РЪКОВОДСТВО ЗА РАБОТА
KAMI SL 3.0

Всички права са запазени. Настоящият документ или части от него не могат да бъдат възпроизвеждани и/или публикувани чрез отпечатване, фотокопиране, заснемане на микрофилм, магнитна лента, по електронен или механичен път или с каквито и да било други средства, както и да се съхранява в система за обработка на информация, без предварителното разрешение на създателите на документа.

Съдържание

Стартиране на системата 5

Запознаване със системата 6

Основни прозорци, панели и бутони 7

Бутони на статичния панел 7

Таблици и записи 10

Папки и страници 12

Номенклатури 13

Обекти 13

Държави 15

Градове 17

Валути 18

Валутен календар 19

Мерни единици 21

Данъчни групи 22

Потребители 23

Потребителски групи 26

Класификация на стоките и услугите в КАМИ 28

Отдели 29

Артикулни групи 31

Ценообразуване на доставната цена 32

Артикули 34

Ценообразуване на продажната цена 39

Заменяеми артикули 43

Ограничения за артикули 45

Рецепти на съставни изделия 46

Рецепти на съставни групи артикули 48

Марки и модели 50

Отстъпки за група артикули 52

Ценови групи 53

Типове контрагенти 55

Предмет на дейност 56

Длъжности 58

Доставчици 59

Представители на клиент 60

Допълнителни операции. 64

Клиентски отстъпки 66

Цени за клиенти 66

Типове приходи/разходи 68
Митнически номера 69
Типове каси 70
Стилизирани текстове 71
Основни операции *72*
Бизнес процеси 72
Продажби 73
Анулиране на документи в КАМИ 79
Типове продажби 95
Блокиране (отблокиране) на стока 97
Заявки 98
Заявяване на стоки под минимално зададени количества 101
Поръчки 102
Пренасочване на поръчани стоки 104
Доставки 106
Ценова листа 110
Приемо-предавателни протоколи 115
Платежни документи 117
Издадени фактури 118
Касова книга 120
Връзка с касов апарат 121
Склад под митнически надзор 122
Допълнителни операции *124*
Ревизионни документи 124
Изходящи плащания 126
Сервиз *129*
Гаранционни карти 129
Сервизни карти 131
Гаранционни доставчици 135
Справки *137*
Библиотека от справки 137
Конфигуриране на генератора за справки 140
Принт форми 141
Настройки *144*
Смяна на потребител и на КАМИ сървър 144
Общи настройки 145
Допълнителни настройки 151
Системни настройки 154
Настройка на принтер 163
Обновяване на данните 163

Калкулатор _____ **163**

Корекция на цени _____ **164**

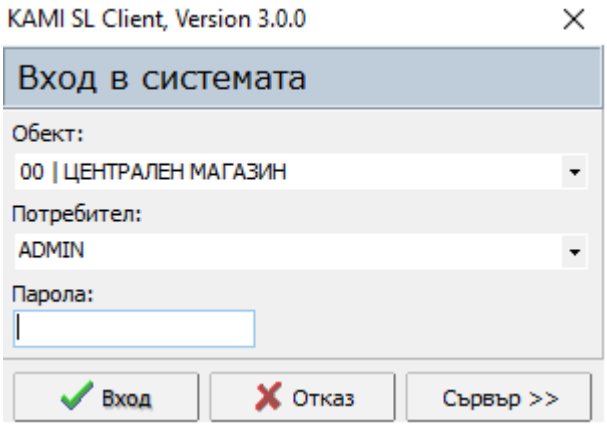
Регистрирани обекти _____ **165**

Задачи _____ **167**

Дневник на операциите _____ **168**

Стартиране на системата

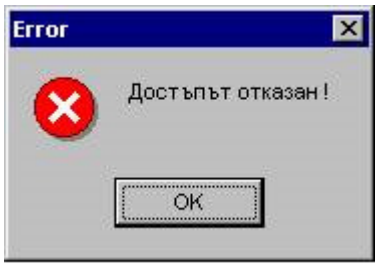
След като се стартира системата на екрана се появява диалогов прозорец, изискващ въвеждането на текущ обект, потребителско име и парола:



По подразбиране в поле ***Обект*** се изписва името на обекта, избран за текущ при последната работа със системата. При необходимост това име може да се промени.

По подразбиране в поле ***Потребител*** се изписва името на потребителя, работил последен със системата. Потребителското име също може да бъде променено и да се въведе съответната парола. Потвърждава се с бутона ***OK*** или се излиза от системата с бутона ***Отказ***.

Ако се въведе грешна парола, обект или потребителско име, достъпът до системата ще бъде отказан. В този случай системата извежда предупредително съобщение:



Коригират се въведените данни и се влиза в системата отново.

Системата Ви позволява пет опита за влизане. Ако и на петия опит сте сгрешили, трябва да се обърнете към администратора на системата.

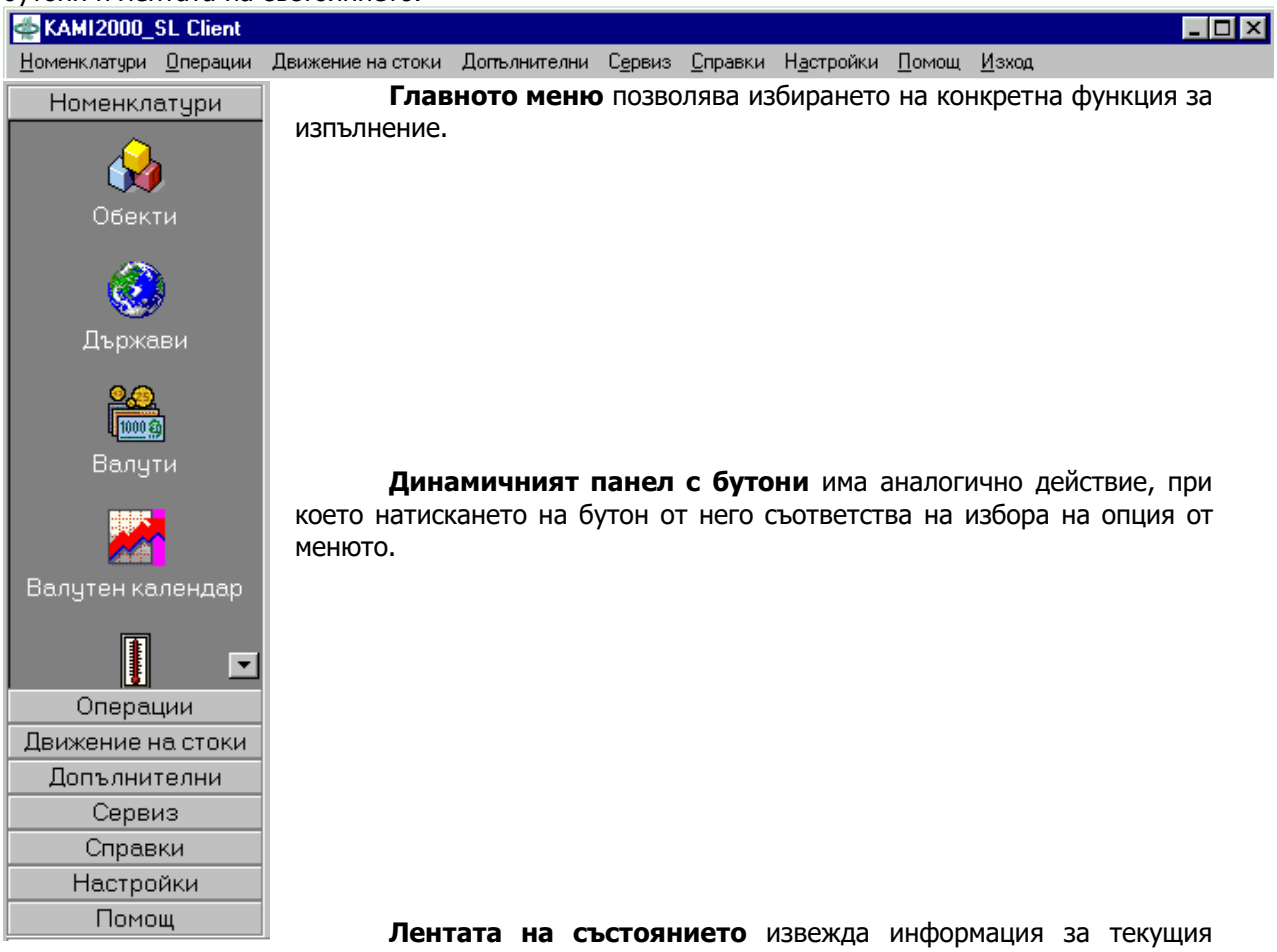
Още в самото начало избираме в кой обект ще работим, ако имаме повече от един. Ако желаем да сменим обекта в който работим, можем да го направим от меню Смяна на потребител

Запознаване със системата

Този раздел цели да свикнете с дизайна на системата и да усетите логиката на работа на базата на възможно най-елементарно ниво. За целта ще направим няколко упражнения, които ще Ви подготвят за възприемане и запаметяване на най-важните прозорци и бутони.

Ако влезете успешно в системата, ще се отвори главния прозорец.

Главният прозорец се появява автоматично. От главния прозорец има достъп до основните функции на системата. Негови елементи са главното меню, динамичният панел с бутони и лентата на състоянието.



Главното меню позволява избирането на конкретна функция за изпълнение.

Динамичният панел с бутони има аналогично действие, при което натискането на бутон от него съответства на избора на опция от менюто.

Лентата на състоянието извежда информация за текущия потребител в системата, датата и часа.

Екраните в програмата имат сходен изглед и лента с бутони за навигация.
Основните операции които могат да се извършват в повечето екрани са:

1. Печат и избор на бланка за печат.
2. Екрана позволява избор на редове.

3. Филтър на документи/номеклатури, както и изчистване на филтъра.
4. Пордеждане на редовете по някакъв критерии
5. Експорт на номенклатура/документ във файл. Ексел, текст, трансферен файл
6. Търсене в детайлите на документ/номенклатурата
7. Отказ на запис / отказ от промените при редакция
8. Добавяне на нов ред/номенклатура/документ
9. Редакция на номенклатура. Редакция на неприключен документ. Редакция на приключен докумен не е разрешена.
10. Изтриване на номенклатура. Изтриването на приключен документ не е позволено.
11. Запис на промените
12. Обновяване на данните. Презареждане на информация от централната база данни.
13. Затваряне на екрана
14. Лента с допълнителни бутони специфични за дадена номнклатура/обект

Основни прозорци, панели и бутони

Основните прозорци се появяват на екрана при избор на конкретна опция от главното меню или при натискане на съответен бутон от динамичния панел с бутони. Всеки един от тези прозорци притежава статичен панел с бутони, таблица с определени записи и папка с няколко страници.

Бутони на статичния панел

На фигурата е представен често използван в системата статичен панел с бутони.

Статичният панел с бутони позволява реализация на различни видове операции над записите от таблицата. Той притежава два типа бутони: основни, които са включени във всички прозорци, и допълнителни, които са специфични за някои от прозорците.

Бутоните имат следната функционалност:

Печат

Използва се за отпечатване на записите от таблицата на текущия прозорец. При натискане на този бутон (а също и при избор на ***Печат*** от падащия списък, свързан с бутона) се отпечатва желания документ.

Избор на форма за печат от падащия списък дава възможност за избор на предварително създадена форма. Системата предоставя възможност за добавяне на **Стилизирани текстове** ***Експорт към bitmap*** и ***Експорт към jpeg*** формат.

Помощ

Използва се за получаване на помощна информация.

Избор

Става активен само при извикване на друга форма, съдържаща помощна информация за основната. При натискане на този бутон от помощната форма се избира желания запис и той се прехвърля в основната форма.

Филтър на записите

Използва се за търсене на запис от таблицата. При натискане на този бутон, на екрана ще се визуализира прозорец, в който трябва да се въведат критериите, на които трябва да

отговаря търсеният запис. По този начин се задава конкретен филтър, който се потвърждава с бутона ***Филтър*** за изпълнение на филтъра или отказ с бутона ***Изход*** за отказ на филтъра.

Същите две операции могат да се извършат и като се извика ***Филтриране*** от контекстното меню на прозореца. За целта се натиска десния бутон на мишката върху произволно място. Появява се контекстното меню и от него се избира съответната опция.

Ако търсенето трябва да отговаря на повече от един критерии, се натиска бутона . Системата добавя ново поле за въвеждане на друг критерий за филтриране, а също и падащ списък за избор на конкретна опция – ***AND*** (***И)*** или ***OR (ИЛИ).*** По този начин можем да зададем търсенето да отговаря на два критерия едновременно, или поне на един от двата критерия. Действията при повече от два критерия са същите.

Изчистване на филтъра

Използва се за премахване на филтъра, при което в таблицата отново се появяват всички записи. С цел упражнение, на няколко места по-надолу в Ръководството ще използваме този бутон.

Подреждане

Използва се за подреждане на записите от таблицата по една или няколко техни характеристики. При натискането на този бутон на екрана се появява прозорец, позволяващ задаването на характеристики за подреждане. От списъка ***Начално състояние*** се избира характеристика и се прехвърля в списъка ***Крайно състояние*** с натискане на бутона . Системата позволява подреждане по всички характеристики. За целта се натиска бутона . Така всички те ще бъдат прехвърлени в списъка ***Крайно състояние*** едновременно. Аналогични действия, но в обратна посока от списъка ***Крайно състояние*** към списъка ***Начално състояние*** се извършват посредством бутоните и .

Самото подреждане се реализира при натискане на бутона ***Изпълнение на подреждането***. За отказване от подреждането и връщане към основния прозорец, се натиска бутона ***Отказ.*** Упражнение: Опитайте да подредите продажбите днес по следния начин: отгоре в таблицата са неприключените продажби. Следват приключените.

Експорт на данни

Използва се за експортиране на данни от таблицата към Microsoft Excel. При натискане на стрелката се появяват две възможности за експортиране- ***Всички документи***, ***Избрания документ***, ***Разширен експорт*** , ***Изпращане по e-mail*** – ***На избрания документ***, ***На всички документи***

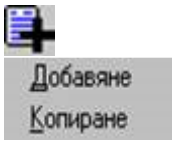
Търсене на запис

Използва се за търсене на запис от таблицата по определена характеристика. Кликнете с левия бутон на мишката върху клетка от таблица, която е в колоната с характеристиката, по която ще търсите. Клетката се оцветява. При натискане на бутон на екрана се появява прозорец, даващ информация за характеристиката, по която се търси, и позволяващ задаването на конкретна стойност за тази характеристика.

Добавяне на запис

Използва се за ***Добавяне*** на нови записи в таблицата. С едно натискане на бутона се изпълняват две команди последователно: отваря се нов запис и Вие влизате в режим на редактиране на полетата. Отначало всички полета на този запис са празни и очакват да ги попълвате. Реално добавянето на новия запис става факт едва след като запаметите отворения запис с бутона . Очевидно, по-вернният термин за бутона е „Отваряне на нов запис”, но доколкото думата „Добавяне” се свързва логически по-лесно с процесите по добавяне на записи в таблиците, то и ние ще използваме този термин („Добавяне на нов запис”). Само ако някъде специално се налага, ще използуваме термина „Отваряне на нов запис”.

Важно !!!! Отваряне на нов запис на много места в явно визулизираните таблици се прави с клавиша „стрелка надолу” от клавиатурата. В режим на редакция в явно визулизираните таблици запис се трие с комбинация от клавиши “Ctrl-Del”.



Отдясно на бутона за добавяне на запис има падащо меню, с опция ***Копиране***. Опцията ***Копиране*** е много полезна. Тя улеснява потребителя, като му дава възможност да създаде нов запис, различаващ се малко от вече съществуващ. Копирайки даден запис си спестяваме труд да попълним много клетки. Вместо това ползваме записа, който сме избрали за шаблон и коригираме само тези полета, които са с различни данни от тези, които ни трябват. Когато разглеждаме работата с папката и нейните страници пак ще се връщаме към тази опция.

Редактиране на запис

Използва се за промяна на някои от характеристиките на вече въведени записи. Работи се аналогично както с бутона ***Добавяне на запис***. Упражнение: идете на някои запис, например на даден артикул. Натиснете бутон . Ще получите право да редактирате полетата на този запис. Когато свършиете с въвеждането на новите данни в полетата, натиснете бутона за запаметяване. Ако в момента работите с реална база по-добре е да влезете отново в режим редакция и да запишете старите стойности в полетата, където пипахте преди секунди. Запаметете промените, за да се запази артикула такъв, какъвто беше (и ако сте се притеснили, че правите беля в базата, си отдъхнете. Всичко се върна на мястото си :).)

Изтриване на запис

Използва се за изтриване на запис от таблицата. При натискане на този бутон на екрана се появява диалогов прозорец, с два бутона – Да (***Yes)*** и Не (***No)***. Изтриването се потвърждава с бутона Да (***Yes)*** или се отказва с бутона Не (***No)***.

Отказ на запис

Използва се за отказване на промените в таблицата, направени с помощта на бутон ***Добавяне на запис*** или ***Редактиране на запис***. Упражнение: Добавете (Отворете) нов запис в базата с клиентите. Въведете данни в някое поле. Натиснете бутона . Както се вижда от упражнението, ако тръгнете да правите нов запис или да редактирате запис и в даден момент решите, че се отказвате от направеното, имате възможност да се върнете в изходно положение натискайки бутона . Отказ от работата си можете да направите и натискайки бутона , но в този случай ще излезете и от менюто, в което работите (например, ако сте в „Контрагенти/Клиенти”, ще се върнете към главния прозорец).

Потвърждаване на запис

Използва се за потвърждаване на промените в таблицата, направени с бутоните ***Добавяне на запис*** и ***Редактиране на запис***. С натискане на бутон запаметявате работата си, въвеждате я в системата.

Актуализация на данните

Използва се за актуализиране на данните в таблицата, направени с бутоните ***Добавяне на запис*** и ***Редактиране на запис***.

Изход

Използва се за затваряне на текущия прозорец. При това няма значение дали сте в режим „Редакция” или не сте в режим „Редакция”.

Протокол

Използва се за създаване на протоколи.

Фактура

Използва се за създаване на фактури.

Приключване

Използва се за приключване на документ.

Внимание: Приключените документи не се изтриват от системата. Аго установите, че даден приключен документ е сгрешен, можете да го анулирате, но не можете да го изтриете от базата.

Наличност по бизнес групи

Използва се за установяване наличност на даден артикул по обекти. Темата с обектите ще я разгледаме малко по-нататък в изложението.

При натискане с десния бутон на мишката на произволно място в прозорец на системата, се появява контекстно меню, което дублира възможностите на статичния панел с бутони. В режим на редактиране на таблицата, т.е. при добавяне или променяне на записи от нея, контекстното меню се извиква при позициониране върху папката.

Таблици и записи

Чисто математически базата на системата представлява една огромна таблица със стотици колони (полета), която таблица за удобство е разбита на множество по-малки таблици (от порядъка на 150). Разбиването не е случайно, а е подчинено както на законите на математиката, така и на заложената в системата бизнес-логика.

В една от съставящите базата на системата таблици, се съхранява информация за артикулите. Полетата в тази таблица са характеристиките на артикулите (Каталожен номер, Наименование, цена, Мярка и т.н.). в друга таблица се записват клиентите. В трета таблица са доставчиците, в четвърта продажбите и т.н.

На фигурата е представена таблица за валути със записи (БЪЛГАРСКИ ЛЕВ, АМЕРИКАНСКИ ДОЛАР, ИТАЛИАНСКА ЛИРА, ГЕРМАНСКА МАРКА) и с колони (Наименование, Означение, Фирмен курс и др.).

Наименование	Означение	Фирмен курс
БЪЛГАРСКИ ЛЕВ	BGL	1.00
АМЕРИКАНСКИ ДОЛАР	USD	2.20
ИТАЛИАНСКА ЛИРА	ITL	0.001
ГЕРМАНСКА МАРКА	DEM	1.00

В рамките на всяка таблица записите обикновено са представени от поне две свои характеристики – номер и наименование. Тези характеристики съответстват на заглавията на колоните от таблицата.

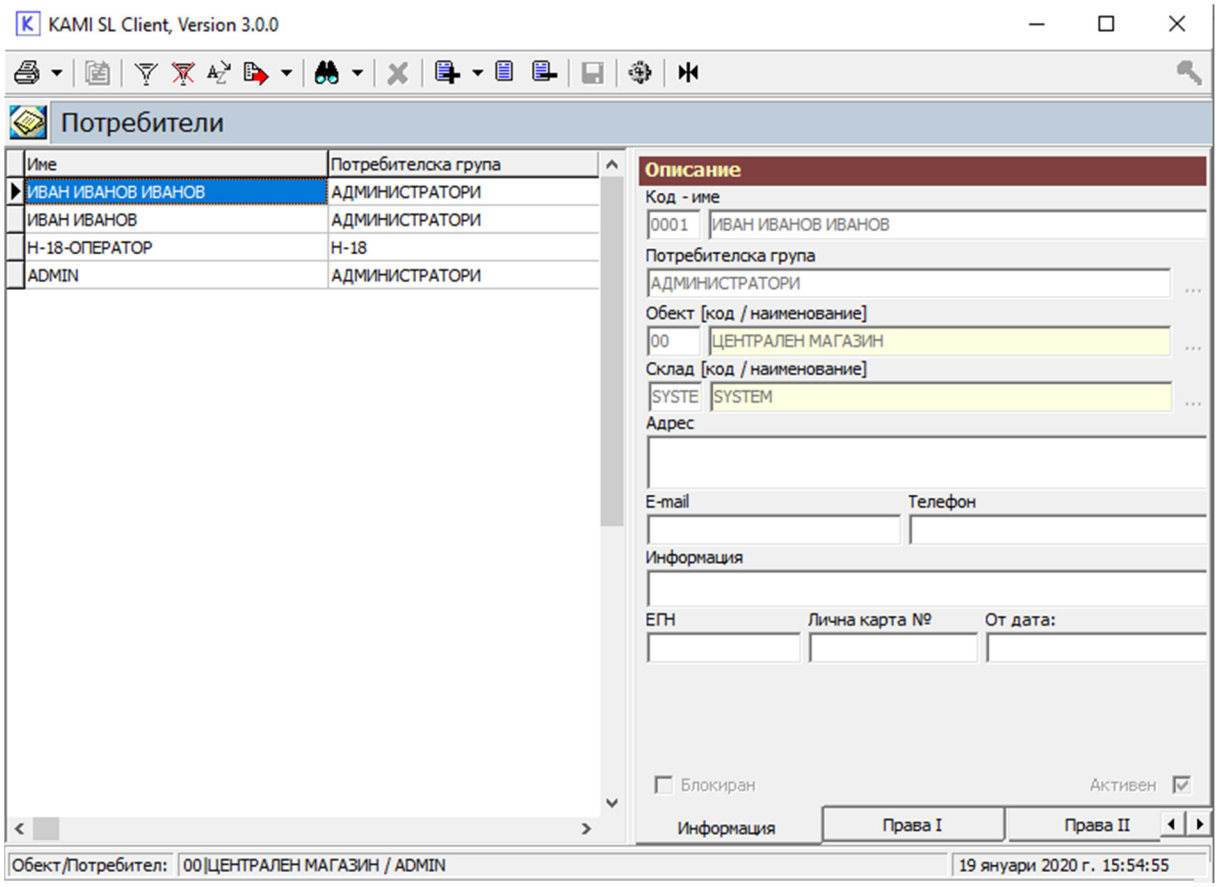
Системата позволява промяна в подреждането на колоните с натискане на левия бутон на мишката върху заглавията им. Всеки потребител може сам да прецени в какъв ред да са му подредени колоните на таблиците, когато се визуализират на екрана му.

Преподреждането на колоните на екрана на потребителя може да се направи и когато потребителят реши да търси записи с помощта на бутона ***Търсене на запис.***

Папки и страници

Системата е така организирана, че всяка таблица да се визуализира заедно с папка, в която са подредени полетата на таблицата.

На фигурата по-долу е представена таблица с потребители и папка до нея с полетата на таблицата. Полетата на тази таблица са толкова много, че се налага да се визуализират в няколко екрана. За удобство наричаме екраните страници. Извикването на всяка страница става с бутон. Всяка страница има име.



Папката, разположена от дясно на таблицата, е организирана под формата на страници. Всяка страница има по няколко полета, в които се въвеждат стойности за характеристиките на конкретно избран запис от таблицата.

Номенклатури

Модул ***Номенклатури*** осигурява достъп до основните номенклатурни единици на системата, като клиенти, потребители, артикули, доставчици и др. Той предоставя възможност за непрекъсната актуализация на тези единици, което включва добавяне на нови, коригиране на съществуващи и изтриване на неизползваемите.

За да работи системата е необходимо да се настрои коректно. Настройването на системата започва с въвеждането на записи в номенклатурни единици като обекти, валути и др.

Обекти

КАМІ представлява интегрирана компютърна система за ***управление*** на логистиката, търговската, финансовата, транспортната и сервизната дейност на една фирма, с или без отдалечени клонове - офиси, складове, магазини и други бизнес обекти.

Обектите са основна номенклатурна единица, участваща във всички операции, поддържани от системата. Към тях се отнасят различни складове, магазини, офиси и други филиали на фирмата, чиято дейност обслужва **системата**.

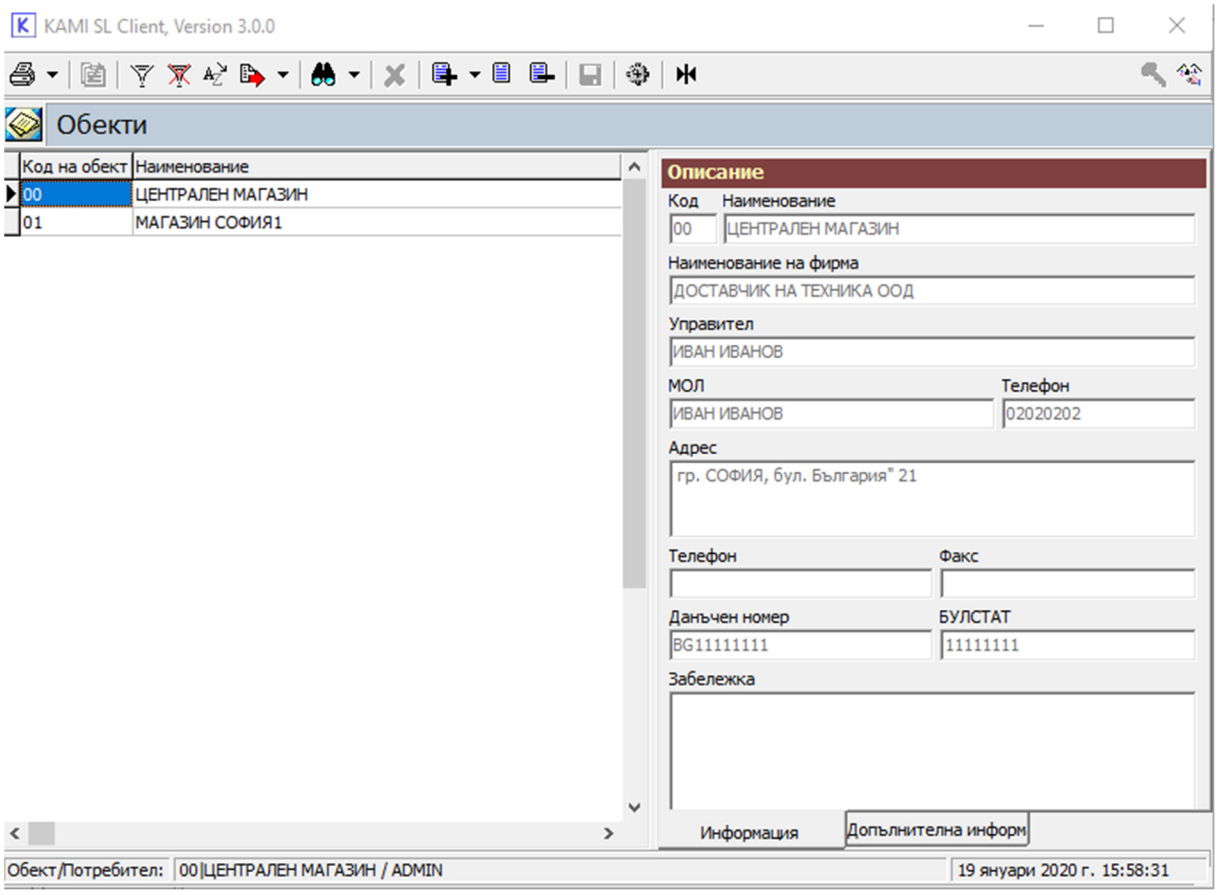
Обектът в КАМИ представлява основна отчетна единица. Всички наличности на стоки, пари в каси, документи и др. са ориентирани към определен обект. Издаването на всички документи става от името на текущия обект, независимо от това, че фирмата присъства в задължителните реквизити на фактурите или другите документи.

Важно е да споменем, че тук става въпрос за пълния списък с обекти, които ще бъдат обслужвани от КАМИ.

Строго препоръчително е създаването на пълния списък на обектите да става от едно място - централизирано!

Полезен съвет: ако имате офис, където няма склад със стоки, пак можете да запишете този офис като отделен обект, за да заприходите всякаква офис-техника, да можете аварийно да използвате този офис за склад или да отделите сервизната дейност в отделен обект, в който да заприхождавате резервните части и т.н.

Важно: Трябва да бъдат коректно данните, защото участват в готовите принт форми за печат на фактури, протоколи, проформи, оферти и гаранционни карти.



За да се осигури достъп до обектите, от главното меню се избира опцията ***Номенклатури/ Обекти.*** Появява се прозорец, в който да попълним таблицата със записите за обектите.

В страницата ***Информация*** се въвеждат данни за ***Код***, ***Наименование, Наименование на фирмата, Управител, Адрес, Телефон, Факс, Данъчен номер*** и ***БУЛСТАТ***. Не е необходимо да се попълнят всички полета от страницата. Задължителни обаче са полетата ***Код***, ***Наименование*** и ***Управител***.

Идентифицирането на всеки обект с отделен код се използва:

- когато фирмата иска ясно да личи от кой обект е издаден всеки документ. Настройките за издаването на документи, ясно показващи обекта от където се издават, не е работа на Потребителя. Тези настройки се правят еднократно от Администратора на системата;

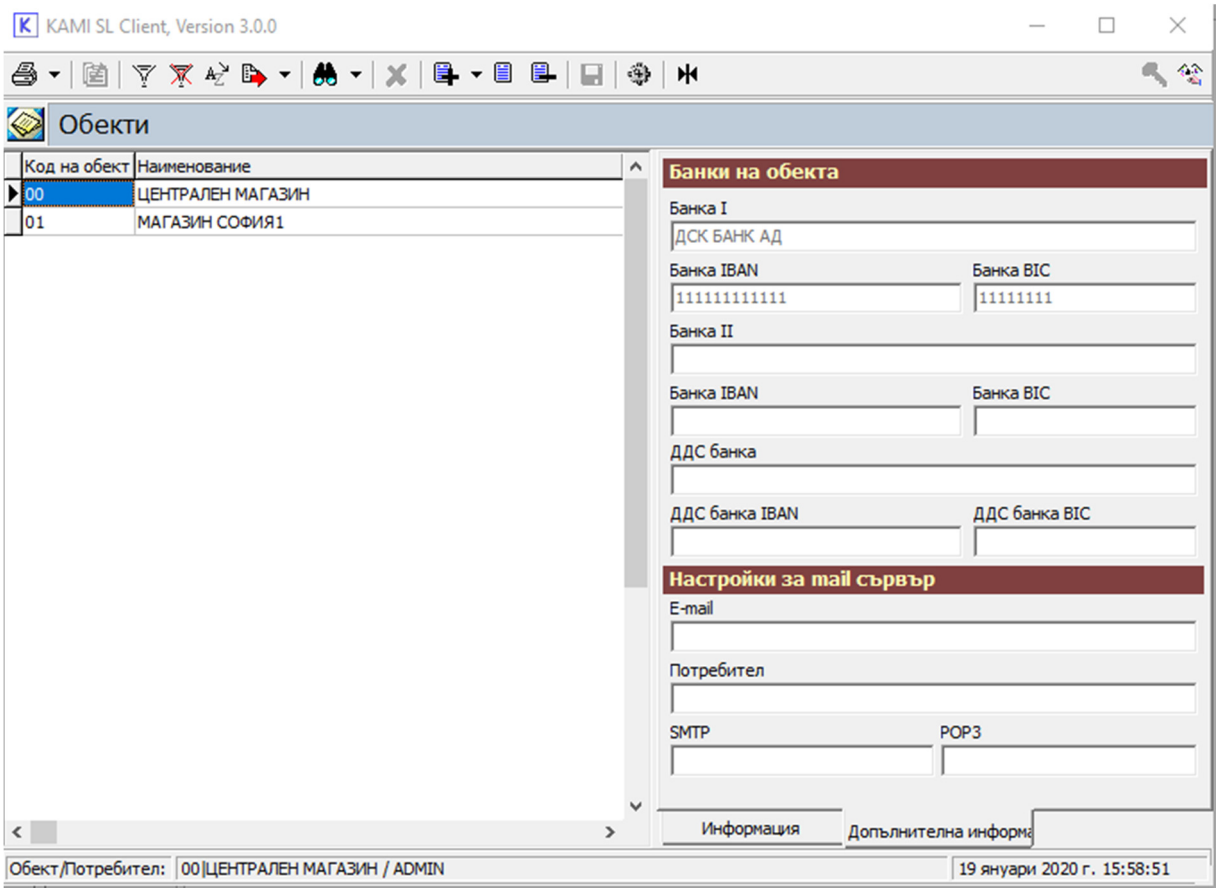
- когато фирмата иска системата да генерира справки по обекти.

Страницата ***Допълнителна информация*** съхранява данни за ***Банки на обекта*** и ***Настройка на mail сървър***. Частта Банки на клиенти включва по две полета за ***Банки, Банкови сметки*** и ***Банкови кодове***. ***Настройка на mail сървър*** включва: поле ***SMTP,*** което съхранява IP-адреса на изходящия mail-сървър, поле ***E-mail*** - e-mail-а на потребителя, поле ***POP3*** – входящия mail-сървър и поле ***Потребител*** – потребителското име.

В прозореца на обектите има два бутона:

- Бутонът ***Промяна на паролата*** е описан в секцията **Потребители**.

- Бутонът **Копира всички артикули** в **Ограничения за артикули**



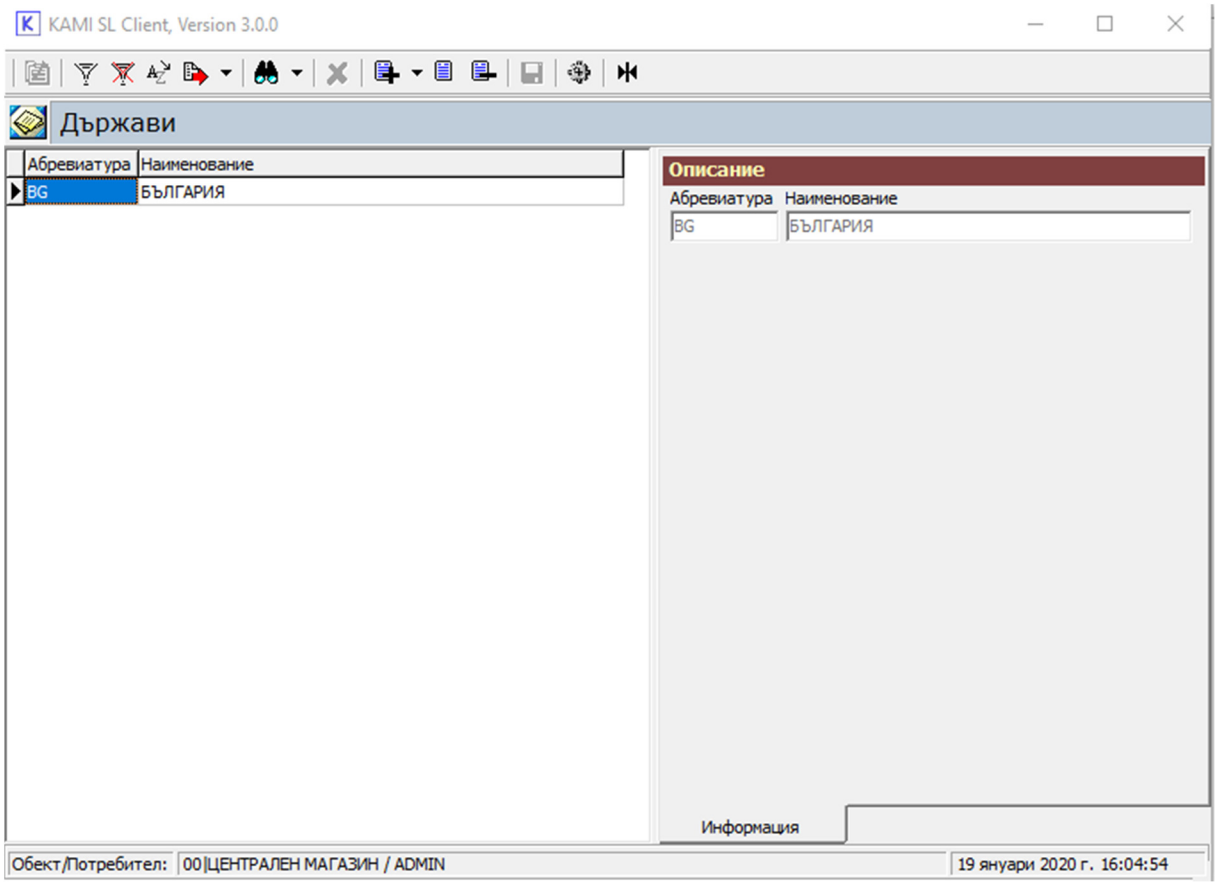
Смяната на началните номера на различните типове документи се разглеждат в раздел Регистрирани обекти

Държави

Тази номенклатурна единица е необходима, когато системата се използва за обслужването на обекти, разположени на територията на различни държави.

Номенклатурна единица Държава се използва при описанието на градовете.

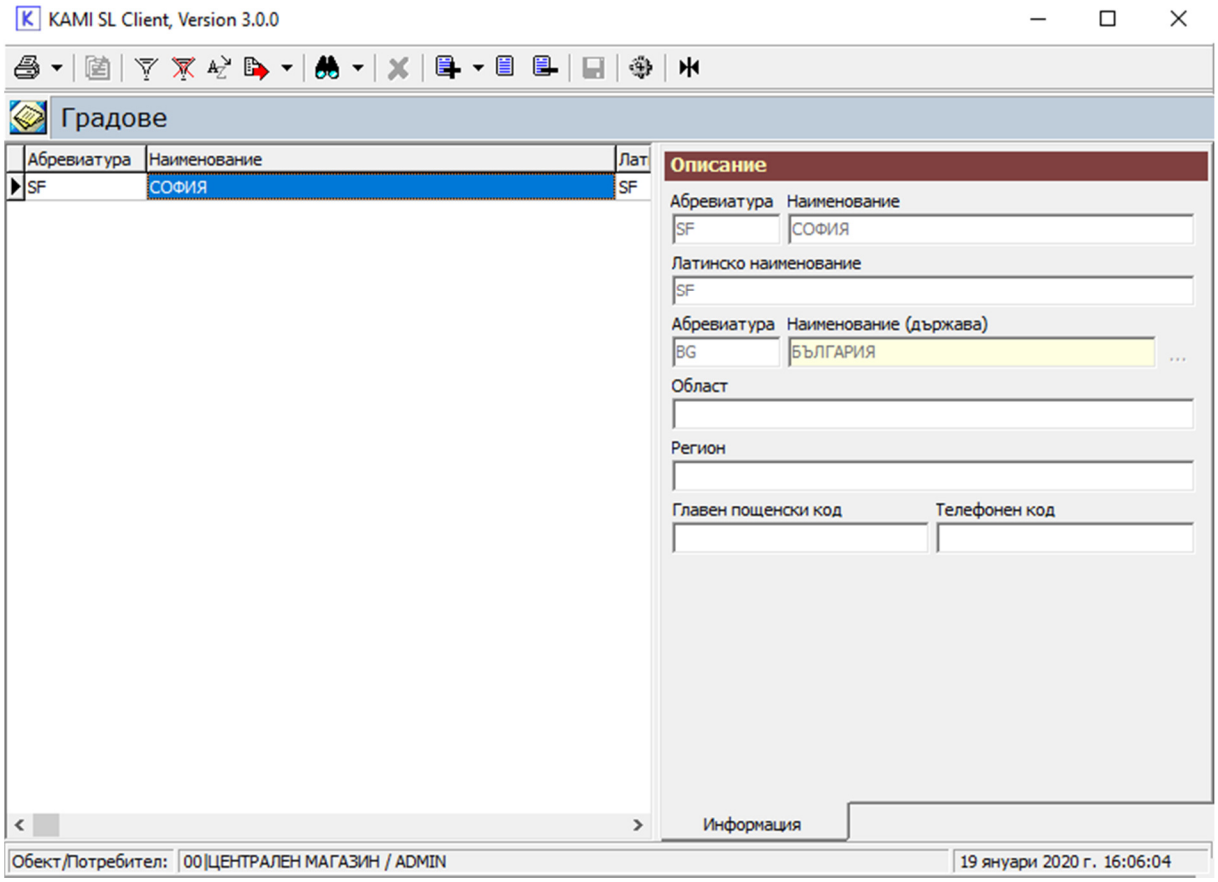
Достъп до нея се получава посредством опцията ***Номенклатури/ Държави*** от главното меню.



За всяка държава се съхранява информация за името и абревиатурата й. Те се попълват в полетата ***Име*** и ***Абревиатура*** на страница ***Информация*** от папката. Попълването на таблицата „Държави" е важно, защото абревиатурата и наименованието на държавата са задължителни полета в други номенклатурни единици, например в Номенклатурна единица „Доставчици".

Градове

Използването на тази номенклатурна единица, позволява на потребителя след еднократно въвеждане на съответния град, да има информация за ***Абревиатура, Наименование, Латинско наименование, Абревиатура*** на държавата, в която се намира съответния град и нейното ***Наименование, Област в държавата, Регион, Главен пощенски код и Телефонен код.***



Задаването на характеристиките на градовете става чрез избор на опцията ***Номенклатури/ Градове.***

Попълването на базата с градове е много важно действие, защото абревиатурата и наименованието на града са задължителни полета в други номенклатурни единици, например в Номенклатурни единици „Доставчици" , „Клиенти" и други Контрагенти.

Номенклатурата с градовете се използва като изграждаща номенклатура, описваща Вашите контрагенти.

Важно: Може да работите и само с 1 град, но ако желаете да проследявате продажби по градове или други маркетингови отчети, свързани с анализ на продажбите, Ви съветваме да използвате номенклатурата

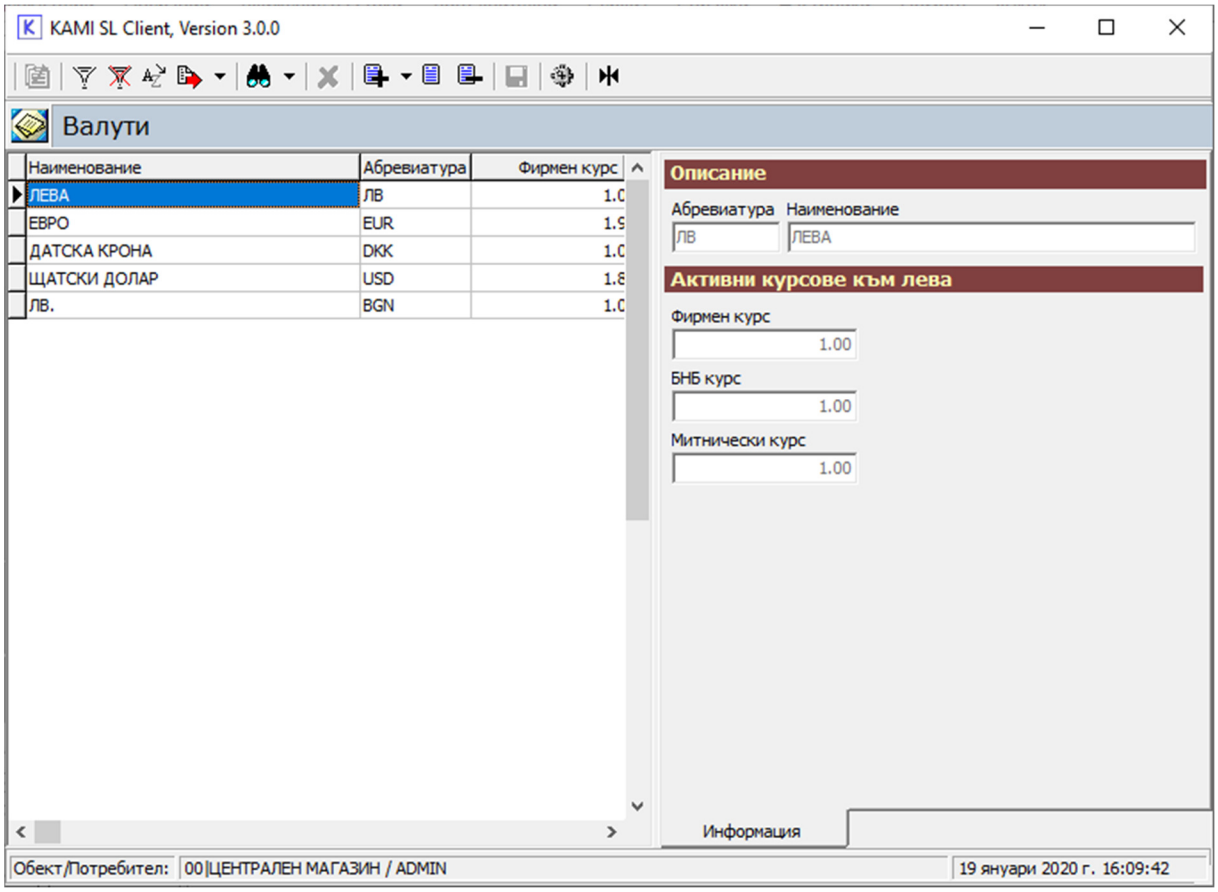
Валути

Всяка една от стоките или услугите притежава ценови параметри, които се задават в определена валута. Системата позволява работа с различни валути дори в рамките на един артикул, т.е. възможно е артикул да се доставя в една валута, а да се продава в друга.

Тази номенклатурна единица е заложена функционално така в системата, че да може, например, да се правят доставки на стоки според валутата, с която са фактурирани, или според валутата, заложена в ценовата таблица на дистрибутора (вносителя).

Всеки един от обектите има валута по подразбиране – т.е. това е валутата, в която най-често издава документи.

За да се попълни таблицата с валутите, от главното меню се избира опцията ***Номенклатури/ Валути***.



В страницата ***Информация*** на папката се попълват наименованието и означението на валутата. За целта се използват полетата ***Наименование*** и ***Означение***. За избраната валута се въвеждат ***Фирмен курс*** (повечето фирми имат такъв курс), ***Курс на БНБ*** (Фиксинг) и ***Митнически курс***.

Фирменият курс се използва при всички основни операции когато се налага преминаване от съответната валута към Лев. Фиксингът е информативен и практически не се използва в тази версия на системата. Митническият курс си използва при доставка на стоки, когато се налага да се пресметне левовата равностойност на доставния документ.

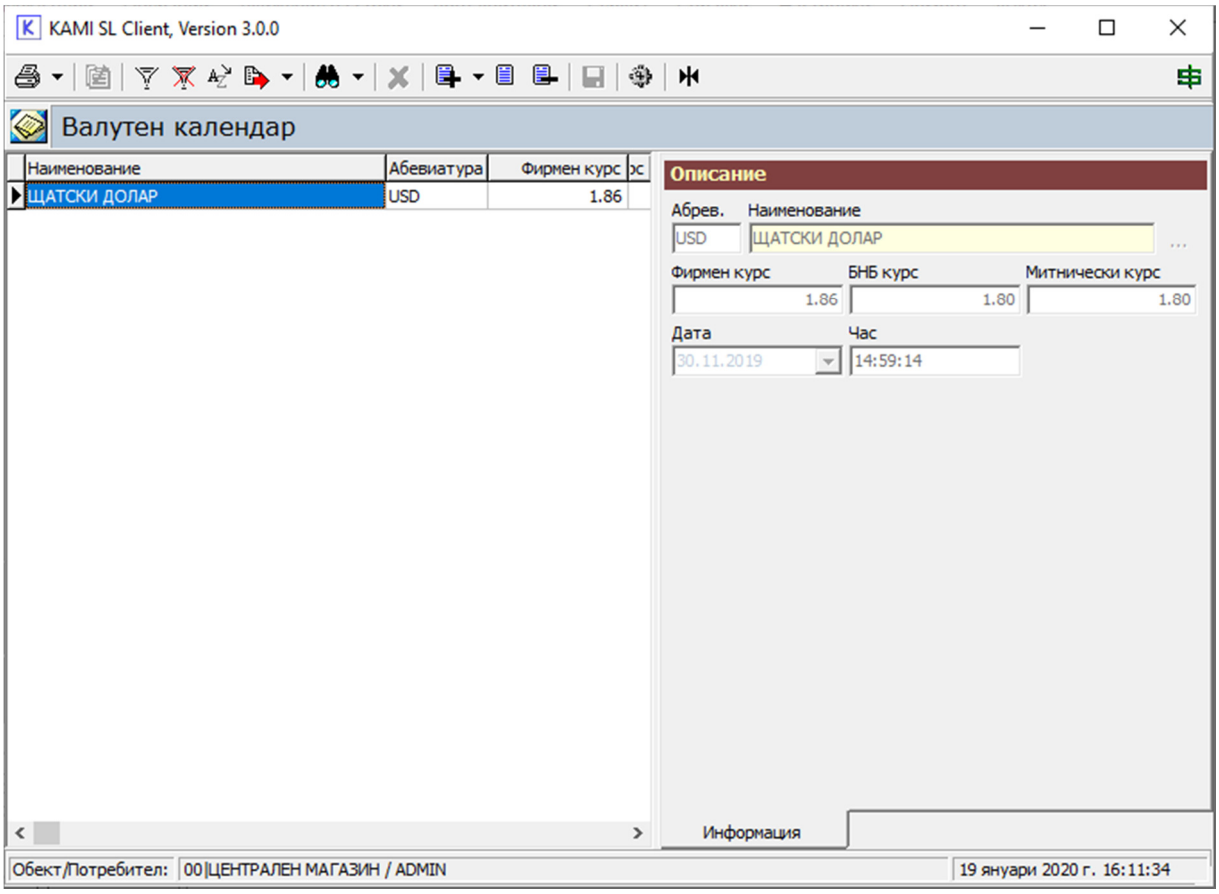
В примера на фигурата са въведени три валути: ЛЕВ, ЕВРО и ДОЛАР. За целите на ежедневната търговия се практикува ежедневно попълване на курса на долара във валутния календар, а не в номенклатурна единица „Валути". В таблица Валути по подразбиране се визуализират само последно въведените курсове.

Валутен календар

Валутният календар позволява въвеждане и съхраняване на валутни курсове за всяка една от въведените валути в номенклатурна единица „Валути".

За да се използва тази възможност от главното меню се избира опцията ***Номенклатури/ Валутен календар***.

Посредством селектор бутона ***Избор на Валута*** се избира валута по нейното ***Наименование*** и ***Означение***. За всяка конкретна валута се задават три курса – ***Фирмен курс, Курс на БНБ*** и ***Митнически курс***. Курсовете се въвеждат спрямо българския лев.



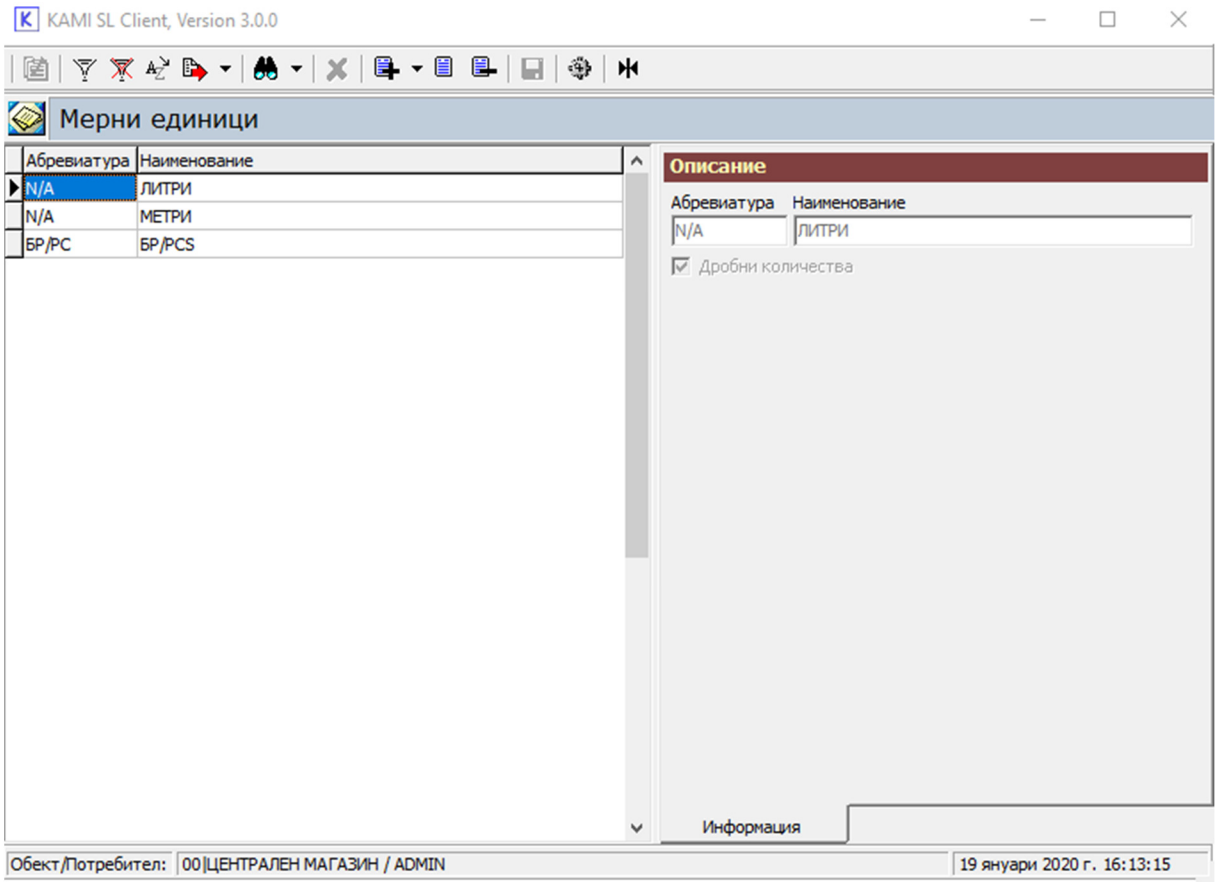
Задаването на датата става по два начина – непосредствено от клавиатурата или чрез избор от падащото меню ***Дата***. В полето ***Час*** се записва часа на въвеждане на валутните курсове на съответната валута.

Статичният панел с бутони притежава допълнителен бутон ***Промяна на цената спрямо текущия валутен курс***. Избира се даден курс на валута (позиционира се върху записа), натиска се бутона, при което доставната и продажната цена на артикулите, записани в системата с тази валута, се преизчисляват спрямо избрания курс на валутата.

При всяка промяна на валутния курс за дадена валута системата запазва старата стойност в каталога (регистъра) на валутните курсове.

Мерни единици

За да се попълни списъка на мерните единици, с които системата може да работи, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Мерни единици***.

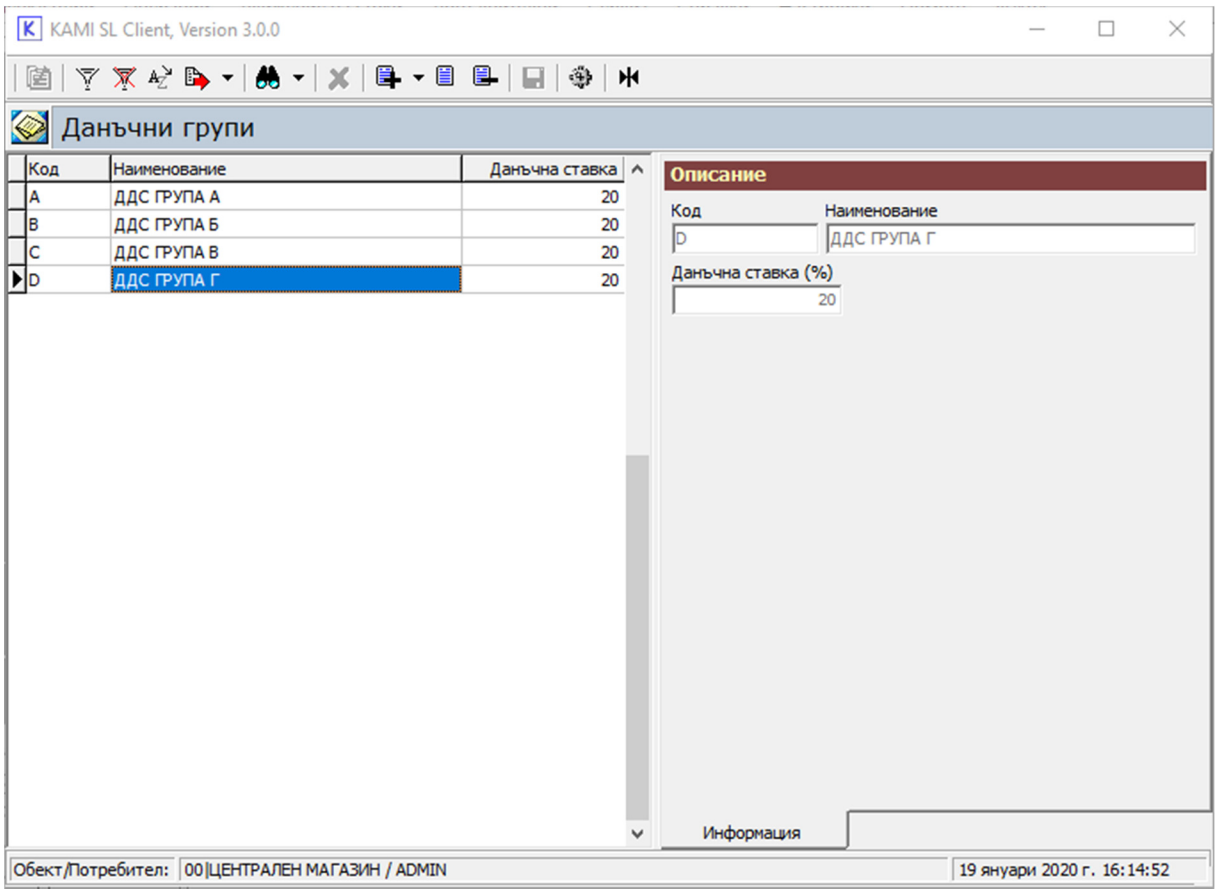


В страницата ***Информация*** на папката се попълва наименованието на мерната единица. За целта се използва полето ***Мерни единици***. Посредством маркиращото поле се задава дали мерната единица поддържа ***Дробни количества***.

Обикновено мерните единици за броене не допускат дробни стойности, докато мерните единици за обем, маса, разстояние допускат.

Данъчни групи

Задаването на данъчните групи става чрез избор на опцията ***Номенклатури/Данъчни групи.***



Данъчните групи са пряко свързани с артикула, където се избира с коя данъчна група работи, съответно се начислява описания данъчен процент.

В информацията за групите има три полета: ***Код***, ***Наименование*** на данъчната група и ***Данъчна ставка (%).*** Очевидно, че трябва да има поне една въведена данъчна група с 20% ставка, за да може системата да начислява ДДС 20% (докато в България ставката на ДДС се запази 20%).

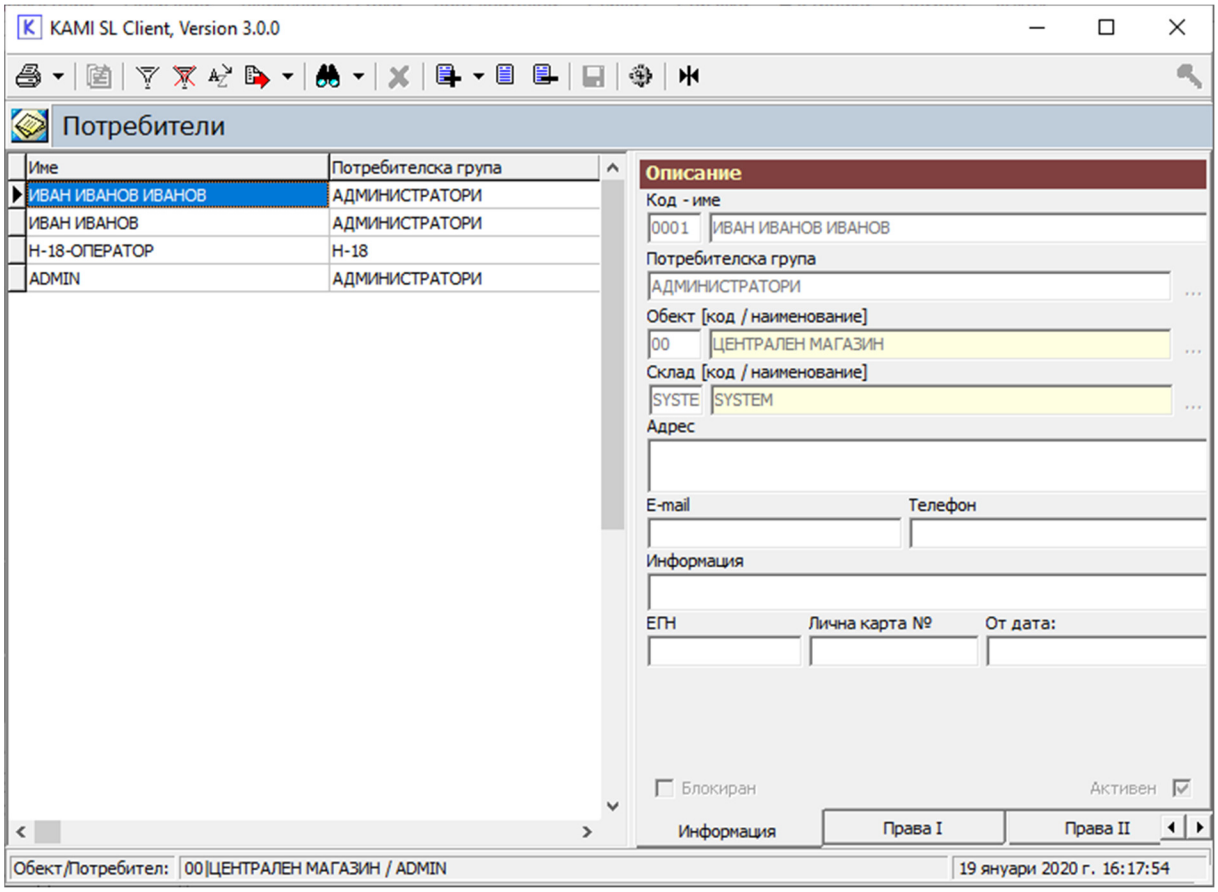
Ако ползвате различни % ДДС, може да си дефинирате няколко групи в програмата.

Важно: Ако не сте регистрирани по ДДС в настройките на самата програма, трябва да укажете, че няма да се начислява ДДС

Потребители

Потребителите на системата са всички физически лица, имащи право да работят с нея.

Достъп до таблицата с потребителите на системата се осигурява от опцията ***Номенклатури/ Потребители*** от главното меню.



За всеки потребител се въвежда и съхранява няколко типа информация.

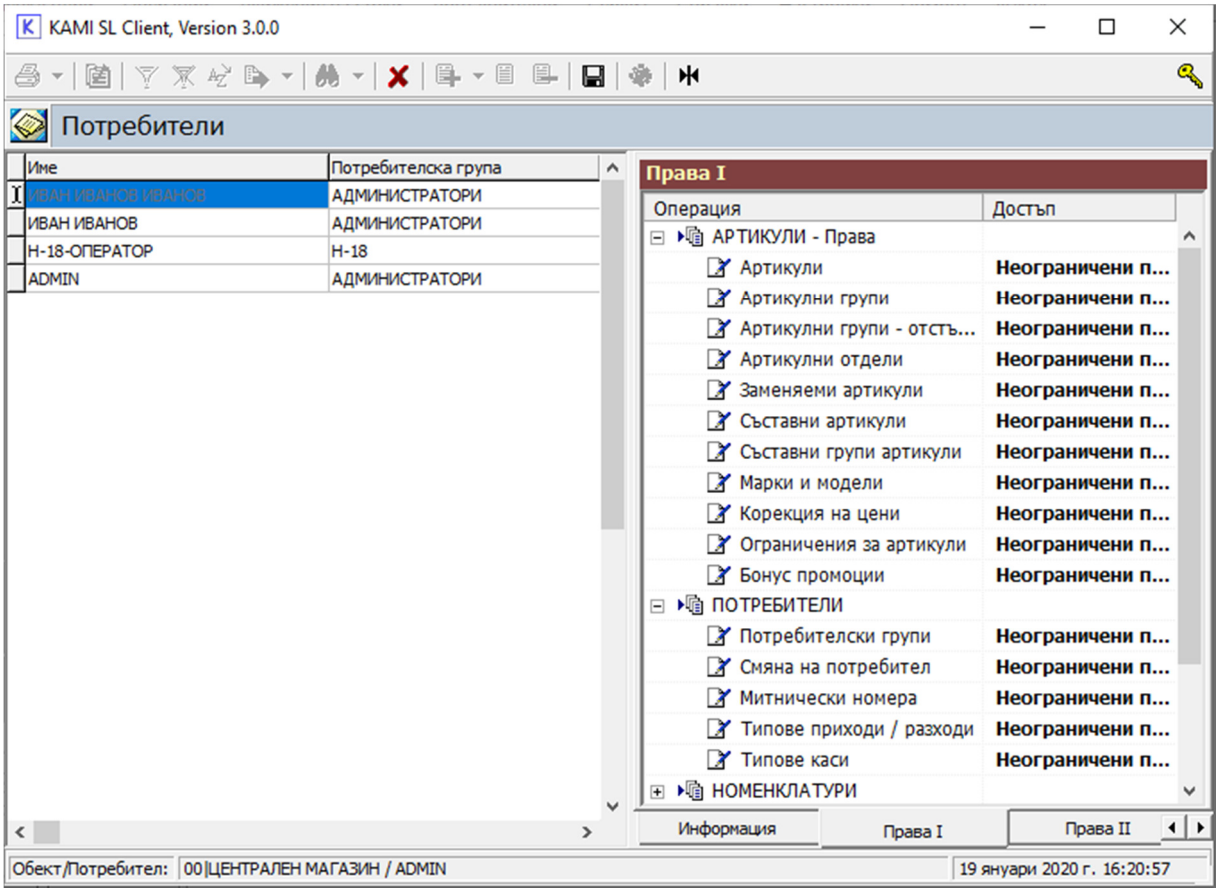
В страницата ***Информация*** се попълват данни за ***Име, Потребителска група,*** към която е причислен потребителят, ***Обект*** и ***Код*** на обекта, в който работи Потребителя, ***Адрес, E-mail*** и ***Телефон*** на Потребителя. При необходимост се попълва полето ***Информация***, съхраняващо специфични за конкретния потребител данни. В зависимост от зададената потребителска група се определят и правата на достъп за потребителя. Попълват се и лични данни за потребителя, като ***ЕГН*** и информация за ***Лична карта***.

Важно: Съгласно Наредба-18 потребителите трябва да бъдат въвеждани с 3 имена и задължително код например 0001, който участва в образуването на УНП на самите продажби

Ако има блокиран потребител в програмата поради въведена 5 пъти неправилно парола се отблокира, като се махне чека от Блокиран

Можем да копираме определен потребител и да го асоцираме с друг обект.

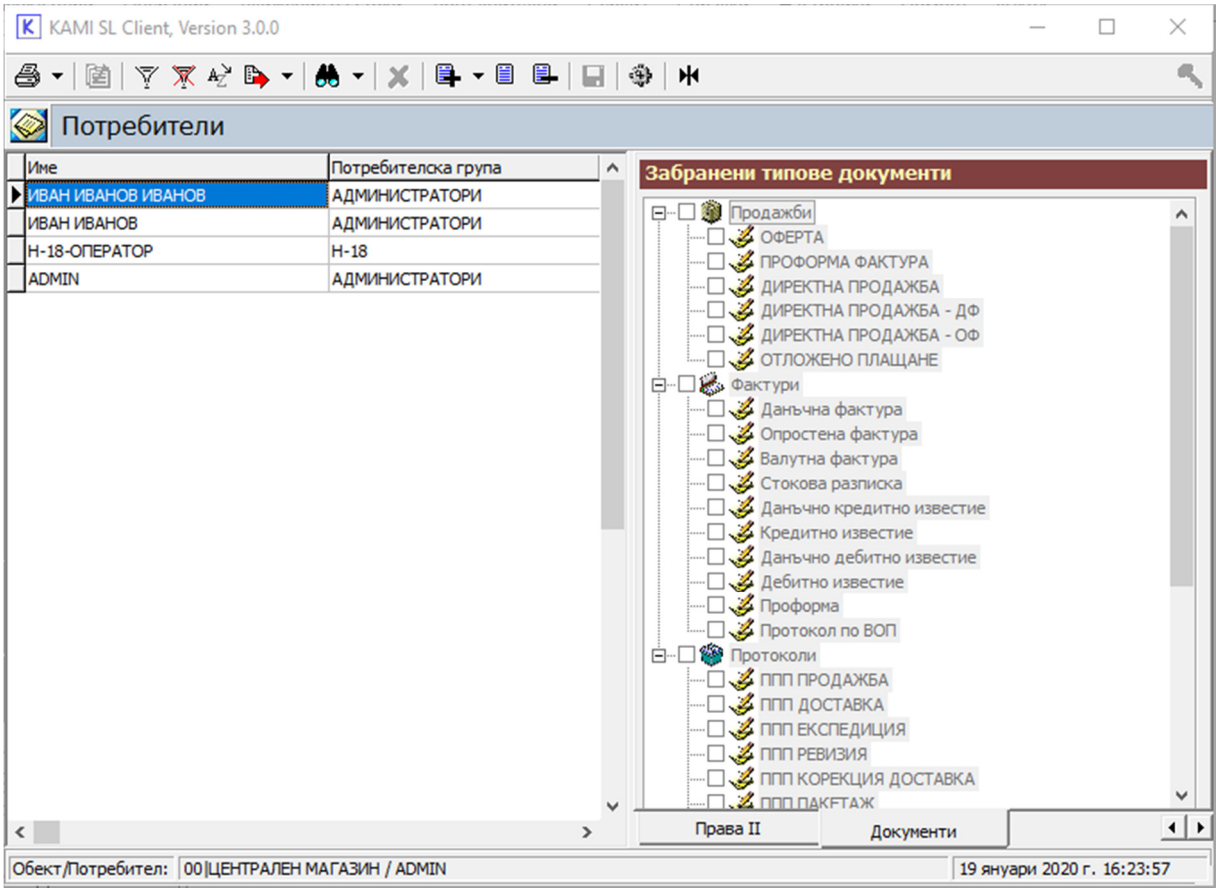
Права I



Правата на потребителите са разделени на няколко основни:

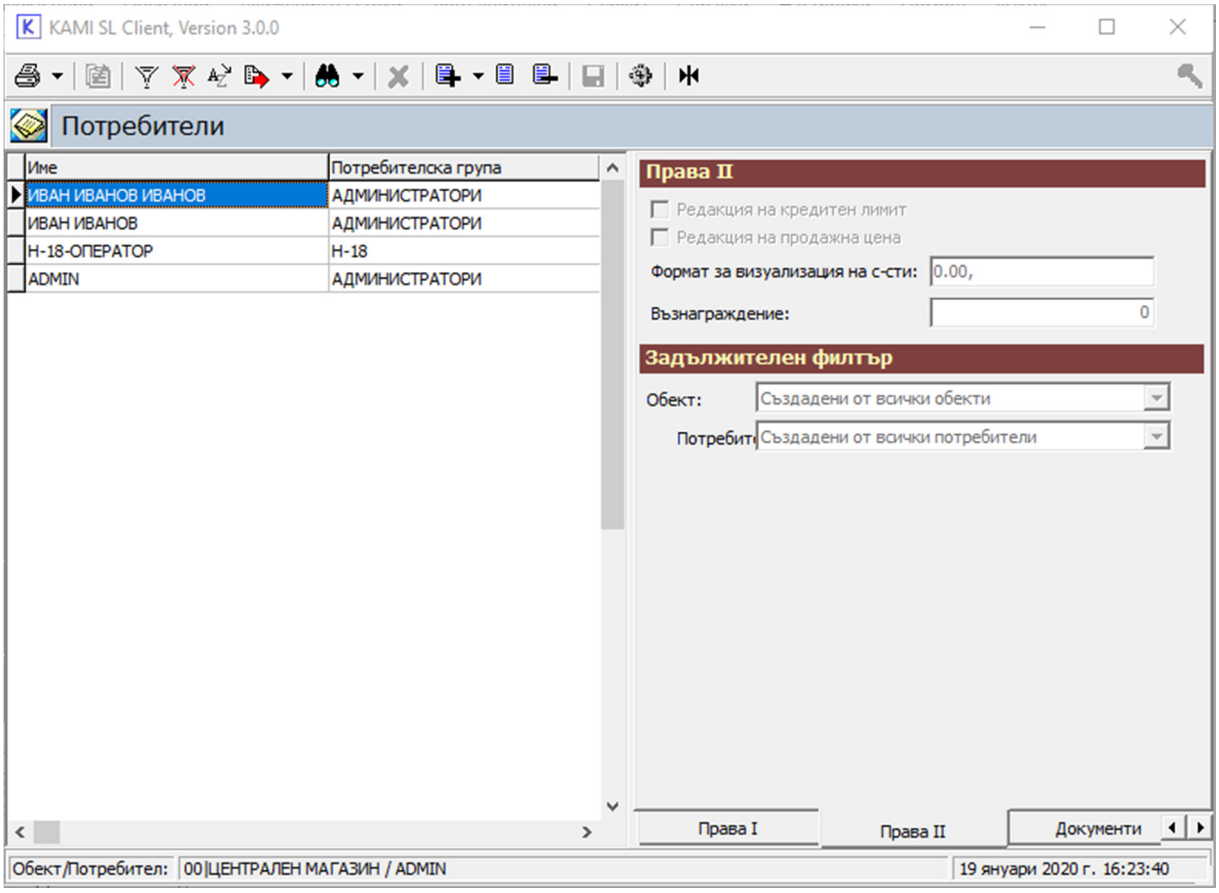
Не е активно: потребителят не вижда въобще това меню
Само за преглед: вижда менюто, но не може да редактира или добавя
Добавяне/Редакция: може да добавя и редактира
Неограничени права – може да добавя, изтрива, редактира и преглежда

В зависимост от тези настройки се настройват менютата, които виждат потребителите, документите с които работят, както и права свързани с оперативна работа



На страница ***Документи*** с маркиращи полета могат да се дават или отнемат права на даден потребител за създаване на документи във форми ***Продажби***, ***Фактури*** и ***Протоколи***.

В страницата се задава също ***Формат за визуализация на себестойност.*** Ако Управителя не желае съответният потребител да вижда себестойността на артикулите, в това поле може да сложи звездички. Ако иска потребителят да вижда себестойността – ще остави настройката така както е (0.00). Други полета: ***Възможност за редакция на продажна цена***, ***Редакция на кредитния лимит***

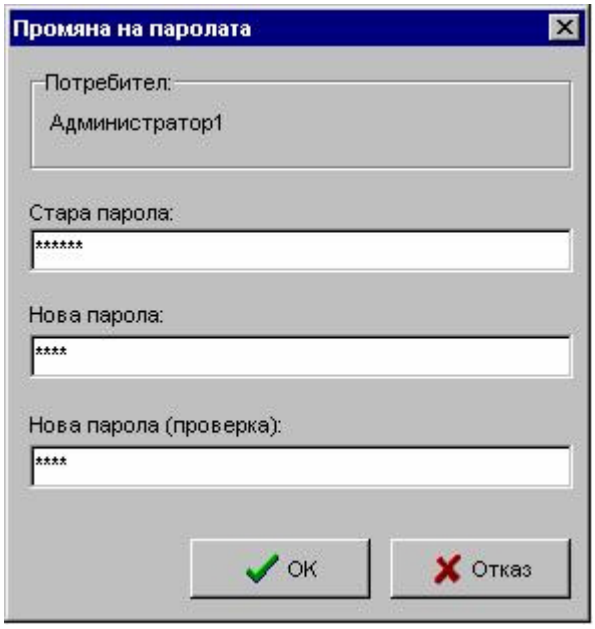


Забележка: Възможно е правата на достъп за даден потребител да бъдат променени, т.е. той може да притежава различни от зададените на групата му права

На страница ***Права II*** има възможност за задаване на задължителни филтри по ***Обект*** (***Създадени от текущ обект***, ***Създадени от всички обекти***) и по ***Потребител*** (***Създадени от текущ потребител, Създадени от всички потребители***).

От тук можем да настроим да се виждат документите само от 1 обект или от всички обекти

.



Единствената допълнителна операция, включена в статичния панел с бутони, е промяна на паролата на Потребителя. Паролата се променя след натискане на бутона ***Промяна на паролата,*** който е активен само когато даден запис е в режим добавяне на запис или в редакция. На екрана се визуализира диалогов прозорец с три полета:

В полето ***Стара парола*** се задава паролата, с която потребителят е работил до момента. В полето ***Нова парола*** се попълва паролата, с която потребителят ще използва след промяната. С цел избягване на грешки в полето ***Нова парола (проверка)*** се въвежда отново новата парола. Потвърждава се с бутон ***OK,*** съответно за отказ се използва бутон ***Отказ***.

Забележка: Когато се въвежда нов потребител по подразбиране той няма парола. За да му се зададе такава, се изпълняват действията, описани по-горе, като полето ***Стара парола*** се оставя празно.

Потребителски групи

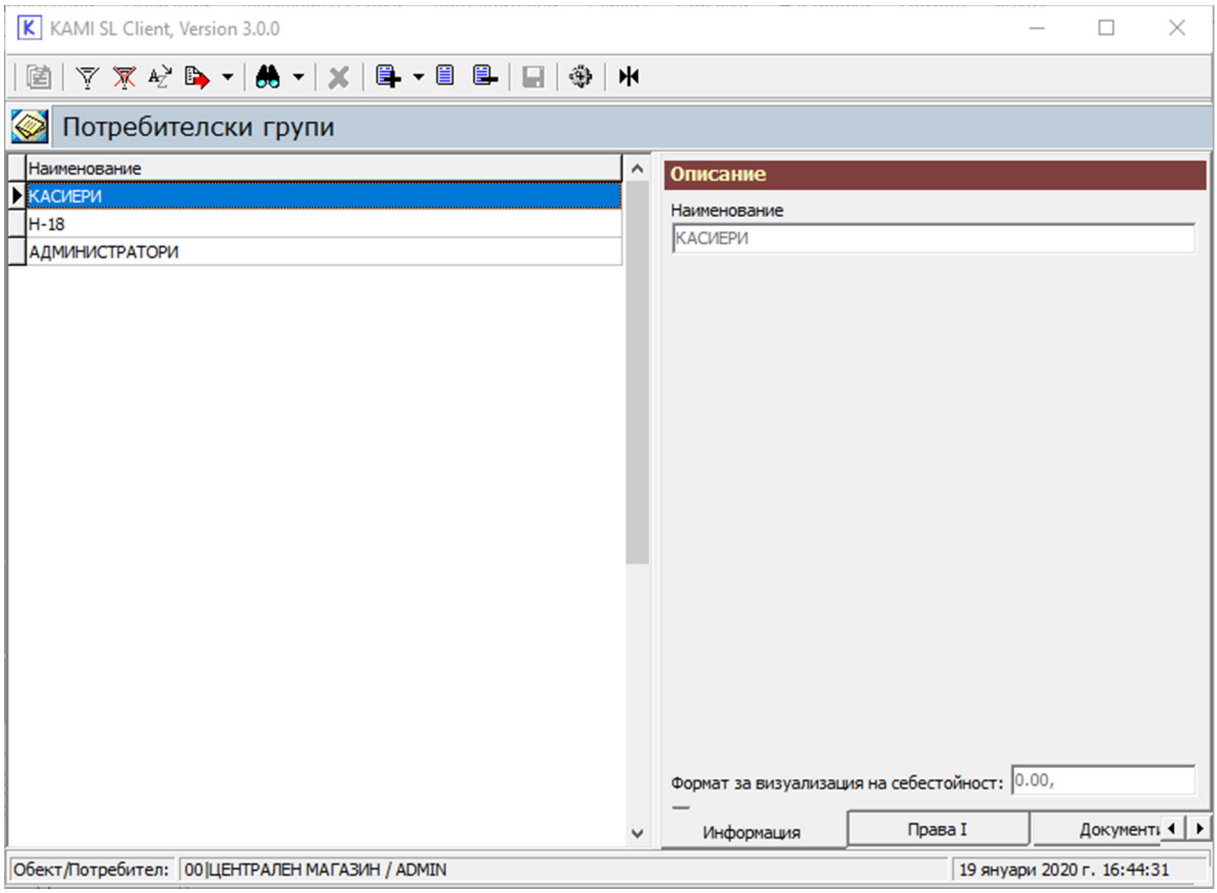
Потребителските групи определят основните типове потребители в системата.

Ако имаме повече на брой Потребители, които може да класифицираме с аналогични права, за всеки да определяме индивидуално настройките, може да използваме меню потребителски групи и да направим асоциация на потребителя, към коя група спада.

Например назначаваме нов човек, който е касиер, може да го прикачим към група касиери и да наследи техните права.

Задаването им става чрез избор на опцията ***Номенклатури/ Потребителски групи*** от главното меню.

Настройките на правата са аналогични на настройките на потребители



Класификация на стоките и услугите в КАМИ

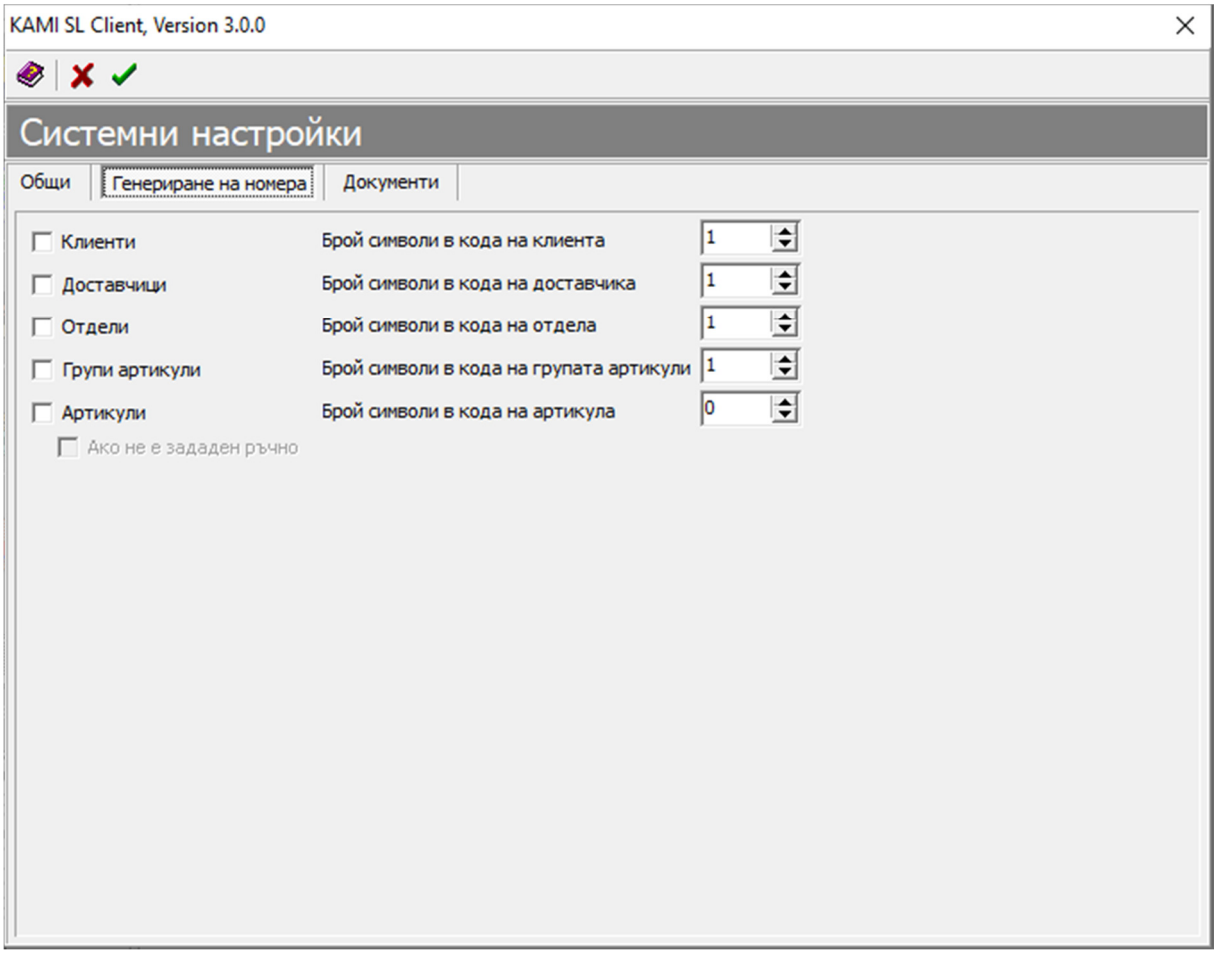
Номенклатурата в Ками се състои от няколко основни нива, главни групи (отдели), артикулни групи и артикули

Много важно е в самото начало правилно да дефинирате своята структура, за да може да постигнете най-ефективна работа с програмата.

Самата структура след това може да окаже влияние върху начина на ценообразуване на самите артикули, за даване на отстъпки на различни клиентски групи, за дефиниране на минимални наличности, заявки и поръчки към доставчик.

Например има 2 вида описание на Артикулната група – тя може да бъде Стокова група и Група услуги . Ако изберем втория вариант върху артикулите не се прилагат стокови операции т.е ние сами извършваме определената услуга и нямаме нужда от подизпълнител. Ако даваме например определена услуга към външен доставчик, можем да я асоциираме към Стокова група, за да можем да й формираме себестойност на базата на доставна цена от доставичика.

При формирането на самата структура на номенклатурата, можем да използваме автоматично генерирани номера, които не пускат от настройките на програмата



Пример за кодиране е показан на схемата.

