



DEALLOG

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

ПРОВАЙДЕР ЛОГИСТИЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ, ТАМОЖЕННОГО
ОФОРМЛЕНИЯ И
ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКИ

Наталья Васильевна Касаткина
Операционный директор
ГК «Диалог»



ООО «Диалог» – входит в группу компаний **DEALLOG**. Компании в составе группы оказывают

-  транспортно-экспедиторские услуги
-  услуги по таможенному оформлению
-  финансовой логистике
-  выступают в качестве импортёров по доставке товаров на внутренний рынок

Наша миссия: обеспечить рост и стабильность наших клиентов, предлагая гибкие и качественные решения через открытый диалог и укрепляя доверие к нашей команде.

Наш девиз: «Главное — найти Диалог», и он прекрасно отражает нашу философию. Мы верим, что успешное сотрудничество начинается с открытого и честного общения. Диалог — это не просто обмен словами, это процесс, в котором мы понимаем друг друга, обмениваемся идеями и находим общие решения.

По данным открытых источников: выручка за 2024 год составляет 3,3 МЛРД. РУБ.



ЦЕЛИ ПРОЕКТА

ЧТО ТРЕБОВАЛОСЬ ИЗМЕНИТЬ?

03



Диагностика: как было?

- Ошибки в коммерческих предложениях, которые приводят к финансовым потерям
- Длительная подготовка коммерческих предложений (зачастую нас опережают конкуренты)
- Проблемы кроссфункционального и кроссорганизационного взаимодействия
- Неэффективные процессы сбора и предоставления информации для анализа и принятия управленческих решений на основе данных
- Недостоверная дебиторская и кредиторская задолженность



Решение

- Повышение клиентоориентированности через повышение адаптивности основных бизнес-процессов
- Повышение эффективности бизнеса через оптимизацию и автоматизацию сквозных бизнес-процессов по управлению поставками от запросов до взаиморасчетов с контрагентами на базе low-code BPM-платформы в рамках минимизации влияния человеческого фактора (регламенты полностью не закрывают диагностированную проблематику)



Результат

- Снижение нагрузки на сотрудника и повышение его эффективности на 30%
- Повышение эффективности коммуникации между смежными отделами и компаниями внутри группы
- Получение достоверной статистики по операционным и финансовым показателям



ЗАДАЧИ ПРОЕКТА ЧТО ТРЕБОВАЛОСЬ СДЕЛАТЬ?

04



Задачи проекта

- Консолидация взаимодействия структурных подразделений в единой цифровой среде
- Повышение качества данных для дальнейшего анализа и принятия управленческих решений
- Исключение потери и искажения информации
- Оптимизация трудозатрат с целью повышения маржинальности сделки
- Снижение влияния рисков и упрощение отчетности за счет автоматического контроля логистических и финансовых данных



Риски

- Моделирование бизнес-процесса делает его понятным и прозрачным, в связи с этим всегда существует риск, что участвующие в нем подразделения могут быть против изменений
- Возможность потери данных при их переносе и аккумуляции в цифровом виде в одной системе



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение качества и скорости коммуникации с клиентами, удовлетворенности клиентов, конкурентоспособности компании, увеличение продаж 05



Как было?

- Значительная часть процессов выполнялось вручную — начиная от решения типовых задач, заканчивая огромным количеством рутинных операций. Это создавало узкие места, отнимало много времени и неизбежно приводило к ошибкам из-за человеческого фактора



Что сделано?

- В BPMS оптимизирован и полностью автоматизирован сквозной процесс от запроса через коммерческое предложение до выполнения заказа и контроля оплаты
- Предварительная оценка маржинальности на стадии коммерческого предложения и контроль взаиморасчетов с контрагентами на стадии Заказа
- Автоматизированы расчеты по 100+ формулам, которые раньше выполнялись в разрозненных таблицах Excel



Результат

- Сокращение времени обработки запросов клиентов от 7 до 3 дней
- Трудоёмкость формирования коммерческих предложений сократилась на 50%
- Количество ошибок в расчётах при подготовке коммерческих предложений сведено к нулю



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение качества и скорости коммуникации с клиентами, удовлетворенности клиентов, конкурентоспособности компании, увеличение продаж

06

Пример результатов от запроса к заказу

Comindware Business Application Platform | DEALLOG — Международная логистика

DEALLOG

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

Моя работа > Запросы

41866 / Северная Столица / ДКП

Сохранить

Назначить исполнителя

Назначить ассистента

Копировать запрос

←

☰

🔍

Рабочий стол

Мои задачи

Моя работа

Запросы

КП

Заказы

Баланс заказа

Логистические параметры

Работа ОЛ

Работа ОТО

Компании

Контрагенты

Контактные лица

Договоры

Разнесение поступлений

Покупка валюты

Счета

Поступления / Списания

Предварительный финансо...

