



ТС-рарус

# Семь шагов автоматизации к эффективному управлению компанией





# Делегирование ответственности за результаты бизнеса на 20 ЦФО

**Цель проекта автоматизации** — повысить конкурентоспособность и эффективность работы компании. Чтобы достигнуть этой цели, мы поставили для себя следующие задачи.

- **Создать единое информационное пространство** на основе комплексной информационной системы (КИС).
- С помощью КИС **повысить эффективность** финансового планирования.
- **Делегировать ответственность** по результатам бизнеса на центры финансовой ответственности (ЦФО)

**Автоматизация помогла** усилить планирование, получить сводную картину по всем бизнес-процессам, повысить управляемость, перестроить систему KPI и ориентировать каждую точку на продажу товаров нужной потребительской группы.

Управленческая отчетность ✓

Бюджетирование ✓

МСФО

Бизнес-анализ и BSC

Управление мастер-данными

Бухгалтерский учет (БП КОРП)

Управление договорами ✓

Управленческий учет ✓

Портал сверки ВГО

Фабрика платежей

Бюджетирование проектов ✓

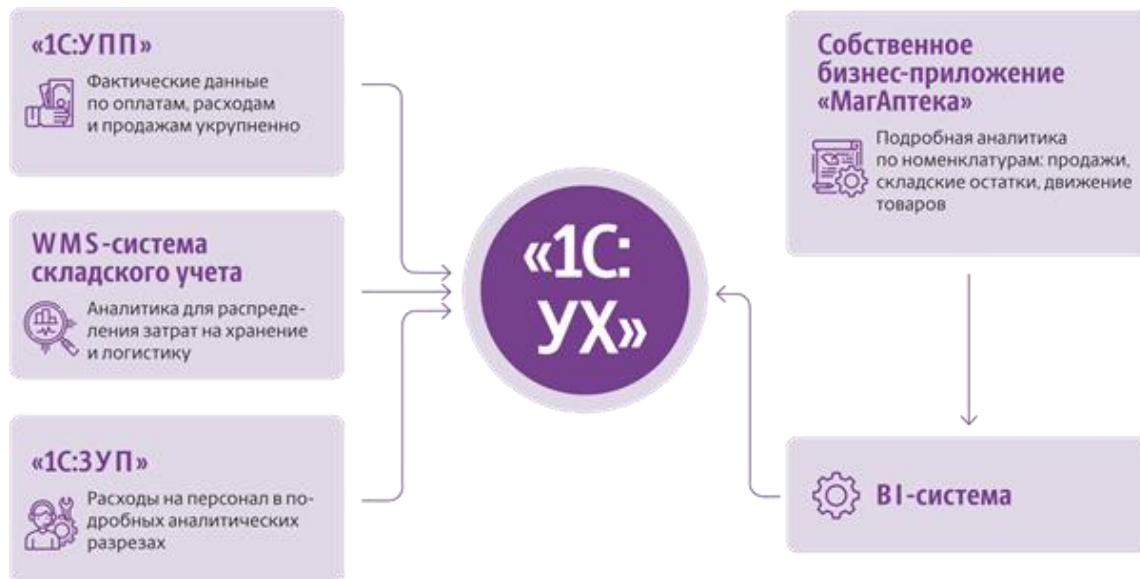
Управление активами

Управление закупками

# Объединение подсистем в единую аналитику управления компанией



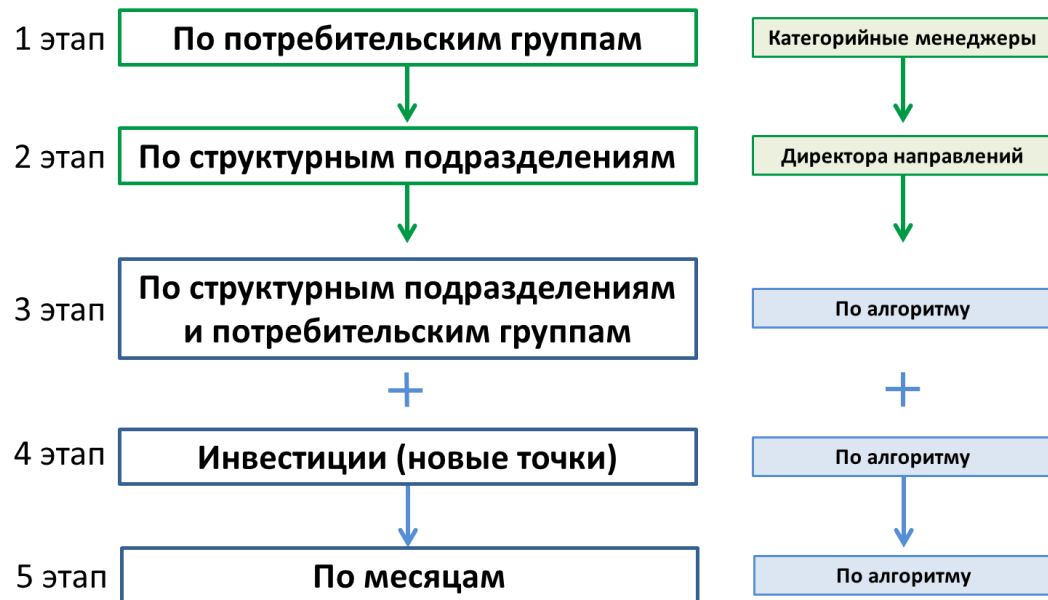
«1С:УХ» стала единым центром, в котором собираются все управленческие данные холдинга и превращаются в удобный для работы «массив данных». Основная сложность, с которой мы столкнулись и с которой успешно справились: нужно было настроить обмен между программами разного типа, так как часть данных выгружается из других **НЕ** систем.



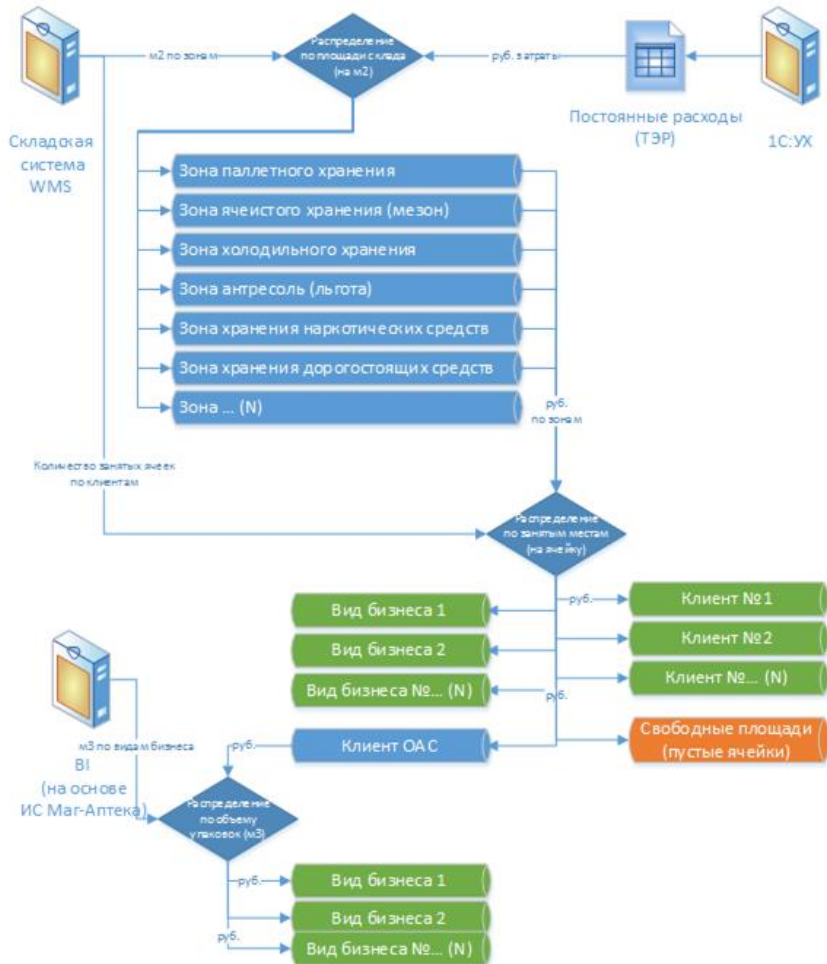
# Автоматическое планирование продаж с точностью до 10 процентов

Планирование продаж по сети аптек осуществляется автоматизированным способом с учетом статистики продаж и факторов влияния:

1. Сезонность
2. Инфляция и индексация
3. Открытие новых точек
4. И др.



