

<b>10</b>	<b>АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ДИРЕКТОР .....</b>	<b>2</b>
10.1	ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ .....	2
10.1.1	Объект анализа.....	2
10.1.2	Основные термины и понятия .....	2
10.1.3	Виды анализа.....	3
10.1.4	Периоды времени .....	3
10.2	РАБОТА С ПРОГРАММОЙ.....	3
10.2.1	Общий вид экрана .....	5
10.2.2	Основные режимы работы .....	6
10.2.3	Общий контроль состояния .....	6
10.2.4	Анализ выручки.....	6
10.2.5	Анализ прибыли .....	8
10.2.6	Анализ товаров .....	9
10.2.7	Анализ клиентов.....	10
10.2.8	Раздел "Разное".....	11
10.3	ОБНОВЛЕНИЕ ДАННЫХ .....	11
10.4	ОТКРЫТИЕ БАЗЫ ДАННЫХ .....	11
10.5	НАСТРОЙКА ВИДОВ ОПЕРАЦИЙ.....	12

## 10 Аналитическая система Директор

### 10.1 Общие сведения

Информационно-аналитическая система **Директор** является составной частью системы БЭСТ-ОФИС и предназначена для контроля текущего состояния предприятия менеджерами высшего и среднего звена. Основной упор сделан на предоставление сведений о состоянии продаж. Для малого предприятия продажи являются единственным источником поступления денежных средств и пристальное внимание к реализации товаров, продукции, работ и услуг – залог бескризисного развития предприятия. В качестве исходных данных аналитическая программа использует информационные базы данных программного комплекса БЭСТ-ОФИС. Система не имеет собственных средств накопления и хранения данных, а базируется на информации учетного характера программы БЭСТ-ОФИС.

#### 10.1.1 Объект анализа

Объектом анализа выступает хозяйственная деятельность отдельного предприятия в течение какого-либо периода. Сведения о хозяйственной деятельности накапливаются в информационной базе данных предприятия учетного комплекса БЭСТ-ОФИС. Пользователь программы **Директор** устанавливает соединение с такой базой, а программа в полуавтоматическом режиме формирует весь набор аналитических форм, которые доступны (реализованы) в данный момент времени. При завершении работы накопленная в рамках аналитической системы информация не сохраняется.

Аналитическая программа всегда работает только с одной информационной базой данных и, соответственно, с одним предприятием. Сравнение предприятий или консолидация данных в текущей версии не предусмотрена. Различий между рабочими и демонстрационными базами данных нет, а сама учетная программа БЭСТ-ОФИС при работе аналитической системы не требуется. Переключение между предприятиями равносильно смене информационной базы данных, с которой установлено соединение.

#### 10.1.2 Основные термины и понятия

Информационно-аналитическая программа использует специальные термины и понятия, которые не встречаются в учетной программе. Далее приводится перечень основных терминов и объясняется их содержание.

- **Выручка.** Доходы от реализации в рамках основной деятельности предприятия. Включает все виды выручки, например, в денежной форме, в обязательствах и т.д. Иногда для этого понятия используются термины "валовой доход" и "товарооборот".
- **Чистая выручка.** Выручка от основной деятельности за вычетом включенных налогов, акцизов и так далее. Аналитические процедуры, как правило, построены именно на чистой выручке.
- **Прибыль.** Под этим термином понимается валовая прибыль, определяемая как разность между чистой выручкой и себестоимостью реализованных товаров. Для торгового предприятия этот параметр определяется как разница между стоимостью продажи и фактической стоимостью поступления.

### 10.1.3 Виды анализа

Текущая версия информационно-аналитической системы **Директор** обеспечивает анализ сбыта и связанных с этим вопросов. В программу включены следующие виды анализа.

- **Анализ выручки.** Рассматривается поступление общей и чистой выручки за проданные товары во всех ее формах. Анализ производится за разные периоды (сутки, неделя, месяц, квартал) и в различных разрезах: суммарно, по группам и по артикулам.
- **Анализ прибыли.** Производится анализ валовой прибыли за разные периоды (сутки, неделя, месяц, квартал) и в различных разрезах: суммарно, по группам и по артикулам.
- **Ранжирование товаров.** Программа позволяет провести ранжирование товаров и товарных групп по критериям чистой выручки и валовой прибыли с целью выявления наилучших (наихудших) позиций.
- **Ранжирование клиентов.** Программа позволяет провести ранжирование клиентов и групп клиентов по критериям чистой выручки и валовой прибыли с целью выявления наилучших (наихудших) позиций.

Кроме того, программа позволяет быстро увидеть состояние предприятия по самым общим показателям: сбыт и закупки за последний период, остатки денежных средств и запасов, объемы дебиторской и кредиторской задолженности при закупках и продажах. Содержание используемых терминов приводится в следующем разделе.

### 10.1.4 Периоды времени

Информационно-аналитическая программа производит анализ по стандартным временным периодам. К таким периодам относятся квартал, месяц, неделя и день (сутки). Полный анализируемый период не превышает одного календарного года. Общие сведения о текущем состоянии предприятия показывают данные за текущие сутки, последнюю неделю или последний месяц. Этот подход является стандартным для систем принятия решений и обеспечивает сравнимость показателей.