Финансовый результат

Кассовый разрыв

Основная информация

Номер запроса

41866

Инициатор

Касаткина Наталья

Дата создания

02.03.2025 13 : 19

Набор услуг

ДКП

Статус запроса

Новый

Клиент

Северная Столица

Исполнитель

-

Ассистент

-

Контрагент

ООО "Северная Столица"

Направление

Импорт

Адрес погрузки

Шанхай

Порт погрузки

Шанхай

Экспортные формальнос...

Нет

% импортера

3,00

Метод вычета % импортера

От входа

Тип вычета % импортера

Прямой

Условия поставки

101-FCA

Адрес выгрузки

Москва

Порт выгрузки

Импортные формальнос...

Да, силами DEALLOG

% за валютный перевод

5,00

Метод вычета % за валютный перев...

От выхода

Тип вычета % за валютный перев...

Обратный

Ссылка на документы

Ссылка на документы

Описание запроса

Описание запроса

Информация о грузах

Импортировать грузы из Ex...

Выберите файл

Шаблон_заполненный_для загрузки_грузы_1_юа...

Формат файла: XLSX

Фрагмент: создание Запроса



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение качества и скорости коммуникации с клиентами, удовлетворенности клиентов, конкурентоспособности компании, увеличение продаж

07



Пример результатов от запроса к заказу

Моя работа > Запросы

41866 / Северная Столица / ДКП

Сохранить Назначить исполнителя Назначить ассистента Копировать запрос

Информация о грузах

Импортировать грузы из Ex...

Выберите файл

Шаблон_заполненный_для загрузки_грузы_1_юа...

Формат файла: XLSX

+ Создать

	Наименование груза	Количеств...	Тип упаковки грузовог...	Вес нетто, кг	Вес брутто, кг	Стоимость по ...	Валюта ин...	Класс опаснос...	Длина, м	Ширина, м	Высот...
1	Столы	7	Картонная коробка	2 700,00	2 925,00	190 000,00	Юань	0-N/A	1,20	0,90	2,10
2	Кровати	3	Деревянный ящик	2 450,00	2 650,00	275 000,00	Юань	0-N/A	1,20	0,80	1,95
3	Стулья	5	Паллета	2 150,00	2 400,00	175 000,00	Юань	0-N/A	1,20	0,80	1,85

Общее количество мест

15

Общий вес нетто, кг

7 300,00

Общий вес брутто, кг

7 975,00

Общий объём, м3

5,92

Итоговая стоимость грузов по ин...

640 000,00

Валюта по инвойсу

Юань

Коммерческие предложения

Создать КП

	ID	Название	Дата КП	Контрагент	Тип перевозки	План отправк...	Заказ	Статус
1	42754	42754 / 41866 / Северная Столица / ДКП / Импорт / МОРЕ	12.03.2025	ООО "Север...	МОРЕ	14.03.2025	✓	Согласовано клиентом
2	41874	41874 / 41866 / Северная Столица / ДКП / Импорт / МОРЕ	02.03.2025	ООО "Север...	МОРЕ	08.03.2025	✓	Согласовано клиентом

Фрагмент: создание коммерческих предложений



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение качества и скорости коммуникации с клиентами, удовлетворенности клиентов, конкурентоспособности компании, увеличение продаж

08

Пример результатов от запроса к заказу

Моя работа > Заказы

42838 / 42754 / 41866 / ООО "Северная Столица" / ДКП / Импорт / МОРЕ

Сохранить Назначить Отправить расчёт в ОЛ Выгрузка для ОЛ (рус) Выгрузка для ОЛ (eng)

Основная информация

Название

42838 / 42754 / 41866 / ООО "Северная Столица" / ДКП / Импорт / МОРЕ

КП №	Запрос №	Дата создания заказа	Статус оплаты	Комментарий к заказу
42754 / 41...	41866	12.03.2025	Оплачен	ТЕСТ ДЛЯ ФИН БЛОКА

Клиент	Набор услуг	Статус заказа
Северная Столица	ДКП	Создан

Контрагент	Описание запроса
ООО "Северная Столица"	Описание запроса

Договоры

Документы

Контакты

ID	Наименов...	Тип догово...	Дата догов...	Срок дейст...	Контрагент	Группа кон...	Наше ЮЛ	
1	41852	02032025 / ...	ДКП	01.01.2025	31.07.2025	ООО "Север...	Клиент	ООО "НеваТрансПроект"

Курсы валют на момент КП

Валюта	Курс
Фунт стерлингов Сое...	111,7059
Турецкие лиры	23,7243
Дирхам ОАЭ	23,5717
Доллар	86,5669
Евро	93,6639
Юань	11,8458
Рубль	1,0000

Курсы валют по ЦБ РФ

Валюта	Курс
1 Рубль	1,0000
2 Юань	11,8730
3 Евро	94,2559
4 Доллар	86,6190

Фрагмент: создание Заказа



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение качества и скорости коммуникации с клиентами, удовлетворенности клиентов, конкурентоспособности компании, увеличение продаж

09



Пример результатов от запроса к заказу

Моя работа > Заказы

42838 / 42754 / 41866 / ООО "Северная Столица" / ДКП / Импорт / МОРЕ

Сохранить Назначить Отправить расчёт в ОЛ Выгрузка для ОЛ (рус) Выгрузка для ОЛ (eng)

