

Маршруты движения товаров к конечным потребителям могут быть самыми разными. Но независимо от длины и сложности этих маршрутов, товары непременно, хотя бы один раз, попадают на склад.

Склад - это не просто место, где хранятся товарно-материальные ценности. Это один из важнейших источников информации о том, насколько успешно работает фирма, т.е. насколько продуманы ее ассортиментная и ценовая политика, какова эффективность работы службы закупок и службы продаж и т.д.

В настоящее время для торговли самым актуальным является оперативное получение информации. Как идут продажи, когда следует заказать новую партию товаров, какой продукт расходуется быстро, а какой не идет, хватит ли складских запасов на сегодня, если скорость продаж уже известна, не истек ли срок хранения у скоропортящейся продукции?

Над этими и подобными вопросами задумываются руководители торговых фирм. Если директор магазина, не говоря уже о директоре супермаркета с огромной номенклатурой, будет надеяться только на продавца, который записывает в тетрадку, сколько продано пакетов сока, или на товароведа, который знает, сколько килограммов конфет должен получить магазин сегодня, то собрать воедино всю информацию он не сможет никогда.

Большой проблемой сегодня, когда прилавки магазинов и склады оптовых фирм далеко не пусты, становятся колебания спроса. Нужно уметь регулировать наличие товаров в зависимости от покупательского спроса.

При ведении суммового учета в тетрадках невозможно определить численное изменение потребности покупателей по дням недели, от местоположения магазина, от наличия или отсутствия рекламы, так как слишком трудоемка обработка данных вручную. А отсутствие подобной статистики ведет к затовариванию. Мало того, что товар может испортиться, но для большинства участников торгового рынка крайне важно, что вложенные финансы оказываются замороженными, падают обороты и растут убытки.

Не стоит забывать и о так называемом "человеческом факторе" - ошибки и злоупотребления. Если первые носят неумышленный характер (ошибки в расчетах, недостаток квалификации у бухгалтера), то вторые - вполне сознательны и простираются от "лоббирования" сотрудником магазина или оптовой фирмы "своих интересов" до примитивного воровства.

И опять же, если в магазине нет хорошо поставленного учета и контроля, ведется лишь суммовой учет, а количественный не ведется, то обнаружить пересортицу, "левые" продажи, подмену товаров и их кражи весьма затруднительно. Где же выход?

Сегодня на рынке информационных технологий предлагается довольно большой выбор решений для разных уровней. Это, во-первых, бухгалтерские программы, позволяющие вести учет деятельности компании, движения ее денежных средств и отражать это в соответствующей отчетности; во-вторых, торгово-складские системы, дающие возможность отслеживать и анализировать движение товаров и обеспечивающие оперативный учет.

Даже применение только лишь бухгалтерских систем дает определенных эффект - уменьшается время на рутинные числовые расчеты, количество ошибок. Облегчается и формирование отчетов, которые нужно сдавать в налоговую инспекцию и прочие контролирующие органы.

По данным бухгалтерского учета можно провести и простейший анализ финансово-хозяйственной деятельности. Недостаток его будет только в том, что такой анализ не всегда применим для оперативного управления. Бухгалтерский учет - это констатация свершившихся фактов (оплат, продаж, возвратов, перемещений товаров и т.д.), которая иногда отстоит от самих фактов на весьма заметный отрезок времени.

Торговые системы отличаются тем, что в большой мере позволяют наладить именно оперативный учет, контроль за движением товаров, анализ товарооборота и денежных потоков и состояние взаиморасчетов с поставщиками и партнерами. Такие возможности торговых систем позволяют, анализируя товарооборот, управлять им и в большой мере планировать его. Если торговая система сопряжена с модулем бухгалтерского учета, это дает возможность не только уменьшить количество ошибок (информация вводится в систему один раз - в месте ее возникновения, а использоваться может в различных местах системы), но и усилить функциональность.

В настоящее время на рынке программных продуктов представлено множество систем, предназначенных для автоматизации склада, но выбрать программную разработку, которая наиболее полно отвечала бы требованиям конкретного предприятия - непростая задача. Как это сделать?

Сегодня основными критериями при выборе программ являются возможность работы в сетевом режиме, быстродействие, надежность, функциональная полнота, и удобство работы. На какие моменты следует обратить внимание при выборе системы для автоматизации складского учета?

Гибкий подход к учету особенностей и свойств складированной номенклатуры - одно из важнейших свойств складской системы. В одних случаях крайне необходим контроль сроков годности, в других - отдельный учет по размерам, цветам, маркам, сортам и т.д.

Ряд предприятий, например, те, которые осуществляют торговлю компьютерами, нуждаются в наличии функциональных возможностей по оформлению операций комплектации. Для предприятий, работающих с большой номенклатурой товаров, крайне важна программная поддержка учета по партиям.

Это нужно для правильного определения цены списания и контроля срока годности той или иной партии товара или продукции. Таким образом, при выборе системы для склада следует обратить внимание на то, насколько хорошо она адаптируется к номенклатурной специфике, характерной для данного предприятия.