## 10.2 Работа с программой

После запуска системы **Директор** (*Пуск – Программы – Система БЭСТ-ОФИС – Система Директор*) на экране появится форма, представленная на Рис. 10-1.

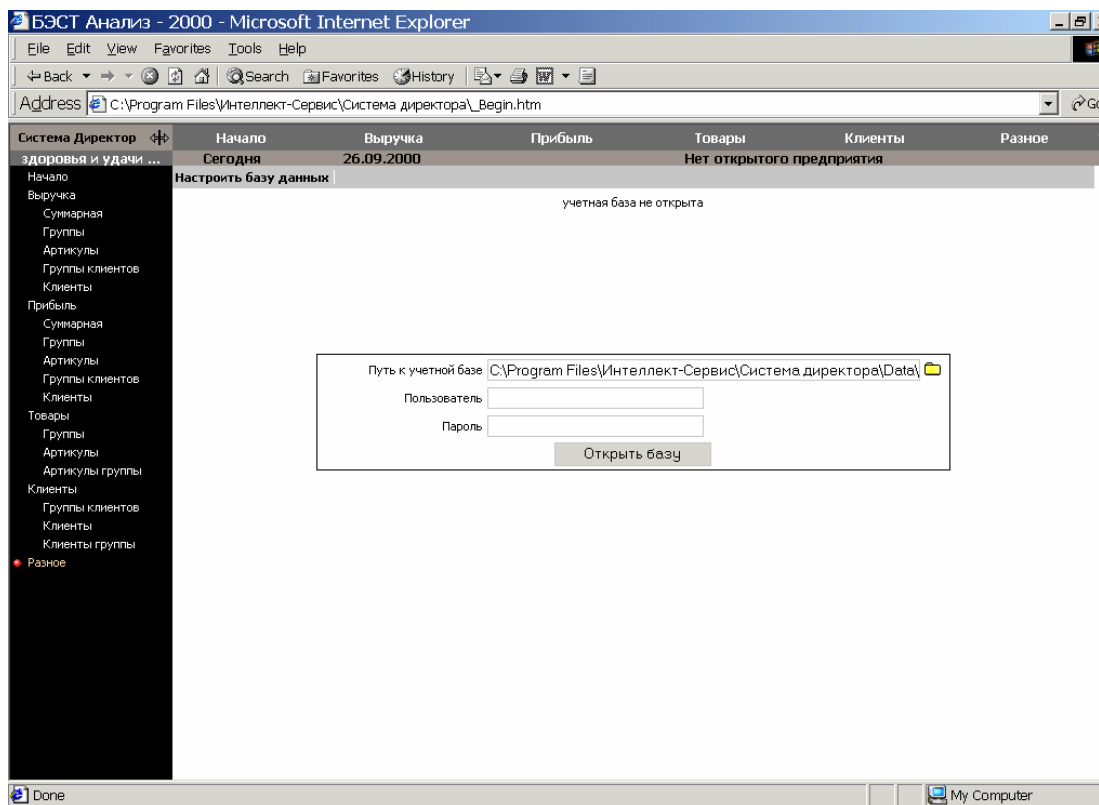


Рис. 10-1 Общий вид начальной панели системы **Директор**.

Левую часть экрана занимает панель меню информационной системы. В правой части находится начальная страница выбора информационной базы данных программного комплекса БЭСТ-ОФИС. Если связь с одной из информационных баз данных уже установлена, то на экране отобразится состояние важнейших показателей предприятия. Если связь не установлена, то необходимо выполнить это соединение.

База данных может находиться на локальном диске этого компьютера или на сетевом диске локальной сети. Единственное условие – доступ к этой БД. Для установления соединения необходимо выполнить следующие действия:

1. Перейдите в поле **Путь к учетной базе** и введите полный путь и название этой базы. Можно сделать это, щелкнув на иконке **Папка** в правом конце этого поля. Далее открывается стандартное диалоговое окно *Windows* для выбора файла. Найдите нужный файл и нажмите кнопку **Открыть**.
2. Введите в поля **Пользователь** и **Пароль** ваши учетные реквизиты в этой базе данных.
3. Нажмите кнопку **Открыть базу**.

После всех указанных действий будет установлена связь с информационной базой данных, и можно приступить к работе в аналитической программе. Заметим, что при открытии базы данных система выполняет обновление аналитических данных и это может занять некоторое время.

Правила работы с информационно-аналитической программой **Директор** очень просты и не требуют специальных знаний. Система реализована на основе WEB-технологий и встроена в навигатор *Microsoft Internet Explorer*. Она имеет весьма простой и логичный набор режимов, навигация по которым осуществляется с использованием манипулятора "мышь", а ввода информации почти не требуется. Все нацелено на то, чтобы загруженный работой менеджер быстро оценил ситуацию и принял решение.

### 10.2.1 Общий вид экрана

Содержательная информация системы **Директор** размещается в рабочем окне. Общий вид системы и рабочего окна приведен на Рис. 10-2.

