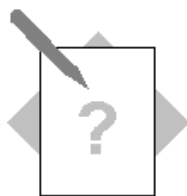
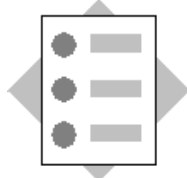


Упражнения



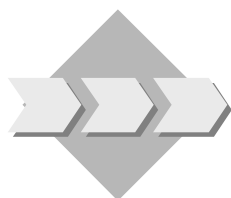
Глава: Основы SAP Business One

Тема: Основные данные и документы



После выполнения этого упражнения вы научитесь:

- просматривать основные данные бизнес-партнеров
- создавать черновик предложения
- изменять и создавать предложение
- копировать предложение в заказ на продажу
- использовать функцию Drag&Relate



В этом упражнении рассматривается справочник бизнес-партнеров. Будет выполнен поиск записи основных данных клиента.

Будет создано предложение для клиента с сохранением в виде черновика. Вызовите список черновиков, откройте черновик предложения, внесите изменения и сохраните предложение как обычный документ.

Откройте предложение и скопируйте информацию в заказ на продажу.

С помощью функции Drag&Relate найдите все заказы на продажу для этого клиента.

3-1 Найдите и просмотрите основную запись клиента.

3-1-1 Откройте окно справочника бизнес-партнеров. Выполните поиск клиента **Parameter Technology** с помощью начальных букв и маскирующих символов (*).

Совет: Используйте меню или откройте транзакцию с помощью горячих клавиш, созданных в предыдущем упражнении.

Примечание. При совпадении начальных букв в именах нескольких клиентов откроется список бизнес-партнеров. Далее из этого списка можно выбрать требуемого бизнес-партнера.

3-1-2 Сколько контактных лиц указано для этого клиента? Какое из них является вариантом по умолчанию?

На какой закладке отображается прайс-лист клиента?

3-1-3 Адреса каких двух видов следует указывать в основной записи клиента?

Совпадает ли адрес получателя счета с одним из адресов получателя груза?

3-1-4 Проверьте условия платежа для клиентов и просмотрите их определение.
Перейдите на закладку *Условия оплаты*.
Какие условия оплаты отображаются?

Для просмотра определения нажмите *Стрелку*.

Какое окно открывается? К какому виду данных относится?

3-1-5 Помимо клиентов какие другие виды бизнес-партнеров указаны в окне "Справочник бизнес-партнеров"?

3-2 Создайте предложение для клиента.

3-2 Откройте окно "Предложение" и выполните поиск клиента.

Совет: Можно использовать меню или открыть транзакцию из виджета *Общие функции* пульта управления.

Найдите клиента "Parameter Technology" одним из двух следующих способов.

Вариант 1. Нажмите клавишу **Tab** в поле **Заказчик (номер)**. Появится окно *Список бизнес-партнеров*. Дважды щелкните по заголовку столбца *Название БП* и введите **P** в поле *Поиск*. Будет найдена первая запись, которая начинается с символа **P**.

Вариант 2: Введите **P*** в поле *Название (клиента)* и нажмите клавишу **Tab**. Откроется окно *Выбор из списка*. Будет выделена первая запись, начинающаяся с **P**, и в списке останутся только записи, начинающиеся с **P**.

Введите следующие данные в предложение:

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Код товара</i>	C00003
<i>Кол-во</i>	5
<i>Код товара</i>	C00004
<i>Кол-во</i>	10
<i>Код товара</i>	C00005
<i>Кол-во</i>	5

Совет: Можно выбрать несколько товаров одновременно. Для этого выделите первый товар, удерживайте Shift и с помощью щелчка левой кнопкой мыши выберите несколько товаров, идущих в списке подряд. Выберите несколько отдельных товаров с помощью щелчка кнопкой мыши, удерживая клавишу Ctrl. После выбора нескольких товаров с помощью кнопки **Выбрать** добавьте их в документ.

- 3-2-2 Требуется рассчитать промежуточную сумму по первым трем товарам в документе.

Примечание: Если в строках отсутствует индикатор *Тип*, выберите пиктограмму *Параметры настройки формы* и выберите *Тип* на закладке *Формат таблицы*.

