

«УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»

для организации управления и учета на современных торговых предприятиях



Управление торговлей. Основные цели

- Руководитель предприятия, применяя новые средства интерактивного анализа ситуации, сможет:
 - оперативно получать полную и достоверную информацию о состоянии дел,
 - принимать на основе анализа данных обоснованные решения,
 - планировать свои действия,
 - иметь возможность на ходу вмешиваться в процесс управления предприятием.
- Руководители и специалисты торговых подразделений повысят эффективность ежедневной работы, используя:
 - широкие возможности подготовки всех необходимых документов,
 - управление товародвижением и ценообразованием,
 - автоматизацию приема заказов и контроль их исполнения,
 - оптимизацию складских запасов и анализ товарооборота,
 - планирование закупок и поставок.



Обмен платежными документами с системами Банк - Клиент



- Реализован стандарт обмена данными «1С:Предприятие – Клиент банка»
 - Около 700 российских банков предоставляют возможность работы по стандарту, в том числе и Сбербанк России.
 - Системы Банк Клиент практически всех ведущих российских разработчиков банковского ПО имеют сертификат 1C:Совместимо!



Масштабируемость и производительность

- Программа «Управление торговлей» растет вместе с вашим предприятием:
 - однопользовательский вариант для персонального использования или совсем небольшой организации,
 - многопользовательская версия в файловом варианте,
 - клиент-серверная версия, которая обеспечивает эффективную работу и надежное хранение информации при наличии десятков и сотен одновременно работающих пользователей.
- Программа настраивается с расширением вашего бизнеса:
 - при начальном использовании включается только необходимая функциональность. С расширением бизнеса добавляются новые функциональные опции, без изменения программы;
 - использование «тонкого клиента» позволяет с минимальными затратами подключать новые «торговые точки»: удаленные склады, магазины и т. д.

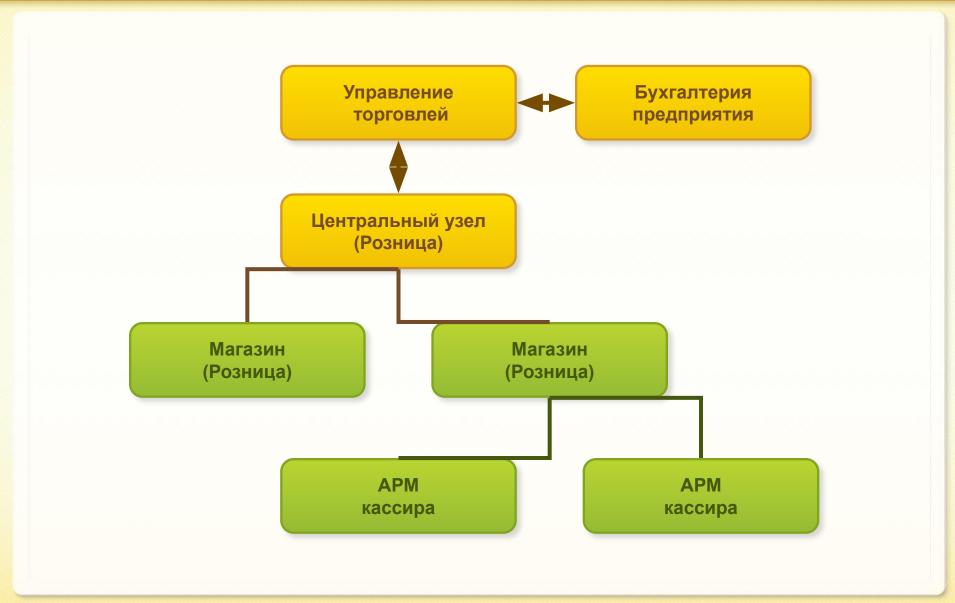


Комплексная автоматизация предприятия

- Использование программы «1С:Управление торговлей 8» совместно с другими программами позволяет комплексно автоматизировать оптово-розничные предприятия:
 - Обмен данными может происходить в распределенной информационной базе или между различными конфигурациями по правилам обмена.
 - Обмен может выполняться по требованию пользователя и в автоматическом режиме по расписанию.
 - Обмен данными может осуществляться через различные каналы связи: локальный или сетевой каталог, электронная почта или FTP-ресурс.
 - Предусмотрена настройка ограничений миграции данных между обменивающимися информационными базами.
 - Предусмотрены средства мониторинга и диагностики обменов данными.
- Правила обмена данными позволяют реализовывать различные сценарии работы:
 - Назначение цен в магазинах по утвержденным ценам в центральном офисе.
 - Просмотр остатков в различных магазинах.
 - Автоматическое заполнение счетов учета в соответствии с торговой операцией, оформленной в конфигурации «Управление торговлей».



Пример схемы автоматизации оптово-розничного предприятия





Основные возможности

1С° П

План презентации

- Основные возможности программы будем рассматривать на примере торгового предприятия:
 - торговое предприятие занимается оптовой и розничной торговлей;
 - будет рассмотрена структурная схема предприятия;
 - задачи, которые решают сотрудники различных отделов, будут рассматриваться в следующем порядке:
 - Отдел оптовой продажи
 - Отдел розничной продажи
 - Отдел закупок
 - Склад
 - Финансовый отдел
 - Руководство
 - приведенные в презентации примеры моделируются с использованием демонстрационной базы конфигурации.



Структурная схема торгового предприятия





Отдел оптовой продажи. Основные задачи

- Управление отношениями с клиентами:
 - Регистрация клиентов.
 - Работа с клиентами на предварительном этапе:
 - Управление сделками.
 - Анализ работы с клиентами.
 - Регистрация и отработка претензий клиентов.
 - Анализ работы менеджеров с клиентами.
- Управление правилами продаж.
- Работа с клиентами:
 - Регистрация и обработка заказов клиентов.
 - Оформление отгрузки товаров.
 - Учет дополнительных расходов при отгрузке товаров.
 - Расследование причин отказа клиентов от заказанного товара.
 - Оформление возврата товаров с возможностью замены товара.



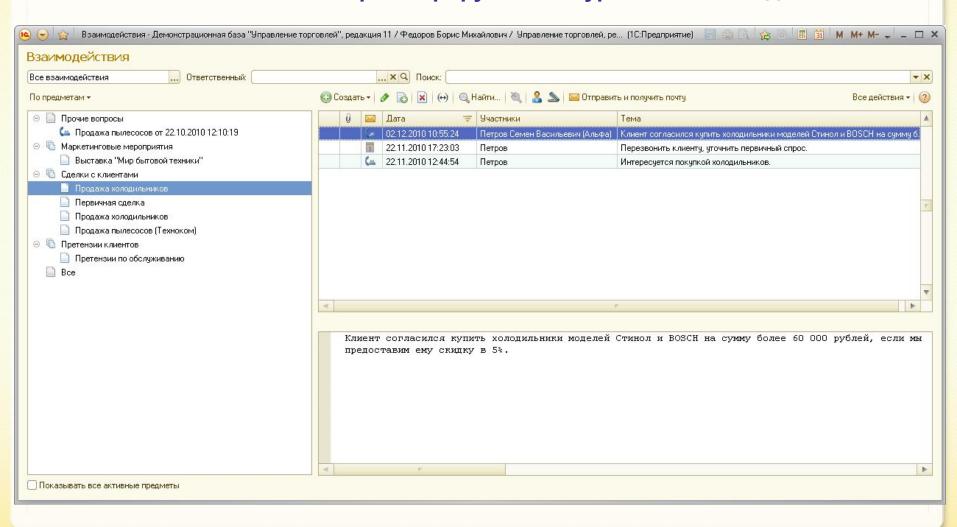
Управление отношениями с клиентами

- Регистрация новых клиентов:
 - Регистрация всех контактов с клиентом.
 - Быстрый ввод информации о клиенте с помощью помощника ввода.
 - Работа с различными структурами компаний:
 - холдинг (множество юридических лиц);
 - сетевые магазины (несколько магазинов работают от имени одного юридического лица).
 - Регистрация и анализ взаимосвязей между клиентами.
 - Подробная информация о клиенте (контакты, объем продаж и т. д.).
- Работа с клиентом на предварительном этапе:
 - Оформление сделок с клиентом.
 - Регистрация и анализ удовлетворения первичного спроса.
 - Прогнозирование потенциальной суммы продаж.
 - Анализ работы с клиентами:
 - ВСG-анализ (потенциальные клиенты, потерянные клиенты и т. д.),
 - воронка продаж.
 - Регистрация и отработка претензий клиентов.
 - Показатели работы менеджеров.



Регистрация контактов с клиентом

■ Все контакты с клиентом регистрируются в журнале «Взаимодействия».



Управление правилами продаж

Пример применения правил продаж в торговом предприятии:

- Предприятие использует различные правила продаж при работе с различными категориями клиентов:
 - Оптовым клиентам товар отпускается на условиях 100 % предоплаты по оптовым ценам.
 - Дилерам обуви обувь отпускается по дилерским ценам, а остальные товары по оптовым ценам. Эти условия устанавливаются только для тех клиентов, которые выполнили определенные условия (за прошлый квартал купили товара больше, чем на 10 000 долларов).
 - Сетевым магазинам для разных видов товаров назначены разные категории цен. При успешной работе магазинам предоставляется скидка на часть товаров.
- В условиях конкуренции необходимо гибко менять правила продажи и те условия, при которых они предоставляются клиентам.
- Необходимо контролировать соблюдение этих правил всеми клиентами.
- Исключения могут составлять только «важные» клиенты:
 - Для них оформляются индивидуальные соглашения на основании типовых правил продаж.

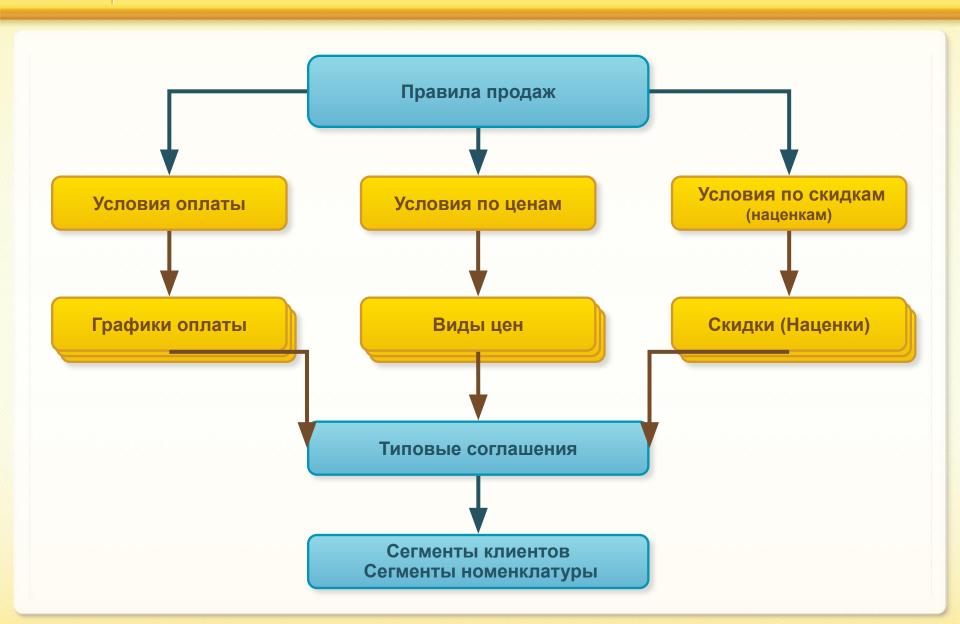


Управление правилами продаж

- Для управления правилами продаж предназначены соглашения с клиентами.
- Типовые соглашения с клиентами средство управления стандартными правилами продаж:
 - устанавливают стандартные правила продаж для сегментов клиентов (дилеры, дистрибьюторы, оптовые, розничные и т. д.);
 - включают правила расчета цен, условия оплаты, условия отгрузки;
 - продаваемый в рамках соглашения ассортимент может быть ограничен любым сегментом номенклатуры (одежда, продукты, бытовая техника и т. п.).
- Индивидуальные соглашения с клиентами средство управления индивидуальными правилами продаж:
 - формируются на основе типовых соглашений;
 - устанавливают индивидуальные условия продаж для конкретных клиентов;
 - индивидуальные соглашения могут включать уточненные по отношению к типовым соглашениям условия;
 - осуществляется контроль отклонения индивидуальных условий от типовых;
 - индивидуальные соглашения с отклонениями от типовых могут быть зарегистрированы только пользователями, которые имеют особые права.
- Для каждого клиента может быть доступно одно или несколько типовых и/или индивидуальных соглашений.
- Условия соглашения могут быть уточнены в документах продажи при наличии определенных полномочий у пользователя.



