

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

ЮРИЙ БАЗДЫРЕВ, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИИ И ОПИСАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА, СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ.

Осуществлял построение и в дальнейшем управлял бизнес-единицами в группах компаний ОМС, RBE.

Руководил проектами по построению и автоматизации систем промышленного питания, корпоративного казначейства, комплексной автоматизации в компаниях с распределенной сетью филиалов.

Использовал в своей работе программные продукты компаний:

«Сервис плюс» (автоматизация систем корпоративного питания на промышленных предприятиях питания);

«1С Рарус» (автоматизация производственного и управленческого учета на предприятиях питания);

«1С Бит» (автоматизация корпоративного казначейства и бюджетирования);

«Юпитер» (комплексная автоматизация предприятий питания, гостиниц и магазинов);

ELMA (автоматизация систем электронного документооборота, CRM, операционного планирования и бизнес-процессов компании).

Сотрудничал с компаниями «КорпусГрупп», «Ротекс», Food Service Capital, «Конкорд-кейтеринг», «Инкотекс», «Мособлфармация».

По словам Юрия: «Каждая компания уникальна, как уникальны и люди, которые в ней работают. В работе мы сталкиваемся с трудностями, и именно методы корпоративного управления позволяют нам их решать. Практика показывает, что наличие в компании эффективной системы корпоративного управления является основой для определения стратегических целей, осуществления качественного контроля деятельности, что в большинстве случаев становится основой для улучшения ее финансовых показателей».



Цель любого предпринимателя — получать и приумножать прибыль путем развития и расширения своего бизнеса и сокращения затрат. Организация учета на предприятиях питания критически важна для малого бизнеса, потому что позволяет ему не просто адаптироваться под ситуацию, но и менять ее изнутри, более эффективно управляя издержками. В современных условиях ведения бизнеса очень важно предпринимателю оперативно отслеживать и контролировать все изменения показателей на предприятии, анализировать данные, выявлять критические точки и принимать правильные управленческие решения, не вкладывая в этот контроль слишком много сил и средств.

Сегодня сложно представить современный ресторан и тем более сеть ресторанов без системы автоматизации.

Обычным явлением является наличие компьютерных терминалов на кассе, принтеров на кухне и программы для бухгалтера, где бухгалтер вносит приходы, обчисляет реализацию, делает списание и проводит инвентаризацию. Однако зачастую,

несмотря на довольно значительные вложения в средства автоматизации, мы сталкиваемся с ситуацией, когда максимум, что получает предприятие, это контроль товарных запасов. При этом остатки на складе не совпадают с учетными, а значения себестоимости продукции в программе отличаются от реальных. В результате инструмент автоматизации, который должен применяться для управления предприятием с целью минимизации издержек и получения большей прибыли, становится просто придатком «1С Бухгалтерии» и в лучшем случае помогает вести производственный учет на предприятии и соблюдать требования законодательства к кассовой дисциплине. Экономическая эффективность такой автоматизации весьма невелика.

Следует отметить, что требования к автоматизации бизнес-процессов на предприятиях питания различных сегментов также имеют ряд серьезных отличий.

Ресторан, кафе, кофейня, работающие по системе а-ля карт, это один бизнес. Питание в столовых бизнес-центров, штаб-квартирах компаний — другой. Индустриальное

питание на промышленных предприятиях, питание в ресторанах и кафе гостиниц, питание на удаленных вахтовых городках, питание в армии, в школах, больницах — все сегменты имеют свои особенности и требования заказчика и клиента. При этом в каждом из перечисленных сегментов существуют свои возможности оптимизации бизнес-процессов, которые при применении адаптируемых программных продуктов позволят существенно снизить издержки предприятия.

Отмечу, что это довольно сложно сделать существующими на сегодняшний день типовыми («коробочными») программными решениями в бизнесе общественного питания. Такие решения предполагают жесткий набор бизнес-процессов и по сути являются системами только производственного учета. Даже кассовые программные модули для них, как правило, являются отдельным программным продуктом, что накладывает существенные ограничения на взаимодействие кассового модуля с производственной программой посредством необходимости обмена данными между собой. Для построения ком-

плексной системы автоматизации реального бизнеса необходимо приобретать несколько решений и проводить между собой интеграцию этих систем либо вручную переносить данные из одного программного продукта в другой.

