

Система управления
предприятием
DeloPro 4.0



delopro

ФОРУМ «Инструменты для эффективного управления бизнесом». Опыт ИТ-проектов. Новые ИТ-решения

DeloPro 4.0: Управление дистрибьюцией и оптовой торговлей в компаниях с территориально-распределенной структурой. Опыт проектов

**Докладчик: Лунин Владимир Михайлович,
канд. техн. наук,
директор ООО "КСИКОМ СЕРВИС"**

тел/факс +380 44 586-2630
e-mail: soft@xicom.kiev.ua
[http://: www.delopro.com.ua](http://www.delopro.com.ua)

Для переписки: 04116, г. Киев-116, а/я 21

Проекты внедрения Системы DeloPro 4.0 в компаниях с территориально-распределенной структурой

Компания	Сфера деятельности	Товарный ассортимент	Объем транзакций, хоз. операций в день	Количество пользователей	Срок реализации проекта, месяцев	Дата ввода в промышленную эксплуатацию
Белтимпорт	оптовые торговля элементами приводных систем	100 000	400	32	4	июнь 2004
ОЛДИ	оптовая торговля стройматериалами	50 000	500	30	4	январь 2006
АВИСМЕТИЗ	оптовая торговля машиностроительным крепежом	10 000	400	60	5	январь 2007
САМЕКС	Корпоративное обслуживание, оптовая торговля канцтоварами	20 000	500	80	10	январь 2007
ACVILIN GRUP SRL	дистрибьюция сигарет, алкогольной продукции и продуктов питания	3 000	1500	60	12	октябрь 2007
ЭСТ ПЛЮС	дистрибьюция электросветотехнической продукции	4 000	300	100	8	январь 2008

Компания САМЕКС как объект автоматизации

Компания САМЕКС является динамично развивающимся многопрофильным предприятием, основными направлениями бизнеса которого являются:

- корпоративное обслуживание (поставка широкого спектра товаров для офисов),
- оптовые продажи канцтоваров розничным сетям;
- оптовая торговля широким спектром канцелярских товаров для офисов, школы, сувенирными канцелярскими наборами в подарочной упаковке;
- розничные продажи канцтоваров через сеть собственных магазинов.

Характерные особенности:

- большой ассортимент продукции (20 000 наименований), необходимость отслеживания потребительских характеристик товаров (цвет, логотипы и т.п.);
- сложная система ценообразования, индивидуальные цены для корпоративных клиентов;
- закупки по импорту и на внутреннем рынке;
- использование собственного и арендованного автотранспорта для доставки;
- большой центральный склад, работающий в 3 смены;
удаленные склады в магазинах и на территории крупных корпоративных клиентов.

Компания САМЕКС. Состояние на момент поиска нового решения

На момент принятия решения о внедрении новой учетной системы (май 2006 года) в компании САМЕКС использовалась программа 1С7.7 с конфигурацией, разработанной приходящим программистом. В программе работало около 40 пользователей. Ограниченные функциональные возможности и крайне низкая скорость работы программы стали препятствием для развития бизнеса.

Компания оказалась перед выбором – либо переписывать существующую конфигурацию с помощью команды профессиональных программистов на платформе 1С8, либо перейти на другую учетную систему, изначально имеющей необходимый функционал и позволяющей в сжатые сроки удовлетворить информационные потребности бизнеса

Компания САМЕКС. Требования к системе автоматизации

Новая программа должна была решить ряд **задач**, критичных для бизнеса компании:

- требовались инструменты для ведения товароведческого учета и управления сложной системой ценообразования,
- необходимо учитывать дополнительных расходы в цикле операционной логистики (включая транспортные), рассчитывать рентабельность и маржинальный доход различных центров прибылей (товары, группы товаров, продавцы, клиенты и т.д.),
- необходимо обеспечить адресное хранение на складах, учитывать различные единицы измерения и фасовки товаров, для выполнения складских операций использовать сканер штрихкодов,
- необходимо управлять запасами товаров на складах с целью поддержания их на заданном уровне и в необходимом ассортименте с учетом сезонности спроса.
- требовалось автоматизировать логистику доставки товаров покупателям,
- необходимо было внедрить CRM – стратегию в бизнес-процессы компании, обеспечить персонализированный доступ пользователей к информации и функциональности в соответствии с их ролью в бизнес-процессах компании.

Компания САМЕКС. Выбор решения

Факторы, повлиявшие на принятие решения в пользу *Системы DeloPro 4.0*:

- широкие возможности базовой функциональности Системы и минимальный объем требуемых доработок для решения поставленных задач;
- возможность работы территориально распределенных подразделений корпорации САМЕКС, а также ее партнеров и VIP-клиентов в on-line в единой базе данных;
- отличное соотношение цена/функционал/качество (лицензия без ограничения числа пользователей, низкие требования к аппаратной части рабочих мест, использование условно-бесплатного ПО на сервере и рабочих местах, эволюционный апгрейд, on-line поддержка);
- доработки функциональности Системы выполняются ее разработчиками что обуславливает сжатые сроки и высокое качество работ;
- простота обслуживания и масштабирования (не требуется инсталляция Системы на рабочих местах и дополнительный персонал для поддержки пользователей в удаленных подразделениях);
- открытость решения - получение исходного кода, возможность обмена данными с Excel и другими программами с использованием XML.

Компания САМЕКС. Проект автоматизации

Работы по проекту начались в мае 2006 года.

Для решения поставленных задач использовался функционал конфигурации **ТОРГОВЛЯ** и подсистем **АВТОТРАНСПОРТ и ДОСТАВКА, ЭЛЕКТРОННЫЙ МАГАЗИН**.

Команда внедрения. Со стороны компании САМЕКС вошли коммерческий директор (менеджер проекта), руководители отдела продаж и закупок, главный бухгалтер, ИТ-директор, а также ряд ключевых пользователей Системы.

От компании КСИКОМ в проекте участвовали два консультанта, один из которых возглавлял команду внедрения (архитектор проекта) и разрабатывал проект автоматизации, а второй – привлекался для обучения персонала, тестирования и настройки Системы, курирования подготовки данных и др.

