

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΗΣ



ΑΙΓΑΛΕΩ, 23/6/2014

ΜΑΝΤΖΑΝΑ ΒΑΝΕΣΣΑ

ΑΜ : 14477

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**“ ΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΣΤΗΝ PEPSICO-HBH , ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ
ΚΑΙ ΤΟ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟ ΤΗΣ ΚΥΚΛΩΜΑ ”**

**“PEPSICO-IVI’S INFORMATION SYSTEMS, BUSINESS AND ACCOUNTING
CIRCUIT ”**

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΘΗΡΗΤΡΙΑ :

ΜΠΡΙΝΗ ΔΕΣΠΟΙΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	<u>ΣΕΛ.</u>
ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	4
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	6
• ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ.....	6
1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ.....	6
1.2 ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ.....	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	8
• PEPSICO – ΗΒΗ.....	8
2.1 Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ.....	8
2.2 Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ.....	9
2.2.1 ΑΠΟΘΗΚΗ.....	10
2.2.2 MARKETING.....	11
2.2.3 ΠΩΛΗΣΕΙΣ.....	11
2.2.4 BIS – ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗ.....	12
2.3 ΤΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ.....	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	13
• ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ AS/400.....	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.....	15
4.1 ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΠΕΡΙΕΧΕΙ ΤΟ AS/400.....	16
4.2 Ο ΤΡΟΠΟΣ ΠΟΥ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΤΑΙ ΤΟ AS/400.....	16
4.2.1 ΑΠΟΘΗΚΗ.....	16
4.2.2 ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ.....	16
4.2.3 ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ.....	17
4.2.4 ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ.....	17

4.2.5 ΠΕΛΑΤΕΣ.....	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....	18
5.1 ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΥΚΛΩΜΑ.....	20
5.2 ΑΓΟΡΕΣ.....	20
5.3 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ.....	22
5.4 ΠΕΛΑΤΕΣ.....	23
5.5 OPEN ITEMS.....	25
5.6 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ.....	25
5.7 ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ.....	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.....	29
6.1 ΓΕΝΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ.....	29
6.2 ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ.....	29
6.3 ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΑΡΧΕΙΩΝ.....	30
6.4 ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ.....	31
6.5 ΠΙΣΤΩΤΕΣ.....	32
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7.....	36
• ΣΥΝΔΕΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΜΕ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟ ΚΥΚΛΩΜΑΤΟΣ.....	36
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	38

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα πτυχιακή εργασία πραγματεύεται τα πληροφοριακά συστήματα και συγκεκριμένα το AS/400 iSeries , σύστημα της πολυεθνικής βιομηχανικής εταιρείας PepsiCo – HBH .

Θεωρώ σωστό από την αρχή να κάνω ξεκάθαρη την υπόθεση εργασίας με την οποία θα ασχοληθούμε , έτσι ώστε στην πορεία , σύμφωνα με το διαθέσιμο υλικό που θα χρησιμοποιηθεί να μπορέσει ο καθένας αναγνώστης να κατανοήσει την εργασία .

Στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται μια εισαγωγή των πληροφοριακών συστημάτων . Η ιστορία και η ανάπτυξη του αναλύεται περιληπτικά παρέχοντας μια πρώτη ιδέα στον αναγνώστη .

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η ιστορία και η πορεία της PepsiCo από το 1898 , έτος ίδρυσης βάση της ιδέας του φαρμακοποιού Μπραντάμ , έως σήμερα .

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η ιστορική αναδρομή του συστήματος AS/400 iSeries και στο τέταρτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στα στοιχεία που περιέχει , αλλά και στον τρόπο που διαμορφώνεται το AS/400 , αναλύοντας πέντε υποχρεωτικές λειτουργίες της εταιρείας .

Στο πέμπτο κεφάλαιο πραγματοποιείται ανάλυση του εμπορικού κυκλώματος και στο έκτο κεφάλαιο του λογιστικού κυκλώματος .

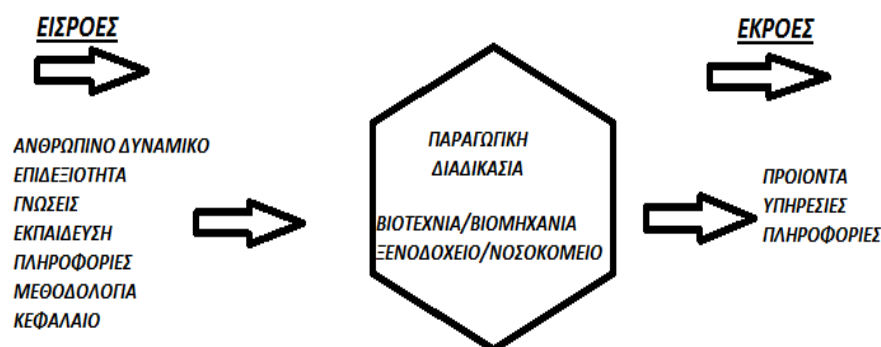
Το έβδομο και τελευταίο κεφάλαιο πραγματεύεται την σύνδεση των δύο κυκλωμάτων , του εμπορικού και του λογιστικού .

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΕΝΝΟΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Οργανισμός είναι ένα σύνολο ανθρώπων που εργάζονται για την ολοκλήρωση ενός κοινού σκοπού . Όταν ο σκοπός έχει οικονομικό χαρακτήρα τότε ο οργανισμός ονομάζεται επιχείρηση .

Σκοπός της επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση των κερδών κατά συνεχή και επαναλαμβανόμενο τρόπο . Η επιχείρηση έχει την μορφή ανοιχτού συστήματος βρισκόμενη συνεχώς σε αλληλεπίδραση με το περιβάλλον , δέχεται εισροές , τις οποίες μέσω της παραγωγικής διαδικασίας τις μετατρέπει σε εισροές .



Η επιχείρηση ως ανοικτό σύστημα

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Οι αλλαγές των τελευταίων ετών όπως εκφράζονται από την απελευθέρωση των διεθνών αγορών , τη δημιουργία ενιαίων ζωνών οικονομικής δραστηριότητας με κοινούς κανόνες και τη παγκοσμιοποίηση , διαμόρφωσαν ένα νέο τοπίο ανταγωνισμού για τα κράτη και της επιχειρήσεις τους . Για την αντιμετώπιση του

ανταγωνισμού οι επιχειρήσεις καλούνται να διαμορφώσουν τις αναγκαίες συνθήκες για την ανάπτυξη .

Συνεπώς , αφού η σύγχρονη εποχή χαρακτηρίζεται από την συνεχή αύξηση του ανταγωνισμού , η επιβίωση και η εξέλιξη των επιχειρήσεων εξαρτάται κατά κύριο λόγο από την τεχνολογική ανάπτυξη , η οποία δίνει τη δυνατότητα προόδου στην κάθε επιχείρηση και ένα σημαντικό προβάδισμα για την ανάδειξή της .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

***1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ**

Πληροφοριακό σύστημα είναι κάθε υπολογιστικό σύστημα εγκατεστημένο σε ένα συγκεκριμένο λειτουργικό περιβάλλον , με καθορισμένους στόχους και πληροφορίες που αυτό διαχειρίζεται . Ένας οργανισμός μπορεί να έχει περισσότερα του ενός πληροφοριακά συστήματα , τα οποία μεταξύ τους είναι συνδεδεμένα μέσω δικτύων , και αποτελούν ένα ενιαίο πληροφοριακό σύστημα που υποστηρίζει το σύνολο του οργανισμού .

Μία γρήγορη περιγραφή της διαδικασίας θα κάνει πιο κατανοητή την αναγκαιότητα των πληροφοριακών μέσων αλλά και τον τρόπο που τα χρησιμοποιούμε . Το σύστημα περιλαμβάνει την εισαγωγή δεδομένων ή εντολών και την έξοδο αναφορών και αποτελεσμάτων . Επεξεργάζεται τα εισαγόμενα δεδομένα και παράγει αποτελέσματα που αποστέλλονται στον χρήστη ή σε άλλο πληροφοριακό σύστημα . Τα αποτελέσματα αποτελούν πληροφορία ή γνώση για την επιχείρηση . Ακόμα το σύστημα περιλαμβάνει και ένα μηχανισμό ανάδρασης (feedback) για τον έλεγχο των λειτουργιών του .



(σηματική παρουσίαση της λειτουργίας των πληροφοριακών συστημάτων)

***1.2 ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ**

Τη δεκαετία του 1960 οι διεθνείς αλλά και οι Ελληνικές επιχειρήσεις έστρεψαν την προσοχή τους στην μηχανογραφημένη υποστήριξη των πολύπλοκων λειτουργιών τους . Έτσι αναπτύχθηκαν εξειδικευμένα πακέτα που βοηθούσαν βασικές διαδικασίες της οικονομικής διαχείρισης , όπως λογιστική και μισθοδοσία , καθώς και εξειδικευμένες τεχνικές εφαρμογές , οι οποίες διευκόλυναν την εφαρμογή αναλυτικών μεθόδων .

Στις αρχές του 1970 εμφανίστηκαν τα συστήματα MRP (Material Requirements Planning) που συνέδεε τα κυκλώματα προγραμματισμού παραγωγής , του ελέγχου παραγωγής , της κοστολόγησης και των προμηθευτών . Αργότερα , τη δεκαετία του '80 , ξεκινά μια προσπάθεια για επιχειρηματική ολοκλήρωση , η οποία χρησιμοποιεί ως τεχνολογικό υπόβαθρο τις βάσεις δεδομένων και προσπαθεί να ενοποιήσει τις βασικές επιχειρηματικές διαδικασίες , με βασική προτεραιότητα το κύκλωμα οικονομικής διαχείρισης και το κύκλωμα παραγωγής .

Αποτέλεσμα αυτής της προσπάθειας είναι η εμφάνιση των συστημάτων ERP (Enterprise Resources Planning) , τα οποία καλύπτουν όλες τις λειτουργικές περιοχές μιας επιχείρησης , ώστε να ικανοποιηθούν οι στόχοι της .

Η χρήση των ERP έρχεται να καλύψει τις σημαντικές ανάγκες των ελληνικών επιχειρήσεων που βρίσκονται σε κρίσιμο μεταβατικό στάδιο , παγκοσμιοποίηση των αγορών και έντονος ανταγωνισμός . Τα πακέτα των MRP και MRP II , που κυκλοφορούσαν τα τελευταία χρόνια στην ελληνική αγορά , δεν είχαν μεγάλη απήχηση καθώς κάλυπταν μικρό μέρος των επιχειρηματικών αναγκών . Η εμφάνισή των ERP , ήρθε να καλύψει τις παραπάνω ανάγκες , υποστηρίζοντας με ενιαίο και ολοκληρωμένο τρόπο το σύνολο των επιχειρηματικών διαδικασιών , καθώς τώρα κυκλοφορούν στην αγορά συστήματα με χαμηλό κόστος κτήσης και εφαρμογής αλλά με πλήρη λειτουργικότητα για την αποδοτική εφαρμογή τους σε επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους .

Η εισαγωγή των πληροφοριακών συστημάτων σε μια επιχείρηση έχει πολλαπλές επιδράσεις στην επιχείρηση , στους εργαζομένους και στην κοινωνία . Είναι λοιπόν σαφές ότι η μελέτη των πληροφοριακών συστημάτων απαιτεί μια επιστημονική προσέγγιση . Οι επιστημονικοί τομείς , που παίζουν σημαντικό ρόλο στην μελέτη των πληροφοριακών συστημάτων είναι , η πληροφορική , η επιχειρηματική έρευνα , η ψυχολογία και η γλωσσολογία .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η PEPSICO-HBH

***2.1 Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ**

Ο Κάλεμπ Μπράνταμ , φαρμακοποιός στο επάγγελμα , το 1898 θέλησε να δημιουργήσει ένα ποτό για να δροσίζει τους πελάτες του . Ανέμιξε εκχυλίσματα Colas , βανίλια και αιθέρια έλαια και πρότεινε το ποτό ως χωνευτικό με το όνομα Pepsi , καθώς persin στα αγγλικά είναι το ένζυμο που διευκολύνει την πέψη .

Το 1903 ο Μπράνταμ ιδρύει την εταιρεία " The Pepsi Cola Company " και το 1910 το αναψυκτικό είχε παρουσία ήδη σε 24 πολιτείες των ΗΠΑ

Όπως όλες όμως οι μεγάλες επιχειρήσεις έτσι και η Pepsi περνά μια κρίση λόγω της μεγάλης ύφεσης , της αύξησης της τιμής της ζάχαρης αλλά και του ισχυρού ανταγωνιστή της , Coca-Cola , και έτσι από της αρχές της δεκαετίας του '20 μέχρι και τα τέλη της δεκαετίας του '30 φτάνει ένα βήμα πριν την πτώχευση .

Τη διεύθυνση της Pepsi την δεκαετία του '40 ανέλαβε ο Γουόλτερ Μακ , γνωστός για τις προοδευτικές του ιδέες , καθώς αντελήφθη ότι η διαφημιστική πολιτική της εταιρείας αγνοούσε ένα μεγάλο ανερχόμενο κομμάτι της Αμερικής , τους μαύρους . Προσέλαβε λοιπόν μαύρους διαφημιστές και αναλυτές , ενώ χρησιμοποίησε το χαρτί του ρατσισμού , που ήταν καθεστώς τότε στην Αμερική , για να πλήξει την Coca-Cola η οποία δεν προσελάμβανε εύκολα μαύρους εργάτες .

