



 Microsoft
Dynamics NAV

Przewodnik po systemie

Spis treści

MICROSOFT DYNAMICS NAV	6		
W JAKI SPOSÓB KUPIĆ MICROSOFT DYNAMICS NAV ?	10		
FUNKCJONALNOŚĆ MICROSOFT DYNAMICS NAV	13		
ZARZĄDZANIE FINANSAMI I KSIĘGOWOŚĆ	17		
ZGODNOŚĆ Z PRZEPISAMI MSR I USTAWY O RACHUNKOWOŚCI	17		
KSIĘGA GŁÓWNA	17		
Plan kont	17		
Budżety	17		
Arkusze kont	17		
KSIĘGOWANIE W SYSTEMIE MICROSOFT DYNAMICS NAV	18		
Dzienniki główne	18		
Dziennik zmian	18		
Komunikat z numerem zaksięgowanego dokumentu	18		
Import kursów wymiany NBP	18		
Księgowanie korekty (storno czerwone)	19		
Procedury zamknięcia roku finansowego	19		
Wielojęzyczność	19		
Wielowalutowość	19		
Konsolidacja	19		
Intrastat	19		
VAT	20		
Deklaracje VAT	20		
VAT niezrealizowany	20		
Rejestr VAT sprzedaży/zakupu	20		
VAT nie do odliczenia	20		
Deklaracja VAT-UE	20		
Data VAT	20		
Przełożony VAT	20		
Księgowanie pełnego VAT	21		
		Zamówienia i faktury wewnętrzne sprzedaży	21
		Obsługa opłaty zwrotnej VAT	21
		ZARZĄDZANIE ŚRODKAMI PIENIĘŻNYMI	22
		Płatności elektroniczne i polecenia zapłaty	22
		PROGNOZOWANIE PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	22
		Kalkulacja i księgowanie różnic kursowych w transakcjach bankowych	22
		NALEŻNOŚCI I ZOBOWIĄZANIA	23
		Potwierdzenie salda nabywcy/dostawcy	23
		Faktura pro-forma sprzedaży	23
		Wybór konta bankowego na dokumentach sprzedaży	23
		Monity i noty odsetkowe	23
		Noty korygujące	23
		Faktura korygująca sprzedaży	23
		Faktury przedpłaty	23
		Wiele kont należności / zobowiązań	23
		Windykacja należności	24
		KSIĘGOWANIE WEWNĄTRZFIRMOWE	24
		RACHUNEK KOSZTÓW	24
		Budżety kosztów	24
		Alokacja kosztu	24
		ŚRODKI TRWAŁE	25
		ZARZĄDZANIE ŚRODKAMI TRWAŁYMI	25
		Amortyzacja	25
		Konserwacja środków trwałych	25
		Ubezpieczenie środków trwałych	25
		MARKETING I CRM	26
		ZARZĄDZANIE KONTAKTAMI	26
		Kontakty	26
		Zadania	26

ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z KONTAKTAMI (CRM)	27	MAGAZYN I ZARZĄDZANIE ZAPASAMI	32
Klasyfikacja kontaktów	27	ZARZĄDZANIE ZAPASAMI	32
Kampanie	27	Podstawowe zadania magazynowe	32
Zarządzanie interakcjami/dokumentami	27	Dostępność zapasu	32
Prospekty	27	Śledzenie zapasu (nr serii/partii)	32
Integracja z klientem Microsoft Outlook / Microsoft Exchange	27	Zapasy przychodzące	33
SPRZEDAŻ I ZAKUPY	28	Zapasy wychodzące	33
ZARZĄDZANIE ZAMÓWIENIAMI SPRZEDAŻY	28	Pojemniki	33
Oferty sprzedaży	28	Przesunięcia lokalizacji	33
Zamówienia zbiorcze sprzedaży	28	Wiele lokalizacji	33
Dostawa bezpośrednia	28	Zlecenia przesunięcia	33
Zamówienia sprzedaży	28	Widok zapasów w drodze	33
Rezerwacja zapasu	28	Inwentaryzacja	33
CENY SPRZEDAŻY I RABATY	29	ZARZĄDZANIE MAGAZYNEM (WMS)	34
Substytuty zapasu	29	Przyjęcie i odłożenie zapasów	34
Odsyłacze zapasu	29	Pobieranie oraz wydawanie zapasów	34
Warianty zapasu	29	Przesunięcie i korekta zapasów w magazynie	34
Sprzedaż zapasów poza magazynowych	29	System automatycznego przechwytywania danych (ADCS)	34
ZARZĄDZANIE ZAMÓWIENIAMI ZAKUPU	30	PRODUKCJA	35
Oferty zakupu	30	KOMPLETACJA	35
Zamówienia zbiorcze zakupu	30	Kompletacja na zamówienie (ATO)	36
Zamówienia zakupu	30	Kompletacja na magazyn (ATS)	36
Zarządzanie zapotrzebowaniem (MRP)	30	Rezerwacje i śledzenie zapasu	36
Ceny zakupu i rabaty	30	PRODUKCYJNE ZESTAWIENIE KOMPONENTÓW (BOM)	36
Koszty dodatkowe zakupu	30	PODSTAWOWE ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNE I MARSZRUTY	37
Zarządzanie zwrotami	31	ZLECENIA PRODUKCYJNE	37
Zatwierdzanie dokumentów	31	Planowanie zlecenia produkcyjnego	37
Budżety zakupów i sprzedaży	31	Przetwarzanie zlecenia produkcyjnego	38
Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług (PKWiU)	31	Ilość wyprodukowana	38
OBIETNICE ZAMÓWIEŃ (ATP/CTP)	31	Braki w produkcji	38

Spis treści

Dziennik kontroli produkcji	38	KONFIGURACJA I ROZBUDOWA OPROGRAMOWANIA	44
Podwykonawstwo	38	PROJEKTANT RAPORTÓW	44
INTEGRACJA ZAMÓWIENIA SPRZEDAŻY Z PLANOWANIEM ZAMÓWIEŃ PRODUKCJI	39	PROJEKTANT STRON	44
Produkcja na zlecenie / zamówienie sprzedaży	39	PROJEKTANT TABEL	44
Planowanie zleceń	39	PROJEKTANT ZAPYTAŃ	44
PROGNOZOWANIE I PLANOWANIE PRODUKCJI (MPS, MRP)	40	PROJEKTANT PORTÓW XML	44
Prognoza produkcji	40	ANALIZY I RAPORTOWANIE	46
Wielopoziomowe zlecenia produkcyjne	40	RAPORTOWANIE, ANALITYKA ORAZ BI	47
PLANOWANIE ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNYCH (CRP- CAPACITY REQUIREMENTS PLANNING)	41	RAPORTOWANIE	47
Kalendarze gniazd i stanowisk roboczych	41	Wyświetlanie wykresów	47
Dzienniki zdolności produkcyjnych	41	Projektowanie układów raportów w Microsoft Word	47
Przestoje	41	Raporty w formie dokumentów i raporty standardowe	48
Czas nieprodukcyjny	41	Widoki analityczne	48
Obciążenia robocze	41	Eksportowanie arkuszy analitycznych do programu Microsoft Excel	48
Wycena produkcji	41	Jet Reports Express	48
SERWIS	42	POWER BI	49
ZLECENIA SERWISOWE	42	Samoobsługowa analiza biznesowa w programie Microsoft Excel	49
Ceny serwisu	42	Power BI dla Office 365	49
Przedmioty serwisu	42	ANALIZY FINANSOWE	50
Umowy serwisowe	42	Analizy i raportowanie	50
Planowanie i alokacja zadań	42	Analiza planu kont	50
ZARZĄDZANIE PROJEKTEM	43	Arkusze kont	50
ZLECENIA	43	Wymiary	50
Karty czasu pracy	43	Analiza wielowymiarowa	50
PLANOWANIE ZLECEŃ (PROJEKTÓW)	43	WYNIKI FINANSOWE	51
Roboty w toku (RWT)	43	Wykresy wyników finansowych	51
Koszty rzeczywiste do budżetu	43	Definiowanie dodatkowych walut raportowania	51
Zarządzanie i planowanie zasobów	43	Bilans oraz rachunek zysków i strat	51
		XBRL	51



1.

Microsoft Dynamics NAV Wprowadzenie do systemu ERP





SPRAWDZONE ROZWIĄZANIE DLA TWOJEJ FIRMY

Microsoft Dynamics NAV to:

1. Ponad 100.000 klientów
2. Najpopularniejszy system ERP z rodziny produktów Microsoft
3. Bogata funkcjonalność systemu ERP
4. Certyfikat zgodności z ustawą o rachunkowości
5. Opinia o innowacyjności
6. Integracja z Microsoft Office 365 oraz Microsoft Azure

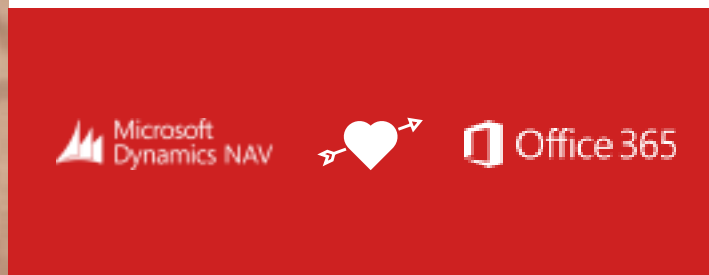
JEDNO LOGOWANIE NA DZIEŃ

Microsoft Dynamics NAV i Office 365 to połączenie, które gwarantuje sukces Twojej firmie. Kiedy wiadomości, kalendarze i pliki są powiązane z danymi, raportami i procesami biznesowymi, możesz w pełni docenić zalety integracji, których nie poznałbyś, korzystając tylko z oprogramowania ERP. Sprawnie wyszukuj informacje w Microsoft Dynamics NAV bez konieczności przełączania się pomiędzy aplikacjami. Spójny interfejs na wszystkich wykorzystywanych urządzeniach ułatwi Ci realizację codziennych zadań niezależnie, czy pracujesz w biurze i czy poza nim.

SUKCES DZIĘKI WSPARCIU PARTNERÓW MICROSOFT DYNAMICS NAV

Dystrybucją systemu zajmują się specjaliści z zakresu Microsoft Dynamics NAV w ramach ogólnoświatowej sieci partnerskiej. Dysponują oni wiedzą o lokalnych uwarunkowaniach oraz wiedzą techniczną dotyczącą wymagań w poszczególnych branżach i dziedzinach. Partnerzy lokalni odpowiedzialni za realizację projektów ustalają warunki cenowe oraz szczegóły dotyczące wdrożenia, uwzględniając potrzeby klientów.

Cała firma w chmurze Microsoft Dynamics NAV + Office 365





Microsoft Dynamics NAV36

System ERP z pakietem zintegrowanego oprogramowania
Dostępny w abonamencie

2.

W jaki sposób kupić
Microsoft Dynamics NAV ?



Dystrybucją Microsoft Dynamics NAV zajmują się wyłącznie certyfikowani partnerzy Microsoft Dynamics NAV. Oprócz oprogramowania dostarczają klientom wartości dodane w ramach usług obejmujących planowanie projektów, wdrożenie, dostosowanie oprogramowania oraz usługi wsparcia. Głównym celem działań partnerów jest optymalizacja wdrażanych rozwiązań zgodnie z wymaganiami klientów. Niezależnie od sposobu i miejsca wdrożenia, klienci mają możliwość wyboru modelu zakupu licencji Microsoft Dynamics. Zakupu licencji można dokonać w formie jednorazowej opłaty lub miesięcznego abonamentu.

LICENCJA NA SERWER

Licencja wieczysta na system Microsoft Dynamics NAV, która wiąże się z jednorazową opłatą, zapewnia użytkownikom możliwość klasycznego lub szybkiego wdrożenia funkcjonalności ERP przy pomocy narzędzi NAV.express. Ten model licencjonowania gwarantuje dostęp do systemu użytkownikom jednocześnie. Licencja dla użytkownika z pełnym dostępem umożliwia jednemu użytkownikowi dostęp do pełnej funkcjonalności edycji systemu w danej chwili.

Rysunek 1: Licencjonowanie na serwer



SUBSKRYPCJA - OPŁATA MIESIĘCZNA

Subskrypcja oprogramowania Microsoft Dynamics NAV to model, który umożliwia minimalizację kosztów zakupu licencji na początku wdrożenia. W modelu subskrypcyjnym opłata licencyjna jest naliczana miesięcznie dla każdego użytkownika nazwanego.

Klienci mogą również wybierać pomiędzy dwoma typami użytkowników tj. Limitowany Użytkownik i Pełny Użytkownik. Opcjonalnie możliwe jest przydzielenie tym użytkownikom dostępu do zaawansowanej funkcjonalności w ramach pakietu rozszerzonego.

Rysunek 2: Pakiet startowy i pakiet rozszerzony – funkcjonalność



PAKIET STARTOWY

Małe i średnie firmy mogą szybko rozpocząć pracę z systemem Microsoft Dynamics NAV, nie ponosząc przy tym dużych kosztów. Pakiet startowy oprogramowania obejmuje trzech użytkowników typu Pełny Użytkownik i zawiera zestaw najważniejszych funkcjonalności, takich jak zarządzanie finansami, zarządzanie logistyką, zarządzanie projektami.

Zestaw funkcjonalności zawarty w pakiecie startowym umożliwia klientom:

- kontrolowanie i monitorowanie finansów przedsiębiorstwa,
- zakup i sprzedaż zapasów oraz materiałów,
- zarządzanie i rozliczanie usług w ramach prowadzonych projektów.

Rysunek 3: *Pakiet startowy*



Uwaga:

Pakiet startowy nie obejmuje licencji na dodatkowe oprogramowanie, takie jak: Microsoft Windows Server, Microsoft SQL Server, Microsoft Office 365 i Microsoft Sharepoint. W związku z tym konieczny może być zakup niezbędnych licencji zgodnie z obowiązującymi warunkami.

Klienci mają możliwość wyboru dostępu do Microsoft Dynamics NAV jako:

- klient Windows,
- klient sieci Web (przeglądarka internetowa),
- klient na tablet
- klient Microsoft Office 365 i SharePoint.

PAKIET ROZSZERZONY

Firmy, które wymagają bardziej zaawansowanej funkcjonalności, mogą zakupić opcjonalnie licencję na pakiet rozszerzony. W ramach pakietu rozszerzonego możliwa jest integracja podstawowego zestawu funkcjonalności obejmującego dystrybucję i zarządzanie finansami z rozszerzeniami takimi jak:

Zarządzanie produkcją – obsługa i kontrola środowiska produkcji,

Zarządzanie magazynem – zarządzanie magazynem i czynności magazynowe,

Zarządzanie relacjami z klientami (CRM) – zarządzanie relacjami z klientami i dostawcami, zapewnienie najwyższego poziomu usług i wsparcia.

Rysunek 4: *Pakiet rozszerzony*



Uwaga:

- Pakiet startowy jest wymagany w przypadku zakupu pakietu rozszerzonego.
- Po zakupie pakietu rozszerzonego wszyscy istniejący i planowani użytkownicy będą mogli korzystać z funkcjonalności, dostępnych w ramach swoich uprawnień.

A man with curly hair wearing a pink hoodie and a woman with dark hair wearing a white cardigan over a patterned top are standing in a room with bookshelves. They are both looking at a tablet held by the man. The woman is smiling. The background shows wooden bookshelves filled with books and a desk with papers and a printer.

