

«1C:DOANH NGHIỆP 8» QUẢN LÝ THƯƠNG MẠI





Hãng “1C” có danh tiếng là nhà cung cấp đáng tin cậy các giải pháp thương mại phù hợp với các yêu cầu thực tế của các doanh nghiệp hiện đại. Hệ thống “1C:KẾ TOÁN 8. Quản lý thương mại” là giải pháp thể hệ mới được tạo dựng trên nền tảng công nghệ hiện đại nhất. Trong giải pháp kết hợp các khuynh hướng phát triển các hệ thống quản lý thương mại có triển vọng trên thế giới và kinh nghiệm nhiều năm của chúng tôi trong việc triển khai tự động hóa thành công cho hàng trăm nghìn doanh nghiệp thương mại có quy mô và lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau.

Đối với giám đốc

Đối với người lãnh đạo của doanh nghiệp, điều quan trọng trước tiên là hệ thống tự động hóa cần phải mang lại lợi ích thực tế. “1C:DOANH NGHIỆP 8. Quản lý thương mại” nâng cao hiệu quả làm việc của doanh nghiệp nhờ việc tự động hóa các nghiệp vụ thủ công, nhờ việc tiến hành kế toán theo quy mô thời gian thực tế, nhờ việc chuẩn bị thông tin một cách nhanh chóng và thuận tiện để đưa ra các giải pháp ở các mức độ khác nhau. Ưu điểm lớn của “1C:DOANH NGHIỆP” là hệ thống khởi động rất nhanh và mang lại hiệu suất cao. Khi thay đổi quy mô, mô hình quản lý hoặc tổ chức công việc trong doanh nghiệp thì việc xây dựng lại hệ thống không đòi hỏi chi phí lớn. Điều này đạt được là nhờ xây dựng giải pháp thương mại dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại. Tính chất phổ thông rộng rãi của việc xây dựng lại hệ thống là ưu điểm quan trọng của hệ thống “1C:DOANH NGHIỆP”, hơn 3000 công ty chuyên nghiệp và nhiều chuyên gia được cấp chứng chỉ sẵn sàng hỗ trợ doanh nghiệp của Bạn trong việc cài đặt, sử dụng và hoàn thiện hệ thống tự động hóa sau này.

Khác với phiên bản trước đó 7.7, “1C:DOANH NGHIỆP 8” không chỉ được dùng cho công tác tự động hóa kế toán, mà còn dùng để hỗ trợ thực tế cho những người quản lý ở tất cả các cấp bậc, bắt đầu từ giám đốc. Nhiều người lãnh đạo đánh giá cao các công cụ mới dùng để phân tích một cách trực giác các tình huống, nhận các chỉ số quan tâm đã được diễn giải một cách chi tiết. Tuy nhiên, còn một tính năng quan trọng hơn nữa là tiếp nhận và phân tích thông tin quản trị trên cơ sở thường xuyên. Bạn không nhất định phải tìm hiểu menu màn hình hay phải biết một cách chi tiết các chức năng của hệ thống, để sử dụng “1C:DOANH NGHIỆP 8” giống như nguồn hiện thời của các thông tin cần thiết. Ví dụ, tùy chọn “báo cáo dành cho người lãnh đạo” đảm bảo lập và đệ trình bản tổng kết, trong tình huống này hệ thống sẽ làm việc một cách tự động, thường xuyên theo trình tự mà Bạn đặt ra. Giá trị của các chỉ số chính, các vấn đề cần có sự can thiệp nghiệp vụ của bạn, so sánh kết quả công việc của những người quản lý - Bạn có thể xem bản báo cáo này trong mạng WAN, nhận bản báo cáo này qua thư điện tử khi bạn đi công tác hay ủy nhiệm cho thư ký của Bạn in bản báo cáo này. Như vậy, ở bất cứ nơi nào trên trái đất, Bạn cũng biết được hoạt động kinh doanh của mình, đưa ra những quyết định và lên kế hoạch cho các hoạt động sau này dựa trên tình hình công việc thực tế.

Đối với những người quản lý và chuyên gia của các bộ phận kinh doanh

Trong hệ thống mới này, các chuyên gia quan tâm tối đa đến việc đảm bảo tính hiệu quả trong công việc hàng ngày của Bạn. Mở rộng tính năng lập tất cả các văn bản cần thiết, quản lý việc luân chuyển hàng hóa và việc hình thành giá cả, tiếp nhận đơn đặt hàng và kiểm tra việc thực hiện chúng, tối ưu hóa việc dự trữ hàng hóa theo kho, phân tích hàng hóa phát sinh, lập kế hoạch mua và lấy việc cung cấp các tính năng này làm người trợ giúp đáng tin cậy của Bạn - về mảng hoạt động và bộ phận nào đó mà Bạn không chịu trách nhiệm.

“1C:DOANH NGHIỆP 8. Quản lý thương mại” cho phép thiết lập không gian thông tin chung trong công ty của Bạn, tổ chức hỗ trợ lẫn nhau giữa các bộ phận, giúp nhân viên làm việc theo một nhóm thống nhất.



Đối với nhân viên bộ phận kế toán

Các chương trình của hệ thống “1C:DOANH NGHIỆP” đã trở thành tiêu chuẩn công nghiệp của các giải pháp kế toán. Hệ thống “1C:Quản lý thương mại 8” đã tiếp thu những gì tốt nhất được tạo ra trong những năm tháng phát triển của hệ thống trước đó là hệ thống “1C:Thương mại và Kho bãi 7.7”. Trên thực tế, chức năng của hệ thống tự động hóa công tác kế toán thương mại theo kho tỏ ra là chức năng được ứng dụng đại trà nhiều nhất và hệ thống đã được bổ sung một loạt các tính năng mới. Bạn nhận được công cụ, công cụ này giúp bạn thoát khỏi công việc thủ công và làm cho công tác kế toán gần gũi với các yêu cầu của hoạt động kinh doanh thực tế. Khi đó sự hỗ trợ thông tin về phương pháp một cách thường xuyên của “1C” cho phép tiến hành kế toán phù hợp với luật pháp hiện hành. Dĩ nhiên là, “1C:DOANH NGHIỆP 8. Quản lý thương mại” cho phép chuyển các dữ liệu kế toán cần thiết vào hệ thống kế toán doanh nghiệp.

