

Автоматизация учета на предприятии

Проклашкин Д.Н.

(МФТИ, кафедра инновационного менеджмента и финансового анализа, Москва)

Последнее время по нашей стране прошел бум, связанный с автоматизацией учета на предприятиях. Где-то это была автоматизация бухгалтерии, где-то были внедрены даже крупные всеохватывающие корпоративные системы, такие как R3. Как правило, крупные системы стоят дорого, да и далеко не каждая фирма может сразу переучить весь свой персонал. Обычно предприятия ограничиваются автоматизацией отдельных блоков учета за сравнительно недорогую цену. Именно о такой автоматизации пойдет здесь речь.

Для того чтобы определить, как и что нужно автоматизировать необходимо, определить цель. Для чего? Перед директором стоит три задачи:

- получение внешней отчетности, (оперативное получение, минимальные затраты усилий)
- получение внутренней отчетности (на основании данной отчетности принимаются решения по предприятию)
- помощь в принятии решений на основании второго пункта данного абзаца.

Задачи автоматизации должны рассматриваться предприятием как инвестиция средств, которые должны принести отдачу через улучшение управляемости, повышение эффективности производства, сокращение издержек и периода оборачиваемости денежных средств. Значение автоматизации сравнимо с увеличением мощностей предприятия. Наше внимание будут занимать первые два пункта.

1. Цель автоматизации

Автоматизация есть создание базы данных предприятия с множеством таблиц и даже массивов. Из построенной таким образом БД можно получить отчеты. Анализируя эти отчеты, уже

можно принимать решения финансового и управленческого плана. Существуют стандартные приемы по выборке информации из базы данных предприятия и примеры алгоритмов, позволяющих выбрать направление движения из множества предложенных. В частности:

- ассортиментная политика,
- система заказов,
- автоматизация учета займов.

Сталкиваться именно с такого рода алгоритмами на предприятиях приходится довольно часто. Где-то они автоматизированы, где-то пока все еще делают на бумаге. Самое главное, что практически любое предприятие, достигающее до определенного уровня (в смысле сложности взаимоотношений между отделами внутри предприятия, и сложности во взаимоотношениях с контрагентами), в принципе, не может наладить без автоматизации не только правильную, отвечающую исходным данным отчетность, но и тем более систему, позволяющую оперативно получать данные для анализа и принятия решения.

2. Объект автоматизации.

На предприятии управляющий имеет дело с различными видами потоков информации, которые нам удобно разделить на следующие виды:

- денежные потоки (расходный и приходный ордера, платежное поручение),
- товары, материалы, НМА, ОС (расходная и приходная накладная),
- потоки документов, регистрирующих движение двух предыдущих активов.

Возможно, автоматизация именно этих потоков позволит управляющему получать оперативные данные и принимать решения.

Бухгалтерия предприятия является блочной системой. На основании этого можно предположить, что автоматизация блоков этой системы поможет управляющему решить поставленные задачи.

- расчет зарплаты (начисление, выплата),

- оперативный учет движения товаров, складской учет, логистика (в первую очередь для торговли),
 - учет ОС, НМА, материалов, МБП,
 - вычисление себестоимости (в первую очередь для производства).
- Возможно, необходимо автоматизировать сегменты управления:
- управление финансами
 - средствами производства
 - материальными потоками
 - персоналом и т.д.

3. Условия автоматизации

Информация, которую мы получаем каждый день, велика по объему и зачастую совсем не важна для нас. Возникает вопрос, какую информацию нам брать, а какую отсеивать за бесполезностью в анализе состояния предприятия? Если подходить с точки зрения бухгалтерского анализа (отчетности) мы должны регистрировать любое изменение, связанное с сальдовыми остатками. Кроме того, для управляющего важно знать зависимое от времени значение этих остатков. Более того, необходимо знать и регистрировать информацию о будущих изменениях финансового состояния нашего предприятия и т.д. Таким образом, должен вестись полный реестр всех операций, происходящих на предприятии. В свою очередь, данные из каждой операции должны заноситься во внешнюю либо внутреннюю отчетности, либо в обе сразу.

