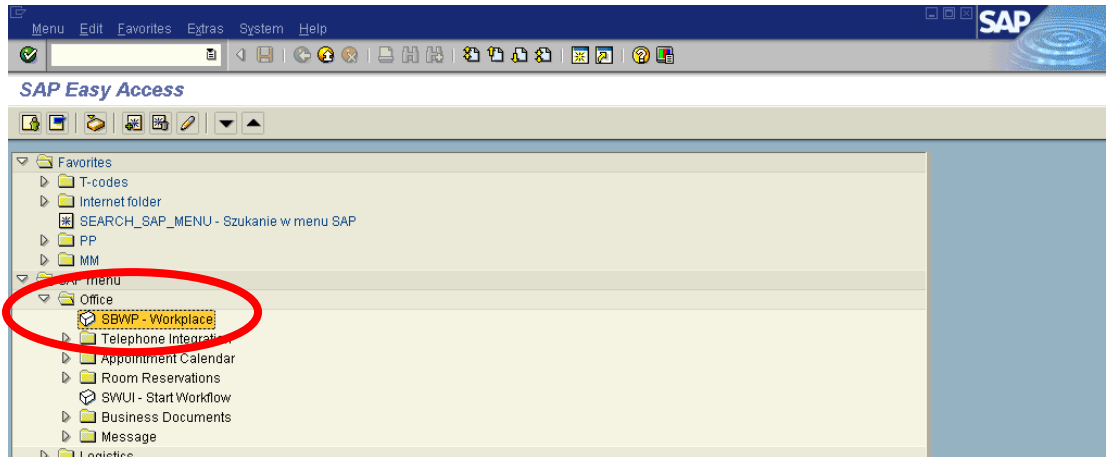
- Proszę dodać do folderu ulubionych adres strony internetowej: dokumentacji on-line SAP (**<http://help.sap.com>**) oraz ewentualnie słownik j. angielskiego: **www.poltran.com**
- Proszę dodać bezpośrednie linki do stron SAP/BI:
- PL: <http://www.sap.com/poland/solutions/sapbusinessobjects/large/business-intelligence/index.epx>
- <http://www.sap.com/solutions/business-intelligence/index.epx>
- <http://www.sap.com/solutions/sapbusinessobjects/index.epx>
- <http://www.sdn.sap.com/irj/sdn/edw>
- <http://www.sap.com/platform/netweaver/components/businesswarehouse/index.epx>
- <http://searchsap.techtarget.com/tutorial/SAP-NetWeaver-BI-training-tutorial>
- <http://sapisource.com/>
- <http://www.youtube.com/watch?v=WOn9xkOOpzw>

3. Komunikacja w SAP - praca z pocztą wewnętrzną w module „Office”

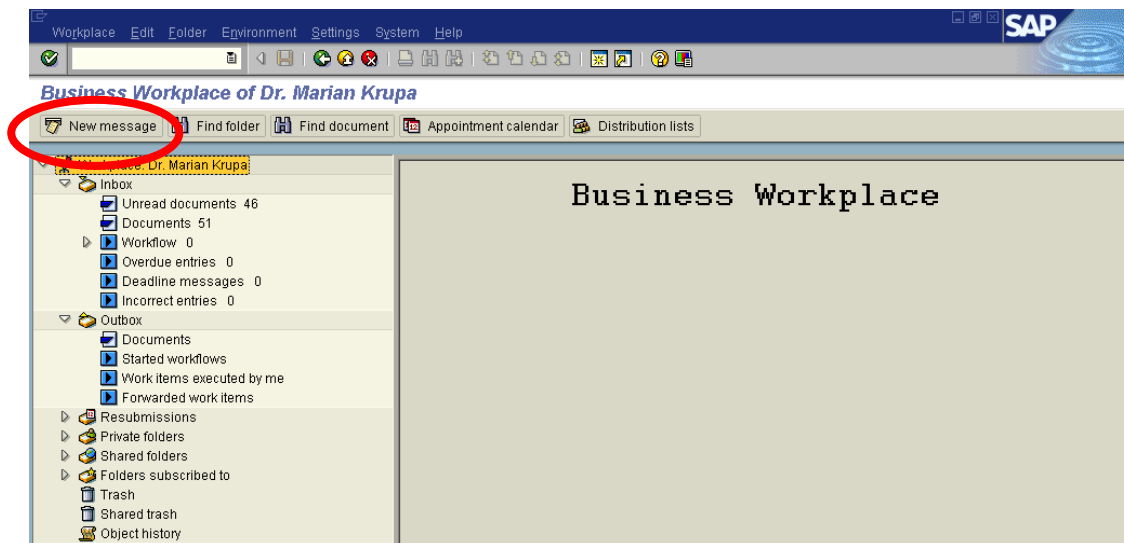
ćwiczenie 3a

Prześlij e-mail o dowolnej treści na wskazany adres.

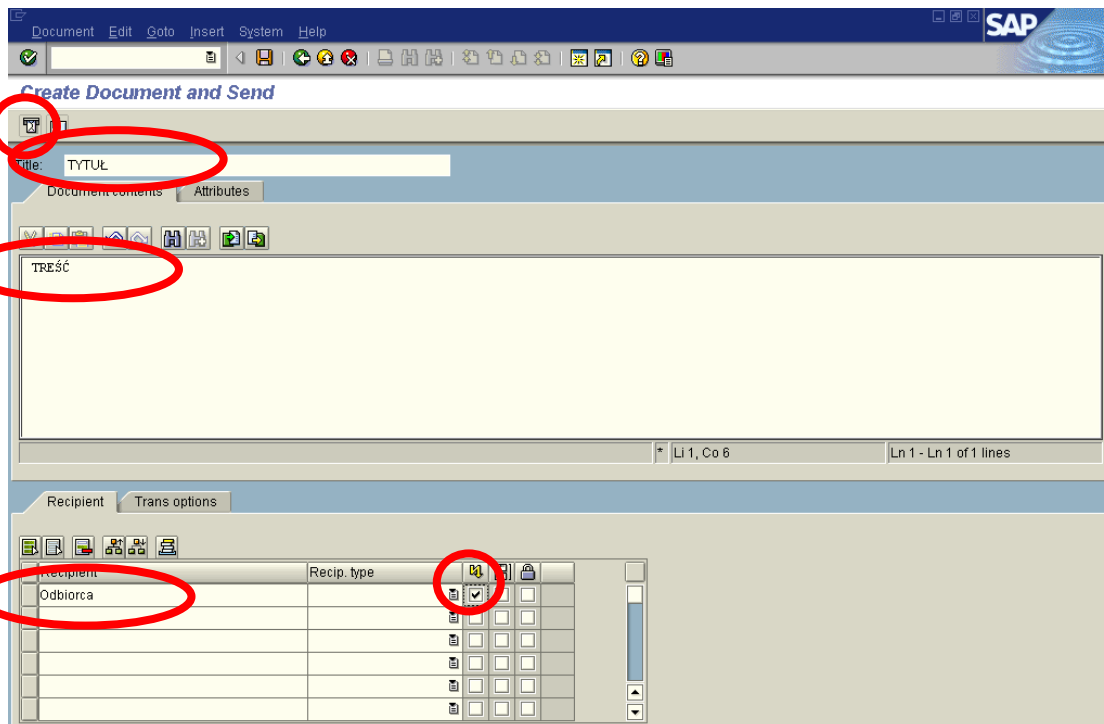
- Przejdź do SAP R/3: Ścieżka dostępu: **Office/ Workplace** – transakcja **SBWP**



- Wybieramy przycisk „New message” - na dole pojawi się migająca nowa sesja



- Wypełniamy:
 - Tytuł listu (**Title**):
 - W zakładce „**Document contents**”: treść listu
 - W zakładce odbiorca „**Recipient**”: np. **d-mkrupa**
 - Zaznacz ikonkę „**Expr. mail**”



- **SEND** (wyślij)

ćwiczenie 3b

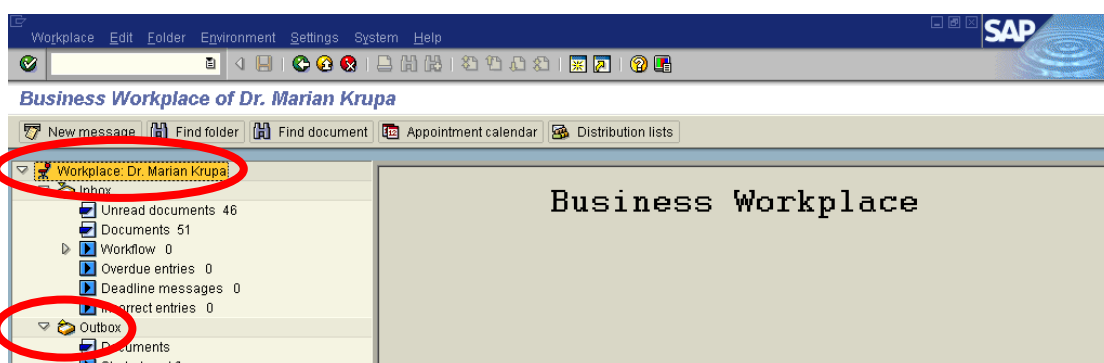
Sprawdź w swojej skrzynce (**Inbox**) odebrane wiadomości.

- Ścieżka dostępu: **Office/ Workplace/** – transakcja **SBWP**
- Sprawdź zawartość poczty

UWAGA:

„**Unread documents**” – dokumenty jeszcze nie przeczytane

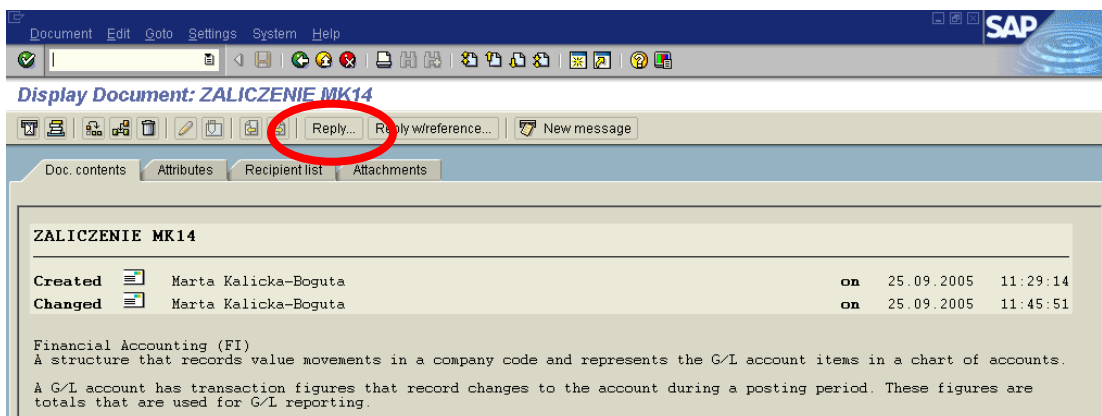
„**Document**” – dokumenty przeczytane ale nie usunięte ze skrzynki



ćwiczenie 3c

Prześlij odpowiedź na otrzymanego mail'a.