Η δύναμη της Pepsi γιγαντώθηκε γρήγορα , ο διάδοχος του Μακ όμως στην προεδρία φοβήθηκε ότι η πολιτική του Μακ ίσως να ήταν τελικά καταστροφική , έτσι προσανατολίστηκε στο χτίσιμο της εικόνας του προϊόντος , μια πολιτική που συνεχίζει μέχρι και σήμερα . Το 1965 η “ The Pepsi Cola Company ” ενώθηκε με την εταιρεία τροφίμων Frito Lay και μετονομάστηκε σε PepsiCo .

Η ιστορία της PepsiCo στην Ελλάδα ξεκίνησε το 1926 όταν ο Νίκος Παναγόπουλος δημιούργησε μια μικρή βιομηχανία αναψυκτικών στο Μαρούσι και την ονόμασε HBH . Το 1973 η εταιρεία HBH αποκτά το αποκλειστικό δικαίωμα να παράγει Pepsi cola στην Ελλάδα και έτσι ξεκινάει σιγά σιγά το ταξίδι της στην παγκόσμια Βιομηχανία ώσπου το 1989 η εταιρεία HBH-Παναγόπουλος εξαγοράζεται από την PEPSICO και μετονομάζεται πια σε PEPSICO-HBH .



(η πορεία του λογότυπου της Pepsi)

*2.2 Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ

Για την καλύτερη λειτουργία και πορεία της επιχείρησης , η εταιρεία δομείται σε τμήματα έτσι ώστε να μπορέσει να ανταπεξέλθει στους στόχους της . Το κάθε τμήμα της επιχείρησης με τον ανάλογο ανθρώπινο και υλικό εξοπλισμό προσπαθεί να φέρει σε πέρας τις ανάγκες της εταιρείας.

Τα τμήματα της PepsiCo χωρίζονται βάση της φυσικής ροής της εταιρείας . Αποθήκη , τμήμα πωλήσεων , αγορών , marketing , BIS – μηχανογράφηση κτλ .

2.2.1 ΑΠΟΘΗΚΗ

Στην αποθήκη αποθηκεύονται οι πρώτες ύλες , τα έτοιμα προϊόντα και γενικά ότι είναι χρήσιμο ή εμπορεύσιμο για την εταιρεία . Η αποθήκη χωρίζεται σε τρία τμήματα .

Το πρώτο τμήμα είναι η δημιουργία του προϊόντος και η συσκευασία του . Οι εξειδικευμένοι εργάτες με την βοήθεια των μηχανημάτων χρησιμοποιούν τις πρώτες ύλες και παράγουν το προϊόν .

Το δεύτερο είναι ο ποιοτικός έλεγχος . Οι πρώτες ύλες που προμηθεύεται η εταιρεία περνούν από εξειδικευμένο έλεγχο ώστε να διαπιστωθεί ότι βρίσκονται σε άριστη ποιότητα και είναι κατάλληλα για την παραγωγή προϊόντος . Ακόμα όμως και αν ο έλεγχος των πρώτων υλών φέρει τα σωστά αποτελέσματα , πραγματοποιείται και δεύτερος έλεγχος με την ολοκλήρωση του τελικού προϊόντος .

Το τρίτο τμήμα στο οποίο χωρίζεται η αποθήκη είναι η αποθήκευση του προϊόντος μέχρι την αποστολή στους πελάτες της επιχείρησης . Τεράστιοι διάδρομοι με μεγάλες αποθηκευτικές δυνατότητες , δέχονται τα προϊόντα μέχρι να φύγουν από την εταιρεία ή μέχρι να καταστραφούν λόγω ελαττωματικής παρασκευής .

Η συχνή επικοινωνία και ανταλλαγή στοιχείων , μέσω του πληροφοριακού συστήματος AS/400 αλλά και άλλων μέσων π.χ PDA , των τριών αυτών τμημάτων διευκολύνουν πολύ την εργασία και την πορεία της αποθήκης αλλά και γενικότερα της εταιρείας .

2.2.2 MARKETING

Το τμήμα Marketing είναι το αρμόδιο τμήμα για την προώθηση του προϊόντος . Λειτουργεί με σκοπό να «πλασάρει» το προϊόν στην αγορά , κάνοντάς το ανταγωνιστικό ως προς την τιμή , την εμφάνιση και την ποιότητα . Αμέσως λοιπόν εντοπίζεται η άμεση σύνδεση που έχει το τμήμα marketing με τρία άλλα τμήματα της εταιρείας ,κυρίως με την αποθήκη , ποιοτικό έλεγχο και συσκευασία , καθώς και με το τμήμα της τιμολόγησης .

Με τα στοιχεία που συλλέγει το τμήμα από έρευνες και στατιστικές , δημιουργεί ιδέες για νέα πιο σύγχρονη εικόνα του προϊόντος . Η τελική ιδέα του marketing αποστέλλεται στα αρμόδια τμήματα για υλοποίηση αυτής .

2.2.3 ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Το τμήμα των πωλήσεων ασχολείται αποκλειστικά με την ανοιχτή αγορά και με την εύρεση πελατών ώστε να μπορέσει η εταιρεία να διοχετεύσει το προϊόν στην αγορά .Η ανεύρεση των πελατών αλλά και η συνεχή παρακολούθηση της αγοράς για τυχόν αλλαγές , είναι μια

συνεχής έρευνα και αναζήτηση με δεδομένα που αλλάζουν συνέχεια και επηρεάζουν την πορεία του προϊόντος .

Το τμήμα ύστερα από έρευνα αγοράς , σε συνεργασία με το τμήμα της τιμολόγησης διαμορφώνουν το προϊόν όσο πιο ανταγωνιστικά , όσον αφορά την τιμή .

Η συνεργασία των δύο τμημάτων είναι συνεχής και απαραίτητη για την ανάπτυξη του προϊόντος στην αγορά .

2.2.4 BIS – ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗ

Η μηχανογράφηση εταιρειών έχει καθιερωθεί ως το βασικό εργαλείο για την εύρυθμη λειτουργία μιας επιχείρησης . Η σωστή μηχανογράφηση παρέχει την δυνατότητα άμεσης πληροφόρησης, διευκολύνει την ολοκλήρωση των εργασιών και εξαλείφει τα λάθη του ανθρώπινου παράγοντα . Απαραίτητη προϋπόθεση στη μηχανογράφηση είναι η επιλογή , η εγκατάσταση και η εφαρμογή του κατάλληλου για κάθε περίπτωση software (λογισμικό ή προγράμματα) καθώς και των περιφερειακών συστημάτων (Η/Υ, εκτυπωτές , δίκτυο, καλωδιώσεις , τροφοδοτικό κτλ) .

Η διοίκηση και τα τμήματα της εταιρείας θέλουν πληροφόρηση , έχουν άμεση ανάγκη από σωστή και έγκαιρη ενημέρωση . Δουλειά των ανθρώπων της πληροφορικής είναι να φροντίζουν ώστε όλα τα τμήματα , όλοι οι εργαζόμενοι να έχουν την πληροφόρηση που χρειάζονται όταν την χρειάζονται .

***2.3 ΤΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ**

Η **PepsiCo-HBH** , μια επιχείρηση με μεγάλη ιστορία και δύναμη στην Βιομηχανία αναψυκτικών , δίνει μεγάλη έμφαση στην λειτουργία των πληροφοριακών της συστημάτων καθώς είναι μια πολυεθνική επιχείρηση με όγκο πληροφοριών , στοιχείων , δεδομένων και διαδικασιών .

Λόγω αυτού του όγκου , η χρήση εξειδικευμένων πληροφοριακών συστημάτων ήταν απαραίτητη για λόγους ασφάλειας , ορθότητας και αποτελεσματικότητας . Η λύση ήρθε μέσα από την απόκτηση και την λειτουργία του πληροφοριακού συστήματος AS/400 .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

***ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ AS/400**

1988

Η IBM παρουσιάζει τον Ιούνιο του '98 την νέα εφαρμογή IBM AS/400 , μια εύκολη για την "οικογένεια " του IBM εφαρμογή για υπολογιστές για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις .

Το AS/400 περιλαμβάνει έξι μοντέλα επεξεργαστών , προσφέροντας δυνατότητα εμβέλειας κατά 24 φορές στην κύρια μνήμη , 48 φορές παραπάνω στην χωρητικότητα αποθήκευσης και 10 φορές παραπάνω στο εύρος απόδοσης όπως μετράται σε εμπορική συναλλαγή ανά ώρα επεξεργασίας . Από την στιγμή της πρώτης εμφάνισης του AS/400 περισσότερες από 2500 εφαρμογές με άνευ προηγούμενη υποστήριξη , εκπαίδευση και παρακολούθηση προϊόντων είναι διαθέσιμες .

1989

Η IBM παρουσιάζει το B70 , ένα νέο μοντέλο της εφαρμογής AS/400 το οποίο προσφέρει ταχύτερο επεξεργαστή , κύρια μνήμη και δυνατότητα να επεκτείνει την αποθήκευση στο δίσκο την εισαγωγή περισσότερων θέσεων εργασίας και γραμμών επικοινωνίας .

1990

Η IBM τον Αύγουστο αποκαλύπτει 2 επεξεργαστές χαμηλού κόστους που έχουν σχεδιαστεί για τις μικρές επιχειρήσεις , αλλά και για τμήματα μεγάλων εταιρειών .

1992

Το Φεβρουάριο του '92 η IBM ανανεώνει πλήρως το AS/400 ενισχύοντας το λειτουργικό σύστημα και με 13 νέους ισχυρούς επεξεργαστές που ενισχύουν την απόδοση μέχρι και 70% .

Το Σεπτέμβριο , σε λιγότερο από 8 μήνες , η IBM παρουσιάζει ξανά ένα νέο μοντέλο δίνοντας στους πελάτες της 20% περισσότερο από την απόδοση του προηγούμενου και 3 φορές μεγαλύτερη επεξεργαστική ισχύ .

1994

Μια νέα γενιά του AS/400 των υπολογιστών που ονομάζεται AS/400 Advanced Series εισάγεται το Μάιο του '94 και περιλαμβάνει το AS/400 Advanced System , το AS/400 Advanced Server και το AS/400 Advanced Portable .

1996

Η IBM παρουσιάζει το AS/400 Advanced Series , το οποίο υποστηρίζει το Lotus Notes (applications suites) και παρέχει εύκολη πρόσβαση στο Internet .

1997

Η εταιρεία ανακοίνωσε μια νέα version του AS/400 Series , το οποίο χρησιμεύει για να βοηθήσει μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις αλλά και τμήματα μεγάλων επιχειρήσεων να εκμεταλλευτούν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες στο διαδίκτυο .

1998

Το Φεβρουάριο του '98 εισάγονται το AS/400 E server 170 και το AS/400 E server 150 , ακολουθούμενα από το AS/400 μοντέλο του 540 και 650 και το AS/400 μοντέλο 170 τα οποία εισάγονται τον Αύγουστο . Κατά τη διάρκεια του '98 , η IBM παραδίδει ένα πρόγραμμα AS/400 κάθε 12 λεπτά την ημέρα .

1999

Η IBM ανακοινώνει μια νέα πανίσχυρη σειρά AS/400 με πιο γρήγορους επεξεργαστές , αυξημένη απόδοση και μεγαλύτερη ευελιξία ώστε να μπορεί να χειρίζεται πολλαπλές εφαρμογές σε έναν μόνο server .

2000

Η IBM εισάγει το IBM eServer , μια νέα γενιά Server που παρέχει ευρεία υποστήριξη των ανοικτών προτύπων για την ανάπτυξη νέων εφαρμογών και την ικανότητα να διαχειρίζεται πρωτοφανής ανάγκες του ηλεκτρονικού επιχειρείν . Αυτή η νέα τεχνολογία που παρέχει η IBM εφαρμόζεται σε ολόκληρη τη σειρά προϊόντων και περιλαμβάνει το eServer iSeries , πρόγραμμα με υψηλή απόδοση και ολοκληρωμένη επιχειρηματική δράση για τις μεσαίες επιχειρήσεις .

2001

Ένας παγκόσμιος προμηθευτής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών αγοράζει το μεγαλύτερο σύστημα του IBM , το eServer i840 , για την επεξεργασία χρέωσης για περισσότερα από 100 εκατομμύρια τηλεφωνικές κλήσεις την ημέρα .

Η IBM ανακοινώνει την παγκόσμια διάθεση iSeries Connect , ένα ολοκληρωμένο προϊόν λογισμικού που είναι σε θέση να βοηθήσει μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που θέλουν να βάλουν τις επιχειρήσεις τους στην παγκόσμια αγορά .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Το AS/400 διευκολύνει πολύ τους χρήστες της PEPSICO-HBH . Πριν την εξαγορά της HBH Παναγόπουλος από την PEPSICO , ίσως να μην ήταν τόσο πολύπλοκες οι διαδικασίες , με την εξαγορά όμως η χρήση σύγχρονων προγραμμάτων ήταν απαραίτητη .

Παρακάτω θα προσπαθήσω να εξηγήσω την χρήση του AS/400 iSeries στην εταιρεία Pepsico-HBH .