Кроме того, эти решения требуют значительных денежных средств для проведения необходимых изменений в программном продукте для конкретного предприятия. При этом «коробочный» продукт с этого момента перестает быть стандартным и требует гораздо больших вложений на его дальнейшую поддержку. Для внесения же необходимых изменений в стандартную версию программного продукта разработчика придется убедить в такой необходимости, что далеко не всегда реально сделать, но даже в этом случае сроки таких изменений определяются месяцами, а зачастую и годами. Ведь даже реально выявленные ошибки в работе таких программных продуктов исправляются в лучшем случае при выходе очередного релиза.

Покупка и внедрение существующих версий ERP-систем (с дополнительными модулями для отраслевых решений),

как и разработка собственного программного продукта, слишком дорогое и рискованное мероприятие.

Всё вышесказанное основывается на собственном многолетнем опыте работы с различными программными продуктами и их разработчиками. Попытки получить максимальный результат от их внедрения, соответствующий моему запросу, к сожалению, не имел должного успеха. Однако длительные поиски на рынке компаний-разработчиков, готовых услышать и удовлетворить мои требования как руководителя бизнеса в сегменте общественного питания, оказались результативными.

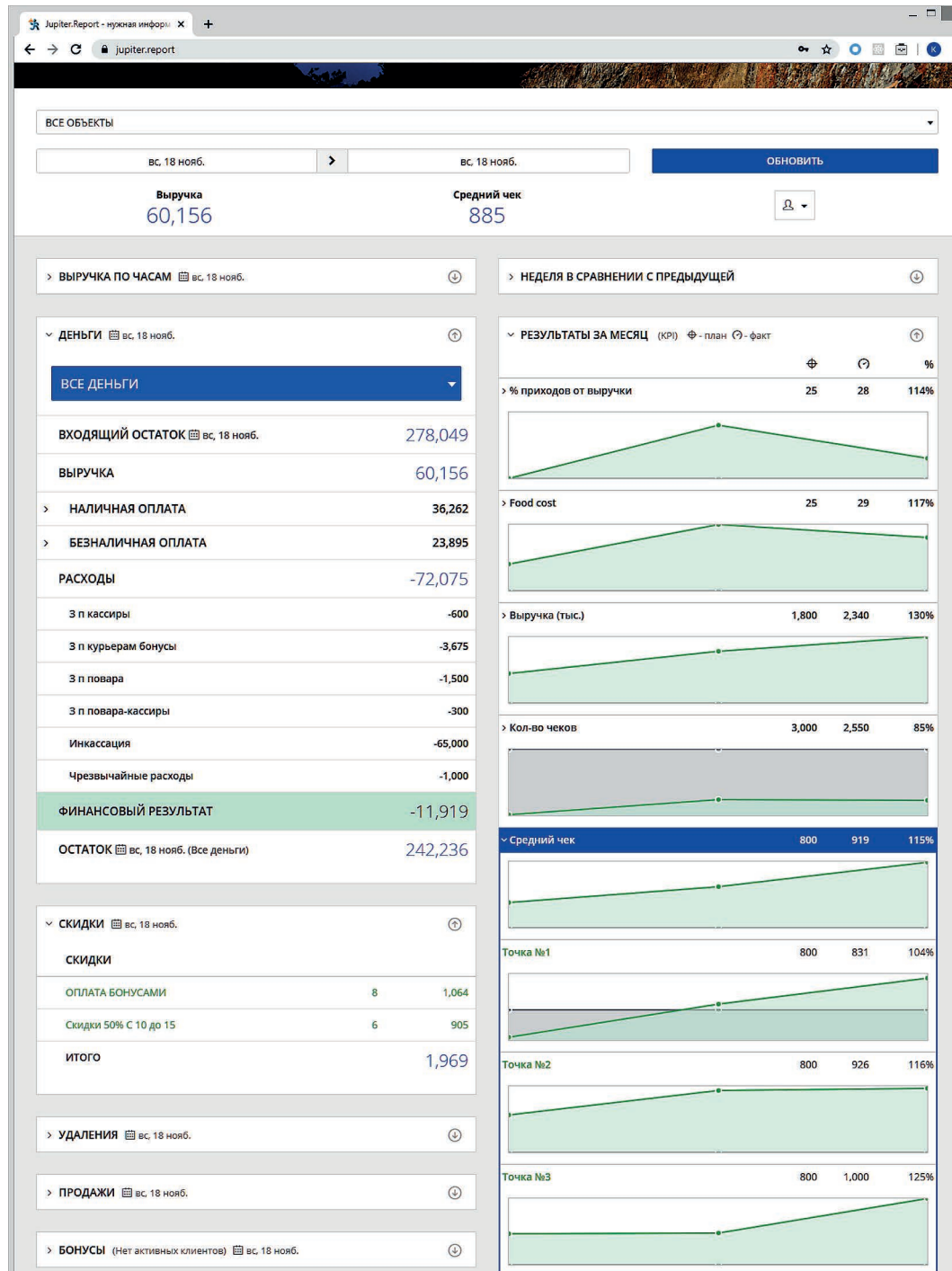
Я хотел бы познакомить вас с системой «Юпитер» (www.jupiter.systems), которая работает на рынке уже более 15 лет и имеет большое количество внедрений в различных сферах бизнеса: рестораны и кафе, гостиницы, магазины, автомойки — как одиночные предприятия, так и довольно крупные сети.

