

М.М. Гоголь, канд. екон. наук
Одеський державний аграрний університет

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Розвиток економіки як країни в цілому, так і кожного підприємства окремо передбачає покращення результатів виробничої, реалізаційної, управлінської діяльності, тому питання підвищення прибутку, ефективності роботи персоналу хвилюють будь-якого керівника. Сьогодні, вдосконалення системи управління безпосередньо залежить від отримання своєчасної, достовірної та якісної інформації, бо саме її сутність коригує направлення прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день особливу увагу у вертикальній інтеграції звертають на покращення, або при можливості оновлення, виробничо-технологічної сфери діяльності, саме цей стратегічний напрям дозволяє економічно ефективно здійснити створення кластерів на базі вертикально-інтеграційних утворень. Окремим аспектам функціонування вертикально-інтегрованих компаній та кластерів були присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: М.Е. Портер, С. Карделл, С.С. Аптекарь, В.В. Зуденко, І.Ф. Коломієць, П.Ю. Буряк, Т.В. Сахно та ін.

Формування цілей статті. Метою даної статті є теоретичне і практичне обґрунтування формування регіонального кластеру на основі вертикально-інтегрованих компаній АПК.

Викладення матеріалу. Сучасне управління вертикально-інтегрованим підприємством вимагає нових методів та технічного оснащення побудови якісних інформаційних систем. Впровадження бухгалтерського програмного забезпечення дозволяє автоматизувати не лише бухгалтерський облік, але й вести облік забезпеченості продукцією та відображати її реалізаційні зміни, вести та контролювати укладення та виконання договірних зобов'язань, розраховувати правильно й швидко заробітну плату, здійснювати бюджетне планування й контролювати його виконання, формувати чітку й правдиву звітність.

Для автоматизації управлінського обліку необхідна забезпеченість вертикально-інтегрованого виноградарського підприємства сучасними

комп'ютерами, програмним забезпеченням та спеціалізованим бухгалтерсько-обліковим забезпеченням. Ефективність роботи спеціалізованого бухгалтерсько-облікового забезпечення залежить від ресурсних можливостей комп'ютерів та навиків й зусиль фахівців. На сьогодні в Україні можна виокремити найбільш розповсюджені комплексні системи прикладного облікового забезпечення які скоординовані на використання вітчизняними виноробними підприємствами, їх найменування та характеристики зазначені в таблиці.

Програмне забезпечення для автоматизації системи обліку виноробних вертикально-інтегрованих підприємств

Характеристики	Галактика	Акцент	Парус	1С: Предприятие 8
Можливості базового налаштування	Бухгалтерський (фінансовий), податковий облік; зарплата, склад, реалізація	Управлінський, бухгалтерський, податковий облік (не повний, добре розкриті ведення основних засобів);	Бухгалтерський облік; зарплата, склад, реалізація	Управлінський, бухгалтерський облік
Перепрограмування штатним фахівцем	можливе	обмежене	обмежене	можливе
Наявність спеціалістів по обласним центрам України	Від 1 до 2	Від 1 до 3	Від 5 до 10	Від 5 до 13
Залежність ціни від кількості ПК-станцій	Збільшується до 300 грн. при збільшенні ПК-станцій	Ціна зменшується при збільшенні ПК-станцій	Збільшується на 500 грн. при збільшенні ПК-станцій	Не залежить, оплата лише налаштування, якщо необхідне
Середня ціна по Україні	6500 грн.	6000 грн.	8000 грн.	14000 грн.
Кількість користувачів (підприємств), Одеська область 2010 р.	9327 од.	6311 од.	17679 од.	29146 од.

Отже, найпоширенішою на сучасному етапі розвитку системи обліку нашої країни є прикладне забезпечення «1С: Підприємство 8». Досить широке коло користувачів помітне у програмі «Парус», що також розвивається на базі системи бухгалтерського обліку. Звісно визначити яка

з вище зазначених бухгалтерсько-облікових програм є найкращою не можливо бо кожна з них повинна бути налаштована під конкретні особливості користувачів, саме в цьому вони різняться своєю якістю.