На предприятии, как правило, существуют несколько рабочих мест по вводу и анализу информации. Создавая специальные интерфейсы для каждого рабочего места, можно облегчить и ускорить ввод информации, тем самым создать возможность анализа в режиме “on line”. Эта система масштабируема, то есть данная структура будет верной для любого предприятия, каких бы размеров оно не было. Когда мы говорим об автоматизации, то под размером предприятия следует понимать сложность структуры учета, объеме документооборота. Фирма может иметь достаточно высокие денежные обороты, но если количество обрабатываемых документов невелико, или аналитической информации не слишком

много, то с точки зрения учета, она может рассматриваться, как небольшая. Естественно, в любом учете не обойтись без справочников, в которые собираются все объекты учета, подразделенные на виды. Каждому виду соответствует свой справочник.

4. Существующие программы автоматизации

Сейчас на рынке представлены три вида программ автоматизации:

- программы, позволяющие автоматизировать ввод бухгалтерской информации и создавать отчеты для ГНИ,
- программы, позволяющие автоматизировать ввод бухгалтерской информации и ведение внешней и внутренней отчетности,
- программы, которые помимо ввода информации и ведения отчетности, помогают принимать решения по развитию предприятия.

5. Автоматизация предприятия на примере программ фирмы «1С»

До последнего времени потенциальными клиентами фирмы «1С» были в основном малые и средние предприятия. Для автоматизации учета на этих предприятиях была создана платформа «1С:Предприятие 7.5». На этой платформе было создано три программы-компонента:

- бухгалтерский учет
- оперативный учет
- расчет.

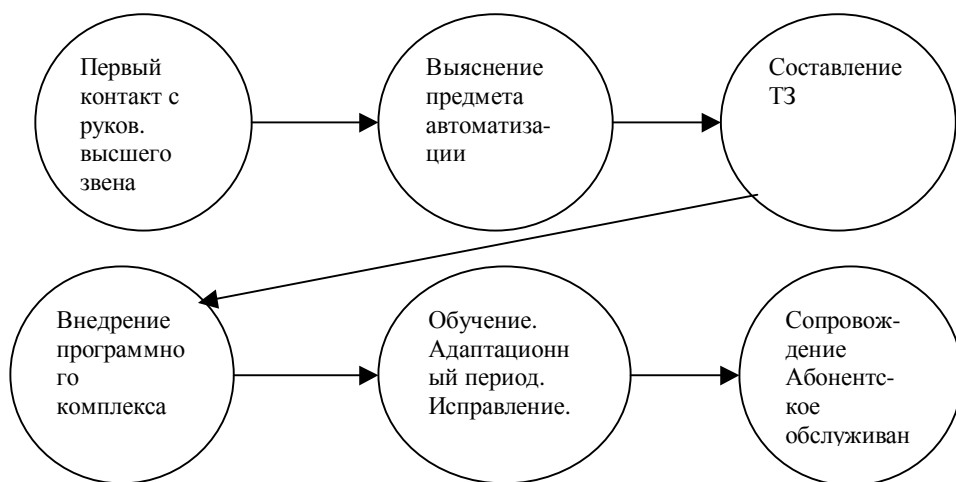
Работают как отдельные компоненты, так и их гибриды. Такое разделение удобно т.к. малые предприятия, не ведущие, на пример, торговую деятельность и имеют небольшой штат сотрудников, могут обойтись всего одной компонентой – бухгалтерский учет. Если на предприятии ведется сложный учет кадров и сложная система начислений, тогда этому предприятию можно порекомендовать в плюс к бухгалтерии установить компоненту расчет и т.д.

Главное отличие этих компонент – это набор «метаданных», используемых для организации структуры БД. В Бухгалтерском

учете это «операция», в оперативном учете – «регистр», в расчете – «расчет».

Особое внимание хотелось бы уделить «регистру». Это объект, который может иметь несколько измерений и некоторый набор ресурсов для хранения информации. В программе имеется набор инструментов для получения не только стационарной информации, но и информации о потоках (оборотах).