## Распределение постоянных затрат (ТЭР)



## Ключевые факторы влияния, планирование и контроль более 300 подразделений

Новая система аналитики позволила точнее распределять косвенные расходы, а значит, и получать более объективный финансовый результат по подразделениям, торговым точкам и видам бизнеса.

# Прозрачное управление активами компании



Система управления активами включает в себя учет недвижимого имущества компании и анализ эффективности их использования, а также управление ремонтами и технической эксплуатации помещений.

**Автоматизированные рабочие места** на базе 1С:Управление холдингом, позволяют планировать и вести учет:

1. по видам помещений
2. по видам ремонтов
3. по видам технической эксплуатации

Наименование	Класс ВНА (МСФО)	Назначение актива	Общая площадь, м2	Этажность
Объекты строительства				
Восточное				
Западное				
Аппарат управления направления Западное				
Аша				
Златоуст				
г. Златоуст, пр. им. Ю.А. Гагарина 1-я, д. 10а				
г. Златоуст, пр-кт Мира, д. 24				
г. Златоуст, ул. 40-летия Победы, д.17				
г.Златоуст, пр.им. Ю.А. Гагарина, 1 линия, д.15				
Помещение 1	Собственность	Для сдачи в аренду	18,00	1
Помещение 2	Собственность	Для сдачи в аренду	1,00	1
Прочая	Собственность	Вспомогательная площадь	364,88	1
Торговый зал аптеки	Собственность	Торговый зал	144,00	1
Торговый зал ветеринарии	Собственность	Торговый зал	22,70	1
Торговый зал оптики	Собственность	Торговый зал	134,60	1
Торговый зал ортопедии	Собственность	Торговый зал	5,46	1

# Стимулирование каждого менеджера компании на достижение общего результата



В 1С:Управление холдингом создана «Система сбалансированных показателей» (KPI) и аналитические панели для Бизнес-анализа каждого менеджера компании.



# «Лёгкая» отчетность и анализ эффективности бизнеса каждый день.



Самый востребованный отчет — план-факт анализ бюджета доходов и расходов по видам бизнеса. На его основе создано порядка 20 вариантов, которые позволяют проанализировать факторы влияния на финансовый результат.