Данный программный продукт представляет собой легко масштабируемую гибкую ERP-систему, прозрачную по цене, способную учитывать особенности бизнеса

общественного питания в каждом конкретном сегменте, обеспечивающую комплексную автоматизацию, гибкую к изменениям в процессе внедрения, позволяющую оперативно получать информацию, необходимую для принятия управленческих решений как владельцам бизнеса, так и менеджерам компании. Составляющие компоненты данной системы представлены на рис. 1.

Система «Юпитер» поддерживает работу со всем спектром торгового оборота — фискальными регистраторами (по ФЗ 54), чековыми принтерами, весами, принтерами этикеток, терминалами сбора данных, мобильными приложениями. Программа взаимодействует с системами ЕГАИС и «Меркурий», поддерживает работу с системами электронного документооборота. Программа легко интегрируется с другими системами и сервисами.

Система «Юпитер» построена на «базе знаний», полученной при внедрении на различных предприятиях в течение длительного периода ее существования. Это накопленный опыт успешных внедрений и в ретейле, и в различных сегментах общественного питания,



и в гостиничном бизнесе. Начиная внедрение программы, вы сразу получаете многолетний опыт оптимизации бизнес-процессов

при проведении комплексной автоматизации различных предприятий.

Теперь о стоимости покупки и внедрения систе-

мы «Юпитер». Отличительной особенностью данного программного продукта является его масштабируемость и гибкая ценовая по-

литика. Можно приобрести программу на одну торговую точку (аренда кассовой системы) за 1500 рублей в месяц и уверенно расти до большой сети, будучи уверенным, что не придется делать лишних вложений в IT-инфраструктуру, либо приобрести ПО в собственность. Лицензия за одно рабочее место при проведении внедрения не превысит 20 тыс. рублей, при этом вы получаете полноценную ERP-систему, которая учитывает все особенности бизнеса общественного питания в различных сегментах. Таким образом, данную систему можно развернуть с полным функционалом даже на нескольких рабо-

чих местах. В дальнейшем переходить с программы на программу по мере роста вашей компании точно не придется.