При вдосконаленні системи управлінського обліку на вертикально-інтегрованому підприємстві перш за все необхідно звернути увагу на вже існуючу систему бухгалтерського обліку, визначити її параметри, напрями автоматизації, її якість. Наприклад, ТОВ «ПТК Шабо» використовує для ведення бухгалтерського обліку прикладне забезпечення «1С: Підприємство 8», а управлінський облік у певній мірі відображено за допомогою Microsoft Excel.

Враховуючи вже встановлену на вертикально-інтегрованому підприємстві «ПТК Шабо» платформу прикладного програмного забезпечення «1С: Підприємство 8» є доцільним вдосконалювати і розвивати автоматизацію системи управлінського обліку, що дозволить економити час (на ознайомлення відповідного персоналу з програмою «1С: Підприємство 8» та її окремими чи додатково розробленими модулями) і фінансові ресурси (ознайомлення й навчання тарифіковане по годинно). Відповідно масштабів вертикально-інтегрованих підприємств самим оптимальним рішенням при визначенні конфігурації є «1С: Управління виробничим підприємством 8» - це комплексне прикладне рішення, котре охоплює основні контури управління і обліку на виробничому підприємстві. Конфігурація дозволяє організувати комплексну інформаційну систему, яка відповідає корпоративним і міжнародним стандартам і забезпечує фінансово-господарську діяльність підприємства.

Більш детально розглянемо деякі з функціональних можливостей для визначення їх належності до системи управлінського обліку. Конфігурація управління торгівлею дозволяє автоматизувати задачі контролю й аналізу торговельних операцій у комплексі із суміжними задачами управлінського обліку такими як:

- планування продажів і планування закупівель (рис. 1);
- управління поставками й запасами;
- управління стосунками із клієнтами (CRM);
- управління взаєморозрахунками з контрагентами.

Таким чином, ми бачимо що надаються усі можливості для забезпечення ефективного управління торговельним бізнесом сучасного підприємства. Конфігурація підтримує наступні різновиди торгівлі: оптову торгівлю (продаж у кредит, продаж по передоплаті, торгівлю на замовлення), роздрібну торгівлю (продаж в торговому залі й віддалених

неавтоматизованих точках), комісійну торгівлю (включаючи прийом й передачу товарів на реалізацію, а також субкомісію).

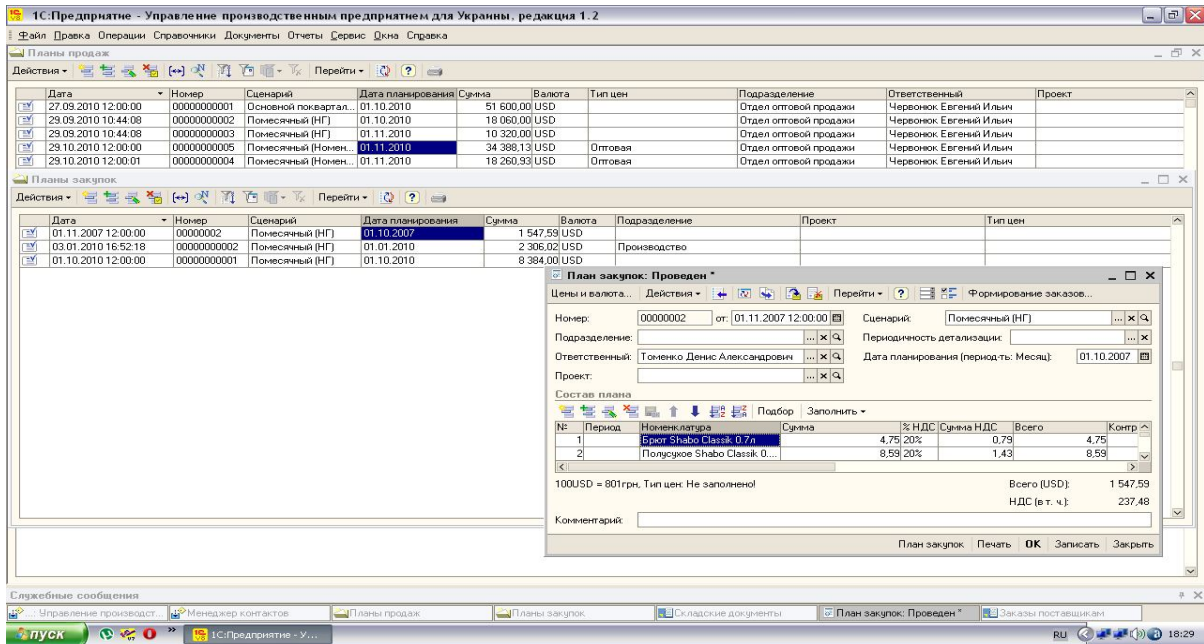


Рис. 1. Схема автоматизованого планування продажів та закупівель для вертикально-інтегрованого виноградарського підприємства

