

MADAR - PRODUCENT  
OPROGRAMOWANIA

MADAR Sp. z o.o.

22 kwietnia 2013

MADAR Sp. z o.o.  
41-819 Zabrze, ul. Skłodowskiej 12d/3  
Biuro Handlowe: 41-800 Zabrze, ul. Pośpiecha 23  
<http://www.madar.com.pl>  
e-mail: [madar@madar.com.pl](mailto:madar@madar.com.pl)  
tel./fax (0 32) 278-66-65, tel. 0-601-44-65-00

# Programy MADAR

## System Zarządzania

- Gospodarka magazynowa
- Księgowość (F-K lub KPiR)
- Płace-Kadry
- Import – Eksport
- Produkcja
- RCP

Z programu System Zarządzania MADAR korzystają:

- piekarnie
- importerzy i składy celne
- firmy odzieżowe
- jubilerzy
- biura rachunkowe
- restauracje
- firmy: wielooddziałowe, usługowe, produkcyjne

## CRMadar

- Wiedza o klientach
- Obsługa zgłoszeń
- Kampanie marketingowe
- Ewidencja dokumentów
- Bezpieczeństwo

Idealne zastosowanie: serwis, dział marketingu, obsługa klienta, dział handlowy

**Inne programy** – Uzupełnieniem są **nieduże i tanie programy** wspomagających prace w przedsiębiorstwie.

- Deklaracje MADAR
- Sekretarz MADAR
- KPR MADAR
- Amortyzacja MADAR
- Magazyny MADAR
- Personel MADAR

## Opis programu

### Oferta handlowa

**System Zintegrowany MADAR** jest kompleksowym i uniwersalnym oprogramowaniem, wspierającym prace w dziale księgowym, płacowo-kadrowym, gospodarki magazynowej, handlowej oraz produkcyjnej, importu-eksportu, przeznaczonym głównie dla przedsiębiorstw zatrudniających 20-500 osób.

Firma MADAR od początku działalności zajęła się budową systemu informatycznego dla przedsiębiorstw - obecnie oferowane jako System Zintegrowany MADAR. Posiada on unikalną możliwość pracy na wersjach DOS i Windows w ramach tej samej sieci.

Stale przez nas rozwijane i doskonalone, wdrożone w ponad 300 bardzo zróżnicowanych firmach, pozwala na rozwiązanie nawet najbardziej skomplikowanych problemów. Dodatkowym atutem jest możliwość dopasowania (wprowadzenia zmian) programu do specyficznych potrzeb i wymagań klientów.

Proponujemy, w oparciu o produkt naszej firmy **System Zintegrowany MADAR**

#### 1. Rozwiązania dla przedsiębiorstw

System Zarządzania MADAR posiada unikalne moduły, które sprawiają, że doskonale sprawdza się w firmach: importowych - wypisywanie SAD, przyjęcia na magazyn, produkcyjnych - receptury i produkcja. Przeprowadzamy wdrożenie oraz nadzór autorski.

Ponadto oferujemy specjalne rozwiązania dla:

- Jubilerów
- Piekarni
- Składow celnych
- Restauracji

#### 2. Nasze oprogramowanie

- **jest sprawdzone** W większości są to wdrożenia całego systemu – gospodarki magazynowej, księgowości i płacowo-kadrowy, często w połączeniu z importem, produkcją czy dystrybucją.
- **nie wymaga zakupu dodatkowych „run-time’ów”** Programy pisane w Pascalu i Delphi samodzielnie wykrywają ustawienia sieciowe, optymalnie wykorzystują zasoby komputera.
- **wsparte jest wdrożeniem.**

### Rys historyczny

System Zintegrowany MADAR powstał na bazie szeregu programów wspomagających prace w przedsiębiorstwie. Pierwsze moduły powstały w roku 1991. Od tamtej pory program jest nieustannie rozwijany i doskonalony. Tyle lat doświadczeń pozwoliło na zgromadzenie odpowiedniej wiedzy o potrzebach użytkowników, zbudowanie odpowiednich narzędzi, dopracowanie procedur, usunięcie błędów tak, aby programy nie tylko sprawnie i skutecznie pomagały w pracy, ale również aby ich obsługa była prosta oraz były odporne na różne nieprawidłowości, mogące wystąpić w trakcie użytkowania zarówno ze strony użytkownika jak i usterek sprzętowych.

## Narzędzia

Podstawowym narzędziem tworzenia Systemu Zintegrowanego jest Delphi 6.0 firmy Borland. Poprzednie wersje, jeszcze dla systemu DOS tworzone były przy użyciu Borland Pascal. Większość elementów tworzonych jest przy pomocy bibliotek dystrybuowanych w ramach pakietu Delphi oraz podstawowych funkcji systemu Windows. Jednak w celu polepszenia jakości programu oraz zwiększenia jego funkcjonalności stosowane są komponenty realizujące pewne specjalistyczne funkcje. Specjalne podziękowania składamy twórcom następujących modułów

- RX - Delphi VCL Extensions SGB Software,
- TABCONTROL98 Jean-Luc Mattei,
- ZipMaster VCL by Chris Vlegghert and Eric W. Engler,
- MemoEx A replacement of a standard VCL TMemo component,
- SRColorButton : Simon Reinhardt
- Email Keith Darragh.

## Urządzenia zewnętrzne

- drukarki fiskalne : POSNET, ELZAB,
- kasy fiskalne : ELZAB,OPTIMUS,IBM,
- skanery kodów paskowych : klawiaturowe i typu RS232,
- czytniki kart chipowych firmy ACS,
- czytniki kart zbliżeniowych firmy Provision,
- urządzenia do sprzedaży mobilnej Set 120,
- obsługa drukarek również w formacie tekstowym (np. drukarki igłowe dają ładniejsze wydruki),
- skanery (poprzez sterowniki TWAIN).

## Baza danych

System Zintegrowany oparty jest o wewnętrzny format zapisu bazy danych. Wynika to z kilku przyjętych założeń do tworzonego oprogramowania. Aplikacja jest projektowana jako system zamknięty. Mimo, że w literaturze szeroko propaguje się "systemy otwarte" to takie założenie ma swój głęboki sens. Jest podyktowane przede wszystkim troską o niezakłócone działanie w przedsiębiorstwie. Posiadanie własnego formatu znakomicie ogranicza bowiem możliwości zewnętrznej ingerencji do bazy danych. Wzrost ten istotny jest gdy chce się ograniczyć dostęp do poszczególnych informacji. Ponieważ system MADAR jest hermetyczny, nie wymaga zewnętrznych elementów bazodanowych, to całość zagadnień administracyjnych jest dla użytkownika maksymalnie uproszczona. Wszelkie funkcje administrowania i manipulowania danymi są zawarte w samym programie.

Poniżej jest wymienionych kilka cech i wartości zawartych w przyjętym rozwiązaniu, które stanowią, że produkt System Zintegrowany MADAR jest dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw średniej wielkości:

- nie trzeba ponosić dodatkowych kosztów na zakup motoru bazodanowego,
- nie trzeba instalować dodatkowych elementów, modułów i programów,
- nie trzeba administrować bazą danych,

- brak problemów wynikających z niezgodności wersji bazy danych,
- możliwość wykorzystania jako platformy serwera plików różnych systemów: Windows NT, W2K, Novell, Linux (Samba),
- niskie wymagania do do mocy obliczeniowej zarówno serwera jak i stacji klienckich,
- zwiększona odporność na "włamania" do bazy danych z uwagi na jej nietypowość.