Предварительный проект. Была разработана *модель корпорации*, включающая структуру центров финансовой ответственности (ЦФО), операционную бизнес-модель, структуру каталога товаров, модели ценообразования, классификации затрат и формирования себестоимости. В предварительный проект вошли описания бизнес-процессов (БП) "как будет" и ролевые инструкции пользователей.

Компания САМЕКС. Проект автоматизации

Обучение команды внедрения и отработка БП на тестовых данных были проведены в августе-сентябре 2006 года. В результате были сформулированы требования к доработкам Системы - расширить возможности складской логистики для минимизации ошибок при подборе товаров и формировании отгрузочных документов, усиления контроля работы складского персонала, обеспечения своевременной доставки товаров покупателям

Доработки функциональности по итогам предварительного проекта автоматизации были проведены в октябре 2006 года. По результатам доработок внесены изменения в проект, сформированы ролевые инструкции пользователей.

Этап проектирования был закончен в ноябре 2006 года.

Параллельно с этапом проектирования проводилась подготовка и ввод данных.

Обучение пользователей проводилось в декабре 2006 года по группам в соответствии с их ролями в БП. По завершению обучения проводились командные игры по отработке БП закупки, продаж, складской и транспортной логистики.

Компания САМЕКС начала работу в Системе **в режиме промышленной эксплуатации** с января 2007 года.

Компания САМЕКС. Результаты проекта



Павел Диц,
Директор компании
САМЕКС

Цели и задачи, которые ставились перед проектом автоматизации, выполнены.

С помощью Системы DeloPro создано единое информационное пространство компании САМЕКС, что качественно изменило достоверность и доступность информации. На сегодняшний день в Системе работают 80 пользователей.

Компания САМЕКС получила инструменты для построения прозрачной системы ценообразования, корректной оценки доходности сделок, контроля закупочных цен и отслеживания условий поставок, оперативного контроля дебиторской задолженности, управления складской и транспортной логистикой, всестороннего анализа хозяйственной деятельности.

VIP-клиентам обеспечен доступ к Системе для самостоятельного формирования заказов, налажена работа с торговыми сетями с использованием электронного документооборота, построена эффективная система управления сервисом корпоративных клиентов.

Компания САМЕКС. Результаты проекта



Павел Диц,
Директор компании
САМЕКС

Наша компания занимается обслуживанием офисов больших корпораций. В качестве примера можно привести крупный банк, торговая сеть которого насчитывает около 1000 филиалов и отделений в 183 городах Украины. Офисы напрямую заказывают у нас необходимые товары достаточно широкого ассортимента. Это канцтовары, продукты питания, офисная техника, бытовая химия и т.п. Мы обязаны в кратчайшие сроки скомплектовать заказ и доставить его клиенту. Расчеты осуществляет центральное отделение банка, которому мы обязаны представлять отчеты о выполнении заказов его филиалов и состоянии взаиморасчетов.

Сейчас заказы офисов поступают к нам по электронной почте в виде файлов в Excel. При импорте этих файлов в Систему автоматически создаются заявки покупателей из которых формируются заказы на продажу в разрезе организаций, производится резервирование и рассчитывается дефицит, создаются заявки на подбор и на доставку.

Благодаря автоматизации, один оператор способен обработать заявки от четырех-пяти крупных корпоративных клиентов с несколькими тысячами подразделений.

Компания САМЕКС. Результаты проекта



Павел Диц,
Директор компании
САМЕКС

Другим примером использования технологических возможностей Системы DeloPro является обслуживание завода по производству товаров бытовой химии в Борисполе, на территории которого был создан удаленный склад компании САМЕКС. По условиям контракта, работники завода по своим электронным карточкам могут получать или заказывать на складе необходимые товары.

Кладовщик через сеть Интернет работает в режиме on-line в базе данных компании САМЕКС. При выдаче товаров работнику завода, он формирует заказ на продажу и отгружает имеющиеся в наличии товары. Остальные товары резервирует на центральном складе, создает заявки на подбор и доставку товаров. Необходимые товары доставляются на следующий день. Заказчику предоставляется отчет о заказанных и полученных его работниками товарах с необходимой степенью детализации.

Некоторым крупным корпоративным клиентам мы предоставляем персональный доступ в Систему через сеть Интернет для самостоятельного формирования заказов.

Компания САМЕКС. Результаты проекта



Татьяна Ващук,
Главный бухгалтер
компании САМЕКС

Внедрение Системы DeloPro позволило учитывать прямые расходы, связанные с закупками и продажами товаров, включая затраты на доставку товаров своим и арендованным автотранспортом. Теперь мы контролируем фактическую себестоимость и маржинальный доход от продажи товаров. Одним из результатов такого контроля стал отказ от замены бракованных товаров у клиентов из других регионов и введение системы компенсаций их стоимости. Появилась возможность обосновывать необходимость развертывания складов в регионах для снижения транспортных затрат.

Другой важный процесс, который мы автоматизировали – оплата закупок товаров и услуг различными подразделениями корпорации САМЕКС. Сейчас заявки на оплату поступают в бухгалтерию в электронном виде. Они подтверждаются полностью или частично лицами, имеющими соответствующее право. Затем в электронном виде экспортируются в программу клиент-банк. Проведенные банком платежи импортируются в Систему DeloPro. Процесс стал прозрачным, а сотрудники бухгалтерии избавились от необходимости выполнять большой объем рутинных операций.

Компания САМЕКС. Результаты проекта



Андрей Губа,
ИТ-директор
компании САМЕКС

Используя подсистему управления инцидентами, удалось наладить бизнес-процесс ввода нового товара, в котором задействованы сотрудники отделов закупки, маркетинга и продаж. Управляет процессом администратор товарной базы. Аналогичный процесс внедряется и для ввода новой организации. Четкая регламентация и отслеживание этих процессов позволила свести к минимуму "двоение" товаров и организаций.