Как известно фирма «1С» сама практически не работает с конечным клиентом. Для этого создана сеть фирм-франчайзи, которые кроме продаж коробочного продукта предоставляют услуги по внедрению перечисленных выше программ. Внедрение подразумевает: проектирование сети, исследование или диагностика предприятия для определения объектов автоматизации и составление ТЗ, непосредственно само конфигурирование под заказчика, сопровождение продукта на различных этапах внедрения.



Немаловажным фактором при выборе программ является наличие пост гарантийного обслуживания. Ни для кого не секрет, что у нас в стране различные нормативные изменения происходят с периодичностью раз в месяц. Эти изменения существенно влияют

на уже созданную структуру базы данных. Структура программ семейства 1С:Предприятие7.5 таким образом, что легко позволяет изменить базу данных не изменяя самих данных.

6. Технология эффективной автоматизации

Эффективность внедрения можно определять по трем параметрам: адекватность компьютерной системы, время адаптации с момента покупки, стоимость. Существует два известных мне подхода к внедрению программных продуктов:

-«Разделение труда»

-«Один человек от и до»

Первый подход подразумевает наличие специалистов, которые знают, как должно быть, и других специалистов, которые знают, как это реализовать. Возможно также разделение специалистов на группы по различным бухгалтерским направлениям.

Второй означает, фактически, временную замену директора (бухгалтера) на его рабочем месте специалистом, внедряющим систему. Мне хотелось бы подробнее описать второй вариант. Опыт показывает, что чаще именно он более эффективен.

При первом знакомстве с предприятием самая большая проблема – отсутствие четко сформулированных задач. Сначала на предприятии определяется структура БД. На нее влияет необходимая аналитика входной и выходной информации, алгоритмы прохождения потоков и определения себестоимости, учетная политика, периодичность снятия отчетности, существующие рабочие места сотрудников и т.д.



Учетная политика предприятия и законодательство ставят предприятие в определенные рамки при ведении учета, тем самым

как бы ограничивая сверху возможности его варьирования. Например, ведение отдельного учета по различным видам деятельности, по которым предусмотрены различные ставки НДС. Немаловажным является и правило определения финансового результата, которое определяется либо по отгрузке, либо по оплате. Торговое предприятие всегда заранее оговаривает систему, по которой будет определяться стоимость остатков товара на складе: ЛИФО, ФИФО, СРЕДНЯЯ.

Структура входной и выходной информации изначально определяется уже существующими рабочими местами на предприятии, а значит, не зависит от величины предприятия и объема информации. Начальное обследование предприятия начинается с бесед именно с теми сотрудниками, кто занимает эти должности. Также у заказчика всегда существуют пожелания воплотить в жизнь тот алгоритм, существование которого до сих пор было невозможно, но являлось жизненно необходимым. Часто именно это подвигает директора на приобретение программного продукта.

На структуру входных данных в первую очередь влияет физическая природа входящих потоков. Разделение потоков по времени, по партиям, по видам операций и по самим операциям заложено практически в каждой системе автоматизации. Для окончательного определения адекватности системы необходимо выяснить, все ли существующие виды операций автоматизированы в данном программном продукте.

На втором этапе необходимо создать инструменты для ввода информации. В бухгалтерском учете они называются операциями. Бухгалтерия устроена так, что часто приходится проводить цепочку операций, одну на основании другой, таким образом, получается дублирование информации. Чтобы минимизировать возможное дублирование, необходимо задавать связь между операциями. Любая операция на предприятии должна обязательно быть привязана ко времени.

Структура выходных данных накладывает свои правила на организацию базы данных предприятия. Это должно отразиться на первом этапе. Например, финансовые результаты всегда определяются по прошествии какого-то периода, причем разделение результатов может быть как по договорам, так и по

контрагентам, по виду производства, по разным юридическим лицам по справочникам и т.д.

Таким образом, переходим к третьему этапу – генерация отчетов. Кроме типовых бухгалтерских отчетов необходим набор отчетов для внутреннего управленческого анализа, для принятия решений. Система должна предусматривать отбор по нескольким факторам.