### Obalamy mity

Dodatkowo z tak przyjętą strukturą programu i bazy danych związanych jest kilka „mitów”, które należy obalić:

**Brak możliwości wymiany danych** – Madar oferuje szereg mechanizmów eksportów, importów w różnych formatach,

**Niska odporność na awarie** – obserwowana awaryjność MADARA jest nie większa niż awaryjność innych systemów, rzeczywiste szkody wyrządzone poprzez awarie np. zasilania czy zerwania połączenia są najczęściej zerowe, dodatkowo firma MADAR posiada szereg narzędzi pozwalających naprawiać nawet poważne awarie struktury bazy danych co dopełnia kwestie zabezpieczeń.

**Brak możliwości jednoczesnej pracy w sieci** Madar wykorzystuje narzędzia systemowe wbudowane w systemy sieciowe co jednocześnie uniezależnia go od stosowanego systemu sieciowego

**Niska szybkość** dzięki optymalizacji przepływu danych obserwowana wydajność bazy danych jest równorzędna a często znacznie lepsza niż w wielu spotykanych implementacjach.

### Skalowalność

System Madar pracuje w wielu firmach pod różnym obciążeniem. Potwierdzone są bezproblemowe przykłady pracy z bazami zawierającymi wiele tysięcy rekordów i jednoczesną pracą kilkudziesięciu komputerów. Pewnymi wyznacznikami są przykładowe ilości dokumentów – 1000 faktur dziennie czy 50000 towarów w magazynie nie powodują istotnego spowolnienia czy też spadku sprawności i niezawodności działania. Szybkość programu MADAR w porównaniu z innymi aplikacjami, w tym pisanymi w technologii klient-serwer jest zadowalająca. Nie jest znany przypadek, w którym wydajność programu MADAR byłaby znacząco mniejsza, za to wiele przykładów odwrotnych. W obecnym kształcie i na obecnym sprzęcie Madar jest w stanie obsłużyć całkowicie, bez większych problemów wydajnościowych prawie każde przedsiębiorstwo średniej wielkości. Dla przedsiębiorstw dużych, korporacji wielonarodowych zalecamy stosowanie aplikacji pisanych w technologii dwu- lub więcej- warstwowych.

### Współpraca z innymi programami

System MADAR potrafi współpracować z programami

- MICROSOFT WORD – w zakresie tworzenia dokumentów na podstawie szablonów
- OPEN OFFICE – w zakresie tworzenia dokumentów na podstawie szablonów
- EXCEL – w zakresie przekazywania i prezentacji raportów
- OUTLOOK – w zakresie obsługi konta email
- Płatnik – obsługa deklaracji dla ZUS
- sterownik TWAIN – do obsługi skanowania dokumentów
- WA-PRO – wymiana dokumentów magazynowych
- ECOD-Connector firmy Comarch: transfer dokumentów w standardzie EDI
- Apache + PHP
- SIMP – System Imortu Masowych Przelewów

## Import danych

**Baza kontaktów i kontrahentów** możliwe wczytywanie bazy kontaktów z następujących źródeł

- pliki dBase – DBF
- pliki XLS – Excel
- pliki TXT

Wczytywanie baz kontrahentów z następujących programów

- FPP CDN
- Wa-Pro
- Subiekt
- Firmatic
- Outlook Microsoft - książka adresowa

**Baza towarów** Możliwe wczytanie listy towarów z programu WF-MAG

**Baza pracowników** Możliwość wczytania pracowników z dokumentów zgłoszeniowych programu Płatnik

**Deklaracje** Możliwość importu danych do tworzenia rocznych deklaracji pracowniczych PIT 11 i 8B

## Eksperty danych

Możliwość zapisu uzyskanych raportów i zestawień w formacie

- XLS - dodatkowo automatyczny transfer do Excela
- PDF
- HTML
- GIF - w formie pliku graficznego zawierającego obraz strony dokumentu
- dodatkowo możliwość wskazania folderu docelowego lub wysłanie pocztą w postaci załącznika

Ponadto możliwość generowania danych do **Programu Płatnika** na podstawie utworzonych list płac. Generowany jest kompletny dokument, zawierający wszystkie niezbędne informacje.

## Wymiana danych

- zapis i odczyt dokumentów magazynowych w formacie tekstowym (wewnętrznym), w formacie EDI oraz formacie XML, w szczególności faktur sprzedaży, zakupu i zamówień.
- zapis i odczyt raportów kasowych w formacie wewnętrznym (tekstowym)
- zapis i odczyt rejestrów VAT w formacie wewnętrznym (tekstowym)

## Generowanie dokumentów

**CRM** generowanie dokumentów typu oferta, pismo, faktura w następujących formatach:

- DOC - dla programu Microsoft Word
- RTF - dla programów Microsoft Word oraz wbudowanego edytora
- dla programu Open Office
- TXM - wewnętrzny, specjalizowany format tekstowy

**Moduł magazyn** Możliwość zaprojektowania wszystkich dokumentów magazynowych takich jak faktura, rachunek, MM, WZ, umieszczenia na nich dowolnych informacji, dowolny układ graficzny, możliwość umieszczenia logo firmowego.

**Moduł księgowy** Możliwość zaprojektowania raportów typu bilans, rachunek wyników, przepływy finansowe oraz innych o podobnym zakresie informacyjnym.

**Moduł płace** Możliwość dowolnego umieszczenia wybranych pól na listach płac. Generowanie deklaracji rozliczeniowych dla programu Płatnik.

**Moduł kadry** Możliwość zaprojektowania umów o pracę, kwestionariusz osobowy, świadectwo pracy w oparciu o format RTF.

Generowanie dokumentów zgłoszeniowych dla programu Płatnik.



# Opisy poszczególnych modułów Systemu Zarządzania MADAR

## Magazyny i usługi

Program pozwalający na prowadzenie kilku magazynów, fakturowanie rozliczanie sklepów firmowych. Wybrane możliwości:

- sprzedaż za pomocą kasy fiskalnej, kodowanie, transmisje do / z kasy fiskalnej
- wielopoziomowe ceny
- prowadzenie magazynu w dwóch jednostkach
- rozliczanie opakowań zwrotnych
- sprzedaż eksportowa

## Finanse, księgowość

Pozwala na prowadzenie zarówno pełnej księgowości (Ksiąg Handlowych) jaki i uproszczonej (KPiR). Zawiera:

- należności, zobowiązania
- raporty kasowe i bankowe
- środki trwałe
- budżetowanie
- wypełnianie i wydruki deklaracji

## System Personalny

### Kadry

- import danych pracowniczych z Programu Płatnika
- rejestracja i drukowanie umów o pracę, aneksów, świadectw pracy
- harmonogram pracy i urlopów, obliczanie wskaźników zatrudnienia (w tym osób niepełnosprawnych)
- rozliczanie godzin i dni przepracowanych, nieprzepracowanych, nadgodzin
- ewidencja absencji, szkoleń, badań, odzieży roboczej

### Płace

- obliczanie i drukowanie listy płac, umów-zleceń, wraz z wyliczaniem kwot składek na ubezpieczenia
- eksport danych do Programu Płatnika, wydruki PIT-4, PIT 11, przelewów
- ewidencja zasiłków, ekwiwalentów, potrąceń, automatyczne obliczanie urlopów i chorobowego

## Import

- rozliczanie na podstawie faktur i SAD-ów – wystawianych również z systemu
- automatyczne przyjęcie na magazyn, z wyliczeniem złotówkowej ceny zakupu
- dowolna ilość cenników, kody towarów zależne od odbiorców
- zintegrowany system księgowo-magazynowo-celny

## Produkcja i logistyka

Moduł **produkcja** pozwala na sterowanie **przepływem materiału**, poczynając od surowców zakupionych u dostawców zewnętrznych, przez wszystkie fazy wytwarzania, aż do produktu końcowego – nadającego się do sprzedaży.

