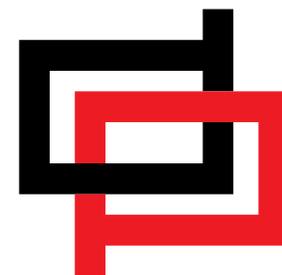


**Система управления
предприятием
DeloPro 4.0**



delopro

Назначение	1		
Позиционирование	1		
Выгоды от внедрения	2		
Ключевые конкурентные преимущества Системы DeloPro 4.0	2		
▪ Достоинства технологии и архитектуры	2		
▪ Лицензионная политика	2		
▪ Невысокая совокупная стоимость владения	3		
▪ Инструменты для корпоративного учета	3		
▪ Развитые средства коллективной работы	4		
▪ Персонификация доступа к информации	4		
▪ Управление бизнес-процессами	4		
▪ Мониторинг действий пользователей	5		
▪ Гибкость, адаптивность, открытость	5		
Базовые концепции и подходы	5		
▪ Состав и структура	5		
▪ Мультивалютные хозяйственные операции. Online-балансы с контрагентами	7		
▪ Инструменты CRM-стратегии	7		
▪ Управление контактами и тайм-менеджмент	7		
▪ Управление коммуникациями и средства коллективной работы	8		
▪ Управление маркетинговыми мероприятиями	9		
▪ Управление переговорами	9		
▪ Управление сервисом	9		
▪ Управление контрагентами	9		
▪ Управление ценами и скидками	10		
▪ Управление продажами и закупками	11		
▪ Сделка – центр финансовой ответственности и консолидации информации	11		
▪ Управление продажами	13		
▪ Управление закупками	14		
▪ Планирование продаж и закупок	16		
▪ Управление запасами	16		
▪ Товароведческий учет	16		
▪ Складской учет и логистика	18		
▪ Управление буферами	20		
▪ Управление автотранспортом и доставкой грузов	22		
▪ Управление цепочками поставок. Операционная логистика	24		
▪ Учет прямых затрат в цикле операционной логистики	27		
▪ Управление финансами	27		
▪ Управление персоналом корпорации	28		
▪ Персоны и сотрудники	28		
▪ Организационно-структурное планирование	29		
▪ Кадровое делопроизводство	30		
▪ Подбор и обучение персонала	30		
▪ Мотивация персонала. Бонусы	30		
▪ Аналитика и отчетность	31		
▪ Управление бизнес-процессами. Workflow-система	31		
▪ Управление проектами	32		
▪ Базовые возможности	32		
▪ Моделирование проекта	32		
▪ Инструменты управления проектом	33		
▪ Экономика и хозяйственная деятельность по проекту	34		
▪ Управление документами	34		
▪ Управление позаказным производством	35		
▪ ПРОИЗВОДСТВО	35		
▪ Инструменты стратегического управления	36		
▪ Аналитический потенциал Системы	36		
▪ Контроль исполнения бюджетов по кассовому методу	36		
▪ Управленческий учет по видам деятельности	37		
▪ Бюджетирование и финансовый анализ	38		
▪ Сбалансированная система показателей	39		
▪ Управление правами доступа и мониторинг действий пользователей	40		
▪ Задание прав пользователей	40		
▪ Мониторинг действий пользователей	42		
▪ Формирование инструкций пользователей	42		
Внедрение и абонентское обслуживание	43		
▪ Управление проектом внедрения	43		
▪ Подготовительный этап	44		
▪ Разработка проекта автоматизации	45		
▪ Внедрение Системы в соответствии с проектом автоматизации	46		
▪ Абонентское обслуживание	47		
Варианты поставки и конфигурации	47		
Функционал подсистем и модулей	48		
▪ Конфигурация ТОРГОВЛЯ (дистрибуция и оптовая торговля)	48		
▪ Подсистемы и модули оперативного учета	51		
Наши клиенты	52		

Назначение

Система **DeloPro 4.0** (в дальнейшем Система) представляет собой комплексное ERP-решение, в основу которого положены современные концепции ведения бизнеса – CRM (управление взаимоотношениями с контрагентами), SCM (управление цепочками поставок), DCM (управление цепочками спроса), HRM (управление персоналом), BPM (управление бизнес-процессами) и электронная коммерция (B2B).

Система предназначена для управления продажами, закупками и производством, финансами, маркетингом, проектами, запасами, автотранспортом и доставкой грузов, персоналом и взаимоотношениями с контрагентами, бизнес-процессами и документооборотом. Система содержит электронную почту и органайзер, корпоративный информационный портал, а также средства BI – программируемые дэшборды, карты показателей, многомерные отчеты. С ее помощью можно вести товароведческий учет

и ценообразование, налоговый и управленческий учет, бюджетирование и финансовый анализ. Система реализована на базе **WEB-технологий** (3-х уровневая архитектура "клиент-сервер" с тонким клиентом WEB-браузером), устанавливается в одном месте – на WEB-сервере и является платформенно-независимой.

