

1С:Бухгалтерия 8 - Общая характеристика	4
"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана"	4
Учет "от документа" и типовые операции	4
Ведение учета деятельности нескольких организаций	4
Учет материально-производственных запасов	4
Складской учет	5
Учет торговых операций	5
Учет банковских и кассовых операций	5
Учет расчетов с контрагентами	5
Учет основных средств и нематериальных активов	5
Учет основного и вспомогательного производства	6
Учет косвенных расходов	6
Учет НДС	6
Учет акциза	6
Учет заработной платы, кадровый учет	6
Завершающие операции месяца	7
Стандартные бухгалтерские отчеты	7
Регламентированная отчетность	7
Сервисные возможности	7
Средства для быстрого освоения	8
1С Бухгалтерия 8 для Казахстана Ограничения базовой версии	9
Версия 1.5 Бухгалтерии для Казахстана	10
Новое в редакции 1.5	10
1С:Бухгалтерия 8 - учебная версия	11
Ограничения и особенности учебной версии "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана"	11
1С:Предприятие 8 - Управление торговлей для Казахстана	12
Организация управленческого учета	12
Учет и контроль взаиморасчетов	12
Учет товародвижения	12
Управление продажами	13
Планирование продаж и закупок	13
План-фактный анализ	13
Управление заказами покупателей	13
Схемы продажи товаров	14
Механизм ценообразования	14
Управление закупками	15
Управление запасами	15

Учет товаров на складах компании	15
Заказы подразделений компании.....	15
Учет накладных расходов	15
Анализ информации о торговой деятельности и товарообороте	15
Контроль и оценка работы менеджеров.....	16
Рапорт руководителя.....	16
Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM).....	16
1С:Предприятие 8 - Управление производственным предприятием для Казахстана	18
Краткое описание назначения и функциональных возможностей.....	18
Основные функциональные возможности.....	19
Управление производством.....	19
Планирование производства	19
Формирование укрупненного плана производства	20
Планирование потребности в ресурсах.....	20
Посменное планирование производства	20
Формирование посменного плана производства	20
Определение доступных мощностей ресурсов	20
Контроль исполнения.....	21
Управление затратами и расчет себестоимости	21
Основные функции подсистемы:	21
Управление данными об изделиях.....	21
Управление основными средствами и ремонтами	22
Управление финансами	22
Бюджетирование	22
Управление денежными средствами	23
Управление взаиморасчетами	23
Бухгалтерский учет	23
Налоговый учет	24
Управление персоналом и расчет зарплаты	24
Подбор кадров.....	24
Кадровый учет и анализ кадрового состава.....	25
Ведение регламентированного кадрового документооборота	25
Расчет зарплаты	25
Управление продажами.....	25
Планирование продаж	26
Управление заказами покупателей.....	26
Ценообразование	26
Управление закупками.....	27

Управление складом (запасами)	27
Управление розничной торговлей и подключение торгового оборудования	28
Управление отношениями с покупателями и поставщиками.....	28

1С:Бухгалтерия 8 - Общая характеристика

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" предназначена для автоматизации бухгалтерского и налогового учета, включая подготовку обязательной (регламентированной) отчетности, в организациях, осуществляющих любые виды коммерческой деятельности: торговля товарами, оказание услуг, производство и т.д. Бухгалтерский и налоговый учет ведется в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" обеспечивает решение всех задач, стоящих перед бухгалтерской службой предприятия, если бухгалтерская служба полностью отвечает за учет на предприятии, включая, например, выписку первичных документов, учет продаж и т.д. Данное прикладное решение также можно использовать только для ведения бухгалтерского и налогового учета, а задачи автоматизации других служб, например, отдела продаж, решать специализированными конфигурациями или другими системами. Так, в "1С:Бухгалтерию 8 для Казахстана" заложена возможность совместного использования с прикладными решениями ["Управление торговлей для Казахстана"](#) и ["Зарплата и Управление Персоналом для Казахстана"](#) системы ["1С:Предприятие 8"](#).

В состав "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" включен план счетов бухгалтерского учета, соответствующий Приказу Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185.

Состав счетов, организация аналитического, валютного, количественного учета на счетах соответствуют требованиям законодательства по ведению бухгалтерского учета и отражению данных в отчетности. При необходимости пользователи могут самостоятельно создавать дополнительные субсчета и разрезы аналитического учета.

Учет "от документа" и типовые операции

Основным способом отражения хозяйственных операций в учете является ввод документов конфигурации, соответствующих первичным бухгалтерским документам. Кроме того, допускается непосредственный ввод отдельных проводок. Для группового ввода проводок можно использовать типовые операции — простой инструмент автоматизации, который может быть легко и быстро настроен пользователем.

Ведение учета деятельности нескольких организаций

С помощью "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" можно вести бухгалтерский и налоговый учет хозяйственной деятельности нескольких организаций. Учет по каждой организации можно вести в отдельной информационной базе. В то же время "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" предоставляет возможность использовать общую информационную базу для ведения бухгалтерского и налогового учета нескольких организаций — юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей. Это удобно, если их хозяйственная деятельность тесно связана между собой: можно использовать общие списки товаров, контрагентов (деловых партнеров), работников, складов (мест хранения) и т.д., а обязательную отчетность формировать раздельно. Также в "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" есть возможность работы со структурными подразделениями с возможностью определения налогоплательщика по разным видам налогов для отдельных структурных единиц.

Учет материально-производственных запасов

Учет товаров, материалов и готовой продукции реализован согласно раздела 12 (Запасы) Национального Стандарта Финансовой Отчетности № 2. Поддерживаются следующие способы оценки материально—производственных запасов при их выбытии:

- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО);
- по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО).

Для поддержки способов оценки ФИФО и ЛИФО на счетах учета материально-производственных запасов ведется партионный учет. Для разных видов товарно-производственных запасов, учитываемых на разных счетах, можно устанавливать разные способы оценки.

Складской учет

По складам может вестись количественный или количественно— суммовой учет. В первом случае оценка товаров и материалов для целей бухгалтерского и налогового учета не зависит от того, с какого склада они получены. Складской учет может быть отключен, если в нем нет необходимости.

В "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" регистрируются данные инвентаризации, которые автоматически сверяются с данными учета. На основании инвентаризации может отражаться оприходование выявленных излишков и списание недостач.

Учет торговых операций

Автоматизирован учет операций поступления и реализации товаров и услуг. При продаже товаров выписываются счета на оплату, оформляются накладные и счета-фактуры. Все торговые операции учитываются в разрезе договоров с покупателями и поставщиками. Для импортных товаров предусмотрен учет данных грузовой таможенной декларации.

Автоматизировано отражение возвратов товаров от покупателя и поставщику. Так же возможно выполнить возврат услуг, в случае выставления дополнительного счета-фактуры от поставщика, на не верно выставленные счета-фактуры по услугам. В "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" поддерживается использование нескольких типов цен, например: "оптовая", "мелкооптовая", "розничная", "закупочная" и т.п. Это упрощает отражение операций поступления и реализации.

Учет банковских и кассовых операций

Реализован учет движения наличных и безналичных денежных средств и валютных операций. Поддерживается ввод и печать платежных поручений, приходных и расходных кассовых ордеров. Автоматизированы операции по расчетам с поставщиками, покупателями и подотчетными лицами (включая перечисление денежных на банковские карты сотрудников или корпоративные банковские карты), внесение наличных на расчетный счет и получение наличных по денежному чеку, приобретение и продажа иностранной валюты.

При отражении операций по взаиморасчетам с поставщиками и покупателями суммы платежей автоматически разбиваются на аванс и оплату. На основании кассовых документов формируется кассовая книга установленного образца. Реализован механизм обмена информацией с программами типа "Клиент банка".

Учет расчетов с контрагентами

Учет расчетов с поставщиками и покупателями можно вести в тенге и иностранной валюте. Курсовые разницы по каждой операции рассчитываются автоматически. Расчеты с контрагентами можно вести по договору в целом или с указанием конкретных документов расчетов. Способ ведения расчетов определяется отдельно для каждого договора. При оформлении документов поступления и реализации можно использовать как общие цены для всех контрагентов, так и индивидуальные для конкретного договора.