Z drugiej strony pozwala na **przepływ informacji w kierunku przeciwnym**. Wychodząc od wielkości zapotrzebowania rynku zbytu na produkty finalne tworzone są zamówienia wewnętrzne na produkty i półprodukty z własnej produkcji oraz na kupowanie od dostawców zewnętrznych części do montażu i surowce.

Możliwa jest produkcja kilkustopniowa, tzn. wytwarzanie półproduktów, które następnie łączy się w gotowy produkt.

Moduł produkcyjny zawiera:

- planowanie obciążania gniazd produkcyjnych
- planowanie zapotrzebowania
- integracja z systemem F-K

Wszelkie operacje związane z materiałami, jak również produktami gotowymi, rejestrowane są jako operacje w magazynie. W najprostszym ujęciu moduł produkcyjny umożliwia:

- raporty zużycia surowców
- rozliczanie produkcji ciągłej i jednostkowej
- rozliczanie importu surowców
- wielopoziomowa struktura wyrobu wraz z określeniem zamienników

Moduł planowania służy do planowania produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem obciążenia gniazd produkcyjnych. Wykorzystuje on dane zapisane w recepturach oraz gniazdach i pozwala na zoptymalizowanie obciążenia gniazd pracą oraz na ekonomiczne ułożenie planu działań oraz wykorzystania surowców.

## Zamówienia

Ściśle powiązany z wprowadzaniem i sprzedażą towaru w magazynie. Pozwala na wystawianie, ewidencję oraz kontrolę realizacji zamówień zarówno od odbiorców, jak i do dostawców. Ważnym ułatwieniem są funkcje generacji zamówień na podstawie

- zamówień od odbiorców
- prognozy sprzedaży towarów
- kontroli stanów minimalnych, rotacji

Program umożliwia transfer elektroniczny.

## Skład Celny

Obejmuje on szeroki zakres zagadnień związanych z handlem zagranicznym. Można w nim wyróżnić następujące obszary:

- Rozliczanie dostawy importowej
- Fakturowanie eksportu
- Rozliczanie składu celnego
- Obliczanie różnic kursowych, kontrola płatności zagranicznych

Kolejnym ważnym aspektem jest zgodność prowadzonej dokumentacji z obowiązującym prawem:

- Wydruki SAD – zgodne z zarządzeniem prezesa GUS w sprawie wniosków o wszczęcie postępowania celnego
- Dokumentacja dotycząca Składów Celnych zgodna z okólnikiem nr 3 prezesa GUS z dnia 27.03.1996 w sprawie zakładania i funkcjonowania składów celnych:
  - wystawianie i ewidencja: kwitów przyjęcia i wydania, wniosków
  - rozliczanie stanu magazynu, prowadzenia kart magazynowych
- Dokumentacja dotycząca rachunkowości, zgodna z ustawą o rachunkowości z dnia 24.09.94r.
  - rejestry importowe, PZ
  - płatności zagraniczne

## Restauracja

Pozwala na rozliczenie punktów gastronomicznych:

- utargi i sprzedaż z kasy fiskalnej
- fakturowanie
- obliczenie zużycia surowców do produkcji posiłków

## Jubiler

Oprogramowanie wyróżnia się specjalistycznymi funkcjami do identyfikacji towarów, rozliczania zakupu i sprzedaży:

- identyfikacja towarów następuje za pomocą **metek z kodem paskowym**, zawierającym rodzaj towaru, dostawcę, masę, cenę. Metki są drukowane w punktach metkowania (np. centrali).
- towar oznaczony (zawierający metkę) może zostać dowolnie przesunięty pomiędzy poszczególnymi oddziałami firmy.
- przyjęcia i sprzedaż są dokonywane za pomocą **czytnika kodów paskowych**
- możliwa jest współpraca z drukarkami fiskalnymi / kasami

Rozwiązanie to pozwala przede wszystkim na:

- Skrócenie do minimum czasu obsługi przyjęcia, sprzedaży, przesunięć na inny punkt towarów.
- Wykonanie w dowolnym momencie remanentu.
- Rozliczenie stanu towarów ilościowego, wartościowego oraz według wagi, również oddziałów wykorzystując łączność modemowa pomiędzy sklepami i centralą, pozwalającą min. na przesyłanie danych (np. stanów magazynowych).

## Piekarnia

Proponujemy Państwu **specjalistyczne oprogramowanie dla piekarni**, które pozwoli na pełną kontrolę sprzedaży i zakupów wraz z ich rozliczaniem i analizą, zakupów oraz prowadzenie księgowości. Istnieje możliwość rozszerzenia programu o rozliczenie produkcji. Oferowany program, dzięki zastosowanym rozwiązaniom, przeznaczony jest przede wszystkim dla firm średniej i dużej wielkości. Wybrane możliwości systemu:

### Zarządzanie sprzedażą i rozliczanie

- wystawianie faktur VAT, wykonywanie koniecznych korekt czy anulacji oraz prowadzenie rejestrów wymaganych przez przepisy,
- współdziałanie z **kasą** i możliwość rozliczania sprzedaży: zapłaty gotówkowe według kierowców lub kontrahentów, operacje bezgotówkowe, rozliczanie grup kontrahentów, oraz sprzedaży terminowej,

### Organizacja dystrybucji

Program kładzie szczególny nacisk na kwestię organizacji dystrybucji produktów. Główne cechy schematu organizacji dystrybucji to :

- Podział całego terenu działalności firmy na tak zwane **rejony**. Sklepy zlokalizowane w danym **rejonie** obsługiwane są przez konkretnego kierowcę.
- Zapewnienie dokładnego **rozliczania poszczególnych kierowców**, począwszy od zestawień wydanych faktur a skończywszy na rozliczaniu płatności. Oto przewidziane możliwości:
  - wydruki wszystkich faktur według kierowcy,
  - zestawienia obrotów dla kierowcy, z możliwością dokonania zestawienia całości obrotów oraz zestawienia dokumentów niezapłaconych,
  - rozliczanie płatności według kierowcy.

### Rozliczanie produkcji

- receptury
- zlecenia i zapotrzebowanie na produkcję
- rozliczanie surowców

## Ciekawe instalacje

### Hurtownia

W hurtowniach wrażane są systemy gospodarki magazynowej, księgowości oraz kadry-płace. Przykładowe rozwiązanie przedstawiamy poniżej:

- Gospodarka magazynowa:
  - zakupy towarów centralnie – **przesyłanie elektroniczne do oddziałów**,
  - akwizytorzy korzystają z terminali SET
  - pełna automatyka księgowania faktur i płatności
  - rozliczenie opakowań
- Księgowość
  - centralna
  - raporty kasowe – w oddziałach
- Kadry-płace - centralna

### Importer

Dla importerów ważny jest system rozliczania dostaw importowych. Pozostałe elementy są bardzo podobne, jak w przypadku hurtowni.

