

תוכן ענינים

2..... Enterprise structure:  
3..... SALES ORDER PROCESSING  
3..... :Controlling Sales documents  
5..... קטגוריית פריט Item category  
7..... Schedule line  
8..... Incompletion  
9..... Business Partners  
10..... Scheduling agreements  
11..... Material determination listing and exclusion  
12..... Copy control  
12..... Material determination  
14..... Condition technique  
14..... Free goods  
14..... Pricing  
17..... Availability check  
17..... User status  
19..... Credit management

**SCM605**

אספקה- בעבודה עם WM ה QTY PICK הוא אפור.

User: scm605-07

Password:654321

קסטומיזציה- טראנזקציה SPRO:

Sales & distribution רוב הקסטומיזציה בSD

Logistics execution אספקות ומשלוחים

Logistics- general רשומת לקוח (Business partner), מבטי SD במק"ט ( settings for key )

Batch management (ניהול אצוות), (fields->date relevant for SD

management וכו'

Enterprise structure – הגדרת המבנה הארגוני

**Enterprise structure:**

1. define: יש ליצור בהעתקה, כאשר ישנו איקון של זכוכית מגדלת –יש נתונים נוספים לצפייה,
  - a. Sales org - יש להזין כתובת ונתונים נוספים- נתונים אלו יופיעו ב detailed information בנוסף יש להתייחס לsales org calendar יש לקבוע לפי מדיניות החברה (בישראל ראשון עד שישי ניתן להגיע לרמת שעות עבודה) שדה rebate proc active מצב שבו ניתן לסגור עם לקוח הסכם שאם יגיע למכירות X הלקוח יקבל הנחה רטואקטיבית (אחד התנאים הוא שארגון המכירות יהיה רלוונטי לREBATE).
  - b. Distribution channel: בשדה NAME מוזן תאור ערוץ ההפצה
  - c. DEVISOIN נמצא ב Logistics general
  - d. SALES OFFICE - יצירה ע"י ההעתקה- יש ליצור כתובת
  - e. SALES GROUP – קוד ותאור
2. Assignment (לפי הסדר בSPRO):
  - a. Assign sales org to company code ( sales org יכול להיות משויך ל company code אחד בלבד)
  - b. Assign sales org to distribution channel
  - c. Assign division to sales org
  - d. Set up sales area (שיוך ארגון מכירות לערוץ הפצה ולחטיבת מוצרים)
  - e. Assign sales office to sales area - (שיוך לארגון מכירות, ערוץ הפצה, חטיבת מוצרים ומשרד מכירות)
  - f. Assign sales office to sales group
  - g. Assign sales org distribution channel to plant - על מנת לספק סחורה יש לשייך לPLANT.
  - h. Assign sales area to credit control area - לניהול אשראי ניתן לבצע הגדרות (ניתן להגדיר בניהול אשראי עצמו לא חובה!)
  - i. Business area - לא חובה

Sales & distribution ->master data->define common distribution channel  
 Common distribution channel: כדי לא להגדיר את הלקוח והמק"ט למספר אזורי מיכרות (המכילים ערוצי הפצה שונים) ניתן ליצור ערוץ הפצה משותף וכך להקטין את נפח העבודה בהקמת רשומת לקוח בהזמנה יוגדר ערץ ההפצה הדרוש.  
 בנוסף ניתן להגדיר common division.

common distribution channel and ה SALES AREA החדש עם ה ה  
division

חיבור (assign) ל SALES AREA ל PRICING  
חיבור SALES DOCUMENT : sales doc -> sales document -> Sales & distribution  
Header -> Assign sales area to sales document type  
ב COMBINE ניתן להגדיר את תחום המכירות המורשה לסוג מסמך הזמנת המכירה.

- a. combine sales org
- b. combine distribution channel
- c. combine division
- d. combine sales area to doc type

יתרונות: מקטין את התחזוקה חסרונות: מאבד גמישות לדוגמא ב PRICING לפי  
DISTRIBUTION CHANNEL, קושי בבקרה.

ניתן להשתמש ב selection שבתפריט (By contents) כדי לאתר קסטומיזציה בטבלאות (בהרחבת  
החיפוש יש 2 אופציות AND ו OR).

### SALES ORDER PROCESSING

הנתונים המגיעים להזמנה באופן אוטומטי מגיעים מכמה מקורות:

1. master data - רשומת לקוח, חומר, תנאי מחיר
2. קסטומיזציה (לדוגמא הגדרת delivery block ברמת ההזמנה, pricing procedure)
3. HARD CODED – ABAP
4. נתונים בהזמנה שמשפיעים על נתונים אחרים (לדוגמא אתר משפיע על נקודת משלוח, לקוח  
מזמים מביא את השותפים העסקיים הנוספים המשויכים לו)  
את רוב הנתונים בהזמנה ניתן לשנות ידנית. ניתן לשלוט על מה לא ניתן לשנות בהזמנה  
בקסטומיזציה.  
שינוי מהיר בתוך ההזמנה: סימון השורות ו edit->fast change (חסמת אספקה, חסימת חיוב  
אתר וכו').  
שינוי כוללני טראנזקציה mass בתנאי שהשינוי הוא אחד.

