

www.deepfinance.com

科技化赋能-业财融合方法论

“先胜而后战”，用面向未来的业财数据智能，有效支持运营及战略落地

先胜业财研究院



什么是业财融合？

如果你问企业中的财务人员具体的工作是什么，你很可能得到的答案是“会计”或“财务管控”之类的答案，在某些情况下，你还能听到“财务规划和分析”。在当今瞬息万变的商业环境中，企业面临着日益复杂的挑战和机遇。以成本控制为例，传统的财务工作聚焦于对成本中心的预算与实际成本的差异进行解释，或者利润中心的实际成本与标准成本的差异解释。其核心的缺陷在于只解释“什么”（即那些成本类型高于预算或者预测），或者用过于肤浅的细节解释“为什么”，而无法提供解决问题“应该做什么”。在这一背景下，业财融合成为了引领企业发展的一种关键策略。

财政部2016年6月发布的《管理会计基本指引》中，明确指出单位应用管理会计应遵循战略导向、融合性、适应性、成本，以效益为中心，从企业的整体去思考业务开展是否符合公司发效益四项原则。其中，融合性原则是指“管理会计应嵌入单位相关领域、层次、环节，以业务流程为基础，利用管理会计工具方法，将财务和业务等有机融合”。在这里，融合性原则即是经常被业界、学界提到的“业财融合”，即财务工作不应该停留在简单的财务指标的业务解释与财务核算上，而是全方位的把财务工作和业务工作结合起来，业务和财务融为一体展的目标与方向，从而保持竞争优势，实现协同增长。

充分的业财融合将给企业带来如下收益：

- **战略一致性**：业财融合确保企业的战略目标与财务目标保持一致。在战略制定的早期阶段就将财务考虑纳入其中，能够更好地规划和执行战略，并及时对其进行调整。这样的一致性有助于企业在竞争中更加敏捷和灵活，使其能够更好地应对市场变化和风险。
- **绩效管理**：业财融合可以实现绩效管理的有效衡量和监控。通过将业务绩效和财务绩效相结合，企业能够更好地评估业务活动对财务结果的影响，并及时采取措施进行调整和改进，以实现长期盈利能力的提高。
- **决策支持**：业财融合提供全面、准确的财务数据和信息，为管理层的决策提供支持。财务数据和指标的准确性对于企业的决策非常重要，业财融合能够确保这些数据在业务层面得到充分的采集和分析，从而为管理层提供更可靠的决策依据。



先胜业财认为业财融合理念的落地，核心是需要帮助企业实现“纵横一体”的管理体系。“横向打通的业财融合”的核心重点是围绕企业经营价值链生命周期，按价值进行综合决策，打破部门、业务之间的藩篱。而“纵向贯穿的业财融合”则应该打通“公司战略—经营计划—业务运营”的链条，构建公司经营管理的核心管控框架，赋能企业可视化经营。只有将这两个体系都有效的夯实，才能真正的实现业财融合的转型落地。

以下，我们将围绕这两方面的业财融合，进行分析阐述：

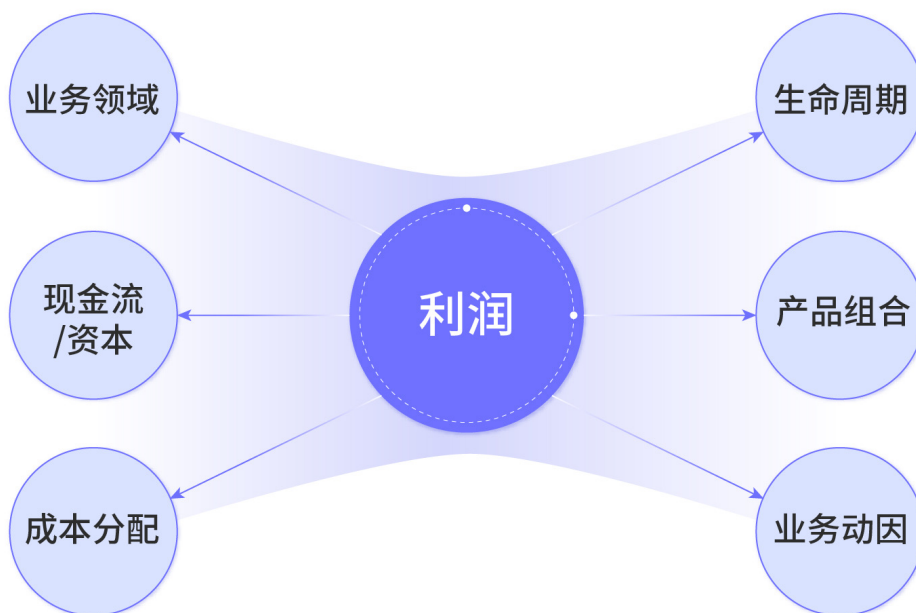
横向打通的业财融合

财务的终极目标是要为企业的宏观经营提供决策支持，从业务视角出发了解到底哪些项目更赚钱、制造企业的紧急插单会导致成本提高多少、连锁零售企业如何做出开店决策、开店后多久能够达到盈亏平衡.....而单纯通过财务报表，管理者很难还原背后的业务真相。

以财务分析中常见的“利润”为例，利润通常在年度报告中以单一数字的形式公布。在大多数组织中，这个数字是各种收入和支出来源的合并，其中可能包括好的和坏的绩效。然而这些数字，是一个快照视图，仅展示过去发生的事情，不提供有关长期盈利能力的前瞻性观点，无法有效的反映未来利润可能是多少或未来可能打来的损失。例如：

- 利润通常在设定的时间段内报告，例如 3 或 12 个月。虽然在任何特定时间跨度内收入可能超过支出，但这可能是因为成本已被推迟或在当时被隐藏。
- 利润可以用不同的方式和不同的目的来计算。例如，用于税收目的的利润与计算投资利润不同。甚至产品盈利能力也可以有两个单独的定义，在考虑分担成本之前或之后。
- 销售人员（或会计人员）可能会受到压力，要求他们达成一项今年可能会带来利润但实际成本却被低估的交易。当成本完全实现时，它们可能大于任何收入，因此造成损失。

在上述的每种情况下，财务报告的利润不一定是长期盈利能力的可靠指标。管理盈利能力需要一个长期的视野，一个跨越多个会计期间并考虑产品和服务生命周期的视野。因此，为了管理盈利能力，组织需要详细查看其交易的基本细节及其运营所在的市场。当组织分析交易时，必须考虑 6 个相互依赖的维度。