***4.1 ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΠΕΡΙΕΧΕΙ ΤΟ AS/400**

Η εισαγωγή των χρηστών και η περιήγησή τους στο menu του AS/400 είναι το τελικό στάδιο . Για αρχή πρέπει να αναφερθεί ο τρόπος με τον οποίο όλα τα απαραίτητα δεδομένα εισάγονται στο σύστημα . Η βασική αυτή δουλειά γίνεται από το λεγόμενο τμήμα των “ Master Files ” . Το Master Files είναι το υπεύθυνο τμήμα για την εισαγωγή όλων των στοιχείων στο πρόγραμμα της εταιρείας .

Παρακάτω θα δούμε όλες τις ενέργειες που γίνονται για να λειτουργήσει η εταιρεία .

***4.2 Ο ΤΡΟΠΟΣ ΠΟΥ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΤΑΙ ΤΟ AS/400**

4.2.1 ΑΠΟΘΗΚΗ

Πρωταρχική δουλειά είναι το άνοιγμα των **αποθηκών** . Ο χώρος που θα βρίσκονται τα προϊόντα της επιχείρησης και θα αποθηκεύονται μέχρι την πώλησή τους . Αφού επιλεγθεί ο χώρος και γίνουν όλες οι απαραίτητες διαδικασίες συντάσσεται μια φόρμα την οποία παραλαμβάνουν ηλεκτρονικά τα Master files . Αφού εξεταστεί η πληρότητα του εντύπου καταχωρείται στα κεντρικά αρχεία και αρχειοθετείται . Για αποθήκες – παρακαταθήκες υποχρεωτικά γίνεται και η ένταξη της αντίστοιχης αποθήκης ακαταλλήλων .

4.2.2 ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Το επόμενο βήμα για την επιχείρηση είναι να καταλήξει στους προμηθευτές της . Τους συνεργάτες αυτούς που με τα δικά τους προϊόντα θα βοηθήσουν στην λειτουργία της . Η επιλογή των προμηθευτών είναι μια πολύ σημαντική δουλειά . Πρέπει να βρεθούν οι κατάλληλοι που με τα προϊόντα τους θα ανεβάσουν το επίπεδο της επιχείρησης , θα είναι οικονομικά συμφέρων για αυτούς και το σημαντικότερο θα έχουν και την σωστή συνεργασία .

Αφού επιλεγτεί συντάσσεται μια φόρμα , η οποία πρέπει να συμπληρωθεί πριν την δημιουργία της εντολής αγοράς ή με την παραγγελία . Όταν η φόρμα είναι έτοιμη προωθείται για έγκριση από

τον Purchasing Manager και τον Fin. Controller . Έπειτα προωθείται η αίτηση στα Master Files και αφού εξεταστεί για την πληρότητα της καταχωρείται στο κεντρικό αρχείο . Πριν την ένταξη πρέπει πάντα να γίνεται έλεγχος με το Α.Φ.Μ ώστε να αποφεύγονται διπλές καταχωρήσεις . Τέλος συμπληρώνεται στην ένταξη ο κωδικός προμηθευτή (αύξοντας αριθμός από το σύστημα) για να είναι πιο εύκολη η εύρεσή του στο σύστημα . Στην φόρμα συμπληρώνονται όλα τα στοιχεία των προμηθευτών και αναφέρονται και οι αριθμοί των συμβολαίων που έχουν γίνει με το αντίστοιχο νομικό τμήμα της επιχείρησης .

Προμηθευτής πρέπει να αναφερθεί ότι δεν είναι μόνο αυτός που δίνει ύλες για την παραγωγή των προϊόντων . Προμηθευτής είναι αυτός που δίνει ότι είναι απαραίτητο για να λειτουργήσει η εταιρεία . Έπιπλα , γραφική ύλη , τροφοδοσία , καύσιμα , είδη υγιεινής κλπ.

4.2.3 ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ

Το επόμενο βήμα είναι η εισαγωγή των πρώτων υλών . Οι αποθήκες είναι έτοιμες , οι προμηθευτές έχουν επιλεχτεί οπότε η ένταξη των πρώτων υλών είναι το επόμενο βήμα .

Η ένταξη νέου κωδικού πρώτων υλών πρέπει να σταλεί με email από το εκάστοτε άτομο του τμήματος αγορών (purchasing) . Το τμήμα του Master Files λαμβάνει το email και αφού εξετάσει την πληρότητά του , καταχωρεί τον κωδικό πρώτων υλών στα κεντρικά αρχεία .

4.2.4 ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Επόμενο βήμα είναι η οριοθέτηση των τιμών σε σχέση με το είδος , δηλαδή η δημιουργία του τιμοκαταλόγου . Η φόρμα συμπληρώνεται πάντα μια περίοδο πριν την πώληση του κωδικού . Αφού λάβει όλες τις εγκρίσεις από το τμήμα Export / Accounting / Costing , τα Master Files δέχονται την φόρμα και την καταχωρούνε . Τα στοιχεία που περιλαμβάνει η φόρμα είναι ο κωδικός του είδους , η ημερομηνία λήξης , η τιμή που του δίνουμε , η λίστα με τους πελάτες που θα συνδεθεί ο τιμοκατάλογος και η ημερομηνία από την οποία θα αρχίσει να φαίνεται ο τιμοκατάλογος στο σύστημα με τις νέες τιμές .

4.2.5 ΠΕΛΑΤΕΣ

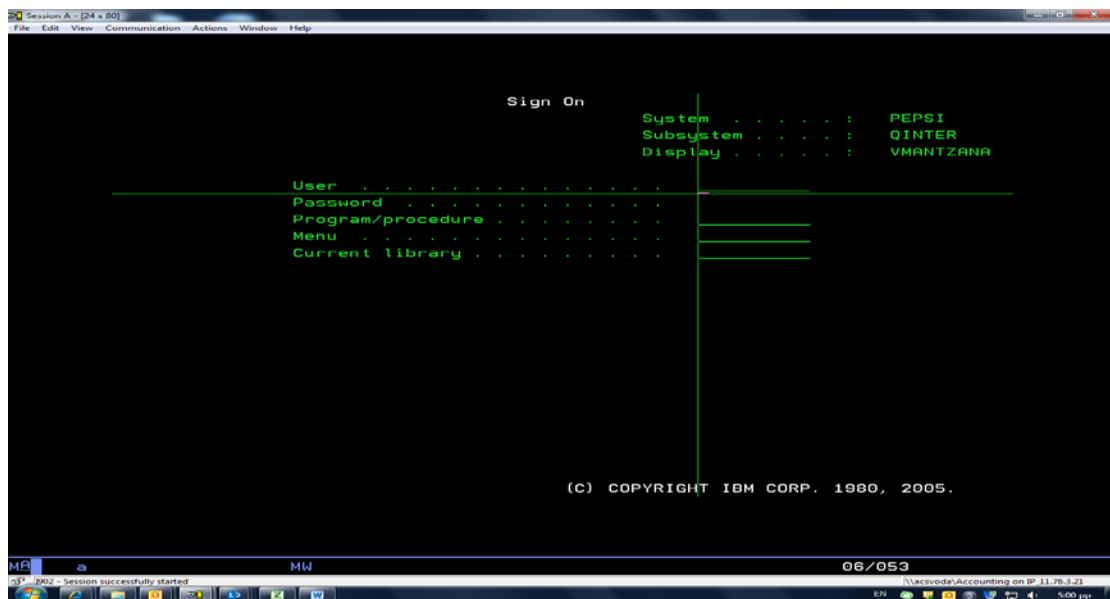
Και το τελευταίο υποχρεωτικό στάδιο ένταξης προέρχεται από το τμήμα των πωλήσεων και είναι η εύρεση και εισαγωγή πελατών . Για την ένταξη αυτή το τμήμα πωλήσεων θα συμπληρώσει την φόρμα ηλεκτρονικά συμπληρώνοντας τα ακριβή στοιχεία , δηλαδή , ονοματεπώνυμο , διεύθυνση , τηλέφωνο , fax , Α.Φ.Μ , ημέρες πληρωμής και τρόπο πληρωμής . Οι τρόποι πληρωμής είναι δύο , είτε με επιταγή είτε με έμβασμα μέσω αριθμού IBAN που έχουν στείλει με υπογεγραμμένο έντυπο από την τράπεζα .

Όταν συμπληρωθεί η ένταξη διαβιβάζεται στο τμήμα του πιστωτικού ελέγχου όπου και ελέγχεται η οικονομική κατάσταση του πελάτη και η πιστοληπτική του ικανότητα . Από την στιγμή που ο πελάτης δεν παρουσιάζει επιβαρυντικά στοιχεία , υπογράφεται από τον Credit Control Manager και προωθείται στο τμήμα του Master Files όπου και καταχωρείται στα κεντρικά αρχεία , δίνοντας του ένα κωδικό , μοναδικό στον καθένα , με τον οποίο θα γίνεται πιο εύκολη η εύρεσή του .

Και εδώ τελειώνει ο βασικός κορμός των περιεχομένων του πληροφοριακού συστήματος της PepsiCo . Τα στοιχεία αυτά αποτελούν στην πλειοψηφία τους το σύνολο των δεδομένων που έχει το κεντρικό σύστημα της εταιρείας AS/400 iSeries και κατηγοριοποιούνται με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι εύκολο και κατανοητό για τους χρήστες .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η εισαγωγή των χρηστών στο πρόγραμμα γίνεται από την παρακάτω επιλογή όπου ο κάθε χρήστης συμπληρώνει το username και το password , στοιχεία που είναι προσωπικά και απόρρητα για τον καθένα



Εικόνα 1

Στην συνέχεια το περιβάλλον αλλάζει και εμφανίζεται το κεντρικό μενου των εφαρμογών . Οι βασικές επιλογές είναι τρείς :

1. Εμπορικό κύκλωμα
2. Λογιστικό κύκλωμα (οικονομικό κύκλωμα)
3. Παραγωγή



Εικόνα 2

Η εργασία αυτή κάνει αναφορά στις δύο πρώτες επιλογές και στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει ανάλυση του Εμπορικού Κυκλώματος .

5.1 Εμπορικό Κύκλωμα

Στην αριστερή όψη του συστήματος παρουσιάζεται το τι εμπεριέχει το εμπορικό κύκλωμα της εταιρείας . Δεκατρείς επιλογές είναι διαθέσιμες για τους χρήστες του προγράμματος ανάλογα πάντα με τις εξουσιοδοτήσεις που έχει ο κάθε χρήστης . Πρέπει να αναφερθεί ότι δεν είναι όλες οι επιλογές διαθέσιμες για όλους , κυρίως για λόγους ασφαλείας .

