



Основно описание на продукта

Информационната система за управление на фармацевтично стопанство MARKET ПРО е разработена специално за малки и средни български компании. Базова функционалност на системата удовлетворява в пълна степен изискванията на фармацевтичния бизнес.

MARKET ПРО е софтуерно решение, даващо на компаниите пълен контрол над планирането и управлението на всички части от техните бизнес процеси, включващи счетоводство, производство и дистрибуция. Достъпът до широк набор от информация позволява на мениджмънта да отговаря бързо на променящите се икономически реалности, да реагира своевременно на клиентските потребности, да намалява оперативните разходи чрез оптимизация на процесите и автоматизация на информационните потоци.

Основно предимство на системата Маркет Про е нейната адаптивност към нуждите на клиента. Системата позволява да бъдат дефинирани индивидуални, а не стандартни решения. Това пести време и средства на компаниите, дава възможност за бърз процес на обучение и лесно внедряване. В резултат клиентът купува система, която оптимизира и управлява точно неговия бизнес.


Информационната система Маркет Про съдържа два основни базови модула:

- 🌐 **Маркет Про-търговия** е информационна система за контрол и управление на всички дейности във фармацевтичната търговия, предназначена е за компании,

състоящи се от произволен брой отдалечени складове. Системата е разработена, с цел да осигури пълна поддръжка и контрол на всички търговски, логистични и счетоводни функции, характерни за търговията на едро с лекарства.

Системата предлага:

- Гъвкав и удобен инструментариум за дефиниране и управление на търговски условия и промоции. Предоставя възможност за използване на различни механизми и комбинации на неограничен набор от параметри с цел комбиниране на търговски условия, преференции и промоции.
- Осигурява лесно управление, чрез използване на разнообразни структури, получени от групиране в номенклатурите, а търговските условия се определят за различни нива на тези структури и групирания.
- Различни видове количествени и стойности промоции, които могат да бъдат организирани в общат търговска политика на компанията и да се управляват както централизирано, така и на регионално ниво.

 **Маркет Про-производство** е информационна система за контрол и управление на всички дейности във фармацевтичното производство. Системата е разработена, за да осигури проследяване и контрол на всички етапи от закупуването на реактиви до получаването на готовия продукт във фармацевтичното производство.

Системата предлага:

- Гъвкаво и лесно за внедряване решение за управление на производствените процеси.
- Възможност за анализи и оптимизиране на производствените операции на различни нива от производствения процес.
- Проследяване на себестойността на продукта на база вложените суровини и материали.
- Планиране и управление на заявките към доставчиците

Основни модули на системата с кратко описание на функционалните възможности

I. Производство

В основата на планирането и управлението на производството стоят разходните норми. **Разходните норми** съдържат информация за това от какви материали се произвежда всеки асортимент и необходимите количества от всеки материал.

Системата предлага:

- Поддържане на неограничена номенклатура и рецептурници;
- Свободно разработване на рецептури за производство и указване на количества, реактиви и опаковки;

- Генериране на приходи на реактиви от български и чуждестранни производители и документооборота към тях;
- Възможности за разход на реактиви към външен производител;
- Възможности за изтриване, редакция и сторно на съществуващи покупки и продажби;
- Работа с Еко такси, мостри и брак;
- Възможности за автоматично прехвърляне на готовата продукция от производствения модул към складовия модул;
- Възможности за всички видове търговски операции при приход и разход на реактивите.

II. Финансово – счетоводен модул

Финансово-счетоводният модул е разработен в съгласие с изискванията на българския счетоводен стандарт, като същевременно отразява и изискванията на международните счетоводни стандарти. Продуктът за двустранно счетоводство, реализиран на базата на класическата, мемориал-ордерна система, обобщаващ данните от първичните, счетоводни документи до ниво Баланс, Оборотна ведомост и множество оперативни и отчетни справки.

