

сті, яка на сьогодні надходить з Аргентини, Польщі, Білорусі тощо, тим самим вбиваючи вітчизняну м'ясо-молочну галузь України;

– необхідно визначити ціну земельних ресурсів, що захистить інтереси продавців-власників паїв, ускладнить спекулятивні операції;

– для полегшення виходу на зовнішні ринки зі своєю сільсько-господарською продукцією Україна повинна запропонувати своїм суїдам-державам участь у спільній міжнародній продовольчій політиці.

По-шосте, викорінення корупції. Необхідно реформувати систему центральної влади, змінити виборчу систему. Модернізацію не можна провести в країні, де панує корупція. Необхідно збільшити покарання за такі дії як: корупційне діяння, хабар, винесення завідомо неправосудного рішення.

Отже, фінансово-економічну кризу можна подолати за умови кардинальних змін в економічній політиці держави.

Список літератури

1. Барановський, О. І. Предтечі фінансових криз [Текст] / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.

2. Чухно, А. А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–18.

3. Кравченко, І. С. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи [Текст] / І. С. Кравченко, Г. А. Багратян // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 19–23.

4. Вахненко, Т. Уроки світової фінансової кризи для економіки України [Текст] / Т. Вахненко // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 12–15.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© В.А. Тупчій, Ю.І. Тупчій, К.Л. Мельник, 2010.

УДК 339.17:004.4'242

А.П. Грінько, канд. екон. наук

Л.В. Івченко, асп.

ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто напрями подальшого вдосконалення інформаційного забезпечення процесів регулювання товароруку на торговельних підприємствах, проведено аналіз автоматизованих інформаційних систем.

Рассмотрены направления дальнейшего совершенствования информационного обеспечения процессов регулирования движения товара на торговых

предприятиях, проведен анализ автоматизированных информационных систем.

Directions of further perfection of the informative providing of processes of traffic regulation of commodity are considered on point-of-sale enterprises, the analysis of the automated informative systems is conducted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах процес автоматизації активно захоплює всі ланки підприємства з метою здійснення більш комфортного середовища для роботи персоналу, що в свою чергу, впливає на підвищення її ефективності. Підприємство в своєму розвитку досягає рівня розуміння необхідності реалізації бізнес-стратегії тоді, коли виникає необхідність оптимізації інформаційних потоків за допомогою додаткового програмного забезпечення. Це забезпечує зростання продуктивності продажів, скорочення часу на заключення контрактів, збільшення відсотків успішності їх виконання, розширення асортименту товарів та послуг на більш довгий період часу, розширення частки ринку внаслідок проведення більш успішних та ефективних маркетингових досліджень. Підготовка та планування таких заходів на підставі даних, які зібрано в інформаційній системі, здійснюється швидко та оперативно. Розглянемо напрями подальшого вдосконалення інформаційного забезпечення процесів регулювання товароруку на підприємствах оптової торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вибору комплексу програмно-технічних засобів під час використання системного інформаційного забезпечення обліку в підприємствах, останнім часом, розглядаються багатьма дослідниками, серед яких Т. Краєва, Д. Чистов, О. Шеремет, О. Старцев. та ін. Проте, питання комп'ютеризації товароруку в підприємствах торгівлі потребують певних уточнень.

Мета та завдання статті. У сучасних умовах процес комп'ютеризації активно охоплює всі ланки підприємства з метою здійснення більш комфортного середовища для роботи персоналу, що в свою чергу, впливає на підвищення її ефективності. Метою статті є дослідження автоматизованих інформаційних систем (ІС), побудованих на підставі Windows-технології для управління підприємствами, які здійснюють торговельну діяльність та визначення загальних переваг від впровадження організаціями практично будь-якого CRM-продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність та виживання підприємств в умовах ринку багато в чому залежить від своєчасності й ефективності прийнятих управлінських рішень в галузі маркетингу, менеджменту, фінансової, комерційної, виробничої й інших напрямів діяльності. У зв'язку з цим є не випадко-

вим особливий інтерес до новітніх інформаційних технологій, пов'язаних із використанням комп'ютерної техніки для підвищення продуктивності та зниження трудомісткості підготовки й прийняття управлінських рішень.