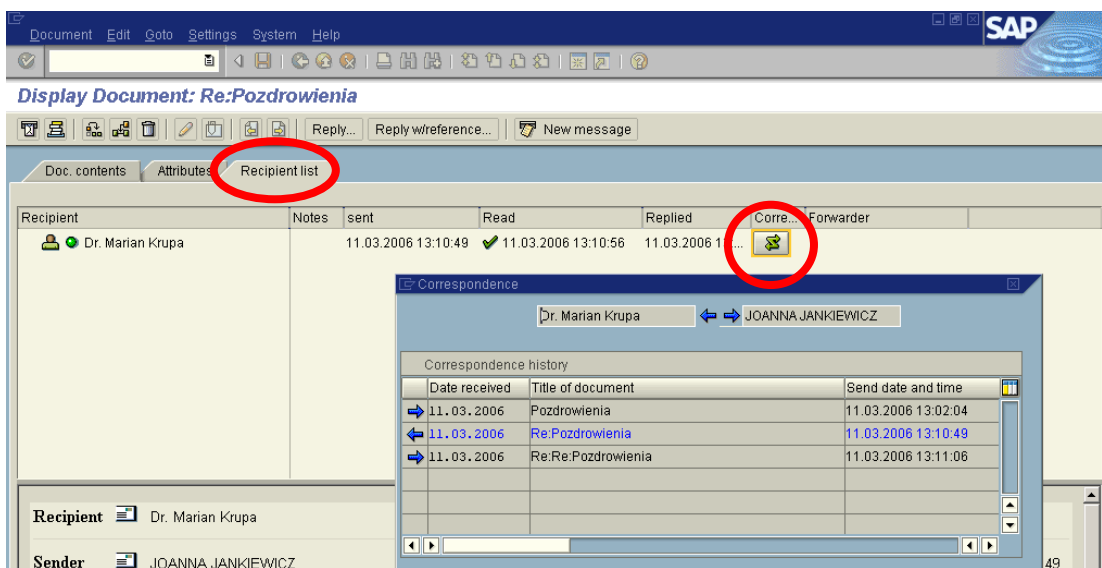
- Otwórz wybrany e-mail
- Zaznacz przycisk „**Replay**”
- Wypełnij obowiązkowe pola



- **SEND** (wyślij)

Przedstaw historię korespondencji z wybranym partnerem .

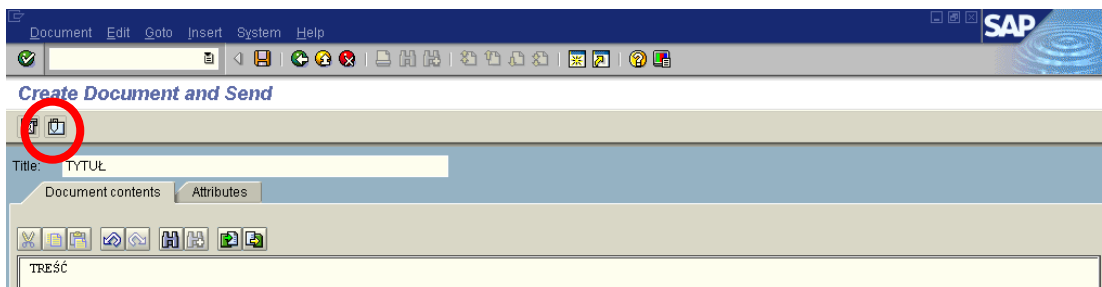
- W „**INBOX**” (jeżeli odbierałem) lub „**OUTBOX**” (jeżeli wysyłałem) sprawdź zakładkę „**Recipient List**” – można uzyskać szczegółowe informacje nt. historii korespondencji w kolumnie „**correspondence history**”.



ćwiczenie 3d

Prześlij e-mail o dowolnej treści na wskazany adres wraz załącznikiem (plik Worda).

- Przejdź do SAP R/3: Ścieżka dostępu: **Office/ Workplace** – transakcja **SBWP**
 - Wybieramy przycisk „**New message**” - na dole pojawi się migająca nowa sesja
 - Wypełniamy pola obowiązkowe j.w.:
- Aby dodać załącznik zaznacz ikonkę „**Create attachment**” i szukamy pożądanego pliku do przesłania **SEND**



- Prześlij pozdrowienia do wybranych współpracowników (opcjonalnie)

ćwiczenie 3e

Prześlij plik z informacją pozyskaną ze strony <http://help.sap.com>.

- Otwórz dokument w MS WORD i zapisz jako np. **mkrupa_00**
- Na stronie (<http://help.sap.com>) znajdź następujące opisy definicyjne: **GLOSARY** na temat: 1) **material requirements planning (MRP)**; 2) **material stock**; 3) **R/3 documentation**; 4) **accounting technique**
- Skopiuj opisy definicyjne do dokumentu w aplikacji WORD i zapisz: **SAVE**
- Przetłumacz na j. polski (opcjonalnie)
- Prześlij dokument na adres prowadzącego zajęcia

ćwiczenie 3f

Wykasuj wszystkie dokumenty w skrzynce.

- Zaznacz wybrany dokument i wykonaj **DELETE**

UWAGA: Zaznaczamy wszystkie dokumenty poprzez **Ctrl+a**

- **EXIT**

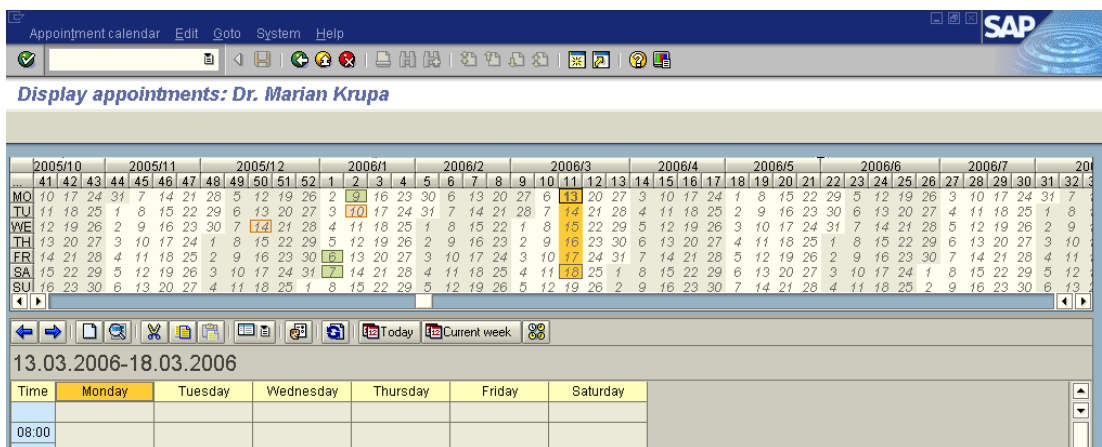
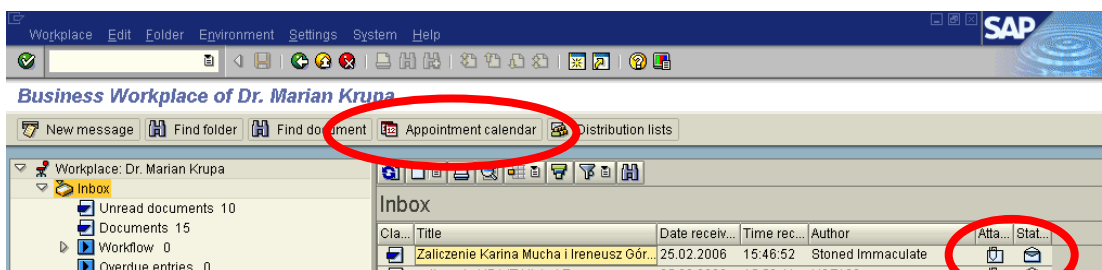
koniec



Raczej dla dociekliwych...

Zwróć dodatkowo uwagę:

1. W „INBOX” sprawdź zakładkę „**Recipient List**” – można uzyskać szczegółowe informacje nt. danego mail’a.
2. Przycisk „**REPLY**” – daje on możliwość bezpośredniej odpowiedzi na odebranego mail’a lub też przesłanie otrzymanego mail’a do jeszcze innego użytkownika (odbiorcy)
3. Ikonka „**Refresh**” – uaktualnia mail’e
4. Ikonka „**Select layout**” – umożliwia zaprojektowanie własnego szablonu kolumn oraz ich kolejności
5. Ikonka „**Details**” dostarcza szczegółów nt. danego „mail’a”
6. Przycisk „**Appointment Calendar**” umożliwia zapisywanie spotkań we własnym terminarzu bezpośrednio po otrzymaniu informacji w skrzynce „mail’owej”



7. Możemy również tworzyć grupy odbiorców poprzez przycisk „**Distribution Lists**”. Ikonka „**Create**”, podajemy „**Name**”, „**Title**” i „**Folder**”. Następnie wypaliamy 2 zakładki: „**Attributes**” oraz „**Distr. List content**” i na koniec „**SAVE**”.

koniec

Information System (IS)

Wprowadzenie do pracy w module informacyjnym SAP ERP

AGENDA:

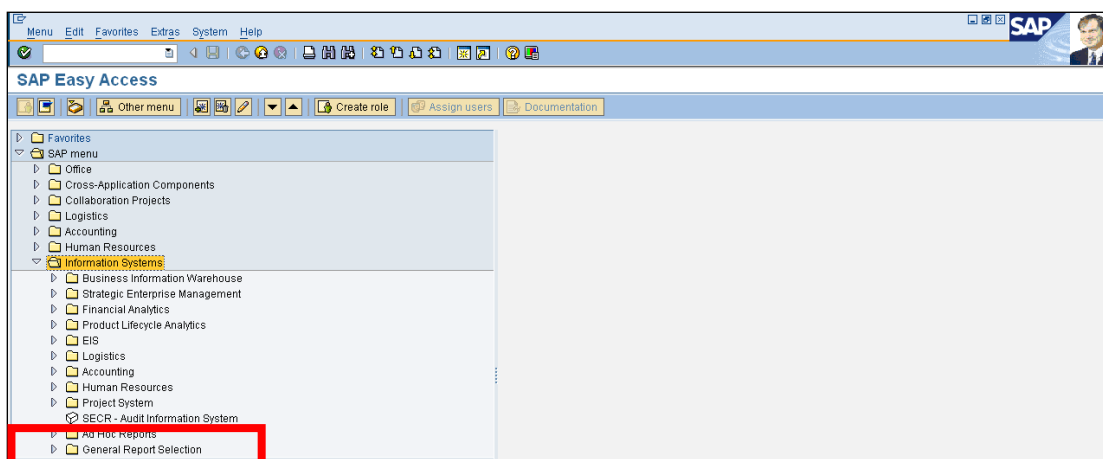
1. Nawigacja w module Information System IS

1. Nawigacja w module Information System IS

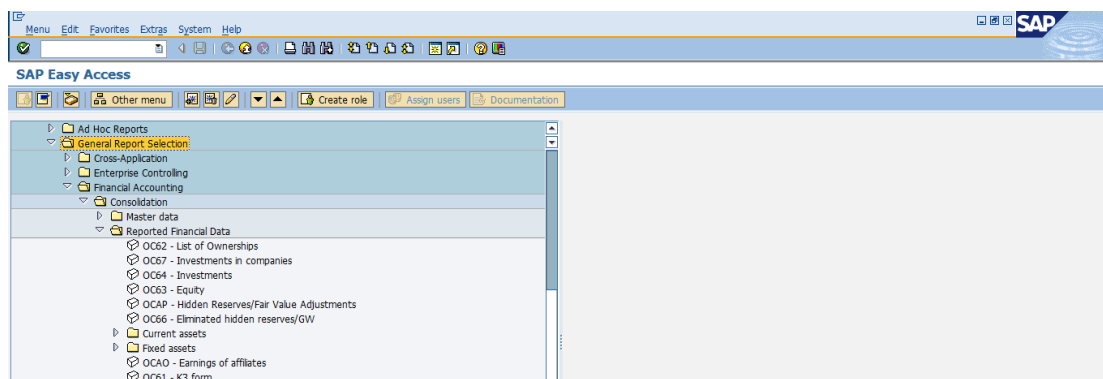
ćwiczenie 1b

Zapoznaj się z drzewem transakcyjnym w module SI.

