

1С:Управління торгівлею 8 для України

"1С:Управління торгівлею 8" — це сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу торгового підприємства. Прикладне рішення дозволяє в комплексі автоматизувати задачі оперативного та управлінського обліку, аналізу та планування торгових операцій, забезпечуючи тим самим ефективне управління сучасним торговим підприємством.

Предметна область, яка охоплюється прикладним рішенням "1С:Управління торгівлею 8", може бути представлена у вигляді наступної схеми:



Конфігурація "Управління торгівлею для України" системи програм "1С:Підприємство 8" є тиражним рішенням, що дозволяє в комплексі автоматизувати завдання оперативного і управлінського обліку, аналізу і планування торгових операцій, забезпечивши тим самим ефективне управління сучасним торговим підприємством.

Загальна характеристика

Конфігурація дозволяє автоматизувати наступні процеси управління торговою діяльністю:

- Управління відносинами з клієнтами
- Управління продажами
- Управління закупівлями
- Аналіз цін і управління ціновою політикою
- Управління складськими запасами
- Управління грошовими коштами
- Аналіз даних
- Інтеграція з бухгалтерією
- Додаткові сервісні можливості

При розробці конфігурації був узагальнений досвід застосування рішень на платформі "1С: Підприємство 7.7" в безлічі торгових організацій різного масштабу і профілю, враховані побажання користувачів і партнерів.

Управління відносинами з клієнтами

Підсистема "Управління відносинами з клієнтами" дозволяє вирішувати наступні завдання:

- зберігання і актуалізація контактної інформації про клієнтів, автоматичне сповіщення користувачів про майбутні контакти з клієнтом;
- реєстрація контактів і подій з клієнтами і автоматичне сповіщення користувачів про майбутні контакти з клієнтом;
- автоматизовані контакти з клієнтами та продавцями за допомогою вбудованого поштового клієнта;
- обмін контактної інформації із зовнішніми поштовими програмами, а також використання внутрішнього поштового клієнта;
- проведення аналізу відносин з клієнтами, автоматичне ділення клієнтів на різні категорії (ABC і XYZ)

аналіз контрагентів);

- подання користувачам інформації про історію відносин з клієнтами.

У конфігурації передбачена оцінка роботи менеджерів, яка виробляється за сукупністю різних показників: по повноті заповнення бази даних контактною інформацією, за кількістю контактів з покупцями, з аналізу зміни стадій відносин з покупцями, з аналізу кількості втрачених покупців по відношенню до загальної кількості клієнтів (коефіцієнт утримання покупців), за кількістю виконаних замовлень покупців, за сумою продажу, суми отриманої виручки, суми оплати. Список показників довільно настроюється користувачем. Передбачена можливість оцінки роботи менеджерів з перерахованими показниками, як в абсолютному, так і у відсотковому відношенні. Передбачена можливість порівняльної оцінки роботи менеджерів у вигляді рейтингу найкращих менеджерів.

Управління продажами

Підсистема управління продажами дозволяє вирішувати завдання оперативного планування і контролю продажів, як в натуральному, так і в грошовому вираженні. Підсистема містить засоби аналізу замовлень, покликана надавати підтримку в прийнятті управлінських рішень при взаємодії з клієнтами і допомагати виявляти вузькі місця на складі. При продажі товарів передбачено призначення **різних знижок**: автоматичні знижки, ручні знижки, знижки по дисконтних картах (у тому числі і накопичувальні знижки). Знижки можуть бути призначені з певними умовами, наприклад, при перевищенні суми продажу. Знижки можуть бути призначені певним покупцям або при передачі товарів у магазини при роздрібному продажі.

