

УТВЕРЖДЕНО

Генеральный директор

ООО «Мультибит»

 /Натахин А.С.

от «1» сентября 2024г



**Программа повышения квалификации “Курс обучения
управленческому учету в iiko.”**

Содержание

Пояснительная записка.....	3
1. Общая характеристика программы.....	4
2. Учебный план.....	7
3. Календарный учебный график.....	9
4. Содержание учебно-тематического плана.....	11
5. Организационно-педагогические условия реализации программы.....	16
6. Оценка качества освоения программы.....	17
7. Список рекомендованной литературы.....	30

Пояснительная записка

Данная программа повышения квалификации “Курс обучения управленческому учету в iiko.” предназначена для повышения уровня знаний учащихся в ведении учета в программном обеспечении iiko.

Нормативно-правовыми основаниями для разработки программы являются следующие документы:

- 1) Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ;
- 2) Указ Президента РФ от 21.02.2019 N 68 (ред. от 26.06.2023) "О профессиональном развитии государственных гражданских служащих Российской Федерации" (вместе с "Положением о порядке осуществления профессионального развития государственных гражданских служащих Российской Федерации").

1. Общая характеристика программы

1.1. Цель реализации программы

Цель – формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для выполнения трудовых функций специалиста, занимающегося ведением внутреннего управленческого учета предприятия в программе iiko.

1.2. Задачи программы

- формирование у обучающихся знаний о возможностях современного ведения управленческого учета предприятия на основе программного обеспечения iiko;
- формирование у обучающихся необходимых основных умений по работе с программным обеспечением iiko;
- формирование у обучающихся умения анализировать полученную на основе ведения учета информацию.

1.3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного выполнения трудовых функций:

Вид деятельности	Профессиональные компетенции	Знания	Умения
Учебно-практический	Ведение управленческого внутреннего учета предприятия в системе iiko	Знать для чего используются все разделы системы iiko. Анализировать данные полученные из отчетов по продажам. Знать как правильно построить учет предприятия для получения корректных результатов деятельности. Знать способы автоматического	Строить отчеты по продажам и товародвижению. Уметь пользоваться финансовыми отчетами. Начислять и выдавать заработную плату сотрудникам. Проводить акты сверки с поставщиками и отслеживать иную задолженность

		<p>расчета заработной платы сотрудников.</p> <p>Владеть способами формирования цены продажи.</p> <p>Знать возможности настройки мотивации сотрудников.</p> <p>Знать возможности настроек скидочных систем.</p>	контрагентов.
--	--	--	---------------

1.4. Категория слушателей

Данная программа обучения направлена на приобретение лицами, имеющими профессиональное образование, различного возраста и уровня знаний для работы с программным обеспечением iiko.

1.5. Срок обучения

Срок освоения программы повышения квалификации составляет 29 часов. Режим занятий определяется структурой учебного плана и расписанием занятий. Продолжительность одного академического часа составляет 45 минут.

1.6. Форма обучения

В рамках обучения по программе применяется заочная форма обучения с применением только дистанционных образовательных технологий и электронного обучения - онлайн-обучение.

1.7. Режим занятий

Программа предусматривает теоретический и практический материал, который раскрывается в ходе занятия. Программа рассчитана на 1 месяц. Максимальная учебная нагрузка 8 часов в неделю при используемой форме обучения.

2. Учебный план

Учебный план программы повышения квалификации “Курс обучения управленческому учету в ііко.”.

Категория слушателей: лица, различного возраста и имеющие профессиональное образование.

Форма обучения: заочная с применением только дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

Срок обучения: 29 академических часов.

№ п/п	Наименование разделов (модулей), дисциплин, видов учебной деятельности	Виды учебной нагрузки в часах			Форма аттестации
		Всего	Теоретические занятия	Самостоятельная практическая работа	
	Модуль 1 Работа с формированием меню	7	4	3	Зачет
1	Раздел 1 Работа с себестоимостью и ценами	4	2	2	
2	Раздел 2 Работа с закупками и скидками	3	2	1	
	Модуль 2 Работа с отчетностью и финансами в ііко	11	6	5	Зачет
3	Раздел 3 Работа с финансами	6	3	3	
4	Раздел 4 Формирование финансовой отчетности	5	3	2	
	Модуль 3 Работа с персоналом в ііко	7	4	3	Зачет
5	Раздел 5 Работа с карточкой сотрудника и их мотивацией	4	2	2	
6	Раздел 6 Работа с заработной платой персонала	3	2	1	

	Модуль 4 Дополнительные конфигурации iiko	2	2	0	Зачет
7	Раздел 7 Работа с сетевой конфигурацией и iikoFront	2	2	0	
	Квалификационный экзамен	2	0	2	Экзамен
	Итого	29	16	13	

3. Календарный учебный график

Обучение слушателей по программе осуществляется на основании учебного плана в соответствии с утвержденным расписанием.

