

В настоящей статье дана попытка описания современного состояния инструментария для ведения электронного бизнеса в области аналитического программного обеспечения для финансового планирования и бюджетирования. Общеизвестно, что развитие казахстанского финансового рынка ставит для большинства средних и крупных компаний вопросы грамотного планирования и администрирования на первый план.



А.Родионов,

руководитель службы Интернет-консалтинга
ТОО «Actis Systems Asia» (ar@actis.kz)

Введение

В серии статей, опубликованных журналом «Рынок ценных бумаг Казахстана» осенью 2001 года, дано конкретное определение электронного бизнеса в рамках понятий информационной экономики, рассмотрены вопросы генезиса этого относительно нового явления в мировой экономике и представлены первые результаты описания нынешнего положения в этой сфере народного хозяйства Казахстана /1/.

Сегодня практически каждая компьютерная система содержит элемент (подсистему) финансово-экономического управления в том или ином виде, либо его создание планируется в ближайшее время. При этом создание системы финансово-экономического управления невозможно без использования компьютерной сети. В связи с этим вопрос построения Корпоративной информационно-аналитической системы (КИАС) является актуальным для большого числа отечественных компаний.

Как отмечал автор/2/, фактически любая КИАС содержит в своем составе следующие подсистемы:

систему электронного документооборота (ЭДО или EDI¹) в стандартизованных электронных форматах данных между компьютерами, обеспечивающую надежное функционирование и безопасность всех компонентов системы;

систему оперативного учета деятельности компании;

систему планирования ресурсов предприятия (АСУП или ERP²) и ведения деловых процессов, включая систему ведения бухгалтерского и налогового учета, наиболее широко известная система, используемая в КИАС;

систему финансово-экономического управления (ФЭУ или ЕBP³), решающую задачи финансового планирования и контроля за исполнением бюджета по результатам управленческого учета;

систему управления взаимодействия с клиентами и партнерами (CRM⁴), призванную решать вопросы маркетинга на предприятии, налаживать деловые отношения и поддерживать клиентское обслуживание;

систему управления персоналом (HR System).

Автоматизация процесса управления крупной и средней компанией подразумевает автоматизацию планирования, управления ресурсами, ведение бухгалтерии, анализ финансовой информации и информационную поддержку процедуры принятия решений. Популярными системами сегодня, в первую очередь, нацелены на решение задач ежедневного, детального сбора и обработки данных обо всех операциях компании, с помощью которых можно решать и аналитические задачи, но даже сами производители ERP-систем говорят о том, что для этого лучше все-таки использовать специализированное программное обеспечение, которое при необходимо-

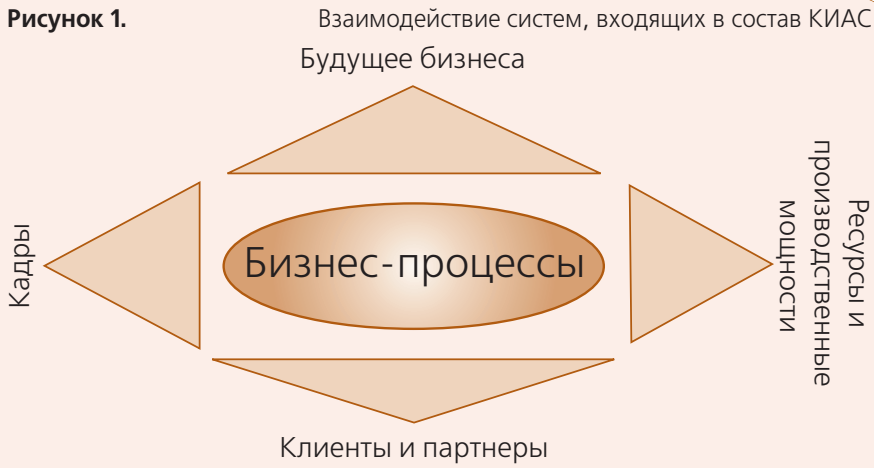
¹ Electronic Data Interchange (EDI) – электронный документооборот (ЭДО), осуществляемый в стандартизованных электронных форматах данных между компьютерами.

² Enterprise Resource Planning (ERP) – система планирования ресурсов предприятия и ведения деловых процессов, поддерживающая информационные взаимодействия в производственных, торговых и транспортных сферах.

³ Enterprise Business Planning (EBP) – системы финансового планирования, бюджетирования и анализа. Системы призваны давать консолидированное понимание направления развития бизнеса.

⁴ Customer Relationship Management (CRM) – система автоматизации работы торговых представителей, как правило, имеющих региональные подразделения и службы клиентской поддержки.

Рисунок 1.



сти может интегрироваться с ERP-системой.

Схему взаимодействия компонентов КИАС можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

Согласно данной схеме ERP-система призвана давать единое понимание бизнес-процессов компании, CRM-система обеспечивает консолидированное понимание потребительских предпочтений. И наконец, EBP-системы призваны давать консолидированное понимание направления развития бизнеса и определять его общее планирование.