Учет основных средств и нематериальных активов

Учет основных средств и нематериальных активов ведется в соответствии с разделами 16 (Основные средства) и 17 (Нематериальные активы, за исключением гудвилла) Национального Стандарта Финансовой Отчетности № 2. Автоматизированы все основные операции по учету: поступление, принятие к учету, начисление амортизации, модернизация, передача, списание, инвентаризация, переоценка. Возможно распределение сумм начисленной амортизации за месяц между несколькими счетами или объектами аналитического учета. Для основных средств, использующихся сезонно, возможно применение графиков начисления амортизации.

Учет основного и вспомогательного производства

Автоматизированы расчет себестоимости продукции и услуг, выпускаемых основным и вспомогательным производством, учет переработки давальческого сырья, а также передача собственного сырья в переработку сторонней организации. В течение месяца учет выпущенной готовой продукции ведется по плановой себестоимости. В конце месяца рассчитывается фактическая себестоимость выпущенной продукции и оказанных услуг.

Учет косвенных расходов

В конце месяца производится автоматическое распределение прямых производственных затрат.

Общехозяйственные расходы распределяются между стоимостью произведенной продукции и незавершенным производством.

При списании косвенных расходов возможно применение различных методов распределения по номенклатурным группам продукции (услуг) и по подразделениям. Для косвенных расходов возможны следующие базы распределения:

- объем выпуска;
- плановая себестоимость;
- оплата труда;
- материальные затраты.

Учет НДС

Учет НДС реализован в соответствии с нормами раздела 8 НК РК. Для каждой организации, входящей в состав предприятия можно указать является ли она плательщиком НДС или нет. Для организации, являющейся плательщиком НДС указывается способ отнесения НДС в зачет (пропорциональный или отдельный) и налоговый период по НДС (месяц или квартал). Автоматизировано ведение журналов учета счетов-фактур полученных и выданных. Отслеживаются хозяйственные операции по поступлению и реализации товаров и услуг с применением различных ставок НДС, с различным видом НДС при импорте, а также исполнение организацией обязанностей налогового агента по уплате НДС. Автоматизировано формирование регламентированной налоговой отчетности по НДС.

Учет акциза

Для организаций, являющихся плательщиками акциза, в конфигурации ведется учет операций по движению подакцизных товаров и материалов, автоматизировано формирование "Декларации по акцизу".

Учет заработной платы, кадровый учет

В "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" ведется учет движения персонала, включая учет работников по основному месту работы и по совместительству, при этом внутреннее совместительство поддерживается опционально (то есть поддержку можно отключить, если на предприятии это не принято). Обеспечивается формирование регламентированных форм по трудовому законодательству.

В конфигурации автоматизированы следующие операции:

- начисление заработной платы работникам предприятия по различным формам оплаты труда с возможностью указать способ отражения в учете отдельно для каждого работника по каждому виду начисления;
- формирование резервов по вознаграждениям работникам;
- регистрация вычетов по ИПН на сумму страховых премий и погашения вознаграждений по жилищным займам;
- исчисление регламентированных законодательством налогов сборов и отчислений, облагаемой базой которых служит заработная плата работников организаций;
- ведение взаиморасчетов с работниками вплоть до выплаты зарплаты через кассу и перечисления зарплаты на карточные счета работников;
- депонирование заработной платы работников;

- перечисление в соответствующие органы налогов и отчислений с заработной платы работников;
- формирование соответствующих отчетов (налоговых и статистических).

При выполнении расчетов учитывается наличие на предприятии:

- пенсионеров;
- инвалидов;
- участников ВОВ и приравненных к ним лиц;
- иностранных специалистов.

Завершающие операции месяца

Автоматизировано выполнение регламентных операций по бухгалтерском и налоговому учету в конце того или иного периода, в том числе начисление амортизации на основные средства и нематериальные активы, переоценка валюты, списание расходов будущих периодов, расчет фактической себестоимости выпущенной продукции и услуг, зачет авансовых платежей по налогам и сборам, закрытие подотчетных сумм, определение финансовых результатов и других.

В состав "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" входит набор отчетов (справки-расчеты), отражающих расчеты, связанные с проведением регламентных операций по закрытию месяца: "Калькуляция себестоимости", "Распределение косвенных расходов", "Списание расходов будущих периодов" и другие.

Стандартные бухгалтерские отчеты

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" предоставляет пользователю набор стандартных отчетов, которые позволяют анализировать данные по остаткам, оборотам счетов бухгалтерского и налогового учета и по проводкам в самых различных разрезах. В их числе Оборотно-сальдовая ведомость, шахматная ведомость, Оборотно-сальдовая ведомость по счету, обороты счета, карточка счета, анализ счета, анализ субконто, обороты между субконто, карточка субконто, сводные проводки, отчет по проводкам, главная книга, диаграмма.

Регламентированная отчетность

В "1С:Бухгалтерию 8 для Казахстана" включены обязательные (регламентированные) отчеты, предназначенные для представления собственникам организации и контролирующим государственным органам, включая формы бухгалтерской отчетности, налоговые декларации, отчеты для органов статистики и государственных фондов.

Регламентированные отчеты, для которых такая возможность предусмотрена нормативными документами, могут быть выгружены в электронном виде.

Также предусмотрена возможность формирования отчетов о доходах физических лиц, о расчетах связанных с такими доходами налогов и о перечислении в фонды обязательных пенсионных взносов.

Сервисные возможности

"Монитор бухгалтера" позволяет оперативно и в удобной форме получать данные по остаткам на расчетных счетах и в кассе, о суммах дебиторской и кредиторской задолженности, о сроках сдачи отчетности, а также о сроках уплаты налогов.

"Календарь бухгалтера" заблаговременно оповещает о наступлении предусмотренных законодательством сроков уплаты налогов и представления отчетности.

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" также включает следующие сервисные возможности:

- полнотекстовый поиск данных — поиск произвольного текста по всем объектам конфигурации (документам, справочникам и т.д.);
- загрузка адресного классификатора;
- подготовка письма в отдел технической поддержки;

- автоматическая проверка и установка обновлений "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" через Интернет.

Средства для быстрого освоения

"Стартовый помощник" предназначен для ввода основных сведений, необходимых для начала работы с программой.

"Панель функций" помогает начинающим пользователям осваивать программу быстрее, а опытным пользователям эффективнее выполнять ежедневные задачи. Основные разделы учета (Банк, Касса, Производство, Зарплата) представлены в виде схем работы и содержат визуальное представление последовательности операций.

"Советы пользователям" для самостоятельного освоения программы: отражение в программе хозяйственных операций, оформление документов, заполнение справочников и формирование отчетов.

1С Бухгалтерия 8 для Казахстана Ограничения базовой версии

Базовая версия "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана" имеет ряд ограничений по сравнению с версией ПРОФ:

- одновременно с одной информационной базой может работать только один пользователь;
- не поддерживается ведение учета нескольких организаций в одной информационной базе, но есть возможность вести учет нескольких организаций в отдельных информационных базах;
- не поддерживается возможность составления налоговой отчетности в разрезе нескольких налоговых комитетов для организаций, имеющих филиалы и представительства;
- не поддерживается изменение конфигурации, можно применять только типовую конфигурацию и устанавливать ее обновления;
- не поддерживается работа в варианте клиент-сервер;
- не поддерживается работа распределенных информационных баз;
- не поддерживается COM-соединение и Automation-сервер.

Если у организации возникнет потребность ведения многофирменного учета в единой информационной базе, одновременной работе пользователей или другие задачи, которые не решаются в рамках ограничений базовой версии, то в этом случае можно будет перейти на работу с программой "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" версии ПРОФ, которая не имеет указанных ограничений.

Версия 1.5 Бухгалтерии для Казахстана

В декабре 2007 г. выпущена редакция 1.5 конфигурации "Бухгалтерия для Казахстана".