Примерная форма календарного учебного графика

Наименование разделов (модулей), дисциплин, видов учебной деятельности	Учебные недели и нагрузка в часах			
	Учебные недели (нумерация учебных недель согласно началу обучения)			
	1	2	3	4
Модуль 1 Работа с формированием меню				
Раздел 1 Работа с себестоимостью и ценами	4			
Раздел 2 Работа с закупками и скидками			3	
Модуль 2 Работа с отчетностью и финансами в iiko				
Раздел 3 Работа с финансами	3	3		
Раздел 4 Формирование финансовой отчетности		5		
Модуль 3 Работа с персоналом в iiko				
Раздел 5 Работа с карточкой сотрудника и их мотивацией			4	
Раздел 6 Работа с заработной платой персонала				3
Модуль 4 Дополнительные конфигурации iiko				
Раздел 7 Работа с сетевой				2

конфигурацией и iikoFront				
Квалификационный экзамен				2

4. Содержание учебно-тематического плана

Модуль 1 Работа с формированием меню

Раздел 1 Работа с себестоимостью и ценами

На раздел отводится 4 часа, из них 2 часа теоретических занятий и 2 часа практических занятий.

Тема 1.1. Знакомство с инструментами повышения прибыли в iiko

Изучение общей схемы работы ресторана, интерфейса программы, новостной ленты.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 1.2. Принципы формирования себестоимости и цены продажи

Изучение технологических карт, накладных, способов выставления блюд на продажу.

Практическое домашнее задание по теме.

Раздел 2 Работа с закупками и скидками

На раздел отводится 3 часа, из них 2 часа теоретических занятий и 1 час практических занятий.

Тема 2.1. Работа в iikoWeb, планирование закупок.

Изучение функционала iikoWeb, работа с закупками.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 2.2. Работа со скидками и iikoCard

Изучение работы и возможностей iikoWeb и системы лояльности iikoCard.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 2.3. Примеры настроек акций iikoCard

Разбор примеров стандартных акций iikoCard.

Модуль 2 Работа с отчетностью и финансами в iiko

Раздел 3 Работа с финансами

На раздел отводится 6 часов, из них 3 часа теоретических занятий и 3 часа практических занятий.

Тема 3.1. План счетов. Статьи НДС.

Изучение плана счетов, создание счетов, создание статей НДС.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 3.2. Планирование денежных средств

Изучение план-факта и работа с платежами и поступлениями.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 3.3. Финансовые отчеты

Изучение всех финансовых отчетов: отчет о прибылях и убытках, балансовый отчет, отчет о движении денежных средств, Олар-отчеты по проводкам, план-факт.

Практическое домашнее задание по теме.

Раздел 4 Формирование отчетности

На раздел отводится 5 часов, из них 3 часа теоретических занятий и 2 часа практических занятий.

Тема 4.1. Анализ товародвижения и себестоимости

Изучение всех видов товароучетной отчетности: оборотно-сальдовая ведомость, отчет о движение товара, настраиваемые отчеты, Олар-отчет по контролю хранения, отчет об изменение себестоимости, товарный отчет, сертификаты, отчет о вхождение товара в блюдо и др.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 4.2. Анализ меню и продаж

Изучение отчетов о продажах (Олар-отчеты, о продажах за период, о среднем чеке и др.), формирование отчетов об анализе меню (АВС, о непродаваемых блюдах, отчет “Что, если...” и др.).

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 4.3. Шаблоны стандартных отчетов

Разбор примеров стандартных отчетов по продажам.

Модуль 3 Работа с персоналом в iiko

Раздел 5 Работа с карточкой сотрудника и их мотивацией

На раздел отводится 4 часа, из них 2 часа теоретических занятий и 2 часа практических занятий.

