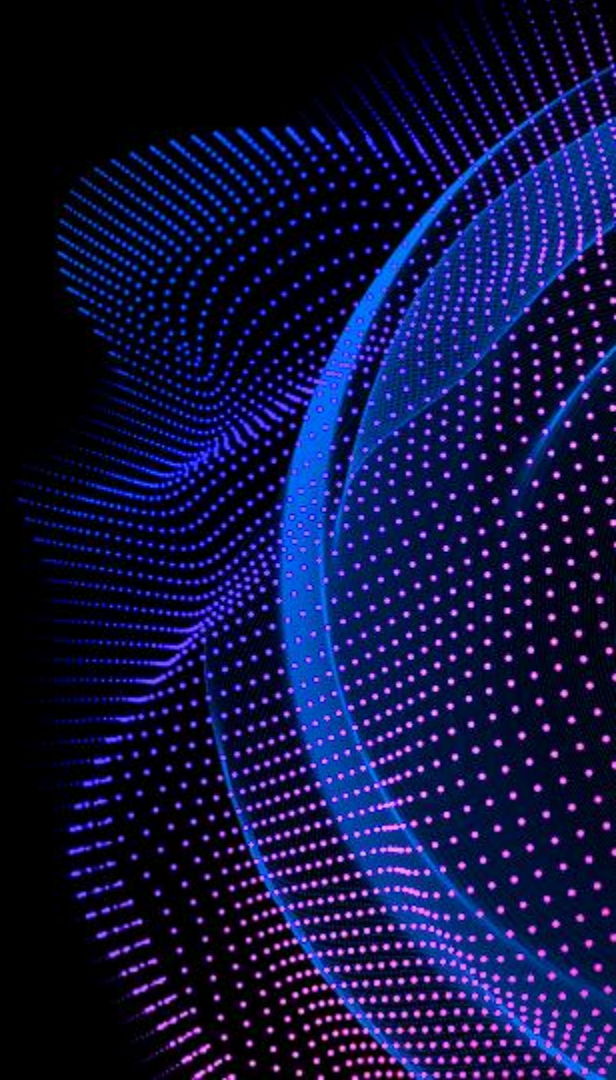


Автоматизация и роботизация бизнес-процессов как драйвер повышения эффективности бизнеса

ДЕНИС БОГОМОЛОВ

Вице-президент по финансам,
ИТ и развитию бизнеса
НИЖФАРМ





ДЕНИС БОГОМОЛОВ

Вице-президент НИЖФАРМ по финансам, ИТ и развитию бизнеса

Зона ответственности — управление финансами и информационными технологиями, развитие бизнеса, включая сделки по слиянию и поглощению.

Более **20 лет** опыта работы в фармацевтическом бизнесе в финансах и коммерции.

Выпускник факультета международных экономических отношений Московской академии народного хозяйства им. Г.В. Плеханова.

Имеет степень Executive MBA в Антверпенской школе бизнеса и профессиональную финансовую квалификацию США CMA.



производственные площадки —
«Нижфарм» (Нижний Новгород)
и «Хемофарм» (Обнинск)