Новое в редакции 1.5

- Поддержка работы со структурными подразделениями: возможность указания принадлежности структурных единиц определенным налогоплательщикам по разным видам налогов, возможность формирования стандартных бухгалтерских отчетов по списку организаций.
- Возможность учета НДС для предприятий, имеющих структурные подразделения, которые не являются самостоятельными плательщиками налога на добавленную стоимость.
- Учет заработной платы в разрезе структурных подразделений, с возможностью формирования регламентированной отчетности, как по отдельным структурным подразделениям, так и в целом по налогоплательщику.
- Реализован механизм отражения в учете операций по перемещению между подразделениями основных средств, товарно-материальных запасов и денежных средств.
- Поддержка специального налогового режима на основе упрощенной декларации, как для юридических лиц так и для индивидуальных предпринимателей (910 форма "Упрощенная декларация для субъектов малого бизнеса").
- Комплектация номенклатуры.
- В расчете заработной платы добавлена возможность регистрации вычетов по индивидуальному подоходному налогу на сумму страховых премий, согласно пп.6— 7) п.1 ст.152 Налогового Кодекса Республики Казахстан.
- Реализована возможность формирования резервов по вознаграждениям работникам (трудовые отпуска, премии по итогам года и т.д.) для равномерного распределения расходов организации на их выплату в течение года.
- В подсистеме учета НДС добавлена возможность регистрации счетов-фактур без документов отгрузки. Для проверки наличия счетов-фактур добавлены специальные отчеты.
- Система помощи "Советы" — полезные советы пользователям по работе в программе.
- "Монитор бухгалтера" — оперативная информация о финансовом состоянии организации на текущую дату.
- Просмотр и корректировка движений документов по регистрам.

1С:Бухгалтерия 8 - учебная версия

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" предназначена для освоения программы "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" и обучения ведению компьютеризированного бухгалтерского учета в системе "1С:Предприятие 8". Предлагаемый продукт позволяет изучить возможности ведения бухгалтерского учета, заложенные в программе "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана", от ввода первичных документов и бухгалтерских операций до получения аналитических отчетов и подготовки бухгалтерской отчетности, а также быстро приобрести навыки работы с системой программ "1С:Предприятие 8". Учебная версия представляет собой реально действующую программу "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана" с ограничениями, которые описаны далее.

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" поставляется в виде книги с диском. Книга содержит полное описание функциональных возможностей прикладного решения и необходимых приемов работы с программой. В состав диска входит учебная версия платформы "1С:Предприятие 8", конфигурация "Бухгалтерия для Казахстана", интерактивный обучающий курс "Эффективная работа с 1С:Предприятием 8.0" и электронные руководства, которые до изучения книги помогут быстро установить программу "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" и сделать первые шаги в ее освоении.

Ограничения и особенности учебной версии "1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана"

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" - это программа для обучения ведению бухгалтерского и налогового учета и подготовки регламентированной отчетности. По сравнению с коммерческими версиями она имеет ряд ограничений:

- ограничено количество данных в документах, справочниках, планах счетов, планах видов характеристик и других объектных таблицах;
- ограничено количество записей в табличных частях и наборах записей;
- одновременно с одной информационной базой может работать только один пользователь;
- не поддерживается работа в варианте клиент-сервер;
- не поддерживается работа распределенных информационных баз;
- не поддерживается СОМ-соединение;
- отсутствует возможность использования паролей и Windows-аутентификации для пользователей;
- печать и сохранение табличных документов поддерживаются только в режиме Конфигуратора.

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" не имеет аппаратной или программной защиты, однако ее быстродействие снижено по сравнению с коммерческой версией программы "1С:Бухгалтерия 8".

"1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" не может использоваться для автоматизации реальных предприятий.

Входящая в поставку учебная версия платформы "1С:Предприятие 8" поддерживает модификацию существующего прикладного решения и создание новых прикладных решений (конфигурирование). Однако "1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана. Учебная версия" в первую очередь предназначена для обучения работе с конфигурацией "Бухгалтерия для Казахстана" в режиме пользователя, поэтому рассмотрение основ конфигурирования выходит за рамки предлагаемого программного продукта. Для освоения разработки прикладных решений в системе "1С:Предприятие 8" предназначен другой программный продукт - "1С:Предприятие 8.0. Версия для обучения программированию", в поставку которого входят необходимые методические пособия по конфигурированию

1С:Предприятие 8 - Управление торговлей для Казахстана

Конфигурация "**Управление торговлей для Казахстана**" системы программ "1С:Предприятие 8.0" разработана в соответствии с правилами ведения торгового учета в Казахстане. Данная конфигурация содержит основную функциональность выпущенной ранее конфигурации "Управление торговлей", а также учитывает замечания и пожелания многочисленных пользователей конфигурации "Торговля+Склад для Казахстана" системы программ "1С:Предприятие 7.7".

Ключевым направлением развития нового решения является реализация мощной функциональности, предназначенной для управления торговой деятельностью:

- управление продажами;
- управление поставками;
- планирование продаж и закупок;
- управление складскими запасами;
- управление заказами;
- управление взаимоотношениями с контрагентами;
- анализ товарооборота предприятия;
- анализ цен и управление ценовой политикой;
- мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.

Организация управленческого учета

Учет и контроль взаиморасчетов

Конфигурация "Управление торговлей для Казахстана" предоставляет гибкие возможности учета и контроля взаиморасчетов с контрагентами по нескольким схемам с различными уровнями детализации:

- По договорам. Детализация взаиморасчетов "по договорам" является базовой и производится всегда.
- По сделкам. Данный вариант взаиморасчетов предполагает ведение взаиморасчетов не только в рамках договоров, но и в рамках документов-сделок, в качестве которых могут выступать счета-фактуры, расходные, приходные и возвратные документы, отчеты о продажах товаров комитенту или комиссионера.
- По расчетным документам. Целесообразно применять в случае таких вариантов взаиморасчетов, при которых необходим жесткий контроль процесса отгрузки, оплаты и допустимого срока задолженности, а также анализ задолженности по срокам возникновения, например, отгрузка по предоплате, отгрузка с отсрочкой платежа, отгрузка по товарному кредиту и другие. Закрывание долгов по расчетным документам производится автоматически в порядке FIFO.

Подсистема управления взаиморасчетами берет на себя функцию контроля предельно допустимого размера задолженности, не позволяя сотрудникам предприятия отпускать товар клиенту при превышении лимита кредита или производить очередную оплату поставщику при наличии задолженности по ранее оплаченным поставкам.

Учет товародвижения

В конфигурации реализован партионный учет товаров, в том числе по серийным номерам, срокам годности и сертификатам товаров, обеспечивается контроль правильности списания серийных номеров товаров, товаров с определенными сроками годности и сертификатами. Расчет себестоимости ведется по методам FIFO, LIFO, по среднему. Поддерживается ведение партионного учета в разрезе складов, с отдельной возможностью настройки для розничных складов и комиссионеров, возможность задания произвольных характеристик партии (цвет, размер и т.д.);

Механизм свойств и категорий, реализованный в конфигурации, является мощным и эффективным средством для многомерного анализа товарооборота в произвольных разрезах, например, продаж различных видов товаров по регионам, по категориям контрагентов и т.д.

Управление продажами

Подсистема управления продажами позволяет решать задачи оперативного планирования и контроля продаж, как в натуральном, так и в денежном выражении. Включает в себя блоки:

Планирование продаж и закупок

Для обеспечения управленческого персонала компании информацией не только о фактических, но и о планируемых показателях деятельности, в конфигурации предусмотрена подсистема планирования продаж и закупок.

Планирование производится как для составления обобщенных планов (с детализацией до уровня номенклатурных групп), так и детализированных планов (с детализацией до уровня номенклатурных позиций и характеристик товаров); Планы составляются по различным сценариям с учетом разных вариантов и версий одного плана; Учет сценарий ведется с различной временной детализацией (от дня до года); таким образом, конфигурация дает возможность разрабатывать как стратегические (квартальные, годовые), так и рабочие планы на один и тот же период.

Существует возможность планирования необходимого количества товаров, закупаемых у поставщиков, по "точке заказа". При определении количества номенклатуры по "точке заказа" используются данные о минимальном страховом запасе товаров, текущем остатке товаров на складах и ожидаемых поступлениях по заказам поставщиков. Количество, которое необходимо заказать у поставщика, и минимальный страховой запас могут быть зафиксированы пользователем вручную или рассчитаны автоматически на основе анализа данных о покупках или продажах товаров за предыдущий период. Данные о необходимом количестве товаров по точке заказа и страховом запасе фиксируются в документе "Установка значений по точке заказа". Для расчета количества товаров, которые необходимо заказать у поставщиков, с учетом текущих складских остатков и ожидаемых поступлений по заказам поставщиков, используется отчет "Анализ точки заказа".

