

ФармКапитан

Автоматизация аптек и аптечных сетей.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2011610913 от 20.01.2011 г.

АКТУАЛЬНОСТЬ

- Поддержка онлайн-касс согласно 54-ФЗ ([Атол](#), [Штрих-М](#), [Дримкас](#)).
- Эквайринг от различных банков (интегрированные банковские терминалы).
- Контроль цен по жизненно важным лекарственным препаратам:
 - Автоматическое ежедневное обновление реестра цен с [сайта Минздрава России](#).
 - Контроль цен при оприходовании товара и по остаткам.
 - Отчетность в департамент по ценам на ЖНВЛП.
- Контроль фальсифицированных и забракованных серий товаров.
- Журнал фасовочных работ, ПКУ и прочие требуемые формы отчетности.
- Поиск товаров по МНН.

КОНКУРЕНЦИЯ

- Возможность участия в различных, а не только в одной, маркетинговых программах: АСНА, Эвалар, ПроАптека, Мелодия здоровья, Пульс и пр.
- Привлечение покупателей:
 - Мощная и гибкая дисконтная система (бонусные карты, наборы товаров и др.)
 - Работа с любым количеством справочных служб.
- Увеличение продаж:
 - Поиск товаров по МНН, по заболеваниям, синонимы и заменители.
 - Поиск среди остатков сети аптек.
 - Настройка приоритетности продаж товаров, в том числе с учетом прибыльности, мотивации.
 - Сопутствующие продажи – продажа дополнительных товаров к основной покупке.
 - Мотивация первостольников.
- Инструментарий для поддержания оптимального ассортимента.
- Инструментарий для конкурентоспособного ценообразования.
- Неограниченное количество поставщиков в сводном прайс-листе, возможность заказа из АРМ кассира.
- Инвентаризация с разной степенью детализации, возможность проведения без закрытия аптеки.

«В бизнесе ни один шанс не теряется: если вы его загубили, его отыщет ваш конкурент.» Альфред Маршалл

УДОБСТВО

- Высокая информативность интерфейса программы.
- Многие операции можно выполнить несколькими способами, каждый из которых удобен в своем случае.
- Отчеты и печатные формы «привязаны» к ситуации – в каждой форме показаны нужные.
- Много универсальных отчетов, с помощью которых можно создавать свои варианты отчетных форм.
- Выделение цветом и шрифтом разных категорий товаров, сроков годности, неликвидов.
Настройка персональных «тем», «горячих клавиш» в АРМ кассира под каждого пользователя или под группы пользователей.
- Простое, удобное и, в тоже время, функциональное рабочее место первостольника – АРМ кассира.
- Окно работы с остатками товаров является основным окном работы заведующей, так как включает в себя нужный функционал и отчетность.
- Программа имеет огромное количество настроек работы, что позволяет настроить и функциональность и интерфейс программы под требования клиента, которых у нас более 1000 по всей России.
- Необходимый функционал есть во многих программах автоматизации, а вот удобство и информативность работы пользователя в единицах и ФармКапитан в их числе.

«Даже в самые тяжёлые времена надо хоть немного думать о комфорте.» Эрих Мария Ремарк

ПРОЧЕЕ

- Обмен с клиент-банком, с бухгалтерией, кассовые операции.
- Взаиморасчеты с поставщиками.
- Возможность закрытия учетного периода.
- Неограниченное количество групп любого уровня вложенности в справочнике товаров.
- Возможность добавления своих собственных новых характеристик в справочниках.
- Система разграничения прав доступа.
- Планирование работы организации и контроль за фактическим исполнением.
- Складской учет в мини и полном вариантах.
- Система внешних отчетов и дополнительных обработок, переопределение заложенных механизмов работы программы.
- Механизм условий – изюминка программы.
- Автоматизация процессов – запуск задач по расписанию.
- Контроль – все действия в программе персонифицированы, есть механизм отслеживания изменений.
- Льготный отпуск по рецептам, персонифицированный учет лекарств для больниц.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЛЮСЫ

- Независимость от разработчика – программа разрабатывается на платформе 1С Предприятие 8.3.
 - Все отчеты и печатные формы сделаны внешними, основные модули программы можно заменить собственными внешними обработками.
 - Гибкая система подключения внешних обработок и отчетов.
- Масштабируемость – неограниченное количество рабочих мест, любое количество юридических лиц, аптек, отделов в каждой аптеке, аптеки в разных регионах страны и с разным налогообложением.
- Мощный механизм обмена данными между аптеками с возможностью создавать региональные узлы обмена, уточнять тип документов участвующих в обмене.
- Цельность – весь функционал в одной конфигурации (кассир, заведующий, руководитель, заказ товара, сводный прайс-лист, отчетность).
- Современность – программа постоянно совершенствуется и развивается. Анализируются пожелания клиентов, отслеживаются изменения законов, есть много собственных идей. Планы по развитию.
- Сопровождение программы в 99% случаев происходит удаленно. Все заявки и работы над ними учитываются в отдельной программе, к которой клиенты имеют доступ через браузер или по электронной почте.