维度1: 业务领域盈利性

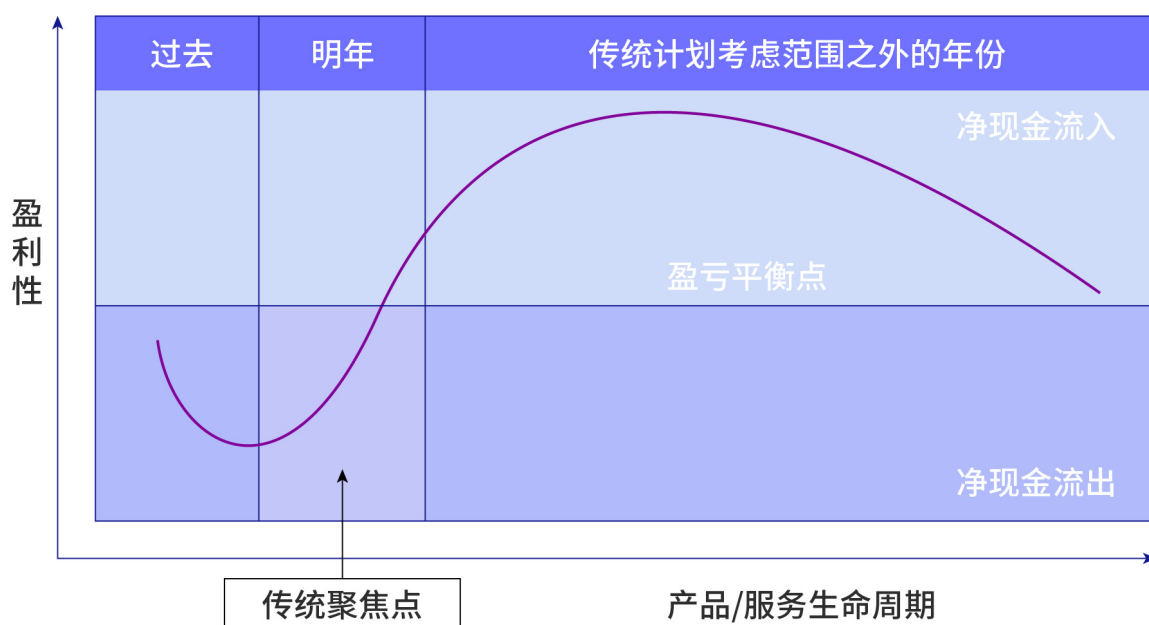
在评估盈利能力时，可以通过多种方式查看收入减去成本。这包括：

- 按产品。这涉及计算每个单独产品的回报。对于某些行业，产品利润是在 SKU 级别计算的，而对于其他行业，产品类别级别足以满足他们的需求。
- 按区域。这着眼于各个地点的销售情况和退货情况分析盈利性。
- 按客群。这会计算归属于特定客户或客户群的利润。
- 按销售渠道。这将检查产品的销售方式，例如 直接、在线或通过经销商。

盈利能力也可以通过上述组合来评估，例如，特定市场中的特定产品。除了这些传统维度，人工智能 (AI) 和机器学习 (ML) 技术现在还允许我们创建新的客户群和收入群，这些群落可以基于许多不同的变量。每个集群都可以采用不同的管理方法来实现盈利。

了解成本在业务中的位置可以帮助识别不必要的或高成本，可以针对这些成本制定不影响服务水平的成本削减策略。它们还有助于确定哪些领域的机会最多。比较对竞争对手表现的独立市场研究可以显示该机会是否正在最大化。

该分析与组织的战略目标相关联。例如，它想要主导的市场、在任何新战略领域取得的渗透，或者对未来投资潜力的最佳领域的看法。



维度2: 生命周期

每个产品都有一个自然的生命周期，其阶段通常呈曲线形式。

这里的线条用于跟踪产品的贡献，并考虑在最初推出产品时会产生启动成本和负现金流，直到很久以后才能恢复。事实上，大多数新产品一开始都会亏损，但随着时间的推移和销量的增加，这些亏损会减少并有望转为利润。

了解生命周期成本还有一个额外的好处，那就是它可以让组织通过定价获得竞争优势。例如，产品在其生命周期即将结束时通常会成为摇钱树，因为开发成本已经停止，生产现在处于最高效状态。但是，这种情况只会持续有限的时间。

传统规划在管理盈利能力方面往往失败，因为规划过程倾向于将决策集中在一个狭窄的时间跨度上，而这个时间跨度可能会或可能不会显示场景的真正盈利潜力。关于推出产品还是撤回产品的决定必须始终考虑产品生命周期内的累计可能回报。只考虑短期的狭隘观点，不尊重产品的整个生命周期，可能会导致组织做出降低长期盈利能力的决策。

如果组织的产品与其他产品的成功相关联，则可能会出现另一个问题。例如，一家只提供维护服务的公司通常依赖于另一种产品的成功。该产品可能是也可能不是他们自己的。在这种情况下，他们自己的盈利能力取决于该连接产品的生命周期。在管理未来盈利能力时，仍必须考虑此生命周期。



维度3: 产品组合

大多数组织提供产品组合。如前所述，每个产品都有一个单独的生命周期，决定了在任何特定时间组织可用的利润和现金流量。

对于重视客户生命周期价值的组织来说也是如此。对于某些行业，例如专注于 B2B 的保险公司，盈利客户的生命周期至关重要。在这种情况下，产品组合被提供给客户组合。然而，其中一些产品本身可能无法盈利，但它们可以确保客户继续购买其他有利可图的产品。结果是长期保持整体盈利能力。

通过仔细绘制每个产品（或客户）在其生命周期中的位置，管理层可以评估未来任何特定时间点的短期利润（和现金流量）水平。这将是在测量的时间跨度内对当前活跃产品的整合。为了长期盈利，需要整合整套生命周期。

在某些情况下，组织可能有多个产品组合，每个产品组合服务于不同的细分市场。通常，每个投资组合都会有高利润率的产品和可能亏损的产品。此信息可帮助组织优化产品组合并最大限度地提高整个产品组合的盈利能力。

为了利润稳定，理想情况下，组织应该拥有平衡的产品和客户组合。一种产品或客户的较高成本需要被其他产品或客户的较低成本或摇钱树地位所抵消。这种做法也起到了警示作用。当产品寿命接近尾声或突然过时，组织将需要更换它们，这样整体利润才不受到影响。

维度4: 业务动因

该维度着眼于每种产品背后的收入和成本驱动因素。驱动因素是那些直接影响组织利润价值的因素。例如，销售可能会受到价格、内部营销、促销、服务水平协议以及社交媒体上好评的综合影响。同样，材料成本会受到订单大小、库存可用性和供应商位置的影响。

这些驱动因素关系可用于构建一个模型，允许管理层运行模拟以评估未来的利润敏感性。在模型中，当驱动因素的价值发生变化时，它会显示出对成本、收入，当然还有盈利能力的相应预测影响。一些驱动因素将在组织的控制之下，例如价格，而其他驱动因素可能不受组织控制，例如原材料的可用性。如果管理层要快速评估不可预见、无法控制的事件的影响并将替代计划付诸实施，那么以实时模拟方式运行此分析的能力至关重要。



业务动因关系可能很复杂，并且会随着时间的推移而改变，但它们仍然比过去趋势的简单推断或更糟糕的直觉预测更适合做出预测。业务动因及其值最好在详细级别上设置。例如，一种产品的驱动关系可能在地区之间和客户群体之间是不同的。