Средства сравнительного анализа данных дают возможность контролировать соответствие между объемами продаж и объемами закупок, установленными на один и тот же период с помощью планов различной степени детализации.

Предусмотрено планирование как по всей фирме в целом, так и по подразделениям или группам подразделений. Это дает возможность руководителям и менеджерам подразделений составлять планы продаж и закупок по своим направлениям. Планы подразделений консолидируются в сводный план продаж по организации.

План-фактный анализ

Для контроля выполнения разработанных планов в конфигурации предусмотрены развитые средства сравнительного анализа информации о планах и фактических продажах и закупках. С их помощью можно решить следующие задачи:

- план-фактный анализ продаж за определенный период;
- сравнительный анализ продаж за различные периоды, например за текущий период и аналогичный прошлого года;
- сравнение планов продажи с одинаковой детализацией за различные периоды времени, например, ежемесячные планы на декабрь текущего и прошлого года;
- сравнение планов с различной детализацией за один и тот же период, например, поквартальные и ежемесячные планы на первое полугодие текущего года.

При этом данные могут быть представлены в разрезе подразделений, сгруппированы для сравнения по отличительным признакам (свойствам) номенклатуры и покупателей. Например, можно провести сравнительный анализ объемов продаж номенклатуры с заданными характеристиками в определенном регионе за различные периоды времени, чтобы выявить сезонные колебания.

Управление заказами покупателей

Подсистема управления заказами покупателей позволяет реализовать наиболее эффективную для предприятия стратегию обслуживания заказов покупателей, например, стратегию минимизации необходимого для обслуживания заказов складского остатка. Подсистема позволяет автоматизировать такие операции, как:

- Регистрация заказов покупателей;
- Автоматическое резервирование заказанных товаров на складе и в заказах поставщикам;
- Корректировка и закрытие заказов покупателей;
- Контроль оплаты и поставки товаров по заказам покупателей;
- Выписка счетов-фактур по заказам покупателей.

Предусмотрены различные схемы выполнения заказа покупателя:

- Отгрузка товара из свободного складского остатка;
- Предварительное резервирование товара на складе с последующей отгрузкой
- Размещение заказа покупателя в ранее оформленных заказах поставщиков (товар будет автоматически зарезервирован под данный заказ покупателя в момент поступления товара от поставщика)
- "Работа под заказ", то есть оформление заказа товара поставщику под конкретный заказ покупателя.

Предусмотрен алгоритм автоматического резервирования и размещения, позволяющий оптимальным образом разместить заказ покупателя по заказам поставщикам и по свободному остатку товара на складах

Схемы продажи товаров

В конфигурации предусмотрены различные схемы продажи товаров. Продажа товаров может осуществляться с предварительным резервированием товара или без предварительного резервирования товаров (из текущих остатков склада). Также реализована возможность продажи товаров по предварительным заказам товаров у поставщиков под конкретные заявки покупателей. Продажа товаров может осуществляться в кредит или на условиях полной (или частичной) предоплаты клиентом.

Реализована возможность оформления операций поступления, перемещения, реализации и возврата товара по ордерной схеме. Организация складского учета с использованием ордеров позволяет в разные моменты времени фиксировать в автоматизированной системе движения товаров в количественном измерении и отражение этих движений в суммовом выражении.

При продаже комиссионного товара предусмотрена возможность автоматического расчета комиссионного вознаграждения комитенту с использованием различных способов расчета: процент от прибыли, процент от суммы продаж. Сумма комиссионного вознаграждения может быть указана и вручную. Товар может быть передан на реализацию комиссионеру. После получения от комиссионера отчета о продажах товаров, для него также автоматически рассчитывается его комиссионное вознаграждение.

Механизм ценообразования

Подсистема ценообразования решает задачи управления отпускными ценами на товары, предоставляет широкие возможности для построения различных схем формирования цен и скидок, позволяет четко контролировать соблюдение сотрудниками предприятия установленной ценовой политики.

Механизм регистрации цен контрагентов позволяет анализировать ситуацию на рынке, отслеживать изменения цен в динамике, сравнивать цены компании с ценами конкурентов. При оформлении розничных продаж осуществляется жесткий контроль розничных цен, которые задаются при поступлении товаров на розничный склад.

При продаже товаров можно назначать скидки на позиции номенклатуры. Перечень возможных скидок и наценок хранится в конфигурации отдельным списком в справочнике "Типы скидок и наценок".

В конфигурации предусмотрено три типа скидок: ручные, дисконтные и автоматические. Назначение и изменение автоматических скидок подтверждается и оформляется документально. Скидка указывается процентом от цены. Кроме того, значение скидки может быть дополнительно ограничено той минимальной ценой, ниже которой продавец не может отгружать товар покупателю. Значение минимальной цены

задается для каждого пользователя (продавца) индивидуально в настройках дополнительных прав пользователя ("Не отпускать товар с ценой ниже определенного типа").

При этом возможны варианты предоставления скидки как по всех номенклатуре, так и по отдельным позициям. Также предусмотрена возможность указать период действия, время действия скидки (дни недели, часы). Скидки предусмотрены по следующим видам условий: по виду платежа, на сумму документа, на количество одного товара. Также предусмотрена возможность предоставления скидки при сумме сделки, превышающей пороговое значение.

Управление закупками

Функциональность подсистемы позволяет обеспечить менеджеров торгового предприятия информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении товарных запасов и оптимизации стоимости покупаемой продукции.

Подсистема предназначена для планирования закупок и формирования заказов поставщикам в соответствии с принятой стратегией пополнения складских запасов и работы с заказами покупателей.

Подсистема позволяет автоматизировать такие операции, как:

- оформление заказов поставщикам на основе заказов, поступивших от покупателей;
- контроль оплаты и поставки товаров по заказам;
- корректировка и закрытие заказов поставщикам;
- мониторинг цен поставщиков.

Управление запасами

Учет товаров на складах компании

В конфигурации реализован детальный оперативный учет товаров на складах, обеспечивается полный контроль товарных запасов предприятия в оптовой и розничной торговле. Все складские операции фиксируются с помощью соответствующих документов - поступление товаров, перемещение товаров, реализация товаров, инвентаризация и т.п. Конфигурация позволяет вести учет товаров на множестве складов (мест хранения). Поддерживается учет товаров в различных единицах измерения (упаковках).

Обеспечивается отдельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, товаров, принятых на ответственное хранение, а также учет возвратной тары.

Заказы подразделений компании

Конфигурация позволяет подразделениям компании (складам, торговым точкам) заказывать товары у других подразделений для пополнения собственных торговых запасов (внутренние заказы). При планировании продаж и закупок внутренние заказы обслуживаются наравне с заказами покупателей по тем же алгоритмам.

Учет накладных расходов

В конфигурации предусмотрен учет различных видов накладных расходов - затрат на транспортировку, хранение, оплаты пошлин и акцизов, услуг как собственных, так и сторонних организаций и т.д. Эти расходы могут быть отнесены на себестоимость товаров.

В зависимости от характера накладных расходов их распределение по товарным позициям может производиться пропорционально стоимости поступивших товаров, их весу или количеству. Накладные расходы могут быть зафиксированы до поступления товаров и в последствии распределены.

Анализ информации о торговой деятельности и товарообороте

В конфигурации "Управление торговлей для Казахстана" реализована система универсальных отчетов, представляющих собой мощное и гибкое средство для анализа практически всех аспектов торговой

деятельности и товарооборота предприятия. Пользователь может получить информацию по состоянию складских запасов, заказов, продаж, взаиморасчетов - в любых аналитических разрезах с требуемой детализацией (например, данные о продажах по регионам товаров той или иной группы) и в динамике (например, отследить динамику продаж за период с детализацией по дням).

При этом пользователь может самостоятельно задавать (настраивать) уровень детализации, параметры группировки и критерии отбора данных в отчетах в соответствии со спецификой решаемых задач. Такие индивидуальные настройки (фактически - созданные пользователем специализированные отчеты) могут быть сохранены для дальнейшего использования.

Помимо универсальных отчетов в конфигурации реализован также набор отчетов, предназначенных для эффективного решения специализированных задач анализа информации, например, отчеты по взаиморасчетам с комиссионерами и комитентами, анализ задолженности по срокам возникновения, план продаж, оперативный товарный календарь и др.

