

# Возможности

## 1. Администрирование.

- Ведение штатной структуры предприятия и связь ее с пользователями системы.
- Настройка и управление конфигуратором системы.
- Ведение функциональных возможностей посредством системы привилегий.
- Предоставление привилегий системы пользователям предприятия.
- Формирование ролевых функций на основании привилегий системы в зависимости от функциональных обязанностей, созданных на предприятии (например: кассир, оператор, менеджер, бухгалтер, администратор, директор и т.д.).
- Предоставление ролевых функций системы пользователям предприятия.
- Предоставление доступа пользователям предприятия к аналитическим и статистическим отчетам.
- Создание и ведение серверов обновления программного обеспечения.
- Ведение версионности программного обеспечения.
- Предоставление технической информации о состоянии СУБД “Oracle” и текущей операционной системы.

## 2. Управление справочниками

- Система поддерживает неограниченное количество карточек товара, от одного и более количества штрих-кодов на одну карточку товара, автоматическое формирование внутренних и весовых штрих-кодов, самостоятельное ведение единиц измерения товара, ведение наименования товара только через шаблон, подготовленным администратором, формирование описаний и комментариев к товару для печати на весовых этикетках и обычных этикетках, коэффициент количества товара к штрих-коду (напр. штрих-код к блоку сигарет), производитель товара, ведение старых артикулов товара, характеристики товара (высота, ширина, длина, объем, вес, цвет, размер и т.д.), добавляемый пользовательский набор свойств товара, изображение товара, ведение родственных или взаимозаменяемых товаров, информация о ценах на товар, ведение истории изменения характеристик товара, дублирование карточек товара, загрузка товара их Excel файлов разных форматов для каждого поставщика, различные наименования для документов и чеков, ведение индикативных ограничений на товар.
- Ведение различных валют и курса валют.

- Ведение справочника юридических и физических лиц, названия, формы собственности, юридический адрес и адрес пребывания, контакты, банковские и налоговые реквизиты, договора и спецификации к договорам, планирование расчетов, ведение каталога артикулов и цен номенклатуры, форматы документов поставки, прайс-листов, заказов, транспортных документов в формате XML и XLS.
- Ведение клиентов дисконтных, бонусных и кредитных политик. Формирование анкеты клиента, ФИО, дата рождения, пол, семейное положение, должность, место проживания, контакты клиента и контакты членов его семьи.
- Ведение хозяйственной структуры предприятия, подразделения, тип подразделений, филиалы, узлы, наименование, адрес, ответственные лица.
- Ведение юридической структуры предприятия. Юридические лица собственники предприятия, наименования, налоговые и банковские реквизиты, контакты.
- Бухгалтерские справочники, план счетов, банковские счета предприятия, кассы предприятия, бухгалтерские и торговые операции, типы торговых и финансовых документов, группы операций, типы финансовых объектов и финансовые константы.
- Весовые аппарата и группы весовых аппаратов, формирование весового справочника для весового аппарата или для группы весовых аппаратов, автоматическое обновление справочника в весах в зависимости от изменений справочника по выбранному алгоритму, формирование весового планшета, ручное формирование весового справочника, формирование весового комплекса из принтера этикеток и весов.
- Места хранения товара, план склада с расположением товара, список товаров с местом хранения, конструктор схемы склада.
- Ведение налоговых групп и кассовых отделов.
- Формирование торговых секций и отделов торговых секций.
- Ведение банков-эквайеров.
- Калькуляция продуктов производства и полуфабрикатов, учет брутто и нетто, привязка к подразделениям где продукты изготавливаются, учет норм потери при производстве, калькуляция на заданный объем изделия.
- Управление преобразованием одних товаров в другие, преобразование товаров в сырье и комплектация товаров и преобразование товаров в уцененный.

### **3. Управление ассортиментом.**

- Формирование форматов подразделений.

- Формирование ассортиментных шаблонов по форматам подразделений.
- Контроль ассортимента в справочнике товара подразделения.
- Запрет ассортимента в заказе, приходной накладной и документе перемещения для подразделения.