3.

Funkcjonalność
Microsoft Dynamics NAV

FUNKCJONALNOŚĆ W PAKIECIE STARTOWYM

FUNKCJONALNOŚĆ W PAKIECIE ROZSZERZONYM

ZARZĄDZANIE
FINANSAMI
I KSIĘGOWOŚĆ

- Zgodność z przepisami MSR i ustawy o rachunkowości
- Księga główna
- Księgowanie w systemie Microsoft Dynamics NAV

- VAT
- Zarządzanie środkami pieniężnymi
- Należności i zobowiązania
- Prognozowanie

- Księgowania wewnętrzne
- Rachunek kosztów

ŚRODKI TRWAŁE

- Zarządzanie środkami trwałymi

MARKETING I CRM

- Zarządzanie kontaktami

- Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)

SPRZEDAŻ I ZAKUPY

- Zarządzanie zamówieniami sprzedaży
- Ceny sprzedaży i rabaty
- Zarządzanie zamówieniami zakupu

- Obietnice zamówień (ATP/CTP)

MAGAZYN
I ZARZĄDZANIE ZAPASAMI

- Zarządzanie zapasami

- Zarządzanie magazynem (WMS)

PRODUKCJA

- Komplemetacja
- Produkcyjne zestawienie komponentów (BOM)
- Podstawowe zdolności produkcyjne i marszruty
- Zlecenia produkcyjne
- Integracja zamówienia sprzedaży z planowaniem zamówień produkcji
- Prognozowanie i planowanie produkcji (MPS, MRP)
- Planowanie zdolności produkcyjnych (CRP)

SERWIS

- Zlecenia serwisowe

ZARZĄDZANIE PROJEKTEM

- Zlecenia
- Planowanie zleceń (projektów)

KONFIGURACJA I ROZBUDOWA OPROGRAMOWANIA

- Projektant raportów
- Projektant stron
- Projektant tabel
- Projektant zapytań
- Projektant portów XML

RAPORTOWANIE, ANALITYKA ORAZ BI

- Raportowanie
- Power BI
- Wyniki finansowe
- XBRL
- Analizy finansowe

4.

Możliwości systemu
Microsoft Dynamics NAV



ZARZĄDZANIE FINANSAMI I KSIĘGOWOŚĆ

System ERP Microsoft Dynamics NAV ułatwia zarządzanie standardowymi procesami, danymi oraz działaniami finansowymi, takimi jak: księgowanie transakcji, przygotowywanie sprawozdań finansowych, obsługa kont bankowych, kosztów produkcji, zapasów oraz środków trwałych.

ZGODNOŚĆ Z PRZEPISAMI MSR I USTAWY O RACHUNKOWOŚCI

Oprogramowanie Microsoft Dynamics NAV jest w pełni zgodny z obowiązującymi międzynarodowymi przepisami i ustawami o rachunkowości. Posiada również certyfikat zgodności z polską Ustawą o rachunkowości wydany przez firmę audytorską BDO. System ERP daje możliwość prowadzenia dziennika audytu, a także stosowania innych środków bezpieczeństwa, które są wymagane na mocy rozporządzeń, takich jak ustawa Sarbanasa-Oxleya, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), zasady rachunkowości (GAAP) czy Nowa Ustawa Kapitałowa Basel II.

KSIĘGA GŁÓWNA

Księga główna to jeden z kluczowych obszarów w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV. W tym obszarze księguje się dane finansowe, przygotowuje sprawozdania oraz raporty.

➔ PLAN KONT

Dwa najważniejsze komponenty obszaru Księga główna to plan kont oraz budżety. Plan kont umożliwia szybki dostęp do kont, a budżety ułatwiają zestawienie rzeczywistych oraz zabudżetowanych kwot. Plan kont to finansowy kręgosłup firmy. Jest on zestawieniem kont księgi głównej, na których w trakcie roku podatkowego gromadzone są zapisy Księgi głównej. Zapisy Księgi głównej są tworzone automatycznie w wyniku rejestrowania transakcji gospodarczych za pośrednictwem takich dokumentów, jak faktury zakupu, sprzedaży czy jakiegokolwiek inne transakcje finansowe. Poprawne przetwarzanie tych dokumentów ma kluczowe znaczenie, dlatego niezbędne jest odpowiednie zdefiniowanie różnego rodzaju ustawień księgowych.

➔ BUDŻETY

Budżet to zestawienie planowanych wydatków i przychodów. Jest to istotne narzędzie, którego używa się podczas analizy danych, aby ocenić rzeczywistą kondycję finansową firmy w odniesieniu do prognozowanych wyników. W systemie ERP można tworzyć kilka budżetów dla tych samych okresów, tworzyć proste lub skomplikowane budżety, kopiować budżety z poprzednich okresów i korygować dane rzeczywiste lub budżetowe przy pomocy współczynnika korekty oraz eksportować i importować budżety przy pomocy programu Microsoft Excel.

➔ ARKUSZE KONT

Arkusze kont służą do tworzenia zestawień kont wyszczególnionych w planie kont, dostarczając niezbędnych informacji na ich temat. Można definiować rozmaite układy arkuszy w celu określenia, jakie informacje należy wyodrębnić z planu kont. Jedną z najważniejszych funkcji arkuszy kont jest zapewnienie miejsca na obliczenia, których nie można wykonać bezpośrednio w planie kont. Łącząc odpowiednio typy kosztów oraz konta zapisów przepływów pieniężnych w planie kont, użytkownik może na przykład przygotowywać raporty dotyczące rachunku kosztów oraz przepływów pieniężnych. Arkusze kont można drukować oraz eksportować do pliku programu Microsoft Excel.



KSIĘGOWANIE W SYSTEMIE MICROSOFT DYNAMICS NAV

➔ DZIENNIKI GŁÓWNE

Dzienniki główne w systemie Microsoft Dynamics NAV umożliwiają księgowanie informacji do Księgi głównej oraz na inne konta. Dziennik główny ma również zastosowanie podczas księgowania alokacji kosztów oraz innych księgowień na konta. W razie konieczności możliwe jest późniejsze wycofanie oraz korekta nieprawidłowych zapisów.

➔ DZIENNIK ZMIAN

Polskie ustawodawstwo wymaga umieszczania na dokumencie papierowym informacji o numerze księgowym, pod jakim został on zaewidencjonowany w księgach firmy. W celu ułatwienia użytkownikom odnalezienia numeru księgowego, system Dynamics NAV zawiera komunikat, który wyświetla numer księgowy dokumentu po jego poprawnym zaksięgowaniu.

➔ KOMUNIKAT Z NUMEREM ZAKSIĘGOWANEGO DOKUMENTU

Polskie ustawodawstwo wymaga umieszczania na dokumencie papierowym informacji o numerze księgowym, pod jakim został on zaewidencjonowany w księgach firmy. W celu ułatwienia użytkownikom odnalezienia numeru księgowego, system Microsoft Dynamics NAV zawiera komunikat, który wyświetla numer księgowy dokumentu po jego poprawnym zaksięgowaniu.

➔ IMPORT KURSÓW WYMIANY NBP

W systemie ERP możliwa jest ewidencja transakcji wielowalutowych. Takie transakcje w zapisach księgi głównej prezentowane są jako równowartość w polskich złotych wyliczona z użyciem kursu wymiany waluty, a w zapisach ksiąg pomocniczych prezentowane są dwie kwoty: wartość w walucie transakcji i równowartość w złotych wyliczona w taki sam sposób, jak w zapisach księgi głównej. Dla ułatwienia obsługi transakcji wielowalutowych, system Microsoft Dynamics NAV umożliwia zdefiniowanie walut i ewidencję kursów wymiany obowiązujących do przeliczania transakcji w wybranej walucie w wybranym okresie. W systemie możliwe jest również automatyczne importowanie oficjalnych kursów wymiany NBP publikowanych na stronie internetowej.



➔ KSIĘGOWANIE KOREKTY (STORNO CZERWONE)

W przypadku wielu kont bilansowych, księgowym potrzebna jest informacja o dokładnych przychodach i rozchodach z konta w danym okresie. W polskiej praktyce ewidencyjnej, w celu określenia kwot przychodów i rozchodów z konta, używa się obrotów konta po określonej stronie. Aby zapewnić, poprawność tak określonych kwot rozchodów i przychodów, księgowi muszą zachować tak zwaną „czystość obrotów”. Oznacza ona księgowanie po tej samej stronie konta, po której zaksięgowana została pierwotna operacja, lecz z przeciwnym znakiem („czerwone storno”).

➔ PROCEDURY ZAMKNIĘCIA ROKU FINANSOWEGO

Procedura zamknięcia roku finansowego w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV składa się z trzech kroków: (1) uruchomienia funkcji Zamknij rok, (2) wygenerowania zapisów zamknięcia roku przy pomocy zadania Zamknij rachunek wyników oraz (3) zaksięgowania zapisów zamknięcia roku wraz z zapisami konta przeciwnastawnego Wynik finansowy.

System Microsoft Dynamics NAV nie wymaga zamykania roku finansowego, jednak wykonanie procedur zamknięcia daje pewność, że wyświetlane salda (np. w Planie kont) prezentują wyniki tylko dla otwartego roku (lat).

➔ WIELOJĘZYCZNOŚĆ

Dzięki tej funkcjonalności użytkownik ma możliwość wprowadzania alternatywnych opisów zapasów magazynowych i drukowania raportów w wielu językach (na przykład faktur – w języku odbiorcy). Opisy w danym języku można połączyć z odpowiednim nabywcą, co jest szczególnie przydatne w przypadku sprzedaży zagranicznej.

➔ WIELOWALUTOWOŚĆ

W realiach globalnej gospodarki wiele firm staje wobec konieczności raportowania i prowadzenia transakcji przy użyciu wielu walut. W systemie ERP Microsoft Dynamics NAV udostępniona została funkcja, która umożliwia firmom prawidłowe księgowanie i wycenę transakcji w wielu walutach, a ponadto pozwala na wyświetlanie wyników Księgi głównej w dodatkowej walucie raportowania, jak również konsolidowanie wyników firm używających różnych walut.

➔ KONSOLIDACJA

Konsolidacja oznacza łączenie sprawozdań finansowych dwóch lub kilku jednostek tworzących grupę kapitałową (firm zależnych). W systemie ERP Microsoft Dynamics NAV każda firma objęta konsolidacją nazywana jest podmiotem gospodarczym. Firma utworzona z podmiotów gospodarczych tylko w celu konsolidacji (z wykluczeniem wspólnych transakcji) nazywana jest firmą skonsolidowaną.

Aby móc korzystać z funkcjonalności konsolidacji, należy najpierw zdefiniować w systemie firmę skonsolidowaną i jej podmioty zależne. Przed rozpoczęciem konsolidacji konieczne jest również wyeksportowanie oraz testowanie danych. Na podstawie danych uzyskanych w procesie konsolidacji można wygenerować kompletny raport przedstawiający całościową ocenę kondycji finansowej grupy.

➔ INTRASTAT

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało nałożenie nowego obowiązku sprawozdawczego na podmioty prowadzące wymianę towarową z państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Obowiązek ten polega na przekazywaniu organom celnym informacji na temat obrotu towarowego z państwami UE. W ramach Intrastat firmy są zobowiązane do comiesięcznego raportowania przepływu towarów do organów statystycznych oraz dostarczania raportu organom podatkowym. System ERP Microsoft Dynamics NAV zawiera narzędzia ułatwiające przygotowanie deklaracji Intrastat oraz różne inne funkcje w tym obszarze, w tym również możliwość eksportu deklaracji Intrastat w formacie pliku XML.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

VAT

➔ DEKLARACJE VAT

Deklaracja VAT jest standardowym narzędziem pomocnym w przygotowaniu dokumentów na potrzeby Urzędu Skarbowego. Narzędzie umożliwia generowanie sprawozdania dla wybranego i zdefiniowanego wcześniej okresu VAT.

➔ VAT NIEZREALIZOWANY

System Microsoft Dynamics NAV umożliwia obsługę podatku VAT niezrealizowanego. VAT niezrealizowany jest obliczany podczas tworzenia faktury. Nie jest jednak należny ani zrealizowany do czasu uregulowania należności za fakturę.

➔ REJESTR VAT SPRZEDAŻY/ZAKUPU

Raport Rejestr VAT sprzedaży/zakupu jest podstawowym raportem do kalkulacji kwoty podatku VAT należnego i naliczonego za wybrany okres. Na raporcie wyświetlana jest kwota VAT oraz szczegółowe informacje o nabywcy lub dostawcy dla każdego dokumentu.

➔ VAT NIE DO ODLICZENIA

Istnieją przypadki, w których VAT naliczony nie może być odliczony w 100%. W związku z tym tylko część kwoty podatku VAT może być wykazana w rejestrze VAT. Pozostała część powinna zostać doliczona do kwoty zakupu i zaksięgowana w koszty. W przypadku zakupu zapasu lub środka trwałego, nieodliczana część kwoty podatku VAT jest doliczana do wartości zakupu zapasu lub środka trwałego. Następnie następuje jej księgowanie jako części kosztu nabycia.

➔ DEKLARACJA VAT-UE

Deklaracja VAT-UE to informacja podsumowująca dokonane wewnątrzwspólnotowe transakcje w danym okresie. Konieczność składania tego sprawozdania wynika z przepisów Ustawy o VAT. System ERP Microsoft Dynamics NAV został wyposażony w narzędzie ułatwiające i automatyzujące przygotowanie danych do deklaracji VAT-UE.

➔ DATA VAT

Polskie prawo umożliwia rozliczenie podatku VAT w innym okresie niż okres zaksięgowania dokumentu. Funkcja Data VAT w ramach systemu Microsoft Dynamics NAV została wprowadzona, w celu dostosowania aplikacji do lokalnych wymagań. Ma ona wpływ na sposób obsługi księgowania transakcji sprzedaży, zakupu i serwisu z Datą VAT, przekładania podatku VAT w fakturach korygujących sprzedaży, przygotowania deklaracji VAT oraz kalkulowania i księgowania podatku VAT.

➔ PRZEŁOŻONY VAT

Przełożony VAT to funkcjonalność wykorzystywana zawsze, gdy kwota podatku VAT musi zostać zawieszona, ze względu na brak możliwości jej rozliczenia w danym momencie. Ma ona szczególne znaczenie w obsłudze faktur korygujących sprzedaży. Zgodnie z przepisami polskiego prawa, podatek VAT z tytułu takiej faktury może być obniżony dopiero po otrzymaniu potwierdzenia otrzymania faktury korygującej sprzedaży przez odbiorcę. Wynika stąd potrzeba przełożenia zmniejszenia kwoty podatku VAT na okres pomiędzy wystawieniem faktury korygującej sprzedaży, a otrzymaniem potwierdzenia.



Pakiet Startowy



Pakiet Rozszerzony

Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

➔ KSIĘGOWANIE PEŁNEGO VAT

Zgodnie z wymogami polskiego prawa rejestr VAT powinien zawierać kwotę netto dla wszystkich transakcji VAT. Aby spełnić ten wymóg, system ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia ręczne wprowadzanie kwoty podstawy VAT dla księgowień obejmujących wyłącznie kwotę podatku VAT. Ta funkcjonalność ma szczególne znaczenie dla ewidencji zakupów spoza UE.