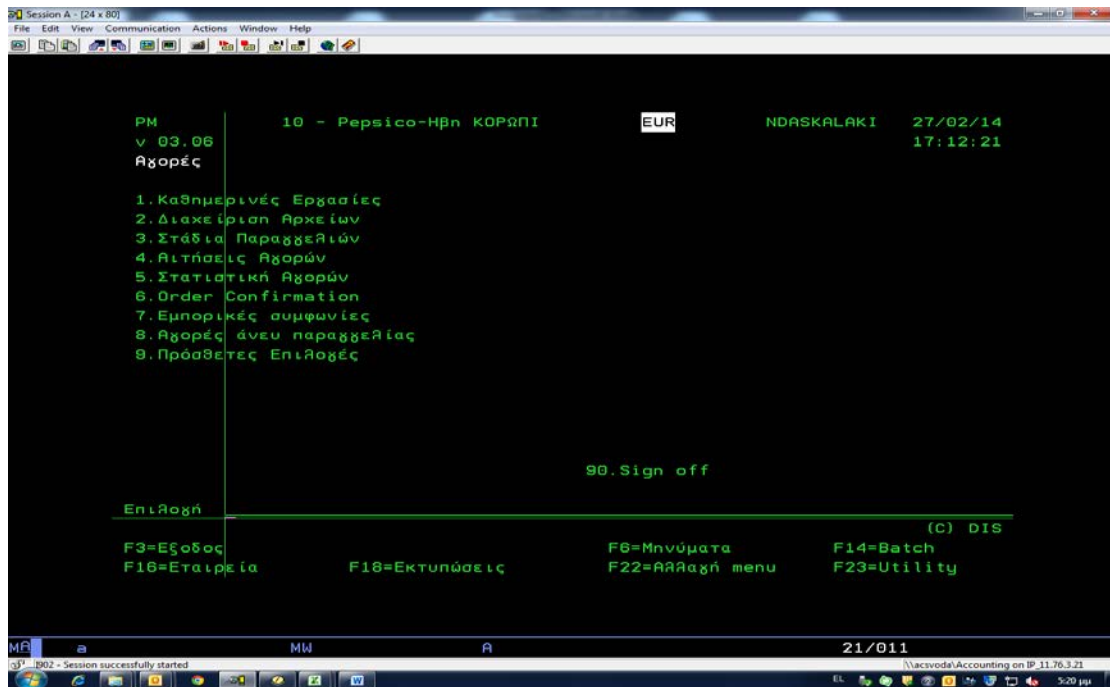
***Βλέπε εικόνα 2**

5.2 ΑΓΟΡΕΣ

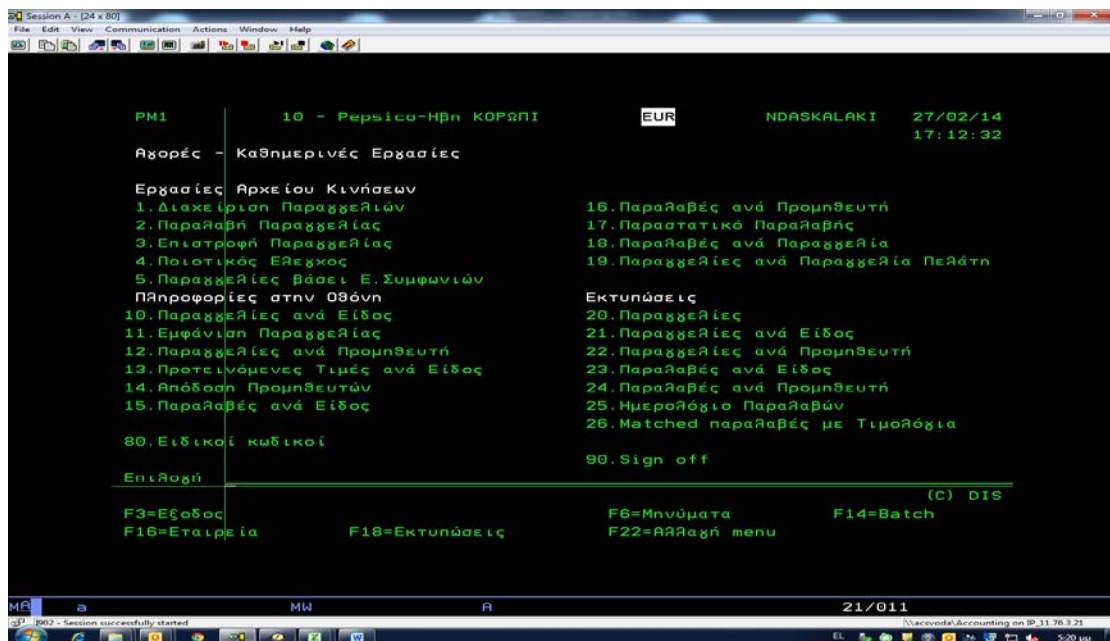
Η διαδικασία αρχίζει με την πρωταρχική παραγγελία που γίνεται από το υπεύθυνο άτομο της εταιρείας και πραγματοποιείται εκτός προγράμματος , βάση των τιμών που έχουν προκαθοριστεί από τα Master Files , στην αρχή .

Όταν η παραγγελία είναι έτοιμη , τα προϊόντα στέλνονται στην αποθήκη μαζί με το Δελτίο Αποστολής και λαμβάνουν την θέση τους εκεί έως ότου κριθεί απαραίτητο να προβούν σε κατεργασία , μεταπώληση κτλ. Από την στιγμή που τα προϊόντα φτάνουν στην αποθήκη ο υπεύθυνος της αποθήκης κόβει το αντίστοιχο Δελτίο Παραλαβής το οποίο αποστέλλεται με την σειρά του στο Λογιστήριο . Το λογιστήριο παραλαμβάνει το Δ.Π και αναμένει την αποστολή του τιμολογίου από τον εκάστοτε προμηθευτή για να καταχωρήσει την αγορά μέσα στο σύστημα (AS/400) .

Με την λήψη του τιμολογίου αρχίζει η καταχώρηση και η ενημέρωση του συστήματος . Τα βήματα για την καταχώρηση είναι **ΑΓΟΡΕΣ-> ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ-> ΠΑΡΑΛΑΒΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ**

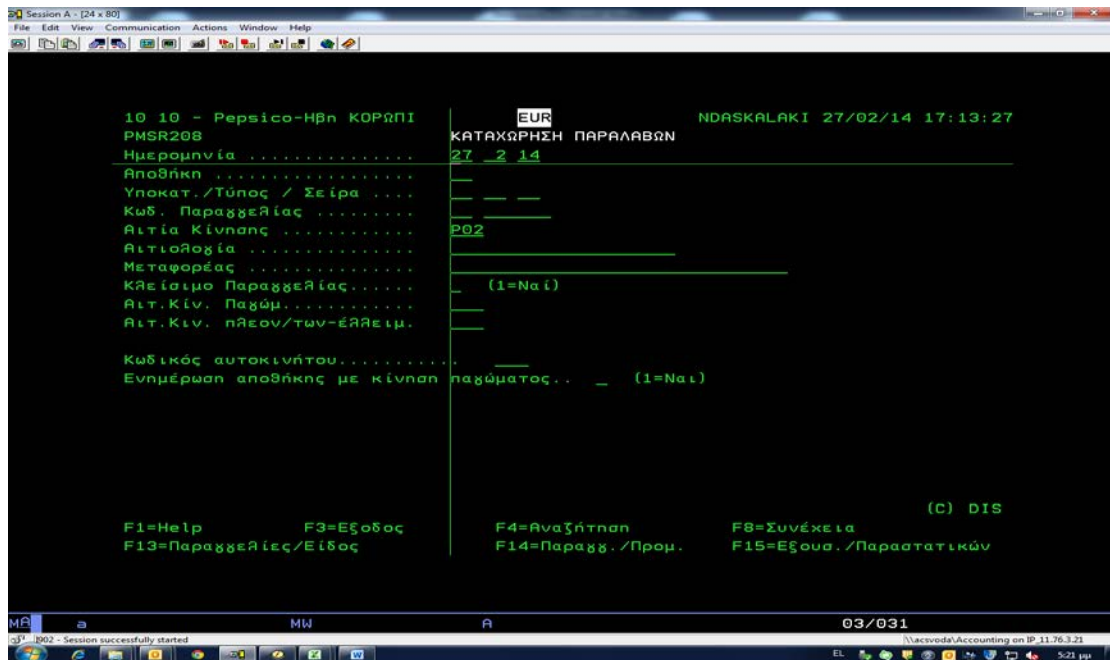


Εικόνα 3



Εικόνα 4

Η σειρά των επιλογών οδηγεί στην μάσκα καταχώρησης της παραλαβής όπου συμπληρώνονται τα απαραίτητα στοιχεία δηλαδή , η ημερομηνία , η αποθήκη στην οποία αποθηκεύτηκαν τα προϊόντα , ο κωδικός παραγγελίας , ο μεταφορέας και ο κωδικός αυτοκινήτου .



Εικόνα 5

Η καταχώρηση αυτή επιβεβαιώνει αυτόματα την αντίστοιχη παραλαβή και καταχώρηση που είχε γίνει με την άφιξη της παραγγελίας στην αποθήκη . Το τελικό στάδιο της παραλαβής , όμως ολοκληρώνεται με κίνηση που γίνεται από το **Οικονομικό Κύκλωμα** , για να δοθεί αξία στην ποσότητα που ήδη υπάρχει .

5.3 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Σημαντική ενέργεια της εταιρείας και ακριβώς αντίθετη από την προηγούμενη δραστηριότητα που αναφέρθηκε παραπάνω είναι η εμπορική τιμολόγηση , όπου το υπεύθυνο τμήμα της επιχείρησης , **Credit Control** , εκδίδει τιμολόγια για τους πελάτες βάση των παραγγελιών που έχει δεχθεί , δρομολογεί τις παραγγελίες ώστε να φτάσουν μέσα στα χρονικά πλαίσια της συμφωνίας και προσδιορίζουν τα προϊόντα που θα φύγουν από τις αποθήκες .

Το Credit είναι υπεύθυνο και για την έκδοση των πιστωτικών τιμολογίων και την σύνδεση αυτών με τα αρχικά τιμολόγια που στάλθηκαν , τα οποία είναι αναγκαίο να ακυρωθούν εν τέλει .

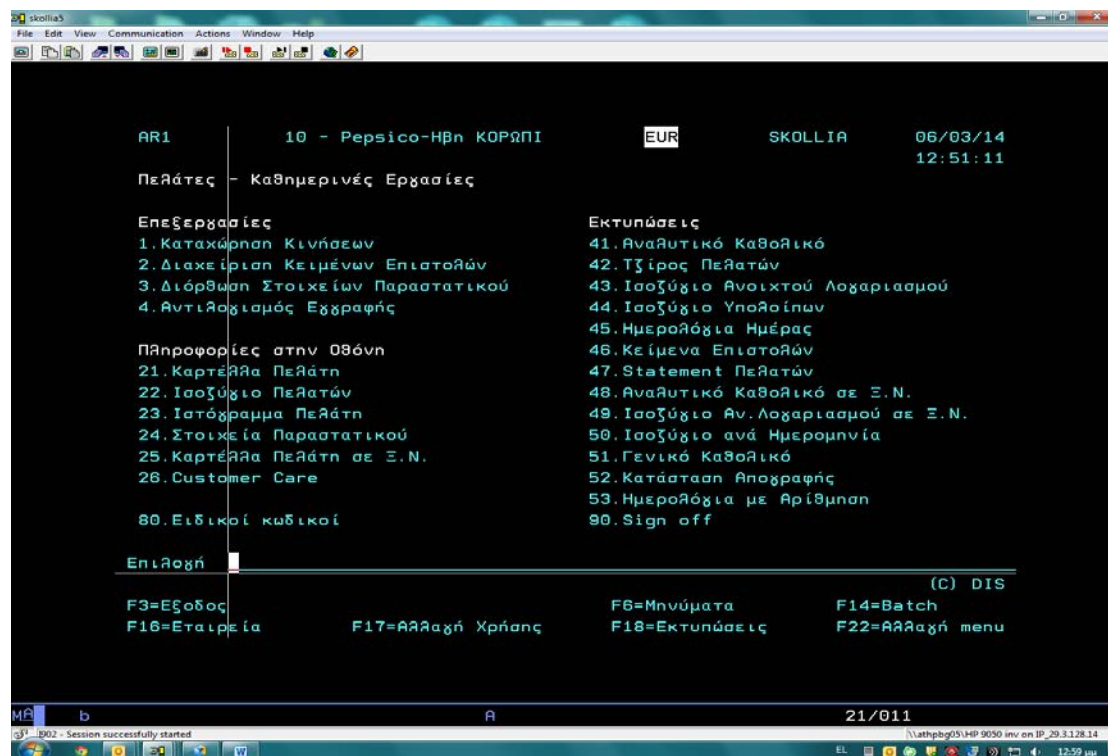
Η έκδοση των τιμολογίων και των πιστωτικών τιμολογίων από το τμήμα του Credit ενημερώνει αυτόματα και τις αποθήκες (επιλογή 6 του εμπορικού κυκλώματος) , μέσω της καταχώρηση παραγγελιών (6)

και της σύνδεσης τιμολογίου με το πιστωτικό (12) , έτσι ώστε να διεκπεραιώνεται ομαλά η ροή εισόδου και εξόδου των προϊόντων από την αποθήκη .

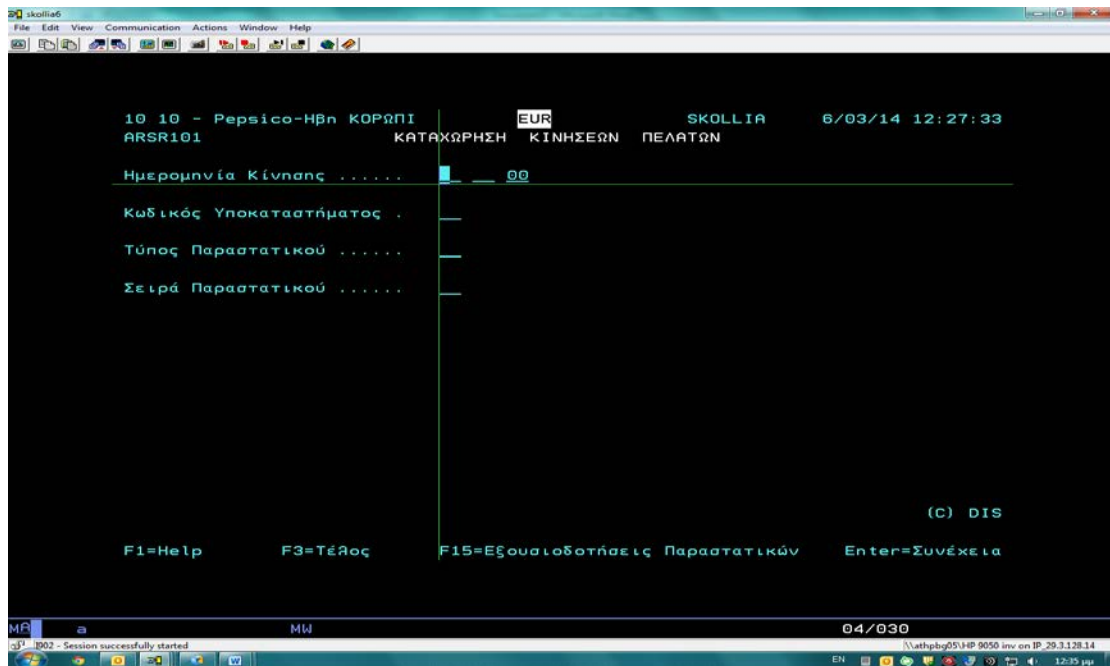
5.4 ΠΕΛΑΤΕΣ

Όπως αναφέρθηκε και στην αρχή της εργασίας , βασικό στοιχείο που εμπεριέχεται στο σύστημα και είναι ζωτικής σημασίας για την πορεία της εταιρείας , είναι οι πελάτες . Μετά την εισαγωγή τους στο σύστημα από το τμήμα του Master Files , η παρακολούθησή τους γίνεται από την δεύτερη επιλογή του εμπορικού συστήματος (**βλέπε εικόνα 2**) .