1. sales and distribution->basic function->Log of incomplete items  
a. Assign incomplete procedures (הפרוצדורה שקשורה לסוג מסמך מכירות)  
b.  
2. assignment of sales area to sales doc type

### :Controlling Sales documents

סוג המסמך קובע את טווח המספרים (number range) יש UE סטנדרטי לקביעת טווחים אם לא  
מעוניינים ליצור מספר סוגי מסמכי מכירות לשם הפרדה נומרית.  
ערכים קבועים (סוג חיוב סוג אספקה למסמך)

Sales and distribution->sales->sales documents->header->define sales document  
types

Order type fields:

field	
Number systems	
Sd document cat	C=order, returns=H, debit memo=L לשימוש ב ABAP לזיהוי המסמך שימוש נוסף- ב DOC FLOW (VBFA) כדי

	למצוא מסמך עוקב.
n. range int assgt	הוגדר טווח בעל קוד (define number range) כאן מתבצע הקישור למסמך. מספר שהמערכת קובעת
n. range ext	מספר חיצוני- הזנת המספר ידנית בהזמנה. בdefine number range לסמן את checkbox EXT – להזמנות אספקות וחשבונות
Item number increment	מספור ה POSNR בהזמנה
Sub item increment	מספור הבנים ב BOM
<b>General control</b>	
Reference mandatory	חיוב סמוכין (לא יתן ליצור הזמנה ללא סימכין)
item division	קובע אם ההזמנה תקח את ה DIVISION מהמקט – לא לוקחת את ה DIVISION מכותרת ההזמנה. כשלא מסומן מאפשר רק את המקטים שמוגדרים ל DIVION שנקבע בכותרת ההזמנה.
Check credit limit	לביצוע בדיקת אשראי לקוח בהזמנה במידה ומסומן יש להזין: 01 =Credit group להזמנת מכירה
Enter po number	להכניס את מספר ההזמנה ל PO NUMBER
<b>Transaction flow</b>	
Screen sequence grp	משפיע על השדות שיופיעו במסמך (לדוגמא להוסיף להזמנה VALID FROM אפשר לבחור את הקבוצה של screen sequence grp של quotation)
Transaction group	קובע באיזו טראנזקציה סוג המסמך עובד (order=va01 וכו')
Display range	כיצד יוצג BOM בהזמנה
F code of over.scr	איזה חוצץ יפתח בכניסה הראשונה
Document pricing procedure	קביעת פרוצדורת המחיר שמגיעה להזמנה
Quotation messages	הקפצת הודעה ביצירת הזמנת לקוח כי קיימת כבר הצעת מחיר. ישנן כמה אופציות- לפי לקוח לפי כותרת וכו'....
Outline agreement mess	כמו Quotation messages רק להסכמים
Status profile	אם הוגדר USER PROFILE כאן נקשר הסטטוס
Incomplete messages	סימון התיבה לא יאפשר לשמור את ההזמנה אם היא לא מלאה. (יש להגידר גם 1 incompleation (log
<b>Shipping</b>	
Delivery type	סוג מסמך האספקה שיווצר בסימכין
Immediate delivery	אם מסומן בשמירת ההזמנה יצור אספקה באופן אוטומטי (קיימות 2 אופציות צור אספקה או צור אספקה שזמינה להיום)
Delivery block	יזין בהזמנה באופן אוטומטי חסימת אספקה
Shipping conditions	אם יזון יקבע בהזמנה תוך התעלמות ממצוי ברשומת לקוח (אחד משלושה פרמטרים הקובע את ה LOADING +PLANT – shipping point (GROUP
<b>Billing</b>	
DLV rel Billing type	חיוב שמבוסס על הזמנה, חיוב שמבוסס על אספקה, חיוב שמבוסס על תהליך בין חברתי.
Order rel bill type	

Inertcomp rel bill type	הitem category קובע את *בחירה בF1 הסטנדרטי תגרום באופן אוטומטי לכך השpricing יבצע rerun ביצירת חשבונית חדשה
Requested delivery date/pricing	
Lead time in days	כמות ימים לביצוע אספקה (משפיע על הSchedule lines)
Contract	
Sub seq order type	קובע את סוג המסמך העוקב לחוזה

**קטגוריית פריט Item category**

מנהלת את התנהגות החומר בהזמנה ובכל המסמכים העוקבים. דוגמאות להתנהגויות שונות :  
 קטגוריית פריט קובעת את המחירת הפריט (TAN לעומת – פריט חינם TANN).  
 קטגוריית פריט קובעת את תנועת המלאי (TAW לא מנוהל מלאי ולכן אין לו תנועה מלאית) (בשורות  
 הזימון לחיצה על Procurement שדה movement type)  
 לדוגמא TAS item category הזמנה צד שלישי נוצרה באופן אוטומטי דרישת רכש ולא קיימת תנועת  
 מלאי ב procurement.  
 גם מק"ט סטנדרטי ישתננה בין מסמכי הSD השונים (בהמנה TAN בהצעת מחיר ZGN, בהחזרות  
 REN וכו')  
 הפונקציונליות של הITEM CAT:  
 האם יהיה schedule Line  
 האם רלוונטי למשלוח, לחיוב  
 האם עץ המוצר מתפוצץ או לא?  
 Completion rule הזמנה שנוצרה בסימוכין להצעת מחיר או חוזה –מתי הזמנה זו נסגרת (סטטוס  
 complete).  
 Pricing האם מנוהל מחיר (לא עם תנאי 100% הנחה אלא ללא Pricing כלל)