Công nghệ thông tin dành cho các chuyên gia của các doanh nghiệp

“1C:DOANH NGHIỆP 8” cung cấp cho Bạn bộ công cụ và công nghệ để tạo dựng, thay đổi, quản trị và hỗ trợ hệ thống thông tin nghiệp đoàn phù hợp với các tiêu chuẩn hiện đại nhất. Tất cả các công cụ này nằm trong bộ cài đặt của bộ sản phẩm đóng gói trên nền tảng “1C:DOANH NGHIỆP” được hãng “1C” phát hành, Bạn sẽ không phải trả chi phí bổ sung nào mà Bạn vẫn nhận được chính các công cụ đang được những người lập trình của hãng “1C” sử dụng. Kinh nghiệm cho thấy, phần lớn những người quản trị hệ thống và các chuyên gia về tự động hóa chỉ mất một vài ngày là có thể nắm vững các nguyên tắc xây dựng giải pháp “1C:DOANH NGHIỆP”, sau đó họ có thể không chỉ hỗ trợ, mà còn tùy ứng hệ thống phù hợp với các yêu cầu của doanh nghiệp mình.

Điều không kém phần quan trọng là Bạn có thể trở thành thành viên của hội các chuyên gia có trình độ nghiệp vụ về “1C:DOANH NGHIỆP”, nhận được sự hỗ trợ khi khai thác hệ thống, tận dụng khả năng tiếp xúc đa phương và trao đổi kinh nghiệm với nhiều đồng nghiệp.

Tính mở thực tế của hệ thống và sự dễ dàng tùy ứng hệ thống, khả năng mở rộng quy mô và tích hợp, sự đơn giản và thuận tiện của việc quản trị và hỗ trợ - tất cả điều này cho phép Bạn tốn ít công sức nhất để giải quyết các vấn đề công nghệ ở “mức độ thấp” và tập trung vào tự động hóa các quy trình nghiệp vụ của doanh nghiệp có tính sáng tạo và nội dung phong phú hơn.

Đối với chuyên gia của các công ty tư vấn và tích hợp hệ thống

Thời hạn ngắn và triển khai hiệu quả, giá cả hợp lý và chính sách cấp giấy phép linh hoạt, bộ giải pháp mẫu và giải pháp chuyên ngành được ứng dụng đại trà, công cụ tích hợp hiện đại, đó chỉ chỉ là một phần ưu điểm làm cho “1C:DOANH NGHIỆP” trở thành “vật liệu xây dựng” tốt nhất để xây dựng hệ thống thông tin đa dạng nhất. Nhiều công ty tư vấn và những người tích hợp hệ thống nhận xét: việc áp dụng “1C:DOANH NGHIỆP” và hợp tác với hãng “1C” đã trở thành nhân tố quan trọng để thành công trong các dự án của họ. Giảm rủi ro cho các dự án, có thể cung cấp cho người đặt hàng dự án có khả năng cạnh tranh và thực hiện dự án đó đã được sắp đặt theo thời hạn và dự trữ, những điều này cho phép nâng cao uy tín công ty và lợi nhuận kinh doanh của Bạn, mở rộng khách hàng và đặt ra công việc với khách hàng trên cơ sở công nghiệp.

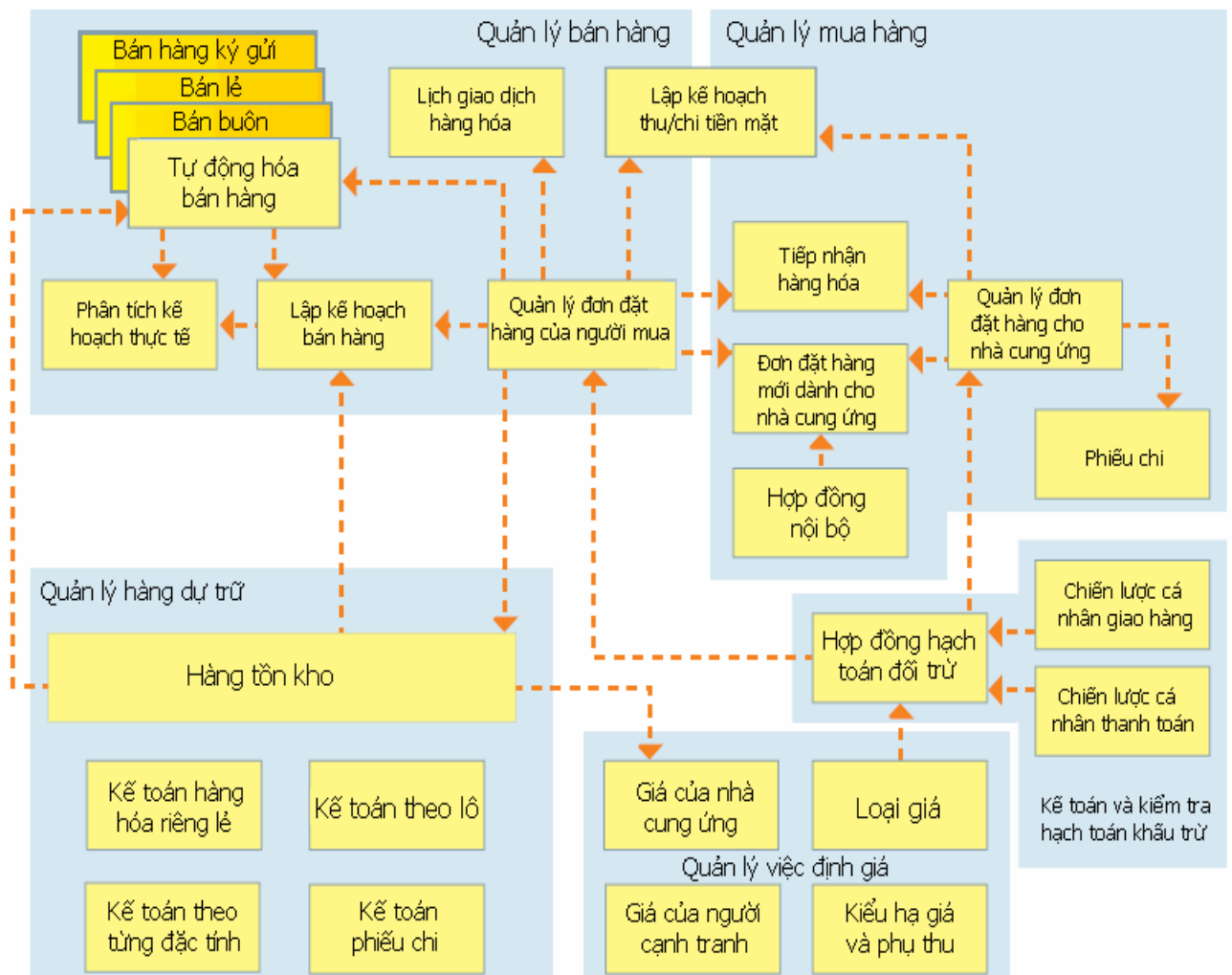
Hệ thống chương trình “1C:DOANH NGHIỆP” là hướng chủ đạo, triển vọng phát triển hoạt động kinh doanh và mạng lưới đối tác của hãng “1C”. Sự tin cậy của hàng trăm nghìn người sử dụng đối với chúng tôi là trọng trách lớn lao để đảm bảo hiệu quả công việc cho người sử dụng. Chính vì vậy, chúng tôi tiếp tục phát triển và hoàn thiện các sản phẩm thuộc hệ thống “1C:DOANH NGHIỆP 8” để đáp ứng các yêu cầu thực tế của hoạt động kinh doanh. Bạn có thể thấy rõ điều đó khi liên hệ với các đối tác của chúng tôi hoặc truy cập vào website www.v8.1c.ru.