➔ ZAMÓWIENIA I FAKTURY WEWNĘTRZNE SPRZEDAŻY

Zgodnie z polskim prawem w przypadku nieodpłatnego przekazania towarów i usług, w pewnych przypadkach transakcję taką należy z punktu widzenia podatku VAT potraktować jako sprzedaż i naliczyć VAT należny. Tak naliczona kwota VAT jest traktowana jako koszt. System ERP Microsoft Dynamics NAV został wyposażony w narzędzie upraszczające proces dodatkowej ewidencji podatku VAT dla tego rodzaju transakcji.

➔ OBSŁUGA OPŁATY ZWROTNEJ VAT

Zgodnie z wymaganiami przepisów polskiego prawa wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT) i usług oraz import usług podlegają opodatkowaniu VAT. Do obliczania naliczonego i należnego podatku VAT z tytułu tego typu transakcji wykorzystywana jest standardowa funkcjonalność Opłata zwrotna VAT.



Pakiet Start



Pakiet Rozszerzony

ZARZĄDZANIE ŚRODKAMI PIENIĘŻNYMI

➔ PŁATNOŚCI ELEKTRONICZNE I POLECENIA ZAPŁATY

W Microsoft Dynamics NAV użytkownik ma możliwość tworzenia płatności na podstawie dokumentów dostawcy, a następnie generować pliki płatności bankowych w formacie ISO20022/SEPA lub korzystając z usługi konwersji danych bankowych, wygenerować plik płatności odpowiedni dla danego banku. Wszystkie płatności elektroniczne są rejestrowane, dzięki czemu możliwe jest odtworzenie historycznych plików płatności. Rozliczanie płatności jest bardzo proste i polega na oznaczeniu oraz przetworzeniu wybranych płatności.

PROGNOZOWANIE PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W celu zapewnienia płynności finansowej, firmy muszą posiadać narzędzia umożliwiające planowanie. Na podstawie analizy aktywów pieniężnych z poprzedniego okresu, program tworzy okresowe zestawienie i kalkulację przewidywanych przychodów oraz wydatków operacyjnych. Następnie obliczona zostaje nadwyżka lub deficyt gotówki. Na podstawie otrzymanych wyników można dokonać korekt - na przykład redukcji kredytu w przypadku nadwyżki lub zaciągnięcia kredytu w przypadku deficytu.

Prognozy przepływów pieniężnych można analizować za pomocą arkuszy kont oraz statystyk prognoz. Przepływy pieniężne to ponadto ogólne określenie stanu aktywów pieniężnych firmy, do których można zaliczyć salda gotówkowe, fundusze na żądanie, czeki lub fundusze giro. Wpływ na przepływy pieniężne mają też inne aktywa, takie jak papiery wartościowe i należności. Ich wpływ zależy od różnych wskaźników płynności gotówkowej. Wskaźnik płynności gotówkowej jest z kolei uzależniony od momentu konwersji aktywu na walutę poprzez sprzedaż.

Podczas planowania można stosować wartości z obszarów aplikacji, takich jak Księga główna (K/G), Sprzedaż, Zakup, Serwis i Środki trwałe. W Księdze głównej znajdują się informacje o dostępnych płynnych środkach i wartościach budżetu firmy. W obszarze Zakup wartości bieżących otwartych zobowiązań oraz przewidywane zobowiązania z otwartych zamówień zakupu. W obszarze Sprzedaż znajdują się informacje o bieżących otwartych należnościach oraz przewidywanych należnościach z otwartych zamówień sprzedaży. Obszar Serwis dostarcza informacji o otwartych wierszach zleceń serwisowych, które program przenosi do prognozy przepływów pieniężnych. Jeśli w obszarze Środki trwałe zostały zarejestrowana przewidywana sprzedaż/likwidacja oraz zostały zabudżetowane przyszłe zakupy, te wartości można również włączyć do kalkulacji przepływów pieniężnych.

➔ KALKULACJA I KSIĘGOWANIE RÓŻNIC KURSOWYCH W TRANSAKCYJACH BANKOWYCH

Zgodnie z przepisami polskiego prawa, wypłaty środków pieniężnych w walucie obcej z kasy i kont bankowych powinny być przeliczone według kursu wymiany z dnia wpływu środków pieniężnych w walucie obcej do kasy lub na konto bankowe. Oznacza to, że równowartość wypłaty w walucie lokalnej powinna być oparta na równowartości powiązanego wpływu w tej walucie.



NALEŻNOŚCI I ZOBOWIĄZANIA

➔ POTWIERDZENIE SALDA NABYWCY/DOSTAWCY

Na koniec każdego roku finansowego lub w razie konieczności innego okresu obrotowego firmy tworzą zestawienia należności i zobowiązań w celu ich potwierdzenia z nabywcami oraz dostawcami. Nabywcy i dostawcy mają obowiązek ich potwierdzenia lub odrzucenia na podstawie własnej ewidencji należności i zobowiązań. W ramach systemu Microsoft Dynamics NAV dostępne są raporty potwierdzenia salda nabywców i dostawców, które prezentują stan należności lub zobowiązań na wybrany dzień.

➔ FAKTURA PRO-FORMA SPRZEDAŻY

Faktury pro-forma sprzedaży są wystawiane przed ostatecznym zafakturowaniem sprzedaży. Na podstawie otrzymanej faktury pro-forma sprzedaży nabywcy dokonują przedpłaty do zamówienia. Faktura pro-forma stanowi w tej sytuacji dokument potwierdzający wysokość kwoty należności, która ma zostać zapłacona z góry. Dodatkowo faktura pro-forma wystawiana jest w przypadku transakcji sprzedaży produktów do krajów nie będących członkami Unii Europejskiej. W tej sytuacji faktura pro-forma dostarczana jest do Urzędu Celnego do celu przygotowania dokumentu SAD.

➔ WYBÓR KONTA BANKOWEGO NA DOKUMENTACH SPRZEDAŻY

Bardzo wiele firm korzysta z wielu kont bankowych w wielu różnych instytucjach bankowych, co pozwala im na obniżenie kosztów obsługi transakcji finansowych. Z tego powodu, do standardowej obsługi sprzedaży w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV została dodana możliwość wyboru konta bankowego, którego dane mają być drukowane.

➔ MONITY I NOTY ODSETKOWE

System ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia generowanie monitów oraz not odsetkowych. Celem monitów jest skłonienie nabywców do zapłacenia przeterminowanych kwot i poinformowanie ich o dodatkowych opłatach, które są zobowiązani uiścić. Jeżeli nabywca nie chce zapłacić przeterminowanej kwoty po otrzymaniu monitu, wygenerowana zostaje nota odsetkowa, która zawiera odsetki i/lub opłaty dodatkowe. Odsetki można też dodać bezpośrednio do monitów.

➔ NOTY KORYGUJĄCE

Zgodnie z przepisami polskiego prawa, w razie otrzymania faktury VAT z drobnymi błędami (np. pomyłka w adresie nabywcy), firmy mają możliwość wystawienia noty korygującej. Nota wskazuje błędne dane oraz określa te, które powinien zawierać otrzymany dokument. System ERP zawiera funkcję Noty korygujące ułatwiającą obsługę tego procesu.

➔ FAKTURA KORYGUJĄCA SPRZEDAŻY

W sytuacji, gdy zachodzi potrzeba skorygowania sprzedaży udokumentowanej fakturą sprzedaży, firmy zwykle wystawiają fakturę korygującą sprzedaż. System Dynamics NAV zawiera ułatwienia w tworzeniu faktur korygujących sprzedaż, takie jak kreator tworzenia wierszy korekty, typy korekty kontrolujące poprawność tworzonych korekt oraz możliwość wystawiania jednej faktury korygującej sprzedaż do wielu faktur sprzedaży.

➔ FAKTURY PRZEDPŁATY

Przepisy prawa polskiego w zakresie VAT wymagają wystawiania faktury zaliczkowej do wpłaconych przez nabywcę zaliczek z tytułu realizacji zamówienia sprzedaży. W systemie ERP Microsoft Dynamics NAV faktury zaliczkowe są wystawiane i księgowane przy pomocy funkcjonalności Faktur przedpłat. System ERP Microsoft Dynamics NAV zawiera funkcjonalność dostosowującą aplikację do wymogów polskiego prawa w tym zakresie.

➔ WIELE KONT NALEŻNOŚCI / ZOBOWIĄZAŃ

Każdy nabywca (dostawca) ma zwykle zdefiniowaną w systemie jedną kartotekę. Może być ona powiązana z jedną grupą księgową nabywcy (dostawcy), czyli z jednym kontem K/G należności (zobowiązań). Często zdarza się jednak, że należności (zobowiązania) jednego nabywcy (dostawcy) powinny być księgowane na różne konta K/G w zależności od typu operacji gospodarczej. Przykładem mogą być zobowiązania wynikające z bieżącej działalności oraz wpłacone kaucje. System Microsoft Dynamics NAV zawiera ułatwienie obsługi różnych typów należności (zobowiązań) w postaci substytutów grup księgowych.



➔ WINDYKACJA NALEŻNOŚCI

Zarządzanie należnościami posiada dodatkowo funkcję zarządzania windykacją należności, która pozwala śledzić monity i noty odsetkowe. Funkcja zawiera też opcję sprawdzania, czy kwoty należne są przekazywane terminowo. W przypadku braku opłaty kwot należnych w terminie należy określić, kiedy i w jaki sposób wysłać monity. Można również obciążyć kontrahentów odsetkami i/lub opłatami.

KSIĘGOWANIE WEWNĄTRZFIRMOWE

W Microsoft Dynamics NAV procesy księgowe mogą obejmować kilka firm, niezależnie od tego, czy firmy te działają na jednej, czy też kilku bazach danych. System umożliwia wysyłanie dokumentów do spółek partnerskich oraz kontrolę przepływu tych dokumentów przy pomocy funkcji pocztowych. Transakcje realizowane są w dzienniku głównym lub jako płatności, co pozwala na użycie walut i poprawne uzgodnienie kont.

RACHUNEK KOSZTÓW

Rachunek kosztów to funkcja, która dostarcza informacji na temat kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Funkcja umożliwia analizę danych takich, jak typy kosztu i plan typów kosztu, centra kosztów / dane podstawowe rachunku kosztów, obiekty kosztów oraz alokacje.

➔ BUDŻETY KOSZTÓW

Rachunek kosztów w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia tworzenie dowolnej liczby budżetów kosztów. Budżety mają podobną funkcję do budżetu księgi głównej, zatem budżet kosztów można kopiować do budżetu księgi głównej lub odwrotnie oraz można przekształcić zabudżetowane koszty na koszty rzeczywiste.

➔ ALOKACJA KOSZTU

Alokacje polegają na przypisaniu kosztów i przychodów do typów, centrów i obiektów kosztów. System Microsoft Dynamics NAV zapewnia możliwość elastycznego definiowania alokacji. Każda alokacja składa się ze źródła alokacji oraz jednego lub kilku celów alokacji. Przykładowo wszystkie koszty dla typu kosztu Budynek (źródło alokacji) można alokować na centra kosztów Warsztat, Produkcja i Sprzedaż (trzy cele alokacji).

ŚRODKI TRWAŁE

Użytkownicy systemu ERP Microsoft Dynamics NAV otrzymują w pełni zintegrowany moduł zarządzania środkami trwałymi, który umożliwia skuteczne i efektywne zarządzanie aktywami firmy. Przy pomocy oprogramowania Microsoft Dynamics NAV można śledzić istotne informacje dotyczące środków trwałych, takie jak: koszty i harmonogramy konserwacji, koszty nabycia i utrzymania.

ZARZĄDZANIE ŚRODKAMI TRWAŁYMI

➔ AMORTYZACJA

Moduł Środki trwałe w systemie ERP umożliwia tworzenie nieograniczonej liczby ksiąg amortyzacji, co pozwala efektywnie śledzić koszty amortyzacji. Niektóre księgi mogą być zintegrowane z Księgą główną w celu uzgodnienia transakcji środków trwałych. Natomiast te niezintegrowane wykorzystuje się do obliczeń wewnętrznych, które nie mają być odzwierciedlone w księdze głównej. Księgi amortyzacji określają różne reguły amortyzacji. Oprócz zwykłych metod amortyzacji moduł Środki trwałe pozwala stworzyć niestandardowe metody.

➔ KONSERWACJA ŚRODKÓW TRWAŁYCH

Dla każdego środka trwałego można rejestrować koszty konserwacji, a także datę następnego serwisu. Śledzenie kosztów konserwacji ma kluczowe znaczenie w budżetowaniu, a także w podejmowaniu decyzji o zastąpieniu środka trwałego.

➔ UBEZPIECZENIE ŚRODKÓW TRWAŁYCH

Zarządzanie ubezpieczeniami w systemie Microsoft Dynamics NAV obejmuje definiowanie ogólnych informacji o ubezpieczeniu, przypisywanie środków trwałych do polis ubezpieczeniowych, monitorowanie pokrycia ubezpieczenia, aktualizowanie informacji o ubezpieczeniu oraz indeksację ubezpieczenia środków trwałych. Poszczególne środki trwałe można przypisać do jednej lub kilku polis. Ułatwia to weryfikację zgodności kwot polis z wartością środków przypisanych do danej polisy, a w rezultacie monitorowanie corocznych składek ubezpieczeniowych.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

MARKETING I CRM

Kluczem do sukcesu w działaniach marketingowych oraz sprzedażowych jest podejmowanie właściwych decyzji we właściwym czasie. System ERP Microsoft Dynamics NAV zapewnia stały i natychmiastowy dostęp do dokładnych informacji o kontaktach. Przyczynia się to do lepszych efektów w zakresie pozyskiwania nabywców oraz zwiększania ich zadowolenia.

ZARZĄDZANIE KONTAKTAMI

➔ KONTAKTY

Oprogramowanie Microsoft Dynamics NAV umożliwia rejestrowanie kontaktów, czyli wszystkich jednostek zewnętrznych, z którymi współpracuje firma użytkownika (na przykład nabywcy, potencjalni nabywcy, dostawcy, prawnicy czy konsultanci). Kontaktami mogą być zarówno firmy jak ich pracownicy. Natomiast osoby współpracujące z firmą rejestrowane są jako niezależne osoby kontaktowe.

➔ ZADANIA

Funkcjonalność zarządzania zadaniami ułatwia organizację działań powiązanych z marketingiem i sprzedażą. Definiowanie zadań do wykonania, które można powiązać z kontaktami i kampaniami oraz przypisywanie zadań innym użytkownikom lub zespołom zarejestrowanym w systemie wpływa na optymalizację pracy zespołu sprzedażowego. Użytkownik może na przykład zobaczyć liczbę przypisanych zadań lub numer kontaktu zaangażowanego w ich wykonanie. Zadania można grupować według kampanii, sprzedawców, zespołów oraz kontaktów.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z KONTAKTAMI (CRM)

➔ KLASYFIKACJA KONTAKTÓW

Klasyfikacja kontaktów polega na sortowaniu nabywców według określonych przez użytkownika kryteriów, na przykład przychodu. Dzięki funkcji rankingów kontaktów użytkownik może definiować dostosowane do własnych potrzeb rankingi, uwzględniając na przykład ważność lub lojalność nabywców, dostawców oraz partnerów. Szybki dostęp do najbardziej aktualnych danych wybranego kontaktu można uzyskać, przechodząc do kartoteki kontaktu, w której widoczne są rankingi.