В результате для компании сэкономлено немалые оборотные средства, учитывая большой ассортимент (более 20000 товаров) и специфику канцтоварного бизнеса. Устранение организаций двойников позволила уверенно контролировать дебиторско-кредиторскую задолженность. Система оповещения позволяет продавцам быть в курсе изменения закупочных цен товаров, влиять на политику закупок, оперативно и гибко формировать продажные цены, а их у нас около 40, не считая индивидуальных цен для корпоративных клиентов.

Компания САМЕКС. Результаты проекта



Андрей Губа,
ИТ-директор
компании САМЕКС

В результате выполненных доработок были расширены возможности Системы DeloPro в части логистики склада. Это позволило эффективно организовать 3-х сменную работу центрального склада, наладить учет работы кладовщиков и повысить их персональную ответственность, значительно снизить ошибки при подборе товаров и полностью их устранить при печати пакета отгрузочных документов (который автоматически формируется по подобранным для отгрузки товарам)

Наш бизнес динамично развивается, появляются новые задачи, решение которых требует соответствующей информационной поддержки. Сотрудничество с компанией КСИКОМ позволяет своевременно выполнять необходимые доработки функциональности Системы

Компания БЕЛТИМПОРТ

Компания "Белтимпорт" – лидер в поставке на украинский рынок элементов приводных систем, транспортных элементов. Это различные приводные ремни, конвейерные ленты, цепи, шкивы, редукторы и др.

Характерные особенности:

- товарный ассортимент 100 000 наименований;
- административный офис (Киев) и филиалы в Днепропетровске, Харькове и Одессе;
- объем транзакций – 400 хозяйственных операций в день.

Основные бизнес-процессы:

- поставка "под заказ";
- позаказное производство шкивов и конвейерных лент, сборка редукторов;
- продажи со склада;

На момент принятия решения о внедрении новой системы автоматизации использовалась Система **DeloPro 2.0 (SQL)**. Для ведения бухгалтерского учета использовалась 1С-Бухгалтерия 7.0, в которую экспортировались необходимые данные.

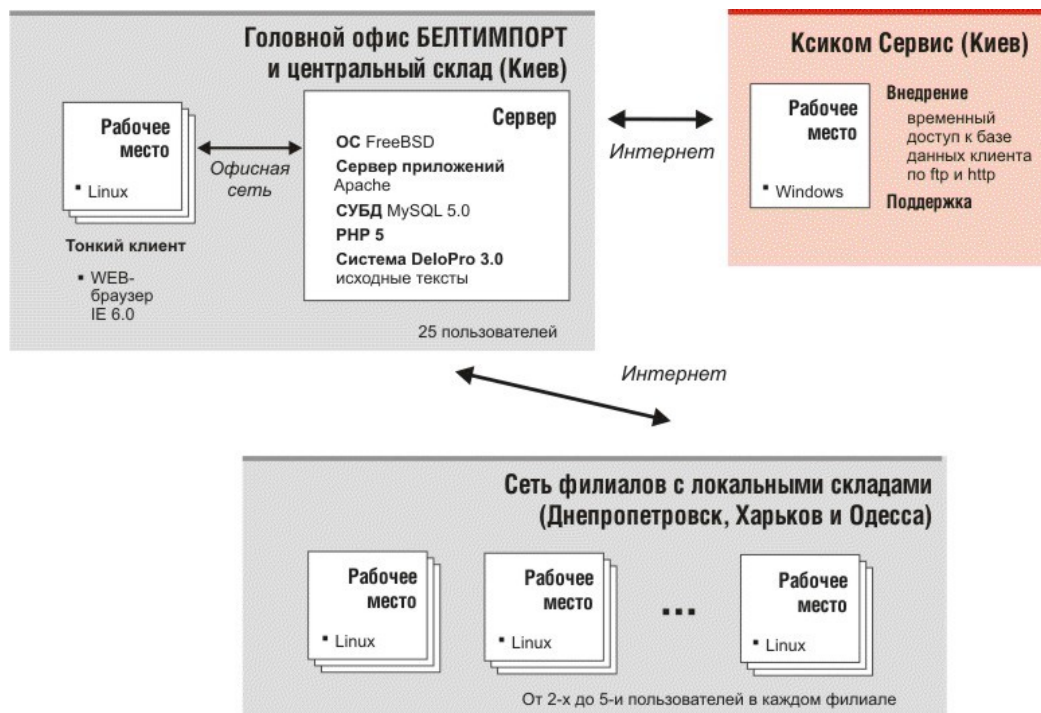
Выбор новой программы. С. А. Лаевский, технический директор ООО "Белтимпорт"



«...В 2003 году стала задача создания филиальной сети для обеспечения нашего непосредственного присутствия в регионах. Необходимо было решение для управления филиальной структурой, позволяющего обеспечить единое информационное пространство и прозрачность бизнеса для центрального офиса при минимальных расходах на поддержание ИТ-инфраструктуры и масштабирование. Решение было на поверхности - компания КСИКОМ СЕРВИС выпустила в 2003 году версию Системы **DeloPro 3.0**, разработанную с использованием WEB-технологий.

Это была ERP-система, возможности которой с большим запасом перекрывали наши текущие потребности и позволяли обеспечить информационные потребности бизнеса в долгосрочной перспективе. Важный момент — невысокая совокупная стоимость владения: лицензия без ограничения числа пользователей, невысокие требования к аппаратной части рабочих мест и использование условно-бесплатного ПО на сервере и рабочих местах. При этом мы могли сэкономить значительные средства, переведя практически весь офис на платформу Linux."

Внедрение. С. А. Лаевский, технический директор компании "Белтимпорт"



"... Внедрение Системы DeloPro 3.0 было проведено нами самостоятельно в первой половине 2004 года, поскольку ее идеология нам была близка и понятна, а специалисты КСИКОМ СЕРВИС оказывали необходимую поддержку. Мы отказались от ведения бухгалтерского учета в 1С и ведем его в Системе."