На каждом предприятии существует определенный набор отчетов, к которым привык заказчик. Необходимо еще раз отметить, что автоматизация происходит от существующих рабочих мест, поэтому недостающие отчеты должны быть добавлены. Теперь остается только создать интерфейсы для каждого рабочего места по вводу информации со своим набором видов операций и по снятию информации со своими отчетами.

Таким образом, мы решим первые две задачи, обозначенные во вступлении. Для решения третьей необходимо дать возможность нашей системе отвечать на вопрос: «А что, если ...?» чтобы она могла предложить выбрать решения из конечного множества существующих решений.

Также необходимо упомянуть о существовании стандартов по управлению производством.

После создания модели информационного пространства необходимо произвести некий анализ принятой схемы учета. Возможно, существуют схемы, при которых налоги можно понизить и достичь более полного и достоверного отражения учетной информации, что является основополагающим для принятия правильных решений.

7. Пример

«КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФИГУРАЦИИ»

Конфигурация "Beverages" реализует следующую модель торгового предприятия

1. Торговое предприятие состоит из нескольких фирм, которые фактически представляют собой единую компанию, просто торговое предприятие может выступать под именем любой из

нескольких фирм. Все фирмы, представляющие компанию описываются в Справочнике "Фирмы".

Собственность компании (товары, склады, касса, кредиты, взаиморасчеты с клиентами) не разделяется по принадлежности к конкретной фирме, т.е. все фирмы работают "на один карман".

В компании может быть произвольное число фирм, но хотя бы одна должна быть обязательно.

2. Торговля и учет товаров ведется на складах компании. Все склады, имеющиеся в компании, описываются в Справочнике "Склады". В компании может быть произвольное число складов, но хотя бы один должен быть обязательно.

3. Клиенты компании - это понятие, куда включаются покупатели, партнеры, частные лица и т.п.

Справочник "Клиенты" сделан двухуровневым.

Компания может иметь дела с произвольным числом клиентов.

Помимо основных анкетных данных о клиенте в справочнике "Клиенты" имеется возможность установить индивидуально для каждого клиента № прайс-листа, скидку %, коэффициент роста курса в день, отсрочку платежа, что позволит стимулировать своевременную и быструю оплату отгруженного товара. Для каждого клиента определяется менеджер, что позволяет соответствующим образом группировать клиентов, и сектор, для формирования зон развоза товара. Имеется подчиненный справочник, позволяющий устанавливать для отдельных клиентов индивидуальные цены на некоторые позиции товара.

4. Поставщики компании - это понятие, куда включаются поставщики, партнеры, частные лица и т.п., которые поставляют нам товар. Справочник "Поставщики" сделан двухуровневым, в нем желательно завести хотя бы одну группу и одного поставщика. Одна и та же фирма может выступать и в роли клиента, и в роли поставщика, - в этом случае её следует занести в оба справочника.

5. Конфигурация "Beverages" поддерживает мультивалютность. Описания валют ведется в Справочнике "Валюты".

Каждая валюта поддерживает свой текущий курс (который желательно вводить при каждом его изменении). Компания может иметь дела с произвольным числом валют, но хотя бы две - Базовую и Основную, необходимо завести с самого начала. Под

Базовой валютой (для России это рубли) понимается та валюта, курс которой всегда равен 1.00, т.е. курсы всех других валют выражаются в единицах Базовой валюты. Основная валюта (чаще всего это доллары) - это мировая валюта, курс которой некоторым образом характеризует индекс цен.

6. Каталог товаров в Конфигурации "Beverages" реализован трехуровневым. Описания товаров ведется в Справочнике "Товары".

Товар характеризуется базовой единицей измерения. Базовая единица измерения - это единица, в которой ведется учет товара и количество единиц товара в упаковке.

7. В конфигурации "Beverages" реализована торговля по товарному кредиту. Торговая деятельность разделена по видам продукции:

- Товар с учётом двойной тары (бутылки и упаковки/ящики),
- Оборудование,
- Комплекующие.