МОТИВАЦИЯ ПЕРВОСТОЛЬНИКОВ

| | Вид мотивации | Фирма | Товар | Изготовитель | Сумма | Действует с | Действует по |
|-----|----------------|--------------------------|---------------------------|------------------|--------|---------------------|---------------------|
| [-] | УСТМ | Белово Ленина 35 | Андипал Авексима таб х 20 | Анжеро-Суджен... | 2,60 | | |
| [-] | УСТМ | Куйбышева 39 | Андипал Авексима таб х 20 | Анжеро-Суджен... | 2,60 | | |
| [-] | УСТМ | Залесово ул.Тракторна... | Андипал Авексима таб х 20 | Анжеро-Суджен... | 2,60 | | |
| [-] | Электронный... | | Андроджекс таб шип х 20 | | 100,00 | 01.08.2017 00:00:00 | 31.08.2017 00:00:00 |
| [-] | УСТМ | Лесная поляна | Андроджекс таб шип х 20 | Stada | 100,00 | 01.07.2017 00:00:00 | 31.07.2017 00:00:00 |
| [-] | УСТМ | Зеленый двор | Андроджекс таб шип х 20 | Stada | 100,00 | 01.07.2017 00:00:00 | 31.07.2017 00:00:00 |

Продажа Администратор

Накопления за месяц: 111.20
 Накопления за день: 100.59
 Накопления по чеку: 19.00

F9 - чек F2 - симптомы Ctrl+Z - заменители F3 - копия чека F5 - кол-во F6 - возврат F7 - выбрать скидку Ctrl+F7 - отменить скидки Ctrl+F8 - удалить стро...

| ! | Товар | Кол-во | Едизм | Цена | Σ без ски... | % | Скидка | Σ к оплате | Ост-к | Годен до | Зам... |
|---|--|--------|-------|--------|--------------|---|--------|------------|-------|----------|--------|
| | Артелак Всплеск р-р офт фл 10мл (Dr... | 1 | шт. | 386,60 | 386,60 | | | 386,60 | 2 | 01.10.18 | 16.50 |
| | Аспаркам таб х 56 R (Обновление (Росс... | 1 | шт. | 72,10 | 72,10 | | | 72,10 | 10 | 01.01.20 | 2.50 |
| | Шприц 10мл с иглой (имп) (Vecton ... | 3 | шт. | 11,50 | 34,50 | | | 34,50 | 18 | 01.02.20 | |

Мотивация сотрудников за период с 01.02.2017 по 28.02.2017

По аптекам: На Ленина

| № | ФИО | Специализация | Сумма мотивации | Суммы по товарам | | |
|---|---|---------------|-----------------|------------------|----------|----------|
| | | | | Поставщика | Продажи | Прибыли |
| 1 | Воробьева Т.Н. | | 1,86 | 461,12 | 574,72 | 113,60 |
| | 1 Атероклефит капс. №60 (Эвалар (Россия)) | | 0,85 | 312,77 | 364,72 | 51,95 |
| | 2 Милона-5 таб. 500мг №100 (д/женщин) (Эвалар (Россия)) | | 1,01 | 148,35 | 210,00 | 61,65 |
| 2 | Пивоварова А.Г. | провизор | 309,04 | 6 942,79 | 8 920,52 | 1 977,73 |
| 3 | Ющенко И.В. | провизор | 120,00 | 423,12 | 547,00 | 123,88 |
| 4 | Кандыкова И.Ф. | провизор | 208,64 | 1 822,62 | 2 562,46 | 729,84 |

- Неограниченное количество настроек мотивации продаж.
- Мотивация может зависеть от даты, времени, аптеки, товара, группы товара, изготовителя, конкретной партии, поставщика и других параметров, от количества продаж товара за период, от любого сочетания этих параметров. Можно создавать свой алгоритм расчета мотивации для особо сложных случаев.
- Сумма мотивации может быть задана фиксированной суммой, процентом от прибыли или от суммы продажи.
- Кассир видит все свои накопления за месяц, текущий день и по текущему чеку.
- При подборе в чек список товаров сортируется по сумме мотивации и кассир понимает что ему выгоднее продавать.
- Подробная отчетность по суммам мотивации за любой период.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Настройки ценообразования