Учет хозяйственной деятельности компаний с пространственно-распределенной структурой (филиалы, удаленные площадки и склады, магазины и торговые точки) и несколькими бизнесами ведется в on-line в единой базе данных. Это идеально подходит для корпораций и холдингов. Система позволяет консолидировать данные, касающихся различных аспектов деятельности, и представлять их в требуемых аналитических разрезах. Количество членов корпорации, от лица которых ведется учет, и одновременно работающих пользователей ограничено только возможностями сервера баз данных.

Пользователям, в соответствии с их ролью в бизнес-процессах компании, предоставляется персонализированный доступ к функциональности Системы из любой точки земного шара через сеть Интернет. Развитая бизнес-логика, управление доступом к функциям и объектам системы для пользователей и членов корпорации позволяет наладить эффективную работу в едином информационном пространстве с клиентами, партнерами и поставщиками.

Система гибко настраивается и позволяет автоматизировать бизнес-процессы по всей цепочке создания добавленной стоимости. Различным целевым группам пользователей (собственники, руководители подразделений и сотрудники предприятия) доступны мощные средства интерактивной бизнес-аналитики, предоставляющие оперативную информацию для принятия решений.

Позиционирование

Система DeloPro 4.0 – комплексное решение для управления бизнесом. Система ориентирована на малые и средние компании, бизнес которых – дистрибуция и оптовая торговля, сетевая розница, позаказное производство, сервис (предоставление различного рода услуг), системная интеграция, управление проектами в различных областях. Основной круг клиентов - динамично развивающиеся компании, для которых характерны:

- широкая номенклатура товаров (от единиц до сотен тысяч наименований),
- экспортно-импортные операции, сложные схемы поставок;

- разветвленная дилерская сеть и торговые представители в регионах;
- команды торговых агентов, мобильная торговля;
- собственная сетевая розница;
- обслуживание торговых сетей и офисов заказчиков;
- доставка товаров с использованием своего или арендованного автотранспорта;
- сложные товароведческий учет (потребительские свойства, товары-аналоги, товары-комплекты, модельные ряды и т.п.), ценообразование и логистика;
- большой товароборот, потребность в эффективном управлении запасами;

- складской учет с фиксацией мест хранения товара, учет свойств партий товара, сроков годности, сертификатов, отслеживание истории серийных номеров товаров и т.п.

Ценовая и лицензионная политика, отработанная технология управления проектом внедрения Системы и высококвалифицированные консультанты позволяют решать проблемы клиентов в сжатые сроки при разумном соотношении функционал-цена-качество.

Выгоды от внедрения

Внедрение Системы DeloPro 4.0 – инвестиция в инструмент и технологии оперативного и стратегического управления компанией, обеспечивающие прозрачность, управляемость и эффективность бизнеса его собственникам.

Прозрачность

- управление денежными, товарными, информационными и документарными потоками географически распределенной корпорации производится в реальном времени в единой базе данных из любой точки земного шара,
- Система позволяет оценить реальную стоимость бизнеса, раскрыть структуру активов и пассивов, рассчитать значения ключевых показателей деятельности

Управляемость

- контроль цикла операционной логистики по всей цепочке создания добавленной стоимости способствует повышению скорости выполнения заказов и минимизации ошибок,
- управление бизнес-процессами, персонификация ответственности и и мониторинг действий пользователей, эффективная система мотивации персонала обеспечивают успешную реализацию принятых решений

Эффективность

- использование маржинального дохода, оборачиваемости запасов и рентабельности инвестиций в качестве ключевых показателей деятельности

центров прибыли позволяет использовать плоскую структуру управления и добиться повышения прибыли компании,

- клиентоориентированная стратегия бизнеса повышает лояльность клиентов, что приводит к росту объемов продаж,
- минимизация товарных запасов с использованием динамического управления буферами по методологии теории ограничений (Theory of Constraints, TOC), оперативное управление дебиторами, налоговая оптимизация корпорации в целом позволяют снизить затраты на ведение бизнеса