了解驱动因素是什么，以及它们如何随时间变化，是成功进行盈利能力管理的关键。

维度5: 成本分配

大多数直接成本很容易归集到产品。然而，真正的盈利能力需要分配大量其他间接成本，例如信息技术 (IT)、营销、财务和人力资源 (HR)。这里的挑战在于如何准确归集成本并提供指导业务的洞察。一些组织使用基于活动的成本核算 (ABC) 等管理会计方法，而其他组织则通过如人头数、销售额进行分摊。成本分摊计算可能是一个耗时且复杂的过程，如果要将成本正确地归集到单个产品、客户和细分市场，则需要大量的财务和运营数据。当今的现代技术解决方案已经具有这些功能，可以提供一种用户友好的简单方法，通过一致的、可识别的动因，在适当、详细的级别上执行这些计算。

然而，这种盈利能力的洞察，存在两个问题，需要在使用中考虑：

- 当间接费用的变化与产品数量的变化不相关时，产品盈利能力可能会被扭曲。
- 分摊的影响，会导致组织执行过程中难于协调。例如，产品经理将无法控制人力资源或 IT 成本，也不太可能掌握这些数字。因此，重要的是在进行分摊时，报告和分析只显示接受者可以控制的内容。



维度6: 现金流/资本

如前所述，将盈利能力与现金流联系起来至关重要，尤其是在创建预测时。像新冠疫情这样的短期冲击甚至会导致最赚钱的公司因现金耗尽而破产。

同样，公司会发现他们没有足够的资本来维持利润增长。例如，为了增加销售额可能需要地域扩张，这将需要对办公室和新员工等进行投资。然而，如果没有资本，那么这种增长是不可能

的。对于直到产品生命周期结束才变现现金的公司来说尤其如此。

为避免这些情况，应始终在根据财务三大表模型监控盈利能力，该模型考虑了利润、现金和资产负债表中表示的业务长期价值的快照。

其他考虑因素

除了上述影响盈利能力的维度外，可能还需要考虑其他因素。例如，一些会计收入确认规则会影响短期盈利能力。同样，当组织通过营销成本为消费者态度或政府监管的重大变化做准备时，它们不一定归因于任何当前产品。它们可能会影响整体短期利润，但对于保护品牌的未来是必要的。



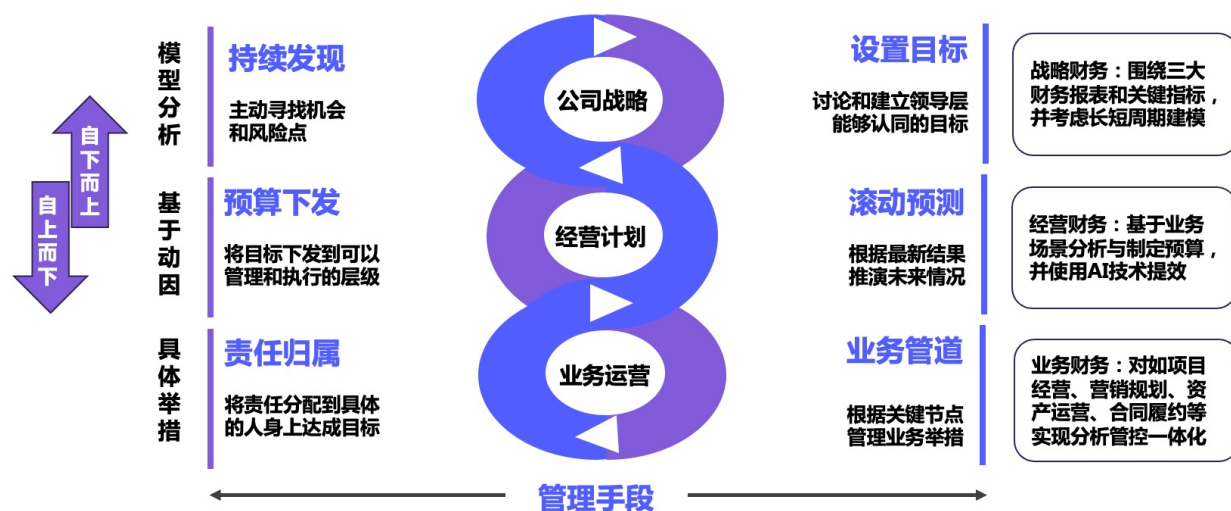
纵向贯穿的业财融合

实际上，业财融合原则要求公司财务系统要嵌入业务运营系统之中，业务活动开展既包括“做正确的事”，也包括“正确地做事”，它主要围绕“公司战略—经营计划—业务运营”这一链条展开，因此业财融合也主要体现在这些领域之中。具体分析如下：

公司战略：公司战略不会凭空而生，既需要基于宏观研判、行业趋势分析、竞争对手对标等一系列准备过程，也需要对组织资源和能力的回顾审视。在战略制定层面强调业财融合原则，主要体现在如何发挥财务在战略制定、优化等方面的独特作用上。为此，财务人员要高度介入战略制定过程，制定并真正落实相关战略的价值评价标准，利用财务和非财务信息支持战略制定并进行理性决策，发挥财务管理能力以落实组织战略。目前，我国大部分企业在战略制定层面还难以真正做到业财融合。主要的原因在于：（1）高层管理者在战略制定时更多地考虑“愿景”而非公司现有资源、能力，尤其是财务资源和能力。（2）长期投资规划与投资项目选择通常缺乏预设的财务标准。（3）在战略与业务连接上，存在着“战略归战略、经营归经营、财务归财务”等诸多两张皮现象。

经营计划：经营计划是落实战略的关键。业财融合原则直接体现为基于业务的全面预算管理。而在我国大部分企业的实践过程中，存在如下问题：（1）预算管理与公司战略、经营计划之间缺乏必要或合理的连接逻辑；（2）预算目标设定与预算编制过程存在随意性，缺乏对市场、客户与交易结构的充分认识，没有基于经营计划、客户基础、业务预测等来编制预算；（3）预算执行与反馈控制重财务数据的增减、升降分析，轻业务基础的价值动因分析（经营分析），管理者难以了解并解释预算偏差产生的业务动因，从而难以通过预算分析来调整业务、改善管理；（4）业务部门或人员没有深度参与预算管理的全过程，业务与财务机构之间缺乏正常的组织机制以保证相互间的沟通、交流，使得预算管理成为财务部门的职能管理。

业务运营：既定商业模式下的业务运营体系，始终围绕客户而展开（始于客户，终于客户）。公司对研发、设计、物流采购、生产制造、营销和销售、售后服务等上下游之间业务活动的价值判断与取舍，需要借助财务、非财务信息作支撑。以制造业为例，基于价值分析的产品研发设计和目标成本管理，需要根植于业务并融入财务的决策支持。具体到产品研发设计阶段，不仅需要在财务上对新产品盈利性进行预判，而且需要用目标成本管理理念、方法指导产品研发设计（以避免不计成本的产品设计、超出客户价值需求的过度设计等）。不仅如此，基于价值链的全流程管理，因嵌入财务信息以优化产品结构、优化流程、完善定价决策，最终降低价值链各环节的总成本，从而使财务在业务经营中直接发挥价值创造作用。