Общие правила 1 Правила по товарам

Действия

| Оч... | Правило | Процент | Мин. % | Макс. % | Набор формул расчета | Действует с | Действует по |
|-------|---|---------|--------|---------|------------------------|-------------|--------------|
| | Настройки ценообразования | | | | | | |
| | Для продажи со склада (1/1) | | | | | | |
| 1 | Мониторинг (0/1) | | | | | | |
| 10 | Ваш Доктор + Семья (121/122) | | | | | | |
| 10 | ФармДисконт + Неофарм + Слабый конкурент (116...) | | | | | | |
| 1 | ЖНВПС ФармДисконт (5/5) | | | | | | |
| 2 | Ядро Неофарм | 1,50 | | 10,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 3 | Шприцы | 9,00 | | 10,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 10 | U20 | 25,00 | | 25,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 10 | Дрожжи | 20,00 | | 20,00 | Универсальный: ЖНВП... | | |
| 10 | Рыбий жир | 20,00 | | | Универсальный: ЖНВП... | | |
| 10 | Травы | 35,00 | | 35,00 | Универсальный: ЖНВП... | | |
| 11 | Бахиллы | 110,00 | | 110,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 12 | Гардекс | 25,00 | | 25,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 12 | НПС Суставы 20 | 20,00 | | 20,00 | Универсальный: ЖНВП... | | |
| 15 | Акулий жир | 20,00 | | 20,00 | Универсальный: ЖНВП... | | |
| 15 | Детское питание | 9,00 | | 9,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 15 | Детское питание Нестле | 9,00 | | 9,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 15 | Детское питание Нутриция | 9,00 | | 9,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 15 | Детское питание Фрутоняня | 9,00 | | 9,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 15 | Прочие (79/80) | | | | | | |
| 100 | Неофарм (6/6) | | | | | | |
| 100 | Слабый конкурент (6/6) | | | | | | |
| 102 | От 0 до 5 руб. | 45,00 | | 45,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 103 | От 5 до 50 руб. | 21,00 | | 35,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 104 | От 100 до 300 руб. | 10,00 | | 20,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 105 | От 300 до 500 руб. | 8,00 | | 35,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 106 | От 50 до 100 руб. | 15,00 | | 25,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 107 | От 500 руб. | 7,00 | | 20,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 999 | Прочее | 15,00 | | 15,00 | Цена поставщика с НДС | | |
| 99999 | Ограничения на минимальный и максимальный % н... | | | | | | |

При выполнении условий: Товар.Наименование Содержит "шприц" И (Поставщик Равно "Катрен АО НПК" ИЛИ Поставщик Равно "Протек") И Аптека Равно "Барнаул 6, Ускова 23" И Группа товара Равно "911"

Существует 3 уровня настройки ценообразования:

1. Фиксированные цены и фиксированные наценки по конкретным товарам.
2. Общие правила ценообразования.
3. Общие ограничения минимального и максимального процента наценки.

В каждом уровне возможно создать неограниченное количество настроек и сгруппировать их в группы неограниченной вложенности, указать приоритет применения, период действия, список аптек и отделов.

Для 2го и 3го уровня указываются дополнительные условия применения настройки, которые зависят от: аптеки, товара, поставщика и любых свойств этих параметров, от данных по строке накладной (цены, сроки, серии).

Для любого уровня указывается алгоритм расчета цены продажи и процента наценки. Есть стандартные алгоритмы, можно добавить свои собственные. Возможно сделать расчет цены в зависимости от предыдущих цен, от цен конкурентов.

Округление цены продажи так-же настраивается с помощью механизма условий и таких настроек неограниченное количество. Само округление может быть в меньшую, в большую сторону или по математическим правилам, настраивается градация 5коп, 10коп, 50коп, 1руб, 10руб, 50руб, 100руб.

Округление может быть применено и при расчете розничной цены и для округления итогового чека продажи.