Код на отдела	Отдел	Код на арт. група	Арт. група	Код на артикула (Ваш Каталожен номер)	Артикул
01	МОНИТОРИ	0101	МОНИТОРИ CRT PHILIPS	01010001	МОНИТОР PHILIPS CRT 17”, 107E66
				01010002	МОНИТОР PHILIPS CRT 17”, 107E61
				01010003	МОНИТОР PHILIPS CRT 17”, 107E60

				01010056	МОНИТОР PHILIPS CRT 19”, 109E50
		0102	МОНИТОРИ TFT PHILIPS	01020001	МОНИТОР PHILIPS TFT 17”, 170S6FG
				01020002	МОНИТОР PHILIPS TFT 17”, 170S6FS
				01020003	МОНИТОР PHILIPS TFT 17”, 170S6FS
				01020177	МОНИТОР PHILIPS TFT 19”, 190P6ES
		0108	МОНИТОРИ TFT SAMSUNG	01080001	МОНИТОР SAMSUNG TFT 17”, SM710N
				01080002	МОНИТОР SAMSUNG TFT 17”, SM740N
				01080003	МОНИТОР SAMSUNG TFT 17”, SM713N
				01080023	МОНИТОР SAMSUNG TFT 17”, SM720B
02	Софтуер	0201	Софтуер Microsoft Windows	02010001	MS Win’XP’Home Ed
				02010002	MS Win’XP’Pro
		0202	Софтуер Microsoft Office	02020001	MS Office 2003 Home Ed
				02020002	MS Office 2003 Pro

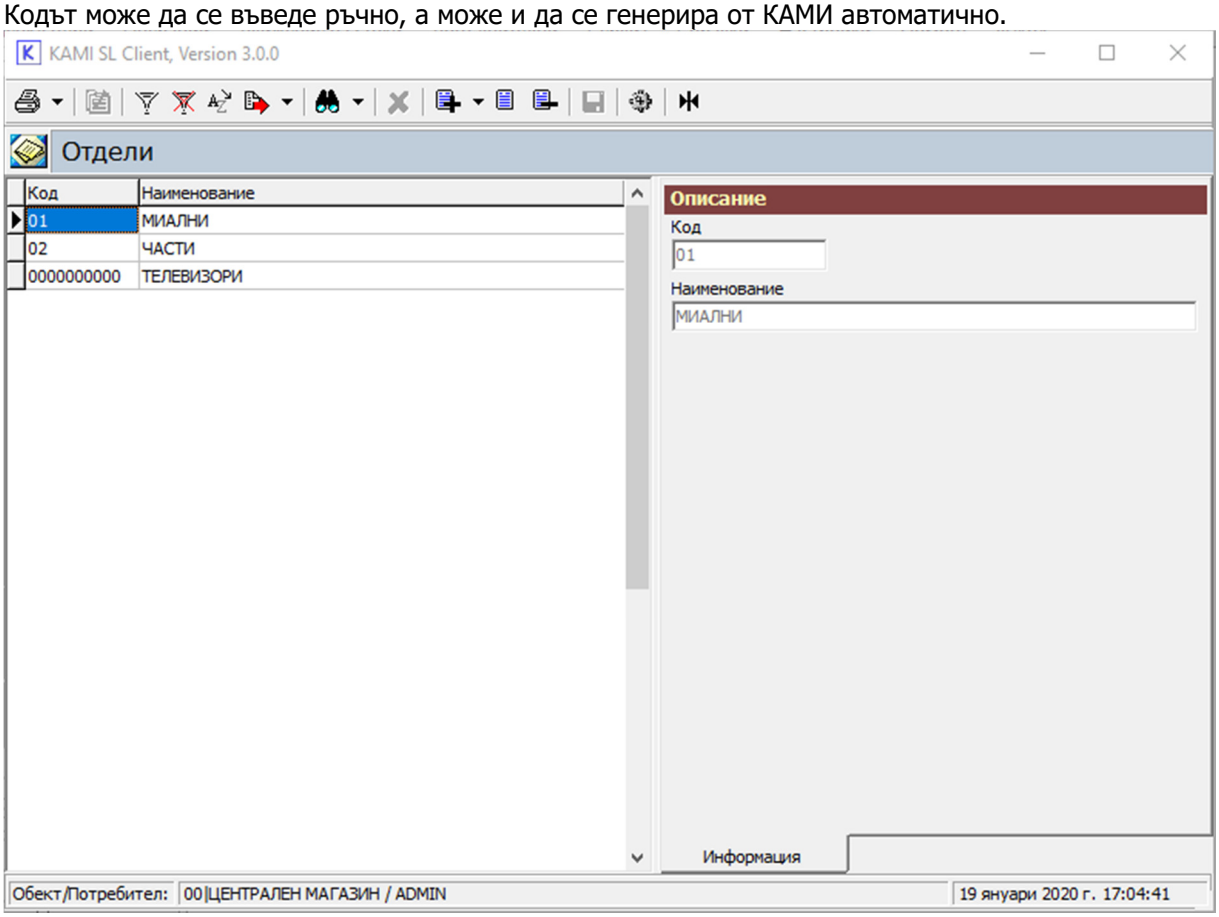
Отдели

Първото и най-високо независимо ниво от класификацията на артикулите се нарича “Отдел”. Всеки отдел се характеризира с код и наименование.

За да се осигури достъп до отделите, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Изделия/ Отдели.***

За всеки отдел в страницата ***Информация*** се записват данни за неговия ***Код*** и ***Наименование***.

Кодът може да се въведе ръчно, а може и да се генерира от КАМИ автоматично.



...

Веднъж създаден, отделът може да се преименова, за да постигнете максимално удобна

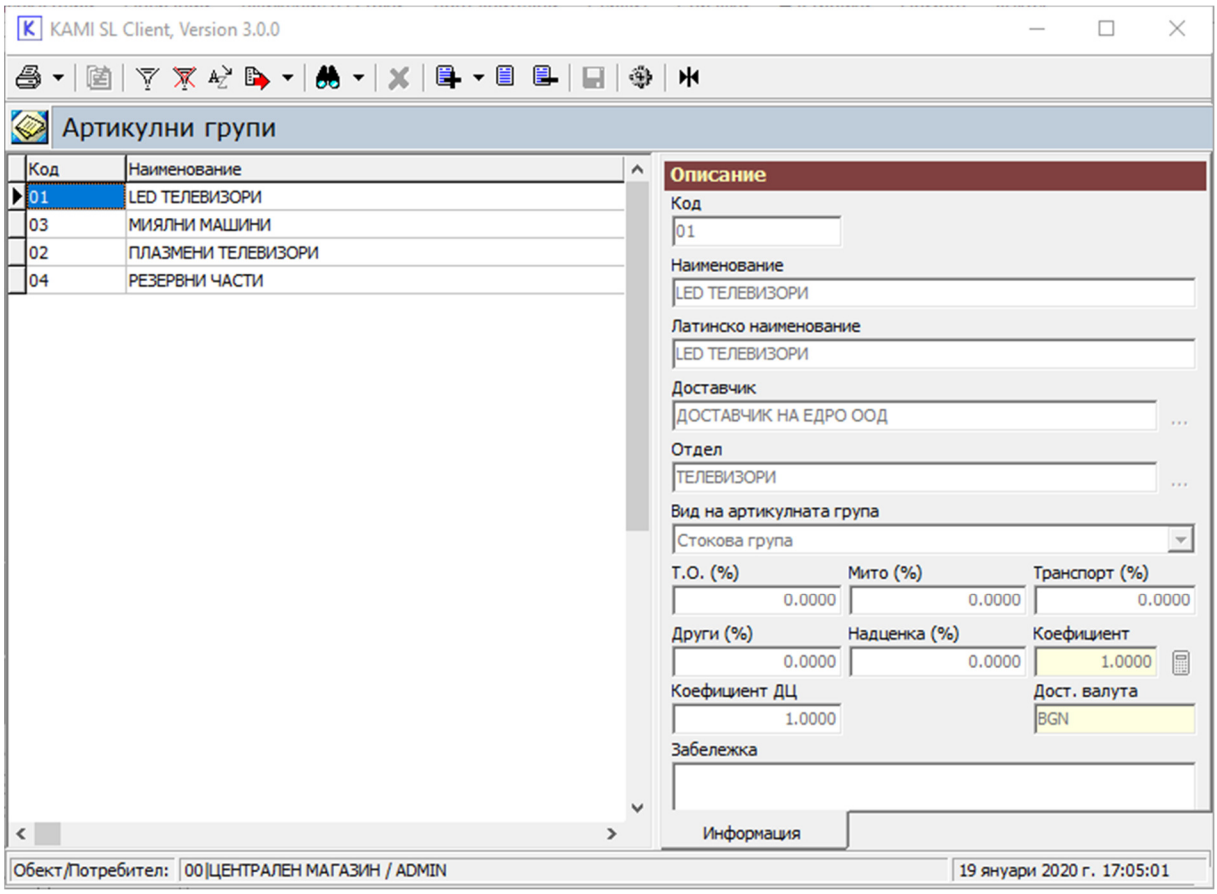
структура на номенклатурите

Артикулни групи

Артикулите със сходно предназначение се обединяват в групи, които в системата се наричат Артикулни групи.

Артикулната група се асоциира не само с отдела но и с доставчика. Това е много важно да се помни. Характеристиките на доставчика, въведен за дадената Артикулна група, са свързвани с характеристиките на самата Артикулна група. Трябва внимателно да се помисли, дали класификацията на артикулните групи да не отразява реалното положение с доставчиците. Ако решите, че в рамките на дадена артикулна група доставчиците ще бъдат много, то тогава се налага да създадете фиктивно име на Доставчик, например „ДОСТАВЧИЦИ НА МОНИТОРИ", който фиктивен доставчик да попълните в полето за доставчик. Добре е, ако можете да работите с реални доставчици в системата и в рамките на дадена артикулна група всички артикули да се доставят от един реален доставчик, който да въведете в системата (с истинското му име, за да се помни най-лесно) и да го въведете в полето за доставчик в папката на Артикулната група.

Достъп до Арикулните групи се предоставя чрез опцията ***Номенклатури/ Изделия/ Артикулни групи***.



В страницата ***Информация*** се попълва ***Код*** и ***Наименование*** на групата.

Доколкото сами избирате кода на Артикулната група, можете да използвате тази възможност например, като кода съответства на код, който вече използвате по друг повод. Пример: от даден вносител Ви идва ценова листа с артикули, които по предназначение и по ценови параметри се отнасят към една Артикулна група. Ако доставчикът Ви използва код за тази група артикули и Вие сте свикнали с него, по-добре е да го въведете него, вместо някой произволен. Изобщо, навсякъде, където може, задавайте стойности и кодове, които не са случайни, а сте работили до сега с тях извън КАМИ и се очертава в обозримото бъдеще да продължавате да работите с тях.

За да се избере ***Доставчик*** се натиска бутонът ... който визуализира съответната форма за избор, а с бутон ... ***Отдел*** – отдел, към който принадлежи тази група. От падащо меню се определя вида на артикулната група. Полето ***Доставна валута*** се попълва автоматично при въвеждане на доставчик и не подлежи на редакция.

Попълването на полетата, имащи отношение към ценообразуването, ще разгледаме отделно в параграф „Ценообразуване на доставната цена”.

Ценообразуване на доставната цена

В КАМИ са заложени алгоритми, които следват обща логика за ценообразуване. В този параграф ще обясним заложените принципи на изчисляване на доставната цена (наричаме я още „Себестойност”).

Винаги се интересуваме от себестойността на стоките (продажната цена обикновено зависи от себестойността, интересуваме се от параметрите на печалбата, сравняваме себестойности при ползване на различни доставчици и т.н.). Себестойността на стоките включва цената на придобиването им и всички разходи по доставката (транспорт, застраховки, мита, митнически такси, еко такси, банкови такси, заплати, реклама, складови, товаро-разтоварни, административни и др.).

Предполагаме, че Вие получавате от Вашия доставчик каталог с продукти. Вие избирате от този каталог продуктите, които ще предлагате на Вашите клиенти, като се ръководите от характеристиките им и цените им. От Каталога подбирате продуктите, които преценявате, че ще се приемат от пазара и от тях махате тези, чиято себестойност не се връзва с установената на пазара цена за такива продукти.

На схемата в дясно е представено ценообразуване на доставната цена за артикул, който се доставя за първи път.

<u>Себестойността на артикулите от нова доставка</u> се формира чрез натрупване на разходите по време на доставката. Разходите за транспорт, застраховки и др., за които е получена фактура, се разпределят в себестойността на артикулите според теглото на количеството и единичната цена на всеки артикул в стойността на цялата доставка (според теглото на стойността на цялото количество на всеки от артикулите от доставката в стойността на цялата доставка).

Цената, на която Вашия доставчик Ви продава стоката (наричаме я още „Цена на придобиване” или „Покупна цена”), е **неговата Каталожна цена минус търговската отстъпка, която сте договорили (Каталожна цена – Т.О. (%))**.

За вас **себестойността** се формира като: **цената която плащате на доставчика**, **плюс митата** (ако има такива), **плюс транспортните разходи**, **плюс Други разходи** (заплати, реклама, складови, товаро-разтоварни, административни, банкови и др.).

За да сметне КАМИ правилно себестойността на един продукт, трябва да въведете:

- ***Каталожна цена*** на продукта. (Каталожната цена се въвежда в меню „Артикул” индивидуално за всеки артикул);
- ***Т.О (%)*** (търговска отстъпка), която получавате от доставчика;
- ***Мито(%)***, което плащате към Държавата;
- ***Транспорт(%)***, който плащате;
- ***Други(%)*** (всякакви други разходи, които сте сметнали, че имате);

В полетата ***Т.О (%), Мито(%), Транспорт(%), Други(%)*** се въвеждат стойности (числа), без да се въвежда знака за процент.

Ако желаете, можете за всеки артикул да въведете индивидуални коефициенти, преизчисляващи Каталожната цена в Доставна. Това, обаче, едва ли е оправдано, ако работите с хиляди артикули. По-добре да използвате възможността да заложите един и същ коефициент за цяла група артикули и да променяте този коефициент само от едно място.

Ако добре сте направили структурата „Отдели – Артикулни групи – артикули", в рамките на една артикулна група ще попаднат артикули, за които получавате една и съща търговска отстъпка от доставчика, които имат едно и също мито, изразходвате един и същ процент транспортен разход, отделяте един и същ процент за други разходи. Тези проценти въвеждате в менюто на артикулната група. „Натискате" калкулаторчето (бутон ***Преизчисляване***), в поле „Коефициент" се появява коефициент, за който системата Ви пита искате ли да се прехвърли към всички артикули от тази артикулна група. Ако натиснете „Да" – въведените проценти за търговска отстъпка, мито, транспорт и други разходи, както и сметнатият на тяхна основа Коефициент, автоматично се появяват в полетата на всеки един артикул от тази артикулна група.

Трябва Коефициента, където е калкулаторчето, да въведете в полето „Коефициент Д.Ц.". Системата Ви пита искате ли да се прехвърли към всички артикули от тази артикулна група. Ако натиснете „Да" – въведеният „Коефициент Д.Ц." автоматично се появява в полетата на всеки един артикул от тази артикулна група.

Не се налага ръчното въвеждане във всеки един артикул поотделно на процентите за търговска отстъпка, мито, транспорт, други разходи, коефициента за Доставна цена, което ни предпазва от грешки и ни улеснява значително живота.

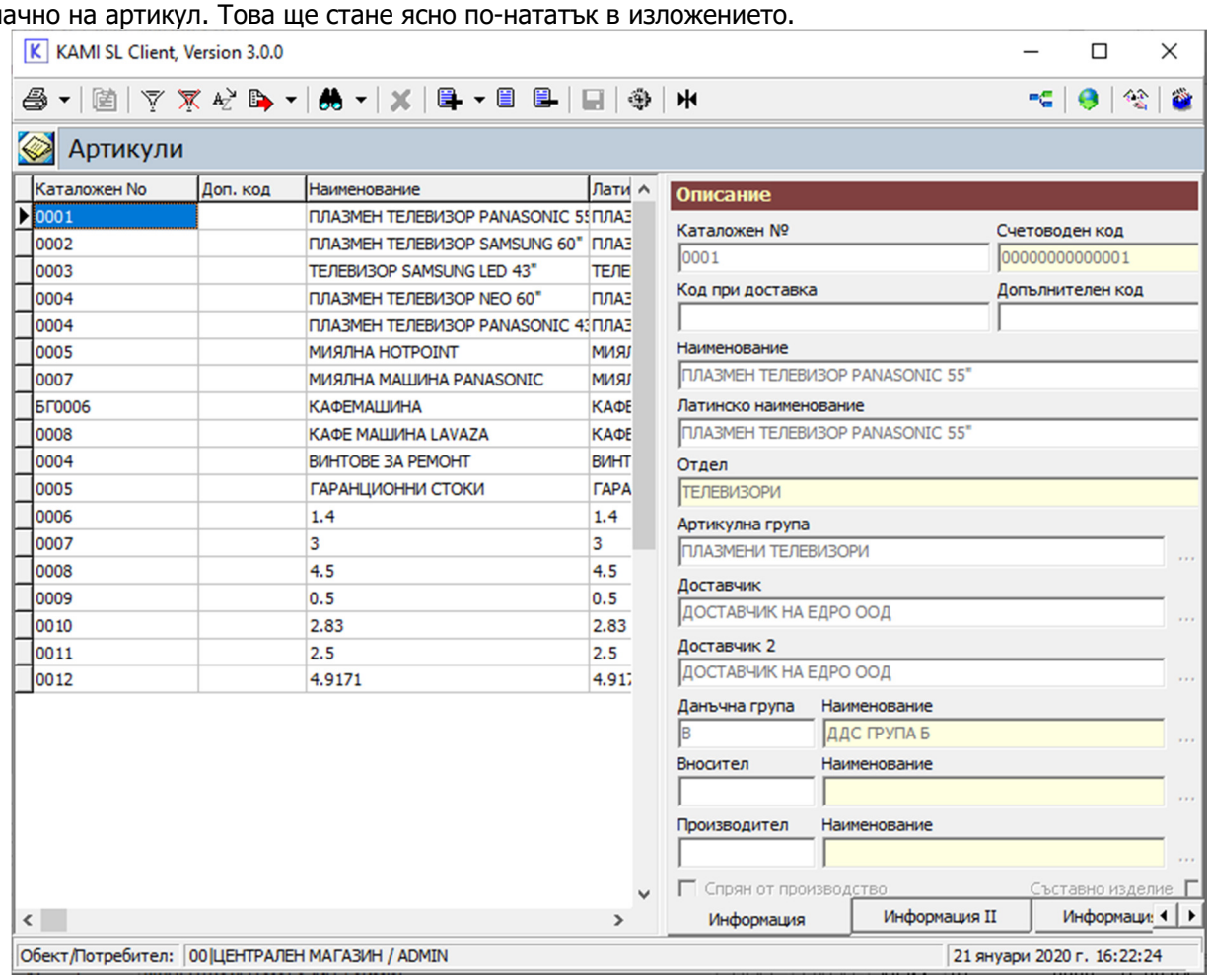
Казваме, че параметрите на себестойността (процент търговска отстъпка, мито, транспорт и други разходи, както и сметнатият на тяхна основа Коефициент ДЦ) се унаследяват от артикулната група към нейните артикули. Казваме, че стойностите на полетата Търговска отстъпка, Мито, Транспорт, Други разходи, Коефициент, Коефициент ДЦ, се унаследяват в артикулите от Артикулната група.

Ако в един хубав ден редактирате процентите и коефициентите в артикулната група, новите стойности ще се пренесат автоматично върху артикулите от тази артикулна група. За да получим визуално вярна картина на процентите и коефициентите в артикулите от артикулната група, трябва да отворим менюто с артикулите след като сме запаметили новите стойности в артикулната група.

Винаги, когато пожелаете, можете да промените кода и/или името на Артикулната, както и стойности по други полета. И тук е както при отделите. Не можете да изтриете въведена вече в системата Артикулна група. Можете да направите „псевдотриене", като сгрешена или непотребна Артикулна група преименувате и използвате за други артикули. Следва да се помни, че артикулите, закачени към дадена артикулна група, не се изтриват, когато я редактирате (преименувате). Не губите артикули, но трябва да помислите дали да не ги преместите в друга Артикулна група.

Артикули

Артикулите са една от основните номенклатурни единици, поддържани от КАМІ. Ако работите с понятието ИЗДЕЛИЕ или ПРОДУКТ, то може да си представяте, че артикул=изделие или артикул=продукт. Все пак ще отбележим, че при някои фирми изделието (продукта) не е еднозначно на артикул. Това ще стане ясно по-нататък в изложението.



За да се осигури достъп до базата с артикулите, от главното меню се избира опцията ***Номенклатури/Изделия/Артикули***.

Страница ***Информация.***

Всеки артикул се описва (ИДЕНТИФИЦИРА) с няколко кода: ***Каталожен номер, Счетоводен код, Код при доставка и Допълнителен код***, както и с ***Наименование*** и ***Латинско наименование***. Полето Каталожен номер е задължително да бъде попълнено. С колко символа? В раздела с НАСТРОЙКИТЕ ще видим, че може да зададем твърдо броя на символите, а може и да не определяме точно колко да бъдат. Все пак – трябва да има поне един символ, ако не сме задали твърдо броя на символите. Артикулът принципно може да има само каталожен номер, но практиката показва че е полезно да задаваме и други кодове за артикула. Например – в масовия случай всеки артикул в ценовата листа на доставчика си има код, определен от доставчика, или дори от производителя на изделието. Така или иначе ние до сега сме използвали този код. По-добре е да продължим да го използваме в КАМИ. Ще се подсигурим да не сбъркаме един артикул с друг, който в много отношения прилича по описание на него. Това ще го покажем, когато обясняваме как търсим даден артикул в системата. Ако счетоводителя си има своя система на кодиране на изделията и държи да работи с нея, то счетоводния код на артикула може да се различава от останалите кодове на артикула.

За да се изберат ***Доставчик и Доставчик2*** се натискат селектор бутоните ***Избор на доставчик***, които визуализират съответните форми за избор. Въвеждането на два доставчика е удобство в следните случаи: Първо - ако искате да имате изрично посочен алтернативен доставчик на основния; Второ - може за „Доставчик 2" да въведете производителя. Това е удобно, когато искате да правите справки и анализи по производители.

С бутон ***Избор на артикулна група*** влизаме в таблицата с артикулните групи и от там избираме групата, към която принадлежи този артикул. Ще отбележим, че има по-кратък начин за избор на артикулна група. Ако знаем наименованието на артикулната група, можем в

полето да наберем от клавиатурата няколко последователни символа от наименованието и да натиснем Ентър. Ако една единствена артикулна група има такъв стринг, тя ще се зареди изцяло в полето. Ако има няколко артикулни групи, съдържащи набрания от нас стринг, то системата ще ни покаже всички тях и ние с двукратно кликване ще въведем тази, която сме решили, че е правилната. По подобен начин можем да си спестим време и труд при въвеждане на данни и в други полета изобщо в базата (т.е. улеснението важи не само при въвеждане на артикули).

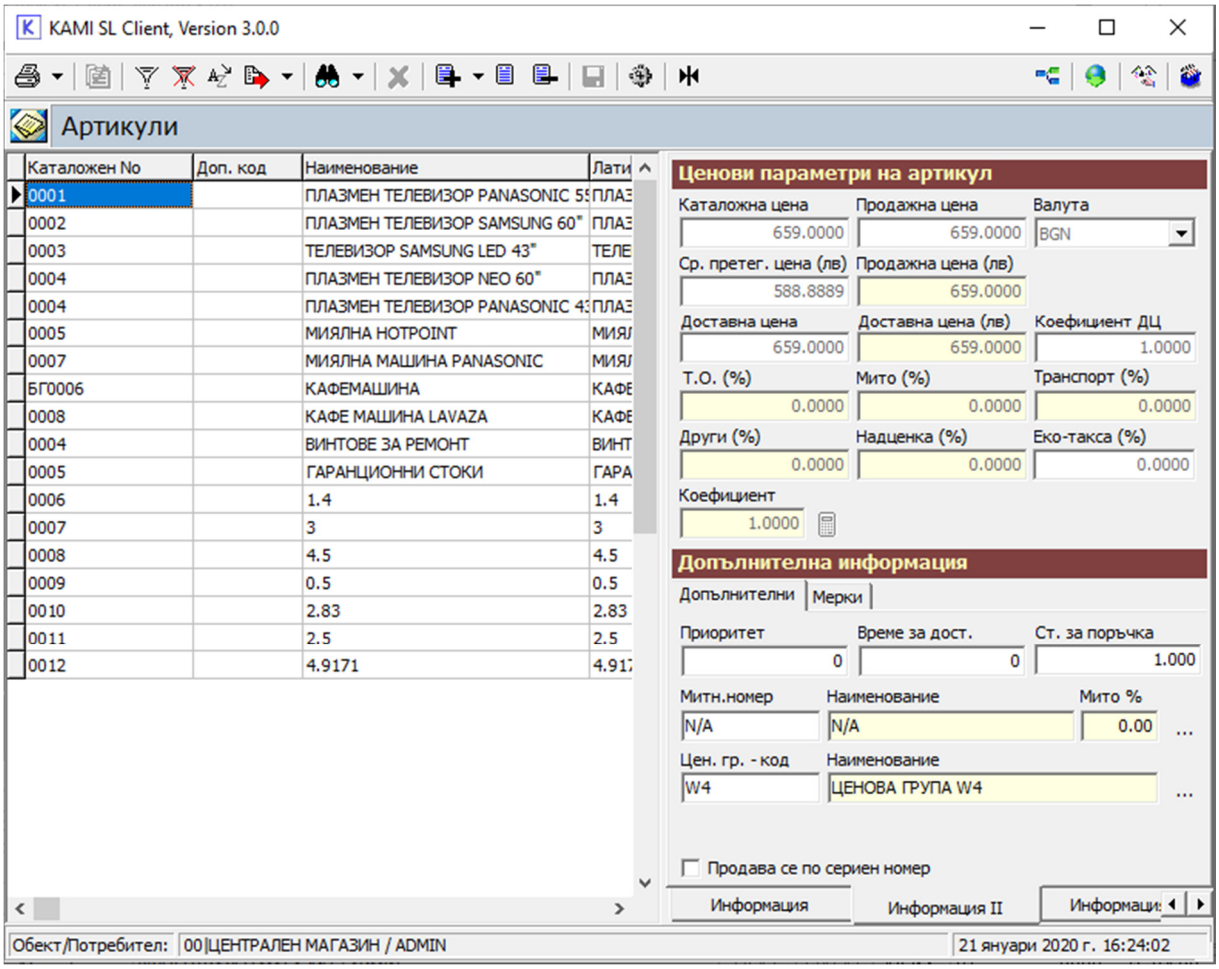
Бутонът ***Избор на данъчна група*** служи за избор на данъчната група, към която принадлежи въвеждания артикул.

Представете си, че бизнесът Ви е да асемблирате компютри. Вашият компютър се „сглобява" от различни компоненти, доставени поотделно в склада. Тези компоненти (процесор, дъно, памет..) са закупени от различни доставчици, по различно време, по цени в различни валути ..... В системата има въведени артикули за процесори, памети, дъна. Вие продавате на клиента компютър, който е съставен от различни артикули. Компютърът, като артикул, се явява съставно изделие.

Ако в Информация в долния десен ъгъл за избор се посочи изделието като ***Съставно изделие***, на страница ***ИнформацияIV*** се появяват допълнителни полета отнасящи се до **Текущата рецепта на това съставно изделие**. ***Код*** и ***Наименование на рецепта*** се попълват след като се натисне бутон , но само ако вече е въведена текуща рецепта за това изделие. Тези трикове ще упражним по-късно.

Вносител и **Производител**: можем да попълним тези полета, ако желаем да си направим специална принт форма с която да печатим етикет на изделието

Страница ***Информация II.*** Част ***Допълнителна информация***:



Падащото меню ***Мярка*** служи за избор на мярка, спрямо която ще се определя наличното количество от даден артикул. Ако артикулът се продава на бройка, то избираме „бр.". Системата работи много добре с „бр.".

В полетата ***Маса*** и ***Обем с***е попълват масата и обема на артикула, съответно в ***килограми*** и ***кубически метри*** за единична бройка (не за пакет).

Може да се избере ***Приоритет*** за разполагане на въвеждания артикул в артикулната група, към която принадлежи.

Може да се въведе ***Време за доставка*** (в дни). Ако нищо не въведете, се счита, че

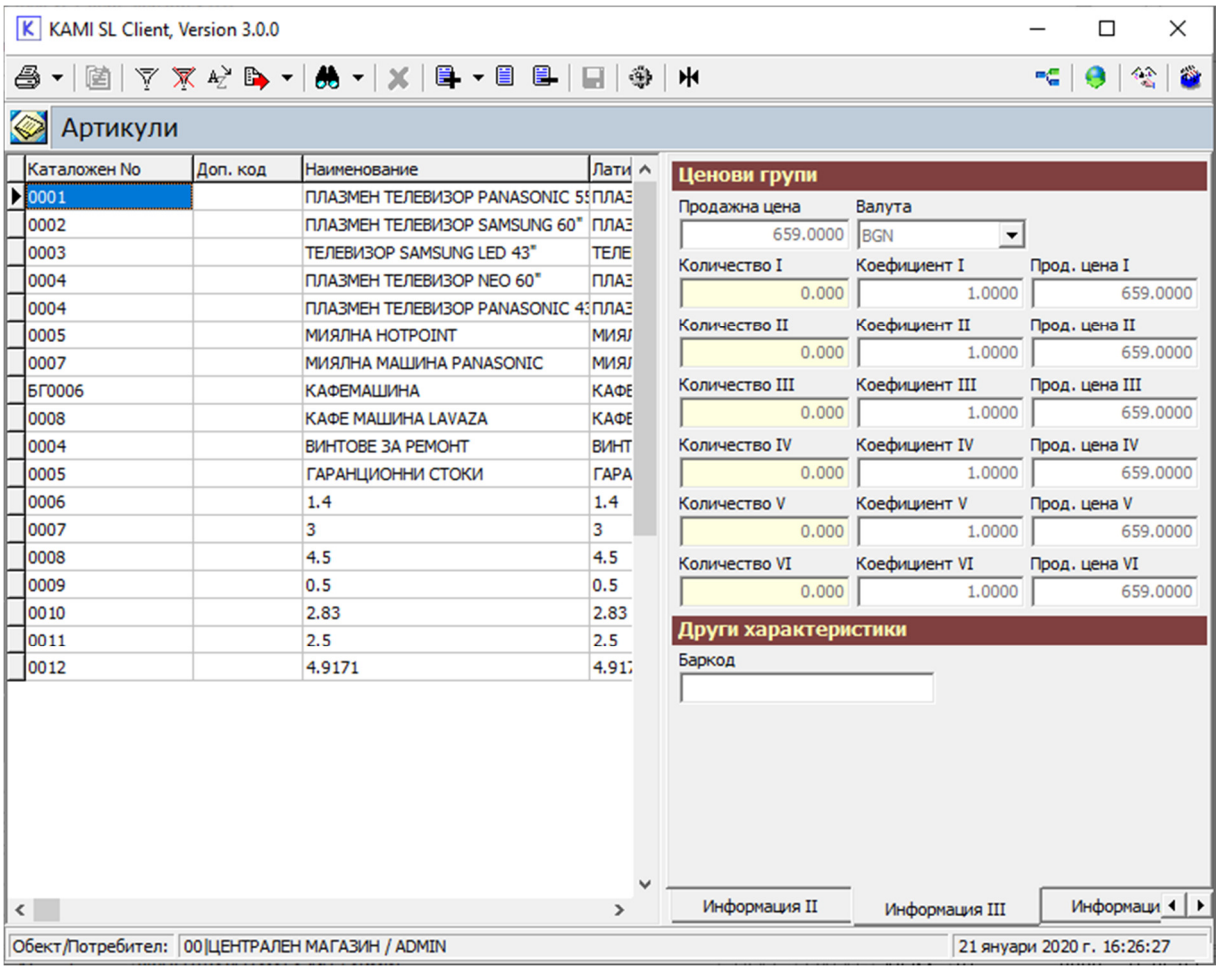
доставката на артикула става в деня на неговото поръчване към доставчика. Ако зададете някакъв брой дни, то това после се отчита при формиране на заявки и поръчки за доставки.

Страницата съхранява информация за начина, по който се пакетира всеки артикул. Определя се ***Стъпка за поръчка***. Тя влияе върху количеството при поръчване на артикула. Системата не позволява създаване на поръчка с количество от този артикул, което не е кратно на стъпката за поръчка (под количество се разбира обобщеното количество на артикула в дадената поръчка). Да речем, Вашия доставчик ви доставя цигари на стекове, а Вие ги продавате на пакети. Отбелязвате колко пакета има в един стек (да речем 10) и поръчате количества кратни на 10.

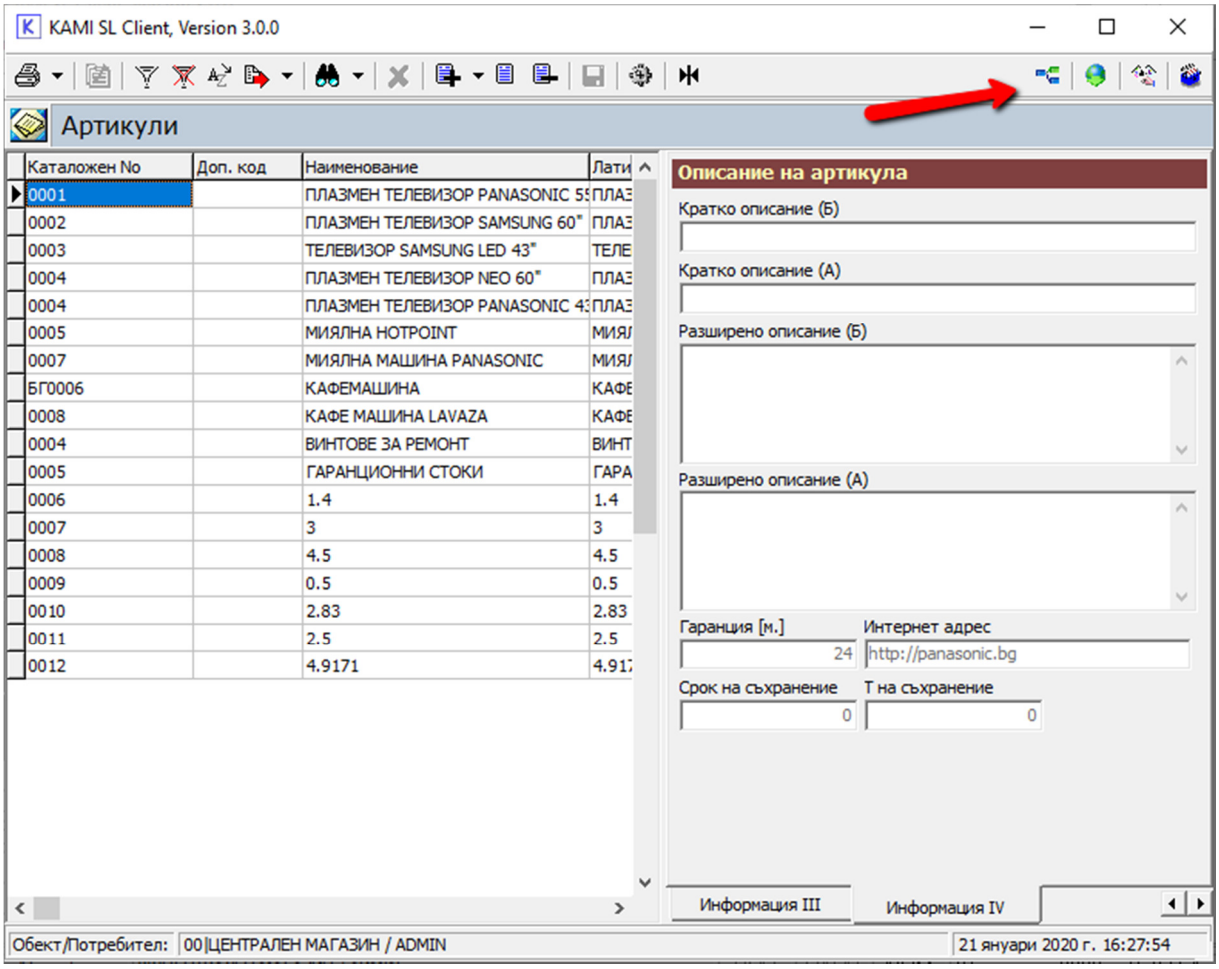
Митническите номера се използват в доставката, като се използва процента въведен в съответния номер.

В зависимост от направените настройки в **Системни настройки** се предоставя възможност за попълване на различни ***Други характеристики*** – ***Сериен номер*** или ***Цвят*** (Б – български), цвят (А - английски), ***Размер, Материал*** (Б – български) и материал (А – английски). Цвят, размер и материал са характеристики, удобни при дрехите.

Ако ползвате баркод, трябва да го въведете (с цифри).



На страница ***Информация IV***



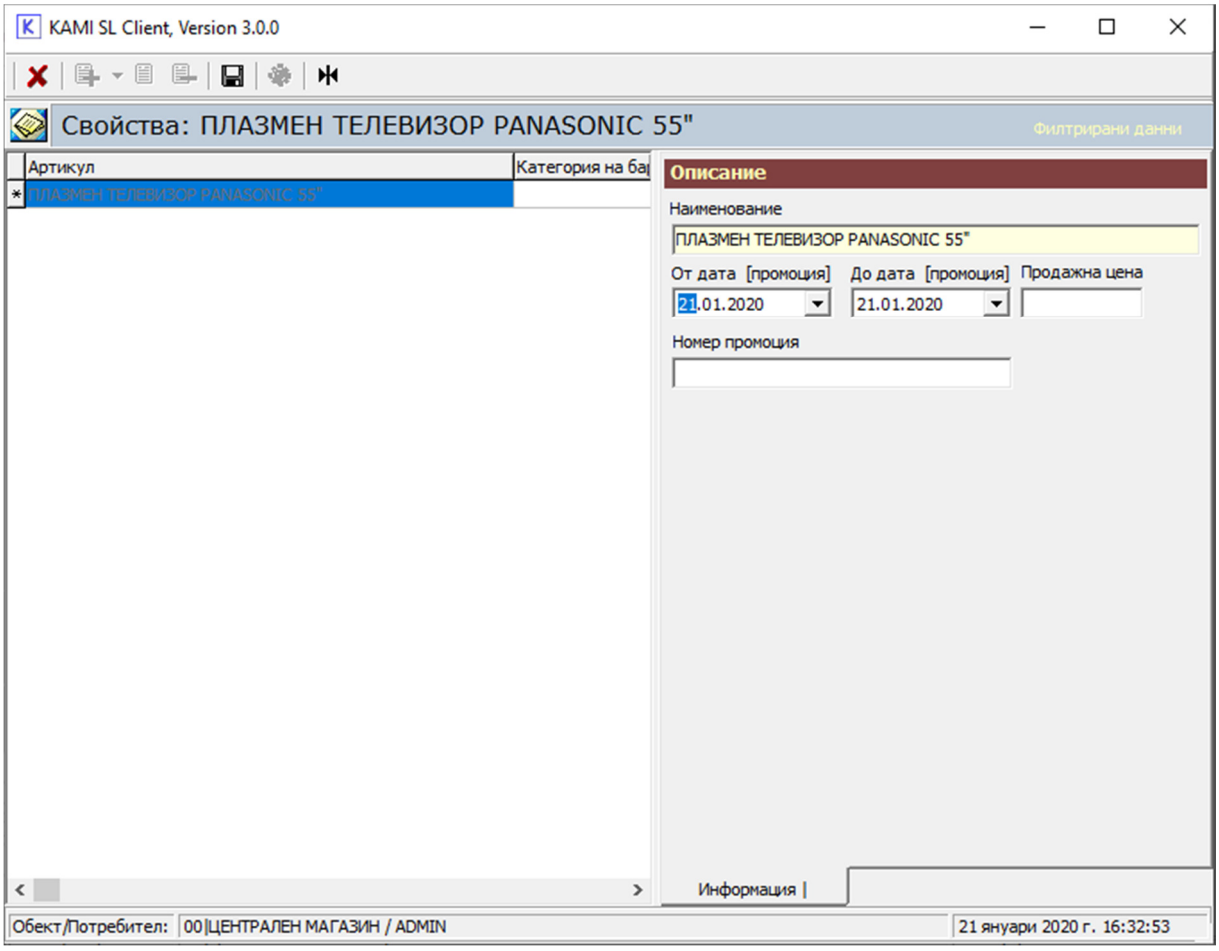
се въвеждат ***Кратки и Разширени описания*** – на български (Б) и английски (А). Тези описания могат да се използват в принт форми. Например, ако е зададена ширина на полето „Наименование" 50 символа и това място не Ви стига за описание на артикулите за целите на фактурирането, може принт-формата за фактура да се настрои така, че да взема наименованието на артикулите от поле Кратко описание, чиято дължина може да е настроена да бъде да речем 100 символа.

Срок на съхранение и ***Температура на съхранение*** са полета, които са удачни за хранителни стоки.

Гаранционен срок – при попълването на това поле , при издаване на гаранционна карта от продажбата, се добавя автоматично датата до която е гаранционно изделието

Интернет адрес – ако попълним това поле, можем да стартираме в горната част на прозореца иконката за интернет и да достъпим интернет страницата на изделието

Иконката за допълнителни свойства – отваря прозорец в който можем да дефинираме промоционална цена на този артикул за определен период



▪▪▪

При местене на артикул от една артикулна група в друга се губи продажната цена. Това не е бъг. Обяснява се с това, че артикулът отива в артикулна група, където отстъпките към корпоративни и дилъри може да са такива, че да са по-големи от зададения марж (разликата между себестойност и продажна цена) в артикула.

Ценообразуване на продажната цена

Тук ще разгледаме ценообразуването на базовата продажна цена. В нормални условия базовата продажна цена е цената краен клиент (SRP – Street price, RSRP – Recommended Street Price). Сезонните цени, цените след обезценка и промоционалните цени ще наричаме специални цени. Търговската отстъпка към клиента по принцип се дава от базовата продажна цена.

Базовата продажна цена се използва се при документи за продажби, ако не са дефинирани отстъпки, надбавки или други ценови условия (преференции, утежнения).

Базовата продажна цена в лева се получава от съответната валутна цена при предварително зададен курс.

Базовата продажна е без включен ДДС.

Продажната цена зависи от себестойността. Изключение прави разпродажбата на залежала стока.

В системата може:

- да се заложи твърд коефициент на обвързаност на продажната цена с доставната цена;
- доставната цена да е само ориентир (продажната цена с максималната отстъпка да не пада под себестойността или да не се пада под утвърдена от Управителя минимална печалба) и ние ръчно да заложим номинална продажна цена, като калкулираме някаква търговска печалба като номинал;
- доставната цена да е само ориентир и ние ръчно да заложим като номинална продажна цена утвърдената пазарна крайно клиентска цена.

В КАМИ в поле „Продажна цена" се има предвид единичната продажна цена за краен клиент, т.е. стандартната продажна цена без никакви отстъпки, промоции, сезонни намаления, разпродажби. Нарича се още „Крайно клиентска цена" или „Препоръчителна крайно клиентска цена".

Първо ще разгледаме частта ***Ценови параметри на артикул.***

В първия ред полета (**Каталожна цена**, **Продажна цена** и **Валута**) се въвеждат каталожната цена на доставчика и нашата продажна цена, изразени в една и съща валута (по подразбиране – валутата в каталога на доставчика).

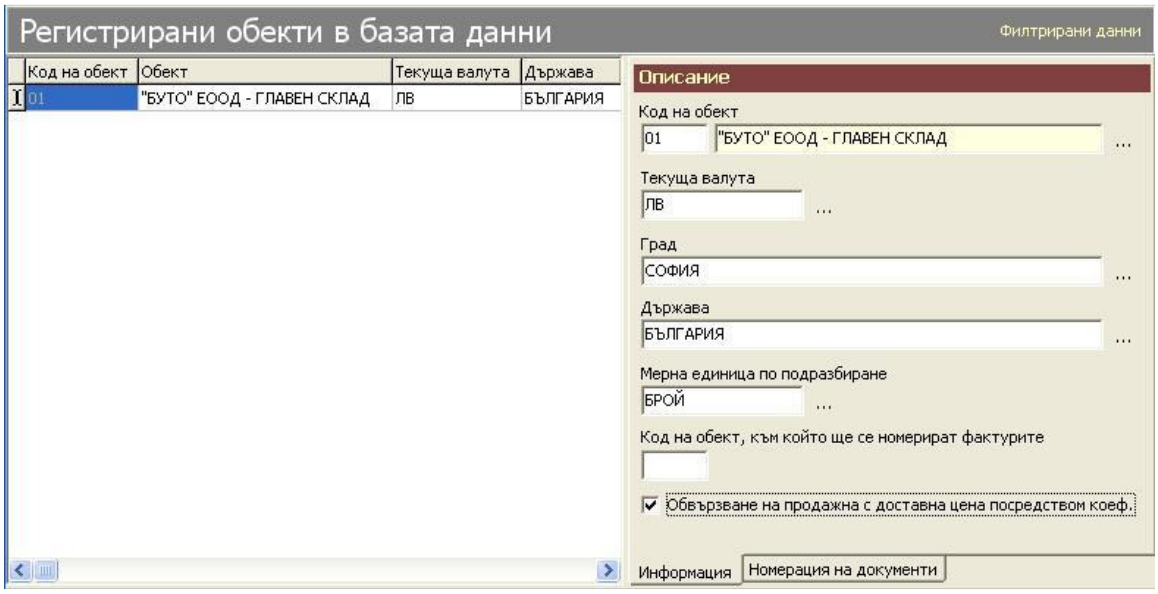
Валута – в полето се визуализира доставната валута за този артикул. По подразбиране системата попълва валутата, с която работи избрания доставчик. Потребителят има възможност да промени валутата посредством падащ списък.

Каталожна цена – поребителят въвежда каталожната цена на артикула според каталога на доставчика.

Продажна цена – поребителят въвежда продажната цена на артикула.

Валутата на продажната цена съвпада с валутата на каталожната цена (валутата на доставчика). Тя се унаследява от Доставчика.

Забележка. Ако в ***Настройки/ Регистрирани обекти*** е избрано ***Обвързване на продажна с доставна цена, посредством коефициент.*** полето се попълва автоматично, в зависимост от доставната цена и коефициента. В този случай потребителят не може да въвежда продажна цена.



Средно претеглена (усреднена утежнена доставна) цена(лв) – в това поле се визуализира усреднената утежнена доставна цена на артикула (УДЦ). Стойността на полето се актуализира след всяка доставка по формула, която формула става ясна най-лесно с разглеждането на конкретен пример.

Пример:

Нека в системата има налични 10 бройки от даден артикул, с единична себестойност 5 лв.

Правим доставка на 20 бр. от същия артикул, но с единична себестойност 7 лв.

В поле ***Ср. претег. цена (лв)*** системата попълва стойност = 6.33, изчислена по формулата:

$$\text{Ср. претег. цена (лв)} = \frac{10\text{ бр.} * 5\text{ лв.} + 20\text{ бр.} * 7\text{ лв.}}{10\text{ бр.} + 20\text{ бр.}} = 6.33\text{ (лв).}$$

Потребителят може да променя средно претеглената цена.

Въпроси за разсъждение.

1. Каква средно претеглена доставна цена Ви интересува: тази на количествата от артикула, които имате на склад, и/или тази на всички преминали през склада количества от дадения артикул.

2. Има ли изобщо смисъл изчисляването на средно претеглена доставна цена когато движението на стоките в склада е партидно.

3. Има ли значение режима на продаване на стоките (режим „Първи влязъл, първи излязъл", „Първи влязъл, последен излязал" и т.н.) при изчисляване на средно претеглената доставна цена.

Продажна цена (лв.) – визуализира продажната цена на артикула в лева. Системата сама преизчислява продажната цена в лв. според последно въведения валутен курс. Полето е информативно и не може да се променя от потребителя, ако няма такова право.

Доставна цена – системата сама изчислява доставната цена в зависимост от въведената ***Каталожна цена*** и ***Коефициента на Доставната цена.*** След като въведем Каталожна цена, полето само се зарежда с Доставна цена = Каталожната * Коефициент. Формирането на Коефициент ДЦ бе разгледано в параграфа, посветен на ценообразуването на доставната цена.

Коефициент ДЦ – обвързва Каталожна и доставна цена. Наследява се от Артикулната група, към която принадлежи артикула. Потребителят има възможност да го променя.

Информацията в полета ***ТО, Мито, Транспорт, Други, Надценка*** и ***Коефициент*** се наследяват от ***Артикулната група***, към която принадлежи артикула. Потребителят може да промени стойностите в тези полета. В случай, че потребителят промени стйността на някое от тези полета, ***Коефициента*** също се променя. За да се визуализира тази промяна се натиска бутон ***Преизчисляване*** и новият коефициент се пренася в поле ***Коефициент***.

Доставна цена (лв.) - визуализира доставната цена на артикула в лева. Системата сама преизчислява доставната цена в лв. според последно въведения валутен курс. Информативно поле, което не може да се променя от потребителя.

Полето ***Надценка***. Формално надценката е обвързана директно с изчисляването само на доставната цена, но на практика се използва изключително заради ценообразуването на продажната цена. Логиката на индиректната връзка на надценката с продажната цена е следната.

Ако искаме да си гарантираме печалба, като процент от себестойността (доставната цена)

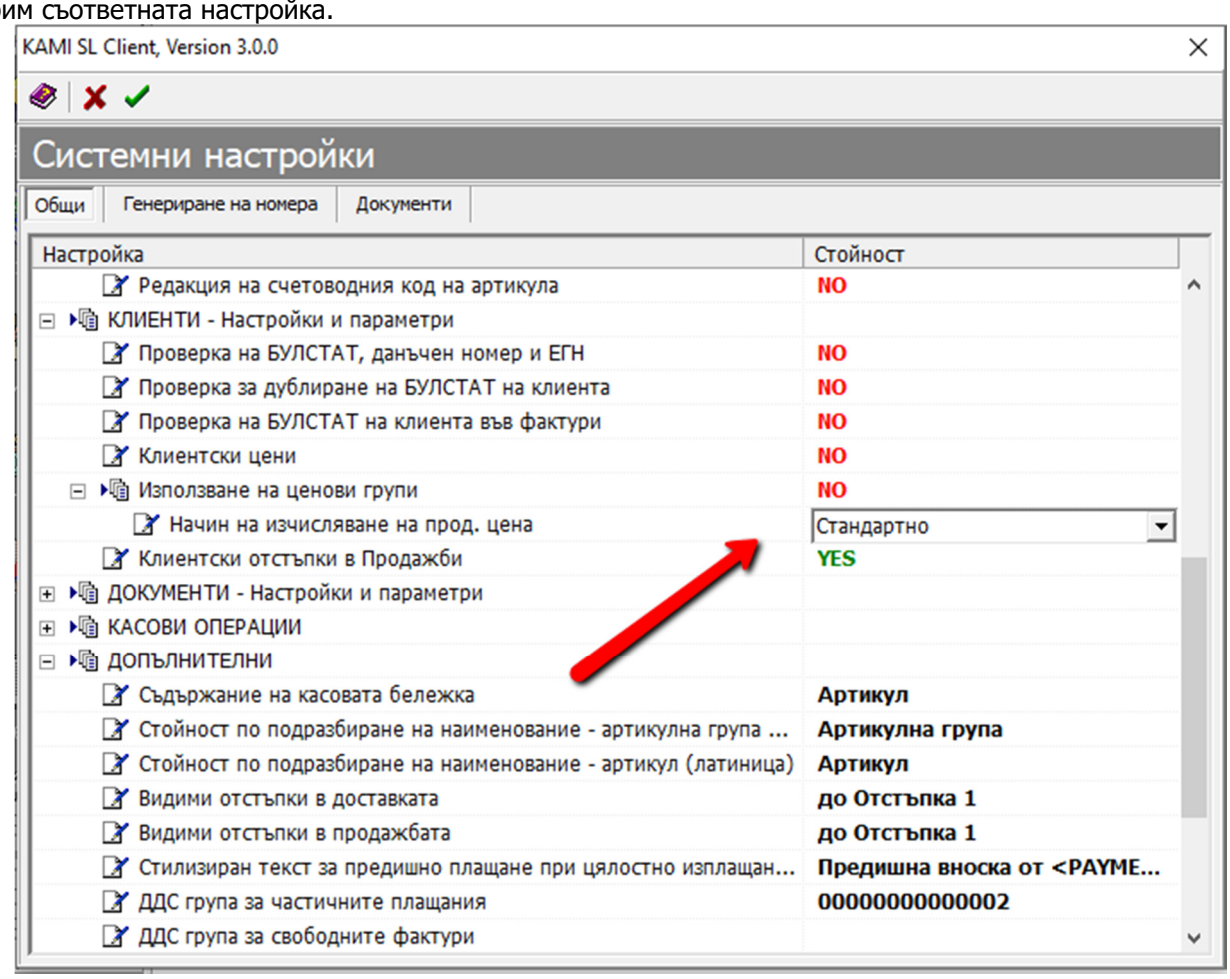
на стоката, слагаме надценка върху себестойността и получаваме продажна цена. Системата възприема надценката като задължителен разход и добавя този разход върху себестойността. Получаваме минимална продажна цена, която понеже се появява в поле Доставна цена, условно ще наречем „псевдо доставна цена". Системата записва получената „псевдо доставна цена" в полето „доставна цена" за да може да се гарантира, че в продажбите стоките ще се продават на цена не по-ниска от „себестойност + гарантирана печалба".

Системата ни дава две възможности:

- Ако можем да въвеждаме продажна цена ръчно, то ние сравняваме със стойността на полето „доставна цена" и въвеждаме стойност не по-ниска от това поле;
- Ако в ***Настройки*** сме обвързали твърдо доставната и продажната цена (както по-горе е описано), то системата въвежда Доставната цена като Продажна цена. Очевидно в този случай Надценката трябва да е число различно от нула.

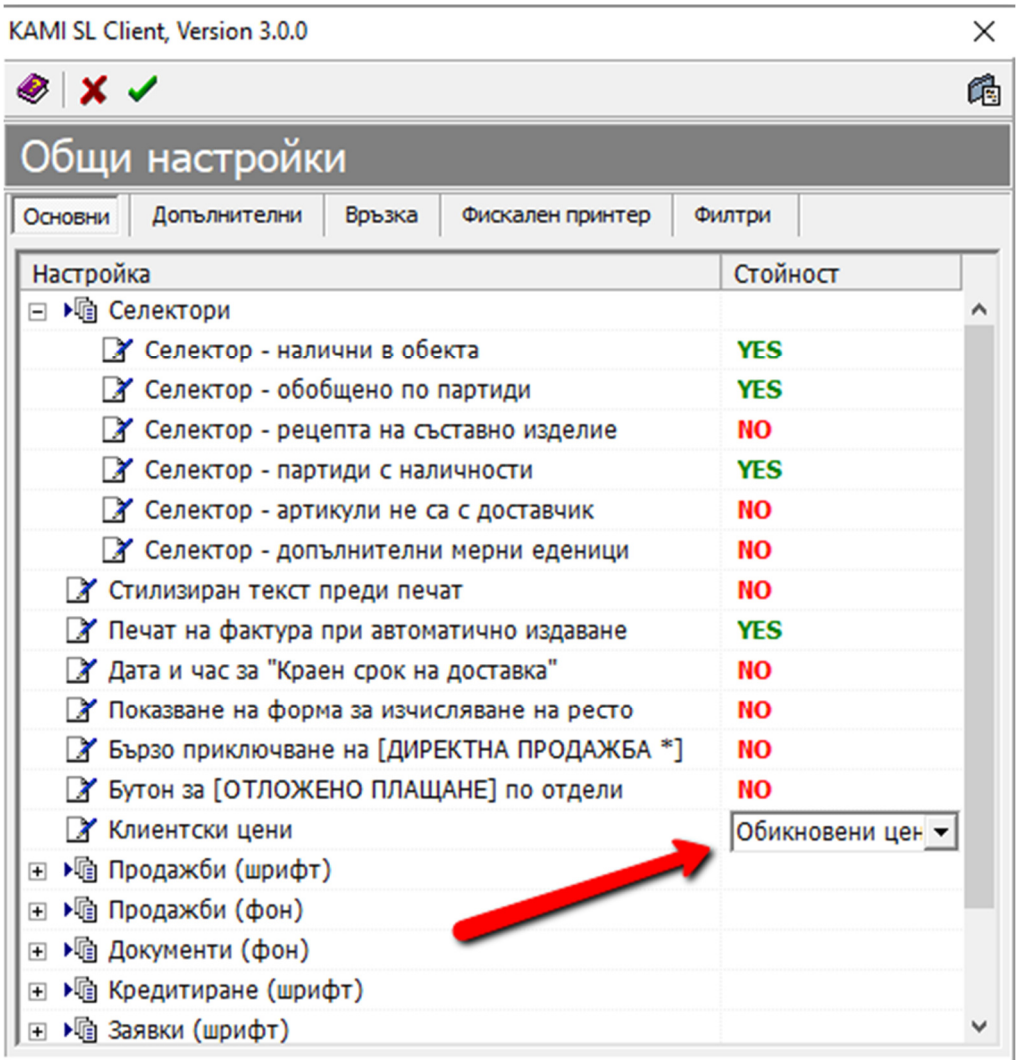
Страница ***Информация III.***

Страницата съдържа ***Ценови <u>групи</u> на артикула***. За да ги използуваме трябва да осигурим съответната настройка.



Идеята е, да можем да въвеждаме отстъпки от продажната цена в зависимост от количеството, което клиентът купува в рамките на една продажба или в зависимост от клиента, без значение какво количество купува.

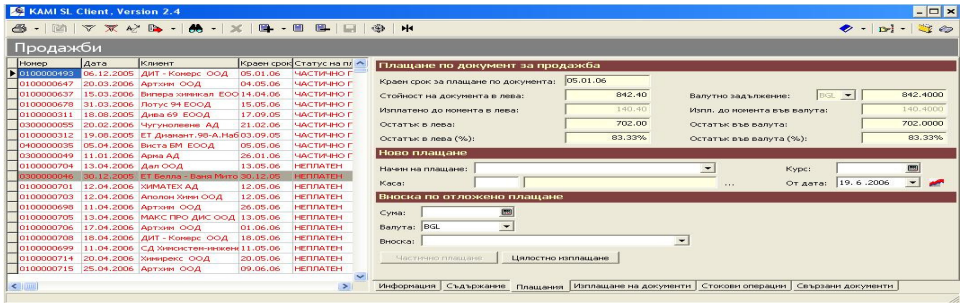
Съществуват две възможности за въвеждане на диференцирани **Продажни цени** (диференцирани отс-тъпки от крайната единична продажна цена): според клиента или според количест-вото в единична продажба. Съответно: работи се с ***Обикновени цени*** или с ***Щафетни цени***. ***(Настройки/ Общи настройки/ Допълнителни/ Клиентски цени).***



В KAMI са въведени шест ценови групи. За всяка от тях потребителят може да коригира ***Продажната цена*** (от I до VI), което автоматично променя съответния й ***Коефициент***, или обратно – коригира се ***Коефициента*** на дадена ценова група, с което автоматично се променя съответната ***Продажна цена.*** По подразбиране коефициентите са равни на 1.000, а продажните цени – на въведената ***Продажна цена*** на страница ***Информация II.***

При работата с **Обикновени цени**, ние формираме групи продажни цени, <u>които не зависят от количеството, а на кого продаваме.</u> В този случай количество не може да се въвежда от потребителя и по подразбиране е равно на 0.000. За целта дефинираме ценови клиентски групи, което меню се намира в ***Клиенти/ Ценови групи***.

Щафетни цени се използват когато **Продажната цена** (с включена търговска отстъпка) зависи от количеството от дадения артикул в единичната продажба, а не от клиента. В този случай потребителят задължително въвежда количес-тво различно от 0.000 за всяка една ценова група. Количество „нула" е недопустимо.



Ако в **Начин на изчисляване на продажна цена** изберем **Стандартно**, означава, че ценовите групи на артикула касаят само диферен-циране на продажните цени, без да има връзка с каталожната цена на Доставчика. Ние сме си определили крайна Продажна цена и спрямо нея правим отстъпка за количество или отстъпка според клиента.

Възможно е да ни е по-удобно да ползваме каталога на производителя и да ценообразуваме продажните цени по групи директно спрямо каталожната цена на производителя. За целта избираме:

Прод. цена = Кат. цена – Отст. цен. гр. % + Мито% + Надценка%.

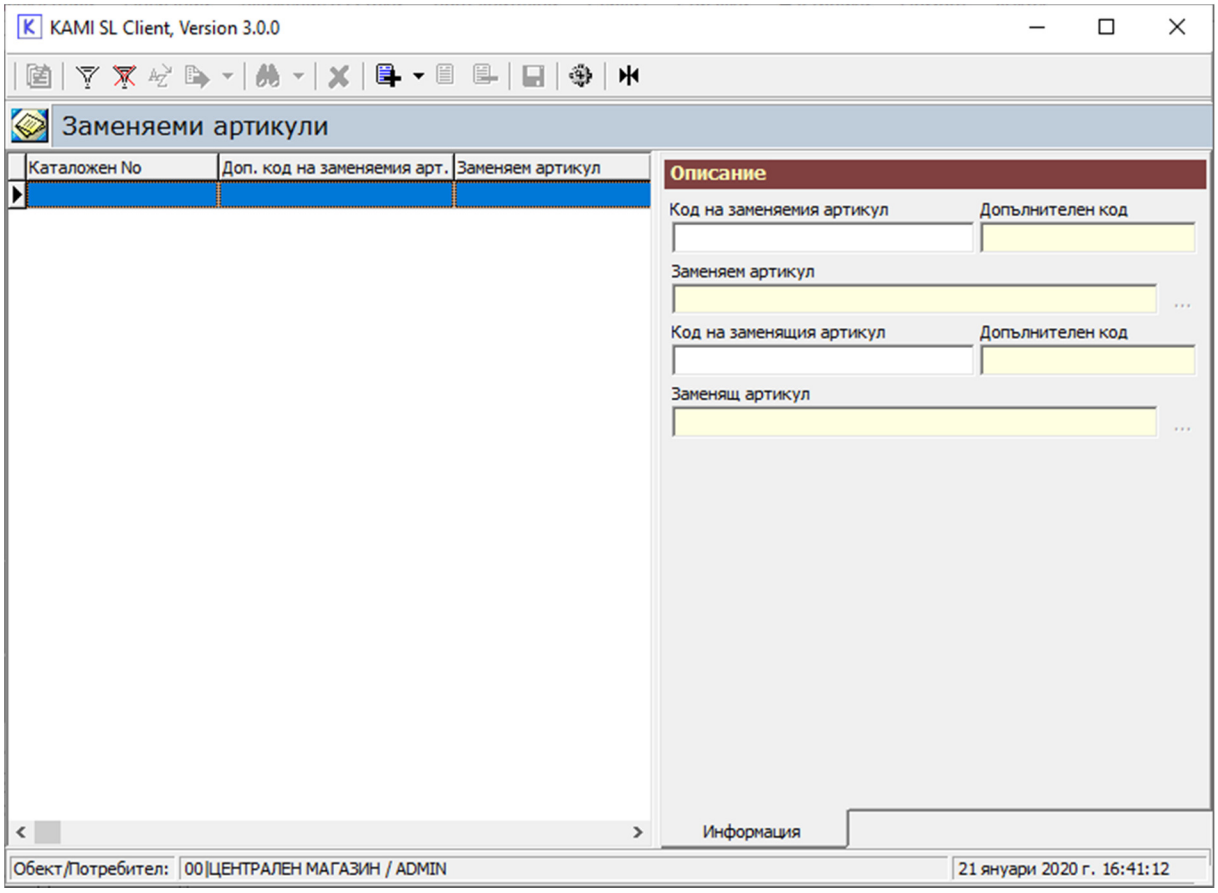
В много случаи показването на клиента на каталога на производителя и това, че ние му продаваме на по-ниска цена от цената на производителя, води до успех в продажбата. За да работим в такъв режим трябва да изберем съответната настройка:

Прод. цена = Кат. цена – Отст. цен. гр. %.

...

Заменяеми артикули

Системата позволява заменянето на даден артикул с един или няколко други артикула. За да се осигури достъп до тях, от главното меню се избира опцията ***Номенклатури/ Заменяеми артикули***.



За да се замени един артикул с друг трябва да се въведат посредством селектор бутони ... съответните кодове и наименования, съответно на ***Заменяем*** и ***Заменящ артикул***. За всеки заменящ артикул трябва да се създаде нов запис в таблицата.

Пример за използване на заменяеми артикули: Когато един и същи артикул го купувате от различни доставчици (по различни причини: в различни периоди цените са различни у различните доставчици, или наличностите варират и т.н.) и искате да запазите каталожните номера на различните доставчици (за да има съответствие с доставните фактури). За целта – създавате по един артикул за всеки доставчик, избирате един за ЗАМЕНЯЕМ (водещ) и всички друга са ЗАМЕНЯЩИ. Когато правите доставка в склада, доставяте според доставните фактури. След това като погледнете наличностите в склада ще видите, че е наличен само заменяемия артикул, с общо количество (доставеното количество на заменяемия + доставените количества на заменящите).

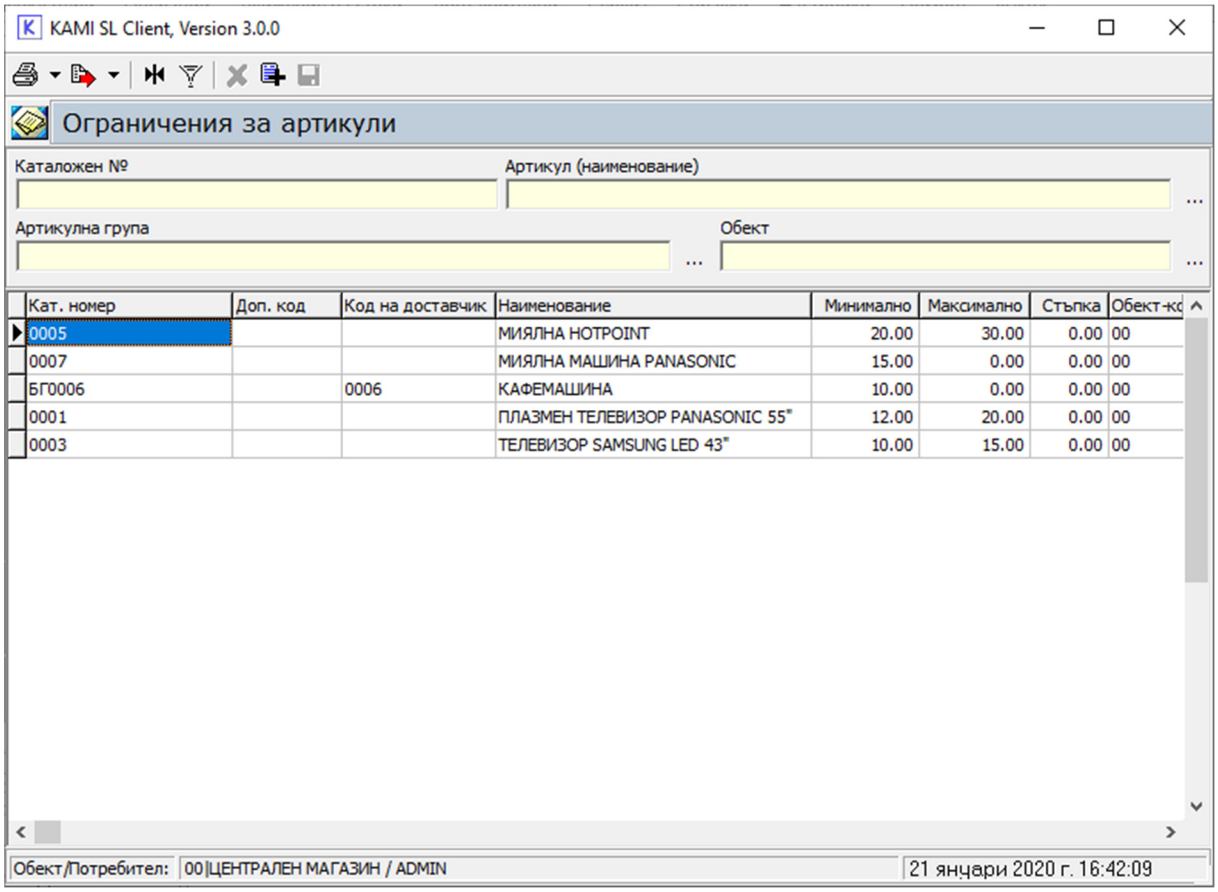
Ако решите, може да постановите, че артикули с разлики в тяхната функционалност са заменяеми. Например: аспирин с упсарин. Може да решите, че артикул с по-голяма функционалност заменя друг артикул с по-малко функции. Замяната в обратна посока е въпрос на преценка. Изобщо – заменяемостта е въпрос на преценка, най-малкото защото цените на артикулите в общия случай са различни.

Внимавайте с мерните единици. Една бройка от заменяемия артикул се заменя с една бройка от заменящия.

Ограничения за артикули

Системата позволява дефиниране на количествени ограничения (отгоре и отдолу) за артикули. Тази функция е широко използвана в практиката.

За ограничаване на количество за даден артикул, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Изделия/ Ограничения за артикули.***



Формата предоставя възможност за филтриране по ***Артикул***, ***Артикулна група*** и/или ***Обект***, като след избора чрез селектор бутони се натиска бутон ***Филтър***. ***Добавяне на нов запис*** се извършва, като се избере от форма ***Селектор на артикули*** конкретен артикул и му се зададат желаните ***Минимални***, ***Максимални количества*** и/или ***Стъпка***. Това ще рече, че ако искаме, можем да налагаме ограничения индивидуално за всеки артикул. Можем да извикаме от базата всички артикули от дадена артикулна група и да наложим ограничения на които искаме от извадените на екрана артикули. (ако искаме – и на всичките). По същия начин можем да постъпим и с артикулите, които са закрепени към даден обект.

Обикновено се интересуваме количеството на даден артикул в склада (или сумарно във фирмата) да не пада под определен минимум. Искаме когато в склада количеството на даден артикул приближи някакъв минимален праг, да разберем тази работа навреме и да заявим бройка за доставка от този артикул. Очевидно, минималните количества се определят от опит.

В менюто „Ограничения за артикул" се влиза и от меню „Артикули". В лентата на статичния панел ( ), отдясно, до бутона за рецептите се намира и бутон, с който се влиза в менюто за ограничения на артикул.

Не забравяйте да завършите операциите по въвеждане на ограничения с бутона за запаметяване или с бутона за отказ .

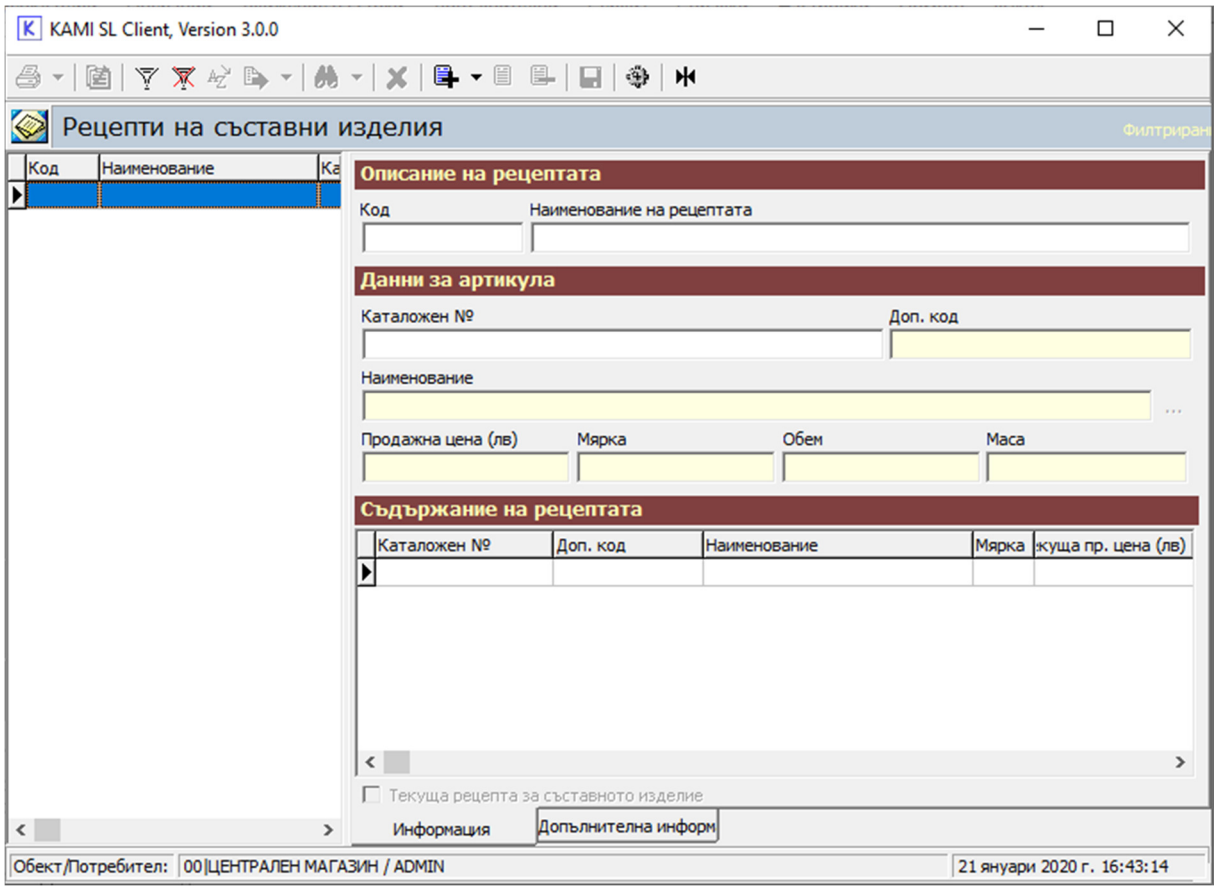
Рецепти на съставни изделия

КАМИ позволява поддържането на рецептурници. Това е полезно, когато освен търговска дейност развивате и ресторантьорство, производствена, инженерингова или проектантска дейност. Също така, е възможно да доставяте на едро (в опаковки) определени стоки, а да ги продавате на дребно на крайни клиенти.

В ситуации, когато стоките търпят преобразуване, може да се окаже, че е полезно да използвате номенклатурата от рецепти.

Рецепти се съставят от отделни артикули.

Системата позволява дефиниране на рецепти на съставни изделия (изделия, състоящи се от различни количествени съотношения на няколко артикула). За да се състави рецепта на съставно изделие, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Артикули/ Рецепти на съставни изделия***.



Ако даден артикул е дефиниран като съставно изделие, за него може да бъде въведена рецепта. Всяка рецепта се характеризира с ***Код*** и ***Наименование***. На страница ***Информация*** се извеждат данни за съставния артикул. Това става или при въвеждане на ***Каталожния му номер***, или при избор на артикул, посредством селектор бутон ...

За всяка една рецепта трябва да изберете съответните съставки. За всяка една от съставките трябва да укажете с какво количество участва в рецептата, както и коефициентите с които се формира продажната цена и себестойността на съответното съставно изделие.

За да се изберат артикулите, съставящи изделието, натиснете двукратно левия бутон на мишката върху таблицата ***Съдържание на рецептата***. На екрана се визуализира формата **Артикули**. В колона ***Коефициент*** се въвежда стойност, с която се умножава ***Текуща продажна цена*** за да се получи ***Продажната цена*** на тази съставка на изделието. В колоната ***Количество*** се въвежда количественото съдържание на този артикул в съставното изделие, като междувременно полето ***Продажна цена*** на съставното изделие се актуализира при всяка промяна в рецептата. Получената продажна цена в рецептата на съставния артикул актуализира продажната цена на съставния артикул и във форма **Артикули**.

За всяко съставно изделие могат да се дефинират една или няколко рецепти. Потребителят сам трябва да избере коя от тях да е текуща за изделието.

Рецептата е актуална само ако на страница ***Информация*** в долния ляв ъгъл е отметнато в чек-бокса, че е ***Текуща рецепта за съставно изделие.***

Коефициентът за формиране на себестойността има пряко участие когато извършвате операция разпакетиране. Когато разпакетирате съставно изделие на неговите съставки всяка една от съставките ще има себестойност кратна на себестойността на съставното изделие по коефициента за съответната съставка разделен на количеството.

Коефициентът за формиране на продажната цена участва в документите за продажба, тогава когато се налага да продадете една, няколко или всички съставки от едно съставно изделие, а не самото съставно изделие. Това е подходящо за случайте, когато доставяте съставни изделия, а ги продавате на части (отделни съставки).

Рецептата се изпълнява (***Пакетира)*** само в склада, чрез функцията ***Пакетиране/ Разпакетиране,*** описана в раздел ***Склад.***

Забележка: Ако на даден артикул, участващ в Рецепта на съставно изделие, се промени продажната цена във форма **Артикули**, то в текущата форма той ще промени цвета си (червен).

Упражнение. Идете в „Артикули". Създайте нов артикул или изберете някой съществуващ. С „Редакция" го направете да бъде „Съставно изделие" (страница Информация, най-долу в дясно чавка) и така го запомнете в базата. В меню „Рецепти на съставно изделие" извикайте този артикул, за да му направите рецепта, в която участвуват няколко други артикула. След като съставите рецептата, кликнете върху „***Текуща рецепта за съставно изделие"*** *за да* излезе отметката в чек-бокса. Запаметете рецептата. Върнете се в „Артикули". Извикайте артикула съставно изделие, на който правихте рецепта (впрочем, ще забележите, че системата Ви го помни и не се налага да го търсите). Сега кликнете горе вдясно в статичния панел бутона . Какво излезе на екрана? Менюто с рецептата. Същата рецепта, която създадохте. Върнете се в артикула. Сега проверете на страница IV какво пише. Пише кода и наименованието на рецептата, която създадохте.

▪▪▪

За да упражните казуса от последния въпрос за разсъждение, съставете рецепта за ръчно изтъкаване на килим. Съставките са: канава (основа), различни цветове прежди и артикул, който ще кръстите нещо от сорта на „Изтъкаване на 1 квадратен метър килим". Ще отбележим, че операцията по изтъкаването има характер на услуга. Ще сложите единична продажна цена за този артикул. Услугата изтъкаване доставяте в КАМИ на цена 0.01 стотинка (ако сте настроили КАМИ да работи със закръгление на цените до 4-ия знак след десетичната запетая).

За единица мярка за труд може да ви служи „сглобяване на бройка", "сглобяване на квадратен метър (дограма например)", „програмиране на час" и т.н.

Ще отбележим, че изобщо не е задължително да включваме „трудова" съставка в рецептата. Включването на тази съставка е допълнително натоварване. Тази съставка ни служи само за целите на ценообразуването на продажната цена и трябва да си помослим дали си струва да я включваме в рецептата, защото включването й изисква доставка в склада и съответно изписването й от склада.

В един случай трудовият артикул се предлага като отделна услуга. Например: монтаж на ламиниран паркет. В този случай изобщо не говорим, че монтажът е съставка на рецепта. Той просто си е отделен артикул.

В друг случаи монтажът е включен в продажната цена и именно тук е моментът да решите дали ще сложите монтажа като съставка, или ще го минете като режийни.

В случай че монтажът е на аутсорсинг (прави го външна организация), и сте решили, че монтажът е безплатен за клиента, то тази съставка очевидно трябва да я включите в рецептата. Този случай е най-ясен и лесен, защото монтажът си има точна доставна цена и ценообразуването на продажната цена е най-истинско.

▪▪▪

Подходът с рецептата е полезен в частния случай, когато съставното изделие има за съставки само количества от един единствен артикул.

Спомнете си примера с кората яйца. Ако ние купуваме яйца на едро (на кори), а ги продаваме на бройка, удобно е да въведем артикул съставно изделие „Кора яйца" и да въведем артикул „Яйце". Според рецептата съставното изделие „Кора яйца" се комплектова от 30 бр. от артикула „Яйце". По доставна фактура пристигат в склада кори с яйца. Заприходяваме в склада кори яйца. В склада ги разпакетираме и ги продаваме на дребно.

Имаме доставна цена за единична кора яйца. При разпакетирането от доставната цена на кората яйца получаваме доставната цена на единичното яйце, използувайки коефициента на доставна цена.

Определяме (въвеждаме) продажна цена за кората яйца. При разпакетирането от продажната цена на кората яйца получаваме продажната цена на единичното яйце, използувайки коефициента на доставна цена.

При разпакетирането на една кора яйца в склада, КАМИ ще изпише една кора яйца и ще заприходи 30 бр. яйца.

Описаният подход е приложим при търговия на дребно с какви ли не стоки – шоколади, цигари, алкохол, насипни стоки (пирони на килограм, бензин), топове плат, продажба на автомобили на части и много други.

▪▪▪

Друг пример е когато искате да продавате „бъндел" (основна стока заедно със стока бонус към основната стока). Предлагането на бъндел е маркетингов подход на продажба, свързан с промотирането на дадена стока или с разчистването на склада от дадена залежала стока.

За Вас съставките присъстват в доставните фактури и Вие доставяте (заприхождавате) именно тях в склада. След като заредите склада с достатъчни количества от всяка съставка, пристъпвате към сглобяване на бъндели. За да създадете една реална бройка от бъндела, трабва да използвате операцията пакетиране. При тази операция за всеки бъндел (съставно изделие) КАМИ ще изпише от склада точно толкова единици от съставките, колкото са предвидени в рецептата и ще впише (заприходи) една бройка от съставното изделие.

При продажба (изписване от склада) на една бройка от бъндела, КАМИ изписва от склада съответната бройка съставки на бъндела.

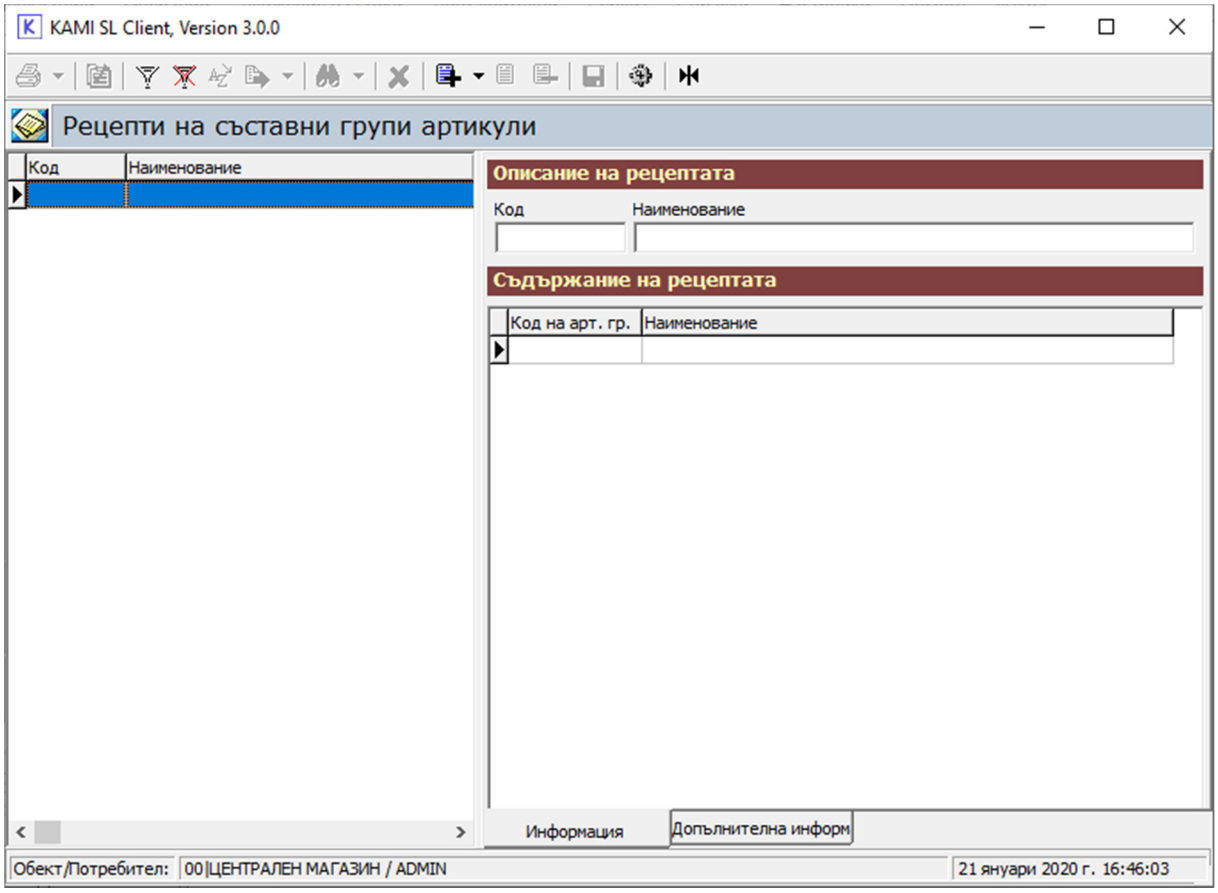
Рецепти на съставни групи артикули

Номенклатурно меню „Рецепти на съставни групи артикули" служи да си запишем следното. Решили сме, че ще съберем съставните изделия в една артикулна група. Искаме да имаме представа съставките за съставните изделия от кои артикулни групи вземаме. За целта дефинираме въображаема рецепта (обобщена рецепта, псевдо-рецепта), и записваме нейните „съставки", които са артикулни групи.

Ако съставните ни изделия са класифицирани към няколко различни артикулни групи и искаме да си запишем спецификата им, то тук е мястото да дефинираме по една типова рецепта от всеки вид и да изброим съставките й от кои артикулни групи се вземат.

Чисто технически нищо не ни ограничава в една артикулна група да имаме няколко типа съставни изделия (изделия, които се комплектоват по съществено различаващи се начини) и да си запишем няколко „типови рецепти".

За да се състави рецепта на съставни артикулни групи, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Рецепти на съставни групи артикули***.



В страницата ***Информация*** се попълва ***Код*** и ***Наименование*** на рецептата. С двукратно натискане на левия бутон на мишката върху таблицата ***Съдържание на рецепта*** на екрана се визуализира форма за избор на артикулните групи.

Упражнение. Въведете код и Наименование на рецепта. В таблицата за артикулни групи има един празен запис. Кликнете веднъж с левия бутон на мишката върху една от двете клетки на записа. Сега кликнете двукратно с левия бутон. Ще влезете в менюто за избор на артикулна група. Кликнете с левия бутон на мишката върху желаната артикулна група (някъде в нейния ред от таблицата). Целия ред на артикулната група ще се освети. Сега кликнете двукратно с левия бутон някъде в реда. Системата ще Ви върне в папката за съставяне на рецептата, като ще е добавила артикулната група. За да добавите нов ред първо натиснете клавиша „стрелка надолу" от клавиатурата за да се отвори нов ред. Изберете следваща артикулна група в рецептата. Добавете още няколко артикулни групи в рецептата. Представете си, че някоя артикулна група не трябва да фигурира в рецептата. Кликнете с левия бутон на мишката върху нейния ред в рецептата. Клетката, където кликнахте, ще се оцвети. Сега натиснете комбинацията "Ctrl-Del" от клавиатурата. Системата ще попита учтиво наистина ли искате да изтриете този ред или се отказвате.

Не забравяйте да завършите операциите по въвеждане на рецепта с бутона за запаметяване (или с бутона за отказ).

▪▪▪

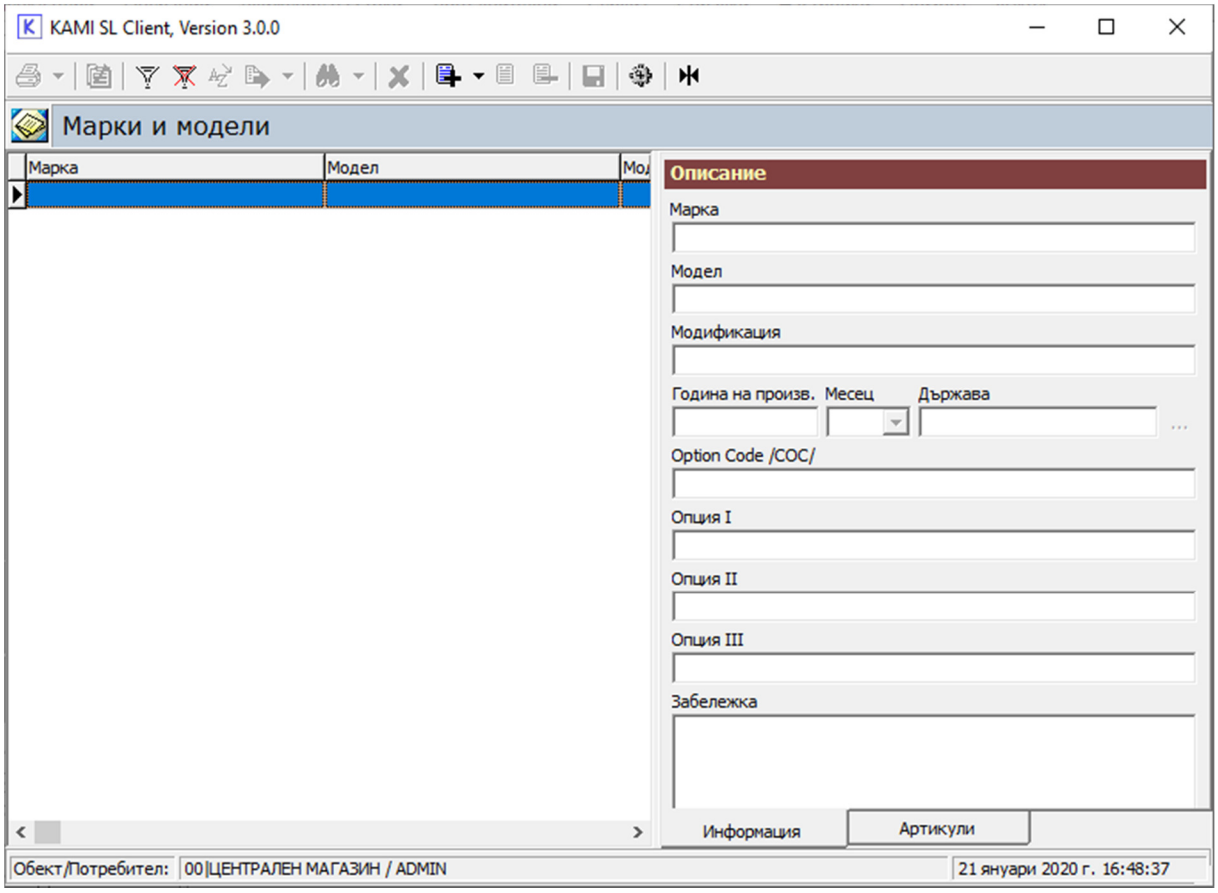
Както се вижда, меню „Рецепти на съставни групи артикули" има чисто информативен характер. Ползваме го, ако решим че е полезно да внесем ред в съставните изделия. Например, искаме да не забравяме точно в кои артикулни групи трябва да създаваме артикули, които са съставки по дадена типова група рецепти (съставки на близки по функционалност/параметри изделия или на изделия, които се сглобяват по подобен начин).