Для забезпечення управлінського персоналу компанії інформацією не тільки про фактичні, але і про плановані показники діяльності, в конфігурації передбачена підсистема **планування продажів**. Планування проводиться як по окремих видах, так і по групах товарів; конфігурація також дозволяє вибрати певні категорії покупців (по регіонах, по видах діяльності й т.п.) і скласти окремі плани для кожної з цих груп. При цьому передбачено як укрупнені планування по номенклатурних групах, так і детальне планування до рівня позицій номенклатури, а також за характеристиками позицій номенклатури. Плани складаються з різною тимчасовою деталізацією (від дня до року); таким чином, конфігурація дає можливість розробляти як стратегічні (квартальні, річні), так і робочі плани на один і той же період. Передбачено планування продажів як по всьому підприємству в цілому, так і по підрозділах або групах підрозділів. Це дає можливість керівникам і менеджерам підрозділів скласти плани продажів по своїх напрямках. Плани підрозділів консолідуються у зведений план продажів по підприємству. Надалі плани продажів можна порівняти з фактичними продажами, провести аналіз відхилень. При необхідності можна провести корекцію планів відповідно до виявлених відхилень. При цьому дані можуть бути представлені в розрізі підрозділів, згруповані для порівняння за відмітними ознаками (властивостям) номенклатури та покупців. Наприклад, можна провести порівняльний аналіз обсягів продажу номенклатури із заданими характеристиками в певному регіоні за різні періоди часу, щоб виявити сезонні коливання.

Управління замовленнями покупців

Підсистема "Управління замовленнями" дозволяє:

- реалізувати найбільш ефективну для підприємства стратегію обслуговування замовлень покупців відповідно до обраної стратегії і схемами роботи, використовуваними на підприємстві (робота зі складу, під замовлення);
- оптимальним чином розміщувати замовлення покупців у замовленнях постачальникам і резервувати товари на складах;
- забезпечити дотримання термінів поставки замовлених товарів;
- задовольняти запити як можна більшої кількості клієнтів, уникаючи виникнення надлишкових складських запасів.

Передбачені різні схеми виконання замовлення покупця:

- відвантаження товару з вільного складського залишку;
- попереднє резервування товару на складі з подальшим відвантаженням;
- розміщення замовлення покупця в раніше оформлених замовленнях постачальників (товар буде автоматично зарезервовані під дане замовлення покупця в момент надходження товару від постачальника);
- "Робота на замовлення" - оформлення замовлення товару постачальнику під конкретне замовлення покупця.

Передбачено алгоритм автоматичного резервування і розміщення, що дозволяє оптимальним чином розмістити замовлення покупців по замовленнях постачальникам і по вільному залишку товару на складах. Для кожного менеджера можна призначити групу складів, на якому проводитиметься автоматичне резервування товарів (група доступності складів).

Провести аналіз поточного стану замовлень можна за допомогою звіту "Аналіз замовлень покупців".

Схеми продажу товарів

У конфігурації передбачені різні схеми продажу товарів.

Продаж товарів може здійснюватися з попереднім резервуванням товару або без попереднього резервування товарів (з поточних залишків складу). Також реалізована можливість продажу товарів за попередніми замовленнями товарів у постачальників під конкретні заявки покупців. Продаж товарів може здійснюватися в кредит або на умовах повної (або часткової) передоплати клієнтом. При продажу товарів можна реєструвати оплату за допомогою платіжних карт за договорами еквайрингу.

Продаж товарів може здійснюватися також за ордерною схемою. Це дозволяє розділити процес виписування документів менеджерами і процес реального відвантаження товарів зі складу комірниками.

При продажах комісійного товару передбачена можливість автоматичного розрахунку комісійної винагороди комітенту з використанням різних способів розрахунку комісійної винагороди: відсоток від прибутку, відсоток від суми продажу. Сума комісійної винагороди може бути вказана і вручну. Товар може бути переданий на реалізацію комісіонеру. Після отримання від комісіонера звіту про продажі товарів, для нього також автоматично розраховується його комісійна винагорода.