Từ kế toán đến phân tích, lập kế hoạch và quản lý hiệu quả hoạt động thương mại

“1C:DOANH NGHIỆP 8. Quản lý thương mại” là sản phẩm đóng gói thể hệ mới cho phép tự động hóa các nhiệm vụ của kế toán nghiệp vụ và kế toán quản trị, phân tích và lập kế hoạch các giao dịch thương mại một cách đồng bộ. Hướng chủ đạo phát triển giải pháp mới là thực hiện chức năng mạnh được dùng để tổ chức quản lý hiệu quả các doanh nghiệp thương mại hiện đại:

- Quản lý bán hàng;
- Quản lý mua hàng;
- Quản lý hàng dự trữ theo kho;
- Quản lý đơn đặt hàng;
- Quản lý quan hệ với khách hàng (CRM);
- Quản lý hàng hóa phát sinh của doanh nghiệp;
- Lập kế hoạch mua bán;
- Phân tích giá và quản lý chính sách giá;
- Theo dõi và phân tích các chỉ số của hoạt động thương mại.





Quản lý bán hàng

“1C:Quản lý thương mại 8” đảm bảo tự động hóa xuyên suốt quá trình bán hàng trong hoạt động bán buôn và bán lẻ. Có hỗ trợ nhiều biểu đồ bán hàng khác nhau - từ kho và theo đơn đặt hàng, bán hàng trả góp hay bán hàng thanh toán ứng trước, bán hàng thông qua đại lý nhận hàng bán hộ, chuyển hàng ký gửi cho người nhận bán ký gửi...

Công cụ mạnh để lập kế hoạch và kiểm tra việc mua bán có liên quan với nhau cho phép giải quyết một cách tổng thể các nhiệm vụ của việc quản lý đơn đặt hàng của người mua, quản lý hàng hóa dự trữ trong các kho, chỉ ra nhu cầu hiện tại và nhu cầu có triển vọng hàng hóa, người cung cấp thiết lập nhu cầu dựa trên cơ sở đơn đặt hàng. Việc áp dụng các công cụ này cho phép giảm bớt đáng kể rủi ro làm gián đoạn việc cung cấp và duy trì mức dự trữ hàng hóa trong kho một cách tối ưu.

Lập kế hoạch bán hàng

Các tính năng lập kế hoạch trong hệ thống và phân tích kế hoạch thực tế đảm bảo việc hỗ trợ các giải pháp mà các giải pháp này xác định sự phát triển hoạt động kinh doanh và cho phép chuyển từ quản lý “tự phát” sang quản lý bán hàng chính quy.

Hệ thống cung cấp cho nhân viên quản lý của công ty các công cụ mạnh và thuận tiện để lập kế hoạch:

- khối lượng hàng bán theo biểu thức tự nhiên và giá thành dựa trên cơ sở dữ liệu về hàng bán trong các kỳ trước, thông tin về số dư hàng hóa tại kho và các đơn đặt hàng nhận được của người mua cho kỳ dự tính;
 - giá bán ra dựa trên cơ sở thông tin về giá hiện tại của công ty và của các đối thủ cạnh tranh;
 - giá bán theo thông tin về giá của người cung cấp và giá thành bán thực tế cho kỳ đã định.
- Lập kế hoạch chiến lược và hoạt động kinh doanh
 - Lập kế hoạch có mức độ chi tiết cao và hợp nhất các kế hoạch
 - Phân tích kế hoạch thực tế

Từ quản lý “tự phát” sang quản lý chính quy

Lập kế hoạch bán hàng có thể được tiến hành theo doanh nghiệp nói chung, cũng như theo các bộ phận hay theo các nhóm bộ phận, đối với các mặt hàng riêng và các nhóm mặt hàng, đối với các hạng người mua đã ấn định (theo vùng, theo loại hình hoạt động kinh doanh...). Những người lãnh đạo và những nhà quản lý lập các kế hoạch bán hàng theo các khu vực mà họ chịu trách nhiệm, còn hệ thống đảm bảo hợp nhất các kế hoạch riêng vào kế hoạch bán hàng tổng hợp của doanh nghiệp.

Lập kế hoạch có thể được tiến hành với chi tiết thời gian khác nhau từ ngày đến năm, điều này cho phép:

- chuyển từ kế hoạch chiến lược sang kế hoạch hoạt động kinh doanh mà khi đó vẫn lưu thông tin về các chỉ số được thiết lập trong mỗi giai đoạn lập kế hoạch;
- lập kế hoạch bằng việc có tính và không tính đến sự biến động nhu cầu theo mùa vụ.

Để kiểm tra việc thực hiện kế hoạch đã vạch ra, trong hệ thống có các công cụ phát triển để phân tích so sánh dữ liệu về bán hàng theo kế hoạch và theo thực tế.

Quản lý các đơn đặt hàng của người mua

Chức năng quản lý các đơn đặt hàng mà được thực hiện trong hệ thống cho phép:

- bằng cách tối ưu phân bố các đơn đặt hàng của người mua theo các đơn đặt hàng cho người cung cấp và dự trữ hàng hóa trong kho phù hợp với chiến lược thực hiện các đơn đặt hàng đã được thông qua công ty và biểu đồ làm việc (làm việc theo kho, theo đơn đặt hàng);



- nâng cao sức hấp dẫn của công ty như là một nhà cung cấp đáng tin cậy và giảm chi phí.