טבלת החלטה

Doc type	Item cat group	Item usage	High level	Item cat
	פרמטר שנמצא במק"ט לשונית .sales 2 בהקמת מסך בלשונית BASIC1 מוגדר genitem cat grp השוני הוא sales2 שבלשונית ניתן לקבוע התנהגות שונה לכל sales area	HARD CODED מגדיר תהליכים- לדוגמא מזהה תהליך מבצעים (קנה-קבל)	בעצי מוצר התנהגות האב והבנים. (האם המחיר מועמס על האב או על הבנים)	

בקסטומיזציה: sales documents-> sales doc item-> sales and distribution->sales->  
 הגדרת קוד ותאור Define item cat group -  
 בנוסף:

field	
Business data	

ניהול אשראי לקוח	Credit active
delivery related-A יפתח על סמך האספקה B-על סמך ההזמנה C-Target qty לפי השימוש של המסמך בשדה זה או בorder qty F- third party	Billing relevance
לדוגמא G2n	Sched line allowed
מאפשר לבצע החזרות (יופיע במינוס)	Returns
יש ITEM שהוא TEXT ולו TATX item cat כדי שיעבור לאספקה יש לסמן את checkbox (ניתן להזין בהזמנה ללא מק"ט)	Item relev for dlv
האם להכניס את ה vprs או לא	Determine cost
יגיע הPRICING אך מחיר הזורה יהיה 0.	Statistical value
כיצד יתנהג ה doc flow לדוגמא A (הצעת מחיר על כמות 5 והזמנת מכירה בסימוכין על כמות 1 תשנה את סטטוס הצעת המחיר בDOC FLOW לCOMPLETE בנוסף לא תתאפשר יצירת הזמנה נוספת בסימוכין לאותה הצעת מחיר)	Completion rule
General control	
מצב בו לא מורשה יותר מכמות אחת בשורת ההזמנה. באופן אוטומטי תכנס לשורת ההזמנה כמות 1	Order QTY=1
Transaction flow	
	Incompletion proc
Bill of material	
שימוש בBOM A פיצוץ ברמה אחת B פיצוץ כל הרמות	Structure scope

הגדרת נתוני אספקה בitem cat בקסטומיזציה:

Logistics execution->shipping->delivery-> item cat

field	
Quantity	
בדיקת זמינות לחומר לא פעילה	AvailCk off
לא יאפשר ליצור אספקה על כמות 0	Check Quantity 0
יש להזין גם כאן ערך כדי שהמנגנון של מינימום 0 יעבוד	Check minimum qty
Warehouse control and packing	
ביצירת ה DELIVERY האם יש צורך בPICKING או לא (מעבר ישירות ל GOODS ISSUE)	Relevant for picking
קביעת אתר אחסון	Determine SLoc

בקסטומיזציה: sales and distribution->sales-> sales documents-> sales doc item

Assign item cat

Doc type	Item cat group	Item usage	High level	Default Item cat	Manual item cat
	פרמטר שנמצא	HARD	מוצר בעצי		

sales	במק"ט לשונית .2 בהקמת מסך בלשונית מוגדר BASIC1 gen item cat grp השוני הוא שבלשונית sales2 ניתן לקבוע התנהגות שונה לכל sales area	CODED מגדיר תהליכים- לדוגמא מזהה תהליך מבצעים (קנה-קבל)	התנהגות האב והבנים. (האם המחיר מועמס על האב או על הבנים)		
-------	--	---	--	--	--

עצי מוצר BOM:  
header level המחירה TAQ (מחיר ברמת האב) ולTAE לא יהיה מחיר  
המחירה מרמת הבנים TAP וTAN יהיה ללא מחיר  
טראנזקציה CS01

### Schedule line

Sales and distribution->sales-> sales documents->schedule lines->assign  
Maintain schedule line categories

field	
Business data	
MIGO סוג תנועת המלאי	Movement type
שיוך מסמך ההזמנה שמיוצר (משתמשים בהזמנת צד שלישי- מייצר את הזמנת/דרישת הרכש)	Order type
Item category MM (כשתווצר הזמנת רכש איזה סוג פריט יוגדר)	Item category
סימון התיבה יקבע אם למק"ט שמשויך לשורת זימון ניתן ליצור אספקה/לא (רלוונטי לאספקה). ללא הסימון לא תתאפשר יצירת אספקה (לדוגמא שורת זימון של הצעת מחיר)	Item rel.f.dlv