➔ KAMPANIE

Kampania to dowolne działanie obejmujące wiele kontaktów. Do kampanii przypisuje się wszystkie działania marketingowe i sprzedażowe, w które zaangażowane są kontakty, na przykład kampanię promocyjną sprzedaży. Kontakty dzieli się na segmenty według określonych kryteriów, takich jak: sprzedaż, profile kontaktu oraz interakcje. Po skonfigurowaniu kampanii oraz określeniu działań, sprzedawcom oraz zespołom, można przypisać grupy działań obejmujące kilka zadań do wykonania.

➔ ZARZĄDZANIE INTERAKCJAMI/DOKUMENTAMI

Funkcjonalność umożliwia rejestrację interakcji z kontaktami, na przykład rozmów telefonicznych, spotkań, listów. Do każdej interakcji można załączyć dokumenty (w formacie Word, Excel lub pliki txt). Interakcje można rejestrować automatycznie. Na przykład można zapisywać automatycznie wszystkie dokumenty Microsoft Dynamics NAV wysyłane do kontaktów, zamówień sprzedaży i ofert.

➔ PROSPEKTY

Funkcja zarządzania prospektami umożliwia sprzedawcom śledzenie prospektów sprzedaży, a także przeglądanie i właściwe planowanie zbliżających się zadań do realizacji. Zarządzanie prospektami pozwala też dzielić proces sprzedaży na etapy. Prospekty zawierają kilka opcji przeglądania istniejących już prospektów, pogrupowanych przykładowo według wartości (obliczanej na wiele sposobów).

➔ INTEGRACJA Z KLIENTEM MICROSOFT OUTLOOK / MICROSOFT EXCHANGE

Dla większości pracowników działu sprzedaży i marketingu w budowaniu relacji z kontaktami pomocne jest korzystanie z narzędzi zarządzania zadaniami oraz z funkcji kalendarza. Znaczna część zewnętrznej komunikacji odbywa się za pomocą programu Microsoft Office Outlook. Integracja systemu ERP Microsoft Dynamics NAV z programem Outlook jest więc niezwykle istotna w czasie pracy w aplikacji CRM. Po wprowadzeniu danych takich jak zadanie lub kontakt informacje są automatycznie uaktualniane w programie Outlook. Nie ma potrzeby dwukrotnej aktualizacji tych samych danych w obu aplikacjach.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

SPRZEDAŻ I ZAKUPY

System Microsoft Dynamics NAV zawiera liczne funkcje wspierające efektywne zarządzanie sprzedażą, zakupami oraz operacjami zwrotu zapasów. W systemie uwzględniono zagadnienia takie jak ceny i rabaty, koszty dodatkowe oraz zobowiązania dotyczące realizacji zamówień. Aplikacja udostępnia więc wszystkie narzędzia niezbędne do osiągnięcia wysokiego poziomu świadczonych usług. Funkcjonalność zarządzania zapotrzebowaniem wspiera firmę w efektywnym zarządzaniu stanami magazynowymi oraz utrzymaniu kosztów na niskim poziomie.

ZARZĄDZANIE ZAMÓWIENIAMI SPRZEDAŻY

➔ OFERTY SPRZEDAŻY

Przed zaakceptowaniem zamówienia sprzedaży potencjalni lub istniejący nabywcy mogą zwrócić się z prośbą o przesłanie oferty sprzedaży. Może to wynikać z cech produktu lub faktu, że nie prowadzili wcześniej interesów z firmą lub chcą wynegocjować lepszą cenę. Oferta sprzedaży może być używana jako wstępny projekt zamówienia, który określa opis zapasu, jego cenę oraz warunki sprzedaży.

➔ ZAMÓWIENIA ZBIORCZE SPRZEDAŻY

Zamówienie zbiorcze sprzedaży stanowi strukturę długoterminowej umowy między firmą a nabywcą. Zazwyczaj dotyczy jednego zapasu z wieloma wydaniem z ustalonymi ilościami, cenami oraz datami dostawy. Osoba przetwarzająca zamówienia tworzy zamówienie zbiorcze sprzedaży, gdy nabywca zamierza w dużych ilościach zakupić zapas, który będzie następnie dostarczany w kilku wydaniach w określonych odstępach czasu. Ilości wprowadzone w zamówieniu zbiorczym sprzedaży nie mają wpływu na dostępność zapasów, ale mogą zostać użyte w procesie prognozowania i planowania.

➔ DOSTAWA BEZPOŚREDNIA

Dostawa bezpośrednia to dostawa zapasu lub partii zapasów od jednego z dostawców firmy bezpośrednio do jednego z jej nabywców. Firmy stosują dostawy bezpośrednie w sytuacjach, w których chcą pominąć niektóre etapy w procesie obsługi zamówienia, takie jak magazynowanie i dostarczenie towaru do nabywcy. Podejmując się realizacji zamówienia nabywcy, firmy muszą uwzględnić transakcję dotyczącą dostawy bezpośredniej w obliczeniach kosztów własnych sprzedaży towarów i zysków ze sprzedaży. System ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia obliczenie poprawnych wartości zapasów i kosztów zapasu.

➔ ZAMÓWIENIA SPRZEDAŻY

Zamówienia sprzedaży można tworzyć ręcznie albo, jak to zostało przedstawione wcześniej, automatycznie z oferty sprzedaży lub zamówienia zbiorczego sprzedaży. Ręczne tworzenie zamówienia sprzedaży przebiega analogicznie do tworzenia oferty lub zamówienia zbiorczego sprzedaży.

➔ REZERWACJA ZAPASU

W przypadku ograniczonej ilości zapasu może zaistnieć konieczność rezerwacji aktualnej lub przyszłej ilości zapasów dla określonego wiersza zamówienia sprzedaży. Rezerwacja może być użyta w celu uniknięcia sytuacji, w której zapasy zostaną wykorzystane na inne cele oraz w celu zapewnienia realizacji zamówienia w planowanej dacie wydania. Wspomniana wyżej proces w systemie Microsoft Dynamics NAV odbywa się poprzez rezerwację zapasów.



CENY SPRZEDAŻY I RABATY

➔ SUBSTYTUTY ZAPASU

Często zdarza się, że firmy oferują produkty, które mogą się wzajemnie zastępować. Dzięki funkcji substytutów firmy mogą grupować zapasy o identycznych lub bardzo podobnych właściwościach. Substytucja może działać jednostronnie (zapas x można zastąpić zapasem y, ale nie odwrotnie) lub obustronnie.

➔ ODSYŁACZE ZAPASU

Funkcja odsyłaczy zapasu umożliwia powiązanie numeru zapasu nabywcy lub dostawcy z wewnętrznym numerem zapasu używanym w firmie użytkownika. Po wprowadzeniu zewnętrznego numeru zapasu w wierszu sprzedaży lub zakupu program automatycznie wypełni wewnętrzny numer zapasu oraz wszelkie powiązane z nim informacje.

➔ WARIANTY ZAPASU

Warianty zapasu określają między innymi takie cechy zapasu jak rozmiar i kolor. Przy ich pomocy można definiować różne wersje zapasów bez potrzeby tworzenia nowego zapasu dla kolejnej wersji. Przykładowo, jeśli zapas A występuje w kolorze niebieskim, zielonym i czerwonym, można utworzyć wariant dla każdego z tych kolorów. Część informacji dostępnych w kartotece zapasu jest wspólna dla wszystkich wariantów (na przykład parametry planowania).

➔ SPRZEDAŻ ZAPASÓW POZA MAGAZYNOWYCH

Firmy często realizują sprzedaż zapasów poza magazynowych w formie dostaw bezpośrednich lub zamówień specjalnych. Dostawa bezpośrednia polega na wysłaniu zapasu przez dostawcę bezpośrednio do nabywcy. Zamówienia specjalne zanim trafią do nabywcy, wysyłane są do magazynu firmy. Dostawa bezpośrednia dotyczy sytuacji, gdy firma chce zrealizować zamówienie nabywcy i uwzględnić tę transakcję w kalkulacji zysków oraz kosztów własnych sprzedanych produktów. Jednocześnie chce uniknąć fizycznej obsługi towarów zamówienia, czyli magazynowania oraz dostawy.

Dodatkowo na ofertach, zamówieniach oraz fakturach sprzedaży można wprowadzać zapasy, które nie są dostępne na regularnej liście magazynowej. Dowolny zapas można wybrać z istniejącej listy zapasów poza magazynowych dostarczanej przez dostawców oraz rejestrowanej w programie (katalog dostawcy).



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

ZARZĄDZANIE ZAMÓWIENIAMI ZAKUPU

Terminowość realizacji zamówień zakupu oferowanych w najbardziej korzystnej cenie to jeden z kluczowych aspektów mających bezpośredni wpływ na usprawnienie zarządzania zapasami, obniżenie kosztów oraz możliwość spełniania wymagań klientów. Uzyskanie jak najlepszej ceny jest uzależnione od kilku czynników np. zdolności firmy do rejestrowania z wyprzedzeniem uzgodnień cenowych i rabatowych, możliwości automatycznego zastosowania najkorzystniejszych cen w transakcjach lub też świadomości pracowników działu zakupów w zakresie potencjalnych oszczędności i kosztów.

Ponadto firmy muszą dbać o aktualne harmonogramy dostaw, spełnienie wymagań dostawców w zakresie przedpłat oraz automatyczną rejestrację wszystkich niezbędnych danych dotyczących zapasów oraz danych finansowych powiązanych z transakcjami zakupu.

➔ OFERTY ZAKUPU

Ofertę zakupu tworzy się zazwyczaj jako „zamówienie robocze”, w którym można rejestrować cenę oferowaną przez dostawcę, warunki sprzedaży oraz opis zapasu. Jeśli oferta spełnia wymagania pracownika działu zakupów, można ją przekonwertować na zamówienie zakupu. Analogicznie, w przypadku gdy istnieje potrzeba uzupełnienia zapasów, kierownicy magazynu mogą wysłać informację o zapotrzebowaniu do działu zakupów.

➔ ZAMÓWIENIA ZBIORCZE ZAKUPU

Zbiorcze zamówienie zakupu odzwierciedla uzgodnienia pomiędzy firmą a dostawcą. Często obejmuje ono jeden zapas, który zostanie dostarczony w kilku dostawach zgodnie z określonymi wcześniej ilościami zakupu, cenami oraz datami dostawy.

➔ ZAMÓWIENIA ZAKUPU

Zamówienia zakupu stanowią podstawę funkcjonalności zarządzania zakupami w systemie ERP. Funkcjonalność zamówień zakupu umożliwia wykonywanie takich działań, jak automatyczne kopiowanie informacji o dostawcy do nagłówka zamówienia oraz danych zapasu do wierszy zamówienia, czy też automatyczne sprawdzanie najbardziej korzystnych cen oraz dostępnych rabatów. Zamówienia zakupu pod wieloma względami (szczegóły dostawcy, ustawienia ilości, jednostek miary itp.) przypominają zamówienia sprzedaży.

➔ ZARZĄDZANIE ZAPOTRZEBOWANIEM (MRP)

Terminowe uzupełnianie braków magazynowych oraz zakup optymalnych ilości wyrobów gotowych, wyrobów, surowców oraz zapasów niezbędnych do produkcji należą do głównych zadań działu zakupów. Wymienione działania mają znaczący wpływ na prawie wszystkie obszary działalności firmy, w szczególności na zarządzanie zapasami, produkcję oraz sprzedaż. Funkcjonalność zarządzania zapotrzebowaniem w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV pomaga automatyzować oraz koordynować procesy zakupu.

➔ CENY ZAKUPU I RABATY

Informacje dotyczące kosztów zapasów można rejestrować w kartotece zapasu. Po wybraniu zapasu w wierszu zamówienia zakupu program automatycznie odszuka ostatni koszt bezpośredni w kartotece zapasu, a następnie skopiuje go do wiersza zamówienia zakupu.

➔ KOSZTY DODATKOWE ZAKUPU

Prawidłowa informacja o kosztach jest bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na podejmowanie efektywnych oraz właściwych decyzji. Firmy rejestrują i analizują koszty na podstawie faktur zakupu i sprzedaży. Zarówno w przypadku zakupów jak i sprzedaży muszą jednak uwzględniać koszty dodatkowe, do których można zaliczyć koszt frachtu, ubezpieczenie, opłaty celne czy też opłaty maklerskie.

W przypadku zakupów zapasów dodatkowe wydatki uznaje się za koszty wliczane do wartości zapasu i uwzględnia się je w wycenie zapasów oraz kalkulacji kosztów własnych sprzedanych towarów. Koszty dodatkowe sprzedaży są kosztami niewliczanymi do wartości zapasu, które rejestruje się jako wydatki sprzedaży w celu poprawnej kalkulacji zysku.

Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

➔ ZARZĄDZANIE ZWROTAMI

Zarządzanie zamówieniami zwrotu sprzedaży oraz zamówieniami zwrotu zakupu to funkcje systemu ERP Microsoft Dynamics NAV, które poprzez wprowadzenie wydajnych zasad zarządzania zwrotami przyczyniają się do zwiększenia zadowolenia klientów.

Zarządzanie zwrotami sprzedaży jest funkcjonalnością ważną dla działu serwisu. Terminowa naprawa, wymiana uszkodzonych zapasów oraz kredytowanie na wypadek zwrotu przyczynia się do wzrostu zadowolenia klientów i zachęca ich do powtarzania transakcji zakupu. Równie duże znaczenie ma możliwość otrzymania od dostawców zapasów wymiennych lub zadowalającej rekompensaty za uszkodzone zapasy.

Ponieważ zarządzanie zwrotami obejmuje wiele procesów, dużym wyzwaniem jest terminowość oraz sprawne rozwiązywanie potencjalnych problemów. Jednym z nich są wysokie koszty obsługi zwrotów wynikające ze złożoności i skali powiązanych procesów. W celu kontroli kosztów firmy optymalizują swoje systemy do zarządzania zwrotami np. poprzez wdrażanie Microsoft Dynamics NAV, który pozwala firmom zarządzać zwrotami w wysoce wydajny i oszczędny sposób.

➔ ZATWIERDZANIE DOKUMENTÓW

System akceptacji dokumentów sprzedaży i zakupu umożliwia użytkownikom przedkładanie dokumentów do akceptacji zgodnie ze wstępną zdefiniowaną hierarchią menedżerów uprawnionych do akceptowania w określonych limitach kwot.

Ustawienia dotyczące zatwierdzania dokumentów wprowadza się w ścisłym porozumieniu z głównym księgowym lub innym pracownikiem o podobnym statusie w organizacji. Pracownik, któremu przypisano rolę zatwierdzania dokumentów, odpowiada także za dokumenty działów sprzedaży oraz zakupów. Pracownik ten określa, które dokumenty podlegają zatwierdzeniu, a także przypisuje użytkownikom właściwe miejsce w hierarchii osób akceptujących dokumenty.

➔ BUDŻETY ZAKUPÓW I SPRZEDAŻY

Firmy używają funkcjonalności budżetów sprzedaży i zakupu w celu planowania, prognozowania i porównania planów względem wyników. W systemie Microsoft Dynamics NAV można tworzyć budżety na wielu poziomach (zapas, nabywca, grupa nabywców, dostawca) i dla wielu okresów czasu (dzień, tydzień, miesiąc, kwartał, rok, okres obrachunkowy). Zapisy okresów czasu są przechowywane na poziomie dnia, ale można je rozszerzać na wyższe poziomy. Budżety sprzedaży mogą być określone w ilości, kwocie sprzedaży, kwocie KWS, natomiast budżety zakupów – w ilości i kwocie kosztu. Oprócz kilku różnic w nagłówkach budżety sprzedaży i zakupów są niemal identyczne pod względem funkcjonalnym.