Управление правилами продаж





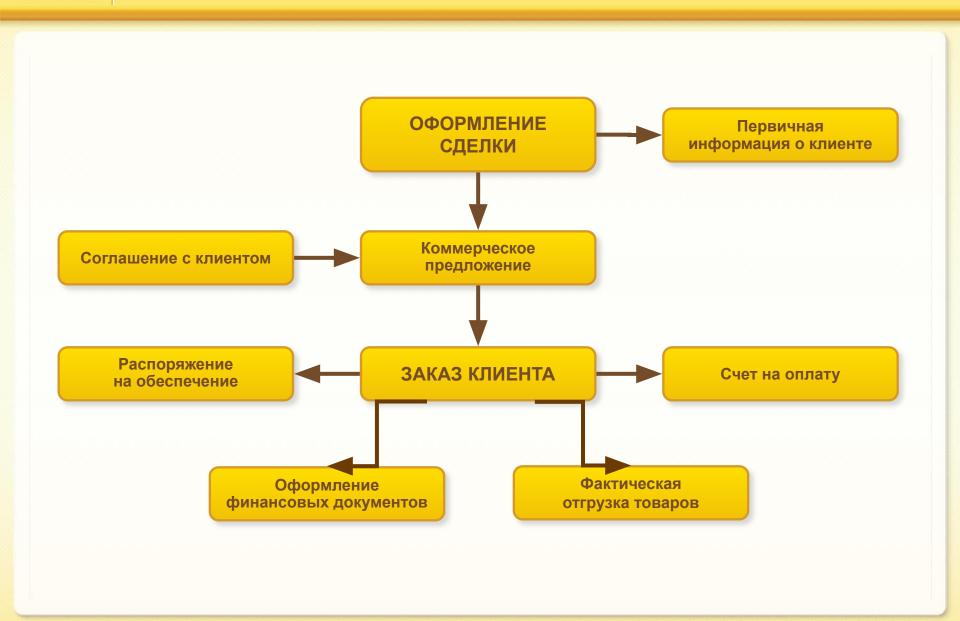
- Условия оплаты фиксируются с помощью графика оплаты.
- Каждый график оплаты включает:
 - Этапы оплаты:
 - Для каждого этапа определяется: авансовый или кредитный, процент платежа, отсрочка в днях (для расчета просроченной задолженности).
 - Форму оплаты:
 - Наличная, безналичная, платежная карта, любая.
 - Календарный график для корректного расчета платежных дней.
- Примеры графиков оплаты:
 - «30 % предоплата, 70 % кредит в течение 5 дней», «Полная предоплата наличными в течение 3 дней», «Кредит в два этапа по 50 % в течение месяца» и т. п.
- График оплаты фиксируется в типовом или индивидуальном соглашении:
 - фактические этапы оплаты с конкретными суммами и датами заполняются автоматически в заказе клиента в соответствии с графиком, указанным в соглашении.



- Правила расчета цен объединяются в классификатор «Виды цен»:
 - в классификатор включаются как цены, используемые при продаже товаров (оптовые, розничные и т. д.), так и вспомогательные цены;
 - для каждой ценовой группы можно задать свои правила расчета.
- Варианты расчета цен:
 - Задание цены вручную. Такие цены должны назначаться пользователем по мере необходимости в момент актуализации цен.
 - Цена рассчитывается на основе данных информационной базы. Это могут быть цены конкурентов и поставщиков, себестоимость, другие произвольные данные.
 - Цена рассчитывается автоматически на основании других видов цен по некоторой заданной формуле.
- При продаже товаров можно назначить диапазон цен, который будет контролироваться при закупке и продаже товаров:
 - назначить максимальную и минимальную цену продажи товаров,
 - зафиксировать ту максимальную цену закупки, выше которой нельзя закупать товар.



Схема документооборота продаж





Коммерческие предложения

- Задачи:
 - Выдача клиенту предложений об условиях продажи ему товаров:
 - На основании данных о первичном спросе.
 - Согласование условий продажи товаров клиенту.
 - Регистрация всех этапов согласования.
 - Оформление заказа клиенту.



- Жизненный цикл управления заказами клиентов состоит из следующих этапов:
 - Подготовка (определение условий продаж в соответствии со статусом клиента, заполнение цен, условий оплаты и отгрузки в соответствии с типовым или индивидуальным соглашением, уточнение условий продаж по отношению к соглашению).
 - Согласование (отклонения цен, условий оплаты и других условий продаж от условий типового или индивидуального соглашения).
 - Предоплата (ожидание предоплаты до обеспечения и/или отгрузки в соответствии с графиком оплаты).
 - Обеспечение (резервирование товаров на складе, заказ товаров у поставщика, перемещение с других складов, сборка).
 - Отгрузка (оформление пакета отгрузочных документов, отгрузка со склада, оказание услуг).
 - Оплата в кредит (ожидание оплаты отгруженного заказа в соответствии с графиком оплаты).
 - Закрытие (полностью отгруженного заказа, отмена строк частичного неотгруженного заказа).



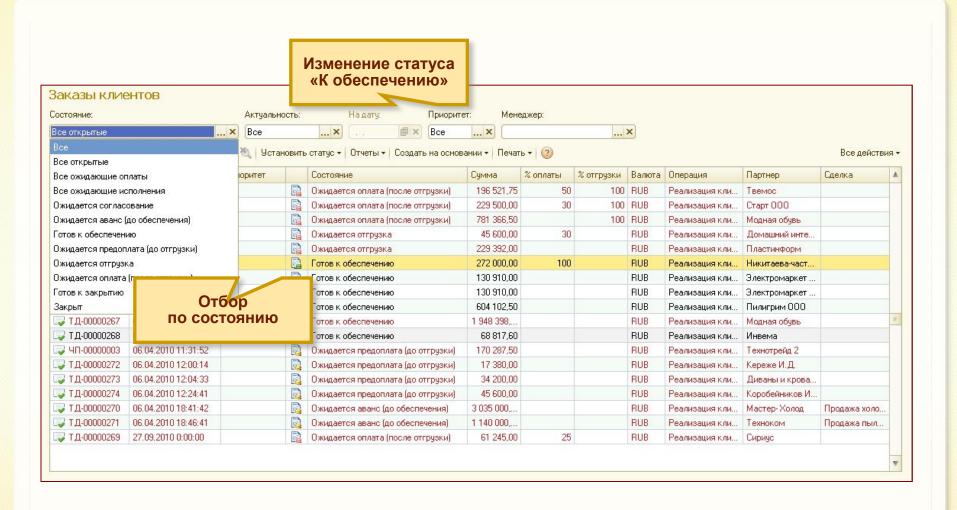
- Все корректировки и управление заказом осуществляются в нем самом:
 - В любой момент времени можно посмотреть, что заказывал клиент и по какой причине товар ему не отгрузили.
- Переход к каждому из этапов и выдача распоряжений осуществляются путем установки одного из статусов заказа: не согласован, согласован, к обеспечению, к отгрузке, закрыт:
 - Статус может быть изменен как у отдельного заказа, так и в пакетном режиме.
- Для перехода к каждому из этапов работы с заказом контролируется выполнение клиентом условий оплаты, оговоренных в заказе:
 - Поступление необходимой суммы предоплаты до обеспечения и/или до отгрузки.
- Для удобства управления заказами на всем жизненном цикле:
 - У каждого заказа может быть установлен приоритет: высокий, средний (по умолчанию), низкий;
 - Каждый заказ находится в определенном состоянии (ожидается аванс, готов к обеспечению, закрыт и т. д.):
 - Состояние рассчитывается автоматически при регистрации операций в рамках заказа, таких как: оплата по заказу, отгрузка по заказу, обеспечение заказа и других.
 - Поддерживается отбор заказов по состояниям и приоритетам в списке заказов.

Управление заказами

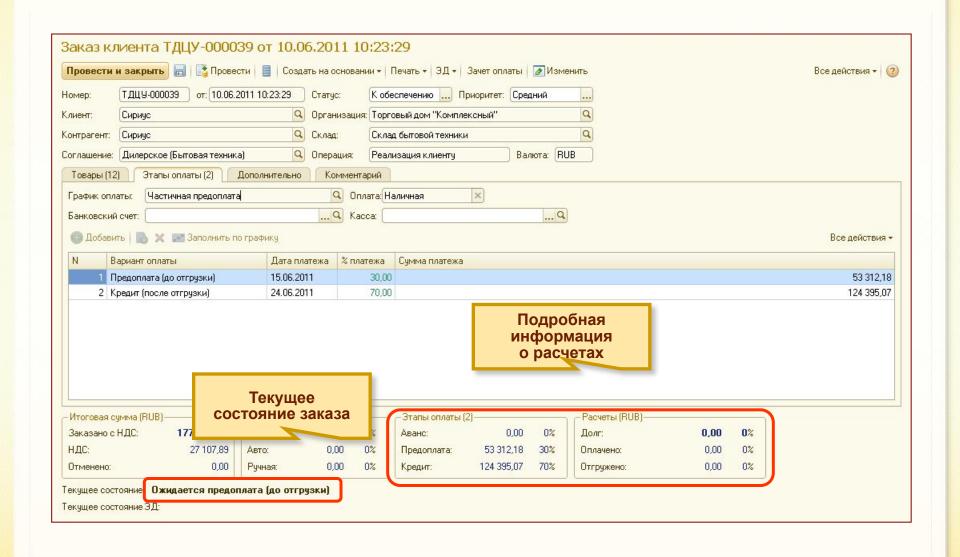
Задача:

- Отдать распоряжение службе логистики на обеспечение тех заказов, по которым полностью выполнены условия оплаты:
 - Оптовые покупатели оплата поступила полностью (100 %).
 - Дилеры частичная оплата до обеспечения (40 %).
 - Дистрибьюторы предоставлен кредит на месяц, оплаты не требуется.
- Выполнение этой задачи не требует проведения дополнительного анализа с помощью разнообразных отчетов
- Добавление статусов и информации о состояниях заказов клиентов позволяет решить эту и другие подобные задачи, используя только журнал заказов клиентов