Sales and distribution->sales-> sales documents->schedule lines->define

טבלת שיוך Schedule line לסוג הזמנה  
ניתן לשיוך שורות זימון לשונות למסמכים שונים. קובע את תנועות המלאי קובע אם תבצע בדיקת זמינות

Item cat	Mrp type	Schedule line	Manual schedule line
	נמצא במק"ט mrp1 לשונית		לשינוי ידני בהזמנה

**Rush order**

הזמנה דחופה- תהליך מכירה בדלפק (בקסטומיזציה של סוג המסמך להגדיר שיוצר אספקה באופן אוטומטי Shipping שדה immediate delivery) בעבודה עם WM יש אפשרות לעשות את הוראת ההעברה באופן אוטומטי ואת ניפוק הטובין באופן אוטומטי. ב LT03 שדה adop pick quantity עם הערך 2 יצור post goods issue באופן אוטומטי עם יצירת הוראת ההעברה.  
באספקה יש output type WMTA – medium עם special function (עם 4 communication) בשמירה תוצר הוראת העברה.  
טראנזקציה VV21- הגדרת WMTA output.

קוניסגנציה:

תהליך השאלה.

תהליך בעל 4 תהליכים:

1. קוניסגנציה (העברת המלאי ללקוח) (הזמנת קוניסגנציה KB ואספקה-If ותנועת מלאי 631 בניפוק הטובין ניתן לראות בטראנזקציה MMBE כי המלאי בקוניסגנציה)
  2. החזרת המלאי מהלקוח (סוג הזמנה KA consignment pick up ללא תמחיר, אספקה, ניפוק)
  3. מכירה של הלקוח וחיובו (הזמנת מכירה KE consignment issue- אספקה אין איסוף אין הוראת העברה, יש לבצע ניפוק טובין 633)
  4. החזרה למלאי הקוניסגנציה (KR, אספקה, ניפוק)
- קטגוריית פריט KBN – לשימוש בקוניסגנציה. KBN אינו רלוונטי ל-PRICING- אינו לחיוב

**Incompletion**

בקסטומיזציה:

Sales and distribution->basic functions-> log of incomplete items-> define incompleteness procedures  
למסמך הזמנה מסויים שדות Y,X יהיו שדות חובה. יש לקבץ את שדות אלו לקבוצה. ואז לשייך את הקבוצה לסוג המסמך. ניתן ליצור קבוצות לheader, item, sales sched line. procedures יש לסמן את סוג המסמך הרלוונטי וב fields ניתן לראות את השדות חובה incompletionל

table	field	screen	status	warning	seq
קוד הטבלה	קוד השדה	יש לפתוח בF4 לאחר שהזמנה הטבלה והשדה ונפתחת רשימה. לא מדובר במספר המסך שנמצא בהזמנה (system->status)	כל סטטוס מייצג את הפעולות שנבדקו ומה לא ניתן לעשות לדוגמא 2 בודק את (את ההזמנה) General וחוסם .delivery ניתן ליצור Status חדש בקסטומיזציה: Sales and distribution->basic functions-> log of incomplete items->define status groups	הודעת אזהרה בלבד	סדר הבדיקה של הרשומות בטבלה זו

Sales and distribution->basic functions-> log of incomplete items->assign incompleteness procedures  
שיוך פרוצדורת incompletion לdocument type:

Sales doc type	proc	Ic dialog
סוג מסמך המכירות	פרוצדורת ה incompleation	סימון V בתיבה זו ימנע שמירה. אם IC dialog לא מסומן ניתן לשמור ולפי הסטטוס שמוגדר ב defined ידוע מה לא ניתן לעשות (לאיזה מסמך לא ניתן להתקדם)

### Business Partners

4 השותפים הסטנדרטים הינם: sp, sh, bp, py בנוסף ניתן ליצור שותפים נספים כמו ap=contact person וכו'

ב account group מוגדר אילו שדות (אזור מכירות, כללי, פיננסי) יופיעו בכרטיס הלקוח. הגדרת account group

Logistic general-> business partner->customers->control-> define account group

field	
General data	
Number range	טווח פנימי/חיצוני נמצא ב define and assign number range
One time account	לקוח מזדמן. סימון התיבה ב V יגדיר את הלקוח כמזדמן
Field status	
General data	לשונית General data בכרטיס הלקוח לחיצה כפולה ויופיעו השדות של אותה לשונית לבחירה (להציג/לא להציג) לכל שדה 4 אופציות: 1. Suppress - להעלים את השדה. לא יופיע כלל 2. Req. entry - שדה חובה 3. opt entry - שדה פתוח להזנה 4. display - מוצג אך חסום להזמנה אם כל השדות בחוץ סומנו ב suppress החוץ יעלם מכרטיס הלקוח
Sales area data	לשונית Sales area data בכרטיס הלקוח לחיצה כפולה ויופיעו השדות של אותה לשונית לבחירה (להציג/לא להציג) לכל שדה 4 אופציות: 1. Suppress - להעלים את השדה. לא יופיע כלל 2. Req. entry - שדה חובה 3. opt entry - שדה פתוח להזנה 4. display - מוצג אך חסום להזמנה
Company code data	לשונית Company code data בכרטיס הלקוח לחיצה כפולה ויופיעו השדות של אותה לשונית לבחירה (להציג/לא להציג) לכל שדה 4 אופציות: 1. Suppress - להעלים את השדה. לא יופיע כלל 2. Req. entry - שדה חובה 3. opt entry - שדה פתוח להזנה 4. display - מוצג אך חסום להזמנה

