



Zarządzanie małym i średnim browarem

Rozwiązania autorstwa Przedsiębiorstwa Informatycznego Rol-Tech

W niniejszej prezentacji pragniemy przedstawić Państwu kompleksowe rozwiązania informatyczne wspomagające zarządzanie browarem. Funkcjonują w ramach Systemu Zarządzania Firmą RT naszego autorstwa. Po wdrożeniu Systemu pozwala na dużą samodzielność pracowników firmy w wielu obszarach jego działania bez konieczności ingerencji ze strony informatyka.

Umożliwia pełny obieg dokumentów w firmie drogą elektroniczną. W szybki sposób można stworzyć powiązania pomiędzy dokumentami sprzedaży, magazynu, zamówień; prowadzić ewidencję obrotu opakowaniami zwrotnymi. Jako przykład podajemy otwarcie przez Browar punktu sprzedaży piwa nad morzem. Sprzedawca punktu wystawiający faktury, dokumenty magazynowe, kasowe pracuje w trybie terminalowym (zdalnie) na zintegrowanej bazie danych Browaru. Uruchomienie stanowiska w trybie terminalowym wymagało dojazdu informatyka z Browaru i skonfigurowanie ustawień. Przyjazd pracownika PI Rol-Tech nie był tu potrzebny.

Praca Systemu nie wymaga stałego nadzoru informatyka. Pojawia się on w firmie na życzenie.

W siedzibie Browaru pracownicy PI Rol-Tech byli obecni na kilkudniowym wdrożeniu Systemu RT, następnie po miesiącu na weryfikacji przyjętych rozwiązań. Browar udostępnił PI Rol-Tech dostęp do serwera Windows Serwer 2003, przez który dokonujemy serwisu oprogramowania (po godzinach pracy Browaru). Takie rozwiązania wpływają na niższe koszty obsługi informatycznej i zapewniają większy komfort pracy użytkownikom Systemu RT.

Do ewidencji Browaru wszystkie dokumenty wprowadzane są na bieżąco, nie później niż jeden, dwa dni od momentu wystąpienia zdarzenia - **rzeczywisty stan sprzedaży, stany magazynowe i rozliczeń z kontrahentami znany jest w przedsiębiorstwie nazajutrz lub po dwóch dniach**. Jest to spowodowane tym, że należy księgować dane sprawdzone a z przyczyn obiektywnych (kierowcy rozliczają dokumenty po normalnych godzinach pracy lub na drugi dzień rano i wtedy dopiero można całkowicie i dokładnie uzgodnić sprzedaż). Należy uzgodnić ile wystawiono faktur i czy są one poprawne. Trzeba uzgodnić stany magazynowe i ilości piwa do akcyzy.

Pełny obieg dokumentów w Systemie RT

System RT zapewnia przepływ dokumentów i powiązania między nimi **od momentu przyjęcia zamówienia do rozliczenia kontrahenta**.

Przy automatyzacji operacji handlowych można śledzić powiązania pomiędzy zamówieniem oraz powstałym na jego bazie dokumentem magazynowym, obrotu opakowaniami oraz sprzedażą. Uprawniony pracownik Browaru może na bieżąco informować o stanie realizacji zamawiającego kontrahenta.

1. Zamówienie – przyjęcie, akceptacja merytoryczna i finansowa

Zamówienie klienta jest rejestrowane w module Zamówień. W celu zapewnienia kontroli nad zabezpieczeniem produkcji i dyscypliny finansowej klientów zamówienie może mieć dwa poziomy akceptacji:

- od strony merytorycznej - czy firma jest gotowa przygotować wysyłkę na dany termin,
- od strony finansowej – sprawdzany jest stan zaległości płatniczych klienta i podejmowana decyzja czy kontrahentowi sprzedać piwo czy odrzucić zamówienie.

Po akceptacji merytorycznej i finansowej zamówienie wkracza w następne fazy obsługi. Jaki jest stan realizacji przyjętego zamówienia informuje jego status, zmieniany dla zamówienia w trakcie realizacji przez uprawnione osoby w Zamówieniach i w Magazynie.

2. Wysyłka – tworzenie, przypisanie zamówień do wysyłki

Z zamówień tworzone są wysyłki. Każde zamówienie przyporządkowuje się do tzw. Wysyłki – samochodu, który ma wyjechać z zamówionymi towarami. Taka wysyłka jest zazwyczaj drukowana i magazynier według tej wysyłki (specyfikacji) może tak załadować samochód aby wygodnie było wydać towar w terenie.

