# SUN InBev Russia

# Планирование себестоимости с Cognos CPM

**Николай Шишкарев**
**Менеджер по планированию и эффективности, Центральная и Восточная Европа**

**октябрь 2008**

# Sun InBev Russia

- Второе место по объему продаж пива
- 21 млн. гл
- Доля рынка - 19%
- Команда – 9000 человек
- 10 заводов

# InBev в мире

- Крупнейший в мире производитель пива
- Продажи - 270 млн. гл в 2007 году
- Номер 1 или 2 на 20-и крупнейших рынках
- 89,000 сотрудников в мире

# Глобальные бренды

# Российские бренды

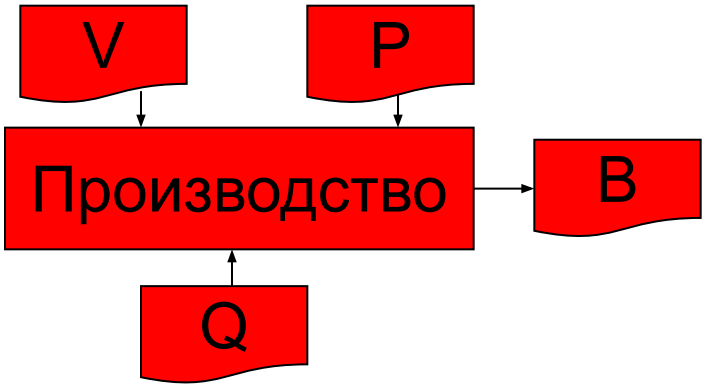
InBev

# Трудности и проблемы, стоявшие перед Компанией

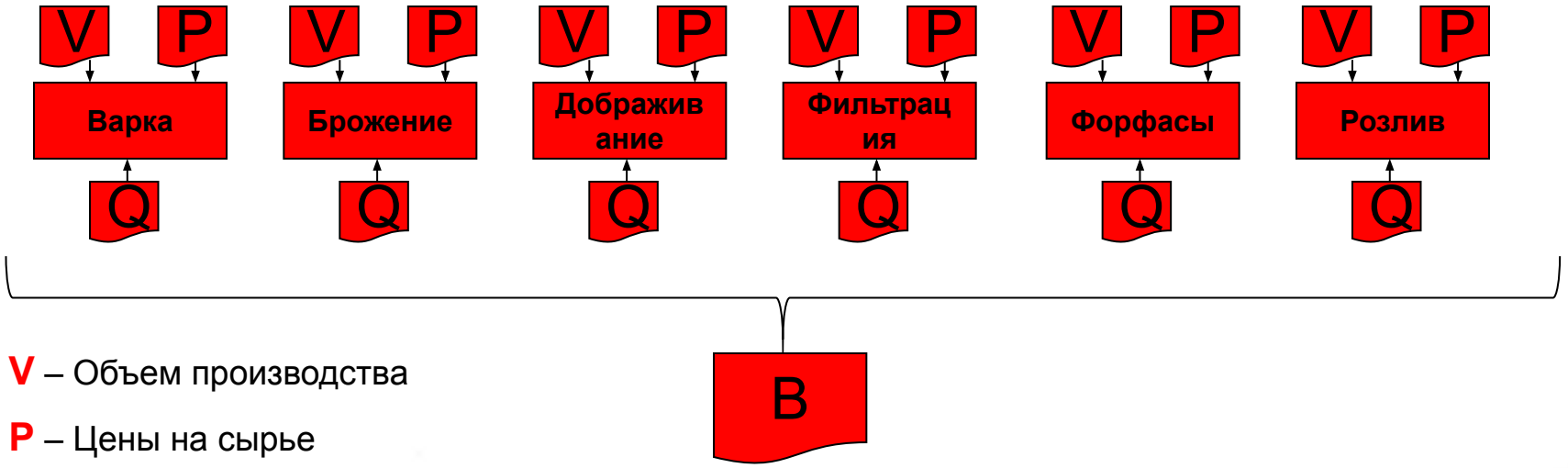
1. Объем данных не совместимый с Excel, невозможность одновременной работы нескольких пользователей с одной базой данных
2. Отсутствие прозрачности и контроля над качеством и своевременностью предоставления данных разными отделами
3. Невозможность анализа “что если?”
4. Изменение процесса планирования и учета фактических расходов после запуска SAP ERP