Роздрібна торгівля

У конфігурації реалізовані операції роздрібною торгівлі з використанням різного торговельного обладнання: контрольно-касових машин, що працюють в різних режимах роботи (фіскальний реєстратор, ON-LINE, OFF-LINE), терміналів збору даних, сканерів штрихкодів, дисплеїв покупців, принтерів для друку етикеток, електронних ваг. Передбачена проста і зручна настройка підключення торгового обладнання можливість підключати кілька екземплярів кожного виду обладнання.

Для роботи в невеликих магазинах реалізовано зручний інтерфейс для касира, який дозволяє підвищити швидкість обслуговування покупців. У цьому інтерфейсі передбачено розмежування прав касира та адміністратора каси. При цьому передбачено використання реєстраційних карток касира та адміністратора каси за допомогою зчитувача (ридера) магнітних карт.

Штрихове кодування товарів може здійснюватися з урахуванням характеристик, серій, одиниць вимірювання та якості товарів. За замовчуванням штрих-код може бути наступного типу: EAN8, EAN13, EAN128, Code39, Code128. При необхідності користувач може зареєструвати і використовувати в конфігурації інші види штрих-кодів.

Передбачена можливість оформлення продажу товарів у кредит та платіжними картками. При оформленні оплати платіжними картами передбачена можливість проведення платежу з використанням еквайрингової системи. При виконанні операцій з платіжними картами проводиться друк сліп-чека на підключеному фіскальному реєстраторі.

Управління закупівлями

Функціональність підсистеми дозволяє забезпечити менеджерів торговельного підприємства інформацією, необхідною для своєчасного прийняття рішень про поповнення товарних запасів і оптимізації вартості закуповуваної продукції.

Підсистема призначена для планування закупівель і формування замовлень постачальникам відповідно до прийнятої стратегії поповнення складських запасів і роботи із замовленнями покупців. Підсистема дозволяє автоматизувати наступні операції:

- планування закупівель;
- формування потреб і складання календарного плану закупівель;
- оформлення замовлень постачальникам на основі замовлень, що надійшли від покупців;
- контроль оплати і постачання товарів по замовленнях;
- коректування і закриття замовлень постачальникам;
- моніторинг цін постачальників.

Планування закупівель

Передбачено складання планів закупівель за різними сценаріями. Плани закупівель можуть бути складені як укрупнені (по номенклатурних групах), так і уточнені по окремих позиціях номенклатури. При складанні планів закупівель можна враховувати обсяг продажів за попередній період, раніше складені плани закупівель, а також оформлення замовлення покупців. Для перетворення планів передбачений помічник планування.

Формування потреб і складання календарного плану закупівель

Формування потреб здійснюється на основі аналізу оформлених планів закупівель, планів продажів та замовлень покупців. Потреби формуються на певну дату і підтверджуються в програмі за допомогою документів. При формуванні потреб враховується поточний залишок товарів на складах.

Об'ємно-календарне планування закупівель дозволить підприємству зменшити обсяг зайвих складських запасів, скоротити витрати на закупівлю товарів:

- формування та реєстрація потреб у товарах на основі запланованих даних (планів продажів, планів закупівель) та фактичних даних (замовлення покупців, замовлення постачальників, поточний залишок товарів);
- підбір оптимальних постачальників за заданими параметрами: термін доставки, надійність постачальника, ціна постачальника;
- автоматичне формування замовлень постачальникам на необхідні дати поставки відповідно до календарного плану потреби з урахуванням вже наявних замовлень покупців і замовлень постачальникам;
- автоматичне розміщення замовлень покупців у замовленнях постачальникам;
- використання помічників допомагає користувачам сформувати замовлення постачальникам, економлячи робочий час.

У програмі передбачено автоматичне заповнення замовлень постачальників на підставі раніше оформлених замовлень покупців. Заповнення проводиться тільки тими товарами, за якими раніше були зареєстровані ціни постачальника. Передбачена також можливість оформлення замовлень декільком постачальникам відповідно до раніше оформлених замовлень покупців.

