ОН-ЛАЙН СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Цель проекта

- Создание он-лайн системы управленческого учёта с расширенным функционалом включающую в себя модули сбора и анализа данных о финансовой деятельности предприятия, ориентированная на потребности руководства и собственников компаний в информации, необходимой для принятия стратегических и тактических управленческих решений
- Система будет способна предоставлять качественный сервис компаниям различного уровня (от самых мелких до самых крупных – благодаря алгоритмам масштабируемости и возможности индивидуальной подстройки под потребности бизнеса) – простым способом с помощью интуитивного веб интерфейса (возможность работы с системой с помощью любых устройств при наличии подключения к Интернету).
- Помимо сбора и первичного анализа система будет обладать функциями экспертных систем – рекомендовать те или иные решения (сценарии) на основании заложенных алгоритмов математического и статистического анализа данных
- Система также может быть интегрирована с различными внешними модулями – бухгалтерской системой, CRM-системой, системой учета энергоресурсов, системой GPS мониторинга и пр.

Обоснование необходимости проекта

- Основной целью управленческого учёта является увеличение прибыли предприятия. При этом он решает следующие основные задачи:
  - обеспечивает руководство предприятия информацией о том, каковы консолидированные результаты бизнеса, состоящего из неограниченного количества юридических лиц и структурных подразделений;
  - показывает результаты работы отдельных направлений (ими могут быть виды деятельности, группы товаров, или другие элементы, в зависимости от специфики бизнеса), независимо от того, как эти направления распределены между юридическими лицами, входящими в бизнес;
  - показывает результаты работы также и по структурным подразделениям, которыми могут быть отделы, цеха, юридические лица;
  - осуществляет контроль над издержками путём их учёта по видам и центрам затрат;
  - накапливает статистику о доходах и расходах предприятия в определённом разрезе и выявляет общие тенденции;
  - осуществляет планирование и контролирует выполнение бюджета как отдельными центрами затрат, так и бизнесом в целом, включая совокупность юридических лиц;
  - ведёт оперативный учёт расчётов с отдельными контрагентами, взаиморасчётов между собственными юридическими лицами

Обоснование необходимости проекта

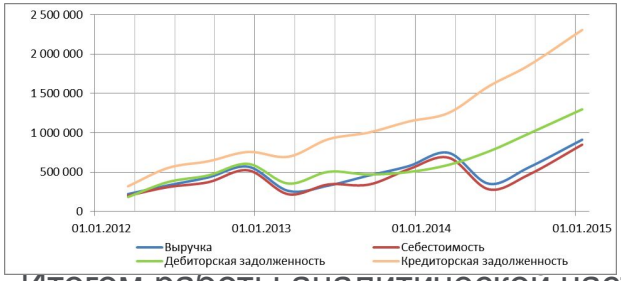
- Для эффективного ведения управленческого учёта, который был бы в состоянии решать все эти задачи, необходимо:
  - привлечение высококвалифицированных специалистов, имеющих соответствующий опыт и сочетающих его со знаниями финансового анализа, бухгалтерского учёта, системы налогообложения, международных принципов финансового учёта, информатики;
  - глубокое вовлечение руководства предприятия в процесс ведения учёта и в процесс его постановки; обеспечение руководством взаимодействия различных служб для предоставления соответствующей информации в центр управленческого учёта;
  - обеспечение специалистов всей необходимой информацией, в частности самой конфиденциальной, так как при неполной информации управленческий учёт теряет смысл;
  - разработка специфической для каждого предприятия методики, включающей параметры управленческого учёта (направления, центры дохода, центры затрат), учётную политику, форматы отчётности, процедуры получения информации;
  - **наличие компьютерных программ, специально разработанных или адаптированных для этих целей**
- Именно компьютерная он-лайн система с простым и интуитивно-понятным интерфейсом, мощными возможностями интеграции различных данных, облачными технологиями хранения, безопасным доступом должна стать одной из главных частей при организации полноценной системы управленческого учета для предприятия
- Существующие системы – достаточно сложные в настройке и в освоении, мы же стремимся предложить решение, которое будет доступно каждому – для разных категорий пользователей и для разных форматов бизнеса

