

Стратегически ориентированное бюджетирование. Система сбалансированных показателей. Практика автоматизации

6 июня 2007 г. - Алматы, 7 июня – Астана

Приглашаем Вас посетить **семинар–практикум** «Стратегически ориентированное бюджетирование. Система сбалансированных показателей. Практика автоматизации».

Только Практикам!

Семинар подготовлен по результатам более чем 200 внедрений автоматизированных систем бюджетного управления и контроля, стратегического управления в компаниях различных масштабов и отраслей России и СНГ.

Что вы узнаете?

- Как создать работающую модель мониторинга эффективности реализации стратегии?
- Какие компании могут обойтись без стратегии и бюджетирования и почему?
- Для каких организаций внедрение бюджетирования является стратегической угрозой?
- Почему для определенных предприятий бюджетирование является необходимым условием жизнедеятельности?
- Почему «...бюджетирование это не только цифры...» ?
- Почему модель бюджетного управления работает только тогда, когда сбалансированы тактические и стратегические интересы участников?

Кому будет полезен семинар? Мероприятие ориентировано на руководителей предприятия, финансовых директоров, руководителей проектных подразделений, руководителей департаментов стратегического развития, руководителей планово-экономических отделов, ИТ - служб, служб реформирования предприятий и т.д.

Организаторы: ОФ «Академия проектного менеджмента» (Алматы) и компания «СофтПром» (г. Москва). Генеральный информационный спонсор – Казахстанский деловой еженедельник «Бизнес & Власть». Генеральный партнер в г. Астана – компания «New Age Technologies».

Докладчик - Волокитин Юрий Иванович, управляющий партнер компании «Софтпром», опыт руководства более чем в 100 проектах внедрений систем автоматизированного управления, среди которых крупнейшие российские компании: РУСАЛ, ТНК-ВР, Лукойл, FESCO (Дальневосточное морское пароходство), Владивостокский морской торговый порт, ОренбургЭнерго и др.

Стоимость участия - 5000 тенге. Для 2-ого и 3-его представителя от одной компании скидка 50%.

Пройти регистрацию и получить дополнительную информацию Вы можете на сайте www.softprom.ru, а также по электронной почте d@softprom.ru

Окончательный срок регистрации – **1 июня 2007г.**

При регистрации до **15 мая 2007г.** – дополнительная скидка 25%.

Контакты:

+7 495 22 33 128 - Долинская Светлана («Софтпром») d@softprom.ru

+7 777 210 60 40 - Затолокин Владимир (ОФ «Академия проектного менеджмента») pmi@nursat.kz

Программа семинара-практикума

Тема	Время	Длительность, мин	
		Методологические вопросы	Автоматизированное решение
Концепция стратегически ориентированного бюджетирования в холдинге. Введение	9.00 - 10.50	20	10
Разработка стратегии. Формирование основных элементов		10	10
Преобразование стратегии в систему измеримых показателей с использованием современных технологий (BSC)		20	10
Управление стратегическими инициативами		15	15
Перерыв		20 мин	
Создание механизма взаимодействия отдельных проектов и стратегических целей. Календарно-сетевое планирование	11.10 – 13.20	10	20
Создание портфеля проектов стратегического развития. Формирование модели влияния программ и портфелей на стратегические цели организации. Ключевые показатели эффективности.		20	20
Формирование бюджетов ориентированных на эффективную реализацию стратегических, операционных, финансовых и инвестиционных целей		30	30
Перерыв	13.20 – 14.30	70 мин	
Связь бюджетов с системой казначейского исполнения	14.30 – 15.30	15	15
Выгоды от внедрения автоматизированной модели СОБ: <ul style="list-style-type: none"> • Экономические выгоды • Технологические выгоды 		30	
Дискуссия	15.30 – 16.00	30	

Российская компания «СофтПром» специализируется на разработке и внедрении систем управления эффективностью бизнеса (BPM), обеспечивающих автоматизацию стратегического процесса, управление системой сбалансированных показателей, бюджетного управления и контроля.

Инструментальная среда моделирования корпоративных информационных приложений **PlanDesigner** и **UPE** позволяет создавать модели бизнес процессов компании и консолидировать данные из разнообразных учетных систем без программирования.

Клиентами компании стали около 200 известных компаний России, среди которых: РусАл, Лукойл, ТНК-ВР, FESCO (Дальневосточное морское пароходство), Владивостокский морской торговый порт, Транснефтьсервис, Центртелеком, Рэйл-Континент, РусАгро, Разгуляй, ОМК, Союзснаб, ОренбургЭнерго, Микоян, и мн. др.