Більша частина запропонованих на українському ринку програм комплексної автоматизації управління підприємством є розширеними бухгалтерськими системами. Таковою є система RS-Balans, яка складається з кількох основних підсистем: центральна бухгалтерія, торговий дім, зарплатня, основні засоби, каса, фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Система автоматизації управлінського та бухгалтерського обліку RS-Balans для Windows (Універсальна бухгалтерія-2) компанії "R-Style Software Lab, є повнофункціональною системою стандартного управлінського та бухгалтерського обліку з розширеними можливостями адаптації до особливостей ділових процесів, які проходять на підприємствах та призначені для широкого кола малих та середніх підприємств. Її особливістю є можливості обліку, здатність еволюціонувати паралельно розвитку бізнесу, який вони обслуговують.

Гнучкі можливості обліку, надані «1С: Бухгалтерією»: багаторівневі плани рахунків; багатомірний та багаторівневий аналітичний облік; кількісний облік – дозволяють реалізувати запропоновані методи обліку товарних запасів [6].

1С: Бухгалтерія 8.0 для України представлена як сукупність платформи «1С: Підприємство 8.0» і конфігурації «Бухгалтерія для України» [4]. Це універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського та податкового обліку, готове рішення для ведення обліку в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову й роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (у тому числі субкомісію), надання послуг, виробництво та ін.

Перший варіант використання 1С: Бухгалтерія 8.0 забезпечує рішення всіх завдань, які поставлено перед бухгалтерською службою підприємства, якщо бухгалтерська служба повністю відповідає за облік на підприємстві, включаючи виписку первинних документів, облік продажів та ін. Інформацію про торгові та виробничі операції, дані кадрового обліку можуть вводити співробітники суміжних служб підприємства. Тоді за бухгалтерською службою залишається методичне керівництво й налаштування інформаційної бази.

Другий варіант використання 1С: Бухгалтерії 8.0. – ведення в ній лише бухгалтерського та податкового обліку. Тоді для автоматизації інших служб (наприклад, відділу продажів) можна використовувати спеціалізовані комп'ютерні системи. В 1С: Бухгалтерії 8.0 закладено

можливість спільного використання із прикладним рішенням «1С: Підприємство 8.0. Зарплата й Управління Персоналом для України».

За допомогою 1С: Бухгалтерії 8.0 в одній інформаційній базі можна вести облік господарської діяльності декількох організацій з різними системами оподаткування, у тому числі приватних підприємств. Справа в тому, що облікова політика персоналу, бухгалтерського й податкового обліку визначається для кожної організації індивідуально, за допомогою механізму реєстрації й зберігання облікових політик.

Підсистема обліку товарних запасів є однією із ключових підсистем типового рішення, на ній базується низка інших підсистем.

Перелік всіх запасів ведеться в довіднику «Номенклатура». Цей довідник один для всіх організацій. Елемент довідника не містить ніяких облікових характеристик або параметрів об'єкта, крім приналежності номенклатурної позиції до послуг. Той самий елемент довідника можна використовувати і як матеріал, і як продукцію або товар, і навіть як устаткування. Вид номенклатурної позиції буде визначитися в контексті господарської операції.

У документах, що відображають операції надходження, переміщення або вибуття ТМЦ, користувач повинен вказати відповідну позицію (або позиції) номенклатури, після чого в документ підставляються відповідні значення «за замовчуванням» [5]. Їх можна побудувати за кожною номенклатурною позицією окремо.

Оцінка собівартості вибуття запасів проводиться наступними методами:

- ФІФО;
- за середньозваженою собівартістю, причому у двох варіантах;
 - за середньозваженою ціною на момент проведення операції (п.19 П(С)БУ 9) або за середньозваженою ціною за місяць (п.18 П(С)БУ 9);
 - за цінами продажу (у роздрібній торгівлі);
 - за нормативними витратами (для виробничих випусків) [1; 2; 3].

Важливим моментом є те, що в бухгалтерському й податковому обліку методи оцінки собівартості запасів встановлюються окремо.

Одним із базових принципів побудови типових конфігурацій в 1С: 8.0 є уніфікований товарний документ, який може обслуговувати декілька видів господарських операцій. У конфігураціях 1С «Торговля й Склад» і «Комплексна конфігурація для України» існує можливість паралельно вести управлінський і фінансовий облік. Проте для всіх конфігурацій спочатку формується рух реєстрів оперативного обліку, і тільки потім на їх підставі – бухгалтерські проведення.