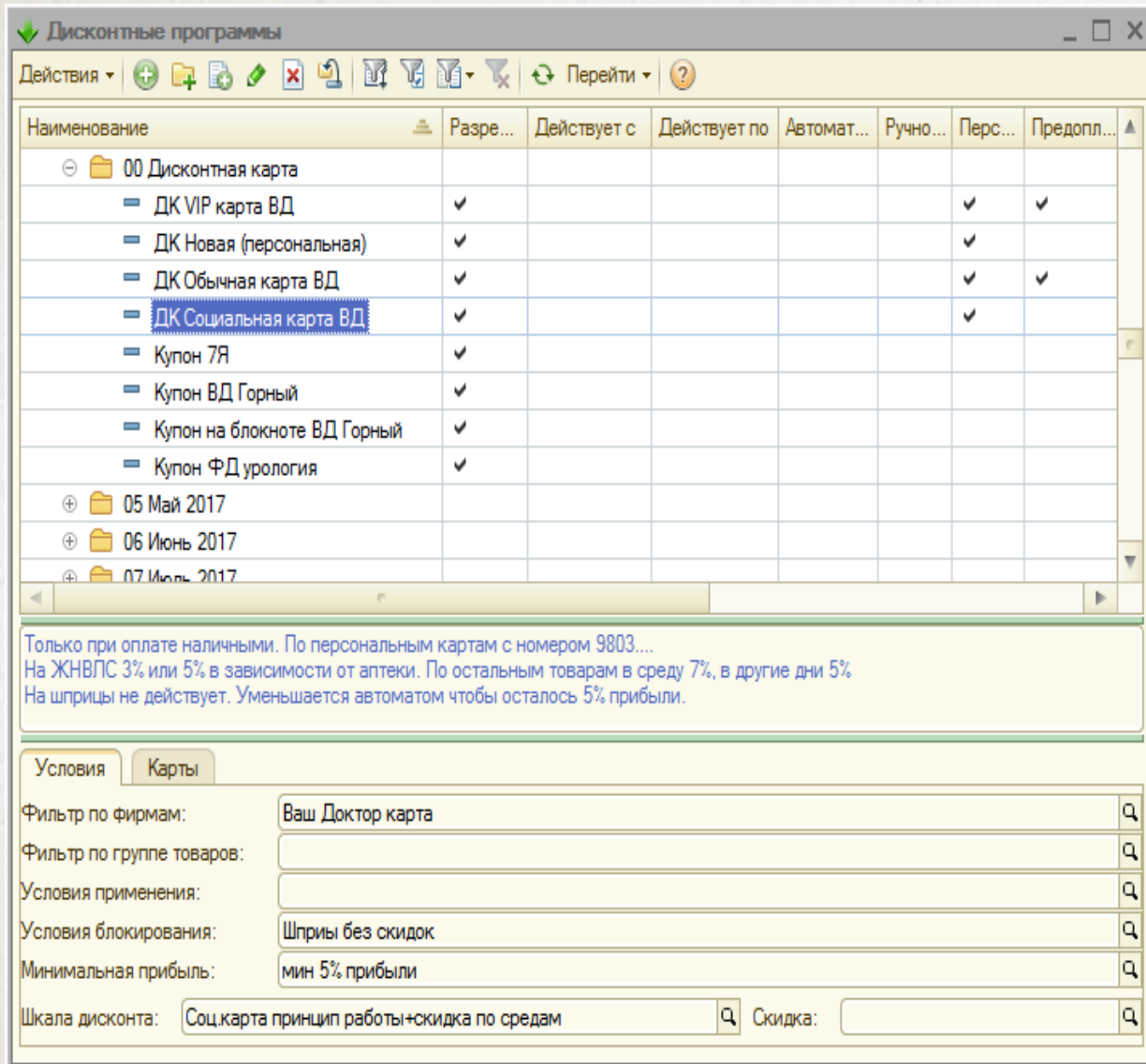
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Настройки ценообразования применяются:

1. При оприходовании товара
 - автоматически по электронным накладным срабатывают настройки по умолчанию.
 - при ручной корректировке цен в приходе контролируется разрешенный коридор процента наценки.
2. При переоценке товара
 - при ручной корректировке контроль разрешенного коридора процента наценки.
 - при подборе товаров в переоценку по условиям отбора срабатывают настройки по умолчанию либо заданные пользователем.
3. При перемещении товара между аптеками возможна автоматическая переоценка товаров под настройки аптеки получателя.

Различная отчетность по наценке на товар, по ручному изменению цены при оприходовании товара, анализ продаж по ценовым группам.

СИСТЕМА СКИДОК



Количество дисконтных программ (ДП) не ограничено!

Каждая ДП имеет свой период действия и признак активности, условия применения, блокирования, шкалу минимальной прибыли и шкалу скидки.

ДП может быть применена автоматически при совпадении условий, выбрана вручную кассиром, выбрана при сканировании персонального штрих-кода или подходящего по маске.

В одном чеке может быть несколько ДП, можно настроить приоритеты выбора или совместное использование нескольких ДП на одной строке чека.

С помощью ДП реализуется предоплатная система расчетов, расчеты под зарплату, подарочные сертификаты. Возможно накопление скидок для оплаты последующих покупок.

Для ДП можно задать конкретный набор товаров, изготовителей, дисконтных карт, по которым будут делаться скидки.

