



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
УКРАЇНИ



ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Методика обліку та управління продажами: створення та опрацювання замовлення клієнта, відвантаження товарів, аналіз результатів реалізації

к.е.н., доцент Литвиненко Володимир Сергійович

м. Київ

План



Створення та опрацювання замовлень клієнтів у ERP-системі

Забезпечення потреб у товарах

Методика відображення руху товарів на складах







Методика обліку відвантаження товарів клієнтам

Аналіз результатів реалізації

Створення та опрацювання замовлень клієнтів у програмі




← → ☆ **Замовлення клієнта 0M00-000004 від 21.08.2019 14:51:24**

Головне [Файли](#)


Провести і закрити     **Друк**  **ЕДО**  **Звіти**

Статус: **Готовий до забезпечення**

Основне **Товари (1)**

Номер:	<input type="text" value="0M00-000004"/>	від:	<input type="text" value="21.08.2019 14:51:24"/>	Операція:	<input type="text" value="Реалізація"/>
Клієнт:	<input type="text" value="Красуня"/>	...		Організація:	<input type="text" value="Мрія ТОВ"/>
Контрагент:	<input type="text" value="Красуня"/>	...		Склад:	<input type="text" value="Меблі та матеріали"/>
Оферта:	<input type="text" value="Красуня передплата"/>	...			

Оплата: [До оплати безгот 21.08.2019 \(70%\), 22.08.2019 \(30%\)](#) [Сплачено за замовленням: 252 369,60 UAH 70%](#)



Аналіз забезпеченості замовлень товарами

← → ☆ **Стан забезпечення замовлень** 🔗 ⋮

Склад: Меблі та матеріали Менеджер: <без відбору> Номенклатура: <без відбору>

Настроїти список ↻ Ще ▾

Замовлення, Клієнт / N, Номенклатура	Статус/Од. вим.	Резерв	Резерв до дати	До забезпечення		Дії
		На складі	28.01.2020	Кількість	Дата поставки	
Замовлення клієнта 0M00-000004 от 21_	До виконання / В резерві					Дії з замовленням...
1 Диван	шт			← 40,000		Резервувати



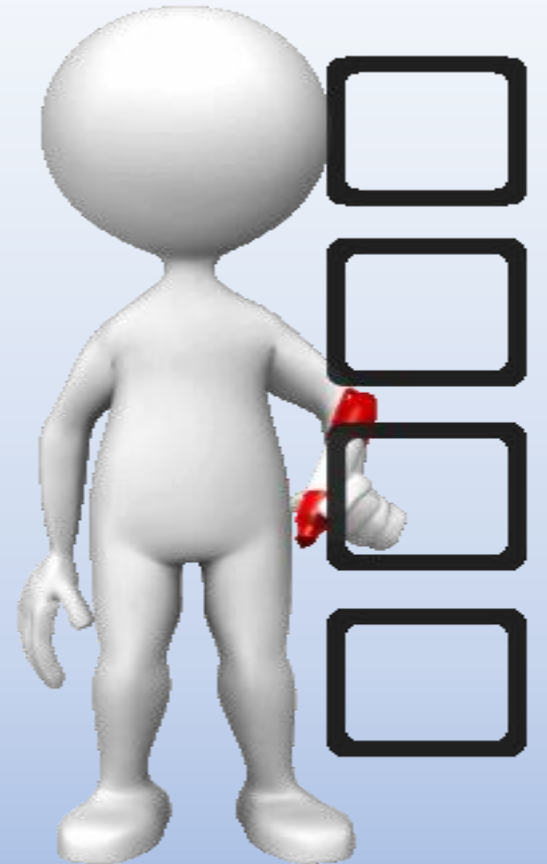
Складські операції

- Управління складною ієрархічною структурою складів
- Урахування термінів придатності
- Відокремлений облік за замовленнями
- Управління доставкою
- Розрахунок прогнозованого попиту
- Товарний календар,
- Статистичний аналіз запасів, ABC / XYZ аналіз
- Мобільні робочі місця працівників складів

Яким оперативним звітом перевірити наявність товарів на складі?