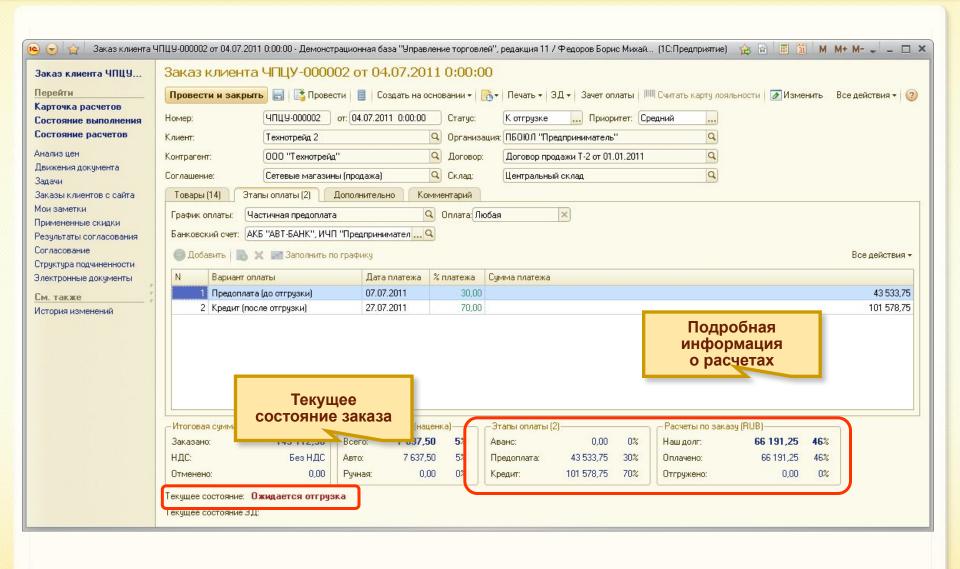






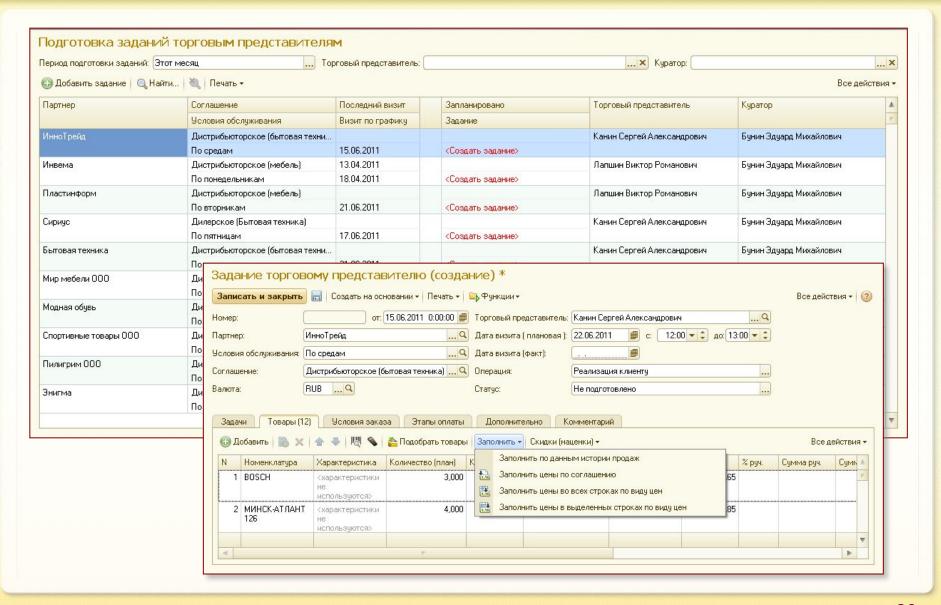








Планирование работы торговых представителей



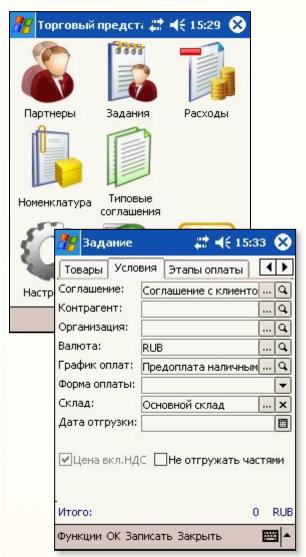


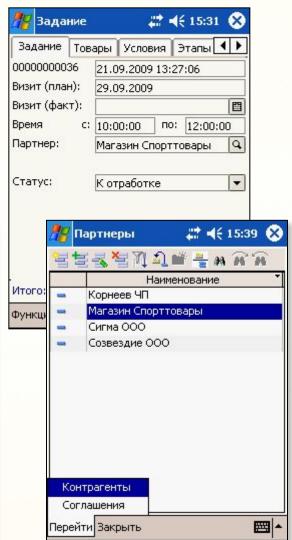
Мобильное приложение «Торговый представитель»

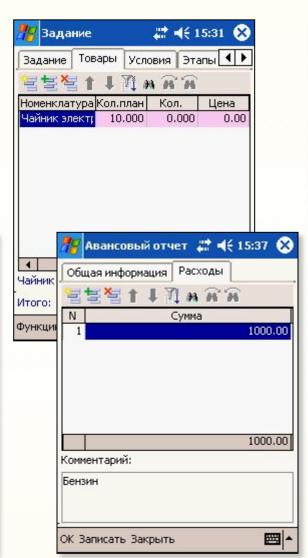
- Мобильное приложение автоматизирует работу торговых представителей с использованием КПК и интегрировано с конфигурацией:
 - создано с использованием «Расширения для КПК»,
 - в конфигурации реализован механизм обмена данными.
- Функционал приложения:
 - работа с заданиями,
 - прием (ввод) заказов,
 - ведение информации о клиентах,
 - учет расходов торгового представителя (авансовые отчеты),
 - информация о доступных остатках товаров.



Мобильное приложение «Торговый представитель»

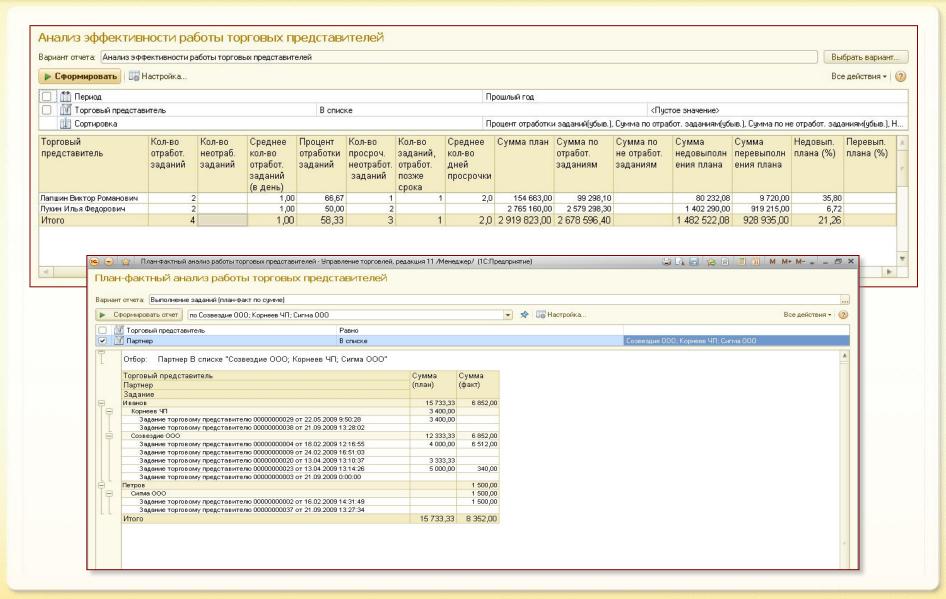








Нализ работы торговых представителей





Отдел оптовой продажи

Оформление отгрузки

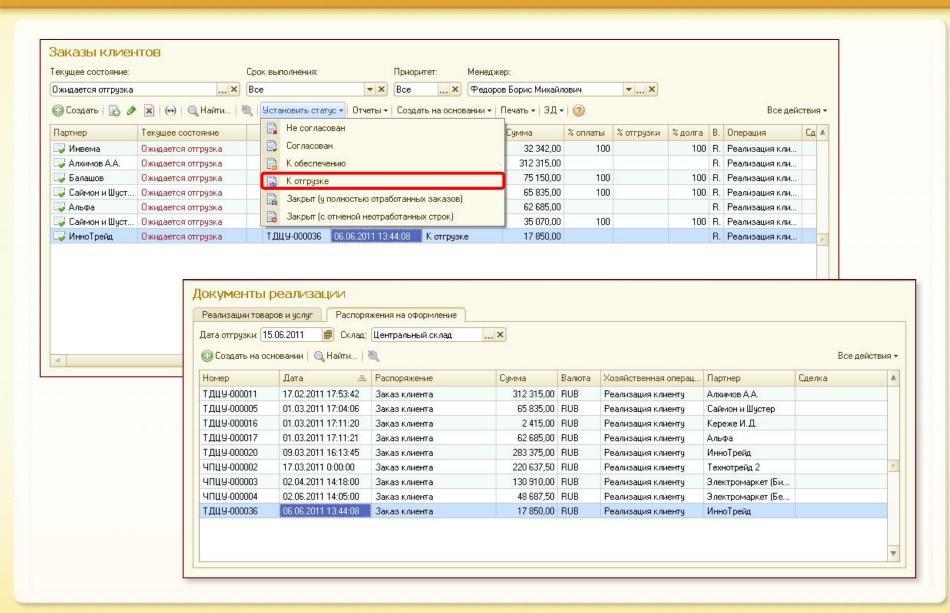




- Оформление отгрузки по заказу клиента:
 - Распоряжение на отгрузку товаров производится установкой в заказе статуса «К отгрузке»:
 - В списке заказов можно отобрать все заказы, имеющие состояние «Ожидается отгрузка»:
 - по этим заказам выполнены условия, которые необходимы для отгрузки товаров.
 - Установить для всех заказов статус « К отгрузке».
 - Заказы, по которым необходимо отгрузить товар, отображаются в качестве распоряжений на отгрузку:
 - Список «Документы реализации» «Распоряжения на оформление».
 - Можно установить фильтр по дате отгрузки, то есть отобрать те заказы, по которым сегодня нужно отгружать товар.