Τα τιμολόγια που εκδίδονται από την εμπορική τιμολόγηση (Credit) καταχωρούνται στο σύστημα ώστε να ενημερωθεί αμέσως και η “ καρτέλα ” με τις κινήσεις του πελάτη . Τα τιμολόγια που καταχωρούνται δείχνουν την απαίτηση που έχει η εταιρεία από τον αντίστοιχο πελάτη . Τα βήματα για την καταχώρηση είναι **ΠΕΛΑΤΕΣ->ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ->ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΗ ΚΙΝΗΣΩΝ** .



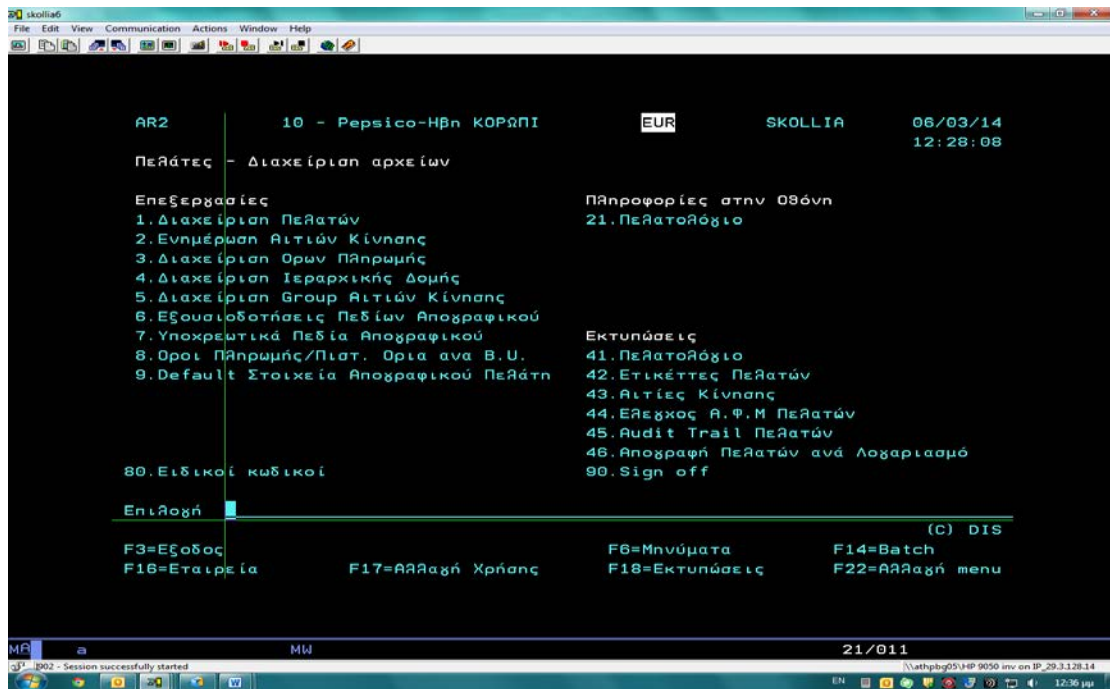
Εικόνα 6



Εικόνα 7

Το AS/400 δίνει την δυνατότητα παρακολούθησης της σχέσης μεταξύ πελάτη και εταιρείας, την επιλογή προβολής της "καρτέλας", που απεικονίζει τις κινήσεις μεταξύ τους, δηλαδή τιμολόγια, πιστωτικά τιμολόγια και πληρωμές που έχουν πραγματοποιηθεί.

Από την επιλογή των πελατών στο εμπορικό κύκλωμα, μπορεί επίσης να γίνει παρακολούθηση του ισοζυγίου των πελατών, του τζίρου των πελατών και διαφόρων άλλων στοιχείων όπως τους όρους πληρωμής (3), το πελατολόγιο (21) κτλ από την επιλογή: **ΠΕΛΑΤΕΣ->ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΑΡΧΕΙΩΝ**



Εικόνα 8

5.5 OPEN ITEMS

Μια ακόμα επιλογή του συστήματος είναι και τα Open Items , δηλαδή οι απαιτήσεις που έχει ακόμα η επιχείρηση από τον πελάτη .

5.6 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ

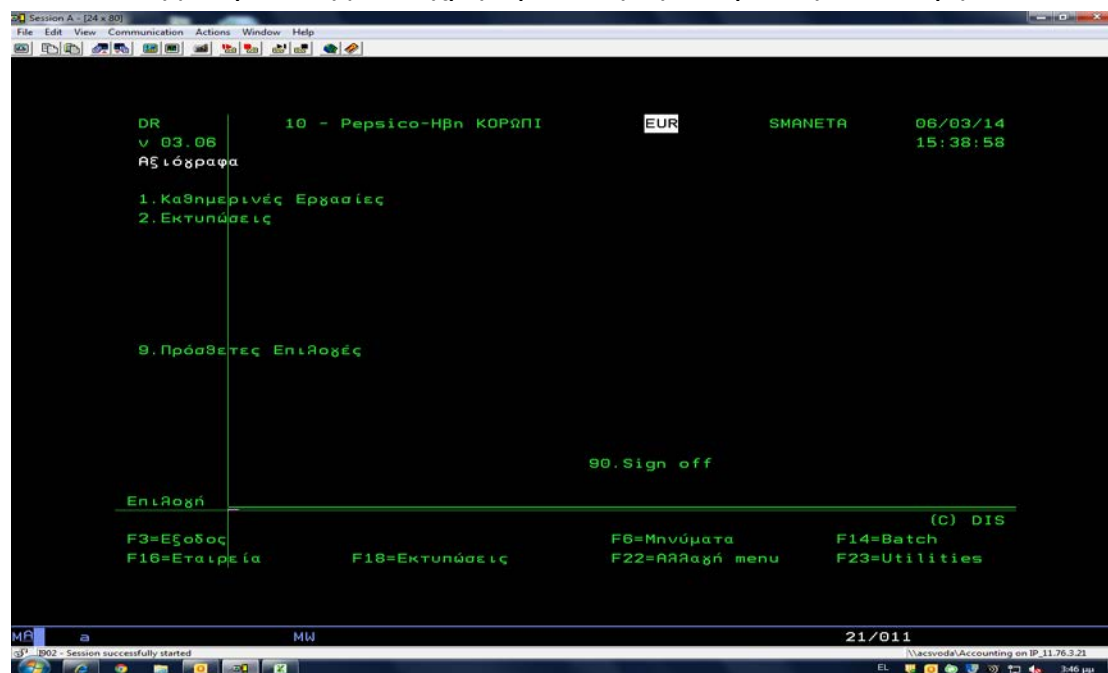
Απαραίτητα στατιστικά στοιχεία για μία εταιρεία είναι ο αριθμός των πωλήσεων που πραγματοποιεί , η συχνότητα , η αύξηση ή η μείωση που έχει , καθώς και το κέρδος που φέρει από τις πωλήσεις . Τα στοιχεία που απορρέουν τα αποτελέσματα αυτά συλλέγονται αυτόματα από το εμπορικό κύκλωμα με την κάθε αλλαγή που γίνεται .

5.7 ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ

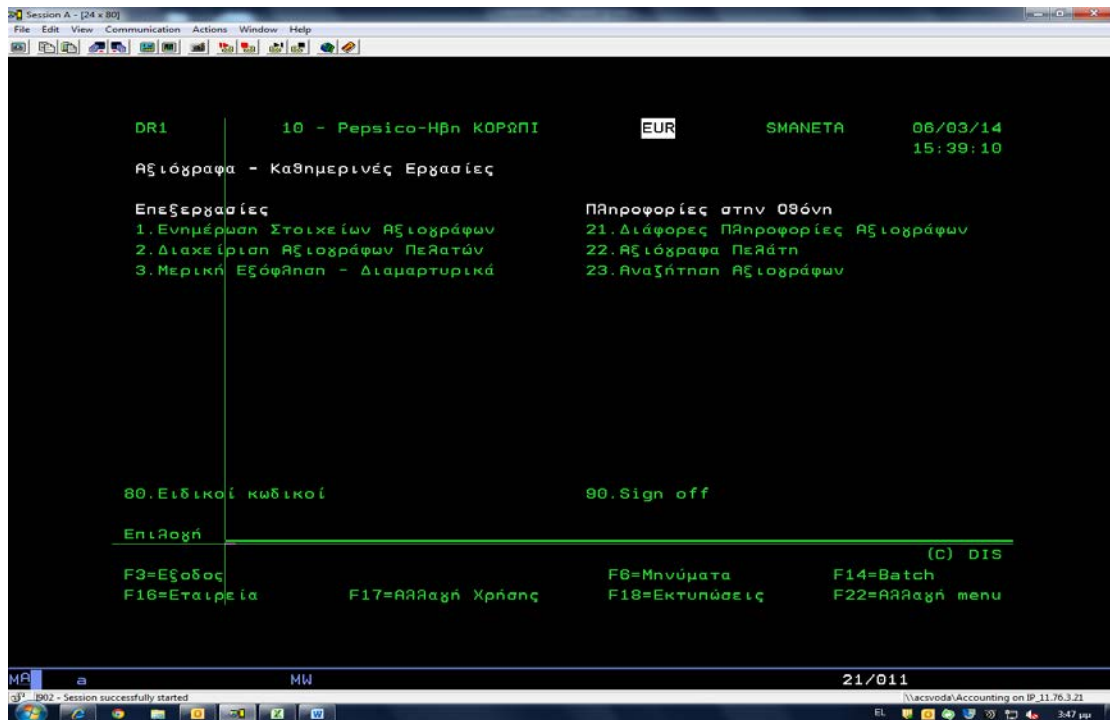
Τελευταίο και σημαντικό κομμάτι του AS/400 είναι τα **αξιόγραφα** . Με τον όρο αξιόγραφα νοούνται όλες οι συναλλαγματικές και οι επιταγές που είτε κατατίθενται στην εταιρεία , είτε απορρέουν από αυτήν προς τρίτους , διαδικασία πολύ σημαντική για την εταιρεία και γι ' αυτό πρόσβαση στην διαδικασία αυτή έχει μόνο ο εκάστοτε υπεύθυνος της θέσης και ο οικονομικός διευθυντής ως επικεφαλής της εταιρείας .

Οι επιταγές , σαν κύρια σώματα , κυρίως καταχωρούνται από το τμήμα του Credit .

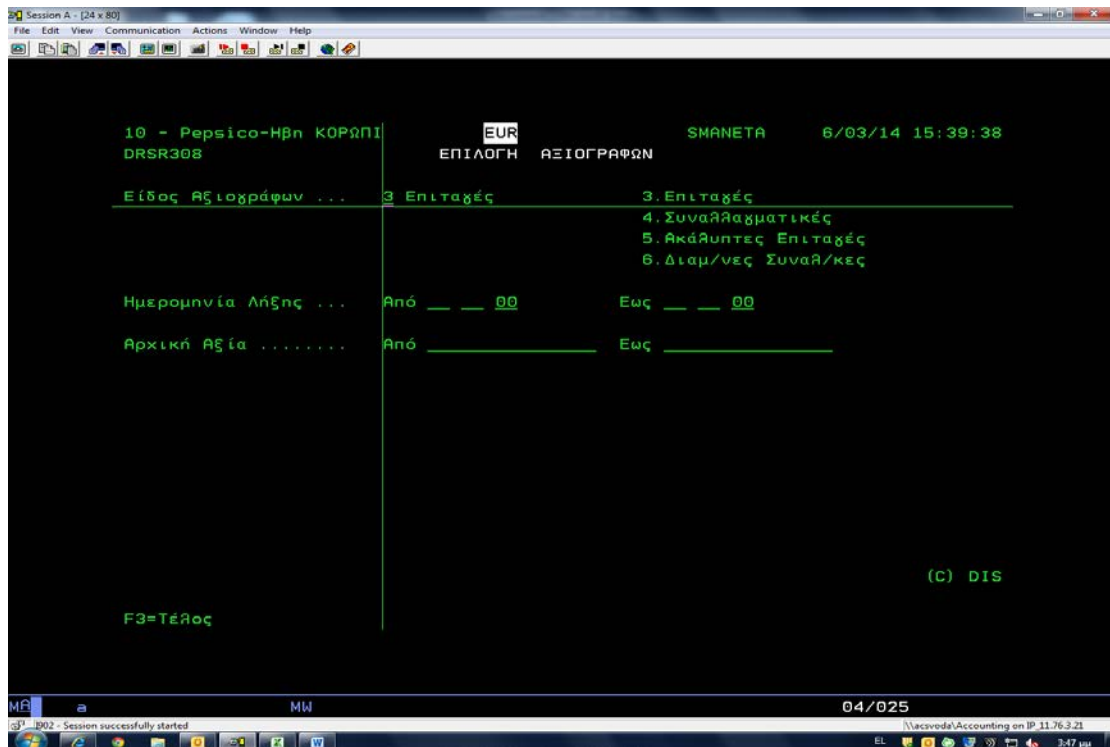
Μία από τις επιλογές που παρέχονται μέσα από το σύστημα είναι η εύρεση αξιόγραφων . Από την επιλογή **ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ-> ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ-> ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΑΞΙΟΓΡΑΦΩΝ** ο χρήστης είναι σε θέση να αναζητήσει μια επιταγή και να ενημερωθεί για όλες τις κινήσεις που έχουν γίνει για αυτήν . Ο χρήστης συμπληρώνει την ημερομηνία και το χρηματικό ποσό και εμφανίζεται το " ιστορικό της επιταγής " , το όνομα και ο κωδικός του πελάτη / προμηθευτή , η ημερομηνία εγγραφής , η μορφή κίνησης και η αξία . Πατώντας ο χρήστης το F14 , παρέχετε σε αυτόν , από το σύστημα , η παρακολούθηση των λογαριασμών της αναλυτικής λογιστικής που χρησιμοποιήθηκαν για την επιταγή .