Полезно е да си записваме и рецепти на сезонни бъндели и на промоционални бъндели за да се подсещаме артикули от кои артикулни групи трябва да заредим за такива кампании.

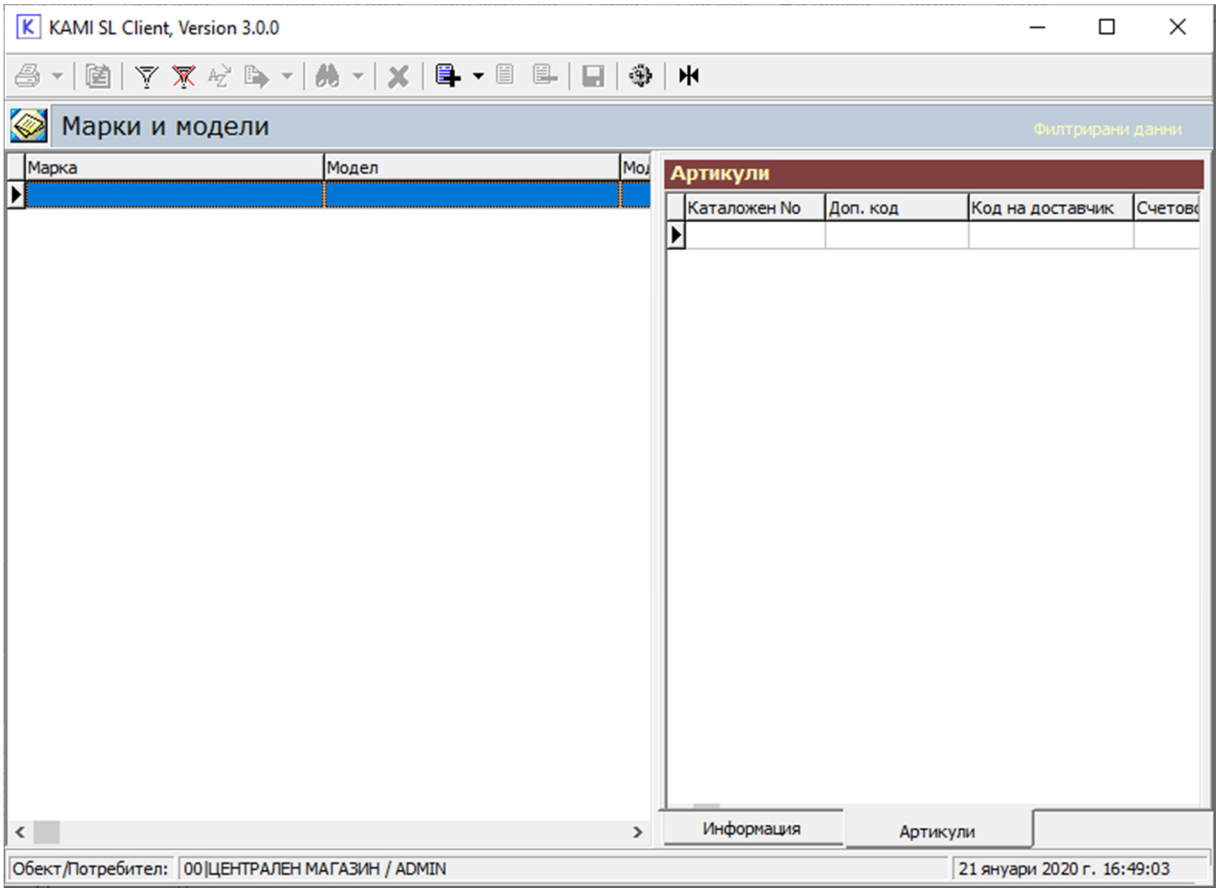
Марки и модели

Системата позволява дефиниране на марка, модел, модификация, година на производство и други характеристики на артикул или група артикули. Доколкото в практиката тези характеристики се срещат по-рядко, те са отделени от останалите характеристики на артикулите, за да не стават прекалено много полетата в таблицата на артикулите. Освен това, логически е по-издържано, да се дефинира марка и модел и към така създадената група да се асоциират артикули. Ако таблицата Ви на марки и модели е пълна, ще можете да си вадите верни справки по марки и модели.

От главното меню се избира ***Номенклатури/ Марки и модели***.



В страницата ***Информация*** се попълва задължително ***Марка***, ***Модел*** и ***Държава.*** Полета ***Модификация***, ***Година на производство, Месец, Option Code*** и останалите опции са описателни. На страница ***Артикули*** се прибавят желаните записи от форма ***Артикули***.



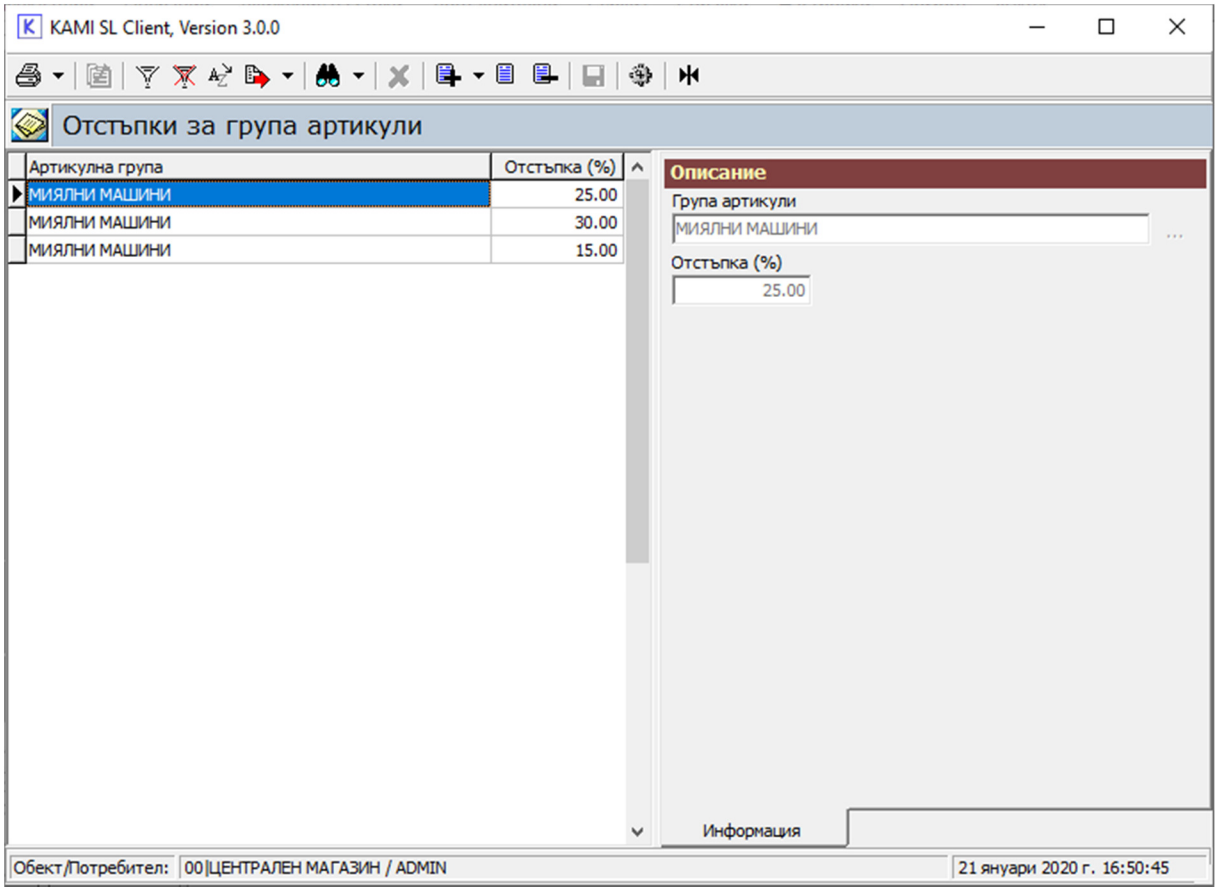
Първосигнално човек се сеща, че характеристиките „Марка, модел, модификация, година на производство ...” са важни, ако артикулите са части за машини. Например, части на автомобил. Сещаме се, че дадена част става за няколко модела и модификации автомобил. Веднага се сещаме, че един и същи артикул би трябвало да може да се „закачи” към няколко дефинирани марки и модели.

Отстъпки за група артикули

Тъй като клиентите могат да ползват различни отстъпки за дадена група артикули, системата позволява задаването на списък с такива отстъпки за всяка една от тези групи.

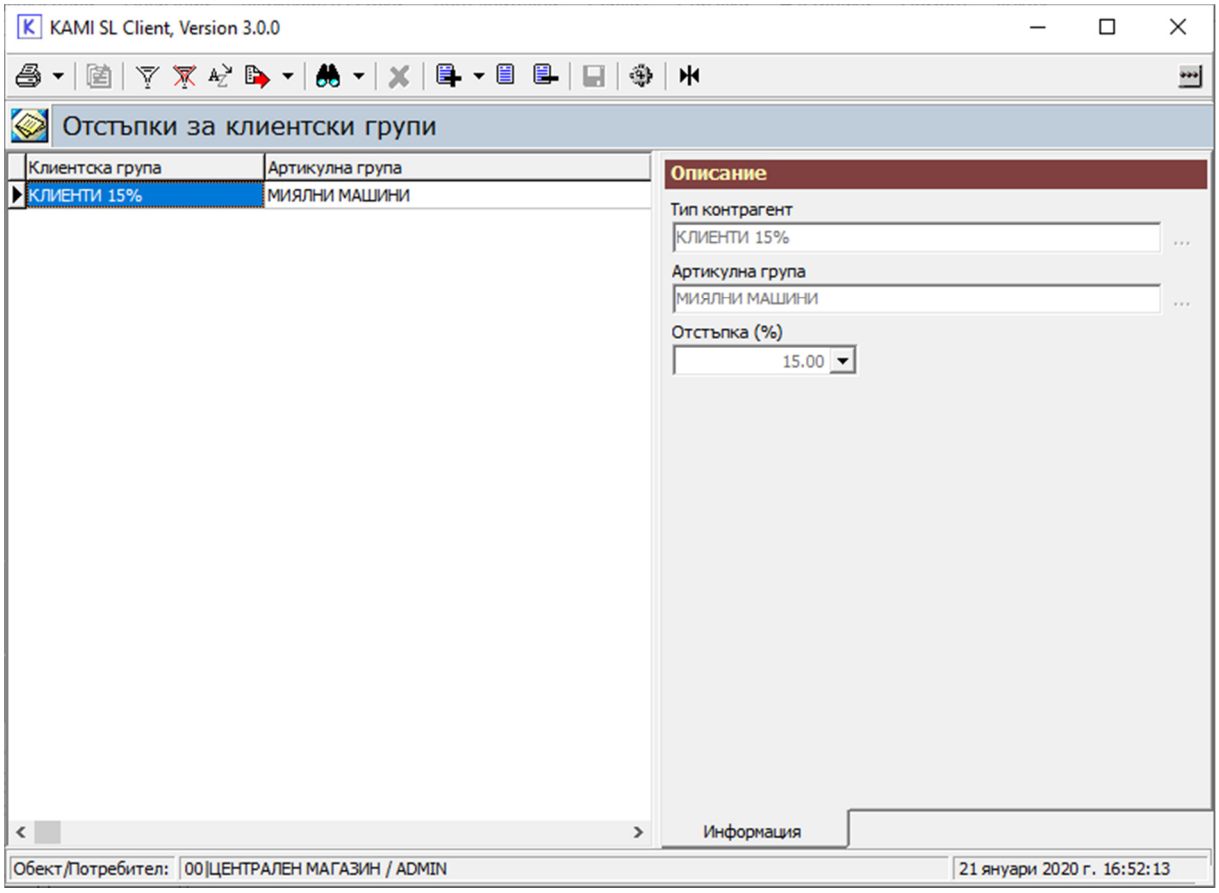
Бизнес-логиката е следната. Една фирма е задала в КАМИ, че клиентите й са три категории: крайни (случайни) клиенти, корпоративни (традиционни, които правят средно добър оборот) и дилъри (които правят голям оборот). Фирмата договаря с корпоративните клиенти и с дилърите какви отстъпки ще им дава за даден артикул, или за дадена група артикули, или изобщо за цялата стокова гама. За целта трябва да завържем към всеки артикул цена за крайни клиенти и проценти отстъпки за корпоративни и дилъри, за да можем да ползваме КАМИ да ни смята цените към корпоративни и дилъри, вместо да го правим ръчно с калкулатор.

За да се определи отстъпката за конкретна група артикули, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Отстъпки за група артикули.***



В страницата ***Информация,*** посредством селектор бутона ..., се избира ***Артикулна група***, за която ще се определя отстъпка. В полето ***Отстъпка в артикулната група*** се попълва стойността на отстъпката в проценти.

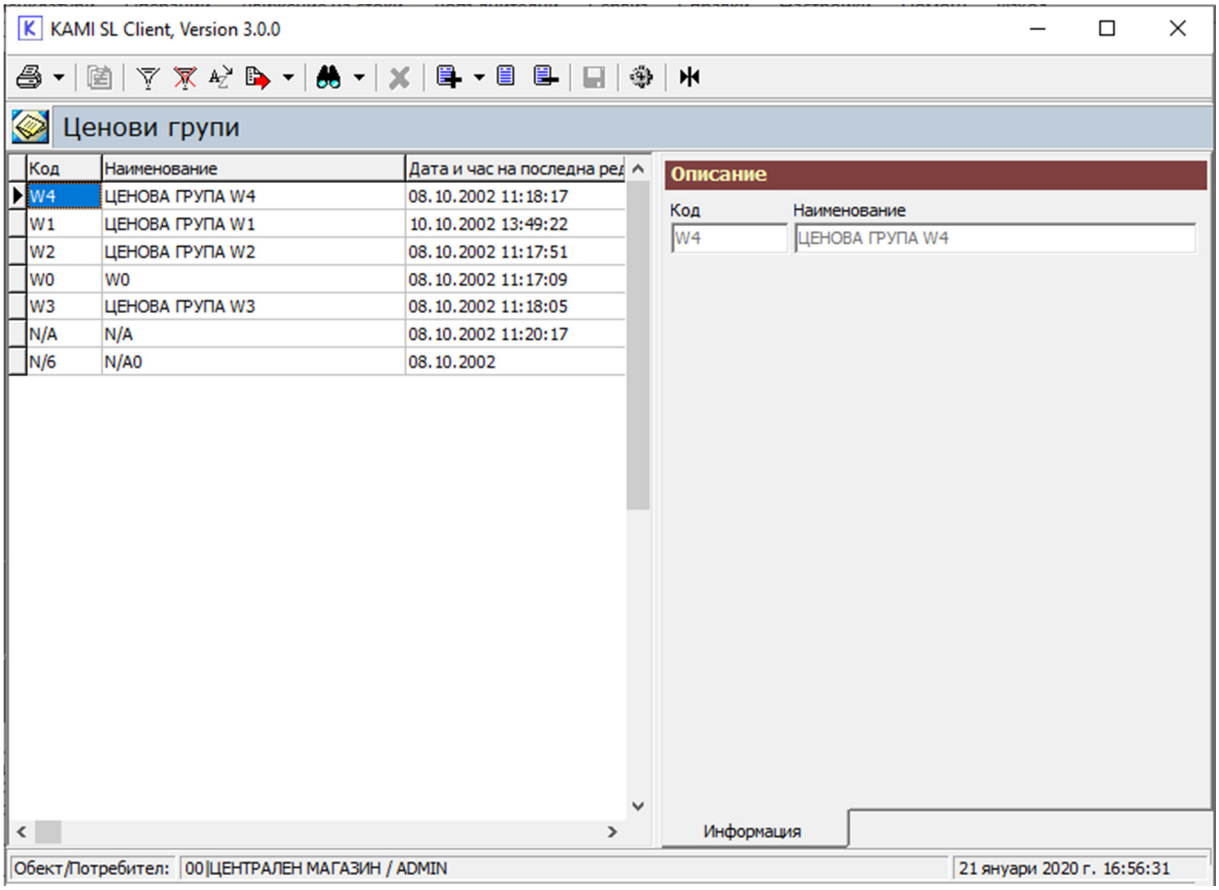
За една и съща артикулна група могат да се въведат няколко различни стойности проценти. Идеята е, че артикули от тази артикулна група пазаруват клиенти от различни категории – крайни, корпоративни, дилъри и т.н.



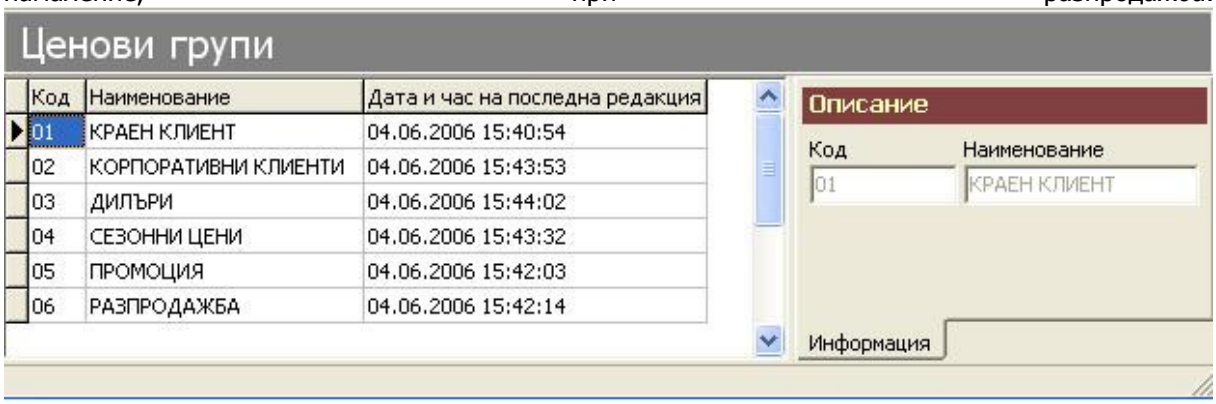
На различните клиентски групи, можем да задаваме различни отстъпки за артикулни групи. Например можем да дефинираме клиентска група Корпоративни клиенти на които да зададем за артикулна група Миялни машини отстъпка , която предварително сме дефинирали. По този начин всеки нов клиент, който е добавен в тази клиентска група, автоматично ще наследи отстъпките

Ценови групи

При ценообразуването на Продажната цена, при работата с **Обикновени цени**, ние формираме групи продажни цени, <u>които не зависят от количеството от дадения артикул в единичната продажба, а на кого продаваме.</u> В този случай количество не може да се въвежда от потребителя и по подразбиране е равно на 0.000. За целта дефинираме ценови клиентски групи, което меню се намира в ***Клиенти/ Ценови групи***.



Освен че можем да диференцираме отстъпки според категорията клиенти, можем да дадем отстъпки и на крайните клиенти в специални случаи: при промоция, при сезонно намаление, при разпродажба.



Менюто е чисто информативно и служи да помним коя ценова група при ценообразуването какво представлява.

Типове контрагенти

Контрагентите са една от основните номенклатури в КАМИ. Системата поддържа единна номенклатура от контрагенти (клиенти, доставчици, посредници и т.н.).

Контрагентите се използват почти винаги, когато създавате документи.

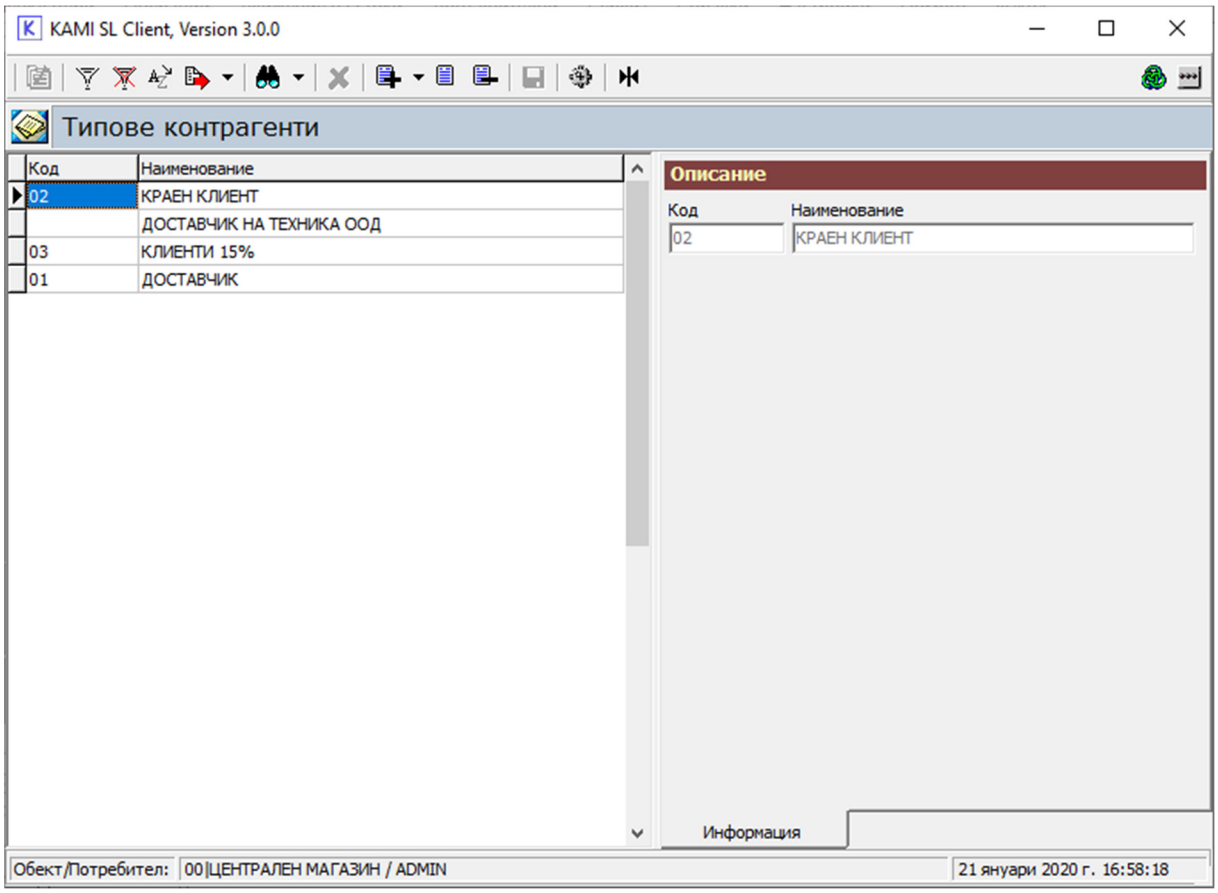
Вие дефинирате типовете (категориите) контрагенти. И доставчиците и клиентите са типове контрагенти. За да пълним базата с доставчиците и базата с клиентите, трябва да сме дефинирали групи доставчици и групи клиенти, към които да ги причисляваме. За това, като начало, в Контрагенти трябва да зададем поне една група за „Доставчици" и поне една група за „Клиенти".

Ще дадем пример. Има производители, които имат специална ценова политика към учебните заведения, свързана със специални цени и отстъпки, различни от цените и отстъпките към крайните клиенти, корпоративните клиенти и дилърите. Университетите в случая се обединяват в клиентска група „Учебни заведения".

На колкото повече клиентски групи разбием нашите клиенти, толкова на по-голяма свобода в определянето на търговските условия към клиентите ще се радваме. Все пак, ще отбележим, че прекаленото разливане не е най-добрия подход, предвид увеличението в геометрична прогресия на отварящата ни се работа. Добрата новина е, че винаги има режим Редакция.

В пример по-горе предполагахме, че имаме три групи клиенти – крайни, корпоративни и дилъри. Тук е мястото да ги зададем.

Избира се от ***Номенклатури/ Контрагенти/ Типове контрагенти.***



В **Информация** са изведени две полета – **Код** и **Наименование** на Типовете Контрагенти.

Там се описват всички контрагенти, които са свързани в описанието на **Клиенти/ Представител/Типове Контрагенти** и **Доставчици/Тип Контрагент/Типове Контрагенти.** Това ще стане ясно по-нататък в изложението.

Всеки един контрагент в КАМИ може да бъде само клиент или само доставчик. Ако някой доставчик се явява и клиент, можем да го въведем като две различни фирми. Системата няма възможност да възприеме, че даден доставчик може да бъде едновременно и клиент.

Този бутон ви отвежда към **Контрагентите** в **Клиентската група**, която сте "маркирали", ако в базата има вече записана такава и към нея има контрагенти. Този бутон е за

улеснение – да видим лесно списъка с клиентите в клиентската група, в която в момента се намираме.

Бутонът е предназначен автоматично да наследи отстъпката зададена на **Клиентската група**, която сме маркирали, към всички контрагенти в нея. Трябва много да се внимава с натискането на този бутон. Ако сме причислили даден клиент към дадена клиентска група, но на този клиент сме задали индивидуална отстъпка за дадена артикулна група, която отстъпка е различна от отстъпката, предвидена за останалите клиенти от клиентската група, с натискането на този бутон изтриваме индивидуалната отстъпка към този клиент и той се изравнява по условия с всички останали клиенти от тази клиентска група.

▪▪▪

Принципно можете да въвеждате произволна класификация на вашите контрагенти. Примерно:

В зависимост от мащаба на контрагентите

- Малки
- Средни
- Големи
- VIP
- Сезонни
- Редовни
- Случайни

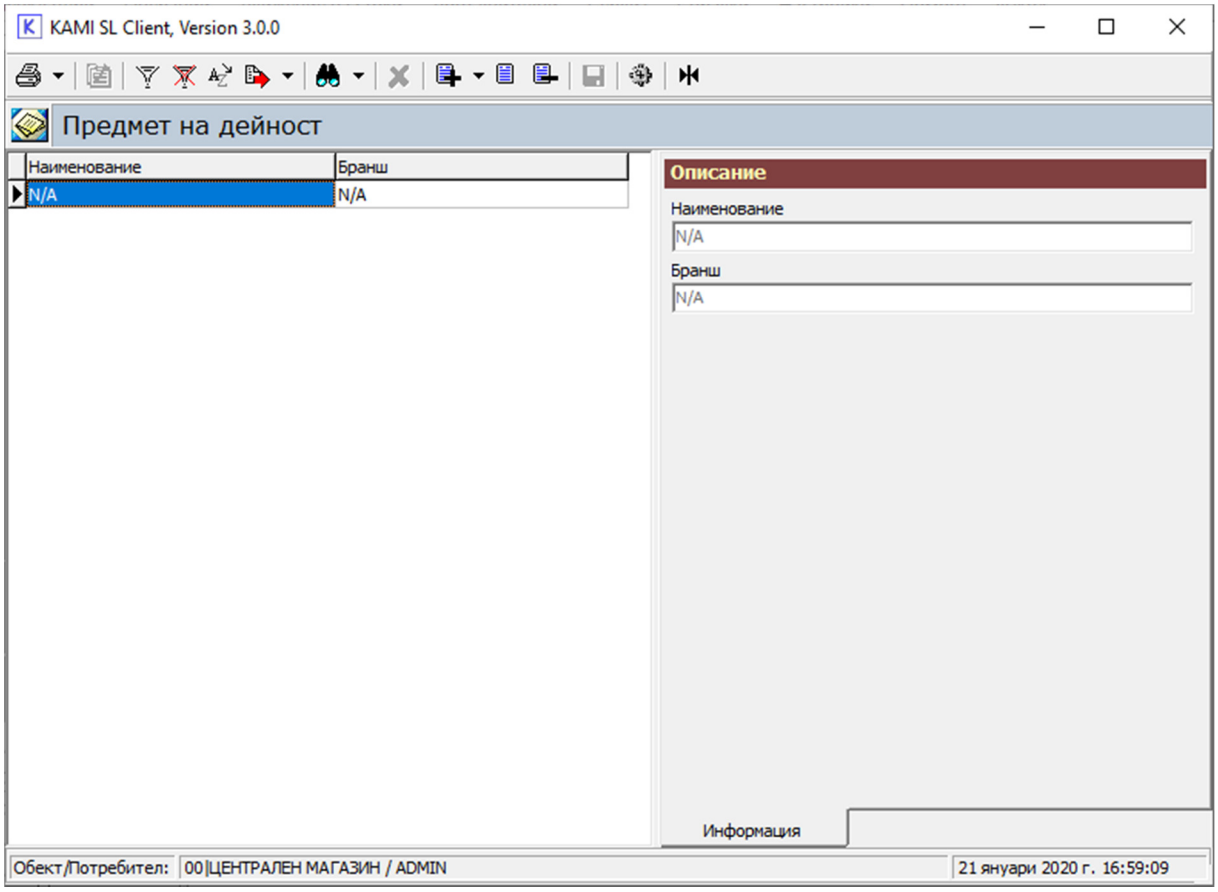
В зависимост от местоположението

- Регионални
- Външни
- Чуждестранни

Разделение по браншове и т.н.

Предмет на дейност

Пътят по който можете да стигнете до там е ***Номенклатури / Контрагенти / Предмет на дейност***



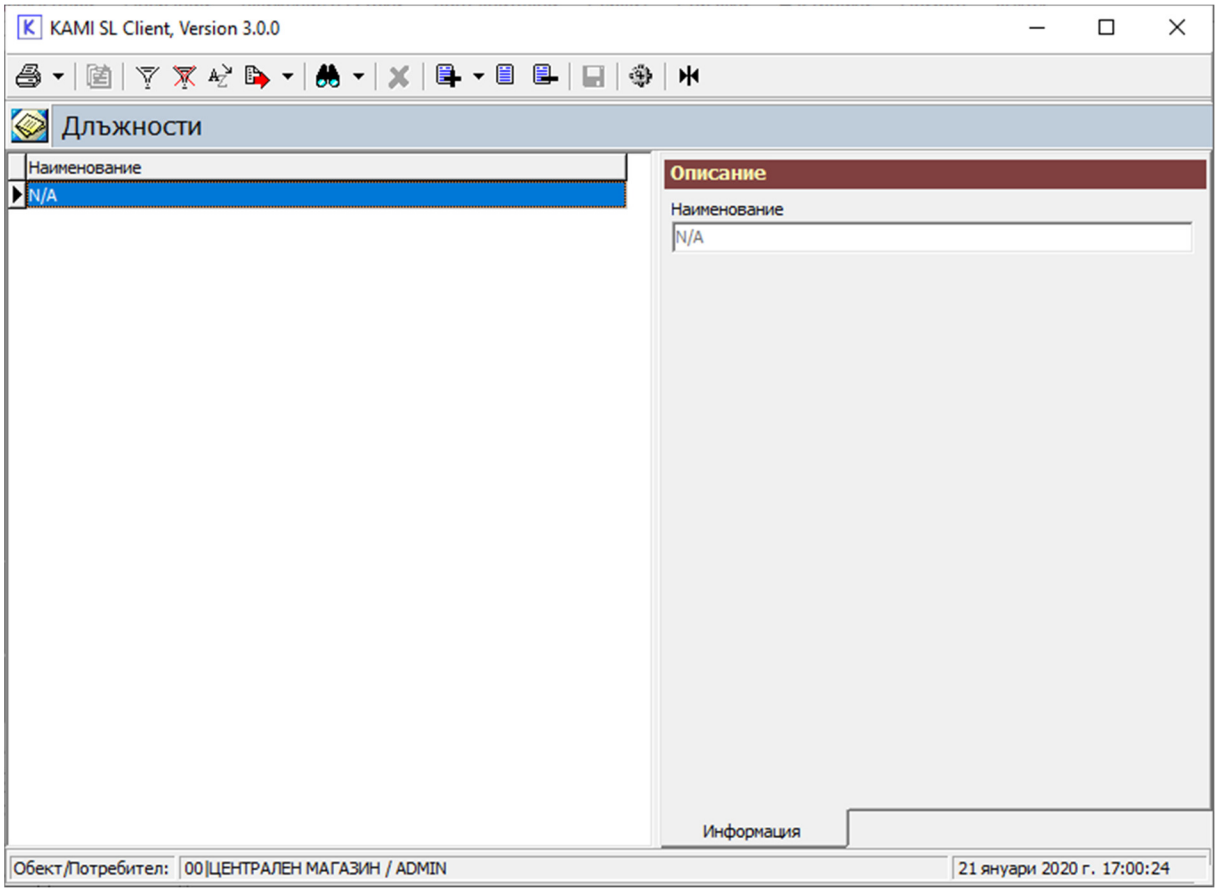
Използва се за задаване на различните видове **Предмети на дейност** на **Клиентите**. Въвъждайки тук, след това можете да ги използвате като падащо меню от ***Номенклатури/Контрагенти/Клиенти – панел Информация / Предмет на дейност*** в случай че имате различни клиенти със сходен предмет на дейност.

Длъжности

В КАМИ можете да въведете каталог с длъжности. Тези данни имат изцяло информативен характер. Не е задължително да бъдат задавани длъжности, но е удобно, когато се налага да администрирате правата за достъп до информацията в зависимост от длъжностната харакеристика на съответните служители. Също така, тази информация може да бъде използвана при създаването на разходни документи или на справки с цел по-добра аналитичност.

Използуването на информацията за длъжност е полезно когато се описва представител на клиент. Идеята е да се въведе списък от длъжности и при въвеждане на представители на клиент да е по-лесно и по-бързо въвеждането на длъжностите на представителите.

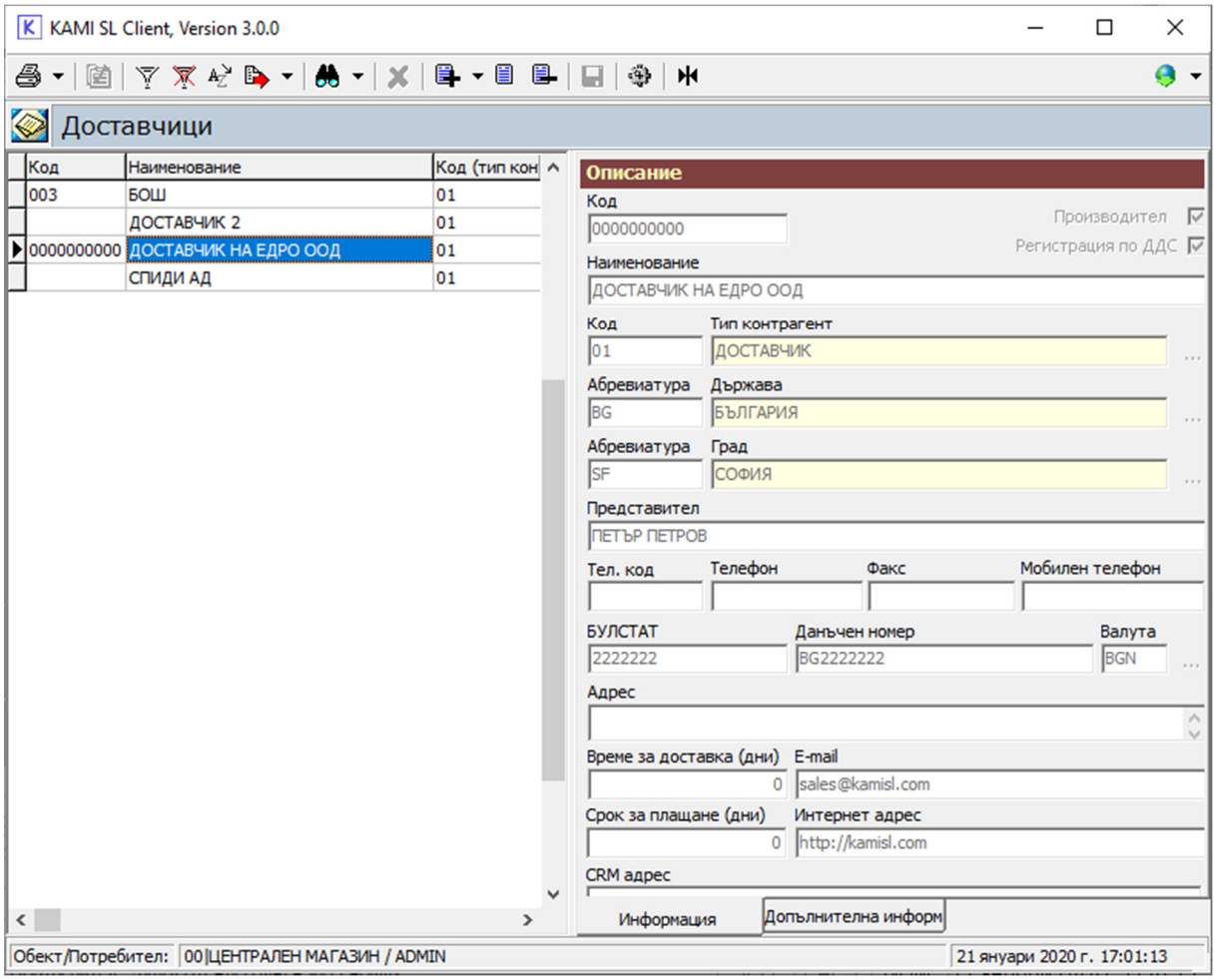
До номенклатурна единица ***Длъжности*** се стига по следния път: ***Номенклатури/ Контрагенти/ Длъжности.***



Доставчици

Всяка група артикули се доставя от точно определен основен доставчик. Същевременно е възможно един доставчик да доставя артикули на няколко различни артикулни групи.

За да се осигури достъп до доставчиците, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Доставчици***.



В страницата ***Информация*** се въвежда ***Код, Наименование, Телефонен код, Телефон, Факс, БУЛСТАТ, Данъчен номер, Валута*** и ***Адрес*** на доставчика. Маркира се полето ***Производител***, ако съответния доставчик е производител на артикулите, които доставя. От падащото меню ***Държава*** се избира конкретна държава, а в полето ***Представител*** се попълва името на физическото или юридическото лице, представляващо доставчика. В полето ***Време на доставка*** се попълва времето на доставка в дни, а в полето ***Срок на плащане*** – срока на плащане в дни.

Валутата на доставчика се унаследява в Артикулната група, на която той е доставчик. Въведената валута на конкретния доставчик автоматично се появява в поле ***Валута*** на номенклатурна единица Артикулна група. Ако даден доставчик е доставчик на артикули от няколко артикулни групи, то въведената валута на този доставчик се появява автоматично във всички артикулни групи на този доставчик. Вижда се, че структурирането на артикулните групи трябва да бъде така направено, че една артикулна група да има един доставчик.

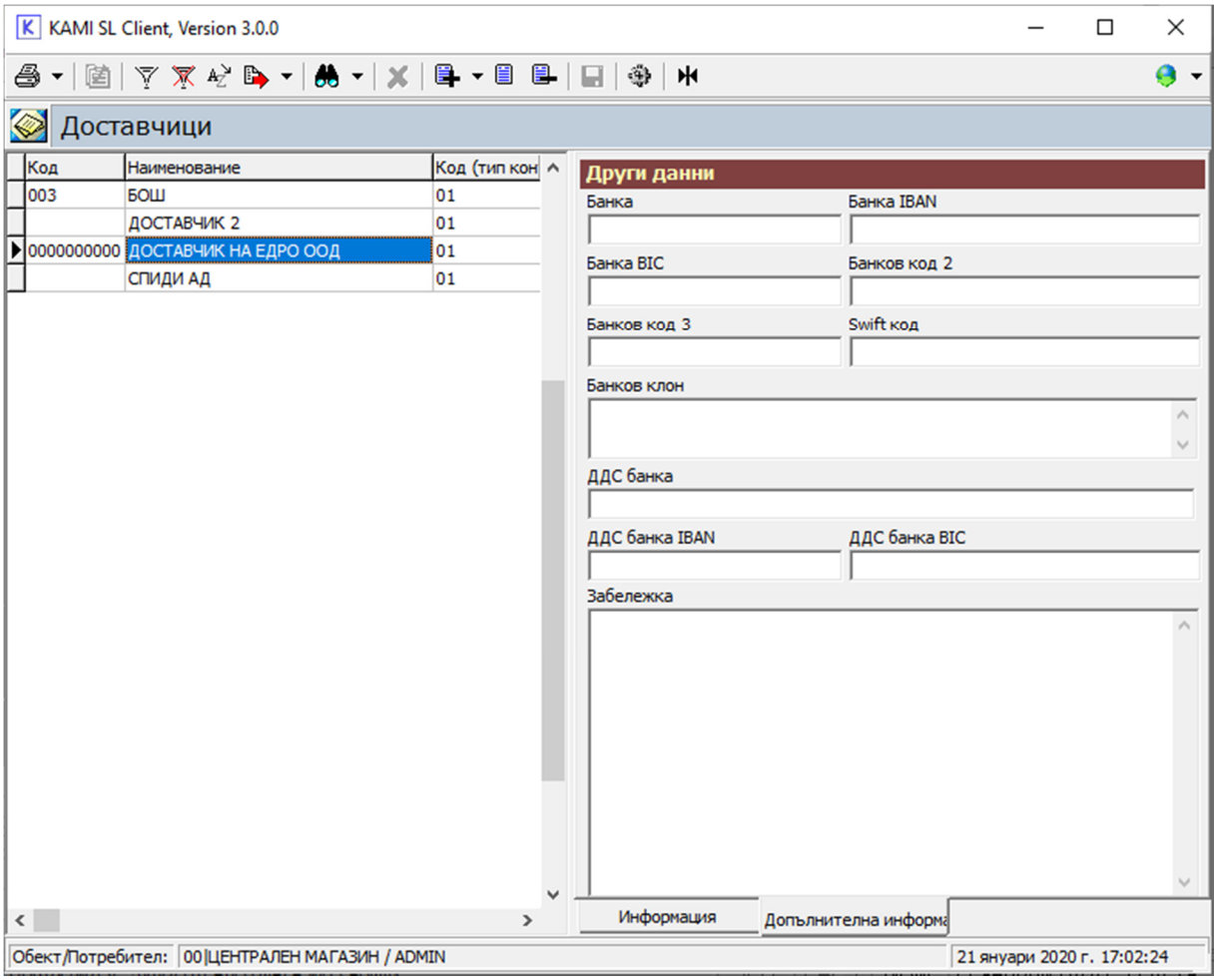
Валутата от артикулната група се унаследява в нейните артикули. В артикулите валутата се появява „по подразбиране", но там вече тя може да бъде променяна, защото може да се случи, че даден артикул е по-изгодно да го доставим от друг (алтернативен) доставчик, работещ с друга валута.

В страницата ***Допълнителна информация*** се въвеждат данни за банката, обслужваща доставчика.

Повечето полета не са задължителни за попълване.

Интернет адрес – при попълнен интернет адрес можем да стартираме браузер с достъп до интернет страницата на доставчика

E-mail адрес – при попълнен адрес, можем да изпратим емейл с настроения емейл клиент по подразбиране



Представители на клиент

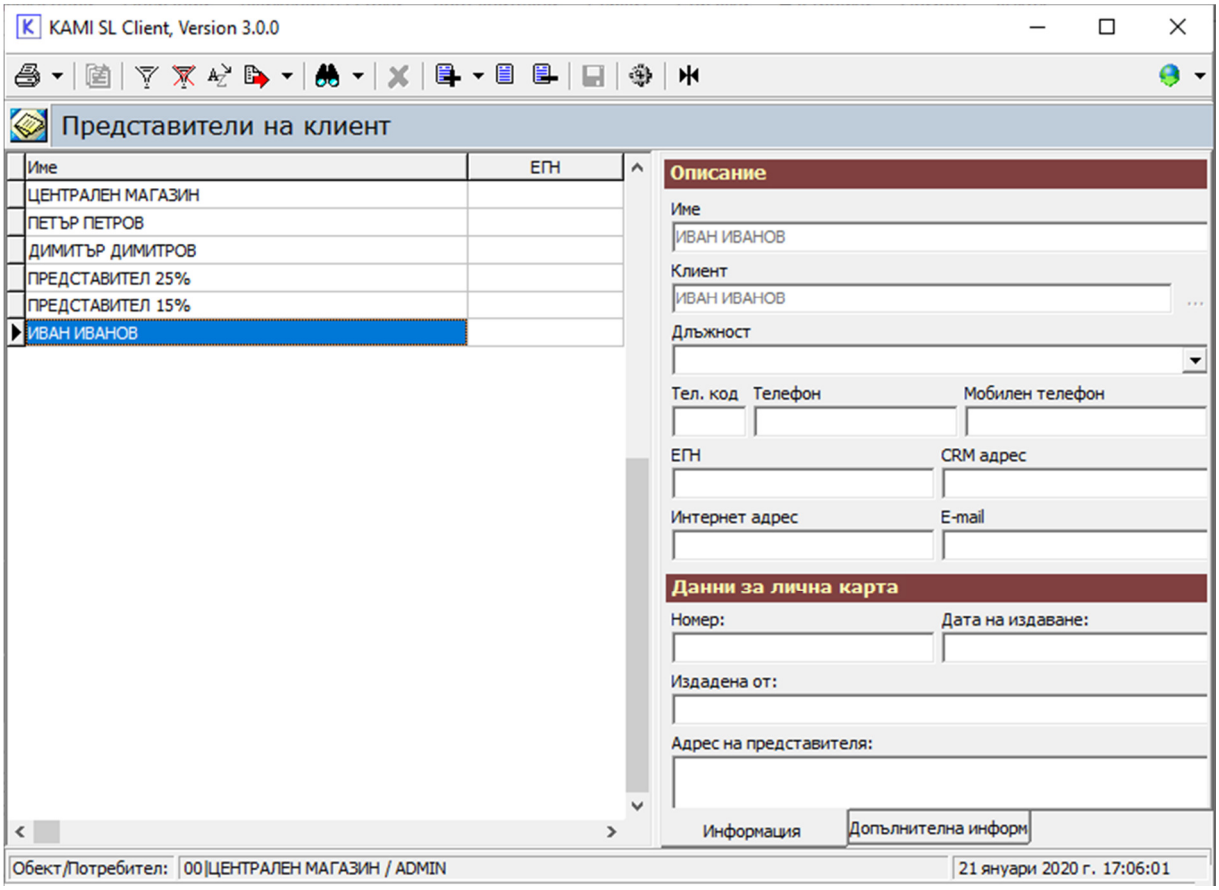
Представителите на клиентите са физически лица, участващи в търговските сделки. Представителите са физически лица, които работят за Вашите контрагенти. Представителите се използват заедно със съответния контрагент при издаването на документ – т.е. КАМИ Ви позволява наред със самата фирма – контрагент да укажете и лицето отговорно за сделката или получило документа.

Всеки клиент може да има един или няколко представители (броят им не е ограничен в КАМИ). Пример за клиент с няколко представителя са университетите, големите държавни учреждения, изобщо – големите организации (големите клиенти).

За достъп до менюто се избира ***Номенклатури/Контрагенти/Представители на клиент***.

В страницата ***Информация*** се попълват ***Име, ЕГН, Телефон, Телефонен код*** и данните за ***Лична карта*** на представителя. От селектор бутон ***Клиент*** се избира клиент, чийто представител се въвежда, а от ***Длъжност*** се избира с каква длъжност е този представител. Длъжностите са описани в глава ***Номенклатури/Контрагенти/Длъжности***

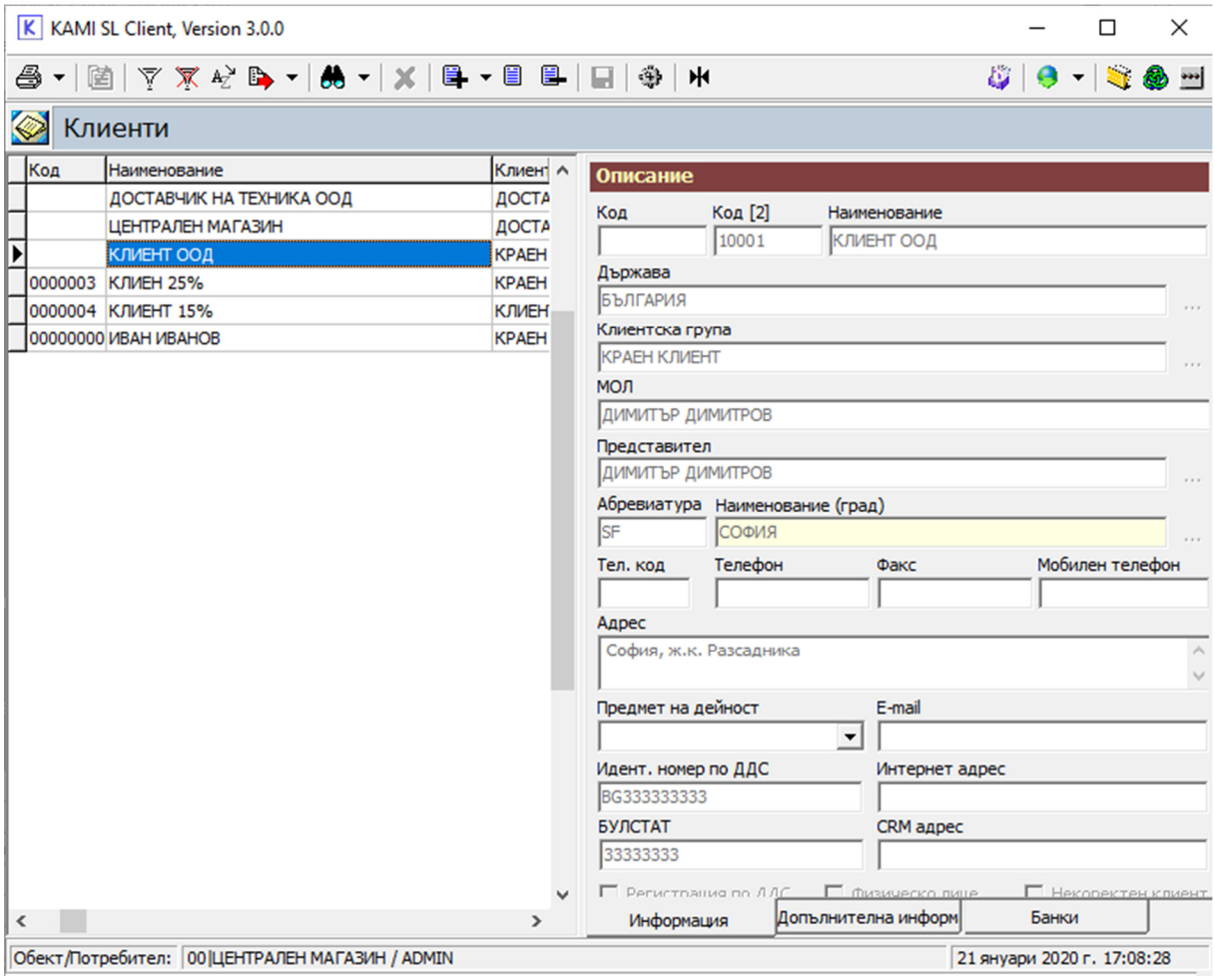
В ***Допълнителната информация*** имате възможност да опишете повече детайли за **Представителя.**



Представител на клиент се използва предимно за да се укаже кои са получатели на отделни фактури или приемо-предавателни протоколи

КАМІ позволява създаване и поддържане на списък (картотека) с всички клиенти на фирмата. Съхранява се информация за всеки клиент.

За да се осигури достъп до описанието на клиентите, от главното меню се избира ***Номенклатури/ Клиенти***. От тук се чете „картона" на всеки един клиент в картотеката, или се създава картон на нов клиент.

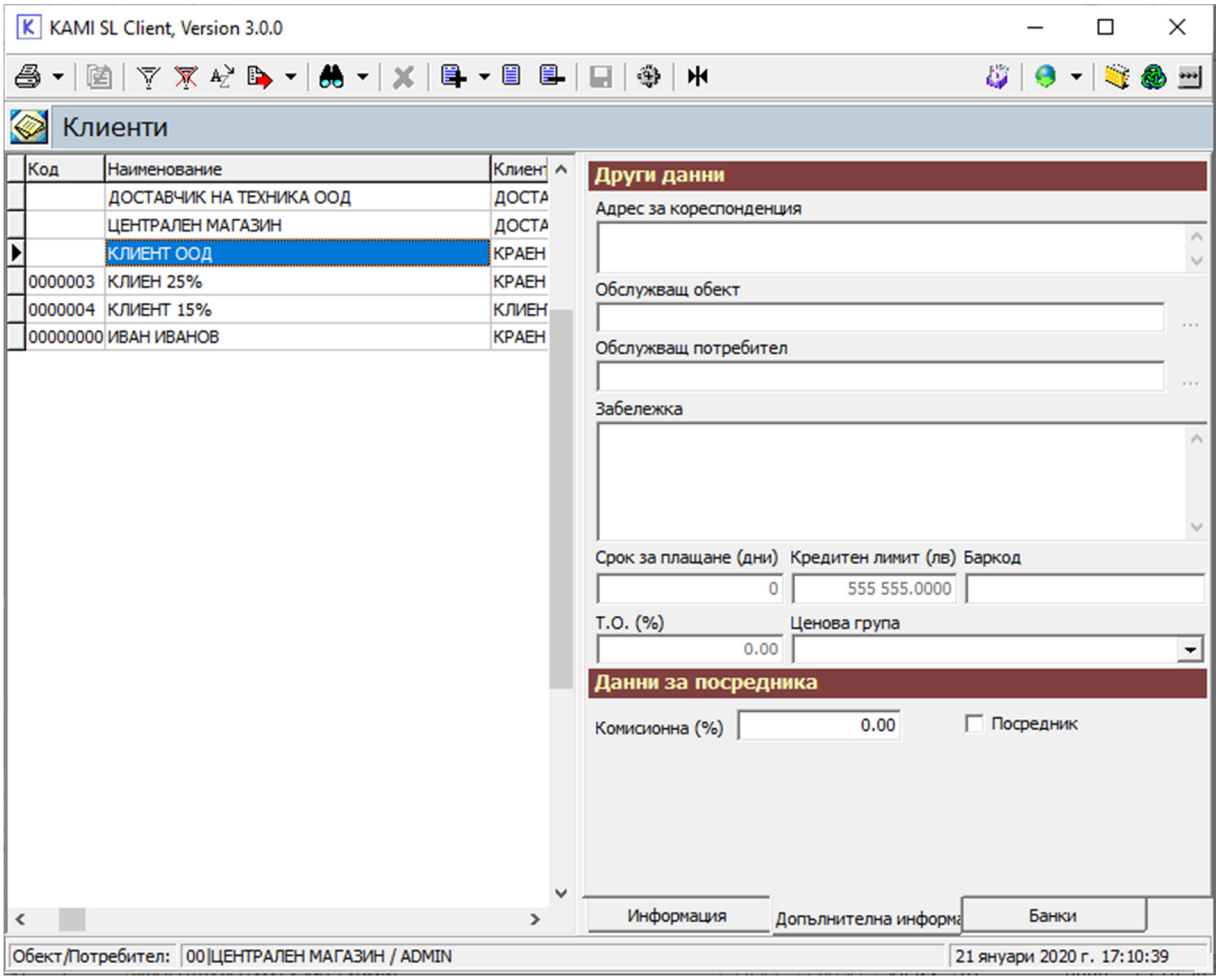


В страницата ***Информация*** се въвежда ***Наименование, Представител, МОЛ, Адрес, Телефонен код, Телефон, Град*** и ***Факс*** на клиента.

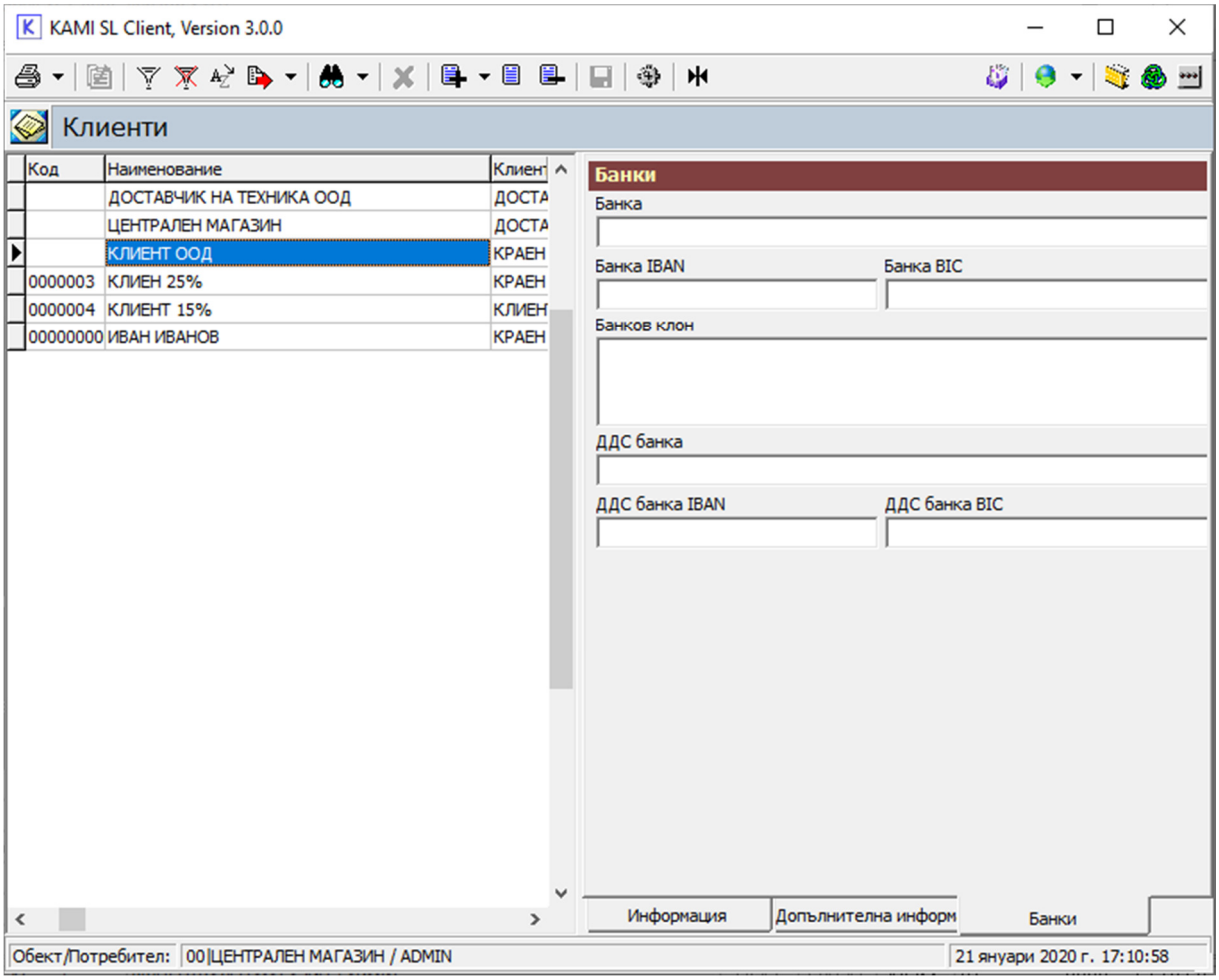
Когато създадете някакъв контрагент КАМИ автоматично попълва един негов служебен контрагент – МОЛ-ът който сте задали. Обратното също е възможно – може да смените МОЛ-ът на контрагента с негов предварително зададен представител.

Избира се дали клиентът е физическо или юридическо лице. В случай, че е физическо лице се въвеждат данни за ***Лична карта***, а в противен случай – ***Данъчен номер*** и ***БУЛСТАТ***, а също се маркира полето ***Регистрация по ДДС***, в случай че клиентът е регистриран по ДДС. Посредством бутона ..., свързан с поле ***Държава,*** се избира конкретна държава, а с бутона ..., свързан с ***Клиентска група*** – клиентска група, към която се отнася текущия клиент. Разпределянето на даден клиент към определена клиентска група означава, че този клиент ще ползва отстъпки, преференции и други условия, предвидени за тази клиентска група. Търговските ни взаимоотношения с клиентите са водещи в процеса на разпределяне на клиентите по клиентски групи. Доброто категоризиране на клентите е от значение за бизнеса. Широко се използва делението на клиентите на Краен клиент, Корпоративен клиент и Дилър.

Тук може да се попълнят и полетата **E-mail** и **Интернет адрес**, за да осигурим по-бърз начин за откриване и комуникация с тях.



В страницата ***Допълнителна информация*** се попълват ***Адрес за кореспонденция, Обслужващ обект, Обслужващ потребител, Срок за плащане (дни), Кредитен лимит (лв), Баркод, Търговска отстъпка (%), Ценова група (от I до VI)***, а също и това дали този клиент е ***Посредник*** или не. В случай, че е посредник за него можем да въведем ***Комисионна*** в проценти. Баркодът е уместен, ако сте раздали на клиентите клиентски карти, в които има баркод.



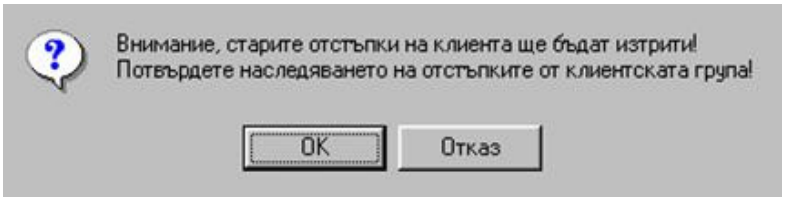
В страницата ***Банки*** се попълват данни за банката, която обслужва съответния клиент. Предвидено е, че клиентът може да иска да се работи с негова сметка без ДДС в една банка, а с ДДС сметка в друга банка.

Допълнителни операции.

С натискане на бутон ***Представители на клиент***, виждаме списъка с представители на клиента, който сме „осветили". По въпроса за представителите вижте параграф **Представители на клиент**.

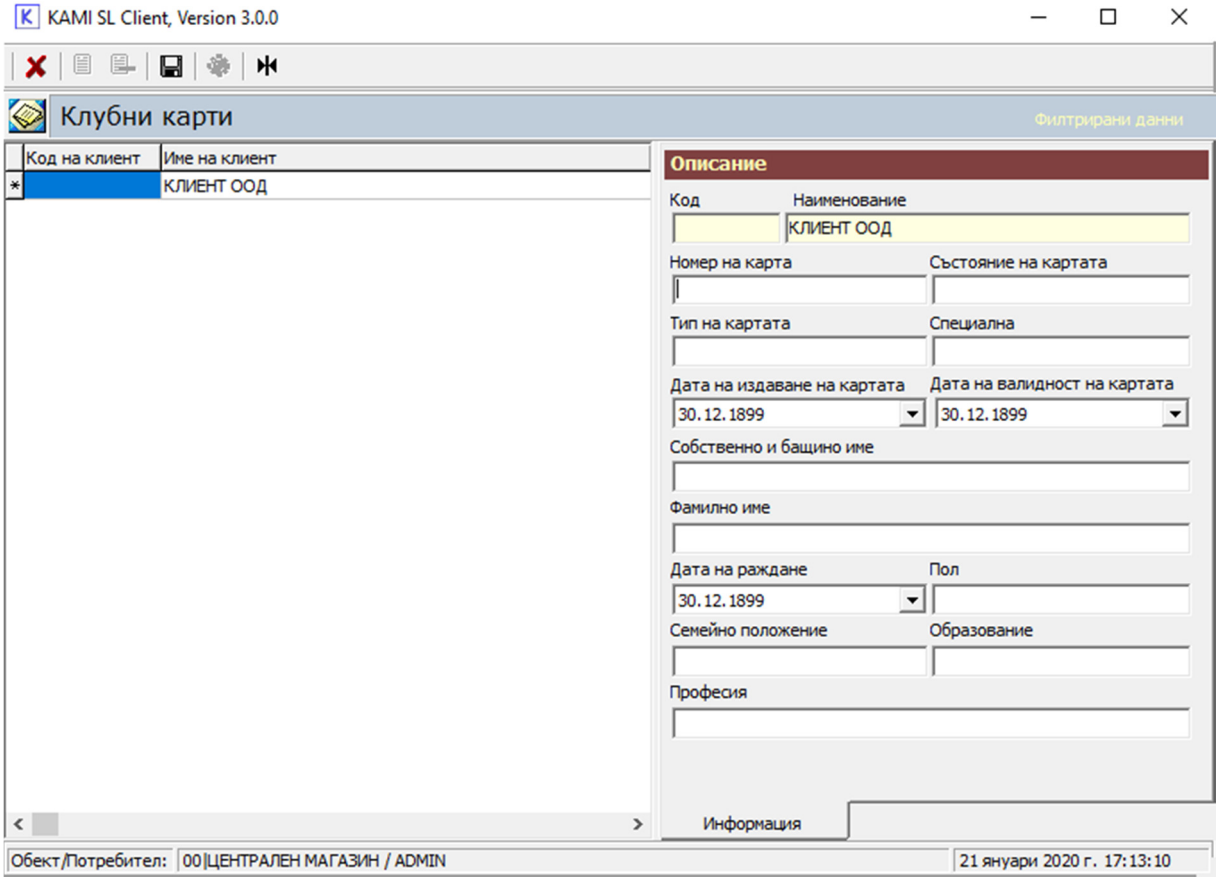
Бутон ***Клиентско задължение*** визуализира форма **Задължение на клиент**. Формата съдържа таблица със следните полета: ***Валута, Стойност продажби, Изплатено, Остатък, Стойност кредити, Платено и Остатък.***

При избор на бутон системата извежда следното съобщение:



При потвърждение се променят отстъпките за клиентската група – виж ***Отстъпки за клиентски групи.***

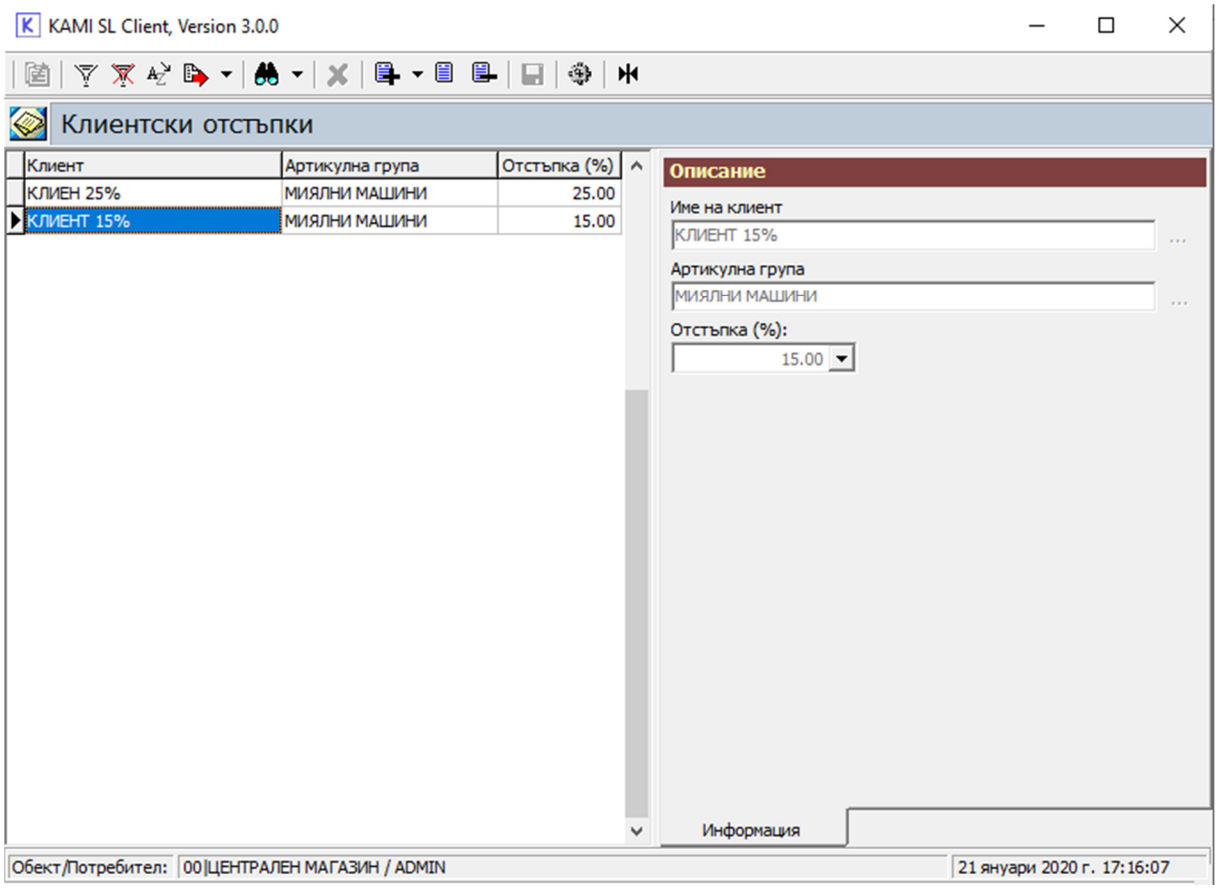
Бутон Клубни карти отваря следното меню


KAMI SL Client, Version 3.0.0
Клубни карти
Филтрирани данни
Код на клиент
Име на клиент
КЛИЕНТ ООД
Описание
Код
Наименование
КЛИЕНТ ООД
Номер на карта
Състояние на картата
Тип на картата
Специална
Дата на издаване на картата
30.12.1899
Дата на валидност на картата
30.12.1899
Собственно и бащино име
Фамилно име
Дата на раждане
30.12.1899
Пол
Семейно положение
Образование
Професия
Информация
Обект/Потребител:
00|ЦЕНТРАЛЕН МАГАЗИН / ADMIN
21 януари 2020 г. 17:13:10

Клиентски отстъпки

KAMI позволява задаването на отстъпки, които даден клиент може да ползва за артикулите от определена артикулна група. Повтаряйки процедурата можем да осигурим на колкото искаме клиенти, колкото искаме индивидуално определени отстъпки за артикулите от дадени артикулни групи.

За да се осигури достъп до клиентските отстъпки от главното меню се избира ***Номенклатури/Контрагенти/ Клиентски отстъпки***.



Чрез селектор бутон ***Име на Клиент*** на страницата ***Информация*** се избира клиент, за който ще се определя отстъпка. Чрез селектор бутон ***Артикулна група*** се избира група от артикули, за която клиента ще получи отстъпка, а от падащото меню ***Отстъпка (%)*** – конкретна стойност на отстъпката.

Забележка: За съответната артикулна група трябва да бъде зададена предварително отсъпка % от меню ***Номенклатури/ Отстъпки за група артикули***.

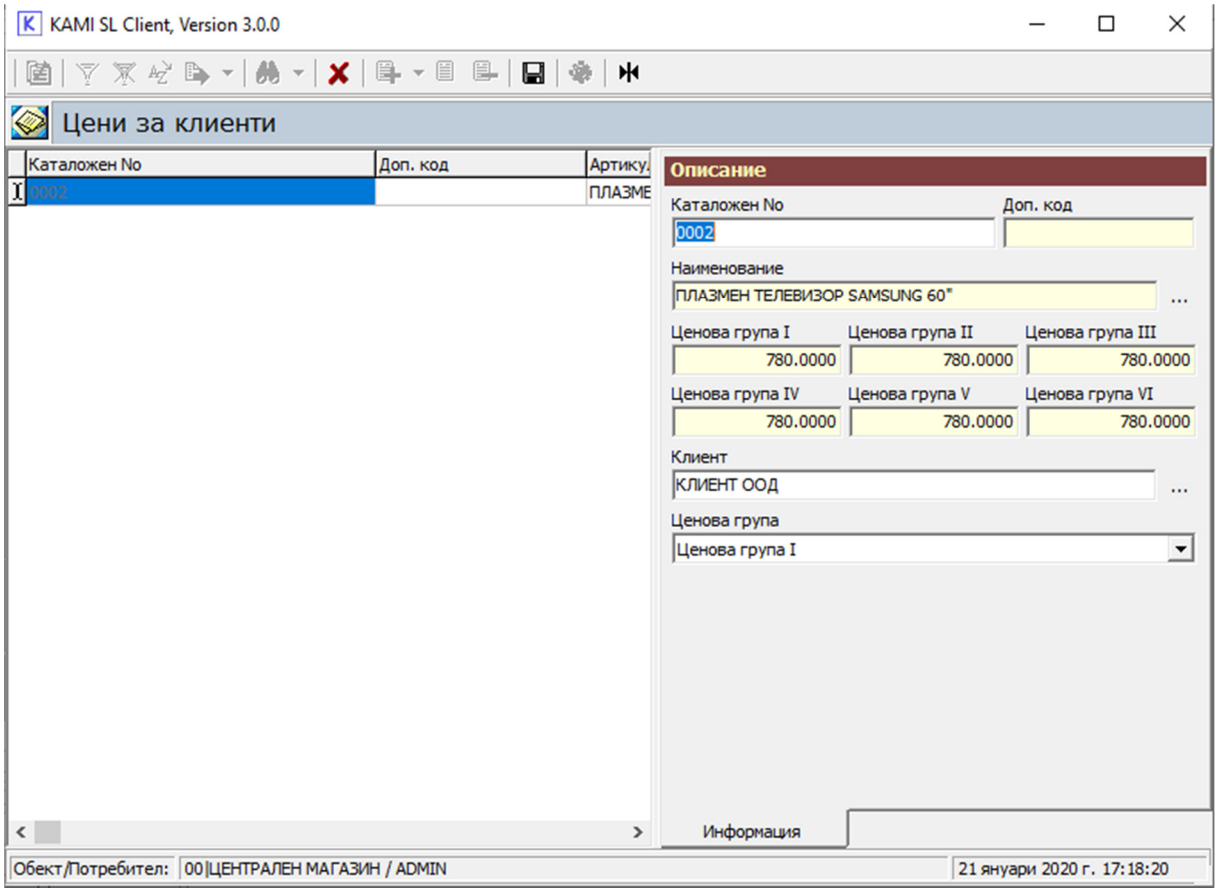
Цени за клиенти

KAMI позволява задаването на:

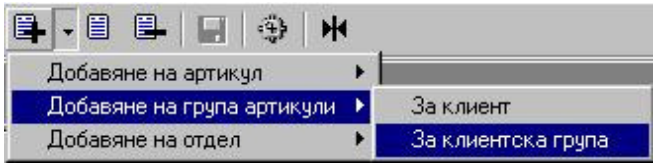
- индивидуална ценова група на отделен артикул за определен клиент;
- индивидуална ценова група на отделен артикул за определена клиентска група;
- артикулите от дадена артикулна група да са в ценова група за определен клиент, която е различна от ценовата група, по която той пазарува от нас останалите артикули. Ако решим този клиент да го отделим в самостоятелна клиентска група, то тогава тази група трябва да я „връзваме" за всяка артикулна група по отделно, което е възможно, но ще ни коства усилия (да направим още един комплект отстъпки по артикулните групи, за да ги вържем впоследствие към клиентската група на този клиент). Тук хипотезата е, че даден клиент прави голям оборот само в определена артикулна група и за това му даваме специално за тази артикулна група условия, различни от условията по които купува артикули от други артикулни групи. Ако специалните условия за клиента се разпростират върху няколко артикулни групи: трябва да преценим кой от двата подхода е по-ясен и лесен за нас;

- артикулите от дадена артикулна група да са в ценова група за определена клиентска група;
- артикулите от даден отдел да са в ценова група за определен клиент. Тук важат разсъжденията за случая „артикулите от дадена артикулна група да са в ценова група за определен клиент", отнесени към артикулите от цял отдел;
- артикулите от даден отдел да са в ценова група за определена клиентска група.

За да се осигури достъп до тази възможност, от главното меню се избира ***Номенклатури/Контрагенти/ Цени за клиенти.***



Бутон ***Добавяне*** има следните възможности:

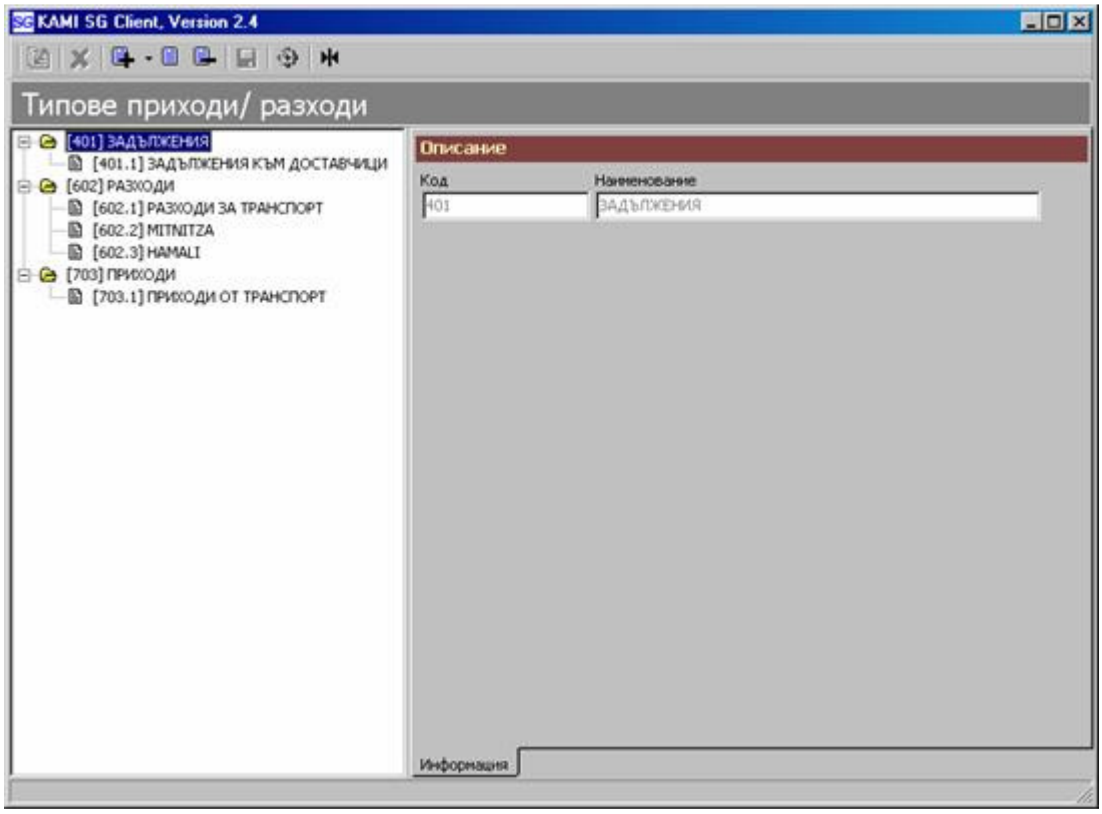


Чрез селектор бутони се избират ***Клиент*** и ***Артикул, Група артикули или Отдел.*** Уточнява се и ***Ценовата група*** от падащото меню.

Типове приходи/разходи

КАМІ позволява да се създадат списъци на разходи и списъци на приходи. Какви точно – сами решаваме.

От главното меню се избира опцията ***Номенклатури/ Типове приходи/разходи***.

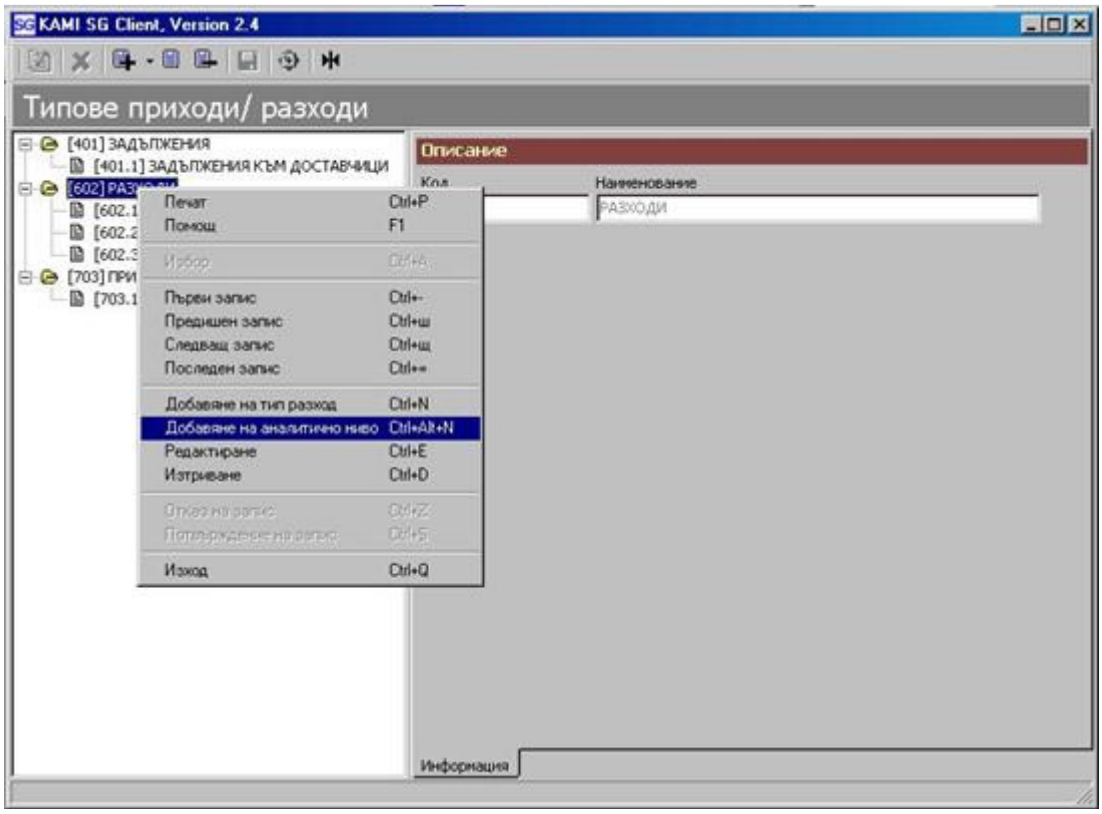


В страницата ***Информация*** добавяме запис, като избираме от падащо меню какъв да бъде записа: ***„Добавяне на тип разход"*** или ***„Добавяне на аналитично ниво".***

Да изберем ***„Добавяне на тип разход***". Създаваме запис, на който попълваме ***Наименованието*** и ***Кода*** и го запаметяваме (въвеждаме в базата). Този запис можем да преместим с мишката в някоя от директорийте, например ***[602] РАЗХОДИ.*** Въпреки, че я има тази възможност, все пак за сега ще се въздържаме от местене, защото по подразбиране в трите директории ***[401]ЗАДЪЛЖЕНИЯ, [602]РАЗХОДИ, [703]ПРИХОДИ*** се складират записи тип „Аналитично ниво".

Да създадем запис тип „Аналитично ниво". Щракаме с левия бутон на мишката върху една от трите директории и тя се оцветява. Избираме ***„Добавяне на аналитично ниво***". Създаваме запис, на който попълваме ***Наименованието. Кода*** ни го предлага КАМИ. Ако го одобряваме – остава, ако не – записваме друг код. Вижда се, че кодовете недвусмислено ни говорят към коя група принадлежат записите. Тук записите автоматично заемат мястото си в избраната от нас директория.

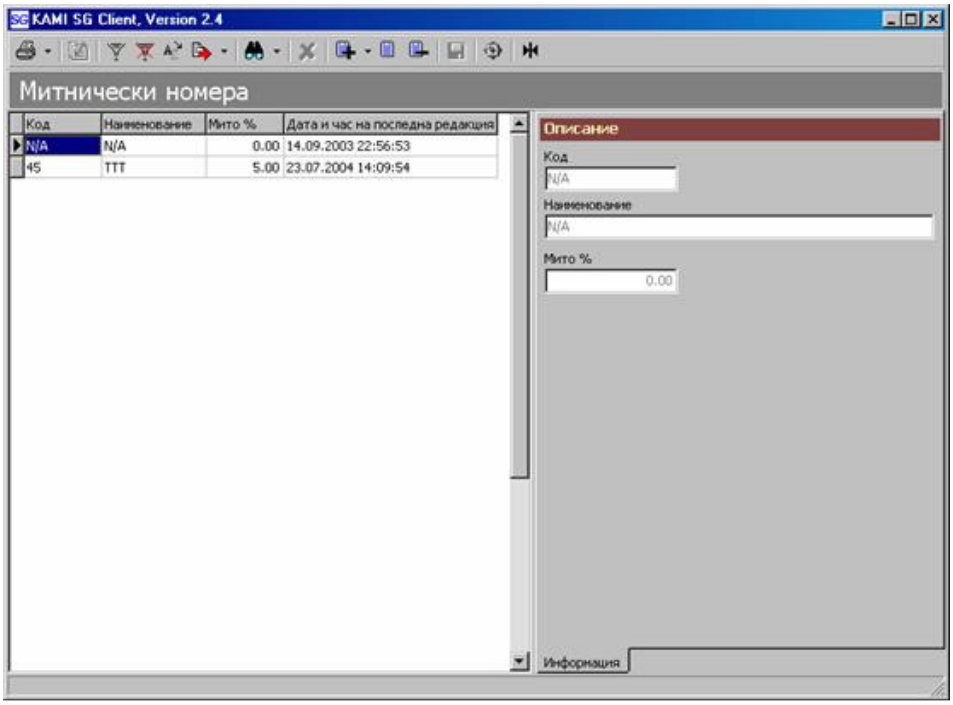
За да добавим записи за приход и за задължения ползваме същия подход. Не ни смущава това, че пише „Добавяне на тип разход", а не „Добавяне на тип приход (задължение)" в падащото меню.



Митнически номера

Използват се в доставките посредством Артикули. Участвуват в ценообразуването на себестойността, както разгледахме в параграф Ценообразуване на доставната цена.

До тях можете да стигнете чрез падащия панел ***Номенклатури/ Митнически номера***.



Въвеждат се ***Код, Наименование*** и ***Мито %.*** Предполага се, че ще въведете кода и наименованието според Митническата тарифа. Датата и часа на въвеждане на поредния запис се въвеждат системно.

Типове каси

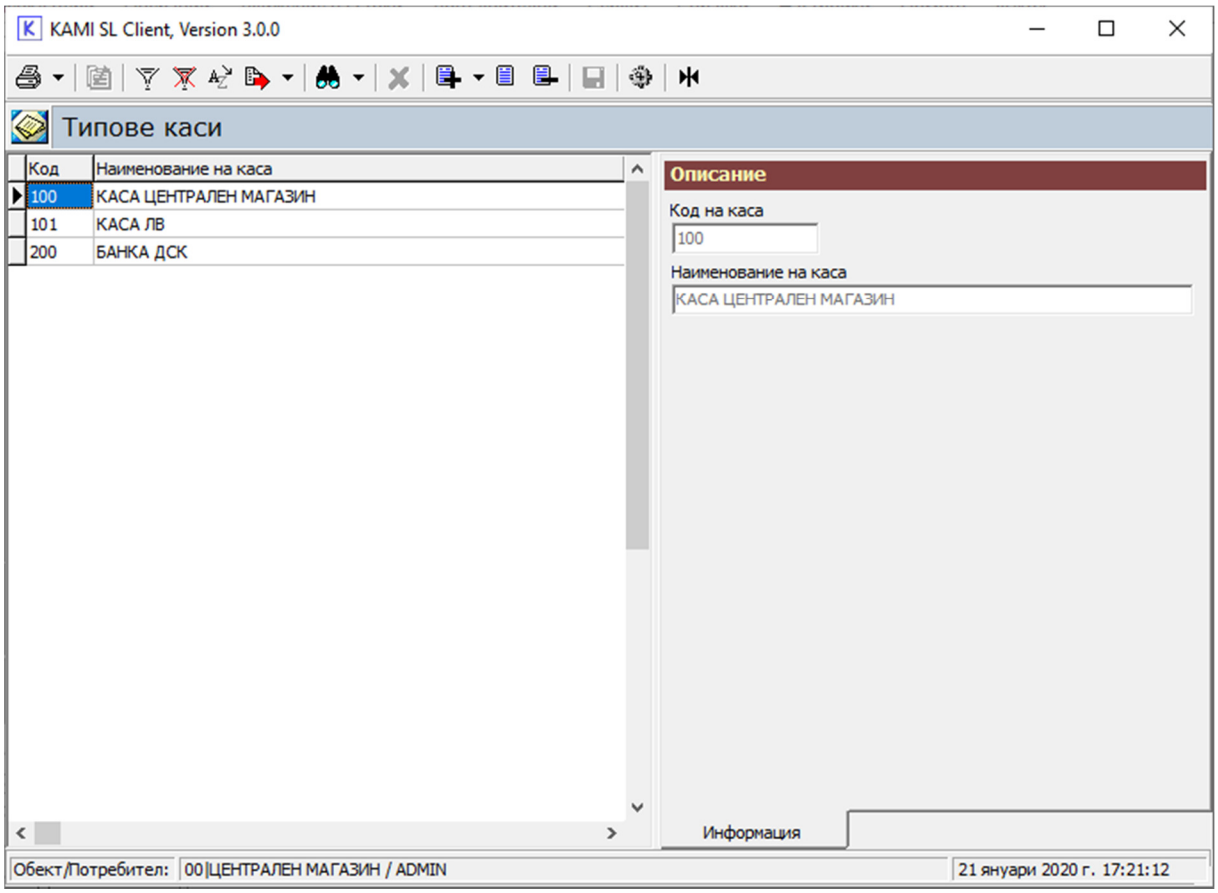
КАМІ позволява задаването на типовете каси, с които потребителят работи.