Оформление отгрузки



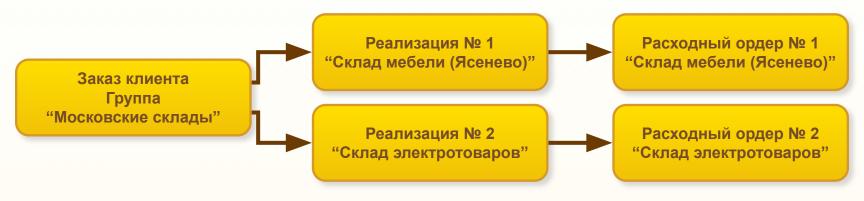


Оформление документов по нескольким складам

Оформление одного документа реализации на несколько складов

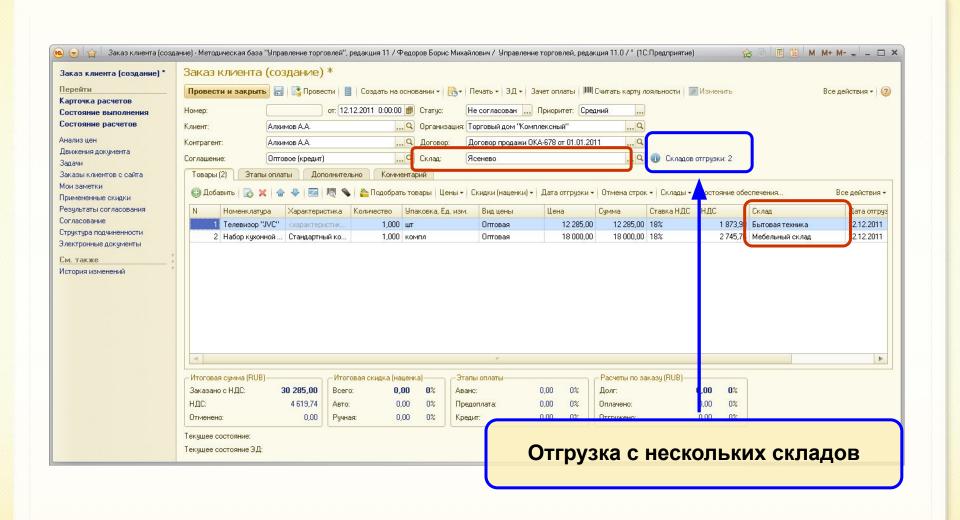


Оформление отдельных документов реализации на каждый склад



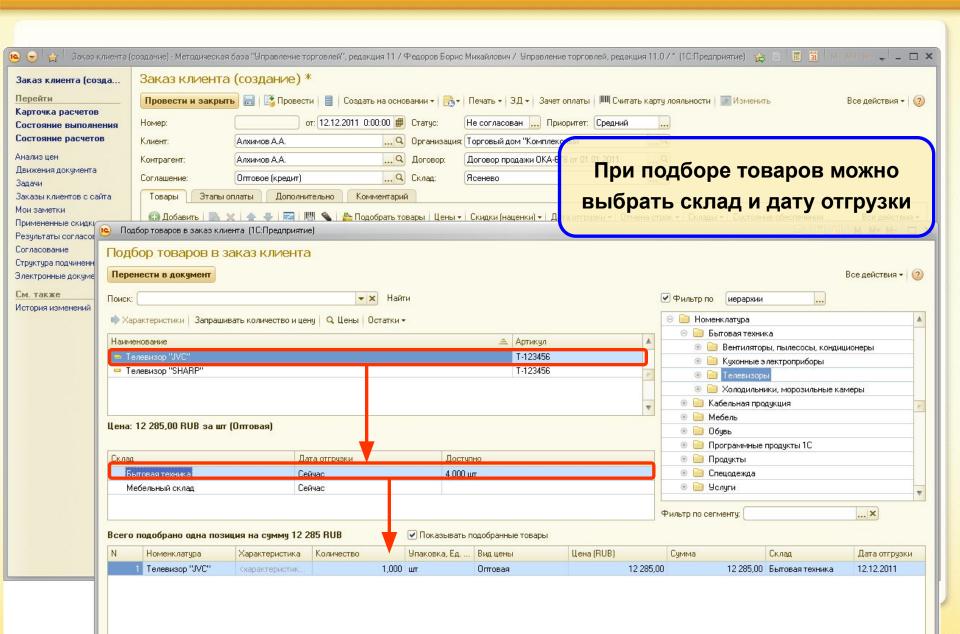


Оформление документов по нескольким складам





Оформление документов по нескольким складам



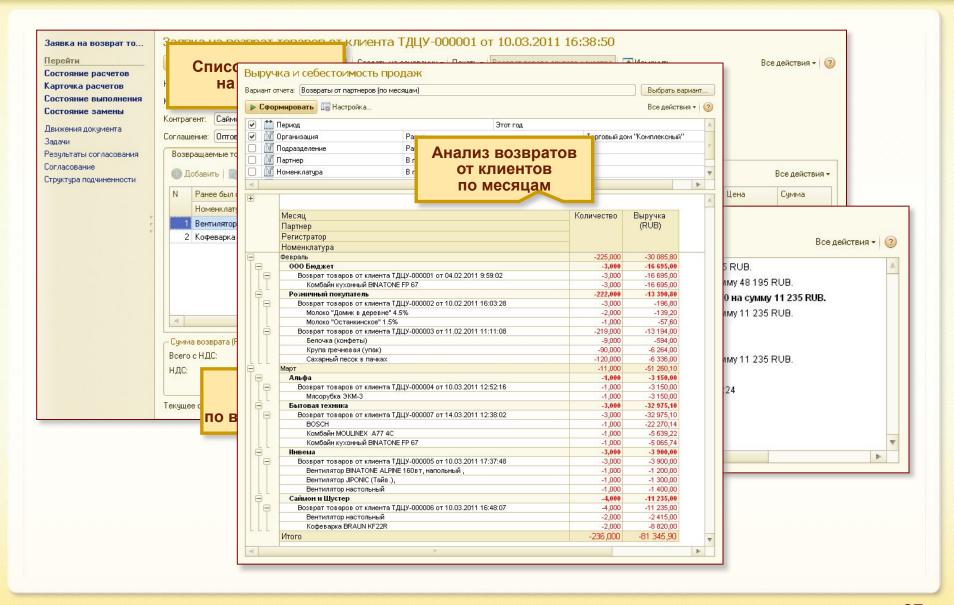


Учет дополнительных услуг и расходов при отгрузке товаров

- Учет дополнительных услуг:
 - оформляется в документах отгрузки (заказ клиента, реализация товаров),
 - учитывается в продажах товаров.
- Учет прочих расходов:
 - оформляется платежным документом с видом операции «Прочие расходы»,
 - затраты могут быть отнесены на статью расходов с определенной аналитикой:
 - например, на заказ клиента,
 - анализ затрат производится по отчету «Расходы».



Оформление возвратов товаров от клиента





Отдел оптовой продажи

Анализ продаж

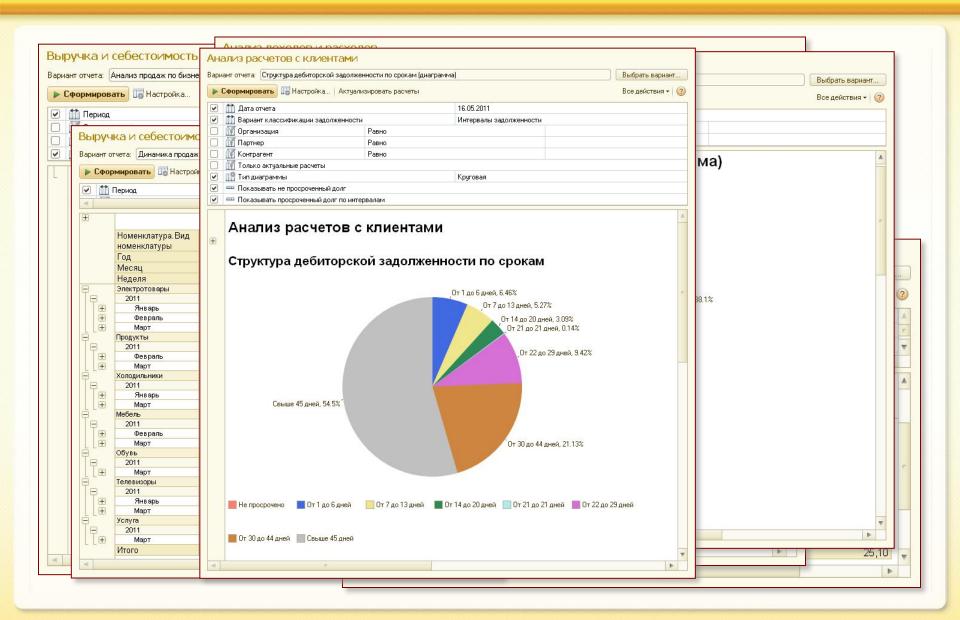


Анализ продаж

- Получение информации в любых разрезах с требуемой детализацией:
 - Анализ продаж,
 - Анализ взаиморасчетов...
- Динамические отчеты:
 - Динамика продаж за период,
 - История продаж...
- Аналитические отчеты:
 - Анализ движения денежных средств по различным статьям.
 - Оценка кредиторской и дебиторской задолженности контрагентов.



Примеры отчетов по анализу продаж





Отдел оптовой продажи

Работа со сторонними магазинами



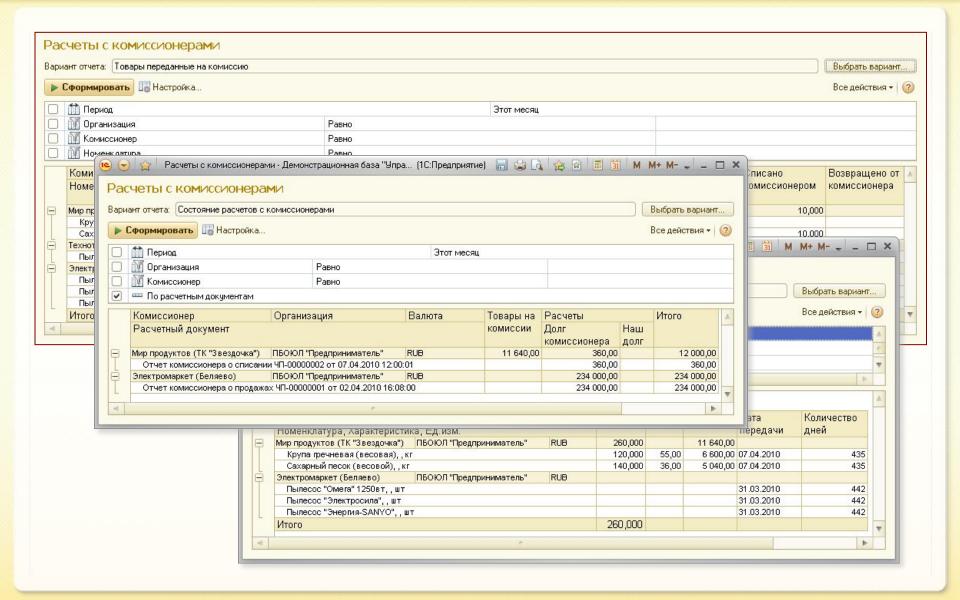
Работа с магазинами (передача на комиссию)

Основные задачи:

- регистрация информации о магазине,
- регистрация условий отгрузки на комиссию,
- регистрация заявок на поставку товаров в магазины,
- оформление отгрузки товаров в магазины,
- регистрация полученных от магазинов отчетов о продажах или списании товаров,
- оформление возвратов товаров,
- анализ эффективности продаж товаров в различных магазинах,
- контроль взаиморасчетов с комиссионерами.



Контроль расчетов с комиссионерами





Отдел розничных продаж



Отдел розничной продажи. Основные задачи

- Оформление розничных продаж в торговом зале офиса.
- Взаимодействие с собственными магазинами:
 - передача товаров в собственные магазины,
 - регистрация продаж товаров в магазинах,
 - контроль взаиморасчетов,
 - анализ эффективности продаж в магазинах.
- Взаимодействие с торговыми точками:
 - анализ потребностей товаров в торговых точках,
 - передача товаров в торговые точки,
 - прием выручки от торговой точки,
 - проведение инвентаризации в торговой точке,
 - регистрация продаж в торговой точке,
 - контроль взаиморасчетов.



Отдел розничных продаж

Продажи в торговом зале



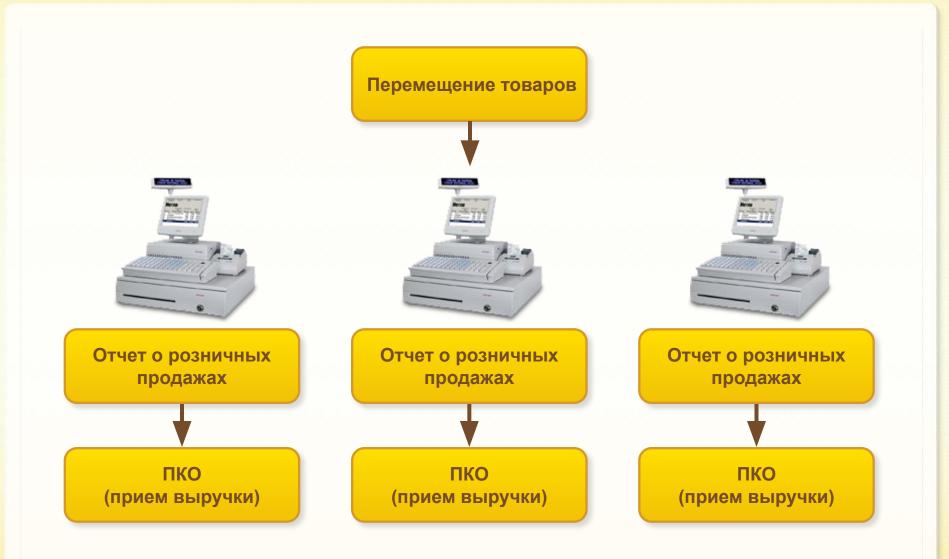
Используемое торговое оборудование

- Контрольно-кассовые машины, работающие в различных режимах:
 - фискальный регистратор,
 - offline.
- Сканеры штрихкодов и терминалы сбора данных:
 - для автоматизации процесса приемки, отгрузки и инвентаризации товаров.
- Электронные весы:
 - для автоматизации продажи весовых товаров.
- Ридеры для считывания магнитных карт:
 - для оформления оплаты платежными картами.