Рабочий экран программы разделен на следующие основные части:

- **Меню режимов.** Находится в верхней части рабочего экрана и в качестве опций содержит названия основных режимов (Начало, Выручка, Прибыль и так далее). Меню служит для выбора основных рабочих режимов.
- **Информационная панель.** Находится непосредственно после меню режимов. В левой части содержит текущую дату, а в правой – название текущего предприятия, с информационной базой которого установлено соединение.
- **Дополнительное меню.** Находится под информационной панелью. Содержит дополнительное меню, которое зависит от текущего режима. Кроме того, в правой части указывается наименование текущего режима работы.
- **Панель меню.** Находится в левой части рабочего экрана, имеет черный фон с надписями белого цвета. В верхней части этой панели приводится название системы и значок закрытия панели. Панель содержит полный перечень всех режимов работы программы. Текущий режим отмечен красной точкой.
- **Рабочая панель.** Находится правее панели меню. Эта панель предназначена для отображения содержательной информации в табличном и графическом виде. Кроме того, на ней отображаются вспомогательные меню, необходимые в том или ином режиме работы.

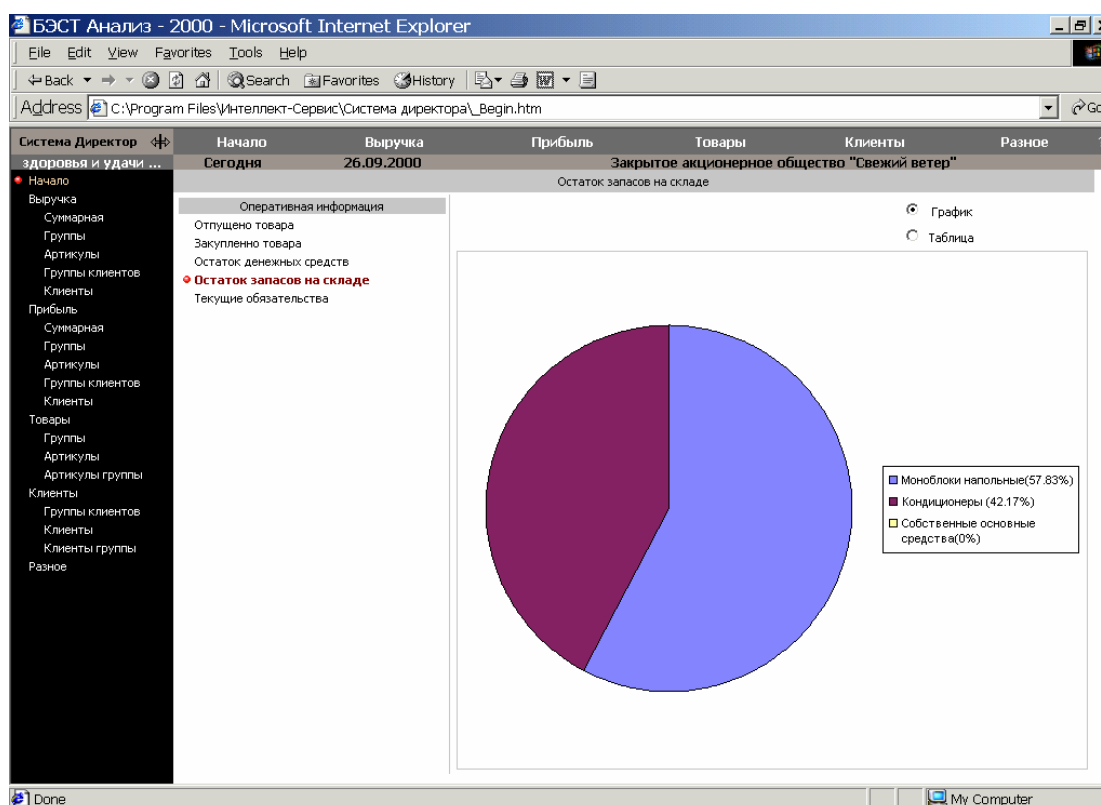


Рис. 10-2 Общий вид рабочего окна информационной системы.

Панель меню может быть закрыта для увеличения информационного пространства. Для этого достаточно нажать значок в верхней части панели. Для восстановления первоначального вида повторно нажмите этот же значок.

### 10.2.2 Основные режимы работы

В данной версии система **Директор** имеет набор аналитических режимов, которые описаны далее. Навигация по режимам осуществляется с помощью меню режимов или панели меню.

- **Начало.** Стартовый экран раздела. Содержит общие сведения о работе предприятия за последний период и состояние основных ресурсов (денежные средства, обязательства, запасы).
- **Выручка.** Анализ общей и чистой выручки от реализации товаров, работ и услуг в суммарном выражении, по товарам и клиентам.
- **Прибыль.** Анализ валовой прибыли от реализации товаров, продукции, работ и услуг в суммарном выражении, по товарам и клиентам.
- **Товары.** Ранжирование товаров и товарных групп по вкладу в объем чистой выручки и валовой прибыли.
- **Клиенты.** Ранжирование клиентов (покупателей) и групп клиентов по объему закупленных товаров (чистой выручке) и валовой прибыли.
- **Разное.** Настройка системы анализа продаж и выполнение вспомогательных функций программы.

### 10.2.3 Общий контроль состояния

Руководитель малого предприятия, как правило, многие хозяйственные функции выполняет сам. Это отнимает много сил и времени, так что на контроль состояния предприятия выкраиваются буквально минуты. Программный комплекс БЭСТ-ОФИС предоставляет необходимые справки, однако для этого необходимо открыть несколько режимов и получить соответствующие отчеты. Гораздо удобнее воспользоваться информационной программой. Система **Директор** быстро выдаст справку о состоянии основных ресурсов предприятия на текущий момент и динамике основных процессов. Для этого служит информационное окно режима **Начало**.