理想中的业财融合，是“公司战略—经营计划—业务运营”高度整合、紧密衔接的一体化、数字化、智能化的管理模式。这种模式的实现，必须通过信息技术的赋能进行有效的支撑：对于经营计划层，为了能够深入的贴合业务，就必须采用动因驱动的系统平台，横向和纵向构建良好的业务动因逻辑体系，这才可以使得预算下发管控有抓手、滚动预测有方向。而在公司战略层，还需要结合内外部因素、长短期、围绕三大报表和关键业务指标进行建模分析，并确保模拟和分析取得的结果可以反馈到预算编制过程中。同时，在业务运营层，还需要能够将具体的分析和决策结果，嵌入到业务流程中，转化为具体的业务活动和举措，确保执行与战略的对齐。



业财融合的技术性挑战

然而，这种“纵横一体”的综合框架的有效搭建并不容易。目前，对于绝大部分的企业，虽然构建了ERP系统、EPM（全面预算、经营分析、合并报表）系统，却并没有在组织、流程、系统上真正的实现打通和整合。以下是转型过程中，常见遇到的一些挑战和问题：

- **数据生成的业财融合。**传统上，销售数据和运营数据被分散在诸多系统中，或者由不同的电子表格支持。例如，公司有一个生产计划应用程序，其中产品在物料清单中设置，材料根据不同的货币计算成本，供应商提供不同的信用条件，以及设置批次以满足自上而下的销售需求。传统的财务系统与业务系统的耦合点往往仅在凭证层面。而对这段流程中，任何变量的更改都会影响到财务损益表、资产负债表和现金流。传统的信息系统架构下，处处都是数据的断点和数据的缺失，如何形成统一的业财融合的数据集市，是转型过程中的核心挑战。

- **数据模型的业财融合。**经营分析体系的落地，本质是要构建「财务-业务」、「业务-业务」数据之间的「语义关系」，例如，一笔收入可以展开到多个凭证，凭证的背后关联着合同/订单的收款条款，而每个合同和订单都可能关联到某些项目，项目能够追踪到客户和产品，产品又能够关联到物料，物料链接到供应商... 同时，传统业务系统和财务系统采用的是“线性”的“批处理”模式运行流程。而实际的使用场景，用户需要系统能够针对大量的数据更新，无需等待冗长的过程完成即可查看财务效果。这需要系统可以根据业务驱动因素广域建模，并使用内存技术高效分析，使得用户可以探索他们所做的选择如何影响财务结果。

- **数据使用的业财融合。**传统的IT构架下，业务系统交予业务人员使用，财务系统由财务人员使用。而EPM/BI类产品，业务人员的操作往往仅限于预算编制的填报和最后报表的查询。业务人员不愿意填写，填写数据需和财务反复校验准确性，报表结果数据总被挑战，成为了此类系统难于落地的核心因素之一。而具有业财融合特征的一体化平台，应该致力于让业务经理和财务人员围绕一组共享数据进行协作，并形成标准化的流程体系。

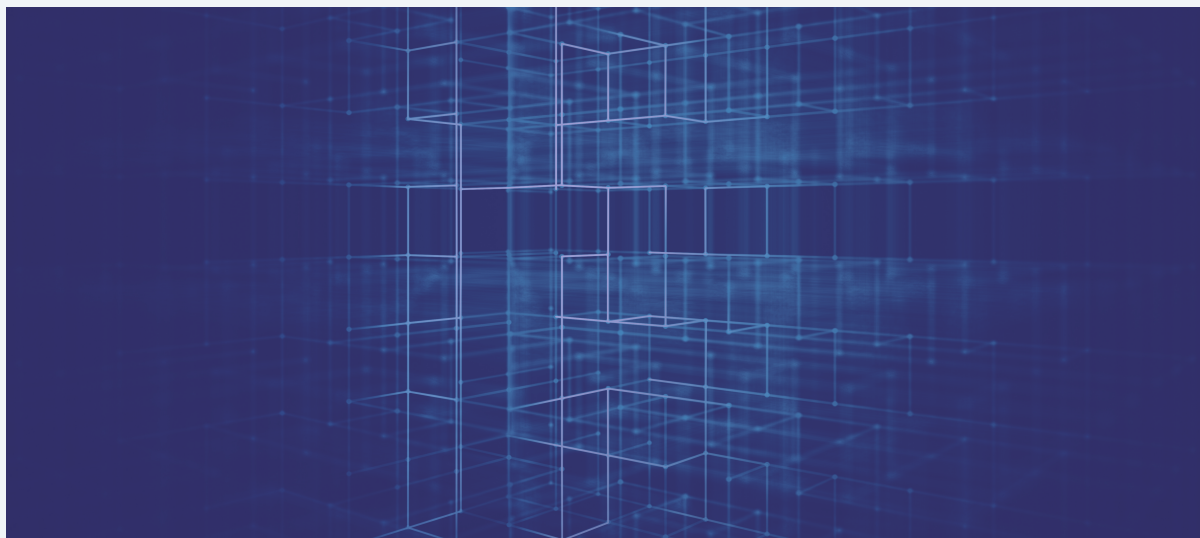
这些挑战的核心关键点在于，需要将财务、销售、营销、HR和供应链等无数不同类型的财务和非财务流程整合到一个平台上，以提供 360° 的业务视图，最终实现数据是集成的、流程是集成的、操作是集成的新型管理模式。

通过这样的模式，公司可以更准确进行的预测，更关注差异的根本原因，从而做出更明智的响应，并可以大幅缩短了核心流程的周期时间。



新一代业财融合平台的特性

随着数字化时代的来临，企业在实现业财融合的过程中，面临着庞杂的业务系统和复杂的财务数据。为了有效整合和管理这些信息，新一代业财融合中台应运而生。整体平台应该具备如下特性：