7.1. Торговля по товарному кредиту - довольно часто используемый вид торговых отношений между торговыми партнерами. Предполагается, что компания заключает с клиентом договор о предоставлении кредитной линии. Кредит предоставляется товарами. При торговле по товарному кредиту предполагается, что продажа или закупка товара производится по накладным, но расчет с клиентом разнесен по времени с моментом отпуска товара, причем расчет производится в основном б/н деньгами. Торговая сделка оформляется расходной (в зависимости от вида продукции) или приходной накладными.

При проведении данных документов учитываются изменения остатков товара и тары на складе, причём для расчётов по таре последняя учитывается отдельно в Регистре "Расчёты по Таре", кроме того, - изменения во взаиморасчетах с клиентами фиксируются в Регистре "Взаиморасчеты".

Оплата товара может оформляться при помощи документов регистрации оплаты, которые также проводят изменения во взаиморасчетах с клиентами (взаиморасчеты с клиентами учитываются в Базовой валюте и дополнительно в выбранной заранее Валюте Взаиморасчетов).

7.2. Процедуры оформления заказа и выписки накладной осуществляются следующим образом.:

Формируется Заказ от клиента, при этом в форму составления заказа подается вся номенклатура товаров, оператору необходимо ввести только количество упаковок товара, персональная Скидка. Отсрочка платежа, по которой формируется Срок Оплаты и Рост Курса в день, берутся из справочника Клиенты, цены клиента в Основной Валюте - из соответствующей колонки прайс-листа или из справочника эксклюзивных цен, если они установлены для данного клиента на данную позицию товара. Цены и Срок Оплаты можно редактировать в Накладной. После сохранения Заказа, при котором происходит резервирование товара, в форме Заказа создается Накладная на отгрузку товара на следующее число, с ценами в Базовой валюте, пересчитанными по Расчетному курсу, вычисляемому следующим образом:

$$\text{РасчетныйКурс} = \text{ТекущийКурсОсновнойВалюты} \{ \text{руб.} \} + (1 + \text{ОтсрочкаПлатежа} \{ \text{дней} \} * \text{РостКурсаВДень} \{ \text{коэффициент} \})$$

В Накладной можно изменить Количество штук товара, Цены на товар, тару (бутылки) и упаковки (ящики), Срок оплаты, Скидку.

Накладную можно оформить и без Заказа. Товар списывается со склада после проведения Накладной, после этого Накладная становится недоступной для редактирования, т.е. Вы не можете два раза отпустить товар по одной и той же Накладной.

Предусмотрены Накладные на возврат товара и на возврат тары.

7.3. Учет специального оборудования включает генерацию следующих документов:

- выдача оборудования,
- возврат от клиента,
- вторичная выдача б/у оборудования
- возврат поставщику,

учет ведётся с жестким контролем по инвентарным номерам, залоговой и возвратной стоимости. В системе также предусмотрены механизмы учёта комплектующих изделий и рекламной продукции.

8. В конфигурации "Beverages" реализованы следующие складские документы:

- *Приход на склад;

- *Перемещение;
- *Списание;
- *Ввод остатков при инвентаризации.

9. Конфигурация "Beverages" имеет следующие виды отчетов:

- *Остатки товаров на складах;
- *Оборотная ведомость;
- *Отчет по взаиморасчётам;
- *План прихода денег;
- *Отчет по расходу товара.

ДОКУМЕНТЫ

«НакладнаяПриход»

Приходная накладная предназначена для оформления операций, связанных с оприходованием товаров от клиентов. При создании новой приходной накладной многие реквизиты документа изначально заполняются значениями по умолчанию в соответствии с заданными константами:

«Регистрация оплаты поставок»

Регистрация оплаты поставок предназначена для оформления операций, связанных с оплатой Приходных накладных. При создании нового документа многие реквизиты изначально заполняются значениями по умолчанию в соответствии с с этой информацией;

«Заказ»

Заказ предназначен для оформления предварительного резервирования товаров для продажи клиентам. Заказ не является обязательным для исполнения документом. Основное назначение оформления заказов - возможность их использования в дальнейшем на их основании расходных накладных. При создании нового документа многие реквизиты изначально заполняются значениями по умолчанию в соответствии с заданными константами:

Документ «Заказ» по смыслу является предварительной договоренностью о приобретении клиентом товара у компании. Поскольку в общем случае такая договоренность не является обязательной (клиент может отказаться от покупки или решит купить другие товары, указанные в Заказе), то при проведении Заказа заказанный товар просто резервируется (откладывается) на

некоторый определенный срок . Товар может и не резервироваться, если проставить срок резервирования — 0 дней.