Контроль оплати товарів по замовленнях постачальників проводиться відповідно до зазначеної в документі "Дати оплати". У замовленні постачальнику вказується дата передбачуваної поставки товарів. На основі аналізу передбачуваних дат поставок товарів можна скласти графік поставок товарів.

Аналіз цін і управління ціновою політикою

Конфігурація дозволяє реєструвати і порівнювати ціни постачальників, вибирати оптимального постачальника, мінімізувати витрати на поповнення товарних запасів. Порівняння цін різних постачальників з власними цінами компанії передбачено у звіті "Аналіз цін".

Для зручного відстеження змін цін реалізований механізм автоматичного оновлення цін постачальників при реєстрації чергових поставок. Є можливість автоматичного перерахунку відпускних цін на підставі нових цін постачальників і заданої торгової націнки.

Відпускні і закупівельні ціни можна реєструвати в розрізі характеристик товарів, зміни відразу по декількох типах цін можна занести одним документом. Для підприємств жорстко прив'язують свої відпускні ціни до цін постачальників буде корисна можливість автоматичного формування відпускних цін на основі цін, зазначених у документі надходження і заданих торгових націнок.

Реалізована в програмі система знижок в першу чергу знайде своє застосування в підприємствах роздрібною торгівлі:

- різні види знижок: ручні, автоматичні, знижки за дисконтними картками;
- призначення знижок по цінових груп товарів;
- вказівка періоду і часу дії знижки (дні тижня, нічні години і т.д.);
- гнучкий підбір умов надання знижки: за сумою продажу, по кількості конкретного товару, по виду оплати;
- розділення знижок на оптові та роздрібні: оптові знижки призначаються контрагентам-покупцям, роздрібні знижки діють у вибраних роздрібних магазинах (складах);
- скасування знижки до закінчення періоду її дії проводиться спеціальним документом.

Управління складськими запасами

Облік товарів на складах підприємства

У конфігурації реалізований детальний оперативний облік товарів на складах, забезпечується повний контроль товарних запасів підприємства в оптовій і роздрібній торгівлі. Всі складські операції фіксуються за допомогою відповідних документів - надходження товарів, переміщення товарів, реалізація товарів, інвентаризація і т.п.

Конфігурація дозволяє вести облік товарів на безлічі складів (місць зберігання). Підтримується облік товарів у різних одиницях виміру (упаковках). Забезпечується роздільний облік власних товарів, товарів, прийнятих і

переданих на реалізацію, товарів, прийнятих на відповідальне зберігання, а також облік зворотної тари.

У конфігурації передбачений також облік некондиційних товарів і можливість їх реалізації зі знижкою. Товари надходять з визначеним значенням якості "Новий". Якість партії товару може бути скориговане спеціальним документом. Для продажу некондиційних товарів використовується спеціальний вид операції документа "Реалізація товарів і послуг". Можливість буде затребувана торговими підприємствами, які поділяють у своїй діяльності партії товарів за ступенем їх якості.

Конфігурація дозволяє проводити інвентаризацію товарів на складі. За результатами інвентаризації автоматично підраховується різниця між обліковими кількістю (zareєстрованим в інформаційній базі при проведенні документів надходження і відвантаження) і фактичною кількістю товарів, виявленим в результаті інвентаризації. Після чого оформляються документи списання (у разі нестачі товарів) або оприбуткування (у разі виявлення надлишків товарів).

Реалізована можливість оформлення надходження, переміщення, реалізації та повернення товару по ордерній схемі, що дозволяє рознести в часі моменти виписки первинних документів і фактичного надходження (відпустки) товарів зі складу. Можливість буде затребувана підприємствами, у яких робочі місця виписки первинних документів віддалені від місць зберігання товарів.

Можливість оформлення надходження і реалізації товарів одним документом на кілька складів дозволить уникнути зайвих виписки документів. Можливість відключення контролю залишків товарів на складі буде корисна на початку ведення обліку на підприємстві.