Поскольку текущая версия учетной программы ориентирована, главным образом, на предприятия оптовой торговли, то в качестве основных объектов контроля выбраны следующие:

- **Объем продаж товаров.** Программа показывает объем продаж (товарооборот) за определенный период времени и сравнивает этот период с предыдущим. В качестве периодов используются текущая дата, последняя неделя и последний месяц.
- **Объем закупок товаров.** Программа показывает объем закупок за определенный период времени и сравнивает этот период с предыдущим. В качестве периодов используются текущая дата, последняя неделя и последний месяц.
- **Остаток денежных средств.** Программа показывает суммарный остаток денежных средств на счетах предприятия и структуру остатка по центрам учета денежных средств (кассам и счетам в банках). Меню периодов в этом режиме не действует.
- **Остаток товарных запасов.** Программа показывает суммарные товарные запасы по местам хранения и структуру запасов по группам товаров. Меню периодов в этом режиме не действует.
- **Текущие обязательства.** Программа показывает объем дебиторских и кредиторских обязательств на текущий момент времени. Меню периодов в этом режиме не действует.

Общий вид экрана в режиме **Начало** показан на рисунке 3.3. Все данные отображаются в табличном или графическом виде. Для изменения способа представления служит специальный переключатель.

### 10.2.4 Анализ выручки

Первым этапом анализа хозяйственной деятельности для руководителя является предоставление информации о выручке от основной деятельности. При этом уклон делается именно в информационное обеспечение без каких-либо усложненных аналитических процедур.

Система может показать общую выручку от реализации или чистую выручку. Для анализа данных больше подходит чистая выручка, а для сопоставления с данными бухгалтерии – общая выручка. Объект показа выбирается с помощью переключателя в верхней части экрана (**Валовая выручка/Чистая выручка**). Данные отображаются за различные периоды времени в пределах одного финансового года. В качестве периодов можно выбрать квартал, месяц, неделю или сутки. Информация по кварталам и месяцам показывается для всего года, а при отображении по неделям и суткам используется специальное меню. Если периодом является неделя, то данные показываются за один квартал, а для периода в сутки данные показываются за один месяц. Переключение периодов осуществляется с помощью меню в верхней части экрана.

Информация о выручке последовательно детализируется по различным критериям.

- **Суммарная выручка.** Отображается суммарная выручка от основной деятельности за какой-либо период времени. По графику легко устанавливается тенденция изменения выручки во времени. Систематическое снижение выручки требует принятия управленческих решений.
- **Выручка по группам товаров.** Отображается объем общей или чистой выручки по группам товаров. Список групп приводится в левой части экрана. График предназначен для выявления динамики продаж различных групп товаров во времени и сопоставления тенденций.
- **Выручка по артикулам.** Отображается объем общей или чистой выручки по товарным артикулам. Список артикулов приводится в левой части экрана. Предоставлена возможность выбора артикула с сортировкой по группам. График предназначен для выявления динамики продаж различных товаров во времени и сопоставления тенденций.
- **Выручка по группам клиентов.** Отображается объем общей или чистой выручки по группам клиентов. График предназначен для выявления динамики продаж различных групп клиентов.
- **Выручка по клиентам.** Отображается объем общей или чистой выручки по клиентам. График предназначен для выявления динамики продаж по различным клиентам.