➔ POLSKA KLASYFIKACJA WYROBÓW I USŁUG (PKWiU)

Funkcjonalność Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług (PKWiU), będąca elementem systemu ERP Microsoft Dynamics NAV, umożliwia ewidencję transakcji zakupu i sprzedaży z właściwym dla danego towaru kodem PKWiU. Kod ten, w razie potrzeby, jest drukowany na fakturach sprzedaży.

OBIETNICE ZAMÓWIEŃ (ATP/CTP)

Dobłą praktyką stosowaną przez firmy jest informowanie nabywców o dokładnych datach dostaw (w przypadku zamówień sprzedaży) oraz precyzyjne przewidywanie dat przyjęć (w przypadku zamówień zakupu i zleceń przesunięcia). W systemie Microsoft Dynamics NAV tę funkcjonalność określa się obietnicą zamówienia, która działa w oparciu o mechanizmy Dostępne do obiecania (ATP) oraz Możliwe do obiecania (CTP).

Na podstawie znanych i przewidywanych dat dostępności zapasu program automatycznie oblicza daty wydania i dostawy dla zamówienia sprzedaży. Na tych datach opiera się obietnica zamówienia. Jeśli nabywca zażąda dostawy zapasu w innym terminie, program szacuje czy dostawa jest możliwa. Jeśli zapasu nie ma na magazynie, a żadne zamówienie jego dostawy nie jest zaplanowane, program umożliwia oszacowanie najwcześniejszej możliwej daty dostawy danego zapasu do nabywcy.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

MAGAZYN I ZARZĄDZANIE ZAPASAMI

Zarządzanie zapasami jest kluczowym obszarem każdej firmy zajmującej się dystrybucją lub produkcją. Aby płynnie i wydajnie realizować wszystkie operacje w tym obszarze, informacje na temat posiadanych zapasów powinny być wiarygodne. System ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia firmom prawidłowe rejestrowanie stanu zapasów oraz dostarcza dokładnych informacji o ich dostępności.

ZARZĄDZANIE ZAPASAMI

➔ PODSTAWOWE ZADANIA MAGAZYNOWE

Zwiększenie wydajności pracy jest ważnym elementem umożliwiającym podniesienie jakości obsługi klienta oraz redukcję kosztów. Duże znaczenie odgrywa w tym zakresie poprawność i wiarygodność danych wykorzystywanych w zarządzaniu zapasami i operacjach magazynowych. Aby osiągnąć zamierzoną wydajność i krótki czas realizacji zamówień, konieczne jest szybkie i łatwe wyszukiwanie zapasów w magazynie. Co więcej, ważne jest, aby pracownicy magazynowi mogli skupić się nie na ewidencji komputerowej, ale rzeczywistych operacjach magazynowych.

➔ DOSTĘPNOŚĆ ZAPASU

Chcąc zapewnić nabywcom wysoką jakość usług, firmy powinny posiadać poprawne dane o dostępności zapasów na magazynie. Aby precyzyjnie określić datę dostawy, konieczne jest posiadanie pełnych informacji o stanach zapasów i przewidywanych dostawach w określonym czasie. Dostępność zapasów to przewidywana na dany dzień ilość zapasów, którą firma może dysponować. Definicja ta wykracza poza aktualną ilość zapasów i obejmuje czynniki, takie jak: alokacje, rozumiane jako ilości zarezerwowane na określone cele oraz ilości oczekujące na zamówieniach przychodzących, czyli w przyszłych dostawach.

W systemie ERP Microsoft Dynamics NAV dostępność każdego zapasu można sprawdzić według różnych kryteriów np. dostępność zapasu wg zdarzenia, wg okresu, wg wariantu, wg lokalizacji, wg poziomu BOM-u, czy też dostępność zapasu na osi czasu.

➔ ŚLEDZENIE ZAPASU (NR SERII/PARTII)

Funkcjonalność śledzenia zapasu w systemie ERP jest prosta w obsłudze i dostarcza wszechstronnych informacji związanych z zapasami. Funkcjonalność działa w oparciu o numery seryjne oraz numery partii i pozwala na przyjęcie lub wydanie kilku zapasów z numerami seryjnymi lub numerami partii z pojedynczego wiersza zamówienia. Program rejestruje historię transakcji każdego zapasu posiadającego numer seryjny lub numer partii w zapisach śledzenia zapasu, co umożliwia śledzenie poszczególnych zapasów w obrębie całego łańcucha dostaw.

W przypadku firm działających w ramach łańcuchów dostaw przepływ towarów jest często bardzo skomplikowany. Dlatego możliwość śledzenia zapasu ma szczególne znaczenie. Monitorowanie przepływu transakcji dotyczących wszystkich zapasów jest obowiązkowym procesem w wielu przedsiębiorstwach; a w innych traktowane jest jako element, który ułatwia śledzenie produktów na gwarancji lub z określonym terminem ważności.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

➔ ZAPASY PRZYCHODZĄCE

Funkcja przyjęcia zamówienia (PZ) w systemie zarządzania magazynem pozwala na zdefiniowanie sposobu przyjmowania oraz lokowania zapasów w procesie magazynowania. W momencie dotarcia zapasów do magazynu, księgowane jest przyjęcie magazynowe i zapasy stają się częścią stanów magazynowych. Na podstawie zaksięgowanego dokumentu przyjęcia program tworzy dokument odłożenia. Dokument ten zawiera wygenerowane przez program instrukcje dla pracowników magazynu, które wskazują miejsce przyjętego zapasu w magazynie. System również obsługuje przeładunek komplementarny zapasów, czyli bez umieszczania ich w miejscu przechowywania.

➔ ZAPASY WYCHODZĄCE

Funkcjonalność zarządzania magazynem obejmuje grupę funkcji oraz działań wspierających obsługę zapasów. Działania te to na przykład wydanie przeładunku komplementarnego zapasów oraz ładunku drobnicowego. Przed wydaniem dokumentu wychodzącego (zamówienia sprzedaży, zamówienia zwrotu zakupu oraz wychodzącego zlecenia przesunięcia) pracownicy magazynowi powinni najpierw pobrać zapasy z magazynu. Możliwe jest wystawienie jednego dokumentu pobrania na zamówienie lub zestawienie różnych zamówień na jednym arkuszu pobrania, co pozwoli na pobranie wielu zamówień za jednym razem.

➔ POJEMNIKI

Struktura logiczna magazynu oparta jest o pojemniki. Pojemnik jest najmniejszą jednostką magazynową. Poszczególne zapasy przypisuje się do pojemników w dzienniku zapasów lub bezpośrednio w wierszach dokumentu (ale nie w wierszach zamówienia). Funkcja zarządzania pojemnikami obejmuje definiowanie pojemników, układu magazynu, wymiarów regałów, kolumn i półek. Ograniczenia i cechy zdefiniowane dla poszczególnych pojemników są parametrami planowania.

➔ PRZESUNIĘCIA LOKALIZACJI

Wiele firm zajmujących się sprzedażą hurtową i produkcją posiada wiele magazynów rozmieszczonych w oddziałach obsługujących określony region. Aby zminimalizować łączny stan zapasów, firmy często wprowadzają strategię polegającą na utrzymywaniu zapasu bezpieczeństwa w głównym magazynie i minimalnych ilości zapasów w magazynach regionalnych. Ta praktyka wymaga przesunięć zapasów z magazynu głównego do magazynów regionalnych. Firmy przesuwają również zapasy pomiędzy lokalizacjami w celu realizacji nieoczekiwanego zapotrzebowania.

➔ WIELE LOKALIZACJI

System Microsoft Dynamics NAV umożliwia firmom zarządzanie zapasami znajdującymi się w wielu lokalizacjach za pomocą jednej bazy danych. U podstaw tego rozwiązania leżą dwie koncepcje: lokalizacje i jednostki składowania zapasu. Lokalizacja jest definiowana jako miejsce, w którym fizycznie znajdują się zapasy oraz zarejestrowana jest ich ilość. Ta koncepcja jest na tyle szeroka, że do lokalizacji zaliczają się fabryki i zakłady produkcyjne, centra dystrybucyjne, magazyny, salony sprzedaży, czy też pojazdy serwisowe.

Obecnie wiele firm prowadzi działalność na dużych obszarach poprzez niezależnie zarządzane jednostki organizacyjne. Taki sposób działania umożliwia firmom uzyskanie przewagi konkurencyjnej dzięki dużej elastyczności w działaniu i szybkiemu reagowaniu na potrzeby klientów. Z drugiej jednak strony firmy z wieloma lokalizacjami borykają się z problemem utrzymywania kontroli nad swoją zdecentralizowaną działalnością i optymalizacji przepływów magazynowych. Aby sprostać temu wyzwaniu, informacje generowane na bieżąco w danej lokalizacji muszą być dostępne w pozostałych jednostkach organizacji.

➔ ZLECENIA PRZESUNIĘCIA

Zlecenie przesunięcia zawiera informacje o ilościach wydanych i przyjętych z uwzględnieniem sposobu realizacji tych procesów. Informacje te są zgodne z dokumentami sprzedaży i zakupu. Funkcjonalność Przesunięć lokalizacji umożliwia firmom ręczne i automatyczne przesuwanie zapasów. Ręczne przesunięcie jest szczególnie potrzebne w sytuacjach, kiedy w określonej lokalizacji brakuje zapasu niezbędnego do realizacji zamówienia sprzedaży. Automatycznie zlecenie przesunięcia powstaje natomiast w wyniku działań związanych z planowaniem uzupełnień.

➔ WIDOK ZAPASÓW W DRODZE

W przypadku firm wielooddziałowych ciągły ruch zapasów pomiędzy lokalizacjami wymaga kontrolowania stanu poszczególnych zapasów. Funkcjonalność przesunięć lokalizacji w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia takim firmom śledzenie ilości i wartości zapasów znajdujących się aktualnie w drodze.

➔ INWENTARYZACJA

W dowolnym momencie użytkownicy mogą dokonać fizycznego zliczenia zapasów w celu ich uzgodnienia ze stanem ilościowym i wartościowym zarejestrowanym w systemie. System Dynamics NAV posiada raport dokumentu inwentaryzacji, który zawiera zaksięgowane wartości i ilości zapasów magazynowych oraz nazwiska przedstawicieli firmy, którzy własnoręcznym podpisem potwierdzają, że ilości i kwoty wykazane w dokumencie są zgodne z rzeczywistym stanem magazynowym.

Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

ZARZĄDZANIE MAGAZYNEM (WMS)

Zaawansowane zarządzanie magazynem odbywa się z dokładnością pojemnika. Pojemniki są wykorzystywane w przyjęciu i odłożeniu zapasu, a także pobraniu. W celu optymalizacji wykorzystania przestrzeni i samego procesu pobrania możliwe jest również przesunięcie zapasów pomiędzy pojemnikami. System generuje instrukcje magazynowe dla procesów pobrania i odłożenia realizowanych w wyniku sprzedaży, zakupu, przesunięcia, zwrotu i zlecenia produkcyjnego (oprócz zleceń serwisowych). Funkcjonalność ta współpracuje z funkcjonalnościami Odłożenie, Przyjęcie magazynowe, Pobranie oraz Wydanie magazynowe.

➔ PRZYJĘCIE I ODŁOŻENIE ZAPASÓW

Funkcjonalność magazynowa w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia realizację przyjęć i odłożeń dotyczących zamówień zakupu, zamówień zwrotu sprzedaży oraz zleceń przesunięcia (wyjście). Z zasady procesy przyjęcia obejmują dwie główne czynności, takie jak: przyjęcie zapasów w miejscu rozładunku oraz odłożenie zapasów w miejsce składowania.

➔ POBIERANIE ORAZ WYDAWANIE ZAPASÓW

Funkcja obsługi magazynu w systemie Microsoft Dynamics NAV pozwala firmom na efektywne zarządzanie pobraniami i wydaniem dotyczącymi zamówień sprzedaży, zamówień zwrotu zakupu oraz zleceń przesunięcia (wyjście). Z zasady na procesy związane z wydawaniem składają się dwa główne zadania: pobieranie zapasów z półek oraz wydawanie zapasów z magazynu.

➔ PRZESUNIĘCIE I KOREKTA ZAPASÓW W MAGAZYNIE

Podczas wykonywania codziennych zadań użytkownicy spotykają się z koniecznością przesuwania zapasów z pojemnika do pojemnika oraz korygowania ilości dla danego pojemnika. Firmy stosują przesunięcia zapasów do różnych pojemników w celu reorganizacji części magazynu. Korekty ilości są natomiast wymagane gdy nastąpiła poważna nadwyżka lub utrata zapasów, spowodowana na przykład odnalezieniem zapasów uznanych za utracone lub ich uszkodzeniem.

➔ SYSTEM AUTOMATYCZNEGO PRZECHWYTYWANIA DANYCH (ADCS)

Automatyczne przechwytywanie danych sprawdza się w warunkach, gdzie konieczne jest natychmiastowe przetwarzanie informacji. ADCS wspomaga poprawną rejestrację danych. Dzięki integracji z przepływami pracy w systemie zarządzania magazynem granula umożliwia automatyzację procesów w magazynie. Najczęściej funkcjonalność ta jest wykorzystywana do pracy z kolektorami danych na magazynie.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

PRODUKCJA

Takie kompleksowe działania wymagają skutecznego i wydajnego planowania. Pracownicy odpowiedzialni za planowanie produkcji powinni więc określić, jakie konkretne wyroby należy wyprodukować w danym okresie czasu, aby pokryć wymagane zapotrzebowanie. Działania te stanowią część Harmonogramu głównego produkcji (MPS). Pracownicy zajmujący się planowaniem potrzeb materiałowych ustalają, jakie ilości podzespołów i surowców są niezbędne do realizacji zleceń produkcyjnych określonych w harmonogramie. Jest to tak zwane Planowanie zapotrzebowania materiałowego (MRP). Jeśli firma nie obsługuje stałych zamówień sprzedaży, do zadań planistów należy szacowanie przyszłego zapotrzebowania na zapasy, czyli prognozowanie.

System ERP Microsoft Dynamics NAV umożliwia obsługę procesów produkcji, które obejmują w pełni zintegrowane funkcje, takie jak planowanie, dostawy, produkcja, tworzenie harmonogramów, śledzenie oraz raportowanie.

KOMPLETACJA

Niektóre firmy w procesie sprzedaży łączą zapasy, które są częścią oferowanego asortymentu, tworząc zestawy promocyjne lub okolicznościowe (na przykład kosze świąteczne lub podarunkowe). Firma może też tworzyć gotowe zestawy z komponentów i surowców w ramach prostego procesu będącego częścią procesu realizacji zamówienia. W obu przypadkach kompletacja końcowego produktu odbywa się dopiero po przyjęciu zamówienia. W odniesieniu do sprzedaży główną zaletą takiego podejścia jest jego elastyczność. Nabywca określa swoje wymagania i preferencje na etapie składania zamówienia. Firma elastycznie dostosowuje się do indywidualnych potrzeb klienta. Z finansowego punktu widzenia, dzięki komplementacji firma unika konieczności przechowywania zapasów we wszelkich możliwych kombinacjach, na które nabywca może zgłosić zapotrzebowanie.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

➔ KOMPLETACJA NA ZAMÓWIENIE (ATO)

Dotyczy zapasów, które nie podlegają magazynowaniu ze względu na konieczność obniżenia kosztów magazynowania, a także możliwość zgłoszenia przez nabywcę zmian na etapie rejestracji zamówienia sprzedaży.