- Kliknij na moduł **“Information system”** i rozwiń dostępne podkatalogi



- Rozwiń podkatalog **„General Report Selection”**
- Przeanalizuj zawartość poszczególnych podkatalogów funkcjonalnych:



- Opracuj indywidualny katalog w „ulubionych” dla raportów EIS – podział modułowy!

Raporty: MM

Gospodarka materiałowa

AGENDA:

1. Analiza wartości zleceń zaopatrzenia pracowników działu zakupów
2. Analiza struktury dostawców metodą ABC
3. Analiza struktury zapasów – gospodarka magazynowa
4. Analiza dynamiki obrotów zapasów magazynowych

Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz wartości zakupów oraz struktury zapasów, dynamiki obrotów w zakładzie 1000. W tym celu należy skorzystać z dostępnych raportów z menu aplikacji bądź analiz standardowych w systemie informacyjnym (IS) logistyki zaopatrzenia.

1. Analiza wartości zleceń zaopatrzenia pracowników działu zakupów

Ćwiczenie 1a

Proszę za pomocą systemu informacyjnego zaopatrzenia przeanalizować wartości zakupów zrealizowanych przez poszczególnych pracowników.

- Ścieżka dostępu: **Logistic/ Materials management/ Purchasing/ Purchase order/ Reporting/ Purchasing Information system/ Standard analyses/ Purchasing group** – transakcja **MCE1**
- Parametry selekcji:
 - Purch. Organization: **1000**
 - Purchasing group: **bez wpisu!**
 - Year: **bieżący i poprzedni**
- **EXECUTE**

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

Ćwiczenie 1b

Proszę oprócz oznaczenia grupy zaopatrzeniowej wyświetlić również klucz cechy (**Group code** – kod grupy zaopatrzeniowej)

- Proszę wybrać odpowiednią formę wyświetlania cechy
- **Wskazówka:** proszę wybrać z menu **Settings/ Characteristic display/ Key and description**

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

Ćwiczenie 1c

Proszę dodać wskaźniki dotyczące liczby pozycji zamówienia oraz liczby dostaw.

- **Wskazówka:** proszę wybrać z menu **Edit/ Choose key figures** a następnie dodać do listy dostępnych wskaźników (lewe okno) dodatkowe wskaźniki (prawe okno):
 - „**PO items**” (PO – Purchasing order)
 - „**Deliveries**”

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

Ćwiczenie 1d

Proszę ustalić u jakich dostawców grupa zaopatrzeniowa **0XX** złożyła zamówienie w analizowanym przedziale czasu.

- **Wskazówka:** proszę zaznaczyć swoją grupę zaopatrzeniową „**Purchasing group**” i wybrać **View/Drill down by/ Vendor**
- Poszeżyć I-szą kolumnę: **Settings/ Column width/ Characteristic** i wpisać np. **40**

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

Ćwiczenie 1e

- Powrót do zestawień (tabeli) początkowych: **View/Basic list**
- Proszę określić, które z grup zaopatrzeniowych osiągnęły w analizowanym okresie 5 najwyższych wartości zamówienia (**Order value**)
- **Wskazówka:** zaznaczamy kolumnę „**Order value**” i wybieramy przycisk „**Top N**” i ograniczamy liczbę do **5**
- **EXIT**



Raczej dla dociekliwych...

Dla transakcji transakcja **MCE1** sprawdź dodatkowo następujące ikonki:

- „**Graphics**”
- „**Analysis currency**”
- „**Time series...**”

oraz

- „**Choose**”

koniec

2. Analiza struktury dostawców metodą ABC

Ćwiczenie 2a

Na podstawie wartości zamówienia proszę określić najważniejszego dostawcę działu zaopatrzenia **1000**.

- Transakcja **MCE3**, dla:
 - Purchasing org – **1000**
 - Plant – **1000**
 - Period to analysis – min. **5 lat** (od 1995 r.)

Proszę wyświetlić protokół wyboru w celu sprawdzenia kryteriów wyboru analizy.

- Z menu: **Extras/ Selection log**

Proszę wykonać analizę ABC dla wskaźnika „**Order value**” (wartość zamówienia). Za podstawę analizy należy przyjąć procentową sumę wartości zamówienia. Wielkość segmentu A wynosi 70 %, B 20% a C 10%

WSKAZÓWKA: zaznaczamy kolumnę „**Order value**” oraz wybieramy z menu **Edit/ABC analyses** przyjmując proponowane wartości dla każdego segmentu A, B i C

- Proszę dokonać przeglądu segmentów i dokonać analizy w formie krótkiego raportu:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!



Raczej dla dociekliwych...

Istnieje możliwość generowania raportów w „tle”. W sytuacji, kiedy generowanie dużych raportów przekracza np. 20 min. system automatycznie przerywa proces. W tej sytuacji możemy dokonać generowania raportów w „tle” poprzez wybór **EXECUTE in background** (zamiast standardowego **EXECUTE**).

Ćwiczenie 2b

Przenieś do dalszej analizy tabelę z systemu SAP R/3 do arkusza kalkulacyjnego - aplikacji MS EXCEL.

- **Wskazówka:** z menu **Vendor analysis/ Export/ Save to PC file...** zaznacz **“spreadsheet”** i wpisz nazwę pliku (ścieżka – Pulpit/.....)
- **TRANSFER**
- Przejdź do pulpitu, odnajdź plik i go otwórz.
- Przeprowadź typowe operacje obliczeniowe w aplikacji MS Excel (np. sumowanie, wprowadzanie tabel itd.) i przedstaw uzyskane wyniki w formie graficznej.
- Zapisz **SAVE**

Ćwiczenie 2c

Zapisz dane z tabeli w osobnym pliku dla przyszłych analiz.

- **SAVE as...**

Wskazówka: po zakończeniu analizy przy **„Selected data will be lost”** zapisz **Yes** oraz następnie podaj:

- **“Selection version”** (symbol)
- **„Description“** – nazwa pliku
- **SAVE**
- **EXIT**

Ćwiczenie 2d

Odnajdywanie zapisanego wcześniej pliku.

- Transakcja **MCE3**
- Przycisk **„SelectVers”**
- Zaznacz wybrany plik, kliknij x2
- Sprawdź dane
- **EXIT**

koniec

3. Analiza struktury zapasów – gospodarka magazynowa

Ćwiczenie 3a

Przeprowadzenie analizy **struktury zapasów** oraz **dynamiki obrotów zapasów magazynowych** na składzie 0001 (magazyn materiałów do produkcji).

- Ścieżka dostępu: **Logistics/ Materials management/ Inventory management/ Environment/ Inventory Controlling/ Standard analyses/ storage location** – transakcja **MCBC**
- OBOWIĄZKOWE parametry selekcji:
 - Plant: **1000**
 - Storage location: **0001**
 - Period to analyze: **ostatni rok**
 - Material group – (opcjonalnie)

Ćwiczenie 3b

Proszę dokonać analizy przyjęć w układzie wg struktury grup materiałowych.

- **Wskazówka:** zaznaczamy wskaźnika (pod „total”) dla całego składu oraz wybieramy **View/ Drill down by material group**
- Proszę zmienić klucz wyświetlania cechy (**settings/ characteristic display/ description**)
- Poszerz kolumnę – patrz ćw. 2d

Ćwiczenie 3c

Proszę utworzyć listę 10 grup materiałowych z największymi ilościami zużycia ilościowego .

- **Wskazówka:** ustawiamy kursor na kolumnie „**Total usage**” a następnie wybieramy przycisk „**Top N**” gdzie podajemy ilość **5**
- Dokonaj analizy i przedstaw w formie krótkiego raportu:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ćwiczenie 3d

Uporządkuj dane według wartości („Total usage value”).

- Z menu wybierz: **Edit/ Choose key figures/** w prawym oknie wybierz – „Total usage value” i przenieś za pomocą strzałki na lewą stronę
- Dokonaj analizy
- Przedstaw dane w tabeli graficznie – wybierz ikonkę „**Graphics**”
- Przenieś wykres do dokumentu MSWORD
- **EXIT**

Ćwiczenie 3e

Proszę dokonać analizy struktury zapasów wg grup materiałowych oraz materiałów.

- Z głównego ekranu (transakcja **MCBC**) grupę materiałową np. **001**(„metal processing”) oraz przedział czasowy – 5 lat
- **EXECUTE**
- Zaznacz (kliknij x2) symbol grupy materiałowej (poniżej „total”) w celu szczegółowego przeglądu materiału dla tejże grupy
- Z menu wybierz: **Edit/ Choose key figures/** w prawym oknie wybierz – „Total usage value” i przenieś za pomocą strzałki na lewą stronę
- **ENTER**
- Uporządkuj według wartości („Total usage value”) – ikonka „**Sort in descending order**”
- Przedstaw wyniki w walutach USD i DEM dla „Total usage value” – ikonka „**Analysis currency**”

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

koniec

4. Analiza dynamiki obrotów zapasów magazynowych

Ćwiczenie 4a

Proszę dokonać analizy ABC dla rozwinięcia wg materiałów

Wskazówka: ustawiamy się na wskaźniku „**Total usage value**” a następnie wybieramy **edit/ ABC analyses** przejmując proponowane wartości segmentu.

- Proszę przeanalizować wyniki i przedstawić wnioski w formie raportu:

RAPORT

.....
.....

WSKAZÓWKA: Przy analizie wykorzystujemy przyciski: „**Details**”, „**Graphic**”, „**Cumulative curve**”, „**New strategy**”. **UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!**

ćwiczenie 4b

Dla wybranej grupy materiałowej proszę przeanalizować jak wygląda rozkład wartości zużycia w wybranym okresie analizy – analiza dynamiki.

- Z menu **View/ Basic list** a następnie **View/ drill down by material group**, lub przycisk „**Switch drilldown**” w pasku z ikonami
- Zaznaczamy wartość zużycia dla grupy ponownie zmieniamy rozwinięcie „**by month**”
- Proszę wyświetlić wartości w układzie graficznym:
 - **Go to / Graphics** lub
 - **Go to/ Time series graphic**

UWAGA: Nie wychodzić z bieżącego ekranu!

ćwiczenie 4c

Proszę dokonać porównania wartości z rokiem poprzednim.