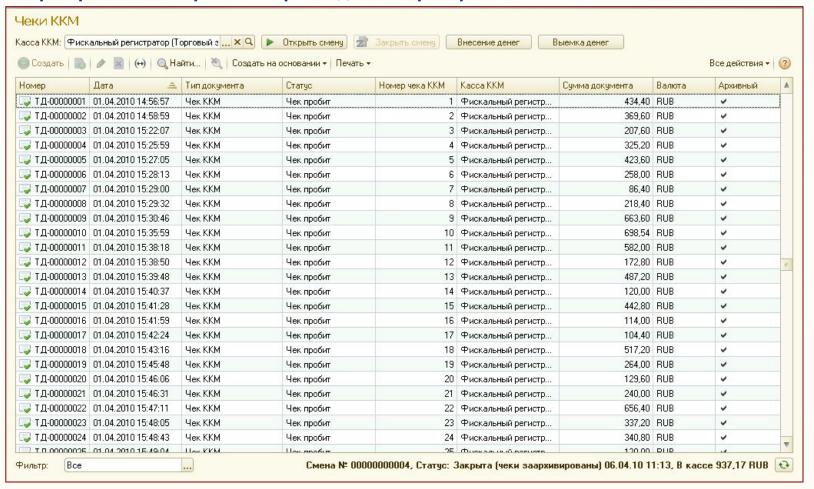
Схема оформления документов в торговом зале





Продажи в торговом зале

- Рабочее место кассира:
 - условия для повышения скорости обслуживания покупателей,
 - разграничение прав кассира и администратора кассы.





Отдел розничных продаж

Продажи в торговых точках



Работа с удаленными торговыми точками (собственными магазинами)

- На предприятии имеется несколько торговых точек.
- В торговых точках не ведется компьютерный учет.
- Торговые точки оформляются в качестве складов типа «Розничный магазин»:
 - в качестве кассы ККМ автономная касса.
- Цены для продажи товаров в торговой точке фиксируются документом «Установка цен номенклатуры»:
 - для каждой точки может быть задан свой вид цен.
- Все документы оформляются в офисе торгового предприятия.
- Составление отчетов и анализ деятельности торговой точки также производятся в офисе.

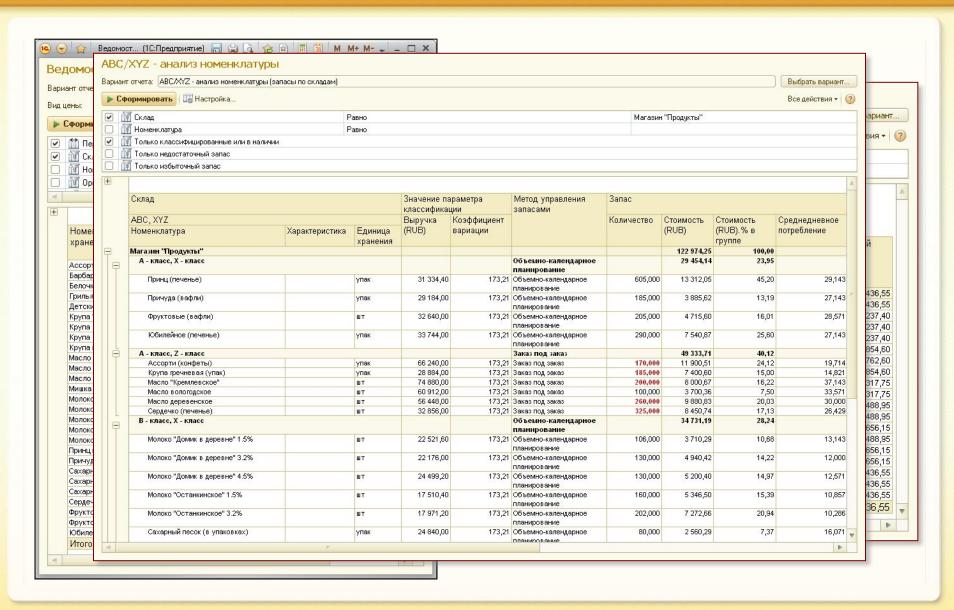


Схема оформления документов





Примеры отчетов для анализа деятельности торговой точки





Склад





- Детальный оперативный учет товаров на складах.
- Полный контроль запасов на предприятии.
- Использование программы позволяет:
 - эффективно организовать складское хозяйство;
 - повысить производительность труда работников склада, сотрудников снабженческо-сбытовых структур;
 - предоставлять оперативную и развернутую информацию коммерческому директору предприятия;
 - обеспечить точное и своевременное исполнение заказа клиента.





Детальный оперативный учет

- Учет товаров ведется в разрезе характеристик, серий и единиц измерения товаров (упаковок):
 - анализ данных можно проводить в разрезе характеристик и серий товаров,
 - анализ данных в разрезе упаковок производится на складах, использующих адресное хранение товаров в ячейках.
- Учет по сериям:
 - реализован учет по сериям, серийным номерам, срокам годности,
 - для каждого вида номенклатуры на каждом складе можно настроить свою политику учета:
 - автоматическое или ручное списание по срокам годности,
 - указание конкретного серийного номера при поступлении и отгрузке товаров,
 - указание конкретной серии (партии товаров) при поступлении и отгрузке.



Инвентаризация товаров

- Инвентаризация необходимая операция по учету товаров.
- Результатом инвентаризации товаров является:
 - точное знание фактических остатков по местам хранения,
 - регистрация отклонений фактических данных от учетных,
 - операции оприходования излишков или списание недостачи.
- Инвентаризация проводится на всех складах предприятия: оптовых, розничных, в торговых точках.
- Инвентаризация товаров может проводиться последовательно:
 - открытие инвентаризационной компании приказ на инвентаризацию;
 - фактический пересчет остатков документы «Пересчет товаров»;
 - выявление пересортицы, некачественных товаров документы «Пересортица товаров», «Порча товаров»;
 - оформление финансовых документов по организациям документы «Списание товаров», «Оприходование товаров».
- Для ускорения процесса пересчета товаров можно использовать сканеры штрихкодов и терминалы сбора данных.
- Предусмотрена возможность автоматического оформления документов пересортицы и финансовых документов по результатам пересчета товаров.



Склад

Работа на адресном складе

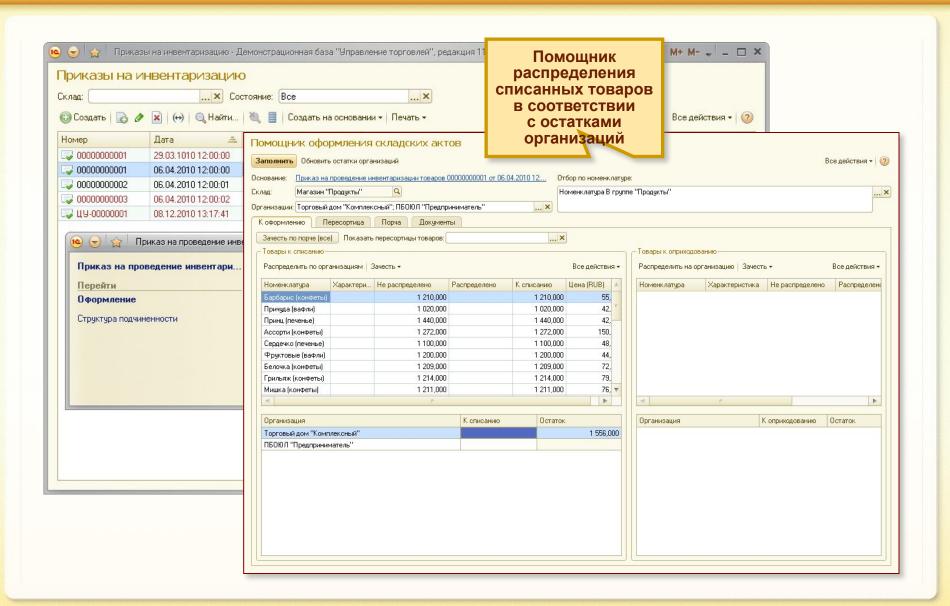


Работа на адресном складе

- Автоматизация процессов работы на адресном складе:
 - приемка товаров,
 - отгрузка товаров,
 - инвентаризация.
- Управление работой складской службы:
 - Автоматическое распределение товаров по помещениям, областям хранения, ячейкам:
 - Учет габарита, веса (объема) товара при распределении по ячейкам.
 - Анализ наличия свободных ячеек для размещения товаров.
 - Автоматическая переупаковка товаров.
 - Оптимальное заполнение ячеек:
 - товар добавляется в первую очередь в ту ячейку, где уже лежит, чтобы заполнить ее полностью.
 - Оптимальный отбор товаров из ячеек:
 - товар в первую очередь забирается из тех ячеек, где его мало, чтобы освободить ячейку для приема другого товара.
 - Выбор оптимальных способов работы кладовщиков при работе на складе:
 - Ограничение габаритов (веса, объема) при выдаче задания на сборку (размещение) товаров.
 - Задание маршрута обхода склада (рабочие участки) при ручной сборке (размещении) или использования складского оборудования.