Касите се използват за заверяване на плащания в брой и по банка.

В меню Настройки/ Системни настройки/ Касови операции виждаме, че текущия обект КАМИ ни дава възможност да използуваме до 5 каси за плащане в брой и до 5 каси за плащане по банков път. Това не означава, че ще въведете 10 каси. Ще въведете толкова каси, колкото ви трябват. Предполага се, че поне [501]КАСА ЛЕВА и [502]КАСА ВАЛУТА използвате в практиката и ще въведете в КАМИ.

Ако влезете през друг обект, касите в другия обект могат да бъдат различни. За всеки обект касите могат да бъдат индивидуални.

За да се осигури достъп до типовете каси от главното меню се избира ***Номенклатури/ Типове каси***.



Всяка каса се характеризира с код и име, които потребителят въвежда в съответните полета. Вие сами решавате какъв код и какво описание ще сложите на всяка каса. Дефинираните от Вас кодове на каси се използват на различни места в системата. Описанието на касата може да бъде, например, „Каса No2 в магазин Явор", „Каса банка ОББ",

▪▪▪

КАМИ разглежда касите и банковите сметки като т.нар. "хранилища за пари". От гледна точка на търговеца разлика между каса и банкова сметка няма. По същата логика разлика между касовите операции и оперирането с парите от банковите сметки също няма.

В касите се отразява движението на пари в обектите и съответно във фирмата. Пример: финансовите постъпления се отразяват като входящи плащания, плащанията към доставчици се отразяват като изходящи плащания. Касовите наличности отразяват реалната наличност на пари в съответните обекти на отчитане. Следователно, не е възможно наличността на средства в дадена каса или банкова сметка да бъде отрицателна.

На по-късен етап е разгледана връзката между банковите сметки (касите), начините на плащане и съответните обекти.

На по-късен етап ще разгледаме връзката между касите (банковите сметки), начините на плащане и съответните обекти.

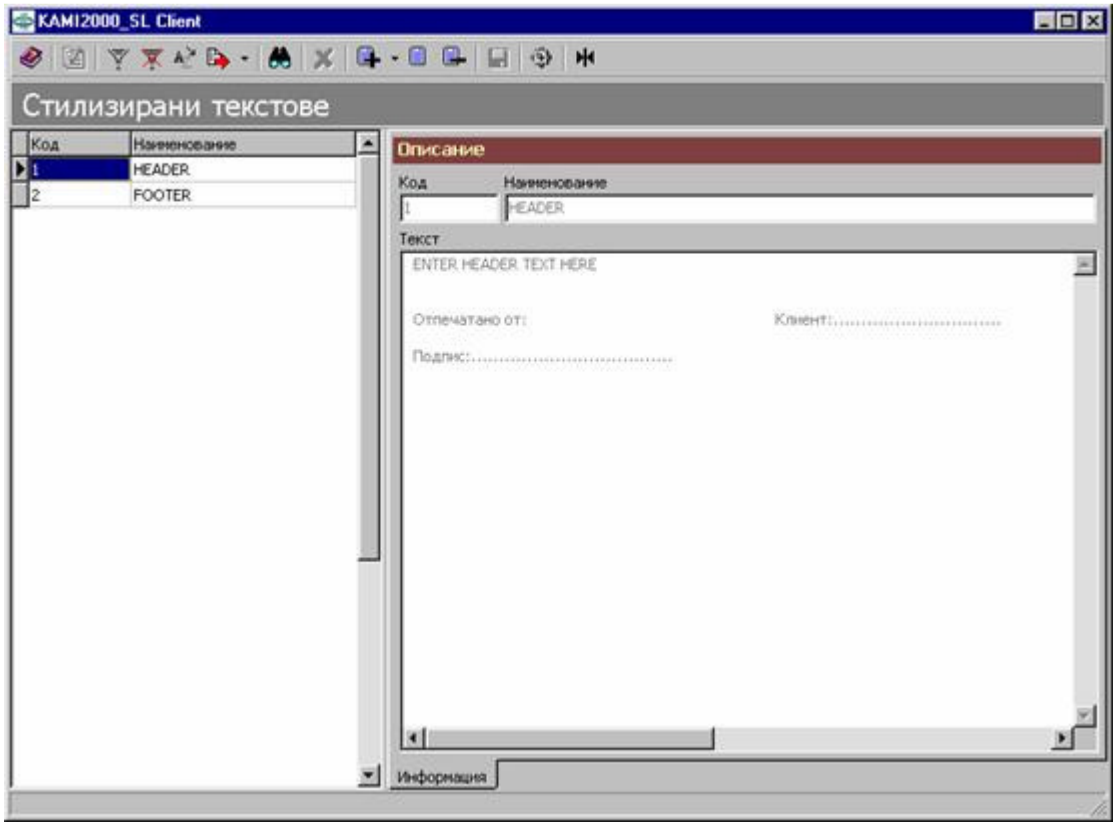
Стилизирани текстове

Съществуват типове документи, в които се налага да въведете някакъв описателен текст. Това често се случва когато имате договор за доставка на стоки (услуги) и клиентът плаща авансово определена сума. В този случай във фактурата, която ще издадете за преведения аванс, няма да присъстват стоки и услуги, а текст който казва, че това е авансова фактура.

Тъй като, често се налага да работите с подобен тип текстово съдържание на документи КАМИ Ви улеснява, предоставяйки възможност да създадете предварително списъци с подобни често използвани текстове, а след това само да избирате от тях. Тази номенклатура се нарича "Стилизирани текстове". Подобно на номенклатурите от артикули, стилизираните текстове участват в изграждането на някои документи или участват в документи съдържащи стоки и услуги, но целта им там е да дадат по-детайлна информация.

Системата позволява добавяне на различни предварително записани текстове (обръщение, финално изречение и т.н.) в началото и в края на печатните форми.

За създаване набор от стилизирани текстове от главното меню се избира опцията ***Номенклатури/ Стилизирани текстове.***



В страница ***Информация*** се въвежда ***Текст*** със съответни ***Код*** и ***Наименование***.

Текстът се набира и форматира в текстов редактор (например Word) и с Copy/Paste се залепва в полето ***Текст***.

Основни операции

Бизнес процеси

В КАМИ е реализирана стройна система на компютърна поддръжка на поредицата бизнес-процеси „продажба-склад-доставки-издължаване".

1. Пристига клиент и купува няколко артикула, с различни количества. За целта Търговецът оформя продажба от меню „Продажби".

2. Началник-склада проверява какво има налично (в склада) и какво няма по тази продажбата. Ако има налични количества от някои артикули – веднага блокира необходимите количества за да обезпечи нуждите на продажбата. Ако има всичко в склада за дадената продажба, блокира зададените в продажбата количества и е готов да издължава стоката.

3. Ако наличностите от някои артикули не достигат в склада, Началник-склада прави заявка за доставка към отдел „Доставки". Заявката се прави в меню „Продажби" или в отделно меню „Заявки". Началник-склада може да заяви и артикули и количества, които не са по продажби, а са на основа досегашен опит за необходими минимални количества по определени артикули.

4. При всяка следваща продажба се повтарят пункт 2 и пункт 3. По всяка продажба се прави отделна заявка. Заявка се прави само ако е необходимо.

5. След определен период от време, отдел „Доставки" (може при Вас да се нарича отдел „Логистика", макар че по мое мнение „логистиката" се занимава най-вече с транспортната задача) прави поръчки към доставчиците на основата на всички получени до момента неизпълнени заявки от склада. Поръчките се правят в меню „Поръчки". Към всеки доставчик се прави отделна поръчка. Отдел „Доставки" сам решава, дали да поръча всичко, което му е заявено от склада, или да поръча частично. Преценката е на основа финансова целесъобразност и реалности (наличности) при доставчиците. Може да се поръчат и количества, различни от заявените от склада. Например, може да се поръча повече, за да се поддържа в склада някаква разумна минимална наличност и да се използва даден транспорт.

Поръчката може да се направи и без да е пускана заявка. Например, в благоприятен от икономическа гледна точка момент: доставчикът е обявил по даден артикул промоция, или разпродажба, или се очаква увеличение на доставната цена, или се очертава недостиг на пазара (поради временно спиране на производството ...) и т.н.

6. Когато стока пристигне физически в склада, след физическа проверка за съответствие на стоката с придружаващите документи, се прави доставка в КАМИ, в меню „Доставки". Доставката е и по количества и по стойност. Възможно е да не пристигне цялата стока по дадена поръчка, което в КАМИ съответства на частично доставяне по някои поръчки.

7. Когато в склада е доставена и заприходена стока, заявена по определена продажба, Началник-склада блокира необходимите количества в конкретната продажба. Става в меню „Продажби" или в отделно меню „Блокиране (отблокиране) на стока".

8. Клиентът се появява и Началник-склада му издължава стоката. За целта той я отблокира, изписва я, окомплектова я с необходимите документи (ППП, Гаранционни карти...) и я предава в ръцете на клиента. Отблокирането, изписването и окомплектоването с документи става в меню „Продажби". Блокирането и отблокирането на количества може да става и в отделно меню „Блокиране (отблокиране) на стока".

9. Някъде във времето клиентът плаща стоката. Може да капарира, може да изплати всичко авансово, може да плаща на части, може да плати при издължаване, може да плаща отложено. Срокът и начина на плащане е решение на Търговеца на основата на опит, вътрешни правила, договорености с клиента и т.н. Параметрите на плащането обикновено са резултат на преговори с клиента. Срокът и начина на плащане се въвеждат в КАМИ. Плащането също е в меню „Продажби".

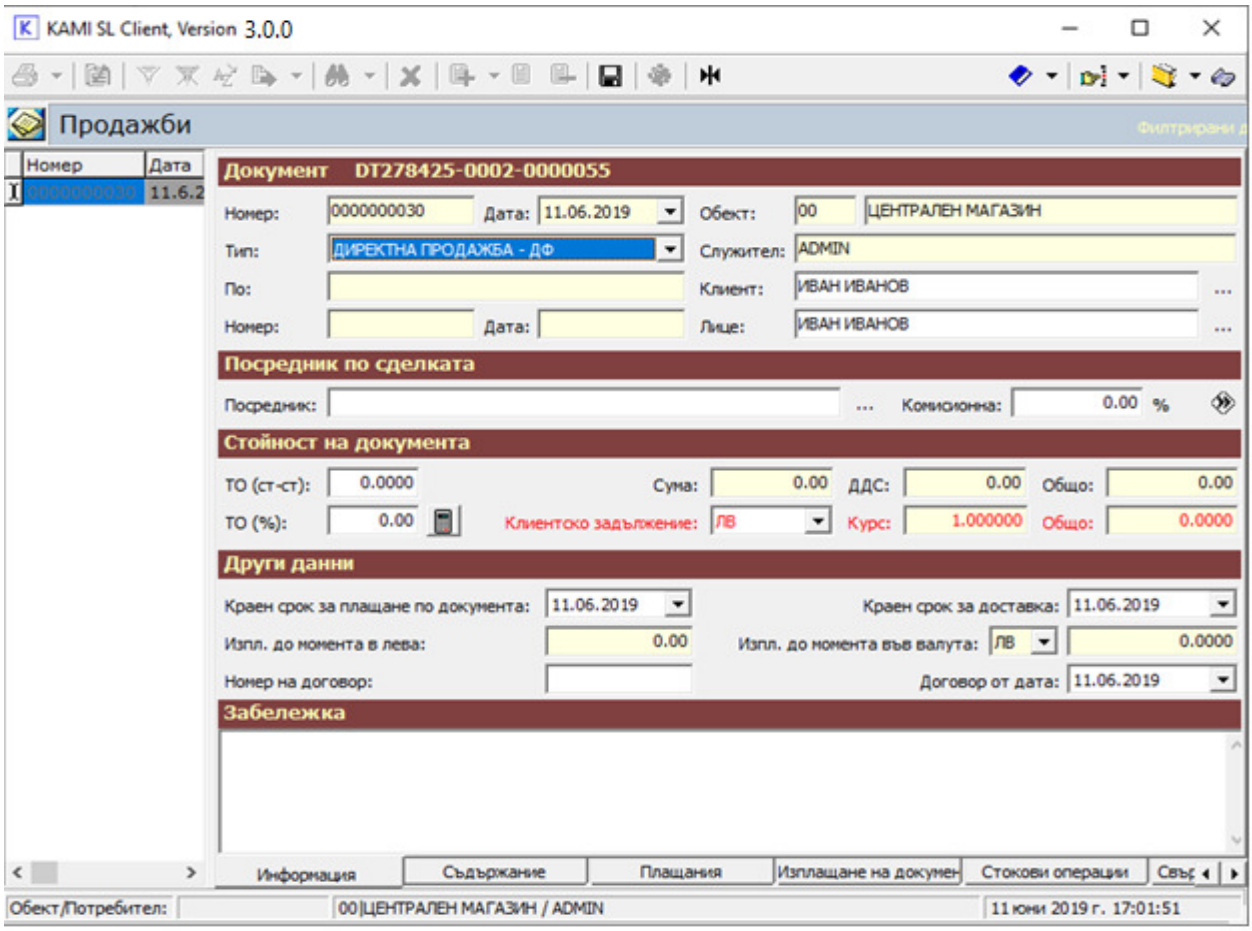
10. Плащане към доставчика (наричаме го Изходящо плащане). Параметрите на изходящото плащане обикновено са резултат на преговори с доставчика. Срокът и начина на плащане се въвеждат в КАМИ. Изходящото плащане се отразява в КАМИ.

В описаната схема „Търговецът", „Началникът-склад" и „отдел Доставки" са условни длъжностни лица. Решение на всяка фирма е коя операция в КАМИ от кое длъжностно лице ще се изпълнява.

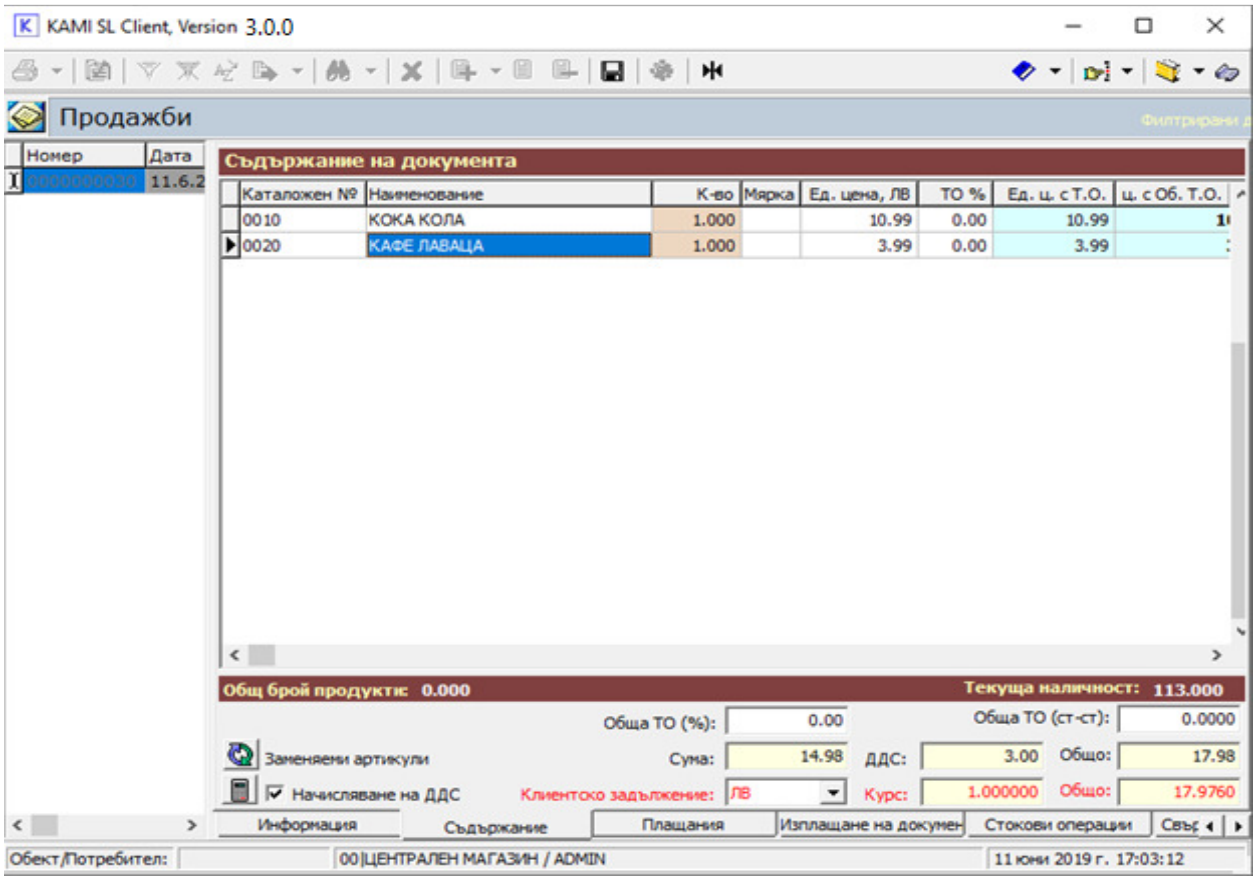
Продажби

От главното меню избираме опцията ***Операции/ Продажби***. Появява се прозорец като този на фигурата по-долу.

За да бъде възможна продажба първо трябва да се зададът параметри за фискалното устройство.
Това става във файл: <InstalationFolder>\Kami Client\FLink.ini
В него параметрите които са важни са FiscalDevice=FP-2000 – име на фискалното устройство, PortNo=1 номер на порт за фискалното устройство, Speed=115200 bps скорост на комуникация, PosNo=1 номер на пос в обекта.
При създаден правилно конфигурационен фаил може да бъде направена продажба. В противен случай проджба не може да бъде направена.
При стартиране на продажба и непосредствено преди добавяне на първия артикул се генерира УНП за продажбата, която вече не може да бъде отказана по никакъв начин. УНП се вижда в лентата „Документ"

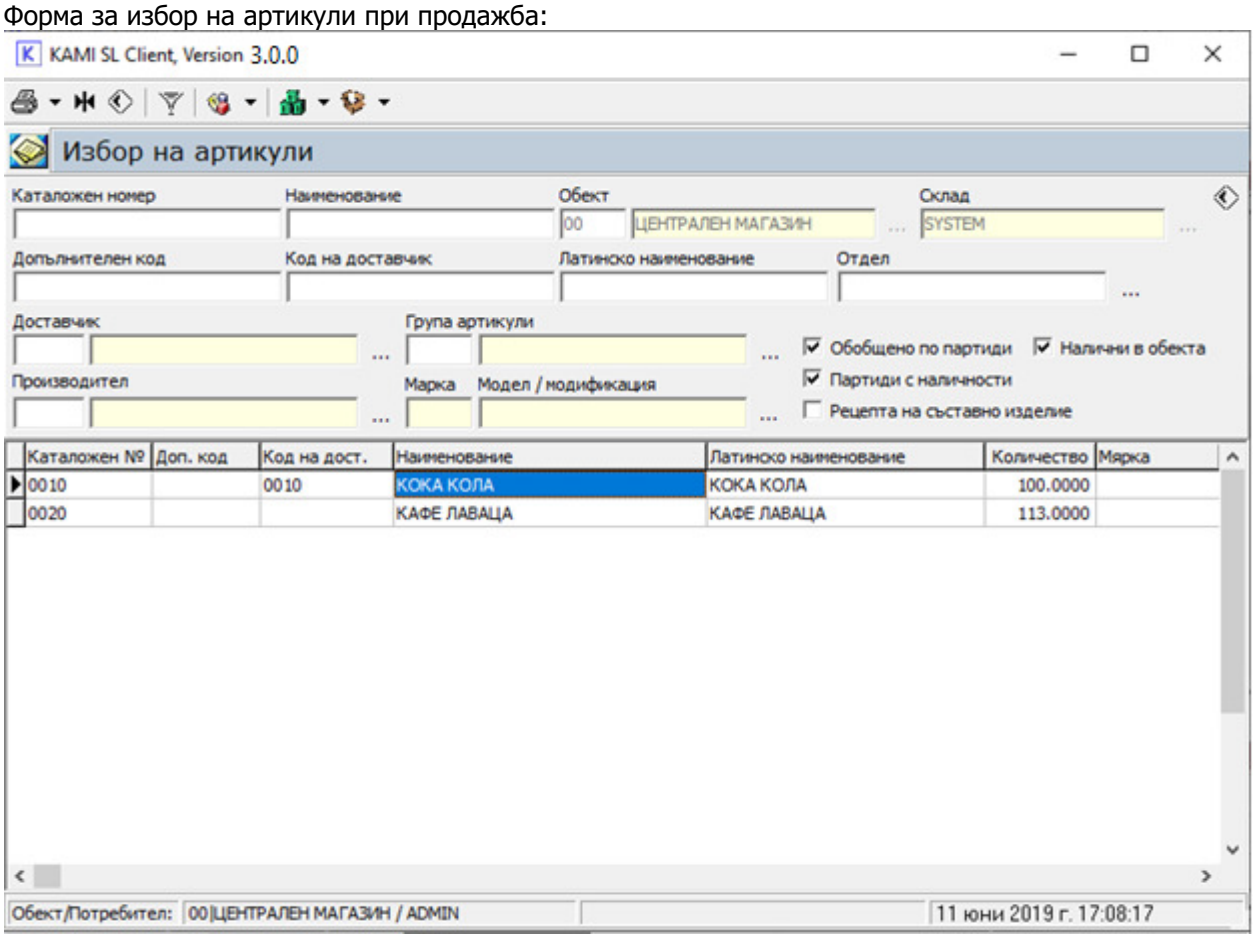


Въвеждането на редове за продажбата става в таб – „Съдържание". Въвеждането става по 2 начина чрез въвеждане на някакво поле от артикула(код, наименование ..) или чрез двойно кликване на реда и добавяне от списък на един или няколко артикула.
Цените, отстъпките и надбавките се добавят автоматично или ръчно в зависимост от избрания Клиент, като потребителят извършващ продажбата може да променя някои специфични параметри.

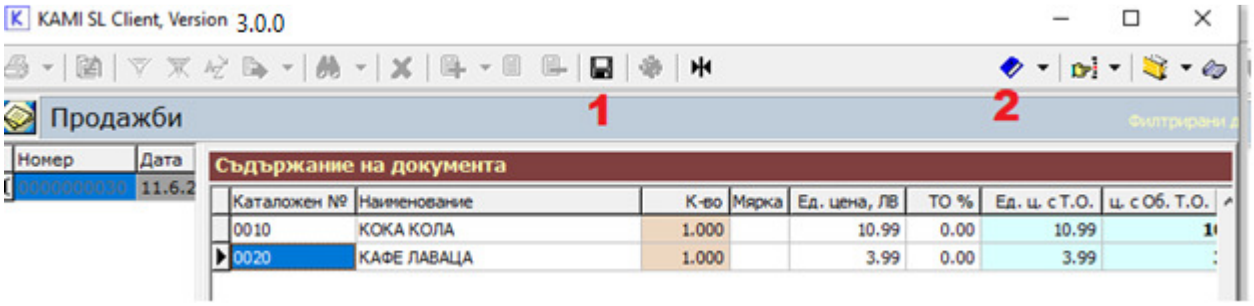


Вече въведен ред не може да бъде изтрит.

Форма за избор на артикули при продажба:



След като сме добавили всички необходими артикули, избрали сме клиент и представител, посредник и сме въвели отстъпките, може да приключим дадения документ.

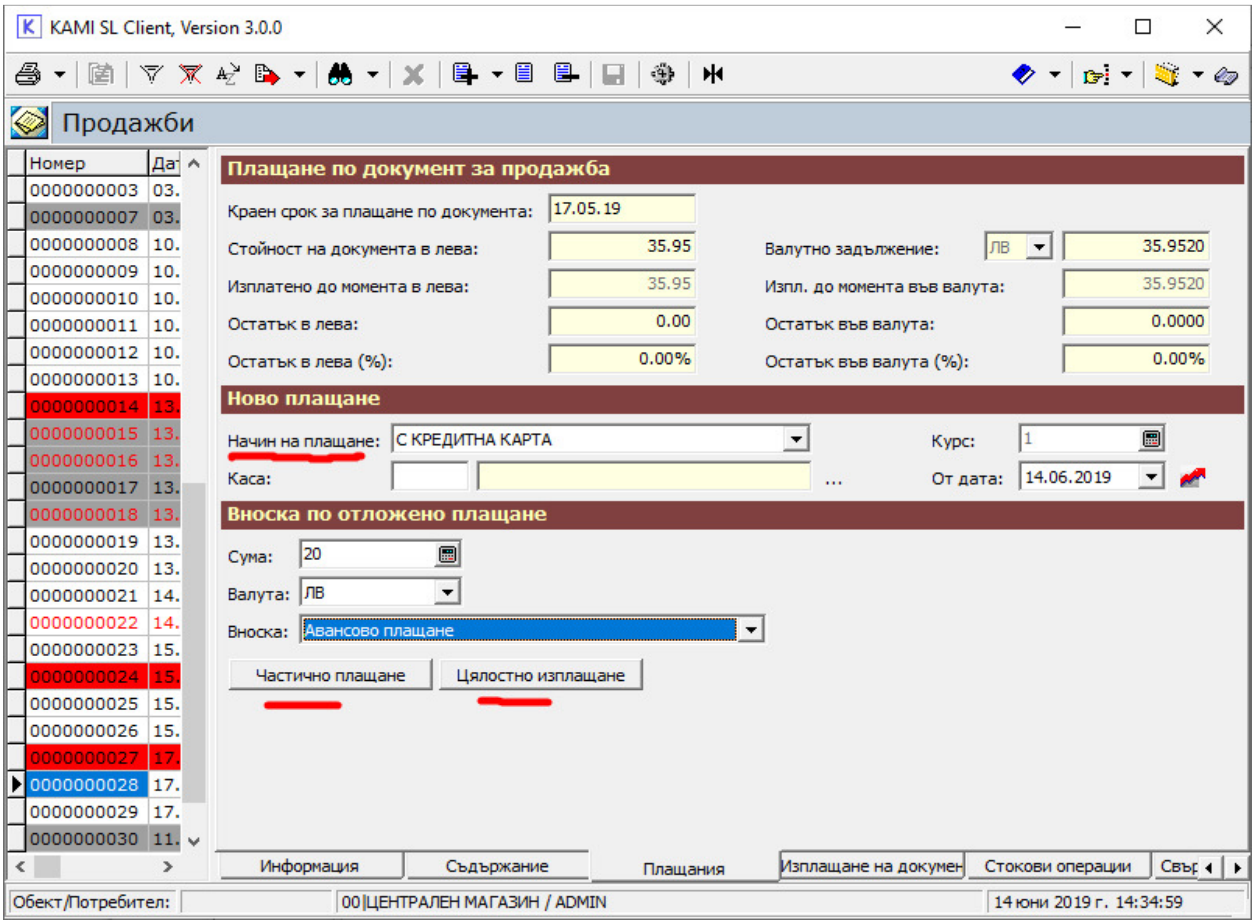


Приключването става с бутон 1 (Запис на документа) и след това бутон 2(Приключване). Приключването на продажбата прави още няколко операции в зависимост от типа Документ избран в първия екран а именно:

1. Създаване на фактура – ако Документа е „Продажба ДФ"
2. Приемно предавателен протокол за артикулите – ако стоката е изписана
3. Документ за плащане – ако стоката е платена. При създаване на документ за плащане автоматично се разпечатва фискална бележка с типа на плащането, сумата и УНП генериран при първоначалното записване на продажбата.

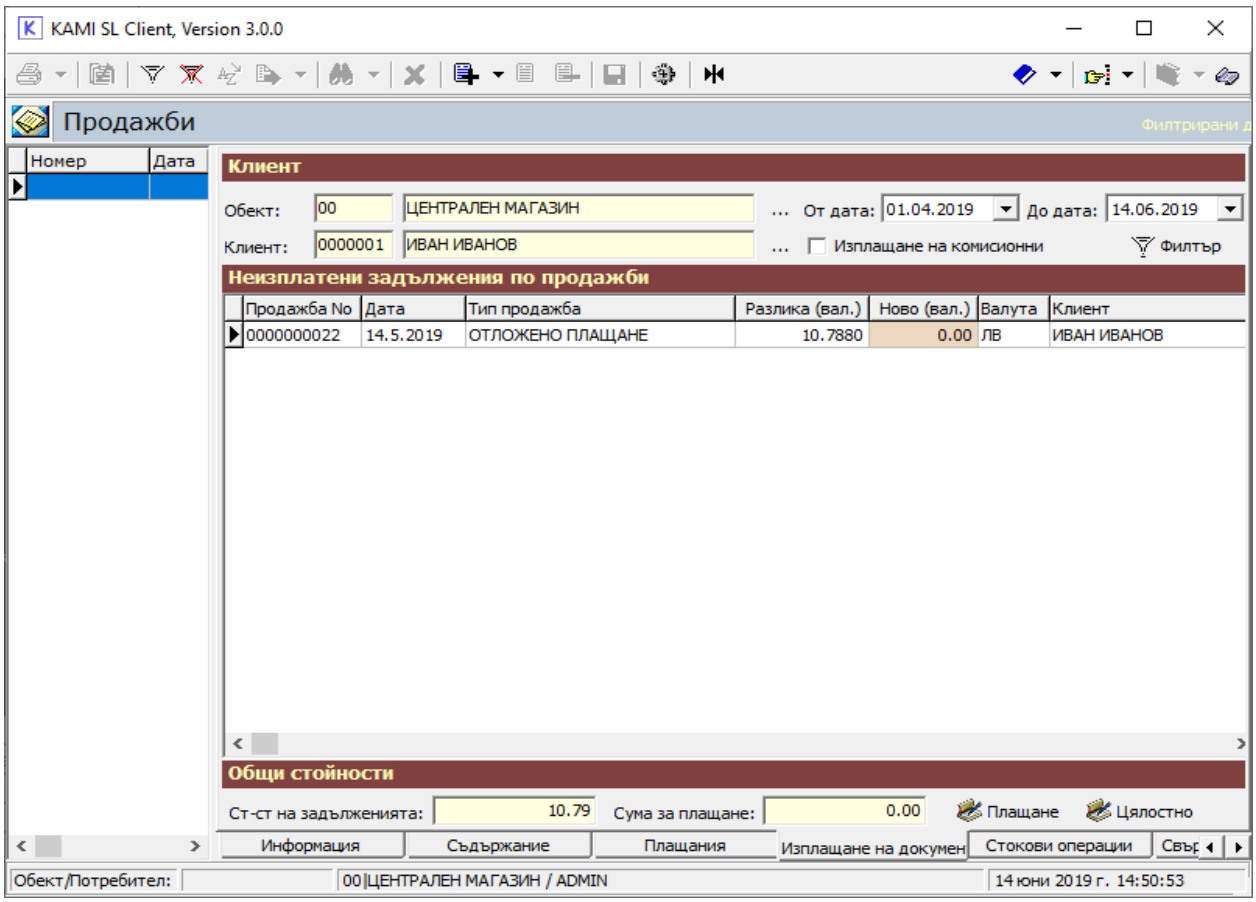
Видовете продажби могат да бъдат дефинирани от потребителя в системата. Всички документи генерират УНП при запис на документа или при добавяне на първия артикул. Предварително дефинирани видове са:

1. ОФЕРТА – документа не предизвиква движение на стоки и пари. От него може да се създаде нов който да е ПРОФОРМА, ПРОДАЖБА или ФАКТУРА като има референция между тях.
2. ПРОФОРМА ФАКТУРА. документа не предизвиква движение на стоки и пари. От него може да се създаде нов който да е ПРОДАЖБА или ФАКТУРА като има референцията между тях.
3. ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА. При приключване документа отпечатва Фискална Бележка (ФБ) и създава документи: Плащане, Приемо-Предавателен протокол, Запис в Касова книга ако са дефинирани каси.
4. ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА – ДФ. Продажба с данъчна фактура. Включва всичко от документ 3 плюс генериране на документ Фактура.
5. ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА – ОФ. Продажба с опростена фактура. Включва всичко от документ 3 плюс генериране на документ Опостена Фактура.
6. ОТЛОЖЕНО ПЛАЩАНЕ. При приключване не се генерират никакви други документи дори и ФБ. Има допълнителна функционалност покриваща изписването на стока и изплащането на продажбата – използва се за плащания по банков път и авансови плащания по продажби.



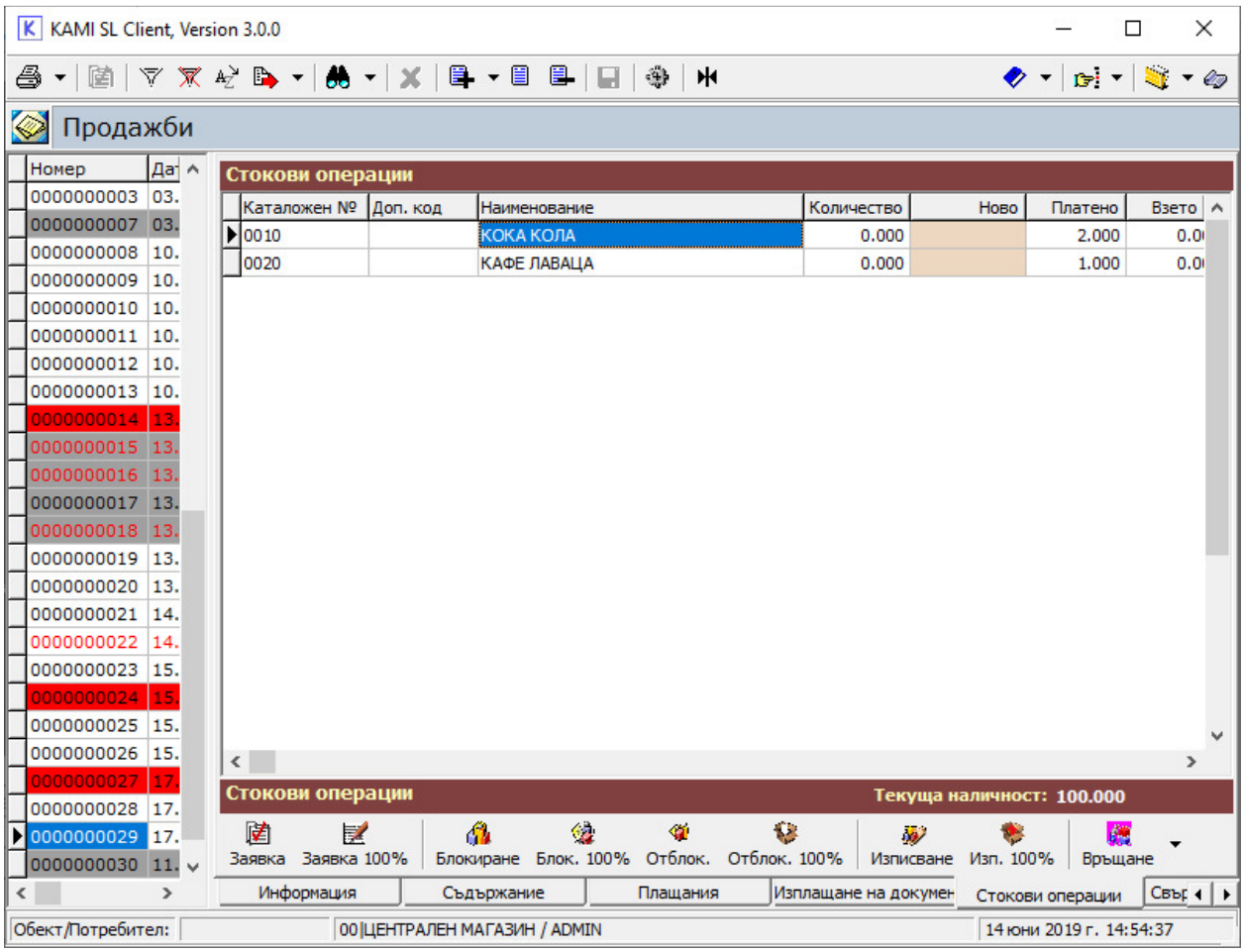
Изплащането на продажбата става посредством горната форма. Продажбата може да бъде платена частично или цялостно. Издава се Фискална бележка с УНП на продажбата, сума която плаща клиента и начин на плащане избран във формата. Начините на плащане са дефинираните плащания във Фискалния принтер(Каса).

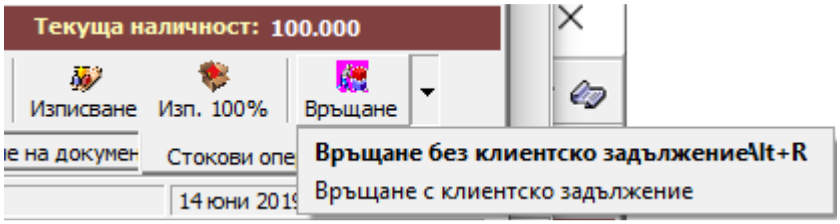
Плащанията на продажби с банкови преводи се извърпшва в отделна форма а именно:

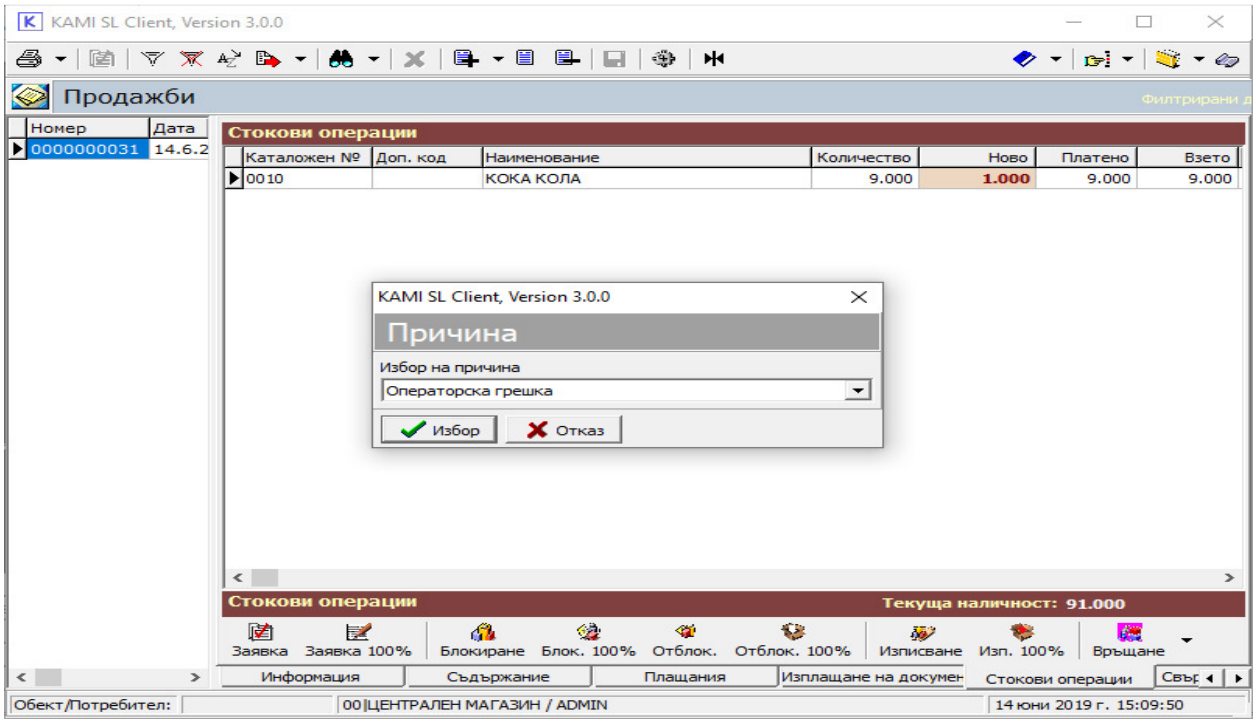


Стоковите операции са дефинирани в следващия екран и включват:

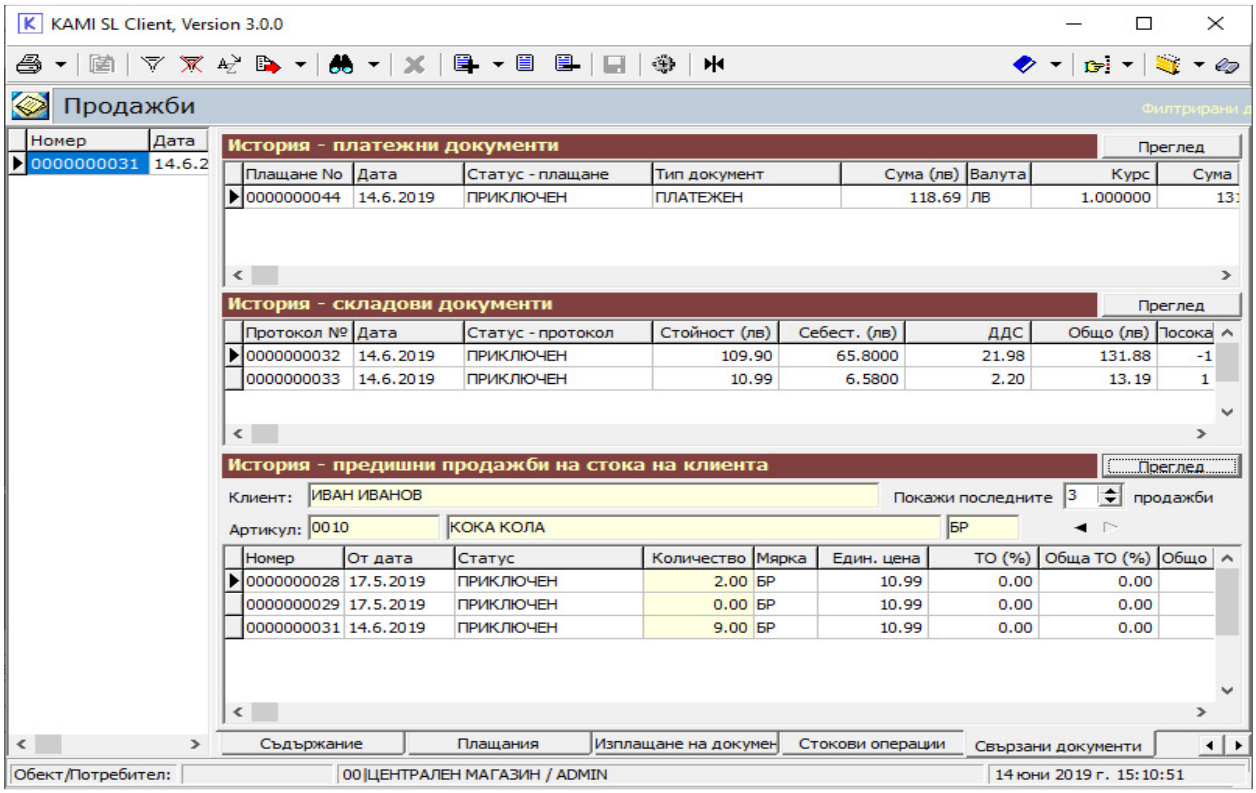
- Завка – създава документ за заявка към доставчик на избрани стоки.
- Заявка 100% - създава документ за заявка към доставчик за всички стоки.
- Блокиране – блокира избрани стоки от наличността в обекта
- Блокиране 100% - блокира всички налични стоки от документа.
- Отблокиране – отблокира избрани стоки от документа
- Отблокиране 100% - отблокира всички стоки от документа.
- Изписва – изписва избрани стоки от наличността на склада
- Изписва 100% - изписва всички налични стоки от документа.
- Връщане – връща избрана стока от документа. За документи които не са платени не печати фискална бележка
- Връщане с клиентско задължение – Връща избрана стока като създава Сторно фискален бон със избраните стоки. Преди да се отпечати бележка се избира причината за сторно (Операторска грешка, Връщане-Рекламация или Намаляване на данъчната основа).



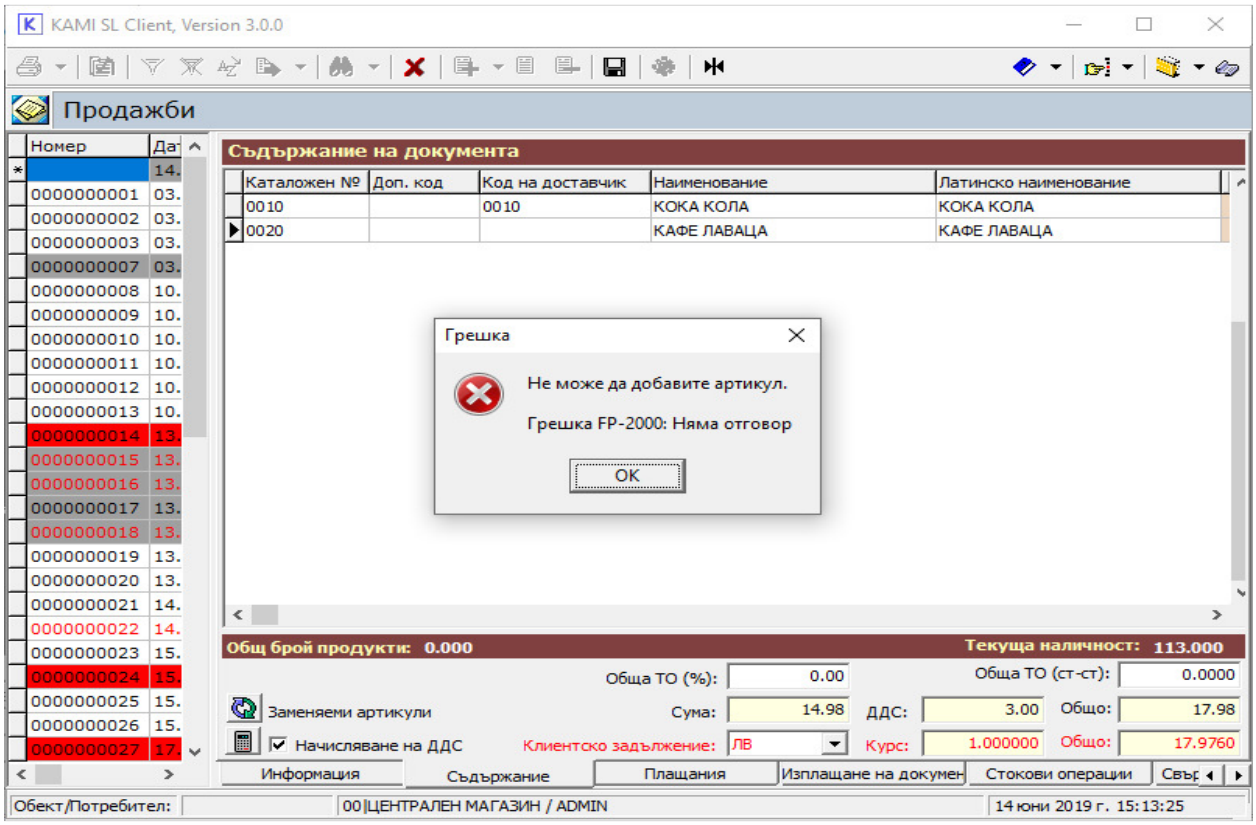




Последният екран в продажби дава информация за плащанията по продажбата, Приемо-предавателните протоколи, както и за предишни продажби на клиента.

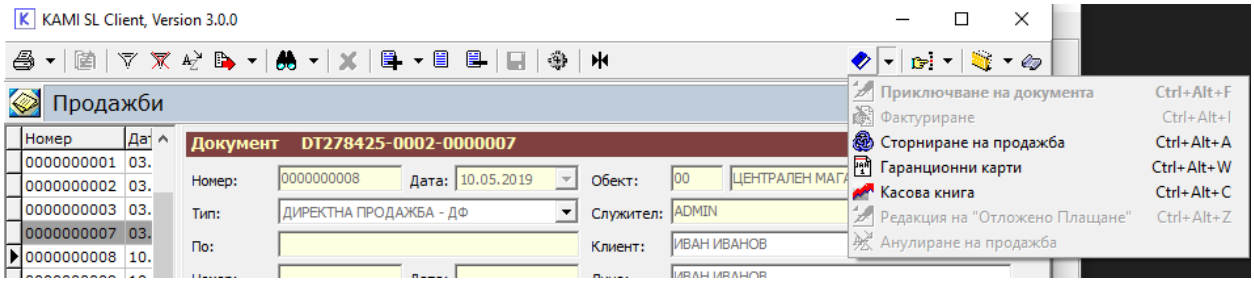


Ако връзката с фискалното устройството прекъсне добавянето на артикули е невъзможно

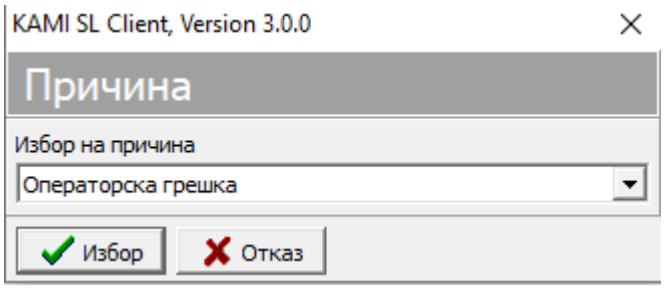


Анулиране на документи в КАМИ

Сторниране на продажба става с бутон в дясната страна от лентата с бутони – "Сторниране на продажба"

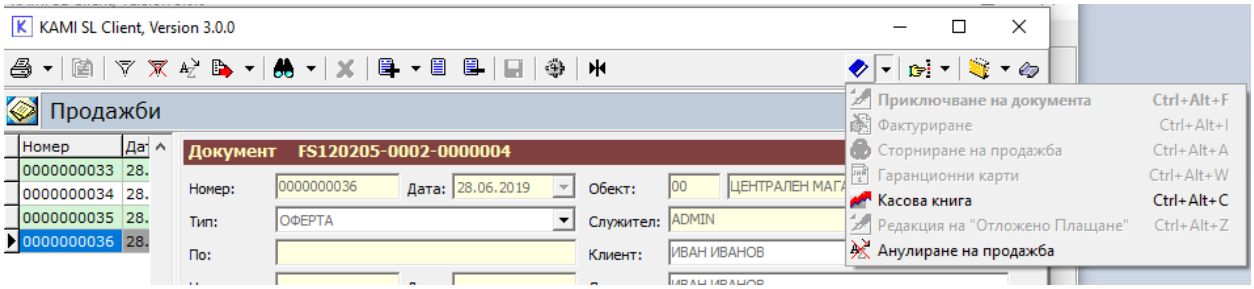


Сторнирането на продажба издава ФБ сторно бон като преди печат пита за причината за сториране:

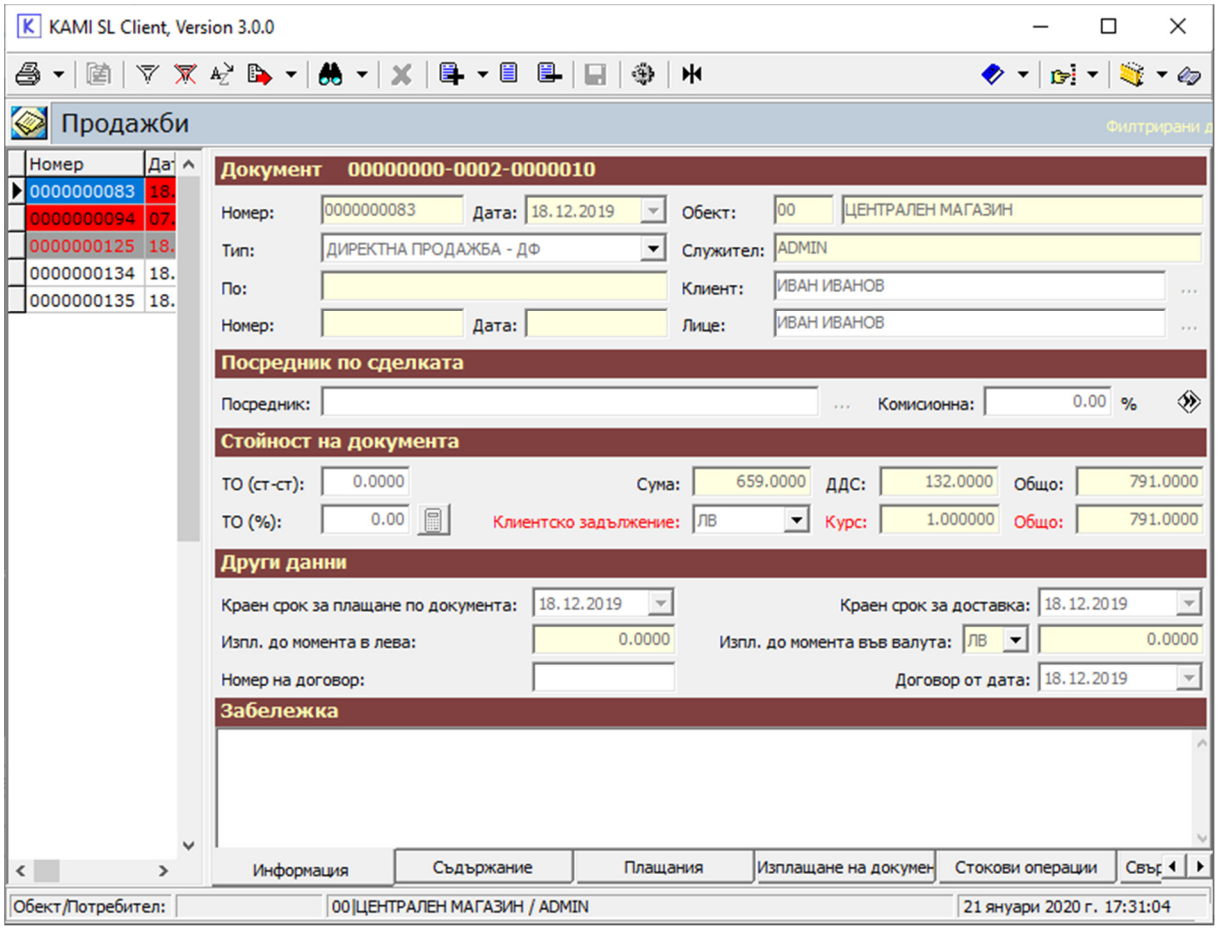


Програмата има достъп до всики издадени Бележки от всички обекти и не се поддържа възможноста за сториране на невъведена продажба, съответно на бележка неиздадена от нашия софтуер.

Анулиране на документи, свързани с продажба – оферти, проформа фактури и отложено плащане (плащане по банков път)
Продажба от всякакъв тип която не е приключена може да бъде анулирана. Анулирането става с бутон в дясната страна от лентата с бутони – "Анулиране на продажба"



Анулирането на документ не отразява движение на пари и стоки.



Данните са разположени в полета, групирани в шест страници: „Информация”, „Съдържание”, „Плащания”, „Изплащане на документи”, „Стокови операции” и „Свързани документи”.

Детайлно описание на продажбите

Продажбата започваме от **страница „Информация”**

Всяка продажба започва с ***Добавяне на нов запис*** (бутон).
Този бутон е придружен от падащ списък с две възможности:
- първата възможност е да започнем продажба „на чисто”;
- втората възможност е да изкопираме вече съществуваща продажба.

С левия бутон на мишката осветяваме от списъка с продажбите в лявата част на страницата тази от тях, която искаме да копираме. Ако от падащия списък до бутона , се избере ***Копиране,*** то всички данни от продажбата се копират, като системата ви пита какъв тип нова продажба искате да създадете.

В полетата ***По, Номер*** и ***Дата*** се попълват съответно типа на документа по продажбата, по която е била копирана, нейния номер и дата.

Системата автоматично генерира номера на новата продажба.

Функцията „Копиране” е полезна в няколко случая:

-когато клиентът купува регулярно едни и същи артикули. За целта, първо извикваме меню „Продажби”. След това с филтъра намираме продажбите по този клиент. След това оглеждаме коя от продажбите е най-близко до сегашните изисквания на клиента. Копираме я. Копираната продажба не е приключена. По-нататък действаме като при всяка друга продажба;

-когато знаем, че това което което иска клиента сега, сме го продавали скоро и/или помним на кой клиент. Т.е. ако лесно можем да намерим продажба, която да изкопираме и да си спестим труд – ползваме функция „Копиране”;

-когато сме анулирали дадена приключена продажба и трябва да създадем нова, но този път без досадната грешка, заради която сме анулирали продажбата.

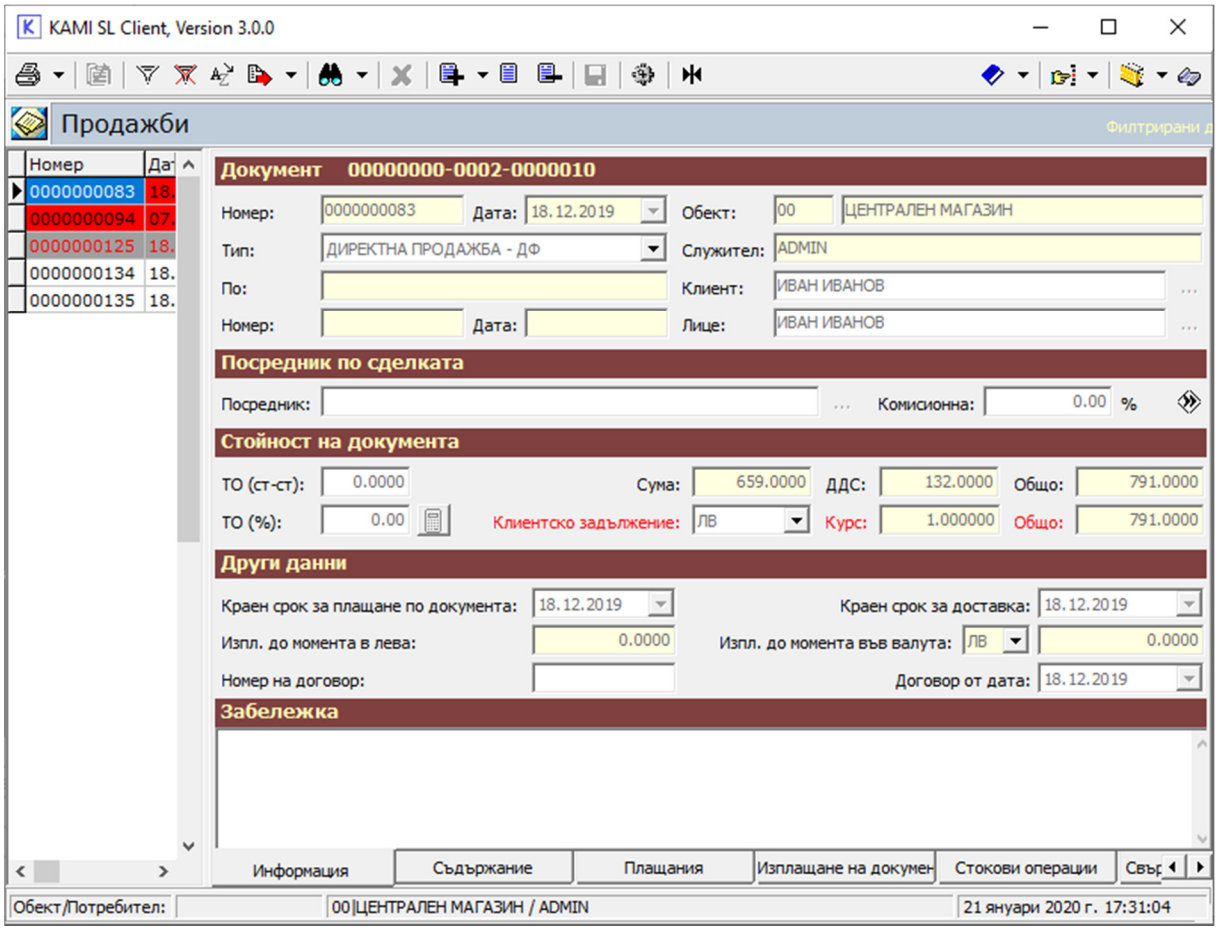
Всеки документ за продажба има номер, който се генерира автоматично от системата.

Има възможност, при съответна настройка, да се въведе ръчно номер на документ съдържащ както цифри така и букви.

Ками попълва автоматично полетата ***Обект*** (заедно с кода на обекта) и ***Служител. Обектът*** е избрания при влизане в системата обект. ***Служител*** е текущият потребител, влязъл с име и парола в системата.

Дата и ***Тип*** (на продажбата) излизат по подразбиране попълнени. Типът на продажбата и нейната дата могат да се променят.

Тип продажба – Избирате типа продажба, а различните видове продажби имат и различни функции. По надолу в описанието ще имате възможност да научите повече за тях.



Трябва да въведем клиент. За целта пишем в полето, с помощта на клавиатурата, Наименованието на клиента, така както е въведен от меню „Кленти”. Натискаме „Ентър”. Можем да запишем в полето и само част от Наименованието на клиента (стринг) и да натиснем „Ентър”. Ако няма друг клиент, съдържащ в Наименованието си същия стринг, системата зарежда клиента. Ако има и други – тогава системата ни дава да си изберем от всичките въведени в КАМИ клиенти, съдържащи този стринг. Клиента можем да потърсим и чрез селектор-бутона ...

Системата автоматично зарежда „Лице”, въведено при създаването на клиента, който извикваме.

Вече сме готови да си запаметим продажбата. Натискаме бутон и нашата продажба вече съществува в системата.

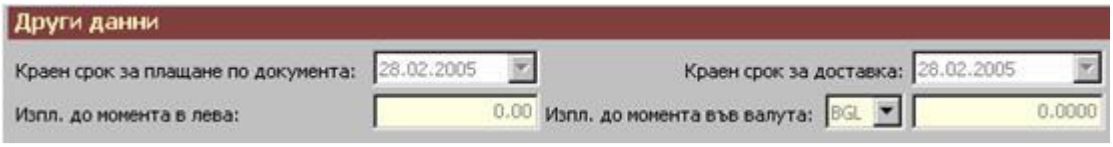
Група полета „Посредник по сделката”. Ако има посредник – въвеждаме го. Ако посредникът е клиент, на когото през меню „Клиенти” сме въвели комисионна (%), тази комисионна излиза в полето „Комисионна”. Ако посредникът няма предварително въведена комисионна, а горим от желание да му дадем такава, то ръчно въвеждаме комисионната в проценти (от стойността на продажбата). Ако веригата посредници е по-дълга, то можем на всеки по веригата да въздадем дължимото. Няма ограничение в дължината на веригата посредници.

В групата полета „Стойност на документа” на този етап можем да попълним полето за Търговска Отстъпка като номинал или полето за Търговска Отстъпка като процент (от стойността на продажбата). Ако изобщо ще даваме някаква търговска отстъпка на този клиент. Ако отстъпките му са въведени, когато самият клиент е въвеждан в системата, то системата си знае въведените отстъпки и ни ги въвежда сама в тези две полета. Ако искаме, можем да ги редактираме. В останалите полета на групата „Стойност на документа” за сега нищо не пипаме. Там ще излязат стойности след като изберем артикули за продажбата.

В поле ***Сума*** се визуализира сума за плащане по тази продажба, коригирана със стойността на търговската отстъпка (ТО (ст-ст) или ТО (%)) в лева. В поле ***Общо*** системата въвежда сумата в лева, преизчислена със стойността на ДДС, в случай, че в чек-бокса е избрано ***Начисляване на ДДС.*** Ако не се начислява ДДС в полета ***Сума*** и ***Общо*** стойностите са равни.

Бутон ***Преизчисляване*** преизчислява сумите на документа при промяна на търговската отстъпка. От падащото меню ***Клиентско задължение*** се избира валутата, към която се преизчислява стойността на документа по продажбата. В полето ***Курс*** системата попълва курса на избраната от потребителя валута. Полето ***Общо***, оцветено с червен цвят, системата попълва с преизчислената във валута стойност на продажбата.

В групата полета „Други данни” потребителят има възможност за въвеждане на ***Краен срок за плащане по документа, Краен срок за доставка***. Полетата ***Изплатено до момента в лева, Изплатено до момента във валута*** и ***Валута*** се попълват автоматично от системата и не могат да се редактират.

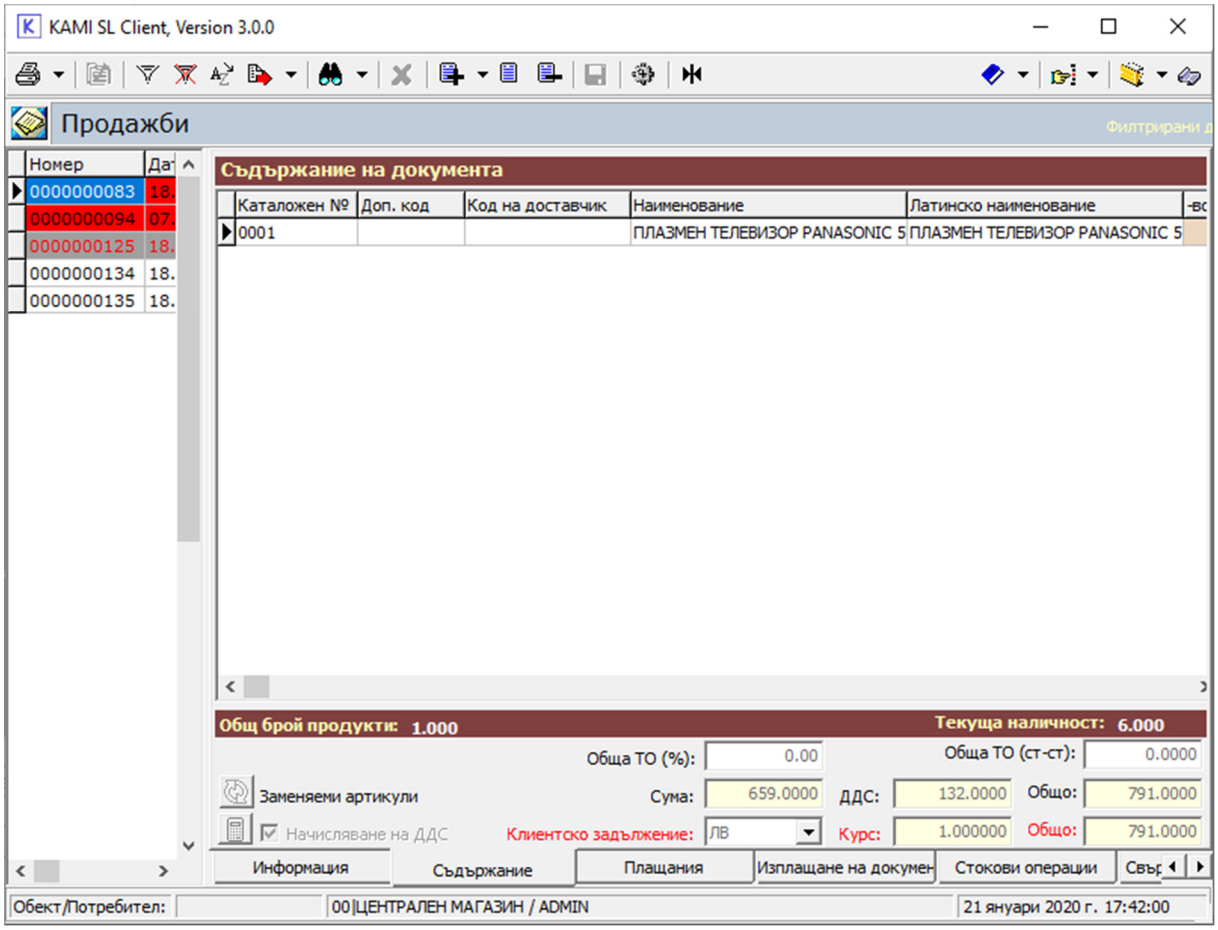


В полето за забележка пишем детайли, които сме уточнили с клиента. Например:

- за кога сме обещали да издължим стоката (дата, час);
- начин на получаване на стоката (лично, с доставка на място, автобус, куриер, поща);
- начин на плащане (в брой, по банка, наложен платеж, кредитна карта (и коя), е-pay, авансово ...);
- с какъв документ (проформа, фактура, без фактура, с касов бон);
- сумата на комисионната по сделката, когато по тази сделка има посредник;
- сумата на сделката, сумата на капарото по сделката (ако има такова) и сумата за доплащане от клиента;
- телефон за връзка и други подобни, които биха помогнали както на нас, така и на някой друг, ако той трябва да довърши продажбата.

...

Прехвърляме се на следващата **страница „Съдържание”**. Има се предвид съдържанието на продажбата като стоки. Страницата изглежда по следния начин.



За да продадем артикул, трябва да го запишем в продажбата, т.е. да запълним един ред с този артикул и да запаметим артикула в продажбата.

Попълването на стоката в продажбата може да стане посредством директно вписване на каталожните номера или имената на нужните артикули. Можем да въведем каталожния номер на артикула (или някой друг негов уникален код) и да натиснем „Ентър”. Тогава системата записва в реда този артикул.

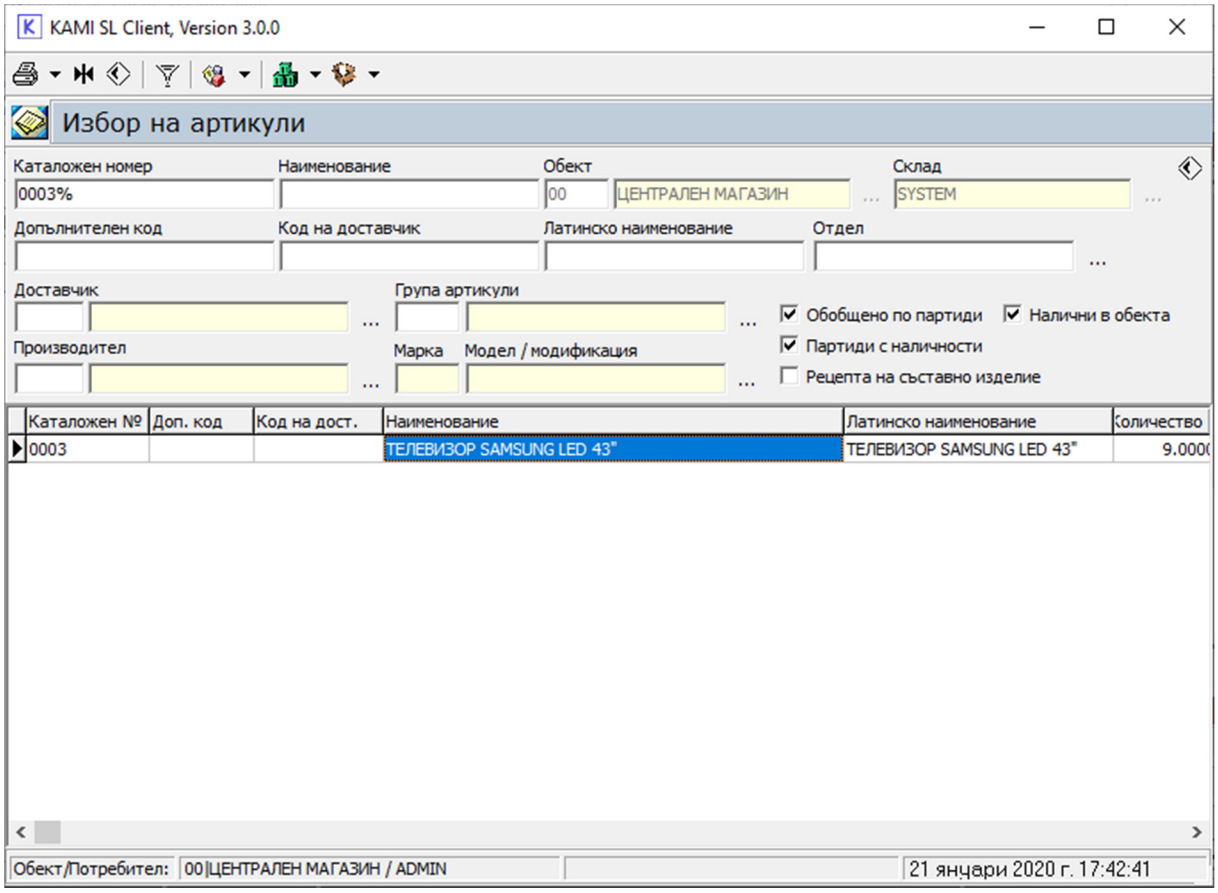
Има и втора възможност, ако не знаем каталожния номер на артикула наизуст и се налага да го търсим.

Първо си отваряме нов ред със стрелка надолу. Щракаме двукратно с левия клавиш на мишката върху клетката за каталожен номер, или върху клетката ***Наименование на артикул*** в свободния ред на таблицата.

▪▪▪

Системата ще ни прехвърли в страница, свързана с наличностите в склада. Един вид – проверяваме в склада има ли го този артикул. Или поне има ли въведен в системата такъв артикул като номенклатура.

Тази страница се нарича **Избор на артикули*.***



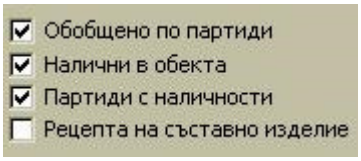
Важно!!! От страница „Съдържание" се отива в страница „Избор на артикули" чрез двукратно щракане на левия клавиш на мишката **върху поле Каталожен номер**. Гарантирано ще се появят всички артикули, въведени в системата (всички артикули от склада), защото всички артикули имат задължително въведен Каталожен номер. Ако щракнем двукратно върху друго поле ще се появят само артикулите, на които това поле има въведена стойност. Например, ако само на някои артикули е въведен допълнителен код, то при двукратно щракане върху поле *Допълнителен код*, в страницата ***Избор на артикули*** Ками ще ни извади само артикулите с въведен някакъв допълнителен код (с други думи, ако прехвърляме артикули чрез поле Допълнителен код, ще избираме само от артикулите, на които е въведен допълнителен код).

При всички операции се налага действието ***Избор на артикули.***

За да се направи бърз и лесен избор на артикули в страницата ***Избор на артикули***, системата предоставя възможност за търсене на артикулите по един или множество критерии. На екрана виждаме форма (ЗА ВЛИЗАНЕ В СКЛАДА), в която могат да бъдат селектирани необходимите артикули по един или множество критерии, на база полетата ***Каталожен номер*** и ***Наименование*** и/или селектор бутони за ***Отдел, Артикулна група, Доставчик, Марки и модели***.

Във формата за Избор на артикули има и четири други критерия:

- Обобщено по партиди
- Налични в обекта
- Партиди с наличности
- Рецепта на съставно изделия.



Ако, както е на фигурата, полето „Налични в обекта" е маркирано, на екрана ще се появят само артикулите, от които има наличности в склада. За да намерим артикул в системата, който „не е на склад", махаме чавките от „Обобщено по партиди", „Налични в обекта" и „Партиди с наличности", и повтаряме опита си. За целта, след като сме махнали чавките, махаме знака за процент (излизащ автоматично, ако така е настройката ни на КАМИ) и натискаме „Ентър". Системата ни изважда от базата си (от паметта си) всички артикули в табличен вид.

▪▪▪

ТЪРСАЧКА

Стока

Принципите, заложени в търсачката на КАМИ, са следните.

1.Търсачката търси първо по полето, в което има знака „%”. Доколкото всички артикули задължително имат Каталожен номер, който не се повтаря, то за да намери търсачката всички артикули в базата, трябва да махнем този знак, ако той стои в друго поле.

2.Ако знакът „%” не е в нито едно поле, то търсачката търси по поле „Каталожен номер”. Търсачката търси по подразбиране по поле „Каталожен номер”, ако в друго поле няма знака „%”.

3.Първите два принципа можем да използваме по следния начин. Ако има няколко артикула, с които работим всеки ден, по-добре е да им сложим по един „Допълнителен код” и когато ни трябва някои от тези артикули, да търсим по поле „Допълнителен код” (със символа %). Един вид – специална артикулна група. С тази разлика, че тези няколко специални артикула си остават в своите си артикулни групи и не разваляме логиката на построяване на дървовидната структура „Отдели – Артикулни групи – Артикули”, което пък е важно при ценообразуването на себестойността и на цената към различните клиентски групи.

4.Знакът „%” има смисъл на СТРИНГ (по-точно казано: знакът % обозначава начало на стринг). Търсачката търси съвпадение на СТРИНГ или поредица от СТРИНГОВЕ.

5.Последователни стрингове се записват: %СТРИНГ1%СТРИНГ2%СТРИНГ3 и т.н.

6.Търсачката търси артикул, в чието Наименование се съдържат написаните от нас стрингове. И то именно в реда, в който сме ги подредили в полето. Ако им разменим местата, търсачката няма да намери нужния артикул. От тук личи колко е важно, когато се въвеждат артикули, те да се въвеждат с един строго регламентиран синтаксис. Грешка в синтаксиса при въвеждане на артикул може да ни създаде доста проблеми. При база с хиляди артикули, може да се окаже, че не можем да намерим този артикул, въпреки че пробваме многократно.

▪▪▪

Кликваме върху избрания от нас артикул.

В поле „Ново” въвеждаме желаното от клиента количество. Маркираме целия ред. Кликваме два пъти върху избрания (маркирания) от нас ред (артикул) и системата го зарежда в нашата продажба. Тя ни връща в страница „Съдържание” и ние виждаме, че нашата продажба вече съдържа избрания артикул. Казваме, че сме прехвърлили артикул в продажбата. В поле „Количество” се е появило количеството, което въведохме в поле „Ново” от меню „Избор на артикул”. Да повторим: КАМИ прехвърля данните от поле „Ново” в поле „Количество”.

Количествата по всеки артикул можем да въвеждаме и в страница „Съдържание”, в поле „Количество”.

Можем от страница „Избор на артикули” да прехвърлим едновременно няколко артикула в продажбата. За целта първо ги маркираме с „левия бутон на мишката + клавиш Ctrl”. След като се изберат артикулите, тяхното прехвърляне може да стане чрез бутон ***Избор на артикули*** или ***Ctrl+A***.

Забележка: Ако се избере ***съставен артикул***, който не е ***пакетиран,*** то от формата за избор се прехвърлят съставящите го артикули. Но ако съставния артикул е ***пакетиран*** – функцията е описана в раздел ***"Съставни изделия"*** и ***"Склад",*** тогава в продажбата се прехвърля самото ***Съставно изделие.***

Ако сме сгрешили при прехвърляне на ред от меню ***Избор на артикули*** в страница ***Съдържание,*** то този ред можем да изтрием с комбинация „Ctrl+Del” или с бутон .

В страница ***Съдържание***, за всеки избран артикул, в поле ***Количество*** на таблицата се въвежда нужното количество. Ако е необходимо се коригират и други параметри – продажна цена например.

На страница ***Съдържание*** се извежда информация за ***Стойност на документа*** по продажбата. Информацията е същата като на страница ***Информация***, но за разлика от там, тук е добавено и поле, даващо информация за ***Текуща наличност*** в обекта на тази артикул от таблицата, върху който е позициониран маркера.

Разгледайте какво излезе в **групата полета „Стойност на документа”** на различните страници.

▪▪▪

Следващите действия са: приключване на продажбата, фактуриране, блокиране и отблокиране на артикули, изписване на стоката от склада, плащане и т.н. Ще ги разглеждаме по-нататък.

След като документът е редактиран и е определен начина на плащане той се съхранява (бутон).

За да се приключи документа за продажба, се натиска бутон ***Приключване на документ***.

След като се приключи, документът не може да се редактира. Ако се открие грешка в приключен документ, например грешно въведена продажна цена, се преминава към анулиране на документа и създаване на негово място на нов (евентуално - този път верен).

Приключването на продажбата генерира платежен документ и клиентско задължение. С анулирането на продажбата се анулира клиентското задължение, но не и платежния документ. Той се анулира отделно.

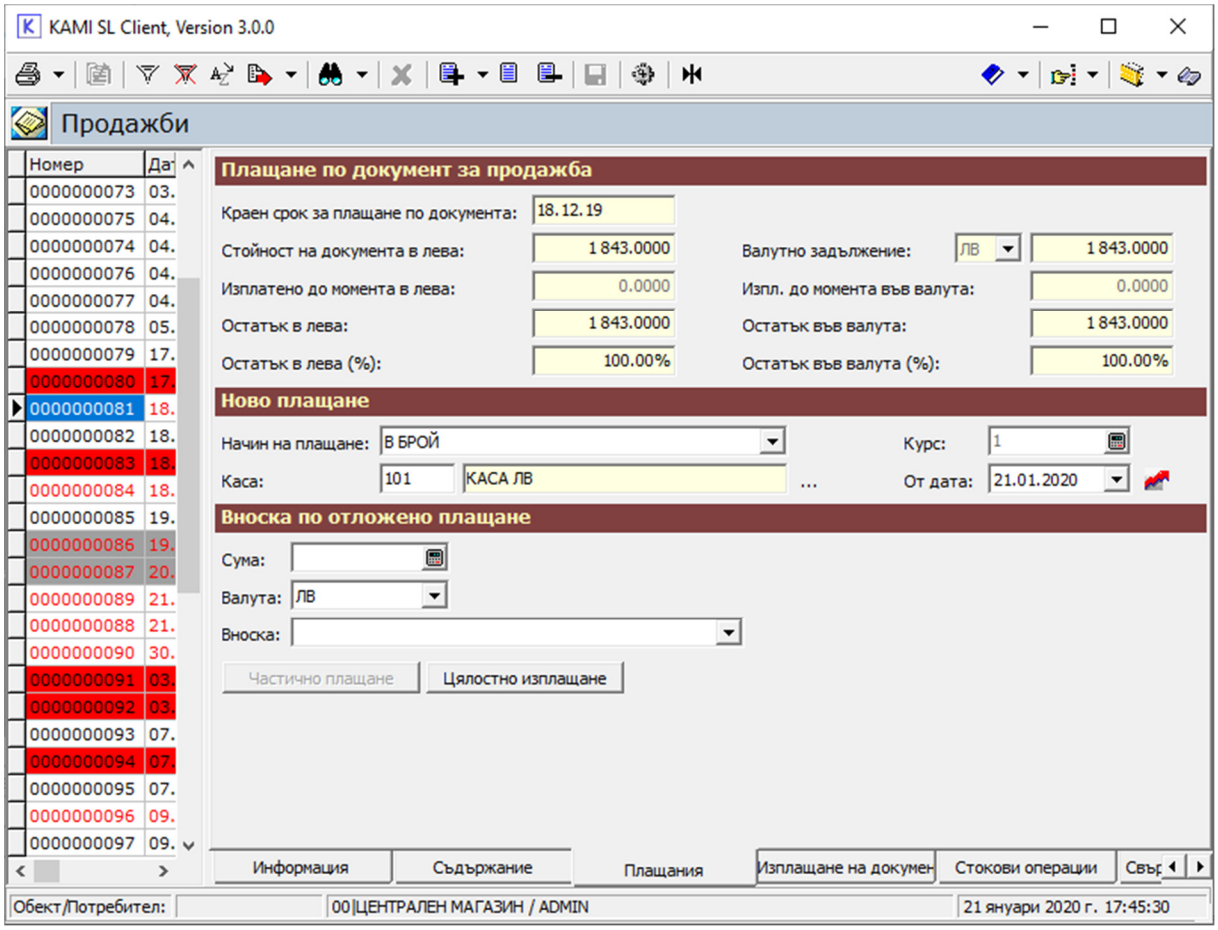
Внимание: Приключената продажба не може да се трие. Терминологично това може да се каже и така: „Приключеният документ не може да се изтрива от базата”.

▪▪▪

Отразяването на плащанията, които са направили клиентите, е интуитивно. В КАМИ ги наричаме „Входящи плащания”.

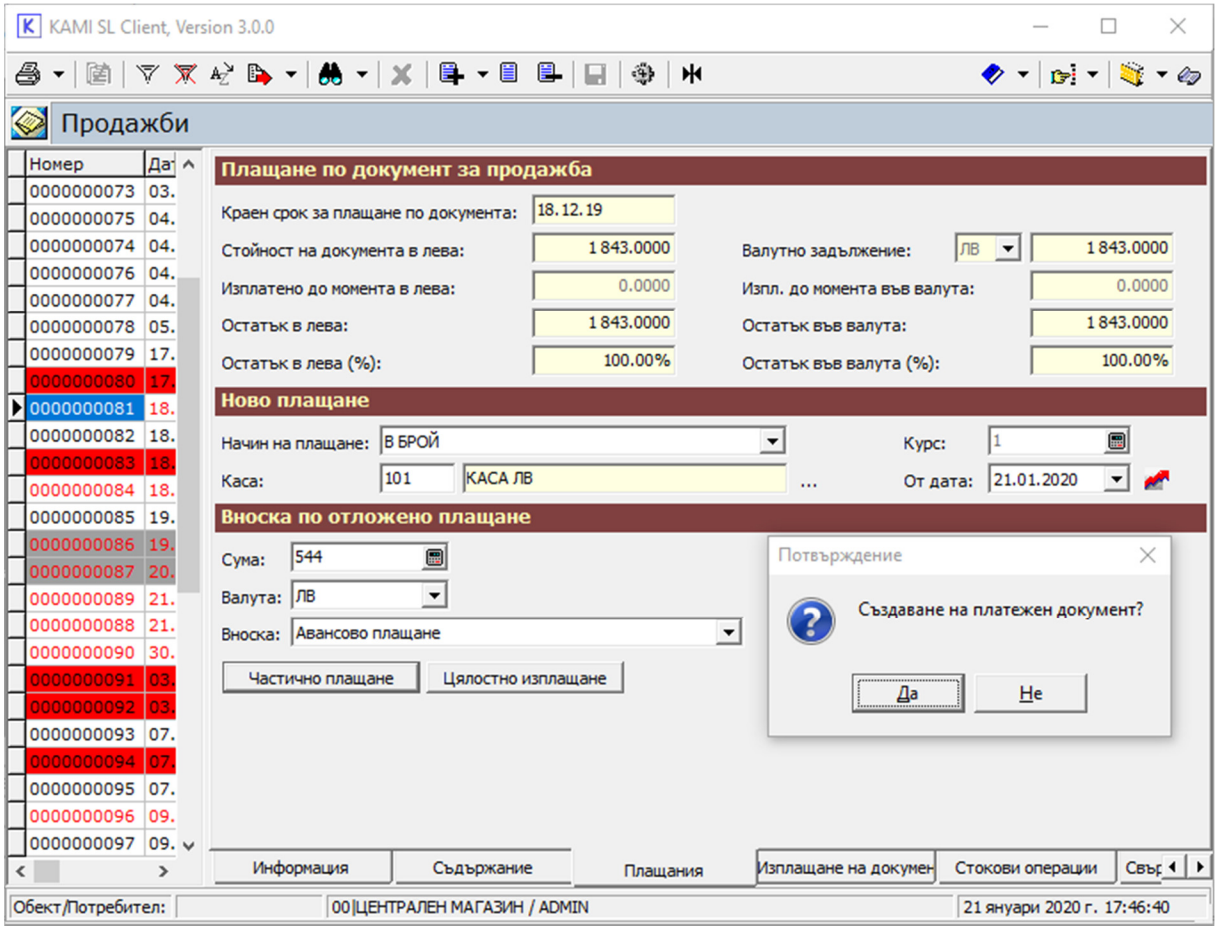
Плащанията по принцип се извършат след приключване на документа „Продажба”.

Плащанията отразяваме в страница „Плащания”.

