

Все учтено

Реальные примеры подтверждают, что после комплексной автоматизации даже небольшого магазина объем выручки за месяц вырастает на 50–60 %



Учет, анализ, систематизация данных и хранение информации о любом бизнесе – важнейшие составляющие его успешности. Особенно это касается сферы продаж и развлечений, поскольку здесь без сбора данных и ведения статистики уж никак не обойтись. В чем же суть систем учета для торгового и развлекательного бизнеса?

АППАРАТЫ СИСТЕМЫ

По словам специалистов, термин «системы учета» для торгового бизнеса – понятие комплексное и разными людьми оно понимается по-своему. «Считаю, что здесь можно говорить абсолютно обо всем – о программном и материально-техническом решениях, персонале, да и вообще обо всех бизнес-процессах. Причем набор составляющих для каждого частного случая может быть абсолютно разным. Все зависит от конкретных требований», – комментирует **Андрей Третьяк, директор компании «Софт Маркет».**

Система учета, будь то анализ наличия или отсутствия элементов товарной группы, учет товарооборота или потока посетителей, – сложный механизм, состоящий из двух основных структурных компонентов – аппаратного и программного обеспечения, другими словами, «железо» и софт. Остановив свое внимание на первой составляющей систем учета, **Дмитрий Погуляев, IT-специалист компании «Юнисистем»**, отмечает: в зависимости от специфики того или иного объекта набор оборудования может быть раз-

Стандартный набор систем учета для торговых центров состоит из кассовых терминалов, сканеров, денежных ящиков, фискального оборудования, терминалов сбора данных, электронных весовых комплексов и других устройств

ным. Так, для торговых центров это, прежде всего, стандартный набор специализированного оборудования: кассовые терминалы, сканеры, денежные ящики, фискальное оборудование, терминалы сбора данных, электронные весовые комплексы и другие устройства. Кроме того, в больших ТЦ, там, где стремятся обеспечить высокое качество обслуживания, в торговых залах зачастую устанавливают информационные терминалы для покупателей. «Отсканировав товар на этом терминале, покупатель в полном объеме получает на мониторе информацию об интересующем его продукте – название, производитель, состав, дата выпуска, стоимость и т. д. Пользу от установки таких терминалов получают и потребители, и сам магазин. Например, при отсутствии ценника на товаре покупатель может самостоятельно узнать его стоимость. Это экономит время и предупреждает возможные конфликтные ситуации», – рассказывает Дмитрий Погуляев. Наряду с системой ведения торговли важное место занимают также системы безопасности, составляющей частью которых является видеонаблюдение. «Видеокамера, установленная на рабочем месте кассира, позволяет следить за действиями этого сотрудника и предотвращать возможные махинации. На монитор охранной службы передается живая картинка того, какой товар пробивает кассир, и параллельно на том же экране высвечивается информация, какой товар пробивается в чеке. Видеокамера в торговом зале контролирует поведение покупателей.

В ТРЦ, где наряду с торговыми площадками есть игровые зоны, устанавливаются системы контроля доступа посетителей к различным объектам, например, бильярдным столам, дорожкам боулинга и т. п. Использование единой пластиковой карточки, которая одновременно может выполнять и функции электронного ключа, и платежного инструмента, объединяет игровые площадки ТРЦ в единое информационное пространство», – продолжает специалист «Юнисистем».

Вторая составляющая всех систем автоматизации – ПО, которое, собственно, и объединяет все установленное оборудование в единую систему и выполняет функции учета и контроля. «В вопросах интеграции систем учета необходим комплексный подход. Здесь нельзя все сводить под одни стандарты. В каждом частном случае требуется конкретный набор оборудования и программного обеспечения», – резюмирует Андрей Третьяк.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Стоит ли говорить о том, что ведение эффективного учета требует автоматизации. Невозможно даже представить себе, например, ведение статистики посещения крупного торгового центра вручную, что уж говорить об учете товара... Такое просто невысказимо. Да и для торговой точки небольшого формата куда более эффективен учет товарооборота автоматизированным путем.