**(ОАС) Бюджет доходов и расходов (динамика) (1.1.1. Прогноз 2019/План 2020\_Факторы влияния\_с распределением)**

Группировка Структура предприятия. Доходное ЦФО. Функциональное направление Структура предприятия. Розничное направление	Итого по Компании За период				в т.ч. Торговые точки, открытые до 01.01.2019 За период				в т.ч. Торговые точки, открытые после 01.01.2019 За период			
	План реалистичный Август 2019 г.	Ожидаемый факт Август 2019 г.	Абс. отклонение	Выполнение, %	План реалистичный Август 2019 г.	Ожидаемый факт Август 2019 г.	Абс. отклонение	Выполнение, %	План реалистичный Август 2019 г.	Ожидаемый факт Август 2019 г.	Абс. отклонение	Выполнение, %
	<b>1. ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖИ</b>	932 292	989 576	-47 284	93,4%	932 292	989 576	-47 284	93,4%	932 292	989 576	-47 284
Гос. программы	1 629	1 629	0	100,0%	1 629	1 629	0	100,0%	1 629	1 629	0	100,0%
Логистика	985	1 472	-487	66,7%	214,36	985	-770	45,5%	214,36	985	-770	45,5%
Оптовый бизнес	233 798	262 999	-29 201	88,2%	233 798	262 999	-29 201	88,2%	233 798	262 999	-29 201	88,2%
Розничный бизнес	377 891	364 999	12 892	103,3%	364 999	364 999	0	100,0%	377 891	364 999	12 892	103,3%
Управление	19 919	19 799	120	100,5%	19 799	19 799	0	100,0%	19 919	19 799	120	100,5%
<b>5. ИТОГО ДОХОДЫ</b>	1 460 917	1 669 999	-209 082	89,7%	1 460 917	1 669 999	-209 082	89,7%	1 460 917	1 669 999	-209 082	89,7%
Гос. программы	1 357	1 357	0	100,0%	1 357	1 357	0	100,0%	1 357	1 357	0	100,0%
Логистика	979	1 892	-913	51,4%	214,36	979	-764	45,5%	214,36	979	-764	45,5%
Оптовый бизнес	244 413	262 974	-18 561	92,0%	244 413	262 974	-18 561	92,0%	244 413	262 974	-18 561	92,0%
Розничный бизнес	594 976	564 979	29 997	105,3%	564 979	564 979	0	100,0%	594 976	564 979	29 997	105,3%
Управление	19 299	19 891	-692	96,5%	19 891	19 891	0	100,0%	19 299	19 891	-692	96,5%
<b>8. ИТОГО РАСХОДЫ</b>	96 946	92 991	4 955	104,3%	96 946	92 991	4 955	104,3%	96 946	92 991	4 955	104,3%
Гос. программы	2 274	2 999	-725	71,1%	2 274	2 999	-725	71,1%	2 274	2 999	-725	71,1%
Логистика	1 266	801	465	56,4%	214,36	801	-465	56,4%	1 266	801	465	56,4%
Оптовый бизнес	10 843	9 344	1 499	116,0%	9 344	9 344	0	100,0%	10 843	9 344	1 499	116,0%
Розничный бизнес	72 626	71 194	1 432	102,0%	71 194	71 194	0	100,0%	72 626	71 194	1 432	102,0%
Управление	9 436	9 443	-7	99,9%	9 443	9 443	0	100,0%	9 436	9 443	-7	99,9%
<b>9. ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	40 912	47 791	-6 879	93,2%	40 912	47 791	-6 879	93,2%	40 912	47 791	-6 879	93,2%
Гос. программы	917	742	175	123,3%	742	742	0	100,0%	917	742	175	123,3%
Логистика	296	1 899	-1 603	16,7%	214,36	1 899	-1 603	16,7%	296	1 899	-1 603	16,7%
Оптовый бизнес	1 579	19 536	-17 957	8,8%	19 536	19 536	0	100,0%	1 579	19 536	-17 957	8,8%
Розничный бизнес	32 992	37 476	-4 484	88,0%	37 476	37 476	0	100,0%	32 992	37 476	-4 484	88,0%
Управление	9 948	9 999	-51	99,9%	9 999	9 999	0	100,0%	9 948	9 999	-51	99,9%



## В результате реализации проекта выросла эффективность финансового управления.



- Ответственность за управление бюджетами передана из планово-экономического отдела в ЦФО. Каждый ЦФО имеет возможность планировать деятельность подразделений, в режиме реального времени анализировать исполнение бюджетов, проводить факторный анализ и получать максимально полезную информацию.
- Обеспечена возможность сценарного планирования годового бюджета: оптимистичного и пессимистичного плана, прогнозного сценария.
- Автоматизирован план-фактный анализ.



## В результате реализации проекта выросла эффективность финансового управления.



- Обеспечен расчет операционной и чистой прибыли, а также рентабельности каждого вида бизнеса.
- Получена возможность факторного анализа доходов и расходов, который позволяет управлять конкретными элементами бизнес-процессов.
- Большая часть статей расхода рассчитывается на основе правил определения затрат, алгоритмы по каждой статье определены бизнесом.
- Обеспечено гибкое планирование и бюджетирование с использованием предустановленных автоматических правил заполнения бюджетных форм и бланков, а также статистических данных прошлых лет и договорных условий



ТС-рарус



**Благодарю за внимание!**

