

## ОТЗЫВ

### По проекту в туристической компании «Стелла»

Туристическая компания «Стелла» является одним из лидеров туристического бизнеса в Республике Карелия со значительным штатом сотрудников и солидной материально-технической базой. Наша компания специализируется на организации активных видов отдыха и анимационных программ для корпоративных клиентов. Кроме основной туроператорской деятельности, сопутствующим видом деятельности является турагентская, которая заключается в предоставлении дополнительных услуг клиентам, таких как поиск средств размещения, экскурсионные услуги, охота, рыбалка, продажа сувенирной продукции.

Увеличение потока туристов в 2009-2010 г.г., расширение спектра предоставляемых услуг, организация которых потребовала расширения материально-технической базы, способствовали созданию такой системы учета, которая бы соответствовала новым требованиям эффективной деятельности компании.

На момент обращения в компанию «ИЛВЕС Консалтинг» регистрация заявок клиентов, учет ТМЦ, а также планирование деятельности и финансов велся в Excel, а выписка бухгалтерских документов в 1С:Бухгалтерия 7.7. Разумеется, в период «высокого сезона» с ростом компании данный вид учета давал сбой: электронные таблицы были не всегда согласованы между собой, а обмена с базой данных 1С:Бухгалтерия 7.7 не могло быть и речи. Данная система позволяла фиксировать доходы и расходы и вести учет по статьям доходов и расходов, однако, свод фактических данных для анализа и сравнения с планами был крайне затруднен. Для того чтобы сопоставить фактические и плановые данные требовалась дополнительная работа сотрудников компании продолжительностью около двух недель, а точность таких данных всегда содержала поправку на «человеческий фактор», т.е. данные, собранные вручную, можно было назвать точными только с определенной долей вероятности.

Таким образом, в компании был выявлен ряд основных проблем:

- отсутствие сведений о финансовом состоянии компании в реальном режиме времени, которые нужны для принятия управленческих решений.
- трудности анализа существующей клиентской базы и получения актуальной информации в оперативном режиме для осуществления клиентоориентированной стратегии компании.
- нерегламентированный учет товарно-материальных ценностей, в т.ч. дорогостоящего снаряжения, которое проистекало из того, что вести документооборот по учету ТМЦ в электронных таблицах при таких объемах деятельности и динамичности работы было невозможно.

Проанализировав положение дел в компании, руководство компании приняло решение начать проект по автоматизации планирования и учета. Для эффективной деятельности компании требовалась современная система учета с единой структурированной информационной базой. Мы обратились за помощью к специалистам компании «ИЛВЕС Консалтинг», которые проявили

индивидуальный подход в решении наших проблем и оперативно представили проект автоматизации нашей компании.

С точки зрения архитектуры решения была выбрана платформа 1С:Предприятие 8. В связи с тем, что отраслевого решения с учетом специфики туристического бизнеса и комплексного характера выполнения задач на момент старта проекта не существовало, было принято решение проводить внедрение на базе следующих программных продуктов: «1С:Предприятие 8. Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами 8», «1С:Бухгалтерия 8» и модулей «ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы» и «ИНТАЛЕВ: Корпоративные документы и процессы», имеющие статус (сертификат) 1С:Совместимо».

В проекте по автоматизации были поставлены задачи ввести в компании стандарты управленческого учета, обеспечить сотрудников компании удобным и надежным инструментом для оперативной работы, а именно:

1. Ведение планирования и управленческого учета в единой информационной базе по единым статьям доходов и расходов с целью получения бюджета доходов и расходов и финансового результата по видам деятельности по плану и факту. Получение бюджета движения денежных средств сопоставимых по части статей с бюджетом доходов и расходов;
2. Ведение платежного календаря, оперативное управление выплатами с помощью платежного календаря от заявок на расходование денежных средств до осуществления и контроля выплат;
3. Автоматизация работы управления взаимоотношениями с клиентами;
4. Автоматизация складского учета и документооборота по учету движения ТМЦ.

Для реализации поставленных задач была необходима интеграция выбранных программных продуктов. Благодаря тому, что все программные продукты построены на платформе 1С:Предприятие, интеграция их в единую информационную базу была проведена без труда и позволила всем сотрудникам использовать возможности всего функционала.

Работа по постановке управленческого учета состояла из нескольких этапов:

1. Постановка задачи – этап, включающий анализ деятельности компании для постановки технического задания проекта. Была проведена тщательная работа по структурированию справочников доходов и расходов и движения денежных средств. Необходимо было составить аналитику, посредством которой планировалось собирать финансовый результат компании в разрезе видов деятельности. В результате первого этапа проекта были согласованы положения работы, регламентирующие будущую

автоматизированную систему. Эти положения во многом прояснили представление сотрудников нашей компании о работе в новой автоматизированной системе.