Финансы

Исходящие счета

Входящие счета Заявки на поступление Покупка валюты Баланс Заказа Финансовый результат

Исходящие счета

	Статус счета	Дата отпра...	Инициатор	Номер счёта	Дата счёта	Сумма счёт...	Валюта счё...	Ставка НДС	Сумма счёт...	Сумма счет...	Сумма счет...	Курс оплаты	Итогое
1	Отправлен	13.03.2025	Касаткина Н...	ДЛ-42838-06	13.03.2025	10 000,00	Доллар	20%	8 333,33	1 000 000,00	833 333,33	Дата оплаты	100,00C
2	Оплачен		Касаткина Н...	ДЛ-42838-05	13.03.2025	10 000,00	Доллар	20%	8 333,33	866 190,00	721 825,00		86,619C
3	Отправлен ...		Касаткина Н...	ДЛ-42838-04	13.03.2025	1 000,00	Доллар	20%	833,33	100 000,00	83 333,33	Фиксирован...	100,00C
4	Оплачен	13.03.2025	Касаткина Н...	ДЛ-42838-03	13.03.2025	10 000,00	Рубль	20%	8 333,33	10 000,00	8 333,33		1,0000
5	Отправлен	13.03.2025	Касаткина Н...	ДЛ-42838-02	13.03.2025	8 150,00	Доллар	0%	8 150,00	705 944,85	705 944,85		86,619C
6	Оплачен	12.03.2025	Касаткина Н...	ДЛ-42838-01	12.03.2025	10 500,00	Доллар	20%	8 750,00	909 499,50	757 916,25		86,619C

ИТОГО: сумма счетов (в т.ч. НДС), Рубль

3 591 634,35

ИТОГО: сумма поступлений (в т.ч. НДС), Рубль

24 510 689,50

ИТОГО: сумма задолженности (в т.ч. НДС), Рубль

-20 919 055,15

Логистические параметры

Логистические параметры

	Референс /...	Агент	Отправите...	Получатель	Перевозчик	Номер ави...	Номер при...	Номер нак...	Номер нак...	Дата накла...	Агент авиа...	Авиакомпа...	Аэропорт о
--	---------------	-------	--------------	------------	------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	--------------	------------

Фрагмент: финансовая и логистическая информация в Заказе



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение производительности, эффективности использования ресурсов, сокращение затрат

10



Как было?

- Основная часть рабочего времени уходила на подготовку первичных расчётов, проверку и формирование коммерческих предложений и практически не оставалось времени на общение с клиентами, их развитие и «вторичные» продажи
- Руководители и их заместители большую часть своего времени тратили на то, чтобы вручную, со слов менеджеров и разрозненных систем (1С, Excel-таблицы, почтовые переписки, мессенджеры) составлять отчёты по операционным и финансовым показателям. На подготовку каждого отчета, в зависимости от его сложности, требовалось от нескольких часов до нескольких дней.



Что сделано?

- В BPMS полностью автоматизирован процесс формирования и представления операционных и финансовых отчётов в зависимости от целей аналитики
- Документы, имеющие отношение к сделке, могут быть сгенерированы системой по шаблону кликом по 1 кнопке, что сокращает время на их составление до считанных секунд



