

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Апурина Вера Николаевна

старший преподаватель, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), РФ, г. Набережные Челны

Валиев Айнур Илсурович

студент, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), РФ, г. Набережные Челны

Improvement of management in modern trade enterprises

Apurina Vera Nikolaevna

senior lecturer, Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov (IEML), Russia, Naberezhnye Chelny

Valiev Ainur Ilsurovich

student, Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov (IEML), Russia, Naberezhnye Chelny

Аннотация. В статье рассмотрена задача совершенствования управления торговым предприятием на примере автоматизации деятельности торгового представителя с использованием платформы «1С: Предприятие».

Abstract. The article considers the task of improving the management of a trading enterprise by the example of automation of a sales representative using the platform "1C: Enterprise".

Ключевые слова: автоматизированное рабочее место (АРМ); 1С: Предприятие.

Keywords: Automatized working place (computer workstation); 1S: Predpriyatiye.

Задача совершенствования управления торговым предприятием является актуальной в связи ростом конкуренции между подобными организациями. Владельцы таких предприятий

постоянно ищут новые пути повышения эффективности работы.

Необходимость совершенствования организации и управления торговлей связано с объективными факторами развития самой отрасли. Проблемы развития торговли рассматривались в исследованиях Аванесова Ю.А, Гребнева А.И., Баженова Ю.К., Бирюкова В.А. Штанько А.И. и др. В основе исследования лежат системный анализ процесса управления торговыми предприятиями, классические законы экономики, научные работы и исследования в таких областях знаний, как экономика и маркетинг торговых предприятий, управление автоматизированными предприятиями, использование информационных технологий, математическая статистика, анализ и проектирование бизнес процессов. [5]

Проблема эффективного управления торговыми предприятиями стоит в настоящее время очень остро, поскольку в процесс операционного и стратегического управления включается большое количество работников, имеющих доступ к разному роду информационных ресурсов.

Решение этой проблемы приводит к необходимости разработки нового программного обеспечения. Базовыми инструментами повышения эффективности деятельности различных категорий работников, особенно в сфере торговли, в современных условиях опирается на широкое использование автоматизированных рабочих мест (АРМ). Автоматизированное рабочее место это совокупность программных и технических средств, обеспечивающих обработку данных и автоматизированное формирование отчетности. Техническое обеспечение АРМ должно гарантировать высокую надежность техники, а программное обеспечение должно превратить его в индивидуальное пользовательское средство, в котором должны быть предусмотрены эргономические свойства и комфортность обслуживания.

Изучив объект исследования Компанию «Свит Хаус», которая специализируется на реализации кондитерских изделий, детских кондитерских изделий нового вида, сегмента Кэнди-Тойз (модные кондитерские новинки), сопутствующих товаров. Территория обслуживания компании – Восточная часть Республики Татарстан. Общее количество активной клиентской базы более 700 клиентов. Основными каналами сбыта являются локальные сети, розница. Для автоматизации информационного ресурса компании выбрана разработка АРМ торгового представителя.

В функции торгового представителя входит посещать магазины по всей своей территории, осуществлять контроль документооборота и дебиторской задолженности своих клиентов, ведение взаиморасчетов с клиентами, размещать рекламу, заключать договоры и подписание актов сверок, расширять и развивать клиентскую базу, продвигать новый вид продукции. Использовать разрабатываемый АРМ могут и другие сотрудники компании для формирования отчетности о проделанной работе в целях предоставления вышестоящему руководству для анализа ее результатов.

Предметом исследования выбрана подсистема «Управление продажами». Рассмотрена деятельность отдела продаж, который является основным добывающим, обеспечивающим входящий поток денежных средств подразделением компании «Свит Хаус». Анализируя деятельность отдела можно определить, насколько эффективно достигаются результаты в продажах. Эффективность сбыта продукции это максимальное привлечение покупателей и извлечение максимальной прибыли с каждого клиента. В результате исследования выделены основные бизнес процессы компании, определены основные задачи всех выделенных бизнес процессов, в том числе подробно рассмотрен бизнес процесс «Управление продажами»

Для проектирования и реализации выбрана разработка задачи «АРМ торгового представителя». Средой разработки является встроенный инструментальный «1С: Предприятие 8», который в настоящее время широко применяется для разработки приложений. Программные продукты фирмы 1С являются реальными помощниками в управлении современным предприятием. Разработчик описывает структуру данных в конфигураторе, манипулирует данными с помощью объектов встроенного языка. Основным преимуществом выбора технологий «1С» является широкая распространенность использования программ этой фирмы на различных предприятиях, что дает возможность легко совместить технологии разработки на практике при автоматизации бизнеса.[3]

С учетом анализа предметной области и проведенного функционального моделирования посредством IDEF0 методологии определена схема задач подсистемы «Управление продажами» и их взаимосвязь (рис.1).