Для менеджеров, которым необходимо оперативно получать в компактном, легко читаемом виде информацию о текущем состоянии дел на фирме и тенденциях их изменения, в конфигурации предусмотрен отчет "Монитор основных показателей". Отчет содержит ключевую информацию о текущем запасе оборотного капитала фирмы (денежные средства, взаиморасчеты с подотчетными лицами и контрагентами, остатки товаров), объеме продаж, движении денежных средств, планируемых поступлениях и платежах, просроченных заказах и поставках и т.п. Состав, порядок вывода и периодичность обновления информации задается пользователем, что позволяет каждому менеджеру определять тот объем и частоту обновления данных, которые именно ему необходимы для контроля ситуации. При необходимости любой показатель отчета можно расшифровать для детального анализа его составляющих.

Контроль и оценка работы менеджеров

В конфигурации оценка работы менеджеров производится по совокупности различных показателей:

- по полноте заполнения базы данных контактной информацией;
- по количеству контактов с покупателями;
- по анализу изменения стадий взаимоотношения с покупателями;
- по анализу количества потерянных покупателей по отношению к общему количеству клиентов (коэффициент удержания покупателей);
- по количеству выполненных заказов покупателей;
- по сумме продажи, сумме полученной выручки, сумме оплаты.

Список показателей произвольно настраивается пользователем. Предусмотрена возможность оценки работы менеджеров по перечисленным показателям, как в абсолютном, так и в процентном отношении.

Рапорт руководителя

"Рапорт руководителя" - принципиально новый для продуктов системы "1С:Предприятие" механизм, который позволяет организовать регулярное формирование и доставку руководящему составу компании информации о текущем состоянии дел на предприятии. Важно, что для этого руководителю не требуется самому составлять запросы и даже просто запускать "1С:Предприятие". Будучи единожды настроен, механизм "Рапорт руководителя" может в соответствии с заданным регламентом автоматически формировать и отправлять по заданным адресам электронной почты отчет, в котором разноплановая информация о деятельности предприятия сконцентрирована в удобном и наглядном для руководителя виде.

В отчете проводится оперативный анализ данных по различным показателям: по объему продаж, по дебиторской и кредиторской задолженности, по движениям денежных средств в разрезе статей и т.д. Список показателей, которые необходимо вывести в отчет, может быть настроен индивидуально для каждого из руководителей различных служб компании.

Для удобства анализа в отчете предусмотрено графическое представление данных: графики сравнения различных показателей с запланированными или с такими же показателями за прошлые периоды.

Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

Подсистема "Управление взаимоотношениями с клиентами" позволяет решать следующие задачи:

- хранение контактной информации о клиентах, автоматическое оповещение пользователей о предстоящих контактах с клиентом;
- обмен контактной информации с внешними почтовыми программами;
- проведение анализа взаимоотношений с клиентами, автоматическое деление клиентов на различные категории (ABC и XYZ анализ контрагентов);
- представление пользователям информации об истории взаимоотношений с клиентами.

1С:Предприятие 8 - Управление производственным предприятием для Казахстана

Краткое описание назначения и функциональных возможностей

Конфигурация "**Управление производственным предприятием для Казахстана**" является комплексным решением, охватывающим основные контуры управления и учета на производственном предприятии. Оно позволяет организовать единую информационную систему для управления различными аспектами деятельности предприятия:

- управление производством, в том числе:
 - планирование производства;
 - управление затратами и расчет себестоимости;
 - управление данными об изделиях;
- управление основными средствами и планирование ремонтов;
- управление финансами, в том числе:
 - бюджетирование;
 - управление денежными средствами;
 - управление взаиморасчетами;
 - бухгалтерский и налоговый учет;
 - формирование консолидированной отчетности;
- управление складом (запасами);
- управление продажами;
- управление закупками;
- управление отношениями с покупателями и поставщиками;
- управление персоналом, включая расчет заработной платы;
- мониторинг и анализ показателей деятельности предприятия.

Для предприятий холдинговой структуры ведется сквозной управленческий учет по всем организациям, входящим в холдинг. Управленческий учет ведется по данным, зафиксированным в документах, но при этом не зависит от способов и самого факта ведения регламентированного учета. Факт совершения операций вводится один раз и получает в дальнейшем отражение в управленческом и регламентированном учете.

Конфигурация "Управление производственным предприятием для Казахстана" может использоваться в ряде подразделений и служб производственных предприятий, включая:

- Дирекцию (генеральный директор, финансовый директор, коммерческий директор, директор по производству, главный инженер, директор по кадрам, директор по ИТ, директор по развитию);
- Планово-экономический отдел;
- Производственные цеха;
- Производственно диспетчерский отдел;
- Отдел главного конструктора;
- Отдел главного технолога;
- Отдел главного механика;
- Отдел сбыта;
- Отдел материально технического обеспечения (снабжения);
- Отдел маркетинга;
- Склады материалов и готовой продукции;
- Бухгалтерию;
- Отдел кадров;
- Отдел организации труда и занятости;
- ИТ-службу;
- Административно-хозяйственный отдел;
- Отдел капитального строительства;
- Информационно аналитический отдел;
- Отдел стратегического развития.

Ожидается, что наибольший эффект внедрение конфигурации "Управление производственным предприятием для Казахстана" может дать на предприятиях с численностью персонала от нескольких десятков до нескольких тысяч человек, имеющих десятки и сотни автоматизированных рабочих мест, а также в холдинговых и сетевых структурах.

Конфигурация "Управление производственным предприятием для Казахстана" предоставляет:

- руководству предприятия и управленцам, отвечающим за развитие бизнеса, - широкие возможности анализа, планирования и гибкого управления ресурсами компании для повышения ее конкурентоспособности;
- руководителям подразделений, менеджерам и сотрудникам, непосредственно занимающимся производственной, сбытовой, снабженческой и иной деятельностью по обеспечению процесса производства,- инструменты, позволяющие повысить эффективность ежедневной работы по своим направлениям;
- работникам учетных служб предприятия - средства для автоматизированного ведения учета в полном соответствии с требованиями законодательства и корпоративными стандартами предприятия.

При разработке конфигурации учитывался опыт успешной автоматизации производственных предприятий, накопленный фирмой «1С» и партнерским сообществом, а также учтены основные мировые стандарты, течения и методики управления предприятиями (MRP II, CRM, SCM, ERP, ERP II и др.).

Основные функциональные возможности

Управление производством

Одним из наиболее результативных способов снижения издержек в производстве является построение и оптимизация плана производства продукции. Это позволяет предприятию снизить уровень простоя оборудования и высококвалифицированных специалистов, сократить сроки выполнения заказов, избежать срывов плана продаж по причине перегрузки производственных ресурсов, оптимизировать движения материалов и складские остатки, сделать процесс производства прозрачным и управляемым.

Подсистема управления производством предназначена для планирования производственных процессов и материальных потоков в производстве, отражения процессов производственной деятельности предприятия и построения нормативной системы управления производством.

Функциональные возможности подсистемы могут использоваться сотрудниками планово-экономического отдела, производственных цехов, производственно-диспетчерского отдела и других производственных подразделений.

Реализованные в подсистеме "Управление производством" механизмы планирования производства обеспечивают:

- Сценарное планирование для выработки различных вариантов стратегии производства или учета возможных изменений в условиях деятельности предприятия;
- Скользящее планирование, расширяющее горизонт планирования по мере наступления очередных плановых периодов;
- Проектное планирование производства;
- Фиксацию распланированных данных от изменения (по сценариям и периодам);
- Интеграцию с подсистемой бюджетирования.

Планирование производства

Подсистема предназначена для среднесрочного и долгосрочного планирования производства и потребности в ресурсах, а также для проведения план-фактного анализа исполнения планов производства. При планировании производства обеспечивается возможность учета многих параметров, контроля исполнимости и отслеживания выполнения плана на различных этапах в нескольких разрезах одновременно:

- По подразделениям и менеджерам;
- По проектам и подпроектам;
- По ключевым ресурсам;
- По номенклатурным группам и отдельным номенклатурным единицам.