Регістри оперативного обліку – механізм більш гнучкий, ніж план рахунків бухгалтерського обліку. Якщо кількість розрізів аналітичного обліку в планах рахунків обмежено п'ятьма (для типових конфігурацій використовується лише 3), то для реєстрів ця кількість практично не обмежена. Крім того, у бухгалтерському обліку кожний рахунок може зберігати лише три значення – сума, кількість і валютна сума, для реєстрів таких обмежень немає. І нарешті, реєстри оперативного обліку не вимагають виконання подвійного запису.

Регістр можна умовно представити у вигляді таблиці, що має декілька стовпчиків:

- виміру – це розрізи аналітичного обліку;
- ресурси – це числові значення об'єктів аналітичного обліку;
- реквізити – це додаткові параметри, які можна записувати у русі реєстрів.

Регістри бувають двох видів: залишків та оборотів. Регістри залишків існують для нагромадження залишків (наприклад, складські залишки, залишки взаєморозрахунків тощо), реєстри оборотів – для відображення оборотів (звичайно використовуються для накопичення інформації про продажі). За змістом реєстри оборотів аналогічні оборотним субконто в бухгалтерії.

Для відображення змін у реєстрі виконується рух реєстрів. На відміну від бухгалтерських проведень, які можна виконувати за допомогою ручної операції, рух виконується лише документами за алгоритмами, створеними програмістами. Для реєстрів залишків виконуються прибуткові й видаткові рухи, які збільшують або зменшують значення ресурсів реєстра, для реєстра оборотів виконується оборотний рух.

Таким чином, реєстр – це фактично розширений аналог бухгалтерського рахунку. У таблиці 1 наведено зіставлення системи реєстрів і бухгалтерських рахунків, відповідність цих елементів один одному. У стовпчику праворуч зазначені механізми реєстрів, а ліворуч – механізми бухгалтерських проведень.

Одним з інструментів підвищення діяльності оптового підприємства є інформаційні технології GRM (Customers Relationship Management – Управління взаємовідносинами з клієнтами).

Проблеми вибору оптимальної системи для ведення бази даних клієнтів досить актуальна. Шляхи її рішення в деяких організаціях ґрунтуються на роботі в програмах Excel, Access, написанні доробок у 1С та ін., які найчастіше відіграють роль елементарної записної книжки або менеджера контактів. Такі удосконалення, безумовно, допомагають на початковому етапі становлення підприємства, проте незручні

при масштабному застосуванні. У відмінності від CRM-систем, вони не вирішують питань планування, аналізу роботи співробітників і організації в цілому.

Таблиця 1 – Зіставлення системи реєстрів і бухгалтерських рахунків

| Механізми бухгалтерії | Механізми реєстрів оперативного обліку |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бухгалтерський рахунок. Рахунки зібрані в плани рахунків, яких може бути декілька. Рахунки підпорядковуються певним правилам | Вид реєстру. У конфігурації може бути кілька різних реєстрів. Причому в типовій конфігурації «Торгівля й склад» реєстри «Партії товарів» та «Залишки товарів» замінюють за своєю функціональністю всі рахунки обліку ТМЦ у бухгалтерії |
| Субконто. Максимум – 5, У типових конфігураціях – 3 | Виміри. Максимум – необмежене |
| Сума. Кількість, Валютна сума | Ресурси. Можуть зберігати будь-які числові значення |
| Валюта | Виміри. Багатовалютний облік реалізується шляхом додавання в реєстр ще одного виміру |
| Сальдо | Залишок |
| Проведення. Для балансових рахунків обов'язкова кореспонденція рахунків. Можуть виконуватися без документа | Рухи. Можуть бути прибутковими й видатковими, а для оборотних реєстрів – просто рух. Виконуються тільки документами |
| Реквізити проведення. Дозволяють записувати додаткові значення в проведення | Реквізити. Дозволяють записувати додаткову інформацію при виконанні рухів за реєстрами |

Незважаючи на великий вибір постачальників ПО й наявні відмінності, більшість програмних CRM-систем реалізують приблизно однаковий набір функцій, які необхідні широкому колу замовників для рішення типових завдань, які зустрічаються найбільш частіше. У табл. 2 нами наведені загальні переваги від впровадження організаціями практично будь-якого CRM-продукту:

1С: CRM ПРОФ – універсальне рішення, яке можна використовувати як самостійну програму для автоматичних функцій CRM, так і як доповнення до функціоналу типових конфігурацій системи «1С: Підприємство 8.0».

