



ERP-терапия в условиях финансового кризиса

Антон Сидоренко
Директор по развитию, Desan

Сергей Чевычелов
Директор проектов, NaviCon Group





Производство консервированных овощей



Помидорка — вкусные продукты из помидоров!



Шесть соток — естественно вкусно!



Чистая крупа — 4 степени очистки!

Финансовый кризис

Ситуация «AS IS».

Негативный фон:

1. Кризис ликвидности
2. Снижение прибыльности операций
3. Сложность рефинансирования
4. На рынке уменьшилось количество желающих что-либо покупать

Ситуация «TO BE».

Открывающиеся возможности:

1. За падением идет рост
2. Не все конкуренты смогут преодолеть кризис
3. Возможность завоевать большую долю вашего рынка и осуществить экспансию в новые сегменты рынка



Задача №1. «Повышение достоверности, оперативности и качества информации»

ПРОБЛЕМЫ

Качество

- Низкий уровень аудита и сохранности информации
- Влияние человеческого фактора

Время

- Большие временные затраты
- Длительный период формирования конечной отчетности

Технология

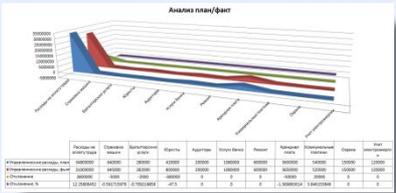
- Разрозненные системы учета
- Отсутствие автоматизированных процедур консолидации и трансформации

Microsoft Dynamics NAV/AX

РЕШЕНИЕ

- Консолидация всей финансовой информации в единой БД
- Полный аудиторский след отчетности
- Многомерный аналитический анализ
- Формирование управленческих отчетов в режиме реального времени

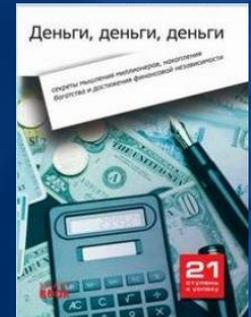
Задача №2. «Эффективное управление задолженностью»

ПРОБЛЕМА	ФУНКЦИЯ ERP	РЕШЕНИЕ
<p>Нехватка оборотных средств</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ состава, уровня и динамики задолженности  <ul style="list-style-type: none"> ▪ Поддержка индивидуальных кредитных линий ▪ Индивидуальная политика скидок/наценок 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Оптимизация периода отсрочки дебиторам ▪ Инициация изменений в договорах ▪ Изменение ценовой политики

Задача №3. «Эффективное управление денежными средствами»

Задачи:

1. Избегать преждевременных оплат.
2. Повышать точность планирования ДС.
3. Своевременно выверять банковские счета.
4. Устранять ошибки при выставлении счетов.



Задача №4.

«Проводить анализ «что-если»»

Задачи:

1. Что будет, если спрос на продукцию уменьшиться на 30-40%?
2. Какой ценообразование нам использовать в будущем году?
3. Сокращение каких затрат нам даст наибольший эффект?

Решение:

1. Использовать решения поддерживающих анализ «что-если».
2. Повышать точность планирования расходов.
3. Иметь несколько планов действий в зависимости от ситуации на рынке.



Задача №6.

«Удержание существующих клиентов»

ЗАДАЧИ

- Отказаться от потребительской массы
- Сокращение расходов на рекламу
- Отказаться от тяжелой и дорогой борьбы за увеличение доли рынка

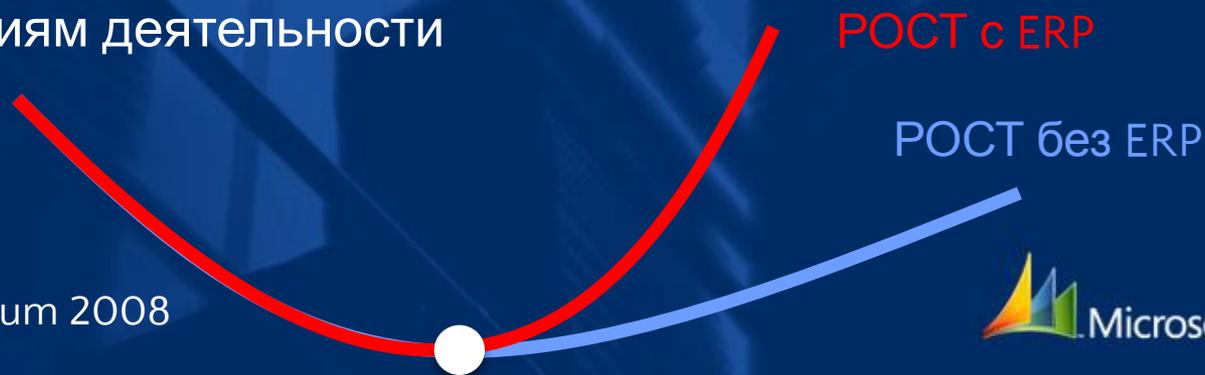
Microsoft Dynamics NAV/AX

РЕШЕНИЕ

- Сделать предметом внимания каждого клиента
- Необходимо сделать рекламу более близкой к интересам тех, кто является вашим клиентом
- Повышать эффективность работы в том секторе, который уже ваш
- Повышать индекс удовлетворенности существующих клиентов

Проверочный лист «Моей компании это надо сейчас?»

- 1 Отсутствует понимание что происходит, есть данные только за прошедший период.
- 2 Рост дебиторской задолженности, обусловленный невозможностью быстрого анализа финансовой дисциплины контрагента в момент отгрузки ему товара/услуги.
- 3 Частые кассовые разрывы в платежном календаре.
- 4 Сильная зависимость от плановых показателей системы управления компанией.
- 5 Отсутствует корректное разнесение накладных расходов по направлениям деятельности



thank you

Microsoft®

Your potential. Our passion.®

© 2008 Microsoft Corporation. All rights reserved. Microsoft, Windows, Windows Vista and other product names are or may be registered trademarks and/or trademarks in the U.S. and/or other countries. The information herein is for informational purposes only and represents the current view of Microsoft Corporation as of the date of this presentation. Because Microsoft must respond to changing market conditions, it should not be interpreted to be a commitment on the part of Microsoft, and Microsoft cannot guarantee the accuracy of any information provided after the date of this presentation.
MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS, IMPLIED OR STATUTORY, AS TO THE INFORMATION IN THIS PRESENTATION.