Конфігурація дозволяє підрозділам підприємства (складам, торговельним точкам) замовляти товари в інших підрозділів для поповнення власних торговельних запасів (внутрішні замовлення). Цей режим призначений в основному для формування роздрібними торговельними точками (складами) замовлень на поставку необхідного асортименту товару, але може використовуватися і оптовими торговими точками або просто складами для забезпечення асортименту на складі. При плануванні продажів і закупівель внутрішні замовлення обслуговуються нарівні із замовленнями покупців за тими ж алгоритмами. Виконанням внутрішнього замовлення вважається надходження товару на вказаний склад. Документ "Внутрішній замовлення" можна оформити не тільки для цілей переміщення товарів на певний склад або в роздрібний магазин, але і в якості замовлення на внутрішнє споживання підрозділами, в останньому випадку замовлення вважається виконаним при відпуску товару даного підрозділу спеціалізованим документом "Вимога-накладна".

Облік накладних витрат

У конфігурації передбачений облік різних видів накладних витрат - витрат на транспортування, зберігання, оплати мит і акцизів, послуг як власних, так і сторонніх організацій і т.д. Ці витрати можуть бути віднесені на собівартість товарів. Залежно від характеру накладних витрат їх розподіл по товарних позиціях може вироблятися пропорційно вартості надійшли товарів, їхньої ваги або кількості.

Передбачено також розподіл витрат по різних статтях витрат і номенклатурних групах. За допомогою звітів можна відстежити динаміку зміни витрат за статтями витрат.

Управління грошовими коштами

Конфігурація дозволяє реєструвати всі касові і банківські операції з випискою всіх необхідних документів. При цьому передбачена можливість планування вхідних і вихідних платежів за допомогою документів "Заявка на витрачання засобів" і "Плановане надходження грошових коштів". На основі даних планування може бути створений платіжний календар. У платіжному календарі можуть бути також враховані плановані платежі по замовленнях покупців і постачальників.

При реєстрації платежів передбачена можливість рознесення оплати по декількох договорах, угодах, за раніше запланованим платежах або заявками на витрачання грошових коштів.

У конфігурації передбачена можливість відправлення та отримання платежів за допомогою вбудованої системи Клієнт-банку. Грошові кошти можуть бути розподілені за статтями руху грошових коштів. Передбачено також облік фактичних оборотів грошових коштів в розрізі проектів.

Аналіз даних

У конфігурації "Управління торгівлею для України" реалізована система звітів, що представляють собою потужний і гнучкий засіб для аналізу всіх аспектів торгової діяльності і товарообігу підприємства. Список звітів згрупований за їх призначенням: Продажі, Закупівлі, Запаси (склад), Грошові кошти і т.д. Наприклад, у групі "Запаси (склад)" представлені звіти, які дозволяють подивитися залишки на складах, оцінити залишки товарів у цінах компанії, провести аналіз оборотності товарів, визначити залишки товарів, що знаходяться на реалізації, провести ABC і XYZ - аналіз товарів.

Користувач може одержати інформацію за станом складських запасів, замовлень, продажів, взаєморозрахунків - в будь-яких аналітичних розрізах з необхідною деталізацією. Наприклад, можна отримати

дані про продажі по регіонах товарів тієї або іншої групи або відстежити динаміку продажів товарів за період з деталізацією по днях.

Користувач може самостійно задавати (набудувати) рівень деталізації, параметри угруповання і критерії відбору даних у звітах у відповідності зі специфікою розв'язуваних завдань. Такі індивідуальні налаштування (фактично - створені користувачем спеціалізовані звіти) можуть бути збережені для подальшого використання. У ряді звітів для більшої наочності передбачено графічне представлення даних, а також розшифровки показників у вигляді відповідних звітів.

Крім стандартних звітів у конфігурації передбачений універсальний механізм представлення даних будь-яких регістрів за допомогою універсальних звітів. Передбачена також можливість виведення діаграми по універсальних звітів. Універсальний звіт може представляти дані з будь-якого регістру у вигляді списку або у вигляді крос-таблиці.