- import – automatyczne **przyjęcia na magazyn z SAD**, wystawianie SAD
- rozliczenie sklepów firmowych
- gospodarka magazynowa: fakturowanie, stany magazynowe, zakupy towarów centralnie – **przesyłanie elektroniczne do oddziałów**
- przesyłanie dokumentów elektronicznie (również WF-MAG, WIN-MAG i INNE)
- płace, kadry

### Producent

Specyfika zakładu wymaga zastosowania modułu produkcyjnego. Przykładowe rozwiązanie zawiera:

- import,
- eksport,
- księgowość:
- rozliczenie kosztów na potrzeby centrali w USA
- automatyczne wczytywanie faktur z oddziałów
- centralne księgowanie stanów magazynowych
- produkcja
- receptury
- rozliczenie materiałów
- płace, kadry

## Napisano o Systemie Zarządzania

O tym, że rachunkowość w firmie jest bardzo ważna wie chyba każdy menedżer. Nawet doświadczonego księgowego o ból głowy przyprawić mogło ręczne wypisywanie faktur, księgowanie tysięcy cyfr czy też ogarnięcie całości podczas konstruowania sprawozdań. Od pewnego czasu, dzięki licznym programom komputerowym, nie jest to już takie trudne, a w przypadku, gdy program spełnia wymogi nowoczesnej księgowości, nawet przyjemne. Od lat na rynku pojawiają się mniej lub bardziej udane programy wspomagające zarządzanie rachunkowością w firmie. Szeroko znany, przynajmniej z nazwy, jest pakiet Subiekt, funkcjonują także programy „CDN”, „Jolka” oraz „MADAR”. Jak się okazało kilka firm w branży korzysta właśnie z tego ostatniego. Postanowiliśmy przybliżyć troszkę ten program i poprosić użytkowników programu MADAR o krótką jego ocenę. Program powstał 10 lat temu i początkowo zawierał jeden moduł „magazyn”, który obsługiwał tylko ten zakres działalności firmy, który związany jest z magazynowaniem i przepływem towarów. W miarę upływu lat pakiet coraz bardziej był modyfikowany, przybywało nowych funkcji i możliwości. Obecnie w skład pakietu MADAR wchodzi następujące moduły:

- „magazyn” – obsługujący również kody paskowe, kasy fiskalne
- „księgowość” – w zależności od potrzeb firmy moduł ten obsługuje pełną księgowość lub tylko książkę przychodów,
- „produkcja” – ten moduł zawiera programy przydatne w zarządzaniu produkcją, obsłudze i kontroli wielkości produkcji, planowaniu produkcji, itp.
- „import-eksport” – zarządzanie działalnością eksportową i importową, a więc dokumentacją celną, przewozową itp.
- „płace-kadry” – ułatwia zarządzanie personelem, płacami, czasem pracy w firmie, poszerzony ostatnio o obsługę programu „Program Płatnika”,

Najnowszym modulem pakietu MADAR jest moduł „sekretariat”, zawierający programy ułatwiające zarządzanie pracą sekretariatów, biur, a więc korespondencją, bazami adresowymi, tworzeniem ofert, przelewów, katalogowaniem przepływu dokumentacji biurowej itp. W ocenie jego użytkowników podstawowym atutem tego pakietu jest jego prostota. Jest prosty, a przez to niezawodny, bardzo łatwe jest poruszanie się po programie. Sprawia to jego nieskomplikowana struktura – twierdzi Joanna Masarczyk-Belz z wydawnictwa Opty Press, które od 6 lat! używa tego programu. Może razić trochę jego grafika. Jak na programy pracujące pod DOS-em przystało jest bardzo oszczędna, ale za to sam pakiet pracuje szybciej. MADAR ma spore możliwości rozwoju, w prosty sposób można dostosowywać go do indywidualnych potrzeb, to sprawia, że od dwóch lat jesteśmy jego użytkownikiem – opowiada Kazimierz Jabłoński z firmy Alvika. Według naszych wskazówek wraz z producentem stale pracujemy nad jego modyfikacją, ostatnio rozpracowujemy problem zarządzania produkcją w czasie – dodaje prezes Jabłoński.

*OUTDOOR*

*CRM (Customer Relationship Management) to strategia biznesowa, której głównym założeniem jest budowanie związków z klientami i właściwe zarządzanie nimi. CRM należy rozpatrywać na wielu płaszczyznach, z pewnością jako narzędzia techniczne – sprzęt oraz oprogramowanie. Ważne jest więc, by w systemach informatycznych gromadzić informacje na temat każdego klienta, z jednej strony indywidualne, z drugiej takie, by móc uzyskać wiedzę o bazie rynkowej, czyli informacje pozwalające na grupowanie klientów według pewnych parametrów. Zgodnie z tymi założeniami został zaprojektowany program CRMadar.*

Program CRMadar to:

- **Wiedza o klientach**

- **Ewidencja danych** o kontrahencie oraz kontaktach (osobach, z którymi można się kontaktować, powiązania: oddział, firma zależna itp.)
- Klasyfikacja klientów według wybranych cech, również projektowanych
- Eksport i import danych

- **Kampanie marketingowe**

- Grupy docelowe
- Prowadzenie kampanii pocztowej i internetowej
- Ocena efektywności

- **Obsługa zgłoszeń**

- Ewidencja zgłoszeń kontrahentów
- **Automatyzacja odpowiedzi** na zapytania ofertowe, serwisowe
- Możliwość projektowania **scenariuszy rozmowy**, podział na cykle
- Rejestracja i kontrola dokumentów, poczty przychodzącej i wychodzącej
- Automatyzacja prac biurowych (współpraca MS Word)

- **Bezpieczeństwo**

- Kontrola dostępu na poziomie użytkownika i dokumentu (zgłoszenia, kontaktu itp.)
- Ewidencja "czy przeczytane"

- Praca grupowa

- Obieg dokumentów

Dzięki programowi **dane o poszczególnych kontaktach** (epizodach) z klientami, zawarte do tej pory w umysłach pojedynczych pracowników oraz chaotycznie w systemach informatycznych, **są zamieniane w wiedzę o klientach**.

Program CRMadar **wspiera obsługę klienta** zarówno tego "potencjalnego", do którego kierowane są kampanie marketingowe, jak i składającego zapytanie ofertowe, zamówienie czy zgłaszającego zlecenie do obsługi. Dzięki **integracji z oprogramowaniem "back office"** - Systemem Zarządzania MADAR pozwala również na wsparcie procesów sprzedaży i produkcji.

Powiązanie z danymi wprowadzanymi w pozostałych modułach Systemu Zarządzania MADAR sprawia, że udostępnione zostają użytkownikowi **wszystkie informacje związane z obsługiwany klientem**, począwszy od jego danych personalnych, umowach, składanych ofertach i zamówieniach a skończywszy na poziomie sprzedaży i rozliczeniach finansowych.

*CRMadar pozwala na gromadzenie i udostępnianie wiedzy o klientach oraz wsparcie w działaniach firmy, zarówno w bieżącej obsłudze klientów przed- i po- sprzedażnej jak i działaniach marketingowych.*

## Wiedza o klientach (kontaktach)

Źródłem informacji o kliencie dane gromadzone przez program CRMadar oraz transakcje zapisane w aplikacji "back-office" (na przykład System Zarządzania MADAR). Analizując rodzaje danych, jakie należy gromadzić o kliencie, można podzielić je na dwie główne kategorie:

### 1. Statyczne, czyli rzadko ulegające zmianie.

Można je łatwo umieścić w bazach CRM, są to takie dane jak adresy, pracownicy, rodzaj klienta, umowy.