Тема 5.1. Планирование работы персонала

Работа с карточкой сотрудника, создание должностей, изучение работы со сменами и расписанием.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 5.2. Мотивационные программы. Медкнижки

Работа с медкнижками и анализами, изменение и разграничение прав по должностям и сотрудникам.

Практическое домашнее задание по теме.

Тема 5.3. Примеры работающих мотивационных программ

Разбор примеров стандартных мотивационных программ.

Раздел 6 Работа с заработной платой персонала

На раздел отводится 3 часов, из них 2 часа теоретических занятий и 1 час практических занятий.

Тема 6.1. Явки. Заработная плата

Работа с журналом явок, изучение способов начисления заработной платы.

Практическое домашнее задание по теме.

Модуль 4 Дополнительные конфигурации iiko

Раздел 7 Работа с сетевой конфигурацией и iikoFront

На раздел отводится 2 часа теоретических занятий.

Тема 7.1. Работа в iikoChain

Обучение работе с сетью заведений в iiko.

Тема 7.2. Работа в iikoFront FF

Изучение функционала работы в iikoFront в режиме FastFood.

5. Организационно-педагогические условия реализации программы

5.1. Кадровое обеспечение программы

Реализация настоящей программы обучения обеспечивается кадрами, имеющими высшее образование и достаточный опыт работы в области профессиональной деятельности, соответствующей направленности программы.

5.2. Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы

Учебно-методический комплект дисциплины включают в себя:

- Программная часть: рабочая программа дисциплины.
- Теоретическая часть: конспект лекций, видеоматериалы.
- Практическая часть: методические указания по выполнению практических работ.
- Контрольные материалы: задания для проведения текущего и итогового контроля.
- Информационные материалы для обучающихся и преподавателя представлены в списке информационных источников данной программы.

5.3. Материально-технические условия реализации программы

Для реализации программы повышения квалификации “Курс обучения управленческому учету в iiko.” с использованием только дистанционных образовательных технологий необходимо наличие оборудованного рабочего места педагогического работника, реализующего программу. В обеспечение рабочего места педагогического работника входит: системный блок и монитор/ ноутбук, IP/Web-камера, микрофон, колонки, выход в сеть Интернет. Требование к сети Интернет: скорость не ниже 10 Мбит/с.

Рабочее место обучающегося предполагает наличие:

- компьютер (процессор от 1.8 ГГц; оперативная память от 4 Гб; операционная система Windows 10 и выше);
- скорость Интернет-соединения от 512КБ/с;
- поддерживаемый любой интернет-браузер;
- подключенные наушники или колонки.

6. Оценка качества освоения программы

Цель аттестации – выявление исходного, текущего, промежуточного и итогового уровня развития теоретических знаний, практических умений, их соответствия прогнозируемым результатам обучающей программы.

Аттестация осуществляется на принципах:

- научности;
- открытости результатов для педагогов и обучающихся;
- свободы выбора педагогом форм и методов проведения оценки результатов;
- обоснованности критериев оценки результатов с учётом конкретного вида деятельности;
- учёта индивидуальных и возрастных особенностей, обучающихся;
- соблюдения педагогической этики.

6.1. Формы аттестации

Вид аттестации	Форма контроля	Содержание
Текущая	Домашние задания	Выполнение практических заданий, предлагаемых преподавателем к теме урока.
	Вебинар	Коллективное обсуждение вопросов, предлагаемых преподавателем на основе проверки домашних заданий.
Итоговая	Квалификационный экзамен	Проверка теоретических знаний и практических умений в пределах рассмотренных в рамках профессионального обучения тем.

6.2. Оценочные материалы

Практические задания по темам уроков.

Тема 1.1. Знакомство с инструментами повышения прибыли в iiko

1. Прописать путь сервера, зайти в базу.
2. Настроить Избранное.
3. Изменить тему под себя.
4. Создать отдельные новости для сотрудников и должностей, в различных приложениях, с различными сроками и приоритетами. (3-5 новостей).