Обхваща следните процедури:

- Осчетоводяване на първични, счетоводни документи;
- Счетоводни справки. Всички справки в системата се базират на осчетоводената информация в конкретната година, като се извеждат в определен интервал от месец до месец или от дата до дата.
- Справки ДДС;
- Основни средства (амортизуеми активи);
- Автоматични операции. Преоценка валути. Регистрира счетоводни записвания за корекция на левовата равностойност на валутните, счетоводни сметки по определен курс на валутата към лева.
- Работни заплати. Осчетоводяване на данни от модул „Работни заплати” по пера и еднократно зададени контировки.
- Автоматични приключителни операции. Процедурата е реализирана, за да облекчава годишното приключване на счетоводните сметки от 60 и 70 група. Ползва се за дефиниране на схеми за извършване на рутинни счетоводни операции.
- Администриране

III. Покупки и планиране на доставките.

Планирането на покупките е базирано върху статистическа информация за продажбите или заявките на клиенти. Системата следи минимални и максимални прагове за доставки, както и текуща наличност.

Дадена е възможност за:

- Електронно заприходяване на стоката (от е-мейл; дискета или друг електронен носител).
- Всички необходими съпътстващи документи, както и всички видове търговски операции при извършването на покупка на стока. Редовен, разсрочен, консигнация. Системата има разработени възможности за следене на задължения към доставчици и падежи на разсрочните плащания, както и изготвянето на консигнационни отчети.
- Поддържане на информация за доставна, базова и покупна цена, както и продажна цена на дребно и едро, количество, доставчик, партида, срок на годност, местонахождение.;
- Системата поддържа възможности за завеждане на отстъпка в приходния документ, както на целия документ, така и на отделна позиция. Отстъпката може да бъде „На 100” и „Под 100”
- Системата дава възможност за блокиране на отделена позиция в приходния документ или на целия документ.

IV. Продажби и клиентски заявки

Това е основния търговски модул, който позволява гъвкави търговски взаимоотношения с всеки контрагент в зависимост от определени условия.

Процесът на продажбите включва създаването на заявките на клиентите, фактурирането (като има възможност за обединяване на повече от една заявка в една фактура), изготвяне на съпътстващи документи – експедиционен и опаковъчен лист. Дадени са възможности за всички видове търговски взаимоотношения – редовни, разсрочени, консигнация, прехвърляне, брак, мостри.

Основни възможности на модул Продажби:

1. Клиентски заявки

- Изготвяне на клиентски заявки. Приемане на заявки от телефон или на гише и регистрация в реално време.
- Приемане на електронни заявки;
- Следене за изпълнение на заявките – фактурирано, платено, експедирано.
- Web базиран модул към който контрагентите могат да се свързват и да правят сами електронни заявки, без участието на дилър от фирмата;

2. Ценообразуване и търговски условия – дадена е възможност за широк набор от ценови политики на база групиране на търговски условия и отстъпки.

- Ценови листи - Използва се за въвеждане на цените на артикула в различните ценови листи (в номенклатурата към всеки артикул или в ценови групи). Ценовите листи са свързани с отделен клиент и с даден доставчик, като отразяват постигнати предварително финансови договорености или са независими и са свързани само с дадения продукт.
- Схеми на ценообразуване - Дадена е възможност за обединяване и групиране по различни показатели на артикули, контрагенти и класификатори. В резултат на това се получава обединяване на широк набор от възможности за ценообразуване в зависимост от желанието на потребителя и в зависимост от търговските взаимоотношения с всеки отделен контрагент, както и в зависимост от промоционалните кампании за всеки отделен артикул
- Диалог за ценообразуване - Ценообразуването се извършва на база предварително въведени формули и проценти за отстъпки/надценки. Различните

процентни полета, които участват в образуването на продажната цена се параметризират в зависимост от използвания от клиента модел за ценообразуване. Възможно е ценообразуването да става веднага след въвеждането на артикула.