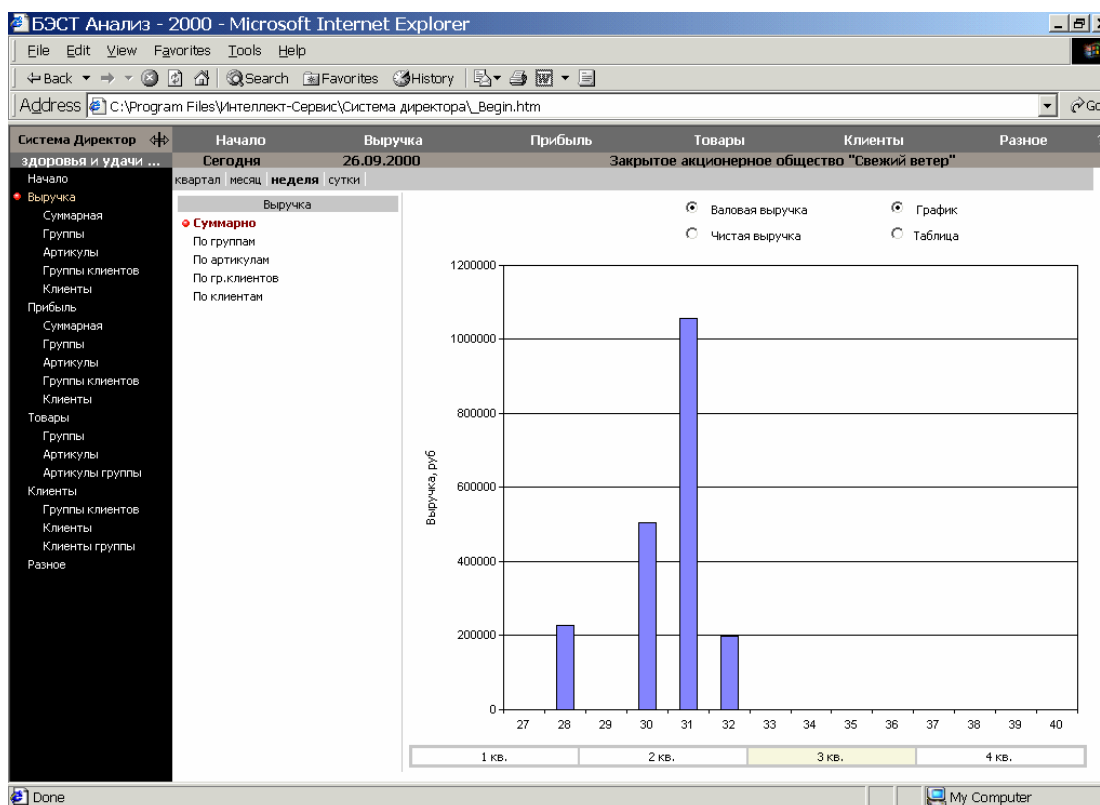


Рис. 10-3 Вид экрана в режиме "Выручка"

Итак, главное назначение этого режима – предоставление информации об объеме чистой и валовой выручки и ее динамике во времени. Данные в графическом виде (столбчатая диаграмма) удобны для визуального контроля тенденций, а информация в табличной форме – для точной информации о суммах продаж.

### 10.2.5 Анализ прибыли

Как уже отмечалось, оборотные показатели часто маскируют самые выгодные с точки зрения приносимой прибыли товарные позиции. Поэтому в программе имеется раздел анализа данных по объему валовой прибыли. Сама валовая прибыль определяется как разность между стоимостью продажи и стоимостью поступления (себестоимостью реализованной продукции). Режим повторяет интерфейс и правила работы с режимом анализа выручки.

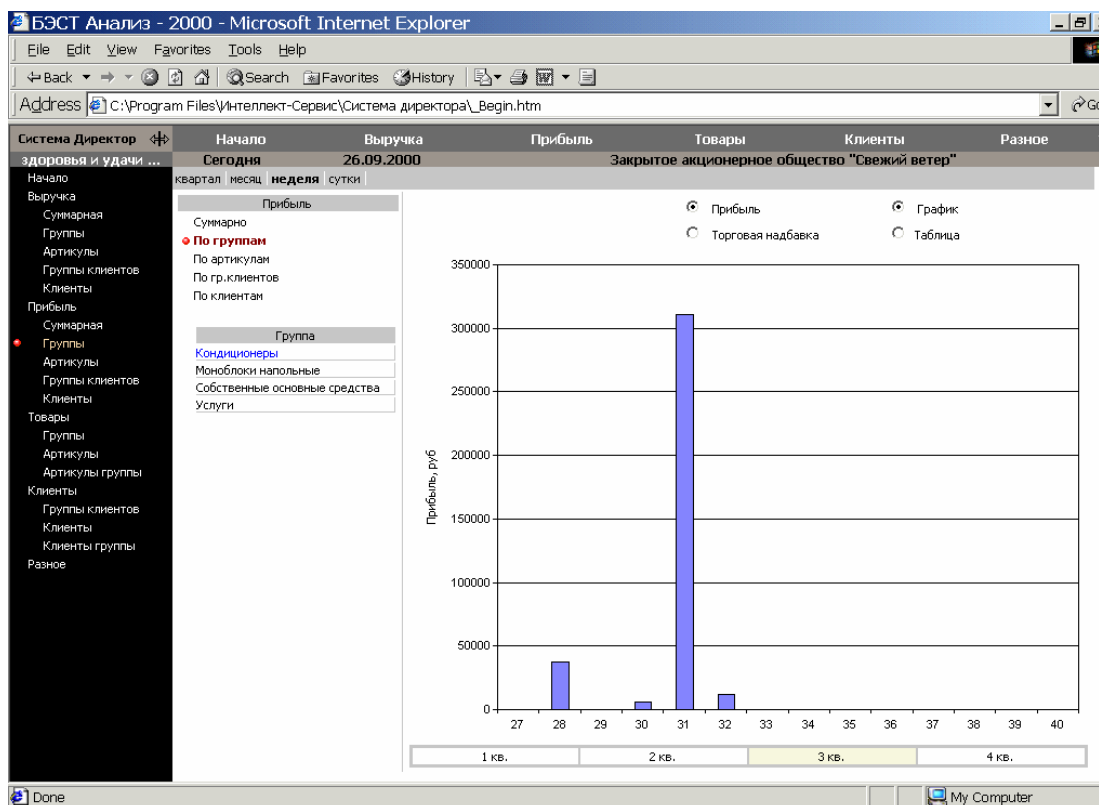


Рис. 10-4 Общий вид рабочего окна в режиме анализа прибыли.

В режим работы программы **Прибыль** включены следующие виды анализа, детализирующие валовую прибыль от суммарных значений до прибыли по артикулам и отдельным клиентам.