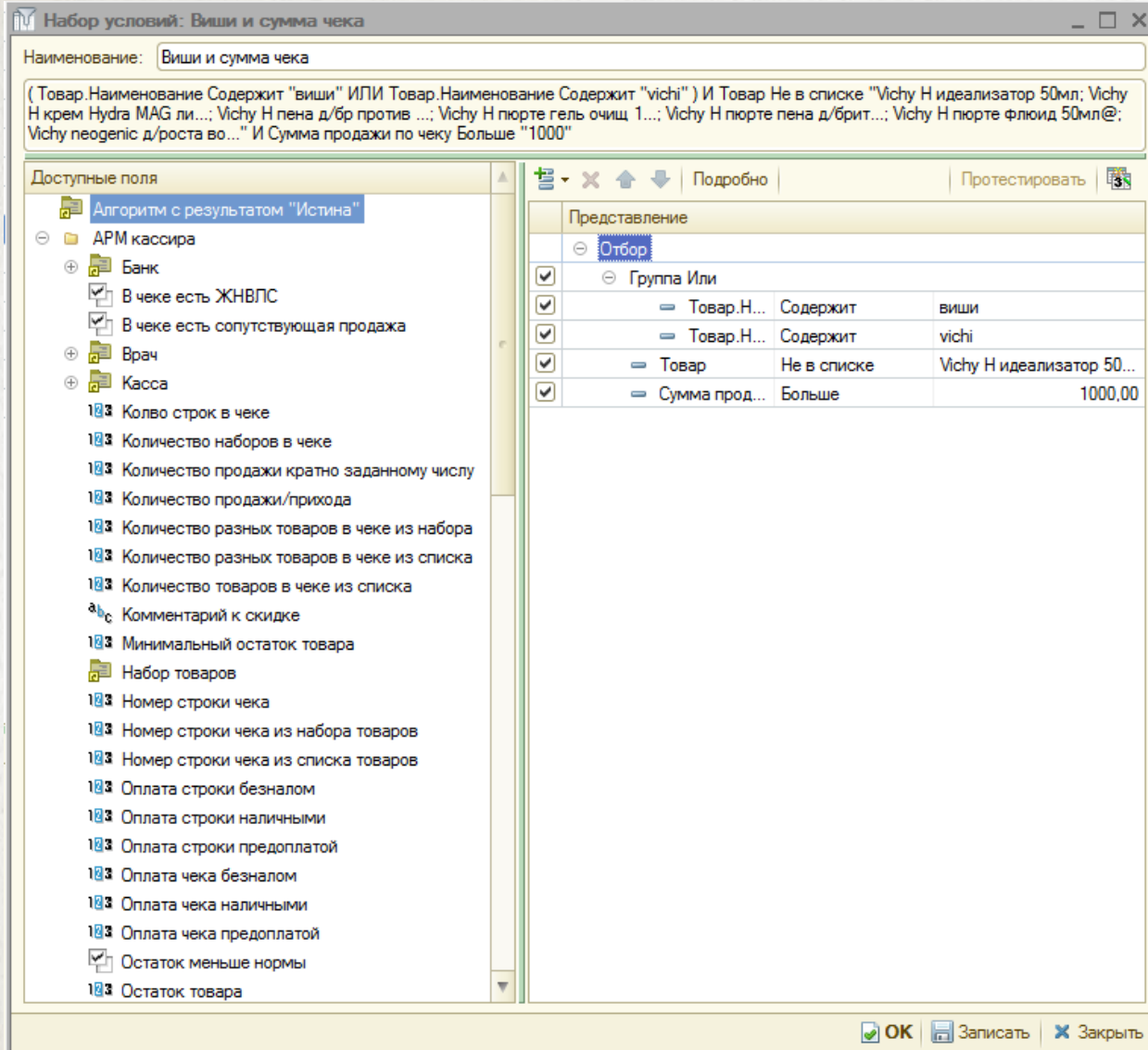
Сама скидка может быть задана фиксированной суммой, процентом или собственным алгоритмом расчета скидок.

Для персональных ДП возможен учет суммы скидок и покупок с периодическим обнулением и применение этих накопленных сумм в условиях.

Для применения или блокировки ДП, выбора способа расчета скидки, контроля за оставшимся процентом прибыли используется **механизм условий**.

«Система скидок должна быть выгодна и продавцу, и покупателю.»

УСЛОВИЯ ДЛЯ СКИДОК



Для условий по скидкам используется тот-же механизм условий что и для ценообразования, округления, отчетности.

Доступны все возможные параметры:

- Данные по текущей кассе, кассиру, отделу, аптеке, юр. лицу.
- Любые данные по карточке товара.
- Абсолютно все данные по партии товара.
- Данные по врачу – если покупатель пришел по направлению от врача, с которым работает аптека.
- Данные по покупателю, если выбрана персональная ДП. ФИО, телефон, день рождения (день недели, месяц, год).
- Данные по накопленным скидкам и суммам покупок для персональных накопительных ДП.
- Данные о текущей дате: время, дата, день недели, день месяца, месяц.
- Данные о способе оплаты текущей строки чека или всего чека.
- Данные о наборах товаров в чеке – есть ли указанный набор или список товаров в чеке, сколько указанных наборов в чеке.
- Данные по чеку – сумма чека, количество строк.
- Данные по строке чека – номер строки, кратность количества, самая дорогая или самая дешевая строка в чеке, в наборе.
- Полная таблица текущего чека – если в качестве условия проверяется результат выполнения собственного алгоритма, который анализирует данные чека и рассчитывает сумму скидки.