«Расходная накладная»

Расходные накладные предназначены для оформления операций, связанных с отпуском товаров клиентам компании. При создании нового документа многие реквизиты изначально заполняются значениями по умолчанию в соответствии с заданными константами:

«Регистрация поступления выручки»

Регистрация поступления выручки предназначена для оформления операций, связанных с оплатой Расходных накладных. При создании нового документа сначала системой выдаётся окно с заголовком "Введите вид расчётов", где по умолчанию предлагается ввести значение реквизита «Вид оплаты» - безналичный. Если Вы установите «Вид оплаты» - наличный, то реквизит «Номер платёжного поручения» будет установлен в соответствии с «Номером документа», иначе необходимо перед проведением документа ввести «Номер платёжного поручения» в соответствующее поле спецификации документа. Многие реквизиты изначально заполняются значениями по умолчанию в соответствии с заданными константами:

«Оплата списком»

Оплата списком предназначена для интерактивного ввода и проведения документов «Регистрация поступления выручки». Документ Оплата списком движений по регистрам не производит.

«Возврат на склад»

Возвратные накладные предназначены для оформления операций, связанных с возвратом товаров клиентами компании.

«Возврат тары»

Документы возврат тары предназначены для оформления операций, связанных с возвратом тары и упаковок клиентами компании. Заполнение спецификаций документа выполняется следующим образом. Значениями по умолчанию в соответствии с заданными константами заполняются следующие реквизиты:

«Возврат тары поставщику»

Документы возврат тары поставщику предназначены для оформления операций, связанных с возвратом тары и упаковок поставщику товара.

«Перемещение»

Перемещение - специальный вид Документов, предназначенный для фиксирования внутренних перемещений товаров в компании с одного склада на другой склад. Проведение данного Документа отмечает только изменение остатков товаров на соответствующих складах.

«Списание»

Списание - специальный вид Документов, предназначенный для фиксирования списания товаров в компании. Проведение данного Документа отмечает только изменение остатков (и стоимости) товаров на складах.

«Ввод остатков товаров»

«Ввод остатков товаров» — специальный вид документа, предназначенный, в основном, для этапа начала эксплуатации системы. При помощи этого документа можно напрямую установить остатки и стоимости товаров на складе без выписывания фиктивных приходных накладных. Проведение данного документа отмечает только изменение остатков и стоимости товаров на соответствующих складах

После проведения данного документа остаток и стоимость товара на выбранном складе на дату документа становятся равными заданному числу, независимо от документов, которые были выписаны ранее.

ОТЧЁТЫ

«Остатки товаров»

Данный отчет выводит полный или частичный, если в диалоге выбран товар или группа товаров, список товаров и их остатки на всех или только на выбранных складах. Отчёт имеет три режима: «По складам», «По товарам», «По таре». Режим «По складам» формирует отчёт в разрезе складов. Режим «По товарам» формирует отчёт в разрезе товаров. Режим «По таре» формирует отчёт в разрезе тары.

«Отчёт о движении товаров»

Данный отчет выводит полный или частичный, если в диалоге выбран товар или группа товаров, список товаров, их начальные и

конечные остатки на всех или только на выбранных складах, а также приход и расход в разрезе Документов или по месяцам. Отчёт имеет шесть режимов: «Кратко», «Подробно», «По месяцам» и «По таре кратко», «По таре подробно», «По таре по месяцам». Режим «Кратко» формирует отчёт, куда включены только результаты движения товаров. Режим «Подробно» формирует отчёт, куда включены только результаты движения товаров и соответствующие документы. Режим «По месяцам» формирует отчёт, куда включены только результаты движения товаров и соответствующие документы с разбивкой по месяцам. Режим «По таре кратко» формирует отчёт, куда включены только результаты движения тары. Режим «По таре подробно» формирует отчёт, куда включены только результаты движения тары и соответствующие документы. Режим «По таре по месяцам» формирует отчёт, куда включены только результаты движения тары и соответствующие документы с разбивкой по месяцам. В сформированном отчёте, кроме режимов «Кратко» и «По таре кратко», есть возможность просмотреть любой документ из полученного списка.