Добавьте строку с промежуточным итогом для заказа.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Тип</i>	Промежуточный итог

- 3-2-3 Добавьте в заказ еще два товара. Второй товар укажите как альтернативный для первого товара. Для этого выберите *Альтернативный* в поле *Тип*.

Добавьте в заказ еще два товара.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Код товара</i>	A00005
<i>Кол-во</i>	2
<i>Код товара</i>	A00004
<i>Кол-во</i>	2

Добавьте в заказ текстовую строку. После нее добавьте вторую строку промежуточного итога.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Тип строки</i>	Текст
<i>Текстовый редактор</i>	Произвольный текст
<i>Тип строки</i>	Промежуточный итог

3-2-4 Требуется предоставить клиенту большую скидку в предложении, но перед завершением обработки предложения необходимо вместе с менеджером проверить информацию. Сохраните предложение в виде черновика для обеспечения возможности внесения изменений до преобразования черновика в обычный документ.

Запишите номер чернового документа предложения:

3-2-5 Найдите черновик предложения в списке черновиков.

3-2-6 Введите скидку 2% для всего документа и нажмите **Добавить** для сохранения предложения в качестве обычного документа.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Скидка</i>	2

Запишите номер документа предложения:

3-3 Найдите все предложения для клиента с помощью функции Drag&Relate.

3-3-1 Перейдите в меню **Drag&Relate**.

Найдите предложения одним из двух следующих способов.

Вариант 1. Дважды щелкните по пункту *Предложение*. Будут показаны **Все** предложения. Используйте функцию **Фильтр** для выбора предложений только для клиента С23900. Пиктограмма "Фильтр" находится в правом нижнем углу окна **Drag&Relate – предложение**. Для строки "Клиент/поставщик" выберите **Одинаково** в столбце **Правилос**, а затем введите **С23900** в столбце **Значение с**. Нажмите кнопку **ОК**.

Вариант 2: Дважды щелкните по пункту *Бизнес-партнеры*. Будет выведен список всех бизнес-партнеров. **Перетащите** бизнес-партнера **С23900** в пункт меню Drag&Relate *Предложение* для просмотра предложений только для клиента С23900.

3-3-2 Откройте предложение из списка.

3-4 Клиент принял решение о покупке всех товаров, которые были ему предложены. Альтернативные товары ему не требуются.

3-4-1 Скопируйте информацию из предложения в заказ на продажу.

3-4-2 Скопирован ли альтернативный товар?

3-4-3 Клиент предоставил номер заказа на закупку ТХ-5757. Добавьте этот номер в поле "Ссылочный номер заказчика". Введите текущую дату в качестве даты поставки для заказа на продажу. Сохраните заказ на продажу.

Имя поля или тип данных	Значения
Ссыл. № заказчика	ТХ-5757
Дата поставки	* (звездочка означает текущую дату)

Заказ на продажу _____

3-4-4 Клиент перезвонил и попросил удалить товар С00003. Внесите изменение в созданный заказ на продажу.

3-4-5 Просмотрите историю изменений документа в журнале изменений.

Для просмотра разных версий документа дважды щелкните по строкам.

Выделите первую строку и выберите **Показать разницу** для просмотра предыдущего и нового значения для каждого измененного поля.

3-5 Необязательное упражнение для изучения дополнительных опций в документах.

3-5-1 Найдите и продублируйте заказ на продажу.

3-5-3 Внесите одно или несколько изменений в заказ на продажу: добавьте строку, удалите строку и/или создайте дубликат строки. Измените наименование одного из товаров.

Выберите **Данные** → **Добавить строку** или **щелкните правой кнопкой мыши** → **Добавить строку**. Выберите

Данные → **Удалить строку** или **щелкните правой кнопкой мыши** → **Удалить строку**. Выберите

Данные → **Дублировать строку** или **откройте контекстное меню** и **нажмите** → **Дублировать строку**

. После изменения описания товара нажмите **Ctrl+Tab** для выхода из поля.

3-5-3 Попробуйте добавить альтернативный товар. Что произошло?

3-5-4 Откройте подробные данные первой строки дважды нажав на номер строки первого товара. Просмотрите количество складских запасов в поле "Склад" с помощью клавиш **Ctrl + Tab**.

На складе: _____

Заказано: _____

Доступно: _____

3-5-5 Отмените продублированный заказ на продажу без сохранения.