Тема 1.2. Принципы формирования себестоимости и цены продажи

1. Создать периоды действия, каждый придумывает сам (примеры: Бизнес-ланч: с 12 до 16 по будням, Завтрак: с 9 до 10, Счастливые часы: с 21 до 22 по четвергам и вторникам)
2. Создать приказы по всему меню, базовый и на периоды действия, с указанием цен по разным ценовым категориям (по банкетам, сотрудникам и VIP рассчитать цену для ценовой категории с округлением до рубля, для поставщиков по наценке с округлением до рубля, для студентов и базовой вручную)
3. По позициям из задания выше сделать дополнительный приказ с периодом действия продолжительностью в месяц
4. Напишите средневзвешенную себестоимость и % наценки блюд Лосось со шпинатом и Пирожка с брусникой
5. Создать блюдо (кнопку без тех карты) и выставить его на продажу не через приказ, а в карточке блюда

Тема 2.1. Работа в iikoWeb, планирование закупок.

1. Создать заказ на кухню на текущий день. Рассчитать заказ для моркови, картошки, молока и гречки, используя способ расчета до максимального уровня, не выбирая поставщика.
2. Создать заказ на кухню на начало следующей недели. Рассчитать его по категории Бакалея по последним поступлениям, исключив огурцы маринованные.

Тема 2.2. Работа со скидками и iikoCard

1. Создать ценовые категории:

- Банкет: наценка 10%
- Сотрудники: скидка 5%
- VIP-клиенты: скидка 3%
- Студенты: можно выбирать на Front вручную
- Поставщики: можно выбирать на Front вручную

2. Создать скидку, примеры:

- Скидка 10% на все, применяется по карте при условии, что сумма заказа больше 1500 р, не действует на доставку и с другими скидками

- Скидка по промокоду 250р, на все заказы, может применяться одновременно с другими скидками

- Автоматическая скидка по средам и четвергам с 19 до 20 на заказ в зале 15% на алкоголь

- Придумать 2 своих скидки

3. Создать клубные карты с ценовыми категориями VIP и банкеты

4. Можно ли сделать скидку 100р при условии что гость возьмет определенный перечень блюд, если да, то с помощью чего?

5. Как сделать так что бы кассир не забывал предлагать гостю круассаны при покупке кофе?

Тема 3.1. План счетов. Статьи ДДС.

1. По примеру из файлов заполнить план счетов (использовать подсчета)

2. Создать статьи ДДС (оплата услуг: оплата ГСМ, ремонт, реклама; вложение и изъятие капитала, кредиты и займы, разнести их по статьям ДДС верхнего уровня)

Тема 3.2. Планирование денежных средств

1. Создать заявку на периодический платеж раз в месяц, оплата аренды помещения

2. Создать заявку на периодическое поступление % по вкладу

3. Придумать и создать по одной заявке на платеж и на поступление

4. Сформировать платежный календарь за месяц

5. Создать план-факт на 2 месяца вперед

6. Создать план-факт на следующий год

Тема 3.3. Финансовые отчеты

1. Построить отчет о прибылях и убытках за год в разрезе месяцев

2. Построить Балансовый отчет за год в разрезе квартала

3. Почему сумма выручки в отчете о движение денежных средств может не совпадать с суммой выручки в отчете о прибылях и убытках

Тема 4.1. Анализ товародвижения и себестоимости

1. Сформировать за месяц Расширенную оборотно-сальдовую ведомость (расширенный вариант), проанализировать данные (фото сформированного отчета)

2. Сформировать отчет об изменении себестоимости больше чем на 20%, проанализировать (понять почему и написать ответ)
3. Посмотреть суммы по приходу и расходу продуктов за месяц (написать суммы)
4. Создать у продуктов молоко, яйцо куриное сертификаты качества, посмотреть, как изменится отчет по сертификатам
5. Сформировать и проанализировать отчет о закупках за месяц по всем поставщикам

Тема 4.2. Анализ меню и продаж

1. Сформировать ABC анализ блюд за месяц, выявить перечень блюд для вывода из меню
2. Проанализировать продажи за весь период по актам реализации и расходным накладным, оценить валовую прибыль по блюдам
3. Создать и сохранить OLAP отчет по продажам по чекам с указанием типа оплаты, блюд, их количества, суммы и себестоимости в рублях (фото вытасненных параметров, сам отчет у вас будет пустым, так как не было продаж через iikoFront)
4. Создать и сохранить OLAP отчет по удаленным блюдам и удаленным заказам с указанием времени и комментария
5. Сформировать отчет “Что, если” по позициям на ваш выбор