- **Общая (суммарная) прибыль.** Отображается суммарная прибыль за указанный период времени. Одновременно программа показывает общую торговую надбавку. Этот способ используется в основном для отслеживания динамики прибыли во времени.
- **Прибыль по группам.** Детализация прибыли по товарным группам. Программа показывает прибыль по каждой группе и среднюю торговую надбавку. Таким способом выявляются "провальные" позиции при вполне благополучной картине в целом.
- **Прибыль по артикулам.** На этом уровне детализируется прибыль по отдельным артикулам. Как и для групп, анализ позволяет выявить прибыльность товарных позиций и реальную торговую надбавку по каждой позиции.
- **Прибыль по группе клиентов.** Детализация прибыли по группам покупателей. Программа показывает прибыль по каждой группе и среднюю торговую надбавку. Анализ удобен для выявления эффективных каналов сбыта и регионов продаж.



- **Прибыль по клиентам.** Детализация прибыли по отдельным покупателям. Как и для групп, анализ позволяет выявить прибыльность по клиентам и дополняет анализ групп.

Все данные отображаются в различных временных периодах (по кварталам, месяцам, неделям и суткам). Таким образом, можно найти наиболее оптимальный период анализа (в зависимости от темпа продаж) и проследить динамику изменения показателей. Программа позволяет просматривать данные в табличном и графическом виде.

## 10.2.6 Анализ товаров

Этот раздел программы предназначен для выполнения ранжирования товаров и товарных групп по различным критериям. В качестве критериев используется чистая выручка и валовая прибыль. Общий вид рабочего экрана показан на Рис. 10-5.

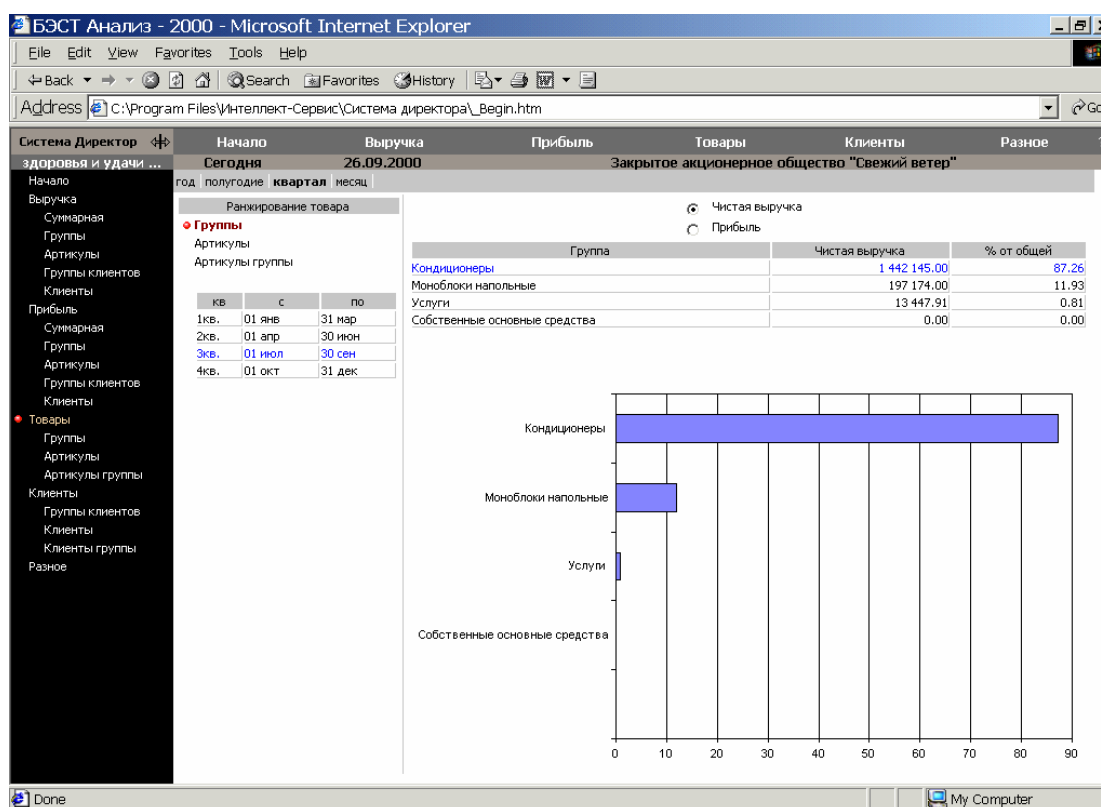


Рис. 10-5 Общий вид рабочего окна в режиме ранжирования товаров.

Руководители торговых (и не только торговых) предприятий часто сталкиваются с проблемой выявления "наилучших" и "наихудших" товаров. При этом для выявления таких позиций используются совершенно разные критерии. Программа позволяет сравнить список товарных позиций по выручке и прибыли. Во-первых, это позволяет увидеть реальный вклад группы товаров или отдельного товара в общие показатели предприятия. Во-вторых, сделать умозаключения о реальной выгодности товаров. Совершенно не обязательно, что товар с большим товарооборотом окажется и наиболее прибыльным. Зачастую возникает совершенно неожиданная картина. Кроме познавательных целей ранжирование имеет и утилитарное значение. Например, по данным этого анализа может быть изменен порядок размещения товаров в торговом зале.