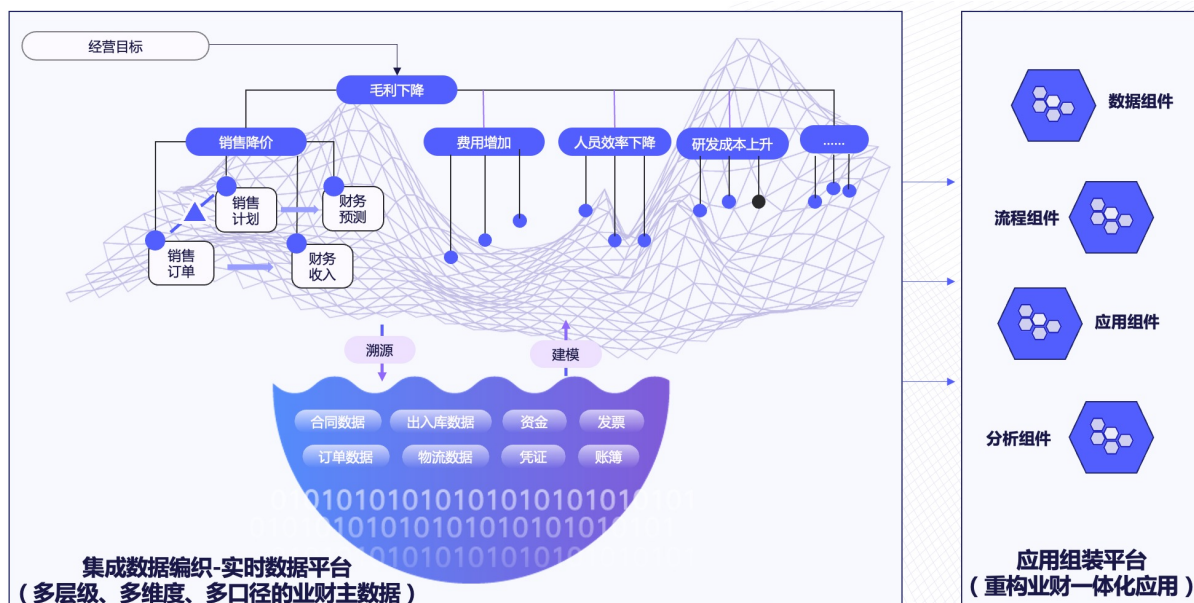
1. 解耦重构业财数据资产，构建业财融合数据中台：

强大的数据平台是构建业财融合的基础，而大型企业中往往存在多个独立异构系统，业务信息分散在数据孤岛之中，仅依靠有限的系统集成，无法建立业财融合的统一数据视图。

新一代业财融合中台作为一个综合性平台，具有集成多个业务系统和财务系统的能力。它能够将分散的数据源整合为一个统一的数据湖，实现数据的实时同步和共享。

通过集成多个系统，企业可以更加高效地获取全面的业务和财务信息，为决策提供准确的数据支持。

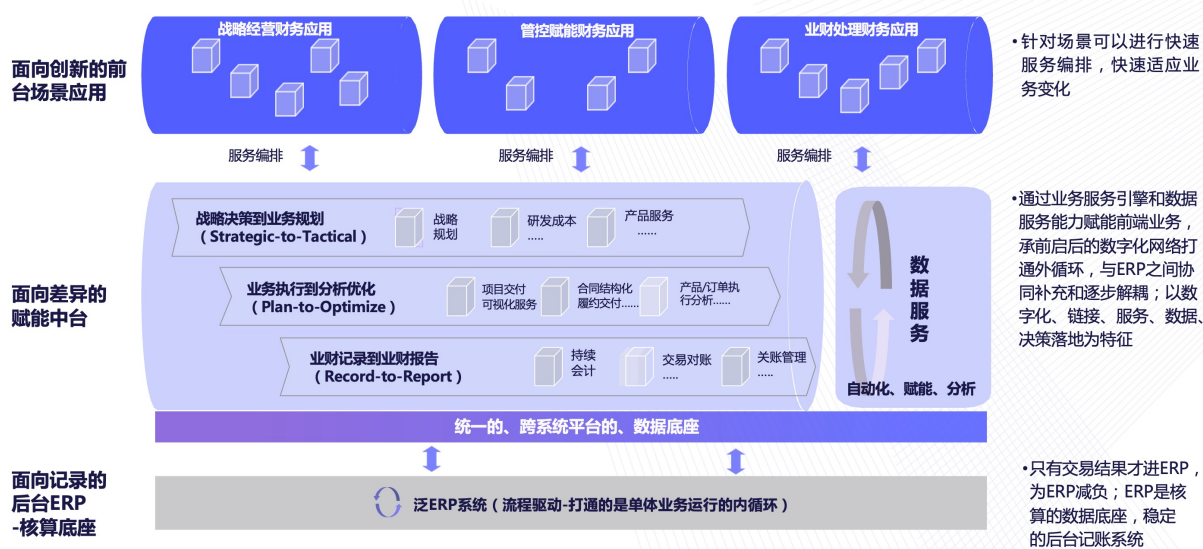
先胜业财融合管理平台，围绕企业价值提升的核心抓手“管理对象”将全价值链业务和财务数据进行整合，编织以管理对象生命周期为核心的多层级、多维度、多口径业财融合主数据。不再视一个个业务活动为单独存在的事件和记录，而是将每个时点的切片串联在管理对象的生命周期中，沿管理对象生命周期构建业务-财务数据脉络，形成跨时间性的动态数据网络和经营全局视图。从而创建业财融合的唯一数据真相，沿经营价值链搭建精益化业财管理中台，实时洞察分析赋能业务监控和及时决策。



2. “纵横一体” 打通业财融合主干道：

传统的信息架构中，BI分析、预算管理、业务管控、财务核算是各自分离的四套系统平台，用户在各个系统中进行操作处理和数据分析。而「战略-经营-执行」作为未来企业管理的核心主链条，应该是高度整合、紧密衔接的一体化、数字化、智能化的统一管理平台，即在一个平台上实现数据一体、操作一体、流程一体、分析一体。并且，新一代业财融合中台应该具有高度的灵活性和可定制性。它可以根据企业的特定需求进行个性化定制，满足不同业务部门和财务部门的需求。中台可以根据用户的角色和权限，提供个性化的工作界面和功能，使用户能够更加高效地完成工作。

先胜业财融合管理平台，与泛ERP系统各自管理的内循环并存，在数据充分解耦重构的基础之上，围绕「战略-经营-执行」的企业经营主线，构建外循环管理框架，赋能企业可视化经营。



• **战略&绩效管理：**构建企业战略价值全视角分析体系，满足公司战略发展分析的诉求；建立跨专业的分析主题域，如“产销协同降本”、“全渠道市场管理”，满足公司多体系融合分析的需求；打造专题式数据分析应用，以制度、机制推动全公司范围的数据分析应用，并通过动因分析、预测模拟、预实管控，将战略决策与业务能力有效衔接。

• **价值链业财融合：**紧贴价值链，按企业经营价值链横向跨职能集成计划与分析，以超越财务计划的方式调整企业战略、财务和运营目标，并构筑分析-管控-管会核算一体化应用，形成“查打一体化”的关键业务节点管控与提升。

• **流程交易业财融合：**华为有一句话，“核算权就是战争指挥权”。这里的核算指的更多的是管理核算。先胜业财秉承持续会计理念的中央财务平台，高效实现财务准则处理、与管会核算处理的自动化，夯实业财融合基础，并通过各业务领域从业务到财务的端到端拉通，实现价值链快速自动化协同。



3. AI/ML赋能，「预测-管控-分析-优化」闭环促进绩效提升：

新一代业财融合中台应该具备强大的数据分析和智能化功能。它能够通过先进的算法和模型对海量的业务和财务数据进行深度分析，发现潜在的业务趋势和财务风险。通过智能化分析，企业可以做出更精准的决策，并及时调整战略以适应市场的变化。