120+

продуктов



2 000+

сотрудников

Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов компании

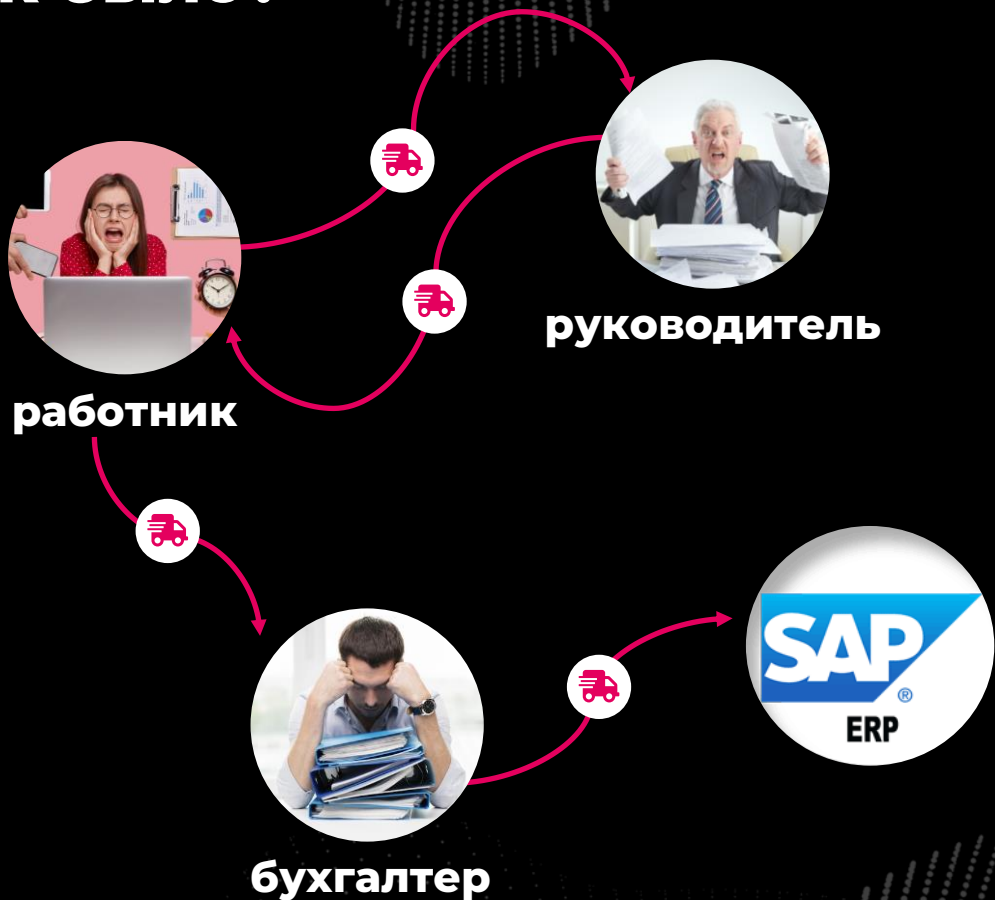


> 10 проектов

Традиционный процесс обработки авансовых отчетов

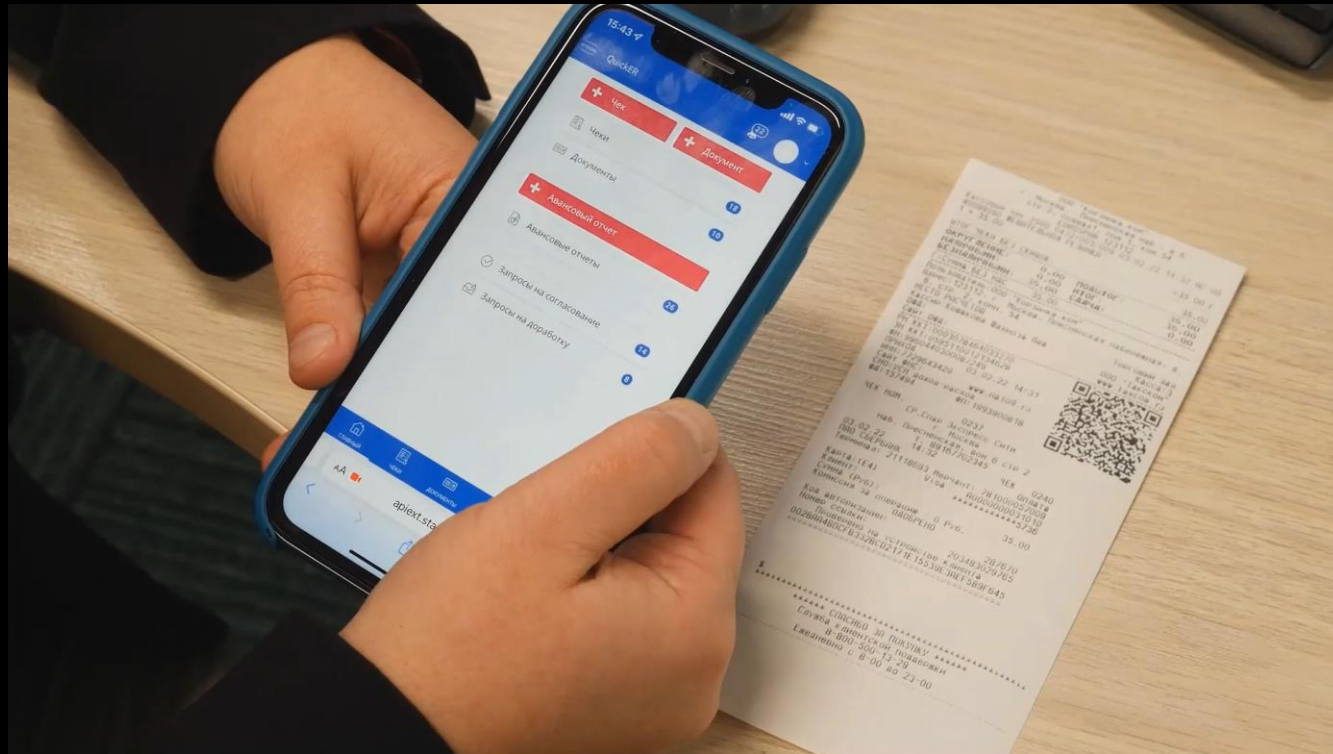


Как было?



- Чеки и отчеты на бумаге
- Подпись от руки
- Ежемесячный запрос аванса

**Иллюзия
контроля**



Автоматизация авансовых отчетов

1

Экономим 2-4 часа на дороге в офис для подписания документов

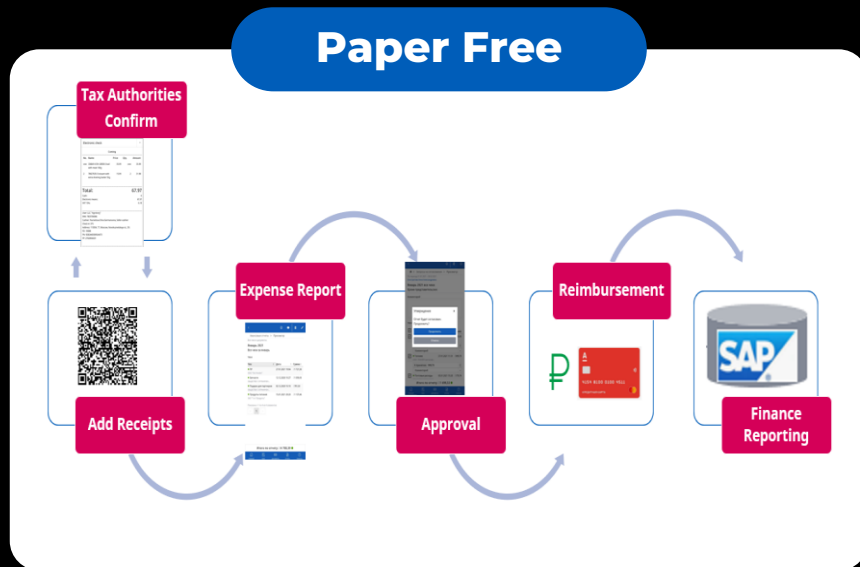
2

Чеки не стираются и не теряются

3

Получаем отчет по пробегу не выходя из машины

Paper Free



4

Забываем о длительном ожидании почтовых отправлений

5

Моментально подтверждаем чек в налоговой

6

Получаем автоматическое отражение в SAP и возмещение расходов

QuickER

Система организации мероприятий — диджитализация и автоматизация



Все участники процесса работают в единой электронной системе

Спикер подписывает документы об участии в электронной почте

Документы формируются автоматически на основе программы мероприятия

Автоматический контроль бюджета и формирование начислений

Автоматическая сверка закрывающих документов и проводка в SAP

Документы не теряются и значительно сокращается срок оплаты

before

360
минут

4+
системы

30
шагов

after

30
минут

1
система

10
шагов

EventiX

Упрощение процесса «От закупки до оплаты»