### 2. Dynamiczne, czyli ulegające ciągłym zmianom.

W wielu wypadkach wymagają współpracy z innymi aplikacjami. Należą do nich: wielkość obrotów, zadłużenie itp.

Aplikacja CRMadar ma za zadanie rejestrować te dane, które w innych systemach nie są zarejestrowane (CRM transakcyjny) oraz umożliwić analizę pozostałych danych ważnych z punktu widzenia wiedzy i obsługi klienta (CRM analityczny).

## Podział na grupy

Nie tracąc historii operacji z każdym z klientów możemy doprowadzić do **pracy na grupach kontrahentów**. Część grup oferuje program, część do własnego zaprojektowania. Taka analiza daje zupełnie nowe możliwości - w małej grupie łatwiej jest dotrzeć do klientów, z którymi można popracować, wychwycić błędy itp.

- aktualnych, stałych, utraconych itp.
- według **branży** (jeden z atrybutów - do samodzielnego projektowania)
- według **regionu** (do samodzielnego projektowania)
- według **opiekuna** powiązanych z operatorami systemu
- dowolnego **atrybutu** np. "zainteresowany pokazem", "klient kluczowy"

## Łatwość wyszukiwania

- filtrowanie według **parametrów** (branży, regionu, opiekuna, atrybutu itp.)
- możliwość wyszukiwania kontaktu według dowolnego **wyrazu** (części nazwy, ulicy, miasta itp.)
- możliwość wyświetlania kontaktów zawierających określony wyraz

## Dopisanie pracowników / oddziałów

Zwiększa się wiedza o przedsiębiorstwie. Podczas kontaktów z firmą mamy do czynienia z jej konkretnymi przedstawicielami, którzy mają swoje stanowiska i są odpowiedzialni za określone sprawy.

- każdej firmie można **przypisać pracowników / oddziały**



- pracownicy są osobną pozycją w bazie możliwe jest dzięki temu możliwe jest ustalenie
- dokładnych danych pracownika (adresu e-mail, **stanowiska, zakresu odpowiedzialności**),
- adresowanie
- uzyskanie **historii rozmów z danym pracownikiem**

### Dodatkowe informacje o firmie

Można wprowadzić dodatkowe informacje o firmie:

- większą ilość numerów telefonów, GSM, adresów e-mail
- drugi adres korespondencyjny i do faktury. Adres korespondencyjny będzie wybierany przy adresowaniu\_

### Dane o potencjalnych klientach

Baza może również zawierać dane o potencjalnych klientach

- namiary - te dane nie będą połączone z danymi kontrahentów mimo wprowadzania ich do tej samej bazy
- przy takiej organizacji łatwo można przenieść namiar do bazy kontrahentów nie tracąc historii operacji z nim związanych

### Import / eksport

Możliwy jest import i eksport do / z bazy kontaktów, zarówno całej bazy jak i poszczególnych klientów:

- z programów Microsoft Outlook, System Zarządzania MADAR,
- formatu \*.dbf
- automatycznie z ankiet umieszczanych na stronach www

## Obieg dokumentów

Obieg dokumentów w CRMadar odbywa się zawsze wraz z przepływem zadań. Wraz z zadaniem przekazywane mogą być zarówno dokumenty stanowiące informację na jego temat, jak również dokumenty będące przedmiotem zadania. W programie można zaprojektować ścieżki obiegu zadań i dokumentów, zdefiniować szablony oraz schematy postępowania. W programie możliwe jest **tworzenie i drukowanie pism**, a także rejestracja dokumentów przychodzących (również skanowanie). Możliwe jest **bezpośrednie wysyłanie wiadomości e-mail**, wykorzystując zainstalowany program obsługi poczty. Wiadomości **e-mail przychodzące** mogą być również automatycznie wczytywane i rejestrowane w sprawach.

## Generowanie i dołączanie dokumentów

Dokumenty mogą być tworzone w następujących formatach:

- DOC - dla programu Microsoft Word
- RTF - dla programów Microsoft Word oraz wbudowanego edytora
- dla programu Open Office
- TXM - wewnętrzny, specjalizowany format tekstowy

## Zadania / sprawy

W programie rejestrowane są zdarzenia / problemy związane z obsługą klientów, takie jak przyjęcie wniosku, zgłoszenia serwisowe, zapytania ofertowe, przetargi. Dla każdego z rodzaju tych spraw **można określić scenariusze postępowania** oraz dodać inne informacje, pozwalające na późniejszą analizę i automatyzację:

- temat / rodzaj sprawy nadanie tematu umożliwia grupowanie, wyszukiwanie i sortowanie spraw
- w temacie można zdefiniować pierwszy etap danej sprawy, w nim – kolejny itp., w ten sposób uzyskuje się ścieżkę postępowania
- w każdym scenariuszu można zawrzeć schematy zapytań oraz wzorce wydruków właściwe dla kolejnych etapów prowadzonych spraw

Scenariusze mogą być wieloetapowe, mogą zawierać schematy pytań, wzorce wydruków, sposób rozwiązania itp. Praktycznie każdy proces w przedsiębiorstwie powinien zostać odzwierciedlony w scenariuszach, atutem wprowadzenia scenariuszy jest możliwość koordynacji oraz automatyzacja.

## Praca grupowa

Celem wdrożenia elementów pracy grupowej jest umożliwienie komunikacji pomiędzy pracownikami w oderwaniu od miejsca i czasu, z podziałem na poszczególne zagadnienia. W szczególności jest to:

- przekazywanie zadań do wykonania poszczególnym współpracownikom,
- koordynacja zadań wieloetapowych (kontrola wykonania, monitowanie o nieterminowym wykonaniu etapu),
- dzielenie się wiedzą - udostępnianie informacji np. na temat struktury klienta, nowych rozwiązań.

W programie przyjęto mieszany sposób komunikacji - dopuszczane są inne sposoby wzajemnej komunikacji – można np. wysłać wiadomość e-mail używając klienta pocztowego, jednak każdorazowo muszą one być zanotowane.

## Koordynacja

Używając tej opcji przez dłuższy czas wprowadzono niezbędne modyfikacje:

- wprowadzono pojęcie **operatora prowadzącego** – czyli odpowiedzialnego za załatwienie sprawy

- sprawy oczywiste dla wprowadzającego są natychmiast **przydzielane** odpowiedzialnym operatorom / grupie operatorów. Sprawy „niewiadome” są przydzielane jednej konkretnej osobie, odpowiedzialnej za kontakty z klientami.
- sprawom przydzielono **status** - z grubsza podzielono na:
  - bieżące
  - nadzorowane

dla aktualnie pracującego operatora. Sprawa przekazana dla nie staje się jego bieżącą, ta, która została przekazana – nadzorowaną. Oczywiście trzeba uwzględnić grupy operatorów.