«Удержание клиентов – одно из самых важных направлений в современном бизнесе.»

АКТУАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ

Для поддержания оптимального ассортимента товаров в аптеках предназначены следующие инструменты:

- Ассортиментные планы – нормы остатков по товарам и аптекам.
- Список акций по продажам.
- Настройки заказов товаров по поставщикам.
- Графики и параметры формирования расчета потребности аптеками.
- Списки заказных товаров.
- Дополнительные заказы из АРМ кассира.
- Анализ неликвидов и перераспределение их по аптекам сети.
- Обработки расчета норм остатков и потребности с большим количеством параметров.
- Автоматическое распределение полученных потребностей по сводному прайс-листу.

Более подробную информацию смотрите в презентации [«ФармКапитан. Центральный заказ.»](#)

СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОДАЖИ

Кагоцел (Сопутствующие товары)

Название группы сопутствующих товаров: Кагоцел

В группе: ТОП с Июля 17г

| N | Главные товары |
|---|-----------------------|
| 1 | Кагоцел таб 12мг x 10 |

| N | Сопутствующие товары |
|----|---------------------------------------|
| 11 | Суправит С шип таб 0,55 x 20 |
| 12 | Суправит С шип табл 0,85 x 20 |
| 13 | Витамерки мармелад жеват. с вит.С №40 |
| 14 | Б-м Золотая звезда Б-м жевательный |

| Как порекомендовать | Когда ре... | Преимущества | Применение | Против... | Разное | Свойства | Сопутствующий товар | Способ применения |
|---|-------------|--|--|-----------|--------|--|---------------------|-------------------|
| Дополнительно в комплексе рекомендую принимать витамины для поддержания и восполнения защитных сил организма и быстрого выздоровления | | Особенно эффективен при повышенных физических и умственных нагрузках | Взрослым по 1-3 таб./день. Одну таблетку растворяют в 200 мл воды. | | | Для поддержания работы костно-мышечных и нервных тканей организма при усталости и физических нагрузках. При аллергических реакциях, инфекционных и воспалительных процессах в организме. Рекомендуется в случае усталости и физической нагрузки. | | |

Сопутствующая продажа - продажа дополнительных товаров к основной покупке. Например, к зубной пасте можно продать зубные щетки, ополаскиватели, БАДы, зубную нить и т.п. Позволяет увеличить средний чек!

Помогает первостольникам лучше ориентироваться в широком аптечном ассортименте и текущих остатках, показывает как предложить покупателю тот или иной товар.

Выбор сопутствующих товаров появляется автоматически при добавлении в чек любого товара, по которому на остатках есть сопутствующие товары. Также окно выбора можно вызвать вручную. В окне выбора сопутствующих товаров по каждой строке показывается та-же информация, что и в основном окне подбора товаров в чек, что позволяет пользователю легче ориентироваться, видеть по какому товару он получит дополнительный заработок, по какому товару аптека получит больше прибыли.

Программа автоматически фиксирует все случаи появления выбора сопутствующих товаров и какой товар кассир выбрал в чек или для какого товара отказался выбирать сопутствующий. Вся эта информация попадает в отчет по продажам и по отказам от продажи сопутствующих товаров в разрезе кассиров и аптек.

Удобная настройка сопутствующих продаж, есть «мини-помощники» по заполнению списков основных и сопутствующих товаров.

ПЛАНИРОВАНИЕ

Планы продаж по аптекам и товарам

| Наименование | Цель | Начало перио... | Конец перио... |
|-----------------------------------|------|-----------------|----------------|
| Сенная 91 июль(Акционные позиц... | | 01.07.2017 | 31.07.2017 |
| Романово сентябрь (СТМ) | | 01.09.2017 | 30.09.2017 |
| Романово октябрь(СТМ) | | 01.10.2017 | 31.10.2017 |
| Переломная август(СТМ) | | 01.08.2017 | 31.08.2017 |
| Переломная сентябрь (СТМ) | | 01.09.2017 | 30.09.2017 |

| Аптека | Группа товаров | Товар | Коли... |
|-------------|-----------------------|---------------------------------------|---------|
| Переломная, | План в группе товаров | | 56,00 |
| | План в группе товаров | Каша ВД абрикос 50гр | 56,00 |
| | План в группе товаров | Каша ВД клубника 50гр | |
| | Товар вне групп | | 223,00 |
| | Товар вне групп | Гематоген ВД Детский 35г | 188,00 |
| | Товар вне групп | Витамерки мармелад жеват. с вит.С №40 | 35,00 |