Виконання замовлень точно в терміни й прозорість ходу виконання кожного замовлення стає усе більш важливим аспектом діяльності вертикально-інтегрованих підприємств. Функціонал управління замовленнями, реалізований у конфігурації, дозволяє оптимально розміщати замовлення покупців і відображати їх у планах підрозділів підприємства відповідно до прийнятої в компанії стратегії виконання замовлень і схемами роботи (робота із складу, під замовлення). При реєстрації замовлення необхідні товари будуть автоматично зарезервовані на складах підприємства, а при відсутності потрібної кількості товарів може бути сформоване замовлення постачальнику.

Управління стосунками з клієнтами, відоме також як CRM або Customer Relationship Management, є невід'ємною функціональною галуззю сучасної комплексної інформаційної системи підприємства. CRM – це концепція управління стосунками із клієнтами в умовах активної конкуренції, націлена на максимальне освоєння потенціалу кожного клієнта й партнера в інтересах підприємства. Концепція CRM припускає регулярний збір і аналіз інформації про кожного клієнта, реального й потенційного: як клієнт відреагував на ділову пропозицію, чи задоволений він якістю обслуговування, чи змінюються його переваги згодом, наскільки акуратно він виконує взяті на себе зобов'язання й в остаточному

підсумку, скільки доходу клієнт приносить (або міг би принести) підприємству. Відслідковуються всі стадії стосунків із клієнтом в звітах про відносини з клієнтами (рис. 2) вертикально-інтегрованого підприємства. Крім того, відстежуються усі ознаки небезпечного погіршення стосунків, оскільки, як відомо, на конкурентному ринку витрати на залучення нового клієнта на порядок перевищують витрати на втримання наявного клієнта.

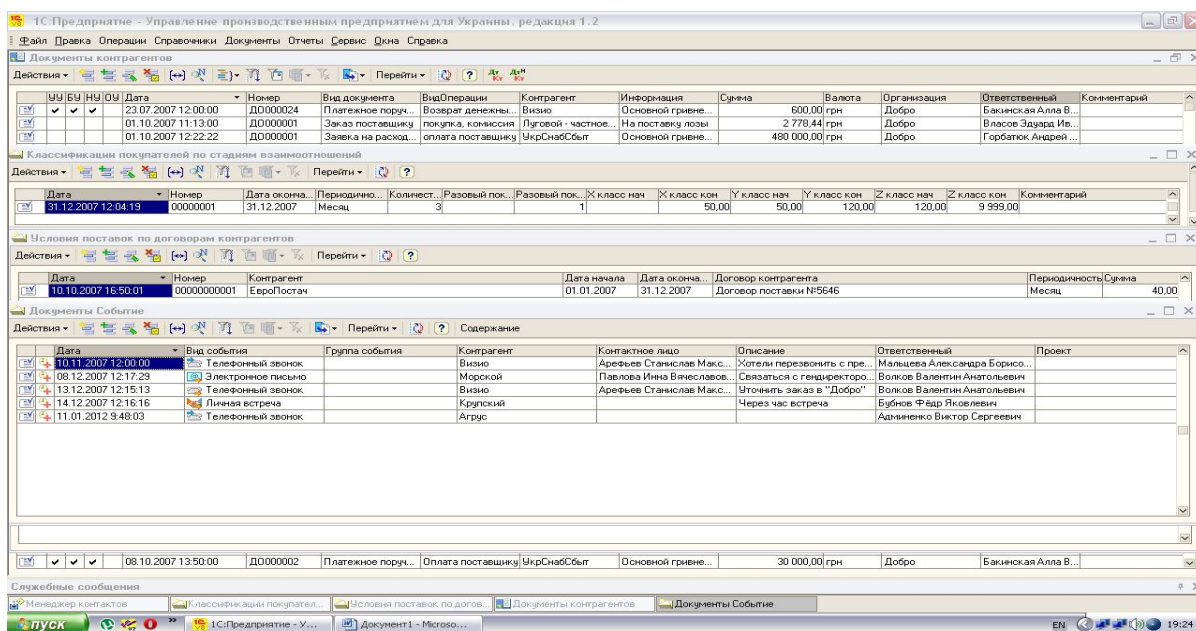


Рис. 2. Схема взаємодії і відображення результатів управління стосунками з клієнтами вертикально-інтегрованої компанії