בנוסף: define transaction dependent screen layout (יש לוודא כי לא קיימת הגדרה כפולה)

הגדרת טווחי מספ ור ללקוח: define and assign customer number range

Sales and distribution-> basic functions-> customer determination  
 את האובייקטים מקבצים לפרוצדורה ואוה משייכים למסמך (אילו שותפים עסקיים יהיו זמינים במסמך)  
Partner determination procedure

Partner procedure	Partner function	Not modifiable	Mandatory function
		לא ניתן לשינוי כמו sold to party בהזמנה	חובת הזנה

partner function ב

Partner function	name	Partner type	error	sup	U	CH
sp		Ku (customer)				
			Incompletion של ה partner כאן מתבצעת הקשירה בין incompletion ל business partner	היררכית לקוח	Unique יכול להיות רק אחד	משמשת להיררכית לקוח

pricing determination procedure assignment בקצאת הפרוצדורה ל account group יש לשייך את partner function ל account group.

סדר פעולות:

1. Account group
  2. prater function (type)
  3. procedure (customer master)
  4. assign partner function to procedure
  5. assign procedure to account group
  6. assign partner function to account group
- בשיוך להזמנה כל שנותר לעשות הוא:
1. procedure
  2. assign partner function to procedure
  3. assign procedure to doc type

**Scheduling agreements**

רצף המסמכים: scheduling agreement->delivery  
 בשונה מחוזה רגיל אשר ברצף המסמכים: contract->order->delivery  
 ה sales doc category בשcheduling agreement הוא E (בשונה מהזמנה שהיא C, והסמכים שהם G).  
 ב schedule lines נקבעים תאריכי האספקה מול הלקוח: ניתן לקבוע לפי תאריך מלא, לפי חודש, מס' שבוע (עמודה period).

Transaction	Sales doc type
Va01- order	C
Va11- inquiry	A
Va21- quotation	B
Va31- schedule agreement	E
Va41- contract	G
WSV2- Assortment module	

במסך הסכם va41:

ניתן להוסיף ערך בשדה description דבר שנועד להקל על החיפוש

**value contract - Assortment module**

רשימת מוצרים המורשת ללקוח לתקופה.

יש לקשור לחוזה (value contract) בשדה assortment module נכנס באופן אוטומטי חומר WKM1 ביצירת ההזמנה בסימוכין יש להזין רת המק"ט הרלוונטי יש 3 אפשרויות:

1. לכניס את ה assortment
2. להכניס היררכיה
3. להזין באופן ידנית את המק"ט

תנאי מחיר PMIN בודק את ערך השורה ויכול לשעות EROR בpricing עם הערך קטן מסכום שנקבע.

קסטומיזציה:

ניתן להגיע לכל הקסטומיזציה דרך ה sales header אבל כאן הכל מסודר להגדרת ה contract למטרת נוחות

Sales->sales documents->contracts->value contract

Maintain value contract type – כניסה ל Document type

Define item categories כניסה ל item cat (WKN) הוא ה item cat של ה value contract בו נמצא המק"ט WKM1 שמגיע באופן אוטומטי)

Control cancellation Contract data->Sales->sales documents->Sales- חוקים שונים לביטול מסמך (סיבות לביטול, פרוצדורות לביטול ושיוכם)

**Material determination listing and exclusion**

קסטומיזציה:

Sales and distribution->basic function->pricing->define condition types

בתוך תנאי המחיר מוגדר ה access seq

כדי להגדיר ה access seq:

Sales and distribution->basic function->pricing->pricing control

Define condition tables (טרזנקציה v/04): כאן מגדירים את השדות ש access (לחיצה כפולה על השדה בעמודה field catalog תוסיף את השדה)

Sale and distribution->sales->maintain copy control

יש 2 אפשרויות :

- 1. sales doc to sales doc
- 2. bill doc to sales doc

field	
tgt	מסמך העוקב
source	מסמך מקדים

לחיצה כפולה על הרשומה:

Field	
Data t	רוטינת העתקה
Copy requirements	בדיקות שמתבצעות בזמן ההעתקה לדוגמא: בודק שמדובר באותו הלקוח
Copy item number	posnr האם להעתיק את מספר השורה

ברמת ה-ITEM לפי ה-ITEM CAT של המקור (מסמך מקדים) יש אפשרות לקבוע את ה-ITEM CAT במסמך העוקב item cat proposal

field	
Data t	רוטינת העתקה
Copy requirements	בדיקות שמתבצעות בזמן ההעתקה לדוגמא: בודק שמדובר באותו הלקוח
Copy item number	posnr האם להעתיק את מספר השורה
Update doc flow	האם לעדכן את רצף המסמכים
Pricing type	האם לבצע העתקה או לבצע חישוב מחדש? (כמו update ב-PRICING במסמך ההזמנה)