Формирование укрупненного плана производства

- На основе сформированных в подсистеме "Управление продажами" планов продаж осуществляется формирование предполагаемых объемов производства в разрезе номенклатурных групп (и, при необходимости, отдельных позиций номенклатуры);
- Проводится выявление различий между укрупненными и уточненными планами, пакетом распланированных сменно-суточных заданий, данными фактического производства;
- Осуществляется формирование заданий на производство, контроль их исполнения и оценка отставания производства.

Планирование потребности в ресурсах

- Возможно формирование таблиц потребления и доступности основных (ключевых) видов ресурсов при производстве номенклатурных групп и отдельных видов номенклатуры;
- Осуществляется контроль укрупненного плана производства на соответствие ограничивающим факторам, например, сводной доступности основных (ключевых) видов ресурсов;
- Ведется учет доступности ключевых ресурсов.

Посменное планирование производства

Подсистема предназначена для планирования производства в краткосрочном периоде в разрезе отдельных номенклатурных позиций, а также для проведения план-фактного анализа исполнения планов производства производственно-диспетчерским отделом. В данной подсистеме формируется детальный посменный график производства и потребления, проводится оценка его исполнимости с учетом запланированной загрузки ресурсов.

В числе возможностей посменного планирования, которые обеспечивает "Управление производственным предприятием для Казахстана":

- Планирование с учетом доступности мощностей в подпериодах планирования и изменений сводной длительности операций по технологическому дереву. В случае недостаточности мощностей в подпериодах осуществляется перенос планируемых операций в подпериоды с доступными свободными мощностями;
- Формирование детального план-графика производства и операций;
- Планирование "поверх" существующих планов производства и операций или полное перепланирование;
- Возможность планирования операций для территориально удаленных подразделений;
- Планирование с учетом времени транспортировки между складами и подразделениями.

Формирование посменного плана производства

- Формирование плана производства, уточненного до отдельных номенклатурных позиций с расчетом точных сроков производства;
- Определение точек разрыва процедур разузлования в технологическом дереве производства для всех изделий, планируемых в режиме "сборка на заказ";
- Формирование графика загрузки производственных мощностей и потребности производства в сырье и комплектующих;
- Формирование графика финальной сборки с уточнением сроков производства.

Определение доступных мощностей ресурсов

- Ведение списка рабочих центров и технологических операций;
- Поддержка календарей доступности отдельных рабочих центров и ввод доступности ресурсов по данным календарям;
- Объединение рабочих центров в группы с заданием приоритетов для планирования;

- Расчет загрузки рабочих центров в ходе определения графика потребностей в материалах.

Контроль исполнения

- Формирование плана-графика потребностей производства;
- Формирование заданий на производство, сменно-суточных заданий;
- План-фактный анализ хода производства, контроль и анализ отклонений.

Управление затратами и расчет себестоимости

Одним из важнейших факторов в конкурентной борьбе является снижение себестоимости продукции, управление затратами. Наличие системы управленческого учета, отражающей реальную производственную себестоимость, позволяет предприятию выработать эффективные меры по снижению издержек производства и себестоимости продукции, повысить рентабельность бизнеса.

Подсистема управления затратами предназначена для учета фактических затрат предприятия и расчета себестоимости продукции на основе данных управленческого учета.

Основные функции подсистемы:

- Учет фактических затрат отчетного периода в необходимых разрезах в стоимостном и натуральном измерении;
- Оперативный количественный учет материалов в незавершенном производстве (НЗП);
- Учет фактических остатков НЗП на конец отчетного периода в необходимых разрезах;
- Учет брака в производстве и на складах;
- Расчет фактической себестоимости выпуска за период основной и побочной продукции (полуфабрикатов, брака) - неполной и полной производственной себестоимости и фактической полной себестоимости реализации продукции, в т.ч. расчет себестоимости выпуска продукции у переработчиков;
- Расчет себестоимости выпуска в течение месяца по документам выпуска - по прямым затратам или по плановой себестоимости;
- Учет переработки давальческого сырья;
- Расчет фактической стоимости остатков НЗП на конец отчетного периода;
- Формирование отчета за смену по выпуску продукции и услугам в производстве.

Управление данными об изделиях

Важным инструментом управления производством является управление данными о составе продукции и полуфабрикатов, маршрутах прохождения изделий по производственным подразделениям и складам.

Нормирование состава продукции позволяет контролировать списание материалов в производство (лимитно-заборные карты), планировать себестоимость продукции, анализировать расхождения между плановой и фактической себестоимостью и выявлять их причины.

Задание маршрутной (технологической) карты позволяет планировать цепочку производства многопредельной продукции, на каждом этапе оценивая ее выполнимость с учетом загрузки оборудования и доступности необходимых для производства ресурсов.

Функциональные возможности подсистемы могут использоваться главным инженером и сотрудниками, работающими в отделах главного конструктора и главного технолога.

В рамках управления производством реализована функция учета нормативных расходов материалов при производстве и анализ отклонений от норм. Нормы потребления материалов закладываются в спецификации изготовления продукции.

Нормативный состав продукции используется:

- при анализе отклонений от норм для контроля качества продукции
- для расчета себестоимости - как база распределения косвенных затрат

Для целей сменного планирования весь технологический процесс можно представить в виде набора последовательностей операций. Такой набор задает маршрутную карту изготовления продукции. Каждая операция может быть охарактеризована своим набором материальных потребностей на входе и набором изделий на выходе.

Управление основными средствами и ремонтами

Выполнение производственной программы в срок и оптимальное использование ресурсов возможно при качественном планировании технического обслуживания и ремонта основных средств (ОС) предприятия. Используя возможности подсистемы управления ремонтами, предприятия могут осуществлять планирование и учет деятельности по техническому обслуживанию и ремонтам оборудования:

- Вести нормативную базу для обслуживания ОС;
- Планировать обслуживание ОС и ресурсы для его проведения;
- Учитывать результаты проведенного обслуживания ОС;
- Анализировать отклонения в сроках и объемах обслуживания ОС;

Подсистема позволяет автоматизировать все типовые операции учета основных средств:

- принятие к учету;
- изменение состояния;
- начисление амортизации;
- изменение параметров и способов отражения затрат по амортизации;
- учет фактической выработки основных средств;
- комплектация и разуконплектация, перемещение, модернизация, инвентаризация, списание и продажа ОС;

Поддерживается широкий спектр способов расчета амортизации:

- прямолинейный способ;
- производственный (пропорционально объему выработки);
- уменьшения остатка и ускоренного уменьшения остатка;
- кумулятивный;
- по индивидуальному графику амортизации;
- по нормам налогового законодательства.

При расчете амортизации, можно указать не только метод расчета, но и необходимость применения графика распределения суммы годовой амортизации по месяцам.

Подсистема позволяет получать детальную информацию о состоянии основных средств, анализировать степень их износа и отслеживать выполнение работ по обслуживанию оборудования.

Управление финансами

Организация эффективного управления финансами - одна из наиболее приоритетных задач любого предприятия. Наличие системы управления финансами, ориентированной на комплексное решение задач учета, контроля и планирования доходов и затрат, позволяет предприятию эффективно использовать собственные средства и привлеченные инвестиции, повысить в целом управляемость бизнеса, его рентабельность и конкурентоспособность.

Использование подсистемы управления финансами совместно с механизмами поддержки территориально распределенных информационных баз позволяет наладить эффективное управление финансами холдингов и корпораций, повышая прозрачность их деятельности и инвестиционную привлекательность.

Функциональные возможности подсистемы могут использоваться финансовым директором, сотрудниками бухгалтерии и планово-экономического отдела, а также другими финансовыми службами предприятия.

Бюджетирование

Подсистема реализует функции, необходимые для построения системы финансового планирования на предприятии:

- планирование движения средств предприятия на любой период в разрезе временных интервалов, центров финансовой ответственности (ЦФО), проектов, остаточных и оборотных показателей, дополнительной аналитики (номенклатура, контрагенты...);
- мониторинг фактической деятельности предприятия в тех же разрезах, в которых проводилось планирование;
- составление сводной отчетности по результатам мониторинга;
- контроль соответствия заявок на расходование средств рабочему плану на период;
- финансовый анализ;
- анализ доступности денежных средств;
- анализ отклонений плановых и фактических данных.