#### **4. Управление поставками**

- Ведение справочника поставщиков.
- Ведение договоров с поставщиками, управление схемой поставки, определение ассортиментной матрицы поставки, формирование ценовой спецификации, формировании спецификации ретро-бонусов к поставкам, формирование разрешенных ценовых отклонений от спецификации, формирование списка подразделений для договора, формирование средств контроля для выполнения условий договора.
- График поставок, дни недели поставок, список подразделений для поставок, диапазон времени поставки, величина партии по умолчанию.
- Формирование заказа поставщику. Возможность заказа поставщику в целом по всем подразделениям сети либо по каждому подразделению отдельно. Автоматическое формирование заказа. Возможность использования ранее рассчитанного заказа или расчет заказа при каждом формировании заказа. Возможность формирования пакета документов на основании заказа (заказ->приходная накладная-> документ перемещения). Изменение алгоритмом расчета заказа. Контроль выполнения заказа. Запрет заказа товара поставщику. Загрузка и анализ прайс-листов поставщиков для формирования оптимального заказа. Формирование шаблонов для различных поставщиков для выгрузки заказа в XLS формате. Выгрузка в EDI всего пакета документов (заказ поставщику, подтверждение заказа, отгрузка заказа, приходная накладная).
- Оприходование и акт приемки товара. Ручное оприходование товара с использованием сканера. Оприходование весового товара по справочнику товара. Оформление прихода товара с помощью ТСД. Оформление прихода товара в электронном виде в формате XML или XLS.
- Учет дополнительных затрат на поставках.

#### **5. Ценообразование**

- Ценообразование с использованием любой валюты присутствующей в системе.
- Применение индикативных цен.
- Использование прайс-листов для различных подразделений предприятия либо шаблонов прайс-листов для групп подразделений предприятия.

- Использование предпочитаемых наценок и правил ценообразования для групп, подгрупп, товаров, прайс-листов, шаблонов прайс-листов.
- Правила округления цен при переоценке.
- Контроль цен в торговом зале с помощью ТСД.
- Формирование шаблона ценников с помощью конструктора ценников.
- Формирование акта переоценки на дату и время (отложенная переоценка).
- Учет и анализ цен конкурентов.
- История изменения цен.
- Проверка цен покупателем с помощью прайсчекера или инфокиоска.

## **6. Система лояльности для покупателей.**

- *Скидочные политики.*
  - Конструктор скидочных политик для покупателей.
  - Скидки с использованием дисконтных карточек или скидки без идентификации клиента.
  - Скидки в зависимости от количества купленного товара (мелкооптовые и оптовые).
  - Накопительные скидки с анализом покупок за различные периоды.
  - Скидки с использованием кредитной карточки.
  - Использование референтных цен.
  - Скидки в зависимости от величины суммы чека.
  - Ограничение по подразделению, дате, времени, группе товара, подгруппе товара.
- *Акционное ценообразование.*
  - Планирование акций по подразделениям и на временной интервал.
  - Конструктор формирования событий для акций и конструктор формирования акционных товаров (напр. купите товар1+товар2 и получите товар3 бесплатно).
  - Возможность срабатывания акций при предъявлении дисконтной карточки или без идентификации клиента.
  - Установления коэффициентов кратности срабатывания акций.
  - Формирование различных групп товарных наборов в акции.
  - Формирование для акций, подарков, процентов скидки или специальных цен.
- *Бонусная политика.*
  - Формирование с помощью конструктора бонусов неограниченного количества бонусных политик.

- Ограничения по подразделениям, дате, времени, дню недели, календарной дате.
- Формирование суммы накопления на основании процента накопления на группу, подгруппу или конкретный товар.
- Формирование суммы списания на основании процента списания на группу, подгруппу или конкретный товар.
- Формирование акций для начисления баллов, используя дату, время, день недели, календарную дату, день рождения и т. д.

#### **7. Управление финансами и расчеты.**

- Взаиморасчеты с контрагентами по бухгалтерским счетам.
- Планирование платежей контрагентам.
- Формирование актов сверки с контрагентами и закрытие расчетного периода.
- Связь платежных документов с товарными накладными.
- Оборотно-сальдовая ведомость по клиентам.
- Полная и частичная предоплата.
- Учет отсрочки платежей.
- Расчет по реализации.
- Учет движения денег по банковским счетам.
- Учет движения денег по кассе предприятия.
- Импорт/экспорт данных в клиент-банк.

#### **8. Управление остатками.**

- Автоматический расчет остатков при утверждении любого складского документа (приходная накладная, инвентаризация, кассовый чек и т.д.).
- Ведение минимальных остатков по всем подразделениям предприятия.
- Расчет товарных запасов для перемещения товаров с РЦ.
- Подтверждение прибытия товара и использование статуса документа “Товар в пути”.
- Коррекция остатков по результатам сверки документов.
- Полная инвентаризация склада, частичная инвентаризация, корректирующая инвентаризация по результату предыдущей инвентаризации, инвентаризация с использованием ТСД, инвентаризация продуктов производства с разложением их в сырье.