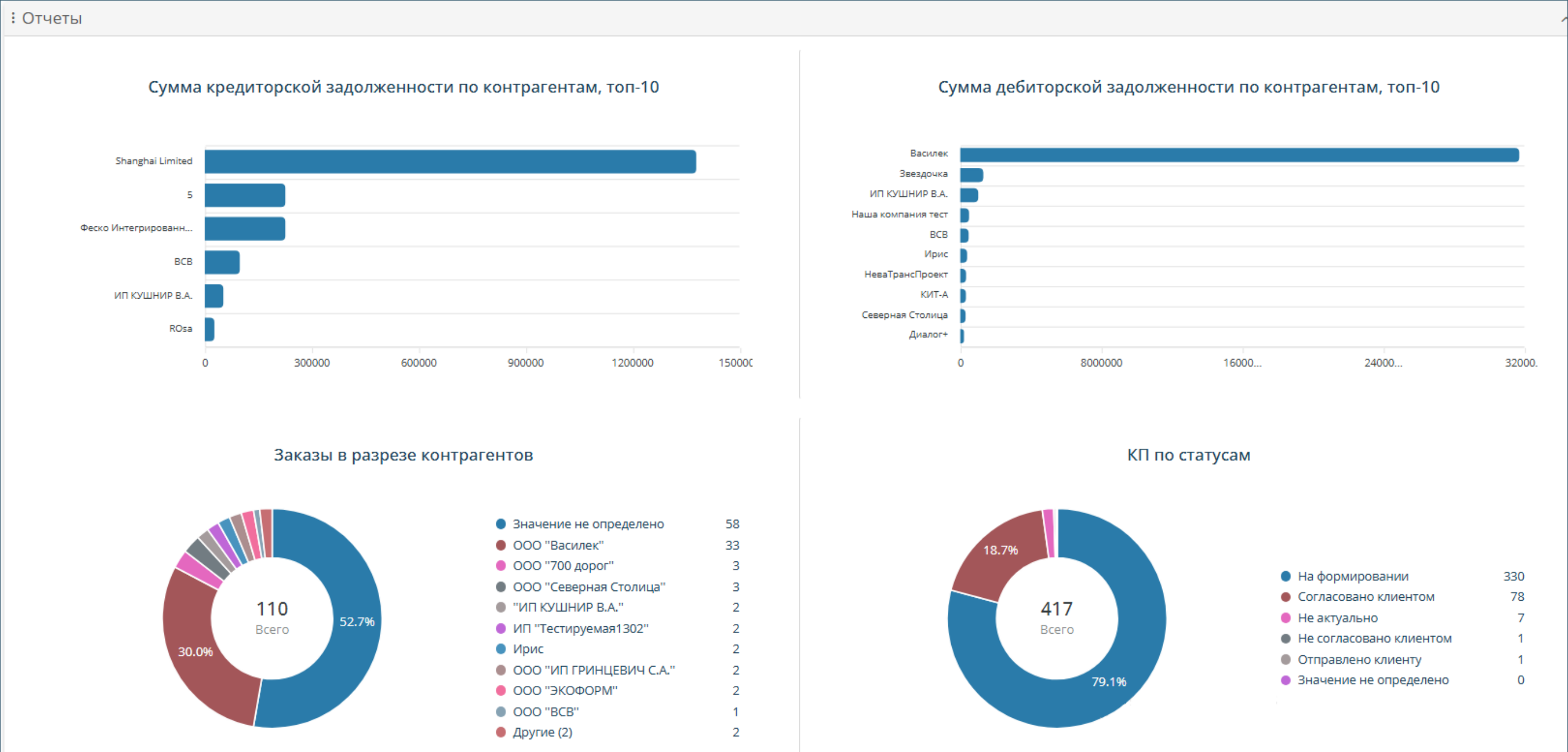
Результат

- Трудозатраты менеджера по сделке снизились на 30%
- Руководители и их заместители больше не тратят время на составление отчётов: операционные и финансовые показатели как в целом, так и по отдельным сделкам доступны через дашборды и отчёты в реальном времени, время подготовки отчётов равно нулю



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение производительности, эффективности использования ресурсов, сокращение затрат

✓ Пример отчётов по ключевым показателям в режиме реального времени





Как было?

- Процесс сбора информации от смежных отделов, подготовка расчётов, проверка и формирование финансовых отчётов происходил с частичным использованием 1С и Excel-таблиц, что приводило к погрешности, недостоверности и запаздыванию информации



Что сделано?

- В BPMS настроена автоматическая актуализация ключевых показателей в реальном времени:
 - Предварительный финансовый результат сделки
 - Стоимостной анализ «план-факт» для логистических затрат для возможности дальнейшей аналитики причин отклонений о запланированной прибыли
 - Финансовый баланс в рамках сделки
 - Кассовый разрыв в рамках сделки
 - Итоговой финансовый результат сделки



Результат

- Вероятность ошибки из-за человеческого фактора сведена к минимуму: система выбирает конкретный маршрут процесса, исходя из параметров сделки, и обеспечивает полную прослеживаемость - по какому маршруту шла сделка от момента формирования коммерческого предложения до финансовых расчетов в заказе, кто и когда предоставил данные. Возможность подмены данных полностью исключена. В целом, риски нарушений из-за человеческого фактора сведены к минимуму. Таким образом, качество и достоверность операционных и финансовых показателей близка к 100%





Примеры

Расчёты

Расчёт от ОЛ

Расчёт ДКП

Предварительный фина...

Калькулятор процентно...

Оплата за товар

	Тип резуль...	Продано клиенту	Стоимость товара	% за валютный п...	Себестоим...	Комиссия а...	Валюта ко...	Комиссия а...	Профит	Валюта
1	Оплата за т...	10 990,34	10 262,99	540,16	2,00	0,00	Доллар	0,00	330,71	Доллар

Логистика

	Тип резуль...	Продано клиенту	Себестоимость	Профит	Валюта
1	Логистика	10 196,40	10 074,53	121,88	Доллар

Таможенное оформление

	Тип резуль...	Продано клиенту	Себестоимость	Профит	Валюта
1	Таможенно...	83,33	41,67	41,67	Доллар

Импортёр

	Тип резуль...	Продано клиенту	Себестоимость	Профит	Валюта
1	Импортёр	698,46	465,64	232,82	Доллар

ИТОГО

	Тип резуль...	ИТОГО, Профит ↓	Валюта	ИТОГО, Профит (руб.)
1	ИТОГО	727,07	Доллар	62 940,33

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Пример: На этапе подготовки коммерческого предложения реализовано автоматическое формирование предварительного финансового результата для:

- бюджетирования
- проведения стоимостного «план-факт» анализа: есть возможность сравнить фактические финансовые показатели с запланированными и провести аналитику
- анализа маржинальности сделок в зависимости от их типологий с целью последующего перераспределения ресурсов





Примеры

Финансы

Исходящие счета

Входящие счета

Заявки на поступление

Покупка валюты

Баланс Заказа

Финансовый результат

Финансовый результат

Себестоимость, % импортера

2,00

Оплата за товар

☐	Предмет плате...	Сумма поступления (без...	Сумма списания (без уч...	Профит, РУБЛЬ (без учё...	Профит, РУБЛЬ (без учё...	Разница Профит, РУБЛЬ (без учёта НДС) на дату / после закрытия Заказа
1	☐ Товар	708 333,33	822 524,39	850 000,00	-114 191,06	-964 191,06

Логистика

☐	Предмет плате...	Сумма поступления (без...	Сумма списания (без уч...	Профит, РУБЛЬ (без учё...	Профит, РУБЛЬ (без учё...	Разница Профит, РУБЛЬ (без учёта НДС) на дату / после закрытия Заказа
1	☐ Логистика	83 333,33	1 000,00	-303 404,82	-320 071,49	-16 666,67

Таможенное оформление

☐	Предмет плате...	Сумма поступления (без...	Сумма списания (без уч...	Профит, РУБЛЬ (без учё...	Профит, РУБЛЬ (без учё...	Разница Профит, РУБЛЬ (без учёта НДС) на дату / после закрытия Заказа
1	☐ Таможня	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Пример: формирования финансового результата Заказа. Отображает реальные суммы поступлений и списаний, в том числе профит по сделке как на момент его «закрытия» в системе, так и после его «закрытия» при отнесении незапланированных и незаложенных расходов в Заказ с последующим выводением разницы между профитами на момент и после закрытия Заказа.





Примеры

Финансы

Исходящие счета

Входящие счета

Заявки на поступление

Покупка валюты

Баланс Заказа

Финансовый результат

Информация из заказа

% импортера

3,00

Тип вычета % импортера

Прямой

Метод вычета % импортера

От входа

% за валютный перевод

5,00

Метод вычета % за валютный перевод

От выхода

Тип вычета процентов за валютный перевод

Обратный

Баланс заказа

Информация по товарам

Наименование

Сумма в валюте р...

Валюта расчёта

Сумма, в т.ч. НДС

Валюта баланса

1

Таможенное оформ...

1 652,99

Доллар

143 180,28

Рубль

2

Логистика

13 344,74

Доллар

1 155 908,46

Рубль

3

Стоимость товара

13 093,34

Доллар

1 134 132,10

Рубль

Товар

Тип операции

Сумма, в т.ч. НДС, Рубль

Комиссия % импортера, в т.ч. НДС, ...

Комиссия % за валютный перевод, в т.ч. НДС, Рубль

1

Оплата

822 524,39

0,00

43 290,76

2

Поступление

850 000,00

25 500,00

0,00

Баланс, рубль

-41 315,15

Логистика

Тип операции

Сумма, в т.ч. НДС, Ру...

Комиссия % импортера, в т.ч. НДС, Рубль

1

Оплата

101 000,00

0,00

2

Поступление

100 000,00

3 000,00

Баланс, рубль

-4 000,00

Активация Windows

Пример: формирования «Баланса Заказа». Баланс Заказа формируется динамически и позволяет в режиме реального времени всегда точно знать баланс денежных средств по клиенту для планирования финансовых операций и принятия управленческих решений





Примеры

Заказ

41944 / 41874 / 41866 / ООО "Северная Столица" / ДКП / ...

КП

41874 / 41866 / Северная Столица / ДКП / Импорт / МОРЕ

Курсы валют КП

	Валюта	Измененный курс
1	Рубль	1,0000
2	Юань	11,9563
3	Евро	92,0362
4	Доллар	87,6967
5	Дирхам ОАЭ	23,8793
6	Турецкие ли...	24,0896
7	Фунт стерли...	111,3310

Кассовый разрыв

Бюджет доходов (в т.ч. НДС), Рубль	Бюджет доходов (без учёта НДС), Р...	Бюджет расходов (в т.ч. НДС), Рубль	Бюджет расходов (без учета НДС), Р...
2 463 494,59	2 112 437,16	2 232 756,44	1 973 115,52
Плановая прибыль (без учёта НДС)...	Плановая маржинальность, %		
139 321,64	6,60		
Сумма исходящих счетов (в т.ч. Н...	Сумма поступлений (в т.ч. НДС), Ру...	Сумма входящих счетов (в т.ч. НДС...	Сумма списаний (в т.ч. НДС), Рубль
950 000,00	950 000,00	1 258 270,30	899 270,30
Сальдо по счетам (в т.ч. НДС), Рубль	Сальдо по оплате (в т.ч. НДС), Рубль	Кассовый разрыв по дате оплаты, ...	Кассовый разрыв по дате выставле...
114 929,70	-3 478 913,68	5 д 15 ч 25 м	-3 д -2 ч -40 м
Ликвидность, РУБЛЕЙ			
-3 478 913,68			