人工智能/机械学习的浪潮已经席卷而来，目前先胜业财和多个国内知名学术机构合作，采用场景化的智能模型算法，提供更准确的预测和计划，构建决策算法集、支持多场景压力测试及规划。并将财务管控规则嵌入业务过程，管理策略落实到价值链各业务环节，在业务执行过程中实现实时监控分析，识别和理解业务的模式和趋势，支持企业决策和效率优化。





如何构建设业财融合

正如上文所述，业财融合落地的重中之重是数据的治理与数据的建模。数据治理是确保数据质量和一致性的过程。在业财融合中，数据治理起着关键的作用。它通过建立规范的数据标准、流程和控制机制，确保数据的准确性、完整性和可信度。通过数据治理，企业能够消除数据孤岛，建立统一的数据视图，提高数据质量和一致性，为业财融合提供可靠的基础。而数据建模是业财融合的核心驱动力之一。它通过构建数据模型和关系，将企业的业务数据和财务数据进行整合和分析。数据建模的目标是建立一个统一的数据架构，使得各业务部门和财务部门都能够使用相同的数据模型和标准。

30%

数据使用的业财融合

“战略-财务-业务”指标体系咨询
经营分析PDCA流程与方法

40%

数据模型的业财融合

产品、客户、责任中心、资产对象建模&多维财务建模
业财知识图谱

30%

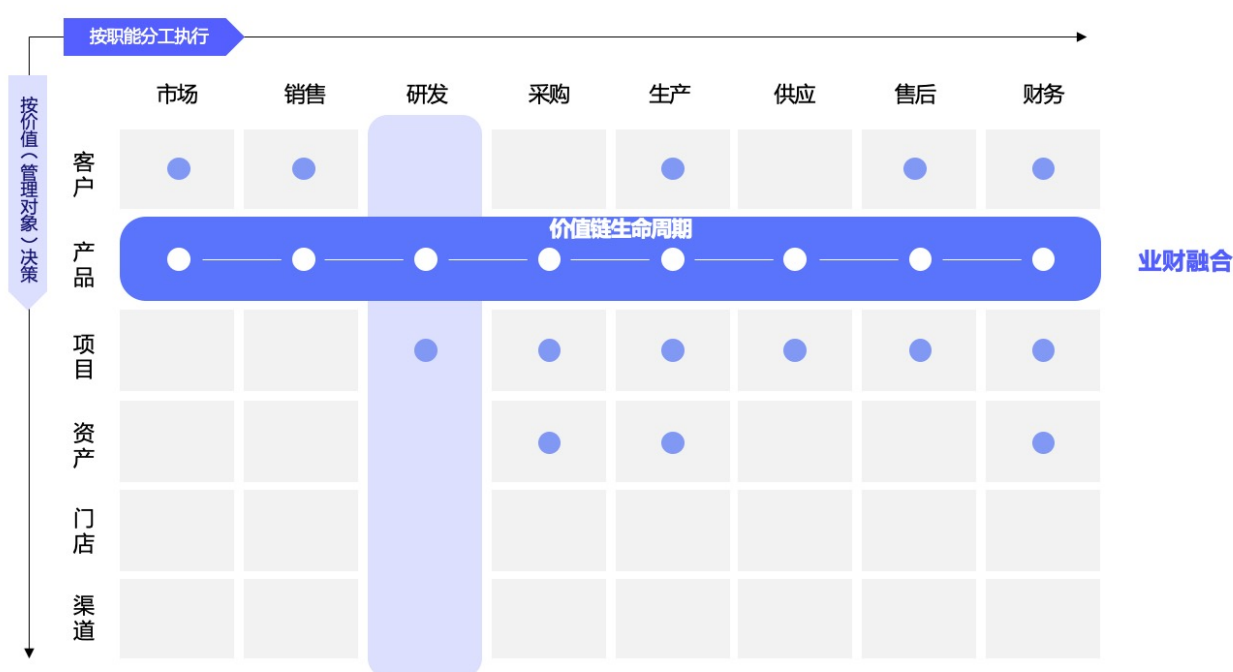
数据生成的业财融合

数据集成、清洗、映射、治理、存储
交易对账、业财融合会计引擎、管会分摊

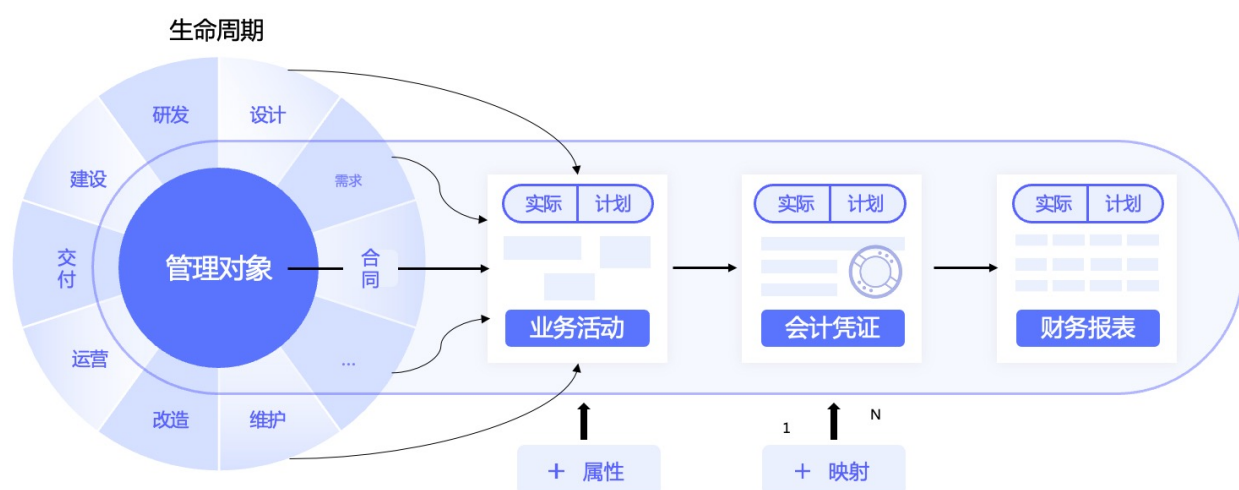
实际上，在业财融合项目实施的过程中，30%的工作集中在数据集成与统一治理、实现业财融合的交易对账、会计引擎与管会分摊方面，实现“数据生成的业财融合”；40%的工作用于实现“产品、客户、责任中心、资产”等管理对象的业财建模、构建企业经营知识图谱，实现“数据模型的业财融合”，这部分也是企业经营分析当中最复杂、也最关键的一步；另外30%的工作用于建立“战略-财务-业务”指标体系和PDCA流程方法，实现“数据使用的业财融合”。



纷繁复杂的各类数据，如何有效进行治理与建模？国内领先的业财融合实践方，华为有一个概念，叫做价值创造管理循环。而华为的财经转型，实际上也真是延着价值链的生命周期而进行管理，这就给我们对于数据的梳理提供了全新的思路，即我们可以将企业跨部门、跨周期协作的内容抽象出，如客户、产品、项目、资产、门店、渠道这样的“管理对象”，并将这些管理对象在企业价值链流转过程中核心相关的业财数据进行建模。