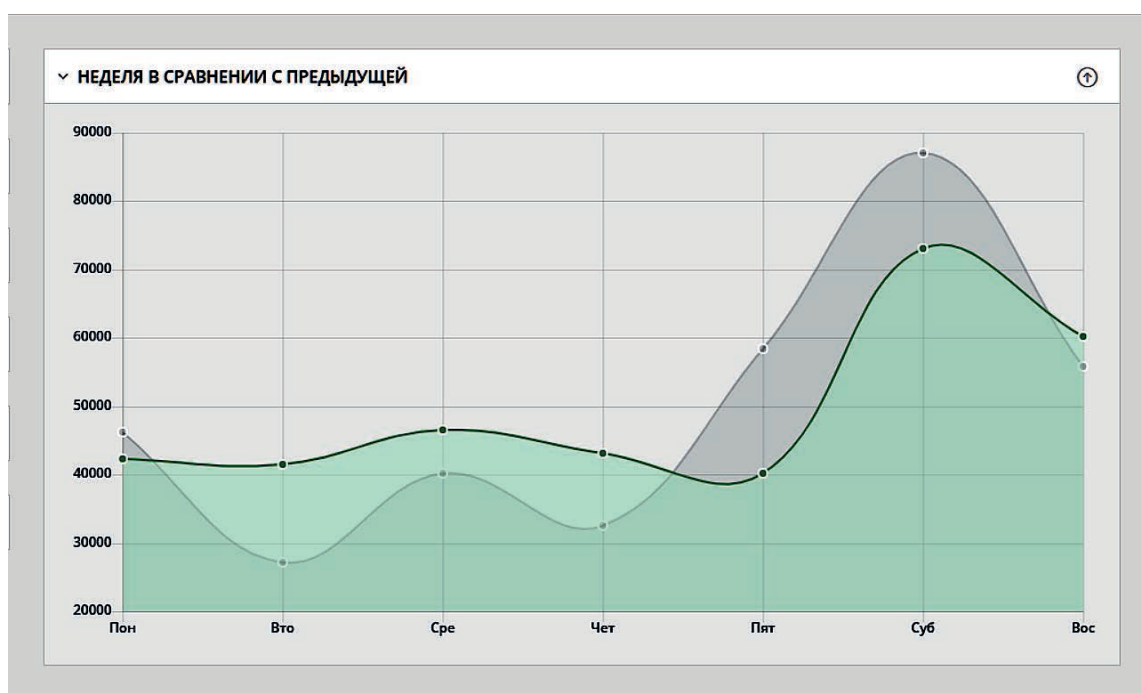
Ну и, на мой взгляд, очень важный вопрос — взаимодействие с заказчиком и порядок внедрения системы «Юпитер».

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ «ЮПИТЕР» СОСТОИТ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ЭТАПОВ:

1. Аудит предприятия, изучение его потребностей и формирование прозрачной ориентировочной стоимости внедрения.

На данном этапе специалисты компании-разработчика совместно с ключевыми сотрудниками

предприятия питания проводят небольшой аудит, целью которого является составление «идеальной картины» автоматизации конкретного предприятия. В результате появляется прозрачная структура затрат предприятия для проведения автоматизации. В соответствии с потребностью предприятия определяется перечень необходимых модулей, требуемых доработок для обеспечения необходимого функционала, количество рекомендуемых лицензий рабочих мест, торговое и офисное оборудование. Проводится предварительная оценка объема работ по поставке и установке оборудова-



ния, установке программного обеспечения (ПО), его настройке, внедрению и обучению персонала работе в системе.

Результатом данного этапа является спецификация, содержащая состав затрат с расшифровкой функционала. Также определяется стоимость дальнейшей технической поддержки. В техническую поддержку входит не только поддержание работоспособности, но и методическая поддержка, обучение персонала, помощь в поиске решения новых задач, которые постоянно ставит жизнь.

2. Подписание договоров поставки оборудования и ПО, внедрения ПО и обучения персонала.

Система «Юпитер» поставляется «под ключ», т. е. весь оговоренный функционал обязательно будет внедрен. Заказчик не останется с купленной программой один на один. Заказчик всегда получает полноценную рабочую систему с обученным по своему функционалу персоналом.

3. Анализ бизнес-процессов и формирование рабочего технического задания для проведения внедрения.

Данный этап требует плотного взаимодействия

сотрудников заказчика со специалистами компании-разработчика системы. Именно в этом этапе по результатам его исполнения в техническом задании будут отражены все элементы автоматизации, описаны бизнес-процессы предприятия, предложены варианты их оптимизации, проведено предварительное их согласование с заказчиком.

Стоит отметить, что по результатам данного этапа стоимость затрат может быть скорректирована как в большую, так и в меньшую сторону. Однако данная корректировка либо будет незначительной (вследствие большого опыта внедрения), либо после более глубокого знакомства с возможностями системы заказчик пожелает приобрести как дополнительный функционал, так и дополнительные рабочие места. Но, как уже отмечалось ранее, масштабируемость системы позволит это сделать и позднее.

4. Поставка оборудования, установка и настройка программного обеспечения.

Данный этап говорит сам за себя. Его результатом будет являться установленная на оборудовании система и настроенная

в соответствии с согласованным техническим заданием.