Продолжение на стр. 10 »

КОММЕНТАРИИ



Дмитрий ПОГУЛЯЕВ,
IT-специалист компании
«Юнисистем»

В настоящее время рынок предлагает множество так называемых «коробочных» версий ПО, представляющих собой готовый пакет, который купил, установил, пользуешься. С одной стороны, это удобно тем, что не требуется привлечение программистов. С другой – все не так хорошо, как кажется. В «коробочных» решениях реализованы ограниченные наборы функций, и если клиенту понадобится специфический отчет или дополнительные возможности, получить он их вряд ли сможет. Благо, что таким решениям сейчас есть достойные альтернативы. Так, например, наш программный пакет в этом отношении предлагает очень гибкие решения и обеспечивает клиенту получение большой системы отчетности – выборка по каждому клиенту, выгрузки по времени, отчет по ТОП-товарам. У нас есть возможность «подогнать» все ПО под требования клиента. Например, административную функцию почечного анализа, на основании которого формируется список товаров, которые обычно покупают «в комплекте». Скажем, коньяк+шоколад+лимоны. Или джинсы+футболка+сумка (ремень). В ручном анализе такая информация – бесценный дар, который поможет и правильно разместить товары в торговом зале, и придумать успешную акцию, и многое другое. Автоматизация торговых процессов – не самоцель, не дань моде. Это не дешевый, но реальный инструмент увеличения объема продаж и повышения прибыли, и нужно уметь выжимать из него все по максимуму.

НОВОСТИ

Группа компаний МТІ открывает новые магазины

Группа компаний МТІ, развивающая сети обувных магазинов «Интертоп», Plato и Kidditor, открыла два новых магазина Plato в Виннице и Буче (Киевская обл.), расширив сеть до 46 торговых объектов.

22 марта открылся первый в Буче супермаркет Plato в ТЦ «Модуль», а 23 марта – первый в Виннице магазин в ТЦ «Маггигранд».

Ранее, 9 марта, в Кировограде компания открыла первый в городе магазин в ТЦ «Плазма». В январе-феврале сеть пополнилась тремя магазинами в Днепропетровске, Харькове и Киеве.

НОВОСТИ

«Таврия В» планирует открыть в столице деликатес-маркет «Космос»

«Таврия В» (Одесса), развивающая одноименную сеть супермаркетов, в мае текущего года планирует открыть первый в Киеве деликатес-маркет «Космос», сообщают в компании.

Деликатес-маркет будет рассчитан на ценовой сегмент средний и средний плюс. Место расположения магазина и его торговая площадь в сообщении не уточняются.

Первый деликатес-маркет «Космос» компания открыла в ТЦ «Сады Победы» в Одессе в 2007 году. В мае текущего года в этом городе планируется открытие еще одного супермаркета торговой площадью 400 м².



По данным компании, 25 марта в Николаеве открылся третий в городе и 36-й в Украине супермаркет «Таврия В», на месте супермаркета «Гиппо» в торговом центре «КИТ». Торговая площадь магазина составила около 4 тыс. м².

Компания «Таврия В» (Одесса) основана в 1992 году. Занимается розничной и оптовой торговлей, строительством и девелопментом торговых центров, развитием сети заведений общественного питания «Т-спринт кафе».

По состоянию на 29 марта компания управляет 36 супермаркетами торговой сети «Таврия В» в Одессе, Николаеве, Харькове, Хмельницком, Ильичевске, Белгород-Днестровском, Измаиле. «Таврия В» имеет два логистических комплекса общей площадью более 6 тыс. м².

«Эридон Тех» построит комплекс по обслуживанию сельхозтехники

ООО «Эридон Тех» (Киев) реализует в с. Глыбочица (Житомирская обл.) инвестиционный проект строительства комплекса по обслуживанию сельскохозяйственной техники стоимостью 8 млн грн.