Пример: формирования кассового разрыва по Заказу – разница между реальными поступлениями и списаниями в деньгах и в днях, и самое важное – динамический расчёт ликвидности в рамках Заказа, который позволяет планировать и управлять денежными потоками



ЭФФЕКТИВНОСТЬ: повышение эффективности системы управления, сокращение времени реакции на изменения требований бизнеса и внешней среды

17



- Обсуждение проблем и идей по оптимизации ведётся на основе схем процессов, которые понимают владельцы процессов, исполнители и их руководители
- Благодаря развитию внутреннего центра компетенций и применению low-code, простые изменения в процессы вносятся самостоятельно, без обращения к ИТ-разработчикам, в течение нескольких дней
- Ожидается, что внесенные улучшения за год позволят повысить лояльность клиентов приблизительно на 30-50%
- Процессное управление становится инструментом повышения эффективности в компании. Этому способствует возможность обучения принципам BPM и моделированию процессов в нотации BPMN для сотрудников, включая руководителей
- В корпоративной культуре укрепляется командный дух, проявляется всё большая вовлечённость сотрудников в процессы, которые всё больше рассматриваются как «общие», а не под углом «наши» и «чужие»
- Представленный проект является первым опытом применения технологии low-code BPMS и внедрения в ГК «Диалог»



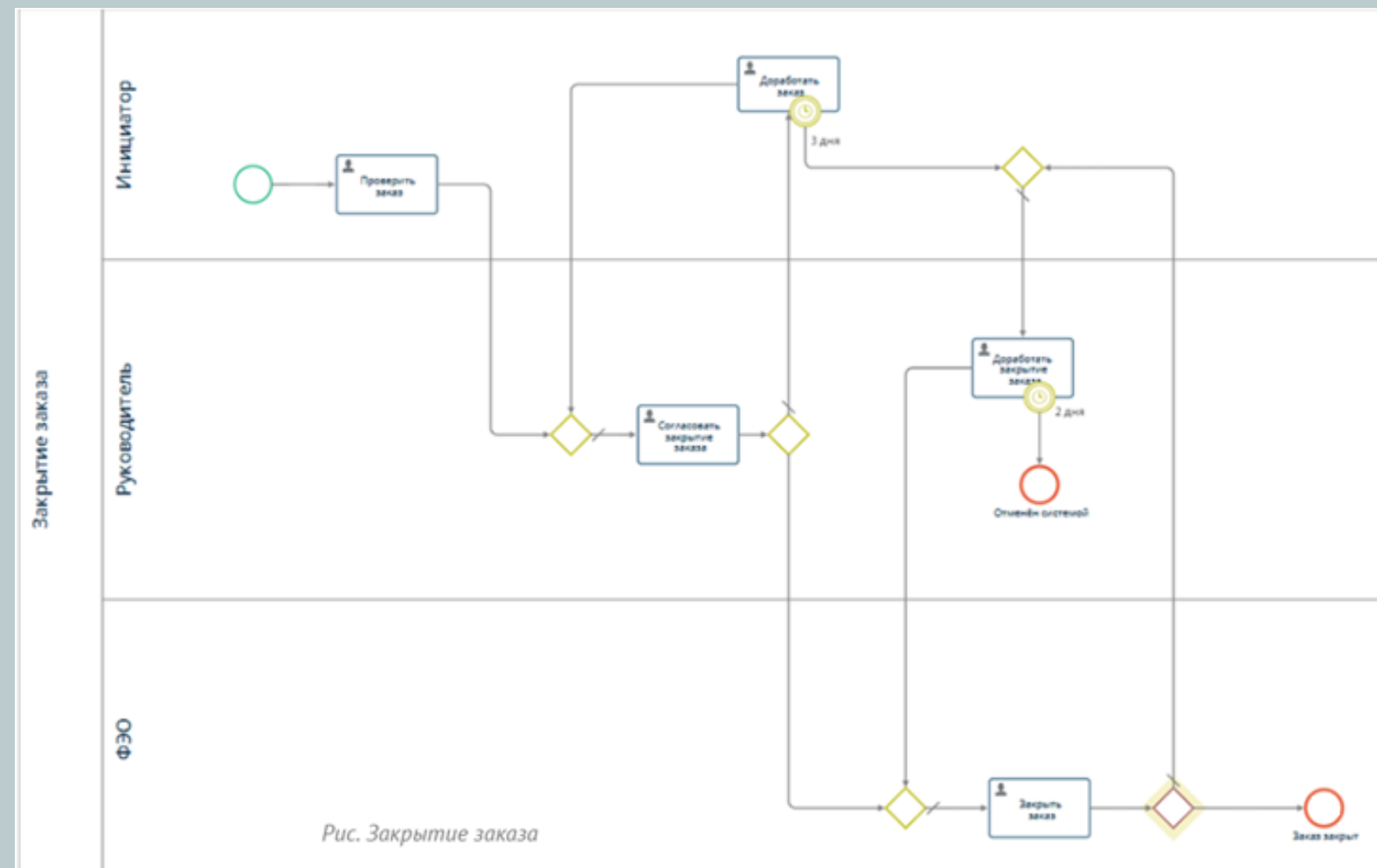
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ: повышение эффективности системы управления, сокращение времени реакции на изменения требований бизнеса и внешней среды