5. Обучение персонала заказчика, настройка компонентов системы и внесение первичных данных.

По сути, на данном этапе и проводится внедрение программы и отладка всех бизнес-процессов. В ходе обучения персонал под руководством специалистов компании-разработчика не только обучается работе, но и вносит (корректирует) все необходимые первичные данные (номенклатуру, технологические карты, данные сотрудников и т. п.). Руководители функциональных подразделений устанавливают необходимые условия работы программы, «обкатывают» автоматизированные бизнес-процессы.

Хочу отметить, что вся работа по внедрению системы проводится именно совместно с компанией-разработчиком. Заказчик не остается один на один с незнакомой программой и руководством пользователя, как это предлагает подавляющее большинство компаний, работающих на продажу своего «коробочного» продукта. Именно процесс такого совместного внедрения системы позволяет устранить

все шероховатости и проблемы, возникающие у руководителей предприятия и пользователей системы.

Ну и конечно, финалом внедрения могут стать дополнительные желания заказчика по изменению продукта, которые компания-разработчик, как правило, либо удовлетворяет в рамках технической поддержки, либо оформляет в отдельный договор.

Я описал именно такой порядок взаимодействия с заказчиком, в котором я участвовал при внедрении системы «Юпитер» в 2017–2018 годах в сети ресторанов с доставкой блюд клиентам. Именно об этом конкретном опыте я и хотел бы рассказать.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА АВТОМАТИЗАЦИИ

Компания заказчика на момент начала автоматизации представляла собой довольно крупную сеть, содержащую десятки предприятий питания, каждое из которых с полным циклом производства, реализацией приготовленных блюд на месте, а также доставкой готовой продукции при помощи своих курьеров.

Структурно она имела центральный офис, территориальные подразде-

ления во главе с территориальными директорами, которые управляли подчиненными объектами.

В самом начале работы эта сеть сталкивалась с обычными проблемами бурного роста, за которым не поспевал ни центральный офис, ни методология учета.

Несмотря на наличие производственной программы, в компании учет товарных запасов практически отсутствовал. Заказы поставщикам менеджеры каждого объекта делали по телефону. В результате товарные остатки не соответствовали требованиям производства. Одних продуктов был избыток, других не хватало. Чтобы не останавливать производство отдельных блюд, менеджеры объектов покупали недостающее сырье в магазинах по завышенным ценам. Остатки товаров по итогам проведения инвентаризаций оказывались очень далеки от учетных. Поставщики были практически бесконтрольны и привозили сырье на объекты по ценам, зачастую отличающимся от договорных. Контроль за объемом поставки и ценообразованием отсутствовал. Документооборот по большей части велся вручную —

на объектах ежедневно заполняли таблички Excel, которые в конце рабочего дня пересылали в офис по электронной почте, где сотрудники вручную сводили их в единую большую таблицу. Чеки из магазинов, товарные накладные и другие первичные документы передавали в офис для дальнейшего их внесения в программу.

Достоверность и оперативность такого учета была далека от реальных требований развивающегося бизнеса. Не редки были случаи, когда первичные документы с объектов не доходили до бухгалтера, и значительную часть рабочего времени сотрудники бухгалтерии тратили на то, чтобы получить с объектов недостающие первичные документы.

Заработная плата рассчитывалась территориальными директорами также в Excel. Находясь на удалении от центрального офиса, местные руководители грешили наличием «мертвых душ». Объекты славились повышенной текучкой персонала, так как сотрудникам казалось, что их обманывали при расчете зарплаты. Проверить расчет было очень сложно, и не все были в этом заинтересованы.

Учет движения денег также велся на объектах и в территориальных подразделениях в Excel. Большое количество мелких операций, таких, например, как срочная покупка недостающего сырья в магазине, оплата сотовых телефонов, услуги Интернета, оплата наличными поставщику и ряд других, зачастую не имели подтверждений первичными документами. Это создавало большую нагрузку на территориальных директоров и специалистов центрального офиса.

Система доставки, несмотря на наличие сайта, была организована только телефонно-почтовым способом. Заказы принимал оператор телефонного центра, вручную определял ближайший к заказчику объект и на него отправлял заказ по e-mail.

