(cc) BY

Максимова Александра Леонидовна
студентка
Институт права и экономики
ФГБОУ ВО «Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина»
г. Елец, Липецкая область

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

Аннотация*: в статье рассмотрены основные понятия и характеристики систем управления эффективностью предприятия, показаны важные преимущества и особенности использования CPM-систем на торговом предприятии.*

Ключевые слова*: CPM-система, решения CPM, торговое предприятие.*

Последние несколько лет руководители торговых предприятий выражают значительный интерес к вопросам, которые связанны с управлением эффективностью бизнеса. Автоматизация бизнес-процессов и разумное управление персоналом могут мобилизовать большой потенциал внутренней эффективности предприятий. Все тактические задачи будет правильным решать в контексте выбранной бизнес-стратегии. Чаще всего слабым местом некоторых торговых предприятий является реализация уже существующей стратегии, а это прямо связано с вопросами роста эффективности деятельности предприятия, что невыполнимо без автоматизации бизнес-процессов. В данном контексте можно говорить о системе управления эффективностью предприятия.

Система управления эффективностью предприятия (Corporate Performance Management, CPM) – это комплекс, объединяющий все процессы, методологии и метрики, необходимые для измерения показателей деятельности организации и управления этими показателями. В литературе можно встретить такие синонимы CPM-системы, как Enterprise Performance Management (EPM), Strategic Enterprise Management (SEM) и Business Performance Management (BPM).

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Рост и обеспечение эффективности предприятия – это комплексная и сложная задача. Управление эффективностью торгового предприятия осуществляется через выявление стратегических целей и управление деятельностью по достижению поставленных задач с использованием приемлемого объема ресурсов (материальных, финансовых, трудовых). Достижение осуществляется с помощью процессов оперативного планирования, организации исполнения, контроля и анализа. При принятии обоснованных управленческих решений нужно подвергать анализу большие объёмы бизнес-информации, уметь быстро оценивать состояние торгового предприятия по разным аспектам.

Решение CPM включает в себя некоторые интегрированные между собой модули, которые обеспечивают организацию полного цикла управления эффективностью предприятия: моделирование долгосрочной стратегии развития, определение целей для наиболее быстрого планирования; бюджетирование и планирование – разработка, контроль, анализ разнообразных планов и бюджетов компании; консолидация финансовой отчетности – формирование консолидированной отчетности крупной компании с учетом требований международных стандартов учета; функционально-стоимостной анализ – проведение функционально-стоимостного анализа по некоторым направлениям деятельности или продукции.

Анализируя вышесказанное, можно выделить ряд преимуществ, которые позволяют торговым предприятиям действовать более эффективно. Рассмотрим каждое из них подробнее.

Самым важным преимуществом считается повышение объемов работы по подготовке внутренней отчетности на фоне сокращения персонала. Использование CPM-систем позволяет облегчить работу сотрудников финансового департамента по созданию финансовой, управленческой и риск-отчетности. Чаще всего, существенные трудозатраты при подготовке различных видов внутренних отчетов вызваны сбором, консолидацией и обработкой первичных данных. Использование электронных таблиц занимает громадный объем усилий при подготовке

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

отчетности. Основная экономия достигается за счет автоматизации поставленных перед предприятием задач. Данные автоматически попадают из бухгалтерских и учетных систем в хранилище, где сверяют и контролируют их качество, исправляют выявленные ошибки.

Следующим преимуществом считается смена рыночного курса предприятия. В условиях постоянно меняющейся экономики предприятиям приходится быстро реагировать на изменения бизнес-условий. Финансовая служба должна своевременно формировать и вносить поправки в финансовые планы, которые отражают изменения рыночного курса предприятия. Для этого необходимо собрать реалистичные планы продаж, хозяйственную смету и другие бюджеты, объединить их в единый финансовый план, оценить показатели эффективности и ожидаемую прибыльность продуктов и т. д. Применяя CPM-систему с поддержкой функций коллективного планирования, с возможностью прогнозирования плановых показателей прибыльности и рентабельности, с учетом рисков, можно сократить процесс создания версии плана до нескольких дней.

Еще одной особенностью, позволяющей работать эффективно, является необходимость оптимизации штата. Дать оценку вкладу каждого отдела, филиала или отдельного сотрудника в общий финансовый результат торгового предприятия, чтобы определить, насколько он ценен, вполне обыденная задача. CPM-системы помогают рассчитывать финансовый результат с требуемой степенью детализации. Говоря об оценке результативности филиалов, отделов с учетом всех затрат CPM-инструменты дают возможность настраивать любые многоступенчатые алгоритмы разнесения косвенных расходов, а также могут выполнить обратный расчет и продемонстрировать, как перераспределялись расходы на определенном шаге деятельности торгового предприятия. Иными словами, использование CPM-систем обеспечивает ясность расчетов, то есть, из чего сложилась та или иная цифра, каковы их прямые и отнесенные расходы.

Важным преимуществом CPM-систем также можно считать операционную поддержку развития бизнеса. Следует обратить внимание на то, что быстрый рост и совершенствование бизнеса, сопровождающиеся резким ростом расходов,

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

могут потребовать расширения функций планирования и централизованного контроля над расходами. Применение CPM-систем позволяет не только увеличить количество платежей, не расширяя при этом штат сотрудников, но и исключает возможность неправильного расходования средств. Это помогает наилучшим образом планировать расходы подразделений.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в большей степени CPM-системы – это методологии, которые находятся в основе планирования, оценки и расчетов. CPM-система дает возможность ускорить все этапы циклов, что позволяет торговому предприятию более гибко и быстро реагировать на изменения экономической и рыночной среды. Перед использованием CPM-системы торговому предприятию следует провести не только внимательный анализ возможностей программного обеспечения, достигаемых результатов и получаемой экономии, но и учесть все прямые расходы и потенциальные выгоды.

Список литературы

1. Амириди Ю. Что такое CPM-система и зачем она нужна финансовому директору / Ю. Амириди // Финансовый директор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fd.ru/articles/158150-qqq-16-m9-chto-takoe-cpm-sistema-i-zachem-ona-nujna-finansovomu-direktoru

2. Мишин В.М. Исследование систем управления [Текст]: Учебник / В.М. Мишин. – 2-изд., стер. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 527 с.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)