#### **9. Производство.**

- Ведение калькуляционных карт.
- Автоматическое списание сырья по чекам.
- Списание сырья за период по выбранным документам.

- Автоматическая схема формирования документа (продажа продукта производства-> перемещение со склада изготовления продукта производства-> приход продукта производства).
- Реестр схем разделки сырья.
- Формирование себестоимости продуктов производства на основании себестоимости сырья.
- Расчет сырья по заборным листам.
- Учет потерь в производстве.
- Инвентаризация с учетом продуктов производства на остатке.
- Учет продуктов производства при их возврате от покупателя (списание или разложение продуктов в сырье).

#### **10. Кассовый модуль.**

- Возможность работы кассового модуля как с центральным сервером подразделения, так и с локальной базой модуля (MSDE или Oracle XE).
- Формирование расписания для фоновой обмена данных с локальными базами кассового модуля.
- Одинаковые полнофункциональные возможности работы как в сетевом режиме, так и в локальном режиме.
- Возможность одновременного набора до десяти чеков.
- Возможность подключения к кассовому модулю нескольких кассовых аппаратов (фискальных, принтеров чеков и т.д.).
- При использовании в программе нескольких юридических лиц, возможно выводить информацию из чека на кассовые аппараты разных юридических лиц.
- Хранение кассовой ленты по всем кассам всех подразделений неограниченное время.
- Оплата чека частью наличными, кредитом и бонусами.
- Проверка для каждого чека условий, для всех существующих скидочных политик, акционных политик и бонусных политик.
- Возможность подключения к модулю весового оборудования для получения веса товара или контроля весового товара.
- Чтение и анализ QR-кода (напр. определение цены товара в зависимости от срока годности или чтение дисконта с телефона клиента).
- Использование в качестве кассового модуля систему самообслуживания без кассира т.н. система SelfCheckOut.
- Возможность использования в программе всех существующих банковских терминалов (HYPERCOM, INGENICO, VeriFone Vx и т.д.)

- Возможность использования в кассовом модуле внешних систем лояльности (Comarch или TerraSoft).
- Возможность использования в кассовом модуле систем цифрового видеоконтроля кассовых операций по протоколам UDP, TCP, XML (“G2”, “Интеллект Сервис”, “Призма”).
- Сохранение информации об обслуживании клиента продавцом-консультантом.
- Ведение кассовых смен.
- Ведение по каждому кассовому аппарату оборотно-кассовой ведомости (учет по каждому дню Z-отчета, суммы взноса, суммы инкассации, суммы продаж кредита и наличных, сумма возврата и суммы остатка).
- Ведение кассовой книги магазина.
- Оформление налоговой накладной по любому чеку.
- Возможность запрета продажи определенных товаров в кассовом модуле на весь период, на период дат, на период по времени.
- Ведение полного журнала работы кассира (добавление товара, удаление товара, изменение количества товара, аннуляция всего чека, закрытие продажи, использование скидочной политики и т.д.).
- Установка запрета для кассира возможности аннуляции товара или уменьшения количества в существующем товаре.
- Регистрация кассиров в кассовом модуле возможна следующими способами:
  - ввод имени и пароля руками;
  - считыванием штрих-кода кассира;
  - через программируемые ключи E-Token;
  - бесконтактные считыватели чип-карт;
  - магнитный карт-ридер.

## **11. Оптовая торговля**

- Ведение системы дистрибуции для оптовой торговли.
- Разбивка покупателей по дистрибьютерам системы.
- Ведение баланса и остатков покупателей в разрезе дистрибьютеров.
- Возможность работы с балансом клиента, остатками товара, выполнение заказа и т.д. используя мобильное приложение на смартфоне (Android).
- Контроль наличия остатков при выполнении расходной накладной
- Использовать неограниченное количество колонок для формирования цен покупателей, которые формируются в зависимости от объема закупок.

- Возможность формировать цены в колонках покупателей на основании формул, разработанных пользователем системы.
- Раздельное выполнение таких документов как заказ, счет, расходная накладная, налоговая накладная.
- Возможность объединения документов клиента (заказ, счет, расходная, налоговая) в пакет документов, с последующим контролем наличия всех документов.
- Управление доставкой товара покупателям.
- Формирование ТТН.
- Формирование маршрута доставки товаров с учетом количества машин и адресов доставки.
- Экспорт налоговых накладных в формате XML для MeDoc.