- Z menu **Edit/ comparison/ previous/ current**
- Przedstaw graficznie
- **EXIT**

koniec

Raporty: PP

Planowanie produkcji

AGENDA:

1. Analiza porównawcza (produkcja planowana do wykonanej) w zakładzie 1000
2. Analiza zużycia surowców na produkcji
3. Analiza kosztów wykonanej produkcji
4. Analiza wykorzystania zdolności produkcyjnych

Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz struktury i dynamiki realizowanej produkcji w zakładzie 1000 za ostatnie 5 lat. W tym celu należy skorzystać z dostępnych raportów z menu aplikacji bądź analiz standardowych w systemie informacyjnym logistyki produkcji SAP R/3.

1. Analiza porównawcza (produkcja planowana do wykonanej) w zakładzie 1000

Ćwiczenie 1a

Przeprowadź analizę porównawczą produkcji wykonanej do planowanej za dowolny okres (np. 1 rok).

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Material** Transakcja **MCP5**

- Podajemy zakład: **1000**
- **Usunąć pozostałe parametry!**
- Usuń dwa pierwsze parametry (strzałka w lewo)
- Wybrać z listy nowe parametry – ikonka „**Choose key figures**”:
 - **Planned Order quantity** – Ilość planowana produkcji
 - **Orders item quantity** – Liczba zleceń produkcyjnych
 - **No. Production order** – ilość zleceń produkcyjnych (wykonanych)
- Dodaj/zmień opis tekstowy zakładu (**Plant**) – z menu **Settings/ Character displ./ Key and Discription**

Ćwiczenie 1b

Dokonaj analizy dynamiki produkcji w wybranym okresie.

- Z ikonki „**Time series...**” dokonaj analizy dynamiki (w czasie)
- Naciskając x2 elementy w I-szej kolumnie uzyskujemy szczegółowe zestawienia
- Dokonaj całościowej analizy – przedstaw wnioski w formie raportu

RAPORT:

.....

.....

.....

.....

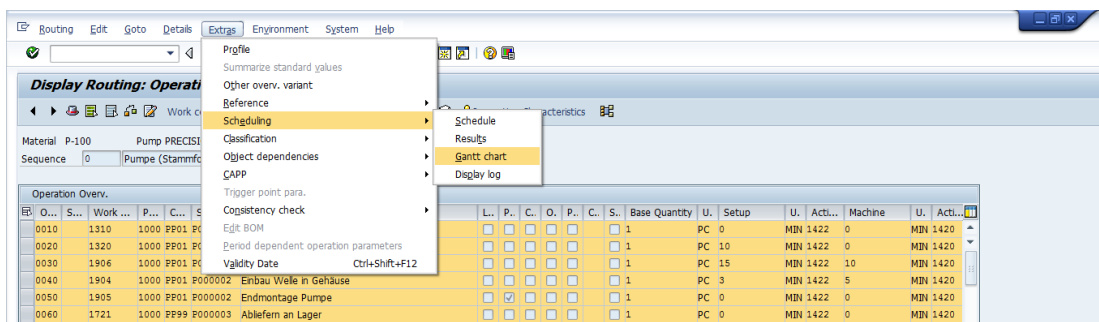
.....

.....

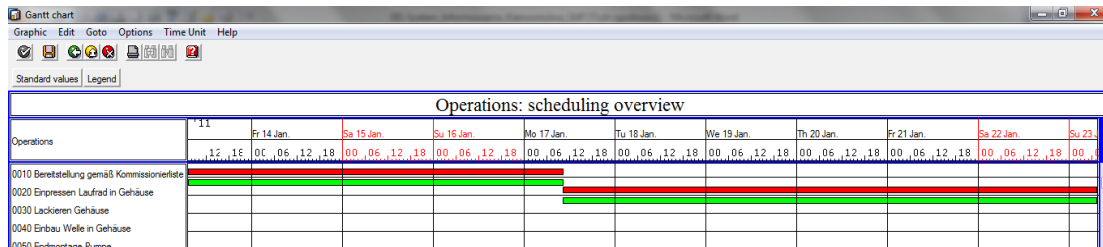
.....

.....

- **EXIT**
- UWAGA: plany produkcyjne – **MD04** i wykresy Gantt'a - **CA03** / work center 1721
- Dla transakcji CA03 wybierz **Extras/Scheduling/Gantt chart**



- Wyświetl wykres Gantt'a



- Sprawdź również transakcję **CM21** (Planning table)

koniec

2. Analiza zużycia surowców na produkcji

Ćwiczenie 2a

Przeprowadź analizę zużycia surowców na produkcji. Wskaż miesiące w których zużyto najwięcej materiałów

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Material Usage** – transakcja **MCRE**

- Wpisujemy Plant: 1000
- Zmieniamy datę: 5 lat
- **Wymaż pozostałe parametry!**

UWAGA: Opis tabeli:

„Reqmts. quantity”: Planowana ilość zapotrzebowania materiału dla produkcji

„Quantity withdrawn”: Rzeczywista ilość wydana materiału z magazynu

„Withdrawal value”: Wartość całkowita wydanych materiałów

- W ikonkach dokonaj analizy graficznej:
 - „**Hier. drilldown**” – wybieramy parametry analizy – UWAGA: zaznacz parametr w I-szej kolumnie (np. Werk Hamburg)
 - „**Graphic**” – przedstawiamy graficznie dane zawarte w tabeli

Material Usage Analysis: Drilldown

Plant: Werk Hamburg

No. of Material: 25

Material	Requirement Qty	Withdrawal Qty	Issued Value
Total	237.353,000 ***	74.452,200 ***	3.049.127,06 EUR
Pump PRECISION 100	14.992,000 ***	4.593,000 ***	172.655,72 EUR
Pump PRECISION 100	9.320,000 ***	1.864,000 ***	66.617,24 EUR
Pump PRECISION 100	7.256,000 ***	3.856,000 ***	212.076,97 EUR
Pump PRECISION 100	3.806,000 ***	1.014,000 ***	53.019,24 EUR
Pump PRECISION 100	7.556,000 ***	1.983,000 ***	106.038,48 EUR
Pump PRECISION 100	2.031,000 ***	0,000 ***	0,00 EUR
Pump PRECISION 100	10.065,600 ***	3.021,800 ***	130.240,33 EUR
Pump PRECISION 100	5.672,000 ***	3.728,000 ***	133.234,50 EUR
Pump PRECISION 100	13.548,000 ***	6.132,000 ***	210.353,73 EUR
Pump PRECISION 100	7.456,000 ***	2.428,000 ***	106.038,48 EUR
Pump PRECISION 100	23.008,000 ***	7.722,000 ***	424.153,94 EUR
Pump PRECISION 100	37.330,000 ***	3.600,000 ***	112.665,04 EUR
Pump PRECISION 100	3.748,000 ***	2.129,000 ***	111.655,88 EUR
Pump PRECISION 100	3.728,000 ***	1.928,000 ***	106.038,48 EUR

- Przedstaw wnioski:

.....

.....

.....

.....

- **EXIT**

koniec

3. Analiza kosztów wykonanej produkcji (opcjonalnie)

Ćwiczenie 3a

Przeprowadź analizę całkowitego kosztu wykonanej produkcji. Wskaż miesiące w których koszt realizowanej produkcji był najmniejszy.

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Product cost** – transakcja **MCR1**

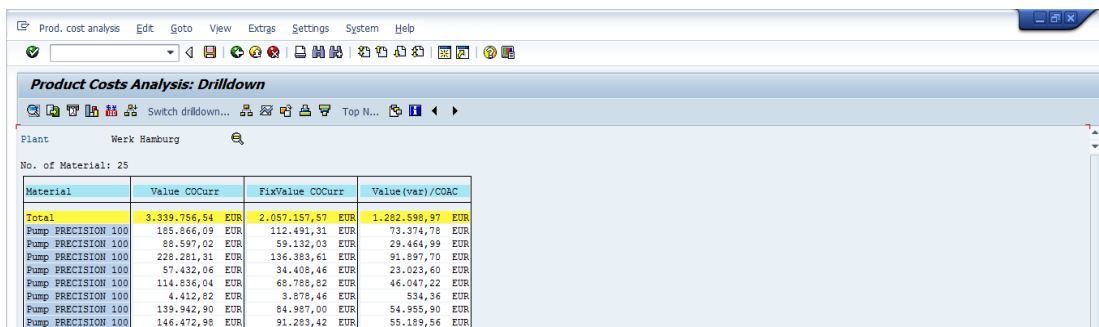
- Wpisujemy Plant: 1000
- Zmieniamy datę: 5 lat
- **Wymaż pozostałe parametry!**

Sprawdź kolumny dla:

“Value/COAC”: koszty całkowite

“Value(fix)/COAC”: koszty stałe

“Value(var)/COAC”: koszty zmienne



The screenshot shows the SAP 'Product Costs Analysis: Drilldown' window for Plant 'Werk Hamburg'. The table displays cost data for 25 materials. The columns are: Material, Value COCurr, FixValue COCurr, and Value(var)/COAC. The 'Total' row is highlighted in yellow.

Material	Value COCurr	FixValue COCurr	Value(var)/COAC
Total	3.399.756,54 EUR	2.057.157,57 EUR	1.282.598,97 EUR
Pump PRECISION 100	185.866,09 EUR	112.491,31 EUR	73.374,78 EUR
Pump PRECISION 100	88.597,02 EUR	59.132,03 EUR	29.464,99 EUR
Pump PRECISION 100	228.281,31 EUR	136.383,61 EUR	91.897,70 EUR
Pump PRECISION 100	57.432,06 EUR	34.408,46 EUR	23.023,60 EUR
Pump PRECISION 100	114.836,04 EUR	68.788,82 EUR	46.047,22 EUR
Pump PRECISION 100	4.412,62 EUR	3.570,46 EUR	842,16 EUR
Pump PRECISION 100	139.942,90 EUR	84.987,00 EUR	54.955,90 EUR
Pump PRECISION 100	146.472,98 EUR	91.283,42 EUR	55.189,56 EUR

- Dokonaj analizy kosztowej i przedstaw wnioski:

.....

.....

.....

.....

.....

- **EXIT**

koniec

4. Analiza wykorzystania zdolności produkcyjnych

Ćwiczenie 4a

Przeprowadź analizę wykorzystania zdolności produkcyjnych. Dokonaj analizy.

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Production/ Production Control/ Information System/ Shop Floor Information System/ Standard Analysis/ Work Center** – transakcja **MCP7**

- Podaj Plant i zakres czasowy – 5 lat

Opis tabeli:

“**Target lead time**”: zakładany średni czas przetwarzania zlecenia

“**Actual lead time**”: rzeczywisty średni czas przetwarzania zlecenia

- Dodaj do tabeli następujące parametry:

„**Available capacity**”: dostępną zdolność produkcyjną

„**Capacity load**”: wykorzystanie zdolności produkcyjnej

„**No.production orders**”: liczba przetwarzanych zleceń produkcyjnych

- Przeprowadź analizę i przedstaw wnioski

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- **EXIT**

ćwiczenie 4b

Przeprowadź analizę zapotrzebowań na zdolności produkcyjne.

