

01 сентября 2014

# «Лента» автоматизировала процессы бюджетирования на базе Oracle Hyperion Planning

**Сеть розничных магазинов «Лента» сообщает об успешном опыте использования автоматизированной системы бюджетного управления на базе Oracle Hyperion Planning, реализованной в сотрудничестве с консультантами ГК «КОРУС Консалтинг».**

**«Лента»** – одна из крупнейших розничных сетей в России и вторая по размеру сеть гипермаркетов в стране. Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 86 гипермаркетами в 50 городах по всей России и 15 супермаркетами в Москве и Московской области с общей торговой площадью около 567 730 кв. м.

В период динамичного роста бизнеса, происходящего в условиях усиливающейся конкуренции, руководство компании «Лента» нуждалось в эффективных процессах и инструментах для ежегодного бюджетного планирования, получения регулярной управленческой отчетности и анализа плановых и фактических показателей деятельности. К концу 2011 года финансовый директор компании «Лента» Яхо Лемменс принял решение **о начале проекта по совершенствованию процессов бюджетного управления**. Проект поддержали акционеры и все руководители компании. При этом руководство «Ленты» поставило следующие задачи перед проектом:

- Создать связные процессы планирования – от инициации бюджетов на основе целевых показателей модели «сверху-вниз» до сбора и согласования бюджетов «снизу-вверх»;
- Обеспечить достоверность и согласованность всех планов: от планов продаж в торговых комплексах до бюджетов доходов и расходов по всем аспектам деятельности компании;
- Вовлечь в процессы планирования сотрудников на всех уровнях, отвечающих за выполнение целевых показателей;
- Сократить трудозатраты и повысить скорость процессов планирования, отчетности и анализа;
- Интегрировать систему бюджетного управления с моделью top-down и корпоративным хранилищем данных на основе SAP BW.

По результатам проведенного конкурса по выбору исполнителя по проекту, для решения озвученных задач компания «Лента» выбрала предложение ГК «КОРУС Консалтинг». В качестве программной платформы для **автоматизации бюджетного управления** заказчик выбрал **Oracle Hyperion Planning**. Для формализации будущих процессов бюджетного планирования заказчик усилил проектную команду консультантами одной из компаний «Большой Четверки».

«На момент начала проекта в компании уже собирались годовые бюджеты и работала автоматизированная система сбора бюджетов», - комментирует начало проекта **Яхо Лемменс, финансовый директор** компании «Лента», - «Однако нас не устраивали многие аспекты существующих процессов, развитие которых к тому же сдерживалось ограниченными возможностями предыдущей системы бюджетирования».

«Уже на старте проекта у заказчика было отличное представление, какими должны быть процессы бюджетного планирования, что существенно облегчило нашу работу. По сути, нам и коллегам из компании «Большой четверки» нужно было формализовать требования заказчика к будущим процессам и моделям и перенести их в автоматизированную систему», -

отмечает **Алексей Кучин, руководитель по развитию практики CRM** ГК «КОРУС Консалтинг».

На выполнение всех работ проекта, от формализации методологии до внедрения автоматизированной системы, проектной команде потребовалось 7 месяцев. Начав проект в феврале 2012 года, к октябрю 2012 к **автоматизированной системе бюджетирования** было подключено свыше 150 пользователей. Перед переходом к промышленной эксплуатации, система была протестирована ключевыми пользователями, а конечные пользователи были обучены новым практикам планирования и работе в новой системе бюджетирования. Уже в ноябре в системе заработали все подразделения и гипермаркеты «Ленты».

«По результатам почти двухлетнего использования внедренной системы можно с уверенностью сказать, что компании «Лента» удалось достичь поставленных целей проекта. В частности, удалось создать последовательный процесс планирования продаж, обеспечивающий единое понимание показателей продаж со стороны всех ответственных служб. Мы интегрировали показатели плана продаж с показателями смежных блоков – в том числе с планами открытий, с бюджетами расходов торговых комплексов, планами цепочек поставок и другими блоками, что позволило точно планировать результаты нашей деятельности. И особенно важно, что теперь, благодаря возможностям новой системы, мы вовлекли в процессы планирования значительно более широкий круг менеджеров, повысив уровень ответственности за выполнение целевых показателей», – подводит итоги **Яхо Лемменс**.