

25 февраля 2022

СРМ (Бюджетирование и планирование)

СРМ (Corporate Performance Management) — это системы управления эффективностью деятельности предприятия. По сути, это единая точка доступа ко всем данным, необходимым для построения эффективного процесса управления компании.

В процессе развития большинство компаний сталкивается с необходимостью оптимизации и автоматизации систем управления. Тем важнее становится выбор верного ИТ-инструмента для этих задач.

По сути, СРМ-платформа — единая точка доступа ко всем данным, необходимым для построения эффективного процесса управления компании.

Какие задачи решают СРМ-системы

Бюджетирование и бизнес-моделирование



Консолидированная управленческая и МСФО-отчетность, анализ

Мониторинг ключевых показателей деятельности, связанных со стратегией развития

ИЗ КАКИХ ПРОЦЕССОВ СОСТОИТ CRM-СИСТЕМА

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ И КОММУНИКАЦИЯ

Определение цели деятельности компании в виде карты стратегии, которая представляет собой сложную иерархическую структуру – «дерево целей». Для каждой цели определяются ключевые показатели эффективности (KPI), которые учитывают отраслевую специфику и деятельность компании, охватывают все значимые аспекты, влияющие на ее достижение.

При формировании стратегии важно четко разграничить области ответственности за результаты: для всех ключевых показателей указываются подразделения, отвечающие за достижение соответствующих целей.

ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Рассчитываются объемы и стоимость ресурсов, которые необходимы для достижения поставленного плана – материальных, кадровых, финансовых.

Процессно-ориентированное планирование поможет определить — достаточно ли в компании ресурсов, чтобы выполнить стратегический план, или необходимо приобрести дополнительные. Также предварительно оценивается [себестоимость продуктов](#) и косвенные затраты на их внедрение.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Планируются шаги по достижению поставленных целей (целевых объемов и KPI). Определяется процесс согласования, функции формирования свода бюджетов по отдельным подразделениям, бизнес-единицам, сегментам, версиям бюджетов и сценарный анализ.

КОНСОЛИДАЦИЯ, ОТЧЕТНОСТЬ И АНАЛИЗ

Этап исполнения и контроля: сбор фактических данных, формирование регулярной отчетности для внешних и внутренних пользователей, ее трансформация в различные стандарты.

Отслеживается исполнение бюджета, фиксируются отклонения и выясняются их причины, проводится детальный анализ финансовых результатов и состояния баланса, сегментная отчетность и отчетность по центрам

ответственности. Все это позволяет координировать исполнение стратегии и выработать меры по корректировке оперативной деятельности.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ, АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ

Получение информации о реальной стоимости и прибыльности продуктов, а также метрик внутренних процессов компании. Анализ помогает получить важную для управления информацию: узнать, какие продукты и клиенты приносят прибыль, а какие убыточны.

КАРТЫ БАЛЛЬНЫХ ОЦЕНОК И КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Представление фактических результатов деятельности в сжатом, агрегированном виде, необходимом для сравнения запланированных целевых значений ключевых показателей эффективности с реально достигнутыми.

На что обратить внимание при выборе и внедрении CRM-платформы

Наличие формализованной методологии

Необходимо определить цели, которые будут достигнуты благодаря автоматизации, распределить их по структурным подразделениям и формализовать подходы к их достижению. Методология должна быть единой и обязательной для всех отделов и направлений. Только так можно обеспечить эффективное взаимодействие и выполнение поставленных задач.

Функциональность и производительность программного продукта

Выбранное решение должно полностью соответствовать по функциональности утвержденной методологии. Например, ключевыми при выборе программного продукта могут быть гибкость настройки отчетов и форм ввода или автоматический контроль выполнения задач участниками

процессов.

Кроме того, необходимо учитывать скорость, с которой выполняются требуемые задачи. На производительность могут влиять такие факторы, как количество обрабатываемых документов за период и число одновременно работающих в системе пользователей.

Удобный интерфейс и простота использования

У разных компаний есть различные потребности и используемые системы. Кто-то готов привлекать для настройки ИТ-специалистов, кому-то нужна большая автономность — значит, ее интерфейс должен быть легким и понятным с любого устройства: рабочего компьютера или смартфона.

Возможность интеграции с другими системами

Интеграция с инструментами, которые компания уже применяет для финансового учета. Платформа должна производить импорт-экспорт данных в любом табличном формате (csv, txt, таблицы СУБД) и интегрироваться с другими системами. Для этого нужно заранее изучить список возможных интеграций еще на этапе выбора решения.

Что также важно

Стоимость и расходы на поддержку.

Суммарные расходы на любой проект по автоматизации складываются из стоимости лицензий, услуг по внедрению, инфраструктурного оборудования (серверных мощностей) и вспомогательного ПО. При этом важно также

учитывать и показатель общей стоимости владения готовой системы, в которую включаются и затраты на внесение изменений, обновления, техподдержку и инфраструктуру.

Гибкость, экономичность

Важно, чтобы выбранное решение удовлетворяло минимальным требованиям к инфраструктуре компании при установке или использовало облачное решение, которое позволит избежать лишних трат при покупке, обновлении оборудования или программного обеспечения.

Безопасность

Платформа должна соответствовать стандартам безопасности на всех уровнях защиты данных: от доступа и до защиты каналов передачи данных.