«Отчёт оборотная ведомость»

Данный отчет выводит полный или частичный список товаров, сумму и количество проданных товаров, сумму и количество закупленных товаров, сальдо суммы закупки и продажи товаров. Отчёт может формироваться в разрезах:

- выбранного товара или группы товаров,
- выбранного клиента или группы клиентов,
- выбранного склада.

Кроме того, диалоговое окно подготовки отчёта имеет кнопки «Диаграмма в Excel», по нажатию которых запускается программа Microsoft Excel, если она установлена на Вашем компьютере, и в неё выводятся диаграммы продажи, закупки и прибыли, в том числе во временных разрезах.

«Отчёт взаиморасчёты»

Данный отчет выводит полный или частичный список клиентов, суммы задолженности, а также приход и расход задолженности в разрезе Документов. Отчёт имеет два режима: «Кратко» и «Подробно». Режим «Кратко» формирует отчёт, куда включены только результаты взаиморасчётов с клиентами. Режим «Подробно» формирует отчёт, куда включены результаты

взаиморасчётов с клиентами и соответствующие документы. В сформированном отчёте в режиме «Подробно» есть возможность просмотреть любой документ из полученного списка.

Кроме того, диалоговое окно подготовки отчёта имеет кнопку «Диаграмма в Excel», по нажатию которой запускается программа Microsoft Excel, если она установлена на Вашем компьютере, и в неё выводятся диаграмма задолженности клиентов.

«Отчёт по долгам»

Перед формированием данного отчета следует в диалоговом окне выбрать интервал времени, за который Вы желаете получить отчёт. Отчёт имеет два режима: «План прихода денег» и «Просроченные долги». Режим «План прихода денег» выводит список неоплаченных и частично оплаченных расходных накладных, у которых срок оплаты попадает в выбранный интервал времени, отсортированный по сроку оплаты в накладной. Режим «Просроченные долги» выводит список неоплаченных и частично оплаченных расходных накладных, у которых уже истёк срок оплаты.

«Расход товаров»

Перед формированием данного отчета следует в диалоговом окне выбрать интервал времени, за который Вы желаете получить отчёт, клиента или группу клиентов, товар или группу товаров, по которым Вы желаете сформировать отчёт. Отчёт выдаёт документ расхода, клиента, количество выбранного товара в документе, сумму по выбранному товару в документе, и общую сумму по документу. В сформированном отчёте, есть возможность просмотреть любой документ из полученного списка.

«Учёт пустой тары»

Перед формированием данного отчета следует в диалоговом окне выбрать интервал времени, за который Вы желаете получить Отчёт по учёту пустой тары. Данный отчет выводит полный список документов, которые влияли на регистр "УчётТары" по всем клиентам и по всем складам, суммы по таре, а также приход и расход задолженности в разрезе Документов. В сформированном отчёте есть возможность просмотреть любой документ из полученного списка.

8. Заключение

В представленной работе описана программа, автоматизирующая учет на производственно-коммерческом предприятии. Она создана с использованием конструктора базы данных, разработанного фирмой 1С и является настройкой программы «1С:Торговля7.5». Ее создание происходило по стандартному алгоритму, который используется фирмами франчайзи «1С». Программа получила отличные отзывы и впоследствии явилась широко используемым и продаваемым отраслевым решением.

Также был произведен сравнительный анализ программ автоматизации учета для малых предприятий.

Литература

1. «Финансовая газета» /подборка за второе полугодие 1999 г.
2. Журнал «Автоматизация бухгалтерского учета»/1999г.
3. В.В. КОВАЛЕВ *Введение в финансовый менеджмент.* - М.:Финансы и Статистика, 1999.-768с.: ил
4. Описание конфигурации ПП «1С:Предприятие 7.5».