С началом продаж другим компаниям франшизы появился ряд дополнительных проблем. Необходимо было для компаний, работающих по франшизе, организовать и проконтролировать всю их деятельность: закупку сырья и покупных товаров, учет товарных запасов, расчет заработной платы, контроль реализации продукции. Ведь всё это — часть технологии, часть бизнеса,

которая является неотъемлемой частью предложения франшизы.

Основная задача, которая стояла перед компанией-разработчиком системы «Юпитер», это комплексная автоматизация данной сети ресторанов и доставки готовых блюд и изделий клиенту как ее неотъемлемой части. Также в системе необходимо было вести учет каждой компании, работающей по их франшизе в отдельности по сети своих объектов.

Сразу отмечу, что все поставленные задачи были выполнены на высоком уровне.

ПРИВЕДУ ТОЛЬКО НЕКОЛЬКО ФИНАЛЬНЫХ ЦИФР, ДОСТИГНУТЫХ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ «ЮПИТЕР» В ДАННОЙ КОМПАНИИ:

- **уровень рентабельности по сети удалось повысить на 8 процентных пунктов;**
- **себестоимость выпускаемых блюд и изделий на отдельных объектах удалось снизить более чем на 15 %;**
- **уровень фонда оплаты труда снижен на 3 процентных пункта.**

Также хочу отметить, что все работы, связанные

с реализацией дополнительных требований и пожеланий заказчика, были выполнены в рамках технической поддержки, без дополнительной оплаты. При этом среднее время установки на все объекты сети новой, доработанной версии программного продукта с реализованными пожеланиями заказчика не превышало двух недель.

В настоящее время сеть заказчика превышает 200 объектов. При этом по франшизе работают 8 компаний. Комплексный учет по всей сети ведется в системе «Юпитер».

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ «ЮПИТЕР» В ДАННОЙ СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ Я ХОТЕЛ БЫ ОТМЕТИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ КОНКРЕТНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

1. Автоматизирован заказ поставщику.

В результате программа имеет возможность формировать заказы в автоматическом режиме, учитывая прогноз продаж и текущие товарные остатки. Менеджер объекта может сформировать заказ и вручную. Программа автоматически направляет заказы конкретным поставщикам в соответствии с существующими договорами.

В программе осуществляется строгий контроль входящих цен с возможностью их изменения. При приеме товаров на объекте в программе автоматически формируется приходная накладная, как следствие, отсутствует необходимость ее ручного ввода. Бухгалтер-калькулятор только сверяет суммы с бумажными носителями.

Товарные остатки в программе соответствуют реальности. Расхождения при проведении инвентаризации минимальные. При проведении инвентаризации ингредиенты учитываются как отдельно, так и в составе полуфабрикатов. Менеджер объекта на кассе имеет возможность оформить инвентаризацию и провести необходимые списания и оприходования.

2. Автоматизирована система доставки заказа клиенту.

Прием заказов от клиентов менеджер объекта осуществляет в программе на кассе как с call-центра, так и с сайта и агрегаторов.

3. Автоматизирован учет рабочего времени и расчет заработной платы.

Все сотрудники объекта (менеджер, кассир, повар, курьер) отмечаются на кассе объекта личной картой.

Время прихода/ухода заносится в программу. Менеджер объекта на кассовом терминале может поощрить или наложить штраф на сотрудника. Штрафы автоматически учитываются в зарплате.

Программа делает расчет заработной платы каждому сотруднику исходя из его отработанного времени по правилам, заданным для каждой группы сотрудников, а также начисленных штрафов и поощрений. Также в программе учитывается определенная часть недостачи, покрываемая сотрудником на объекте по результатам инвентаризации. Курьерам, осуществляющим доставку, зарплата рассчитывается и выплачивается ежедневно, исходя из количества доставленных заказов с учетом дальности зон доставки.

4. Автоматизирована система учета движения денежных средств.

Учет движения денежных средств ведется на кассе на каждом объекте. Все операции (как приходные, так и расходные) вносятся кассиром (при продаже готовой продукции) либо менеджером объекта по простым шаблонам. В электронном виде менеджеры прикладывают к этим шаблонам фотогра-

фии чеков и других сопроводительных документов. Все данные о движении денежных средств на каждом объекте в реальном времени доступны в программе как территориальному директору, так и в центральном офисе. Кроме того, их можно также увидеть и в мобильном приложении.