- Ścieżka dostępu: **Logistics/ Production/ Capacity Planning/ Evaluation/ Work Center View/ Load** – transakcja **CM01**
- Wpisujemy
 - Określone stanowisko robocze: np. **1310**
 - Plant: **1000**
 - Przycisk „**Standard overview**”
- **ENTER**

Week	Requirements	AvailCap.	CapLoad	RemAvailCap	Unit
02.2011	0,00	184,00	0 %	184,00	H
03.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
04.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
05.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
06.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
07.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
08.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
09.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
10.2011	0,00	230,00	0 %	230,00	H
Total >>>	0,00	2.024,00	0 %	2.024,00	H

Opis kolumn:

Requirements: zapotrzebowanie na zdolności

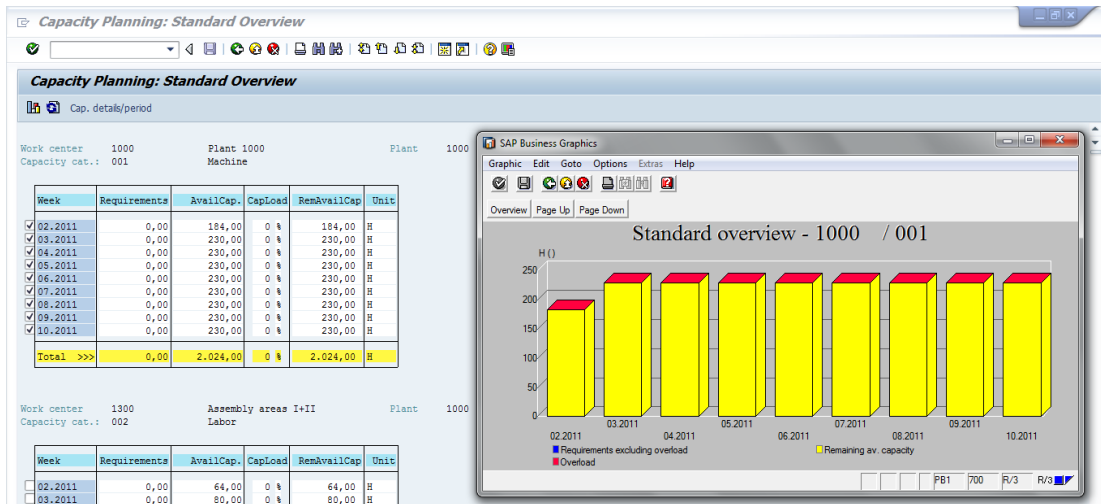
Avail.Cap.: – dostępne zdolności

Cap.Load: – Obciążenie zdolności produkcyjnych w procentach

RemAvail.Cap: pozostała dostępna zdolność produkcyjna

Unit: jednostki miary (w godzinach)

- Przedstaw dane w formie graficznej – ikonka “Standard overview”



- Dokonaj analizy:

.....

.....

.....

.....

koniec

Raporty: SD Sprzedaż i dystrybucja

AGENDA:

1. Analiza dynamiki sprzedaży oraz analiza struktury odbiorców (metoda ABC)
2. Analiza struktury i dynamiki sprzedaży towaru w danym przedsiębiorstwie
3. Wykorzystanie katalogu „Info Library”

Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz struktury i dynamiki realizowanej sprzedaży w zakładzie 1000 za ostatnie 5 lat. W tym celu należy skorzystać z dostępnych raportów z menu aplikacji bądź analiz standardowych w systemie informacyjnym logistyki SAP R/3.

1. Analiza dynamiki sprzedaży oraz analiza struktury odbiorców (ABC)

Ćwiczenie 1a

Dokona analizy dynamiki sprzedaży za wybrany okres.

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Sales and Distribution/ Sales Information System/ Standard analysis/ Sales organization** – transakcja **MCTE**

- Wpisujemy:
 - Numer jednostki gospodarczej „Sales organization”: **1000**
 - Czas analizy “Period to analyze”: **5 lat**
 - **EXECUTE**
- Poprzez kliknięcie x2 na określonej pozycji (w kolumnie poniżej „**total**”) uzyskujemy szczegółowe informacje

Przedstaw uzyskane dane graficznie.

- Ikonka „**Graphics**” lub **F5**

Przedstaw zestawienie według dowolnie wybranych parametrów

- Ikonka „**Choose key figures**” (F6) lub z menu: **Edit/ Choose key figures**
- Dokonaj analizy dynamiki: wskaż najlepsze i najgorsze miesiące. Co mogło być tego przyczyną?

koniec

Ćwiczenie 1b

Wskaż najlepszych 5 klientów za wybrany okres.

- Powrót do początkowego ekranu
- Przycisk „**Switch drilldown**” – zaznacz pozycję „**Sold-to party**”
- Przycisk „**Top N...**”
- Wybierz: 5 odbiorców
- Dokonaj analizy

Ćwiczenie 1c

Dokonaj analizy ABC struktury odbiorców za wybrany okres.

- Przycisk „**Switch drilldown**”
- Wybierz odbiorców (**Sold-to party**)
- Zaznacz kolumnę „**Sales**”
- Z menu: **Edit/ ABC analysis**
- Dokonaj analizy bazy danych klientów poprzez wskazanie klientów w określonych segmentach (**List A segment, B, C**)

Opracuj nową strategię analizy metodą ABC:

- Z menu: **View/ Cancel ranking list** – uporządkuj tabelę
- Zaznacz kolumnę „**Sales**”
- Z menu: **Edit/ ABC analysis**
- Wybierz nowe parametry:
 - „**Number Sold-to party**” (według liczby klientów)
 - „**Segment sizes**” A=20%; B=30%; C=50%
- Dokonaj analizy

Dokonaj analizy korelacji 2 parametrów: „**Incoming orders**” a „**Sales**” (zamówienia do sprzedaży).

- Z menu: **View/ Cancel ranking list** – uporządkuj tabelę
- Wybierz z menu: **Edit/ Correlation**
- Wybierz określone parametry: „**Incoming orders**” i „**Sales**”
- Po uzyskaniu zestawienia graficznego dokonaj analizy korelacji

koniec

2. Analiza struktury i dynamiki sprzedaży towaru w danym przedsiębiorstwie

Ćwiczenie 2a

Dokonaj analizy dynamiki i struktury sprzedaży za wybrany okres.

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Sales and Distribution/ Sales Information System/ Standard analysis/ Material** – transakcja **MCTC**

- Wpisujemy:
 - Material: **brak wpisu!** (chcemy dokonać analizy dla wszystkich towarów)
 - Period to analyze: **5 lat**
 - **EXECUTE**

UWAGA: Poprzez kliknięcie x2 na określonej pozycji uzyskujemy szczegółowe informacje

Przedstaw uzyskane dane graficznie.

- Ikonka „**Graphics**” (F5)

Przedstaw zestawienie według dowolnie wybranych parametrów

- Ikonka „**Choose key figures**” (F6)

Przedstaw zestawienie według dowolnie wybranych parametrów

- Ikonka „**Choose key figures**” (F6)
- Dokonaj analizy.

UWAGA: Pozostań w bieżącym ekranie

Ćwiczenie 2b

Wskaż najlepiej sprzedających się 10 produktów.

- Z menu: **View/ Cancel ranking list** – uporządkuj tabelę
- Powrót do początkowego ekranu: Przycisk „**Top N...**”; Wybierz: **10 Material**
- Dokonaj analizy

Ćwiczenie 2c

Dokonaj analizy ABC struktury materiałów za wybrany okres.

- Z menu: **View/ Cancel ranking list** – uporządkuj tabelę
- Przycisk „**Switch drilldown**”; wybierz „**Material**”
- Zaznacz kolumnę „**Sales**” z menu: **Edit/ ABC analysis**,
- Strategia analizy: „**Number material%**” oraz **A=20; B=30; C=50**
- Dokonaj analizy i opracuj strategię

Dokonaj analizę korelacji 2 parametrów: „**Incoming orders**” a „**Sales**” (zamówienia do sprzedaży).

- Wybierz z menu: **Edit/ Correlation**
- Wybierz określone parametry: „**Incoming orders**” i „**Sales**”
- Dokonaj analizy: wskaż na zależności substytucyjne i komplementarne!

koniec

3. Wykorzystanie katalogu „Info Library”

Ćwiczenie 3a

Przygotuj zestaw raportów według kluczowych terminów, tj. „Sales”; „Customer” i „Material”.

Ścieżka dostępu: **Logistics/ Sales and Distribution/ Sales Information System/ Info library / Key figure retrieval** – transakcja **MC01** (Using info sets)

- Wybierz z drzewa transakcyjnego odpowiedni zestaw raportów
- Kliknij x2 na wybrany raport

- **EXIT**



Raczej dla dociekliwych...

1. Dokonaj przeglądu raportów i narzędzi planistycznych w obszarze „**Sales Information System**”. Wybierz podkatalogi:
 - Standard analyses – transakcja **MCTA, MCTI**
 - Flexible analyses – transakcja **MCSI**
 - Planning – transakcja **MC93**

 - Early Warning System – transakcja **MCYI oraz MC/Q**

koniec

Raporty: FI Finanse i księgowość

AGENDA:

1. Analiza sprawozdań finansowych – bilansu i rachunku zysku i strat
2. Zestawienie obrotów i sald kont księgi głównej
3. Generowanie raportów finansowych (inne modele), stanów należności i zobowiązań

Zadanie:

Kierownictwo firmy **Werk Hamburg AG** zleciło Państwu wykonanie analiz finansowej przedsiębiorstwa za okres od początku roku kalendarzowym.

1. Analiza sprawozdań finansowych – bilansu i rachunku zysku i strat

ćwiczenie 1a

Wyświetl główne sprawozdania finansowe – bilans, rachunek zysków i strat i dokonaj analizy porównawczej

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Financial Accounting/ General Ledger/ Inofrmation System/ General Ledger Reports/ Balance Sheet/Profit and Loss Statement/Cash Flow/ General/ Actual/ Actual Comparison/ Balance Sheet/Profit and Loss Statement** – transakcja **S_ALR_87012284**

- Podaj:
 - Charts of Acc.: **INT**
 - Company Code: **1000**
- W zakładce "**Further selections**":
 - Financial statement version: **INT**
 - Reporting Periods: od **1** do **16** okresów
 - W "List output": "**ALV Tree Control**"
- W zakładce "**Output control**": Summery Report: 0 (bez kont); 1 z kontami księgowymi (zalecany wybór „0”)
- **EXECUTE**

- Na podstawie wyświetlonych sprawozdań na koniec okresu sprawozdawczego podaj:

Wartość Aktywów: Wartość Pasywów:

Wartość Aktywa Netto:

Wynik finansowy netto na działalności gospodarczej za określony okres:

2. Zestawienie obrotów i sald kont księgi głównej

ćwiczenie 2a

Dokonaj zestawienia obrotu i sald kont księgi głównej (G/L).

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Financial Accounting/ General Ledger/ Inofrmation System/ General Ledger Reports/ Account Balances/ General/ Total and Balances/ Totals and Balances**
– transakcja **S_ALR_87012301**

- Wpisujemy:
 - Plan kont "Chart of Account": **INT**
 - Jednostka gospodarcza: **1000**
 - Rok sprawozdawczy (Reporting Year): **200x**
 - Okres sprawozdawczy (Reporting Period): **MM** (miesiąc bieżący)
 - W „Output control” (szukaj na dole ekranu) podaj **“Subtotal at level”** (poziom)
 - Pozostałe pozycje **wyzerować!**
 - **EXECUTE**
- Zapisz salda następujących kont wraz z podanie strony (Wn/Ma):

Konta VAT:

175000:

154000:

150999:

Konto zbiorcze:

140000 (Rozrachunki z odbiorcami) :

161000 lub 160000 (Rozrachunki z dostawcami) :

- Porównaj w/w wyniki z sprawozdaniami finansowymi otrzymanymi na początku okresu
- **EXIT**

koniec

3. Generowanie stanów należności i zobowiązań

ćwiczenie 3a

Porównaj wyniki w okresie kwartalnym.