## **12. Управление персоналом.**

- Штатное расписание.
- Учет кадров предприятия.
- Табель учета рабочего времени.
- График работы
- Мотивация персонала – начисление, удержания, выплаты.
- Мотивация персонала – продажа товара.
- Мотивация персонала – премиальные.
- Отпуск сотрудников.
- Расчет заработной платы.

## **13. Управление торговым оборудованием.**

- *Терминал сбора данных:*
  - Прием товара;
  - Перемещение товара;
  - Расход товара;
  - Инвентаризация товара;
  - Контроль цен, печать ценников;

*Работа ТСД возможна в 2-х режимах, в зависимости от наличия у заказчика соответствующего оборудования:*

- Online режим через WiFi с центральной базой подразделения.
- Offline режим. Данные экспортируются/импортируются в локальную базу ТСД(MS SQL).



- Весовое оборудование. Весы с чекопечатью (МассаК, CasLP, Digi SM, Mettler Toledo, CAS CL5000, Штрих-принт, Dibal). Возможно использование комплекса, состоящего из весов и принтера этикеток. Для печати этикетки используется интерфейс “Motive Force”. Либо возможно использование комплекса, состоящего из весов и принтера этикеток, а также контролера под управление ОС Linux и монитора touch-screen. Загрузка данных в контролер производится через web service.
- Видеонаблюдение. Систем цифрового видеоконтроля кассовых операций по протоколам UDP, TCP, XML (“G2”, “Интеллект Сервис”, “Призма”).
- Система самообслуживания SelfCheckOut (IBM).
- Прайсчекеры, Инфокиоски (Windows CE).
- Фискальные регистраторы (Datecs, ИКС, Mini-ФП, Mini-500, Мария, Экселлио, PiritK, Чековые принтеры, Com-портовые принтеры).
- Банковские терминалы (HYPERCOM, INGENICO, VeriFone Vx и т.д.).
- Программируемые клавиатуры.
- Карт-ридеры магнитных и чиповых карт.
- Прикассовые весы (МассаК, Digi ds980, Jaguar, Cas AP).
- Мониторы touch-screen.
- Сканеры штрих-кода USB, клавиатурные, Com-портовые.

#### **14. Взаимодействие с внешними системами.**

- EDI COMARCH.
- EDI E-COM EXITE.
- EDI “Лазурный берег”.
- Система лояльности COMARCH IREWARD24.
- Система лояльности TERRA SOFT.
- Клиент-банк.
- Бухгалтерия 1С обмен файлами.
- Бухгалтерия 1С прямой доступ в базе, используя технологию DCOM.
- Система Хесед.
- Сервис- программа для экспорта/импорта данных в Интернет-магазин.

#### **15. Аналитика.**

- *ABC анализ.*
  - Построение матрицы товара (ABC и XYZ анализ).
  - Построение матрицы товара (ABC и XYZ анализ) в разрезе подразделения.
  - Сохранение рейтинга ABC анализа.
- *Анализ ценообразования предприятия.*
- *Анализ работы менеджеров предприятия.*
  - Анализ остатков в разрезе менеджера.

- Анализ остатков в разрезе рейтингов товара и менеджера.
- Отсутствие товара.
- Сравнение излишков товара, чей товарный запас превышает определенное количество дней.
- Сравнение количества товара без движения.
- Сравнение объема продаж, процента наценки, прибыли, изменения входной цены.
- *Анализ запасов и движение товара.*
- Товарные остатки на текущий момент.
- Вычисление товарных остатков на дату и время.
- Движение товара в разрезе подразделений в количественном эквиваленте.
- Движение товара в разрезе подразделений в суммовом эквиваленте.
- Остатки по контрагентам.
- Остатки по контрагентам на дату.
- Остатки по складам с серийными номерами.
- Остатки по складам с учетом партий.
- Отрицательные остатки за период.
- Товарные излишки.
- Сличительная ведомость остатков по складам.
- Движение товара за период в разрезе дней.
- *Производство*
- Анализ цен продукции при изменении цен на сырье.
- Движение сырья.
- Движение сырья и продуктов в производстве.
- Движение сырья и готовой продукции по входной цене.
- Анализ количества закупки сырья по плану производства готовой продукции.
- *Материальная ведомость.*
- Материальная ведомость по товару.
- Материальная ведомость по партиям товара и сроку годности.
- Материальная ведомость по серийному номеру.
- Материальная ведомость в разрезе остатков.
- Материальная ведомость в разрезе расходов.
- Материальная ведомость по товарообороту за период в разрезе подразделений.
- Материальная ведомость по товару в разрезе маршрута.
- *Управление финансами.*
- Планирование платежей.