Before:

6

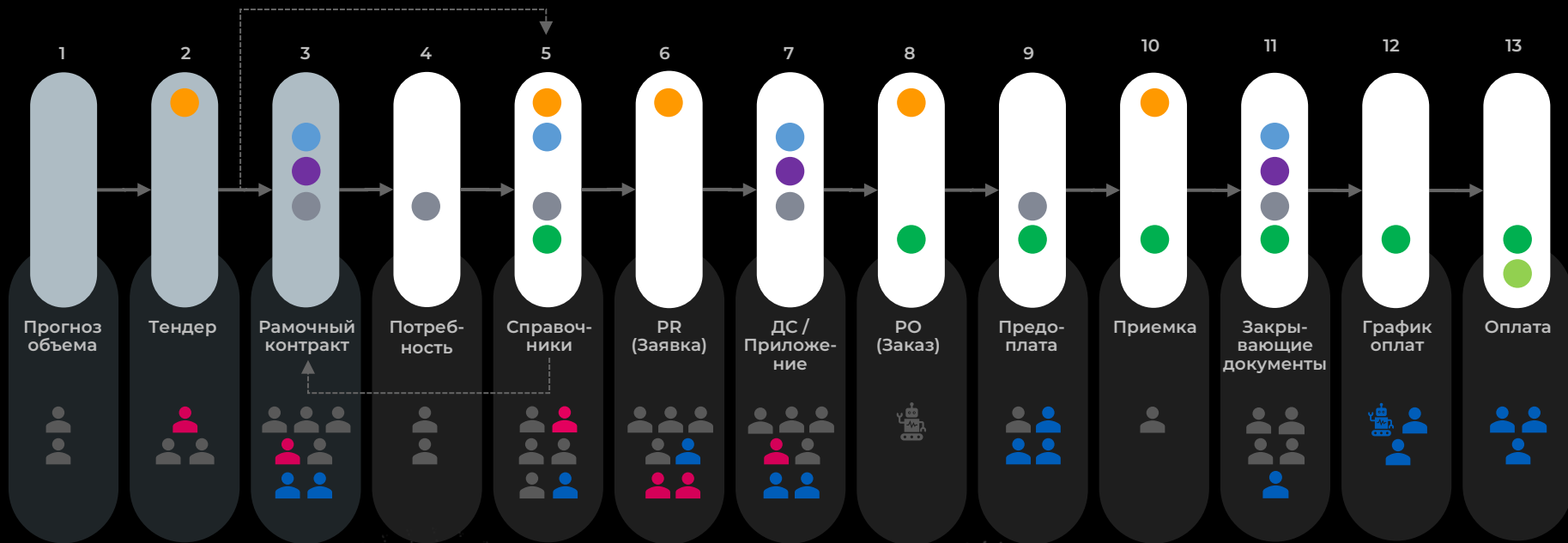
Неинтегрированных систем и подсистем

49

Действий / согласований сотрудников

Выбор поставщика

От закупки до оплаты



● Набор подсистем автоматизации

● SAP Ariba

● SAP ERP

● СЭД «Договорные и закрывающие документы»

● СБИС (внешний ЭДО)