Одна из специфических задач, стоящих перед всеми без исключения компаниями, – планирование деятельности, формирование бюджета и контроль за его исполнением. В Казахстане и странах СНГ до недавнего времени многие, даже крупные и средние предприятия зачастую пытались обходиться без планирования и контроля бюджетов. Однако целый ряд причин, среди которых прекращение потоков «легких» доходов, рост конкуренции, необходимость организации правильной маркетинговой и сбытовой политики, привел к осознанию необходимости четкого и детального планирования своей деятельности, формирования финансовых планов и бюджетов/3/.

Среди российских лидеров на рынке комплексного программного обеспечения следует выделить «Галактику» (www.galaktika.ru), «Парус» (www.parus.ru), «ДИЦ» (www.dis.ru), «Интеллект-Сервис» (www.bestnet.ru), «ИНЭК» (www.inec.ru) и др. – поставщиков тиражных решений, некоторые из

них полностью адаптированы к отраслевой специфике в странах СНГ.

В идеале управленцы фирмы должны иметь в своем распоряжении все вышеперечисленные подсистемы или модули, решающие основные задачи корпоративного управления.

Функции и подходы к построению системы финансово-экономического управления

Если отбросить весьма пафосные определения ФЭУ как «атрибут любого успешного бизнеса» и «неотъемлемая часть любых процессов в организации»/4/, то систему можно определить как систему, поддерживающую процесс составления и исполнения бюджета, основанного на производственном (торговом) плане.

Обычно под системой финансово-экономического управления в практике стран СНГ понимается некоторое сочетание взаимодействия бухгалтерской подсистемы и средств автоматизации продаж и закупок, включая складскую деятельность. Если речь идет об автоматизации производственного предприятия, то к этим подсистемам добавляется подсистема расчета себестоимости продукции и заработной платы.

Такой подход, конечно же, нарушает стройную методологию западных систем ERP/5/. Методология ERP содержит следующие обязательные элементы:

планирование потребности в материалах – material requirements planning (MRP);

планирование потребности

в мощностях – capability requirements planning (CRP);

планирование потребности в финансовых ресурсах – finance requirements planning (FRP).

Как видно из приведенного выше списка, данная методология является дальнейшим развитием известных в мировой практике методологий MRP и MRP II (material resource planning), включая в себя наряду с MRP и CRP. В мировой практике важнейшей причиной создания данной методологии было резкое сокращение длительности «жизненного цикла изделия», то есть времени от момента представления товара (изделия) на рынок до резкого снижения уровня прибыли от его продаж, что требует замены товара на новый или привлечения средств для увеличения объема продаж за счет маркетинговых акций.

В практике стран СНГ, дополнительно к вышесказанному, важнейшее значение имеет необходимость антиинфляционного управления фирмой, оптимизирующего налоговое бремя, а во многих случаях и «антикризисного». Последнее приводит к тому, что в отличие от Запада, где мощностная система почти прямо связана с размерами предприятия, системы класса ERP в наших условиях требуются даже многим средним, но активно работающим компаниям/6/. Хотя порой к переходу на подобные стандарты управления бизнесом вынуждают довольно «экзотические» причины ведения финансового учета по западным стандартам (скажем, ввиду требований западных инвесторов) или необходимость интеграции с современным оборудованием (например, барсканеров, считывающих «штрихкоды»).

Ключевым вопросом функционирования системы ФЭУ является соблюдение методологии управления затратами и себестоимостью:

учет и анализ затрат;

управление себестоимостью и ценой продажи;

анализ cash flow (финансовых потоков).

Отдельные элементы данной методологии, как, например, учет и анализ затрат, формально хорошо разработаны в постсоветских странах. Однако система была на-

правлена только на расчет (и анализ) так называемой «нормативной себестоимости», то есть той, которая используется при налоговом учете. В то же время для предприятия важнейшее значение имеют «реальная» фактическая себестоимость и рассчитываемая на ее основе «цена продажи».

Как показывает практика, с такого рода расчетами возникают существенные трудности, из которых хорошо известна проблема «трансфертного» ценообразования, т. е. определение стоимости товаров, услуг и денежных средств для целей «внутреннего потребления» в рамках одного предприятия или холдинга. Хорошо известным следствием данной проблемы является неверное определение экономической эффективности производства (или другой предпринимательской деятельности) и, как результат, «неожиданные» экономические провалы.

В связи с этим можно выделить как минимум три, практически наиболее часто встречающихся, подхода к формированию систем корпоративного управления:

случайный, то есть при наличии средств интуиция или случай подсказывает купить какую-нибудь систему «потяжелее»;

от **частных запросов**, такой вариант возникает, как правило, в активно работающих коммерческих структурах (в том числе и банках), имеющих относительно молодых менеджеров и/или продвинутую бухгалтерию. Еще часто такой вариант возникает на промышленных производственных предприятиях, на которых и ранее большое внимание уделялось расчетам себестоимости и контролю затрат;

от **общей постановки**, подобный вариант относительно редок и возникает только в весьма развитых в методологическом отношении коммерческих структурах.