18



Пример

- Обсуждение проблем и идей по оптимизации ведётся на основе моделей процессов, которые понимают владельцы процессов, исполнители и их руководители.
- Все процессы исполняемые: по согласованным, со стороны владельцев процессов, моделям процессов настроено исполнение процессов



Фрагмент модели процесса «Заккрытие заказа»





Бизнес-инновация

- Логистика как сервис (LaaS-решение) и ВЭД как сервис (VaaS-решение): сама возможность структурировать в единой BPM-системе многолетний опыт, наработанный в области логистики и внешнеэкономической деятельности стала инновацией
- 100% цифровой сервис

Технологическая инновация

- Интеграция с сервисом ЦБ РФ позволила автоматически рассчитывать коммерческие предложения в различных валютах по текущему курсу без необходимости его дополнительного мониторинга на сторонних сервисах и перепроверки с другими отделами
- Благодаря тому, что процессы автоматизированы с использованием гибких инструментов, выполнить донастройку логики или скорректировать работу приложения под новые требования и условия рынка можно в несколько кликов без обращения к программистам. Благодаря этому мы получили дополнительное конкурентное преимущество компании, которое заключается в скорости реагирования на изменения





МАСШТАБ ПРОЕКТА:

- Количество участников проекта: 10
- Количество участников процессов: 70+
- Количество организаций ГК «Диалог», участвующих в контуре проекта: 5

ГЛУБИНА ПРОЕКТА:

- Представленный проект представляет собой реинжиниринг: глубокое переосмысление и оптимизацию коммерческих процессов ГК «Диалог»
- Проект следует рассматривать как этап программы цифровой трансформации модели бизнеса, утвержденной и последовательно реализуемой в нашей организации с 2023 года





- Поддержка руководства: заинтересованность и поддержка со стороны топ-менеджмента мотивируют инвестировать усилия в проект и помогают преодолевать возникающие барьеры
- Вовлеченная рабочая группа: именно вовлеченные сотрудники помогают своим коллегам привыкнуть к нововведениям и увидеть в них ценность
- Гибридная модель управления проектами: в связи с быстроменяющейся окружающей бизнес-средой было принято решение ввести в управление проектом элементы методологии AGILE (аджайл) на уровне этапов. Основание для такого решения: высокий риск устаревания требований к моменту завершения реализации. Кроме того, переход на AGILE стимулирует используемая технология low-code BPMS, позволяющая максимально быстро разработать начальную версию автоматизированного процесса и в дальнейшем наращивать его функциональность, опираясь на обратную связь от пользователей
- Наглядный результат: возможность проследить, как идея становится реальностью, вдохновляет на дальнейшее совершенствование операционной деятельности, повышение эффективности и упрощение работы сотрудников на местах





Система настроена на Comindware Platform, в основе которой лежат управленческая концепция BPM с поддержкой методологии BPMN 2.0 и инструменты low-code для автоматизации бизнес-процессов без программирования.

Настроена интеграция с сервисом ЦБ РФ для получения актуального курса в режиме онлайн.

Для синхронизации справочника контрагентов настроена интеграция с 1С.

Партнер

Comindware — российская компания, разработчик Comindware Platform, платформы для управления корпоративной архитектурой, автоматизации бизнес-процессов и создания ИТ-приложений.

Comindware®





КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ	
Повышение качества товаров и услуг, удовлетворенности потребителей, конкурентоспособности компании, увеличение продаж	- Сокращение времени обработки запросов клиентов от 7 до 3 дней - Количество ошибок в расчётах при подготовке коммерческих предложений сведено к нулю - Увеличение первичных и вторичных продаж на 15% по сравнению с аналогичным периодом (1 квартал 2024 года и 1 квартал 2025 года)
Повышение производительности, эффективности использования ресурсов, сокращение затрат	- Количество сделок на одного сотрудника увеличилось на 30% за счёт автоматизации - Время, затрачиваемое руководителями и их заместителями на подготовку всех видов отчётов сократилось с 7 дней до 0 в месяц
Более полное соответствие законодательным требованиям, нормативам, стандартам, снижение рисков	- Сведены к минимуму претензии со стороны вовлечённых сотрудников по причине отсутствия или недостоверной информации благодаря тому, что справочники данных, которые используются в расчётах, такие как: справочник ставок НДС, таможенного сбора, коды стран резиденства и прочие содержат актуальную информацию и позволяют обновляться при изменении законодательных требований, что сводит к минимуму риски несоответствия расчётных данных





КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ	
Ускорение бизнес-процессов	- Сокращение времени обработки запросов клиентов от 7 до 3 дней - Подготовка операционных и финансовых отчётов занимает ноль дней – формируются динамически в режиме реального времени
Повышение управляемости бизнес-процессов, сокращение времени реакции на изменения требований бизнеса	- За счет процессного управления, используемой методологии BPMN 2.0 и инструментов low-code, есть возможность адаптировать настроенные процессы согласно требованиям бизнеса и внешней деловой среде (время изменения с момента получения требований от бизнеса до корректировки настроенного бизнес-процесса составляет от 1 дня до недели)





КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ	
Прогресс в реализации миссии организации и в достижении стратегических целей, позитивные изменения в культуре организации	- Объединение расчетов в единой цифровой среде, консолидация информации и организация данных в справочники на одном цифровом ресурсе значительно повысили слаженность работы сотрудников, а автоматизированное назначение задач и уведомления позволяют сотрудникам фокусироваться на качестве выполнения работы, а не на перепроверке данных и контроле статуса выполнения задач - Создан «Банк идей»: от сотрудников в режиме реального времени поступают идеи по доработке, которые фиксируются, приоретизируются и ложатся в последующее развитие системы - Вовлеченная рабочая группа: именно вовлеченные сотрудники помогают своим коллегам привыкнуть к нововведениям и увидеть в них ценность - Повысился уровень клиентоориентированности за счёт того, что рутинные операции выполняются в автоматическом режиме системой и у сотрудников остаётся больше времени на выстраивание конструктивного диалога - Сократилось время на получение обратной связи со стороны клиентов за счёт скорости и детальной проработки коммерческих предложений





КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА
ИННОВАЦИОННОСТЬ	
Реализация нестандартных бизнес-моделей и бизнес-процессов	- В числе первых, структурировали в единой BPM-системе многолетний опыт и сделали: LaaS-решение (логистика как сервис), VaaS (ВЭД как сервис)
Разработка и применение оригинальных методов управления бизнес-процессами	- Решение вопросов по кроссорганизационному взаимодействию - Гибридная модель управления проектами
Применение передовых технологий управления бизнес-процессам	- Применение технологии low-code BPMS - Исполняемые процессы: как нарисовали – так и работает
Применение в рамках бизнес-процессов передовых цифровых технологий	- Интеграция с сервисом ЦБ РФ - Автоматизированы расчеты по 100+ формулам, которые раньше выполнялись в разрозненных таблицах Excel
Применение передовых технологий управления проектами и управления изменениями	- Адаптирован процесс управления проектом: замкнуто общение посредством современных коммуникативных платформ напрямую между владельцем бизнес-процесса и командой разработчиков
Интеграция технологий управления бизнес-процессами в существующий ИТ-ландшафт организации	- Интеграция с 1С, ЦБ РФ - Личный кабинет для внешних клиентов - Развитие BPMS – как единого «окна» для всех процессов ГК





КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА
РЕАЛИЗАЦИЯ	
Масштаб проекта: количество участников проекта, количество вовлеченных в рассматриваемые бизнес-процессы сотрудников	- Количество участников проекта: 10 - Количество участников процессов: 70+ - Количество организаций ГК «Диалог», участвующих в контуре проекта: 5
Охват проекта: географический, административный (подразделение — департамент — бизнес-единица — организация — цепочка компаний)	- Группа компаний (цепочка компаний): настроены сквозные кроссорганизационные процессы
Глубина проекта: усовершенствование — реинжиниринг — процессная трансформация бизнеса	- Трансформация бизнеса: логистика как сервис (LaaS-решение) и ВЭД как сервис (VaaS-решение)
Адекватность выбранной проектной методологии (управление проектом — управление портфелем проектов, водопад — аджайл) и качество ее реализации	- Реализована гибридная модель управления проектом (используем лучшие стороны 2х методологий водопад — аджайл) - Управление на уровне отдельных проектов и программы (последовательности проектов)





КРИТЕРИИ	ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА
РЕАЛИЗАЦИЯ	
Качество управления изменениями, ожиданиями заинтересованных лиц, рисками	- Обеспечена поддержка первого лица ГК - Члены рабочей группы демонстрируют вовлеченность: задают вопросы руководителям проекта и разработчикам, генерируют идею и стремятся их реализовать, вдохновляются быстрыми и наглядными результатами
Организационное развитие: назначение и исполнение проектных и процессных ролей, наличие и функции центра компетенции/процессного офиса	- Появились владельцы процессов - Создали собственный центр компетенций по процессному управлению - Обучили IT-специалистов и руководителя проекта созданию бизнес-приложений на low-code платформе





Заказчики:

- Пахомов Антон Львович – основатель ГК «Диалог»
- Авалиани Арчил Арчилович – куратор сопровождения и развития клиентов ГК «Диалог»
- Агумава Эрик Мурадович – куратор финансового блока, стратегического планирования и анализа ГК «Диалог»

Исполнитель:

- Касаткина Наталья Васильевна – операционный директор ГК «Диалог»

«Главное — найти Диалог»

Наш девиз напоминает нам о важности коммуникации и взаимопонимания в бизнесе. Это основа всего, что мы делаем, и именно это помогает нам достигать успеха вместе с вами!