Конеч периода: Больше или равно ... 10.07.2017

06 Товарооборот ИЮНЬ 2017 (Планы организаций)

Наименование: 06 Товарооборот ИЮНЬ 2017
Вид плана: Валовый доход (руб)
В группе:
Начало периода: 01.06.2017 Конеч периода: 30.06.2017
Значение показателя: 0,00 ежемесячно!

| N | Аптека | Начало перио... | Конеч периода | Значение показател. |
|---|---------------|-----------------|---------------|---------------------|
| 1 | Зеленый двор | 01.06.2017 | 30.06.2017 | 1 050 000,00 |
| 2 | Лесная поляна | 01.06.2017 | 30.06.2017 | 1 000 000,00 |
| 3 | Ленина 100 | 01.06.2017 | 30.06.2017 | 2 550 000,00 |
| 4 | С... | 01.06.2017 | 30.06.2017 | 1 000 000,00 |

Количественные планы продаж – в какой период, по каким аптекам, сколько упаковок товара должно быть продано по конкретным товарам или из списка товаров.

Общие планы по аптекам – валовый доход (выручка), валовая прибыль, валовая рентабельность, реализованная наценка, средний чек, сумма остатка в ценах закупа и в розничных, оборачиваемость в днях, процент неликвидных остатков.

Аптеки на рабочем месте заведующей и на рабочем месте кассира могут отслеживать факт выполнения планов аптеки через отчет.

В центральном офисе могут отслеживать выполнение планов сразу по всем аптекам.

«Лучше иметь амбициозный план, чем никакого.» Уинстон Черчилль

СКЛАДСКОЙ УЧЕТ

Если в сети аптек есть свой склад для хранения товаров, то для него необходим свой специфический учет.

Программа ФармКапитан поддерживает 2 варианта автоматизации склада, мини и полный.

Склад мини:

- Товары распределяются по местам хранения, но остатки ведутся без учета мест хранения.
- Для сборки товара на складе используются сборочные листы и контроль сборки.
- Аптеки могут заказывать товар со склада прежде чем заказывать его у поставщиков.
- Возможен вариант получения и заказа товара только через склад, в таком случае аптеки весь свой заказ отправляют на склад, а склад сам заказывает недостающий товар у поставщиков.
- Аптеки получают товар со склада документами перемещения или приходными накладными, если у склада и аптеки разные юр. лица.
- Склад может отдавать товар в аптеки и может продавать сторонним покупателям.
- Ценообразование применяется при получении товара на склад и при расходе его в аптеки или сторонним покупателям. Если товар в аптеку уходит по расходной накладной, то при приходе в аптеку возможен еще один этап ценообразования.

Склад полный дополняет склад-мини новыми особенностями и функционалом:

- Учет в разрезе нескольких владельцев (юр. лиц) товара на одном физическом складе.
- Оптовое (коробочное) и штучное хранения товара. Для каждой оптовой и индивидуальной упаковки товара задаются габаритные размеры. Также габаритные размеры задаются для каждого места хранения товара.
- Остатки ведутся в разрезе единиц измерения и мест хранения.
- Программа сама подбирает места хранения при получении товара и при его расходе. Автоматически формирует перемещения между местами хранения для пополнения полок штучного набора.
- При приемке товара также используется контроль количества, серий и сроков, с возможностью корректировки.
- Инвентаризация выбранных мест хранения.
- Места хранения разделяются по условиям хранения, есть места для недовоза, брака.
- Маршрутные листы и направления по доставке товара.

ОБМЕН МЕЖДУ АПТЕКАМИ



Весь обмен между аптеками идет через центральную базу, в которой есть все документы от всех аптек.

Также для каждой аптеки можно указать какие типы документов и от каких аптек будут доступны дополнительно к своим документам. Если у аптеки не указаны другие аптеки в качестве источников информации, то ей будут доступны только собственные документы.