Отже, можна зазначити, що концепція CRM передбачає гармонічну комбінацію формального підходу й індивідуального відношення до кожного клієнта. Але якщо кількість активних клієнтів підприємства вимірюється в десятках або сотнях, а кількість потенційних клієнтів - відповідно в сотнях або тисячах, то повна реалізація концепції CRM призведе до накопичення величезних масивів інформації, працювати з якими без залучення спеціальних засобів автоматизації буде просто неможливо. Рекомендована нами конфігурація містить засоби автоматизації концепції CRM. Функціональні можливості конфігурації дозволяють підприємству успішно управляти стосунками з покупцями, постачальниками, суміжниками й будь-якими іншими контрагентами, а точніше дає можливість використовувати персоніфікований підхід до потреб і вимог кожного клієнта; реєструвати інформацію про постачальників: умови доставки товарів, надійність, терміни виконання замовлень, номенклатура й ціни товарів, що поставляються, і матеріалів;

автоматично сповіщати користувачів про майбутні контакти з контрагентами й інших подіях (зокрема , про дні народження контактних осіб); планувати робочий час і контролювати робочі плани працівників; аналізувати незавершені й планувати майбутні угоди з покупцями й потенційними клієнтами; оперативно контролювати стан запланованих контактів і угод; проводити аналіз причин зриву виконання замовлень покупців і обсягів закритих замовлень; аналізувати й оцінювати ефективність рекламних і маркетингових акцій; проводити інтегрований аналіз стосунків із клієнтами, тощо.

Можливості конфігурації по управлінню стосунками з клієнтами можуть бути затребувані комерційним директором, директором відділу маркетингу, співробітниками маркетингових, збутових і постачальницьких підрозділів підприємства.

Для ефективного управління підприємством потрібно мати повне уявлення про його діяльність. Система звітності конфігурації "1С: УВП 8" забезпечує ефективну обробку величезних масивів різноманітних відомостей з метою уявлення їх в узагальненому й порівнянному виді, придатному для аналізу й прийняття управлінських рішень. Конфігурація "1С: УВП 8" забезпечує побудову різноманітних звітів, призначених для аналізу всіх аспектів діяльності підприємства.

Висновки. Виробництво являє собою один з найбільш складних процесів на підприємстві. Управління виробництвом тісно пов'язане з управлінням закупівлями, продажами, основними коштами, персоналом, фінансами. Конфігурація «1С: УВП 8» дозволяє повністю контролювати виробничі процеси від моменту передачі матеріалів у виробництво до випуску готової продукції. Оперативно відслідковується виконання виробничої програми, вираженої в планах виробництва різної деталізації - від укрупнених планів до позмінних планів виробництва, а також до окремих виробничих замовлень. Надається можливість оперативної корекції планів за фактичними результатами завершених періодів, оперативного формування заявок на покупку й виготовлення відсутніх матеріалів і комплектуючих виробів.

Бібліографічний список: 1. Нападовська Л.В. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л.В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 50-62.
2. Интерактивный самоучитель 1С:Предприятие 8.0. Управление производственным предприятием. – Практические уроки. – [Електронний

ресурс]. – Режим доступа: <http://financepro.ru/accounting/12252-interaktivnyjj-samouchitel-1s-predprijatje-8.0..html>

Гоголь М.М. Вертикально интегрированные компании как основа создания региональных кластеров. Рассматривается формирование кластера в рыночных условиях ведения хозяйства на основе предшествующей этому вертикальной интеграции. Отмечены отличия кластера и вертикально интегрированных компаний АПК. Определены основные признаки регионального кластера в Одесской области.

Gogol M. Vertical integrated companies as basis of creation of regional clusters. Forming of cluster is examined in the conditions of markets of ménage on the basis of proceeding to it to vertical integration. The differences of cluster and vertical integrated companies APK are marked. The basic signs of regional cluster are certain in the Odessa area.