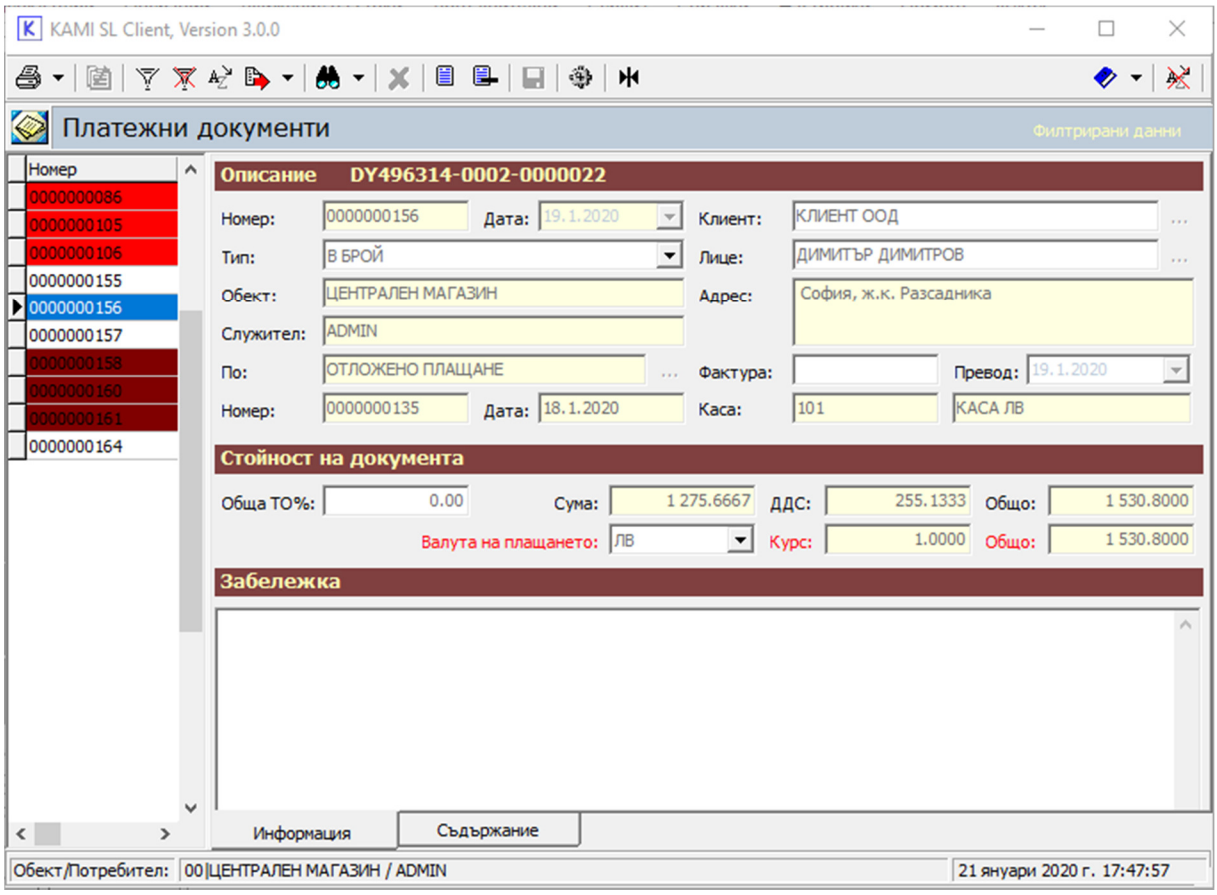


Избираме от падащи менюта ***Начин на плащане*** (в брой, с платежно...), ***каса*** в която ще се плати, ***тип плащане*** (авансово, окончателно....), ***валута***. Избираме ***Частично плащане*** или ***Цялостно изплащане***. Ако изберем Частично изплащане, предварително трябва да въведем размера на плащането.

Появява се питане от страна на КАМИ: Създаване на платежен документ?

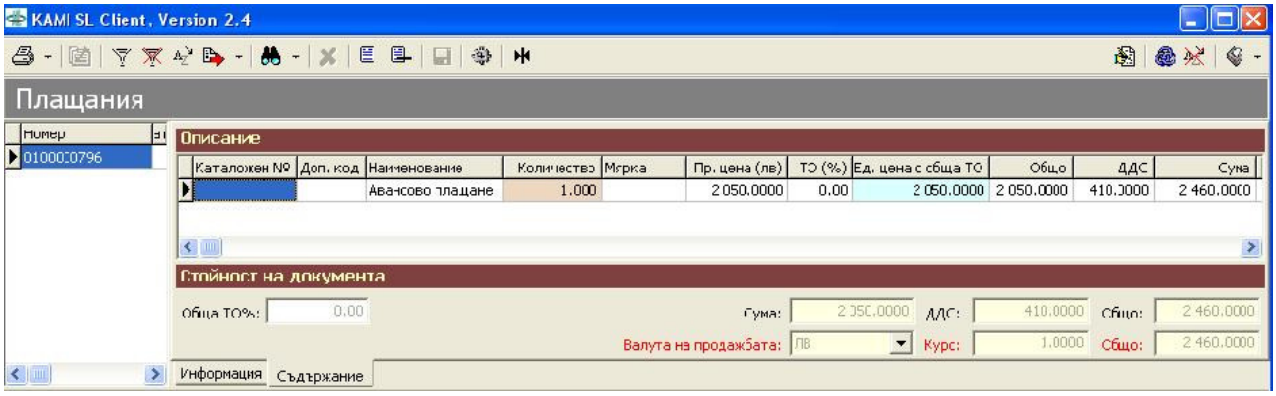


При утвърдителен отговор системата ни прехвърля към меню :Платежни документи”.



На страница Информация виждаме реквизити по плащането.

На страница Съдържание са по-интересните данни (колко от задължението е сумата без ДДС, колко е ДДС-то и т.н.).



▪▪▪

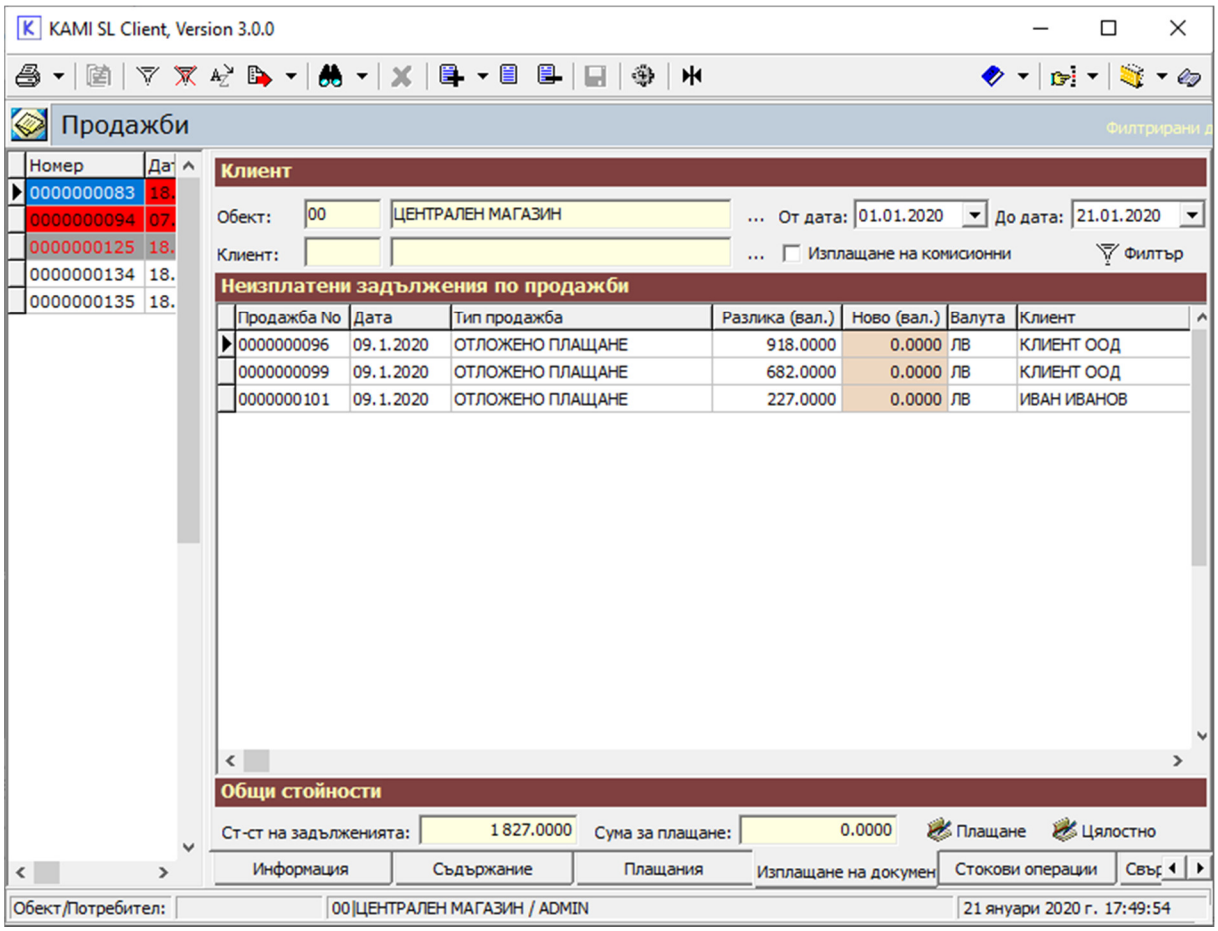
Тъй като има доста клиенти, които пазаруват с отложено (отсрочено) плащане, би било добре на тези клиенти да се зададе "Срок за плащане (дни)", което поле се намира в номенклатура "Клиенти" на страницата с допълнителна информация. По този начин срока на плащане ще е верен. Вярна ще излезе и справката "Просрочени задължения на клиента". По правило клиентите, които пазаруват с плащане по банков път, са със срок за плащане 3 работни дни. Наложният платеж (например, при използуване на куриер (Еконт, Спиди, ...)) се изплаща до 3-4 работни дни. Някои дилъри пазаруват с отсрочка 5-7 работни дни и т.н.

▪▪▪

При всички видове продажби, с едно изключение, плащанията се извършат след приключване на документа „Продажба”. Изключението е специален тип продажба, наричена Отложено плащане”, която е предназначена за плащания по банков път

▪▪▪

Следващата страница е ***Изплащане на документи***.

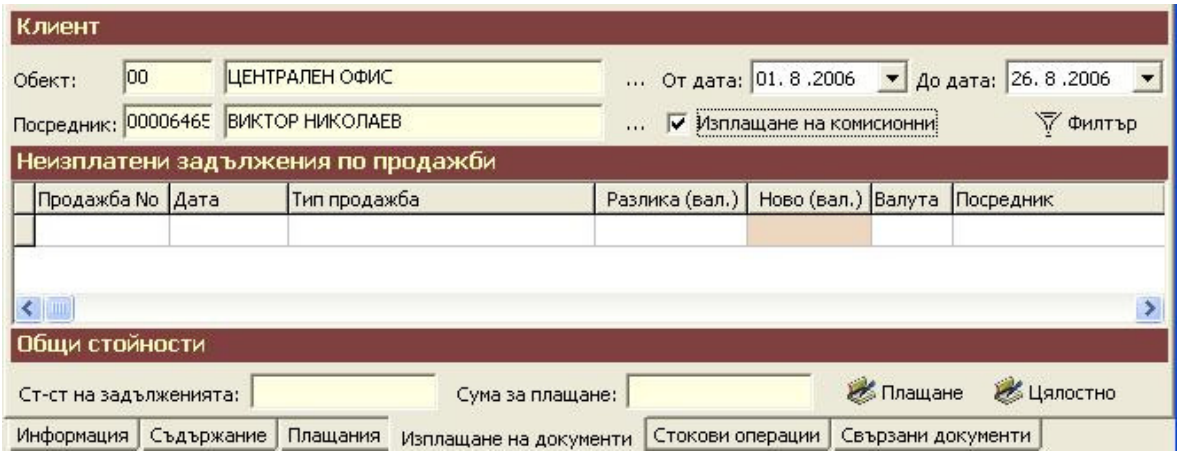


В това поле виждаме неплатените суми по продажби и клиенти, можем да въведем сумата, която ни е платил клиента и я запишем в кафявото квадратче и след това изберем плащане и укажем касата или банката в която е платено задължението на клиента. При даване на цялостно плащане се плащат всички документи към момента

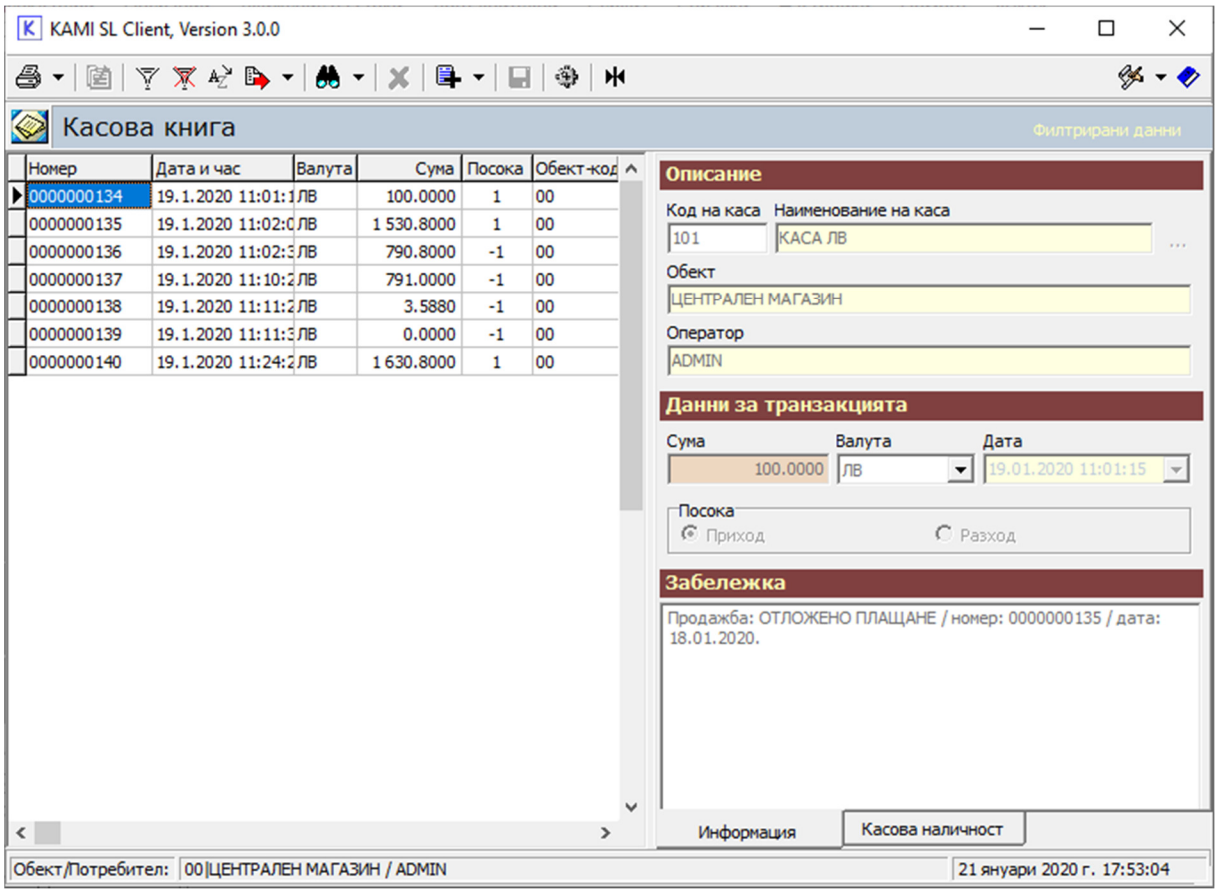
Изплащане на комисионна по продажба

Тук ще обърнем внимание на чек-бокса „Изплащане на комисионни”. При маркиране в чек-бокса, полето “Клиент” се сменя с “Посредник”.

Чрез селектор-бутона избираме от базата посредника.

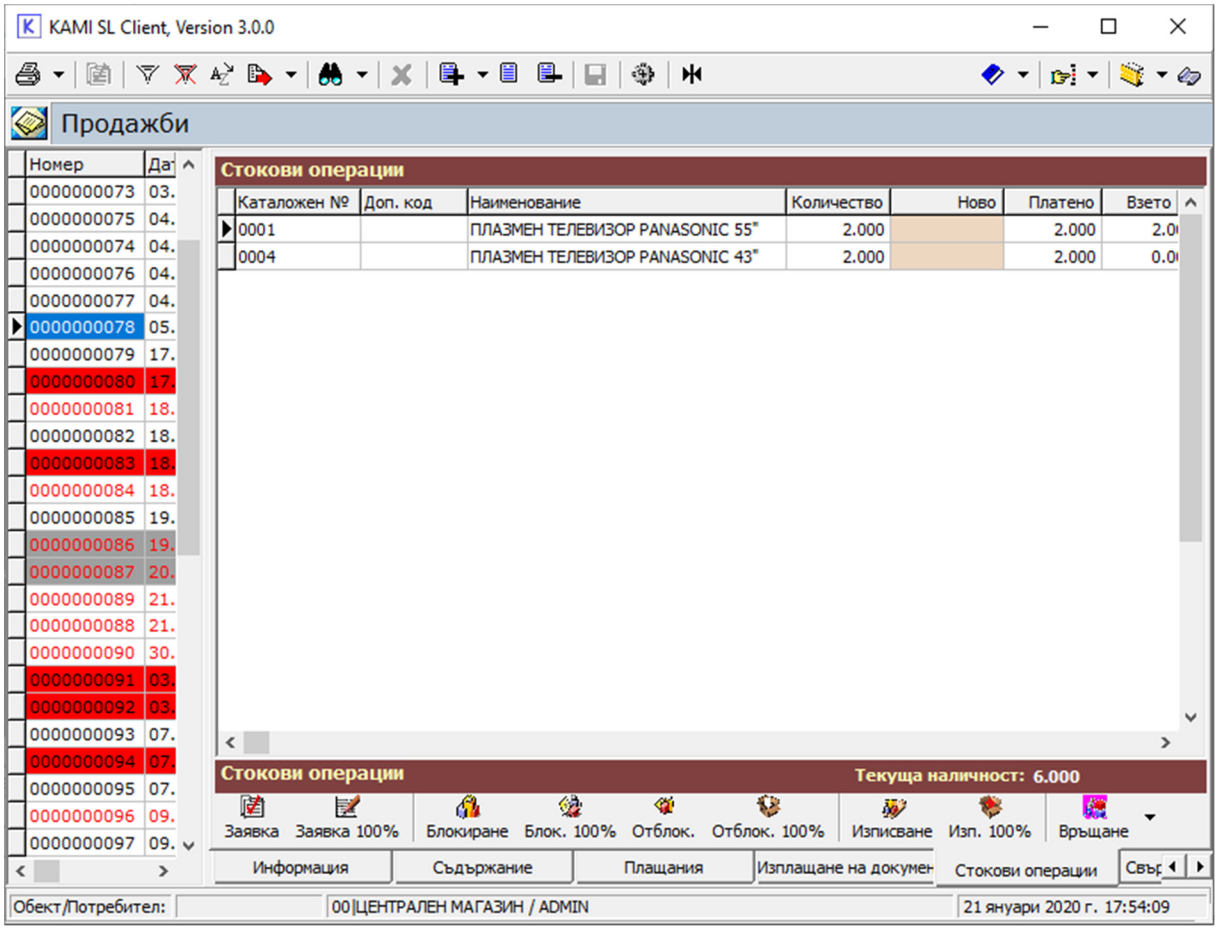


Сумата по комисионната се изтегля от касата. Успоредно с ваденето на парите от касата, се създава платежен документ за изплащането на комисионната. Документът за изплащането на комисионната се появява в „Касова книга” както всеки друг платежен документ.



...

На страница ***Стокови операции*** има набор бутони, свързани с движението на стоките: заявка, блокиране, отблокиране, изписване, връщане.



За всеки артикул, който прехвърлим към продажбата, има информация за текущата наличност в склада. Текущата наличност на даден артикул, когато го маркираме, се вижда в лента „Стойност на документа" на страница „Съдържание", както и в лентата „Стокови операции" на страница „Стокови операции". По текущата наличност и необходимата наличност в продажбата, се ориентираме за операциите заявяване и блокиране.

На фигурата текущият артикул в продажбата е оцветен в синьо. Текущата наличност се отнася за текущия артикул.

Забележете на фигурата, че наличността в склада по първия артикул е недостатъчна и за недостигащата една бройка е пусната заявка (към отдел „Логистика").

Има различни подходи за блокиране на налични количества в склада и за заявяване на недостигащите количества.

1. Ако наличностите в склада са достатъчни да отговорят на нуждите на дадена продажба по всички артикули, натискаме бутон „Блокиране 100%" и системата автоматично блокира (резервира) от всеки артикул по толкова бройки, колкото е посочено в продажбата.

Блокиране 100% - За пълно блокиране на артикули по продажбата. При натискането му се визуализира форма **Блокиране (отблокиране) на стоки.** Всичко, което трябва да направим, е да огледаме полетата във формата как са попълнени от КАМИ и ако всичко е наред да излезем от формата (с бутон ***Изход).*** При излизането от формата КАМИ автоматично изпълнява зададеното блокиране/отблокиране.

2. Ако има недостиг в склада поне по един артикул от продажбата, натискаме бутон **Заявка 100%.**

Заявка 100% - За пълна заявка на артикули по продажбата. При натискането му се визуализира форма за избор на обект за изпълнение на заявката Ако се избере бутон ***Избери*** на екрана се повява форма **Заявки.**

Да предположим, че от артикул „123" имаме налични 6 бройки, а в продажбата се искат 10 бр. За да блокираме наличните 6 бройки, натискаме бутон „Блокиране 100%" и системата блокира всичките налични 6 бройки. Натискайки бутон „Заявка 100%", системата ще заяви недостигащите 4 бройки, което веднага ще се визуализира в съответната клетка.

3. Ако искаме да блокираме по-малко бройки от даден артикул, отколкото ни позволяват наличностите в склада, натискаме бутон „Блокиране".

Блокиране - За частично блокиране на артикули по продажбата. При натискането му се визуализира форма **Блокиране (отблокиране) на стоки.**

4. Ако искаме да заявим по-малки количества от недостига по продажбата, натискаме бутон „Заявка". В полето „Ново" указваме желаните от нас количества.

Заявка – За частична заявка на артикули по продажбата. При натискането му се визуализира форма за избор на обект за изпълнение на заявката. Ако се избере бутон ***Избери*** на екрана се повява форма **Заявки.**

За всеки избран артикул в поле ***Ново*** на таблицата се въвежда нужното количество.

Количество	Мярка	Ново	Блок. к-во	Цена без ДДС
4.40	БРОЙ	0	23.00	195.58

Преди да се използват бутоните, в поле ***Ново*** трябва да се въведе коректно количество за всеки артикул. В противен случай системата ще изведе съобщение за грешка.

След „Заявка" следва бутон „Блокиране 100%" или бутон „Блокиране".

Ако искаме да заявим по-големи количества от недостига трябва да влезем в меню „Заявки".

Когато имаме проблеми с блокирането можем да отблокираме на 100% и да блокираме наново.

▪▪▪

Блокиране и заявяване на стоки можем да правим по приключени продажби (с изключение на ПРОДАЖБА ЕНИКОМП, където можем да блокираме и заявяваме стока преди да сме приключили продажбата). Продажба ЕНИКОМП е удобна, когато редовен клиент (дилър) се обажда по няколко пъти на ден и при всяко ново обаждане добавя или променя артикули и количества в покупката си.

▪▪▪

Изписване при издължаване.

Изписване мо-жем да направим само по приключена про-дажба.

<u>За да изпишем дадена стока, първо я отблокираме.</u> Каквито количества по даден артикул изписваме, такива трябва да отбло-кираме предварително.

Отблокиране - За частично отблокиране на блокирани артикули по продажбата. При натискането му се визуализира форма **Блокиране (отблокиране) на стоки.**

Отблокиране 100% - За пълно отблокиране на блокирани артикули по продажбата. При натискането му се визуализира форма **Блокиране (отблокиране) на стоки.**

Изписване 100% - За цялостно изписване на продадените артикули от склад. При натискането му системата автоматично генерира **Приемо-предавателен протокол.**

Изписване – За частично изписване на продадени артикули от склад. При натискането му системата автоматично генерира **Приемо-предавателен протокол.**

Упражнение. Съществува хипотезата, че на клиента, по различни причини (не е платил всичко, няма място в склада си, строителството е дълъг във времето процес и т.н.), не му издължаваме цялото количество според продажбата. Упражнете различни варианти:

1. Блокирали сте колкото ще изпишете;
2. Блокирали сте повече отколкото ще изпишете;
3. Блокирали сте по-малко, отколкото се опитвате да изпишете. Какво Ви казва системата?

▪▪▪

КАМИ позволява и връщане на количества обратно в склада, след като вече са били издължени (изписани).

Връщане – Връща взети и неплатени артикули. При натискането му системата автоматично генерира **Приемо-предавателен протокол.** Задължително въвеждаме количество по всеки артикул, по който има връщане. КАМИ по подразбиране въвежда нулеви количества за връщане и ако не въведем поне по един артикул ненулево количество КАМИ ще ни съобщи за грешка.

Забележка: За бутони **Блокиране 100%, Отблокиране 100%, Изписване 100%** не е задължително въвеждането на количество в поле ***Ново.***

...

На страница ***Свързани документи*** **KAMI** дава възможност на потребителя да проследи:

· ***История - платежни документи*** – Когато по продажбата има издадени платежни документи при натискане на десния бутон върху някой от записите от таблицата, на екрана се визуализира меню, даващо възможност за:

· Преглед на платежен документ;
· Преглед на фактура;
· Издаване на фактура;
· Анулиране на платежен документ и фактура;
· Анулиране на фактура.

История - платежни документи

Преглед

Плащане No	Дата	Статус - плащане	Сума (лв)	Валута	Курс	Сума	Фактура No	От
0100000122	16.12.2004	ПРИКЛЮЧЕН	946.56	BGL	1.000000	946.560		

· ***История - складови документи;***

История - складови документи

Преглед

Протокол №	Дата	Статус - протокол	Стойност (лв)	Себест. (лв)	ДДС	Общо (лв)	Посока
0100000199	16.12.2004	ПРИКЛЮЧЕН	788.80	548.01	157.76	946.56	-1

· ***История - предишни продажби на стока на клиент*** – За да се направи тази справка предварително маркера трябва да се позиционира върху желания артикул на страница ***Съдържание.*** Посредством стрелките ***Следващ артикул*** и ***Предишен артикул*** могат да се избират и останалите артикули по продажбата, за които да се пусне справката посредством бутона ***Преглед***.

Справката е полезна, когато в процеса на въвеждане на артикул в продажба, искаме да направим бърза справка какво количество от дадения артикул е закупил този клиент предишните пъти, а също и на каква цена.

Забележка: Всички справки на страницата се пускат посредством бутона ***Преглед***.

История - предишни продажби на стока на клиента

Преглед

Клиент: ЕТ "СТЕФАН СТЕФАНОВ" Покажи последните 3 продажби

Артикул: 010010002 ПАН. РАДИАТОР 22 H300/1200 БР./PCS

Номер	От дата	Статус	Количество	Мярка	Един. цена	ТО (%)	Обща ТО (%)	Общо
0100000225	14.02.2005	ПРИКЛЮЧЕН	1.00	БР./PCS	194.40	0.00	0.00	
0100000223	14.02.2005	ПРИКЛЮЧЕН	1.00	БР./PCS	194.40	0.00	0.00	
0100000224	14.02.2005	ПРИКЛЮЧЕН	1.00	БР./PCS	194.40	0.00	0.00	

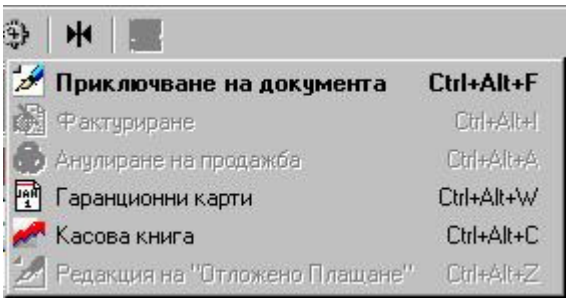
...

Системата не позволява приключване на документ продажба тип „Оферта". Документът стои неприключен и чака да промените типа на продажбата, за да може да бъде приключен.

Можем да копираме офертата и да я направим определен тип продажба например отложено плащане

...

КАМІ поддържа четири допълнителни бутона на статичния панел за операция продажби:



Приключване на документ – Към този бутон е прикачен падащ списък, който включва:

Приключване на документа - приключва документа, в случай че няма да се правят повече промени по него;

Фактуриране – издава фактура по продажбата;

Анулиране на продажба – анулира всички документи по продажбата;

Гаранционни карти – визуализира форма **Гаранционни карти**;

Касова книга – визуализира форма **Касова книга**.

Бутон ***Обобщено по артикули*** – Системата дава възможност за групиране на артикулите по ***Позиция***. За целта в поле ***Позиция*** от таблицата на страница ***Съдържание*** се въвежда съответната позиция. Продажбата се съхранява. Ако след това се натисне бутон ***Обобщено по артикули*** на екрана се извежда таблица, в която артикулите по продажбата са групирани по позиция, като за всяка се извежда ***Сума, ДДС*** и ***Обща*** сума за позиция. От падащия списък на бутон ***Обобщено по артикули*** може да се избере един от двата начина за сортиране на артикулите в продажбата – ***Сортиране по приоритет*** и ***Сортиране по ред на въвеждане***.

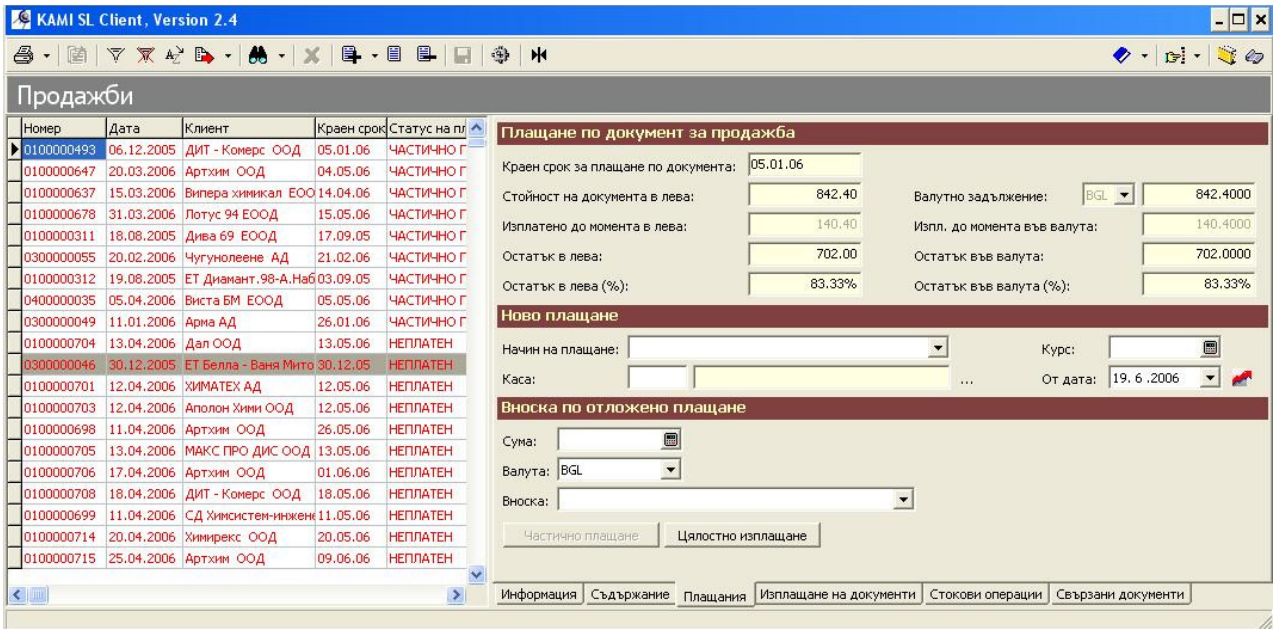
Бутон ***Клиентско задължение*** - визуализира форма **Задължение на клиент**.

Бутон ***Поръчка по ред от продажба (F5)*** дава подробна информация за заявката направена по продажбата и за евентуално направена поръчка по заявката.

Бутон ***Избор на рецепта на артикулната група*** – В режим на редактиране визуализира форма **Избор на артикули**, в случай, че в меню ***Настройки/ Системни настройки/*** страница ***Общи настройки*** за ***Видими полета в редовете на документите*** предварително е избран ***Сериен номер.*** Посредством селектор бутона от съответната форма за избор се избира рецепта на съставна група артикули. В горната лява таблица се визуализира съдържанието на рецептата на съставната група артикули. Ако маркерът се позиционира върху някоя от съставките, то в горната дясна таблица се попълват артикулите в групата, разбити по серийни номера. С двойно натискане на левия бутон на мишката върху избрания артикул, той се прехвърля в третата таблица. Когато изборът на артикули приключи, посредством бутон ***Избор***, те се допълват в страница ***Съдържание*** на продажбата

▪▪▪

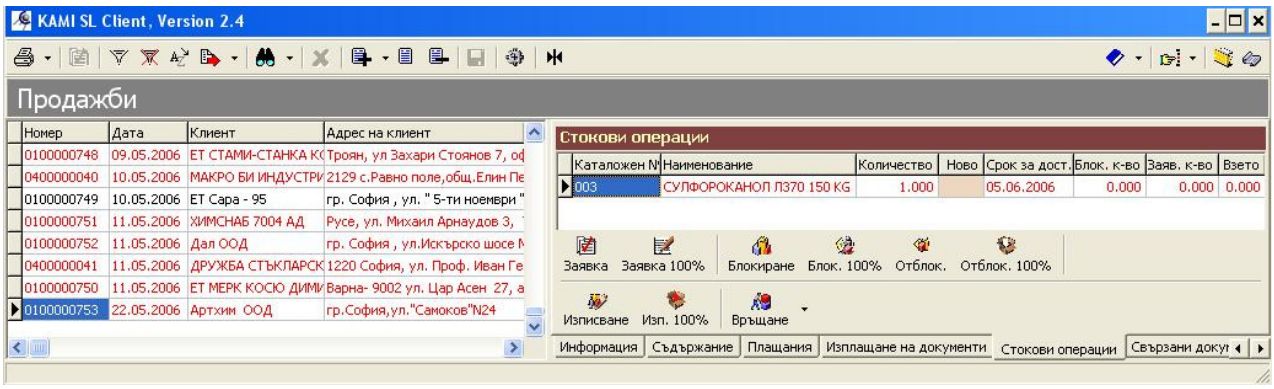
Тук е мястото да отбележим още една полезна възможност, която предоставя КАМИ. Можете да преместите надясно разделителната линия между таблицата в ляво и папките в дясно.



Можете да подредите колоните в таблицата в реда, който желаете. Кликвате върху името на колоната, която ще местите. С постоянно натиснат ляв бутон влачите колоната до мястото, което желаете и пускате бутона (местите колоната с „драг енд дроп”).

Можете да сортирате редовете (записите) в таблицата по която искате колона само с едно кликване с левия бутон на името на съответната колона.

За касиера е удобно да подреди таблицата по колони: „Номер продажба”, „Дата”, „Краен срок”, и да сортира по колона „Статус на плащане”. Така най-отгоре в таблицата ще са подредени частично платените продажби, след тях неплатените продажби, с датата на тяхното създаване и срока за плащане.



Упражнение. Подредете си КАМИ десктопа според Вашето работно място.

Забележете, че КАМИ помни как сте оставили последно настройките на Вашия десктоп и така Ви го осигурява, когато отново стартирате КАМИ за работа.

Типове продажби

Част от материала в този параграф вече е изложен в предишния параграф, но за да е пълно описанието, ще го повторим.

ОФЕРТА – документа не предизвиква движение на стоки и пари. От него може да се създаде нов който да е ПРОФОРМА, ПРОДАЖБА или ФАКТУРА като има референция между тях.

ПРОФОРМА ФАКТУРА. документа не предизвиква движение на стоки и пари. От него може да се създаде нов който да е ПРОДАЖБА или ФАКТУРА като има референцията между тях.

ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА. При приключване документа отпечатва Фискална Бележка (ФБ) и създава документи: Плащане, Приемо-Предавателен протокол, Запис в Касова книга ако са дефинирани каси.

ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА – ДФ. Продажба с данъчна фактура. Включва всичко от документ 3 плюс генериране на документ Фактура.

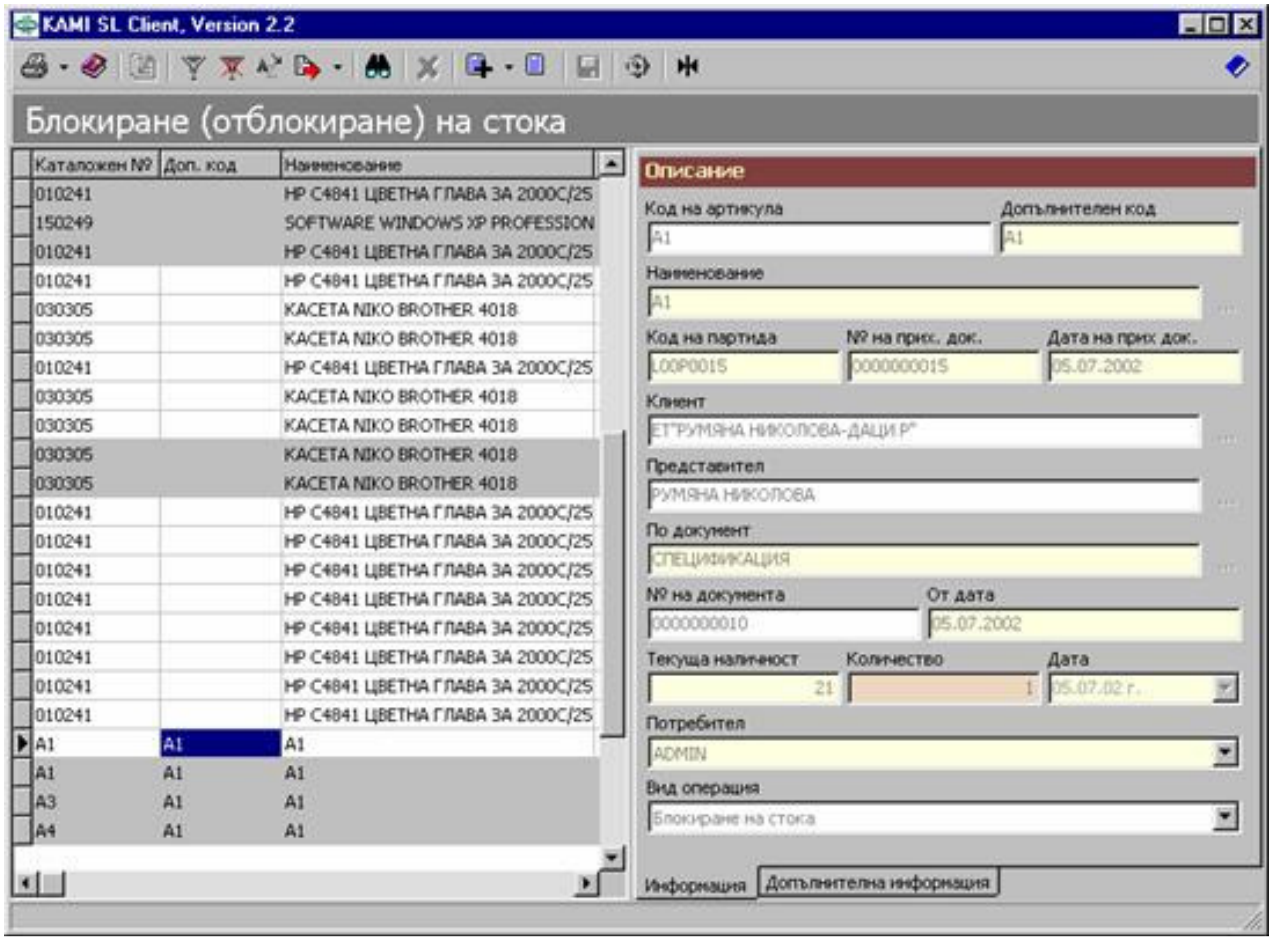
ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА – ОФ. Продажба с опростена фактура. Включва всичко от документ 3 плюс генериране на документ Опостена Фактура.

ОТЛОЖЕНО ПЛАЩАНЕ. При приключване не се генерират никакви други документи дори и ФБ. Има допълнителна функционалност покриваща изписването на стока и изплащането на продажбата – използва се за плащания по банков път и авансови плащания по продажби.

Блокиране (отблокиране) на стока

KAMI позволява да се извършва блокиране, респективно отблокиране на стоки. В някои браншове на икономиката, вместо термина бликоране се използва термина резервиране (резервация).

За да се осигури достъп до тази функция се избира ***Движение на стоки/ Блокиране (отблокиране) на стока.***



Посредством бутон ... се визуализират съответните форми за избор на ***Артикул***, ***Клиент, Представител***, а също и данни за документа по продажбата на стоката.

С избора на артикул системата автоматично попълва ***Код на партидата***, към която принадлежи артикула, ***Текущата наличност***, а също ***Номер*** и ***Дата*** на приходния документ.

Поле ***Количество*** по подразбиране е равно на текущата наличност, но потребителят може да го редактира.

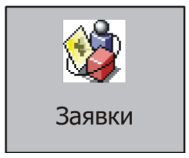
Потребител и ***Вид операция*** се избират от съответните падащи списъци. Видът на операцията по подразбиране е ***Блокиране на стока***.

Когато е необходимо да се изпише блокирана стока, стоката първо се отблокира (анулира се резервацията) и тогава се изписва.

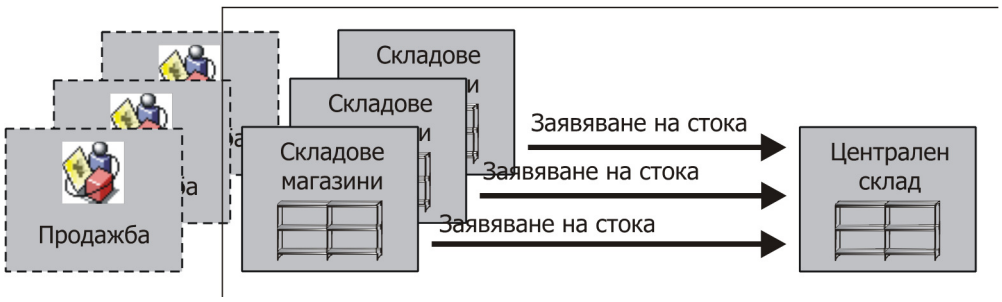
Действието блокиране изважда стоката от склада и я поставя във „временен склад", от който не може да се изписват стоки. За да се изпише стоката, трябва да се върне в склада, от който е извадена и от който склад е разрешено да се изписва стока, т.е. трябва да се извърши отблокиране (разблокиране, анулиране на резервацията).

С бутона ***Приключване на документ*** се приключва документа, в случай че няма да се правят повече промени по него.

Заявки



Заявката е операция, свързана със заявяване на доставка на стока от централния склад към обекта-заявител, или за трансфер на стока от даден обект към обекта-заявител.



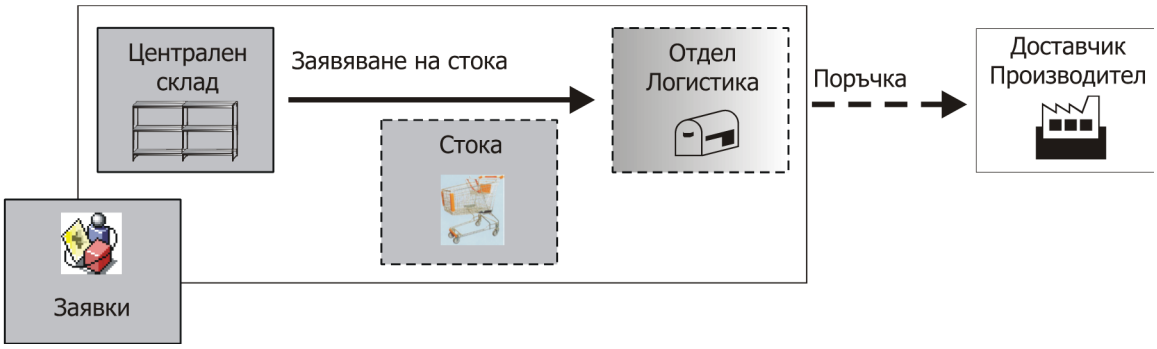
Заявката е подготовка за движение на стоки.

Заявката е официално отправено предложение или официално документирано желание за движение на стоки. В заявката в неявна форма е заложено предложение (желание) за движение и на пари (стойността на заявената стока).

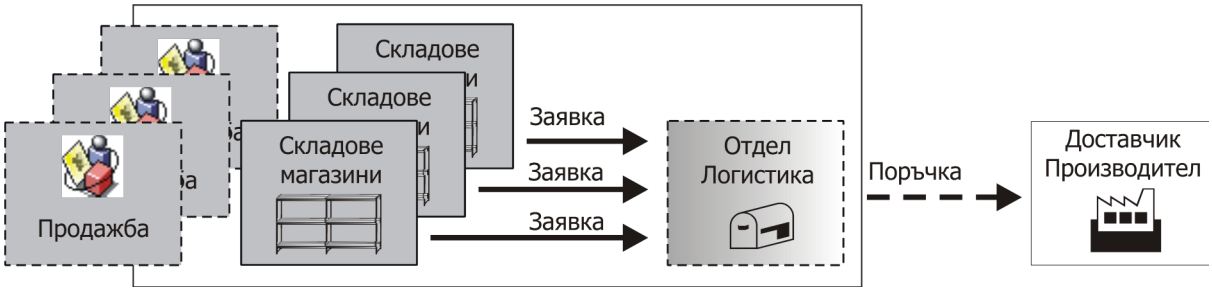
От гледна точка на Началник-склада (обект-заявител), заявката е алармиране за недостиг на стоки в склада за изпълнение на договорни задължения (приключени продажби), както и предложение за попълване на склада с тези количества.

Началник-склада прави заявка и за попълване на склада с количества по артикули, чийто наличности са паднали под критично ниво.

Мястото на заявката в системата за логистика на компанията е изобразено на следващата фигура.



При по-малки фирми може да няма централен склад и заявките да се правят директно от локалните складове и магазини към отдел „Логистика”.



Свикналият да работи с разходно счетоводство би казал, че заявката е предложение за движение по материални (стокови) сметки. Финансистът съответно - по финансови сметки. И за двамата предложението подлежи на утвърждаване от Управителя или от отдел „Доставки”.

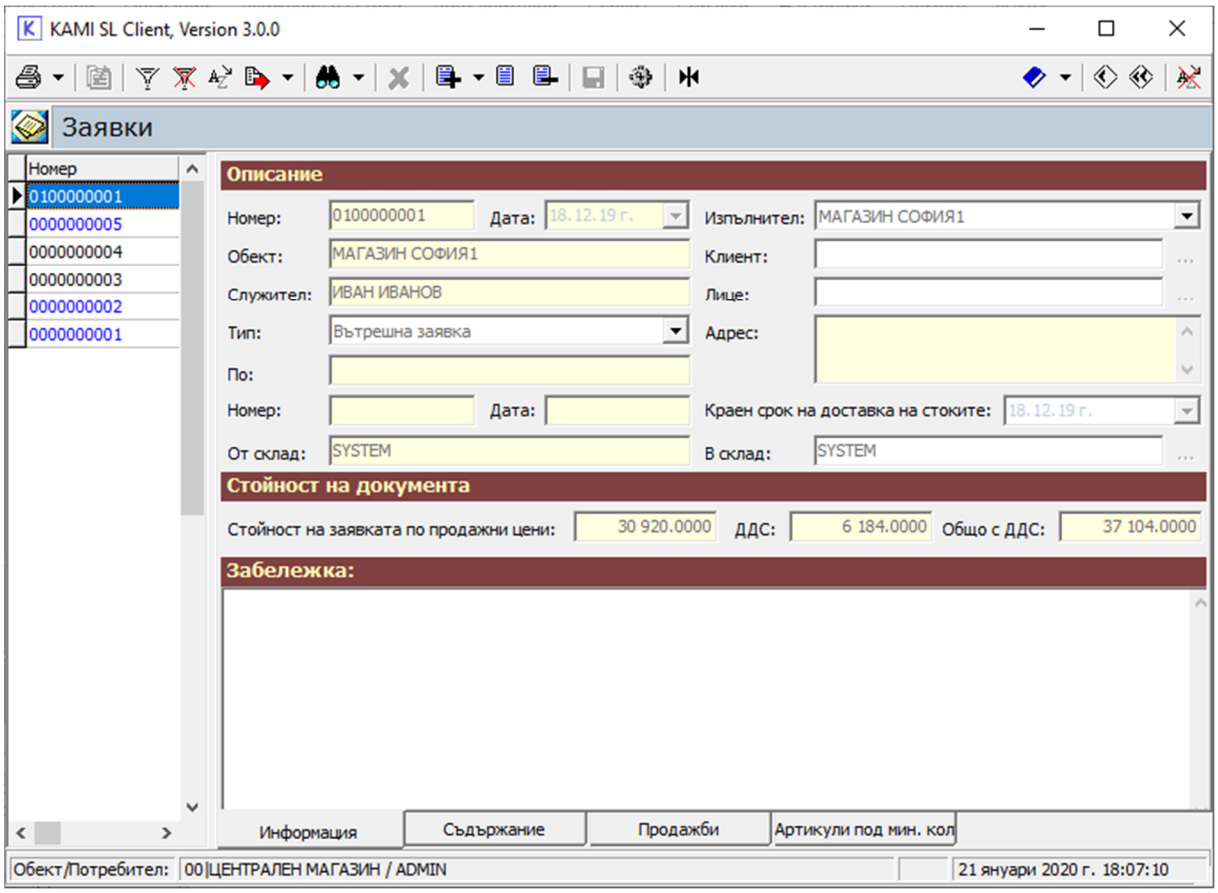
За финансовия анализатор заявката е елемент от плана за приход/разход на финансови средства на фирмата.

За технолога в производството заявката е план за попълване на материалните запаси.

Можем да заявим част от артикулите (или част от количествата), необходими по дадена продажба или по група продажби. Можем да заявим всички артикули, необходими по дадена продажба или по група продажби. Можем да заявим повече артикули (по-големи количества) от необходимите по дадена продажба или по група продажби. Можем да заявяваме количества,

които не са обвързани с нужди по определена продажба, а са на основа предвиждане за нужди на пазара (да речем).

За да се осигури достъп до меню Заявки, от главното меню се избира опцията ***Движение на стоки/ Заявки.***



Всеки документ за заявка има ***Дата*** и ***Номер***, които се генерират автоматично от системата. Намират се на страница ***Информация*** от папката.

Когато се създава нова заявка, е необходимо да се зададе обект-изпълнител. Обектът-заявител и служителят, изготвящ заявката, съвпадат с текущите обект и потребител за системата и тя ги попълва автоматично.

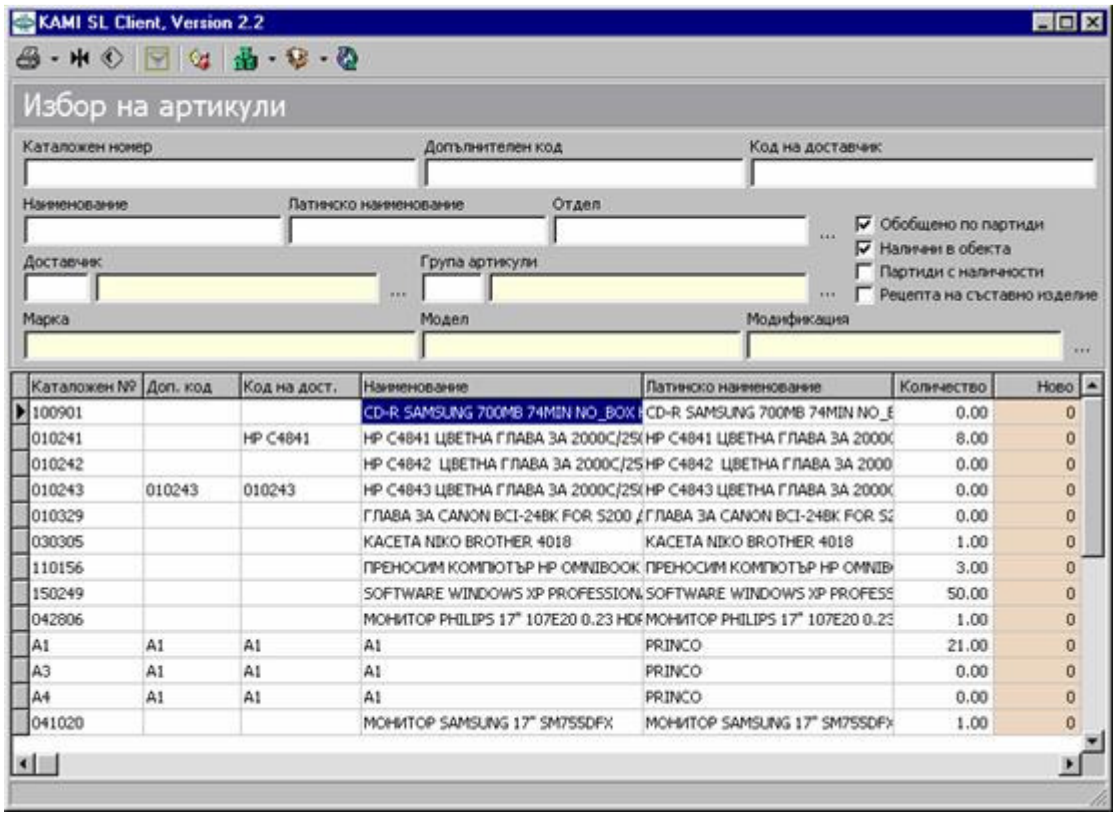
Крайният срок на доставката се попълва от падащ списък. Крайният срок за доставка играе роля при правенето на поръчка за доставка.

От падащото меню ***Тип на заявката*** се избират типовете заявки – Вътрешни и клиентски заявки.

За „Клиентски заявки" е задължително определянето на клиента, предизвикал нейното създаване. Посредством бутоните ... се избира ***Клиент*** и ***Лице*** (негов представител). Системата автоматично попълва адрес на клиента, както и данни за документа ***"по продажба"*** (попълва се само в случай, че заявката се прави по дадена продажба). Чрез ***„клиентска заявка"*** целим попълване на склада със стоки, които сме уверени, че ще продадем на определен клиент. Например, когато клиентът купува регулярно едни и същи артикули в едни и същи количества.

„Вътрешната заявка" не е обвързана с нуждите по определена продажба или определен клиент. Чрез „вътрешна заявка" целим попълване на склада с търсени стоки по принцип. Нормално, ако заявяваме без продажба, използваме „Вътрешна заявка".

За да изберем стоки за заявка, тръгваме от страница „Съдържание". Чрез двукратно натискане на левия бутон на мишката върху таблицата ***Съдържание на документа***, извикваме диалоговия прозорец „Избор на артикул", където избираме артикул и в полето „Ново" въвеждаме желаното количество. Прехвърлянето към „Съдържание" на заявката и нейното приключване е по-нататък рутинна дейност.



В групата полета „информация за текущи наличности", за всеки избран артикул се визуализира ***Текуща наличност на заявителя***, а също и ***Текуща наличност на изпълнителя.***

Страница ***Продажби*** предоставя възможност на потребителя за планиране на склада. Идеята е, че по дадена продажба сме издължили (изписали) определени артикули и искаме да възстановим точно наличностите в склада. Попълваме номера на продажбата. Натискаме бутон за да попълним таблицата с всички изписани по тази продажба артикули. Прехвърляме артикулите към „Съдържание" на заявката и заявяваме.

Забележка. Продажбата трябва да е приключена, за да можем да я извикаме в заявката и да работим с нейните стоки.

Допълнителни операции.

За да приключите документ за заявка, натиснете бутона ***Приключване на документ***.

Посредством бутон ***Прехвърляне на артикули*** системата предоставя възможност за прехвърляне на избрани артикули за заявяване от страница ***Продажби*** в страница ***Съдържание***. Маркирате един или няколко артикула и с едно натискане на бутона прехвърляте всички маркирани артикули наведнъж.

С бутон ***Прехвърляне на всички артикули*** прехвърляме, без да маркираме, едновременно всички артикули за заявяване от страница ***Продажби*** в страница ***Съдържание.***

Заявяване на стоки под минимално зададени количества

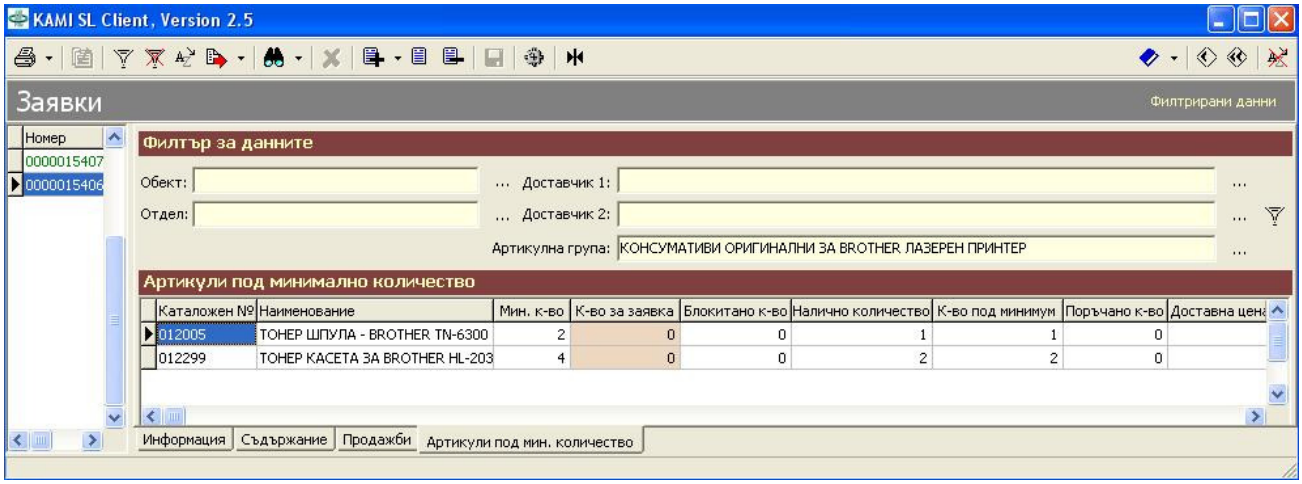
Поддържането на добре преценени минимални наличности по дадени артикули в склада в много случаи предрешава успеха на сделката (продажбата на клиент).

За да пуснем в КАМИ заявка за попълване на наличности, паднали под зададен праг, трябва предварително да сме заложили ненулеви стойности за минимални количества по дадени артикули.

Има два начина да се справим със задачата. Първия е, като пуснем справка за наличностите в склада и на основа резултатите от справката да пуснем „ръчно" заявка.

Вторият начин е директно да работим през меню Заявки/ страница Артикули по минимално количество.

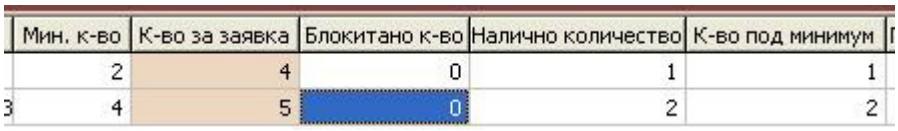
На фигурата виждате резултатът от избирането на артикулна група „КОНСУМАТИВИ ОРИГИНАЛНИ ЗА BROTHER ЛАЗЕРЕН ПРИНТЕР" и последващо натискане на бутон „Филтър" вдясно.



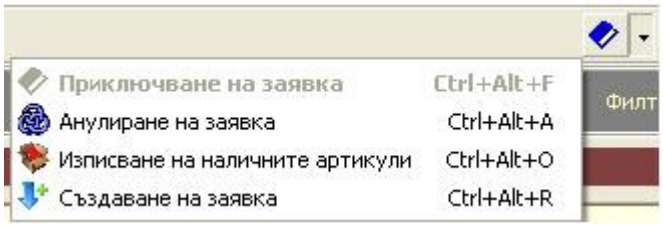
Упражнение. Експериментирайте по-нататък.

Помощ:

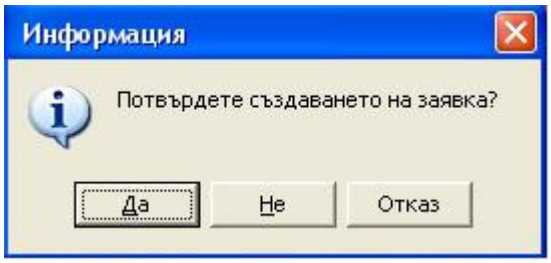
1. Въвеждаме количества за заявката, ръководейки се от данните в таблицата



2. Горе в дясно натискаме бутон „Създаване на заявка"



3. Системата пита:



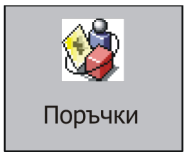
4. Потвърждаваме желанието си.

5. Приключваме заявката.

...

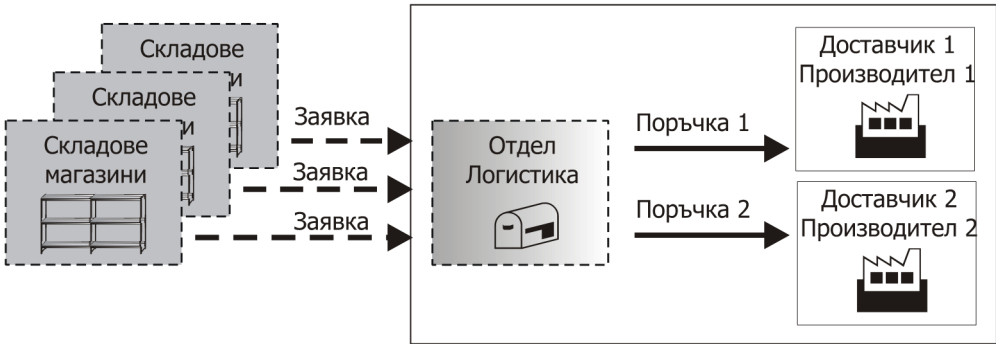
Ако искаме наведнъж по всички артикули от всички артикулни групи да направим заявка за попълване на склада с количества над минималния праг: не избираме конкретна артикулна група, а направо натискаме бутон Филтър и ни се появява таблицата с всички артикули, по които складовата наличност е паднала под прага.

По-нататък действаме по описания по-горе начин.



Поръчки

Поръчката е операция, свързана с поръчването на стока от Централния склад към доставчиците. Идеята е: след като се натрупат достатъчно количество заявки, заявките да се обобщят и да се генерират поръчки към всеки от Доставчиците поотделно.



Тук говорим за Доставчик, който може да бъде производител, а може и да е чисто търговски субект. Доставчик за нас е икономическият субект (контаргент), от който купуваме стоки.

И тук, както при заявките, поръчката не е истинско движение, защото реално няма движение нито по материалните, нито по паричните сметки на фирмата. Все пак поръчките са много близо до движението на стоки и пари.

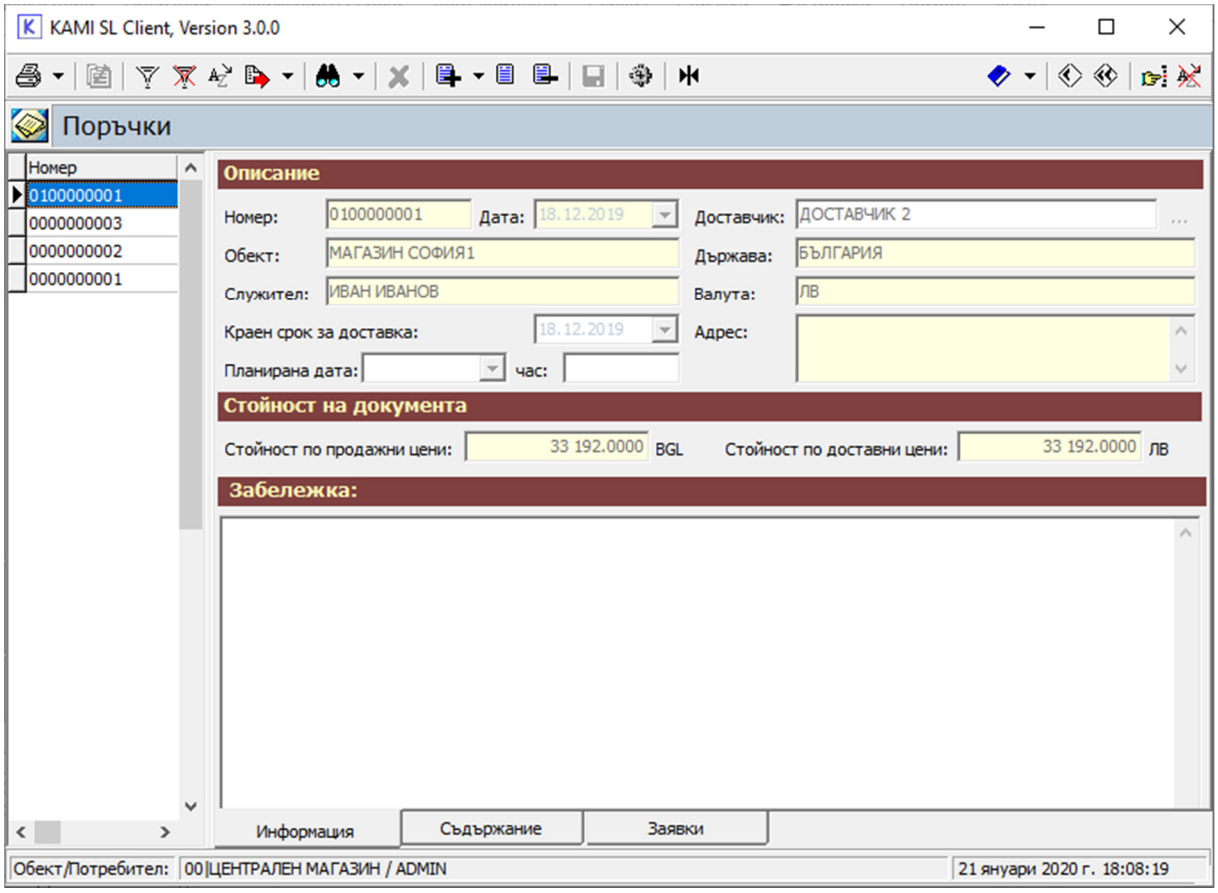
От една страна, с пускането на поръчка към доставчик се счита, че е утвърдена официално една или група заявки.

От друга страна, поръчката представлява договор, задължаващ фирмата да закупи (приеме физически от доставчика и изплати на доставчика) поръчаните количества стоки, по ценовата листа (каталога) на доставчика или по съгласувани с Доставчика цени.

Поръчката е утвърден финансов разход, който още не е реализиран.

И тук, както при заявките, можем да поръчаме част от артикулите (или част от количествата), заявени в заявките. Можем да поръчаме всички заявени артикули и количества. Можем да поръчаме повече артикули и по-големи количества от заявените. Можем да поръчаме артикули и количества, които изобщо не са заявявани, но икономическата логика обосновава подобно бизнес-поведение.

За да се осигури достъп до меню „Поръчки”, от главното меню се избира ***Движение на стоки/ Поръчки.***



Всеки документ за поръчка се характеризира с номер, дата и стойност, представени на страницата ***Информация*** от папката. Номерът на документа се генерира автоматично от системата. По подразбиране в полето ***Дата*** се изписва текущата дата, която може да бъде променена. Документите имат изпращач и доставчик. Изпращач е обектът, който създава поръчката - попълва се автоматично от системата без възможност за редакция. Доставчик е обектът, който трябва да изпълни поръчката и се избира посредством бутон . За изпращача автоматично се попълва ***Служител***, а за доставчика се определя краен срок на доставката от падащото меню ***Краен срок на доставка***.

Страница ***Заявки*** от папката визуализира списък на всички заявени артикули от съответния обект към съответния доставчик, посредством бутон .

Попълването на артикулите, които ще участват в поръчката, става по няколко начина. От списъка на страницата ***Заявки*** се избира конкретен артикул, който ще се поръчва, и се натиска бутон ***Прехвърляне на избраните артикули за поръчка.*** като в колонка ***Ново*** количество не се попълва. Избраният артикул, заедно с неговото количество, ще се прехвърли автоматично в списъка с артикулите на поръчката (в страница ***Съдържание***).

С бутон ***Прехвърляне на всички артикули за поръчка*** се прехвърлят всички заявени артикули, заедно с техните заявени количества, (без да се въвждат количества в поле „Ново”).

Ако поръчаме артикули (с количества), без конкретна заявка, натискаме двукратно с левия бутон на мишката в страницата ***Съдържание***, при което на екрана ще се визуализира **диалоговия прозорец „Избор на артикули”**, притежаващ списък с артикули. След като се избере артикул от него, в поле „Ново” се попълва желаното количество и артикулът се прехвърля в поръчката по познатия начин. Ако не попълним количеството в поле „Ново”, това можем да сторим в поле „Количество” в таблицата на страница „Съдържание”.

▪▪▪

Припомняме, че при въвеждане на артикул в номенклатурна единица Артикули, на страница ***Информация II,*** част ***Допълнителна информация,*** се съхранява информация за начина, по който се пакетира всеки артикул. Там се въвежда ***Стъпка за поръчка***. Стъпката за поръчка влияе върху количеството при поръчване на артикула. Системата не позволява създаване на поръчка с количество от този артикул, което не е кратно на стъпката за поръчка (под количество се разбира обобщеното количество на артикула в дадената поръчка). Например,

Вашият доставчик ви доставя цигари на стекове, а Вие ги продавате на пакети. Отбелязвате колко пакета има в един стек (10) и поръчате количества кратни на 10.

...

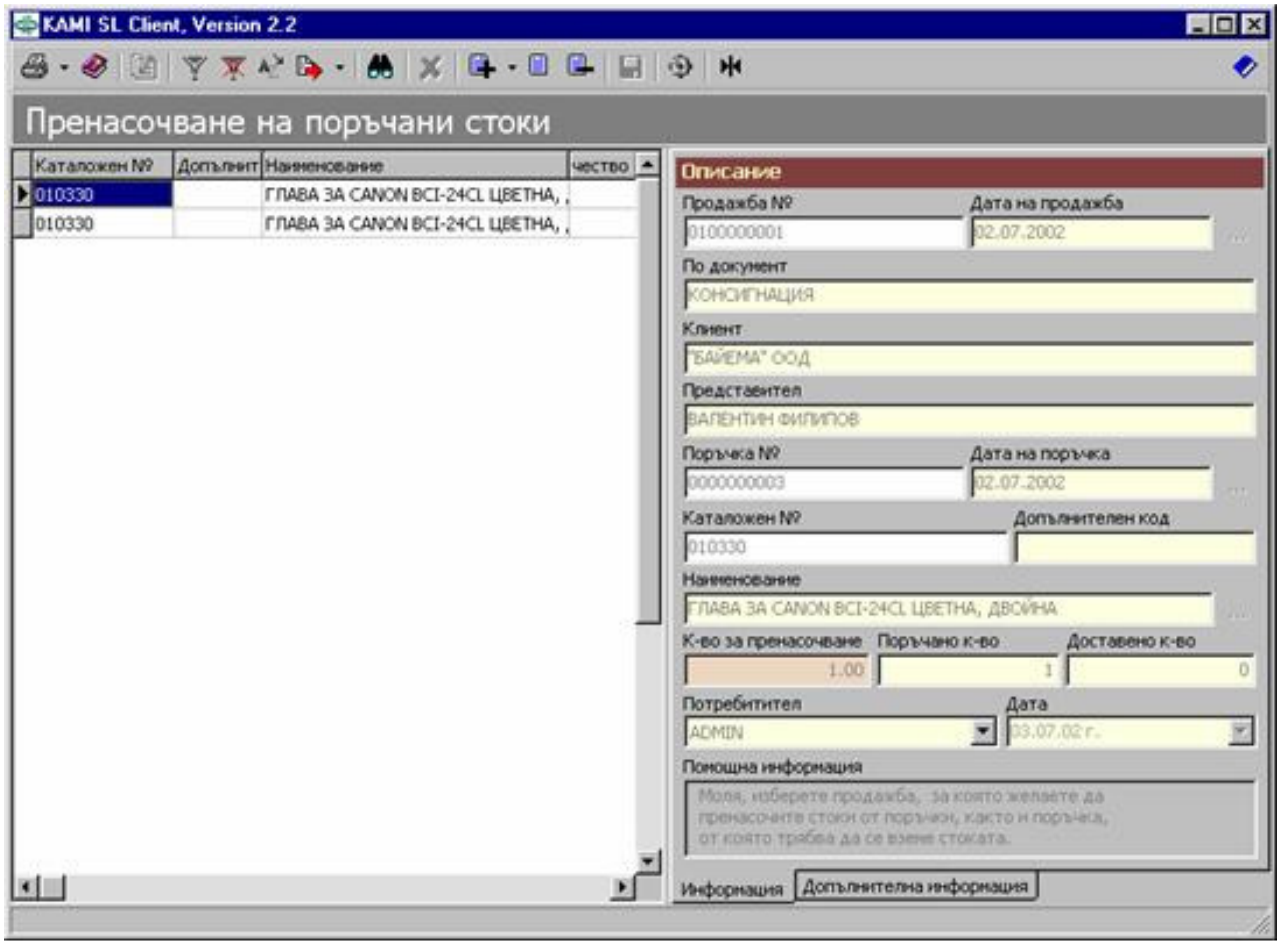
С бутон ***Приключване на документ*** се приключва документа, в случай че няма да се правят повече промени по него. Бутонът ***Прехвърляне на всички артикули за поръчка*** прехвърля всички заявени артикули от страницата ***Заявки*** в списъка с артикулите на поръчката от страницата ***Съдържание***, а бутон ***Прехвърляне на артикули*** – прехвърля само избрани от потребителя артикули.

Бутон ***Обобщено по артикули*** извършва обобщаване на артикулите в дадена заявка.

Пренасочване на поръчани стоки

KAMI позволява да се извършва пренасочване на поръчани стоки по дадена продажба към друга продажба.

Избираме ***Движение на стоки/ Пренасочване на поръчани стоки.***



Посредством бутон ... се визуализира форма **Продажби** и се избира продажбата, към която ще се извърши пренасочването. Системата автоматично попълва полетата ***Каталожен номер, Наименование, Клиент, Представител и Номер на документа***. С помощта на бутон ... ***Избор на поръчка*** на екрана се появява форма **Поръчки** за избор на поръчката, с която е поръчана стоката. Системата автоматично попълва ***Поръчаното*** и ***Доставеното количество***, а потребителят сам въвежда ***Количеството за пренасочване***.

Пренасочването на стоките и приключването на документа се извършва с бутона ***Приключване на документ*** и повече промени по него не могат да се правят.

▪▪▪

Забележка: Ще отбележим определено ограничение в използването на това меню.

Вече показахме, че философията на работа на КАМИ е следната. По всяка продажба, по която не достига стока, се прави заявка. Заявките се обобщават в поръчките, така че една поръчка да обслужва няколко заявки, съответно – няколко продажби. Нещо повече – една поръчка обобщава нуждите на няколко обекта. От друга страна, когато в дадена продажба има недостиг на артикули от различни доставчици, то по тази продажба се пуска една заявка, но заявката се разхвърля в няколко поръчки, защото всяка поръчка се прави към точно един доставчик.

По тази причина менюто действа когато поръчката обслужва единична продажба. Ако по дадена продажба има недостиг (пусната заявка) по няколко артикула, то пренасочването е по част от продажбата, а именно – само по един от всичките артикули, по които има заявка за доставка.

Доставки

Операцията ***Доставки*** е свързана с доставянето на артикули от доставчиците в Централния склад. За целта Началник-склада сверява пристигналата стока (по серийни номера, количества и т.н.) с придружаващите стоката фактури, експедиционни документи, пекинг-листове, митнически декларации, приемо-предавателни протоколи, гаранционни карти и други документи. Ако всичко съвпада, Началник снабдяване въвежда в системата количествата и доставните цени по доставните фактури.

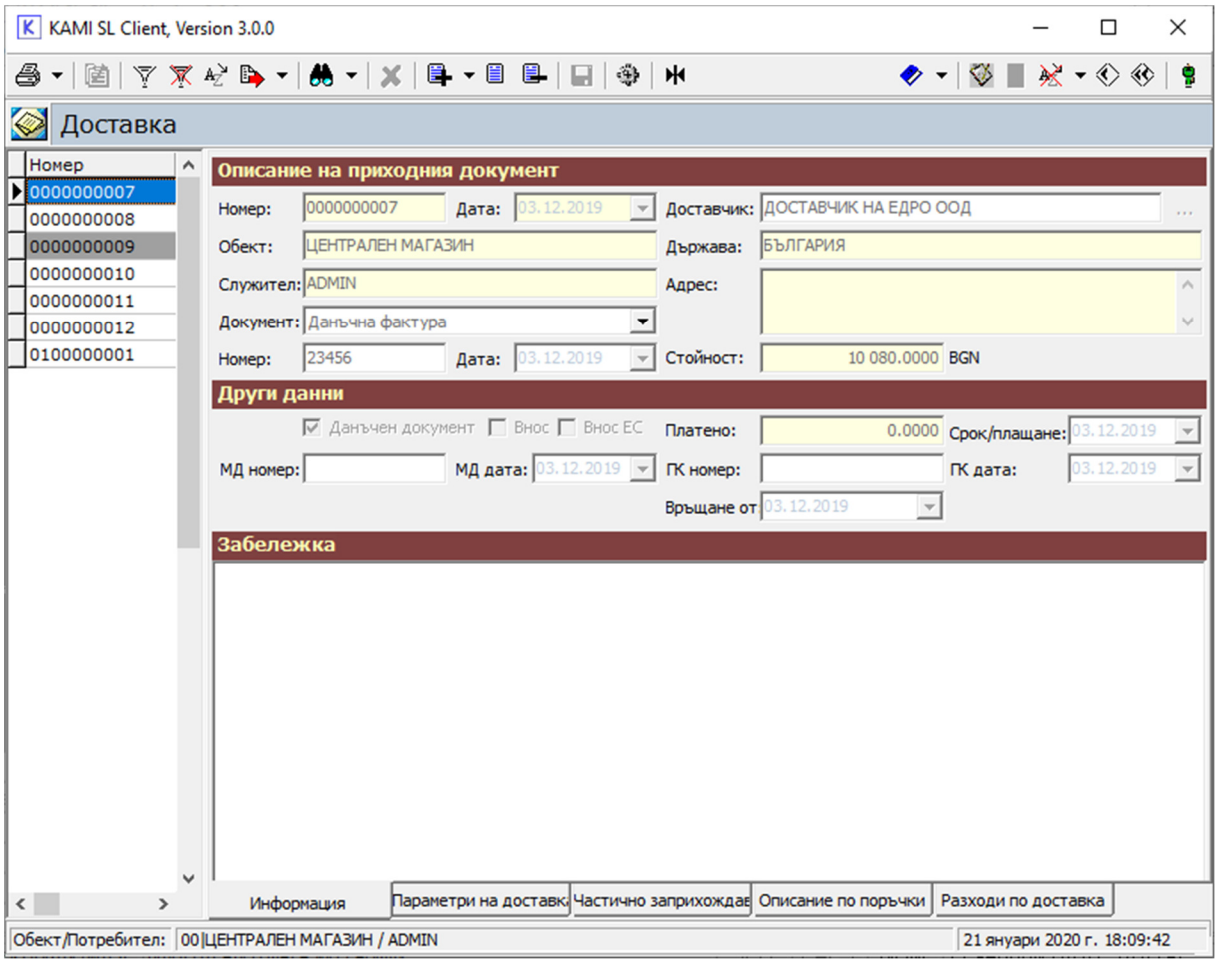
За всяка доставна фактура в КАМИ се прави отделна доставка.

Доставката е реално е движение на стоки. Доставката е реално е движение по материални сметки.

Доставката задължава определени финансови сметки с размера на стойността на доставката.

Обикновено доставка се прави на основата на поръчка, но може да се направи и без да е правена поръчка. Щом е дошла стока и ние я искаме, няма проблеми да я приемем и да я приберем в склада си (да я заприходим, да я заскладим).

За да се осигури достъп до Операция ***Доставки***, от главното меню се избира ***Операции/ Доставки***.



За всяка доставка в страницата ***Информация*** се задава ***Дата, Доставчик*** и ***Получател***. ***Номерът*** на доставката се генерира автоматично от системата.

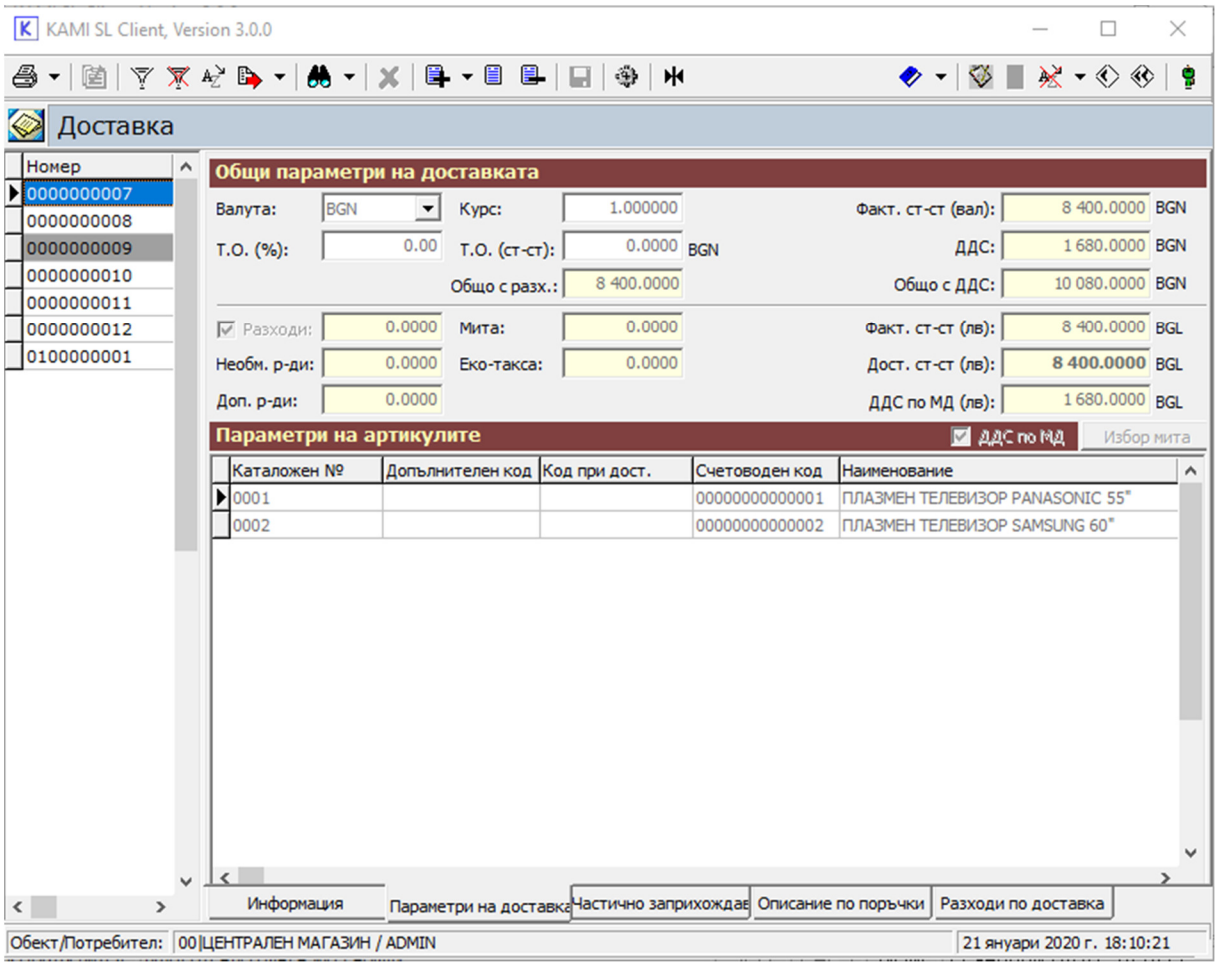
Описва се фактурата, с която се прави доставката. За нея се въвеждат номер, дата и тип, като се уточнява дали документът е данъчен или не посредством маркиращо поле. Номерът на фактурата е необходим, за да се направи изходящо плащане в КАМИ по тази фактура.

Поле ***Стойност*** се попълва автоматично от системата при приключване на доставката. Поле ***Платено*** се актуализира автоматично от системата при извършени плащания по тази доставка към доставчика. Потребителят въвежда ***Срок на плащане*** на доставката, който срок се предполага, че е предварително договорен с Доставчика.

Функцията ***Начална дата за връщане на стоката*** е добавена в случай, че взимаме стока на консигнация от доставчика.

Страницата ***Описание на поръчки*** притежава списък на всички поръчки към съответния доставчик. За попълване на артикулите от конкретна поръчка, се въвежда номера й в полето ***Поръчка No*** и се натиска бутона ***Филтриране на поръчки***. Списък на всички поръчки, отговарящи на определено условие, се визуализира, като от падащото меню ***Състояние*** се избира критерий за филтриране и се натиска бутон ***Филтриране на поръчки***.

Попълването на артикулите, които ще участват в доставката, става по няколко начина.



От списъка с поръчаните артикули на страницата ***Описание на поръчки*** се избира конкретен артикул и в колонката ***Ново*** се попълва дошлото в склада количество. Натиска се бутон ***Прехвърляне на избраните артикули за доставка***. Артикулът, придружен с дошлото количество, се прехвърля в таблицата с „Параметри на доставката". Количеството в поле „Ново" на страница „Описание на поръчката" се е прехвърлило в поле „Количество" на страница „Параметри на доставката". Вместо в поле „Ново" на страница „Описание на поръчката", количеството можем да попълваме в поле „Количество" на страница „Параметри на доставката".

Прехвърляне на всички артикули за доставка става с натискане на бутон ***Прехвърляне на всички артикули за доставка***. В този случай в колонка ***Ново*** не е необходимо попълване на количество.

Всеки прехвърлен артикул изчезва от страница „Описание на поръчки" веднага щом запаметим прехвърлянето (с бутон).

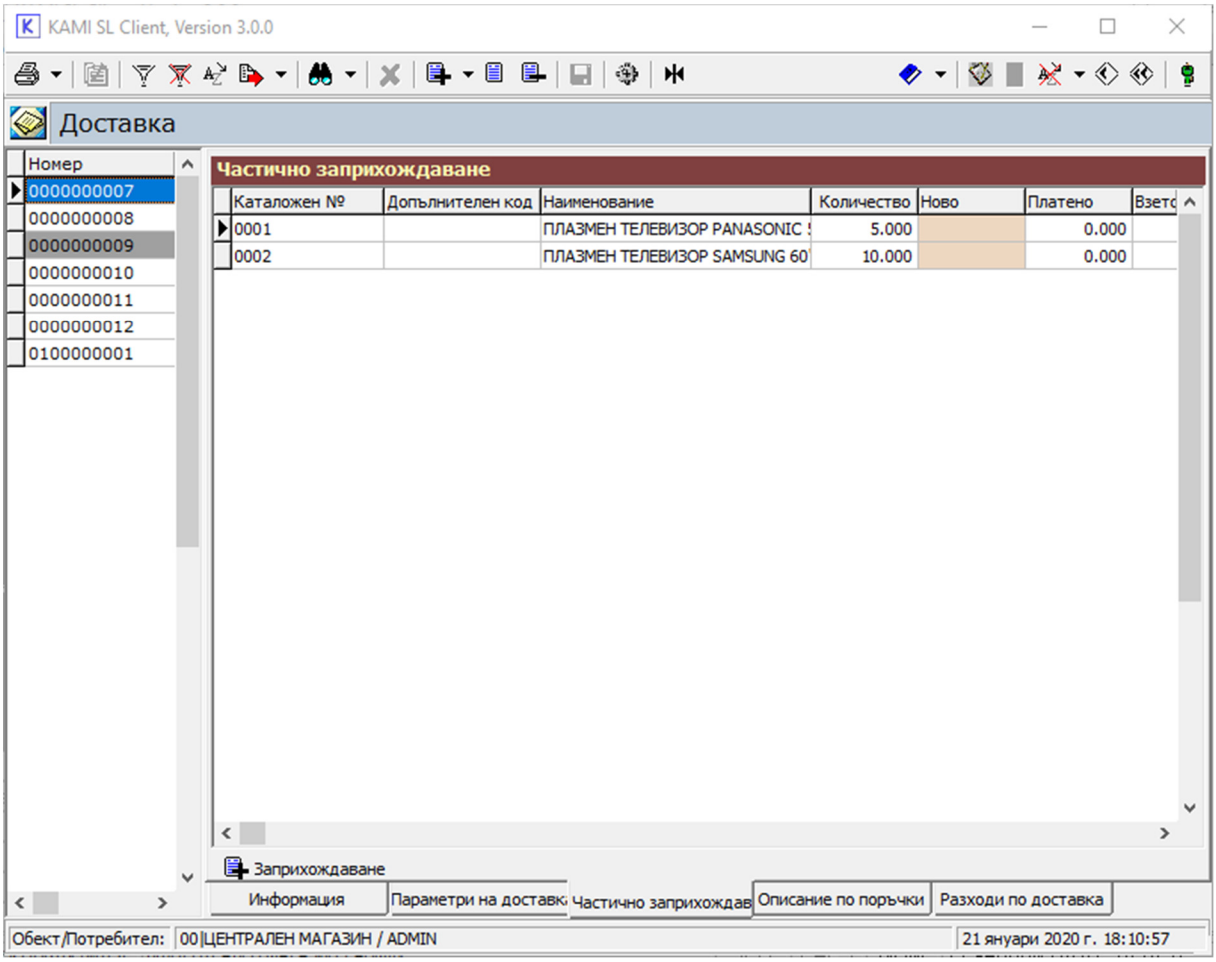
Когато доставяме в КАМИ стоки, дошли без поръчка, таблицата „Параметри на доставката" попълваме с артикули по стандартния за „Продажби", „Заявки" и „Поръчки" начин. С двукратно натискане на левия бутон на мишката в страницата ***Параметри на доставка***, на екрана се визуализира **диалоговия прозорец „Избор на артикули"**, притежаващ списък с артикули. След като се избере артикул от него, в колонката ***Количество*** на списъка от страницата ***Параметри на доставка*** се попълва необходимото количество.