Управление денежными средствами

Подсистема управления денежными средствами (казначейство) выполняет следующие функции, необходимые для эффективного управления движением денежных средств на предприятии, контролем над осуществляемыми платежами:

- мультивалютный учет движения и остатков денежных средств;
- регистрацию планируемых поступлений и расходов денежных средств;
- резервирование денежных средств под предстоящие платежи на расчетных счетах и в кассах;
- размещение денежных средств в ожидаемых входящих платежах;
- формирование платежного календаря;
- оформление всех необходимых первичных документов;
- интеграция с системами "банк- клиент";
- возможность разнесения (ручного или автоматического) суммы платежного документа по нескольким договорам и сделкам.

Управление взаиморасчетами

Важным элементом при работе с контрагентами является функция управления взаиморасчетами. Реализуемая с помощью подсистемы управления взаиморасчетами гибкая кредитная политика, позволяет повысить привлекательность предприятия для клиентов и его конкурентоспособность на рынке.

Подсистема управления взаиморасчетами может использоваться в финансовых, снабженческих и сбытовых структурах предприятия, позволяя оптимизировать финансовые и материальные потоки.

Использование подсистемы позволяет анализировать изменение задолженности во времени и оперирует двумя видами задолженности - фактической и прогнозируемой (отложенной). Фактическая задолженность связана с операциями расчета и моментами передачи прав собственности. Отложенная задолженность возникает при отражении в системе таких событий, как заказ на поставку или передачу на комиссию товарно-материальных ценностей, заявка на получение денежных средств и других аналогичных.

Основное назначение подсистемы взаиморасчетов:

- фиксация возникновения задолженности контрагента перед компанией и компании перед контрагентом;
- учет причин возникновения задолженности;
- поддержка различных методик учета задолженности (по договорам, сделкам, по отдельным хозяйственным операциям);
- анализ текущего состояния задолженности и истории ее изменения.

Бухгалтерский учет

Возможности ведения бухгалтерского учета, реализованные в системе, призваны обеспечить полное соответствие как казахстанскому законодательству, так и потребностям реального бизнеса. Принятая методология является дальнейшим развитием учетных решений, реализованных в продуктах системы "1С:Предприятие 7.7", получивших широкое распространение в Казахстане.

Подсистема бухгалтерского учета обеспечивает ведение учета в соответствии с казахстанским законодательством по всем участкам учета, в том числе:

- Операции по банку и кассе;
- Основные средства и нематериальные активы;
- Учет материалов, товаров, продукции;
- Учет затрат и расчет себестоимости;
- Валютные операции;
- Расчеты с организациями;
- Расчеты с подотчетными лицами;
- Расчеты с персоналом по оплате труда;
- Расчеты с бюджетом.

Организация подсистемы бухгалтерского учета обеспечивает высокую степень автоматизации формирования бухгалтерской отчетности.

Поддерживается ведение бухгалтерского учета для нескольких юридических лиц в единой информационной базе. Такая организация учета позволяет автоматизировать предприятия с достаточно сложной организационной структурой.

Налоговый учет

В конфигурации поддерживается общеустановленный порядок налогообложения. Для ведения налогового учета (по корпоративному подоходному налогу) в конфигурации добавлен специальный (налоговый) план счетов. Это упрощает сопоставление данных бухгалтерского и налогового учета для выполнения требований СБУ 11 «Учет по подоходному налогу». Вместе с тем, налоговый план счетов отражает и специфику налогового учета в соответствии с гл.15 НК РК. По данным налогового учета автоматически формируются налоговые регистры и подготавливаются данные для заполнения налоговой декларации по корпоративному подоходному налогу.

Управление персоналом и расчет зарплаты

Сегодня все больше предприятий осознает важность построения системы эффективного управления персоналом, так как квалифицированные, инициативные и лояльные сотрудники способны существенно повысить эффективность работы предприятия. Управление данными о сотнях и тысячах сотрудников, проведение мероприятий по подбору и обучению персонала, оценки квалификации производственного и управленческого состава, требует применения программных продуктов, позволяющих эффективно планировать и осуществлять кадровую политику предприятия.

Сотрудники отдела кадров, отдела организации труда и занятости и бухгалтерии могут использовать подсистему управления персоналом в едином информационном пространстве для ежедневной работы.

Подсистема предназначена для информационной поддержки кадровой политики компании и автоматизации расчетов с персоналом. В числе возможностей подсистемы:

- планирование потребностей в персонале;
- планирование занятости и графика отпусков работников;
- решение задач обеспечения бизнеса кадрами - подбор, анкетирование и оценка;
- кадровый учет и анализ кадрового состава;
- анализ уровня и причин текучести кадров;
- ведение регламентированного документооборота;
- расчет заработной платы работников предприятия;
- автоматический расчет регламентированных законодательством начислений, удержаний и налогов;
- автоматический расчет взносов на обязательное пенсионное и социальное страхование.

Подбор кадров

Подсистема обеспечения бизнеса кадрами предназначена для документирования и автоматизации процесса подбора и оценки кандидатов, проводимой отделом кадров. В рамках этой подсистемы предусмотрено выполнение следующих функций:

- хранение личных данных о кандидатах как о физических лицах;
- хранение материалов, появляющихся в процессе работы с кандидатом, от резюме до результатов анкетирования;
- планирование встреч с кандидатами и регистрация принятых решений вплоть до принятия на работу.

Кадровый учет и анализ кадрового состава

Подсистема учета кадров компании обеспечивает хранение разнообразной информации о работниках:

- личных данных о работниках как о физических лицах;
- сведений о подразделении и должности сотрудника, количестве занимаемых ставок;
- номеров служебных телефонов, адресов электронной почты и другой контактной информации.

По накопленным данным о работниках можно построить разнообразные отчеты: это списки работников, анализ кадрового состава; отчеты по отпускам (графики отпусков, использование отпусков и исполнение графика отпусков).

Ведение регламентированного кадрового документооборота

Подсистема регламентированного документооборота позволяет автоматизировать кадровые операции в соответствии с действующими нормативными документами:

- заключение и ведение трудовых договоров с каждым сотрудником организации;
- формирование утвержденных форм по труду;
- ведение воинского учета.

Расчет зарплаты

На производственном предприятии важным аспектом управления бизнесом является построение системы мотивации рабочих, ориентированной на увеличение объема выпускаемой с надлежащим уровнем качества продукции, предусматривающей заинтересованность персонала в повышении квалификации. Для реализации стратегий мотивации персонала часто используется тарифная и сдельная системы оплаты труда, для точного расчета начислений в соответствии с принятыми правилами предназначена подсистема расчета зарплаты.

Подсистема позволяет автоматизировать весь комплекс расчетов с персоналом, начиная от ввода документов о фактической выработке, оплаты больничных листов и отпусков, вплоть до формирования документов на выплату зарплаты и регламентированной отчетности.

Результаты расчета заработной платы отражаются в управленческом, бухгалтерском, налоговом учете с необходимой степенью детализации:

- Отражение результатов расчета управленческой зарплаты в управленческом учете;
- Отражение результатов расчета регламентированной зарплаты в бухучете.

Управление продажами

В условиях расширения рынков сбыта и ассортимента выпускаемой продукции важным аспектом деятельности предприятия является управление заказами покупателей и продажами продукции: планирование и анализ фактических показателей в различных аналитических разрезах.

Применение подсистемы коммерческим директором, сотрудниками отдела сбыта и складскими работниками позволит повысить эффективность их деятельности.

Подсистема управления продажами обеспечивает сквозную автоматизацию процесса продаж продукции и товаров на производственном предприятии, в оптовой и розничной торговле. Подсистема включает средства планирования и контроля продаж, позволяет решать задачи управления заказами покупателей. Поддерживаются различные схемы продажи продукции и товаров - со склада и под заказ, продажа в кредит или по предоплате, продажа товаров, принятых на комиссию, передача на реализацию комиссионеру и т.д.

Планирование продаж

Подсистема предназначена для планирования:

- объемов продаж в натуральном и стоимостном выражении, в том числе на основании данных о продажах за предыдущие периоды, информации о текущих складских остатках и полученных на плановый период заказах покупателей;
- отпускных цен, в том числе на основании информации о текущих ценах компании и конкурентов;
- себестоимости продаж, с учетом информации о ценах поставщиков, плановой или фактической себестоимости продукции за определенный период.