"...В 2004 году мы запустили филиал в Днепропетровке, в 2005 – в Харькове, в 2006 – в Одессе. В одной базе данных с нами работают еще несколько региональных дилеров. В 2008 году мы перешли на 4-ю версию Системы DeloPro в рамках программы эволюционного апгрейда. Сегодня пользователями программы являются все наши сотрудники – 32 человека."

Компания ТДС "ОЛДИ"

Основное направление деятельности ТДС "ОЛДИ" - оптовая торговля стройматериалами.

Характерные особенности:

- товарный ассортимент - 50 000 наименований;
- территориально-удаленные от головного офиса (Киев) склады (в Броварах и Симферополе), сеть супермаркетов (два из которых находятся в Киеве и по одному в Симферополе, Донецке и Житомире);
- объем транзакций в опте – 500 хозяйственных операций в день.

На момент принятия решения о внедрении новой системы автоматизации для ведения оперативного учета использовалась программа собственной разработки, а для бухгалтерского учета - 1С-Бухгалтерия 7.7

Компания ТДС "ОЛДИ". Краткая характеристика проекта

Цели и задачи. Основная цель – обеспечение работы центрального офиса компании ОЛДИ и ее удаленных подразделений в on-line в единой базе данных. Задачи:

- формирование фактической себестоимости товаров с учетом дополнительных расходов в продажах, закупках и междускладских перемещениях;
- расчет доходности продаж товаров в различных аналитических разрезах– ;
- адресное складское хранение, учет свойств партий товаров, использования сканера штрихкодов для приема-выдачи товаров;
- контроль взаиморасчетов с контрагентами, блокирование отгрузок товаров должникам;
- управление поставками товаров по заявкам супермаркетов и дилеров, поддержание неснижаемых запасов в разрезе складов и супермаркетов.

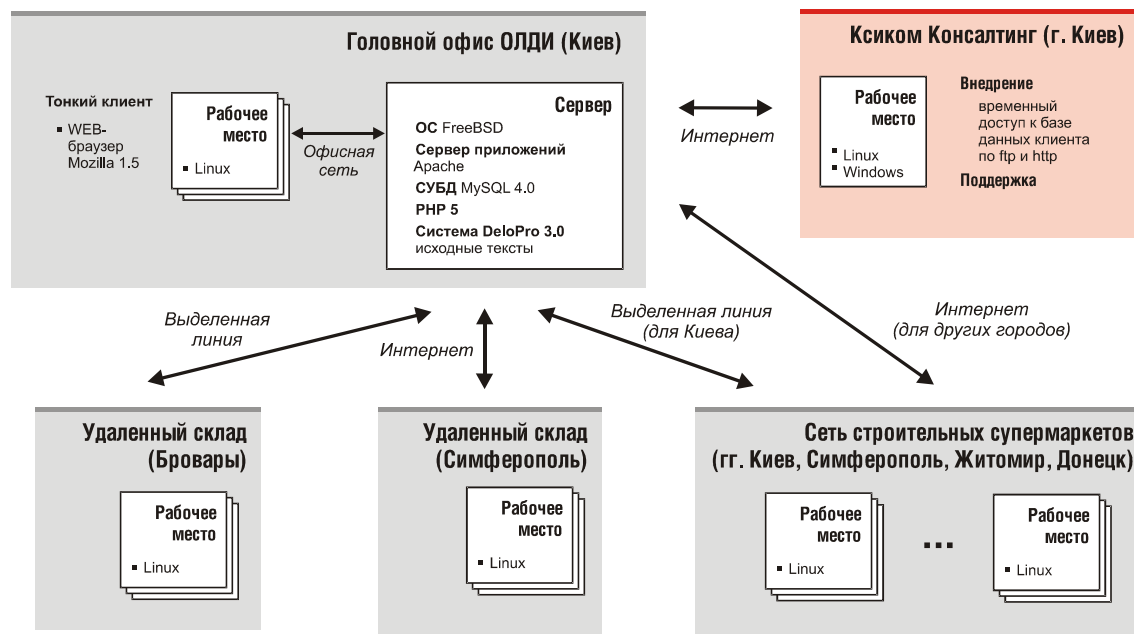
Компания ТДС "ОЛДИ". Краткая характеристика проекта

Автоматизируемые бизнес-процессы:

- закупки "под заказ" по импорту;
- закупки для покрытия дефицита товаров в разрезе складов;
- оптовые продажи со склада;
- регистрация розничных продаж и пополнение товарных запасов супермаркетов;
- управление поставками товаров по заявкам супермаркетов и дилеров, поддержание неснижаемых запасов в разрезе складов и супермаркетов.

Конфигурация Системы. Для решения поставленных задач использовался функционал конфигурации ТОРГОВЛЯ.

Компания ТДС "ОЛДИ". Результаты проекта



Цели и задачи, которые ставились перед проектом автоматизации, выполнены в полном объеме при отличном соотношении функционал/цена/качество.

Полный цикл работ с момента старта до запуска *Системы* в промышленную эксплуатацию занял **4 месяца**.

Сначала был запущен центральный офис компании ОЛДИ (Киев), главный склад (Бровары), а также два строительных супермаркета в Киеве. Ввод в промышленную эксплуатацию – **январь 2006 года**.

Мнение клиента. Сединкин Александр, ИТ-директор ТСД "ОЛДИ"



«...Два с половиной года успешной эксплуатации показал простоту администрирования и масштабирования *Системы*. Мы самостоятельно запустили работу регионального склада и супермаркетов в Симферополе и Донецке. В ближайшее время планируется открытие супермаркета в Житомире с последующим подключением его к *Системе*. Важно, что создание новых рабочих мест не требует дополнительных новых инвестиций.

На сегодняшний день в центральном офисе, на главном складе компании и в отделах закупок супермаркетов работают более **30 пользователей**. Послегарантийную поддержку могу охарактеризовать как эффективную с достаточно быстрой реакцией на наши запросы. В регулярных обновлениях *Системы* мы получаем новые полезные функции, аналитические отчеты, настройки"

Компания АВИСМЕТИЗ

Компания АВИСМЕТИЗ является одним из лидеров рынка метрического и строительного крепежа и обслуживает широкую сеть постоянных клиентов в различных регионах Украины.