Страницата ***Параметри на доставка*** предоставя възможност за изчисляване себестойността на всеки артикул от доставката. За целта от падащото меню ***Валута*** се избира валутата на доставната фактура, а в полето ***Курс*** се въвежда митническия й валутен курс. В полето ***Отстъпка (%)*** – отстъпката, определена за цялата доставна фактура. В полето ***Разходи (лв.)*** се попълват автоматично от системата разходите описани на страница ***Разходи по***

доставка, като те се разпределят равномерно върху всички артикули от доставката. Възможно е да се зададат разходите за всички артикули поотделно. За целта не се избира маркиращото поле ***Разходи*** и се попълва колонката ***Разходи*** в артикулния списък с разходите за всеки артикул.

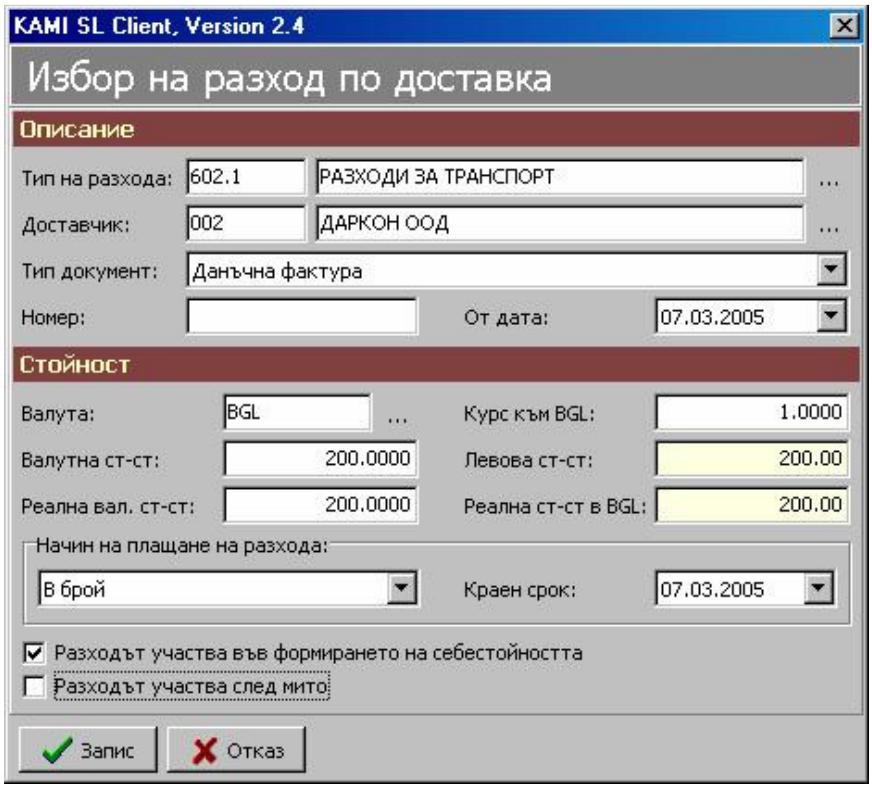
В колонката ***Доставна цена*** на списъка с артикулите се въвежда доставната цена, а в колонката ***Отстъпка*** – отстъпката, определена за всеки един от артикулите. Попълва се митото като процент в колонката ***Мито***. При желание се задава митото едновременно за няколко артикула, натиска се бутон ***Избор***, след което се избират конкретни артикули от списъка и се натиска бутон ***Мита***. На екрана ще се появи **диалогов прозорец** за въвеждане на стойност за митото в проценти. Потвърждава се с бутон ***OK*** или се отказва с бутона ***Cancel***. Изчисляването на себестойностите се приключва като се натиска бутона ***Изчисляване на себестойности***.

Частично заприхождаване – имаме възможност да заприходим определена част от артикулите, които сме получили физически. Например счетоводството прави доставка по получена фактура, а в склада заприхождаваме само реално получената стока



На страница ***Разходи по доставка*** системата предоставя възможност за въвеждане на два вида разходи по дадена доставка :

1) Участващи във формирането на себестойността ***"Реална валутна стойност";***
2) Неучастващи във формирането на себестойността – отразяващи се само във фактурната ***"Валутна стойност".***



Ситуацията, при която се използват бутоните ***Прехвърляне на всички артикули,*** ***Прехвърляне на избраните артикули*** и ***Изчисляване на себестойности***, е описана по-горе. Бутонът ***Приключване на документ*** се използва, когато трябва да приключите документ за доставка при условие, че няма да правите повече промени по него. При приключване системата автоматично генерира задължението по доставката към доставчика и се прибавя към разходите на страница ***Разходи по доставка.*** Чрез бутон ***Заприхождаване*** могат да се заприхождават поетапно артикули по дадена доставка.

А чрез бутон ***Анулиране***, можете да анулирате документа.

Бутон ***Серийни номера*** – В режим на редактиране визуализира форма **Серийни номера**, в случай, че в меню ***Настройки/ Системни настройки/*** страница ***Общи настройки*** за ***Видими полета в редовете на документите*** предварително е избран ***Сериен номер.*** Визуализира се форма за генериране на серийни номера. Задава се сериен номер. Ако се натисне бутон ***Добавяне***, системата ще добави въведения сериен номер. Към бутона е прикачен падащ списък, който освен добавяне има и още една възможност – ***Добавяне на поредни номера***. За да се добавят поредни номера предварително трябва да се въведат ***Начален*** и ***Краен номер***.

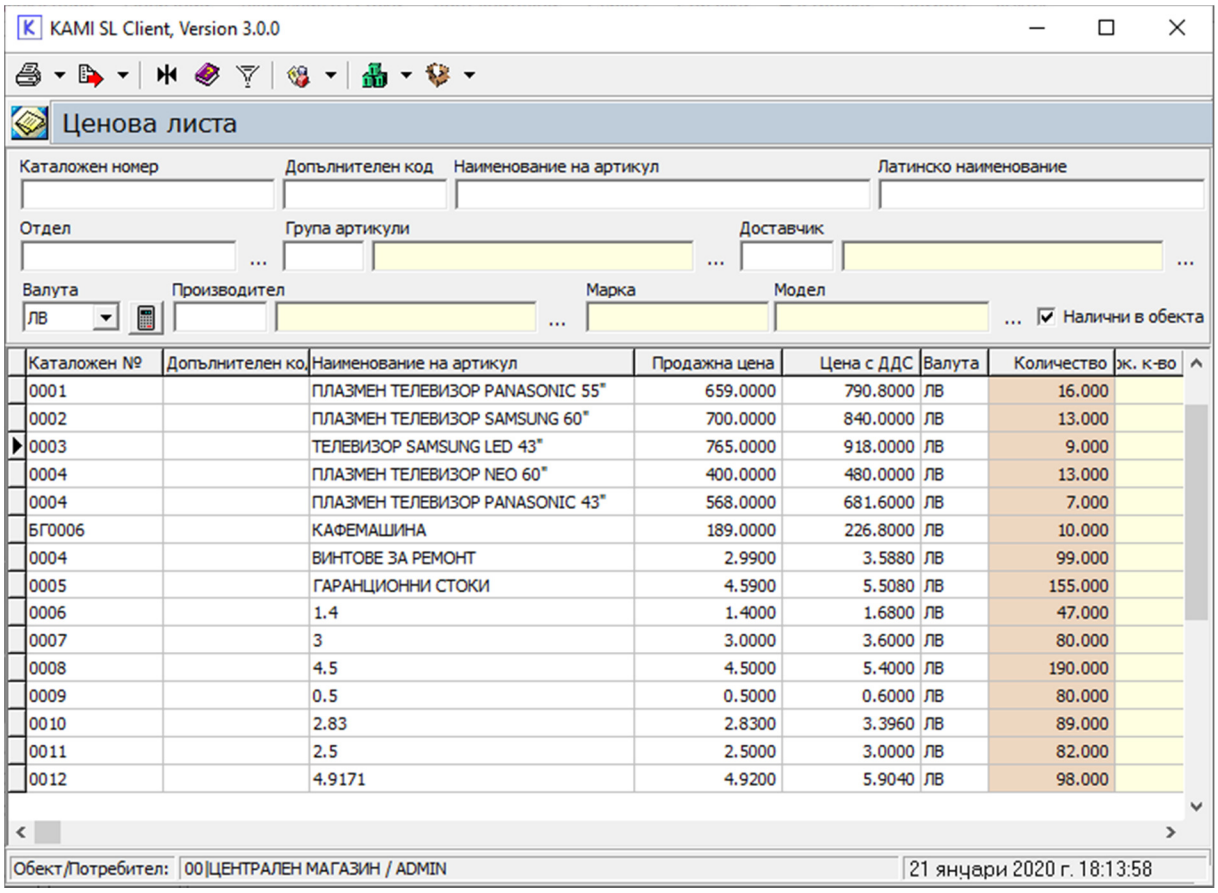
Ценова листа

Ценовата листа помага да видим какво имаме на склад и на какви цени.

Чрез операцията ***Ценова листа*** КАМИ дава информация за всички въведени в системата артикули. КАМИ дава индивидуална за всеки артикул информация:

- текущите цени (доставна, продажна, договорена доставна), със и без ДДС, в лв и валута;
- количеството, което е блокирано (с продажба) към момента и наличността към момента (количеството, което е налично в склада и е свободно за продажба). Блокираното количество и наличността се отнасят за склада (обекта), въведен по подразбиране. Обикновено обектът (складът) по подразбиране е именован „Главен склад", „Централен склад", „Главен офис", „Централен офис", „Обект 1", или друго подходящо Наименование, ясно указващо, че става дума за централния склад;
- наличността към момента по обекти (в кой обект по колко свободни бройки от този артикул има за продаване);
- история на движението на всеки артикул.

От главното меню се избира опцията ***Операции/ Ценова листа***.



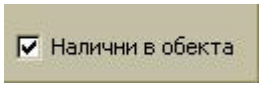
Каталожен №	Допълнителен ко	Наименование на артикул	Продажна цена	Цена с ДДС	Валута	Количество	ж. к-во
0001		ПЛАЗМЕН ТЕЛЕВИЗОР PANASONIC 55"	659.0000	790.8000	ЛВ	16.000	
0002		ПЛАЗМЕН ТЕЛЕВИЗОР SAMSUNG 60"	700.0000	840.0000	ЛВ	13.000	
0003		ТЕЛЕВИЗОР SAMSUNG LED 43"	765.0000	918.0000	ЛВ	9.000	
0004		ПЛАЗМЕН ТЕЛЕВИЗОР NEO 60"	400.0000	480.0000	ЛВ	13.000	
0004		ПЛАЗМЕН ТЕЛЕВИЗОР PANASONIC 43"	568.0000	681.6000	ЛВ	7.000	
БГ0006		КАФЕМАШИНА	189.0000	226.8000	ЛВ	10.000	
0004		ВИНТОВЕ ЗА РЕМОНТ	2.9900	3.5880	ЛВ	99.000	
0005		ГАРАНЦИОННИ СТОКИ	4.5900	5.5080	ЛВ	155.000	
0006		1.4	1.4000	1.6800	ЛВ	47.000	
0007		3	3.0000	3.6000	ЛВ	80.000	
0008		4.5	4.5000	5.4000	ЛВ	190.000	
0009		0.5	0.5000	0.6000	ЛВ	80.000	
0010		2.83	2.8300	3.3960	ЛВ	89.000	
0011		2.5	2.5000	3.0000	ЛВ	82.000	
0012		4.9171	4.9200	5.9040	ЛВ	98.000	

Когато се знае наименованието или каталожния номер на артикула, който се търси, се използват полетата ***Наименование***, ***Латинско наименование, Кат. Номер*** и ***Допълнителен код*** за да се зададат необходимите параметри в тях. Отново се натиска бутон ***Установяване на филтъра***.

Възможно е да се търсят един или няколко артикула, отговарящи на определени критерии.

Може да искаме да видим цените и наличностите на артикулите, които получаваме от даден доставчик. За целта избираме доставчик (с бутон ... се прехвърляме в менюто на доставчиците, от които, с двукратно кликване на левия бутон на мишката, избираме искания доставчик). КАМИ ни листва всички въведени в системата артикули, които ние по различно време сме придобивали от избрания от нас доставчик. Излизат цените на артикулите, блокираните количества и наличностите.

Ако се интересуваме само от артикулите, които физически са в склада (от които има някаква наличност (не нулева) и/или има блокирани



количества), то слагаме чавката в чек-бокса „Налични в обекта”. КАМИ ни изважда списъка на артикулите по този критерии.

Може да поискаме да видим цените и наличностите на артикулите от дадена Артикулна група или отдел.

Ако искаме информация за артикулите от определена артикулна група, доставяни от определен доставчик, последователно избираме артикулната група и доставчика и КАМИ изпълнява нашето желание за последователно филтриране по двата критерия.

За да се получи списък на артикулите от определена марка и/или модел и/или модификация, от падащите менюта ***Марка, Модел, модификация,*** се избират конкретни параметри и се натиска бутона ***Установяване на филтъра***.

КАМІ предоставя възможност за търсене по комбинации от признаци или пък по всички признаци, взети заедно.

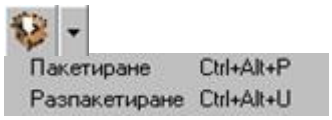
Възможно е да се преизчислят цените на артикулите в определена валута. За целта се избира валутата, спрямо която ще се прави преизчислението, и след това се натиска бутон ***Преизчисляване***. По подразбиране цените са в български лева.

Практическо приложение: Ако някой ни пита колко струва даден артикул в долари – ползваме бутончето с калкулатора.

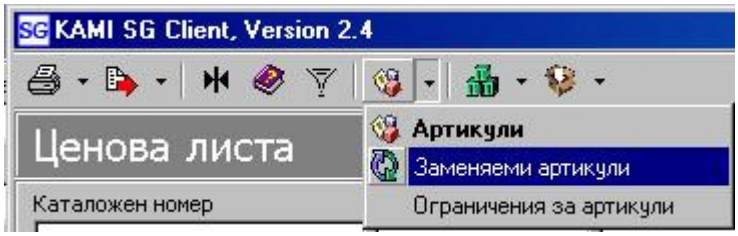
Можем да допълваме списъка с нови артикули, които не съществуват в базата данни. Това става с помощта на бутон ***Артикули.*** При избора му се извежда формата ***Артикули***.

Забележка: Маркирането на повече от един запис става като едновременно се натискат левия бутон на мишката, позициониран върху даден запис и клавиш ***Ctrl***.

При избора на артикули, формата дава допълнителни възможности чрез бутони от *Статичния панел.*

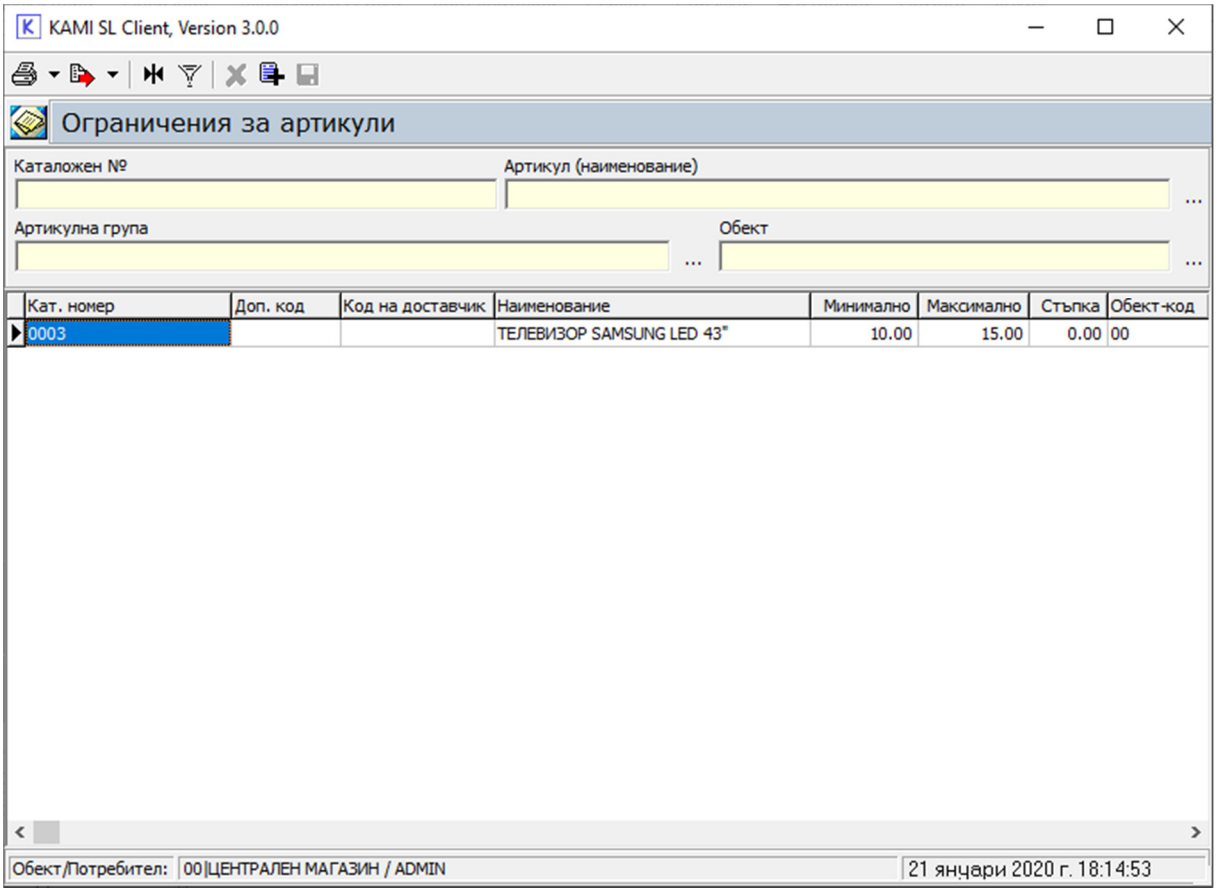


Позиционирайки върху наличен или неналичен съставен артикул, за който има въведена текуща рецепта на съставно изделие, системата предоставя възможност за изпълнение на функцията ***Пакетиране*** или ***Разпакетиране***.



Ако се селектира даден артикул и се натисне бутон ***Заменяеми артикули*** в таблицата остават само артикулите, които заменят дадения. В случай, че за него не са въведени такива, то в таблицата остава самия артикул.

Опцията „Ограничения за артикули” можем да използваме, за да видим даден артикул какви ограничения има (минимално количество, максимално количество, стъпка при заявка/поръчка). Освен да видим, можем и да зададем ограничения за артикул. И в двата случая влизаме в меню „Ограничения за артикули”. Става по следния начин: кликваме върху определен артикул от ценовата листа и кликваме „Ограничения за артикул”, с което влизаме в меню „Ограничения за артикули”.



Системата не ни известява автоматично, когато даден артикул падне под зададеното за него минимално количество. Спорно е, дали трябва системата да бъде направена да сигнализира за оставащо количество в склада под минималното за даден артикул. Донякъде е оправдано системата да сравнява с ограничението след всяко изписване, като приема, че блокираните количества са все още в склада (т.е. защита от евентуален отказ от страна на клиент да приеме поръчаната от него стока).

Сами трябва да проверяваме има ли количества под зададения от нас долен количествен праг и да правим заявка за попълване на склада с недостигащите количества. За целта можем да използваме следния трик. На всички артикули, на които задаваме долен количествен праг, записваме в някое от неговите полета за код, уникална комбинация букви и цифри (стринг) и след това в меню Заявки търсим всички артикули с този стринг. В меню Заявки визуализираме на екрана всички артикули, на които сме наложили ограничение. Правим заявка за недостигащите количества.

▪▪▪

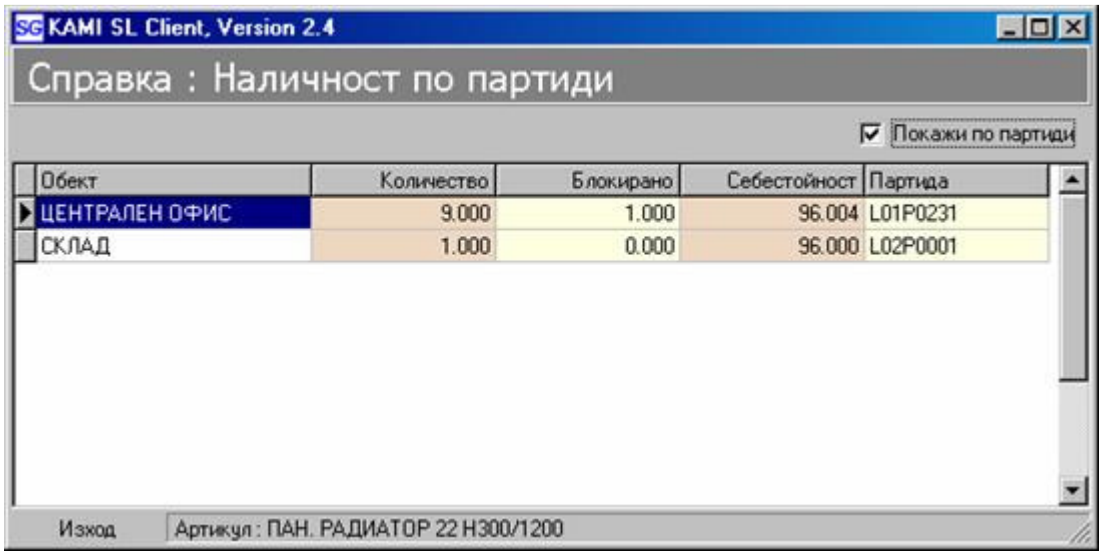
Много полезен е бутон ***Бързи справки***. Към него е прикачен падащ списък, предоставящ четири възможности:

- ***Наличност по обекти*** (F6);
- ***История на артикул*** (F7);
- ***Блокирани количества*** (F8);
- ***Информация*** за артикула (F9).

Избор *Наличност по обекти* (F6).

Ако се избере ***Наличност по обекти (F6)*** на екрана се визуализира справка „Наличност по обекти" за избрания артикул и таблица с две колони – ***Обект*** и ***Количество***. Ако активираме опцията "Покажи по партиди" в горния десен ъгъл, таблицата „пораства на колони":

1) Обект;
2) Количество;
3) Блокирано количество;
4) Себестойност за единица артикул (ако има разходи които участват в себестойността на артикула, тя се променя за дадената партида);
5) Партида – номер (всяка доставка си има партиден номер).



История на артикул (F7)

Справката предлага възможност за проследяване историята на движение на артикул в избран от Вас обект. Селектирайки обект след обект, ще видите историята на артикула за всички обекти поотделно. Справката дава и блокираните количества и текущите наличности по всеки един обект поотделно.

При избора на бутон F7 се извежда форма справка за ***История на артикула***, върху който е позиционирано.

Появява се следната информация, разпределена в полета:

- на дата (която изберем);
- в обект (избираме го);
- артикулът (каталожен номер, наименование);
- има текуща наличност ....;
- има блокирано количество ...

Появява се и много хубава таблица с много колони. Таблицата ни говори следното за движението на избрания от нас артикул, в избрания от нас обект, до избраната от нас дата:

- на дата ...;
- с ППП (приемо-предавателен протокол) No …;
- тип ППП (ППП Ревизия, ППП Доставка, ППП Продажба...);
- е имало доставка (или изписване);
- на .... количество;
- с единична продажна цена;
- и единична себестойност;
- движението на артикула е в посока влизане в (излизане от) склада. („1" или „-1");
- по Документ No …;
- Тип Документ (Продажба, Ревизия, Отложено плащане,...);
- от дата .... (на издаване на Документа);
- с Получател/Изпращач ... .

Всеки ред в таблицата е едно хубаво, дълго, пълно с информация изречение. Ние питаме КАМИ за историята на движение на даден артикул и КАМИ ни сервира разказ с N изречения (таблица с N реда). Разказът може и да не е от най-увлекателните, но поне е съдържателен. (Надявам се читателят да ми прости тези волни обяснения. Сухата материя на Ръководството понякога ме кара да се отклонявам).

Таблицата можем да изпратим в „Екселски" формат.

<u>Ако движението е „Ревизия"</u>, от статичния панел, през падащо меню на бутон , можем да влезем в две различни менюта:

- Протоколи;
- Ревизионни документи.

<u>Ако движението е „Продажба"</u>, от статичния панел, през падащо меню на бутон , можем да влезем в две различни менюта:

- Протоколи;
- Продажби.

Ако движението е „Доставка”, от статичния панел, през падащо меню на бутон , можем да влезем в две различни менюта:

- Протоколи;
- Доставки.

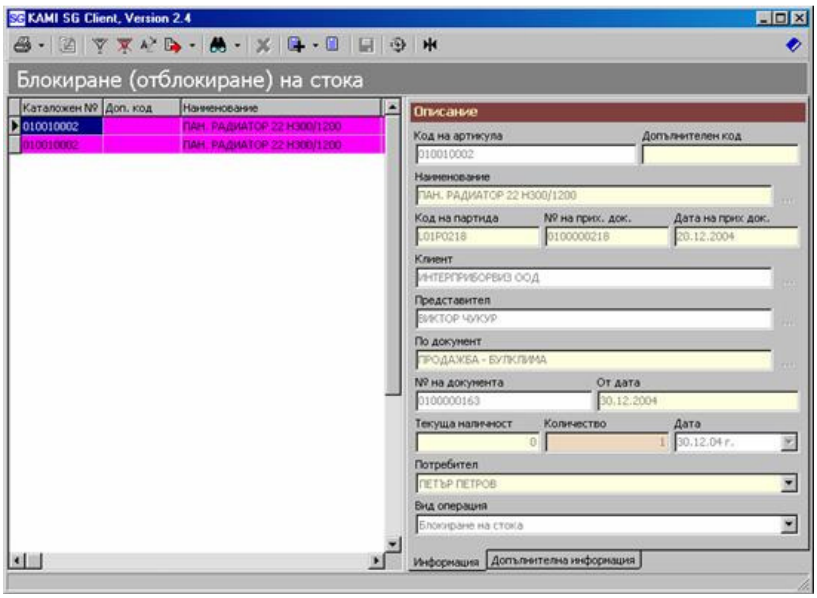
От статичния панел можем да изберем и принт-форма, която да отпечатаме.

Менюта „Протоколи”, „Ревизионни документи”, „Продажба”, „Доставка”, „Избор на форма за печат” ще разгледаме по-късно.

Без да се връщате назад в прозореца на Ценовата листа, можете да селектирате друг артикул и да разгледате неговата история на движение.

Избор на F8

При избора на бутон F8 се извежда форма ***Блокиране (отблокиране) на стоки***.



Избор на F9

При избора на бутон F9 се извежда форма ***Информация за артикул.*** От тук също можем да „въртим” менюта „Наличност по партиди” и „Наличност по обекти”.

▪▪▪

Упражнение: Създайте заменяем и заменящ артикул и доставете и двата артикула с различни количества и доставни цени. С какви артикули (с количества и себестойности) зарединте склада?

Упражнение: Въведете артикул „Часовник АХ1”. Каталожна цена 10 лв. Няма отстъпки и разходи. Продажна цена 15 лв. Доставяме 1 бройка от часовника, за да видим дали ще има интерес към този модел. Доставната цена според доставната фактура е 10 лв. Други разходи по доставката няма. Заприходете доставената една бройка от часовника.

Клиент е поискал да закупи 50 бройки от този модел часовник. Договорили сме отстъпката му да е 10%, плащане след 10 дни, получаване на стоката при нас след 20 дни. Пуснете продажба за клиента. Пуснете заявка по продажбата за 50 бройки. Пуснете поръчка (към кого?) за 100 бройки.

Клиентът плаща на десетия ден цялата сума в брой. Отразете плащането в продажбата. Издайте му фактура.

Поръчаните 100 бройки са пристигнали на петнайсетия ден с доставна фактура с единична цена 10 лв. Направете доставката и заприходете стоката. По доставката има транспортни разходи 100 лв. Отразете ги в доставката. Други разходи по доставката няма.

В склада вече имаме 101 бройки от този модел часовник. Къде виждаме двете доставки? Колко стана доставната цена? Колко е средно претеглената цена? Къде я виждаме в КАМИ? (Упътване – вижте в „Артикули”). Колко е себестойността на една бройка? Къде я виждаме в КАМИ?

Блокирайте 50 бройки по продажбата. Уведомете клиента и отразете обаждането в КАМИ.

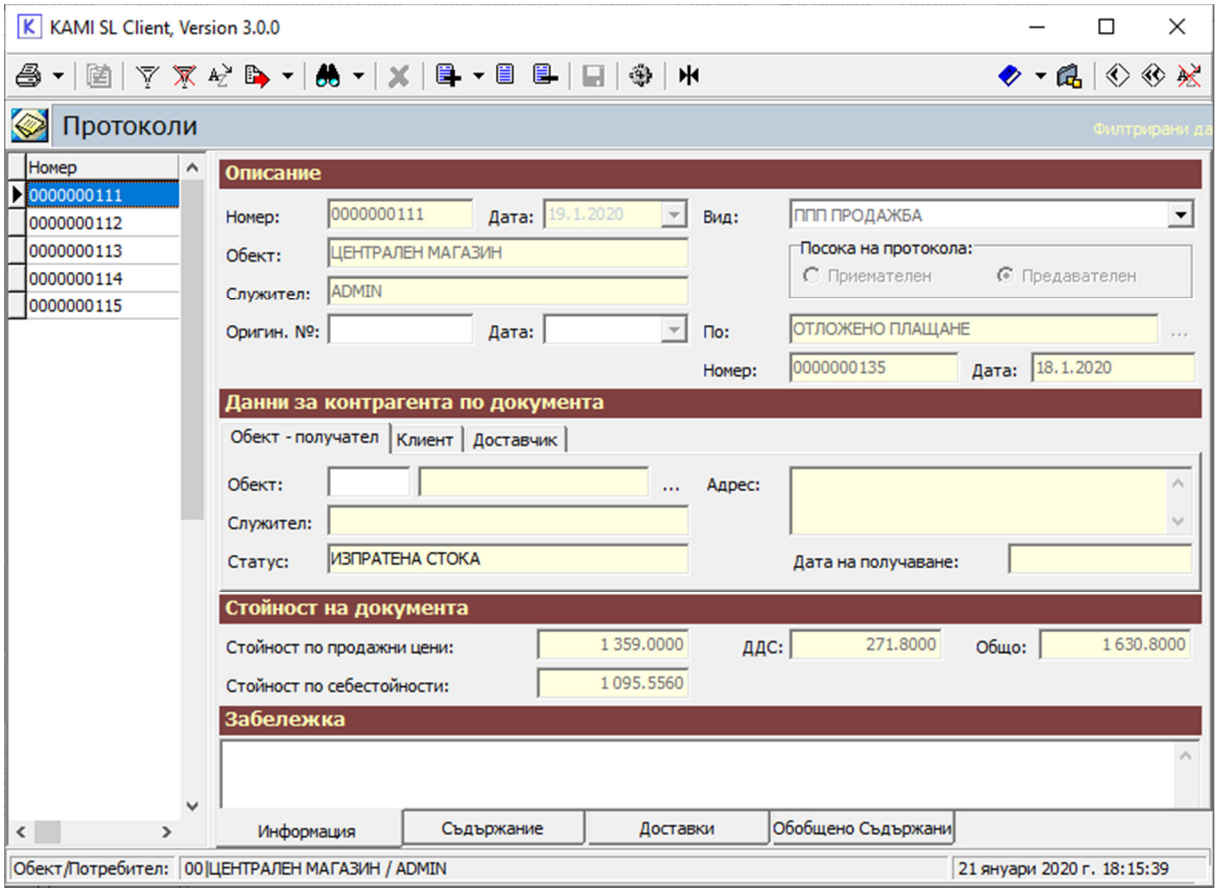
Клиентът е пристигнал за стоката си. Отблокирайте я и я изпишете. Издайте ППП.

Приемо-предавателни протоколи

Приемо-предавателните протоколи (ППП) са едни от основните документи, съпровождащи физическото приемане, издължаване или прехвърляне от един обект в друг на стока (артикули).

В някои организации вместо с ППП се работи с експедиционни бележки, в които освен стандартното съдържание на ППП има и информация за маршрута и условията на транспортирането (температура, платена застраховка и др.).

За да се осигури достъп до ППП, от главното меню се избира опцията ***Операции/ Приемо-предавателни протоколи.***



Страница ***Информация.***

Всеки протокол има номер и дата, които се генерират автоматично от системата.

Издателят на протокола се определя от текущия за системата обект, т.е. системата автоматично попълва полетата ***Обект*** и ***Служител***.

От падащото меню ***Посока*** се избира типа на протокола (предавателен или приемателен).

От падащото меню ***Вид*** се избира вида на протокола:

- ППП Продажба;
- ППП Доставка;
- ППП Корекция доставка;
- ППП Експедиция (използва се при прехвърляне на стока от един обект в друг);
- ППП Ревизия;
- ППП Пакетаж;
- ППП Гаранционен ремонт;
- ППП Негаранционен ремонт;
- ППП Заявка;
- ППП Вътрешни нужди;
- ППП Брак;
- ППП Производство;
- ППП Свободна фактура.

Не е задължително всички видове протоколи да се отпечатват. Това е въпрос на вътрешен правилник, на преценка на клиентите и т.н.

При създаване на предавателен протокол трябва да се избере клиент, който ще получи протокола (посредством бутон ***Избор на клиент***). При натискането му на екрана ще се визуализира **диалогов прозорец**, предоставящ възможност за избор на клиент от списък. От падащото меню ***Лице*** се задава конкретен представител на клиента. В дясното поле системата автоматично визуализира адреса на клиента.

На страницата се извежда и информация за:

- Стойност на документа по продажни цени;

- Стойност на документа по себестойности;

- ДДС;

- Общо – общата сума на документа.

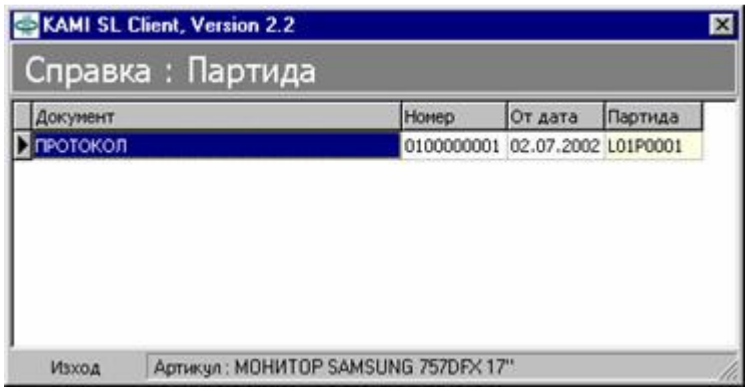
Попълването на артикулите, които ще участват в протокола, става в страница ***Информация*** по аналогичен начин, както попълването им за продажбите. Вижте параграф **Продажби**.

Забележка: Когато се издава приемо-предавателен протокол непосредствено при продажба ***Приемо-предавателни протоколи***, артикулите автоматично се прехвърлят от документа за продажба в протокола. Системата генерира протоколите по продажбата, като потребителят не може да ги редактира. Те са със статус приключени.

Допълнителни операции.

За да приключите протокол, натиснете бутона ***Приключване на документ***.

Чрез бутон ***Партида (F7)*** за всеки артикул от протокола се визуализира следната форма:



▪▪▪

▪▪▪

ППП Експедиция. Характерното тук е, че ако искаме да прехвърлим един артикул от един обект в друг с ППП Експедиция, трябва да пуснем два протокола – един предавателен и един приемателен. Първо влизаме в КАМИ с паролата си в предаващия обект и пускаме предавателен протокол Експедиция. С него вадим артикула от този обект. След това влизаме наново в КАМИ, вече в приемащия обект, и в него артикулът влиза с приемателен протокол Експедиция. Логиката на програмата е такава, че един протокол „обслужва" само обекта, който го издава. Този протокол се отразява в историята на артикулите на издалия го обект.

▪▪▪

Когато се взема стока от склада за нуждите на офиса, се пуска ППП тип "ППП - ВЪТРЕШНИ НУЖДИ", посока "Предавателен", като в забележката се описва за какво точно се взема (за какво ще послужи) тази стока.

Важно: Продажната цена на стоката в лв. трябва да е равна на себестойността!!!

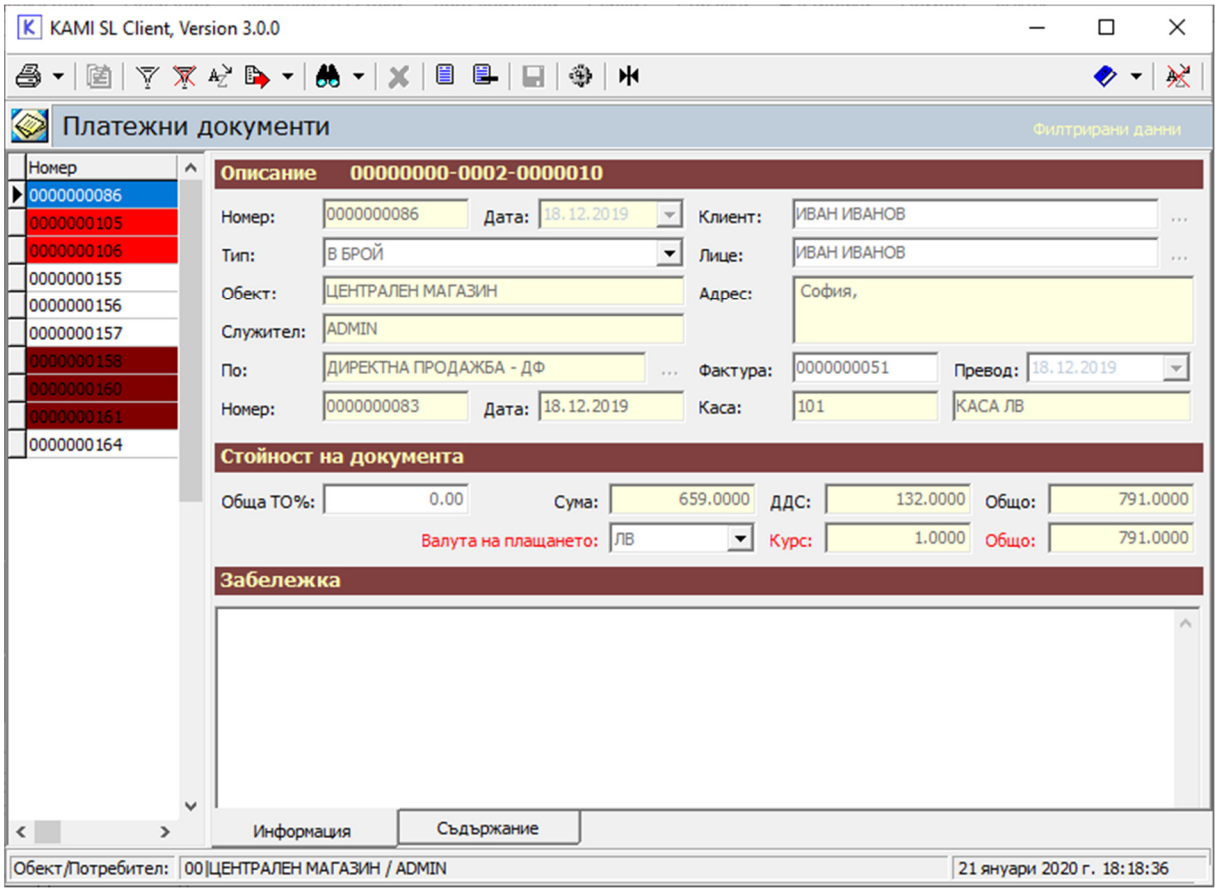
▪▪▪

Когато се връща стока на доставчик - в този случай се пуска ППП тип "ППП – КОРЕКЦИЯ НА ДОСТАВКА", Посока "Предавателен", като в забележката се описва на кой доставчик се връща стоката.

Платежни документи

Всеки документ за продажба е съпроводен от един или няколко документа за плащане.

За да се осигури достъп до тях, от главното меню се избира опцията ***Операции/ Платежни документи***.



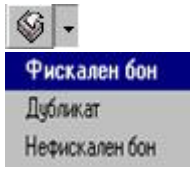
Особеност на документите за плащане е, че те са свързани с конкретен документ за продажба, т.е. не може да се създаде самостоятелен документ за плащане без зад него да стои документ за продажба. Ето защо самите документи за плащане се генерират при продажба, като се използват бутоните. Вижте параграф **Продажби**. Затова и данните за плащанията на страницата ***Информация*** се попълват автоматично от системата без да се налага да се въвеждат от потребител.

Внимание: Платежен документ се генерира на основа продажба или доставка. Не можем да генерираме платежен документ без продажба или доставка.

Допълнителни операции

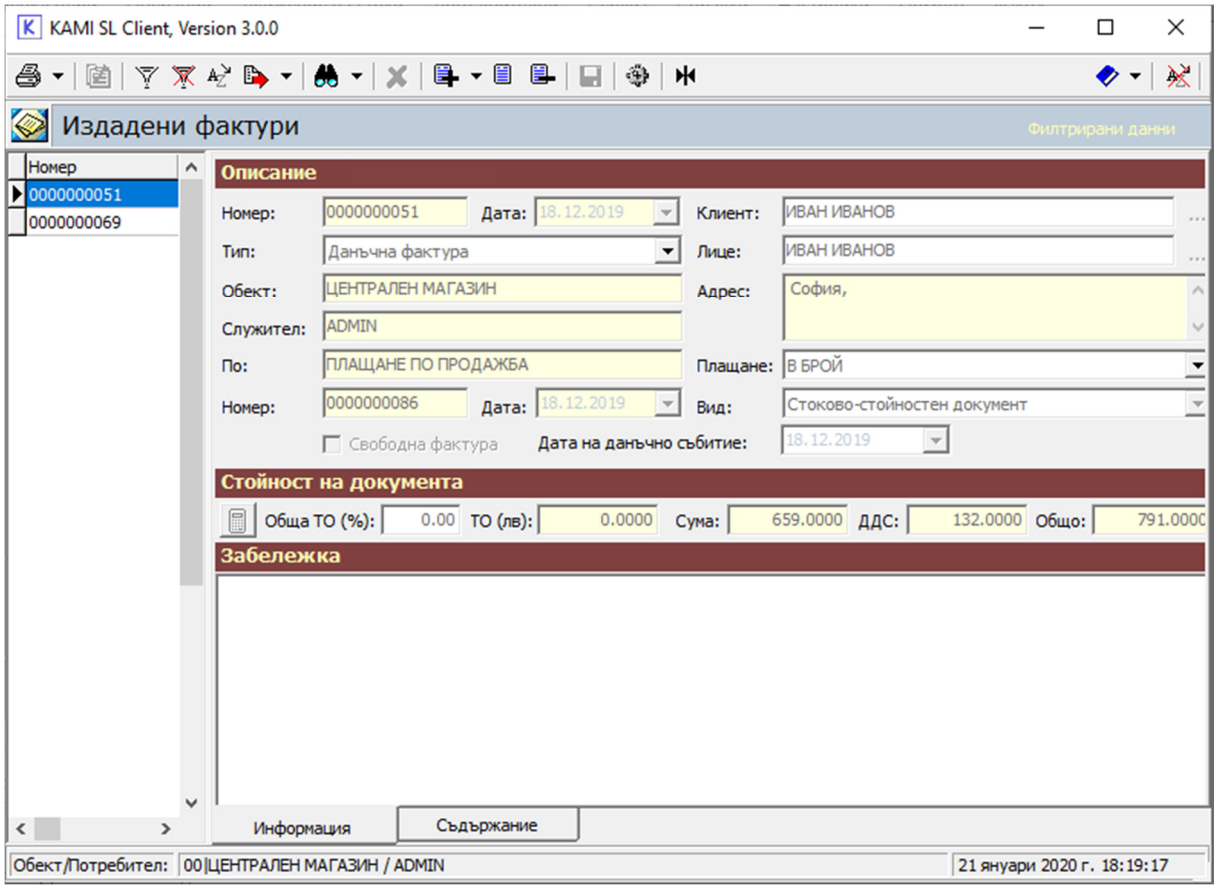
Бутонът ***Фактура*** позволява да се издава фактура по определено плащане. Вижте секцията **Фактуриране на плащания**. За да се анулира плащане се натиска бутона ***Анулиране на плащане***.

Системата предоставя възможност за работа с фискален принтер.



Издадени фактури

Издаваните от КАМИ фактури, са документи, съпровождащи продажбата на артикули.



Страница ***Информация.***

КАМИ генерира автоматично за всяка фактура дата и номер. Датата и номерът на издадени (приключени) фактури не може да се променят.

Чрез маркиращото поле ***Свободна фактура***, можем да издадем фактура, която не е генерирана автоматично по продажба.

При ръчно въведена фактура от меню „Издадени фактури", преди да сме я приключили, можем да въведем ръчно номер и дата. Удобно е, когато анулираме продажба (съответно фактура), за да няма пропуск в номерацията на издадените фактури.

Избираме тип на фактурата от падащото меню ***Тип***:

-Данъчна фактура;
-Опростена фактура;
-Валутна фактура;
-Кредитно известие;
-Данъчно кредитно известие;
-Дебитно известие;
-Данъчно дебитно известие;
-Стокова разписка.

Автоматично се попълват ***Обект, Служител,*** а също и по кой документ за продажба се издава фактурата (попълва се в случай, че формата се извиква от секцията **Продажби)**.

Използва се бутон ***Избор на клиент***, за да се избере клиент, който ще получи фактурата. При натискането му на екрана ще се визуализира **диалогов прозорец**, предоставящ възможност за избор на клиент от списък.

С бутон ***Избор на представител*** се избира ***Лице*** – представител на клиента.

От падащото меню ***Плащане*** се определя начина на плащане.

Попълването на артикулите, които ще участвуват във фактурата, става на страница ***Съдържание*** по аналогичен начин, както попълването им за продажбите.

Забележка: Когато се издава фактура непосредствено при продажба с помощта на бутона ***Фактури***, артикулите автоматично се прехвърлят от документа за продажба към фактурата.

▪▪▪

Когато се издаде фактура със сгрешени реквизити, например - на неправилен клиент или с неправилен начин на плащане, не е необходимо да се анулира продажбата, а може само да се сменят реквизитите по фактурата.

Смяната на реквизити на фактура в Ками се извършва от меню "Издадени фактури". От синия бутон горе вдясно се избира "Редактиране на реквизити".
Възможна е смяната на 4 реквизита:

- данни на клиента;
- получател по фактурата;
- тип фактура (не се ползва от някои фирми); и
- начин на плащане.

Смяната на клиента може да се наложи, когато стоката по продажбата е предназначена за една фирма, а клиентът изисква фактурата да се пусне на друга фирма. Подобен казус може да се срещне, например, когато клиентът е част от холдинг.

▪▪▪

Свободна фактура. Ползваме този вид когато имаме ръчни кочани и трябва да можем в системата да запишем всички видове продажби , за да можем да ги прехвърлим към счетоводството

▪▪▪

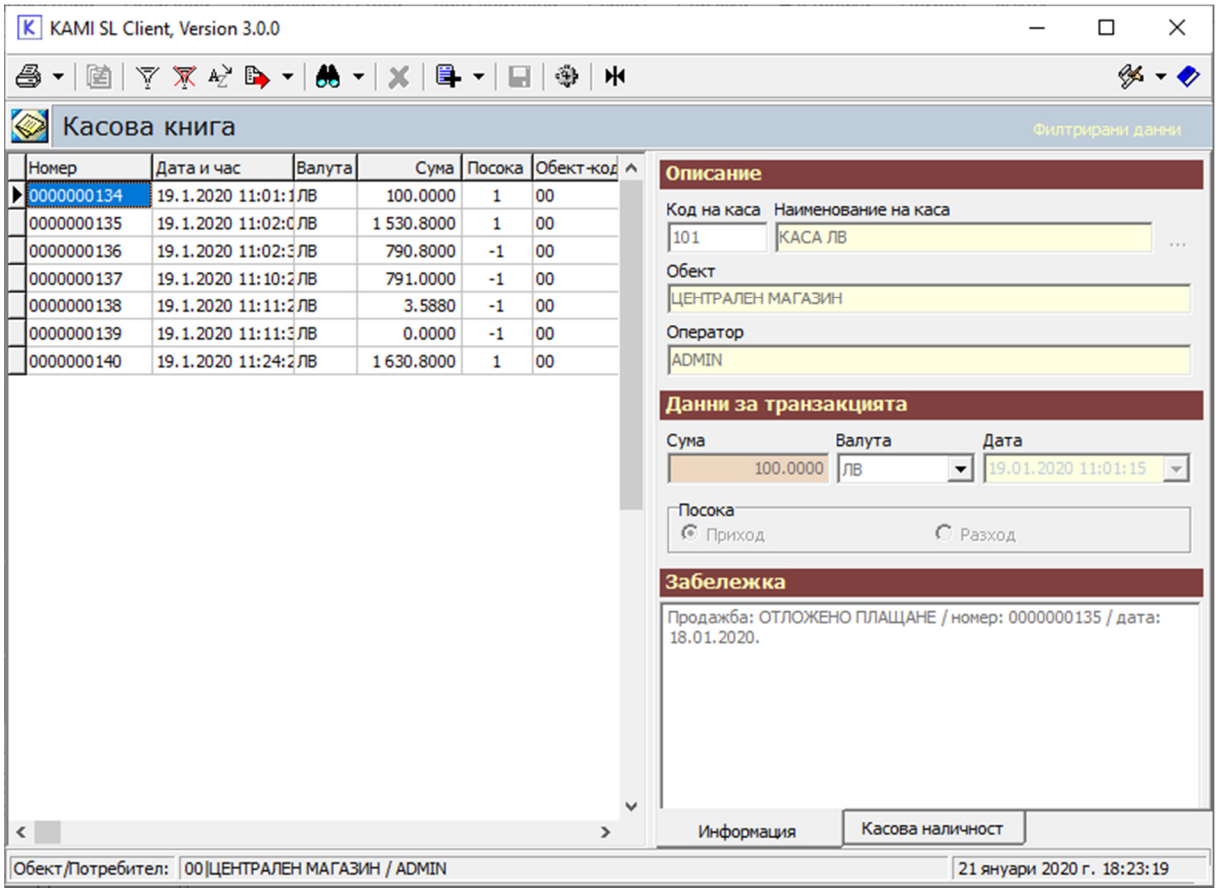
Фактури се анулират чрез бутон ***Анулиране на фактура***.

Важно: Да се следи:
- номерацията на фактурите - да няма пропуск на номер;
- броят фактури да съответства на броя продажби.
Особено когато се анулират фактури и когато се пускат свободни фактури.

▪▪▪

Касова книга

KAMI позволява проследяване на касовите операции и извършване на касови операции.



КАМИ регистрира всички касови операции и ги визуализира в страница „Информация”. Ако искаме да видим касовите операции в хронологичен ред, трябва да „натиснем” поле „Дата и час”. Ако искаме да видим касовите операции по отделна каса, ще преподредим таблицата по поле „Код на каса”. Аналогично, ако искаме да проследим само приход или само разход, обект по обект и т.н.

Забелязваме, че при автоматично генерирана касова операция, КАМИ автоматично регистрира всяка касова операция като отделен запис, който не може да се редактира. Освен това, КАМИ записва в „Забележка” основанието за касовата операция:

-ако е приход: Продажба тип/номер/от дата; Приходно-разходен документ номер/дата;

-ако е разход: Платежен документ номер/дата, Документ източник: плащане по продажба номер/дата; Изходящо плащане номер/дата и т.н.

За да направим касова операция от меню „Касова книга”:

-посредством бутон ... избираме ***Код*** и ***Наименование*** на касата, през която ще правим касовата операция. Наименованието се попълва автоматично ако се въведе кода на касата и се натисне бутон ***Enter*** от клавиатурата;

-поддържа се информация за текущия ***Обект***. В поле ***Оператор*** автоматично се попълва потребителят на системата, който ще извърши касовата операция;

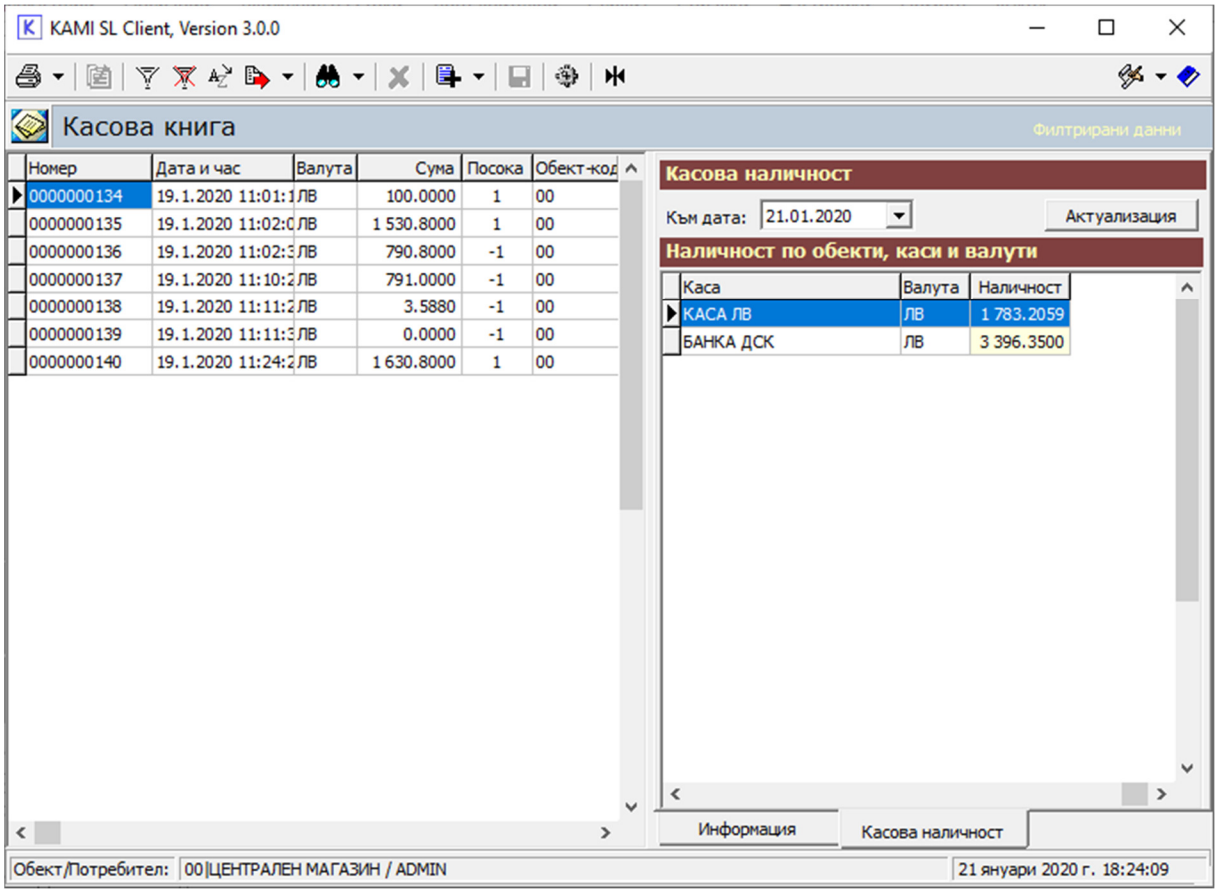
-в полето ***Сума*** се въвежда сумата, определяща стойността на касовата операция, а от падащото меню ***Валута*** - нейната валута;

-по аналогичен начин се задава посоката и датата;

-в поле ***Забележка*** попълваме основание за касовата операция (виж по-горе).

Страница Касова наличност.

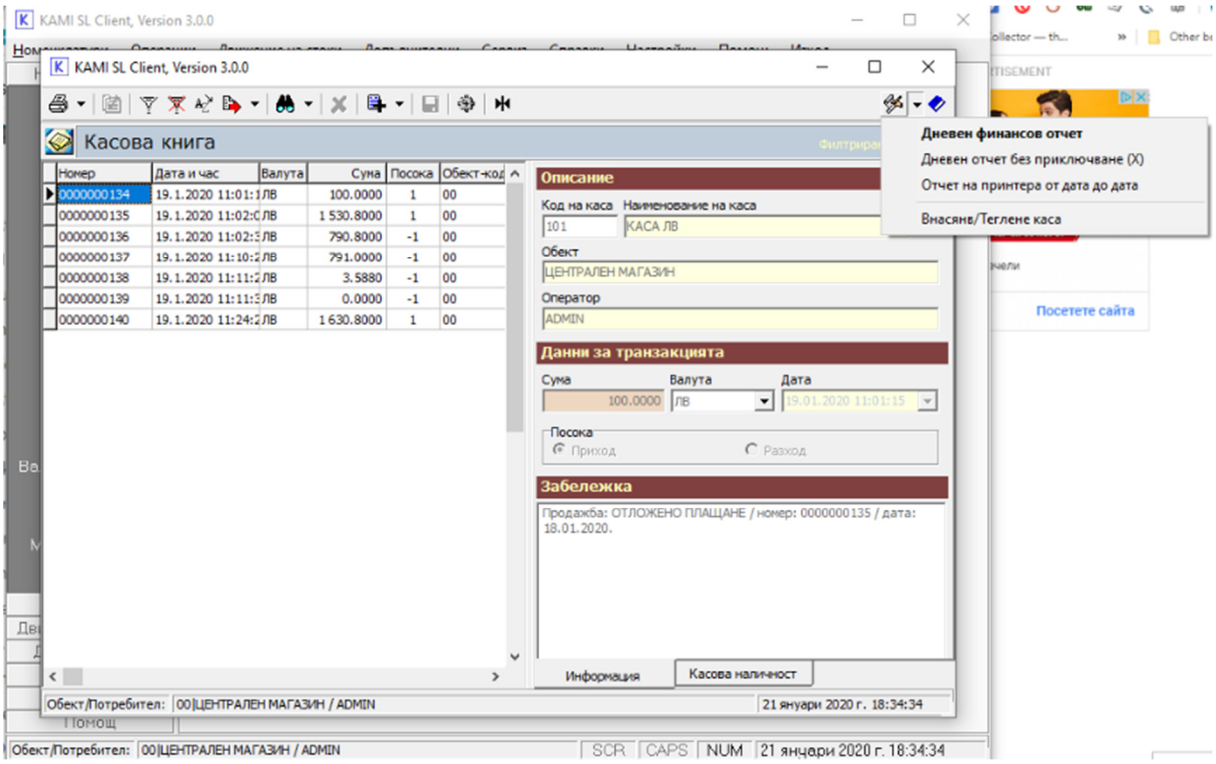
Наличните пари в различните каси можем да видим в страница Касова наличност. За целта натискаме бутон „Актуализация” и получаваме касовата наличност към днешна дата. Ако искаме да видим касовата наличност към друга дата – избираме от меню „Към дата”. КАМИ ще попълни автоматично, със съответните данни към зададената дата, таблица ***Касова наличност по обекти, каси и валути***.



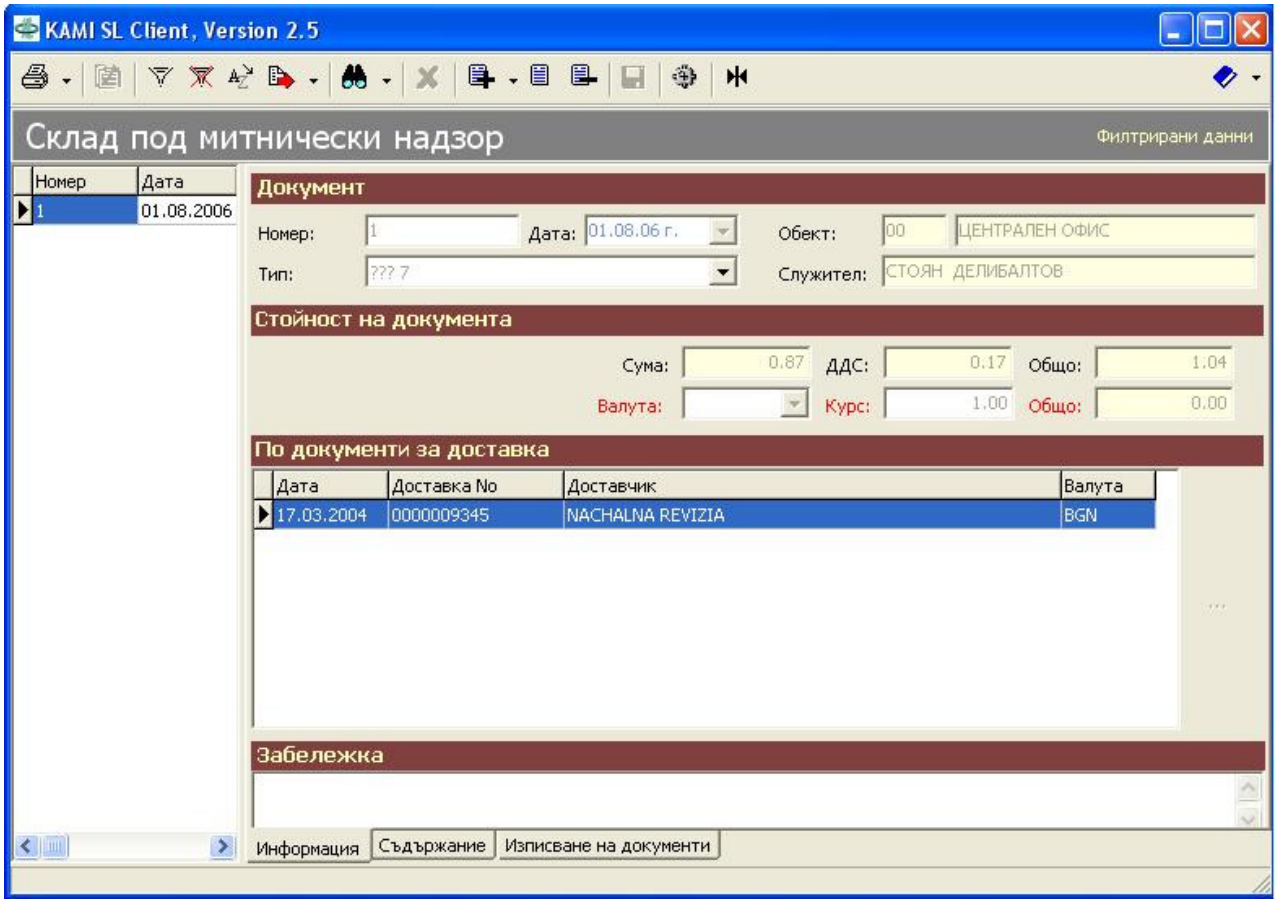
Връзка с касов апарат

От това меню се осъществява и връзката с касов апарат при СУПТО режим
Имаме следните менюта:

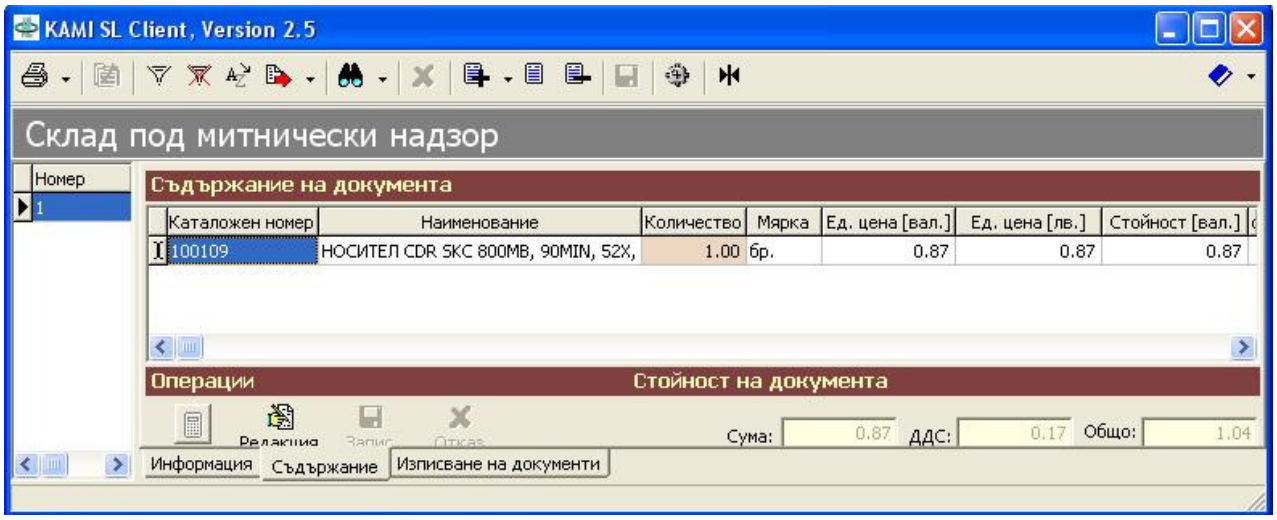
- Дневен финансов отчет
- Дневен отчет без приключване
- Отчет на принтера от дата до дата
- Внасяне/теглене на каса
-



Склад под митнически надзор



Страница ***Съдържание***.



Следващата фигура изобразява всички полета в таблицата.

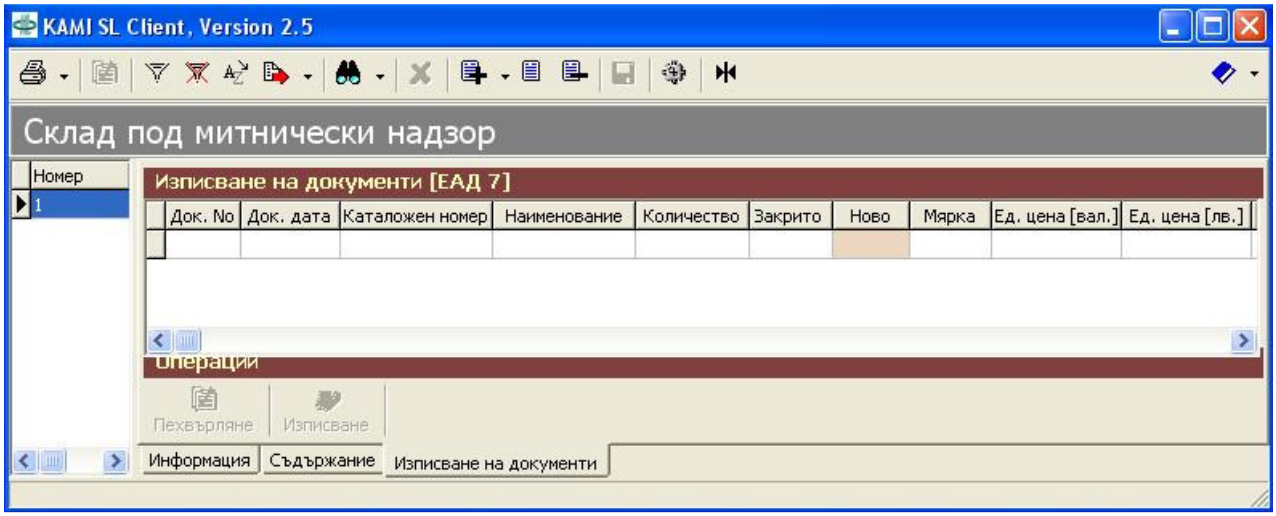
Съдържание на документа

Каталожен номер	Наименование	Количество	Мярка	Ед. цена [вал.]	Ед. цена [лв.]	Стойност [вал.]
100109	НОСИТЕЛ CDR SKC 800MB, 90MIN, 52X,	1.00	бр.	0.87	0.87	0.87

Стойност [лв.]	ДДС [лв.]	Ст-ст с ДДС [лв.]	Митническа облагаема ст-ст	Тарифен номер	% Мито	Първ. ст-ст мито
0.87	0.17	1.04	0.00		0.00	0.00

Първ. ст-ст митн. такси	Първ. ст-ст ДДС	Акт. ст-ст мито	Акт. ст-ст митн. такси	Акт. ст-ст ДДС	Закрито	Валута	Док. No	Док. дата
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	BGN		

Страница ***Изписване на документи***.



Допълнителни операции

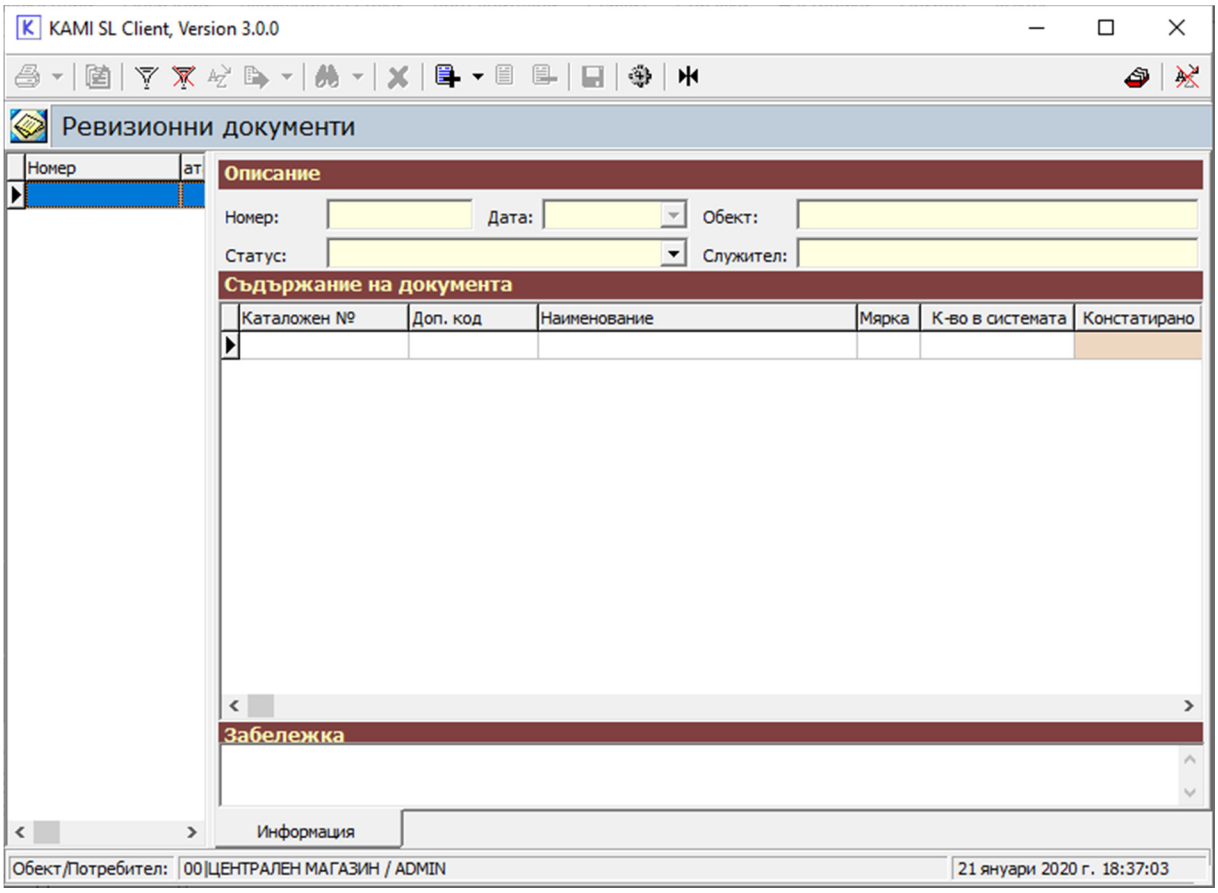
Ревизионни документи

Операцията ***Ревизия*** е свързана със синхронизиране информацията за артикулните количества, които реално са налични в обектите и артикулните количества, които са отчетени с помощта на системата.

Принципно Ревизията поражда движение по материални и по финансови сметки, но не генерира входящи или изходящи плащания. Доколкото КАМИ поддържа само материални, но не и стойностни сметки, то реално в резултат на ревизията в КАМИ се поражда движение само по материални сметки (сметките със складовите наличности по артикули) и не се генерират входящи или изходящи плащания.

В КАМИ можем да правим частична и пълна ревизия.

От главното меню избираме опцията ***Допълнителни/ Ревизионни документи.***



Всеки документ за ревизия в страницата ***Информация*** има номер, който се генерира автоматично от системата, и дата. Обектът и служителят му също се генерират автоматично в зависимост от текущия обект за системата и потребителят, който работи с нея в момента.

Попълването на артикулите, участващи в ревизията, става чрез двукратно натискане с левия бутон на мишката върху артикулния списък на страницата ***Информация***. На екрана се визуализира **диалогов прозорец** за избор на конкретен артикул. След като се направи избор, в колона ***Количество*** в системата се визуализира наличността в базата данни, а в колона ***Констатирано*** на артикулния списък се попълва количеството, което реално присъства в обекта.

За да се генерира приемо-предавателни протоколи за направената ревизия, се натиска бутона ***Протокол***. Вижте секцията **Приемо-предавателни протоколи**. За артикулите, които в обекта имат по-голямо количество от това отчетено в системата, се създава приемателен протокол, а за артикулите, които в обекта имат по-малко количество от отчетеното в системата се създава предавателен протокол. Когато се приключат протоколите, всички количества ще бъдат изравнени.

За КАМИ ревизията има следния смисъл. Счита се, че всички стоки се изваждат извън вратата на склада и с ревизия се вкарват през вратата вътре в склада. За това, при преглеждане Историята на артикул (през „Ценови листи”), ревизията е отбелязана с посока „1”, т.е. посока „влиза в склада”. Ревизията „вкарва в склада” реалното (физическото) количество стоки. За излишъците и недостиците, в сравнение със складовите документи, КАМИ генерира протоколи. Тези протоколи доизравняват количествата по складови документи с физическата наличност в склада.

С бутона сортираме по реда на въвеждане на артикулите в ревизионния документ.

▪▪▪

Ако въведем нов артикул (в номенклатури) и минем през ревизия за да го заприходим в склада, (ревизията констатира някакво ненулево количество), то този артикул, въпреки че сме му въвели каталожна цена и доставна цена, ще бъде въведен от КАМИ с нулева себестойност. Обяснява се с факта, че доставната цена е задължение към доставчик, каквото задължение при ревизията не се генерира. Няма изходящо плащане и артикулът няма доставна цена, която да платим на доставчика. Ако веднага след ревизията продадем този артикул, се оказва, че цялата продажна цена е печалба, което води до невярна справка за печалбата.

За да не изпаднем в такава ситуация, трябва да изчакаме да доставим поне една бройка от този артикул и тогава да продаваме. КАМИ формира себестойност за дадения артикул като усреднена цена на констатираните и на доставените количества. Тогава пак справката е невярна, но не чак толкова крещящо.

Колкото по-крупна е доставката, след която започваме да продаваме от дадения артикул, спрямо заведеното с ревизия количество с нулева себестойност, толкова по-истинска е себестойността и печалбата по този артикул.

▪▪▪

Недостиг на стока в склада се компенсира с ревизия или с продажба. В единия случай компенсацията се плаща от собственика на фирмата, в другия – от Началник склада.

Излишък на стока в склада се компенсира с ревизия или с доставка. В единия случай компенсацията носи допълнителен приход за собственика на фирмата без изходящо плащане, в другия – пак допълнителен приход за собственика на фирмата но с фиктивно изходящо плащане. При фиктивното изходящо плащане, обаче, ще се яви разлика в салдото.

Описаната особеност е важна при внедряване на КАМИ във фирма, която е работеща и си има на склад стоки.

Всъщност вариантите при внедряване на КАМИ, по отношение заприхождаване на заварените наличности в склада са два:

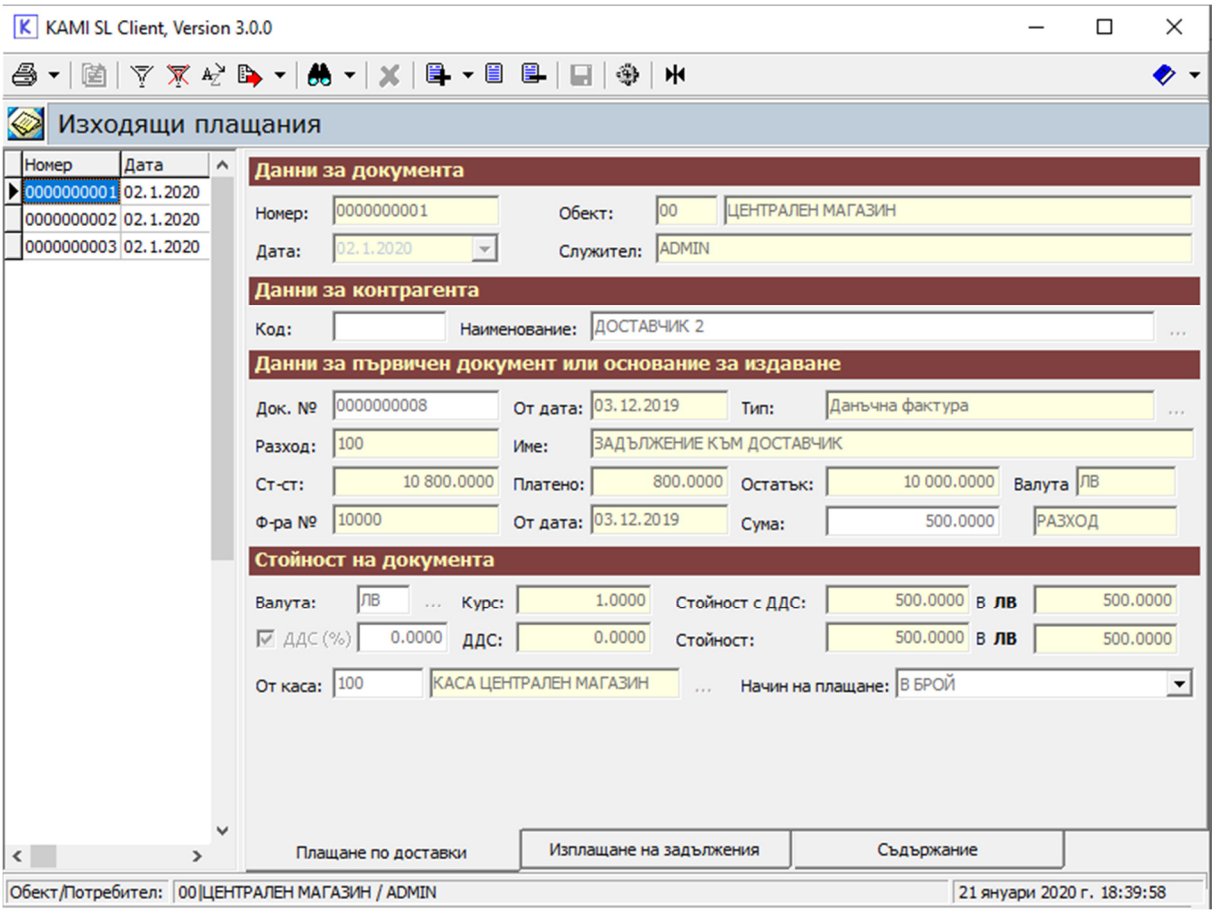
1. Чрез ревизия, както описахме до тук;
2. Чрез доставка. В този случай трябва да направим изходящи плащания, за да не ни висят задължения към доставчиците.

Кой от вариантите да се избере е избор на Възложителя на внедряването.

Изходящи плащания

Системата позволява въвеждане на ***Изходящи плащания*** към доставчици.

За да се осигури достъп до нея, от главното меню се избира опцията ***Допълнителни/ Изходящи плащания.***



Всяко изходящо плащане в страницата ***Плащане по доставки*** в полето ***Данни за документа*** има номер, който се генерира автоматично от системата.

КАМИ попълва текущите ***Дата***, ***Обект*** и ***Служител***.

В полето ***Данни за контрагента*** избираме доставчика, към който ще плащаме задълженията си.

В групата полета ***Данни за първичен документ или основание за издаване***, кликваме върху бутон ... . Ще се покажат неплатените фактури от избрания по-горе доставчик, като се визуализира диалогов прозорец за избор на документ ***"Избор на разходи по доставка".***

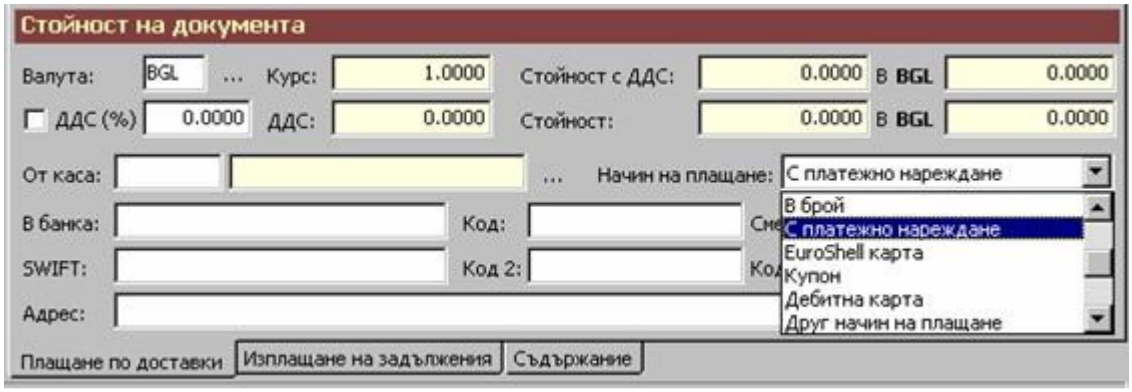
След избиране на документа (фактурата) и неговото прехвърляне с бутон (или с Ctrl+A, или с двукратно кликване с левия бутон на мишката) към страницата „Плащане по доставки", автоматично в по-долните полета се попълва информация за документа:

Номер
От дата
Тип на документа
Номер и име на документа
Обща стойност на документа
Изплатено до момента
Остатък
Валута
Фактура – номер (Ето защо е много важно при всяка доставка да се вписват акуратно датата и номера на фактурата, с която е дошла стоката физически, както и точната фактурна (доставна) цена и валутата)

От дата

Полето *"Сума"* е за ръчно въвеждане на сума, която желаем да заплатим.

В полето ***Стойност на документа*** на първо място можем да изберем начина на плащане.

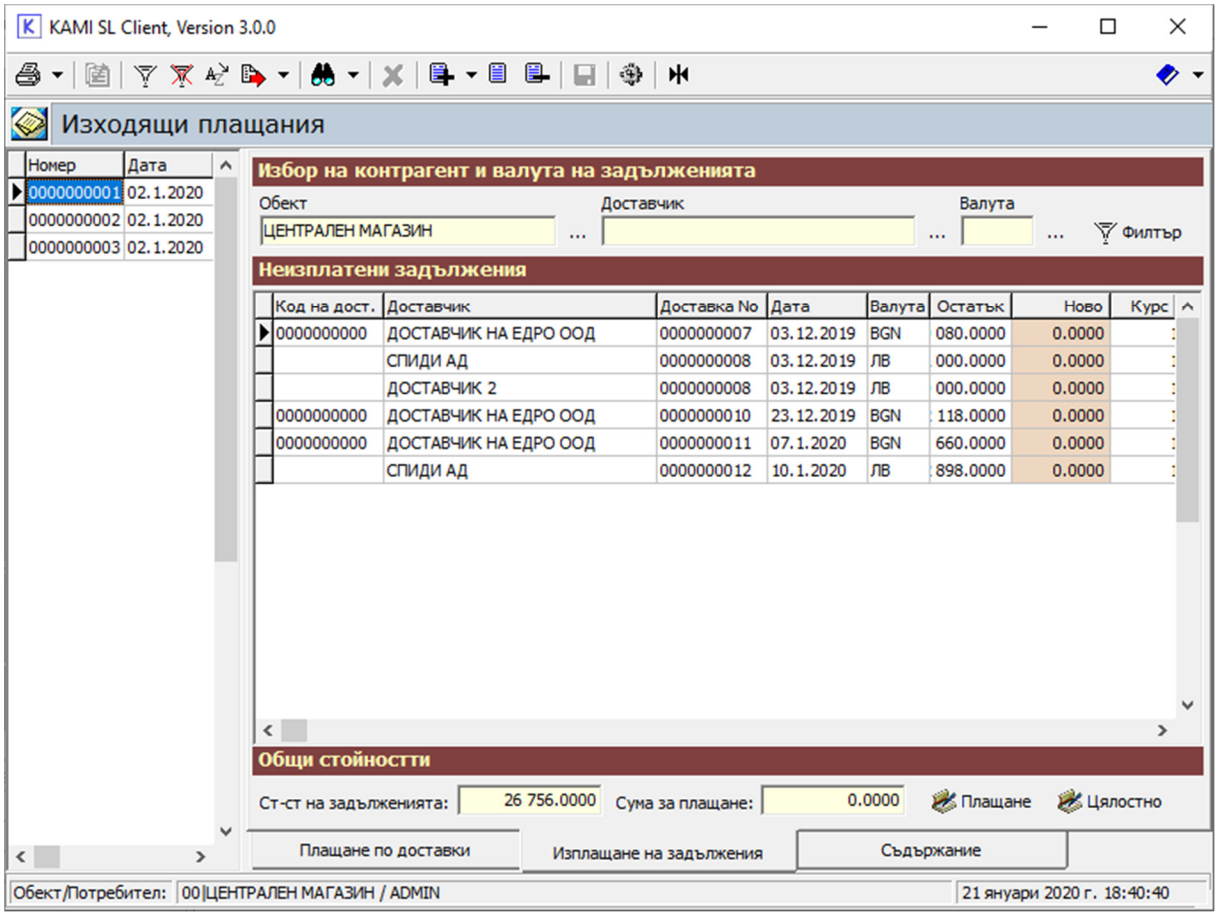


От ***Валута***, можете да изберете валутата, с която да платите разходите си. При използване на различна валута от лев (когато е съставен и когато се плаща документа), се използва *Кръстосан курс* между две чужди валути. Ако сме отметнали да се начислява ДДС и сме въвели процент, следва обща ***Стойност*** на документа ***с ДДС,*** във валута на първичния документ и валутата с която извършваме плащането. В полето ***Стойност*** се изписва сумата без ДДС пак във валутата на първичния документ и валутата с която извършваме плащането.

Имаме възможност да изберем от коя Каса да платим.

Ако плащаме с платежно нареждане, можем да въведем и данните на банката, към която плащаме (банка, код, сметка и т.н.). Тези полета не са задължителни. Ако, когато сме въвеждали Доставчика от меню „Контрагенти/ Доставчици", сме въвели данни за банката му, то КАМИ ще ни възнагради, като в „Изходящи продажби" автоматично попълни полетата (банка, код, сметка и т.н.).

Страница ***Изплащане на задължения.***



В панела ***Изплащане на задължения*** имаме възможност да видим всички неплатени документи в:

- един или всички обекти;
- един или всички доставчици;
- една или всяка валута.

В долната част на документа в ***Общи стойности,*** виждаме общата сума от изваденте от справката задължения.

Сума за плащане е свързана с полето ***Ново*** в изваденте резултати. С този панел имаме възможност да платим всичките задължения към всички доставчици наведнъж чрез ***Цялостно плащане***, или да изберем някои от филтрираните задължения, да въведете сумите, които искате да платим и да натиснем бутон ***Плащане.***

Допълнителни операции.

С бутона ***Приключване на документ*** се приключва документа, в случай че няма да се правят повече промени по него. Другата функция, която позволява бутона, е да се ***Анулира документа*** след приключването му в случай, че сте допуснали грешка.