- Различни видове промоционални кампании и пакети.
- Търговски отстъпки, натурал работи, финансови работи и количествени промоции.
- Следене на кредитни лимити на клиентите.

3. Изготвяне на фактури за продажба и съпътстващите документи

Издаване на фактури - Процесът на издаване на фактури е бърз и лесен. Дадена е възможност за:

- Поддържане на всички типове търговски отношения по приходи и разходи (редовни, разсрочени, прехвърляне, консигнация);
- Възможности за редакция, изтриване и печат на всички видове приходни и разходни документи;
- Възможност за получаване и изготвяне на електронни документи;
- Издаване на всички необходими документи за работа с НЗОК
- Поддържане на информация за доставна и продажна цена, количество, доставчик, партида, срок на годност, местонахождение.;
- Пълна счетоводна отчетност с изкарване на всички първични счетоводни документи;
- Обединяване на заявки и автоматично генериране на фактури;
- Изготвяне на експедициони, набирачни листове
- Регистриране на търсени и липсващи в склада артикули.

4. Интерфейс за бързи продажби

Системата притежава оптимизиран интерфейс за бързи и лесни продажби. Може да се работи и с баркод четци. Използвайки устройство за четене на бар кодове вие можете да търсите и продавате артикул, както и да си генерирате собствени бар-кодове с цел оптимизиране на процеса на продажба.

5. Контрол при продажбите

- Системата позволява кредитен контрол на клиентите. Дава се възможност за анализ на просрочени фактури. Контролират се кредитните лимити на клиентите. Може да се спре даването на отстъпки на клиента или даването на стока. Кредитният контрол се настройва индивидуално за всеки клиент.
- Системата позволява и контрол на лицензите на клиентите (дрогерии или аптеки). На база на този контрол системата автоматично блокира продажбата на продукти, които не са в ОТС – листата за клиенти, които имат само разрешително за дрогерия, но нямат такова за аптека.
- Системата следи и сроковете на лицензите на клиентите. При изтичане на лиценза на даден клиент, системата автоматично сигнализира и блокира даването на стока на този клиент.

6. Системата Маркет Про предлага маркетинг инструментариум с богати възможности за предоставяне на търговски отстъпки и за управление на провеждането на различни видове промоции.

В системата са разработени методи за предоставяне на търговски отстъпки, по различни критерии. Част от тях са:

- **Директни отстъпки при продажба**

Продукт – за закупено количество от даден продукт

Клиент – ако даденият клиент има определени договорни отношения с доставчика

Група клиенти – обикновено типовете клиенти отговарят на отделните пазарни сегменти в портфолиото на доставчика, но могат да бъдат и по- дискретно формирани на базата на допълнителна диверсификация на предлаганите стоки или услуги

Срок на плащане – в зависимост от дните отложено плащане

Начин на плащане – в зависимост от използвания начин на плащане

- **Месечни работи**

Системата дава възможност за предоставяне на отстъпки във вид на натурал работ или финансов работ. Системата генерира необходимите счетоводни документи, за тези типове търговски взаимоотношения.

- **Промоции на количество**

Системата предоставя възможността за дефиниране на разнообразни промоции на количество, т.е клиентът получава една или няколко позиции безплатно, когато купува определен продукт или групи продукти в промоция. Бонусът при покупка може да бъде от същия вид продукти, друг вид продукт, рекламен сувенир, валчер за покупки и др.

V. Модул - Заплати

Модулът Работни заплати е предназначен за изчисляване на месечните трудови възнаграждения на работници и служители съобразно изискванията на българското законодателство. Предвиден е за използване в предприятия с най-разнообразни дейности, като е еднакво удобен за малки и големи предприятия. Притежава гъвкава система за настройки на параметрите на продукта съобразно специфичните изисквания на клиентите. Поддържа следните кодове за видове осигурени лица: 01, 02, 03, 04, 08, 10, 11, 12, 14, 27 и 90.