На торжестве по случаю начала реализации проекта координатор инвестиционного проекта, представитель ООО «Эридон Тех» Виталий Шевченко отметил, что строительство ультрасовременного комплекса по обслуживанию сельхозтехники позволит создать в Житомирском районе 50 рабочих мест. Строительство осуществит житомирское ЧП «АМТ».

Согласно проекту, на площади 0,76 га будет построен административно-бытовой комплекс общей площадью 192 м², цех подготовки техники к продаже общей площадью 565 м² и другие помещения. Комплекс планируется запустить в сентябре этого года.

Все учтено

Начало на стр. 9 »

«Сейчас к собственнику приходит понимание того, что и для среднего и для мелкого бизнеса системы учета и контроля отнюдь не роскошь, а инструмент увеличения прибыли. Автоматизация позволяет избежать ошибок, предотвратить кражи, ускорить обслуживание, уменьшить очереди и тем самым привлечь в магазин новых покупателей и увеличить объемы продаж», – говорит Дмитрий Погуляев. Более того, как утверждают эксперты, многоуровневый контроль – от момента приема товара до его реализации – дает более ощутимые результаты. Реальные примеры подтверждают, что после комплексной автоматизации даже небольшого магазина объем выручки за месяц вырастает на 50–60%. «Автоматизация дает мощный инструмент менеджменту. Администрация всегда может получить отчет по любому запросу, сделать анализ и оценить общую картину. Имея данные о динамике продаж в зависимости от времени года, дня недели и любого отрезка времени в рамках дня, можно правильно спланировать работу персонала – например, в период затишья уменьшить число работающих касс, в часы наплыва – открыть дополнительные», – рассказывает о возможностях систем учета Дмитрий Погуляев.

ЧТО ВАЖНО?

Сейчас рынок предлагает целую массу аппаратно-технических решений, способных справиться с различными задачами по ведению учета. Однако, по словам Андрея Третьяка, одним из главных критериев при выборе тех или иных систем является функциональность решений, их стабильность, возможность развития и модернизации. «Здесь особенно важной я бы назвал возможность построения больших распределенных систем с огромным количеством данных. Это очень важный критерий для развивающегося бизнеса, потому что когда возникнет необходимость в развитии предприятия, то поменять что-то уже очень сложно, и зачастую приходится мириться с «кривыми» решениями. Если же решение необходимо для одиночных небольших предприятий без перспективы развития, то здесь все просто – вполне подойдет кассовый аппарат», – утверждает Андрей Третьяк. Причем в вопросах автоматизации систем учета, по его словам, главным, как правило, является не собственно решение, а компания-интегратор. «Глобальной проблемой рынка на данный момент является то, что все компании-поставщики только учатся продавать, и, что страшно, подавляющее большинство исключительно это и умеют делать. Рынок просто наводнен компаниями из нескольких человек, которые готовы работать практически за бесценок. А на продаже и кое-каком запуске все останавливается. Есть крупные компании, которые не имеют даже достаточного количества технического персона-

ла, чтобы грамотно сделать проект. Я уже не говорю о последующем сопровождении. В последнее время мне очень часто приходится сталкиваться с компаниями, которые обожглись на таких вот «красивых продажах» и сейчас хотят сотрудничать с профессионалами, но средств на переоснащение выделяется крайне мало, поэтому такие проекты, к сожалению, затягиваются», – сетует г-н Третьяк.

УЧЕТ В РЕСТОРАНЕ

Ресторан, являясь структурной единицей food-row в ТЦ или ТРЦ, сам по себе также нуждается в автоматизации и оборудовании системами учета различных бизнес-процессов. Так, по словам Виктора Атаманенко, эксперта рынка сферы услуг «Systemgroup Украина», в повседневной жизни заведения ресторанный типа имеют достаточно сложную систему движения материальных ценностей и процессов взаимодействия различных подразделений. Среди основных процессов здесь можно выделить такие как закупка продуктов, формирование меню, составление калькуляционных карт (какие продукты и в каком количестве входят в те или иные блюда), производство, реализация блюд, дисконтная система, инвентаризация и т. д.