2. Предварительная настройка системы. На данном этапе была выполнена первоначальная настройка системы, объединение всех конфигураций и создание единой информационной базы. Для облегчения работы сотрудников компании было произведено первоначальное наполнение информационной базы данными, которые можно было автоматически загрузить из существующих систем учета: таблиц Excel и базы данных 1С:Бухгалтерия 7.7. в соответствии с логикой, определенной на этапе постановки задачи.

Во время данного этапа специалистами компании ИЛВЕС Консалтинг» был составлен ряд отчетов, отражающих плановые и фактические данные. Например, «Бюджет доходов и расходов», «Бюджет движения денежных средств», а так же еще около 20 отчетов. Для быстрой работы сотрудников и оперативной обработки заявок, что особенно важно во время «высокого сезона», были исследованы печатные формы первичных документов, таких как «Бронирование», «Счет», «Акт оказания услуг» и откорректированы их печатные формы.

Таким образом, на этапе предварительной настройки системы была сформирована база данных, которая позволила вести оперативный учет в компании: обслуживать запросы клиентов, учитывать и передавать товарно-материальные ценности, обеспечивать оприходование и выплаты, как наличных, так и безналичных денежных средств.

3. Ввод в эксплуатацию. Данный этап начался в мае 2011 года. Разумеется, мы испытывали определенные трудности при первом использовании системы. Сложность данному этапу придавало то обстоятельство, что ни один сотрудник компании (кроме главного бухгалтера) не имел опыта работы с системой программ «1С:Предприятие». Нужно отдать должное терпению и деликатности сотрудников «ИЛВЕС Консалтинг», которые смогли изменить шаблонные представления сотрудников о ведении учета в электронных таблицах.

Именно поэтому при внедрении системы было принято решение провести обучение сотрудников непосредственно в процессе работы, что потребовало, постоянного присутствия специалистов компании «ИЛВЕС Консалтинг». Благодаря проведенному обучению и регулярному сопровождению системы, этап ввода в эксплуатацию системы, прошел интересно и плодотворно.

Необходимо отметить, что, не смотря на неопытность сотрудников в использовании систем «ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы» и «1С:Предприятие 8», все необходимые изменения вносились оперативно, что свидетельствует о большой дружелюбности

программных средств к пользователю. Этот факт стал основополагающим в успешном внедрении системы и в последующей работе пользователей с системой.

Ниже перечислены некоторые усовершенствования, которые привнесла система в работу менеджеров компании:

Для сотрудников отдела продаж:

1. Автоматическая загрузка данных в систему из заявок, полученных по электронной почте;
2. Автоматическое заполнение договоров на основании документов «Событие» и «Заказ покупателя»;
3. Последовательность составления документов «Событие (регистрация группы)»-«Счет на оплату»-«Оплата»-«Оказание услуг». Оперативность поиска необходимой информации: поиск тура, контрагентов, источника информации, контроль оплаты тура, изменения в списке туристов.
4. Автоматическая система предупреждения о переполнении группы туристов при обработке заявок на туры (Stop Sale);
5. Автоматическое формирование списков туристов для контролирующих органов, страховых компаний, а так же для внутреннего документооборота;

Для сотрудников производственного отдела:

1. Автоматическое формирование списков туристов;
2. Учет снаряжения на складе и у материально-ответственных лиц на протяжении всего сезона;
3. Своевременное утверждение руководством заявок на оплату;
4. Автоматический сбор себестоимости тура;
5. Автоматическая регистрация продаж инструкторами сопутствующих товаров.

Для руководителей:

1. Оперативный расчет маржинального дохода с тура, маржинального дохода в разрезе видов деятельности и рыночных сегментов;
2. Учет амортизации основных средств.
3. Получение возможности автоматизированного план-фактного абсолютного и относительного анализа по бюджетам и статьям бюджетов;
4. Платежный календарь и возможность в оперативном режиме управлять денежным потоком, исключая возникновение кассовых разрывов;

5. Возможность проведения финансово – экономического анализа и анализа рентабельности и эффективности использования видов ОС (снаряжения);

6. Модуль управления целями и задачами компании.

Внедрение новой автоматизированной системы принесло принципиальное изменение учета в компании, а именно значительное сокращение времени сотрудников на ввод, обработку и анализ информации для составления отчетов; автоматизацию оперативного учета и получение актуальной информации для принятия управленческих решений.

Мы уверены, что с внедрением новой системы деятельность нашей компании примет новые формы и даст лучший финансовый результат, что, безусловно, является главной задачей ведения бизнеса.

Благодарим специалистов компании «ИЛВЕС Консалтинг» за аккуратность и оперативность в выполнении задач, индивидуальный подход и способность понять трудности заказчика.

Надеемся, что проведенный проект является не только значительным ростом компании «Стелла» и ценным опытом в проектной деятельности «ИЛВЕС Консалтинг».



Директор ООО «Стелла»

01 ноября 2011 года

\_\_\_\_\_ (Джапаридзе И.Г.)