

Турбо9: знакомимся с программой

Автоматизация торгового учёта

В предыдущих номерах журнала «Бухгалтер и компьютер» мы рассказали вам о том, как вести бухгалтерский учёт в программах Турбо9. Теперь у нас пойдёт речь о торговом и складском учёте. Для этих видов учёта в линейке Турбо9 предназначена программа «Торговля».

Юлия НАЗАЙКИНСКАЯ,
программист компании «ДИЦ»

Начало работы в программе не потребует от пользователя больших временных затрат: данные справочников легко внести в программу вручную, а также они могут быть загружены из другой системы (например, от «1С»), а если вы уже работаете в «Турбо9 Бухгалтерии» или «Турбо9 Упрощёнке», то вам вообще не потребуется переносить данные: все они уже будут присутствовать в программе. Единственное, на что придётся обратить внимание, — это настройки программы, например порядок расчёта учётных цен, партионный учёт или настройки для учёта НДС и акцизов (все они находятся на бланке «Учётная политика» в меню «Справочники»). Как и другие программы линейки Турбо9, «Торговля» поддерживает работу нескольких предприятий в одной информационной базе.

Есть ли у вас план?

Любой бизнес имеет цель, а цель предполагает наличие плана её достижения. Вот и мы можем начать свою работу в программе с того, что сформируем план продаж и план покупок, а затем, после оформления торговых операций, сравним его с результатом нашей деятельности.

Составить план покупок и продаж очень легко (рис. 1). Достаточно выбрать место хранения и ответственного и заполнить перечень товаров с не-

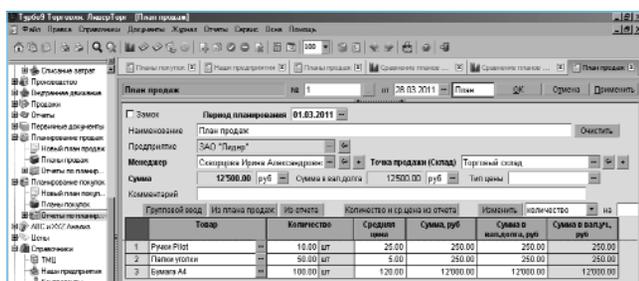


Рис. 1

обходимым количеством. Этот документ можно использовать как задание менеджеру или подразделению, и тогда с помощью специальных отчетов легко проконтролировать распределение задач по складам и менеджерам и фактическое их исполнение, скоординировать работу разных подразделений (рис. 2).

Товар	Ед.изм.	Покупки	Продажи	Отклонение
Бумага А4	шт	20.00	100.00	-80
Папки уголки	шт	150.00	50.00	100
Ручки Pilot	шт	10.00	10.00	--
ИТОГО		180.00	160.00	20

Рис. 2

Однако составление планов в программе необязательно, и при желании можно работать только с несколькими необходимыми операционными документами.

Создаём Историю

Работу с движением ТМЦ — товаров, материалов, сырья — мы можем начать как прямо с оформления операционного документа (рис. 3), из которого при необходимости создаётся новый договор и сделка, подразделение и ответственное лицо, так и с заявки на покупку или продажу. Заявка формируется в рамках сделки, при этом можно зарезервировать необходимый товар и проконтролировать ход исполнения заявки (рис. 4). В дальнейшем на основании заявки можно будет составить документ для оформления состоявшейся операции. Все создаваемые операции имеют статусы «факт», «черновик». Документы планирования имеют статус «план».

Всего в программе наличествует более тридцати операций по движению ТМЦ и услуг: покупка и продажа, оплата и получение денег, внутренние перемещения и пересортица, списание. Есть возможность формирования операций по договору комиссии.

Гибкость бланков внутреннего перемещения и неограниченная иерархия мест хранения позво-

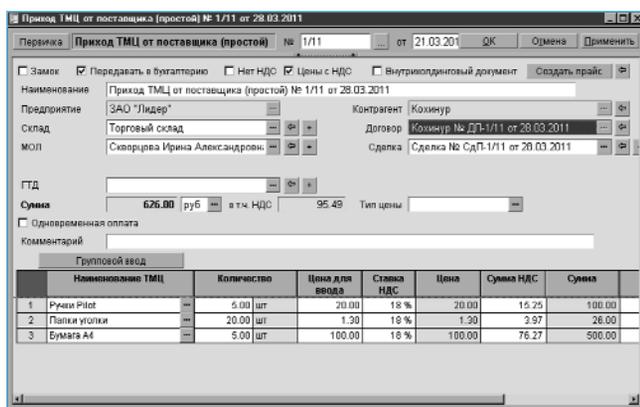


Рис. 3

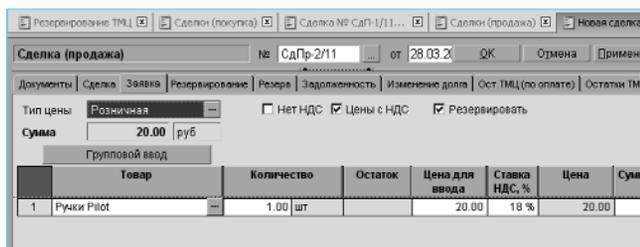


Рис. 4

ляют организовать в программе и полноценный складской учёт.