3. Tworzenie dokumentów magazynowych na podstawie zamówień

W Magazynie wystawiane są dokumenty typu WZ. Można je wystawiać ręcznie lub pobrać pozycje z zamówień (przekształcić zamówienie do postaci WZ). Do jednej WZ można pobrać kilka zamówień. Jeśli zamówienie przekształci się do WZ to zmienia się jego status na wydane.



Zarządzanie małym i średnim browarem

Rozwiązania autorstwa Przedsiębiorstwa Informatycznego Rol-Tech

Równoległe na bazie tworzonego dokumentu WZ automatycznie może powstać dokument obrotu opakowaniami. Dokument powoduje zdjęcie opakowań z kartoteki opakowania w magazynie browaru i aktualizację stanu w kartotece opakowań klienta.

4. Tworzenie dokumentów sprzedaży na podstawie dokumentów magazynowych (lub odwrotnie)

Na takich samych zasadach jak dokument typu WZ można tworzyć dokument sprzedaży. Fakturę można wystawiać ręcznie lub automatycznie na bazie jednego czy wielu WZ. Przy wystawianiu faktury na bazie dokumentu WZ program pobiera ceny według zasad przyjętych przez firmę.

5. Dekretacja dokumentów sprzedaży, magazynowych oraz kasowych do FK

Wystawione dokumenty można automatycznie zadekretować w FK. Dekretuje się za taki okres za jaki się chce. Można ustawiać różne parametry dekretacji: np. na rodzaj dokumentu sprzedażowego.

6. Import i dekretacja wyciągów bankowych z bankowych systemów informatycznych

Księgowanie wyciągów bankowych dla otrzymania aktualnych stanów rozrachunków z kontrahentami.

7. Rozliczenia z kontrahentami

Rankingi malejące i rosnące. Ranking umożliwia uszeregowanie pozycji wydruku w określonej hierarchii. Można tworzyć ranking malejący, rosnący lub neutralny.

Używając zestawienia definiowalne można wykonać wieloprzekrojowe analizy rozrachunków, np.:

- Zapłaconych i niezapłaconych.
- Przeteterminowanych i nie przeteterminowanych.
- Z dokładnością do sum dla danego kontrahenta lub do poszczególnych faktur i zapłat.
- Użytkownik sam określa jakie wartości mają się znaleźć w poszczególnych kolumnach.
- Każda kolumna wydruku może mieć określony przedział dni jaki upłynął od terminu płatności - wówczas w tej kolumnie znajdują się jedynie dokumenty rozrachunkowe lub ich sumy dla których ilość dni przeteterminowania mieści się w przedziale dni zadanych dla tej kolumny.
- Możliwe jest **umowne przesuwanie terminów płatności**. Np.: można przyjąć, że za przeteterminowane uważa się faktury nie zapłacone po 60 dniach od daty wystawienia, albo też np. 30 dni po terminie płatności. Nie zostają zmienione żadne dane w Rozrachunkach. Jest to jedynie przedstawienie sytuacji w sposób teoretyczny. Można wtedy wyodrębnić zaległości, które są już bardzo niepokojące. Ponieważ prawie nikt nie płaci w terminie można przyjąć, że jeżeli zapłaci w zadanym przez nas czasie - np. 30 lub 60 dni to i tak będzie dobrze, zaś zaległości powyżej 60 dni należy się już szczegółowo przyjrzeć.
- **Minimalna wartość.** Można ustawić minimalny próg wartości dla jednej lub kilku kolumn, powyżej którego kontrahent wykazywany jest w osobnym wierszu. **Ranking szczegółowy**, opcje: malejący, rosnący, neutralny pozwala na uszeregowanie pozycji wydruku wg wartości w zadanych kolumnach (np. od największej do najmniejszej = ranking malejący).
- Ustawianie progów w rankingach
Można ustawić minimalny próg wartości dla jednej lub kilku kolumn, powyżej którego drukowana pozycja, np. kontrahent wykazywany jest w osobnym wierszu. Natomiast pozostali kontrahenci którzy nie przekroczą tego (tych) progów (nie stanowią znaczącej pozycji w zestawieniu) są grupowani do jednego wiersza opisanego jako "Reszta". Pozwala to na znaczne skrócenie długości wydruku poprzez eliminację pozycji o bardzo małych wartościach, którzy nie mają decydującego znaczenia dla decyzji i analiz opartych na tych zestawieniach.

Po rozliczeniu kontrahentów można przyjmować kolejne zamówienia i realizować cykl sprzedaży.