以地产行业为例，地产企业的核心经营逻辑是以资产这个“管理对象”为核心开展的。资产的全生命周期，涵盖“投资”、“融资”、“管理运营”、“退出”四大环节。其中涉及到的关键性财务数据，包括投前的预计资产、合同签署的预计资产、融资的负债/利息、设计的设计费、建设的建设费、运营的收入/成本/折旧、维护改造的维修费用等。而在业务执行的过程中，涉及到合同签署、设计、建设、运营、改造等关键业务环节。业财融合数据建模的基础，就可以围绕“资产”这个管理对象，将相对应的业务和财务信息耦合在一起，从而有效支持不同视角、不同层面的数据分析与使用。



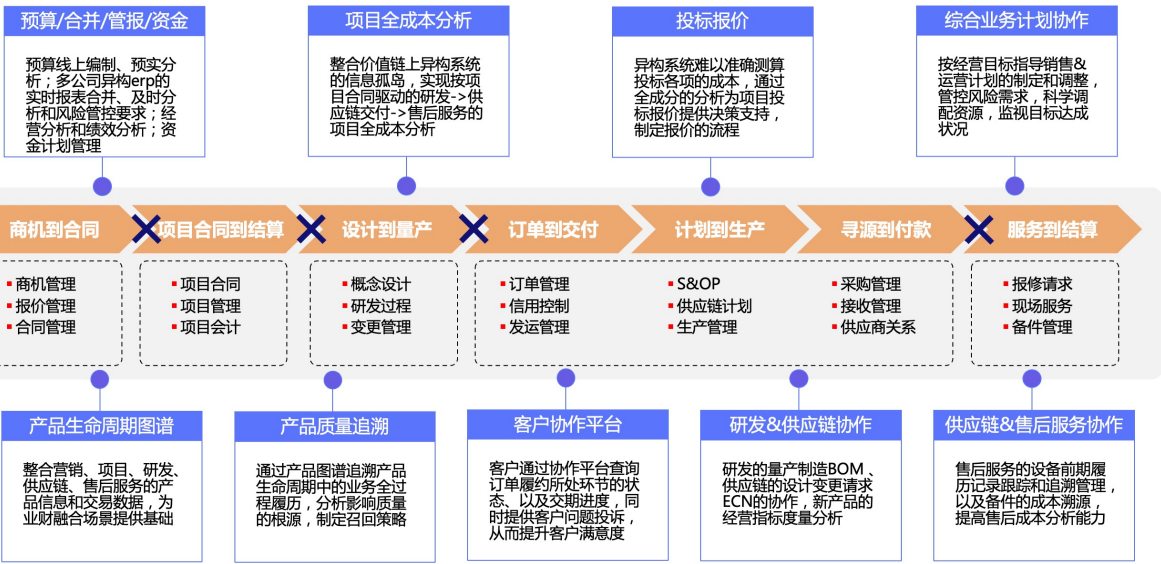
而先胜业财精益化业财融合管控平台，也真是基于这样的思路，围绕企业价值提升的核心抓手“管理对象”将全价值链业务和财务数据进行整合建模。不再视一个个业务活动为单独存在的事件和记录，而是将每个时点的切片串联在管理对象的生命周期中，沿管理对象生命周期构建业务-财务数据脉络，最终通过先胜业财的“业务知识图谱”技术，构建企业数据和数据之间的连接，形成跨时间性的动态数据网络，让数据层层展现，从经营结果延伸至业务神经末梢。

依托于而这样的能力，不仅可以轻松实现业财数据的高效融合，更可以通过财务这一天然数字化语言将“业”和“业”相连接，用货币化的语言体系建立起“经营视角”的地图，让管理者站在更高维的视角看企业经营全局，实现业务间的高效协作与协同。

以制造业为例，我们可以从企业经营的的价值链存在的断点中，寻找个性化的业财融合场景。例如可以打造“产品图谱管理”管理，从产品的设计、开发、制造到维护和退役的整个生命周期建模，便于更精准的追溯和分析产品质量与成本。而“产品质量追溯”管理，就可以通过产品图谱追溯产品生命周期中的业务全过程履历，分析影响质量的根源，制定召回策略，从而更好的拉通业务之间的协作。