Планирование продаж может вестись как по предприятию в целом, так и по подразделениям или группам подразделений, для отдельных товаров и товарных групп, для определенных категорий покупателей (по регионам, по видам деятельности и т.п.). Подсистема обеспечивает консолидацию отдельных планов в сводный план продаж предприятия.

Для контроля выполнения разработанных планов в системе предусмотрены развитые средства сравнительного анализа данных о запланированных и фактических продажах.

Планирование может вестись с временной детализацией от дня до года, что позволяет:

- переходить от стратегических планов к оперативным, сохраняя при этом информацию о показателях, установленных на каждом этапе планирования;
- вести планирование как с учетом, так и без учета сезонных колебаний спроса.

Управление заказами покупателей

Выполнение заказов точно в сроки и прозрачность хода выполнения каждого заказа постепенно становится все более важным аспектом деятельности многих производственных предприятий.

Функциональность управления заказами, реализованная в системе, позволяет оптимальным образом размещать заказы покупателей и отражать их в производственной программе в соответствии с принятой в компании стратегией исполнения заказов и схемами работы (работа со склада, под заказ).

Все этапы прохождения заказа и его корректировки фиксируются в системе соответствующими документами. Менеджер может в любой момент:

- получить полную информацию о ходе выполнения заказа;
- отслеживать историю взаимоотношений с клиентами и поставщиками;
- оценивать эффективность и надежность работы с контрагентами.

С помощью аналитических отчетов, встроенных в программу, менеджер может получать информацию об оплате заказов покупателей, о размещении заказов в производстве и ходе их выполнения, о распределении заказов поставщикам для обеспечения заказов покупателей.

Ценообразование

Подсистема ценообразования позволяет коммерческому директору и руководителю отдела продаж определять и реализовывать ценовую политику предприятия в соответствии с имеющимися аналитическими данными о спросе и предложении на рынке.

Основные функциональные возможности подсистемы:

- построение различных схем формирования цен и скидок;
- формирование отпускных цен с учетом плановой себестоимости продукции и нормы прибыли;
- контроль соблюдения сотрудниками предприятия установленной ценовой политики;
- хранение информации о ценах конкурентов;
- хранение информации о ценах поставщиков, автоматическое обновление закупочных цен;
- сопоставление отпускных цен предприятия с ценами поставщиков и конкурентов;

Управление закупками

Для обеспечения качества производимой продукции, обеспечения непрерывного снабжения производства материалами и выполнения заказов в соответствии с запланированными сроками без превышения плановой себестоимости, важной задачей является эффективное управление закупками ТМЗ.

Подсистема обеспечивает менеджеров, отвечающих за снабжение, информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении запасов, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками.

В числе возможностей, которые предоставляет подсистема:

- оперативное планирование закупок на основании планов продаж, планов производства и неисполненных заказов покупателей;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- регистрация и анализ выполнения дополнительных условий по договорам с фиксированными номенклатурными позициями, объемами и сроками поставок;
- поддержка различных схем приема товаров от поставщиков, в том числе прием на реализацию и получение давальческого сырья и материалов;
- оформление неотфактурованных поставок с использованием складских ордеров;
- анализ потребностей склада и производства в товарах, готовой продукции и материалах;
- сквозной анализ и установка взаимосвязей между заказами клиентов и заказами поставщикам;
- анализ последствий, к которым может привести невыполнение заказов поставщиками (к срыву какого клиентского заказа может привести недопоставка товаров или материалов);
- планирование закупок с учетом прогнозируемого уровня складских запасов и зарезервированных ТМЗ на складах;
- подбор оптимальных поставщиков товара по их надежности, истории поставок, критериям срочности исполнения заказов, предлагаемым условиям доставки, территориальному или прочим произвольным признакам и автоматическое формирование заказов для них;
- составление графиков поставок и графиков платежей.

Управление складом (запасами)

Использование подсистемы управления складом (запасами) позволяет эффективно организовать складское хозяйство и повысить производительность труда работников склада, сотрудников снабженческо-сбытовых структур, а так же предоставляет оперативную и развернутую информацию коммерческому директору предприятия.

В системе реализован детальный оперативный учет материалов, продукции и товаров на складах, обеспечивается полный контроль запасов на предприятии. Все складские операции фиксируются с помощью соответствующих документов. Подсистема позволяет:

- осуществлять управление остатками ТМЗ в различных единицах измерения на множестве складов;
- вести отдельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, возвратной тары;
- осуществлять контроль и учет серийных номеров, сроков годности и сертификатов;
- контролировать правильность списания серийных номеров и товаров с определенными сроками годности и сертификатами;
- задавать произвольные характеристики партии (цвет, размер и т.д.) и вести партионный учет в разрезе складов;
- комплектовать и разуконплектовывать ТМЗ;
- осуществлять функции ордерного учета и резервирования ТМЗ.

Доступна информация по состоянию складских запасов в любых аналитических разрезах с высокой детализацией: до уровня характеристик товаров (цвет, размер, габариты и т.д.), или до уровня серийных номеров и сроков годности товаров. Предусмотрена возможность получения стоимостных оценок складских запасов по себестоимости и потенциального объема продаж в отпускных ценах.

Средства статистического контроля запасов позволяют оценить "привлекательность" каждого изделия по его доле в обороте или прибыли предприятия (ABC-анализ), стабильность продаж (XYZ-анализ), выявить

плохо продаваемую продукцию по таким критериям, как средний срок хранения, расход за период и коэффициент оборачиваемости.

Управление розничной торговлей и подключение торгового оборудования

Для производственных предприятий, имеющих собственные магазины и розничные торговые точки, в конфигурации предусмотрены возможности управления розничной торговлей. Розничная торговля может осуществляться с любого из складов - оптового, розничного или неавтоматизированной торговой точки. Учет товаров в неавтоматизированных торговых точках ведется по фиксированным розничным ценам. Реализована возможность подключения торгового оборудования: сканеры, терминалы сбора данных, дисплеи покупателя, электронные весы, ККМ в режимах "фискальный регистратор", "off-line" и "on-line". Система позволяет производить оценку стоимостных запасов в розничных ценах, сравнивать объемы и прибыльность продаж в различных магазинах (торговых точках), контролировать правильность поступления выручки от магазинов и торговых точек.

Управление отношениями с покупателями и поставщиками

Ориентируясь на потребности клиентов и идя им навстречу, предприятия нуждаются в гибкой системе управления отношениями с клиентами, позволяющей хранить и анализировать различную информацию о клиенте, отслеживать все стадии отношений с клиентом, анализировать доходность и прибыльность по каждому клиенту, региону, рынку и группе товаров. Для обеспечения бесперебойности снабжения и ритмичности производства не менее важным аспектом деятельности является построение долгосрочных стабильных отношений с поставщиками сырья и материалов.

Функциональные возможности подсистемы позволяют управлять отношениями с покупателями, поставщиками, смежниками и любыми другими контрагентами. Эти возможности могут быть востребованы коммерческим директором, директором по маркетингу, сотрудниками маркетинговых, сбытовых и снабженческих подразделений.

Подсистема "Управление отношениями с покупателями и поставщиками" позволяет предприятию:

- осуществлять хранение полной контактной информации по контрагентам и их сотрудникам, а также хранение истории взаимодействия с ними;
- регистрацию информации о поставщиках: условия доставки товаров, надежность, сроки исполнения заказов, номенклатура и цены поставляемых товаров и материалов;
- автоматически оповещать пользователей о предстоящих контактах с контрагентами, напоминать о днях рождения контактных лиц;
- планировать свое рабочее время и контролировать рабочие планы своих подчиненных;
- анализировать незавершенные и планировать предстоящие сделки с покупателями и потенциальными клиентами;
- использовать персонализированный подход к нуждам и требованиям каждого клиента;
- регистрировать каждое обращение потенциального покупателя и в дальнейшем анализировать процент привлечения клиентов;
- оперативно контролировать состояние запланированных контактов и сделок;
- проводить интегрированный ABC(XYZ)-анализ отношений с клиентами;
- проводить анализ причин срыва выполнения заказов покупателей и объемов закрытых заказов;
- анализировать и оценивать эффективность рекламных и маркетинговых акций по результатам обращений клиентов.