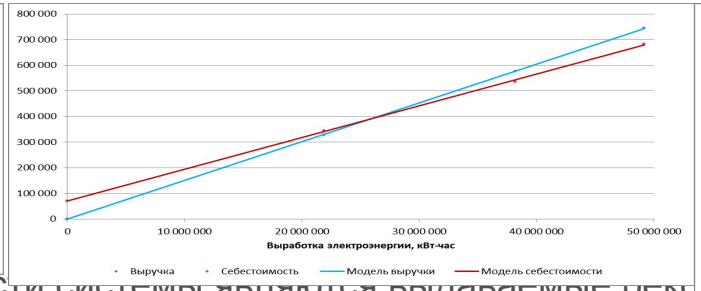
Аналитическая часть проекта

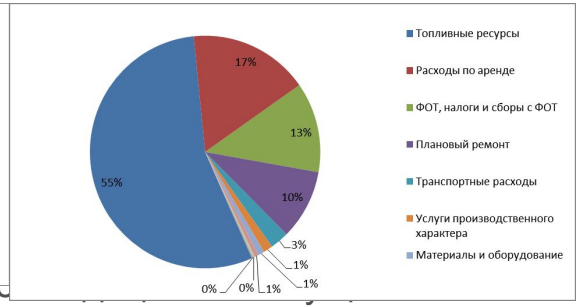
Благодаря заложенным алгоритмам данных по компании, предлагается включить следующие показатели, на основании которых формируется выводы, рекомендации и возможные пути развития компании:

- Анализ рентабельности, включающий в себя показатели рентабельности продаж, оборотных активов, задействованного капитала, активов, оборачиваемость оборотных активов, коэффициент текущей ликвидности и т.д.
- Показатели финансовой устойчивости, такие как внеоборотные активы, суммы запасов и НДС по приобретенным ценностям, собственный капитал, долгосрочные обязательства, краткосрочные кредиты и займы и т.д.

Благодаря этим и другим факторам, становится возможным формировать прогнозы по финансовой устойчивости, рентабельности компании, использованию оборудования, трудовых ресурсов и пр.







Итогом работы аналитической части системы являются выдаваемые рекомендации по ситуации и возможным путям развития компании, включающие в себя рекомендации по оценке системы управления, рекомендуемой схеме организации, управлению развитием и технической политикой, по финансовому и клиентскому менеджменту, управлению персоналом и экономической безопасностью

Технические детали проекта

- В рамках проекта будет создана веб-система, которая собирает, агрегирует и обрабатывает данные на облачном сервере - либо через свой собственный интерфейс, куда вносят данные отв. лица предприятия, либо путем подключения к CRM и бухгалтерским системам уже действующие на предприятии (путем экспорта данных из этих систем без какого-либо вмешательства в их работу.
- Система будет работать через веб-интерфейс, на любом устройстве.
- Предусматривается разработка мобильного приложения, позволяющего предоставлять данные в наиболее удобном виде при работе на мобильных устройствах
- В системе будет мощный модуль авторизации, позволяющий настраивать индивидуальные доступы и полномочия для разных категорий пользователей
- Также система будет иметь несколько сценариев развертывания и настройки на те или иные процессы и типы компаний
- Предусматривается возможность подключения различных модулей, необходимых для работы системы по мере необходимости пользователю. В данном случае имеются в виду как модули самой системы (первичный ввод и обработка данных, расширенная аналитика, эвристический анализ и прогнозирования, экспертная система принятия решений и рекомендаций и пр.), так и модули, собирающие и агрегирующие различные данные работы предприятия (от системы учета энергоресурсов, кассового учета до системы GPS-мониторинга, например)
- Все внешние расчетные данные будут размещаться на внешнем облачном сервере в БД предприятия, на нем же будут производиться необходимые расчеты. При необходимости, сервер будет синхронизирован с сервером предприятия
- Реализация проекта планируется на доступных и универсальных технологиях веб-разработки – PHP, MySQL и PostGress. Выбор этих технологий обусловлен их кросс-платформенностью, простотой поддержки и масштабируемостью.

Конкурентные преимущества

- Система доступна он-лайн и работает в облаке – доступ 24\7 с любого устройства из любой точки мира, нет привязки к аппаратному обеспечению и операционной системе
- **К работе над алгоритмами системы привлекаются ведущие специалисты в области экономики, статистики, математики, имеющие серьезные наработки и множественные публикации и внедрения в области построения различных интеллектуальных систем**
- Мощная система администрирования и пользовательских ролей, возможность индивидуальной настройки разграничения доступа к информации
- Высококлассное решение, которое ранее было доступно только для крупных компаний – теперь могут использовать даже самые мелкие предприятия – причем базовую версию – совершенно бесплатно (здесь мы предполагаем ограничения по объемам данных и аналитики, а также внедрение рекламы для такой версии).
- Модульная конструкция позволяет собирать «под себя» именно те сервисы, которые необходимы конкретному предприятию, в зависимости от его типа, финансовых показателей, бизнес-модели и пр. – что позволит не переплачивать за ненужные опции, а получить максимально эффективное решение
- Точность прогнозирования и возможность выбирать оптимальные управленческие решения – система сама способна «подсказывать» те или иные сценарии развития на основании проанализированных данных