Характерные особенности:

- товарный ассортимент – 10 000 наименований;
- территориально-удаленный от центрального офиса (Киев) распределительный склад;
- сеть филиалов с локальными складами - Тернополь, Полтава, Донецк, Харьков, Сумы и Запорожье;
- объем транзакций в опте – 400 хозяйственных операций в день

На момент принятия решения о внедрении новой системы автоматизации использовалась программа Дебет+, функциональные возможности которой не отвечали потребностям развития бизнеса

Компания АВИСМЕТИЗ. Краткая характеристика проекта

Цели: обеспечение работы компании АВИСМЕТИЗ с филиалами и удаленными подразделениями в единой базе данных

Задачи: автоматизация управления оптовыми продажами строительного крепежа:

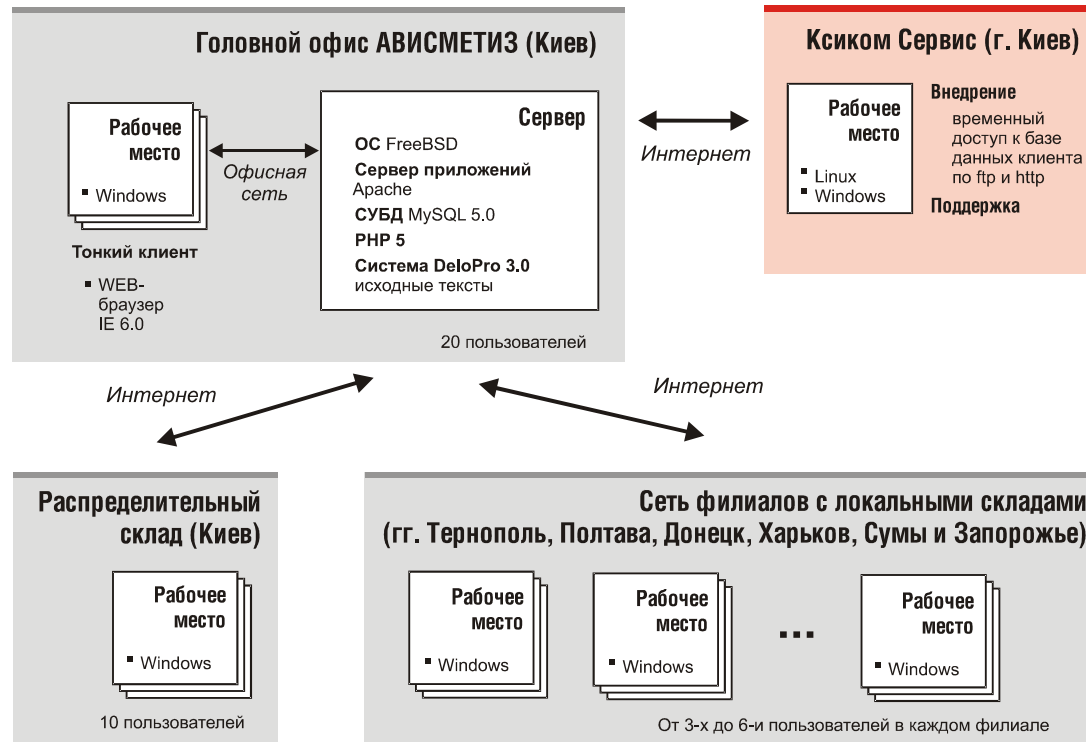
- оптимизация процессов распределительной логистики и закупок товаров для поддержания надлежащего уровня складских запасов;
- контроль кредитной и ценовой политики с контрагентами;
- управление отгрузкой товаров контрагентам в зависимости от состояния взаиморасчетов;
- обеспечение адресного хранения товаров, поддержка различных единиц измерения и фасовки

Автоматизируемые бизнес-процессы:

- оптовые продажи со склада;
- закупки услуг нанесения специальных покрытий на крепеж;
- закупки для поддержания неснижаемых запасов товаров в разрезе складов;
- управление автотранспортом и доставкой грузов

Конфигурация Системы. Для решения поставленных задач использовался функционал конфигурации ТОРГОВЛЯ и подсистемы АВТОТРАНСПОРТ и ДОСТАВКА

Компания АВИСМЕТИЗ. Результаты проекта



Цели и задачи, которые ставились перед проектом автоматизации, выполнены в полном объеме. Весь цикл работ с момента старта до запуска *Системы* в промышленную эксплуатацию занял **5 месяцев**. Начало промышленной эксплуатации – **январь 2007 года**. На сегодняшний день в *Системе* работают **60 пользователей**

Мнение клиента. Мозгунов С.А., коммерческий директор компании АВИСМЕТИЗ

«...С помощью *Системы DeloPro 3.0* мы видим в реальном времени движение денег и товаров в наших филиалах, удалось наладить безошибочную централизованную выписку налоговых накладных, что до этого было большой проблемой для филиалов. Для продавцов стали доступными реальные складские остатки в разрезе складов. Стало возможным своевременно выявлять пересортицу на складах, предотвращать хищения, контролировать целостность выполнения бизнес-процессов.

Мы получили инструменты для построения прозрачной системы ценообразования, контроля непрайсовых продаж и корректной оценки доходности сделок, контроля закупочных цен и отслеживания условий поставок. Появилась возможность оперативного контроля дебиторской задолженности с автоматической блокировкой отгрузок при превышении глубины и срока кредита

Компания ACVILIN GRUP SRL (Республика Молдова)

Компания ACVILIN GRUP – производственно-торговый холдинг, в который входят несколько юридических лиц:

- Novaokna – производство дверей и окон из ПВХ;
- Acvilin-Grup – дистрибьюция табачных изделий Philip Morris, офисной мебели компании MERX (Киев) и др.;
- Lux Proba Grup с филиалом Nastea – дистрибьюция пива «Балтика», продукции Nestle, Aroma, Edwin и др.