- Przyjęto zasadę, że aż do zakończenia danej sprawy jest ona dla kogoś bieżąca;
- założono również, że sprawy, które **nie zostały wykonane w terminie** „wracają” do prowadzącego jako bieżące – wzmaga to kontrolę i zapobiega zapomnianiu o zleceniach;
- każdy etap składający się na sprawę może być: zakończony, czekać na odpowiedź, zdarzenie, w trakcie. Jeżeli wszystkie etapy są zakończone – sprawa przestaje być bieżąca. Dodatkowo wprowadzono **zakończenie całej sprawy**.

## Wizualizacja

Wykonywanie wieloetapowych spraw wiąże się z problemem zarządzania i wiedzą o przebiegu i stanie sprawy – czyli dokładniej osobom zlecającym i wykonującym poszczególne etapy, stanie etapu, stopniu realizacji itp. Pomocna okazała się graficzna prezentacja w postaci grafu.

Dodatkowo wprowadzono typ danego etapu (notatka, dokument przychodzący / wychodzący) oraz dodano operatorów obsługujących i status.

## Kampanie marketingowe

### Kampania jest rejestrowana i opisywana przez atrybuty

- każda kampania jest rejestrowana
- informacje wprowadzane do bazy odbiorców kampanii uwzględniają dane **zgodne z ustawą o ochronie danych osobowych**
- wprowadzane są **informacje o kampanii** takie, jak: data, odbiorcy, rodzaj kampanii, wysłane materiały
- możliwa jest **analiza ogólna** (np. ilu klientów uczestniczyło w danej kampanii) oraz **szczegółowa** (np. czy firma otrzymała dane materiały, ile wysyłek otrzymała)
- można analizować **skuteczność kampanii**

## Wybór grupy docelowej dokonywany jest

- na podstawie wprowadzonych **atrybutów do bazy klientów** (branży, regionu, rodzaju, opiekuna, atrybutu itp.)
- na podstawie danych wprowadzonych do **poprzednich kampanii**
- **wskazanych ręcznie**

## Możliwa jest automatyzacja kampanii konwencjonalnych

- Wydruki **nalepek adresowych** – na dowolnym arkuszu
- Korespondencja **seryjna** - wykorzystując Microsoft Word można uzyskać listy bezpośrednio zaadresowane do wybranych kontaktów w kampanii

## Jak również prowadzonych drogą elektroniczną

Przy współpracy z programem Microsoft Outlook możliwe jest wysyłanie **wiadomości e-mail do grupy odbiorców**.

## Bezpieczeństwo

CRMadar jest projektowany z myślą o pracy wielu użytkowników. Ważne jest więc podczas takiej pracy grupowej zachowanie odpowiedniego poziomu zabezpieczenia przed niepowołanym dostępem do danych, rozumianym jako:

- czytanie informacji
- modyfikacja
- wprowadzanie informacji

W programie istnieje **system kontroli dostępu dla użytkowników systemu, na poziomie opcji, jak i poszczególnych zgłoszeń**. Każdemu zgłoszeniu przypisana jest "przepustka" określająca prawa dostępu. Przepustki oraz prawa dostępu są definiowane dla poszczególnych użytkowników.

Każdy użytkownik może posiadać własne ustalone prawa do czytania, pisanie, drukowania i zakładania; osobno dla zgłoszeń otwartych oraz zamkniętych.

W każdym zgłoszeniu natomiast ustalany jest poziom przepustki. Od niego oraz uprawnień operatora zależy czy dane zgłoszenie będzie dla pracownika widoczne i dostępne do modyfikacji czy nie.

## Wybrane uwagi użytkowników programu

### Co nam dało używanie spraw?

**O zgłaszanych / obsługiwanych problemie trudno zapomnieć.**

Raz wpisana sprawa sama nie zniknie – chociażby była wprowadzona do systemu przed rokiem póki ktoś świadomie jej nie zaznaczy jako załatwionej, nieaktualnej, odłożonej itp. – będzie pojawiała się na wszystkich zestawieniach i widniała w selekcjach.

## **Każdy (kto oczywiście powinien) może mieć wystarczającą wiedzę do profesjonalnej obsługi klienta.**

Jeżeli nawet jedną sprawę obsługuje pięciu pracowników, ale każdy rzetelnie wprowadza wszystkie operacje z nią związane (wizyty, wysłane oferty, zamknięty kolejny etap) – to w każdym momencie ktoś, kto zajrzy do niej będzie doskonale zorientowany. Jeżeli stanie się to w momencie, gdy dany klient dzwoni i rozmawia na przykład z szefem (który oczywiście nie ma pojęcia po co ten klient dzwoni) – a szef po otwarciu sprawy odpowie: „tak, może Pan przyjechać dzisiaj bo drukarka wróciła już z serwisu” – to chyba tłumaczy po co został wdrożony CRM.

## **Istnieje możliwość zbiorczej analizy**

Przy większej ilości spraw tego samego rodzaju łatwa jest ich analiza zbiorcza – na przykład odpowiedź na pytanie „do ilu klientów (którym przeprowadzamy wdrożenie tematu X, składającego się z 1. Wizyty; 2. Wysłania danych do certyfikacji; 3. Odebrania danych; 4. Wizyty i ich nagrania) trzeba jeszcze pojechać i wgrać dane” staje się banalnie łatwa i natychmiastowa – również dla osób nie związanych bezpośrednio z wykonywaniem danego zagadnienia – na przykład dla kierownika. Podobnie jak ilość wykonanych wizyt, spraw do fakturowania czy rozliczenie serwisantów.

## **Jakie są zalety używania bazy kontaktów w CRMadar**

### **Podział według rodzaju klienta**

W CRM kontrahentów podzielono na tzw. bazy – założone na stałe i w większości przypadków, mimo „fizycznego” ich połączenia, traktowane oddzielnie. Każdy kontrahent należy więc do bazy: *kontrahent* lub *oddział* lub *nieaktualny* lub *namiar* itp.

### **Łatwa analiza grup**

Nasza baza kontrahentów to mieszanka wszystkich klientów – bez względu na to, czy są naszymi dostawcami, klientami końcowymi, dealerami – czy po prostu znajomymi ze szkoły. W CRM założono główne grupy: klienci / sprzedawcy / dostawcy / instytucje / prywatne – oraz szereg podgrup). Reszta została rozwiązana przez samodzielnie projektowane atrybuty.

### **Uzyskujemy zależności pomiędzy klientami.**

Wśród klientów pojawiają się tacy, którzy formalnie nie mają ze sobą nic wspólnego (często – nawet nazwy). Faktycznie natomiast – to te same firmy, rozdzielone jedynie dla celów podatkowych. Do rozwiązania tego problemu wykorzystaliśmy omawiane wcześniej bazy (główna firma jest kontrahentem, inne – np. oddziałem) oraz możliwość połączeń i powiązań pomiędzy poszczególnymi kontrahentami. Dzięki temu po wybraniu firmy głównej – pojawiają się wszystkie zależne firmy – natomiast opisywane wcześniej kartki wysyłane są tylko do głównej firmy.

## Lista pracowników

W ten sam sposób zaczęliśmy wprowadzać poszczególnych pracowników, z którymi rozmawia się w danej firmie. Dzięki temu znikają powoli pytania typu: „a z kim rozmawiać w firmie X?” oraz problem adresowania.