业财融合

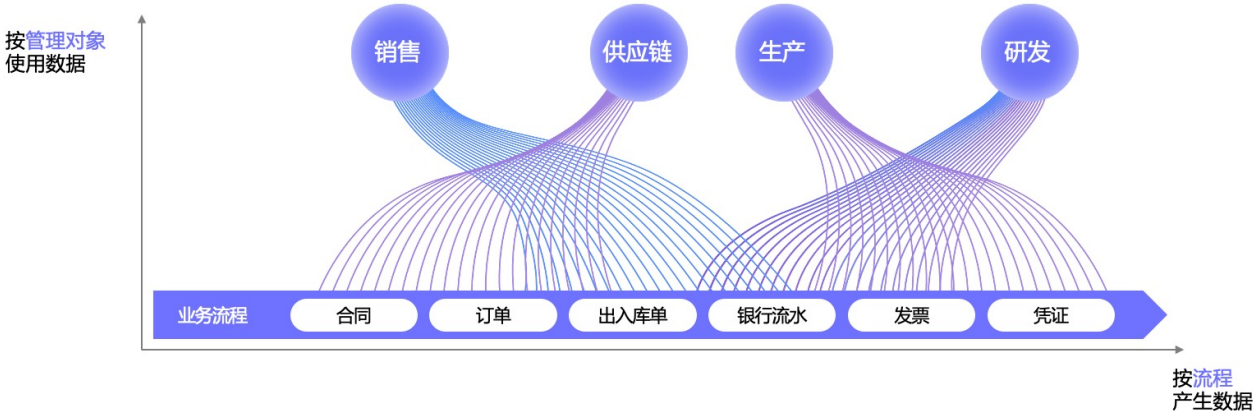


业财融合

因此，基于这样的业财融合实践，先胜业财总结了构建充分业财融合的标准实现路径：

步骤1: 沿管理对象价值链寻找高商业价值场景

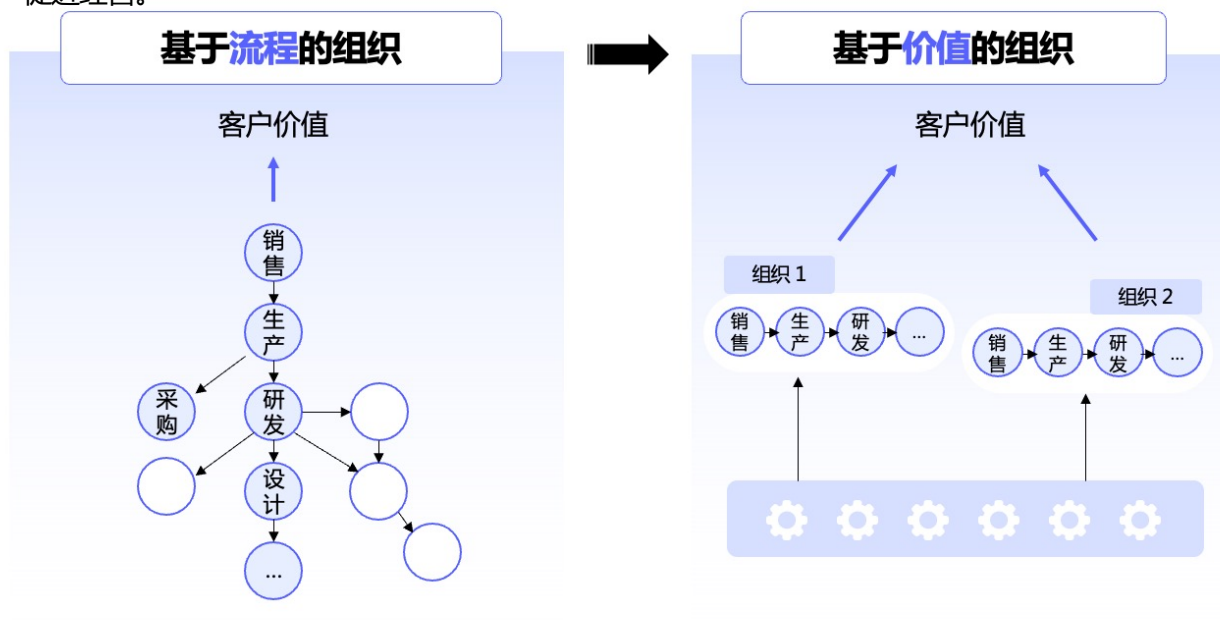
即通过新一代业财融合平台平台，围绕每一个管理对象，过去、现在、未来的全周期数据得以深度聚合。





步骤2: 从面向流程的组织到面向价值的组织

组织变革的重点是打造融合团队，从基于流程的组织转向基于价值的组织，将业务相关的群体组成为实现客户价值的经营单元，包括建立责任中心、阿米巴、按单聚散模式等进行组织变革，促进经营。



步骤3: 以数据分析师为核心，打造场景化业财应用

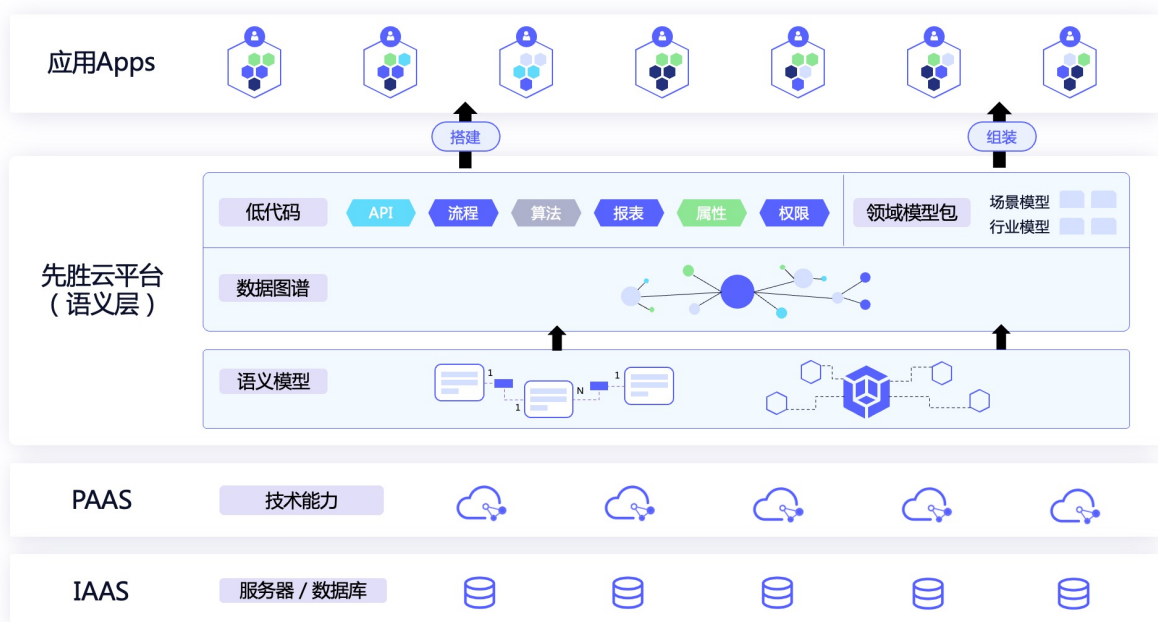
为此先胜率先提出新一代业财大数据治理架构及数据标准，紧贴企业核心数据分析场景，打造了丰富的业财管理应用，并可根据客户的实际需要，灵活的采用低代码技术构建场景化的应用。





步骤4: 构建支持业财融合的大数据架构

先胜业财采用统一业务语义方法论，在数据源与数据展现层之间构建了语义层，并采用了高度可复用的业务领域模型，聚合了分析及应用所需的属性、模型、接口、算法、报表和流程，实现敏捷化的场景组装与适配，快速响应前端业务的敏捷业务决策需求。



目前，先胜自主可控的「精益化业财管理平台」以及全场景业财应用已在十多个行业落地应用，成功帮助宝武集团、上海电气、华润集团、中国黄金、中化集团、泰康健投、国家开发投资公司、中信集团、中国民生银行、海通证券等数百家头部企业提升经营管理效率。



关于我们

先胜业财是专注于业财融合解决方案的服务商，以创新的精益化业财融合经营管控平台为大型、中型企业提供业务计划、预算预测、自动披露、智能分析等在内的一体化业财融合解决方案。

整体技术平台通过中国软件评测中心的信息技术产品适配测试，是真正的“国产、自主、可控”平台。目前服务的中大型集团客户企业已超过200+。

自成立以来，先胜业财通过出色的平台能力与专业的实施交付，不断打磨贴合企业实际的业财融合场景，其核心骨干成员来自于Oracle、SAP、四大会计师事务所，核心研发团队来自于SAP、阿里、平安等行业头部企业。公司总部位于上海，在北京、深圳、成都、广州等地设有分支机构。

我们相信以业财融合视角切入提升企业经营管理能力是成就一家伟大企业的重要因素。未来，先胜业财将以更加国际化的视野，深入业财场景，解决不同行业业财融合难点痛点，帮助企业用户提升核心竞争力和对未来战略的洞察力，为构建可持续的经济赋能。

“新一代 业财融合 经营管控平台”

已服务200+ 中大型集团企业



精益化业财融合 经营管控平台



上海：普陀区礼尚路69号高逸尚城T3办公楼11-12层

北京：朝阳区建国路乙118号京汇大厦3层

深圳：福田区新一代产业园四栋1701-1702室



www.deepfinance.com



hello@deepfinance.com