Εικόνα 9



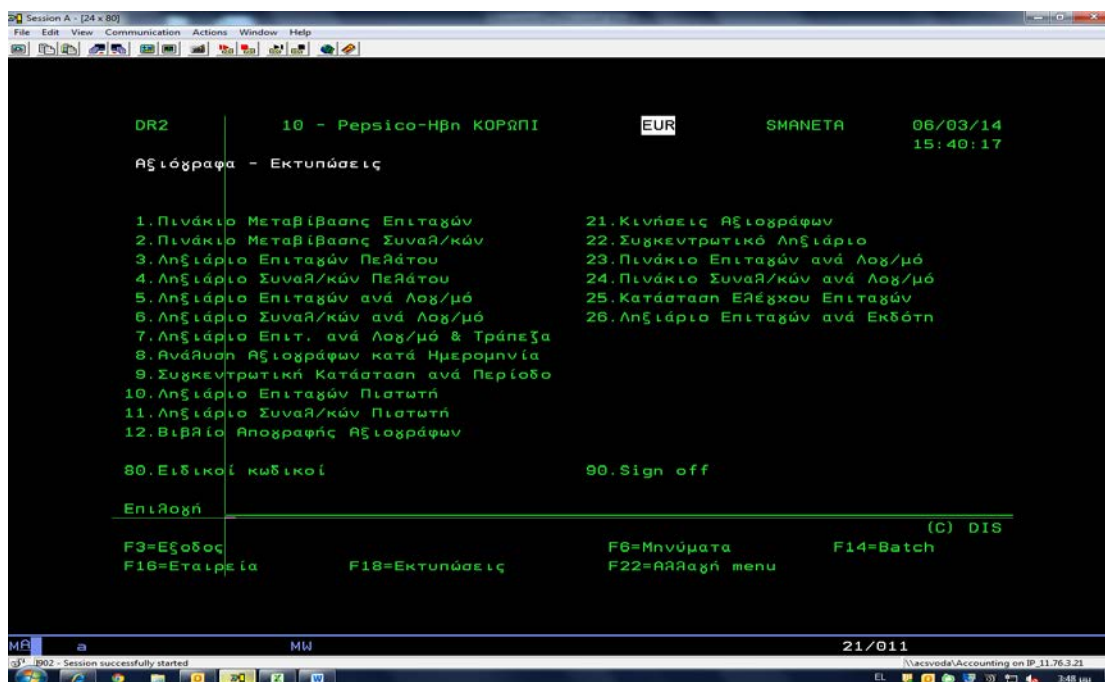
Εικόνα 10



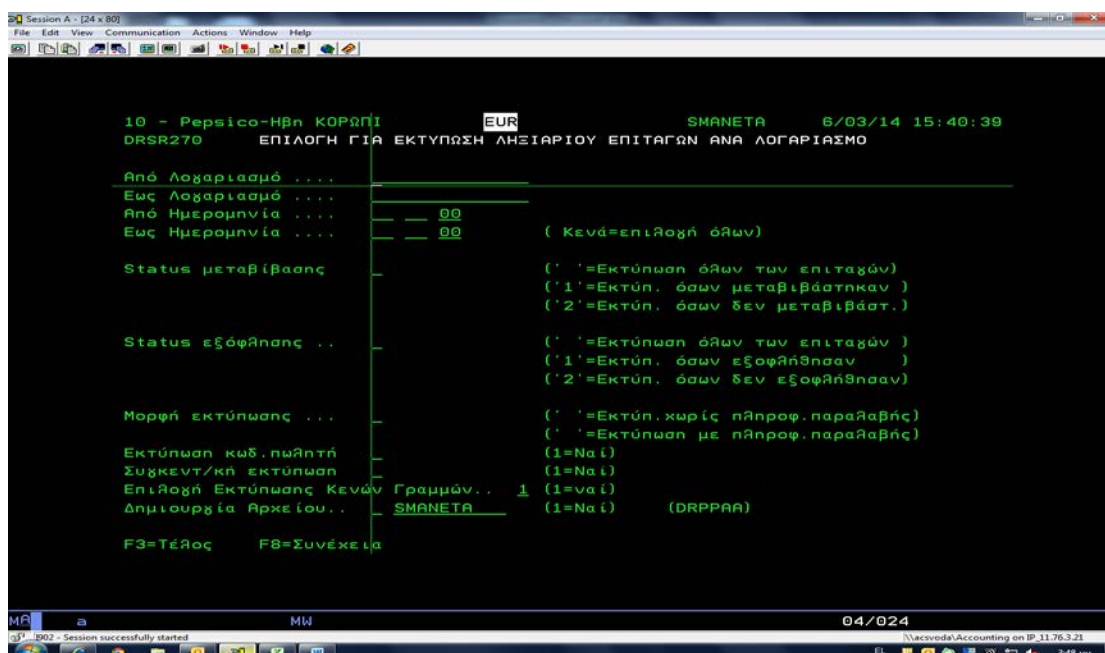
Εικόνα 11

Μία από τις σημαντικότερες εργασίες για τα αξιόγραφα είναι η εκτύπωση του ληξιάριου επιταγών . Η εκτύπωση γίνεται σε καθημερινή βάση και αναφέρεται στην επόμενη μέρα από την ημέρα εκτύπωσης . Το ληξιάριο είναι η απεικόνιση των επιταγών που στέλνονται στην

τράπεζα . Η διαδικασία για την εκτύπωση του ληξιαρίου είναι **ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ-> ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ-> ΛΗΞΙΑΡΙΟ ΕΠΙΤΑΓΩΝ ΑΝΑ ΛΟΓ/ΣΜΟ** , όπου συμπληρώνεται ο λογαριασμός της γενικής λογιστικής , η ημερομηνία κλπ. Η κίνηση αυτή δημιουργείται σε αρχείο που μέσω εξωτερικού προγράμματος μετατρέπεται σε excel το οποίο εκτυπώνεται , επαληθεύεται , υπογράφεται και στέλνεται στην τράπεζα .



Εικόνα 12



Εικόνα 13

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Το δεύτερο και εξίσου σημαντικό κομμάτι του συστήματος είναι το οικονομικό κύκλωμα το οποίο περιέχει 10 επιλογές (**βλ. εικόνα 2**)

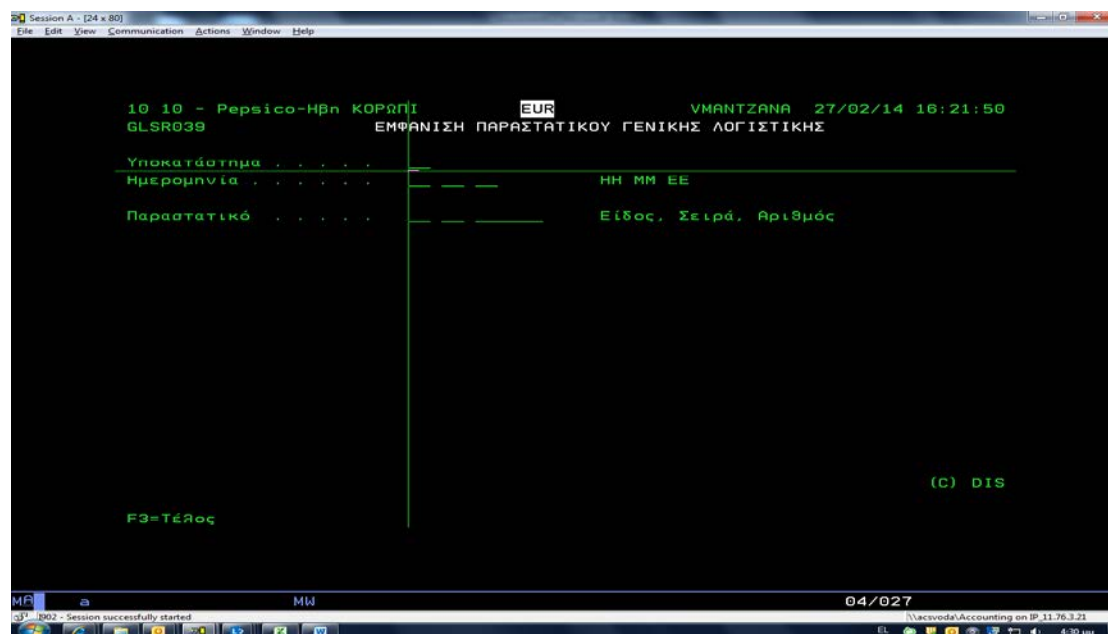
Στο κομμάτι αυτό δίνεται η δυνατότητα παρακολούθησης της γενικής λογιστικής (21) που είναι μία από τις δύο σημαντικές επιλογές του οικονομικού συστήματος με δεύτερη την επιλογή πιστωτές (28) (**βλ. εικόνα 2**).

6.1 ΓΕΝΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ

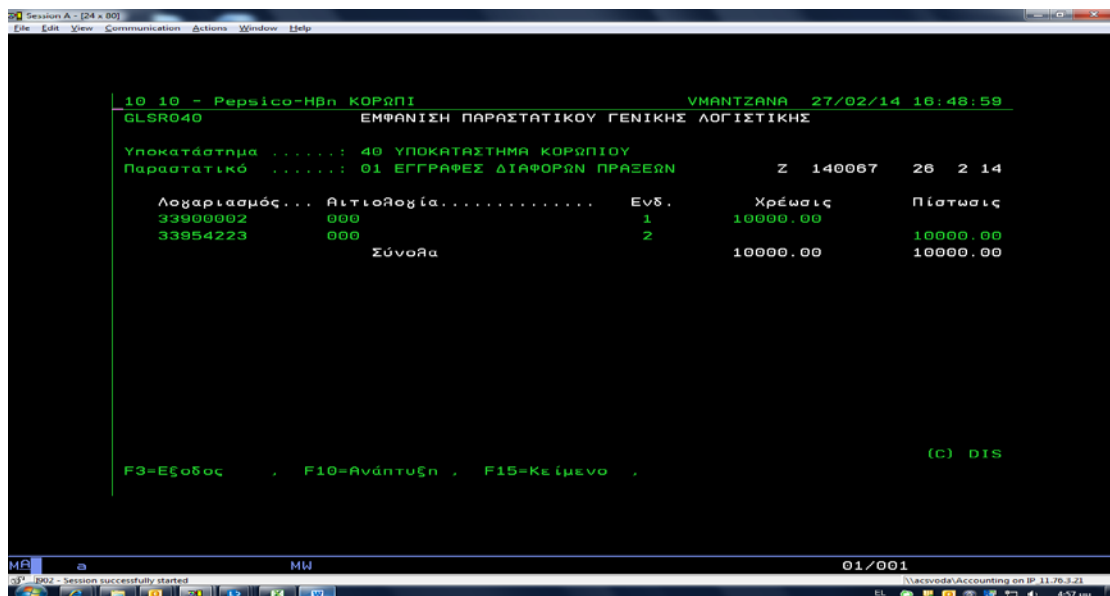
Η Γενική Λογιστική είναι ουσιαστικά η απεικόνιση του γενικού λογιστικού σχεδίου . Προσφέρει την δυνατότητα παρακολούθησης (41) και εκτύπωσης (24) των λογαριασμών της γενικής λογιστικής . (Εικόνα από το σύστημα)

6.2 ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

Με την έννοια καθημερινές εργασίες νοούνται οι ενέργειες που γίνονται σε πιθανή καθημερινή βάση από τους χρήστες του συστήματος . Η καταχώρηση κινήσεων , η εκτύπωση και εμφάνιση του παραστατικού και τυχόν διορθώσεις στις ήδη καταχωρήσεις .