## Czy CRMadar przyspiesza pracę?

### 1. Adresowanie

Technicznie możliwości adresowania daje większość programów (edytory, bazy adresowe, specjalizowane programy itp.). Trzeba tylko umieć ”włożyć” naszą wyselekcjonowaną bazę klientów, do których wysyłamy życzenia i po krzyku. Często jednak przesyłanie takie nie udaje się w 100% - dlatego my zastosowaliśmy rozwiązania z naszego CRM-a, czyli:

- nalepki adresowe drukowane przez CRM
- scalanie z dokumentami korespondencji seryjnej Word for Windows.
- Efekt - wydruk nalepek adresowych wymagał dziesięciu kliknięć i mniej więcej tyle samo scalenie bazy z korespondencją seryjną. Czy to się nie opłaca? Osądźcie Państwo sami.

### 2. Powtarzanie kampanii

Faktycznym zyskiem z używania programu przy wysyłkach seryjnych jest łatwość w ich powtarzaniu. Dane bowiem dotyczące poprzednich wysyłek są zapamiętane, uzupełnione o rodzaj wysłanych materiałów, rodzaj klientów, odzew itp. – wykonanie więc kolejnej wysyłki trwa naprawdę krótko.

### 3. Natychmiastowy dostęp do dokumentów

Możliwość zapamiętywania tworzonych bądź otrzymanych dokumentów jako załączników pozwala na szybki dostęp do nich, bez konieczności przeszukiwania kolejnych folderów na dysku.

# Sekretarz MADAR

Powszechne używanie komputerów oraz oprogramowania sprawiło, że w komputerach znajduje się tysiące plików z ważnymi lecz trudnymi do odnalezienia informacjami. Program Sekretarz MADAR pozwala na ich uporządkowanie. Dzięki współpracy z Microsoft Office jest narzędziem, które sprawia, że pracownicy uzyskują potrzebne informacje, natychmiast i bez konieczności przeszukiwania plików i katalogów.

Program **Sekretarz MADAR** pozwala na zwiększenie jakości obsługi klienta, umożliwiając:

## 1. Zarządzanie korespondencją i informacją

- system rejestracji i kontroli pism, dokumentów, spraw, itp.
  - ewidencja poczty wchodzącej i wychodzącej, wystawianych dokumentów
  - możliwość skanowania i importowania dokumentów, dołączania treści pism
- Dołączanie treści pism *napisanych lub skanowanych jest szczególnie ważne przy ewidencji korespondencji wchodzącej*
- przekazywanie informacji w firmie pomiędzy jej działami, jak i poszczególnymi pracownikami
- kontrola dostępu do poszczególnych opcji oraz pism w ewidencji

## 2. Automatyzację prac biurowych

- integracja z Microsoft Office
- wykorzystanie szablonów przy tworzeniu dokumentów
- automatyczne uzupełnianie danych adresowych
- katalogowanie pism – identyfikacja za pomocą adresata, sprawy, teczki

*Wyszukiwanie pisma następuje w programie na podstawie **kontrahenta, daty, teczki, sprawy**. Natychmiastowy wybór pisma - w edytorze np. Word for Windows eliminuje żmudne i trudne wyszukiwanie miejsca na dysku, w którym znajduje się korespondencja, czasochłonne sprawdzania oraz wprowadza porządek. Dzięki możliwości wyszukiwania według kilku elementów – pozwala na dowolne grupowanie korespondencji.*

Program sprzedawany jest wraz z poradnikiem

## „Jak prowadzić Sekretariat używając komputera”

Książka adresowana jest do osób związanych z prowadzeniem sekretariatu i korespondencji, zarówno w dużej jak i w małej firmie. Odpowiada na pytania:

1. Jak dobrać sprzęt komputerowy oraz oprogramowanie
2. Jak poprawić komunikację w firmie
3. Co zrobić z nadmiarem informacji
4. Jak wykorzystać komputer do innych prac biurowych
5. Czy potrzebne nam elektroniczne archiwum ?

## Co rozwiąże wprowadzenie programu Sekretarz MADAR

Po zapoznaniu się z możliwościami programu Sekretarz MADAR należy sobie odpowiedzieć na pytanie o cel jego stosowania. Czyli jakie problemy zostaną rozwiązane.

Po pierwsze – zwiększenie jakości obsługi klienta poprzez:

- Szybkie dostarczanie informacji pracownikom o:
  - produktach i usługach – cenach, zamiennikach, warunkach dostawy
  - kontraktach – informacje na temat indywidualnych uzgodnieniach z klientami, kosztach, dotychczasowych transakcji
- Zmniejszenie czasu tworzenia dokumentacji

Po drugie - zapewnienie bezpieczeństwa informacji. Dokumenty są rozmieszczone w przypadkowy sposób, często bez jakichkolwiek zabezpieczeń. Zastosowanie kontroli dostępu do programu (i dokumentów) w połączeniu z narzędziem do selekcji znacznie minimalizuje możliwość utraty dokumentu czy dostania się do niego przez niepowołane osoby.



# KPR MADAR

*Księgowość w małej firmie wydaje się na tyle prosta, że stosowanie programu komputerowego nie jest potrzebne. Czy jednak nie staje się koniecznością wystawianie Faktur VAT za pomocą komputera, co niewątpliwie ma wpływ na wizerunek firmy? Program KPR MADAR pozwala nie tylko na fakturowanie, ułatwia również prowadzenie księgowości w małych firmach.*

## Możliwości

Program **KPR MADAR** pozwala na prowadzenie małej firmy. Zawiera takie funkcje, jak:

- Fakturowanie
  - wystawianie i ewidencja faktur VAT , VAT **RR**
  - wystawianie faktur VAT korekta, not korygujących
- Prowadzenie księgowości
  - **Książka Przychodów i Rozchodów**  
*Zapisy do Książki mogą być automatycznie wprowadzane z rejestrów VAT.*
  - Ewidencja ryczałtowa
  - Ewidencja **przebiegu pojazdów**
  - Rejestry VAT
- Finanse
  - Raporty bankowe i kasowe, wystawianie KP i KW
  - Wydruki przelewów
  - Wezwania do zapłaty
- Wynagrodzenia
  - Ewidencja pracowników
  - Indywidualna lista płac
  - Umowy - zlecenie, umowy o dzieło

*Wynagrodzenia mogą być transmitowane do Programu Płatnika*

## **Co daje zastosowanie programu KPR?**

Przede wszystkim dzięki zastosowaniu programu **upraszcza się** prowadzenie małej firmy. Wystawiane faktury automatycznie tworzą rejestr VAT i wprowadzane są do Książki Przychodów i Rozchodów. Podobnie w przypadku zakupów. Dodatkowe funkcje, takie jak ewidencja przebiegu pojazdów czy drukowanie KP i KW znacznie **przyspieszają** pracę.

## **Atuty programu**

Jest to program o prostej obsłudze, nie wymagający wdrożenia. Zawarte w nim funkcje wystarczają do prowadzenia małej firmy.

# Deklaracje MADAR

*Prawie wszystkie firmy posiadają systemy finansowo-księgowe. Czy jednak te programy, które używają firmy potrafią wystawiać deklaracje? Jeżeli nie to program Deklaracje MADAR jest ich doskonałym uzupełnieniem. Pozwala na kontrolę i wystawianie najbardziej popularnych i najczęściej używanych deklaracji VAT-7, PIT-4, CIT-2, PIT-5 w postaci oryginalnych druków z Urzędu Skarbowego.*

## Możliwości

Program ułatwia i przyspiesza proste prace księgowe, pozwalając na:

- Ewidencje i wydruki najbardziej popularnych i najczęściej używanych deklaracji **PIT-5, CIT-2, PIT-4, VAT-7, PIT-11, PIT-8b, PIT-40, PIT-36, PIT-37, DEK-1, bilans**. Deklaracje te są drukowane w formie formularzy, identycznych z oryginalnymi. Fragmenty wydruku z programu pokazuje rysunek.
- Drukowanie **poleceń przelewów** do urzędu skarbowego. *Przelewy drukowane są automatycznie, na podstawie kwot do zapłaty wpisanych do deklaracji. Urzędy Skarbowe wybierane są z listy.*
- Kontrolę złożenia deklaracji i zapłaty podatku.