Copy control order to delivery:  
 Logistics execution->shipping->  
 item cat לשנות  
 העתקה מ delivery לחשבונית  
 לחיצה כפולה על הרשומה:

Field	
Reference number	קובע split. מה ירשם בFI בפקודת היומן כמסמך הסימוכין
Assignment number	

ברמת ה-ITEM:

field	
price source	קובע מהיכן נקבע המחיר (הזמנת מכירה, אספקה, הזמנת רכש)

**Material determination**

field	
Valid form	תחילת תוקף
Valid to	סיום תוקף
Proposed reason	סיבה ברמת הכותרת אם יוזן לפני הזנת המק"טים המק"טים שיוזנו ירשו את הסיבה
Mat entered	המק"ט שהוזן
Material	המק"ט החליפי
reasn	חשוב מאוד להזין את הסיבה

קסטומיזציה:

Sales and distribution->basic functions->material determination->  
Define substitution reason

field	
Subst reason	
entry	בפלט ידפיס את המק"ט המקורי
warning	הצגת הודעת אזהרה לפני החילוף
strategy	ריק- אוטומטי יחליף באופן אוטומטי A- נותן לבחור (אם קיים לא ניתן לבחור ערך בשדה outcome) B- ללא ATP
outcome	ריק- פריט יוחלף A – יופיע כפריט בן B – כמו A אך רק ביצירה
sub	להזמנות שירות (CS)

Sales and distribution->basic functions->material determination->Maintain prerequisites for material determination

שלבי עבודה:

1. Define condition type
2. Maintain access sequence
3. לחזור ל Define condition type ולחבר את ה access sequence
4. create condition table (לעשות generate)
5. לחזור ל Maintain access sequence ולקשור אליו את ה condition table שנוצר בסעיף 4 ב accesses ניתן לראות ב field שהגיעו השדות שנבחרו בסעיף 4
6. maintain procedure ב control data יש לשייך את ה condition type

Sales and distribution->basic functions->material determination->assign procedure

לשייך את הפרוצדורה לסוג המסמך

Maintain field catalog

לחיצה על field catalog תאפשר בחירה של השדה הרצוי (השדה יופיע ברשימת השדות ביצירת הטבלה create condition table) מתוך רשימת השדות האפשריים (הנמצאים בקטלוג) ולהוסיף לקטלוג השדות שדות שלא קיימים בו.  
 הוספה ע"י לחיצה על new entry

:Listing/exclusion

Listing = רשימה לבחירה  
 Exclusion = מה לא ניתן למכור

### Condition technique

1. create condition table
2. create access sequence
3. assign tabke to access sequence
4. create condition type
5. assign access sequence to condition type
6. create procedure
7. assign condition type to procedure
8. assign procedure to sales document
9. maintain condition record (master data)

### Free goods

Exclusive – הזמן 10 קבל בנוסף פריט חינם (יכול להיות אותו המוצר או מוצר אחר)  
 Inclusive- הזמן 10 מוצרים קבל 1 חינם (שלם על 9)

#### טרנזקציה VBN1

field	
Min qty	מאיזו כמות התנאי תקף (כמות מינימלית בהזמנה להפעלת התנאי)
from	כמות הקניה הנדרשת לקבלת free good
Are free good	כמות המוצרים החינמים
cal	כיצד לספק באספקה חלקית
Free goods	inclusive=1 exclusive =2
Add mat free good	exclusive ו במידה 1 ניתן להגיד מק"ט שניתן במתנה

הassignment:

Sales and distribution->Basic functions->free goods->condition technique for free goods->activate free goods determination

field	
sorg	ארגון מכירות
Dchl	ערוץ הפצה
dv	חטיבת מוצרים
dopr	הpricing procedure שמחובר לסוג המסמך
cu	Pricing procedure assigned to customer
proc	פרוצדורות free goods

### Pricing

Sales and distribution->Basic functions->pricing

Condition type:

Field	
Condition class	הנחה/מחיר A – הנחה B – מחיר המיקום בפרוצדורה קובע איזה מחיר יקבע (ילקח בחשבון)
Calc type	באיזה צורה מתחשב- משקל, fix price האם חיובי או שלילי -/+
Header con	תנאי מרמת הכותרת – לדוגמא הובלה
Item cond	תנאי ברמת השורה
Group condition	האם התנאי שבכותרת מועתק לכל השורות או מתחלק בימן השורות בצורה שווה
Manual entry value	האם ניתן לשנות ידנית אם מסומן ניתן לשנות את כל ערך התנאי ולא רק מחיר ליחידה
Ref cond type	סימוכין בין תנאים- יש לתחזק רק אחד
Cond update	אם מסומן יוצר במסך הגדרת התנאי עוד שדות של הגבלה של כמות ומחיר למבצעים (vk11)
Scale type	אם מסומן יש ערך graduated כל מדרגה תקפוץ במחיר (לכל מדרגה מחיר מחיר שונה ולא קפיצה זהה במחיר)