Также в программе учитываются денежные средства и на расчетных счетах. Операции по расчетному счету подгружаются автоматически из «1С». Вся необходимая финансовая информация формируется автоматически в виде формализованных отчетов и становится доступна учредителям, владельцам франшиз и соответствующим должностным лицам компании уже в 10.30 утра за предыдущий день.

5. Автоматизировано бюджетирование компании.

Бюджетирование компании производится в программе на заданный период. Менеджеры объектов составляют расписание работы сотрудников на следующий месяц. Программа предварительно рассчитывает ожидаемый ФОТ. В свою очередь, территориальные директора и операционный директор компании имеют воз-

возможность контролировать предварительный ФОТ объектов ежемесячно и в случае нежелательных отклонений управлять данным процессом.

Все отчеты по исполнению бюджета (план/факт) по статьям и каждому объекту формируются автоматически в программе и представляются в формализованном виде.

6. Мобильное приложение.

Менеджеры объектов, территориальные директора, руководители, владельцы компании и владельцы франшиз имеют возможность в реальном времени через мобильное приложение контролировать все основные показатели: выручку объекта, движение денежных средств как на объектах, так и по расчетным счетам, отмены чеков и удаления в них. Примеры отчетов, отображаемых в мобильном приложении, приведены на рисунках. Также имеется возможность отслеживать выполнение поставленных планов продаж, бюджетов, KPI, планируемый и ожидаемый ФОТ в реальном масштабе времени. Всё это позволяет осуществлять оперативный контроль на всех уровнях управления, своевременно вносить не-

обходимые коррективы и как результат — не выходить за рамки бюджета и получать запланированную прибыль.

Более подробно я раскрою технологию автоматизации бизнес-процессов работы с поставщиками, реализованную в системе «Юпитер», внедренной в указанной сетевой компании.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ

РАБОТА С ПОСТАВЩИКАМИ В ДАННОЙ ПРОГРАММЕ МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА 4 ЭТАПА:

Первый этап — подготовительный. Заключение договора и согласование всех его необходимых параметров.

При заключении договора с поставщиком в программе создается документ (Прайс), содержащий список товаров, приобретаемых у поставщика, с ценами и упаковками. Упаковки имеют важное значение, поскольку всегда есть минимальное количество поставки товара, которое нужно иметь в виду. Бессмысленно заказывать 500 г майонеза, если он поставляется ведрами по 3 кг. Именно упаковками и происходит расчет поставки.

Особое значение имеет фиксирование цены. По-

ставщики часто грешат тем, что согласованная цена с каждой поставкой незначительно повышается, и через некоторое время товар поставляется по существенно возросшей цене. Если это заметили, то хорошо. А если нет — то растет себестоимость и падает прибыль.

По каждому договору в программе устанавливается отсрочка платежа.

Также в программе для каждого сетевого объекта в отдельности устанавливается минимальный и максимальный товарный запас, в рамках которого должны поддерживаться остатки каждого наименования сырья на объекте. В свою очередь, для корректного поддержания остатков и автоматического заказа поставщику сырья в программе нужно определить ориентировочные сроки поставки.

Второй этап — заказ товара.

При заказе товара поставщику на объекте нужно обеспечить наличие товара на срок до следующей поставки и при этом не перезатарить склад. Заказывая слишком много, мы замораживаем в товаре оборотные средства и рискуем увеличить списание, если товар испортится. Заказывая слишком мало, мы

рискуем оставить кухню без необходимых ингредиентов и поставить на стоп часть выпускаемых блюд.

Заказ сырья поставщику может происходить в программе в автоматическом, автоматизированном и ручном режимах.

Для оптимального заказа программа автоматически рассчитывает необходимое количество товара, принимая во внимание текущие остатки, статистику продаж по дням недели, дату поставки и дату следующей поставки, минимальную упаковку товара и минимальную сумму заказа.

Заказ может быть скорректирован пользователем. В случае если при корректировке заказа пользователем превышена максимальная величина товарного запаса по конкретному наименованию, такой заказ требует согласования менеджера по закупкам в центральном офисе компании. В случае если все параметры заказа соблюдены, заказ в программе автоматически разделяется по поставщикам и каждый в отдельности отправляется конкретному поставщику по электронной почте.