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Financial Accounting/ General Ledger/ Inofrmation System/ General Ledger Reports/ Balance Sheet/Profit and Loss Statement/Cash Flow/ General/ Actual/ Actual Comparison/ Quarterly Actual/ Actual Comparison** – transakcja **S_ALR_87012251** (porównanie kwartalne)

- Podaj tylko Comp. Code: **1000**
- Oraz zakres analizy porównawczej od 01 do miesiąca bieżącego
- Rozwiń kolumnę „**Fin. Statem. Itm**”
- Dokonaj analizy.

ćwiczenie 3b

Wyświetl stan należności dla całej jednostki gospodarczej – ODBIORCY.

transakcja **S_ALR_87012168**

- Podaj tylko kod jedn. gosp.: **1000**
- Gdy pojawi się komunikat wybierz: „**New selection**”
- Przygotuj raport.
- Wskaż na firmy najbardziej zalegające z płatnościami względem naszej jednostki organizacyjnej.
- **EXIT** UWAGA: Sprawdź również transakcję: **FBL5N**

ćwiczenie 3c

Wyświetl stan zobowiązań dla całej jednostki gospodarczej – DOSTAWCY.

transakcja **S_ALR_87012078**

- Przygotuj raport.
- Wskaż na firmy względem których nasza jednostka gospodarcza największe ma zaległości płatnicze.
- **EXIT** UWAGA: Sprawdź również transakcję: **FBL1N**

ćwiczenie 3d

Dokonaj analizy finansowej firmy w przedziale 10 lat.

Transakcja – **S_ALR_87012257** lub **S_ALR_87012270**

- **EXIT**

Raporty: CO **Controlling operacyjny i strategiczny**

AGENDA:

1. Parametryzacja ustawień indywidualnych
2. Wykonanie szeregu analiz dla raportu IDES 050
3. Analiza planu sprzedaży na wybrany rok
4. Przedstawienie dynamiki planu sprzedaży
5. Praca w obszarze „System Informowania Kierownictwa”

Zadanie:

Kierownictwo przedsiębiorstwa **IDES AG** zleciło Państwu wykonanie analizy rentowności określonych segmentów rynku za okres bieżącego roku.

Dane stałe:

Poziom zarządzania (rachunek wyników): **IDEA** (Operating Concern)

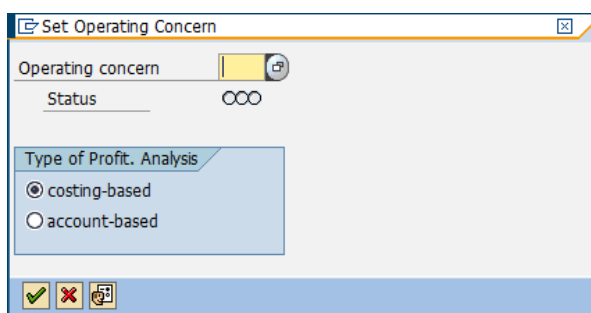
1. Parametryzacja ustawień indywidualnych

ćwiczenie 1a

Ustaw rachunek wyników w celu przyszłego raportowania.

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Environment/ Set Operating Concern** – transakcja **KEBC**

- Wprowadź: Operating Concern: **IDEA**



- **ENTER**
-

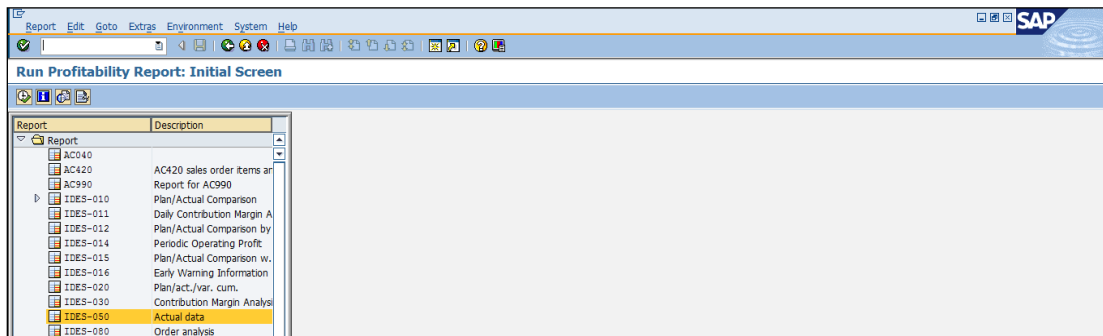
2. Wykonanie szeregu analiz dla raportu IDES 050

ćwiczenie 2a

Zarząd przedsiębiorstwa zlecił Controllingowi Wykonanie szeregu analiz, m.in. analizy ABC segmentu rynku, stworzenie listy rankingowej dla klientów o najwyższym wolumenie sprzedaży. Analizy będą wykonane przy pomocy raportu IDES 050 – Actual Data

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report** – transakcja **KE30**

- **UWAGA:** Jeżeli zapyta się system o określony kod podaj: „Operating concern”: **IDEA**
- **ENTER / SAVE**
- Z listy raportów wybierz „Actual data” (IDES-050) – zaznacz kliknij x2
 - Podaj datę na rok bieżący
 - Plan/acc.ind: **0**
 - Version: „**puste**”
 - Record type: **F**
 - W „Output type”: **Classic drilldown report**



- **EXECUTE**

Division	Sales qty	Gross Revn	COGM, tota	CM I
Displayed in	1 PC	1 EUR	1 EUR	1 EUR
001 Pumps	760	616.298	491.543	34.828
#Result	760	616.298	491.543	34.828

- Żeby wyświetlić dane dla wszystkich produktów zaznacz komórkę „Product” i kliknij komórkę w tabeli „Division”

Wykonaj analizę ABC dla wszystkich sprzedanych produktów.

- Zaznacz całą kolumnę „Gross Revn”
- Z menu **Edit/ Analysis/ ABC Analysis**
- Podaj 3 największe pozycje z listy w segmencie (przycisk „List A Segment”)

ćwiczenie 2b

Ustal listę rankingową dla naszych klientów z najwyższym wolumenem sprzedaży (ilość wyrobu).

- Powróć do pierwotnego ekranu w raporcie / „zielona strzałka”
- Zmieniamy parametr nawigacji z „Product” na „Customer”
- Zaznaczamy kolumnę „Sales qty”
- Z menu **Edit/ Ranking list/ Top n...**
- Podajemy liczbę największych klientów: **10**
- **ENTER**

Execute Drilldown Report "Actual data": Drilldown List

Displayed in	Sales qty 1 *	Gross Revn 1 EUR	COGM, tota 1 EUR	CM I 1 EUR
0C.A.S. Computer Appl	10.156	1.922.175	1.170.959	543.545
0CBU Computer Based D	8.998	1.523.101	1.022.362	309.620
0Motomark Heidelberg	8.906	4.805.515	1.102.484	3.351.667
0Motor Sports	8.849	3.365.797	400.009	2.732.533
0Software Systeme Gmb	8.766	1.506.064	887.160	437.807
0Motomark Stuttgart	8.359	2.499.320	266.005	2.044.993
0COMPU Tech. AG	8.031	1.482.230	849.630	453.477
0Samsus	6.380	1.420.091	1.011.595	253.204
0Karlsson High Tech Ma	3.527	2.578.270	1.675.136	590.169
0SudaTech GmbH	2.982	2.912.637	2.021.166	538.604
*Subtotal	74.949	24.015.199	10.406.505	11.255.619
*Remaining(46)	14.758	19.291.025	7.528.745	10.212.678
*Result	89.707	43.306.224	17.935.250	21.468.297

- Pozostań w pierwotnym ekranie w raporcie

ćwiczenie 2c

Dla wybranych dziesięciu klientów ustaw wskaźniki informacyjne (Exeptions).

- Zaznacz kolumnę „Gros Revn”
- Z menu wybierz **Extras/ Exeptions** dla „Column”
- **ENTER**
- Ustal dla:
 - W polu „Lower threshold” – Threshold: **2 000 000** – Red <=
 - W polu „Upper threshold” – Threshold: **4 000 000** – Green =>

- **ENTER**
- Wyświetl tabelę ze wskaźnikami informacyjnymi:

Displayed in	Sales qty 1 *	Gross Revn 1 EUR	COGM, tota 1 EUR	CM I 1 EUR
OC.A.S. Computer Appl	10.156	1.922.175	1.170.959	543.545
OCBD Computer Based D	8.993	1.523.101	1.022.362	309.620
OMotomarkt Heidelberg	8.906	4.805.515	1.102.484	3.351.667
OMotor Sports	8.849	3.365.797	400.009	2.732.533
OSoftware Systeme Gmb	8.766	1.506.964	887.160	437.307
OMotomarkt Stuttgart	8.359	2.499.320	266.005	2.044.993
OCOMPU Tech. AG	8.031	1.482.230	849.630	453.477
ORnadeus	6.380	1.420.091	1.011.595	253.204
ORarason High Tech Ma	3.527	2.578.270	1.675.136	590.169
OSudaTech GmbH	2.982	2.912.637	2.021.166	538.604
*Subtotal	74.949	24.015.199	10.406.505	11.255.619
*Remaining(46)	14.758	19.291.025	7.528.745	10.212.678
*Result	89.707	43.306.224	17.935.250	21.468.297

UWAGA: Należy tak dobrać warunki brzegowe aby uzyskać pola zaznaczone na czerwono, zielono i biało: Z menu wybierz **Extras/ Exeptions** zaznacz przycisk „Change exceptions” i kliknij x2 na pozycję „Gross revenue”

- **EXIT**

ćwiczenie 2d

Przedstaw wielkość sprzedaży dla pompy p-100 oraz wielkość i rodzaj zamówień u klienta Amadeus (1360)

Dokonaj analizy sprzedaży pompy p-100.

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report** – transakcja **KE30**

- Podaj dane j.w.: Rok: 2001
- Wybierz „Product”
- Następnie „Division”
- Znajdź wybraną pompę: **p-100** kliknij x2

Dokonaj analizy sprzedaży dla klienta Amadeus (1360).

- Powróć do podstawowego ekranu „**Division**” i kliknij puste pole
- Wybierz „**Customer**”
- Następnie „**Division**”
- Znajdź firmę „**Amadeus**” i kliknij x2
- Zaznacz kolumnę (Sales qty) i dokonaj sortowania „**Sort in descending order**”

- Wskaż na produkt sprzedający się najlepiej: nazwa: szt.:

- **EXIT**

koniec

3. Analiza planu sprzedaży na wybrany rok

ćwiczenie 4a

Plan sprzedaży został opracowany w walucie EURO. Otrzymaliśmy polecenie przedstawienie wartości planu w dolarach (USD) według ustalonego przez system kursu.