Модуль производства поддерживает операции отпуска в производство и оформления выпуска готовой продукции на основе специального документа — спецификации, имеются операции комплектации и разукрупнения изделия.

Порядок оформления документов оптимизирован для быстрого заполнения: после выбора склада легко выбрать группу позиций, учитывая их остатки на данном складе, с помощью сервиса группового ввода позиций (рис. 5), при этом, если вы укажете тип цены для документа, цены для позиций будут расставлены на основании текущего прайс-листа на покупку или продажу. При оформлении операции по перемещению или продаже (выбытию) ТМЦ система также самостоятельно рассчитывает остаток на нужном складе (рис. 6). Есть возможность настройки контроля остатков: в случае перерасхода программа предупредит об этом оператора. Автоматически будут рассчитаны НДС и акцизы, а также стоимость в валюте сделки и документа. Допускается ввод ТМЦ в различных упаковках.

При оформлении покупки (прихода) вы сможете распределить и дополнительные (накладные)

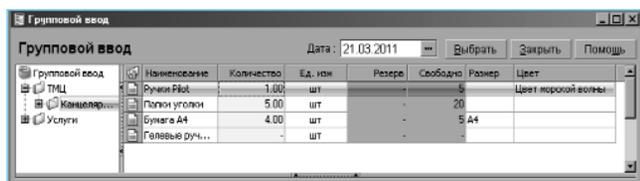


Рис. 5

расходы: на позиции документа, на склад, ТМЦ или на убытки — в трёх разрезах (по стоимости, весу или объёму). Дополнительные расходы вводятся как непосредственно при поступлении ТМЦ, так и отдельным документом. Для оценки накладных расходов при анализе себестоимости предусмотрен специальный справочник — СБК.

Как при покупке, так и при продаже имеется возможность одновременно разнести и оплату. Причём оплата (как и задолженность) может быть оформлена общей суммой на документ или разнесена по каждой из его позиций (ТМЦ).

Предусмотрено ведение операций в разных валютах. Например, договор может быть заключён в долларах, а отдельные поставки по нему — в евро. Базовый учёт (например, учётные цены) может при этом вестись в рублях.

Учётные цены в документах и расстановка партий осуществляются при помощи специального механизма — Расчёта учётных цен (РУЦ). РУЦ зависит от настроек, заданных на бланке «Учётная политика» (например, настроек партионного учёта), но также имеет собственный набор дополнительных возможностей и параметров для управления расчётом учётных цен.

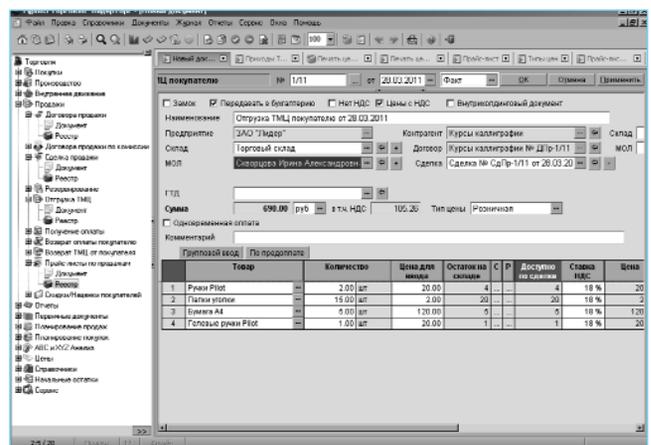


Рис. 6

Для каждого вида операции есть возможность настройки любого комплекта первичных документов. Первичные документы (счёт-фактура, накладные и пр.) могут быть созданы и заполнены автоматически пакетом, при этом их содержание легко отредактировать. Они будут доступны и в «Бухгалтерии», причём легко будет отличить созданные в «Торговле» документы от документов для бухгалтерского учёта по специальному флагу в их списке.