Рассмотренную выше схему наглядно можно изобразить следующим образом (рис. 2).

На рисунке 2 изображены возможные варианты формирования задачи корпоративного учета:

«правильный» – от бизнес-процессов («от общих запросов») в форме изогнутых сплошных линий;

Рисунок 2. Подходы к формированию систем корпоративного управления



«побочные» – от «частных задач» логистики или бухгалтерского учета (прямые пунктирные линии).

К сожалению, практика внедрения большинства систем, поддерживающих управленческие решения на постсоветском пространстве, позволяет однозначно сделать вывод о необходимости следовать «правильному» пути, т. е. даже если и первичная постановка возникла от «частных» задач, то необходимо сначала произвести постановку полномасштабного управленческого учета, а только затем переходить к построению КИАС.

Нельзя отрицать, что в данном сегменте рынка программного обеспечения отсутствуют российские разработки корпоративных информационных систем, однако по целому ряду признаков их пока не возможно рассматривать в качестве полноценных решений в этой области. Как правило, они представляют собой либо отраслевые решения, перенесение которых в другие сферы народного хозяйства сопряжено с значительными переделками, либо несложными аналитические надстройки над достаточно продвинутыми системами бухгалтерского учета и управления предприятиями. В качестве примера подобного программного обеспечения можно привести решения корпорации «Парус» для построения информационных систем в государственных и корпоративных структурах либо программный комплекс для среднего бизнеса, созданный европейской компанией Epicor Software (бывш. Platinum Software), локализованная российской компанией «ЭпикРус» (www.platsoft.ru).

Важнейшей особенностью данного класса программных продуктов, наряду с встроенной методологией финансового планирования, является их способность мгновенной генерации отчетов в режиме реального времени путем извлечения данных из огромного количества таблиц из хранилищ баз данных⁵. Такую возможность предоставляют специальные серверы оперативной аналитической обработки, реализующие OLAP-технологии⁵.

Выводы

Крупные компании с большим количеством пользователей и большими объемами данных должны уделять особое внимание вопросам масштабируемости приложений для планирования и бюджетирования. Надежность новых программных решений также является важным фактором для рассмотрения наряду с гибкостью и возможностями анализа данных. Решения, представляемые ведущими разработчиками комплексных систем автоматизации в классе ERP в области планирования и бюджетирования, продолжают совершенствоваться, но пока они существенно отстают от поставщиков специализированных приложений.

Удовлетворение требований современного бизнеса возможно только с использованием современных западных систем финансово-экономического управления, которые будут выступать в качестве надстройки над корпоративными системами управления Системы управления предприятиями, по-

⁵ On-Line Analytical Processing (OLAP) – оперативная аналитическая обработка в режиме онлайн.

ставляемых нидерландской компанией BAAN (www.baan.com), германской компанией SAP (www.sap.com), американскими компаниями ORACLE

(www.oracle.ru) и Epicor Software Corp. (www.platsoft.ru), датской компанией Navision (www.navision.ru) и шведской компанией Scala (www.scala.ru).

Перечень использованных источников:

1. Родионов А. Ю. Содержание электронного бизнеса в рамках понятий информационной экономики // РЦБК, 2001, № 9. С. 21–24. Адрес в Интернете: <http://www.actis.kz/experience/rcbk01.pdf> [Январь 2002].
2. Родионов А. Ю. Возникновение электронного бизнеса и Интернета // РЦБК, 2001, № 11. С. 25–29. Адрес в Интернете: <http://www.actis.kz/experience/rcbk03.pdf> [Январь 2002].
3. Михайлов А. А. Автоматизация бюджета предприятия // 2001, № 12. Адрес в Интернете: <http://www.osp.ru/os/2000/1-2/072.htm> [Январь 2002].
4. Лебедев П. Бюджетирование: GAAP inside! // Материалы сайта «Управленческий консалтинг». Адрес в Интернете: <http://management-consulting.ru/GAAPinside.html> [Январь 2002].
5. Родионов А. Ю. Возникновение электронного бизнеса и Интернета // РЦБК, 2001, № 10. С. 30–34. Адрес в Интернете: <http://www.actis.kz/experience/rcbk02.pdf> [Январь 2002].
6. Колесников С. Эффективное внедрение корпоративных технологий финансово-экономического управления // Материалы сайта «Консалтинг». Адрес в Интернете: http://www.consulting.ru/main/soft/texts/m2/018_eff1.htm [Январь 2002].
7. Найгель Пендс. Что следует понимать под термином OLAP? / Русский перевод Ш. Абушаева. Адрес в Интернете: <http://www.olap.ru/basic/fasmi.asp> [Январь 2002].