➔ KOMPLETACJA NA MAGAZYN (ATS)

Dotyczy zapasów, których proces kompletacji jest prosty i które mają być odłożone do magazynu przez sprzedawcę. W takim przypadku użytkownicy nie muszą korzystać z funkcjonalności produkcji.

➔ REZERWACJE I ŚLEDZENIE ZAPASU

W trakcie przetwarzania kompletacji na zamówienie program automatycznie tworzy rezerwację pomiędzy wierszem sprzedaży a skompletowaną ilością powiązanego zlecenia kompletacji. Utworzona rezerwa jest również automatycznie rejestrowana w systemie, w związku z czym osoba przetwarzająca zamówienia nie musi wykonywać żadnych działań.

PRODUKCYJNE ZESTAWIENIE KOMPONENTÓW (BOM)

Produkcyjne zestawienie komponentów (BOM) jest zestawieniem zapasów niezbędnych do wyprodukowania określonego wyrobu, który zawiera ich opisy, ilości oraz jednostki miary. Efektem procesu produkcji jest podzespół (używany do produkcji innego zapasu) lub wyrób gotowy (przeznaczony do sprzedaży). Zapasy wchodzące w skład BOM-u produkcyjnego są nazywane komponentami. BOM produkcyjny definiuje niezbędne do produkcji materiały. Zarządzanie zasobami wykorzystywanymi w produkcji odbywa się przy pomocy marszruty.

System Dynamics NAV oferuje wydajne i kompleksowe funkcjonalności wspierające obsługę BOM-ów produkcyjnych takie, jak obsługa wielopoziomowych BOM-ów aż do 50 poziomów w dół, obsługa fantomów BOM-u, wsparcie zmian technicznych, w tym zmiany wersji, funkcja obliczania zapotrzebowania na surowce za pomocą formuł kalkulacji (MRP II) oraz możliwość śledzenia BOM-ów i komponentów w obrębie struktury wyrobu.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

PODSTAWOWE ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNE I MARSZRUTY

Ustawienia zdolności produkcyjnych pozwalają określić schemat środowiska produkcyjnego. Na przykład, piekarnia obejmuje stanowiska, w których wypieka się ciasta, przygotowuje nadzienia, a także różne typy pieców piekarskich. Zadania poszczególnych stanowisk różnią się, podobnie jak przypisane im zdolności produkcyjne. Co za tym idzie marszruta określa sekwencję kroków (operacji) niezbędnych do wytworzenia produktu. Czynności te mogą być wykonywane przez gniazda lub stanowiska robocze. Gniazda robocze i stanowiska robocze są odzwierciedleniem zdolności produkcyjnych. Firmy produkcyjne używają marszrut do wizualizacji oraz zarządzania procesami produkcyjnymi. Stanowią one podstawę procesów planowania w tym planowania zdolności produkcyjnych oraz generowania dokumentów produkcyjnych.

ZLECENIA PRODUKCYJNE

Zlecenia produkcyjne służą do zarządzania przetwarzaniem zakupionych surowców w wyprodukowane zapasy. Do surowców zalicza się zakupione zapasy oraz podzespoły nazywane komponentami.

Zlecenia produkcyjne zawierają informacje na temat typów i ilości produktów planowanych do produkcji, komponentów niezbędnych do wytworzenia produktów, kroków lub operacji marszrut wymaganych do przetworzenia komponentów w gotowe produkty oraz gniazd i stanowisk roboczych, w których przeprowadza się operacje marszrut, przy czym gniazda robocze i stanowiska robocze są odzwierciedleniem zdolności produkcyjnych.

Istnieją cztery typy zleceń produkcyjnych (Planowane, Potwierdzone, Zwolnione oraz Zakończone). Zlecenia Planowane oraz Potwierdzone stanowią część procesu planowania oraz prognozowania zużycia materiałów, zasobów oraz czasu niezbędnego do wyprodukowania określonej ilości zapasu w danym okresie czasu. Zwolnione zlecenia produkcyjne to inaczej zatwierdzone zlecenia, gotowe do produkcji. W momencie zwolnienia zlecenia produkcyjnego program rejestruje zużycie materiałów, zasobów i czasu, a także księguje wyprodukowaną ilość zapasu.

➔ PLANOWANIE ZLECENIA PRODUKCYJNEGO

Planowanie zleceń produkcyjnych obejmuje procedury wspomagane komputerowo, które umożliwiają planistom produkcji podejmowanie decyzji o tym, co i kiedy ma być produkowane. Funkcjonalność planowania zleceń obejmuje proste narzędzie planowania. Można je wykorzystywać jako alternatywę do arkusza planowania w sytuacjach, gdy zaawansowane funkcje planowania nie są konieczne. Do planowania zaawansowanego służą rozwiązania dodane, takie jak Advanced Manufacturing.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

➔ PRZETWARZANIE ZLECENIA PRODUKCYJNEGO

Zwolnione zlecenie produkcyjne przetwarzane jest w procesie produkcji do momentu jego zakończenia. Na proces ten składają się następujące zadania:

- uruchomienie zlecenia produkcyjnego;
- pobranie komponentów z magazynu;
- zużycie surowców;
- wyprodukowanie produktu;
- zarejestrowanie zużyć oraz produktu wyjściowego w dzienniku produkcji (opcjonalnie);
- odłożenie wyrobów gotowych do magazynu;
- zakończenie zlecenia produkcyjnego.

➔ ILOŚĆ WYPRODUKOWANA

Microsoft Dynamics NAV pozwala rejestrować zarówno ilość wyprodukowanych zapasów dla zlecenia produkcyjnego, jak i czas poświęcony na jego realizację. Obie te wartości nazywa się łącznie ilością wyprodukowaną. Dzięki ewidencjonowaniu wyprodukowanych ilości można dokładniej określać koszty produkcji. Firmy produkcyjne korzystające ze standardowego systemu wyceny mogą wykorzystać te dane w celu usprawnienia kalkulacji kosztów.

W czasie przetwarzania zlecenia produkcyjnego w warsztacie, wyprodukowane ilości oraz czas poświęcony na realizację zlecenia rejestruje się za pomocą raportów. Dane te można następnie wprowadzić do systemu, korzystając z dziennika produkcji. Aby zmniejszyć ilość danych do rejestracji, należy użyć systemu do zbierania danych innej firmy i połączyć go z interfejsem systemu Microsoft Dynamics NAV. Podobnie jak w przypadku zużycia materiałów rejestrację wyprodukowanych ilości można wykonywać automatycznie lub ręcznie.



➔ BRAKI W PRODUKCJI

Braki można definiować dla komponentów BOM-u produkcyjnego lub zapasów nadrzędnych dla marszruty na kilka sposobów np. jako wartość procentową zapasu, jako wartość procentową BOM-u produkcyjnego lub jako stałą kwotę lub wartość procentową marszruty. Wszystkie braki określone dla zapasu, BOM-u produkcyjnego oraz marszruty powodują zwiększenie ilości wymaganych komponentów. Wartość procentową braków można również dodawać w kartotece zapasu.

➔ DZIENNIK KONTROLI PRODUKCJI

Dziennik kontroli produkcji łączy w sobie funkcje dziennika zużycia i dzienników produkcji, zapewniając jeden interfejs służący do rejestrowania zużycia i produkcji z poziomu zlecenia produkcyjnego. Dziennik kontroli produkcji pozwala na łatwe rejestrowanie produkcji i zużyć na potrzeby zlecenia produkcyjnego, wiązanie zużyć komponentów z operacjami, łączenie rzeczywistych danych dotyczących operacji ze standardowymi oszacowaniami w wierszu marszruty, BOM-u zlecenia produkcyjnego oraz księgowanie i drukowanie przeglądu zarejestrowanych danych dotyczących operacji dla dziennika kontroli produkcji.

➔ PODWYKONAWSTWO

Podwykonawca to dostawca, który wykonuje jeden lub kilka działań operacyjnych w ramach procesu produkcyjnego. W zależności od firmy zlecenie prac podwykonawcom może być wyjątkiem lub stałym elementem procesu produkcji.

Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

INTEGRACJA ZAMÓWIENIA SPRZEDAŻY Z PLANOWANIEM ZAMÓWIEŃ PRODUKCJI

➔ PRODUKCJA NA ZLECENIE / ZAMÓWIENIE SPRZEDAŻY

Większość firm produkujących na zlecenie nie prowadzi magazynu wyrobów gotowych. Wyroby są produkowane wyłącznie w odpowiedzi na konkretne zamówienie sprzedaży. Model ten stosuje się typowo w przypadku produktów, które często wymagają modyfikacji. Funkcja planowania zamówień sprzedaży obsługuje ten model, umożliwiając utworzenia zlecenia produkcyjnego bezpośrednio z zamówienia sprzedaży. Planowanie obejmuje również rezerwację wyprodukowanych ilości na potrzeby zamówienia sprzedaży oraz śledzenie zamówienia w celu sprawdzenia powiązań pomiędzy sprzedażą, produkcją i zapasami.

➔ PLANOWANIE ZLECEŃ

Planowanie zleceń jest ręcznym narzędziem planowania dostaw, które dostarcza informacji o zapotrzebowaniu bez pokrycia oraz o dostępności zapasów wraz z sugestiami pokrycia. Narzędzie to umożliwia okresową ocenę niezaplanowanego zapotrzebowania na zapas wynikającego z zamówień sprzedaży, zleceń serwisowych, zleceń produkcyjnych i zleceń akcji. Dzięki niemu można również tworzyć zlecenia dostawy na pokrycie danego zapotrzebowania. Narzędzie można również wykorzystać w planowaniu pod konkretne zamówienia. Sugerowane zlecenia dostaw na pokrycie zapotrzebowania obejmują m.in. zlecenia produkcyjne i zlecenia kompletacji, jak również zlecenia przesunięcia.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

PROGNOZOWANIE I PLANOWANIE PRODUKCJI (MPS, MRP)

Wiele firm przygotowuje prognozy przyszłego zapotrzebowania i na ich podstawie planuje swoje działania. Trafne prognozowanie ma szczególne znaczenie, gdy czas realizacji zamówienia jest dłuższy niż czas oczekiwany przez nabywców. W takim przypadku prognozowanie to jedyny sposób umożliwiający poprawne zaplanowanie produkcji. Niemniej prognozowanie nie jest wolne od ryzyka. Skutkiem zbyt optymistycznej prognozy może być nadmiar zapasów. Zbyt pesymistyczna natomiast może spowodować opóźnienia dostaw a nawet utratę możliwości sprzedaży i obniżenie satysfakcji klienta.

Funkcjonalność prognozowania produkcji w Microsoft Dynamics NAV pozwala na zaawansowane przewidywanie wszystkich rodzajów zapotrzebowania. Nie jest to jednak narzędzie wyłącznie dla planistów produkcji. Jest ono bowiem integralną częścią systemu planowania w systemie ERP. Oznacza to, że prognozy mogą być w łatwy sposób przekonwertowane na plany produkcyjne oraz uzgadniane z rzeczywistą sprzedażą. Możliwe jest również zastosowanie zmian prognoz do istniejących planów produkcyjnych.

Mechanizm planowania obejmuje Harmonogram główny produkcji (MPS) oraz Planowanie zapotrzebowania materiałowego (MRP).

➔ PROGNOZA PRODUKCJI

W większości firm proces prognozowania rozpoczyna się od zdefiniowania budżetu sprzedaży lub prognozy sprzedaży. Prognoza sprzedaży musi zawierać informacje o zapasie, okresie i ilości, aby mogła być wykorzystana do planowania produkcji. Prognozy sprzedaży zawierają jednak tylko informacje o zapasach sprzedawanych bezpośrednio nabywcom. Dotyczą zatem zapotrzebowania niezależnego. W sytuacji, gdy sprzedawane nabywcom zapasy są produkowane lub kompletowane w firmie, powstaje zapotrzebowanie na komponenty wykorzystywane do ich wytworzenia. Tego typu zapotrzebowanie to zapotrzebowanie zależne.

W celu określenia niezależnego i zależnego zapotrzebowania planista produkcji ma możliwość wygenerowania prognozy produkcji. Ten rodzaj prognozy umożliwia przewidywanie ilości danego zapasu w określonym okresie zarówno dla zapotrzebowania niezależnego jak i zależnego. Co ważne prognozowanie uwzględnia również lokalizacje magazynowe.

➔ WIELOPOZIOMOWE ZLECENIA PRODUKCYJNE

W systemie ERP można utworzyć wielopoziomowe zlecenia produkcyjne. Umożliwia to zarządzanie wszystkimi poziomami zleceń produkcyjnych dotyczących produkowanych zapasów, ponieważ zapas nadrzędny i wymagane podzespoły są wierszami zamówienia w tym samym zleceniu produkcyjnym. Dzięki łączom rezerwacji pomiędzy wierszami zamówienia wyprodukowane podzespoły są wykorzystywane jako pokrycie zapotrzebowania na komponenty zapasu nadrzędnego.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie	
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania	

PLANOWANIE ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNYCH (CRP- CAPACITY REQUIREMENTS PLANNING)

W systemie ERP, Microsoft Dynamics NAV rozróżniane są trzy typy zdolności produkcyjnych: wydziały produkcyjne, gniazda robocze oraz stanowiska robocze. Najwyższy poziom stanowi wydział produkcyjny. Do wydziału produkcyjnego przypisane są gniazda robocze. Gniazdo robocze może należeć wyłącznie do jednego wydziału produkcyjnego. Do każdego gniazda roboczego można przypisać różne stanowiska robocze. Dane dostępności są przechowywane w zapisach kalendarza.

→ KALENDARZE GNIAZD I STANOWISK ROBOCZYCH

Aby określić podstawowy czas dostępny dla gniazd roboczych, należy zdefiniować kalendarz produkcyjny. Program umożliwia definiowanie wielu kalendarzy produkcyjnych i rozliczenie ich odpowiednio z poszczególnymi gniazdami roboczymi. Oznacza to, że możliwe jest planowanie operacji dla gniazd roboczych z uwzględnieniem zmian roboczych. Na przykład, osoby pracujące w dziale malowania, w fabryce, mogą pracować w innych godzinach niż osoby w dziale montażu.

→ DZIENNIKI ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNYCH

Dzienniki zdolności produkcyjnych oraz cykliczne dzienniki zdolności produkcyjnych umożliwiają księgowanie czasu bezpośrednio do gniazd roboczych lub stanowisk roboczych. Oznacza to zużycie zdolności produkcyjnych tych jednostek. Korzystając z dzienników zdolności produkcyjnych, można przypisać prace konserwacyjne i zaksięgować czas przestoju.

→ PRZESTOJE

Kody przestoju dotyczą przyczyn niezaplanowanego wstrzymania prac w gniazdach roboczych i stanowiskach roboczych. Przyczyny niezaplanowanych przestoju to z reguły awaria maszyny, wady materiałowe lub brak personelu. Kody przestoju są wykorzystywane z reguły w celu rejestracji okresów, kiedy sprzęt nie jest wykorzystywany.