Этапы реализации проекта

1. Первичная концепция и генерация документации проекта – 3-4 месяца
2. Создание программного обеспечения проекта – 8-12 месяцев
3. Тестовая эксплуатация ПО – 2 месяца
4. Организация необходимой облачной инфраструктуры (6 мес) – параллельно с разработкой ПО
5. Первичная раскрутка и реклама проекта – проведение презентаций, мероприятий, участие в выставках (офф-лайн часть) – (со старта тестовой эксплуатации по на весь жизненный цикл проекта)
6. Он-лайн раскрутка проекта (со старта тестовой эксплуатации по на весь жизненный цикл проекта)
7. Полнофункциональный запуск системы в работу – через 12-14 мес. с момента начала разработки
8. Поддержка функционирования системы – на протяжении всего жизненного цикла

Бизнес модель

- Основной источник доходов – подписка на услуги он-лайн системы + доплнительные услуги (консалтинг по бизнесу, настройка движения данных под эффективную работу в системе – удаленная и пр.)
- Дополнительный источник – доходы от он-лайн рекламы на бесплатной версии
- Предполагается, что базовая самая простая версия (с ограничением по количеству операций, например) – будет бесплатной (при отображении рекламы).
- Далее клиент, который приобретает пакет доступа и услуг – составляет свой уникальный набор опций, каждая из которых стоит ту или иную сумму в месяц (квартал), при необходимости – может расширить либо уменьшить свой пакет
- Таким клиентам (платным) в зависимости от его уровня обеспечивается постоянный сервис, консультации, будут доступны различные бонусы и скидки
- На первом этапе развития системы, самую полнофункциональную версию (на время) необходимо будет сделать бесплатной (но избирательно, для наиболее крупных и интересных для нас клиентов, которые будут оставлять заявки) – для дальнейшего продвижения и наработки клиентской базы
- Основной канал продаж и привлечение клиентов – он-лайн (на него предполагается порядка 80%, за счет рекламы, контекста, социальных сетей), однако по мере развития проекта необходимо будет совершенствовать маркетинговый план, принимать участие в международных выставках, семинарах, возможно проводить какие-то тренинги в рамках MBA-школ и т.д.

Финансовая модель на первый год работы

Расчеты инвестиций и окупаемости проекта - он-лайн система управленческого учета, USD

	месяцы											
	1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*
Начальная стоимость разработки программного обеспечения	180 000											
Стоимость доработки и поддержки программного обеспечения	20 000	15 000	10 000	10 000	10 000	25 000	3 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Стоимость он-лайн рекламы, % от дохода	60	50	50	50	50	35	30	30	30	30	30	30
Стоимость офф-лайн рекламы, % от дохода	40	40	40	40	30	35	30	20	20	20	20	10
Стоимость он-лайн рекламы, USD	12 600	21 020	54 488	86 073	214 652	182 483	177 824	196 873	321 140	349 568	370 971	392 129
Стоимость офф-лайн рекламы, USD	8 400	16 816	43 590	68 859	128 791	182 483	177 824	131 249	214 093	233 045	247 314	130 710
Стоимость офф-лайн поддержки проекта (постоянная часть+ 10% от оборота) - call центр, служба поддержки и пр	22 100	24 204	30 898	47 215	72 930	82 138	99 275	105 624	147 047	166 523	173 657	180 710
Ежемесячная аудитория проекта, чел	20 000	40 000	70 000	110 000	140 000	170 000	190 000	210 000	230 000	250 000	265 000	280 000
% клиентов, которые приобрели платный доступ к системе	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Средняя стоимость абонплаты, USD	50	50	50	50	100	100	100	100	150	150	150	150
Комиссия- доход проекта, USD	20 000	40 000	105 000	165 000	420 000	510 000	570 000	630 000	1 035 000	1 125 000	1 192 500	1 260 000
Количество дополнительных сервисов (консалтинг, настройка и пр.)	30	42	59	82	115	144	187	262	393	511	614	675
Средняя стоимость одного сервиса, USD	50	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Ежемесячный доход от доп. сервисов	600	840	1 176	1 646	2 305	2 881	3 746	5 244	7 866	10 225	12 270	13 498
Стоимость клика (показа) от посещаемости (он-лайн реклама), USD	0,02	0,03	0,04	0,05	0,05	0,05	0,10	0,10	0,12	0,12	0,12	0,12
Продажа рекламы, USD от посещения (клика) и показов	400	1 200	2 800	5 500	7 000	8 500	19 000	21 000	27 600	30 000	31 800	33 600

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!