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report** – transakcja **KE30**

- Wybierz z listy raport „**IDES-114**” – na rok 2001
- **ENTER** x2

- Zapisz wartość całkowitą w EURO dla kolumny „**CMI**”: EUR

- Dla kolumny „**CMI**” (Contribution margin) – zaznacz kolumnę oraz ikonkę „**Currency**”
- Wpisz „Currency”: **USD**
- „**Translation Key**”: Mean rate, cutoff date today (pierwszy z listy) – tabela przeliczeń walut
- **EXECUTE**

Execute Drilldown Report "Sales Plan / 2001": Drilldown List

Sales Plan / 2001														Current data (12.04.2011 08:36:21)	
Sales Org. 1000 Germany Frankfurt															
Navigation															
Distr. Channel															
Product															
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>															
Division	Sales qty	Revenue	Sls deduct	COGM	CM I	Admin.ovhd	Sales ovhd	CM II	CM I in %	CM II in %	I.commsn	Disp.pack.	CostOutFrt	Dir. slscc	
Displayed in	1 *	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1 USD	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1	1	1 EUR	1 EUR	1 EUR	1 EUR	
001 Pumps	2.450	10.108.242	338.005	2.174.138	10.234.994	92.565	62.094	7.779.445	78	77	245.641	9.606	43.491-	211.756	
002 Motorcycles	36.962	11.768.784	339.000	6.169.903	7.222.557	104.612	54.643	5.439.626	48	46	358.774	110.886	123.398-	346.262	
004 Lighting	34.953	13.491.563	371.000	7.732.622	7.429.034	116.538	46.511	5.595.892	43	41	424.464	0	619.610	1.043.093	
007 High Tech	54.904	18.929.811	1.089.500	12.893.652	7.778.867	169.167	0	5.960.962	32	31	636.350	0	1.031.495	1.667.945	
#Result	129.269	54.292.400	2.136.505	28.970.345	32.665.451	482.883	163.247	24.675.925	47	45	1.665.249	120.492	1.483.215	3.268.956	

- Proszę podać po przeliczeniu: USD
- Proszę dokonać przeliczenia dla całego planu
- **UWAGA:** nie zaznaczać żadnej kolumny!
- Podaj wartość obecną wartość „Revenue”: USD
- **EXIT**
- Wyświetl 10 produktów z największą wypracowaną marżą brutto (CMI)

Product	Sales qty	Revenue	Sls deduct	COGM	CM I	Admin.ovhd	Sales ovhd	CM II	CM I in %	CM II in %	I.commsn	Disp.pack.	CostOutFrt
Displayed in	1 *	1 USD	1 USD	1 USD	1 USD	1 USD	1 USD	1 USD	1	1	1 USD	1 USD	1 USD
01400-900 SunFun / 1200 cm3	938	9.280.101	258.000	4.454.664	4.825.497	0	0	4.825.497	82	82	274.695	3.630	89.093-
0P-104 Pump PRECISION 104	337	4.053.437	128.995	801.762	3.251.675	0	0	3.251.675	80	80	97.101	3.560	16.036-
0P-402 Pump standard IDESNO	870	3.287.276	103.205	690.098	2.597.178	0	0	2.597.178	79	79	79.541	3.096	13.803-
0P-102 Pump PRECISION 102	323	2.096.032	68.375	393.964	1.702.068	0	0	1.702.068	81	81	49.805	2.070	7.882-
0P-101 Pump PRECISION 101	523	1.900.874	70.945	463.936	1.436.939	0	0	1.436.939	76	76	47.293	2.129	9.285-
01400-310 CrossFun / 350 cm3	862	4.072.164	129.000	2.786.526	1.285.638	0	0	1.285.638	32	32	137.174	3.413	55.730-
0P-103 Pump PRECISION 103	397	1.702.013	64.506	454.879	1.247.135	0	0	1.247.135	73	73	43.138	1.536	9.097-
0L-40C Light Bulb 40 Watt c	6.858	3.387.967	58.050	2.144.469	1.243.488	0	0	1.243.488	37	37	110.648	0	171.557
01400-400 Motorcycle Helmet -	5.292	1.047.128	28.380	157.082	890.046	0	0	890.046	85	85	24.084	20.480	3.142-
0L-60F Light Bulb 60 Watt f	3.674	1.802.896	54.180	1.000.832	802.064	0	0	802.064	44	44	56.075	0	80.067
#Subtotal	20.094	32.629.878	963.636	13.948.211	19.281.667	0	0	19.281.667	59	59	919.554	39.915	47.555
#Remaining(51)	109.175	37.407.318	1.792.455	24.023.533	13.383.784	622.919	210.589	12.550.277	36	34	1.228.618	115.520	1.865.793
#Result	129.269	70.037.196	2.756.091	37.371.745	32.665.451	622.919	210.589	31.831.944	47	45	2.148.171	155.435	1.913.347

koniec

4. Przedstawienie dynamiki planu sprzedaży

ćwiczenie 5a

Dokonaj analizy dynamiki planu sprzedaży na rok 2000

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report** – transakcja **KE30**

- Z listy wybierz raport: **IDES-010** (Plan 2000 - okresy)
- Zaakceptuj podane przez system parametry
- **EXECUTE**

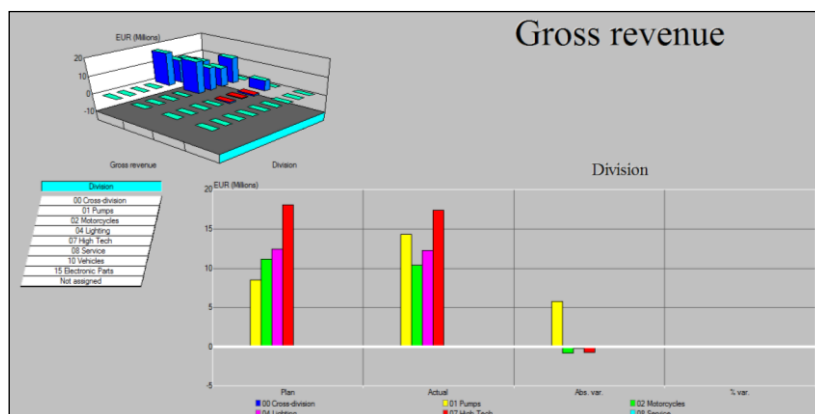
Execute Drilldown Report "Plan/Actual Comparison": Drilldown List

Plan/Actual Comparison Current data (12.04.2011 08:45:05)

Navigation
Sales Org.
Product

Division	Gross revenue				*** Contr. Margin I			
	Plan 1- 12/2000 1 EUR	Actual 1- 12/2000 1 EUR	Abs. var. 1 EUR	% var. 1	Plan 1- 12/2000 1 EUR	Actual 1- 12/2000 1 EUR	Abs. var. 1 EUR	% var. 1
000 Cross-division		353	353	100,0-		199	199	100,0-
001 Pumps	8.557.756	14.341.348	5.783.592	67,6	6.219.231	11.604.024	5.384.793	86,6
002 Motorcycles	11.203.038	10.414.584	788.455-	7,0-	6.449.879	4.798.988	1.650.891-	25,6-
004 Lighting	12.492.280	12.262.507	229.773-	1,8-	3.437.362	3.494.635	57.273	1,7
007 High Tech	18.119.320	17.419.906	699.414-	3,9-	8.014.826	5.595.091	2.419.735-	30,2-
008 Service		11.044	11.044	100,0-		11.512	11.512	100,0-
010 Vehicles				100,0-				100,0-
015 Electronic Parts		1.668	1.668	100,0-		521	521	100,0-
0 Not assigned				100,0-				100,0-
#Result	50.372.394	54.451.710	4.079.316	8,1	24.121.298	25.504.971	1.383.672	5,7

- Przedstaw dane w tabeli z podziałem na miesiące
- Zmień parametr z „Customer” na „Period”
- Zaznacz kolumnę „Gross revenue”
- Ikonka „Graphic” i wybierz opcję „Graph - column”



5. Praca w obszarze „System Informowania Kierownictwa”

ćwiczenie 5a

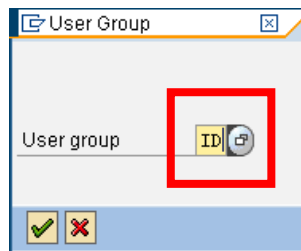
Dokonaj analizy sprzedażowej w oparciu o **System Informowania Kierownictwa**.

Ścieżka dostępu: **Accounting/ Controlling/ Profitability Analysis/ Information System/ Execute Report** – transakcja **KE30**

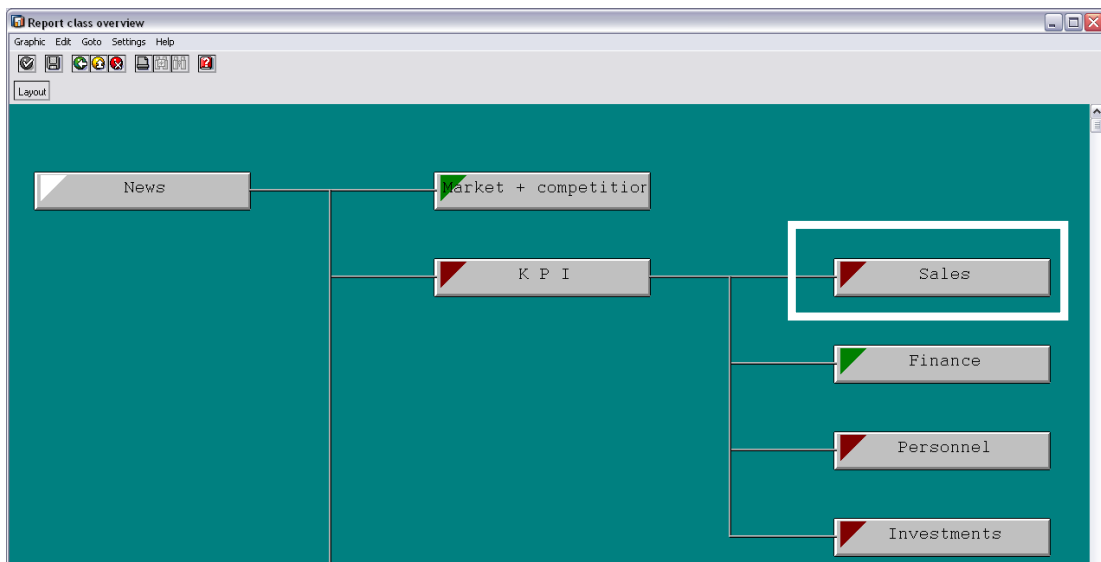
- Z listy wybierz dowolny raport.
- Dokonaj analizy
- **EXIT**

Rozwiń podkatalog „System Informowania Kierownictwa”.