- Группировка сальдо по балансовым счетам.
- Акт сверки.
- Оборотно-сальдовая ведомость.
- Ведомость оплаты по контрагентам в разрезе банковских счетов.
- Ведомость оплаты в разрезе банковских счетов.
- Ведомость оплаты в разрезе касс предприятия.
- Балансовая ведомость.
- Движение финансовых средств.
- Сальдово-оборотный журнал в разрезе подразделений.
- Движение товаров контрагентов в разрезе подразделений.
- Товарно-денежный баланс на дату.
- *Товарные отчеты.*
- Товарный отчет.
- Движение товаров в разрезе складов.
- Запасы и оборачиваемость товара.
- *Средняя скорость продаж.*
- Вычисление средней скорости продаж.
- Вычисление средней скорости продаж (с учетом анализа списаний).
- Вычисление средней скорости продаж (с распределением по подразделениям).
- Вычисление средней скорости продаж (с корректировкой шаблона минимальных остатков).
- Формирование формул для автоматического расчета минимальных остатков.
- *Реализация товара.*
- Анализ реализации товаров.
- Анализ динамики продаж в разрезе трех периодов.
- Анализ динамики продаж по дням недели.
- Анализ динамики продаж по различным периодам.
- Анализ расходных накладных по типам операций.
- Анализ работы кассиров.
- Анализ доходности и наценки товаров.
- Анализ ликвидности товаров.
- Анализ оборота товара.
- Анализ отсутствия товара.
- Анализ работы продавцов-консультантов.
- Анализ по расходам в разрезе серийных номеров.
- Анализ реализации в разрезе касс.

- Анализ продаж и остатков в разрезе поставщиков.
- Статистика кассовых продаж.
- Анализ реализации в разрезе дистрибьютера.
- Анализ заказа от покупателей.
- Анализ продаж и процента возврата в разрезе дистрибьютера.
- Планирование продаж дистрибьютера.
- Анализ реализации в разрезе веса и сумма продажи.
- Анализ дисконтных продаж.
- Анализ продаж по накопительным скидкам.
- Анализ акционных продаж.
- Анализ продаж в которых использовались бонусы.
- *Консолидированная аналитика.*
- Анализ финансовых результатов по подразделениям.
- Анализ дохода, затрат, чистой прибыли, рентабельности деятельности рентабельности продаж предприятия.
- Сравнение результатов деятельности предприятия по периодам.
- Результат деятельности предприятия за период.

## **16. Ресторан.**

- Конструктор графической схемы подразделения.
- Подготовка меню ресторана.
- Разработка меню ресторана на дату.
- Разработка дизайна формы заказа для ресторана и фаст-фуда.
- Оформление заказа для банкета.
- Ведение в программе неограниченного количества подразделений, с возможностью разделения каждого подразделения на несколько залов.
- Карта залов со столиками и признаками занятости столика текущим официантом, другим официантом или свободным.
- Ведение статуса выполнения заказа (“Произведен заказ”, “Отправлен на кухню”, “Принят на кухне”, “Обработан на кухне”, “Выдан в зал”, “Выдан счет”, “Счет закрыт”, “Оплачен”).
- Возможность печатного заказа на кухню для изготовления блюда и электронного заказа на кухню через монитор повара.
- Возможность объединения, разделения и передачи счетов.
- Возможность ведения нескольких счетов на одном столике.
- Возможность применения дисконтных, накопительных, кредитных и бонусных

программ лояльности работы с клиентом.

- Ведение журнала работы официанта.
- Ведения стандартных и нестандартных комментариев к любому блюду.
- Возможность печати различных чеков для разных юридических лиц с одного заказа.
- Возможность установки неограниченного количества принтеров для печати бегунков, счетов и чеков.
- Ролевое разделение полномочий (официант, кассир, старший кассир, администратор).
- Использование планшета для непосредственного приема заказа официантом у клиента.
- Возможность заказа клиентом через смартфон (используя мобильное приложение), с последующим подтверждением заказа официанту.
- Ведение изображений блюд в меню.
- Ведение смен официантов.
- Ведение кассовых смен.
- Ведение по каждому кассовому аппарату оборотно-кассовой ведомости (учет по каждому дню Z-отчета, суммы взноса, суммы инкассации, суммы продаж кредита и наличных, сумма возврата и суммы остатка).