

Краткая памятка по переходу на новый отчетный период в объединенном комплексе «Фолио WinМаркет — Фолио WinСклад»

Конечная цель перехода на новый период, как правило, - избавление от ненужных документов прошлого периода и - гораздо реже - от части товарных позиций, по которым нет движения.

Технически, для розничного комплекса такой переход означает формирование новых связей «Склад — Торговый зал». То есть создание новых виртуальных складов в программе «Фолио WinСклад» и создание и сопоставление им виртуальных торговых залов в «Фолио WinМаркете». Обязательным условием является создание «первых» приходных накладных на весь товар, имеющийся в наличии (т.е. образование начальных остатков), поскольку именно документооборот определяет количество товара в Розничном комплексе.

Создание складов не зря стоит на первом месте в таком переходе. Именно WinСклад имеет штатный развитый инструментарий для безболезненного совершения такой операции в максимально автоматизированных режимах. Основных вариантов два: с образованием новой Базы Данных (далее — БД) или с образованием нового склада в рамках старой БД. Оба варианта исчерпывающе описаны в Руководстве к складской программе. Их основное назначение — перевод не только остатков в новый склад, но и возможность видеть в нем долги и переплаты старого периода в виде обычных документов в новом реестре. Подводным камнем и в том, и в другом случае будет то, что количество номенклатуры будет определяться не документами прихода, а т.н. начальными остатками, которые не передаются в Розничную часть — WinМаркет. Выход из ситуации простой — полностью списать товар по расходной накладной, а потом загрузить ее в приходную. Только эта приходная накладная подлежит импорту в WinМаркет. Обратите внимание, что упомянутые автоматизированные методы позволяют совершать переход на новый отчетный период задним числом. Т.е., например, если сегодня уже 15 число, а мы даем команду считать новый период от 1 числа текущего месяца, то в новый склад войдут и все первичные документы за прошедшие 15 дней. Независимо от этого, поступаем как описано: все списываем — приходуем — импортируем в WinМаркет.

К этому имеет смысл сделать дополнение, что нередки случаи перехода на новый период, когда нужно отсечь и все старые документы (считается, что незакрытых нет), и товары, которых нет на остатке на данный момент. Появляется третий вариант: просто создается новый склад; в старом складе создается расходная накладная на весь товар с перемещением на новый склад. Итого имеем: документ прихода на весь товар и автоматически подтянутые товарные карточки. Вариант очень простой и надежный. Его частным случаем будет необходимость получить весь номенклатурный ряд в новом складе. При таком требовании накладная перемещения дополняется справочником товаров; используется штатная для Склада «Передача данных на удаленные склады». Ее описание так же есть в Руководстве к складской программе. Передаче подлежат, в первую очередь, справочники товаров, партий, штрих-кодов.

Никто не запрещает, так же, вручную переносить новые склады в новые базы. По практике ведения розничных магазинов можно утверждать, что наиболее часто применяется следующая схема: в старой базе создается новый склад, туда перемещаются остатки по накладной и делается передача данных (справочники товаров, партий, штрих-кодов). Из нового склада опять делается «Передача данных на удаленные склады» (просто выгрузка файлов), но уже в более широком составе: справочники товаров, партий, штрих-кодов и

новые приходные документы (их ведь может быть более одного). А вот это все уже переносится в новую чистую базу.

А теперь самый хитрый подводный камень.

В складском учете широко используются автоматические методы расчета учетных цен. Наиболее близким по смыслу для розничных процессов является метод ФИФО (от англоязычной аббревиатуры FIFO — First In / First Out, Первый пришел / Первый ушел), при котором текущая учетная цена списывается, начиная с самых старых поставок (метод так же описан в сопроводительной литературе к Складу). Это хорошо ложится в розничные схемы расхода, при которых стараются продавать самый старый товар. В первую очередь, хотя бы из-за сроков годности.