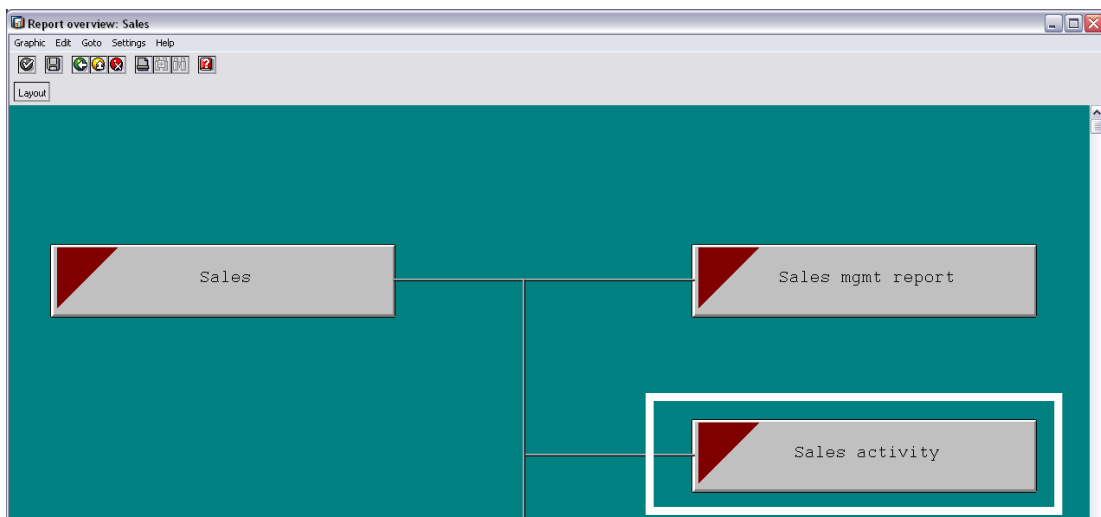
- Kliknij na moduł „**System Informowania Kierownictwa**” i rozwiń dostępne transakcje /raporty
- Uruchom transakcję **KCBA**
- Podaj dla „User group” indeks **ID** i **ENTER**



- Wyświetl schemat grup raportów Wybierz „**Sales**” / kliknij x2



- Wybierz „Sales activity” / kliknij x2



- Dokonaj analizy raportu „VERTRLEISTG” / Analiza sprzedaży za wybrany okres

Execute Report: VERTRLEISTG - sheet 1

Fiscal Year	Sales rev.	Inc.Orders	Open ords.	Sis/Orders	Inc. orders
Displayed in	1 USD	1 USD	1 USD	1	1
Fiscal year '90	19.787,00	19.787,00	0,00	1,00	●/o
Fiscal year '91	162.912,95	161.593,84	0,00	1,01	●/o
Fiscal year '92	281.964,69	282.294,51	0,00	1,00	●/o
Fiscal year '93	441.909,59	441.909,52	0,00	1,00	●/o
Fiscal year '94	591.631,15	594.269,41	0,00	1,00	●/o
Fiscal year '95	2.837.316,74	3.086.260,84	1.014.073,57	0,92	3,04
Fiscal year '96	1.002.223,28	9.751.400,02	6.080.011,50	0,10	1,60
Fiscal year '98	1.102.445,60	10.726.540,00	6.688.012,66	0,10	1,60
Fiscal year 1997	3.121.048,45	3.394.886,91	1.115.480,89	0,92	3,04
Result	9.561.239,45	28.458.942,04	14.897.576,62	0,34	1,91

koniec

IV. Współczesne rozwiązania SAP typu Business Intelligence - wprowadzenie

Hurtownia Danych (BW) – agregacja danych

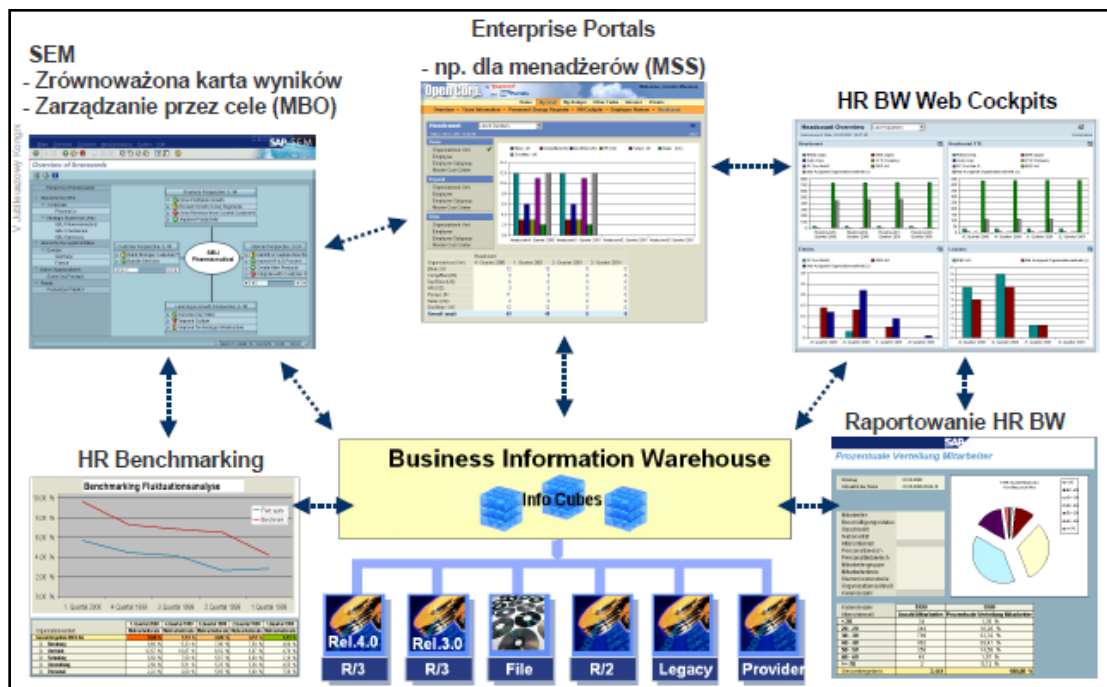
DEFINICJE:

Hurtownia danych SAP BW to narzędzie, które pozwala na analizę danych pochodzących z systemów transakcyjnych SAP, systemów baz danych, plików, a także systemów innych producentów, tzw. non-SAP.

Hurtownia danych (SAP Business Information Warehouse) umożliwia gromadzenie danych oraz ich eksport w postaci raportów.

Business Explorer jest jednym z narzędzi Hurtowni danych, które daje możliwość generowania raportów z wykorzystaniem aplikacji MS Excel.

ARCHITEKTURA Źródło: SAP Polska:



Rysunek. SAP BW jako podstawa dla mySAP Business Intelligence. Źródło: SAP Polska; http://www.sap.com/poland/solutions/business-suite/erp/hcm/events/hr_2004/presentations/2004_HR_07_Hurtownia_danych.pdf

SAP BusinessObjects Solutions – zestawienia i wizualizacja

DEFINICJE (Źródło: SAP Polska):

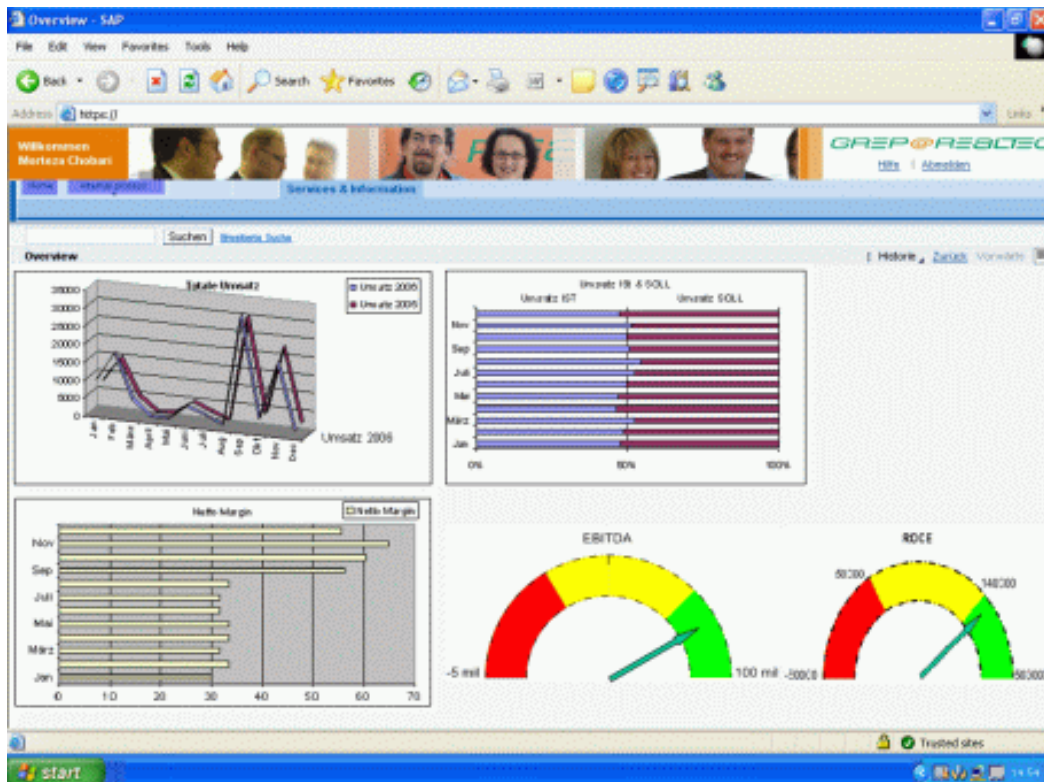
Rozwiązania SAP BusinessObjects IM umożliwiają dostarczanie wiarygodnych danych na potrzeby kluczowych procesów, takich jak przetwarzanie transakcji biznesowych, Business Intelligence, tworzenie hurtowni danych, migracja danych i zarządzanie danymi głównymi.

Rozwiązania SAP BusinessObjects IM zapewniają następujące funkcje:

- Integracja danych
- Zarządzanie jakością danych
- Zarządzanie danymi głównymi
- Zarządzanie metadanymi

Rozwiązania SAP Crystal - zintegrowana, intuicyjna w obsłudze rodzina produktów do tworzenia raportów, kokpitów menedżerskich, prezentacji i analiz ad hoc — umożliwiają kierownictwu firmy na podejmowanie optymalnych decyzji dzięki możliwości pozyskiwania i udostępniania informacji.

PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA (Źródło: SAP Polska):



Rysunek. Wizualizacja danych strategicznych przy pomocy „Crystal Reports”.

Kokpity menedżerskie – centrum analiz strategicznych

DEFINICJE (Źródło: SAP Polska):

SAP Crystal Dashboard Design - można tworzyć profesjonalnie wyglądające biznesowe kokpity menedżerskie i prezentacje danych na podstawie arkuszy kalkulacyjnych i firmowych baz danych, a następnie udostępniać je w czasie rzeczywistym w formacie SAP Crystal Reports, Microsoft Office lub Adobe PDF i w sieci Web.

ZALETY (Źródło: SAP Polska):

Oprogramowanie SAP Crystal Dashboard Design, personal edition umożliwia:

- ✓ Uzyskiwanie głębszej wiedzy na temat wyników działalności firmy
- ✓ Tworzenie profesjonalnie wyglądających kokpitów menedżerskich
- ✓ Pewniejsze podejmowanie działania dzięki ocenie różnych scenariuszy "co, jeżeli"
- ✓ Przekształcanie złożonych danych firmy w proste, umożliwiające skuteczne działanie informacje wizualne
- ✓ Przyciąganie uwagi odbiorców, skuteczne przekazywanie im informacji i przekonywanie ich dzięki efektownym wizualizacjom

PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA (Źródło: SAP Polska):



Rysunek. Centrum analiz strategiczna – wizja SAP. Źródło: SAP Polska.