Анализ производится в пределах одного финансового года за различные периоды: за год, полугодие, квартал и месяц. В последних трех случаях необходимо указать конкретный временной период, например, первое или второе полугодие. Это позволяет исследовать динамику ранга товара во времени.

Все данные приводятся одновременно в табличном и графическом виде. По умолчанию в таблице выводится список, начиная с наилучшей позиции. На графике показываются семь наилучших позиций. Пользователь может выбрать любую позицию из списка. Тогда на графике будут показаны 7 позиций, начиная с выбранной группы или артикула. Это позволяет просмотреть весь список, каков бы он не был по размеру.

В качестве анализируемых объектов выступают группы товаров, артикулы и артикулы в группе. Первый анализ позволяет ранжировать общий список товарных групп. Он удобен при большой номенклатуре товарных групп. Второй вид анализа ранжирует все позиции прейскуранта. Третий анализ ранжирует артикулы в пределах одной выбранной товарной группы. Естественно, что этот список может абсолютно не совпадать с данными второго анализа.

### 10.2.7 Анализ клиентов

Этот раздел программы предназначен для выполнения ранжирования покупателей и групп покупателей по критериям чистой выручки и валовой прибыли. Общий вид рабочего экрана показан на Рис. 10-6.

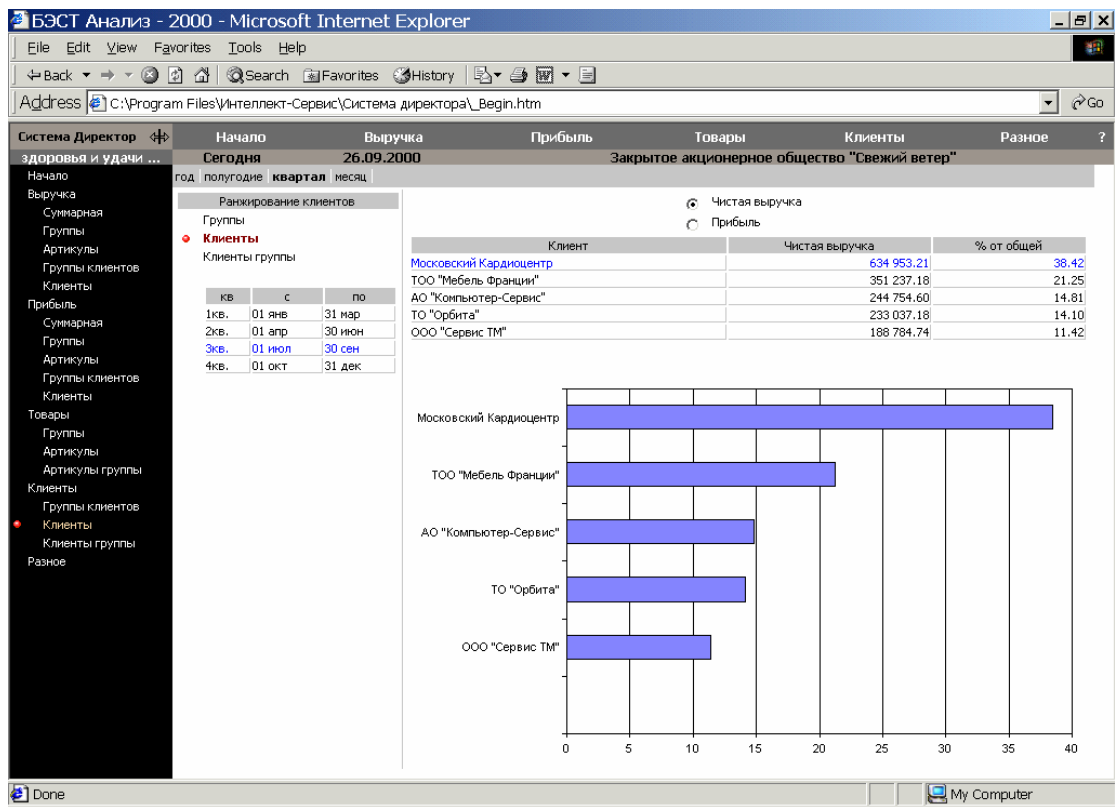


Рис. 10-6 Общий вид рабочего окна в режиме ранжирования клиентов.

Анализ удобен для предприятий со стабильными каналами сбыта или постоянным составом покупателей. Это характерно для оптовых торговых компаний, некоторых производственных предприятий и предприятий сферы услуг. Ранжирование по объему выручки и прибыли позволяет обосновано назначить торговые надбавки разным категориям покупателей и контролировать эффективность торговой политики компании.

Структура режима анализа клиентов полностью повторяет анализ товаров. Объектами анализа являются группы клиентов, клиенты и клиенты в пределах одной группы. В остальных отношениях описание в предыдущем разделе применимо и в данном случае.

## 10.2.8 Раздел "Разное"

В этот раздел включены различные вспомогательные и настроечные режимы программы. Всего их три. Описание приводится в порядке частоты обращения к ним. Переключение между режимами осуществляется в дополнительном меню.