Основните възможности на продукта са следните:

- Въвеждане на кадрови данни необходими за изчисляване на месечното трудово възнаграждение и разпечатване на различни видове документи;
- Въвеждане на месечни изменения (допълнителни възнаграждения, отсъствия, обезщетения и други);
- Разпечатване на богат набор от документи за всяко лице (трудова договори, допълнителни споразумения, граждански договори, служебни бележки, сметки за изплатени суми, заповеди за отпуски, удостоверения за доходи, удостоверения за пенсиониране УП2 и УП3 и други);
- Разпечатване на всички необходими платежни документи при изплащане на възнагражденията (ведомост заплати, рекапитулации, фишове, осигурителни ведомости и други);
- Поддържа дървовидна структура за структурните единици на предприятието за получаване на разнообразен набор от рекапитулации;
- Изготвя необходимите файлове и документи за Декларация 1, Декларация 6 и уведомления по чл.62 ал.4 от КТ за НАП;

- Генерира файл и придружително писмо за въведените болнични листове и обезщетения при раждане и за отглеждане на деца за предаване в НОИ
- Има изградена система за провизиране на отпуски;
- Създава файлове за масово плащане на работници и служители към различни банки по специфичните им изисквания;
- Автоматично попълване на годишна и тримесечна статистическа трудова форма и справка за изплатените суми на физически лица по чл.73 от ЗДДФЛ в таблици на Microsoft Excel;
- Извеждане на справките на печат в Microsoft Excel и Word;
- Автоматична смяна на осигурителните проценти при годишна актуализация;
- Осъществява връзка с модул счетоводство за автоматично осчетоводяване на заплатите;
- Генерира платежни нареждания за превеждане на осигуровки и данъци в програмния продукт. Платежни нареждания и изготвя файлове с такива документи за някои банки за плащане с електронен подпис.

VI. Бизнес анализи

Системата Маркет Про притежава вграден инструментариум за генериране на всякакви видове справки, отчети и анализи според желанието на клиента. Този инструментариум дава възможност на потребителя да получава информация и различни видове анализи и разрези на различни аспекти от бизнес процесите на предприятието. Богатия набор от **гъвкави справки**, който извършват отделните модули на програмата позволява всяко отделно звено във фирмата да получава информация на различни синтетични, аналитични и логистични нива, в зависимост от делегираните му права на достъп и отговорности.

Управленските анализи и възможностите за динамично създаване на отчети и анализиране на различни процеси в дълбочина в системата се реализират чрез този инструментариум за генериране на Гъвкави справки на всякаква информация, налична в системата.

Инструментариумът е вграден в системата и представлява удобен и лесен за употреба начин, осигуряващ на потребителя възможността за анализ на данни, избрани и филтрирани за информационни нужди. Възможността да се проучват данните на различно ниво дава възможност за детайлен анализ на дейността и взимане на правилни управленски решения. Това е уникална технология за бързо и лесно генериране на всички необходими справки.

Системата притежава вградени инструментариум със следните основни функции:

Избор на Състав - Този механизъм вграден в системата Ви дава възможност сами да изберете колоните, които се съдържат във вашата справка или отчет.

Справките са разделени в различни групи и дават възможност за получаване на информация от различни сегменти и области на системата.

Те могат да бъдат разделени в следните основни групи:

Доставки по документи – базират се върху документи за доставки, издадени от доставчика, групи доставчици и др.показатели към доставките, като дата и място на доставка и други.

Доставки по артикули – получава се детайлна информация за закумените артикули по срокове на годност, партиди, цени, доставчици и т.н.

Продажби по артикули - използват се за проучване на данни за продажби, на база артикули и групи артикули, клиенти и групи клиенти и много други признаци.

Документи за продажби – аналогична на предишната справка, но информацията се базира върху документи и клиенти, а не върху артикули. Тази услуга се базира върху документа за плащания, а не върху позициите (артикулите) към документа.