Смоделируем «старый склад», на котором есть некоторая история артикула:

Приходило:

5 шт. по 10 руб. = 50 руб.

6 шт. по 20 руб. = 120 руб.

7 шт. по 30 руб. = 210 руб.

Было продано 7 штук товара, который списывался по ФИФО-методу. Остатки на складе в учетных ценах теперь составляют:

4 шт. по 20 руб. = 80 руб.

7 шт. по 30 руб. = 210 руб.

Итого учетная сумма товара составляет 290 рублей, исходя из истории закупок; текущая учетная цена по ФИФО — 20 рублей.

Переместим товар на «новый» ФИФО-склад, переходя на следующий отчетный период. Загрузим весь товар в расходную накладную и сохраним с перемещением. Система автоматически предложит подставить учетные цены на товар, понимая, что перемещение — внутренняя операция, проводимая обычно без наценки.

Итого на «новый» склад пришло товара на общую сумму.

11 шт. по 20 руб. = 220 руб.

Формально все правильно, а 70 рублей куда-то пропали. Это обусловлено отнюдь не свойствами программы Фолио WinСклад, а арифметическими свойствами метода, который не зависит от используемого ПО. Известны случаи, когда в момент такого перемещения на исходном складе учетная цена на некоторые артикулы образовывалась на основе рекламной закупочной в 1 рубль. При том, что основная закупочная - несколько десятков рублей.

Резюме: обращайтесь пристальное внимание, как образованы учетные цены в текущий момент и своевременно и правильно регулируйте их. Если отпускные цены образуются путем автоматической наценки на учетные, ситуация еще более усугубится. Описанное мало касается складов, где учетные цены ведутся вручную по карточкам или считаются «по средней», но контроль все равно не помешает. Штатные средства Складской программы по переходу на новый отчетный период, рассмотренные в самом начале, работают через усреднение учетных цен и правильно сохраняют учетную сумму по складу независимо от

методов автоматического расчета.

Грамотно переведенный на новый отчетный период Склад - большая часть работы по созданию периода в целом. Со стороны ПО «WinМаркет» создаются новые Торговые залы в соответствующем Справочнике и настраиваются на новые Склады. Вполне допустимо создать новую Розничную БД и торговые залы образовывать в ней. Но это означает большое количество настроек с нуля, а так же НЕ перенесенные схемы скидок, дисконтные схемы и карты. Перенос дисконтных карт на новый отчетный период не представляется корректной операцией, поскольку должна быть сохранена, так же, история продаж по карте, а это означает перенос всех документов старого периода в новый, что делает бессмысленным новый отчетный период в принципе.

Возникает резонный вопрос: как перевести на новый отчетный период WinМаркет, работающий в т.н. «расширенном» режиме, то есть без связки с Фолио WinСкладом? На данный момент формальный ответ будет «никак». То есть нет корректного механизма переноса правильного минимума данных в новый торговый зал, хотя бы из-за рассмотренного выше казуса с дисконтными картами. Оптимальная рекомендация — вести Розницу, используя исторически сложившуюся связку WinСклад — WinМаркет.

Еще один вариант, выходящий за рамки формального определения, — заранее создать второй пустой торговый зал в WinМаркете и в настройках выставить галочку «Изменять базовые параметры во всех магазинах» (Настройки кассового сервера — Прочие настройки). Как только в основном магазине появляется карточка товара, она тут же дублируется во втором магазине. То есть в параллель формируется номенклатура, не имеющая движения, поскольку второй магазин пока не используется. Создав приходную накладную во втором магазине, мы можем начать в нем новый отчетный период. АРМ кассира перенастраиваются на этот зал и работают с новыми остатками, сохранив возможность пользоваться дисконтами и автоматическими скидками. Естественно, такая схема проблематична для организации, в которой более одного магазина и они должны иметь разную номенклатуру. Возможно, в этом случае получится удобно работать, если разнести товары магазинов по большим группам внутри общего товарного справочника (магазин - группа).