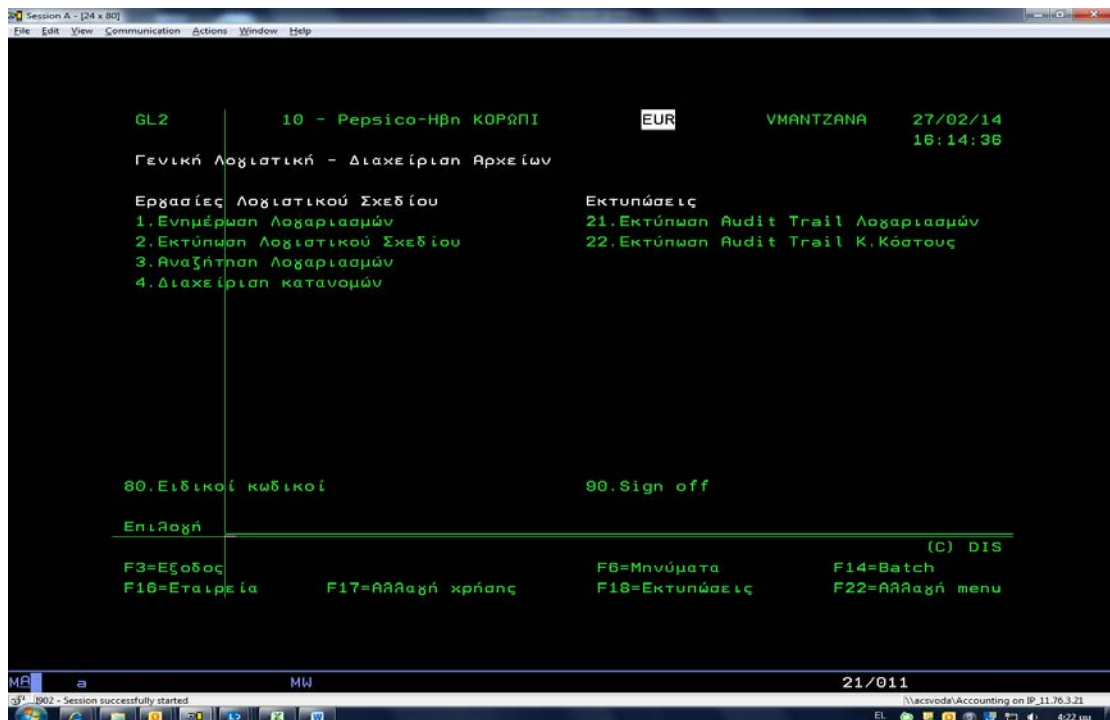
Εικόνα 14



Εικόνα 15

6.3 ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΑΡΧΕΙΩΝ

Η διαχείριση αρχείων είναι μια επιλογή , που παρέχει την δυνατότητα στον χρήστη να αναδημιουργήσει έναν λογαριασμό , να αναζητήσει στο σύστημα έναν λογαριασμό ή να εκτυπώσει το ολοκληρωμένο λογιστικό σχέδιο της εταιρείας με σκοπό την διευκόλυνση των χρηστών .

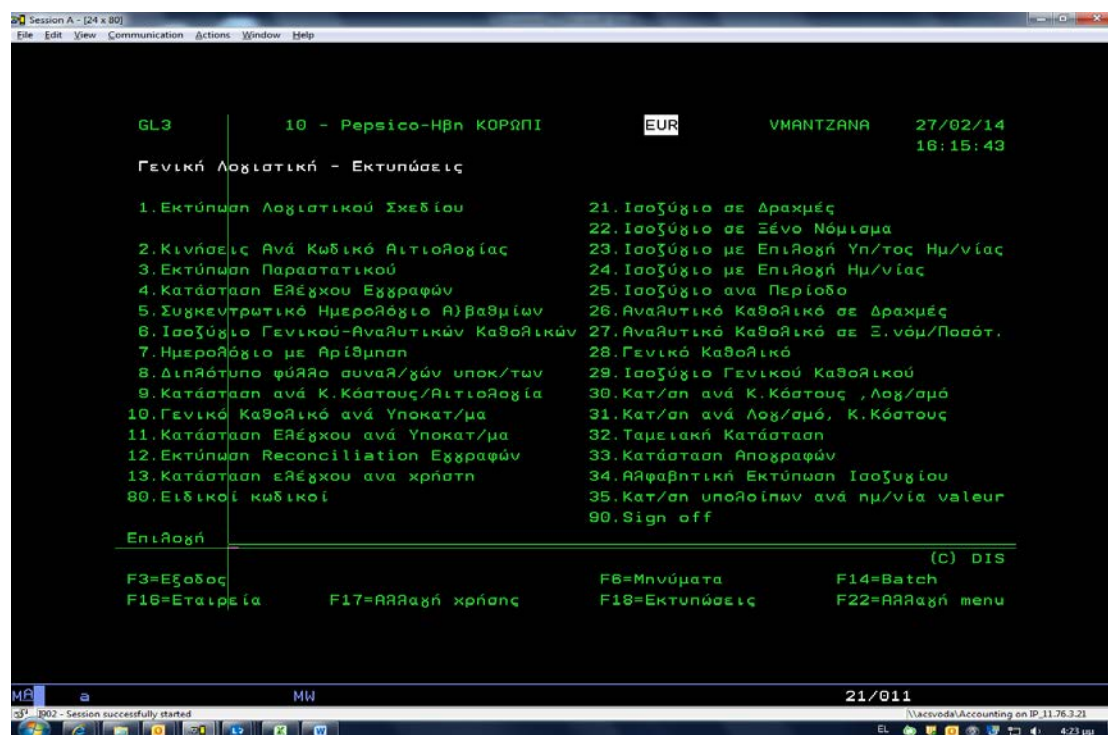


Εικόνες 16

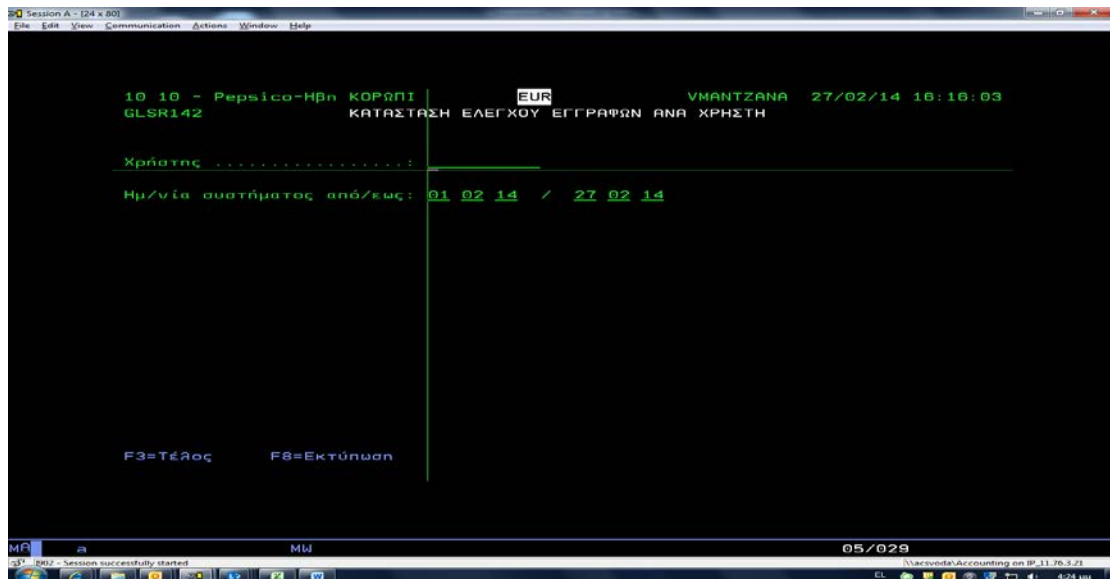
6.4 ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ

Μέρος της καθημερινής εργασίας των χρηστών είναι και η εκτύπωση «κατάστασης ελέγχου ανά χρήστη», η οποία είναι η απεικόνιση των ημερήσιων καταχωρήσεων που έχει κάνει ο κάθε χρήστης. Με την καταχώρηση των «εγγραφών» οι πληροφορίες αυτές αποθηκεύονται όλες μαζί και στο τέλος της ημέρας ο κάθε χρήστης εκτυπώνει την κατάσταση για να δει τη συνολική εργασία της ημέρας. Η εκτύπωση αυτή βοηθάει και στην αρχειοθέτηση καθώς και στον έλεγχο. Τα βήματα για την εκτύπωση είναι **ΓΕΝΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ (21)->ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ (3) -> ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΝΑ ΧΡΗΣΤΗ (13)**.

Η φόρμα που εμφανίζεται ζητά το username του χρήστη και την ημερομηνία που επιθυμεί για την εκτύπωση.



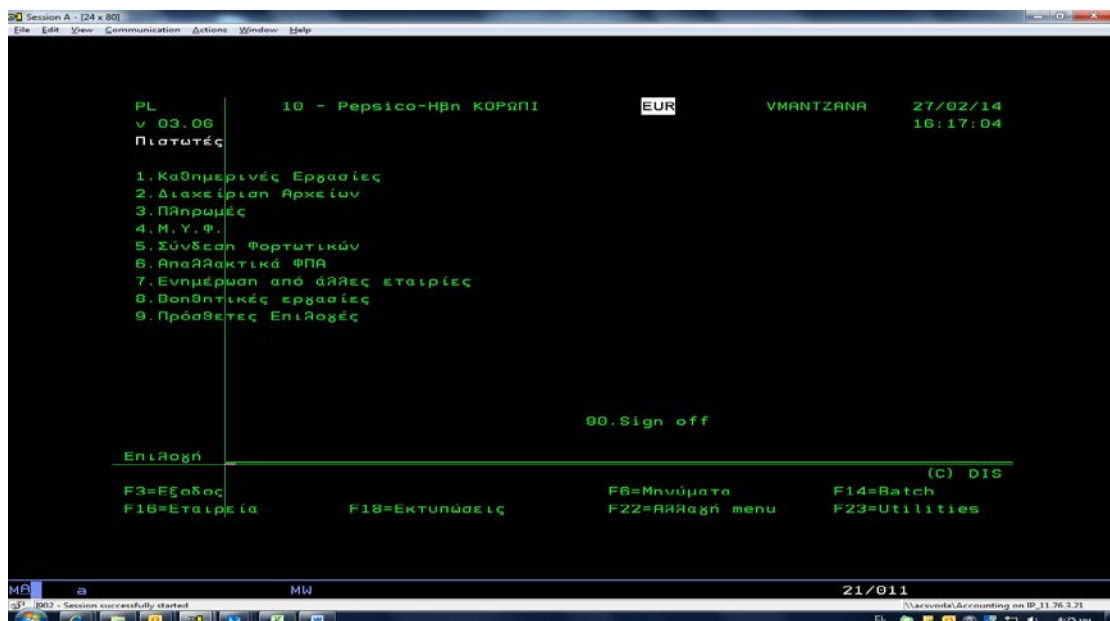
Εικόνα 17



Εικόνα 18

6.5 ΠΙΣΤΩΤΕΣ

Σημαντικό κομμάτι του λογιστικού κυκλώματος είναι οι **πιστωτές**, επιλογή (28) του συστήματος. Τα τιμολόγια φτάνουν στην επιχείρηση και αφού ελεγχθούν για την ορθότητά τους καταχωρούνται στο σύστημα βάση των βημάτων: **ΠΙΣΤΩΤΕΣ (28) ->ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (1)->ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΗ ΚΙΝΗΣΕΩΝ (1)**