Область компетенции созданного летом 2006г. **ОФ «Академия Проектного Менеджмента»** охватывает всю методологию и уровни управления бизнесом, включая:

- управление компанией / управление проектами, программами и портфелями проектов / процессы и области знаний проектного менеджмента / организационное и техническое обеспечение, включая автоматизацию процессов управления

- стратегический уровень развития компании (стратегический менеджмент / организационная культура и организационное проектирование / корпоративная культура / управление стратегическими изменениями в компании / интегрирование систем управления

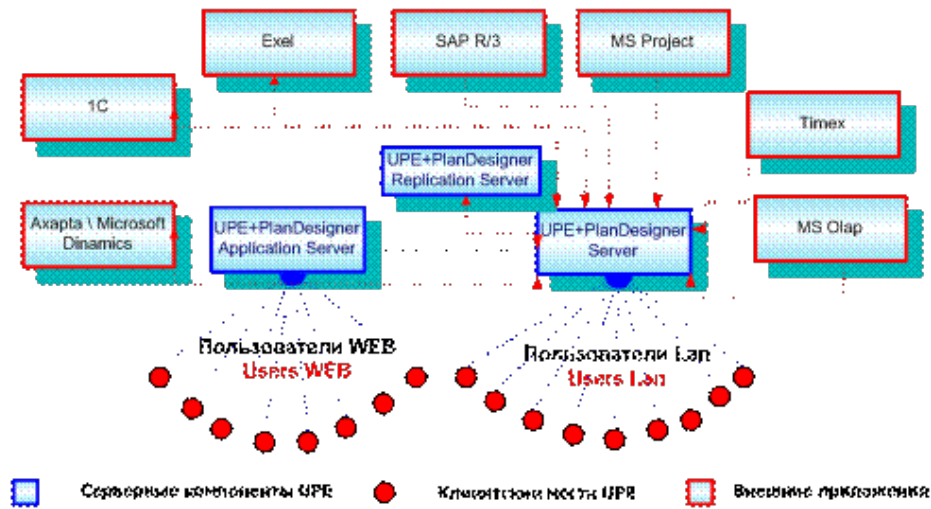
- поддерживающие бизнес-процессы (управление человеческими ресурсами компании / системы управления качеством / маркетинг и обеспечение продаж - CRM etc. / IT-обеспечение процессов управления - формирование и развитие АСУ).

Среди первых корпоративных клиентов фонда в Казахстане – Capital Partners, АТФ-Банк, Toyota Tsusho Kazakhstan Auto, ИД «БИКО», ИртышТранссервис, Асем-Ай, Казахстанский ядерный университет и предприятия НАК «Казатомпром» (УМЗ, МАЭК-Казатомпром, Горнорудная компания, СП «Заречное», Кызылкум, Каратау) и др.

Ждем Вас!



ИНТЕГРАЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА UPE



Рейтинг систем бюджетирования, учитывая рост занимаемой доли рынка (2006/2005)

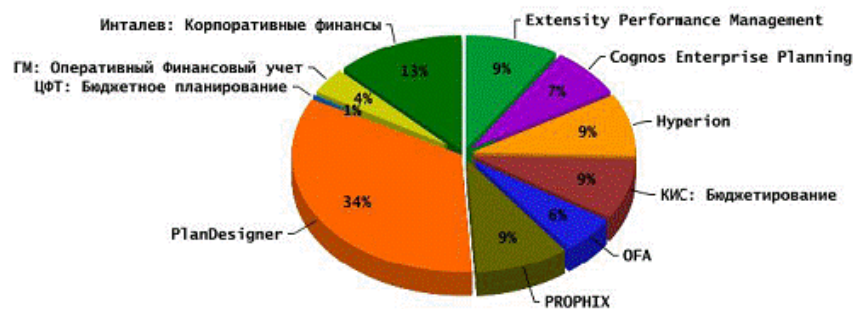
Рейтинг построен на основе данных об изменении (увеличении или уменьшении) доли рынка по каждой системе бюджетирования отдельно:

№	Система бюджетирования	Темп роста*
1	PlanDesigner	10%
2	Cognos	-67%
3	Extensity	-91%
4	КИС: Бюджетирование	-67%
5	Инталев: Корпоративные финансы	-80%
6	PROPHIX	-50%
7	ГМ: Оперативный Финансовый учет	5%
8	Hyperion	-80%

*используемый термин «рост занимаемой доли рынка» (или темп роста) рассчитывается по отношению к предыдущему году ($2006/2005 \cdot 100\%$).

Пример: Рост рынка на 10% означает, увеличение количества внедрений по сравнению с предыдущим периодом в 1,1 раза. Темп роста рынка в -50% обозначает уменьшение количества внедрений по сравнению с предыдущим периодом в 2 раза.

Процентное соотношение количества внедрений систем бюджетирования по состоянию на 2006 год



(по данным исследований независимой консалтинговой компании DSS Consulting)