

Business One yoki S/4HANA

Mahsulotlar orasidagi chegara qayerdan o'tadi va kerak bo'lmagan miqyos uchun ortiqcha to'lamalik yo'li. Farq «zo'rlik»da emas, sizning tuzilmangiz murakkabligida. Kichigi yetadigan joyda kattasi uchun ortiqcha to'lash — kelajakka zaxira emas, muzlatilgan pul va uzoqroq loyiha.

90%

JORIY ETISHLAR — BUSINESS ONE

3–6

OYLIK LOYIHA

\$2M+

BOSHOQARUVDAGI LOYIHALAR

Savol «qaysi tizim yaxshiroq» emas, «qaysi vazifa eng qimmatga tushayotgani»

Ikkinchi savolga javob odatda birinchisini yopadi. Shu sababli imkoniyatlarni solishtirishdan emas, o'z tuzilmangizni halol tavsiflashdan boshlang.

NIMANI TAVSIFLASH

BU TANLOVNI NEGA HAL QILADI

Nechta yuridik shaxs	Bittasi — deyarli aniq Business One. Ichki aylanmalari va konsolidatsiyasi bor guruh — S/4HANA ga qarash uchun asos.
Nechta maydon	Bitta ombor va bitta tsex — kichik mahsulot. O'rtasida yarim tayyor mahsulot harakati bor, turli shaharlardagi zavodlar — kattasi.
Operatsiyalar hajmi	Agar joriy tizimda hisobotlar daqiqalar davomida qurilsa, oyni yopish esa haftalar olsa, siz funkcionallikka emas, hajmga urilgansiz.
Tashqi talablar	MHXS (IFRS), audit, bosh kompaniya yoki bankning hisob shaffofligiga talabi — hajmga bog'liq bo'lmagan alohida sabab.

TIPIK XATO

Aylanma bo'yicha tanlash. Aylanma tizimni belgilamaydi — uni tuzilma murakkabligi belgilaydi. Aylanmasi \$10M va bitta ombori bor distribyutor Business One da ajoyib yashaydi, uchta maydonli \$3M ishlab chiqarish esa — yo'q.

Har biri nimani yopadi

KICHIK VA O'RTA BIZNES

SAP Business One

Ishlab chiqarish, distribusiya, ulgurji va chakana savdo. Tuzilmasi tushunarli bitta kompaniya, bir necha yuz foydalanuvchigacha.

- Moliya, ombor, xaridlar, sotuv — bitta konturda
- Har bir buyurtma bo'yicha faktik tannarx
- Ishlab chiqarish rejasi ostida xomashyoni rejalashtirish (MRP)
- Bosqichma-bosqich ishga tushirish: birinchi kontur loyiha oxirigacha ishlaydi
- O'z serveri yoki bulut — farq xarajat modelida, funksiyalarda emas

XOLDINGLAR VA YIRIK KORXONALAR

SAP S/4HANA

Bir necha yuridik shaxs, maydon va region. Konsolidatsiya va katta ma'lumot hajmlarida tahlil kerak.

- Yuridik shaxslar bo'yicha hisob va guruh bo'yicha konsolidatsiya
- Guruh ichidagi aylanmalar qoidalarga muvofiq chiqarib tashlanadi
- Maydonlar o'rtasidagi uzluksiz tannarx
- Hisobotlar tungi qayta yuklashsiz, tranzaksion ma'lumotlarda quriladi
- Pilot yuridik shaxs, keyin qolganlariga tirajlash

MUDDAT VA BUDJET HAQIDA

Business One: savdo uchun 3–4 oy, ishlab chiqarish uchun 4–6 oy. S/4HANA: pilot yuridik shaxs 3–4 oy, guruh bo'yicha to'liq tiraj — bir yildan. Tuzilmani tekshirmasdan aytilgan muddatlar — baho emas, marketing.

Kelajak rejalari bo'yicha emas, o'z kompaniyangiz bo'yicha javob bering

Har bir «ha» — S/4HANA tomoniga dalil. Uchta va undan ko'p — kattasini hisoblash kerak. Uchtadan kam — Business One xuddi shu vazifani tezroq va arzonroq yopadi.

01 **Sizda bittadan ko'p yuridik shaxs bor va ular orasida aylanma ketadimi?**

«Ochishni rejalashtiramiz» emas, hozir bor va konsolidatsiyalangan hisobot talab qiladi.

02 **Ishlab chiqarish bir necha maydonda ketadimi?**

Ular orasida yarim tayyor mahsulot harakati va uzluksiz tannarxni ko'rish ehtiyoji bilan.

03 **Joriy tizimda hisobotlar daqiqalar davomida qurilyaptimi?**

Keng nomenklatura bo'yicha tahlil navbatga qo'yiladi, rahbar ertalabgacha kutadi.

04 **MHXS bo'yicha yoki investor tomonidan talablar bormi?**

Audit, bosh kompaniya hisoboti, bankning hisob shaffofligiga talabi.

05 **Ajratilgan loyiha jamoasi va o'z IT-mutaxassisingiz bormi?**

Bu miqyosdagi loyiha «ish orasida» tortilmaydi va faqat pudratchi tomonida yashamaydi.

MAHSULOTLAR O'RTASIDA O'TISH

Business One dan keyinchalik S/4HANA ga o'tish mumkin va bu normal yo'l: avval bitta kompaniyada tartib o'rnatish, keyin modelni guruhga miqyoslash. O'tishda ma'lumotnomalar, jarayonlar va hisob mantig'i tashlab yuborilmaydi — ular maqsadli modelning asosiga aylanadi.

Erta ekanini ko'rsak, loyihadan voz kechamiz

«O'sib ketar» hisobiga sotilgan joriy etish muvaffaqiyatsizlik va salbiy tavsiya bilan qaytadi. Hamma bir-birini biladigan bozorda bu bitta bitimdan qimmatga tushadi. Shu sababli «hozir emas» deydiran holatlarning halol ro'yxati:

- **Hisob bitta jadvalga joylashadi va unda hammasi to'g'ri keladi**
Tizim hozircha yetarli bo'lgan tartibni qayd etadi. Yetmay qolganda qaytib kelasiz.
- **Vazifa faqat soliq uchun hisobotda**
Buni buxgalteriya dasturi bilan yopish arzonroq. SAP boshqa vazifani hal qiladi — boshqaruvni.
- **Ombor va ishlab chiqarishsiz xizmatlar, 10 xodimgacha**
CRM va hisob dasturi bir necha barobar arzonga tushadi va xuddi shuni yopadi.
- **Jarayonlar tavsiflanmagan va har chorakda o'zgaradi**
Avval barqarorlashtiring, keyin avtomatlashtiring. Aks holda tartibsizlikni avtomatlashtirasiz.

Tizimni sizning jarayonlaringizda ko'rsatamiz

Bepul auditda tuzilmangizni tahlil qilamiz va chegaraning qaysi tomonida ekaningizni to'g'ridan-to'g'ri aytamiz. Joriy etish erta bo'lsa — buni ham asos bilan aytamiz. Yozma xulosa har holatda siz bilan qoladi.

[Auditga yozilish](#)

[Business One haqida batafsil](#)