# Кваліфікаційний іспит "Спеціаліст-консультант з впровадження прикладного рішення "BAS Управління торгівлею"

## Мета іспиту

Іспит передбачає підтвердження компетенції фахівця як кваліфікованого консультанта щодо впровадження прикладного рішення "BAS Управління торгівлею" відповідно до інформаційних потреб замовника, і постановника задач на розробку і впровадження прикладних облікових рішень, сумісних за методикою з іншими типовими рішеннями.

Мета іспиту – перевірити чи відповідає рівень фахівців, які надають консультації щодо впровадження прикладного рішення "BAS Управління торгівлею", вимогам "САБ".

## Вимоги до фахівця-консультанта

* Мати навички роботи з інформаційними технологіями на рівні досвідченого користувача;
* Вміти працювати з програмним комплексом: встановити/оновити конфігурацію, зберегти/відновити інформаційну базу тощо;
* Вміти працювати з нормативними документами;
* Мати знання в галузі фінансового і оперативного обліку торгових підприємств;
* Вміти спілкуватися з користувачем його професійною мовою в його правовому та термінологічному полі;
* Знати методичні принципи усіх підсистем конфігурації, розуміти взаємозв'язки між підсистемами та структуру зберігання даних в інформаційній базі, вміти працювати з об'єктами конфігурації;
* Вміти знаходити адекватні механізми типової конфігурації для вирішення специфічних задач користувача, правильно діагностувати ситуації, що вимагають внесення змін / доповнень до типової конфігурації;
* Вміти поставити грамотне завдання на конфігурування. Уміння спілкуватися з фахівцем по конфігуруванню на його професійною мовою.

## Що перевіряється

В межах іспиту перевіряється практичні навички і знання методологічних принципів типового рішення за такими підсистемами / механізмами:

* Налаштування системи і введення НДІ;
* CRM і маркетинг;
* Закупівлі;
* Складські операції;
* Збирання / розбирання номенклатури;
* Продажі;
* Казначейство;
* Механізми обліку витрат;
* Закриття місяця;
* Управлінська звітність.

## Форма проведення іспиту

Складання іспиту – це самостійне опрацювання претендентом практичного завдання в інформаційній базі конфігурації "BAS Управління торгівлею". Час виконання завдання - три астрономічні години.

Завдання вирішується в порожній або демонстраційної базі. Якщо завдання виконується в демо-базі, то зазначені у завданні елементи НДІ треба ввести самостійно. Якщо інше не зазначено у завданні - всі суми зазначені в гривні, ПДВ - включений у суму, ставка ПДВ - 20%. Налаштування звітів треба зберегти.

Як вхідні дані претендент отримує:

* відомості про компанію,
* завдання з відображення господарських операцій,
* інформаційні потреби.

Претендент зобов'язаний:

* Реалізувати приклад, який демонструє рішення завдання;
* Сформувати стандартні звіти, що розкривають інформаційні потреби замовника;
* Сформувати фінансовий результат (за потреби);
* Запропонувати варіант вирішення інформаційної потреби;
* Сформулювати вимоги і виробити рекомендації щодо адаптації типової конфігурації (за необхідності) для відображення специфіки предметної галузі, задоволення інформаційних потреб користувача, підвищення швидкості і зручності роботи користувачів;
* Надати опис запропонованого рішення у довільної формі.

Під час вирішення завдання претендент має право:

* Використовувати вбудовану довідку конфігурації "BAS Управління торгівлею";
* Використовувати наповнення демонстраційної інформаційної бази конфігурації типового прикладного рішення "BAS Управління торгівлею";
* Ставити запитання викладачеві (у разі очного іспиту) щодо додаткових характеристик та особливостей гіпотетичного підприємства. Викладач відповідає як користувач, що знає специфіку свого підприємства, але не знає конфігурацію.

Під час вирішення завдання не допустимо:

* Використання претендентами методичної літератури будь-яких видань;
* Використання претендентами будь-яких матеріалів та напрацювань створених власноруч або іншими особами до іспиту, а також мобільних телефонів та інших приладів зв'язку.

## Для перевірки претендент здає викладачеві:

* Інформаційну базу з виконаним завданням;
* Письмовий опис того, як кожен пункт завдання був реалізований, якими звітами задовольняється інформаційна потреба замовника, які доопрацювання пропонуються для відображення специфіки бізнесу і потреб замовника і спрощення роботи користувачів.

## Оцінювання результату іспиту

Іспит вважається складеним успішно у разі оцінки "відмінно", "добре" або " задовільно".

Під час оцінювання результатів враховується:

* адекватність методів і засобів, які вибрані для вирішення задачі для отримання правильного та ефективного рішення;
* повнота охоплення бізнес-процесів та операцій, методична коректність рішення, адекватність обраних засобів стандартної функціональності, правомірність і ефективність пропозицій щодо адаптації типового рішення до специфічних потреб гіпотетичного підприємства;
* вміння сформулювати (та обґрунтувати) пропозиції щодо впровадження та використання програми "BAS Управління торгівлею" на гіпотетичному підприємстві, з огляду на відповідність постановці задачі та на відповідність методичним принципам типової конфігурації;
* здатність виконати завдання у відведений час.