Сервиз

Сервизният модул обхваща цялостната сервизна дейност на една фирма, с клонове и поделения в страната.

Основните документи, използвани по принцип в работата с клиентите по отношение сервизното обслужване са:
-гаранционна карта (когато има продажба);
-сервизна карта (когато има сервизна намеса);
-фактура по сервизна услуга (пуска се продажба);
-приемо-предавателен протокол.

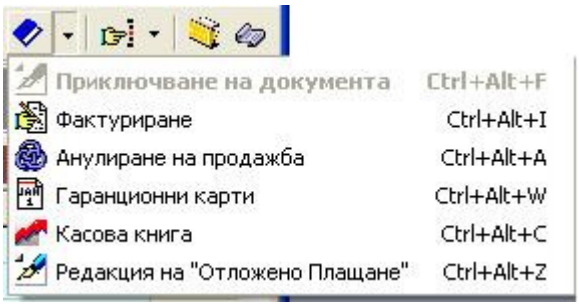
Системата дава възможност за генериране на различни справки, касаещи сервизната дейност, които са от полза на ръководството на сервиза, на счетоводството и на ръководството на фирмата.

Гаранционни карти

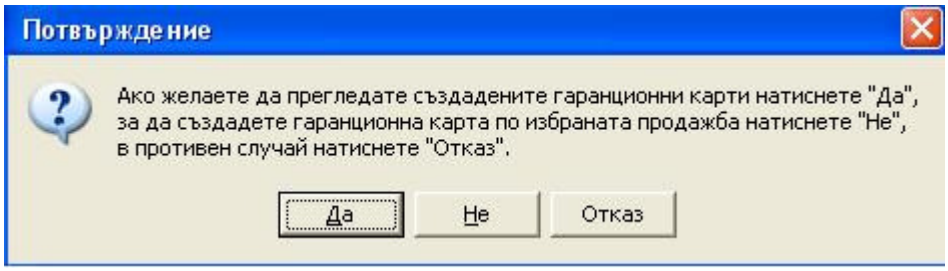
Гаранционните карти са документи, свързани с продажбата на артикули.

Основната информация в гаранционната карта е:
-данни, включени в стандартна бланка (номер, дата, фирма издаваща картата);
-данни за клиента;
-данни за стоката в гаранция - гаранционни артикули (каталожни и серийни номера, кодове и наименования, гаранционни срокове и др.);
-данни за монтажа на стоката (когато има такъв).

При продажба на стока, гаранционната карта се генерира след натискане на бутон ***Гаранционна карта*** от падащото меню до бутона за ***Приключване на документа***, като въвежда изложената по-горе основна информация автоматично.



Системата ни пита:



Има възможност за нанасяне на корекции на генерираната при продажбата гаранционна карта.
Следва принтиране, подпис, мокър печат.

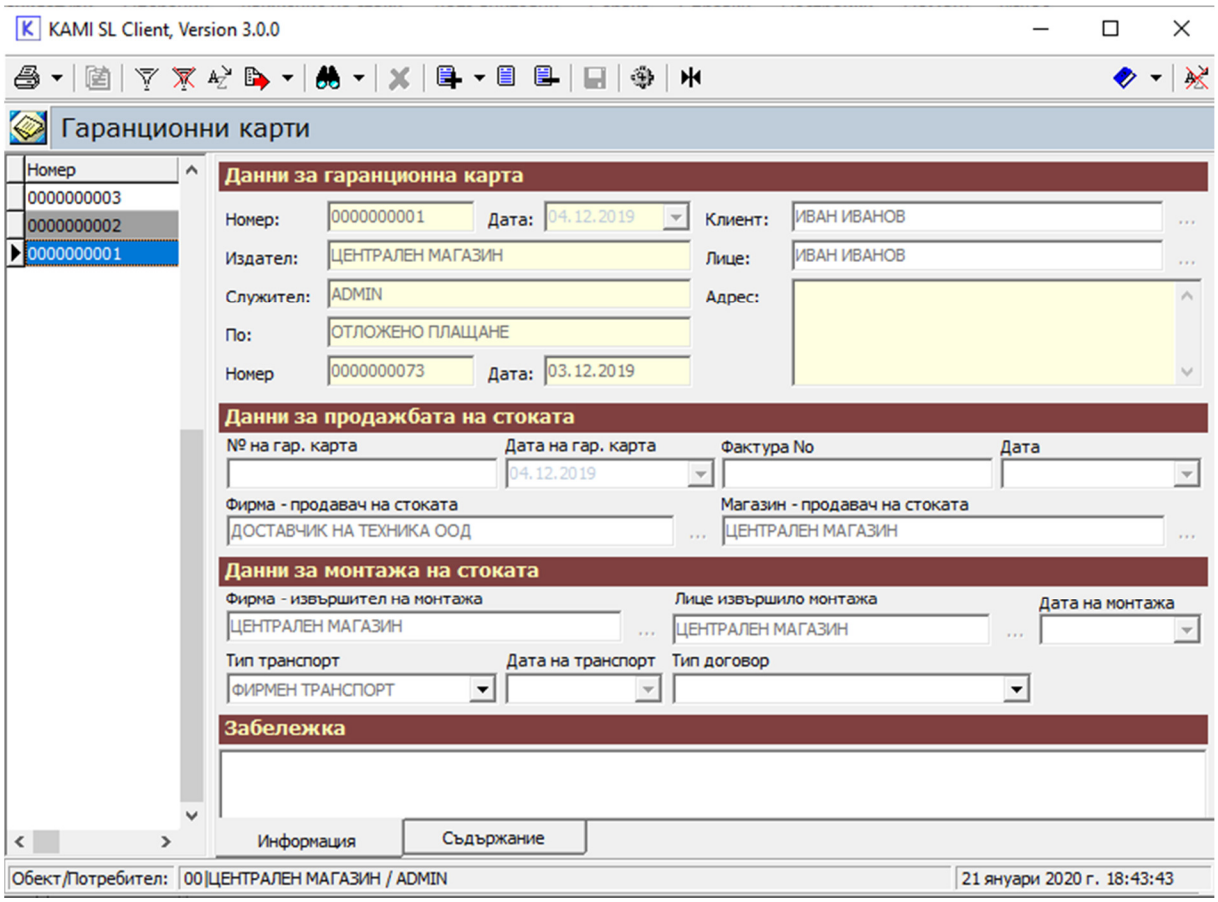
За да се осигури достъп до меню „Гаранционни карти", от главното меню се избира опцията ***Сервиз/ Гаранционни карти***.

Страница ***Информация.***
Всяка гаранционна карта на има номер, който се генерира автоматично от системата, дата, издател (обект) и служител.
Задайте клиент, който ще получи картата, като използвате селектор бутона ***Избор на клиент***.

В секция ***Данни за продажбата на стоката*** може да се попълни ***Номер на гаранционнната карта, Дата на гар. карта, Фактура номер*** и ***Дата на фактурата***.

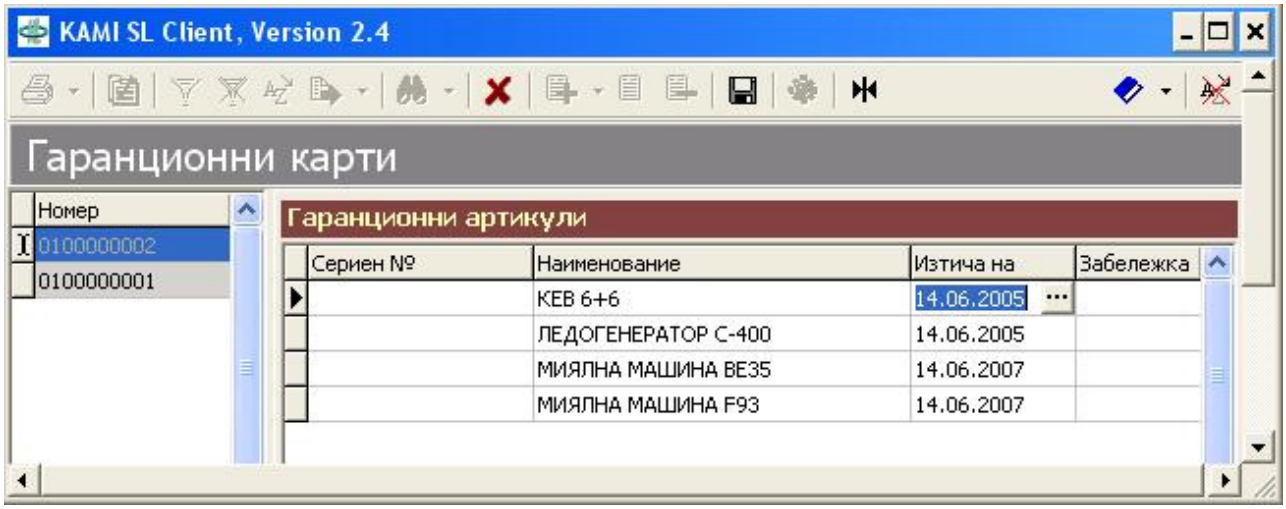
Чрез селектор бутон задължително се избира ***Фирма - продавач на стоката.*** Системата автоматично попълва същите данни и за ***Магазин - продавач на стоката, Фирма – извършител на монтажа*** и ***Лице извършило монтажа***, като те могат да бъдат променени.

Има възможност за отбелязване на ***Дата на монтажа*** и ***Дата на транспорт.*** Начинът на транспортиране се отбелязва в ***Тип транспорт -*** фирмен транспорт или транспорт от клиента.



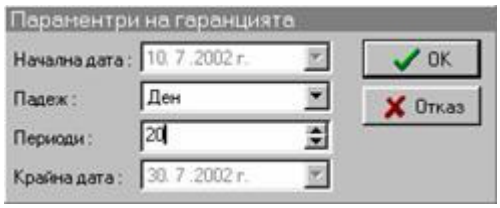
Попълването на артикулите, които ще участват в гаранционната карта, става на страница ***Съдържание*** по аналогичен начин, както попълването им за продажбите. Вижте параграф **Продажби**.

Гаранционният срок се попълва за всеки артикул поотделно. За целта, позиционираме курсора на мишката в поле ***Изтича на*** и кликваме еднократно с левия бутон на мишката. Появява се селектор бутон.



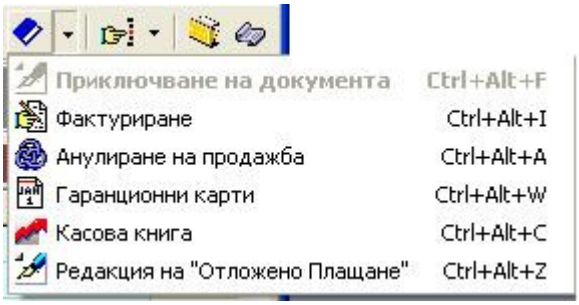
Натискаме селектор бутона. Появява се форма, в която въвеждаме параметрите на гаранцията (начална дата на гаранцията, срок на гаранцията).

КАМИ автоматично попълва Крайната дата на гаранцията, на основа въведените от нас начална дата на гаранцията и срок на гаранцията.

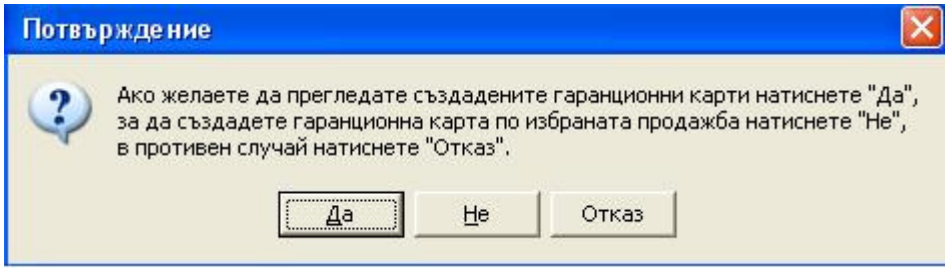


▪▪▪

По всяка една продажба можем да видим издадените гаранционни карти. За целта отиваме в меню Продажби, избираме съответната продажба, отиваме горе вдясно и избираме от падащото меню „Гаранционни карти".



Системата ни пита:



По-нататък действията са ясни.

Сервизни карти

Дейностите на сервиза по отстраняване на повреди и други сервизни услуги, се документират в бланка „Сервизна карта".

Сервизните карти са документи, свързани с продажбата на артикули (резервни части, труд).

Приемането на поръчка е съпроводено с генериране на сервизна карта.

Генерирането на сервизна карта включва въвеждането на информация за клиента, въвеждане на информация за устройството, на което ще се извършва ремонт, вида на поръчката (гаранционна, извънгаранционна или абонаментно обслужване).

При гаранционен ремонт, вече с КАМИ е издавана гаранционна карта на клиента и основните данни за клиента и стоката му ги има в системата.

Когато сервизният модул работи съвместно с търговската система, основната информация в сервизните карти се въвежда автоматично от гаранционните карти. Когато сервизният модул работи самостоятелно, тази основна информация се въвежда от сервизния техник в сервиза (на база представена гаранционна карта).

След установяване на повредите, всички дефектирали части се въвеждат в сервизната карта. Тяхната подмяна в устройството (уреда) става чрез изписване на резервни части от склада и автоматичното им влагане в гаранционната (извънгаранционната) поръчка. Резервните части се остойностяват и се формира общата цена на ремонта за материали. Системата позволява отчитане на разхода на труд по операции, който също се калкулира в цената на ремонта. Към разходите се добавят и допълнителни разходи, свързани с транспорт и пр.

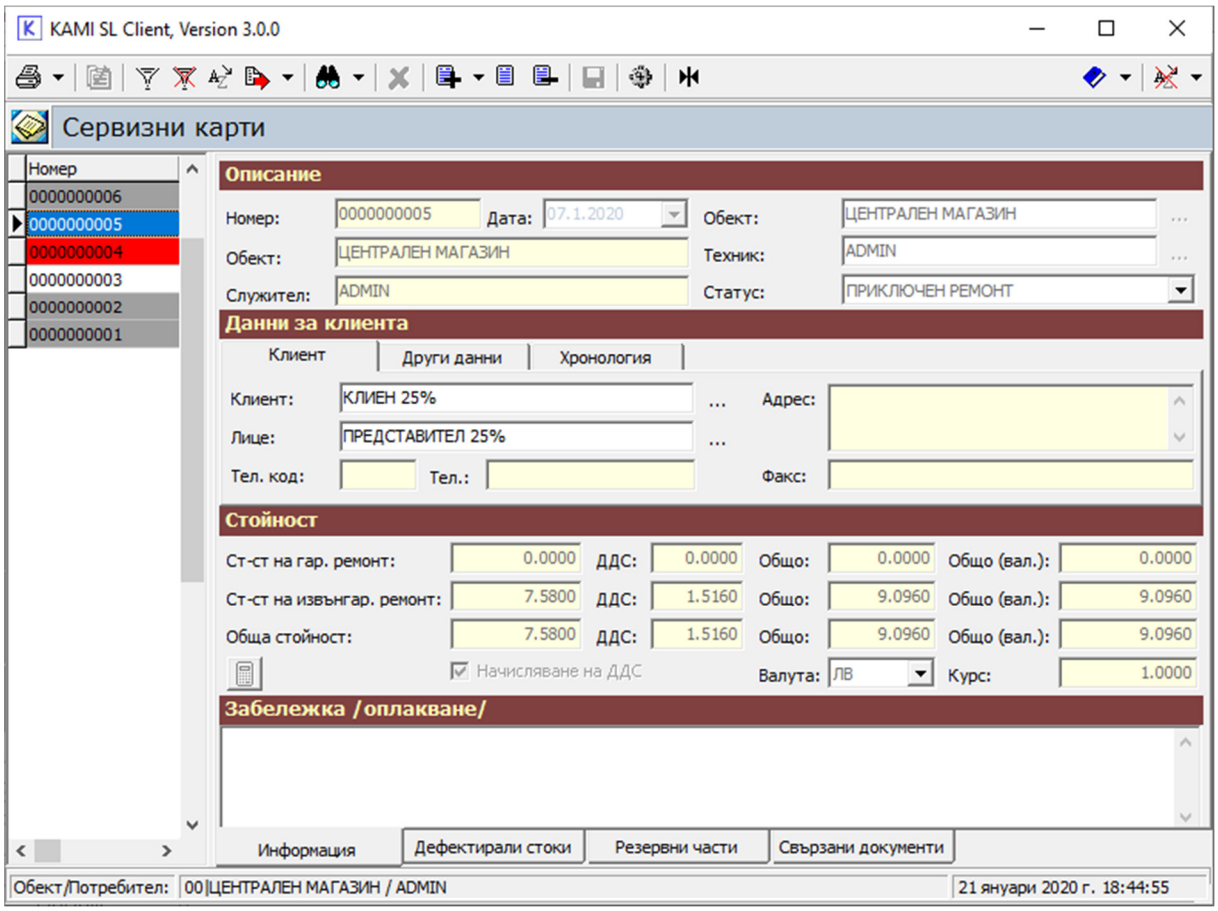
В зависимост от естеството на ремонта, разходите се делят на гаранционни, извънгаранционни и по абонаментно обслужване.

Системата позволява разходът на труд да се разделя по поръчките на няколко техника – извършители на поръчките. Системата прави разлика между ремонт и монтаж.

Забележка. Когато става въпрос за поддръжка на копирни машини, системата отчита гаранция на база гаранционен срок, както и гаранция на база брой копия (при договор FSMA – Full Services Maintenance Agreement).

Цялата информация в сервизната карта трябва да може да бъде променяна преди нейното издаване.

За да се осигури достъп до меню „Сервизни карти", от главното меню се избира опцията ***Сервиз/ Сервизни карти***.



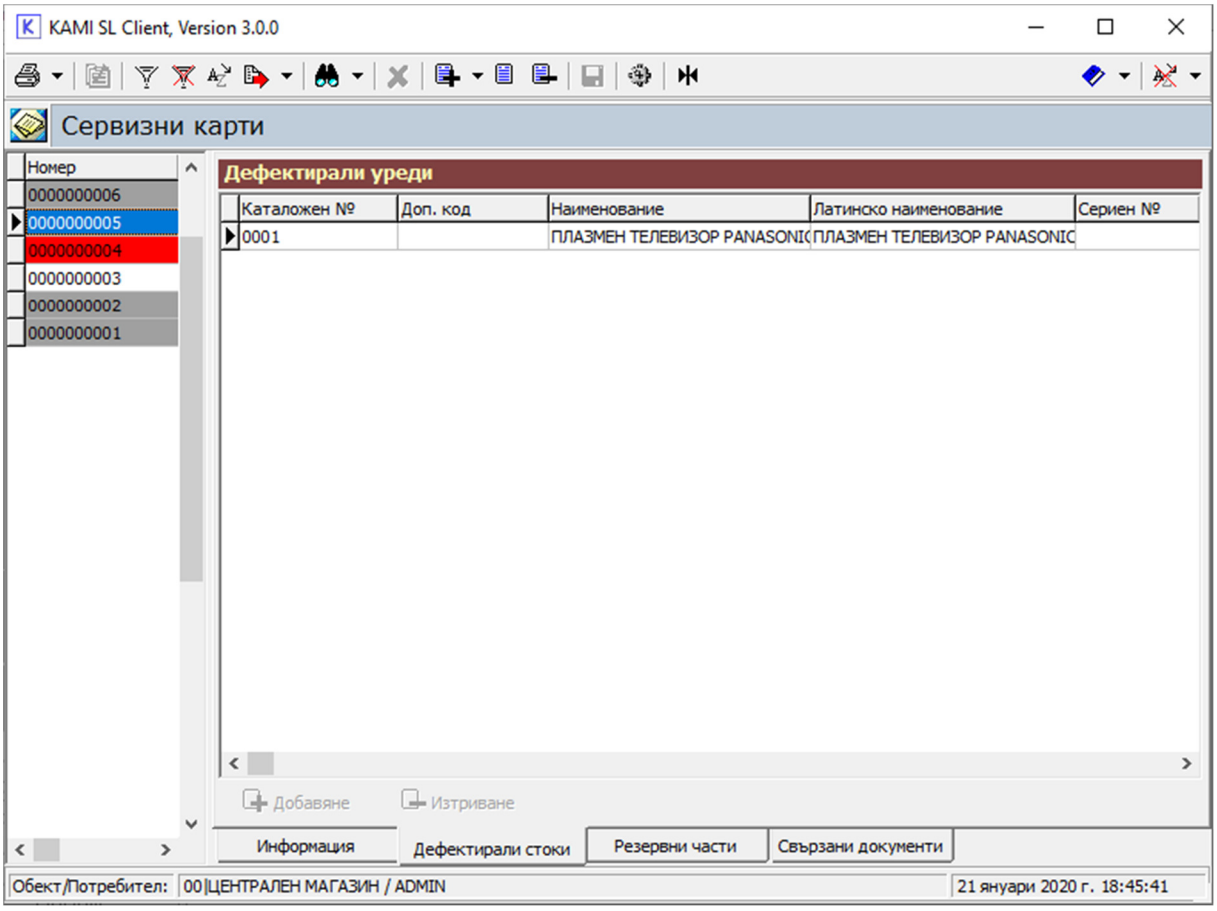
Страница ***Информация***.

Всяка сервизна карта има номер, който се генерира автоматично от системата, дата и издател. За сервизната карта се записва ***Служител,*** издаващ сервизната карта и ***Потвърдена от***.

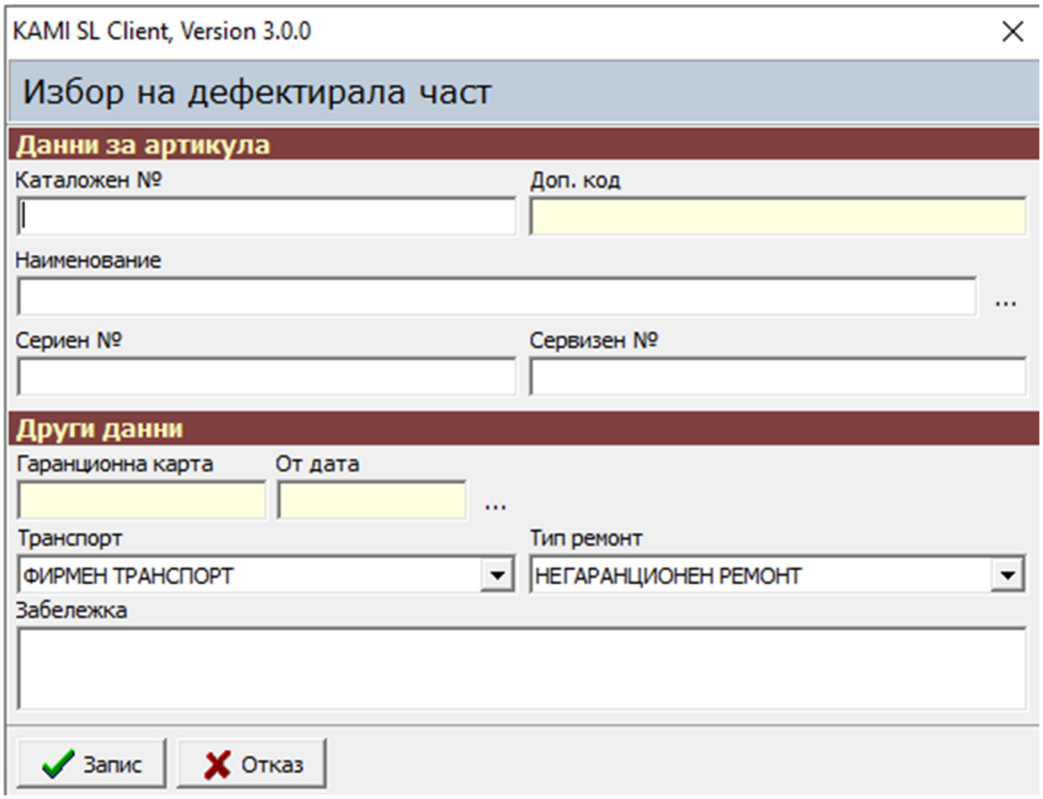
Клиентът, който ще получи картата, се задава с използване на селектор бутона ***Избор на клиент***.

В случай, че сервизната карта е издадена от кочан, в полета Оригинален номер и Дата на оригинален документ се попълва информацията от кочана.

Попълването на артикулите на страница ***Дефектирали стоки***, които ще участват в сервизната карта, става в следната последователност.

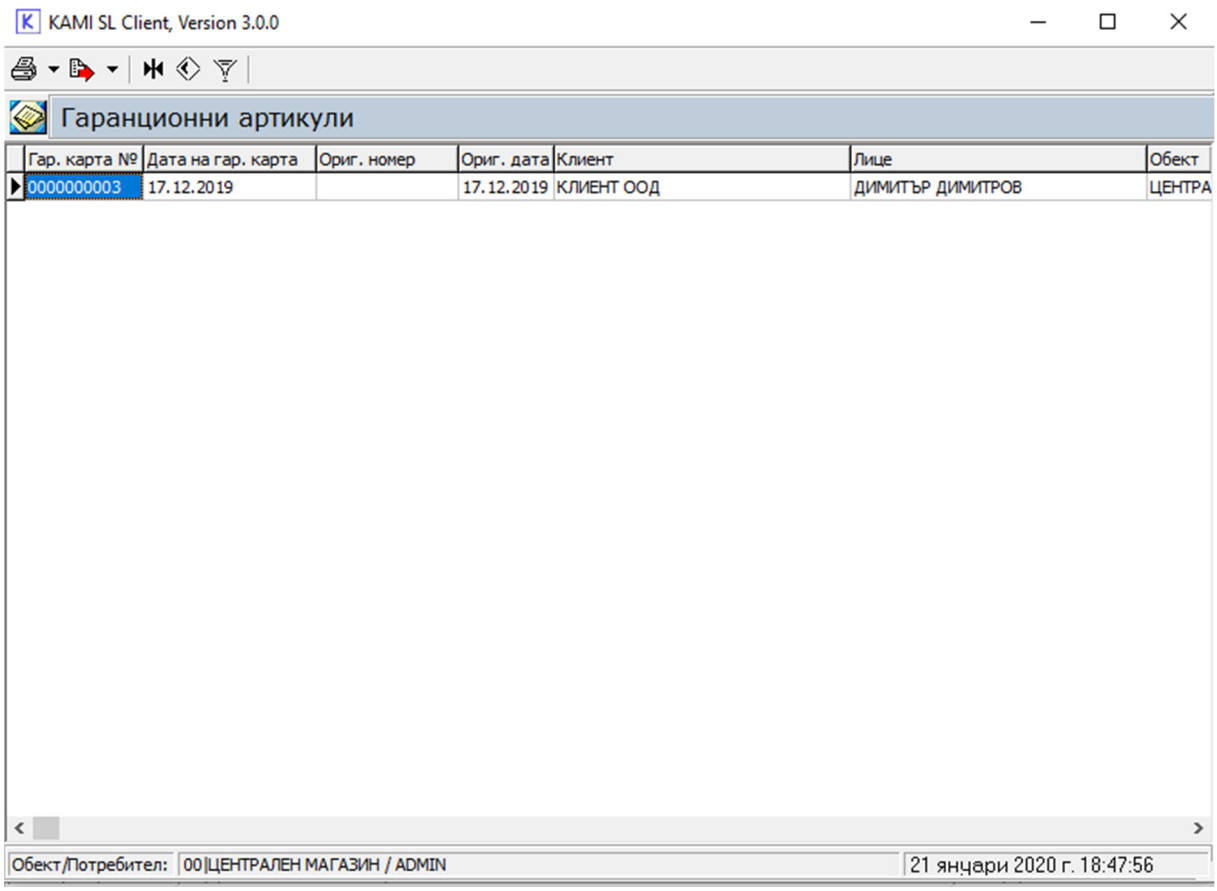


От таблицата, с двукратно кликване, отваряме следната форма:



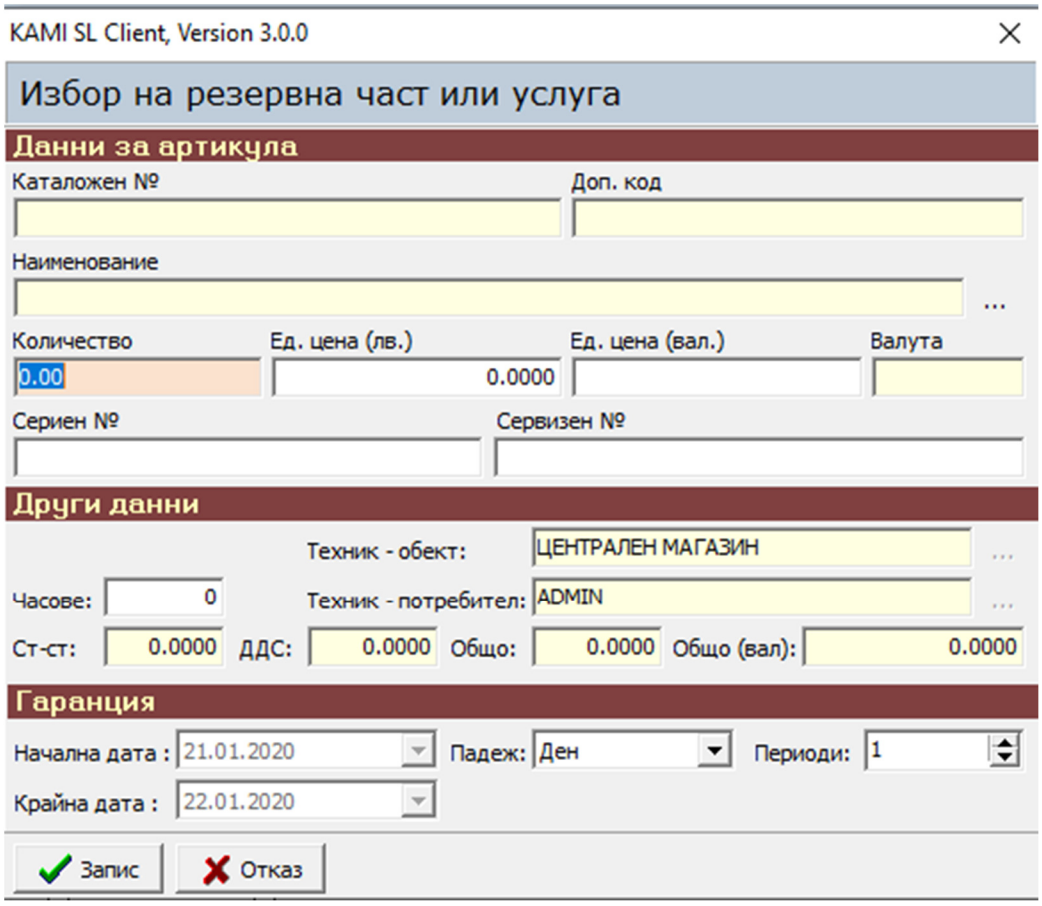
Посредством селектор бутона в поле Наименование, извикваме меню „Избор на артикул", където избираме артикул по стандартния начин. Изборът на артикул ни връща в меню „Данни за артикула", но вече данните на избрания артикул са попълнени.

Чрез селектор бутон ***Гаранционна карта***, системата филтрира желаните данни във форма:



Възможните Типове ремонт са Негаранционен ремонт, Гаранционен ремонт, Гаранционен монтаж, Абонаментно обслужване, FSMA, Гаранция.

За всяка дефектирала стока се изписват резервните части, избрани на страница ***Резервни части.*** Добавянето става в следната форма:



Забележка: Резервни части към дефектирал артикул се попълват само когато курсорът е позициониран върху желания артикул на страница ***Дефектирали стоки.***

При ***Приключване на документа***, в зависимост от типа на ремонта, системата генерира автоматично необходимите документи.

За негаранционен ремонт системата генерира продажба, като потребителят сам указва типа на продажбата.

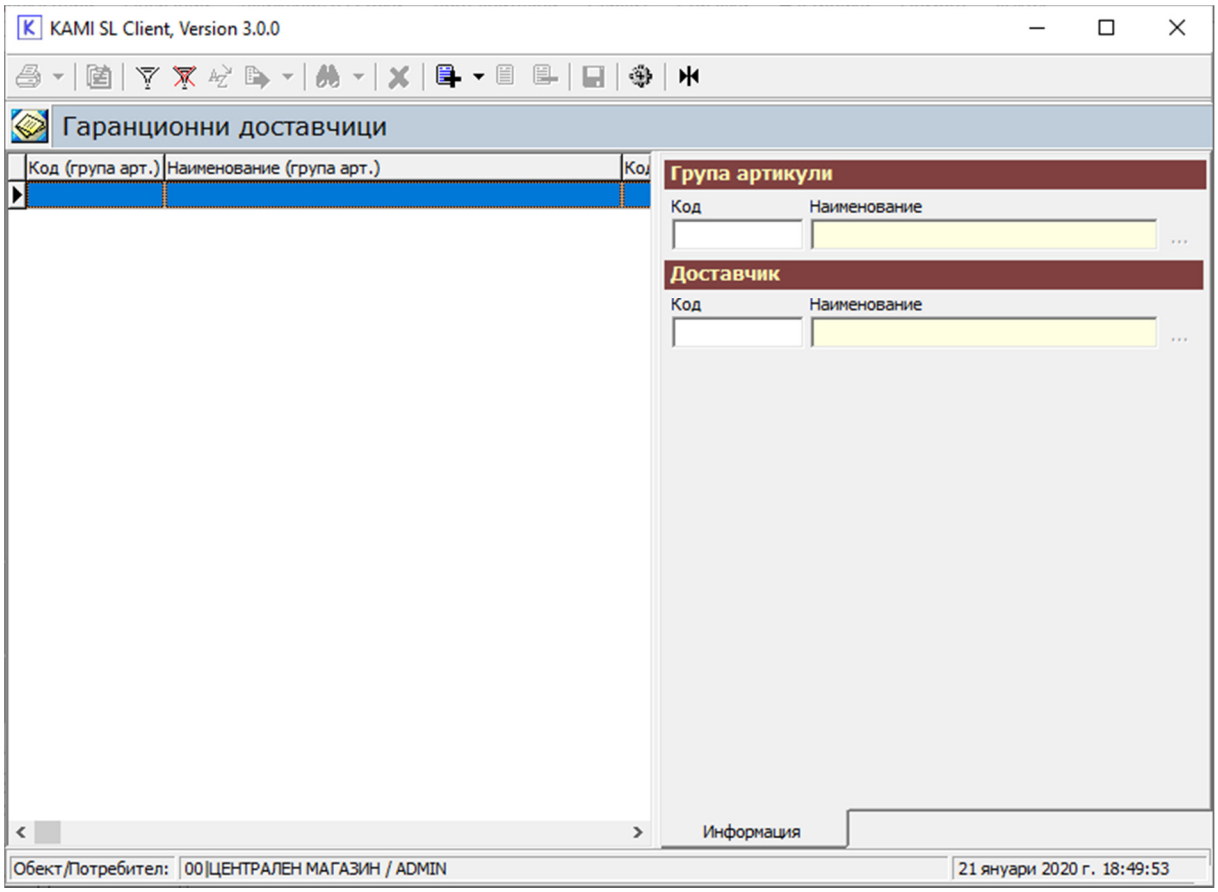
При останалите типове ремонт, системата генерира предавателни протоколи, като изписва стоката от обекта, в който тя е налична.

Гаранционни доставчици

Гаранционните доставчици са фирми (сервизи), които носят гаранцията на артикули, които ние сме доставили от доставчик. Носят популярното наименование „Фирмени сервизи". Притежават права от производителя за гаранционен ремонт на дефектирали устройства. При гаранционен ремонт, частите и труда по принцип не се заплащат към фирмения сервиз. Съответно – не се калкулират към крайния клиент.

Гаранционните доставчици са номенклатура, подпомагащи работата с ***Гаранционни карти*** и ***Сервизни карти***.

За да се осигури достъп до меню „Гаранционни доставчици", от главното меню се избира опцията ***Сервиз/ Гаранционни доставчици***.



За всяка ***Артикулна група*** се избира чрез селектор бутони съответния Гаранционен ***Доставчик***. Този доставчик трябва да бъде въведен предварително в системата през меню „Доставчици".

Възможно е да „завържем" няколко гаранционни доставчика към една и съща артикулна група. Възможно е да „завържем" към един гаранционен доставчик няколко артикулни групи.

▪▪▪

Системата генерира различни видове справки.

Част от основните справки, касаещи специално дейностите в сервиза, са следните:

- Справка на вложените резервни части по поръчки;
- Справка по видове ремонти;
- Списък на доставките и доставените по тях резервни части;
- Наличности по техници и сервизи;
- Задължение към гаранционна фирма – информация за общия брой доставени от съответния гаранционен доставчик части;
- Списък на поръчките, дата.

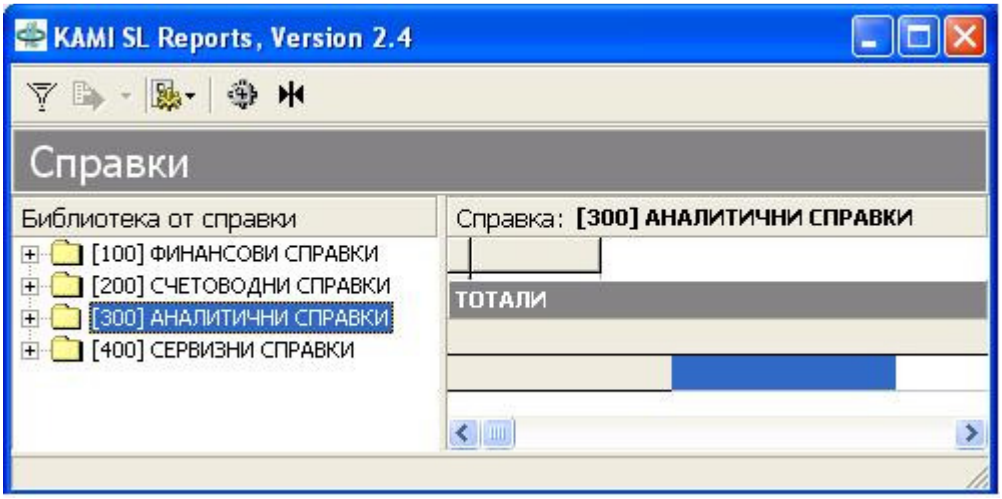
Темата за справките ще разгледаме в следващия раздел.

Справки

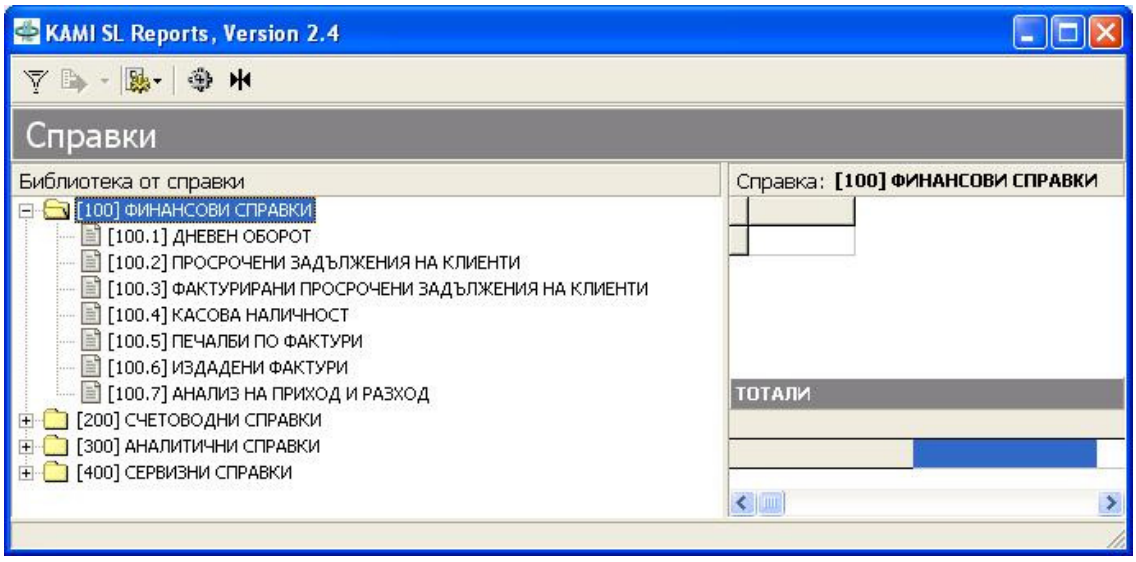
Библиотека от справки

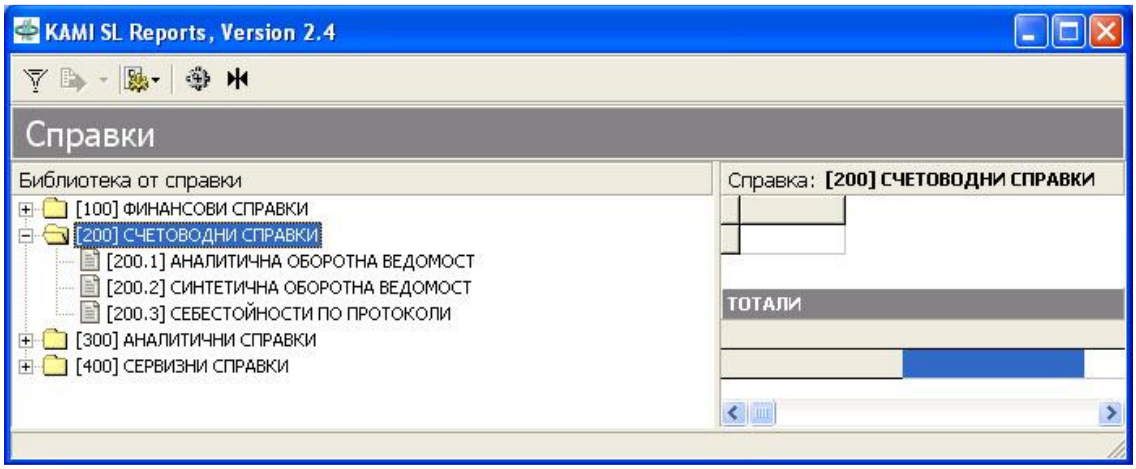
При използване на ***Библиотеката от справки*** се ***стартира Report Server,*** който се появява в Лентата за състояние (Taskbar) на Windows.

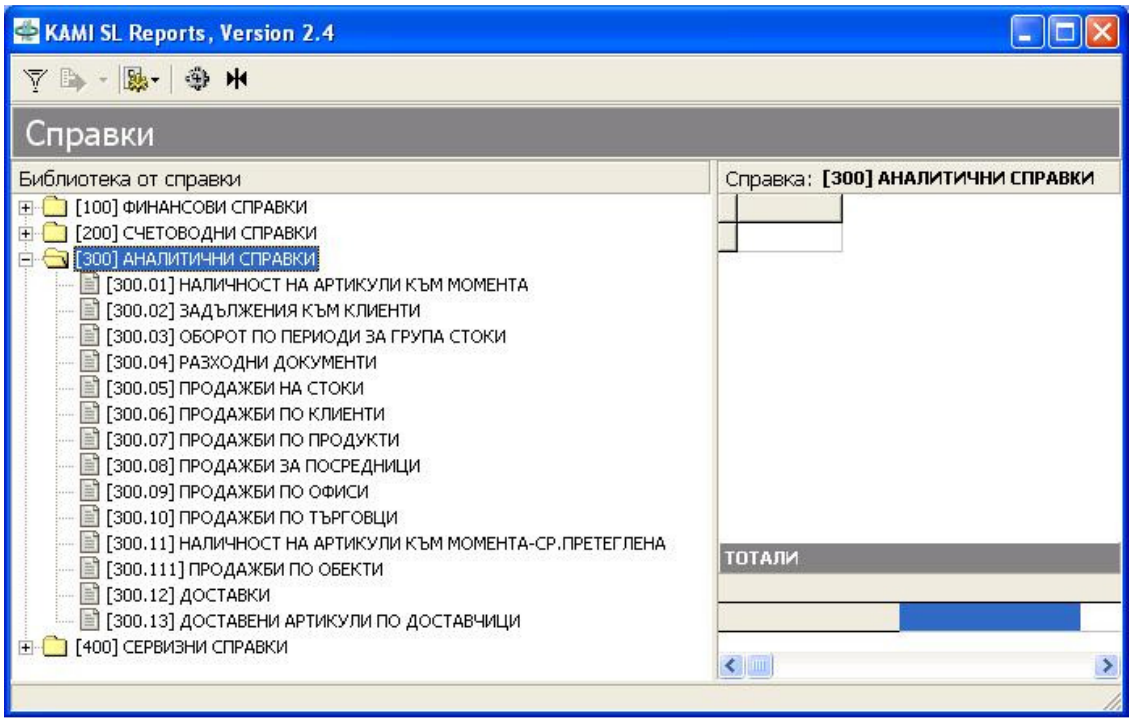
Четири от основните видове справки, който предлага програмата, са представени на фигурата. Добавянето на нови справки е улеснено максимално и е възможно изготвяне на справки по клиентски спецификации.

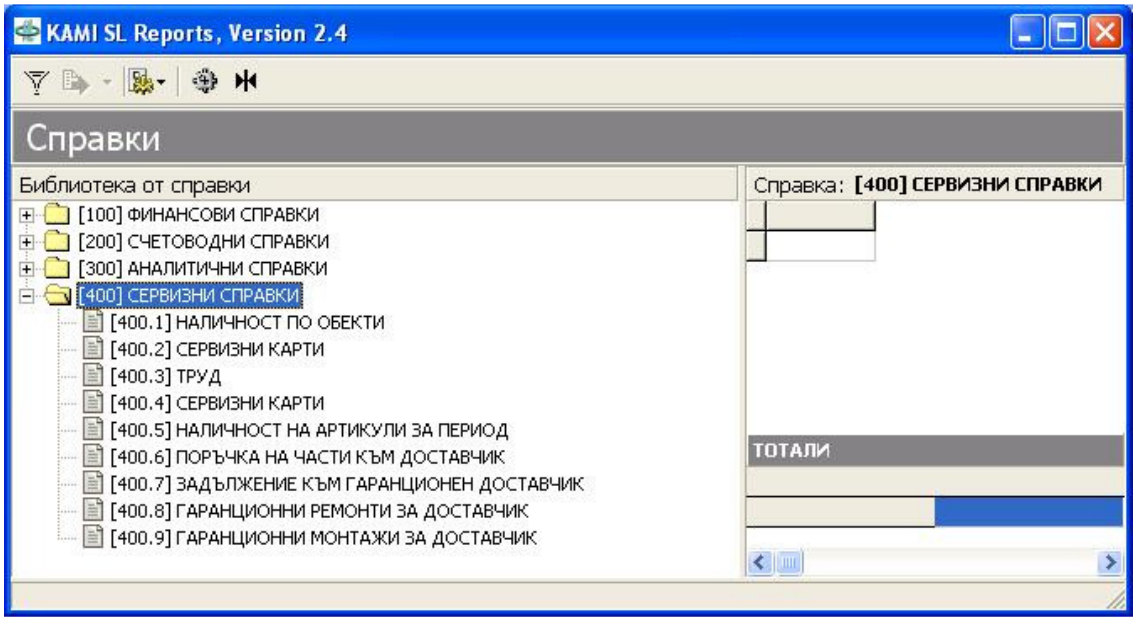


На следващите фигури са „разгънати" основните видове справки.



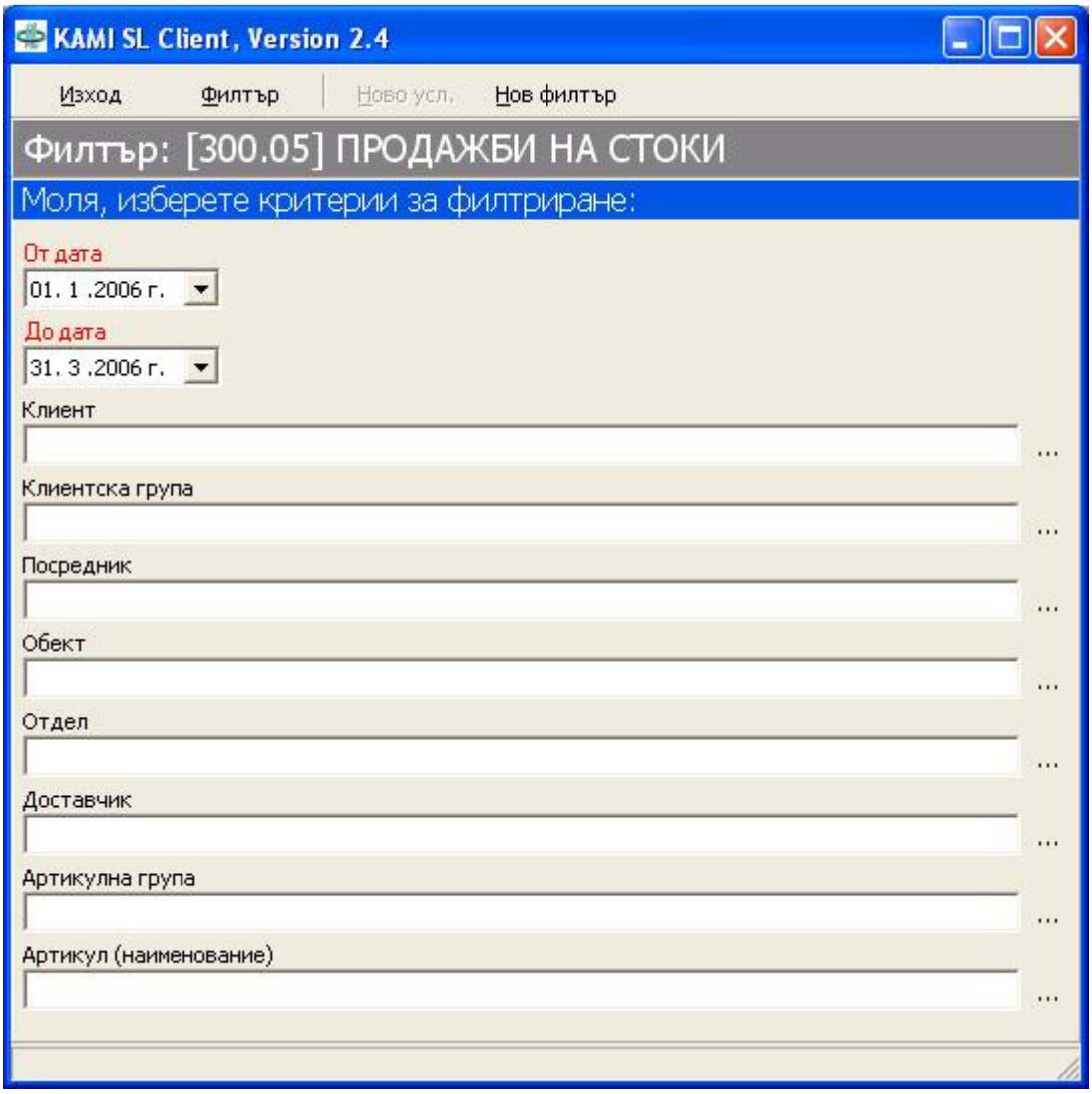






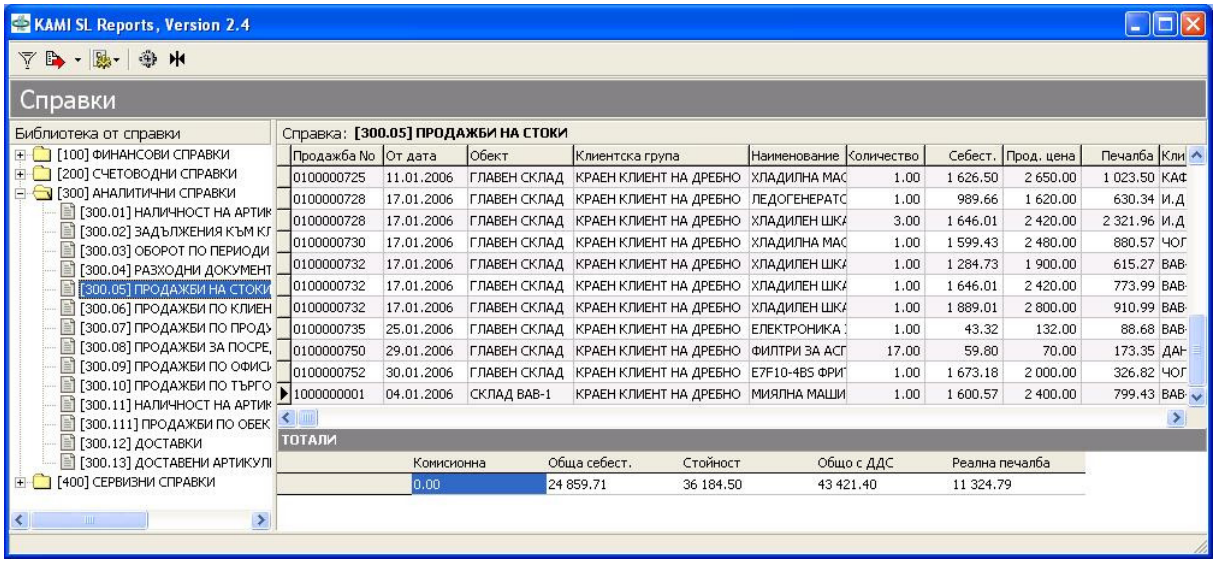
Маркерът се позиционира върху дадена справка и се стартира посредством бутон ***Фитър,*** Enter или двойно кликване с мишката. Попълват се необходимите параметри и след бутон ***Филтър*** справката се изпълнява.

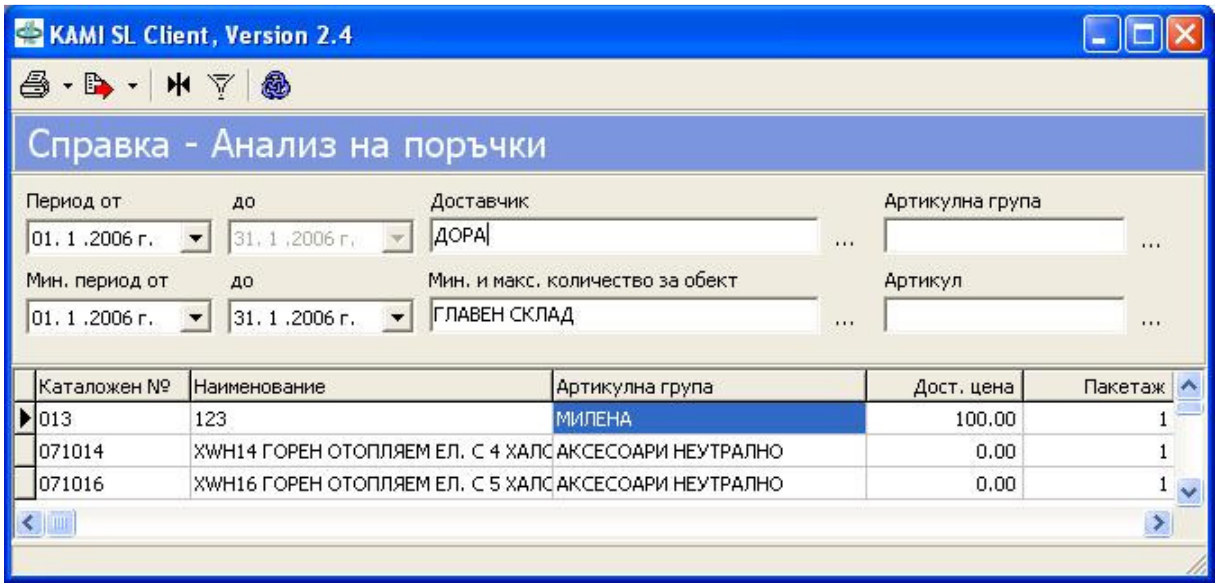
Пример за стартиране на справка е следния прозорец-филтър.



Ясно е, че справка „Продажба на стоки" всъщност е цяла библиотека от различни справки, които един мениджър би желал да има на разположение.

На следващите фигури са дадени примерни изгледи на справки. Първият пример е за справка „Продажби на стоки", като справката обхваща всички продажби от дата до дата, без да са използвани допълнителни филтри (по клиент, артикулна група, обект и т.н.).

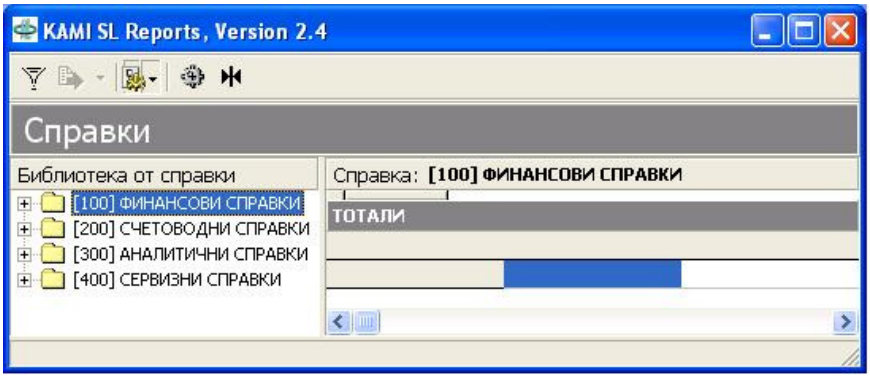




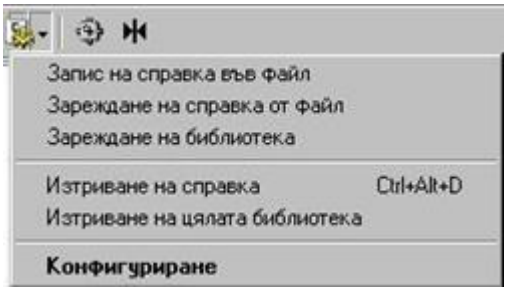
Конфигуриране на генератора за справки

Конфигурирането позволява да настроим така системата, че да получаваме лесно точно тези справки, които ни интересуват.

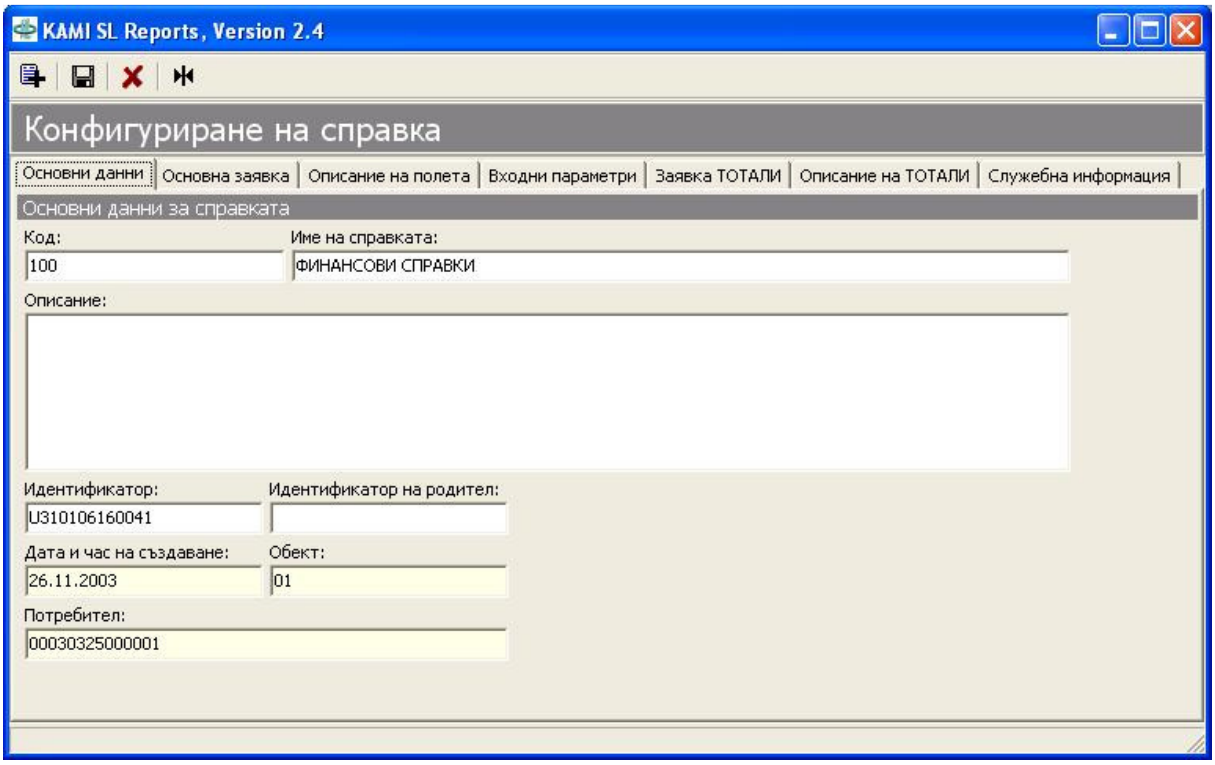
За целта тръгваме от меню „Справки".



Натискаме бутон „Конфигуриране" от меню „Конфигуриране".



Появява се диалогов прозорец „КОнфигуриране на справка", откъдето се конфигурират справките



▪▪▪

След зареждане на справка или библиотека от справки, те остават в базата данни и могат да се изпълняват многократно.

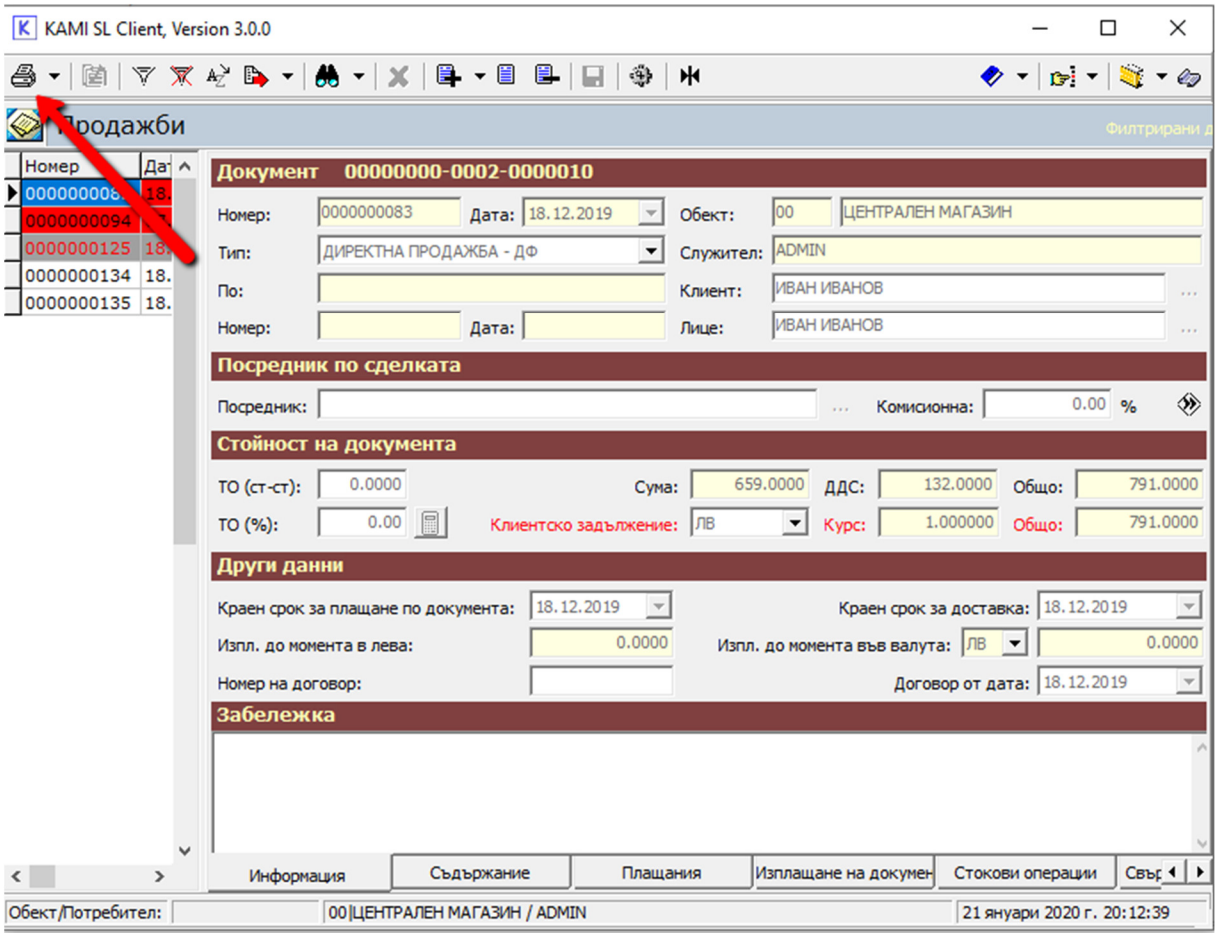
Потребители с права за изпълнение на справки ***A*** могат да ползват всички справки с изключение на библиотеката която е най-отгоре в списъка. Потребители с права за изпълнение на справки ***B*** могат да ползват и първата библиотека, но не и първата подбиблиотеката в нея. Потребители с права за изпълнение на справки ***D*** имат пълни права и само те могат да конфигурират справките (менюто по-горе).

След изпълнение на определена справка има възможност резултатът да се експортира чрез бутона в Excel или текстов формат.

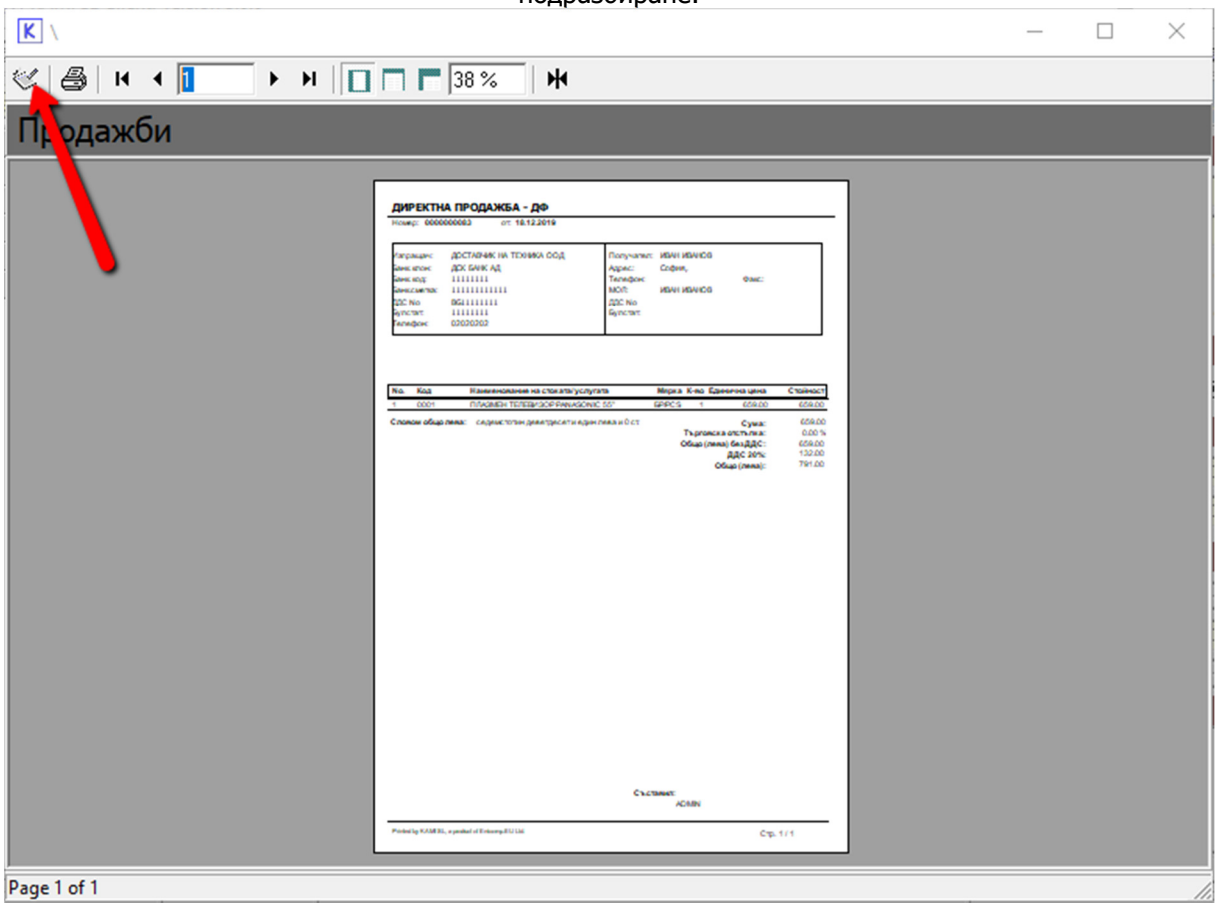
Принт форми

Ками има вграден дизайнер за принт форми. Принт формите се намират в директория Kami SL client/Print forms. По подразбиране са инсталирани базов пакет от принт форми, които може да променяте в зависимост от нуждите си

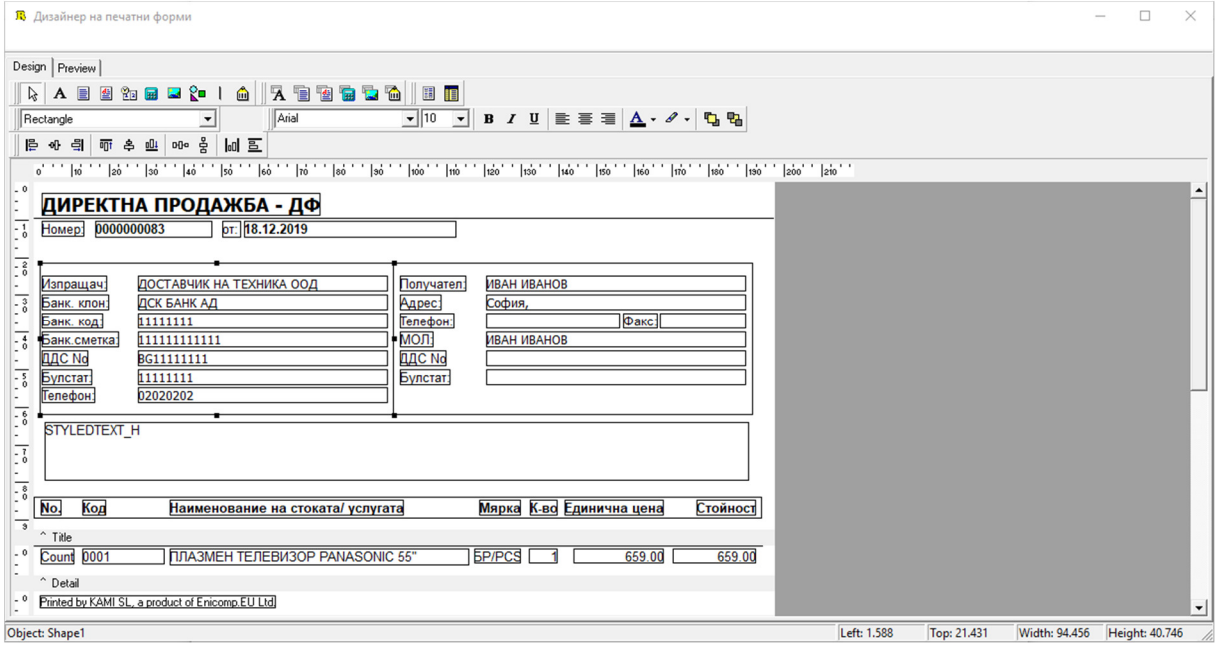
Печата на принт формите става директно като натиснем бутона за принтиране



От тук можем да изберем подходящата форма за печат или директно да разпечатим тази по подразбиране.



Принт дизайнера се стартира от иконката, която е посочена с червената стрелка



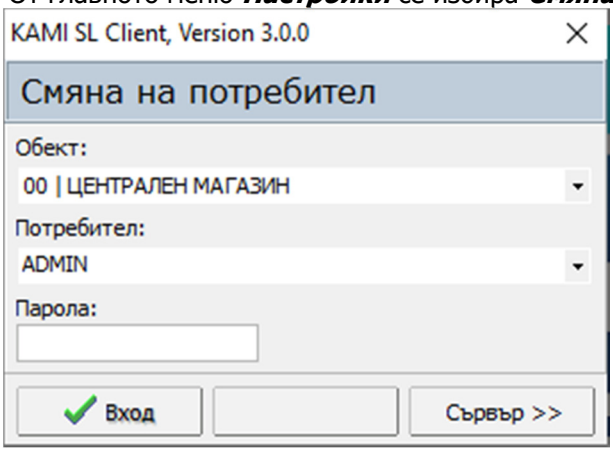
Във всяка директория формата за подразбиране за печат се казва Default. Може да се направи специална форма за печат – например за оферта в която да използваме стилизиран текст , за да направим коментар или да извикаме поле от базата данни със забележка.

Настройки

Модул ***Настройки*** е свързан с конфигурирането и проследяването на основните операции, поддържани от системата.

Смяна на потребител и на КАМИ сървър

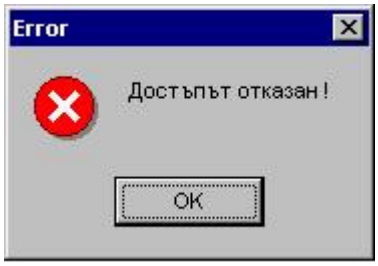
Чрез избор на опцията "Смяна на потребител" има възможност за промяна на текущите потребител на системата и обект (предварително регистриран), както и възможност за регистриране за работа в мрежа (свързване към друг физически сървър с инсталиран КАМИ Server). От главното меню ***Настройки*** се избира ***Смяна на потребител***.



На екрана се появява диалогов прозорец, изискващ въвеждането на обект, потребителско име и парола:

По подразбиране в полето ***Обект*** се изписва кода на обекта, с който последно е работено и в полето ***Потребител*** съответно името на потребителя, работил последен със системата. При необходимост да се променят обект и потребител, се въвежда съответната парола. Потвърждава се с бутона ***ОК*** или се отказва смяната на обект и/ или потребител с бутона ***Отказ***.

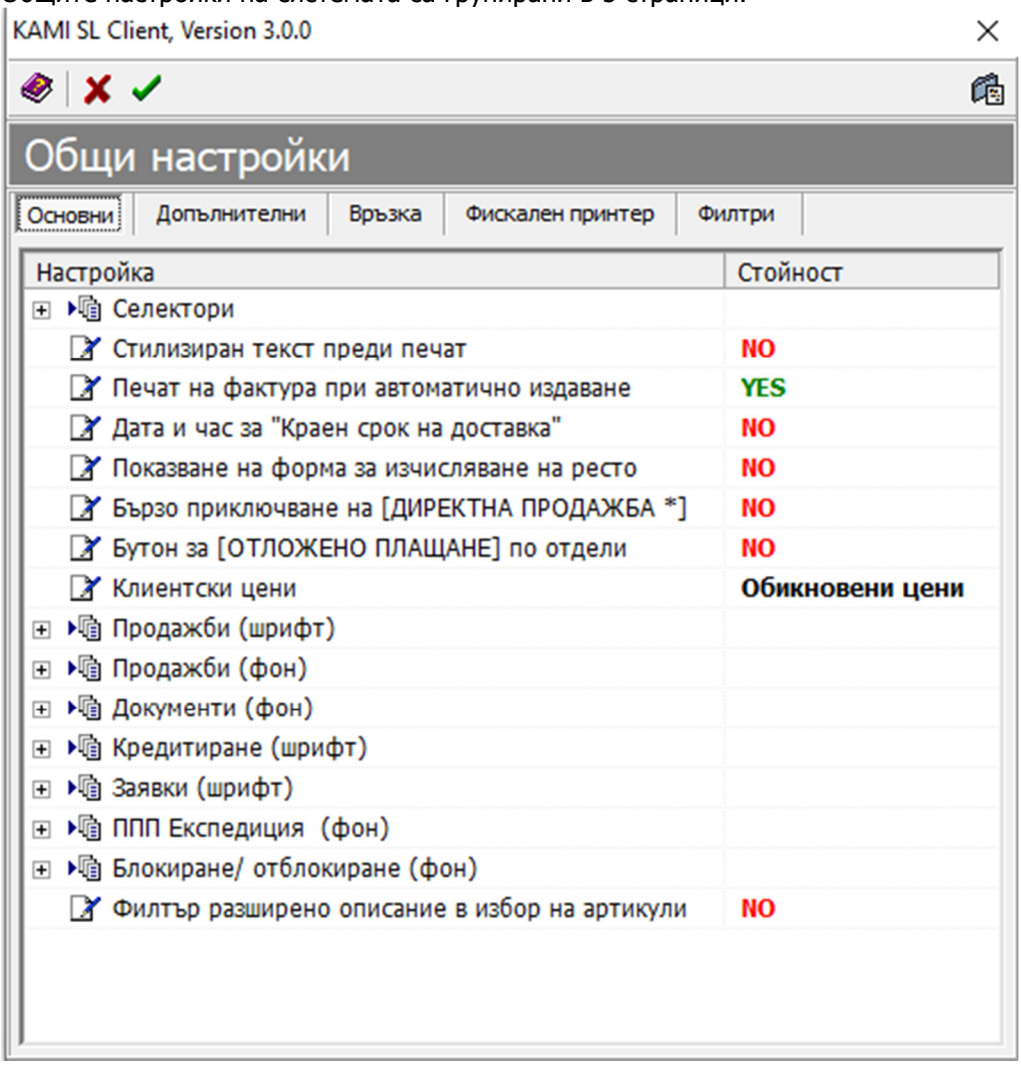
При въвеждане на некоректна информация системата отказва достъп, като извежда предупредително съобщение:



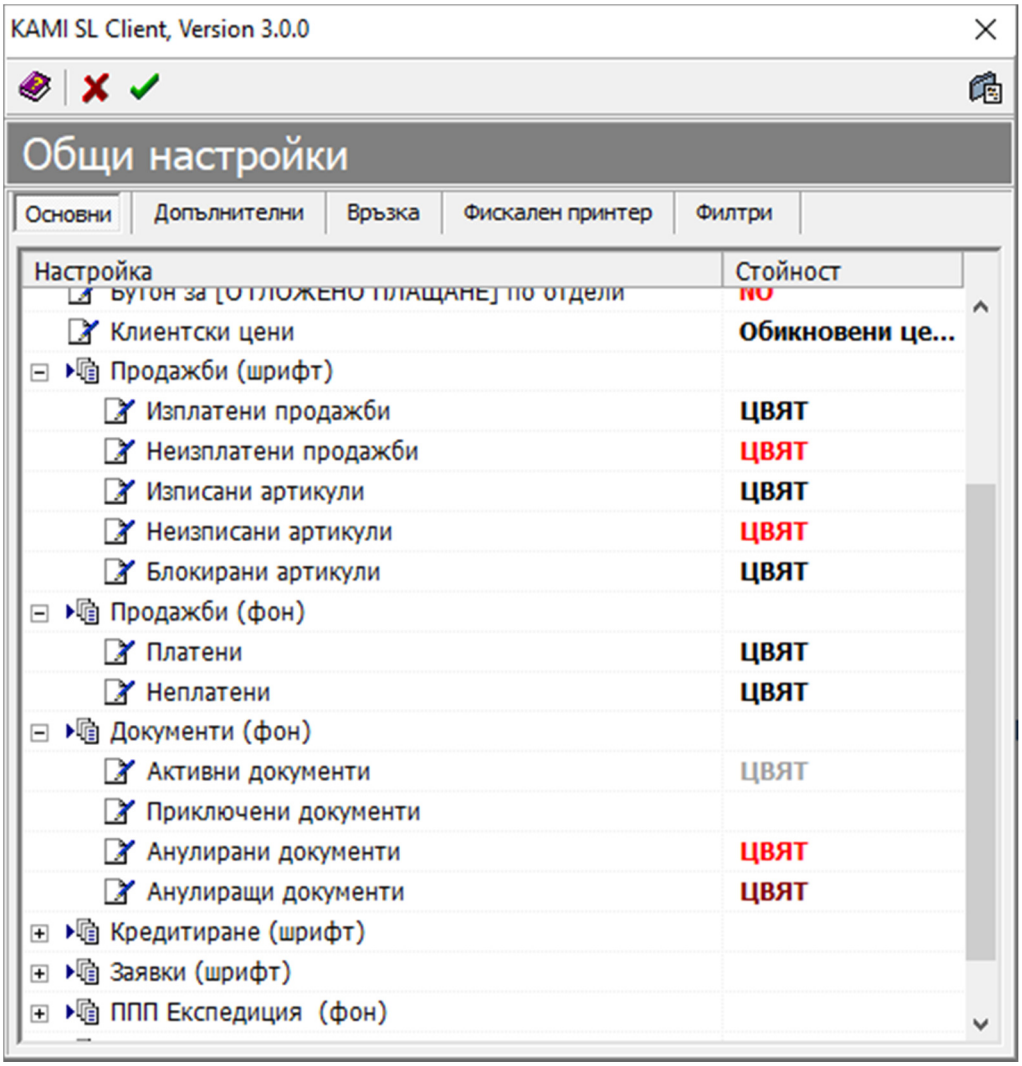
След корекция на въведените данни, опитайте да влезете в системата отново.

Общи настройки

Общите настройки на системата са групирани в 5 страници.



Страница **Цветове за документи**.



На потребителите е предоставена възможност да настройват цветовете на документите, с които работят, според тяхната нужда и предпочитание.

Системата дава възможност за избор на цвят на фон и избор на цвят на шрифт.

Практиката показва следното за шрифта:

-изплатена продажба – черен шрифт;

-неизплатена продажба – червен шрифт;

-изписани артикули по продажба – черен шрифт;

-неизписани артикули по продажба – от розов до лилав шрифт;

-клиентска заявка – наситено син шрифт;

-вътрешна заявка – синьо-зелен шрифт;

Практиката показва следното за фона:

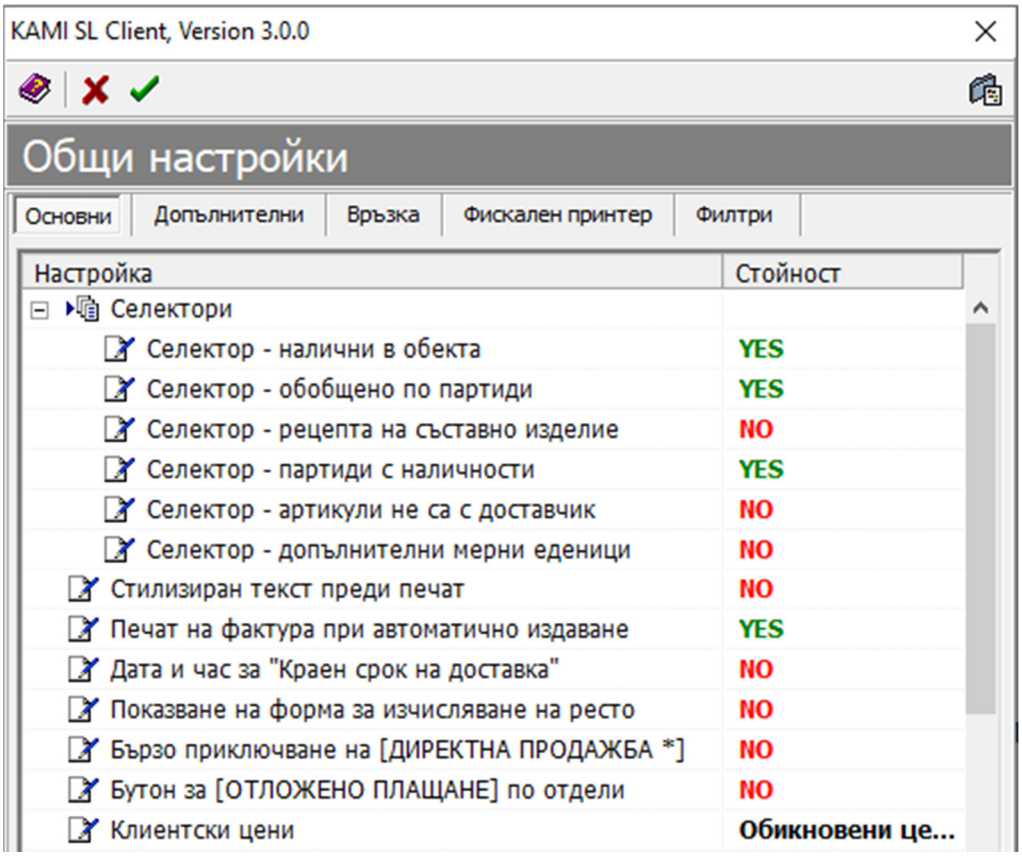
-активен документ (продажба, заявка, поръчка, доставка, ...) – сив фон;

-приключен документ – бял фон;

-анулиран документ – оранжев фон;

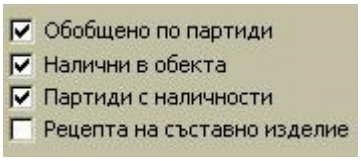
-анулиращ документ – лилав фон.

Съветваме Ви, да се придържате към установените във Вашата фирма цветове, за да може всеки потребител да „чете" по един и същи начин с колегите си статуса на документите.

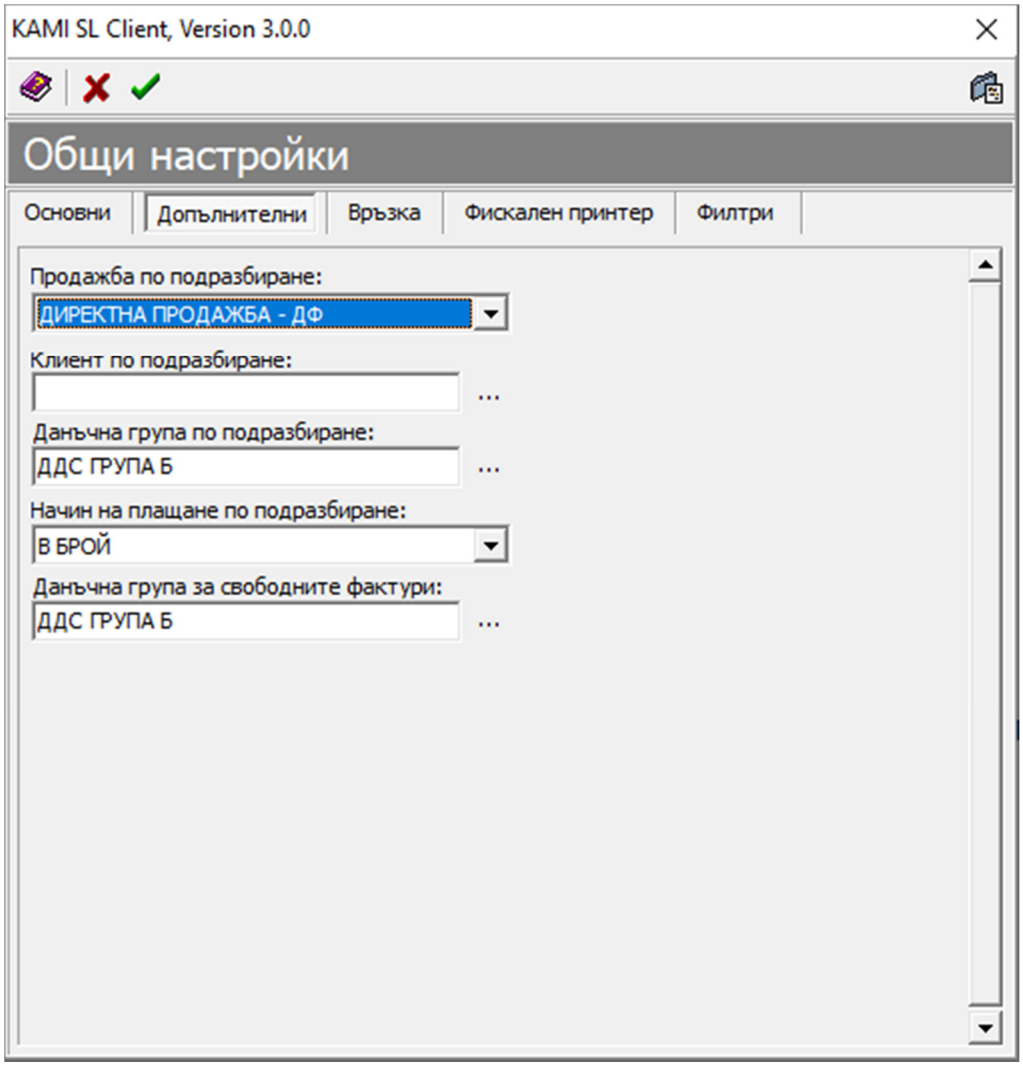


Тук задаваме в какво положение да са по подразбиране селекторите в КАМИ.

Пример за това къде излизат селектори: меню „Избор на артикули”.