Tất cả các giai đoạn điều hành đơn đặt hàng và chỉnh sửa đơn đặt hàng được ghi lại bằng các chứng từ tương ứng trong hệ thống. Bạn có thể nhận được đầy đủ thông tin về quá trình thực hiện đơn đặt hàng vào bất kỳ thời điểm nào, theo dõi lịch sử mối quan hệ với khách hàng và người bán, đánh giá hiệu quả và độ tin cậy công việc với khách hàng và người bán.

Quản lý mua hàng

“1C:Quản lý thương mại” cung cấp các thông tin cần thiết cho những người quản lý doanh nghiệp thương mại để kịp thời đưa ra những quyết định về việc bổ sung hàng hóa dự trữ, để giảm chi phí mua hàng và tổ chức phối hợp với người bán một cách rõ ràng.

Các chức năng chính của phân hệ quản lý mua hàng:

- lập kế hoạch mua hàng linh hoạt;
- lập đơn đặt hàng cho người bán và kiểm tra việc thực hiện các đơn đặt hàng đó;
- lịch thanh toán chi phí bằng tiền mặt.

Có hỗ trợ nhiều biểu đồ tiếp nhận hàng hóa khác nhau từ người bán, tiếp nhận hàng hóa vào kho tương ứng, nhận hàng để bán. Hệ thống có khả năng lập chứng từ “giao hàng chưa xuất hóa đơn” là những mặt hàng mà theo các nguyên nhân này và các nguyên nhân khác cần nhập vào kho và đưa ra bán trước khi có chứng từ đi kèm cần thiết. Sau này khi nhập các chứng từ đi kèm nhận được từ người bán thì các chứng từ này được hệ thống tự động “liên kết” với hàng hóa đã bán thực tế.





Quản lý hàng dự trữ

Kế toán nghiệp vụ hàng hóa một cách chi tiết trong các kho được thực hiện trong hệ thống, đảm bảo kiểm tra toàn bộ hàng hóa dự trữ của doanh nghiệp theo bán buôn và bán lẻ. Tất cả giao dịch kho hàng đều được ghi lại bằng các chứng từ tương ứng – tiếp nhận hàng hóa, điều động hàng hóa, bán hàng, kiểm kê... Hệ thống cho phép thực hiện kế toán hàng hóa theo đơn vị đo lường khác nhau (bao bì), kế toán kho theo nhiều kho (nơi cất giữ).

Hệ thống hỗ trợ kế toán riêng lẻ hàng hóa thuộc sở hữu, hàng hóa được tiếp nhận và đưa ra bán, hàng hóa được tiếp nhận vào kho tương ứng, cũng như kế toán bao bì dùng lại.

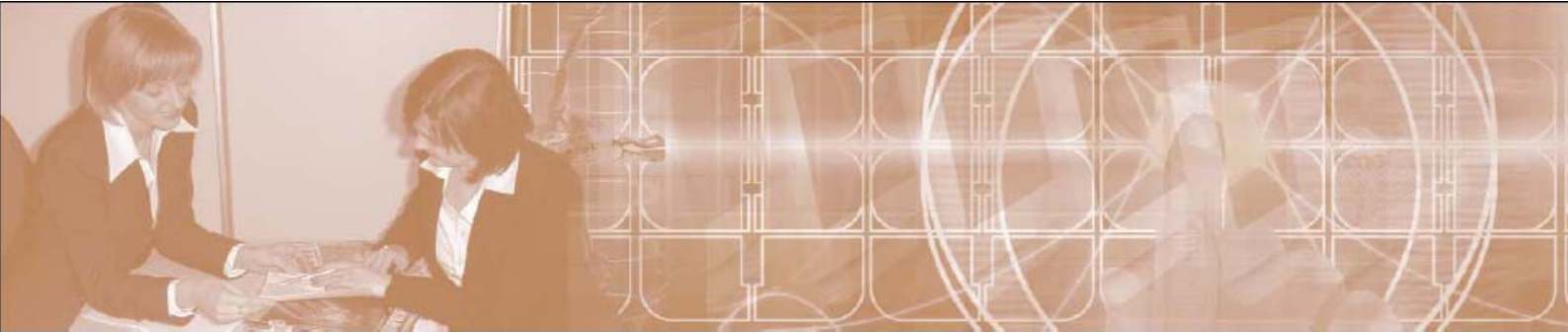
Kế toán hàng hóa theo lô được thực hiện theo số sê-ri, thời hạn sử dụng và giấy chứng nhận, hệ thống đảm bảo kiểm tra tính chính xác ghi giảm số sê-ri, hàng hóa có thời hạn sử dụng nhất định và giấy chứng nhận. Việc hạch toán giá thành được thực hiện theo phương pháp FIFO và LIFO. Hệ thống hỗ trợ tiến hành kế toán theo lô theo từng kho, khả năng phân biệt đặc tính tự do của lô hàng (màu sắc, kích cỡ...).

Công cụ mạnh kiểm tra thống kê hàng hóa dự trữ cho phép đánh giá “sức hấp dẫn” của từng mặt hàng theo tỉ lệ của mặt hàng trong tổng số phát sinh hay theo lợi nhuận của công ty (ABC–phân tích), tính ổn định của hàng bán (XYZ–phân tích), hệ số chu chuyển hàng hóa. Phân tích được liên kết này là cơ sở của việc quản lý hiệu quả hàng hóa dự trữ, cho phép xác định cơ sở tiêu chuẩn hàng hóa dự trữ theo kho, tính thường xuyên mua theo các nhóm hàng khác nhau. Nhờ đó làm giảm rủi ro ế đọng hàng hóa trong kho và cho phép giải phóng vốn lưu động một cách đáng kể nhờ sự cắt giảm hoặc từ chối mua hàng không bán chạy.



Chi phí gián tiếp

“1C:Quản lý thương mại” cho phép tiến hành kế toán theo các dạng chi phí gián tiếp khác nhau như là chi phí vận chuyển, chi phí lưu kho, chi phí thuế quan và thuế tiêu thụ đặc biệt, chi phí các dịch vụ của doanh nghiệp và các doanh nghiệp khác... Các chi phí này có thể được tính vào giá thành hàng hóa. Phụ thuộc vào đặc điểm chi phí gián tiếp mà việc phân bổ chi phí theo vị trí hàng hóa có thể thực hiện theo tỉ lệ giá hàng hóa tiếp nhận, trọng lượng hay số lượng hàng hóa.