Характерные особенности:

- товарный ассортимент – около 3 000 наименований;
- подразделения центрального офиса, мебельные салоны и центральный распределительный склад в Кишиневе, филиалы с локальными складами в Кагуле, Бельцах, Комрате и Единцах;
- команды торговых агентов, работающие по различным товарным группам и обслуживающие около 6000 розничных торговых точек;
- собственный парк автотранспорта – 50 автомобилей;
- объем транзакций – порядка 1500 операций отгрузок и оплат в день.

До внедрения Системы DeloPro в компании ACVILIN GRUP учет велся в программе 1С7.7 в нескольких локальных базах данных. Это приводило к нестыковкам при обмене информацией и низкой оперативности взаимодействия структурных подразделений

Причины перехода на новую систему.

Анатолий Михайлов, исполнительный директор ACVILIN GRUP SRL



«...Для организации дистрибьюции табачных изделий, алкогольной продукции и продуктов питания компания ACVILIN GRUP использует команды торговых агентов. Каждый агент обслуживает 100 розничных торговых точек, ему дается в распоряжение автомобиль (мобильная торговая точка). Агенты получают товары «под отчет» и продают его в торговые точки. В течение рабочего дня торговый агент обслуживает от 10 до 20 торговых точек в соответствии с утвержденным графиком. В торговой точке агент уточняет остатки товаров в разрезе номенклатуры, пополняет запасы из имеющихся товаров «на борту» и формирует заявку для доставки товаров. В конце дня агенты передают в центральный офис отчеты, на основании которых формируются заказы торговых точек. Эти заказы доставляются в торговые точки службой доставки или торговыми агентами.

Учет взаимоотношений с торговыми агентами и торговыми точками велся в Excel. Значительная доля ручного труда приводила к низкой скорости обработки заказов, ошибкам транспортной и складской логистики, снижению прозрачности и эффективности работы агентов. Это сдерживало развитие нашего бизнеса. Не было также возможности в реальном времени контролировать складские остатки и управлять запасами на центральном распределительном складе и региональных складах. Отсутствовал функционал для планирования работы службы доставки и торговых агентов, автоматизации процесса подготовки маршрутов и путевых листов."

Компания ACVILIN GRUP SRL. Краткая характеристика проекта

Цель проекта – обеспечение работы центрального офиса компании ACVILIN GRUP и ее удаленных подразделений в on-line в единой базе данных.

Основные задачи:

- локализация Системы для учета особенностей налогового и таможенного законодательства республики Молдова,
- автоматизация управления дистрибьюцией с использованием команд торговых агентов,
- управление доставкой товаров в торговые точки,
- автоматизация процессов распределительной логистики и закупок товаров для поддержания надлежащего уровня складских запасов.

Автоматизируемые бизнес-процессы:

- оптовые продажи со склада,
- продажи через сеть мобильных торговых точек (вэнселлинг) и торговых агентов (преселлинг),
- поставка «под заказ» (мебель и фурнитура),
- доставка товаров в торговую сеть.

Конфигурация Системы. Для решения поставленных задач использовался функционал конфигурации **ТОРГОВЛЯ** и подсистемы **АВТОТРАНСПОРТ** и **ДОСТАВКА**.

Компания ACVILIN GRUP SRL. Модуль управления дистрибьюцией

Для каждой торговой точки прописывается график ее посещения торговыми агентами, ответственными за определенные товарные группы. Каждый торговый агент отвечает за мобильный склад. Для автоматизации управления взаиморасчетами и логистикой доставки товаров в торговые точки, а также пополнения запасов и контроля баланса мобильных складов, используется специализированная форма в виде **отчета торгового агента**.

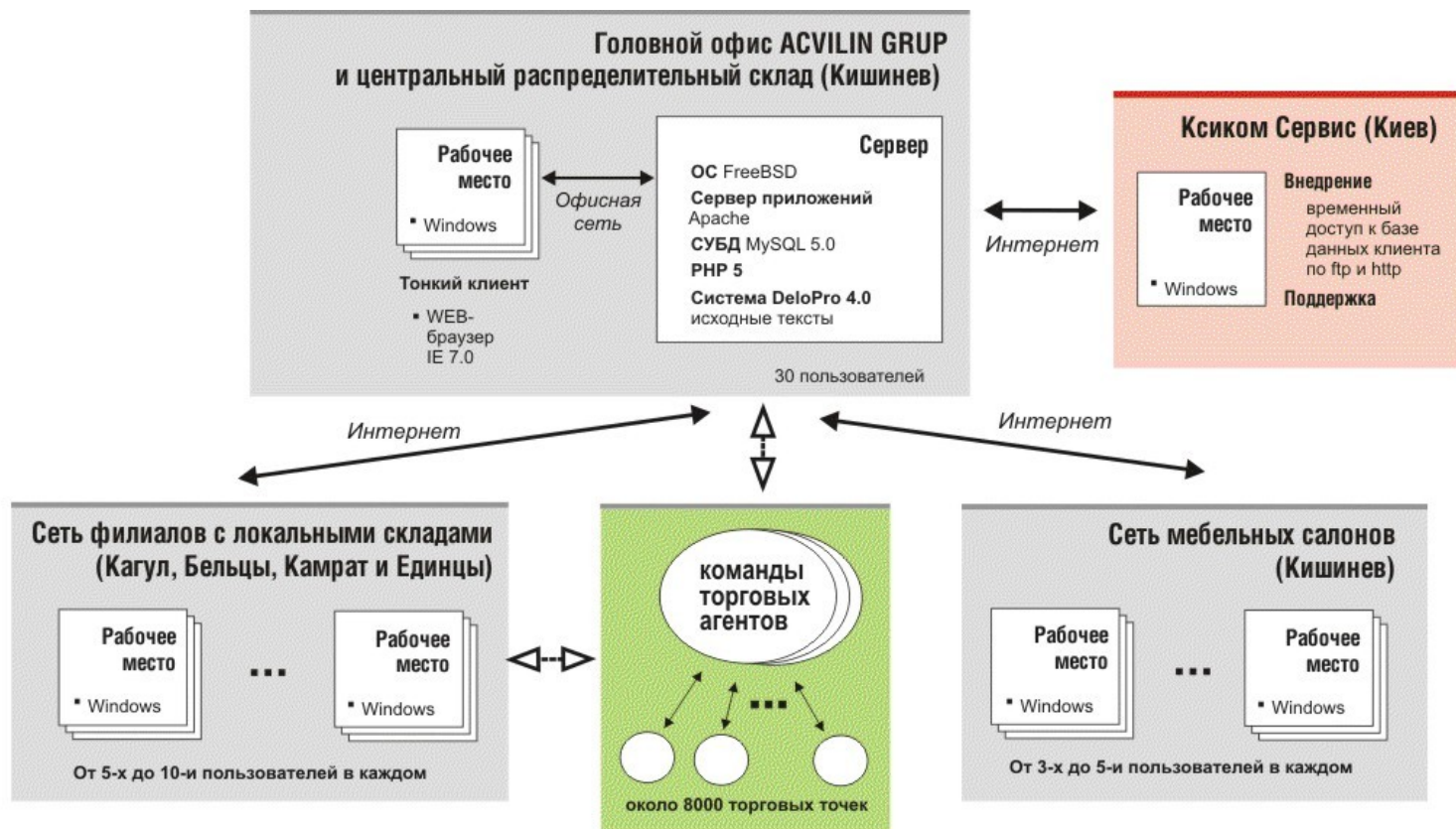
В форме отображается в виде матрицы торговые точки в соответствии с графиком их посещения агентом, а также список товаров, доступных агенту. Утром из этой формы печатается маршрутный лист торгового агента. В течение рабочего дня в нее вносятся данные, полученные от агента по каждой торговой точке — отгрузки и возвраты товаров в разрезе номенклатуры, оплаты и возвраты денег, заявки торговых точек на доставку товаров, заявки агента на пополнение мобильного склада.