● Банк-клиент

● Бизнес-функции

● Финансы

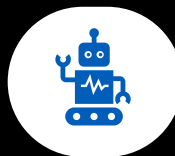
● Закупки

● Роботы

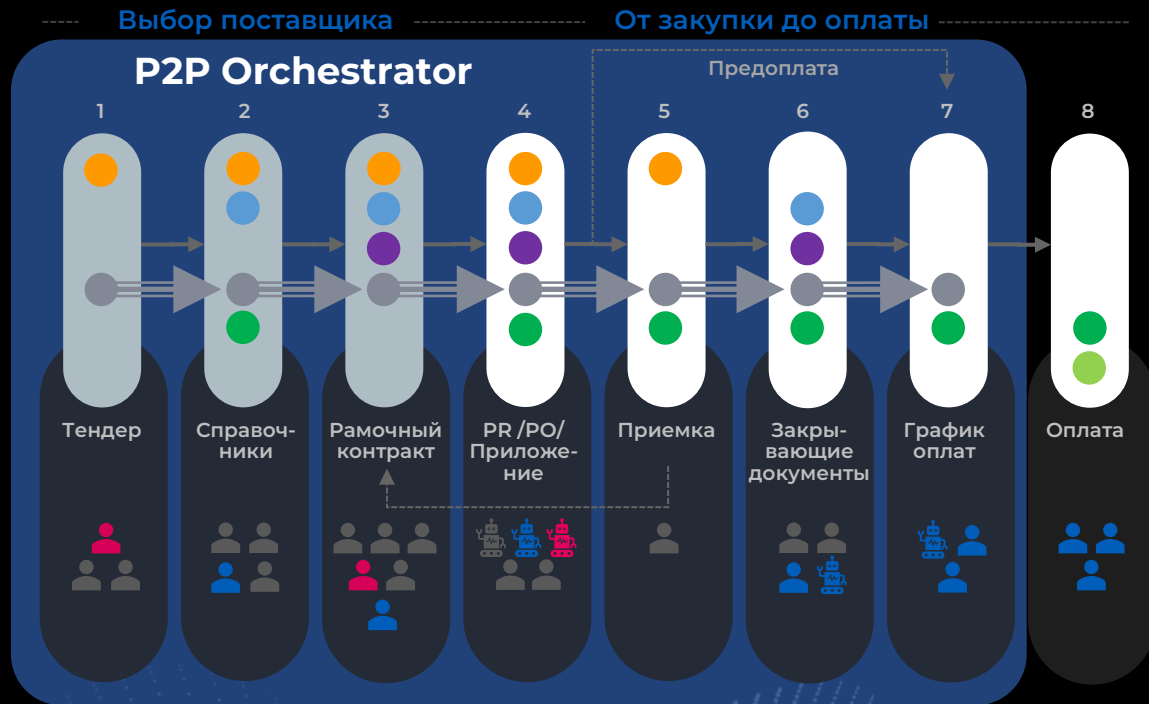
After:

↓ 50%

Действий /
согласований
сотрудников
(24 vs 49)



Роботизация
и интеграция всех
систем в единой
платформе
автоматизации



● Набор подсистем автоматизации
● SAP Ariba

● SAP ERP
● СЭД «Договорные и закрывающие документы»

● СБИС (внешний ЭДО)
● Банк-клиент

● Бизнес функции
● Финансы

● Закупки
● Роботы

Электронный документооборот



90%

клиентов

55%

поставщиков

0%

бумаги

before

170

минут

Ручное
отражение
проводок

after

20

минут

Автомат
(20%)

80

минут

Полу-автомат
(35%)

**ЭДО и процесс формирования документов
учета и проводок: >30 000 часов экономии в год**

ЭДО и процесс формирования документов учета и проводок: >30 000 часов экономии в год

Процесс на основе бумажных документов:

17 ручных шагов | 170 мин на 1 транзакцию



На бумаге

Электронно

бизнес функции
финансы
робот

 **NIZHPHARM**
GROUP

ЭДО и процесс формирования документов учета и проводок: >30 000 часов экономии в год