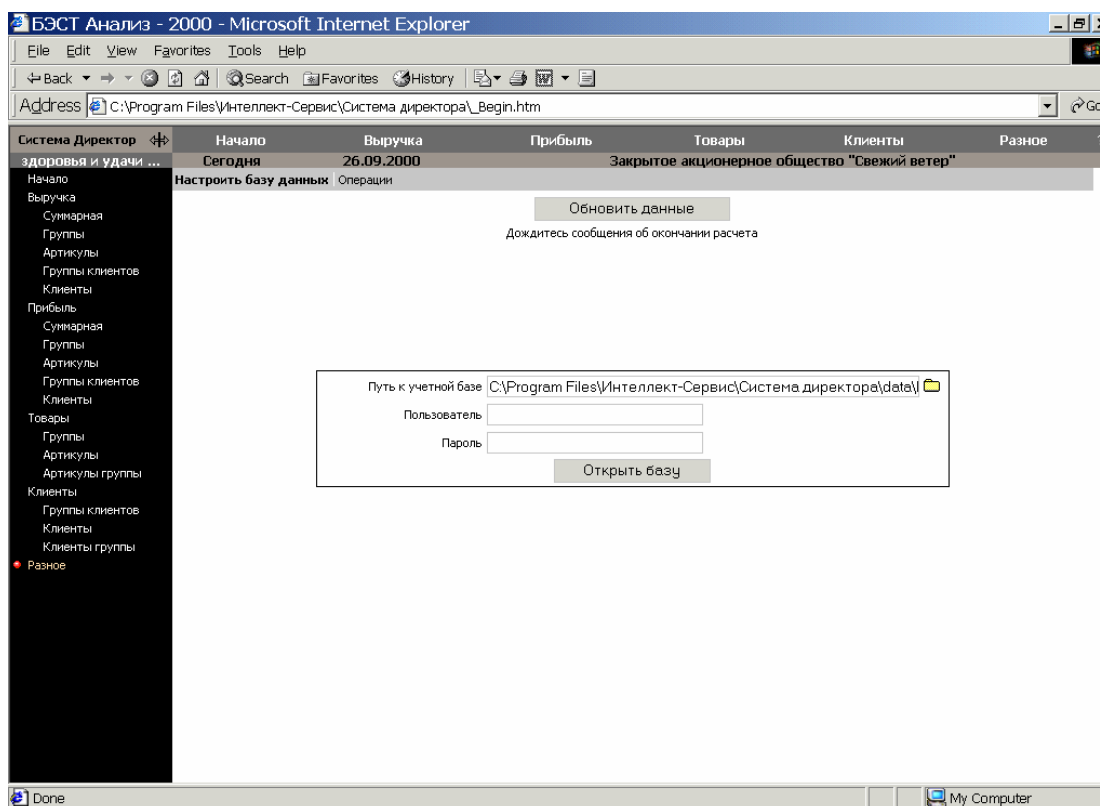


Рис. 10-7 Общий вид рабочего окна в режиме "Разное".

Вид экрана меняется в зависимости от текущего режима работы. На рисунке показан режим обновления данных и открытия базы данных. Кроме того, имеется режим настройки операций, влияющих на объем выручки.

## 10.3 Обновление данных

Для ускорения анализа программа строит собственный временный набор данных при соединении с учетной базой данных системы БЭСТ-ОФИС. Это приводит к тому, что постепенно начинается рассогласование актуальной учетной информации и аналитического временного файла. Для обновления информации и служит этот режим. Нажмите на кнопку **Обновить данные** и подождите окончания процесса. После этого данные в аналитическом файле будут полностью соответствовать состоянию информационной базы предприятия.

## 10.4 Открытие базы данных

Этот режим описан в разделе запуска программы. При первом входе (запуске) программы система **Директор** автоматически переходит к режиму открытия базы данных учетного предприятия. Все остальные действия можно выполнять только после того, как учетная база данных открыта. Если в процессе работы возникла необходимость открыть информационную базу другого предприятия, то это действие выполняется в данном режиме.

## 10.5 Настройка видов операций

В этом режиме осуществляется настройка видов операций, которые влияют на объем выручки. Часть операций может приводить к увеличению выручки, другие уменьшают выручку, а третьи не влияют на величину выручки. В результате формируется таблица настройки видов операций. Настройка осуществляется на экране, показанном на Рис. 10-8.

Укажите влияние операций на изменение выручки

Код	Наименование	Знак
000015	Возврат от покупателей	- уменьшает
000016	Возврат от сотрудников	- уменьшает
000014	Оприходование излишков	не влияет
000010	Поступление материалов из производства	не влияет
000010	Приход от поставщиков	не влияет
000011	Приход от сотрудников	не влияет
000017	Приход товара на консигнацию	не влияет
000034	Возврат поставщикам	не влияет
000018	Возврат товаров с консигнации	- уменьшает
000030	Продажа покупателям	+ увеличивает
000031	Продажа сотрудникам	+ увеличивает
000022	Реализация товаров на консигнации	+ увеличивает
000032	Списание недостачи	не влияет

Рис. 10-8 Общий вид рабочего окна в режиме настройки операций.

На экране показывается таблица видов операций, которая импортируется из учетной программы. Для каждой операции указывается ее вклад в объем выручки. Выбор осуществляется в последней колонке. Щелкнув на названии левой кнопкой мыши можно изменить степень влияния (увеличивает, уменьшает, не влияет). По умолчанию операция не влияет на выручку. Для операций увеличивающих и уменьшающих выручку в предпоследней колонке проставляется условный знак "плюс" или "минус".