Инвентаризация товаров



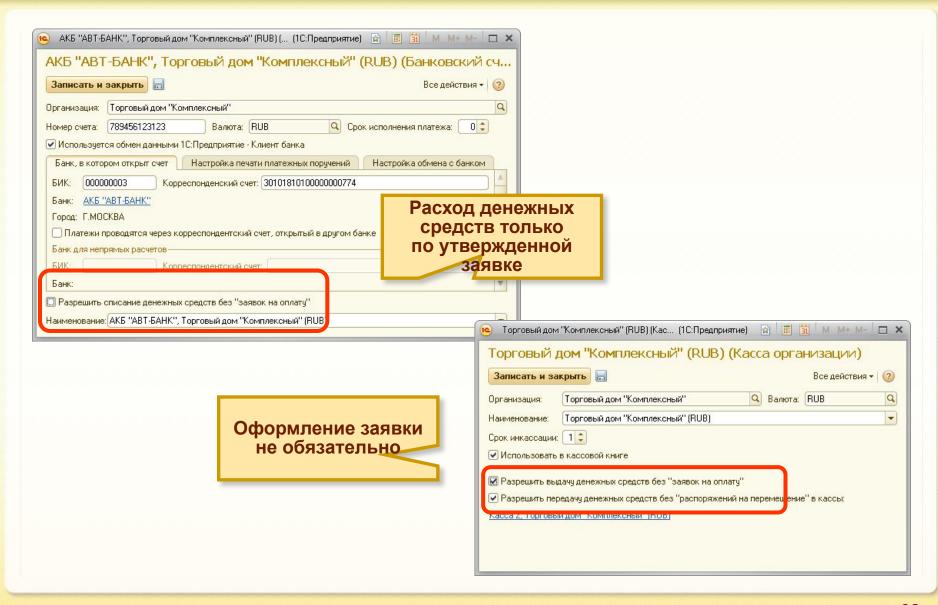


Планирование расхода денежных средств





Определение списка касс и расчетных счетов



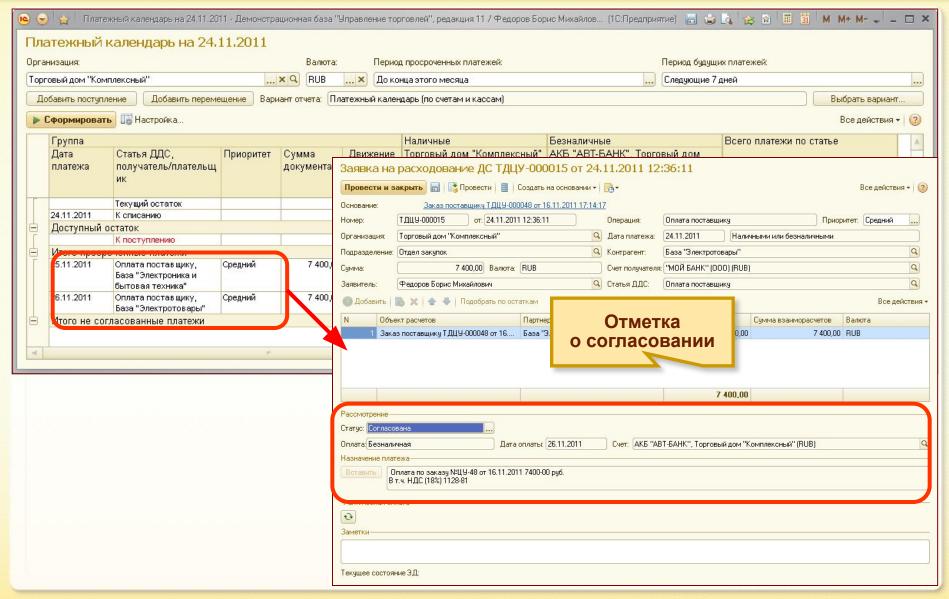


Контроль расхода денежных средств





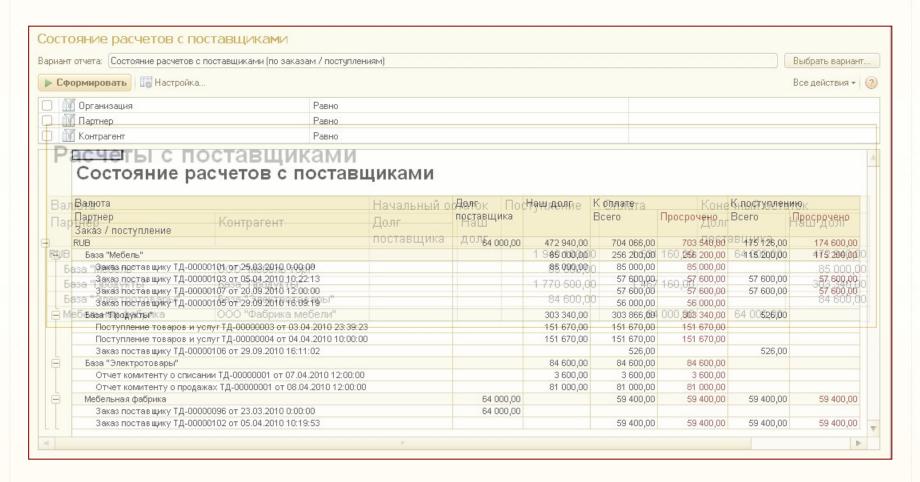
Согласование заявок





Контроль взаиморасчетов с поставщикам

 Общую картину взаиморасчетов с поставщиками можно посмотреть в различных отчетах.



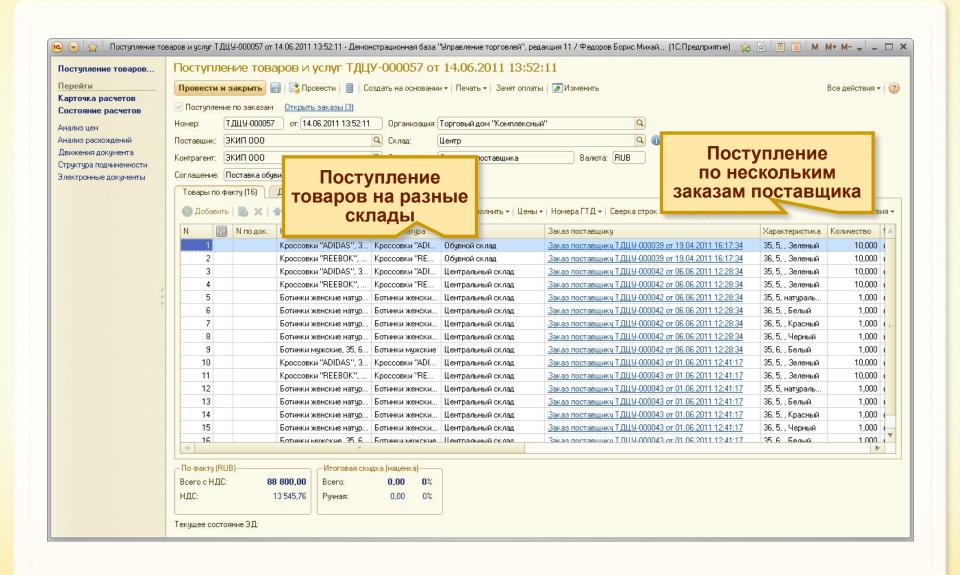


Поступление товаров (купля-продажа)

- Поступление товаров может быть оформлено в рамках заказа, соглашения или как отдельная поставка товара:
 - Можно оформить поставку товаров на несколько складов.
 - Можно оформить поступление товаров по нескольким заказам.
 - Предусмотрено автоматическое распределение поступивших товаров по указанным в документе заказам поставщиков.
- Оплата может производиться в рамках соглашения, в рамках конкретного заказа поставщику, по конкретному документу поступления:
 - Предусмотрена возможность зачета аванса, перечисленного поставщику.
 - Оплату можно переносить с одного заказа поставщику на другой.



Поступление товаров (купля-продажа)



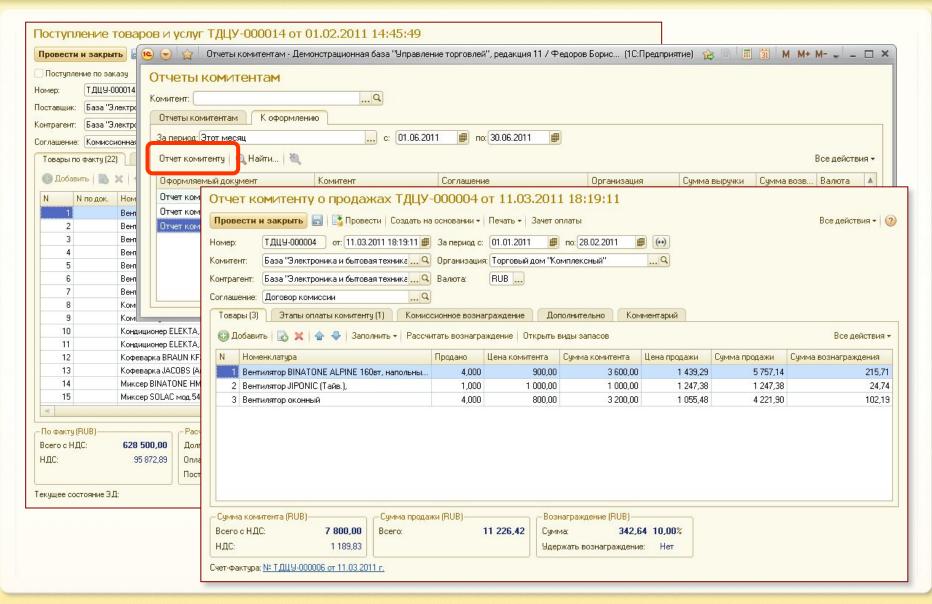


Поступление товаров на комиссию

- Поступление оформляется по соглашению комиссии:
 - В рамках соглашения назначаются цены, по которым товар принимается на комиссию и по которым нужно будет отчитываться перед комитентом.
- Предусмотрены различные варианты расчета комиссионного вознаграждения.
- Факт продажи товаров комитента и факт списания комиссионных товаров регистрируются отдельными документами:
 - Отчеты комитенту составляются за произвольный период, определяемый пользователем.
 - Информация о проданных и списанных товарах фиксируется автоматически.
 - Автоматически фиксируется информация о возвращенных клиентом комиссионных товарах.
 - Предусмотрена возможность отражения факта возврата комиссионных товаров, за которые уже отчитались перед комитентом.
- Оплата производится по факту продажи:
 - Оплату комитенту можно производить с учетом или без учета комиссионного вознаграждения.



Поступление товаров от комитента



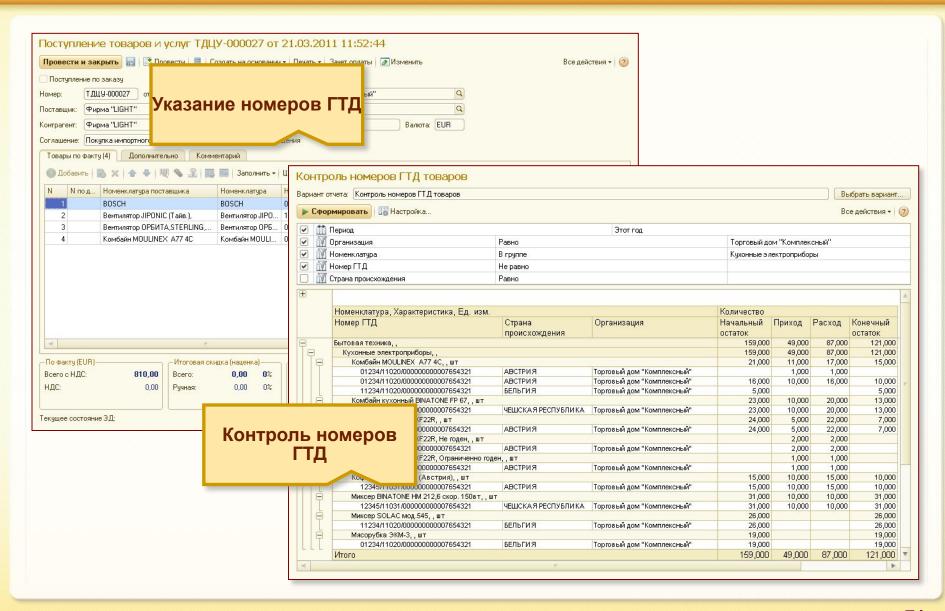


Поступление импортных товаров

- Автоматический учет номеров грузовой таможенной декларации и стран происхождения.
- Оформление расчетов с таможней:
 - Оформляется отдельным документом по поступлению услуг:
 - Документ может быть оформлен по отдельному соглашению с оформлением предварительной заявки на оплату.
 - Таможенные пошлины и сборы могут быть оформлены до или после поставки товаров.
 - Распределение таможенных пошлин и сборов производится регламентным документом:
 - Таможенные пошлины могут быть распределены на себестоимость или распределены по направлениям деятельности.
- Для анализа поступления импортных товаров и распределения ГТД предусмотрен отдельный отчет.



Поступление импортных товаров





Контроль и отражение расхождений при приемке товаров

- Регистрация расхождений по количеству и качеству при приемке товаров.
- Поддерживается печать унифицированных форм:
 - Акт о приемке товаров (ТОРГ-1).
 - Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (ТОРГ-2).
 - Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке импортных товаров (ТОРГ-3).
- Возможно отнесение расхождений при приемке:
 - на расчеты с поставщиком,
 - на расчеты со сторонней (транспортной или страховой) компанией,
 - на прочие доходы (излишки)/расходы (недостачи).