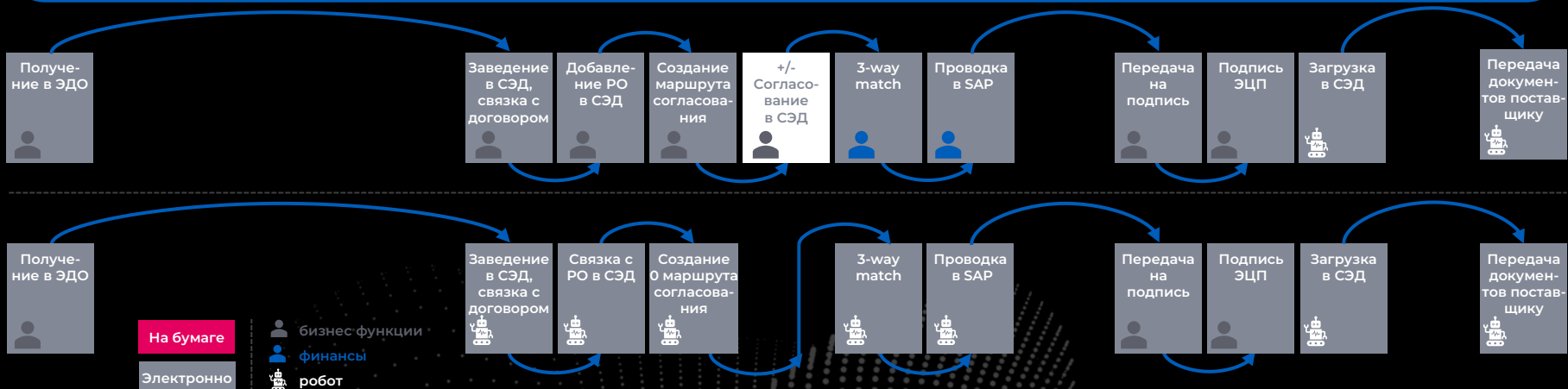
Процесс на основе бумажных документов:

17 ручных шагов | 170 мин на 1 транзакцию



Новый процесс по электронным документам:

Полу-автопостинг 9 ручных шагов | 2 автоматических | 80 мин на 1 транзакцию
 Автопостинг 3 ручных шага | 7 автоматических | 10 мин на 1 транзакцию



Заккрытие и полная аналитика на второй рабочий день



Финансовый результат и аналитика

Заккрытие на второй рабочий день и загрузка в корпоративные системы

Полная аналитика по бюджету, факту, прошлому прогнозу на уровне PL по:

- *странам*
- *ответственным подразделениям*
- *направлениям*
- *статьям расходов / продуктам*

Удобная визуализация:

- *Power BI дэшборды*
- *онлайн публикация в группах Teams*

Как и за счет чего достигаем?

Обученная и хорошо скоординированная команда

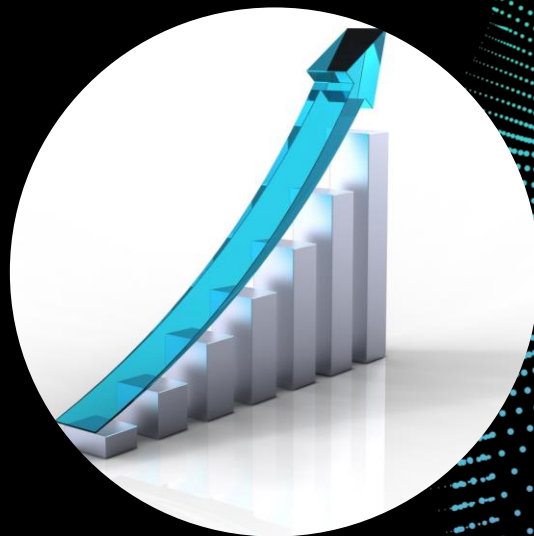
Эффективная автоматизация:

- *Автоматические начисления и проводки (G2N, автопостинг)*
- *Частые циклы загрузки в SAP B4HANA*
- *Моментальная автоматическая консолидация в PowerBI*