Всё для удобства клиентов

Для облегчения работы с большим ассортиментом товаров или материалов программа имеет возможность работы со штрихсканерами и с ККМ. Штрихкод товара указывается в карточке ТМЦ, а в мо-

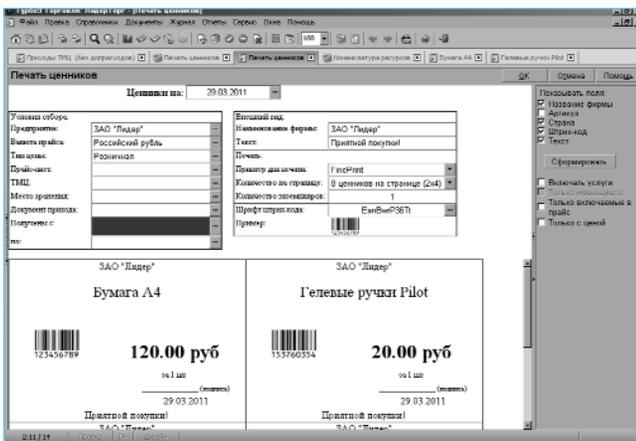


Рис. 7

мент заполнения документа при считывании штрихсканером код с упаковки автоматически будет занесён в позицию в документе. Кроме этого, в карточке хранится и другая информация, помогающая проводить маркетинговые мероприятия и облегчающая операции с товарами: сертификаты, изображения товара, размер, цвет, принадлежность к бренду, упаковки и габариты ТМЦ. В карточке доступен просмотр всех документов, в которых этот ресурс используется: все спецификации и прайс-листы, а также все операционные документы будут видны в специальных списках.

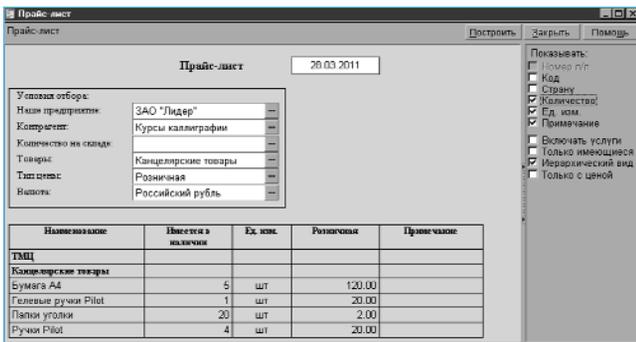


Рис. 8

Для склада или магазина актуальна и такая задача, как распечатка ценников и этикеток. В программе легко настраивается внешний вид ценника: можно задать штрихкод товара или отсутствие необходимости его печати, размер ценника, тип цены, артикул, наименование фирмы, страну. Задаётся и произвольный текст, который будет напечатан на ценнике. Допускается печать на специальной бумаге с помощью принтера этикеток. Всё это можно сделать прямо в стандартной комплектации программы (рис. 7).

Программа предоставляет гибкий механизм работы с прайс-листами.

Во-первых, имеется справочник типов цен, которые можно устанавливать для операций с товарами. Содержание справочника определяется са-

мым пользователем. Во-вторых, на определённый период для определённой группы товаров можно составить отдельный перечень цен для разных типов, например прайс-лист для розничной и оптовой цены или специальный праздничный прайс-лист, действующий для лучших контрагентов. Также можно настроить перечень скидок или наценок на период для разных контрагентов.

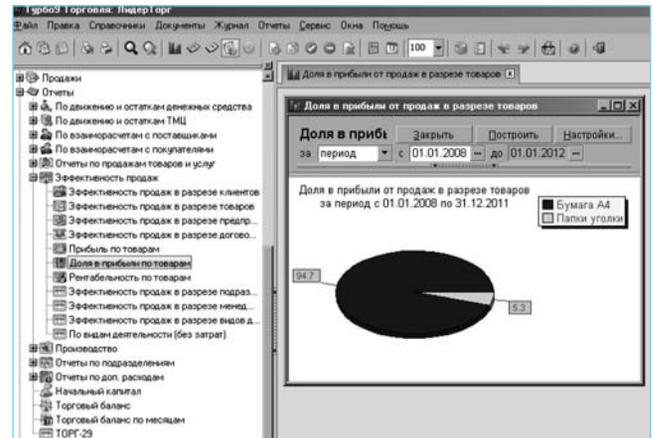


Рис. 9

Прайс-лист для контрагента или для группы товаров выводится на печать с помощью специального отчёта. Отчёт имеет гибкие условия для отбора по ассортименту и позволяет настроить внешний вид прайс-листа и набор колонок для печати (рис. 8).

Что было и что будет

В программе имеется большой перечень преднастроенных отчётов (более 200) как по эффективности деятельности фирмы, так и по ходу исполнения сделок, движению ТМЦ, производству (рис. 9). Вы сможете в любой момент узнать остаток ТМЦ по любому складу или МОЛ, проследить динамику продаж за период, сразу увидеть эффективность по заданному виду деятельности в нужном разрезе, узнать задолженность контрагента и собственные задолженности (рис. 10).