Финансовый отдел

Планирование денежных средств



Планирование денежных средств

- Планирование денежных средств производится с помощью платежного календаря.
- Платежный календарь формируется автоматически на основании данных учета:
 - Входящие платежи отражаются по заказам клиентов.
 - Исходящие платежи отражаются по заказам поставщиков:
 - заказы, по которым не оформлены заявки на расходование денежных средств.
 - Заявки на расходование денежных средств отражаются в платежном календаре со всеми статусами заявки:
 - позволяет согласовывать заявку, уточнять форму оплаты заявки, кассу и счет оплаты непосредственно из платежного календаря,
 - планируемые остатки денежных средств рассчитываются с учетом несогласованных заявок:
 - позволяет оценить, какие будут остатки, если заявки будут согласованы и утверждены.
 - Предусмотрен отдельный документ для планирования перемещений денежных средств:
 - являются одновременно основанием для ввода документов движения денежных средств.
- Планируемые остатки денежных средств рассчитываются динамически при формировании отчета и не хранятся в информационной базе.



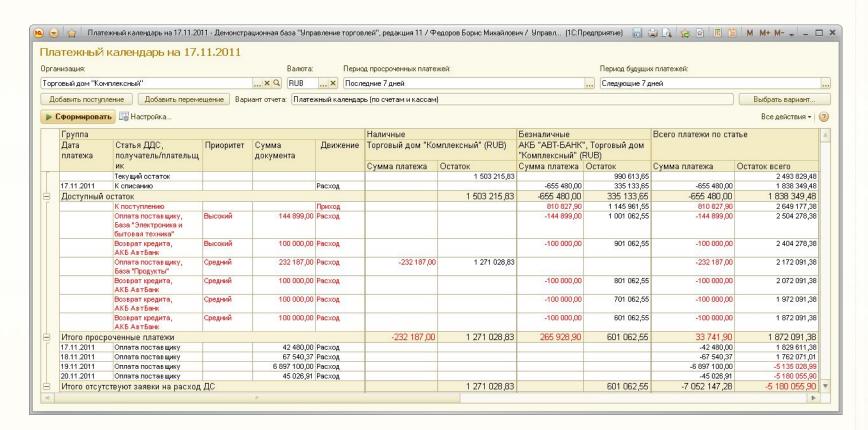
Платежный календарь

- Использование платежного календаря для контроля расхода и планирования денежных средств:
 - данные в календаре заполняются автоматически в соответствии с планируемыми оплатами по заказам, заявкам на расходование денежных средств;
 - отдельные документы необходимо оформлять только для учета прочих расходов и доходов;
 - непосредственно из календаря можно согласовать заявки на расход, оформить документы на перемещение денежных средств;
 - контролировать данные можно за любой период:
 - отдельно задается период анализа просроченных платежей и период учета планируемых платежей.



Платежный календарь

 Платежный календарь формируется на рабочую дату и указанные пользователем периоды просроченных и будущих платежей.





Учет взаиморасчетов

- Реализован раздельный учет взаиморасчетов с клиентами и поставщиками:
 - основная аналитика учета: организация, партнер, контрагент, договор;
 - в документах указывается и партнер, и контрагент:
 - можно вести взаиморасчеты с сетевыми магазинами, группой юридических лиц и т. д.;
 - если используются договоры, взаиморасчеты дополнительно учитываются по договорам;
 - если используются заказы, взаиморасчеты можно дополнительно учитывать по заказам:
 - если не используются договоры и заказы, взаиморасчеты ведутся по партнеру (контрагенту);
 - дополнительно взаиморасчеты ведутся в разрезе расчетных документов и дат платежей по графику оплат:
 - погашение расчетных документов и дат платежей выполняется автоматически по ФИФО при выполнении регламентного задания «Выполнение отложенных движений по расчетам с партнерами».



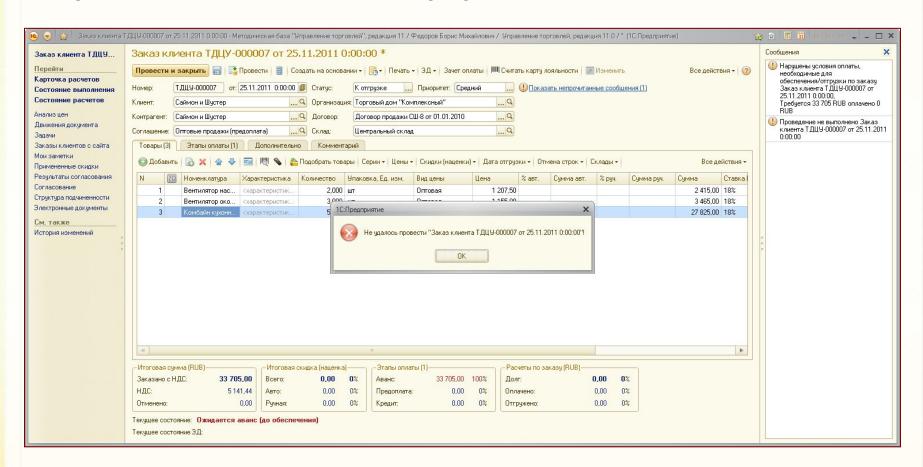
Контроль взаиморасчетов в документах

- При проведении документов контролируется состояние оперативных взаиморасчетов с клиентами:
 - при проведении заказа клиента контролируется наличие необходимой предоплаты, предусмотренной графиком оплаты:
 - если используются договоры, то контроль производится при указанном порядке расчетов «По заказам (накладным)»;
 - при изменении или отмене проведения документа поступления денежных средств контролируется изменение состояния взаиморасчетов:
 - нельзя изменить документ или отменить проведение документа, если это приведет к нарушению условий оплаты заказов в статусе «К обеспечению» или «К отгрузке».
- Контроль не зависит от «оперативности» проведения документа:
 - производится как при оперативном, так и при неоперативном проведении.



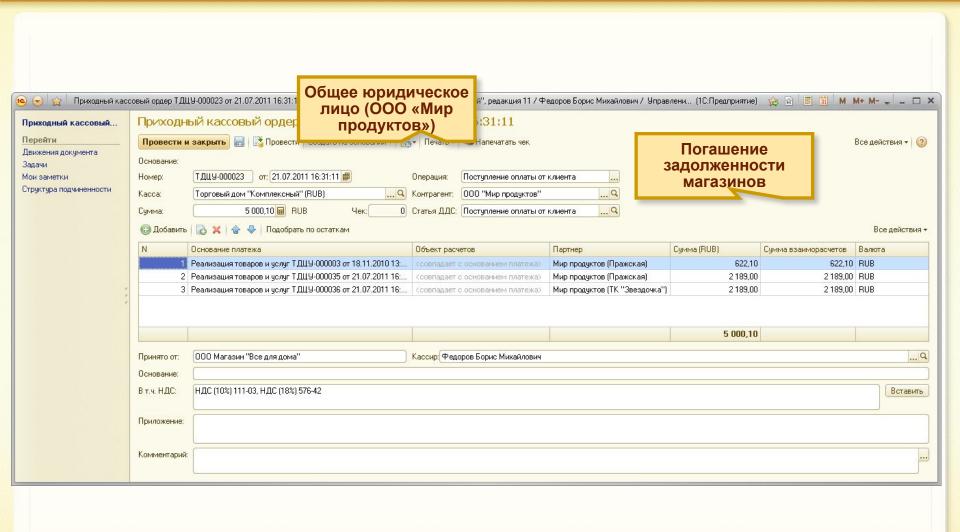
Контроль взаиморасчетов в заказе клиента

 Нельзя установить статус заказа «К отгрузке», если не поступила предоплата в соответствии с графиком оплаты.



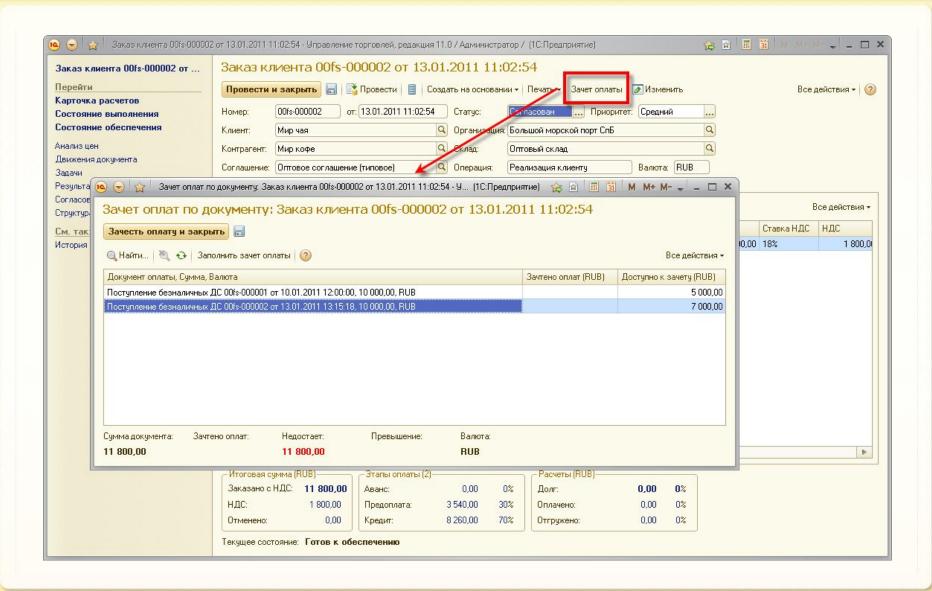


Расчеты с партнерами (магазинами)



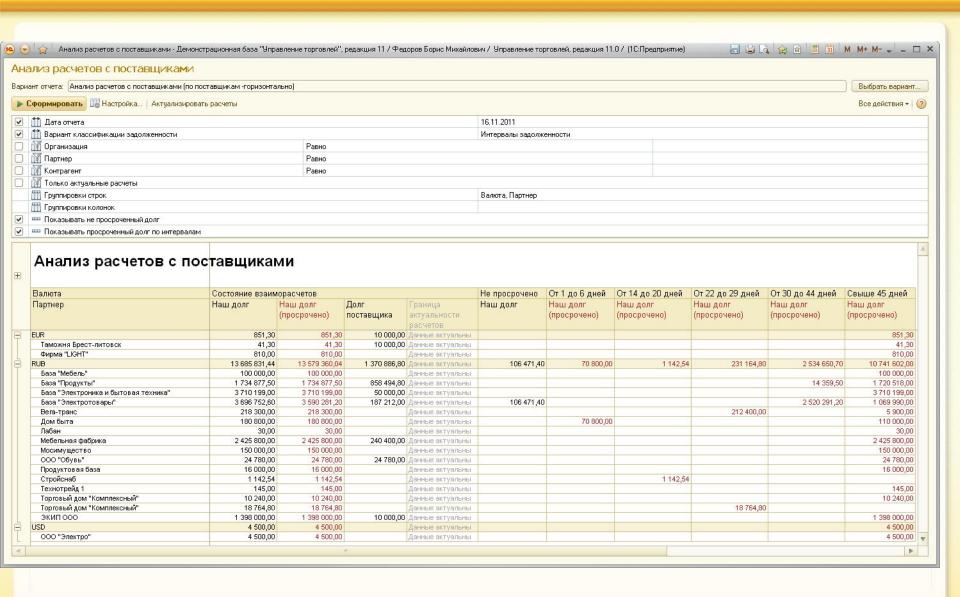


Зачет аванса





Отчеты для анализа и контроля взаиморасчетов





Учет финансовых результатов

- Финансовые результаты это итоги хозяйственной деятельности предприятия:
 - определяются путем сопоставления расходов с полученными доходами.
- В подсистеме учета финансовых результатов реализован полный контур учета, включающий в себя:
 - учет выручки и себестоимости продаж,
 - учет прочих доходов и расходов,
 - распределение расходов на себестоимость товаров,
 - распределение доходов и расходов на направления деятельности,
 - учет финансовых результатов,
 - анализ доходов, расходов и финансовых результатов.