Положительным моментом является то, что заказ всегда делается по утверж-

денной цене, внесенной в программу.

Отправленные поставщику заказы автоматически уходят на нужные объекты (внутри программы), где ожидают прихода товара.

Третий этап — получение и оприходование товара.

При поставке товара на объект менеджер объекта открывает заказ и представляет в нем фактическое количество и цену поставленного товара. При этом программа проверяет, чтобы отклонения не превышали заданных значений для данной товарной группы. Если отклонения по цене/количеству/ассортименту существенны, то заказ отправляется менеджеру по работе с поставщиками на утверждение (всё в рамках программы). Таким образом, все существенные отклонения от договоренностей с поставщиком становятся известны ответственному лицу немедленно. Кроме того, возможно установить запрет на изменение цены при оприходовании товара. В этом случае, если цена в накладной и в заказе не совпадают, накладная подлежит корректировке поставщиком.

По принятому/утвержденному заказу автоматиче-

ски формируется приходная накладная от поставщика. Таким образом, работа бухгалтерии по вводу приходных накладных сводится к нулю. Всё, что нужно, это, получив оригиналы накладных, сверить общую сумму. В итоге весьма существенно сокращается объем выполняемой бухгалтерией механической работы.

Четвертый этап — оплата поставки.

Оплата поставленного товара возможна по следующим схемам:

- оплата накладной сразу же по получении товара;
- отсрочка платежа на указанное количество дней;
- оплата по мере реализации товара.

Программа позволяет контролировать сроки оплаты, оплачивать накладные как по отдельности, так и автоматически подбирая накладные на указанную сумму.

В случае если поставщик не предоставил какие-то документы (исправленную накладную, например), такой документ помечается в программе специальным значком, что позволяет бухгалтерии не оплачивать поставки, по которым документы не в порядке.

И в заключение хочу представить явные конкурентные преимущества, которые я выявил в процессе внедрения представленной вам системы «Юпитер».

- ✓ Существенная экономия на покупке и внедрении! Предприятие получило полноценную, законченную рабочую ERP-систему, настроенную под конкретное предприятие с его особенностями, которая обошлась владельцам бизнеса по такой же цене, как и стандартная типовая программа учета. Масштабируемость системы дает реальную оптимизацию затрат на автоматизацию бизнеса! Стоимость системы зависит только от количества рабочих мест. Вы платите за одно рабочее место, а не за систему в целом!
- ✓ Система позволяет вести полноценный управленческий учет в компании с оперативной фиксацией абсолютно всех затрат. Бюджетирование и финансовое планирование, план-факт БДР и БДДС, платежный календарь, отчет о прибылях и убытках, управленческий баланс — всё это предприятие получает даже при покупке минимального количества лицензий!
- ✓ Опираясь на большой опыт внедрений, вы получаете от разработчика всю «базу знаний» уже оптимизированных и оттестированных автоматизированных бизнес-процессов. Если же возникает необходимость каких-либо доработок, то разработчик готов сделать их в рамках технического сопровождения, цена которого почти не отличается от стоимости обслуживания типовых, «коробочных» программ.
- ✓ Наличие мобильного приложения в системе позволит владельцам и менеджерам предприятия управлять бизнесом, что называется, «с кармана» в любой точке земного шара. Мобильное приложение позволяет оперативно отслеживать все изменения и результаты работы каждого центра прибыли и затрат непосредственно на телефоне с помощью имеющихся информативных отчетов. Выручка, отмены и скидки, расход денег, выполнение KPI и многие другие отчеты — всё это уже имеется в мобильном приложении «Юпитер».
- ✓ Система «Юпитер» позволяет с помощью автоматизации оптимизированных бизнес-процессов существенно экономить на персонале! В системе не нужно вводить приходные накладные, а это экономия до 80 % времени бухгалтера-калькулятора.
- ✓ В системе производится автоматическое определение необходимого объема и ассортимента закупаемого сырья исходя из анализа товарных остатков, плана меню и графика поставок. Это позволяет минимизировать товарные остатки на складе и существенно сэкономить денежные средства.
- ✓ Имеющиеся в системе «Юпитер» инструменты увеличения продаж (личный кабинет, бонусы, скидки, подарки, лотереи, подарочные сертификаты) позволяют реально повысить рентабельность вашего бизнеса.