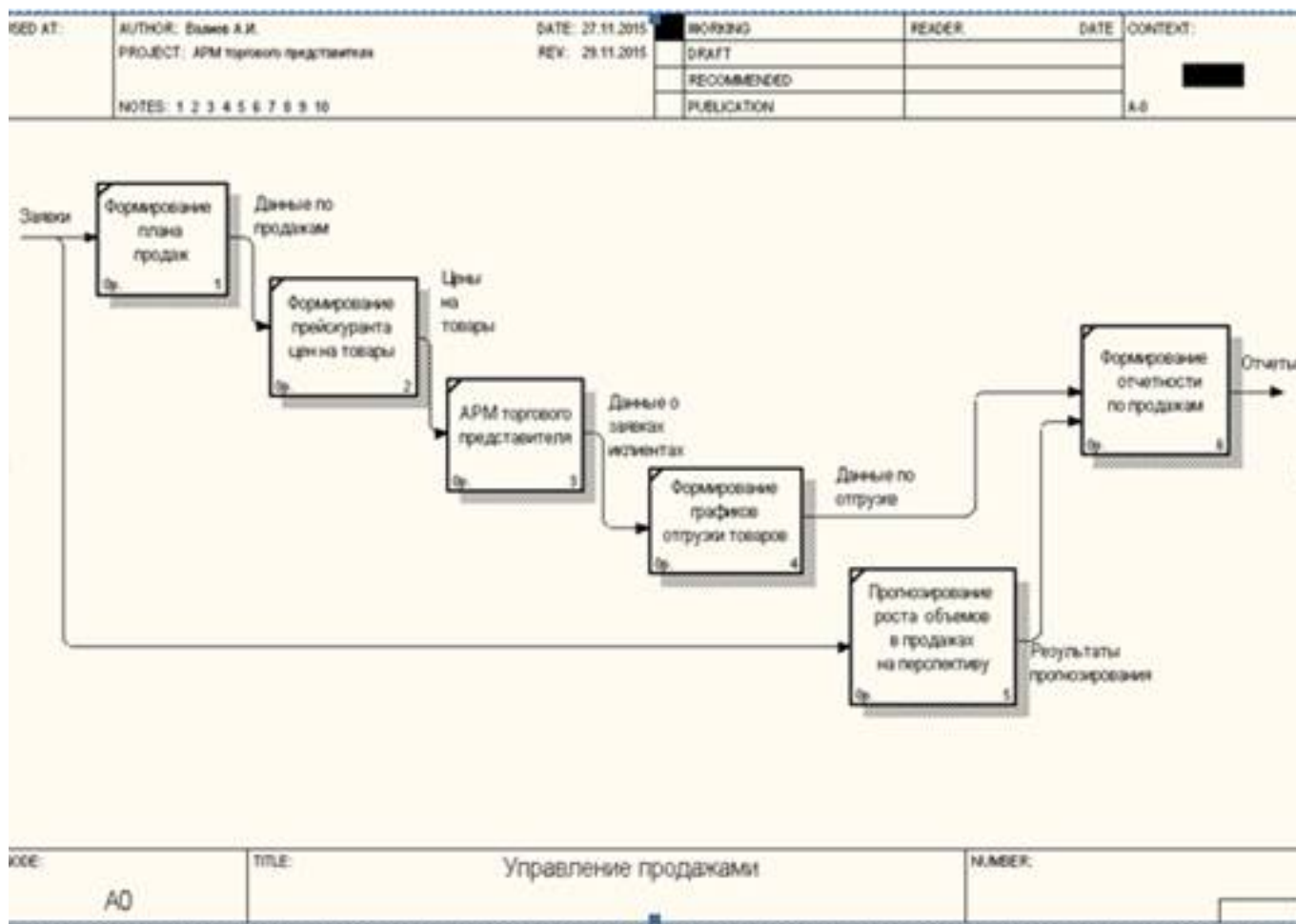


Рисунок 1. Основные задачи подсистемы и их взаимосвязь по методологии IDEF0

По схеме видно, что работа в подсистеме «Управление продажами» начинается с формирования плана на основе поступающих заявок. После формирования плана продаж выполняется задача «АРМ торгового представителя», которая включает следующие в себя следующие подзадачи:

1. Формирование клиентской базы.
2. Формирование заявок и учет договоров с клиентами.
3. Формирование отчетности.

После решения задачи формируется график отгрузки товаров.

Торговый представитель также является связующим звеном между предприятием изготовителем, торговыми сетями и точками продаж. Чем эффективнее его деятельность, тем выше показатели продаж, а следовательно, и устойчивее связь производителя и оптовика с торговой сетью.

На основании отгрузки товаров формируется отчет по реализации продукции, выполняется прогнозирование роста объемов в продажах.

В результате разработки выполнено описание входной и выходной информации задачи, разработана объектная модель решения задачи. При разработке приложения были выявлены и разработаны следующие объекты: общие модули, подсистемы, справочники, документы, отчеты, регистры сведений, регистры накопления.

АРМ всегда имеет профессиональную ориентацию и позволяет пользователю выполнение почти всех его функциональных обязанностей, связанных с операциями ввода, накопления, хранения, поиска и обработки данных перенести на компьютер. Руководителю предприятия полная, обобщенная и достоверная информация, обработанная в задаче, позволит принимать правильные управленческие решения и в дальнейшем сделать анализ и планирование различных сфер деятельности организации.

Разработанное автоматизированное рабочее место является универсальным, так как разработано на платформе «1С: Предприятие» на основе базовых знаний встроенного языка программирования «1С: Предприятие». В целом АРМ, используя широкие возможности информационных методик, позволяют повысить производительность деятельности любой организации, увеличивая объем обрабатываемых данных и повышая скорость их обработки. [2]

Список литературы:

1. Аванесов Ю.А. Организация торговли. М.: Экономика, 2003.
2. Апурина В.Н. Особенности программирования на основе платформы «1С: Предприятие 8.1» // Современные технологии в системе образования: IX Всероссийской научно-практической конференции /МНИЦ ПГСХА, Пенза: РИО ПГСХА, май 2011г.
3. Апурина В.Н. Использование встроенного языка программирования «1С: предприятие 8.3» в дипломном проектировании // Экономика и социум. 2016. № 4(23).
4. Габеев А.П. и др. Профессиональная разработка в системе 1С: Предприятие. М.: 1С: Пабблишинг, 2012.
5. Филюрин А.С. Управление торговыми марками российских фирм-производителей Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Новосибирская государственная академия экономики и управления, 2000 год, 127 страниц. 2016