Quản lý quan hệ với khách hàng (CRM)

Làm việc có hiệu quả với các khách hàng là một trong những yếu tố chủ chốt để nâng cao lợi nhuận và độ tin cậy của hoạt động kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh cao. “1C:Quản lý thương mại” có công cụ đồng bộ cho phép công ty của bạn chăm sóc khách hàng trên cơ sở công nghiệp như:

- theo dõi từng cuộc gọi, sử dụng hiệu quả từng cuộc tiếp xúc;
- xây dựng hệ thống mối quan hệ, tổ chức làm việc một cách tối ưu với các hạng khách hàng khác nhau;
- phản ứng linh hoạt với các nhu cầu của khách hàng, lập kế hoạch phối hợp rõ ràng với khách hàng;
- đánh giá kết quả các hoạt động marketing và quảng cáo khuyến mãi khác nhau để thu hút khách hàng.

Như vậy bạn đảm bảo được tính trung thực của các khách hàng đối với công ty của bạn, làm giảm niềm tin của khách hàng vào đối thủ cạnh tranh, nâng cao khối lượng và tính thường xuyên của việc bán hàng.

- Lưu toàn bộ thông tin liên hệ về công ty - khách hàng và cán bộ của công ty đó, lưu nhật ký sự phối hợp với cán bộ của công ty đó;
- Công cụ để kiểm tra một cách linh hoạt trạng thái của cuộc tiếp xúc và hợp đồng đã được lập kế hoạch;
- Tích hợp và trao đổi thông tin liên hệ với các phần mềm thông dụng của thư điện tử;
- Phương pháp phân tích hiện đại mối quan hệ với khách hàng

Điều quan trọng là thông tin tích lũy được về khách hàng trở thành tài sản công ty của bạn, chứ không phải nằm im trong các quyển sổ ghi chép của cán bộ hay trong các tệp phân tán. Thậm chí nếu có ai đó trong số những người quản lý bị ốm hoặc là thay đổi nơi làm việc thì bạn không mất mối quan hệ với các khách hàng của “người đó”, còn khách hàng thì đánh giá rằng không chỉ có một người quan tâm đến họ mà tất cả nhóm của Bạn.

Kinh nghiệm làm việc với khách hàng, thông tin về các cuộc tiếp xúc, các đơn đặt hàng và mua hàng được ghi vào hệ thống thông tin chung thì công ty của Bạn nhận được cơ sở mới có chất lượng để đưa ra các giải pháp nhằm tổ chức công việc có hiệu quả.

Thống kê về nguồn gốc cuộc gọi của khách hàng trong cuộc tiếp xúc đầu tiên giúp bạn đánh giá được hiệu quả từ việc thực hiện các hoạt động quảng cáo và marketing.

Phân loại người mua với việc sử dụng phép phân tích tích phân ABC (XYZ) cho phép phân chia khách hàng một cách tự động:

- thành nhóm “A” (quan trọng), “B” (bình thường) và “C” (không quan trọng), căn cứ vào điều này mà phân chia tỉ lệ của các khách hàng này theo doanh số hoặc là lợi nhuận của công ty;
- theo trạng thái (tiềm năng, một lần, thường xuyên, bị mất) và theo sự mua hàng thường xuyên mà phân chia khách hàng ra các hạng: ổn định (hạng – X), không thường xuyên (hạng – Y), tình cờ (hạng – Z).

Kết quả của sự phân tích này giúp tổ chức công việc một cách tối ưu và phân loại năng lực nhân viên. Ví dụ, đảm bảo ưu tiên xử lý các đơn đặt hàng của các khách hàng thường xuyên, dành cho các khách hàng các chuyên gia giàu kinh nghiệm và có trách nhiệm, các nhà quản lý năng động và “quyết đoán” nhất chú tâm vào làm việc với các khách hàng tiềm năng và có triển vọng...

Hệ thống cũng cho phép theo dõi lịch sử thay đổi trạng thái của khách hàng. Điều này giúp chỉ rõ mối quan hệ của khách hàng với công ty của bạn đã thay đổi vào thời điểm nào và hành vi nào dẫn đến sự thay đổi này.



Đánh giá công việc của người quản lý

“1C:Quản lý thương mại” cho phép đánh giá và so sánh công việc của người quản lý chịu trách nhiệm bán và làm việc với khách hàng theo một loạt các chỉ số sau:

- theo việc điền toàn bộ cơ sở dữ liệu của bản thông tin liên hệ;
- theo số lượng các cuộc tiếp xúc với người mua;
- theo việc phân tích sự thay đổi của các giai đoạn quan hệ với người mua;
- theo hệ số khấu trừ của người mua;
- theo số lượng các đơn đặt hàng được thực hiện;
- theo khối lượng bán hàng và lợi nhuận thu về.

Các đánh giá này có thể được sử dụng để xây dựng thành hệ thống mô-típ khách quan cho nhân viên, phản ánh đặc điểm của các nhiệm vụ được giải quyết theo các tiêu chí khác nhau của người quản lý.

Kế toán và kiểm tra hạch toán đối trừ

“1C:Quản lý thương mại” đảm bảo kế toán chi tiết và kiểm tra hạch toán đối trừ thường xuyên với các đối tác, duy trì các mức độ khác nhau để chi tiết hóa hạch toán đối trừ trước khi thực hiện các giao dịch riêng.

Hệ thống cho phép phản ánh các đặc điểm thực tế của mối quan hệ với đối tác, ví dụ, hợp nhất hạch toán đối trừ với nhóm pháp nhân trong kế toán quản trị, xem xét nhóm pháp nhân này như là đối tác chung, hoặc là ngược lại, tổ chức kiểm tra riêng lẻ hạch toán đối trừ với các đơn vị có cơ cấu khác nhau trong cùng một công ty.

Đảm bảo kiểm tra giới hạn công nợ cho phép, hệ thống không cho phép nhân viên của doanh nghiệp mà không có quyền tương ứng giao hàng cho khách hàng vượt quá giới hạn tín dụng hoặc là thanh toán tiếp theo cho người bán mà không cần thực hiện trách nhiệm theo việc giao hàng đã được thanh toán trước đây.

- Kế toán đầy đủ và kiểm tra thường xuyên hạch toán đối trừ
- Chi tiết hóa hạch toán đối trừ trước khi thực hiện giao dịch riêng





Quản lý chính sách giá cả và giám sát giá

“1C: Quản lý thương mại” có tính năng rộng để quản lý giá bán ra của hàng hóa, xây dựng các biểu đồ hình thành giá cả và giảm giá khác nhau, cho phép kiểm tra nhân viên của doanh nghiệp về việc tuân thủ chính sách giá cả đã được ấn định.