Pricing procedure

Field	
required	האם התנאי הוא חובה/לא
manual	מגיע אוטומטית/ניתן להוספה ידנית
stat	תנאי סטטיסטי- האם לצבירה או שמשתתף בחישוב
print	מה להדפיס בפלט ובאיזו רמה- שורה/כותרת
Sub total	משמש לנוסחאות, לצבירה, לתוכניות הקשורות לpricing
req	בדיקות (לבדוק שהמק"ט רלוונטי לpricing)
Calc type	חישוב מחיר פר יחידה
Calc base	נוסחא על כל ערך התנאי ולא פר יחידה
Account key	לאיזה חשבון GL לרשום את התנאי כל תנאי מחיר מוריד פקודה לרישום בספרים

Account determination

ישנן מספר אפשרויות לרישום בספרים (GL):

1. customer material
2. customer
3. material
4. account key
5. general

הקצאת כרטיס החשבון בחומר : במק"ט לשונית 2 sales ישנו שדה account assignment group



### Availability check

Sales and distribution->basic functions->availability check and transfer of requirements

#### Transfer of requirements

בודק מה יש במלאי, כמה בייצור, מה משוריין, כמה הזמנות רכש בדרך?  
 Define requirement class קובע את הMRP  
 לדוגמא: 46 (make to order)

field	
assembly	
Order type	סוג פקודת העבודה (לדוגמא (make to order)

בהזמנה לשונית procurement שדה rqty מקשר בין ההזמנה ל req class

#### Availability check

מספק תאריך בהזמנה מתי נוכל לספק את הסחורה על סמך ה requirements  
 Availability check with ATP logic

ATP=available to promise

במק"ט לשונית sales general שדה availability check מוגדרת הבדיקה

שדה check without RLT – הגדרת תקופה להצטיידות במלאי חדש.

דוגמא: התקבלה הזמנה לעוד חודש שתפסה את המלאי והתקבלה הזמנה מיידית. אנו יודעים שחודש יספיק לנו כדי להצטייד המלאי חדש להזמנה של עוד חודש. עם RLT יעביר את המלאי התפוס להזמנה המיידית, בלי RLT ההזמנה של עוד חודש תמשיך לתפוס את המלאי.  
 No storage location inspection יבדוק בכל מחסני plantה ללא קשר למיקומם.

Product allocation- הקצאה עפ"י אזורים שונים הגבלת כמויות למכירה וכו'

### User status

כל פעולה שנעשת במערכת מתועדת ב system status בנוסף יש את היכולת להגידר סטטוסים למשתמש ולתת להם פונקציונליות (סטטוס משתמש כאינדיקציה אם ניתן לעשות פעולות עוקבות)  
 לדוגמא: ביצירת בקשה לזיכוי ( user status מאשר) יוכל להסיר את החסימת זיכוי.  
 ניתן להשתמש גם ב workflow ב user status.  
 ניתן לקבוע ברמת כותרת ושורה.  
 במסך יצירת הזמנה לשונית status ניתן לראות את user status

Sales and distribution->sales->sales document->define and assign user status

Define status profile

יש להגדיר: קוד status profile, תאור (text), שפה.  
 לחיצה כפולה על user status שנוצר

לחיצה על object type: sales order header, sales order item:

Status number	status	Short text	long	Initial status	lowest	highest	position	priority	Auth. code
הוספת המספר תבנה רצף במסך ההזמנה יוצרו radio buttons שניתן לסמן רק אחד בכל שלב (לשימוש בעיקר ב-workflow). אם נוסף ללא מספר יוצר check box שיאפשר יותר מסטטוס אחד בו זמנית (למידע או חלולה לקטגוריות)				סימון התיבה בסטטוס ההתחלתי (חייב הראשון מבין flow)	הסטטוס המינימלי ליצירת סטטוס זה (חייב להיות פתוח כדי להיות מאושר)	הסטטוס המקסימלי ליצירת סטטוס זה (לא ניתן לבצע פתוח לאחר (מאושר)	מיקום הסטטוס בתצוגה		במידה ונקבע מנגנון הרשאות פה נעשה השייך

לחיצה כפולה על השורה:

ניתן לסמן איזה תהליכים עסקיים אפשריים / לא אפשריים בסטטוס זה (לא מושפע, מורשה, אזהרה, חסום)

Assign order type status profile

לחיצה כפולה על סוג ההזמנה (מגיעים למסך קסטומיזציה סוג מסמך מכירות) בלשונית transaction flow שדה status profile יש לשייך את הסטטוס שנבנה בשלב הקודם.

Allocate status profile to item categories

מגיעים לתוך מסך קסטומיזציה item catn בבחירה transaction flow שדה status profile.

Sales and distribution->sales->sales document->Define display status in overview screen

מיועד להצגת הסטטוס ברמת overview של הפריט ולא בתוך לשונית סטטוס ברמת הפריט יש לבחור את sales doc type אליו ישויכו הסטטוסים

Status profile	status	display
שיוך status profile	שיוך הסטטוסים הרלוונטים להצגה במסך מתוך ה status profile	סימון יאפשר הצגה בלבד

יופיע בהזמנה בגלילת שורת הפריט ימינה.