- ✓ **ВІДОМІСТЬ ПО ТОВАРАХ НА СКЛАДАХ**
- ✓ **НАЯВНІСТЬ І ДОСТУПНІСТЬ ТОВАРІВ**
- ✓ **ВІДОМІСТЬ ПО ТОВАРАХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

ЩО РОБИТИ, ЯКЩО ДАНІ ЗВІТІВ НЕ СПІВПАДАЮТЬ?



Методика обліку відвантаження товарів клієнтам

← → ☆ Документи продажу

Оформлено

Менеджер: ▾ ×

▾ ▾ ▾ ▾ ▾

Номер	Дата ↓	Тип	Сума документа	Валюта	Партнер	Контрагент	Організація	Склад	Оферта
📄 0B00-00...	01.07.20...	Акт виконаних р...	5 280,00	UAH	Санаторій	Санаторій	Вовк І. ФОП		Основна
📄 0M00-0...	01.07.20...	Реалізація това...	101 790,00	UAH	Санаторій	Санаторій	Мрія	Склади	Основна
📄 0M00-0...	01.07.20...	Реалізація това...	156 600,00	UAH	Красуня	Красуня	Мрія	Іграшки	Красуня Передп...
📄 0M00-0...	01.07.20...	Реалізація това...	520 695,00	UAH	Прогрес	Прогрес	Мрія	Меблі та матері...	Основна
📄 0M00-0...	01.07.20...	Реалізація това...	431 433,00	UAH	База відпочинку	База відпочинку	Мрія	Меблі та матері...	Основна
📄 0B00-00...	01.07.20...	Акт виконаних р...	20 760,00	UAH	База відпочинку	База відпочинку	Вовк І. ФОП		Основна

Аналіз результатів реалізації

← → ☆ Звіти по продажам

Пошук: × ?

Гуртові продажі

[Валовий прибуток за повністю сплаченими відвантаженнями](#)

Які підрозділи і менеджери принесли більше всього прибутку за оплатою?

[Валовий прибуток підприємства](#)

Зведений аналіз продажів по організаціям, підрозділам (магазинам), менеджерам і номенклатурою.

[Порівняльний аналіз показників роботи менеджерів](#)

Комплексний аналіз показників, що характеризують ефективність роботи менеджерів.
Таких, як продажі, прибуток, надходження коштів, знижки та інші.

[Порівняння продажів аналогічних періодів](#)

Аналіз структури і змін виторгу за кілька періодів - років, місяців, тижнів, днів.

[Рейтинг продажів двох періодів](#)

Аналіз тренду продажів порівняно з минулим періодом?
Знижуються або підвищуються продажі?

Розрахунки з клієнтами

[Відомість розрахунків з клієнтами](#)

Детальний аналіз взаєморозрахунків з клієнтами.
Як змінювалася заборгованість за вказаний період?
Яке поточне сальдо розрахунків?

[Заборгованість клієнтів](#)

Поточний стан розрахунків з клієнтами.
Який борг клієнта зараз? На яку суму планується відвантаження?
На яку суму очікується оплата від клієнта?

Розрахунки з клієнтами (продовження)

[Заборгованість клієнтів по строках](#)

Аналіз заборгованості клієнтів з розбивкою по інтервалах боргу.
Наприклад, 0-7 днів, 7-15 днів, 15-30 днів, більше 30 днів.

[Звірка розрахунків](#)

Аналіз задокументованих звірок розрахунків з клієнтами.
Є розбіжності між даними від клієнта і нашими?

[Платіжна дисципліна клієнтів](#)

Контроль простроченої заборгованості в клієнтів протягом вибраного періоду.
Як часто, на скільки днів і які клієнти затримують оплати?

Виконання умов продажу

[Виконання умов оферт клієнтам](#)

Контроль виконання клієнтами умов оферт, в яких задані регулярні умови п...

[Типові умови продажів](#)

Аналіз типових оферт про продажі за видами цін, графіків оплат, періодам ...

Дякую за увагу!