Консигнационни справки – системата може да следи взети и дадени на консигнация продукти, като следи количеството взета или дадена стока, както и каква част от нея е реализирана и може да генерира консигнационните отчети.

Справки за отложени плащания – по приход и по разход. Системата следи всички отложени плащания, както към доставчиците, така и на клиентите. Тя информира за дати на падежи и настъпили плащания.

Складови наличности – Използува се за анализиране на наличности във всички складове по групи артикули и техни категории, а също така по доставчици и групи доставчици и други показатели.

Анализи – справки необходими на мениджърския екип за пълен анализ на дейността на дружеството;

Всяко едно от полетата в справката (представлява информация, която ви интересува) може да бъде избрано и съхранено за бъдещо ползване. Потребителят може да ги запише, давайки наименование на създадения набор, което фактически е и наименованието на изработената справка.

Избор на филтър

В дадената справка може да се използва филтър, с който да се селектира необходимата информация. Например:

Ако в **Продажби по артикули** потребителят избере определен клиент, в отчета ще влезнат продажби само на този клиент.

Филтрите са много и разнообразни и дават възможност за по детайлна задълбочена информация. Филтрите всъщност ви дават редовете в отчета или справката.

Всеки филтър може да бъде съхранен за по-нататъшно използване по същия начин като набор от колони. Дадена е възможност един филтър да се приложи към повече от един набор от колонки или да се филтрира един набор от колонки с повече от един филтър.

Избор на групиране

Във всяка справка освен състава и филтрите (които определят колоните и редовете на таблицата), може да се избере и групиране по различни критерии. Това позволява вътре в самата справка информацията да бъде разделена на подгрупи според зададения критерии за групиране.

Управление на справки

След като справката е подготвена, е възможно да се смени филтъра и да се разгледа същия набор от колони, т.е. същата справка за други критерии. Създадените справки могат да бъдат експортирани в EXEL.

С помощта на този инструментариум Маркет Про предлага на потребителя възможност да изгради собствени справки и да ги съхрани за бъдещо ползване. Всички справки могат да бъдат персонализирани или да се използват от всички потребители.

Твърди справки

Системата генерира и твърди нормативни справки. Те са:

- **Данъчни** – това са дневник на покупките, дневник на продажбите по ДДС;

- **Наркотични** – това са регистър и отчет на наркотичните вещества според всички нормативни изисквания на РЦЗ;
- **Статистически** - справки за нуждите на статистическите проучвания на IMS
- **Касови** – касова книга и касов анализ – справки необходими за засичане на оборотите по фискално устройство.

VII. Сигурност и права на достъп

Системата позволява дефинирането на потребители, и раздаването на права на достъп за тези потребители. Всеки потребител може да има достъп до определени функции на системата, като има възможност за дефинирането на правата на достъп на всеки потребител до всяка една функция на системата. Тези права на достъп могат динамично да се определят и променят от администратора на системата.

VIII. Спомагателни функции

Системата притежава и множество спомагателни функции с цел пълно задоволяване на потребностите при обслужване на фармацевтичното производство и търговия.

Това са механизми за:

- Автоматична блокировка на определени партии лекарства според изискванията на ИАЛ;
- Гъвкава инвентаризация – включително и само на определен шкаф, както и с помощта на бар-код скенер;
- Възможности за автоматична смяна на цени, серии и срокове на годност;
- Възможности за изпращане и приемане на документи между отделните обекти на едно юридическо лице;
- Възможности за печат на вътрефирмени баркодове по стандарта за печат на баркодове EAN 13
- Експорт на документи към външни счетоводни програми;
- Годишно приключване

Всеки от модулите може да бъде закупен отделно или в комбинация, която удовлетворява Вашите конкретни потребности.

Има възможност за осъществяване на връзка на Модулите Търговия и Производство и към други счетоводни продукти.

За повече информация и демонстрация на продуктите, моля потърсете екипа на „Алкор Софт”