# Изменение бизнес процесса

До SAP ERP




Сегодня

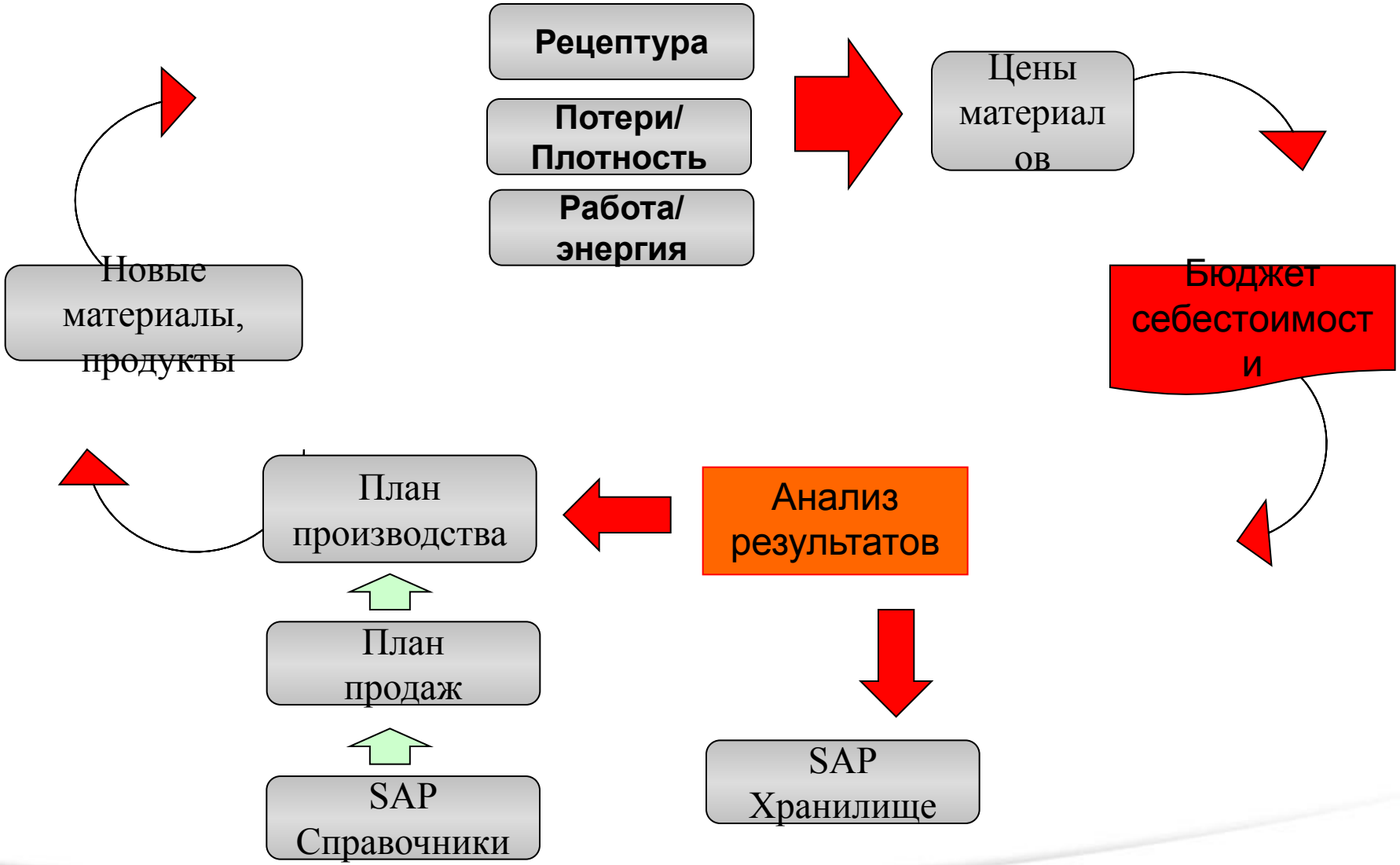



**V** – Объем производства

**P** – Цены на сырье

**Q** – нормы расхода сырья

# Весь процесс планирования COGM



# Задачи проекта внедрения Cognos

1. Корректность факторного анализа отклонения факта от плана
2. Снижение трудозатрат в бюджетном процессе
3. Прозрачность и контролируемость процесса
4. Оперативность корректировок (перерасчета)
5. Сквозной анализ по заводам
6. Оптимизация расходов заводов
7. Мульти-язычность отчетов и вводных форм

# Выбор успешного продукта и поставщика

Варианты:

1. Business Objects Planning
2. Hyperion Planning
3. SAP BW Planning
4. Cognos CPM

# Критерии

1. Решение от мирового поставщика, имеющего в России несколько крупных партнеров (что позволило бы снизить риски поддержки системы)
2. Гибкость к изменениям
3. Минимальное время реализации – 5 мес.
4. Стоимость внедрения и поддержки
5. Интегрированность в существующую BI архитектуру

# Две альтернативы

1. Business Objects
2. Cognos

# Выбор партнера

- Крупный игрок
- Опытная команда, прошедшая не один проект
- Положительные отзывы и рекомендации
- Надежность и нацеленность на результат
- Стоимость отвечает ожиданиям компании

# Решение

Cognos и Крок Инкорпорейтед

- Положительные отзывы, репутация компании, отвечающей за результат
- Качественный менеджмент проектов
- Профессиональная и известная на рынке команда
- Оказание сопровождения и развития системы после завершения проекта
- Долгосрочное стратегическое партнерство

# Что Сделано

1. Корректность факторного анализа отклонения факта от плана.
   - Шестистадийная рецептура, календаризация, кумулятивное образование себестоимости продукта от стадии к стадии.
2. Прозрачность и контролируемость процесса.
   - Отчеты для проверки качества данных.
   - + стандартный функционал Cognos для контроля статуса процесса
3. Возможность анализа «что если?».
   - Неограниченное количество пересчетов при изменении входных данных.
4. Снижение трудозатрат. Сокращение сроков планирования.

   Оценочная экономия – 80 человеко-дней в течение бюджетного процесса. За счет уменьшение потребности в технической поддержке и уменьшения времени затрачиваемого на ввод исходных данных.

# Качество работы

1. Цели достигнуты, ожидания бизнеса полностью удовлетворены
2. Перерасход бюджета – 0 рублей
3. Отставание от срока – 0 дней
4. Положительные отзывы конечных пользователей.

# Перспективы

1. Опыт планирования себестоимости в России признан лучшей практикой в InBev
2. Принято решение расширить проект и охватить в 2009-2010 году все страны Центральной и Восточной Европы (10 стран) и Западной Европы (10 стран)

**Решение, внедренное в России, стало общим стандартом для InBev.**

BRAHMA
Staropramen
Hoegaarden
Leffe
Bass
Beck's
Stella Artois
BRAHMA