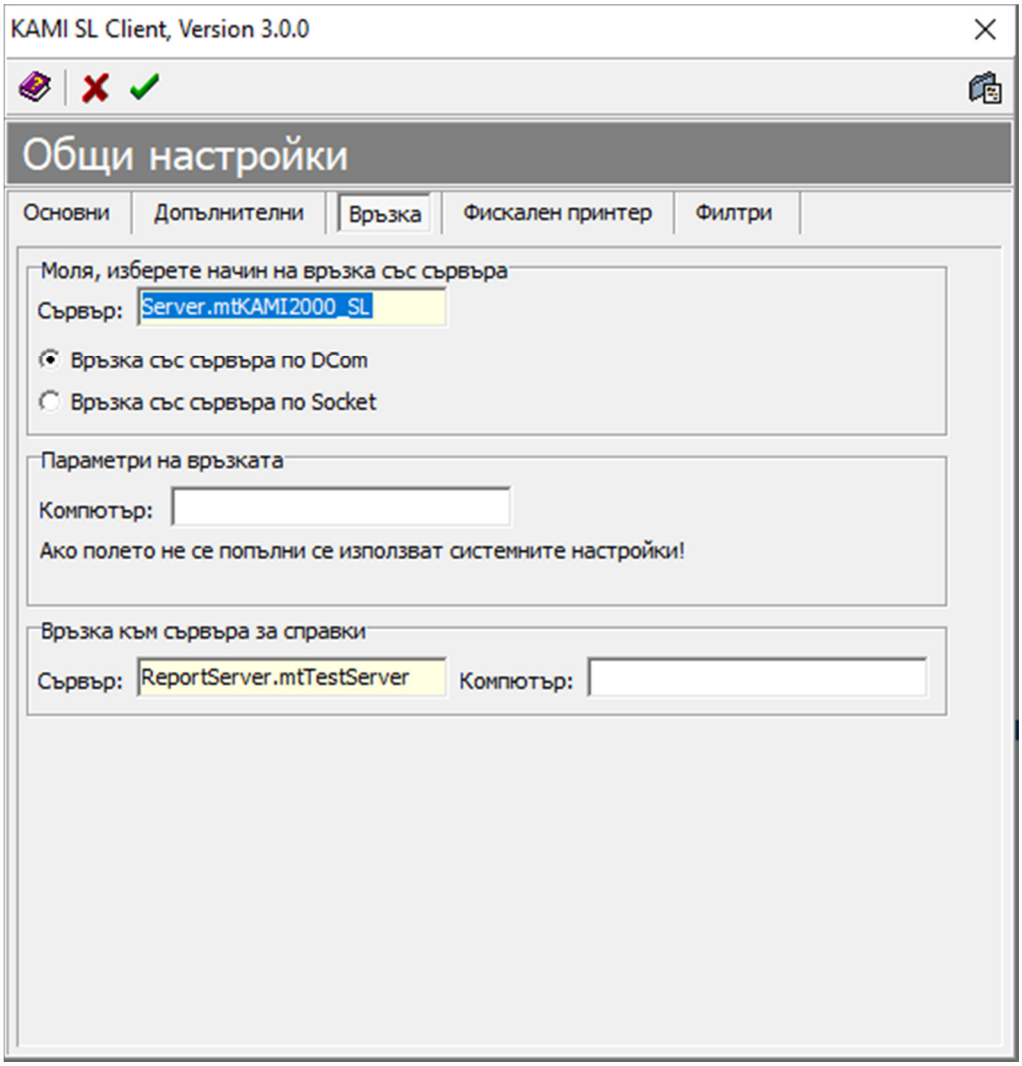
Филтри на документите по подразбиране. Ако използуваме тези настройки, в прозорците за преглед на документи КАМИ ще показва избраните от нас като подразбиращи се.



Пример за настройки, когато работим предимно с външни клиенти (случайно влезли клиенти, които купуват стока на дребно, без да е необходима гаранционна карта, ППП, фактура или какъвто и да било друг документ) плащащи в брой и изискващи само касов бон.

Страница **Връзка.**

Тук потребителят има възможност да определя начина на връзка с КАМИ сървъра и връзката със сървъра за справки.

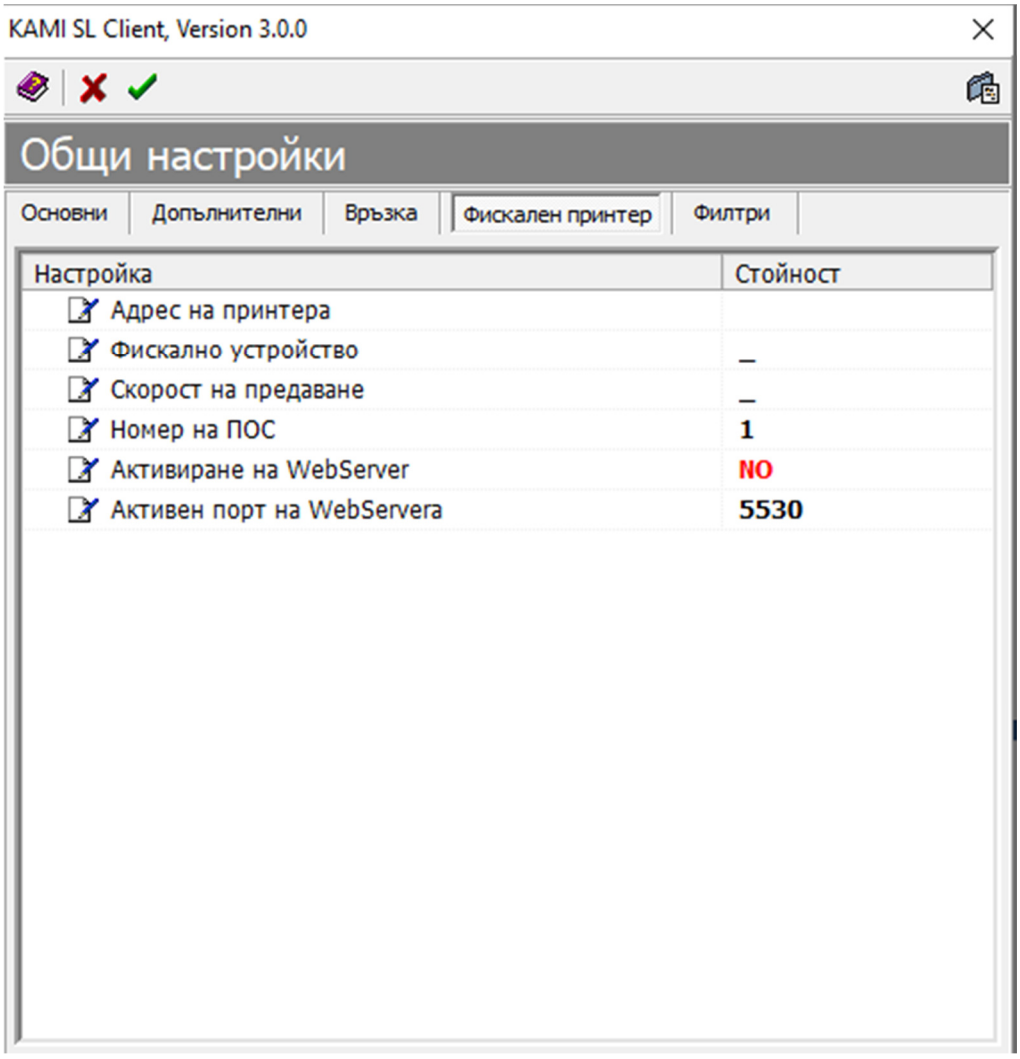


Системата позволява два начина на връзка със сървъра:
- връзка със сървъра по Socket.
С връзка по TCP/IP към MSSQL server

Страница **Фискален принтер**

На тази страница се избира наличие на фискален принтер и се уточняват неговите настройки.

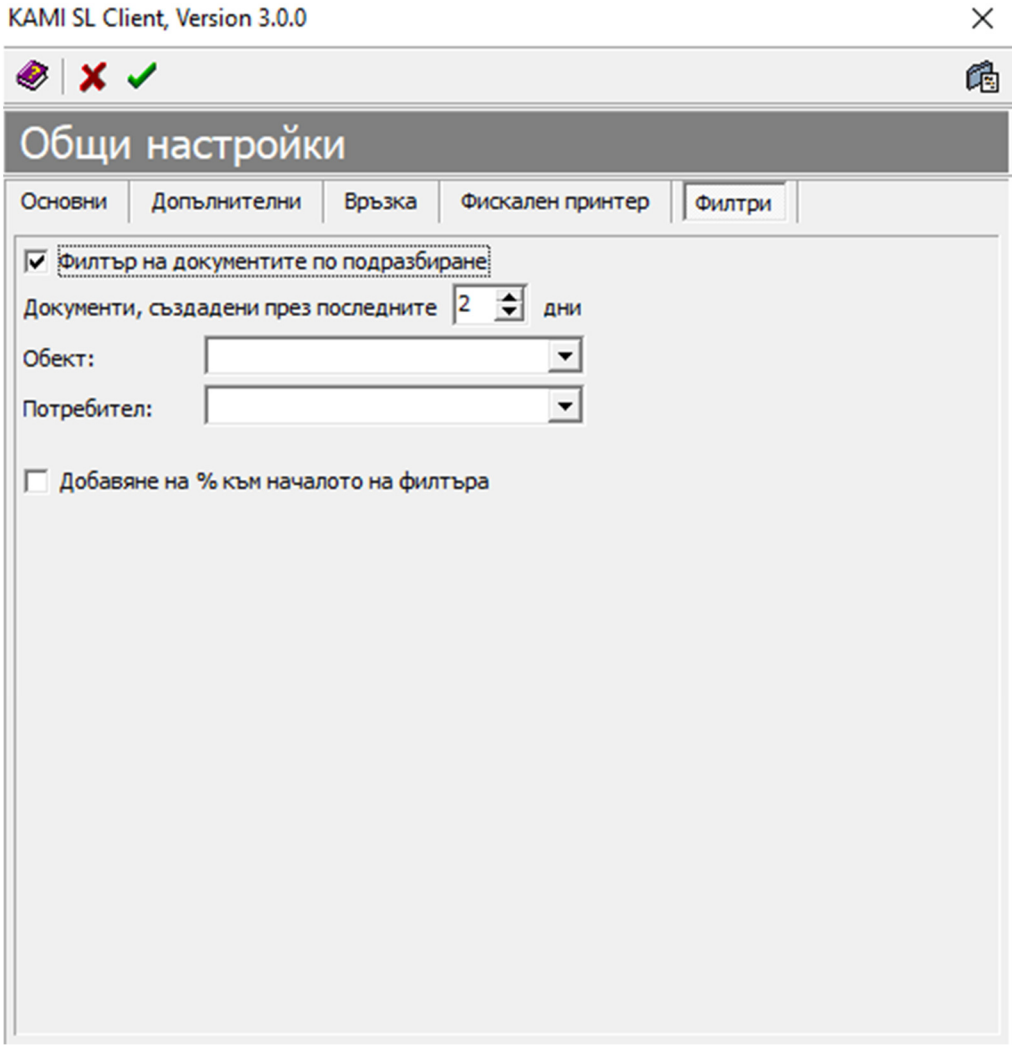
В диалоговия прозорец потребителят може да въвежда всички необходими настройки за работата на свързания към компютъра фискален принтер – драйвер, формат, заглавна и крайна част на фискалния бон и т.н.



Страница **Филтри**

На тази страница се задава дали да се включат филтри на документите по подразбиране.

Ако зададем включване на филтър за документи по подразбиране, то можем да определим кои документи да се появяват по подразбиране (създадени през последните .... дни, в ..... обект, от потребител .....).

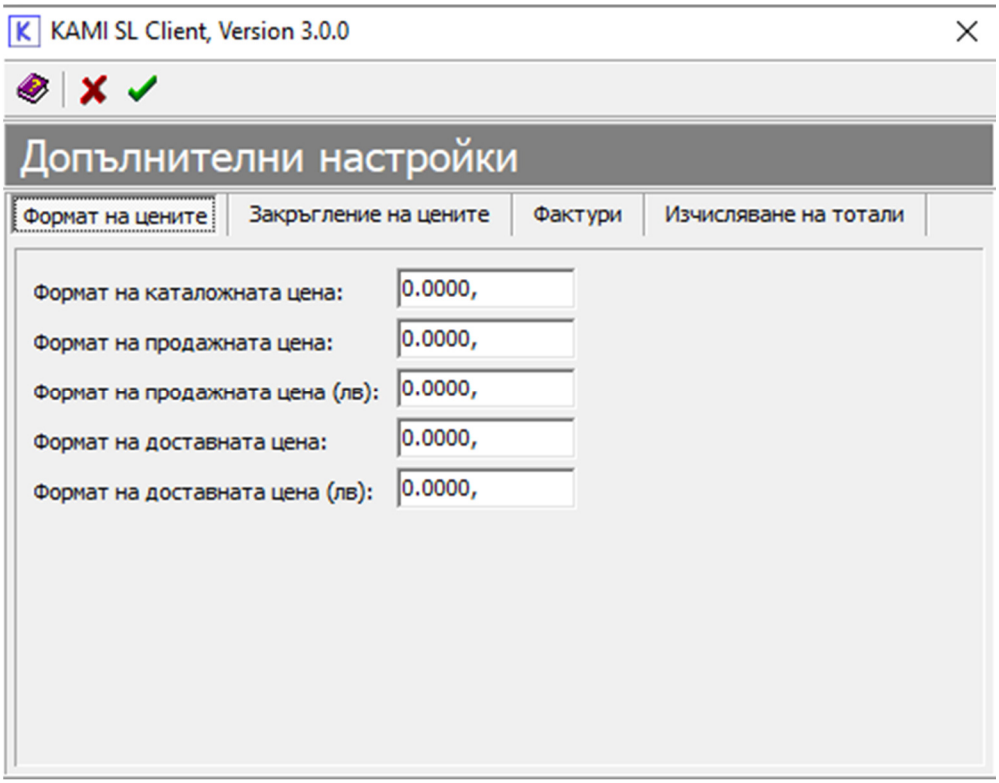


Забележка: Навсякъде в „Настройки" направените промени се запомнят с бутон ***Потвърждение на запис*** или се отказват с бутона ***Отказ на запис***.

Допълнителни настройки

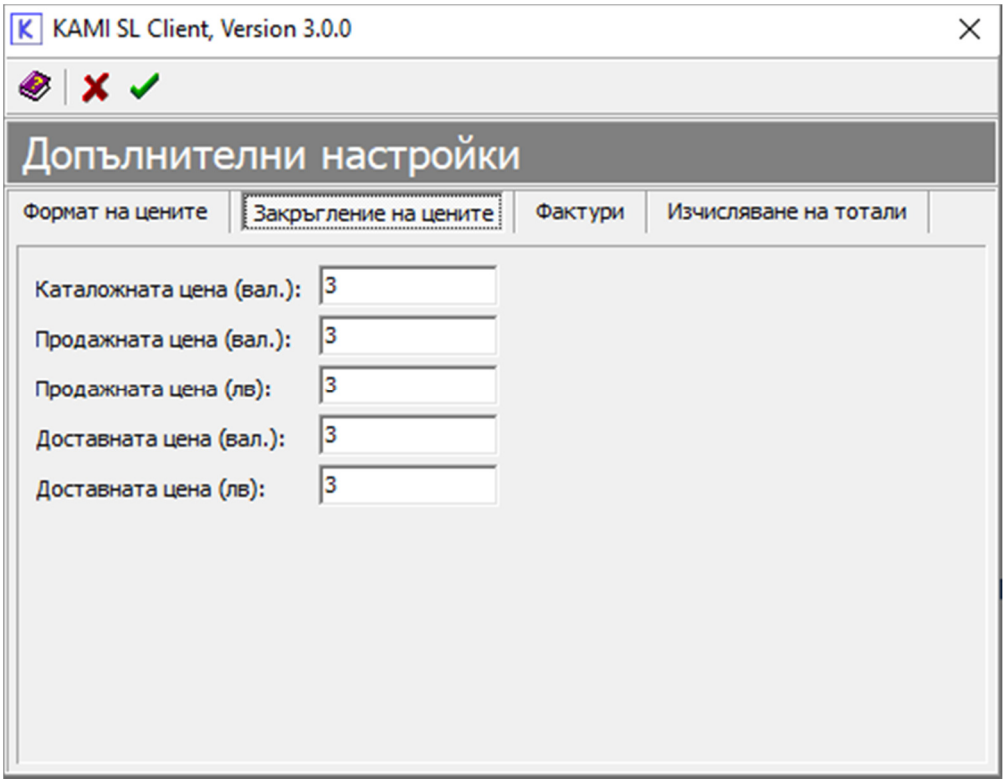
В допълнителните настройки на системата са включени следните възможности:

· ***Формат на цените*** – на потребителите е предоставена възможност да определят сами формата на продажните, доставните и каталожните цени (в лева и във валута), с които работят.



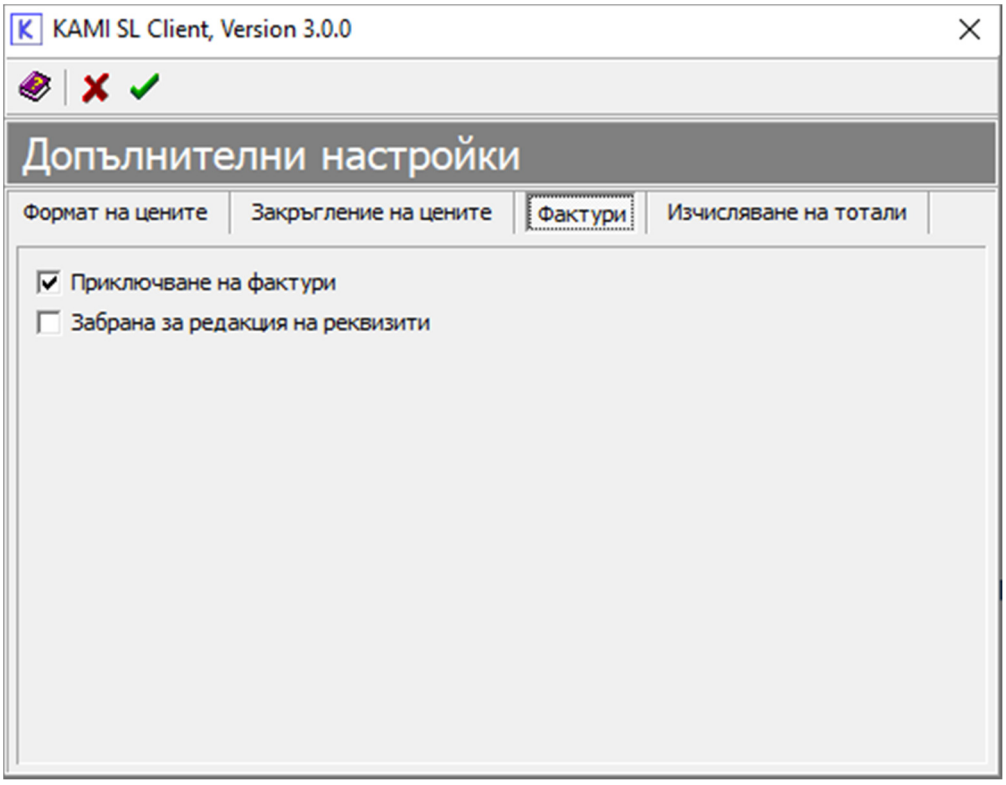
.

Закръгление на цените – определя се закръглението на цените след десетичната запетая (доставни, каталожни и продажни цени в лева и във валута).



.

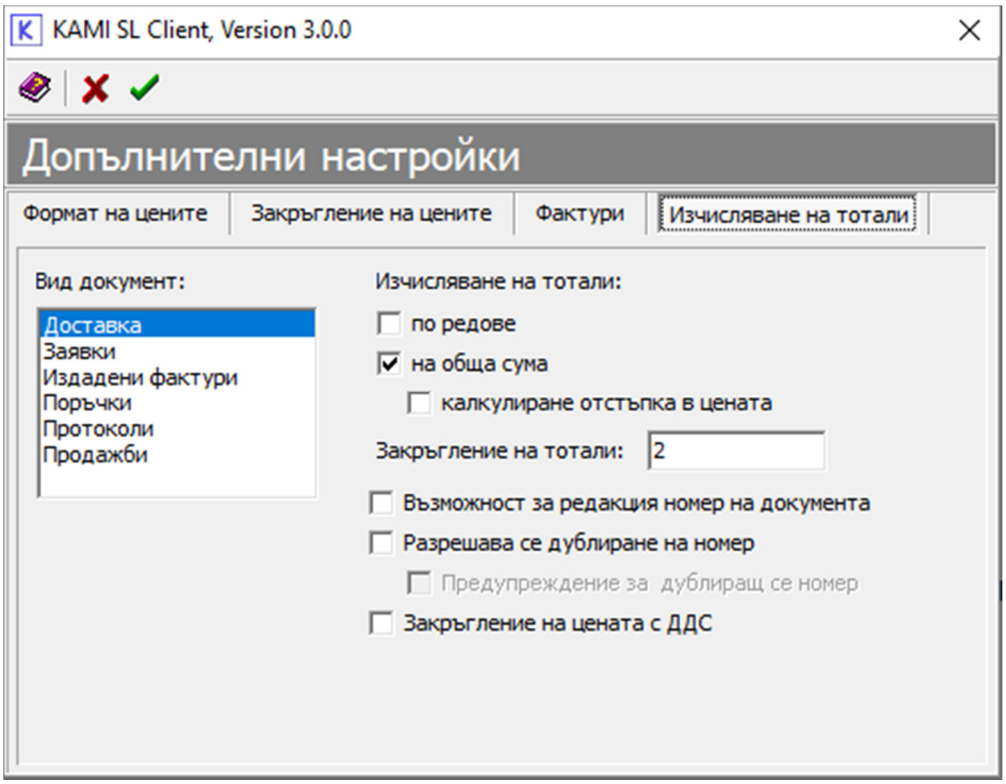
Фактури – има възможност за забрана за редакция на реквизити и за приключване на фактурите.



.

Изчисляване на тотали – потребителят може да определя начина на изчисляване на всички възможни тотали в системата (по редове или на обща сума), както и да настройва закръглението на тоталите до определен брой знаци след десетичния разделител. Определя до кой знак след десетичната запетая да се извършват закръгленията на междинните и на крайните стойности в редовете на документите. Дава се също възможност да се редактира номера на документа и да се проверява същия дали се дублира с някой издаден преди това.

В тази форма е позволен избора на един от двата варианта за закръгление на тоталите – на база на цената с ДДС или да се формира от цената без ДДС и след това да се закръгля получената стойност.

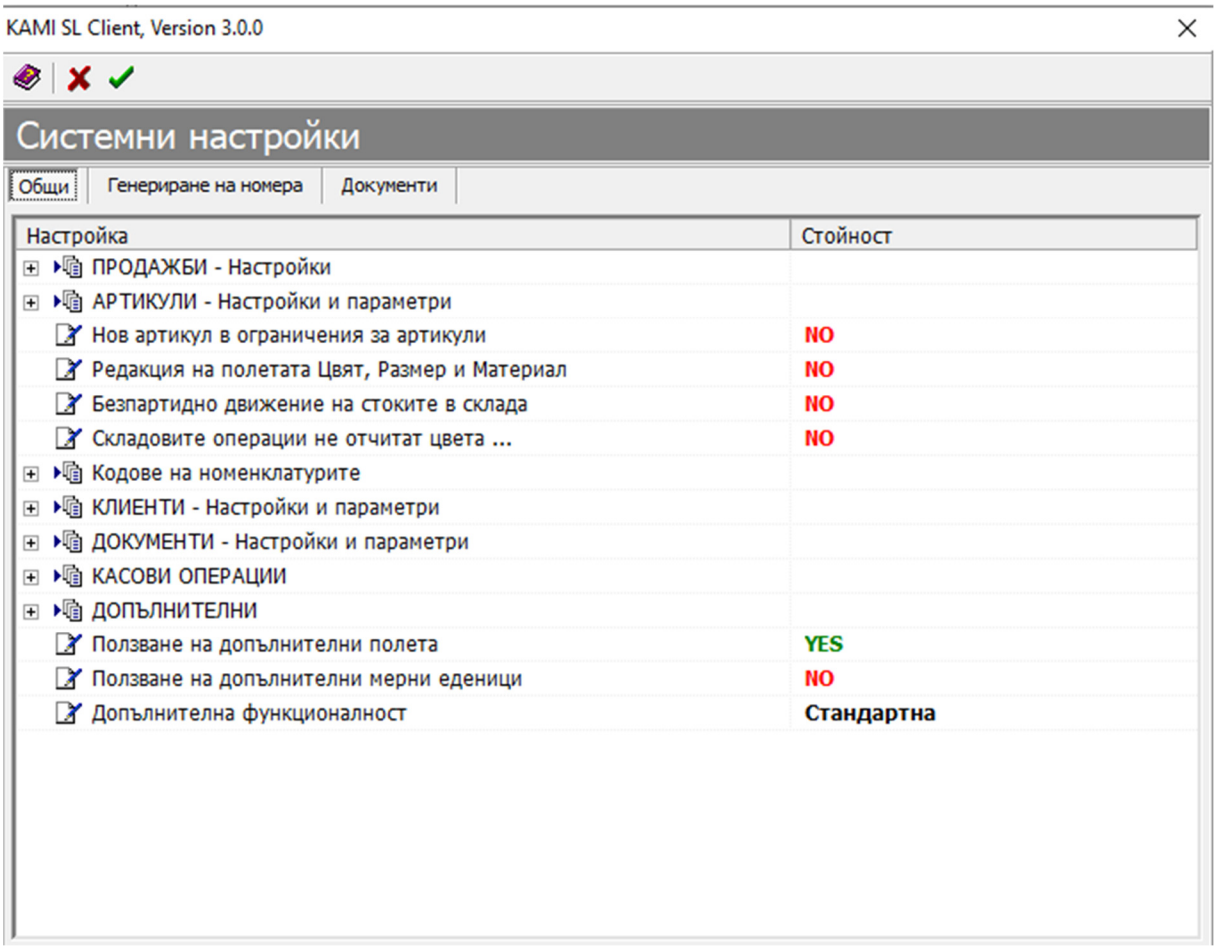


Забележка: Запомнят се направените промени с бутон ***Потвърждение на запис*** или се отказват с бутона ***Отказ на запис***.

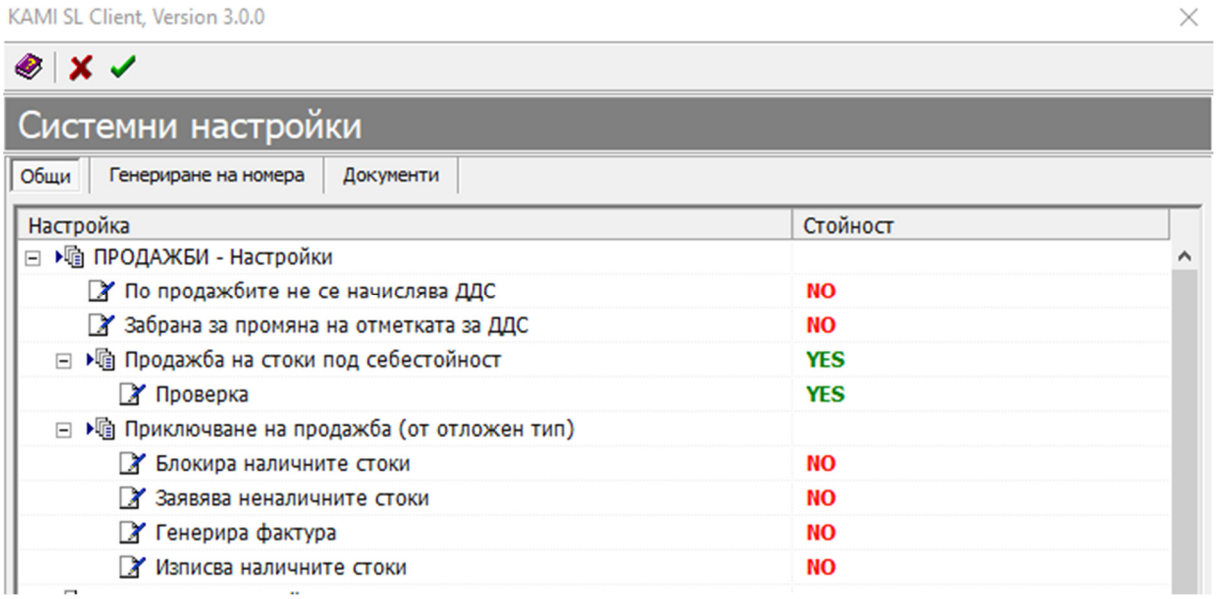
Системни настройки

Системата предоставя голям брой настройки, които потребителят може да променя в зависимост от свойте нужди и начин на работа.

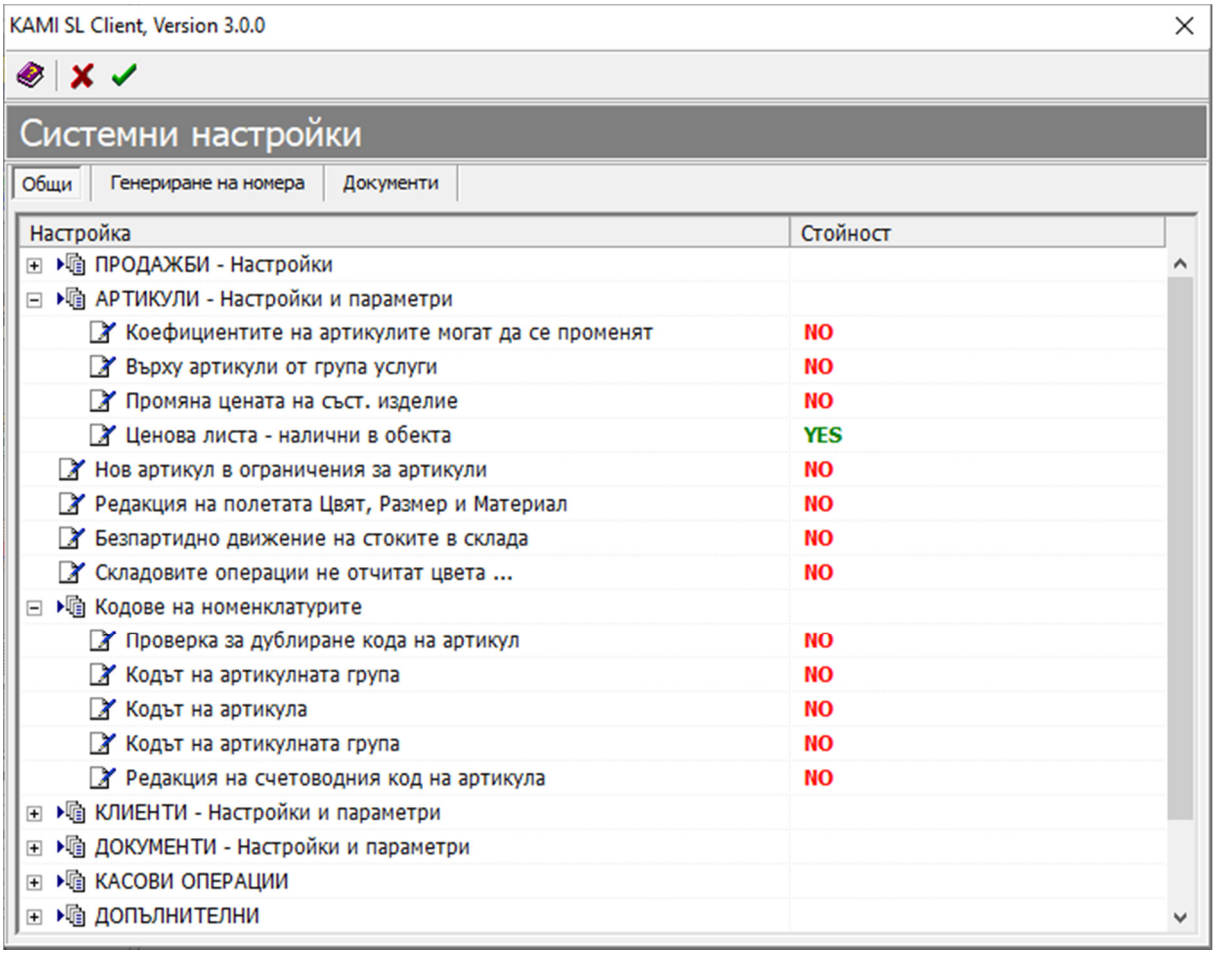
Системните настройки са групирани в 3 страници.



Страница **Общи** (настройки).



Съобразно спецификата в работата на потребителя, системата предоставя възможност за избор на видими полета – ***Сериен номер*** или ***Цвят, размер и материал*** или ***Всички скрити.***



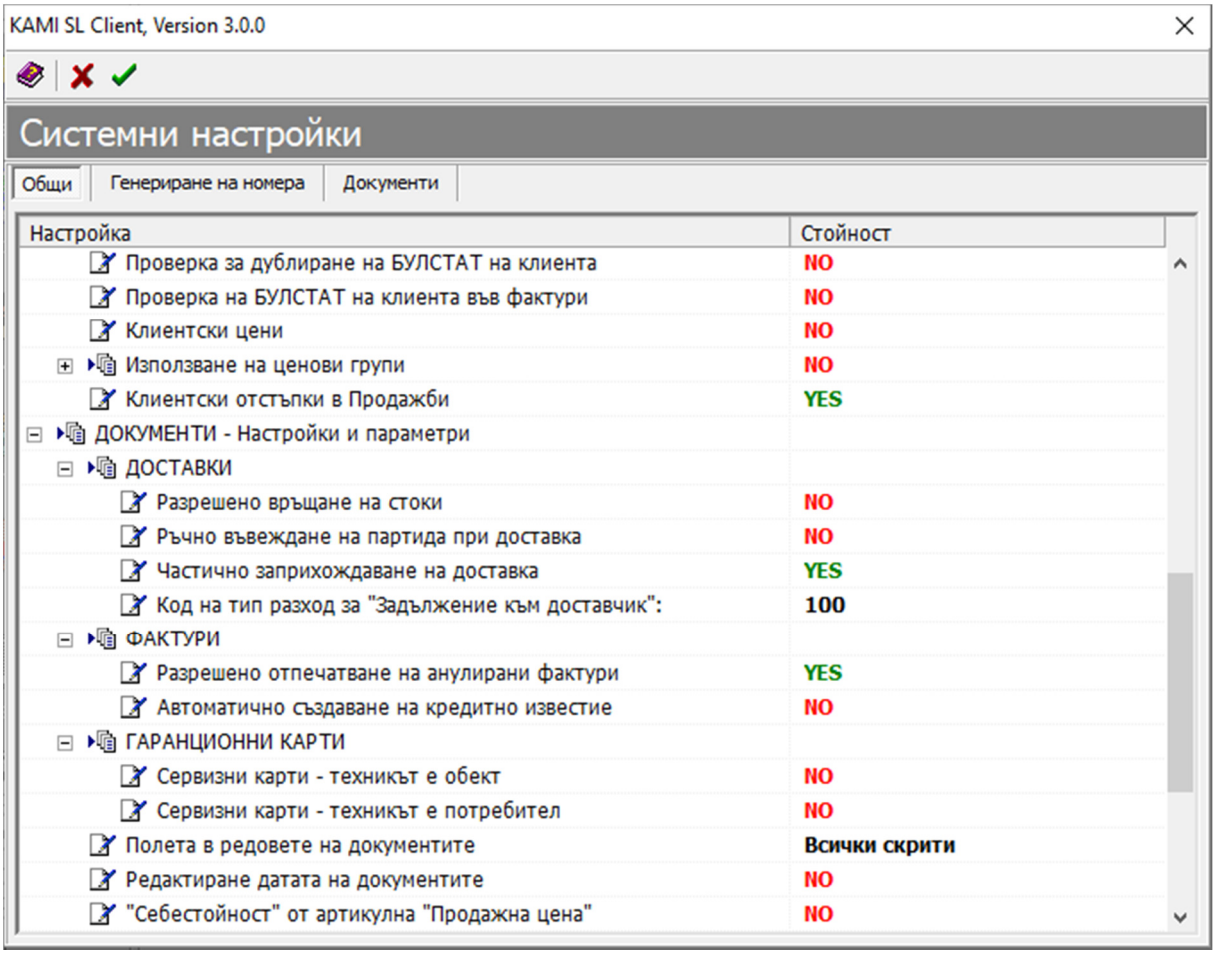
Потребителят сам може да настрои работата на системата посредством маркиращи полета:

· Начисляване или не на ДДС по продажбите – определя се от това дали фирмата, потребител на програмата, е регистрирана по ЗДДС или не, т.е. дали може да начислява ДДС при продажбите или не;

· Забрана за отмяна на отметката "Начисляване на ДДС" в продажбите – възможно е в някои случаи да се забрани изцяло начисляването на ДДС при продажбите;

· Продажба на стоки под себестойността им – с възможност за проверка – системата не позволява продажбата на стоки под себестойността им, ако съответното поле е активирано, като има възможност автоматично да се проверява дали се извършва такава продажба, или не;

· При приключването на продажбите от отложен тип (т.е при които датата на документа и датата на получаването на стоките/ изплащането на дължимата сума не съвпадат) има възможност да се блокират наличните стоки, да се заявяват неналичните стоки и да се генерира автоматично фактура;



· Проверка за дублиран код на артикул – при активирането на тази опция, ако при въвеждането на артикул, чийто код съвпада с вече въведен артикул, системата изкарва съобщение за дублиран код;

· Възможност за промяна коефициентите на артикулите **–** при въвеждане ценовите параметри на артикулите се определя коефициент, който да може да бъде променян**;**

· Възможност кодът на артикула да съдържа в себе си кода на артикулната група и кода на артикулния отдел – при активирането на тази опция кодът на всеки артикул се получава от кодовете на артигулния отдел, група и на самия артикул;

· Опция за задължително поле "код на артикул" – при въвеждането на нов артикул, ако тази опция е активна, то полето "код на артикул" е задължително за въвеждане от потребителя;

· Разрешаване на промяна по счетоводния код на артикулите – ако е активна, тази опция позволява на потребителят да променя счетоводния код на въведените артикули в системата;

· Възможност за извършване на складови операции върху артикули, които са в група "Услуги" – ако съществуват артикули, които се явяват услуги, тази опция позволява извършването на складовите операции с тях (доставка, поръчка, заявка и т.н.);

· Промяна на цената на съставните изделия при промяна на цената на кое да е от съставящите ги артикули – съставен артикул е този, който се състои от няколко артикули (пр. компютърна система). Активирането на тази опция кара системата автоматично да актуализира цената на съставния артикул според промените на съставящите го;

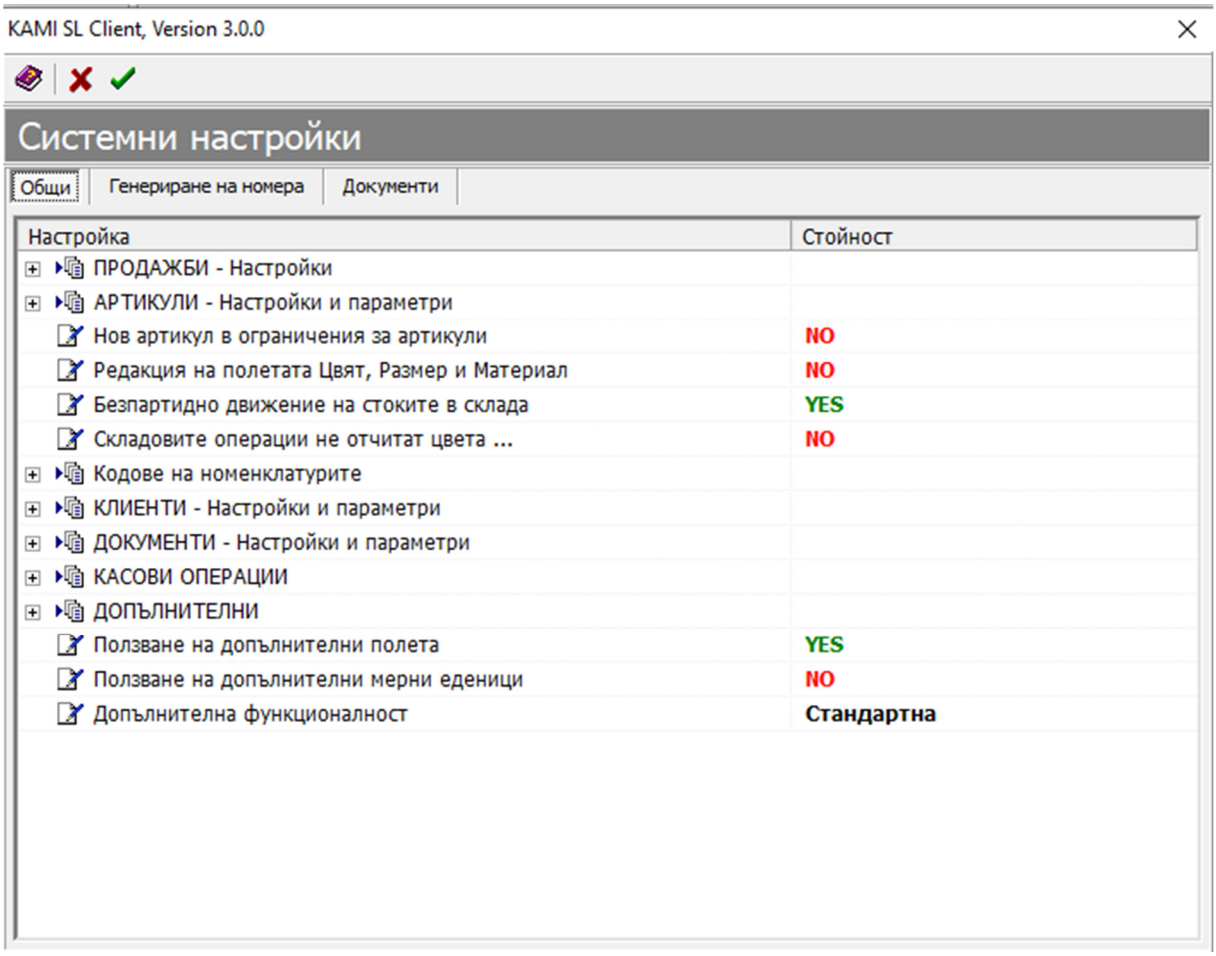
· Проверка за валидност на БУЛСТАТ, данъчен номер и ЕГН – активирането на тази опция кара системата да проверява за валидност на тези данни, когато те бъдат добавяни, което увеличава сигурността при въвеждането на некоректни данни или допускането на грешки;

· Проверка за дублиране на БУЛСТАТ и данъчен номер на клиенти – аналогична опция на предишната, но се отнася само за клиентите на фирмата;

· Възможност за редактиране на датата на документите – ако се активира, то потребителят ще има възможност да променя датата на издаване на документите (т.е. да бъде различна от актуалната дата за деня);

· Опция ценовата листа да показва само наличните в обекта артикули – ако се активира тази опция, при извикване на диалоговия прозорец на ценовата листа, то на екрана ще се визуализират само наличните в текущия обект артикули;

· Автоматично прехвърляне на всеки нов артикул в номенклатурата "Ограничения за артикули" за тяхното определяне – при въвеждането на нов артикул, системата автоматично ще извиква и диалоговия прозорец за определянето на ограниченията за този артикул (минимално, максимално количество, стъпка при доставка и т.н.);



· Възможност за редакция на полетата "Цвят", "Размер" и "Материал" извън артикулната номенклатура – въвеждането на тези данни става в номенклатурата за артикули. Ако се активира тази опция, то данните за "Цвят", "Размер" и "Материал" ще могат да се редактират и извън артикулната номенклатура;

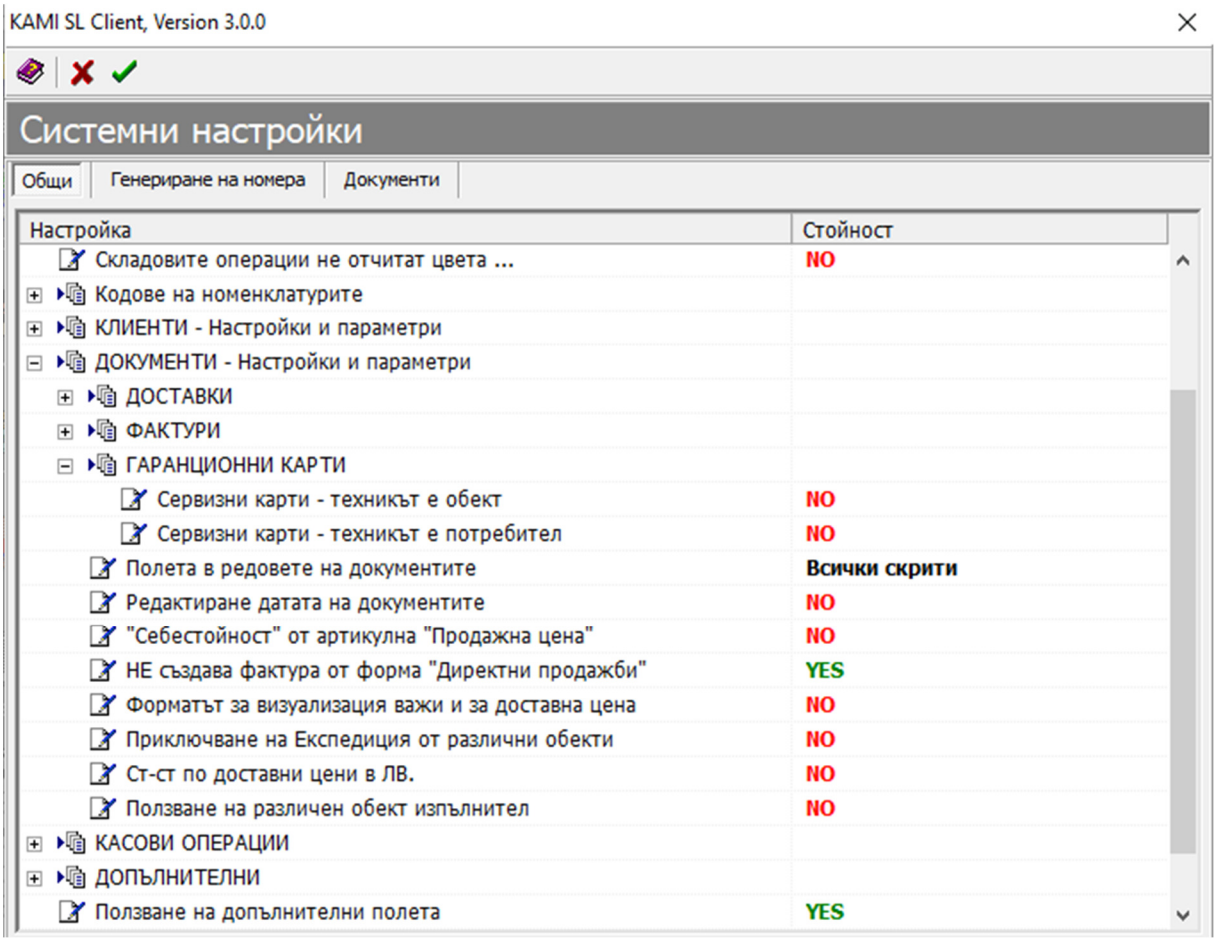
· Определяне дали техникът по дадена сервизна карта се явява обект – ако техникът, който извършва сервизните услуги е към фирмата, потребител на програмата, то тогава е необходимо да се активира тази опция;

· Определяне дали техникът по дадена сервизна карта се явява потребител – аналогично на предишната настройка;

· Проверка на валидността на данъчните номера и БУЛСТАТ на клиентите във фактурите – активирането на тази настройка кара програмата автоматично да прави проверка за валидност на тези данни при издаването на фактура към даден клиент;

· Опция за обвързване на клиентските цени с продажната посредством коефициент – в номенклатурата на артикулите, на страницата за ценови групи потребителят има възможност за определянето на 6 ценови групи за клиенти, като използва коефициент за определянето на продажните цени спрямо първоначално зададената продажна цена;

· Възможност за безпартидно движение на стоките в склада **–** активирането на тази настройка кара програмата да изписва налични стоки без да е необходимо посочването на партиди**;**



· Възможност складовите операции да не отчитат цвета, размера и материала на артикулите **–** тази настройка позволява на потребителя да не определя задължително размера, цвета и материала на артикулите, с които ще извършва дадена складова операция;

· Опция за разрешаване отпечатването на анулирани фактури – ако се активира тази настройка, то потребителите на системата ще имат възможност да отпечатват и фактури, които са били анулирани;

· Опция за отпечатване на "KAMI TM" в документите – настройка, която кара програмата да отпечатва своето лого на всички документи;

· Автоматично създаване на кредитно известие при анулиране на фактура – тази настройка позволява на системата да издава автоматично кредитно известие за всяка анулирана фактура;

· Възможност за използване на ценови групи и определяне на начина на изчисляване на продажната цена – настройката дава възможност потребителят да определя различни начини за изчисляването на продажната цена (стандартно, каталожна цена – отстъпки за ценови групи, каталожна цена – отстъпки за ценови групи + мито + надценка).

· Визуализация на доставна цена такава, каквато е зададена на потребителите за себестойност

Страница **Допълнителни** (настройки).

Плащане, намаляващо касовата наличност се извършва	Задължително
ДОПЪЛНИТЕЛНИ	
Съдържание на касовата бележка	Артикул
Стойност по подразбиране на наименование - артикулна група ...	Артикулна група
Стойност по подразбиране на наименование - артикул (латиница)	Артикул
Видими отстъпки в доставката	до Отстъпка 1
Видими отстъпки в продажбата	до Отстъпка 1
Стилизиран текст за предишно плащане при цялостно изплащан...	Предишна вноска от <PAYME...
ДДС група за частичните плащания	00000000000002
ДДС група за свободните фактури	
ДДС група за глоби / лихви (кредити)	
Начисляване на ДДС върху лихва по кредити	NO
Печатане на касов бон	NO
Количество по подразбиране	1

· ***Съдържанието на касовата бележка*** – потребителят на системата има възможност да определя какво да се изписва на касовата бележка (артикул, артикул (лат.), артикулна група);

· ***Стойност по подразбиране за наименованието на артикулната група*** – дали артикулната група по подразбиране да се изписва на български или на латиница;

· ***Стойност по подразбиране за наименованието на*** артикулите – аналогично на предходната настройка;

· ***Определяне на видимите отстъпки при доставка*** – с възможност за видимост до 4 отстъпки;

· ***Определяне на видимите отстъпки при продажбата*** – с възможност за видимост до 4 отстъпки;

· Опции за определяне на ***ДДС групите при частичните плащания и свободните фактури*** – при дефинирането на различни ДДС групи, потребителят може да определя коя точно да използва при тези случаи;

1. Дефиниране на стилизиран текст за предишно плащане при цялостно изплащане на продажба – това е настройка, позволяваща зареждането на предварително въведен текст, запомнен в програмата при конкретния случай за нуждите на потребителя, При въвеждане на ***Стилизиран текст за предишно плащане при цялостно изплащане на продажба*** <PAYMENTNO> отразява номер на ***Платежен документ*** при частично плащане; <INVOICENO> отразява номер на ***Фактура*** при частично плащане; <INVOICEDATE> отразява дата на ***Фактура*** при частично плащане.

· Определяне на ***ДДС група за глоби и лихви при кредитиране***, както и възможност за начисляване на ДДС по лихви – активирането на тази опция позволява на потребителя да определи ДДС група при начисляването на глоби, лихви и неустойки при кредитиране;

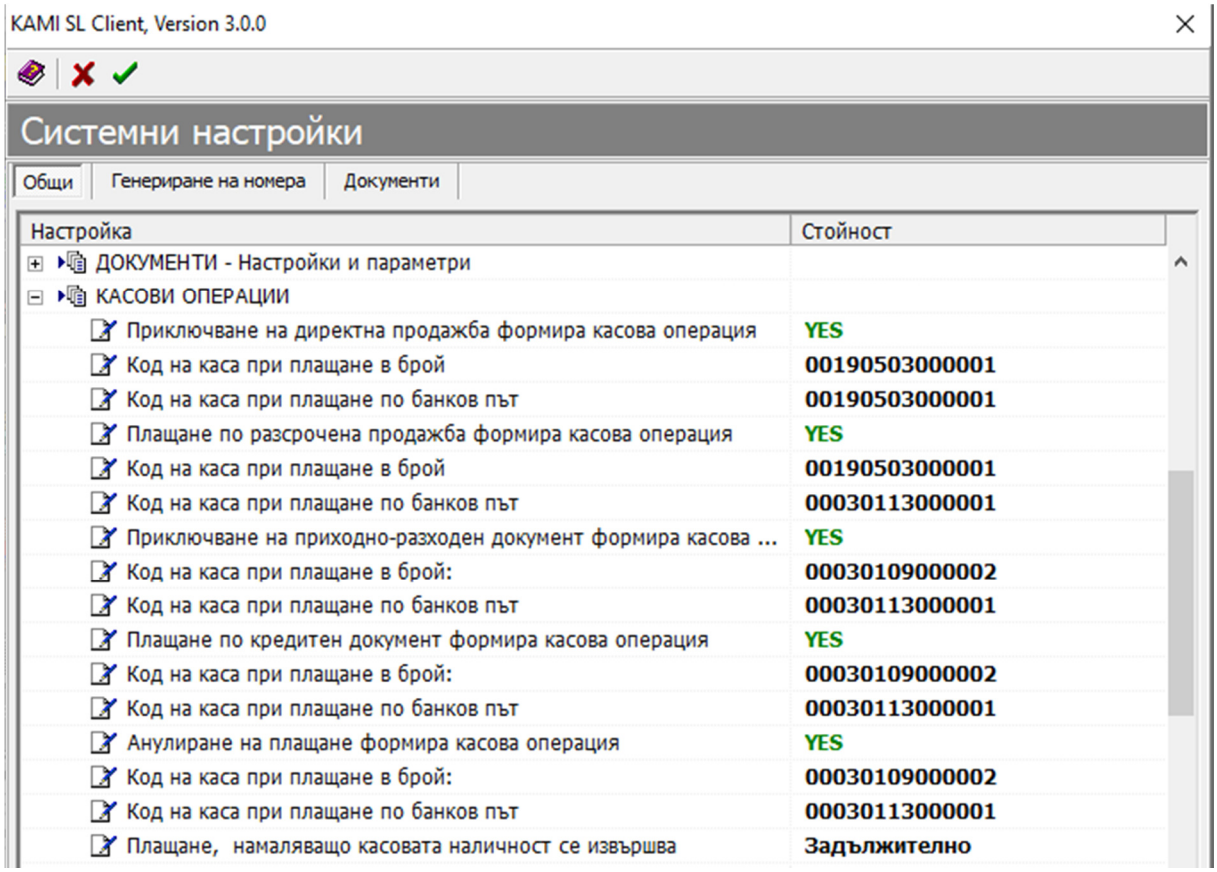
· Опции за ***използване на баркод четец***, печатане на касов бон, четене на серийни номера с баркод четец, проверка на сериен номер при продажба – тези настройки са в зависимост от допълнително включените баркод четец и фискален принтер към системата;

· Задаване на ***количество по подразбиране*** за цялата система – потребителят може да настрой количеството по подразбиране за програмата при работа с артикулите във всички складови операции;

· Определяне на код на ***тип разход за "Задължение към доставчик"*** – определянето на този код е свързано с организирането на задълженията на фирмата-потребител на системата към своите доставчици на стоки и услуги. Ако сте задали в Приходно-разходни документи, че типа разход при задължение към доставчик е например номер 400, то тук избирате 400.

Ако се използва касов апарат трябва да се избере ***Печатане на касов бон,*** а при вариант с отстъпка в проценти за групи клиенти да се избере ***Клиентски отстъпки в продажби.***

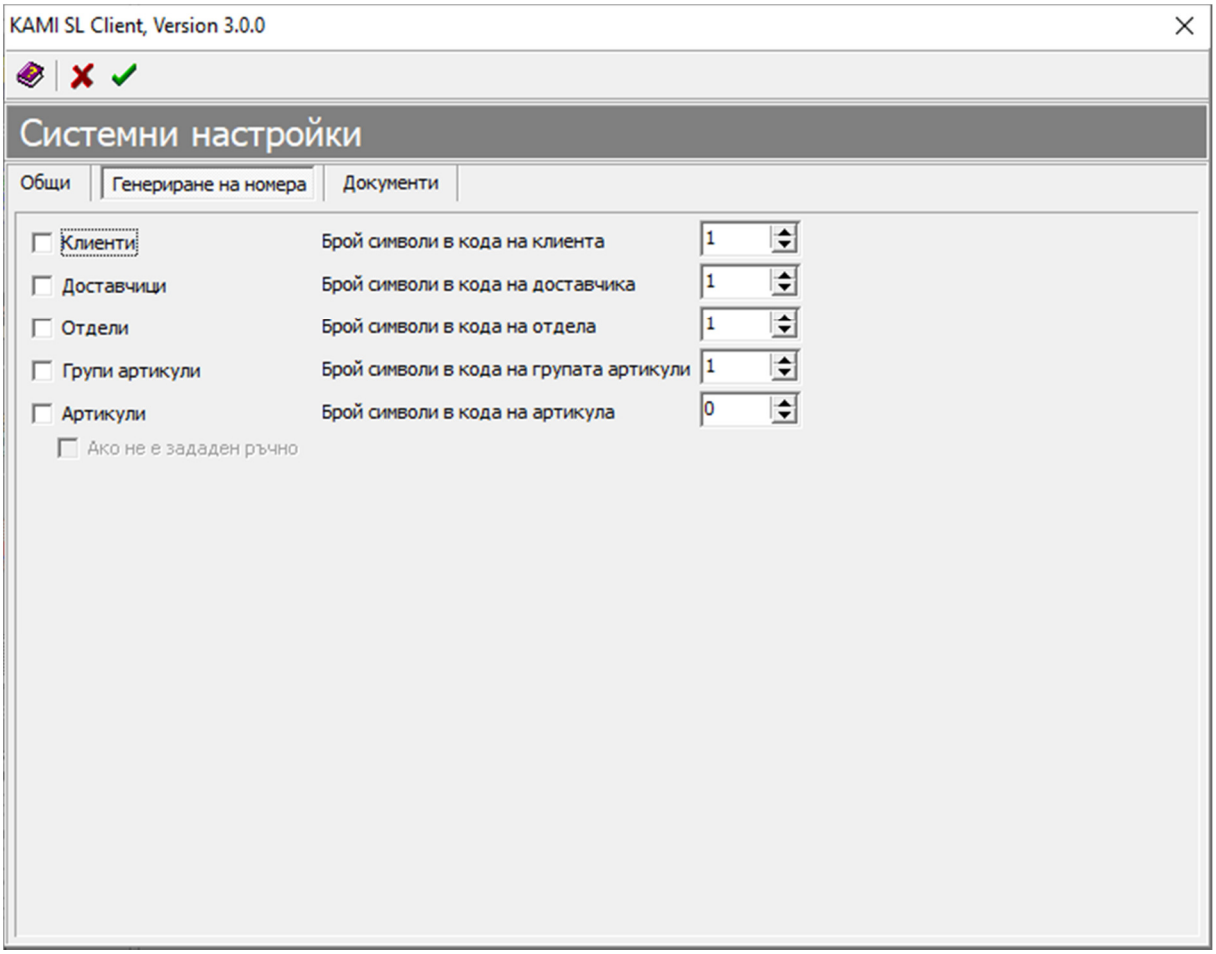
Страница **Касови операции**.



Касови операции се отнасят до каси и операции с тях. Предоставена е възможност при приключване на различни документи, системата автоматично да извършва съответно приходни или разходни касови операции. Това се осъществява като се отбелязват съответните маркиращи полета – ***Приключване на директна продажба формира касова операция***, ***Плащане по разсрочена продажба формира касова операция***, ***Анулиране на плащане формира касова операция***, ***Приключване на разходен документ формира касова операция, Плащане по кредитен документ формира касова операция.*** Необходимо е за всяко едно от тях да се избере каса, в която да се отразяват касовите операции.

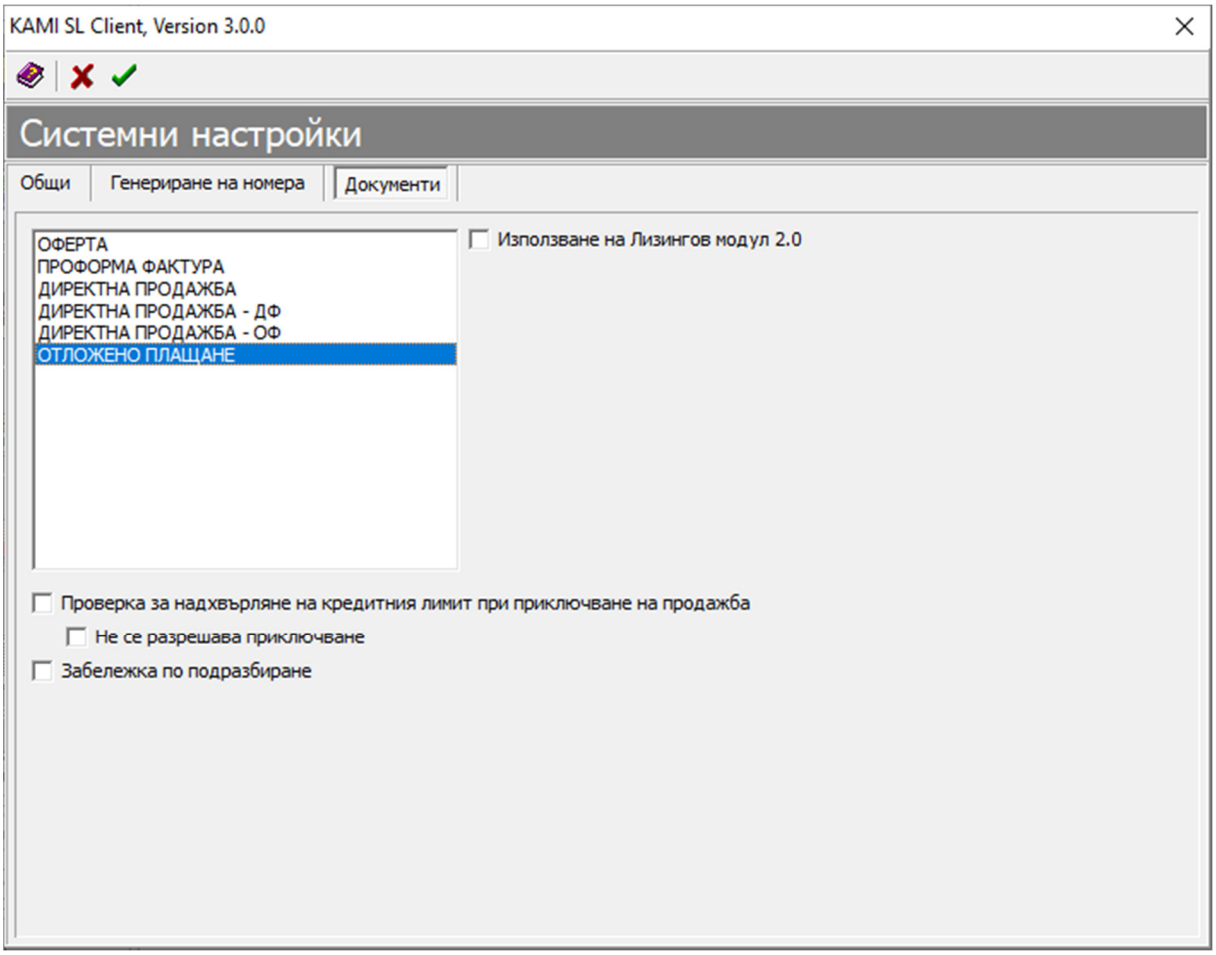
Потребителят определя поведението на системата при изходящи плащания. Намаляването на касовата наличност е: ***задължително***, извършва се ***само при наличност*** или ***не се извършва***.

Страница **Генериране на номера.**



Чрез маркиращи полета за форми ***Клиенти, Доставчици, Отдели, Групи артикули, Артикули*** може да се зададат броя символи в съответните им кодове.

Страница **Документи**.

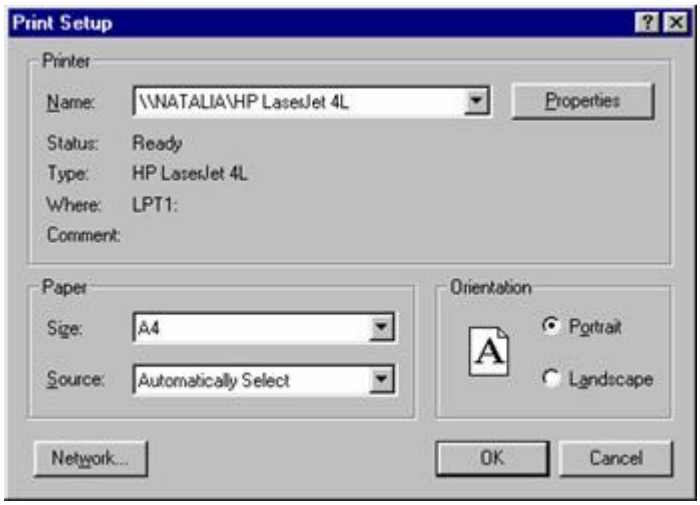


В диалоговия прозорец потребителят може да настрои проверката за надхвърляне на кредитния лимит и забрана за приключване на отделните документи при надхвърляне на кредитния лимит.

Забележка: Запомнят се направените промени с бутон ***Потвърждение на запис*** или се отказват с бутона ***Отказ на запис***.

Настройка на принтер

KAMI позволява на потребителя да настрои своя принтер като използва опцията ***Настройки/ Настройка на принтер*** от главното меню, визуализираща стандартен диалогов прозорец за установяване параметрите на принтера. Можете да използвате и pdf принтер с който може да разпечатвате документите в pdf - формат



Обновяване на данните

За да се актуализира информацията, съхранявана в базата от данни на системата, се избира опцията ***Настройки/ Обновяване на данните***. В **лентата на състоянието** на главния прозорец ще се появи индикатор, проследяващ процеса на актуализация.

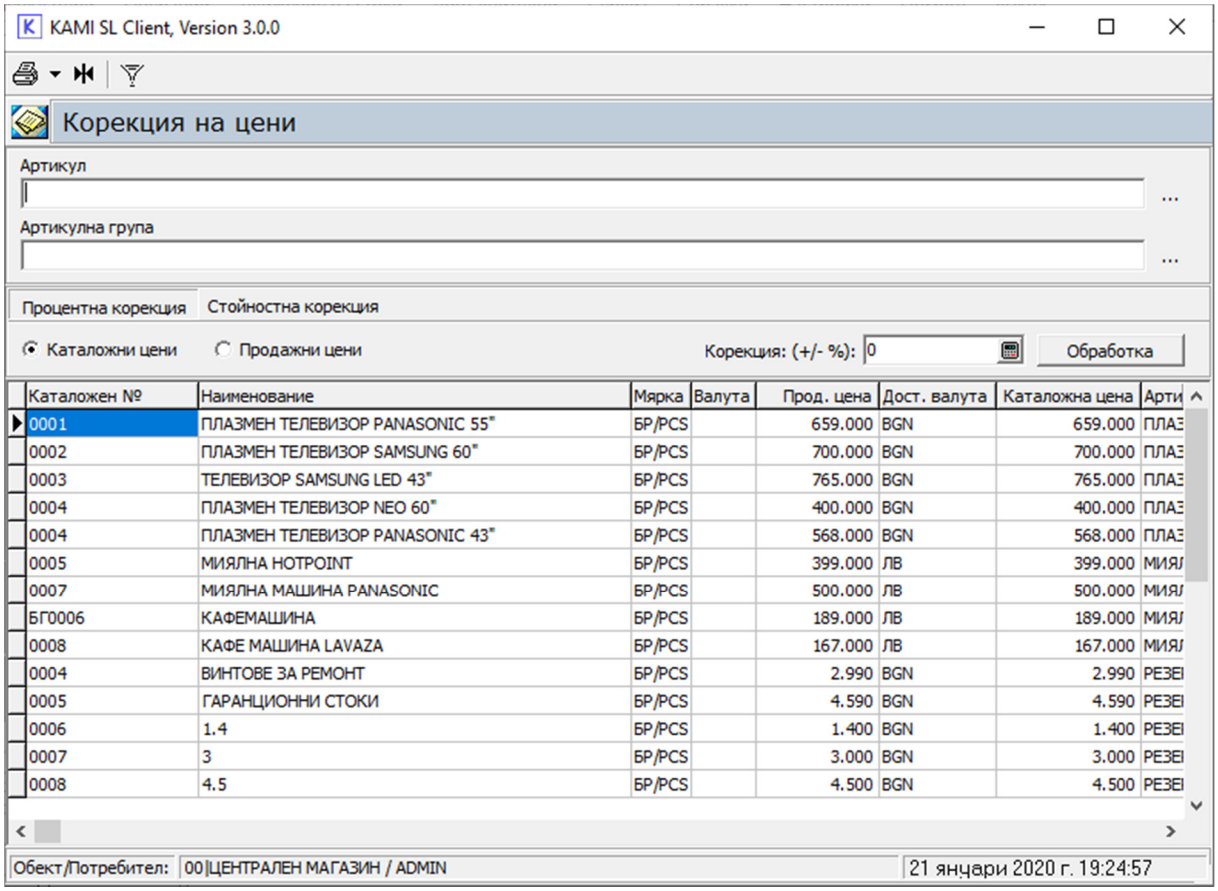
Лента на състоянието при обновяване на данните.

Калкулатор

KAMI позволява да се извика стандартния системен калкулатор на Windows. За целта от главното меню се избира опцията ***Настройки/ Калкулатор***.

Корекция на цени

KAMI позволява процентна или стойностна корекция на цени. За да се осигури достъп до нея, от главното меню се избира опцията ***Настройки/ Корекция на цени***.



· Опция ***Процентна корекция***

Избира се ***Артикул*** и/ или ***Артикулна група***, на която ще се коригират цените. Натиска се бутона ***Филтър на записите.*** Избира се кои цени ще се коригират – ***Каталожни*** или ***Продажни,*** въвежда се процентна стойност в поле ***Корекция*** и се натиска бутон ***Обработка***. След корекцията на екрана се появява съобщение: ***Преоценката приключи успешно, моля актуализирайте информацията!*** Натиска се бутон ***ОК***, а след това - бутон ***Филтър на записите.***

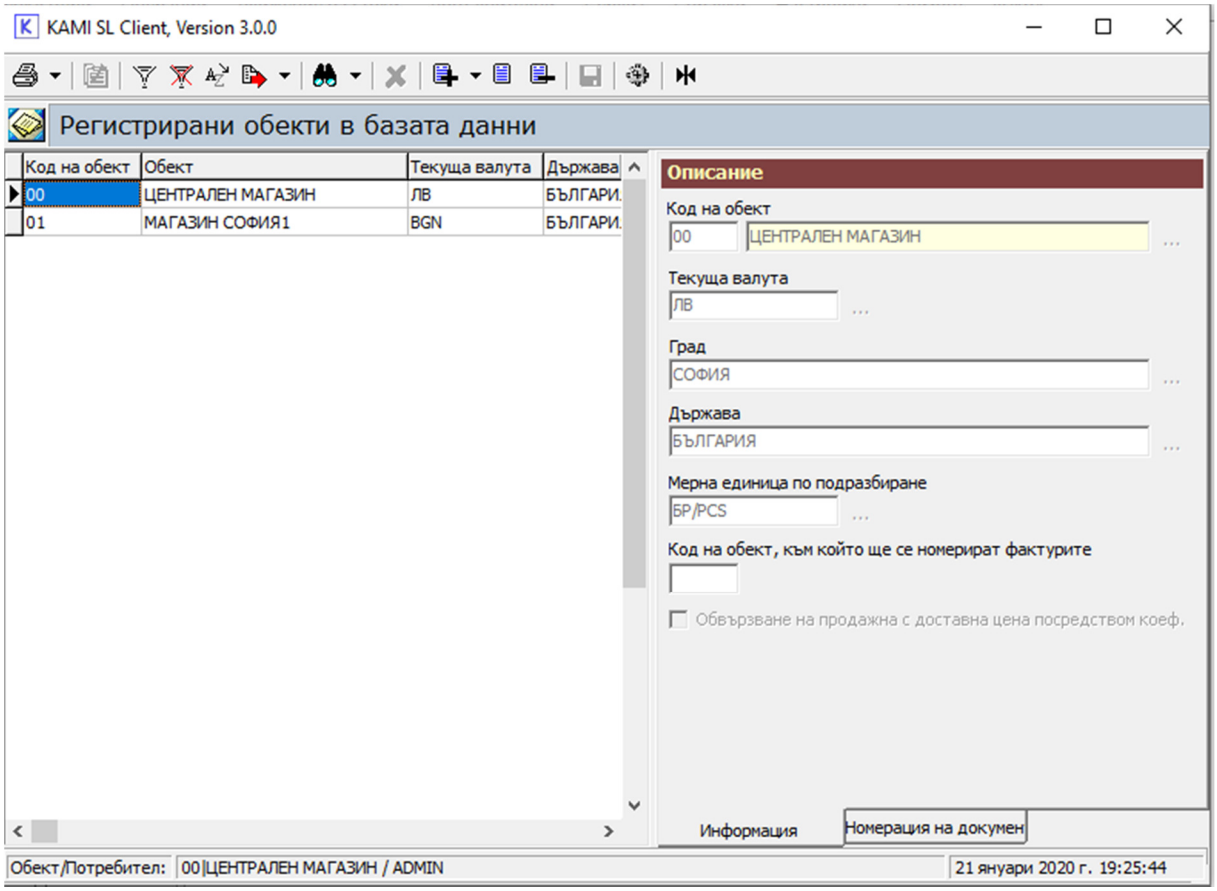
· Опция ***Стойностна корекция***

Избира се ***Артикул*** и/ или ***Артикулна група***, на която ще се коригират цените. Натиска се бутона ***Филтър на записите.*** Потребителят коригира желаните цени и потвърждава корекцията с бутон ***Запис*** или отказва корегирането с бутон ***Отказ***.

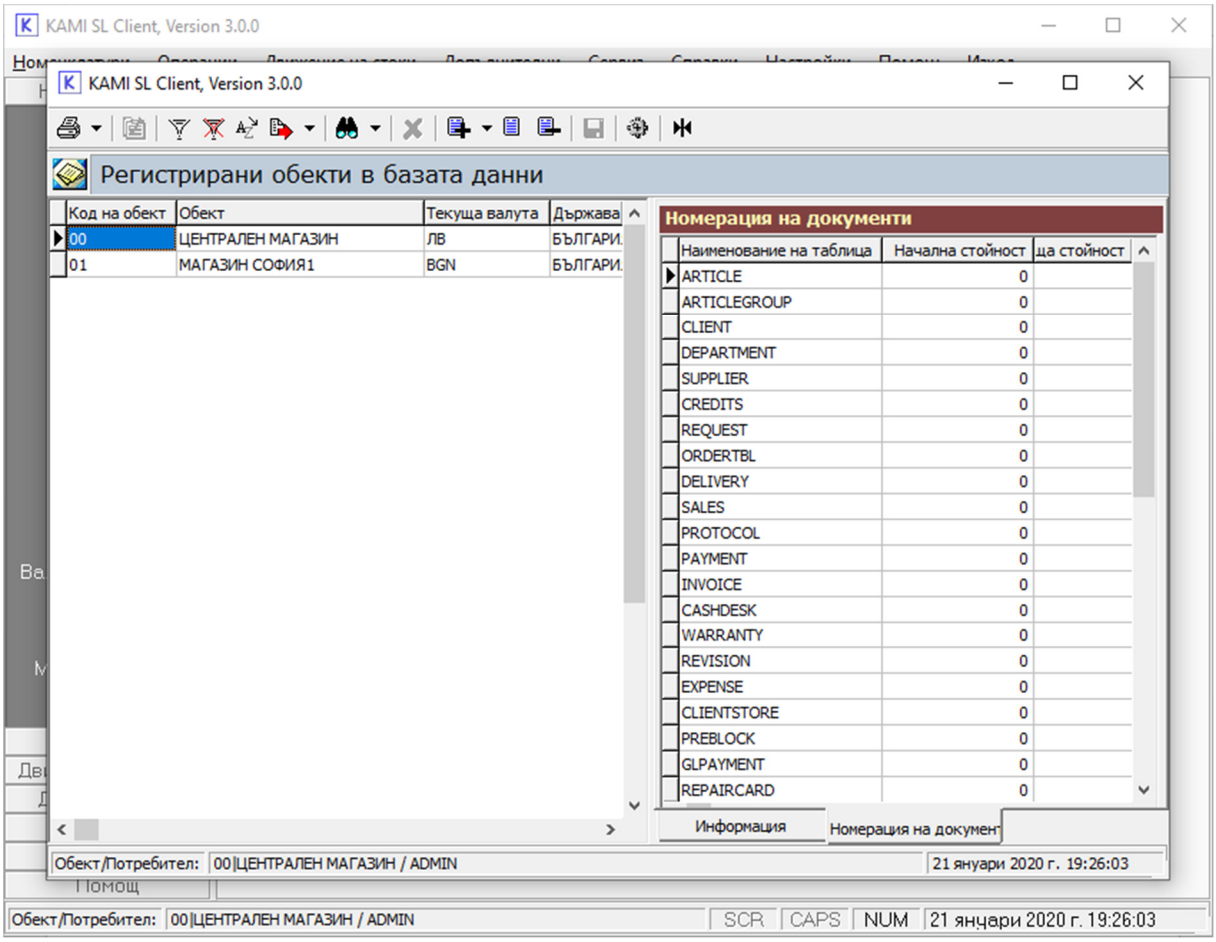
Регистрирани обекти

Всички обекти, към които и от които ще се правят трансфери на стоки, трябва да бъдат регистрирани.

Във форма ***Регистрирани обекти в базата данни*** трябва да фигурират всички обекти, с които ще се стартира системата.



Всеки регистриран обект се характеризира с код на обект, наименование на обект, текуща валута, държава, мерна единица по подразбиране. Всички тези данни се описват в страница ***Информация***. В тази страница при отбелязване на маркиращото поле ***Обвързване на продажна с доставна цена посредством коефициент*** системата автоматично изчислява съответни цени посредством коефициент- Виж **Групи артикули**.

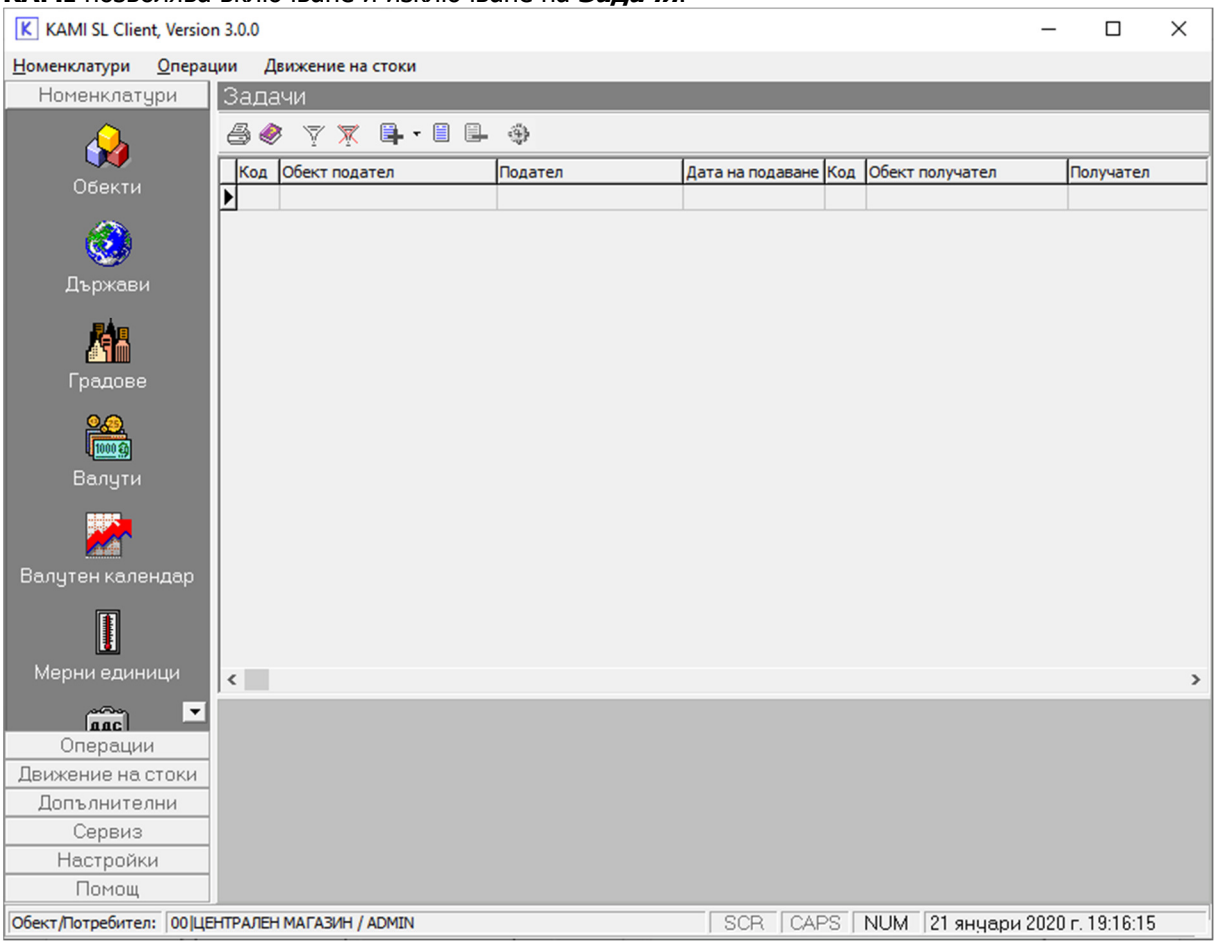


В страница ***Номерация на документи*** са изброени имената на всички таблици, за които могат да се дефинират стойности за броячи в следните полета – ***Начална***, ***Текуща*** и ***Крайна стойност***.

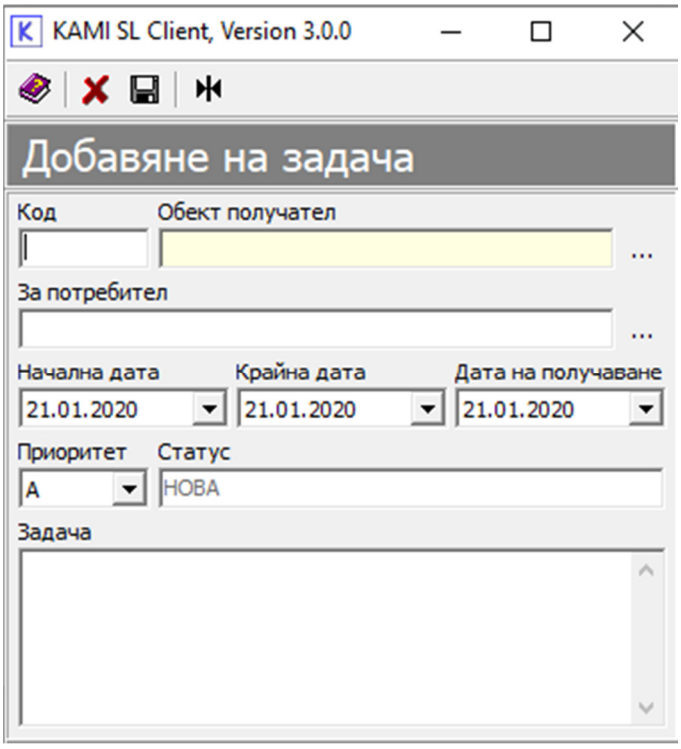
Тези полета могат да бъдат попълнени за следните таблици – ARTICLE, ARTICLEGROUP, CASHDESK, CLIENTSTORE, CREDITS, DELIVERY, EXPENSE, GLPAYMENT, INVOICE, ORDERTBL, PAYMENT, PREBLOCK, PROTOCOL, REQUEST, REVISION, SALES, WARRANTY и други. При липса на тазблица или некоректно попълване на тези полета, системата генерира документите със системни номера.

Задачи

KAMI позволява включване и изключване на ***Задачи***.



От главното меню се избира опцията ***Настройки/Задачи*** за визуализиране в главния прозорец на подробна информация за различни задачи към и от потребителите на системата в даден обект, а също от и към потребителите на други обекти.

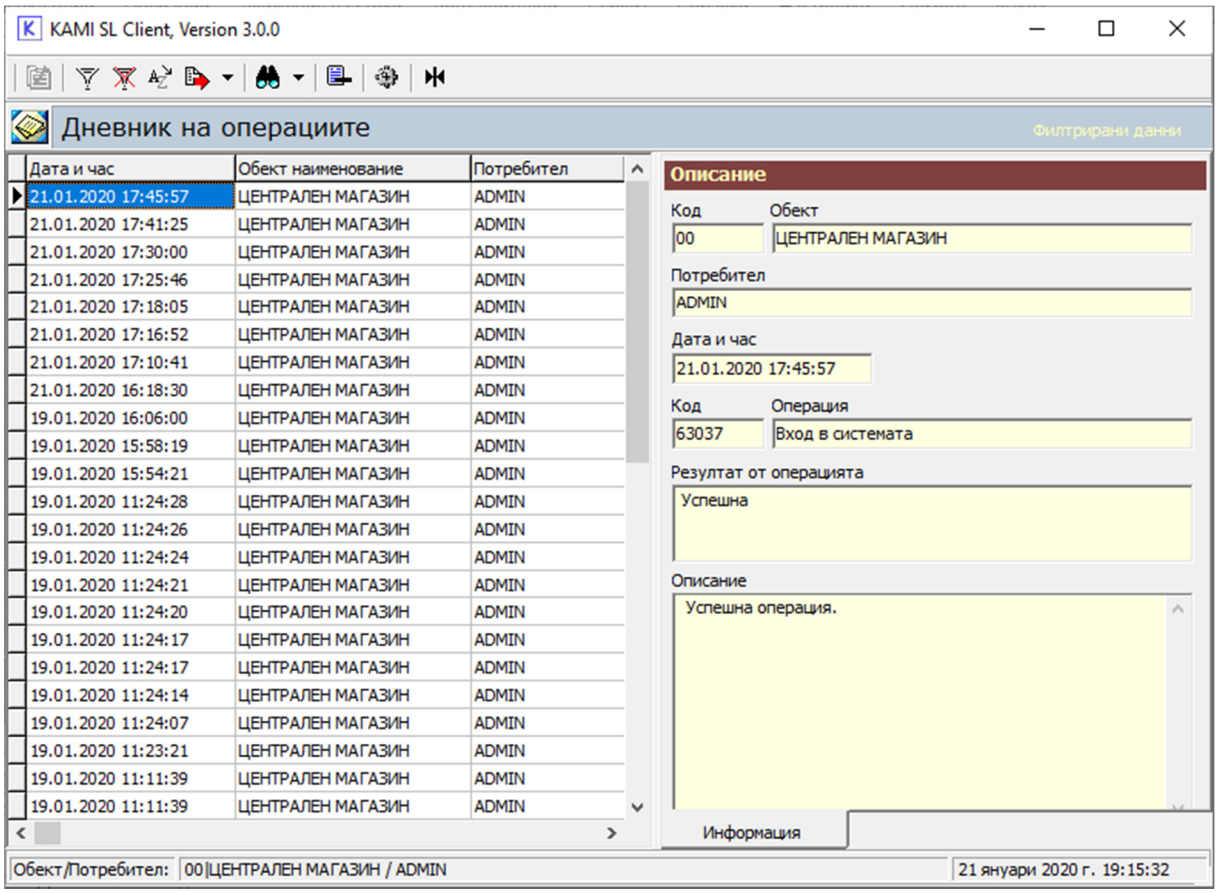


Добавянето на нова задача става в следната форма, като има възможност за задаване на различен приоритет на всяка задача:

Дневник на операциите

Дневникът на операциите предоставя информация за всички операции, реализирани в системата. Дневникът на операциите представлява подробен списък с логове кой какво е правил в системата.

За да се осигури достъп до него, от главното меню се избира опцията ***Настройки/ Дневник на операциите***.



За всяка операция дневникът съхранява данни за ***Обект, Потребител***, който я е изпълнил, ***Дата*** и ***Час*** на изпълнението, ***Операция***, нейния ***Код*** и ***Резултат*** от нея. В поле ***Описание*** системата попълва подробна информация за извършената операция и за нанесените промени.

Желателно е за изтриване на ***Дневника на операциите*** да има права и да бъде извършвано само от системния администратор.

За повече информация посетете нашия сайт http://kamisl.com