Chức năng của cơ chế định giá cho phép:

- nhập và so sánh giá cả được đưa ra bởi người bán khác nhau và chọn người bán có điều kiện tốt nhất để cắt giảm chi phí bổ sung hàng hóa dự trữ;
- theo dõi một cách tự động các thay đổi giá của người bán khi nhập việc cung cấp hàng hóa tiếp theo và khi cần thiết có thể tính lại giá bán ra dựa trên cơ sở giá mới của người bán và phụ thu đã quy định;
- phân tích tình hình thị trường, theo dõi quá trình thay đổi giá, so sánh giá của công ty với giá của các đối thủ cạnh tranh

Điều này cho phép phản ứng một cách linh hoạt với các thay đổi của tình hình thị trường và thiết lập chính sách giá mới để đảm bảo khả năng cạnh tranh và lợi nhuận kinh doanh.

Phân tích thông tin về hoạt động thương mại và luân chuyển hàng hóa

Hệ thống báo cáo mạnh và linh hoạt cho phép phân tích một cách linh hoạt và kiểm tra liên tục tất cả các khía cạnh của hoạt động thương mại và luân chuyển hàng hóa trong doanh nghiệp, trong đó có:

- bán và chu chuyển hàng hóa, số dư hàng hóa trong các kho và ở chỗ người nhận bán hàng ký gửi, đánh giá giá trị hàng hóa trong kho và hàng bán, ABC và XYZ – sức hấp dẫn của hàng hóa;
- giá của người bán và của đối thủ cạnh tranh;
- số phát sinh và số dư tiền mặt trong phiếu thu và phiếu chi;
- hạch toán đối trừ với các đối tác, người đặt hàng ký gửi, người nhận bán hàng ký gửi, hạch toán với người nhận tạm ứng, tình trạng công nợ bên nợ và bên có;
- mối quan hệ với người mua, công việc của người quản lý với những người mua này, ABC và XYZ – sức hấp dẫn người mua, ích lợi của các cuộc tiếp xúc và các nguồn thông tin;
- tình trạng các đơn đặt hàng của người mua và các đơn đặt hàng dành cho người bán;
- kế hoạch bán hàng và thực tế thực hiện kế hoạch đó;
- cơ cấu vốn lưu động và nguồn cung cấp tài chính ngắn hạn, trong đó có hệ số thanh toán tuyệt đối, thanh toán có kỳ hạn và thanh toán hiện thời, đảm bảo vốn lưu động riêng, mối liên quan giữa tài sản khó bán và tài sản dễ bán...
- có thể nhận thông tin theo bất kỳ yêu cầu chi tiết nào (ví dụ, dữ liệu về việc bán hàng theo các khu vực của nhóm này hoặc nhóm khác) và theo sự thay đổi theo thời gian (ví dụ, theo dõi sự thay đổi theo thời gian bán hàng theo kỳ bằng chi tiết theo ngày).

- Các công cụ thông minh dùng để lập báo cáo tự động mà không cần lập trình
- Thiết kế theo kiểu cách của bảng điện tử
- Bảng tổng hợp
- Báo cáo tổng hợp theo đường thẳng và theo phân nhánh
- Hỗ trợ gom nhóm
- Giải mã các phần tử riêng biệt của báo cáo (drill-down)
- Danh sách lớn các tính năng lập biểu đồ công việc



Người sử dụng có thể tự mình đặt ra (điều chỉnh) mức độ chi tiết, các tham số gom nhóm và tiêu chí lọc dữ liệu trong các báo cáo tương ứng với đặc điểm của các nhiệm vụ cần giải quyết. Các tùy chỉnh cá nhân này (thực tế là người sử dụng lập các báo chuyên dụng) có thể được lưu lại để sử dụng sau này.

Phương pháp kinh doanh hiện đại có các công cụ thuận tiện và trực quan để phân tích thông tin được thực hiện trong hệ thống "1C:Quản lý thương mại", hệ thống này trở thành công cụ hữu dụng để giải quyết các yêu cầu cấp thiết của công việc quản lý như:

- những loại hàng hóa nào có lợi tối đa, loại hàng hóa nào được tiêu thụ ổn định, mua hàng gì và khi nào thì nên mua;
- làm thế nào để thực hiện đơn đặt hàng một cách linh hoạt và tránh ế đọng hàng trong kho;
- người quản lý làm việc hiệu quả ở mức độ nào;
- công ty của bạn quan tâm nhiều đến loại khách hàng nào nhất, làm việc với họ như thế nào thì tốt nhất;
- làm thế nào để bán được hàng nhiều hơn mà chi phí cho quảng cáo ít hơn;
- làm thế nào để đảm bảo được giá cạnh tranh và lợi nhuận bán hàng;
- làm thế nào để lập kế hoạch sắp tới của công ty và kiểm tra việc thực hiện các kế hoạch.

Báo cáo người lãnh đạo

"Báo cáo người lãnh đạo" đây là một công cụ mới dành cho các sản phẩm thuộc hệ thống "1C:DOANH NGHIỆP 8", công cụ này cho phép tổ chức nhập thường xuyên và cung cấp thông tin cho ban lãnh đạo về tình hình công việc hiện tại trong doanh nghiệp. Điều quan trọng là, để làm việc này không cần người lãnh đạo lập ra các yêu cầu mà chỉ cần khởi động chương trình "1C:DOANH NGHIỆP 8". Công cụ "báo cáo người lãnh đạo" có thể làm việc theo thời gian đã ấn định – ví dụ, hàng ngày vào lúc 19:30 phút hay cứ 15 phút trong ngày – tự động đăng tải vào trong mạng WAN hoặc là gửi báo cáo theo địa chỉ thư điện tử đã ấn định, trong báo cáo thông tin dự tính khác nhau về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được trình bày bắt mắt và thuận tiện xem đối với người lãnh đạo.

Trong bản báo cáo tiến hành phân tích dữ liệu hoạt động kinh doanh theo các chỉ tiêu khác nhau như: theo khối lượng bán hàng, theo bên nợ và bên có, theo dạng lưu chuyển tiền mặt... Danh sách các chỉ tiêu mà cần đưa vào báo cáo có thể thiết lập riêng đối với mỗi người lãnh đạo trong số những người lãnh đạo của các phòng ban khác nhau trong công ty.

Để thuận tiện cho việc phân tích, trong báo cáo có thể trình bày dữ liệu theo biểu đồ: biểu đồ so sánh chỉ tiêu thực tế với các chỉ tiêu đã được lập kế hoạch hay với các chỉ tiêu trong các kỳ trước.