Крім того, у конфігурації є засоби для побудови будь-яких видів довільних звітів за допомогою обробки "Консоль звітів".

Моніторинг та аналіз ефективності торгової діяльності (Рапорт керівнику)

«Рапорт керівникові» - механізм, який дозволяє організувати регулярне формування і доставку керівному складу компанії інформації про поточний стан справ на підприємстві. Важливо, що для цього керівникові не потрібно самому складати запити і навіть просто запускати "1С: Підприємство". Будучи один раз налаштований, механізм "Рапорт керівника" може відповідно до заданого регламенту - наприклад, кожен день о 19:30 або кожні 15 хвилин протягом дня - автоматично формувати і відправляти по заданих адресах електронної пошти звіт, у якому різнопланова інформація про діяльність підприємства сконцентрована в зручному і наочному для керівника вигляді.

У звіті проводиться оперативний аналіз даних за різними показниками: за обсягом продажів, за дебіторською та кредиторською заборгованістю, по рухах грошових коштів у розрізі статей і т.д. Список показників, які необхідно вивести в звіт може бути налаштований індивідуально для кожного з керівників різних служб компанії. Для зручності аналізу у звіті передбачено графічне представлення даних: графіки порівняння різних показників із запланованими або з такими ж показниками за минулі періоди.

Рапорт керівника може бути відправлений по електронній пошті відповідно до заданого в налаштуваннях списком розсилки.

Інтеграція з бухгалтерією

Передбачена можливість обміну даними з програмами "Бухгалтерія підприємства для України", "1С: Бухгалтерія 7.7 для України" на рівні вивантаження документів. При вивантаженні даних можна провести відбір даних за різними критеріями: за приналежністю до бухгалтерського обліку, за складом, організацією та підрозділу торгового підприємства. Також надається можливість відбору списку документів по різних параметрах.

Додаткові сервісні можливості УТ

Універсальні механізми

Серед універсальних механізмів, які застосовуються в конфігурації, відзначимо:

- обмеження змін даних раніше певної дати;
- запит підтвердження при завершенні роботи з програмою;
- сервіс з пошуку і заміні дублюються елементів довідників;
- відображення структури підпорядкованості документів;
- універсальний журнал документів.

Зберігання додаткової інформації

Зберігання додаткової інформації у вигляді файлів, наприклад, зображень об'єктів чи текстової інформації передбачено у таких довідниках, як "Організація", "Номенклатура", "Контрагенти", "Договору взаєморозрахунків", "Фізичні особи" Ця інформація може бути використана для зберігання зображень товарів або текстів договорів контрагентів. Додаткова інформація використовується також у документах для зберігання і відправлення файлів, отриманих по електронній пошті.

Встановлення додаткових прав користувачам

Користувачам можуть бути встановлені різні додаткові права, які обмежують їх дії. Так, наприклад користувачеві можна заборонити продавати товар нижче ціни, певного типу або заборонити оформляти платіжні документи без оформлення і затвердження попередньої заявки на витрачання грошових коштів.

Розподіл прав доступу користувачів до даних на рівні записів

Передбачена можливість розділення прав доступу користувачів, що мають ролі менеджера з продажу, завідуючого складом, комірника, касира, оператора ККМ до певних об'єктах: контрагенту, касі підприємства, складу. Тобто можна організувати такий режим роботи, коли менеджер зможе редагувати документи, пов'язані тільки до того клієнту, за якого він призначений відповідальним.

Вивантаження даних в ідентичну конфігурацію "1С: Управління торгівлею 8 для України"

Передбачена можливість вивантаження і завантаження даних в ідентичну конфігурацію "Управління торгівлею для України" за допомогою обробки "Універсальний обмін даними у форматі XML". При вивантаженні даних можна провести відбір по підрозділу, складу, організації, а також за видами документів.

З будь-якими питаннями щодо вибору оптимальної для вас програми 1С звертайтеся:

тел./факс: (032) 240-00-36

e-mail: sales@medias.com.ua