Тема ведения складского учета тесно связана с расчетами поставщиками и покупателями. Работникам службы закупок/снабжения нужно вовремя оформить заказы на недостающую на складе номенклатуру, проверить, прибыла ли она в полном объеме и в срок и, разумеется, проследить правильно ли прошли платежи.

При работе с клиентами требуется отслеживать условия поставок, резервировать номенклатурные позиции по заказам, контролировать своевременность оплаты товаров или продукции, правильность применения скидок, превышение лимита кредита и т.д. Кроме того, формы работы и технология оформления сделок с поставщиками и клиентурой могут быть самыми разными. Стало быть, выбираемый программный продукт должен в полном объеме поддерживать все схемы отношений с партнерами по бизнесу, используемые на предприятии и осуществлять выпуск всех сопроводительных документов с минимальными затратами времени и усилий.

В системе для склада, безусловно, должны быть и средства для анализа запасов. Для увеличения оборотов и прибыли предприятия важно иметь постоянную информацию об оборачиваемости запасов и о том, какие товары или виды продукции приносят наибольший доход.

Для бухгалтеров особую важность представляют такие нюансы, как адаптируемость системы к изменениям в налоговом законодательстве, поддерживаемые ею методы оценки себестоимости запасов и условия формирования проводок по документам. Нередко бывает так, что сотрудники склада и бухгалтерии используют разные программные продукты, в результате чего могут возникнуть проблемы с экспортом данных из одной программы в другую.

Поэтому учет бизнес-процессов желательно осуществлять на единой информационной основе. Только тогда будет можно говорить и о достоверности оценки хозяйственной деятельности, и о принятии мотивированных управленческих решений.

Включение в работу торговой системы возможности работы с оборудованием штрих-сканирования и штриховыми принтерами существенно сокращает время обработки приходных документов и время проведения инвентаризации на торговом предприятии, что снижает количество ошибок и повышает производительность работы сотрудников.

Складская система - это весьма эффективный инструмент, который, тем не менее, сам по себе не работает. Мало того, им необходимо еще научиться правильно пользоваться.

Торговая система - это только часть новой технологии учета, внедрение которой не сводится к простой установке программы на компьютер. За установкой следует настройка программы и объяснение ей тонкостей Вашего учета. При этом, если учет у вас велся неправильно, это неизбежно выявится.

Вполне вероятно, что вы не сможете справиться с настройкой самостоятельно. Чем сложнее учет и крупнее фирма, тем скорее вам придется обратиться к фирмам, специализирующимся на настройке торговых систем.

Не экономьте деньги - покупайте комплекс услуг, включая саму программу, обучение, установку, настройку, консультации и сопровождение - только тогда вы получите реальный результат.

После покупки Вам придется заняться созданием "электронной нервной системы" Вашего предприятия, т.е. это совокупности электронных процессов, с помощью которой Ваша компания будет воспринимать мир и адекватно реагировать на изменения, происходящие в нем. Компьютер требует полной четкости и определенности, поэтому Вы должны навести порядок в своем учете, иначе никогда не сможете внедрить складскую программу.

"Электронная нервная система" не гарантирует правильных решений. Зато она избавит Вас от бремени старых бумажных процессов, и у Вас высвободится время, чтобы над этими вопросами задуматься.

Она даст Вам данные, чтобы Вы могли начать думать немедленно, она своевременно обеспечит Вас информацией о тенденциях развития бизнеса. Наконец, "электронная нервная система" позволит фактам и идеям быстро всплывать на уровень высшего руководства, от людей, обладающих информацией, связанной с решением насущных вопросов, - кстати, весьма вероятно, что они знают и многие из ответов. И самое главное - "электронная нервная система" позволит Вам делать все это быстро и безошибочно.

1) Мы предлагаем Вам семинар-презентацию системы автоматизации бизнес-процессов

"СКиФ". Цель семинара – ознакомить участников с разработанным компанией комплексом инструментальных средств, поддерживающим автоматизацию современного бизнеса, и поделиться практическим опытом его внедрения.

2) Семинар ориентирован на:

- руководителей предприятий;
- руководителей IT-отделов, отделов продаж, закупок, маркетинга, складов и т.д.;
- топ менеджеров предприятий.

Участие в семинаре будет особенно интересно малым и средним компаниям нуждающимся в комплексной автоматизации бизнес-процессов.

3) Начало семинара 11-00, окончание 14-00.

В программе семинара:

11.00 - 11.45

Автоматизация бизнеса

- зачем нужна автоматизация
- что автоматизировать

11.45 - 12.00 Кофе-брейк

12.00 - 12.45

Презентация системы СКиФ

Внедрение

- что необходимо знать
- часто встречающиеся проблемы
- затраты на внедрение

Сопровождение системы

- техническая поддержка
- модернизация системы по мере развития бизнеса

12.45 - 13.00 Кофе-брейк

13.00 - 14.00

Эффект от внедрения

Круглый стол

Докладчики:

Бубер Владимир (Руководитель отдела тех. поддержки, кандидат физ.-мат. наук, доцент)

Новичков Максим (Генеральный директор)

Участники семинара получают материалы для ознакомления на CD.

Зарегистрируются на семинар