Дана конфігурація пропонує менеджменту набір інструментів для керування взаєминами із клієнтами. Якщо раніше вся набрана інформація про клієнтів була розкидана по бухгалтерських базах або у індивідуальних записах менеджерів, то тепер докладна характеристика про кожного клієнта, контактна інформація, додаткові характеристики, потреби клієнта, історія взаємин, закупок, взаєморозрахунків – зібрана воедино. Це дає незаперечну перевагу в роботі всіх служб.

Таблиця 2 – Переваги CRM-продукту

| Переваги | Характерні риси |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Підвищення лояльності клієнтів | – робота за принципом індивідуального підходу до кожного клієнта |
| 2. Збільшення обсягу продажів | – регламентація та автоматизація бізнес-процесу продажів |
| 3. Системне керування продажами | – планово-фактичний аналіз діяльності; – своєчасні оптимальні рішення питань |
| 4. Збільшення продуктивності праці | – контроль діяльності й керування активністю персоналом |
| 5. Єдине сховище даних | – повна історія роботи із клієнтом; – електронний документ; – розмежування доступу співробітників |
| 6. Поліпшення якості послуг | – швидкість обробки запитів споживачів; – контроль задоволеності клієнтів |
| 7. Керування маркетингом | – проведення маркетингових заходів і контроль ефективності реклами |

Злагоджена робота всіх відділів організації в єдиній базі виключає повторні дзвінки тим самим контактним особам, тому що дозволяє мати у своєму розпорядженні повну історію взаємодії з клієнтом. У 1С: CRM ПРОФ реалізована можливість швидкого й зручного доступу до інформації про клієнта, що дозволяє оперативно реагувати на їх запити і, тим самим, підвищувати лояльність клієнтів. Прив'язка конкретного клієнта до певних схем бізнес-процесів дозволяє одержувати узагальнену інформацію для прогнозування та аналізу роботи відділів продажів й маркетингу.

1С: CRM ПРОФ автоматизує та регламентує роботу співробітників, створюючи ефективну систему керування продажами:

- організувати регламент роботи з клієнтом;
- розділити процес продажу на етапи, дії;
- контролювати строки та результати виконання угод;
- прогнозувати обсяг продажів, результати та ефективність

угод;

- виявляти проблемні етапи;
- підвищити кількість ефективних угод, скоротити цикл продажу.

Інтеграція 1С: CRM ПРОФ з фінансовими та обліковими програмами (1С: Підприємство 8.0. Керування торгівлею) дозволяє створити єдине інформаційне поле із роботи з замовниками, у якому менеджер, крім інформації про клієнтів та стан відносин з ними, має можливість формувати рахунки, видаткові накладні, акти, контролювати платежі та взаєморозрахунки з клієнтом, проводити спільний аналіз фінансової інформації.

Висновки. Зазначені програми на досить високому рівні забезпечують ведення синтетичного і аналітичного обліку на підприємствах, що досягається завдяки застосуванню сучасних технологічних рішень із введення та обробки економічної інформації.

Список літератури

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [Текст] / пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.

2. Запаси [Текст] : П(С)БО 9 [затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246] // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 11. – С. 8–113.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : [затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291] // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 27. – С. 6–63.

4. Шеремет, О. Изюминки новой 1С: Бухгалтерии [Текст] / О. Шеремет // Учет & Программы. – 2006. – № 1. – С. 41–53.

5. Старцев, А. Приобретение ТМЦ [Текст] / А. Старцев // Учет & Программы. – 2007. – № 12 (18). – С. 27–34.

6. Пузикова, М. Как 1С помогает строить отношения с клиентами [Текст] / М. Пузикова // Учет & Программы. – 2007. – № 15 (21). – С. 42–45.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© А.П. Грінько, Л.В. Івченко, 2010.