Немного попрактиковавшись, вы сумеете сами создавать любые отчёты в любых разрезах, которые только могут вам понадобиться, — техноло-

Клиент	Отгружено	Доля в отгрузке, %	Себестоимость	Прибыль	Доля в прибыли, %	Рентабельность, %
Курсы каллиграфии	1'332.00 руб	100.00	1'120.80 руб	211.20 руб	100.00	18.84
Бумага А4	120.00 руб	90.09	1'000.00 руб	200.00 руб	94.70	20.00
Гелевые ручки Pilot	20.00 руб	1.50	20.00 руб	-	-	-
Папки уголки	32.00 руб	2.40	20.80 руб	11.20 руб	5.30	53.85
Ручки Pilot	80.00 руб	6.01	80.00 руб	-	-	-

Рис. 10

Товар	Ед. изм.	Количество			
		План	Факт	Отклонение	% отклонения
Бумага А4	шт	100.00	10.00	-90	-90.0%
Гелевые ручки Pilot	шт	--	1.00	+1	--
Папки уголки	шт	50.00	16.00	-34	-68.0%
Ручки Pilot	шт	10.00	4.00	-6	-60.0%
ИТОГО		160.00	31.00	-129	-80.6%

Рис. 11

Товар	Количество	Сумма продаж	Доля, %	ABC
Бумага А4	5.00 шт	600.00 руб	86.96	A
Ручки Pilot	2.00 шт	40.00 руб	5.80	C
Папки уголки	15.00 шт	30.00 руб	4.35	C
Гелевые ручки Pilot	1.00 шт	20.00 руб	2.90	C
ИТОГО	23.00 шт	690.00 руб	100.00	C

Рис. 12

гия построения отчётов отвечает современным требованиям ИТ.

Если вы ведёте учёт для холдинга, вам будет легко составить консолидированные отчёты для всех предприятий.

Специальные отчёты позволят оценить отклонения от плана покупок и продаж и их причины (рис. 11).

Кроме этого, имеется возможность использования ABC-анализа — метода, позволяющего классифицировать ассортимент и контрагентов фирмы по степени их важности на основании принципа Парето (согласно ему 80% прибыли обеспечиваются 20% товаров или контрагентов и наоборот). Для настройки и интерпретации результатов по ABC-анализу также имеются специальные отчёты (рис. 12).

Уголок администратора

Программа может работать в единой информационной базе с другими программами Turbo9: у всех у них будут одинаковые контрагенты, сотрудники и ТМЦ. Для «Бухгалтерии» и «Упрощёнки» предусмотрена выгрузка и загрузка содержания операций по учёту ТМЦ для обеспечения целостности данных с бухгалтерским учётом. Причём вы сами сможете определять, какие типы документов выгружать, перевыгружать, или запрещать к выгрузке отдельные документы.

Настройки доступа к данным имеют три степени, благодаря которым достигается высокий уровень конфиденциальности информации: продавцу, снабженцу, бухгалтеру и управленцу могут быть настроены разные права доступа, что немаловажно,

но, например, при организации обеспечения требований по защите персональных данных (Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.06 № 152-ФЗ), которая так актуальна сейчас для каждого предприятия.

Не секрет, что структура любого движения ресурса в рамках учёта может быть сведена к определённой схеме. Основанный на такой схеме механизм параметрических настроек используется для автоматизации управленческого учёта на платформе Turbo9. Технически система «Турбо9 Торговля» реализована при помощи данного механизма, и это означает, что её можно доработать, даже не прибегая к кодированию. При обновлениях программы все ваши настройки останутся в информационной базе невредимыми, так как возможность доработки реализована с помощью расширений, а обновлениями затрагиваются только исходные настройки.

При желании с помощью параметрических настроек можно построить и собственный оперативный учёт какой угодно степени сложности.

Если вам стало интересно, то вы можете скачать демо-версию с сайта разработчика и посмотреть на программу своими глазами. А в этом году к комплекту программ Turbo9 добавилась и программа «Кадры», о которой пойдёт речь в следующем номере журнала.

720 ПРАКТИЧЕСКИЙ бухгалтерский учёт
ежемесячный журнал

ОФИЦИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И КОММЕНТАРИИ

Читайте в № 5'2011:

- Денежные потоки в новом ПБУ 23/2011**
- Нюансы «авансового» счёта-фактуры, или Когда счёт идёт на дни**
- Отчётность по социальному страхованию: что нового?**
- Вычет НДС: лицензия, осмотрительность, регистрация в ЕГРЮЛ**
- Оценка и амортизация объекта лизинга при замене сторон в обязательствах**

Подписной индекс по каталогу «Почта России» — 99090

Также подписку можно оформить через редакцию.

Телефон: (495) 684-27-04