### Rysunek 1: Deklaracje

Ponadto program zawiera funkcje pomocne przy prowadzeniu księgowości, takie jak:

- Wystawianie **not księgowych** i not korygujących VAT
- Naliczanie **odsetek** i wydruki wezwań do zapłaty

Program sprzedawany jest wraz z poradnikiem: „**Jak wystawiać Deklaracje używając komputera**”

Książka adresowana jest do osób związanych z prowadzeniem księgowości i wystawianiem deklaracji. Można w niej znaleźć informacje:

- Jak usprawnić proces wystawiania deklaracji i rozliczania podatków oraz co jest potrzebne do wypełniania komputerowego deklaracji.
- Na co należy zwrócić uwagę przy wypełnianiu deklaracji, czyli kto, kiedy i komu składa deklaracje, w jaki sposób zaokrągliła się podstawę opodatkowania i podatek oraz inne potrzebne przepisy.
- Adresy, numery kont oraz właściwość terytorialną Urzędów Skarbowych z całej Polski.

## Co daje zastosowanie programu Deklaracje?

Przede wszystkim dzięki zastosowaniu programu zwiększa się łatwość uzyskiwania **informacji**. W łatwy sposób można dowiedzieć się jakie deklaracje zostały wysłane, jakie podatki zapłacone w poszczególnych miesiącach. Po drugie wzrasta szybkość pracy poprzez wprowadzenie **automatyzacji czynności**, na przykład:

- przepisywanie danych z poprzednich deklaracji, łatwość poprawy i wydruku deklaracji
- obliczenia wykonywane przez program
- automatyczne przelewy do Urzędu Skarbowego

Trzecim aspektem jest zwiększenie **bezpieczeństwa** poprzez redukcję pomyłek czy zabezpieczenia przed niepowołanym dostępem.

## Atuty programu

Jest to program o prostej obsłudze, nie wymagający wdrożenia. Może być uzupełnieniem do każdego systemu księgowego.

Naszyc klientów na pewno ucieszy fakt, że program (podobnie jak dotychczasowe produkty) korzysta z informacji wprowadzonych do Systemu Zarządzania MADAR. Stosując go będą Państwo mogli wystawiać deklaracje w większości automatycznie – jak w dotychczasowej wersji.

# Magazyn MADAR

*Program Magazyn MADAR to łatwy w obsłudze program do rozliczania gospodarki magazynowej. Pozwala na wystawianie dokumentów zakupu i sprzedaży, prowadzenie rejestrów VAT oraz rozliczanie należności i zobowiązań.*

## Możliwości

Program **Magazyn MADAR** służy do rozliczania gospodarki magazynowej, umożliwia

1. Rozliczanie magazynów:
  - przyjęcia na magazyn PZ, PW
  - wydania z magazynu WZ
  - prowadzenie **kart towarowych**
2. Wystawianie dokumentów:
  - **faktury VAT** (również faktura VAT RR, Faktura Wewnętrzna)
  - korekty VAT, noty korygujące
  - rozchód wewnętrzny RW
  - przesunięcia międzymagazynowe MM
3. Rozliczanie **należności i zobowiązań**
  - raporty kasowe (KP, KW)
  - raporty bankowe
4. Wydruki **rejestrów VAT**
5. Analiza według zakupów i sprzedaży.
6. Drukowanie przelewów według nowego wzoru

# Amortyzacja MADAR

*Wypełnianie tabel amortyzacyjnych ręcznie – to nawet w małej firmie jest kłopot. A modernizacje środków? Zastosowanie programu Amortyzacja MADAR znacznie ułatwia prowadzenie wszystkich spraw związanych z ewidencją i rozliczaniem środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.*

## Możliwości

Program **Amortyzacja MADAR** pozwala na :

- Prowadzenie **ewidencji** środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych
  - amortyzowanych
  - środków o niskiej wartości
  - dokumenty OT i LT
- Ewidencja miejsca użytkowania, osoby odpowiedzialnej, konta księgowania
- Obliczanie amortyzacji:
  - modernizacje środków i przeszacowania
  - tabele amortyzacyjne miesięczne i roczne
  - amortyzacja liniowa, degresywna
- Prowadzenie **ewidencji przebiegu pojazdów**

## Co daje zastosowanie programu Amortyzacja ?

Przed wszystkim dzięki zastosowaniu programu **upraszcza się** prowadzenie spraw związanych ze środkami trwałymi w firmie. Wydruki tabel amortyzacyjnych, ewidencji, OT i LT znacznie przyspieszają pracę

## Atuty programu

Jest to program o prostej obsłudze, nie wymagający wdrożenia. Zawarte w nim funkcje wystarczają do prowadzenia małej firmy.

# Personel MADAR

*Prowadzenie list płac ręcznie, a naliczenia ZUS, urlopy, chorobowe? Nie mówiąc już o Programie Płatnika. Z pewnością program Personel MADAR ułatwi i zautomatyzuje te czynności. Wystarczy bowiem wprowadzić składniki wynagrodzenia lub umowę zlecenie dla poszczególnych pracowników i już gotowe: lista, „paski”, przelewy, deklaracje i przelewy do ZUS oraz urzędu skarbowego. A na koniec roku – PIT 11, 8a, 8b, 40.*

## Możliwości

Program **Personel MADAR** pozwala na:

1. Obliczanie i drukowanie listy płac, umów-zleceń
  - Dowolne składniki wynagrodzenia
  - Ewidencja zasiłków, ekwiwalentów, potrąceń
  - Automatyczne obliczanie urlopów i chorobowego
2. Kadry
  - rejestracja i drukowanie umów o pracę, aneksów, świadectw pracy
  - harmonogram pracy i urlopów
  - ewidencja absencji, szkoleń, badań, odzieży roboczej
3. Deklaracje i zestawienia
  - PIT-4, PIT 11, PIT 8a, PIT 40
  - połączenie z Programem Płatnika
  - przelewy do urzędu skarbowego i pracowników
  - karty pracy, urlopów itp.
4. Rejestracja czasu pracy
  - rozliczanie godzin i dni przepracowanych, nieprzepracowanych, nadgodzin
  - współpraca z czytnikami

## **Co daje zastosowanie programu Personel?**

Przede wszystkim dzięki zastosowaniu programu przyspiesza się obliczanie wynagrodzenia dla pracowników oraz prowadzenie dokumentacji związanych z zatrudnieniem. Przelewy, deklaracje do urzędu skarbowego oraz połączenie z Programem Płatnika odciąża dodatkowo pracowników prowadzących płace i kadry w przedsiębiorstwie.

## **Atuty programu**

Jest to program o prostej obsłudze, nie wymagający wdrożenia. Zawarte w nim funkcje wystarczają do prowadzenia płac i kadr w małej firmie.