## Приклад екзаменаційного завдання

### Відомості про компанію та облікову політику

Торговельне підприємство "Іспит" складається з одної юридичної особи (система оподаткування "Податок на прибуток і ПДВ"). Займається гуртовою і роздрібною торгівлею. У організації 5 підрозділів: "Адміністрація", "Закупівлі", "Продажі гуртові", "Продажі роздрібні", "Склад". У роздрібному підрозділі використовується автономна ККМ.

"Основний склад" і "Магазин" компанії не зоновано, ордерний облік не використовується.

У компанії використовуються такі види цін:

* "Гуртовий (іспит)" – ціни вводяться вручну
* "Роздрібний (іспит)" - ціни вводяться вручну

На поточний момент діють такі ціни:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номенклатура | Гуртова ціна | Роздрібна ціна |
| Товар 1 | 9 000 грн | 12 000 грн |
| Товар 2 | 12 000 грн | 15 000 грн |
| Товар 3 | 15 000 грн | 18 000 грн |

Наведені нижче суми купівель і продажів містять ПДВ 20%.

Під час продажів гуртовим клієнтам можуть надаватися такі знижки:

* Власник карти (іспит) – надається у разі пред'явлення бонусної картки, знижка діє на весь товар у розмірі 3%. Знижка діє тільки для продажів у роздріб.
* За обсяг (іспит) – надається у разі купівлі однакового товару у кількості більш ніж 5 штук, знижка діє на відповідний товар у розмірі 3%,
* Готівкова (іспит) – надається у разі оплати готівкою, знижка діє на весь товар у розмірі 1,5%. Знижка діє тільки для гуртових продажів.

У разі виконання обох умов, знижки застосовуються послідовно.

Управління запасами здійснюється з використанням методу об'ємно-календарного планування. Період планування – місяць.

### Основні процеси підприємства "Іспит":

1. На початок місяця організація має залишки грошових коштів:

* на банківському рахунку - 10 000 000 грн
* у касі підприємства – 10 000 грн

1. На поточний місяць затверджений план продажів:

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатура | Кількість |
| Товар 1 | 100 шт |
| Товар 2 | 200 шт |
| Товар 3 | 300 шт |

1. Забезпечення продажів здійснюється за такою схемою:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номенклатура | Постачальник | Графік |
| Товар 1 | Постачальник 1 | По парних днях |
| Товар 2 | Постачальник 2 | По парних днях |
| Товар 3 | Постачальник 3 | По непарних днях |

Час виконання замовлень постачальниками – доба. Товари надходять лише на "Основний склад". Графік роботи складу - без вихідних днів. Купівля здійснюється відповідно місячному плану поетапно, з урахуванням тижневого споживання – 4 рази на місяць.

1. За допомогою обробки "Формування замовлень за планом" створити замовлення постачальникам на поточний тиждень (чверть місячного обсягу).
2. Оформити надходження товару на "Основний склад" підприємства.
3. Оформити гуртові продажі:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Клієнт | Номенклатура | Кількість |
| Покупець 1  (оплата готівкою) | Товар 1 | 1 шт |
| Товар 2 | 1 шт |
| Товар 3 | 2 шт |
| Покупець 2 | Товар 1 | 7 шт |
| Товар 2 | 5 шт |
| Товар 3 | 5 шт |

1. Оформити передачу товарів у "Магазин":

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатура | Кількість |
| Товар 1 | 10 шт |
| Товар 2 | 20 шт |
| Товар 3 | 30 шт |

1. Оформити роздрібну продаж:

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатура | Кількість |
| Товар 1 | 1 шт |
| Товар 2 | 1 шт |
| Товар 3  (пред'явлена бонусна картка) | 1 шт |

1. Відобразити отримання послуги з консалтингу від "Постачальник 1":

* Вартість послуги складає 2 400 гривень
* Витрати розподіляють на напрямок діяльності "Забезпечення продажів"

1. Для підвищення ефективності роботи складських працівників компанія придбала основний засіб "ОЗ 1" за ціною 120 000 грн. Запланований строк експлуатації становить 12 місяців. Вартість основного засобу слід розподілити на напрям діяльності "Забезпечення продажів" рівними частками впродовж 12 місяців (починаючи з наступного).
2. Відобразити погашення усієї заборгованості – клієнтів і перед постачальниками.
3. Розрахувати собівартість продажів і фінансовий результат (ФР) з урахуванням, що розподіл продажів на напрями діяльності "Забезпечення продажів" і "Продажі" виконується у співвідношенні 20% / 80%.

### Інформаційні потреби

1. Аналіз валового прибутку
2. Комплект фінансової управлінської звітності (Управлінський баланс, Звіт про ФР, Звіт про рух грошових коштів)

Початкові залишки збалансувати прибутком минулого періоду.