→ CZAS NIEPRODUKCYJNY

Czas nieprodukcyjny to czas przeznaczony na realizację zlecenia produkcyjnego z wyłączeniem czasu przebrojenia i czasu jednostkowego. Czas nieprodukcyjny składa się z czasu oczekiwania, czasu przemieszczenia, czasu kolejki.

→ OBCIĄŻENIA ROBOCZE

Tworząc gniazda robocze i stanowiska robocze w systemie Microsoft Dynamics NAV, użytkownik określa zdolności produkcyjne firmy. Tworzenie planu lub harmonogramu dla zlecenia produkcyjnego polega na stworzeniu zapotrzebowania dla gniazd roboczych i stanowisk roboczych, na których jest przetwarzane zlecenie produkcyjne. Porównując zapotrzebowanie i zdolności produkcyjne stanowiska roboczego, można zmierzyć obciążenie tego stanowiska.

→ WYCENA PRODUKCJI

Producenci sprzedają różnego rodzaju wyroby, które powstały na bazie produktów zakupionych od dostawców. Ponieważ proces produkcyjny obejmuje elementy, takie jak roboty w toku oraz składowanie wyrobów gotowych, jego wycena jest bardziej złożona niż w przypadku wyceny towarów nabywanych. Producenci generują wartość dodaną do zakupionych surowców poprzez zmianę ich postaci fizycznej w wyrób gotowy. Proces ten generuje dodatkowe koszty. Pojęcie kosztu wytworzenia produktów odnosi się do kosztu wyrobów, których produkcja została zakończona, niezależnie od tego, czy proces zaczął się przed czy w trakcie bieżącego okresu obrachunkowego.

Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

SERWIS

Funkcjonalność Zarządzanie serwisem wspiera realizację usług serwisowych, zapewniając jednocześnie o ich wysoki poziom oraz satysfakcję nabywców. Dzięki dostępnym funkcjom użytkownik może uzyskać szybki dostęp do historii serwisu nabywcy, prognozować potrzeby nabywców oraz zarządzać w czasie rzeczywistym danymi powiązanych ze zleceniami.

ZLECENIA SERWISOWE

Użytkownicy mogą rejestrować w systemie wszelkie kwestie i problemy posprzedażowe, takie jak zgłoszenia oraz zlecenia serwisowe, a także zgłoszenia naprawy.

➔ CENY SERWISU

Stabilna polityka cenowa to jedna z metod kontroli świadczonych usług oraz powiązanych z nimi kosztów. Gwarantuje ona zwiększenie rentowności operacji związanych z serwisem. Funkcjonalność Zarządzania cenami serwisu dostarcza efektywne narzędzia, które wspierają realizację strategii cenowej niezależnie od jej złożoności.

➔ PRZEDMIOTY SERWISU

Użytkownik ma możliwość utworzenia bazy danych obejmującej wszystkie przedmioty serwisu i części, a także informacje o umowach oraz informacje o warunkach gwarancji. Użytkownicy mogą również rejestrować wszystkie przedmioty serwisu, części zamienne oraz ich numery seryjne. Ponadto mogą rejestrować oraz śledzić sprzęt zastępczy, z którego korzystają technicy śledzić wszystkie części zamienne.

➔ UMOWY SERWISOWE

W systemie Dynamics NAV można tworzyć umowy serwisowe, określając w nich poziom serwisu. Funkcjonalność mów serwisowych umożliwia również rejestrowanie danych dotyczących poziomów serwisu, czasów reakcji oraz historii umowy, która zawiera informacje na temat zużytych przedmiotów serwisu, części oraz roboczogodzin. Dzięki funkcjonalności umów serwisowych użytkownik ma możliwość elastycznego fakturowania a także szacowania opłacalności umów oraz ofert serwisowych.

➔ PLANOWANIE I ALOKACJA ZADAŃ

Dzięki funkcjom Planowania oraz Alokacji zadań użytkownik może przypisywać pracowników do zadań serwisowych. Narzędzia planowania umożliwiają także rejestrowanie bardziej szczegółowych danych, na przykład statusu zadań serwisowych. Użytkownik może również przeglądać i analizować zdefiniowane priorytety zadań serwisowych, poziomy obciążenia serwisu oraz eskalację zadań.



Microsoft Dynamics NAV		W jaki sposób kupić Microsoft Dynamics NAV?		Pakiety funkcjonalności w Microsoft Dynamics NAV		Możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV		Analizy i raportowanie
Zarządzanie finansami i księgowość	Środki trwałe	Marketing i CRM	Sprzedaż i zakupy	Magazyn i zarządzanie zapasami	Produkcja	Serwis	Zarządzanie projektem	Konfiguracja i rozbudowa oprogramowania

ZARZĄDZANIE PROJEKTEM

Moduł Zlecenia obsługuje typowe zadania zarządzania projektami, takie jak konfigurowanie zlecenia i planowanie zasobów, a także dostarczanie informacji niezbędnych do zarządzania budżetami i monitorowania postępu. Za pomocą funkcji Zlecenia można zarządzać projektami długoterminowymi, z którymi wiąże się wiele typów zużycia, np. zużycie godzin pracy ludzi, godzin pracy maszyn i zapasów magazynowych. Funkcjonalność Zlecenia umożliwia przeglądanie nie tylko pojedynczych zleceń, ale także alokacji pracowników, maszyn i innych zasobów używanych we wszystkich projektach.

ZLECENIA

Funkcjonalność umożliwia śledzenie zużycia według zleceń oraz danych wymaganych do wystawienia faktury dla nabywcy. Program obsługuje zarówno zlecenia wyceniane według stałej stawki oraz według zużycia czasu i materiałów. Możliwe jest również tworzenie planu dla zlecenia obejmującego wiele zadań lub grup zadań i wprowadzanie osobnego budżetu dla każdego zlecenia na dowolny okres czasu, przeglądanie sugestii księgowania RWT i uznania dla danego zlecenia oraz planowanie i fakturowanie zlecenia w walucie innej niż waluta lokalna.

➔ KARTY CZASU PRACY

Funkcjonalność Zarządzania czasem pracy pozwala monitorować oraz szacować zużycie oraz alokację zasobów. Użytkownik może odpowiednio wcześniej identyfikować problemy, a także zapobiegać opóźnieniom oraz przekraczaniu założonych kosztów. Za pomocą Kart czasu pracy rejestruje się zużycie czasu dla wybranego pracownika oraz maszyny. Ułatwi to kierownikowi projektu przegląd zużyć oraz ich alokację.

PLANOWANIE ZLECEŃ (PROJEKTÓW)

Planowanie zleceń składa się z wierszy planowania, które określają szczegółowe zużycie zasobów, zapasów oraz różnych wydatków Księgi głównej. Wszystkie wiersze planowania składają się na plan projektu. W tworzonych zleceniach można definiować wiersze zadania oraz planowania. Zlecenie można podzielić na mniejsze zadania, a dzięki temu uwzględnić więcej szczegółowych danych w budżetowaniu, ofertach oraz rejestracji.

➔ ROBOTY W TOKU (RWT)

Dzięki funkcji Zleceń użytkownik może planować wykorzystanie zasobów firmy oraz śledzić koszty związane z wykorzystaniem tych zasobów w określonym projekcie. Zlecenia obejmują zużycie roboczogodzin pracownika, godzin pracy urządzenia, zużycie zapasów magazynowych, a także inne typy zużycia, jakie należy śledzić w miarę postępu realizacji zlecenia. Jeśli wykonanie zlecenia zaplanowano na dłuższy okres czasu, w czasie jego realizacji istnieje możliwość przeniesienia kosztów zużycia na konto robót w toku (RWT) w bilansie. Koszty oraz sprzedaż można wtedy uwzględnić na kontach rachunku wyników, jeśli zajdzie taka potrzeba.

➔ KOSZTY RZECZYWISTE DO BUDŻETU

Jednym z najważniejszych zadań menedżera projektu jest kontrolowanie budżetu zlecenia. Odpowiedni raport w Microsoft Dynamics NAV pozwala na porównanie kwot planowanych i kwot zużycia dla wybranych zleceń.

➔ ZARZĄDZANIE I PLANOWANIE ZASOBÓW

Zarządzanie zasobami obejmuje procesy planowania, sprzedaży oraz monitorowania statystyk zużycia oraz rentowności zasobów. Program umożliwia tworzenie planów przy pomocy kalendarzy dla wybranych okresów. Dostarcza również informacji o zużyciu zasobów, a także o zdolnościach poszczególnych zasobów z uwzględnieniem ich dostępności, a także o kosztach planowanych w związku z poszczególnymi zamówieniami.



KONFIGURACJA I ROZBUDOWA OPROGRAMOWANIA

PROJEKTANT RAPORTÓW

Funkcjonalność Projektant raportów umożliwia utworzenia 100 nowych raportów, a także daje możliwość modyfikacji zasad procesów biznesowych oraz zasad obliczeniowych zdefiniowanych w języku C/AL – języku wykorzystywanym w środowisku C/SIDE. Dodatkowo użytkownik ma możliwość tworzenia zupełnie nowych raportów i modyfikowania już istniejących.

PROJEKTANT STRON

Funkcja daje możliwość na utworzenie 100 nowych stron oraz na modyfikację już istniejących.

PROJEKTANT TABEL

Funkcja umożliwia utworzenie 10 nowych tabeli oraz modyfikację już istniejących.

PROJEKTANT ZAPYTAŃ

Funkcjonalność pozwala na utworzenie 100 nowych zapytań oraz modyfikację już istniejących.

PROJEKTANT PORTÓW XML

Projektant portów umożliwia stworzenie 100 nowych portów oraz modyfikację już istniejących.



5.

Analizy i raportowanie

Analizy i raportowanie



RAPORTOWANIE, ANALITYKA ORAZ BI

Sukces w biznesie w dużej mierze zależy do umiejętności analizowania i interpretowania danych biznesowych pochodzących z różnych źródeł w organizacji oraz efektywnego ich wykorzystania w działaniu. Właściwa interpretacja danych dotyczących działalności firmy to znaczący czynnik sukcesu. Oprogramowanie Microsoft Dynamics NAV umożliwia lepszy dostęp do danych i ułatwia ich interpretację, dostarcza użytkownikom odpowiedzi na konkretne pytania w postaci raportów, wykresów i analiz. Ułatwia również współpracę oraz dystrybucję informacji poprzez platformę Business Insight opartą o rozwiązania Microsoft, takich jak Microsoft SQL Server, Microsoft Office i Microsoft SharePoint. Microsoft Dynamics NAV umożliwia zatem zwrot z inwestycji w aplikację Microsoft oraz efektywne wykorzystanie narzędzi dostępnych na pulpicie, a także generowanie niezbędnych zestawień i raportów.

Microsoft Dynamics umożliwia szybki wgląd we wszystkie niezbędne informacje przy pomocy znanych użytkownikom narzędzi, które znajdują się już na ich pulpitach. Elastyczne oraz wszechstronne narzędzia do raportowania, prosta obsługa analityki biznesowej oraz dostęp do danych poprzez platformę Microsoft SQL sprawiają, że system w pełni spełnia potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw. Funkcjonalność analityki biznesowej w Microsoft Dynamics NAV koncentruje się wokół potrzeb przedsiębiorstw dotyczących trzech zagadnień:

RAPORTOWANIE

Możliwość śledzenia różnorodnych działań, począwszy od transakcji finansowych i analiz po raporty zgodności przyczynia się do poprawy wyników firmy. Aby monitorowanie było skuteczne i efektywne, konieczna jest integracja danych w systemie. Microsoft Dynamics NAV zawiera zestaw funkcjonalności, które zapewniają wszechstronny dostęp do informacji dzięki wykorzystaniu platformy Microsoft SQL i wbudowanych narzędzi raportowania.

➔ WYŚWIETLANIE WYKRESÓW

System Microsoft Dynamics NAV umożliwia graficzną wizualizację danych w postaci wykresów, takich jak wykresy liniowe, wykresy słupkowe oraz wykresy kołowe. W ramach podstawowej funkcjonalności systemu użytkownik może tworzyć wykresy na podstawie danych z tabeli lub przy pomocy zdefiniowanego zapytania. W niektórych przypadkach konieczne jest utworzenie niestandardowych wykresów, na przykład wtedy gdy użytkownik chce zwizualizować dane obliczone na niestandardowej stronie lub przedstawić na różnych typach wykresów dane wyrażone w różnych jednostkach.

➔ PROJEKTOWANIE UKŁADÓW RAPORTÓW W MICROSOFT WORD

Układy raportów Microsoft Word są tworzone na podstawie dokumentów programu Microsoft Word 2013 (pliki z rozszerzeniem .docx), które pełnią funkcję szablonów. Układy raportów Microsoft Word ułatwiają wyświetlanie i drukowanie raportów wykorzystywanych w Microsoft Dynamics NAV.

Użytkownicy Microsoft Dynamics NAV mają możliwość zarządzania układami raportów Microsoft Word na swoich stanowiskach. Mogą dodawać wbudowane układy raportów Microsoft Word, tworzyć niestandardowe układy oraz decydować, o tym który układ ma być aktywny dla danego raportu.



➔ RAPORTY W FORMIE DOKUMENTÓW I RAPORTY STANDARDOWE

Użytkownik może na bieżąco śledzić wyniki firmy, korzystając ze standardowych lub spersonalizowanych zestawień danych. Zestawienia danych są widoczne w formie list, których zawartość zależy od roli i potrzeb użytkownika. Definiując filtry danych w listach, użytkownik uzyskuje przekrojowe informacje.

Microsoft Dynamics NAV umożliwia generowanie raportów w formie dokumentów Word i definiowanie ich układów. Dzięki temu dane prezentowane są w odpowiedniej formie, a ich dystrybucja jest znacznie łatwiejsza. Na przykład, możliwe jest wygenerowanie faktur i innych dokumentów, a następnie wysłanie ich bezpośrednio z systemu w formie spersonalizowanych wiadomości. Dużym ułatwieniem dla użytkownika jest możliwość tworzenia i dostosowywania raportów w programie Microsoft Word.

➔ WIDOKI ANALITYCZNE

Widoki analityczne to wszechstronne zestawienia danych oraz działań firmy, które umożliwiają przeprowadzenie wielowymiarowych analiz dla różnych celów, na przykład analiz dotyczących sprzedaży na określonym obszarze w określonym czasie do wybranej grupy nabywców. Widoki analityczne można również wyświetlić w programie Microsoft Office Excel, gdzie automatycznie tworzone są tabele przestawne. Tabele przestawne można odpowiednio dostosować poprzez zmianę układu pól i zastosowanie dodatkowych wymiarów, jednostek miary i kryteriów analitycznych.

➔ EKSPORTOWANIE ARKUSZY ANALITYCZNYCH DO PROGRAMU MICROSOFT EXCEL

Eksport arkusza analitycznego do programu Microsoft Excel pozwala dzielić się analizami wg wymiarów z zewnętrznymi użytkownikami nieposiadającymi dostępu do systemu ERP Microsoft Dynamics NAV. Podczas eksportu arkusza analitycznego do programu Microsoft Excel, system ERP Microsoft Dynamics NAV tworzy tabelę przestawną w pliku Microsoft Excel. Do wyświetlenia arkusza analitycznego w formie graficznej można też użyć funkcji wykresów programu Microsoft Excel.