**Credit management**

ניהול אשראי ללקוח.  
 קיימת יכולת לקבוע לכל לקוח רמת אובליגו אותה מותר לו להיות חייב ואם הלקוח אל משלם יקרו דברים מסויימים במערכת.  
 המערכת מאפשרת לקבוע כללים שונים ללקוחות שונים.  
 טראנזקציה FD32  
 יש להזין מספר הלקוח ואת credit control area (יכול להיות משוייך ל company code אחד או יותר) בחוצץ status נקבע מהי רמת ההריגה (credit limit) internal data ניתן לשייך לקבוצת סיכון risk category כדי לשחרר חסימה טראנזקציה VKM1 (סימון ודגל ירוק) קסטומיזציה:

Sales and distribution->basic functions->credit management/risk management->credit management settings->determine active receivables per item cat  
 מתקבלת רשימה של item cat וסימון credit active (אותה הגדרה קיימת גם ב item cat סימון credit active)

Sales and distribution->basic functions->credit management/risk management->credit management settings->Credit management  
Define automatic credit control

קסטומיזציה שקובעת מה לבדוק ואיך להגיב (לחיצה כפולה על השורה)- אך ורק להזמנות הבדקות במתבצעות על payer  
 מבוסס על credit group ו risk category ו credit control area (01=הזמנה, 02=אספקה, 03=ניפוק טובין הגדרה דרך Sales and distribution->basic functions->credit management->define (credit groups)

Document controlling	
Item check	הודעה כבר בהוספת שורה להזמנה
Released documents are still unchecked	
Deviation in %	כל שינוי ב% מסויים בערך בהזמנה לא לבצע חסימה (גם אם נוצרה הזמנה לא חסומה והשינוי חוסם גם אם לאחר שחרור)
Number of days	כל שינוי במספר הימים הקרובים אל תחסום (גם אם נוצרה הזמנה לא חסומה והשינוי חוסם גם אם לאחר שחרור)
Credit limit seasonal	
%	לתקופה מסויימת (עפ"י עונות) באחוזים
From to	לתקופה מסויימת (עפ"י עונות)- תקופת הזמן המוקצבת
Checks (יש לבחור לכל שדה את ה reaction ואת ה status)	
Static	מה שיש בדוק
dynamic	בדוק לתקופה מוגדרת (חודשיים, חצי שנתי...)
Doc value max doc value	הגבלת סכום הזמנה ספציפית ללא קשר להגדרות האשראי של הלקוח.
Critical fields	אם יש שינוי במספר שדות קריטיים (לדוגמא תנאי תשלום) יחסום את ההזמנה
Next review date	בדיקת אשראי ללקוחות למטרת בקרה ב fd32 מוגדר בשדה next int review תאריך. בתאריך זה יחסום את ההזמנות
Open items max open item %	פיגור מתנאי תשלום (אחרי כמה ימים או ב%)

Oldest item	תנאי תשלום מאוחרים ביותר.
High dunn level	מנגנון dunning הלקוח לא שילם מספר רמות: 1. אחרי שבוע יוצא מכתב 2. אחרי שבועיים יוצא מכתב מעו"ד תהליך dunning הוא תהליך fi בעל מכתבים סטנדרטים. ניתן לקבוע שאם הגיע ל dunning level מסוימת לחסום את הזמנות הלקוח

למערכת מספר תגובות:

:Reaction

A - אזהרה

B - הודעת שגיאה- מונע שמירת המסמך

C - כמו A כולל פרוט הסכום

D - כמו B כולל פרוט סכום- מונע שמירת המסמך

:Status/block

מונע יצירת מסמך עוקב

אם בהזמנה- חסימת אספקה

אספקה- חסימת הוראת העברה

הוראת העברה- חסימת ניפוק טובין

Sales and distribution->basic functions->credit management/risk management->credit management settings->assign sales documents and delivery documents

קישור מסמך המכירות ל credit group וסוג הבדיקה (D=automatic)

קישור מסמך האספקה : קישור credit group לאספקה ולניפוק טובין.

Enterprise structure->definition->financial accounting->define credit control area

לחיצה כפולה על הרשומה:

field	
currency	מטבע. אם העסקאות במטבעות אחרות יבצע המרה
Data for updating SD	
update	משתמשים ב00012
FY variant	מגיע FI
Default data for automatically creating new customers	
Risk category	יוצר באופן אוטומטי credit ללקוח חדש שנוצר. חיבור קטגוריית הסיכון (גבוה, נמוך)
Credit limit	גבול האשראי של הלקוח החדש שנוצר
Rep group	מקשר לקבוצה שאחראית על אשראי שמחוברת ל credit control area

Financial accounting->account receivable and account payable->credit management->credit control account

company code לשייך-Assign permitted credit control area to company code

Define risk categories

יש לשייך credit control area ולתת תאור