Для учета всех этих процессов, оперативного управления и принятия решений используются специальные программно-аппаратные комплексы – системы автоматизации учета предприятий общественного питания.

Согласно информации Виктора Атаманенко, основных функций таких систем учета три:

• контроль персонала

Каждому сотруднику заведения, который согласно должностным обязанностям имеет доступ к системе учета, присваивается имя пользователя и пароль, которыми он должен воспользоваться для входа в систему. Все его действия запоминаются и впоследствии могут быть просмотрены в виде отчетов. Данная система не может на 100% исключить воровство персонала, она только максимально усложняет его осуществление. Довольно часто для предотвращения воровства используют систему автоматизации совместно с системой видеонаблюдения.

• Дисконтная система

Для ресторана очень важно не только привлечь клиента, но и удержать его. С этой целью используются различные дисконтные программы. Наиболее популярные из них – накопительная скидка, скидка на сумму, скидка по времени, скидка на определенные позиции меню и т. д. Все эти дисконтные программы легко можно реализовать с помощью внедрения системы учета.

• Аналитика

Используя сведения, которые хранятся в базе данных систем, можно построить большое количество отчетов. С помощью этих отчетов представляется возможность контролировать персонал, получать оперативную информацию о движении ТМЦ, опре-

делять наиболее и наименее продаваемые товары, блюда и мн. др. Данная информация позволит оперативно принимать управленческие решения.

ЧТО ВЫБИРАЕТ БИЗНЕС?

Что же касается рыночных тенденций в сфере систем учета для ресторанного бизнеса, то, согласно утверждениям Виктора Атаманенко, на сегодняшний день практически ни один ресторан не открывается без системы автоматизации. При этом уровни систем автоматизации учета могут значительно отличаться друг от друга. Здесь возможны следующие модели:

• автоматизация продаж

В этом случае в систему вводится меню, прайс-листы, и осуществляется только контроль и аналитика по продажам.

• Полный товарно-складской учет

Автоматизация движения ТМЦ.

• Финансовый учет

Автоматизация движения финансов предприятия, ведения кредиторской и дебиторской задолженности.

• Бухгалтерский и налоговый учет.

На рынке особенно популярна автоматизация продаж и полный товарно-складской учет, хотя многие компании дополнительно используют и бухгалтерский учет.

Говоря же о тенденциях рынка систем учета для сферы ритейла, специалисты отмечают, что наиболее востребованы сегодня комплексные сетевые решения. Как утверждает Андрей Третьяк, для многих сейчас важна возможность использования одного решения для работы в различных сферах. Нередко одно предприятие может объединять сети магазинов, ресторанов, фастфудов. «В кинотеатрах есть бары, – говорит он. – Развлекательный центр вообще объединяет и игровые зоны, и системы доступа, и катки, и рестораны и многое другое. А что самое главное – набирают обороты системы лояльности, в том числе и бонусные. Поэтому востребованы сейчас именно разноплановые, стабильные решения, способные перекачивать терабайты информации в день, и, что очень важно – постоянно развивающиеся, коим является наш программный комплекс».

ЦЕНА ВОПРОСА

Стоимость систем автоматизации учета состоит из цены программного обеспечения и отдельно оборудования, стоимости работ по установке и настройке системы, а также затрат на обучение персонала и сервисной поддержки.

Конечную стоимость определяют также необходимый функционал программного обеспечения, бренд производителя оборудования, количество рабочих мест и т. д. По словам Андрея Третьяка «Стоимость проекта, конечно же, зависит от его масштабов. Что же касается доли цены оборудования в бюджете проекта, то, как правило, она колеблется в пределах от 60 до 90% от всего проекта».