➔ JET REPORTS EXPRESS

Usprawnienia w zakresie raportowania pozwalają uzyskać natychmiastowe odpowiedzi na zapytania dotyczące firmy, poczynając od finansów poprzez sprzedaż po kluczowe wskaźniki wydajności. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi Jet Reports Express oraz uproszczonym formułom w Microsoft Office Excel użytkownik może tworzyć raporty niezbędne w podejmowaniu decyzji. W programie dostępne są predefiniowane szablony raportów, dzięki którym dane prezentowane są w zwięzły i przejrzysty sposób.



POWER BI

Power BI dla Office 365 to oprogramowanie do analityki biznesowej obsługiwane poprzez program Microsoft Excel i Office 365. Wykorzystanie protokołu OData i zapytań w Microsoft Dynamics NAV ułatwia integrację z Microsoft Excel, dzięki czemu użytkownik może korzystać z narzędzi dostępnych w ramach pakietu Power BI takich jak Power Pivot, Power View oraz Power Maps.

➔ SAMOOBSŁUGOWA ANALIZA BIZNESOWA W PROGRAMIE MICROSOFT EXCEL

Przy użyciu programu Microsoft Excel możesz tworzyć interesujące materiały i raporty, a następnie za pomocą usługi Power BI dla Office 365 możesz wzmocnić uzyskane efekty przez interakcyjne udostępnianie, współpracę i zarządzanie danymi.

Usługa Microsoft Power BI udostępnia 3 funkcje:

- Odnajdowanie i łączenie
- Modelowanie i analizowanie
- Wizualizowanie

Te funkcje są częścią znajomego środowiska programu Microsoft Excel i poszerzają jego funkcjonalność o różnorodne interesujące możliwości pracy z danymi. Program Microsoft Excel umożliwia tworzenie zawartości (takiej jak skoroszyty, modele danych i wizualizacje), które mogą być publikowane i udostępniane w usłudze Power BI dla Office 365. Program Microsoft Excel stanowi odrębną ofertę i nie jest częścią usługi Power BI dla Office 365. Niektóre z tych funkcji analizy biznesowej w programie Microsoft Excel były dostępne już wcześniej, niektóre są nowe, ale każda z nich jest teraz zintegrowana z programem Microsoft Excel. Te narzędzia klienta są następujące:

- **Power Query** — łatwe odnajdowanie danych i łączenie się z nimi z poziomu publicznych i firmowych źródeł danych. Obejmuje to nowe funkcje wyszukiwania danych, jak również możliwości łatwego przekształcania i scalania danych z wielu źródeł danych, aby można było kontynuować ich analizę w programie Microsoft Excel,
- **Power Pivot** — dalsze tworzenie zaawansowanych modeli danych przy użyciu danych w programie Microsoft Excel przez tworzenie relacji, niestandardowych miar, hierarchii i kluczowych wskaźników wydajności (KPI). Modele dodatku Power Pivot są uruchamiane w pamięci, dzięki czemu użytkownicy mogą analizować setki milionów wierszy danych z niezwykle wysoką wydajnością,
- **Power View** — łatwe tworzenie raportów i widoków analitycznych za pośrednictwem interakcyjnych wykresów, które ułatwiają badanie i wizualne prezentowanie danych w programie Microsoft Excel,
- **Power Map** — eksplorowanie danych geoprzestrzennych i nawigowanie po nich w środowisku trójwymiarowej mapy w programie Microsoft Excel.



➔ POWER BI DLA OFFICE 365

Wnioski i wizualizacje są lepsze, gdy są wspólne. Usługa Power BI wyróżnia się dzięki funkcjom udostępniania wniosków każdemu, kto powinien je widzieć, jednocześnie zabezpieczając te raporty i umożliwiając dostęp do nich z dowolnego miejsca na świecie:

- **Witryny usługi Power BI** — centrum współpracy w usłudze Power BI. Możesz szybko tworzyć witryny usługi Power BI na potrzeby udostępniania i wyświetlania raportów w zespole. Obsługiwane jest także wyświetlanie większych skoroszytów (do 250 MB), aby użytkownicy mogli przeglądać większe skoroszyty w przeglądarce i pracować z nimi,
- **Zarządzanie danymi** — gdy utworzysz dopracowane zapytanie w programie Microsoft Excel, możesz udostępnić je innym osobom, zarządzać jego dostępnością i sprawdzać, jak często jest używane. Dzięki funkcjom zarządzania danymi w usłudze Power BI możesz nie tylko dzielić się swoimi zdolnościami tworzenia zapytań, ale także łatwo znajdować inne zapytania. Współpracujesz z poziomu programu Microsoft Excel i udostępniasz zapytania w trybie online. To ma znaczenie.
- **Usługa Power BI dla systemu Windows** — wyświetlaj najnowsze raporty opublikowane w witrynie usługi Power BI za pomocą zaawansowanej, immersywnej aplikacji na urządzeniu przenośnym.

ANALIZY FINANSOWE

System Microsoft Dynamics NAV pozwala łatwo i szybko generować dane analiz biznesowych. Pracę w aplikacji można rozpocząć od przygotowywania prostych raportów z poziomu planu kont. System umożliwia ponadto opracowywanie zaawansowanych analiz przy użyciu arkuszy kont oraz analiz wielowymiarowych. Microsoft Dynamics NAV zawiera również funkcjonalność, dzięki której kluczowe dane finansowe są prezentowane w formie wykresów.

➔ ANALIZY I RAPORTOWANIE

Firmy, w których używa się systemów ERP, gromadzą dziennie ogromne ilości danych. Dane te odzwierciedlają, między innymi informacje o sprzedaży, zakupach, kosztach operacyjnych, wynagrodzeniach i budżetach. Dostęp do nich ma duże znaczenie w procesie podejmowania decyzji.

Generowanie analiz z bazy danych firmy w systemie ERP Microsoft Dynamics NAV może być przydatne dla osób podejmujących strategiczne decyzje. Na podstawie planu kont definiuje się arkusze kont, które później stosuje się w raportach danych finansowych. Aby uzyskać lepszy wgląd w informacje dotyczące działalności własnej firmy, dane można analizować przy użyciu wcześniej zdefiniowanych wymiarów. Taka organizacja danych w systemie Microsoft Dynamics NAV ułatwia ich analizę.

➔ ANALIZA PLANU KONT

Analizy finansowe i raportowanie rozpoczyna się od Planu kont. Standardowe analizy w Planie kont są łatwo dostępne. Dostarczają danych bez potrzeby dodatkowej konfiguracji. Sam Plan kont umożliwia dostęp do takich analiz, jak Saldo konta K/G, Saldo K/G, Saldzie K/G wg wymiarów oraz Saldo konta KG/Budżet.

➔ ARKUSZE KONT

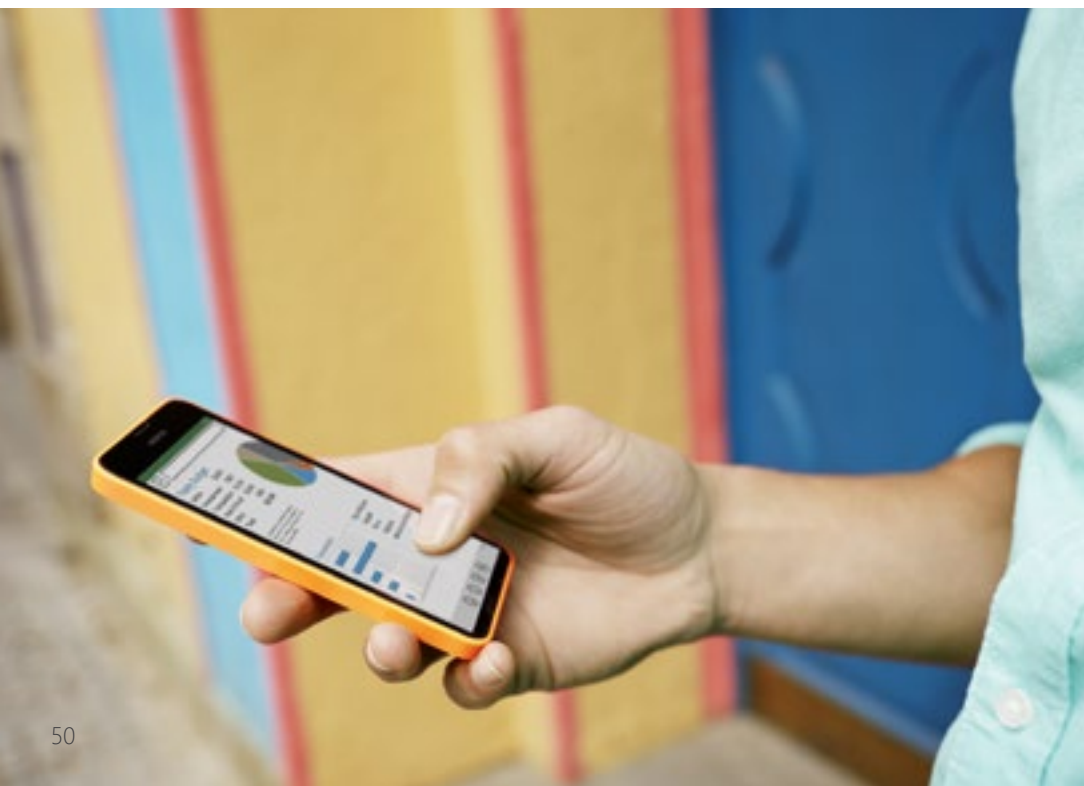
Arkusze kont przeznaczone są do analiz danych z obszarów Księga główna, Sprzedaż, Zakupy i Zapasy. W ramach arkusza można porównywać dane budżetów, działów, projektów, kampanii i innych wybranych wymiarów. Analizowane dane przedstawione są w formie tabel, których układ można dowolnie definiować. Program generuje wyniki analiz w formie wydruków bądź wyświetla je w oknach, z których użytkownicy mogą w prosty sposób przejść do źródłowych zapisów i dokumentów oraz do programu Microsoft Office Excel, gdzie możliwa jest dalsza edycja.

➔ WYMIARY

Wymiary to dane, które można dodać do zapisu jako rodzaj identyfikatora, tak aby zapisy o podobnych charakterystykach mogły być grupowane i w prosty sposób wyszukiwane dla celów analitycznych. Wymiary mogą być stosowane w całym systemie, w zapisach dzienników i dokumentach, a także w budżetach. Przypisanie wielu wymiarów do zapisu w trakcie jego tworzenia umożliwia przeprowadzenie kompleksowych analiz np. sprzedaży według sprzedawcy, obszaru oraz grupy nabywców. Użycie wymiarów, umożliwia prostą i przejrzystą strukturę danych i Planu kont.

➔ ANALIZA WIELOWYMIAROWA

Jeśli w trakcie księgowania zapisów, korzysta się z wymiarów, analiza wielowymiarowa przyjmuje formę raportu umożliwiającego przeglądanie danych według maksymalnie czterech z nich.



WYNIKI FINANSOWE

➔ WYKRESY WYNIKÓW FINANSOWYCH

Graficzna prezentacja danych w systemie Microsoft Dynamics NAV jest możliwa dzięki wykresom generycznym oraz wykresom szczegółowym. Przykładem wykresu szczegółowego dostępnego w systemie ERP jest wykres wyników finansowych. Na wykresie można odczytać wskaźniki wygenerowane na podstawie wartości arkuszy kont. Funkcja pozwala na graficzne zestawienie wyników finansowych, ich późniejszą analizę oraz prognozę trendów.

➔ DEFINIOWANIE DODATKOWYCH WALUT RAPORTOWANIA

Za pomocą systemu ERP Microsoft Dynamics NAV firmy mogą rejestrować transakcje księgi głównej zarówno w walucie lokalnej (PLN), jak i w dodatkowej walucie raportowania (DWR). Głównym celem stosowania dodatkowej waluty raportowania jest generowanie raportów, które będą stanowiły ważne źródło informacji dla użytkowników

➔ BILANS ORAZ RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Bilans oraz Rachunek zysków i strat są sprawozdaniami wymaganymi przez polskie ustawodawstwo. Ich budowa jest ściśle określona ustawą o rachunkowości, dlatego system ERP powinien umożliwiać ich przygotowanie przy użyciu określonych wzorów. Funkcjonalność Bilansu oraz Rachunku zysków i strat dostępna w ramach systemu Microsoft Dynamics NAV jest narzędziem ułatwiającymi przygotowanie tych raportów ustawowych. W ramach funkcjonalności możliwe jest definiowanie wielu wersji sprawozdań bilansu i rachunku zysków i strat.

XBRL

Rozszerzalny język sprawozdawczości finansowej (w skrócie XBRL) to język XML, który pozwala na tagowanie danych finansowych. Dzięki temu możliwe jest wydajne i dokładne przetwarzanie danych i ich udostępnianie. Inicjatywa XBRL umożliwia globalne finansowe raportowanie poprzez firmy tworzące systemy ERP i międzynarodowe organizacje księgowe. Celem tej inicjatywy jest dostarczanie standardu ujednoliconej sprawozdawczości danych finansowych do banków, inwestorów i organów państwowych.





Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV to system zaprojektowany przez firmę Microsoft, który wspomaga przedsiębiorstwa w realizacji ich celów. Szybkie wdrożenie i prostota użytkowania to jego główne zalety.

Oprogramowanie Microsoft Dynamics NAV usprawnia i integruje wszystkie procesy w firmie, stwarzając możliwości w zakresie:

- wyboru środowiska instalacyjnego pomiędzy chmurą a środowiskiem serwerowym;
- zwiększenia wydajności i uproszczenia procesów poprzez połączenie kluczowych funkcji w ramach organizacji;
- zarządzania firmą działającą w wielu lokalizacjach i krajach dzięki funkcjom ERP przeznaczonym dla firm międzynarodowych;
- integracji z Office 365, która zapewnia lepszy dostęp do poczty elektronicznej, kalendarzy i plików, a także danych, raportów i funkcji obsługujących procesy biznesowe.

Obecnie system Microsoft Dynamics NAV jest dostępny w 42 wersjach lokalnych i pracuje na nim ponad 100 000 przedsiębiorstw.

Posiada certyfikat zgodności z polską ustawą o rachunkowości.

Chcesz dowiedzieć się więcej?

Skontaktuj się z partnerem Microsoft, aby dowiedzieć się więcej na temat możliwości systemu Microsoft Dynamics NAV.

www.microsoftdynamicserp.pl
www.microsoft.pl/dynamics

Copyright © 2015, Microsoft Corporation, IT.integro Sp. z o.o. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Niniejszy dokument jest przedstawiany wyłącznie dla celów informacyjnych, a jego treść może ulec zmianie bez konieczności powiadomienia o tym fakcie. Niniejszy dokument nie jest objęty gwarancją, co do jego bezbłędności, ani żadnymi innymi gwarancjami wyrażonymi ustnie, ani dorozumianymi, co obejmuje również dorozumiane gwarancje pokupności lub gwarancje przydatności do określonego celu. Wyłączenie odpowiedzialności dotyczy w sposób szczególny wszelkiej odpowiedzialności prawnej związanej z niniejszym dokumentem; dokument nie stanowi podstawy do powstania w sposób bezpośredni lub pośredni zobowiązań umownych. Niezależnie od celu, kopiowanie lub przekazywanie informacji zawartych w niniejszym dokumencie w jakiegokolwiek formie i za pomocą jakichkolwiek środków, zarówno elektronicznych, jak i mechanicznych, nie jest dozwolone bez uprzedniej pisemnej zgody.