После подтверждения отчета за день торговым агентом, модуль автоматически формирует:

- заказы на продажу товаров в торговые точки по отгрузкам агентов за день, а по ним – отгрузку и выдачи товаров с мобильного склада, разносит оплаты заказов торговых точек;
- заказы на продажу в торговые точки заявленных ими товаров, а по ним – заявки на доставку на следующий день и заявки на подбор на центральном складе;
- сборный приказ на отгрузку и пакет отгрузочных документов на каждую торговую точку в соответствии с маршрутом службы доставки на следующий день;
- заявки на комплектацию для пополнения мобильного склада торгового агента.

Модуль рассчитывает товарные остатки на мобильном складе (которые могут быть инвентаризированы), текущую дебиторскую задолженность торговых точек, а также средненедельную продажу товаров по каждой торговой точке в разрезе номенклатуры.

Компания ACVILIN GRUP SRL. Результаты проекта



Цели и задачи, которые ставились перед проектом автоматизации, выполнены. Начало промышленной эксплуатации – **октябрь 2007 года**. Срок реализации проекта – **12 месяцев**. На сегодняшний день в *Системе* работают **60 пользователей**"

Результаты проекта. Анатолий Михайлов, исполнительный директор ACVILIN GRUP SRL

Цель проекта автоматизации достигнута. Модуль управления дистрибьюцией сделал для нас прозрачными не только торговых агентов, но и обслуживаемые ими розничные торговые точки, а их более 6000 тысяч.

Мы теперь видим в реальном времени движение денег и товаров, можем эффективно управлять ассортиментом торговых точек на основании данных о средненедельных продажах, что является жизненно важным для развития нашего бизнеса.

Полная автоматизация работы с торговыми агентами существенно снизила нагрузку на персонал, вероятность возникновения ошибок и злоупотреблений.

Существенно упростился процесс формирования маршрутов движения торговых агентов и экспедиции по розничным торговым точкам, полностью автоматизировано формирование сопроводительного комплекта документов на машину. Возможности Системы позволили наладить процессы распределительной логистики между центральным складом и удаленными складами филиалов.

На сегодняшний день в *Системе* работает центральный офис компании и мебельные салоны в Кишиневе, а также филиалы в Кагуле в Бельцах. В первом полугодии мы планируем подключить филиалы в Камрате и Единцах.

Компания ЭСТ ПЛЮС

Компания ЭСТ ПЛЮС (ТМ "Юнилайт") – крупный дистрибьютор электросветотехнической продукции в Центральном и Восточном регионах Украины.

Основные товарные группы – лампы, светильники, прожекторы, электроустановочные изделия, низковольтная аппаратура и кабельно-проводниковая продукция

Характерные особенности:

- товарный ассортимент – 4000 наименований;
- центральный офис (Полтава) и распределительные склады (Полтава и Тернополь);
- филиалы с локальными складами в Киеве, Полтаве, Запорожье, Донецке, Днепропетровске, Харькове, Симферополе, Одессе и Тернополе;
- объем транзакций – 300 хозяйственных операций в день.

На момент принятия решения о внедрении новой системы автоматизации использовалась программа Дебет+.

Компания ЭСТ ПЛЮС. Краткая характеристика проекта

Цель проекта – обеспечение работы центрального офиса компании ЭСТ ПЛЮС и ее удаленных подразделений в on-line в единой базе данных.

Задачи проекта:

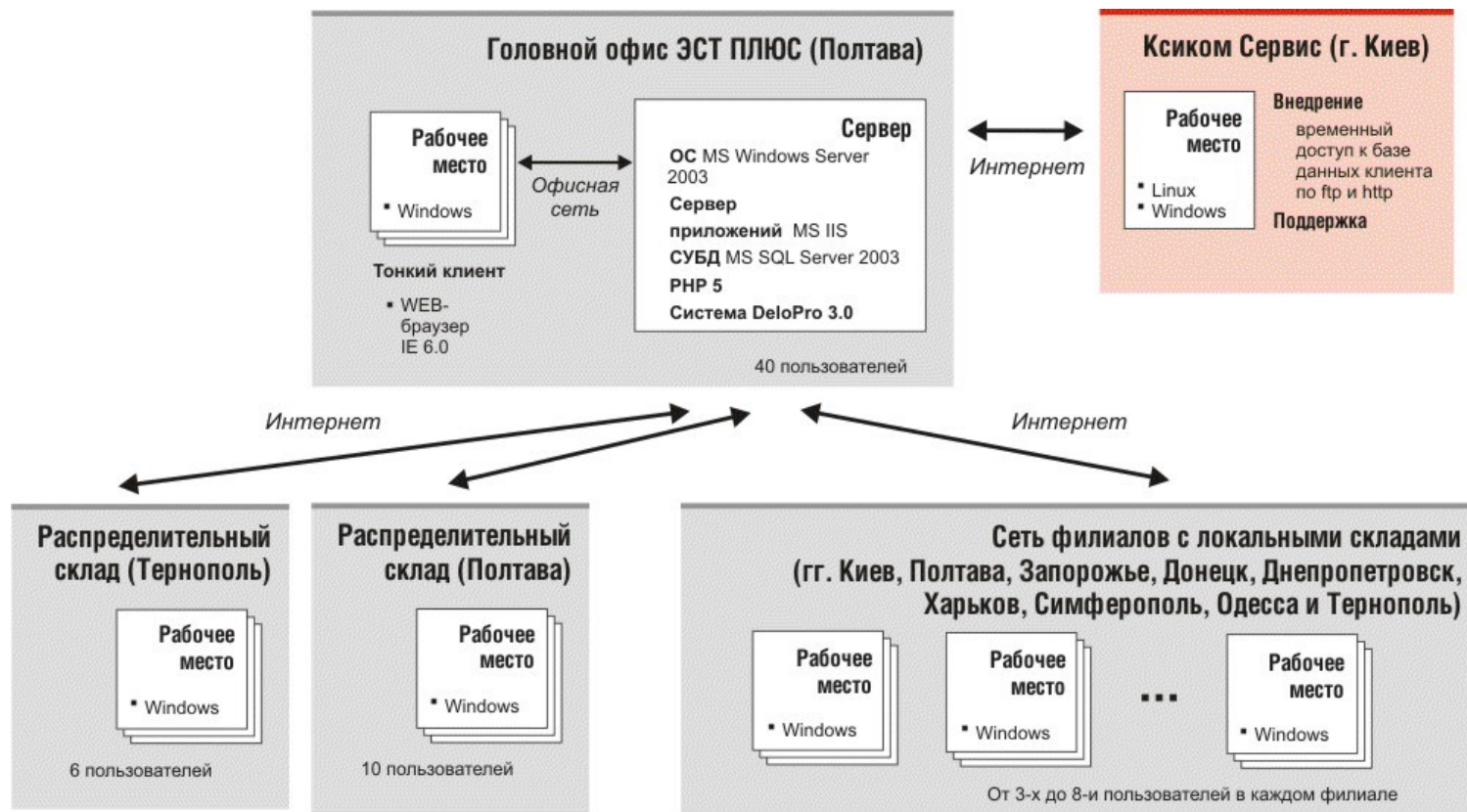
- обеспечение необходимого уровня товарных запасов в разрезе складов с учетом сезонности продаж;
- автоматизация процессов операционной и распределительной логистики, включая доставку товаров клиентам;
- контроль взаиморасчетов с поставщиками по импортным закупкам;
- контроль формирования и применение розничных цен;
- управление дебиторской задолженностью;
- формирование планов продаж и контроль их выполнения;
- оперативное получение информации о маржинальном доходе и объемах продаж, а также о структуре расходов предприятия;
- автоматизация расчета бонусов персоналу (по индивидуальным алгоритмам).

Автоматизируемые бизнес-процессы:

- оптовые продажи со склада;
- закупки для поддержания неснижаемых запасов товаров в разрезе складов;
- управление автотранспортом и доставкой грузов.

Конфигурация Системы. Для решения поставленных задач использовался функционал конфигурации **ТОРГОВЛЯ**, подсистемы **АВТОТРАНСПОРТ** и **ДОСТАВКА**, а также модуля **БОНУСЫ**

Компания ЭСТ ПЛЮС. Результаты проекта



Завершена основная фаза проекта. Срок реализации проекта – **8 месяцев**. С **января 2008 года** началась промышленная эксплуатация Системы в центральном офисе и в 9 филиалах компании. На сегодняшний день в Системе работают более **100 пользователей**

Результаты проекта.

Александр Дьяченко, исполнительный директор компании ЭСТ ПЛЮС

"...Внедрение *Системы* позволило вести оперативный учет хозяйственной деятельности центрального офиса компании, а также филиалов и торговых представителей в единой базе данных в реальном времени. Работа филиалов стала прозрачной для центрального офиса.

Стала доступной информация о фактическом состоянии и динамике изменения товарных запасов в разрезе складов и партий товаров. Менеджеры компании получили возможность контролировать дебиторскую задолженность по периодам в разрезе клиентов и сделок, формирование и применение цен (непрайсовые продажи). Минимизированы ошибки при формировании первичных документов за счет автоматического контроля индивидуальных договорных условий для конкретного клиента (скидки, лимиты, задолженности и т. п.).

Решены задачи управления взаиморасчетами с поставщиками, в т.ч. по импортным закупкам. *Система* позволила получать целостную и достоверную информацию о маржинальном доходе и объемах продаж товаров в разрезе продавцов, филиалов, брендов, товарных групп, клиентов.

В ближайшее время планируется провести комплекс работ для реализации всех целей проекта. Это задачи бюджетирования, управленческого учета и мотивации персонала. На этом этапе будут отлажены процессы планирования потребностей в товарах и распределительной логистики по филиалам, а также доставки товаров клиентам"

Группа компаний
КСИКОМ

КСИКОМ СЕРВИС ООО
КСИКОМ КОНСАЛТИНГ ООО

Украина, 03035, г. Киев,
пер. Н. Островского, 1, 2-й этаж
тел/факс +380 44 586-2630
e-mail: soft@xicom.kiev.ua
[http://: www.delopro.com.ua](http://www.delopro.com.ua)

Для переписки: 04116, г. Киев-116, а/я 21