Công nghệ thể hệ mới

Trong nền tảng hệ thống “1C:Quản lý thương mại” có nền tảng công nghệ mạnh thể hệ mới “1C:DOANH NGHIỆP 8”.

Tính mềm dẻo và dễ tùy chỉnh

Các tính năng của nền tảng công nghệ “1C:DOANH NGHIỆP 8” cho phép:

- tùy chỉnh hệ thống phù hợp với đặc điểm ngành dọc hay các đặc điểm công việc của doanh nghiệp cụ thể;
- tích hợp hệ thống với phần mềm và thiết bị phần cứng của các nhà sản xuất khác;
- phát triển các tính năng đã được đưa vào hệ thống theo mức độ phát triển kinh doanh và nhu cầu người sử dụng tăng, tùy ứng hệ thống theo các khung hướng mới của công việc quản lý và kế toán, theo các thay đổi của luật pháp hay tiêu chuẩn tập đoàn.

Quy mô và hiệu suất

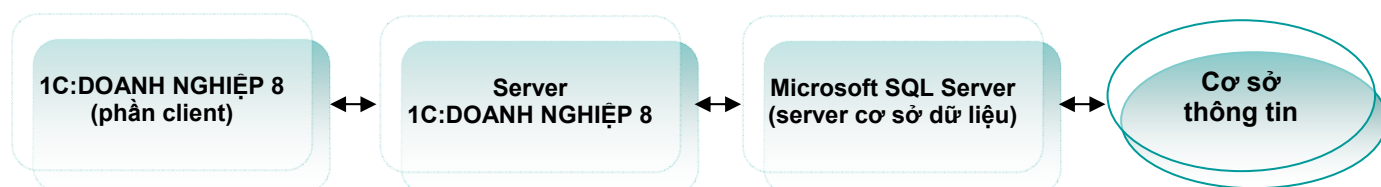
Các sản phẩm phần mềm thuộc hệ thống “1C:DOANH NGHIỆP 8” có thể “lớn lên” cùng với các doanh nghiệp mà các sản phẩm này đang phục vụ. Nền tảng công nghệ “1C:DOANH NGHIỆP 8” cho phép mở rộng quy mô các sản phẩm phần mềm:

- phương pháp một người sử dụng dành cho sử dụng cá nhân hay dành cho doanh nghiệp nhỏ;
- phiên bản nhiều người sử dụng theo phương án file – server;
- phiên bản client – server đảm bảo làm việc có hiệu quả và lưu thông tin đáng tin cậy khi có hàng chục và hàng trăm người sử dụng cùng làm việc vào một thời điểm.

- Hệ thống lớn lên cùng với doanh nghiệp của bạn mà không cần thêm chi phí
- Công việc kinh doanh của bạn không bị quay trọt ngay cả khi phụ tải quá giới hạn

Cuộc thử nghiệm hiệu suất của “1C:DOANH NGHIỆP 8” ở chế độ “client – server” đã cho thấy là cấu trúc ba tầng hiện đại của hệ thống:

- đảm bảo duy trì hiệu suất cao khi tăng đáng kể phụ tải vào hệ thống và duy trì khối lượng dữ liệu cần xử lý;
- cho phép tăng khả năng lưu thông bằng cách tăng hiệu suất thiết bị đang sử dụng mà không cần chi phí liên quan đến việc chỉnh sửa hay thay đổi giải pháp ứng dụng đang sử dụng.



Điều đáng chú ý là một số giải pháp ứng dụng (cấu hình) thuộc hệ thống chương trình “1C:DOANH NGHIỆP 8” có thể được sử dụng trong cả phương án file-server và cả trong phương án làm việc client – server. Điều này hoàn toàn liên quan đến sản phẩm “1C:Quản lý thương mại”. Theo mức độ phát triển của doanh nghiệp, việc mở rộng các mặt hàng cung cấp, tăng số lượng khách hàng và của sự lưu thông hàng hóa, Bạn có thể kết nối chỗ làm việc mới và tăng hiệu suất hệ thống một cách linh hoạt.



Thiết lập hệ thống phân tán theo vùng

Trong “1C:DOANH NGHIỆP 8” thực thi công cụ tổng hợp trao đổi dữ liệu có định dạng XML. Công cụ này được dùng để thiết lập các hệ thống phân tán theo vùng trên nền tảng “1C:DOANH NGHIỆP 8”, cũng như để tổ chức trao đổi dữ liệu với các hệ thống thông tin khác. Khi đó, trong một giải pháp ứng dụng có thể lập ra một số sơ đồ trao đổi độc lập với các hệ thống khác nhau. Hệ thống không chỉ hỗ trợ cấu trúc cổ điển của các hệ thống phân tán (kiểu “ngôi sao”) mà còn lưu giữ cấu trúc đa tầng – kiểu “hoa tuyết” và các kiểu cấu trúc phức tạp hơn nữa.

Tích hợp với các hệ thống khác

“1C:DOANH NGHIỆP 8” là hệ thống mở được dùng để tích hợp rộng rãi với bất kỳ các chương trình và thiết bị bên ngoài trên cơ sở chuẩn mở và giao thức truyền dữ liệu được công nhận rộng rãi.

Trong hệ thống “1C:DOANH NGHIỆP 8” có đầy đủ bộ công cụ mà nhờ đó có thể:

- tổ chức trao đổi các tệp có các định dạng khác nhau;
- tiến hành truy cập từ các ứng dụng ngoài đến toàn bộ các đối tượng của hệ thống;
- hỗ trợ các giao thức trao đổi khác nhau và các chuẩn tương tác với các phân hệ khác;
- làm việc với Internet và thư điện tử.

Các tính năng tích năng của “1C:DOANH NGHIỆP 8” tiếp tục được phát triển trên cơ sở công nghệ và định dạng hiển thị dữ liệu có triển vọng nhất.

Các công cụ mạnh và linh hoạt cho phép dễ dàng tích hợp hệ thống “1C:Quản lý thương mại” vào hệ thống thông tin chung của doanh nghiệp.





Kết nối các thiết bị bán hàng

Các thiết bị bán hàng của tất cả các loại có thể được kết nối vào hệ thống “1C:Quản lý thương mại” như: máy quét mã vạch, thiết bị đầu cuối dùng để thu thập dữ liệu, máy tính tiền ở các chế độ “off-line” và “on-line”, màn hình người mua, cân điện tử, máy in. Hệ thống bảo đảm tùy chỉnh đơn giản và thuận tiện việc kết nối thiết bị bán hàng, có thể kết nối nhiều thiết bị cùng loại.