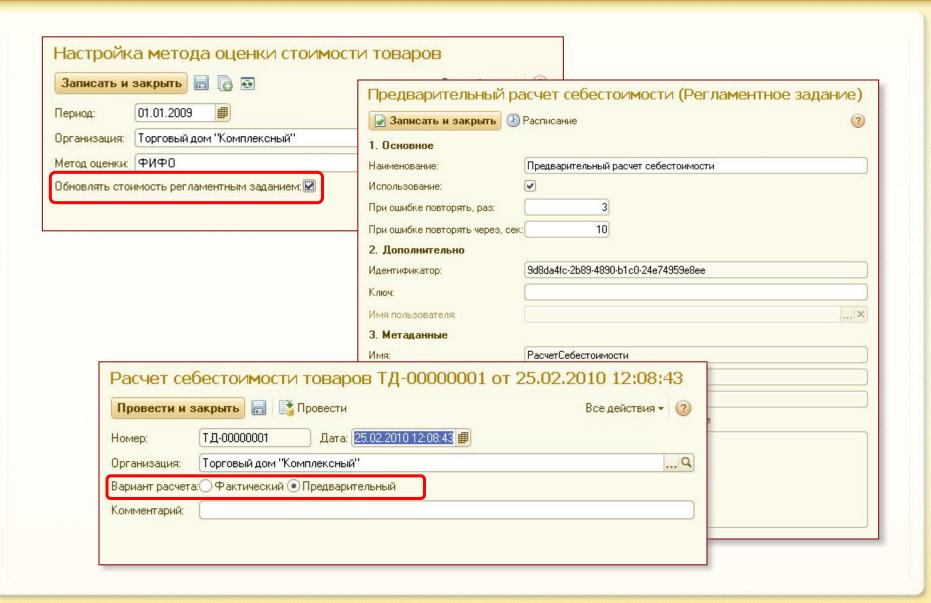


Учет финансовых результатов





Предварительный расчет себестоимости





Распределение расходов на себестоимость товаров

- Распределение расходов на себестоимость товаров выполняется регламентным документом «Распределение расходов на себестоимость товаров»:
 - Может быть заполнен автоматически в соответствии с указанными статьями расходов в первичных документах.
 - При проведении учитывается вариант распределения расходов в соответствии с указанной аналитикой:
 - если указана аналитика «Склад», то в соответствии с количеством или стоимостью товаров, поступивших на склад;
 - если указана аналитика «Заказ», то в соответствии с количеством или стоимостью товаров в заказе.



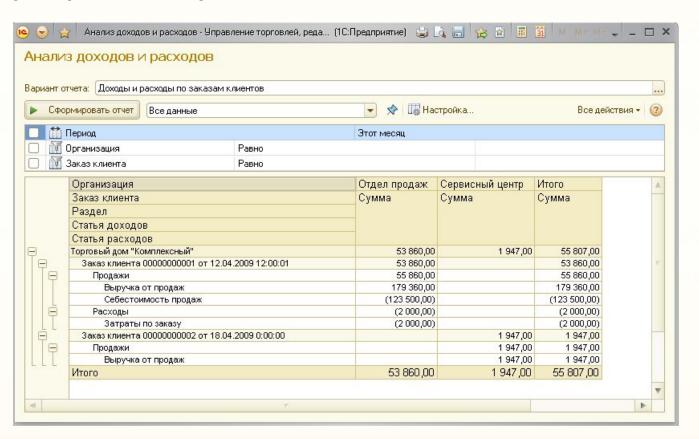
Анализ доходов и расходов

- Для анализа доходов и расходов используется отчет «Анализ доходов и расходов».
- Отчет можно формировать в различных вариантах:
 - По конкретной аналитике:
 - по заказам клиентов,
 - сделкам,
 - партнерам.
 - По всем видам аналитики:
 - доходы,
 - расходы.
 - Для анализа расходов, распределяемых на себестоимость товаров:
 - транспортно-заготовительные расходы.



Анализ доходов и расходов по заказам клиентов

- Данные выручки и себестоимости продаж можно анализировать одновременно с прочими доходами и расходами по совпадающей аналитике:
 - например, доходы и расходы по заказам клиентов.





Отчет по анализу финансовых результатов

- Отчет «Анализ финансовых результатов»:
 - Используется для анализа результатов распределения доходов и расходов по направлениям деятельности:
 - позволяет оценить прибыльность каждого направления деятельности.
 - Имеет смысл только после распределения всех доходов и расходов.





Финансовый отдел

Учет НДС



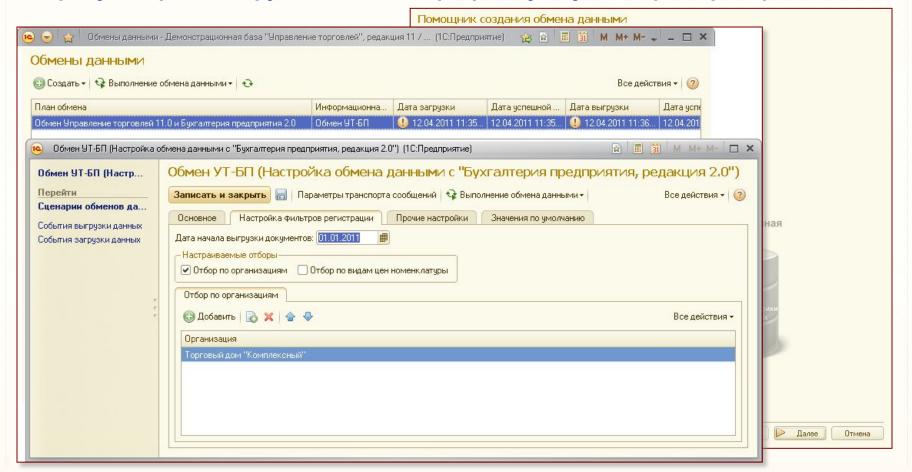
Учет НДС:

- цель не определить точно сумму НДС, подлежащую уплате, а оценить размер этой суммы;
- для целей учета НДС реализована поддержка ЕНВД, в том числе для предприятий, переведенных на ЕНВД, только в части розничной торговли;
- позволяет автоматически регистрировать счета-фактуры на аванс;
- позволяет формировать книгу продаж и книгу покупок по торговым операциям.



Обмен данными с бухгалтерией

- Информация в виде документов передается в бухгалтерские программы для составления бухгалтерской и налоговой отчетности.
- Предусмотрена выгрузка данных в программу «Бухгалтерия предприятия».









Мониторинг работы предприятия

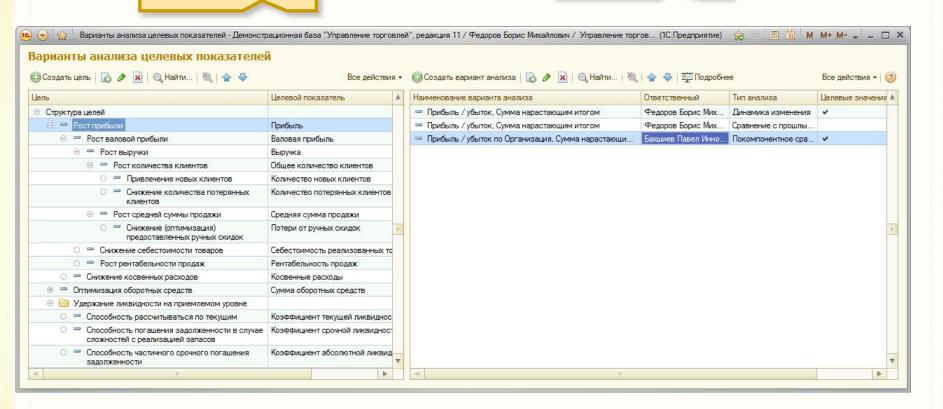
- Программа позволяет настроить «приборную панель» руководителя, выведя на нее разнообразные показатели деятельности предприятия:
 - Состав показателей, алгоритмы их формирования, форма представления могут гибко настраиваться.
 - Поддерживаются:
 - указание целевых значений и допустимых отклонений,
 - сравнение с прошлым периодом,
 - прогноз на будущий период.
 - Каждый показатель может быть расшифрован с помощью детальных отчетов.
 - Программа поставляется с заполненной структурой целевых показателей и вариантами их анализа.



Мониторинг работы предприятия

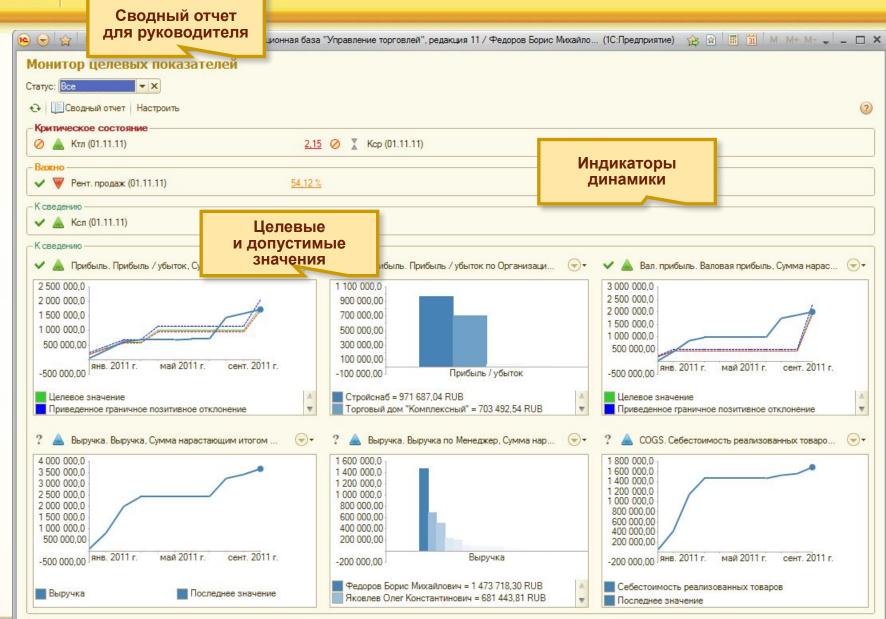
Структура целей

Варианты анализа



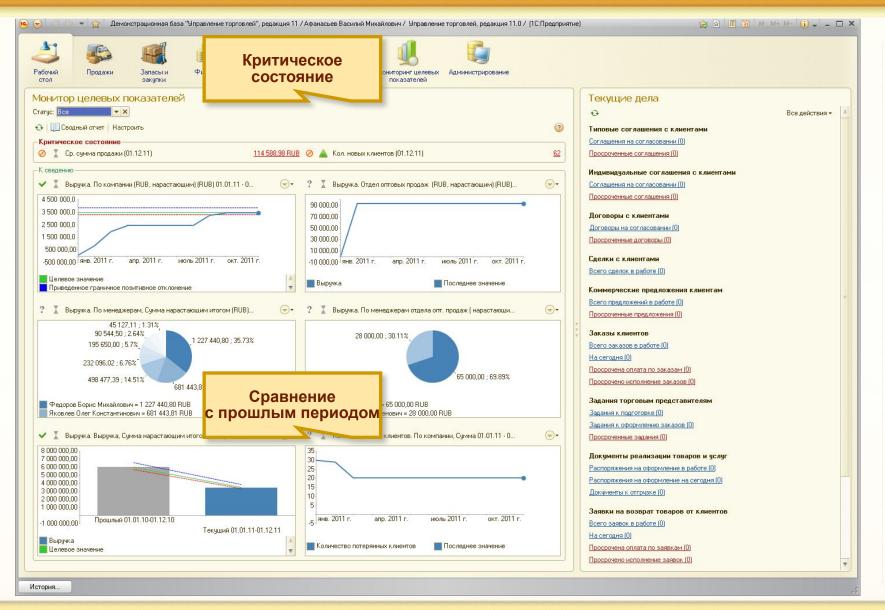


Мониторинг работы предприятия





Отбор важных показателей для каждого руководителя



Аналитические отчеты

Разнообразные наглядные отчеты позволяют анализировать информацию и принимать решения