Тема 5.1. Планирование работы персонала

1. Создать должности и сотрудников в соответствии со списком:
 - Управляющий Путин. Должен получать оклад 30000 р.
 - Бармены Рюмкин и Кружкин. Работают по расписанию. ЗП = 150 р/час
 - Официанты Иванов и Петров. Работают по расписанию. ЗП = 100 р/час
 - Повара Вилкин и Ложкин. Работают по расписанию. ЗП = 150 р/час
 - Официанты-стажер Сидоров. Свободный график. ЗП = 50 р/час
 - Кальянщик Дымов (ставку ЗП указывать не надо, оставляйте 0)
2. Создать нестандартные типы смен
3. Сотрудникам, работающим по расписанию, назначить смены на месяц вперед

Тема 5.2. Мотивационные программы. Медкнижки.

1. Создать дополнительно 2-3 анализа
2. Всем сотрудникам заполнить вкладку Медкнижки и анализы и проанализировать отчет Учет медкнижек и анализов (сюда фото отчета)

3. Настроить мотивационные программы с учетом следующих данных:

- Управляющий +1% выручки всего заведения
- Бармены +3% выручки от приготовленных барных блюд +1% от личных продаж
- Официанты +3% от личных продаж
- Повара +5% от блюд, приготовленных на кухне разделяются на количество поваров в смене
- Официант-стажер +2% от личных продаж
- Кальянщик ЗП = 500 р/смена +10% от продаж Кальянов

Тема 6.1. Явки. Заработная плата

1. Создать сотрудникам вручную явки за две недели (так, чтобы совпали с расписанием, если сотрудник по нему работает)

2. Проанализировать сводный отчет по ЗП и персональные отчеты сотрудников

3. Создать по 2 типа штрафа и начисления и произвести начисления и удержания денег с сотрудника

Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена.

Итоговая аттестация слушателей проводится в форме квалификационного экзамена, включающего два компонента: ответы на теоретические вопросы и выполнение практических заданий.

Каждый вопрос как теоретический так и практический имеет свой максимальный балл оценки, суммарно верные ответы на все вопросы оцениваются как 100 баллов. Выставление баллов происходит преподавателем на основе полного/неполного ответа на вопрос и верного или частично выполнение практического задания.

Список теоретических вопросов и практических заданий с указанием максимального балла оценки:

Вопрос/Задание	Максимальный балл
Вы случайно 01.06 удалили лишнюю проводку от 01.01 по счету Главная касса, как вы поступите? Как ее можно восстановить, если можно?	7
Необходимо предложить цены на новые блюда, исходя из наценки на кухню 250%, на бар 300%. Как	10

будете это делать?	
В чем отличие между собой сумм в отчете о прибылях и убытках и отчете о движении денежных средств или же суммы в этих отчетах совпадают?	6
Какой инструмент системы может вам помочь найти злоупотребление применения ручных скидок в заказах?	7
Если при построении ABC-анализа вы у блюда Борщ увидели значение САА, о чем вам это говорит?	6
Вы хотите ввести акцию: При покупке любого кофе эсклер в подарок! С помощью чего вы это сделаете?	7
Какие возможности дает функционал мотивационных программ в iiko?	7
Руководитель просит посмотреть приход и расход товаров в суммовом эквиваленте по себестоимости.	10
Сформировать OLAP-отчет, отображающий выручку по типам оплат по группам блюд по дням по точкам.	10
Руководство решило ввести акцию на алкоголь, скидку 5%.	10
Владелец забрал из сейфа 300000р. наличными и повез их класть в банк на счет , необходимо ли что то сделать в программе для корректного учета денежных средств.	10
Вы берете на работу нового сотрудника на должность Хостес. Необходимо настроить в программе что бы сотрудник получал 500р за выход.	10

7. Список рекомендованной литературы

1. <https://ru.iiko.help/home/ru-ru/> - база знаний iiko
2. Полюшко Ю. Товароведение в сфере гостеприимства / Ю. Полюшко - Издательские решения, 2023г - 60стр
3. Гвоздовская В. Управление рестораном, который любит прибыль - ООО «Информационная группа «Ресторанные ведомости», 2015 - 256 с.