Выверенный процесс и механизмы контроля



**Felicitat` – оптимизация
процесса
«Прогнозирования
продаж»**



Sales Forecast Summary – AS IS

1

Past periods data
collection

2

SO + SI
Unconstrained

3

Supply Plan

4

SO + SI
Constrained

SO N-1 (Estimate)

@ComEx /

SO Unconstrained

Commercial Availability

SI Constrained

On-top

SI Constrained
YTG LO

@ComOps / Excel Auto

✗ 15+ неинтегрированных инструментов

✗ Не было полной картины процесса
от начала до конца

(входящая/исходящая информация, взаимозависимость данных)

✗ Неоптимальная автоматизация в Excel и т.п.
ручные ошибки

✗ Высокая зависимость от экспертов

✗ Как следствие, двойная работа

SIT N (Esti

@ComEx /

@ComOps / E

+

SIT Abs. (Stock)
N to N+24 LO

@ComOps / Excel Auto

↓

SO Constrained
YTG LO

@ComOps / Excel Auto

7

Finance

Forecast

G2N

@ComOps / Excel Au

@FP&A / Excel man

P&L

@FP&A / Excel mix, Power BI

Expected Costs

@Marketing / Excel man

SAP ERP

Secondary Sales Russia / SSR

IQVIA, SQL

Brand managers

ComEx: BI

ComOps

SAP IBP

Excel

Alfa RM, SQL

Sales Planning

ComEx: MR

FP&A

SAP APO

No system

Turbo

Demand Planning

TechOps

GM, CFO, BU, Com

* N = current month

Цели проекта



Ориентир на пользователя

Удобный для пользователя интерфейс, единая система, объединяющая процесс прогнозирования от начала до конца

Предотвращение ошибок

Автоматизация сложных расчетов и моделей

Прозрачность

Прозрачный процесс для всех участников и получателей информации

Встроенная экспертиза

Минимизация зависимости от знаний конкретного эксперта

Полная интеграция

Вся необходимая для принятия решения информация в одной системе

Эффективность

Исключение двойной работы

Как работает Felicita



Продажи
дистрибьюторам

Продажи от
дистрибьюторов
в аптеки

Продажи
из аптек



Производитель



Дистрибьютор



Аптека



Потребитель

2

Автоматический пересчет в
**прогноз продаж с нашего
склада дистрибьюторам**



1

**Прогноз продаж от
дистрибуторов в аптеки** –
вносится вручную
маркетингом



0

В интерфейс системы уже
загружены из SAP ERP, BI, IQVIA и
других источников разнообразные
детальные данные, позволяющие
маркетингу делать прогнозы и
принимать решения:

- бюджет
- факт прошлых периодов
- математический прогноз
- данные по рынку
- складские запасы
- производство и план поставок

3

Автоматическая
корректировка **прогноза
продаж с нашего склада
дистрибьюторам** с учетом
складских запасов и
производства



4

Автоматический пересчет в
**прогноз продаж от
дистрибутора в аптеки** с
учетом корректировок



Удобный интерфейс:

- сокращает время ввода данных

- повышает точность прогнозирования



Виды информации в системе для принятия решения и расчета

- **Исторические продажи 4-5 лет**
 - продажи дистрибьюторам
 - продажи от дистрибьютора в аптеку
 - остатки
- **Рынок – прошлые периоды**
 - Адресный рынок – в деньгах и упаковках
 - Конкуренты – в деньгах и упаковках
- **Бюджет** – в деньгах и упаковках
- **Коммерческая доступность**
 - план поставок и производство
- **Остатки на складе**
- **Цены – 4-5 лет назад и на будущее**
- **Математический прогноз**

Процесс ввода

1

Базовый / Математический прогноз / Baseline – простая методика:

Экстраполяция на основании прошлых лет – с учетом веса каждого года: экстраординарным годам поставить меньше веса, типичным – больше.