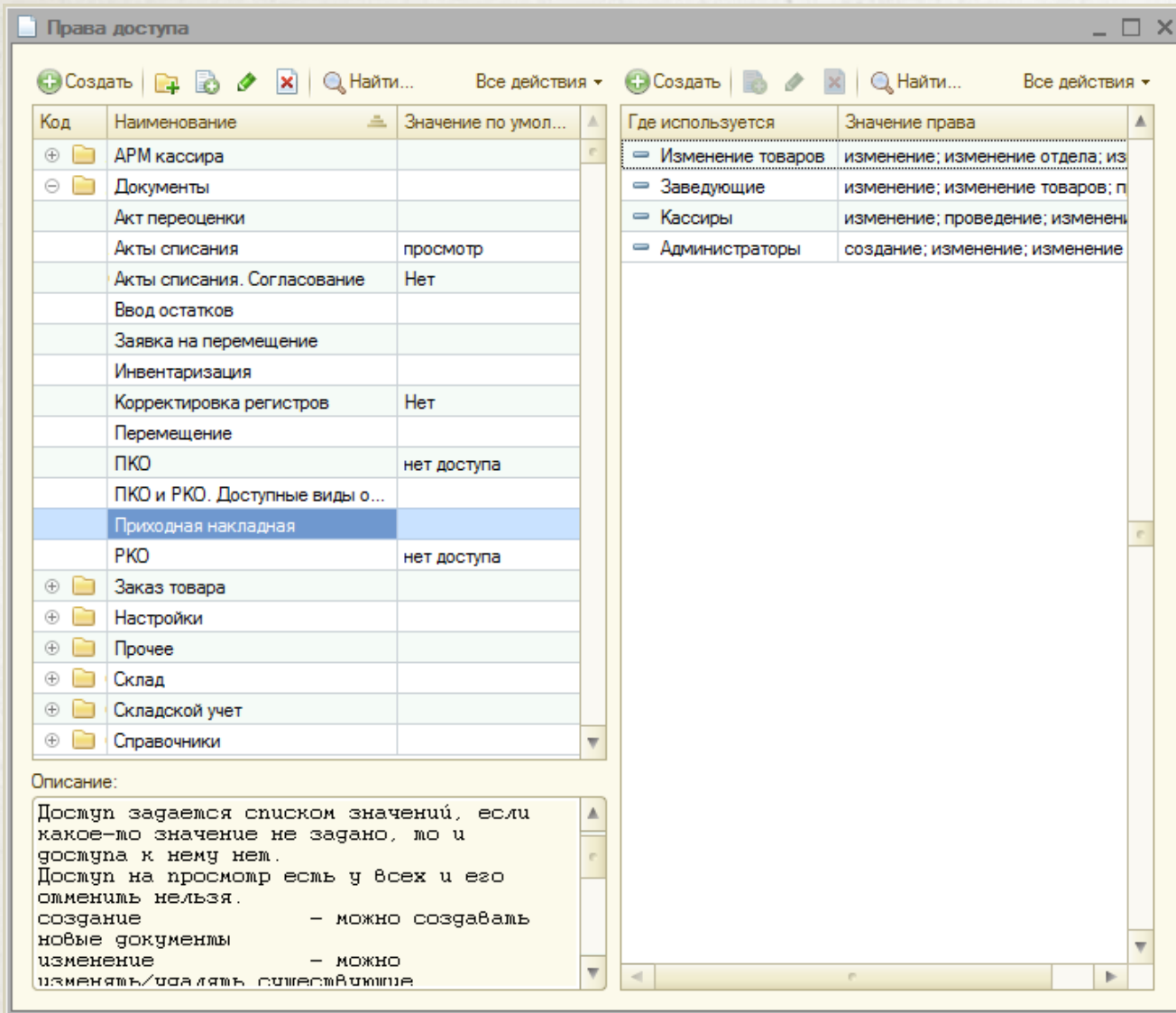
Документы становятся доступными не только на просмотр, но и на изменение. Т.е. в центре можно создать или изменить любой документ для любой аптеки, а в аптеках можно менять только свои документы и документы от указанных в настройке обмена аптек.

Подобная структура позволяет централизованно управлять всеми документами и получать любую отчетность. Также позволяет создавать территориальные (региональные) центры, управлять несколькими аптеками одной заведующей. Можно создать дополнительную копию (зеркало) любой базы и полноценно работать в ней, например, из дома.

Сам процесс обмена можно запускать вручную из программы или через ярлык на рабочем столе, либо настроить автоматический запуск через внутренний или внешний планировщик. Возможны разные варианты самого процесса.

Отдельно от настроек обмена в карточке аптеки указывается остатки каких аптек она может видеть. Данные остатки также приходят в аптеку с пакетом обмена и становятся доступными на просмотр в АРМе кассира и у заведующей.

ПРАВА ДОСТУПА



Мощная и гибкая система разграничения прав доступа пользователей по работе в программе.

Права доступа не «защиты» в конфигурацию, а полностью настраиваются через интерфейс программы.

Возможно создавать свои собственные права доступа для использования во внешних обработках и отчетах.

Есть справочник ролей – групп пользователей. Количество ролей зависит только от ваших требований.

Права доступа устанавливаются и для ролей и для конкретных пользователей. Также у каждого права доступа есть значение доступа по умолчанию, которое срабатывает для всех ролей и пользователей, у которых не установлено конкретное значение этого права.

Спасибо за внимание!

С уважением, команда разработчиков ФармКапитан.

Надеемся на взаимовыгодное сотрудничество. Тел.: 8-800-707-8-003 Сайт www.ФармКапитан.рф