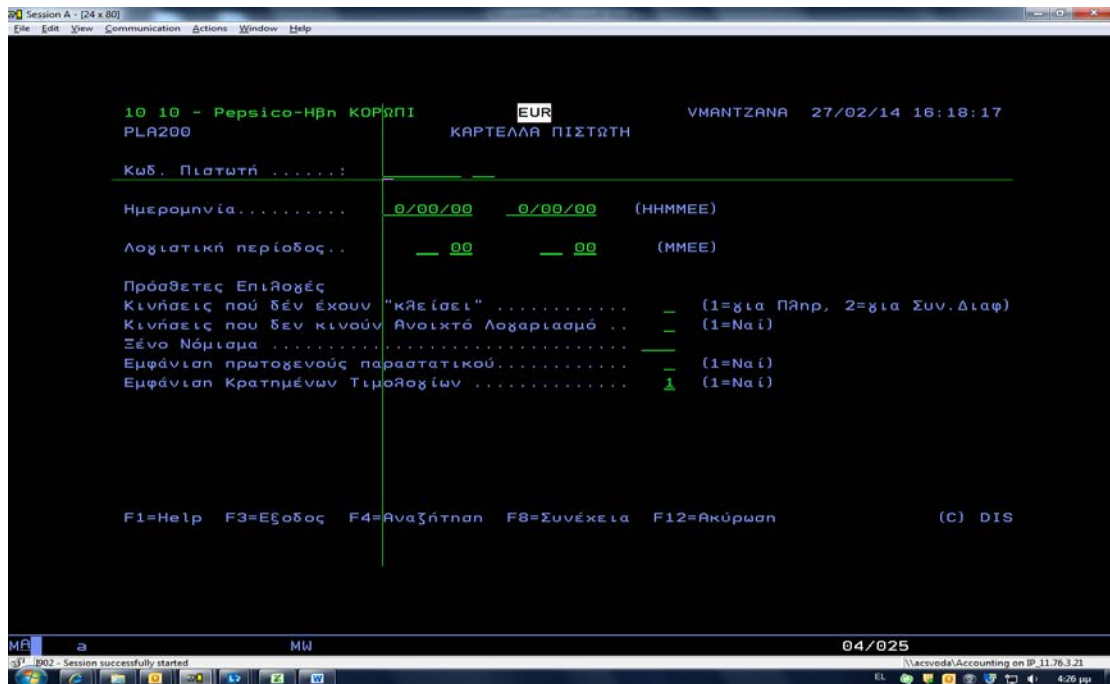


Εικόνα 19

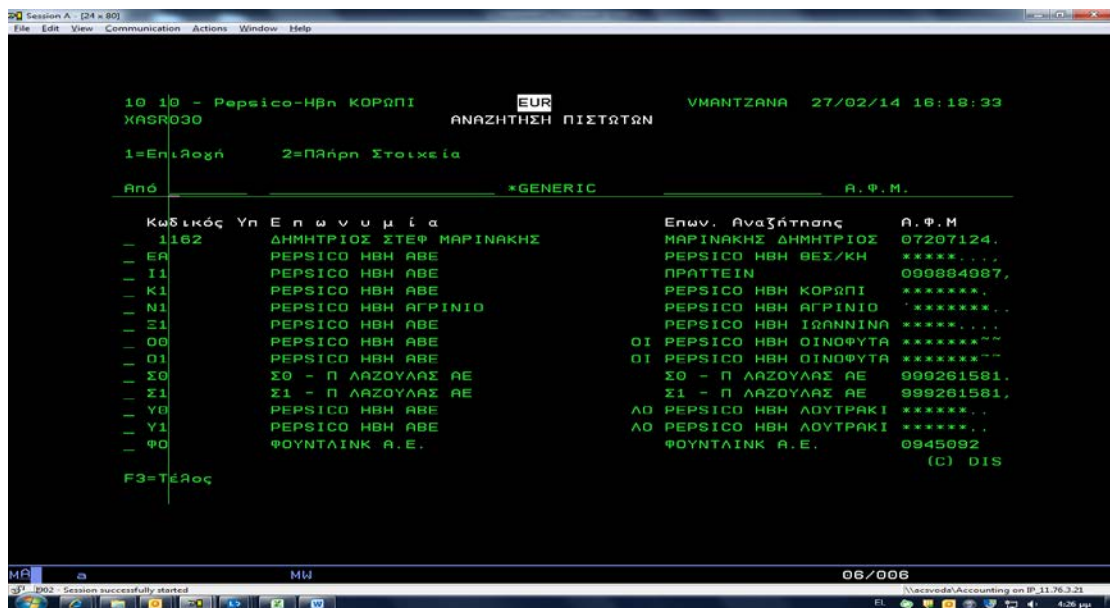


Εικόνα 20

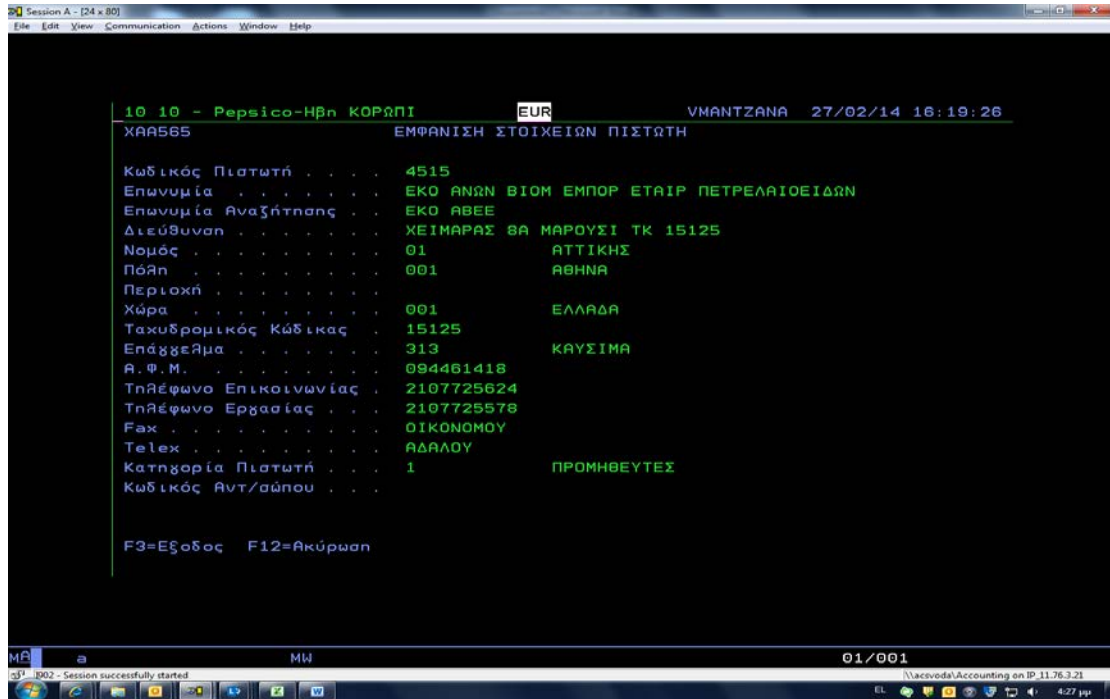
Οι καταχωρήσεις των τιμολογίων ενημερώνουν άμεσα την “ καρτέλα ” των πιστωτών για τις υποχρεώσεις που έχει τόσο η επιχείρηση προς αυτούς όσο και οι πιστωτές προς την ίδια την επιχείρηση . Η παρακολούθηση της “ καρτέλας ” των πιστωτών γίνεται μέσω της επιλογής 10 , **καρτέλα πιστωτών** , όπου πληκτρολογώντας ο χρήστης τον κωδικό του πιστωτή (ο κωδικός δίνεται από τα Master Files όπως αναφέρθηκε στην αρχή) ή την πλήρη επωνυμία του ή τέλος το Α.Φ.Μ δίνεται η δυνατότητα παρακολούθησης της συνολικής κίνησης του πιστωτή , δηλαδή όλα τα τιμολόγια που έχουν καταχωρηθεί , καθώς και όλες οι πληρωμές που έχουν γίνει . Ακόμα ο χρήστης μπορεί να δει και τα πλήρη στοιχεία του πιστωτή , επωνυμία , διεύθυνση , τηλέφωνα κλπ. , στοιχεία που συμπληρώθηκαν από τα Master files στην δημιουργία του πιστωτή .



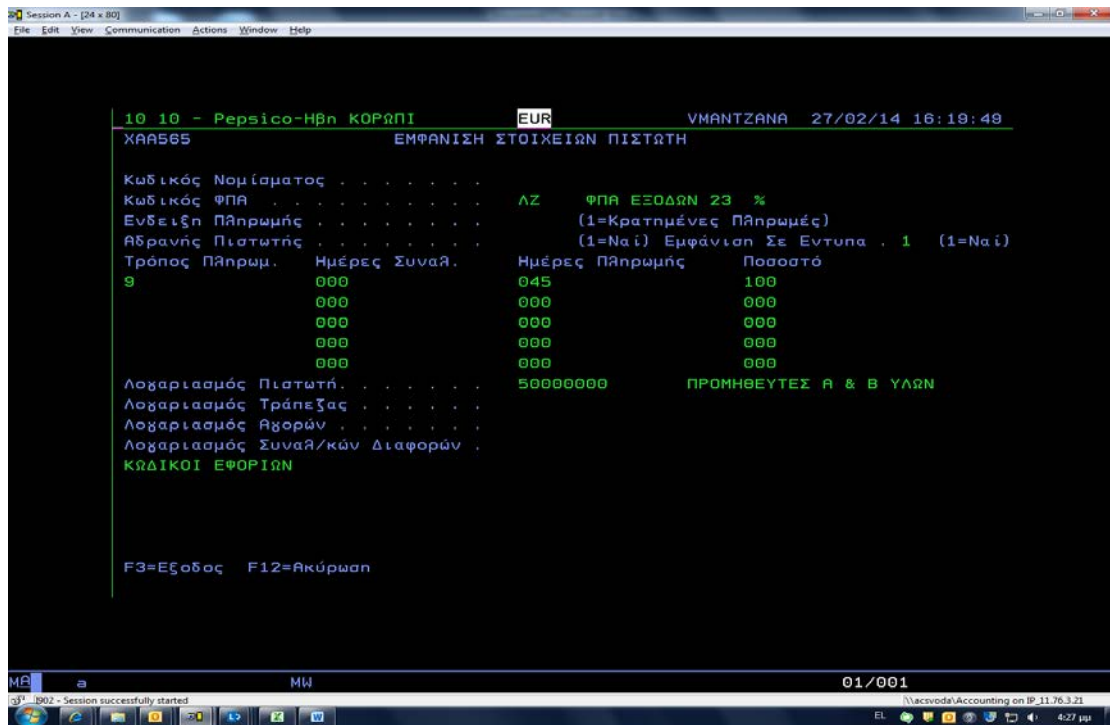
Εικόνα 21



Εικόνα 22



Εικόνα 23



Εικόνα 24

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΣΥΝΔΕΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΜΕ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟ ΚΥΚΛΩΜΑ

Τα τμήματα της εταιρείας αλληλοσυμπληρώνονται μεταξύ τους , που σημαίνει πως οι ενέργειες του ενός έχουν άμεσο αντίκτυπο στο άλλο . Η διαδικασία αυτή γίνεται ορατή από τα πρώτα κιόλας στάδια ανάπτυξης της εταιρείας , κάτι το οποίο είναι και αναμενόμενο καθώς όλες οι ενέργειες και οι πράξεις μέσα σε μια βιομηχανική εταιρεία συνδέονται μεταξύ τους . Η σύνδεση αυτή πραγματοποιείται μέσω «γεφυρών» που μεταφέρουν τα δεδομένα “ data ” από το εμπορικό κύκλωμα στο λογιστικό κύκλωμα .

Όλα τα στοιχεία που επηρεάζουν το εμπορικό κύκλωμα , πρώτες ύλες , εμπορεύματα , αντιστοιχούν σε ένα λογαριασμό του ΕΓΛΣ , το οποίο ανήκει στο λογιστικό κύκλωμα του προγράμματος . Οποιαδήποτε αλλαγή στο εμπορικό κύκλωμα ενημερώνει αυτόματα αμέσως μέσω των «γεφυρών» , δηλαδή των λογαριασμών που αντιστοιχούν και επηρεάζουν , το οικονομικό κύκλωμα . Η σύνδεση αυτή υπάρχει , ώστε να μην απαιτείται από το χρήστη να κάνει τις αλλαγές χειρονακτικά , αλλά να γίνεται αυτόματα μέσα από το σύστημα , ικανή συνθήκη για την εξασφάλιση χρόνου και φυσικά αποφυγής τυχόν λαθών .

Παράδειγμα προς περαιτέρω κατανόηση είναι :

Το προϊόν “ persi max ” με κωδικό 50110 , αντιστοιχεί στον 20.00.00.00 (εμπορεύματα) και στον 70.00.00.00 (πωλήσεις) σαν κεντρικούς λογαριασμούς , καθώς στο λογιστικό σχέδιο της εταιρείας γίνεται και μεγαλύτερη ανάλυση των λογαριασμών . Όταν λοιπόν πραγματοποιείται οποιαδήποτε ενέργεια με το προϊόν “ persi max ” από το εμπορικό κύκλωμα (τιμολόγηση , πώληση , επιστροφή , έκπτωση κτλπ) ενημερώνεται κατευθείαν και ο αντίστοιχος λογαριασμός που του αναλογεί !

Η ίδια διεργασία πραγματοποιείται για όλα τα είδη της εταιρείας και για οτιδήποτε άλλο κινείται στο εμπορικό κύκλωμα (πρώτες και βοηθητικές ύλες , έτοιμα προϊόντα , καύσιμα , ανταλλακτικά , είδη

συσκευασίας κτλπ.), καθώς επίσης και με τους πελάτες μέσω του κωδικού κίνησης που χρησιμοποιείται για τον κάθε ένα (ο κωδικός κίνησης δηλώνει την πράξη , αγορά , πώληση , έκπτωση , επιστροφή) . Όταν ο πελάτης διενεργεί μια από τις παραπάνω πράξεις υπάρχει άμεση ενημέρωση και του λογαριασμού του 30.00.00.00 καθώς αυτός είναι ο λογαριασμός που εμπεριέχει τους πελάτες . Έτσι αυτόματα με μια κίνηση ενημερώνονται αποθήκες , πωλήσεις , αγορές , πελάτες

Απαραίτητη ενέργεια που υλοποιείται σε καθημερινή βάση αποτελεί η συμφωνία εμπορικού και λογιστικού κυκλώματος από το τμήμα του B.I.S , για την παρακολούθηση των καθημερινών ενεργειών . Η διαδικασία αυτή ονομάζεται διαδικασία κλεισίματος του εμπορικού με το λογιστικό κύκλωμα και πρέπει να συμφωνούν πάντα . Οποιαδήποτε διαφορά υποδηλώνει λάθος σε δραστηριότητα της εταιρείας .

Απώτερος σκοπός της παραπάνω πτυχιακής , είναι μια προσπάθεια παρουσίασης της λειτουργίας και οργάνωσης μιας βιομηχανικής εταιρίας , σε απλό επίπεδο , προκειμένου να κατανοηθεί από αναγνώστες διαφορετικού πεδίου ενασχόλησης . Μέσω των παραπάνω παρουσιάζεται η κατεύθυνση που ακολουθείται , προκειμένου την ομαλή και αποδοτική λειτουργία της εταιρείας , απαντώντας ακόμα και σε ερωτήματα , όπως η διαχείριση του μεγάλου όγκου πληροφοριών και δεδομένων , καθώς αναλύεται και η σύνδεση μεταξύ των τμημάτων της εταιρείας .

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Ιωαννίδης, Σ., Τ. Πολίτης & Α. Τσακανίκας, (2005) Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2004-2005, Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας, ΙΟΒΕ
2. Συστήματα Πληροφοριών Διοίκησης – Kenneth C. Laudon - Jane P. Laudon , 8^η Αμερικάνικη Έκδοση