2

+/- Ручной ввод количества упаковок продаж дистрибьюторам – онлайн пересчет в рубли и всех разрезов прогнозов продаж

3

+/- Ввод процента для повышения / понижения всего прогноза

Что изменилось?

- **Не нужно ждать 1-3 дня**, чтобы увидеть пересчет прогноза из упаковок в рубли – **онлайн пересчет**
- Не нужно ждать внесения данных по ценам, складу, производству, протягивания формул – **возможность сразу моделировать** и видеть на что повлияет
- Не нужно сравнивать и обновлять версии данных по нескольким источникам – **единый источник данных**
- **Исключены технические ошибки**, случайное удаление – ограничены поля для редактирования
- **Скорость** подготовки прогноза по 1 продукту **увеличилась в 2-3 раза**

Виды отчетов из системы

Для бренд-менеджеров и кросс-функциональных команд:

- **План-факт продаж**
Анализ причин расхождения. Корректировка плана действий.
- **Отчет по дефектуре и упущенным возможностям**
Корректировка плана отгрузок.
- **Продажи и оборачиваемость товарных запасов**
Корректировка плана отгрузок.
- **Точность прогнозирования относительно бюджета, прошлых лет, т.д.**
Корректировка плана действий.

Дополнительно для отделов планирования продаж и поставок:

- **Скользящий прогноз / Rolling Forecast**
Анализ трендов и причин отклонений.
- **Колебания спроса / Demand review**
Анализ трендов и причин отклонений.



Формат:

Таблицы + графики
Все отчеты внутри системы
Возможность выгрузить в Excel

Пользователи:

Маркетинг
Коммерческие операции
Логистика
Финансы
Руководство



24/7 работающие по заданному сценарию виртуальные сотрудники



Контрагенты

- Проверка новых контрагентов на palog.ru
- Ежедневная проверка контрагентов на предмет блокировки
- Online синхронизация данных из базы одобренных поставщиков в SAP Ariba



Закупки

- Робот создания Заявки на закупку (PR), Заказа (PO) и Доп. соглашения
- Online контроль бюджета
- Контроль нарушений: даты получения услуг, выставления акта, подписания ЭЦП
- Мониторинг условий оплаты и постановка в график оплаты



Сбыт

- Рассылка обновлений прайс-листа
- Загрузка данных о тендерных продажах с официальных электронных площадок и рассылка информации ответственным сотрудникам



Отчетность

- Формирование проводок в SAP по электронным документам поставщиков
- Начисление резерва по бонусам клиентов
- Подготовка стат. отчетности для ИФНС
- Подача данных о мероприятиях в Росздравнадзор

Коллаборация ИТ и бизнеса – генератор идей и инноваций



Запущенные решения



Пилоты на базе Искусственного Интеллекта

ComPOS: промо-активности

Автоматизированная оценка критериев готовности партнера к проведению промо активности

Повышение эффективности промо

Дэшборды по рынку

Автоматизированная консолидация данных маркетинговых исследований по брендам и территориям – на мобильном устройстве

E-Com парсер

Бот сбора данных по наличию продуктов компании на партнерских интернет площадках

MobApp по командировкам

Интегрированное решение для оформления командировок, заказа тревел услуг, согласования и подписания ЭЦП

Маршрутизатор визитов

Моделирование маршрута визитов медицинских представителей на основе классификации клиентов по историческим данным визитов и дополнительным критериям

Рекрутмент чат-бот

Проведение первичных интервью

Анализатор торгового маркетинга

Предсказание результативности партнера по промо (Add-on для ComPOS)

Тренинг-бот

Симуляция встречи с врачом или фармацевтом

Подсказка ответов на вопросы по препаратам

Спасибо за внимание!



Denis Bogomolov

CFO, VP IT, BD&L and M&A
JSC "Nizhpharm"

Mob.: +7 915 420-15-43

Denis.Bogomolov@nizhpharm.ru

Russia, Moscow, 6 Presnenskaya
Naberezhnaya, bldg. 2, 7th fl.