Quản trị

“1C:DOANH NGHIỆP 8” cung cấp cho người quản trị hệ thống các công cụ phát triển đảm bảo:

- cài đặt đơn giản, cập nhật hệ thống và giải pháp ứng dụng (các cấu hình);
- quản lý danh sách người sử dụng;
- tùy chỉnh quyền truy cập trên cơ sở vai trò của người sử dụng, thiết lập giao diện sử dụng cá nhân;
- theo dõi hoạt động của người sử dụng và các sự kiện hệ thống;
- sao chép dữ liệu dự trữ, thử nghiệm và sửa cơ sở thông tin;
- cài đặt các tùy chỉnh theo khu vực.

Giao diện người sử dụng hiện đại, thân thiện, có tính khoa học

Trong mô hình mới giao diện người sử dụng “1C:DOANH NGHIỆP 8” hợp nhất kinh nghiệm của số lượng lớn người sử dụng mà họ đã sử dụng các phiên bản trước của hệ thống trong các điều kiện khác nhau, các điều kiện này thể hiện các khuynh hướng hiện đại phát triển giao diện. Nhờ “1C:Quản lý thương mại” đáp ứng được các yêu cầu nghiêm ngặt nhất đối với tính thân thiện và khoa học của hệ thống tự động hóa các hoạt động kinh tế và quản trị doanh nghiệp.

Nhân viên của bạn sẽ:

- làm việc thỏa mái;
- bớt mệt nhọc và nhầm lẫn;
- phục vụ khách hàng nhanh hơn và mỉm cười thường xuyên

Người mới sử dụng có thể dễ dàng nắm bắt hệ thống nhờ các chỉ dẫn mà hệ thống gợi ý trên màn hình, chương trình sẽ nhắc thao tác nào có thể thực hiện trong tình huống cụ thể, đánh dấu các thao tác trong biểu mẫu trường nhập dữ liệu, các thao tác bắt buộc để điền và tránh nhầm lẫn.

Người thao tác có kinh nghiệm đánh giá cao các tính năng của hệ thống, các tính năng này cho phép nâng cao hiệu quả công việc lên nhiều lần khi nhập thông tin với cường độ lớn. Tất cả các thao tác có thể thực hiện nhanh một cách tối đa bằng việc sử dụng bàn phím hay nhờ máy quét mã vạch khi sử dụng chế độ chọn tự động các giá trị và “các bộ tăng tốc” khác được thực hiện trong hệ thống. Ví dụ, để điền phần lớn các trường biểu mẫu đầu vào ta chỉ cần đánh một vài chữ cái đầu tiên của tên hàng hoặc là khách hàng.

Việc thiết kế giao diện được soạn thảo làm sao để giảm mệt mỏi khi làm việc lâu dài với hệ thống. Mô hình hiển thị dữ liệu một cách xúc tích cho phép tập trung vào nội dung và dễ dàng tiếp thu thông tin ngay cả khi xem lướt qua.



ISO 9001

Фокус на потребителя
Процессный и системный подход
Лидерство руководства
Вовлечение персонала
Непрерывное совершенствование
Принятие управленческих решений на основе фактических данных

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ
8.0

1С

1С

Trong quá trình làm việc, người sử dụng chỉ cần một lần thiết lập “cho riêng mình” vị trí và kích cỡ các cửa sổ, thành phần, kích cỡ và trình tự sắp xếp các cột trong danh sách, các phần tử khác của giao diện. Trong một thời gian ngắn hệ thống sẽ “tự” tùy chỉnh toàn bộ cho phù hợp với từng người sử dụng, “ghi nhớ” các thói quen của người sử dụng và tùy ứng theo các thay đổi của người sử dụng. Nhờ vậy, khi bắt đầu buổi làm việc tiếp theo, người sử dụng sẽ cảm thấy thoải mái giống như đang ở nhà.

Chất lượng triển khai và hỗ trợ theo quy mô công nghiệp

Để thực hiện các công việc bảo trì có trình độ chuyên môn cao cho những người sử dụng hệ thống “1С:DOANH NGHIỆP 8” vừa đảm bảo chất lượng dịch vụ cung ứng do hãng “1С” tạo dựng vừa phát triển mạng lưới các đối tác – những người triển khai làm việc theo một nhãn hiệu chung “1С:Franchise”. Ngày nay, mạng lưới này có hàng nghìn tập thể cán bộ nhân viên có trình độ nghiệp vụ, các chuyên gia được hãng “1С” cấp chứng chỉ và họ có nhiều kinh nghiệm phục vụ khách hàng cả trước và sau khi bán, triển khai và hỗ trợ thông tin công nghệ, hướng dẫn người sử dụng.

Hãng “1С” và các đối tác của hãng nỗ lực hết mình để nâng cao thường xuyên chất lượng phục vụ người sử dụng. Hệ thống tiêu chuẩn chất lượng 1С:Franchise (TCK) do hãng “1С” soạn thảo cho phép các công ty triển khai tổ chức công việc phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng quốc tế ISO 9001. Trình độ quản lý cao của các công ty này, nhân viên được đào tạo tốt, tuân thủ nghiêm ngặt công nghệ được cung cấp trên cơ sở thường xuyên để kiểm tra công việc đang thực hiện và mối quan hệ hai chiều với khách hàng đầy chính là sự đảm bảo cho kết quả triển khai “1С:DOANH NGHIỆP 8” phù hợp với sự mong đợi của bạn.

Công ty của bạn hoạt động dù ở bất kỳ khu vực nào, sau khi quyết định xây dựng hệ thống tự động hóa trên cơ sở các chương trình thuộc hệ thống “1С:DOANH NGHIỆP 8”, Bạn có thể trông cậy vào sự quan tâm cá nhân đối với các nhiệm vụ của mình và trông cậy vào chất lượng phục vụ trên quy mô công nghiệp – từ việc trợ giúp lựa chọn các chương trình hệ thống phù hợp nhất đến các dịch vụ triển khai và tư vấn đồng bộ theo cách tổ chức quản lý và kế toán.





Đối tác chính thức của 1C tại Việt Nam:

Công ty cổ phần Hệ thống 1-V (1VS Company)

Phòng 1508, tòa nhà Thành Công, 25 Láng Hạ,
Ba Đình, Hà Nội

(84-4) 215-03-75, 514-85-50, 514-85-51

www.1vs.vn ♦ 1vs@1vs.vn