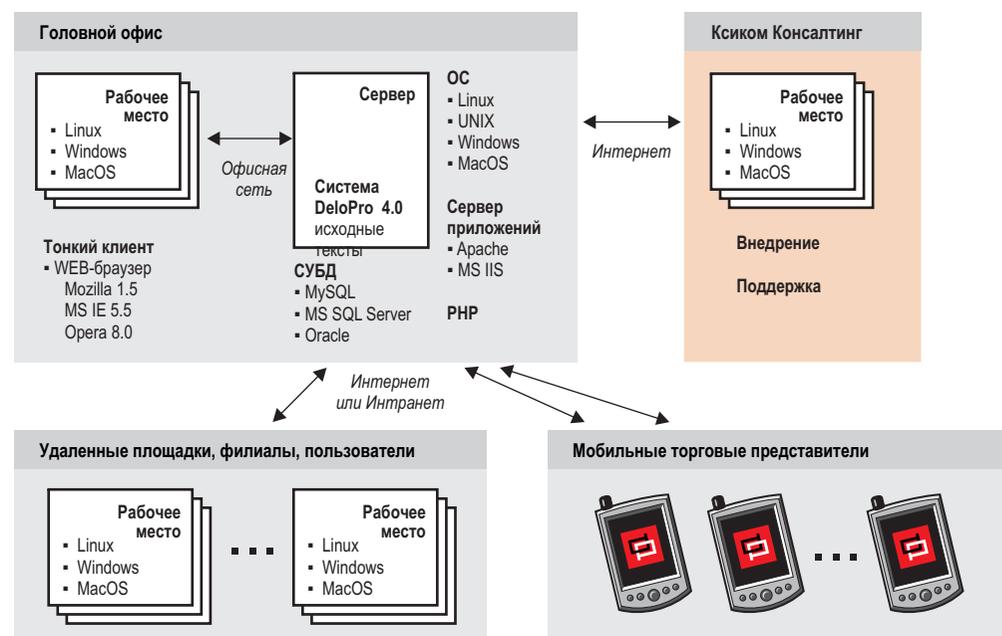
Ключевые конкурентные преимущества Системы DeloPro 4.0

Система сочетает в себе технологичность, гибкость, адаптивность и развитую функциональность при невысокой совокупной стоимости владения для обеспечения информационных потребностей предприятия в постоянно изменяющейся бизнес-среде и растущей степени индивидуализации предоставления услуг и производства товаров.

Достоинства технологии и архитектуры

Работа корпорации с территориально-распределенной структурой в единой базе данных. Доступ в режиме on-line через сеть Интернет или Интранет, а также с помощью коммутируемых и выделенных линий.

Платформенная независимость (многоплатформенность). Операционная система на рабочих местах – MS Windows, Mac OS, Unix, Linux и др. Тонкий клиент – Internet Explorer, Mozilla, Opera или Safari. Сервер приложений – MS IIS, Apache и др. СУБД – MS SQL Server, MySql, Oracle и др.



Высокая безопасность данных. В 3-х уровневой архитектуре клиент-сервер пользователь не имеет доступа к паролям SQL-сервера. При работе через сеть Интернет используется SSL-протокол (128-битное шифрование трафика).

Простота масштабирования. Программа устанавливается только на сервере. Вычислительные мощности, при необходимости, наращиваются в одном месте. Добавление новых пользователей Системы и членов корпорации, от

лица которых ведется учет, не требует дополнительных затрат в виде лицензионных платежей и вложений в ИТ-инфраструктуру.

Простота обслуживания. Не требуется наличие персонала в удаленных подразделениях для поддержания работоспособности Системы. Плановые обновления производятся путем скачивания модифицированных текстов с WEB-сайта разработчика.

Дистанционная on-line поддержка разработчиком. Для быстрой идентификации и решения возможных инцидентов (ошибки, вопросы, затруднения) при работе с программой, клиент может предоставить доступ к базе данных по ftp и http-протоколам. Это дает возможность быстро и точно диагностировать проблему, дать рекомендации по ее решению и, при необходимости, внести исправления "на лету" без прекращения работы пользователями.

Лицензионная политика

Открытые коды. Система поставляется с исходными текстами. Лицензия предоставляет право клиенту по определенным правилам вносить в них изменения.

Неограниченное число пользователей. Количество пользователей, обладающих уникальными правами на

функции и объекты программы, не ограничено.

Неограниченное число членов корпорации. В одной базе данных можно вести учет от лица произвольного числа субъектов хозяйственной деятельности, входящих в корпорацию.

Эволюционный апгрейд. У всех клиентов поддерживается единая актуальная версия Системы. Обновление структуры ядра и функционала Системы происходит эволюционным путем в рамках абонентского обслуживания.

Невысокая совокупная стоимость владения

Возможность использования условно-бесплатного ПО. Серверная и клиентская ОС, сервер приложений и СУБД.

Минимальные требования к аппаратной части рабочих мест. Определяются типом клиентской ОС, поскольку для работы с программой используется только WEB-браузер.

Простота обслуживания. Установка, обновления и настройка программы производится в одном месте - на сервере. Администрирование (резервное копирование, настройка прав пользователей и др.) Системы

производится дистанционно и не требует ИТ-квалификации.

Бесплатное масштабирование. Нет необходимости покупать Лицензии на дополнительные рабочие места при увеличении числа пользователей программы.

Условно-бесплатный апгрейд. В стоимость услуг по абонентскому обслуживанию входит поддержка пользователей (консультации, исправление ошибок) и обновление функционала Системы. Переход на новые версии Системы не требует приобретения новых Лицензий

и дополнительных работ по внедрению.

Эффективная технология внедрения. Классический подход к управлению проектом внедрения, оптимизированный перечень и регламент выполнения работ, формализованные процедуры описания объектов, моделей и бизнес-процессов, широкое использование шаблонов для подготовки и ввода информации. Сжатые сроки и относительно невысокая стоимость внедрения при высоком качестве и уровне документирования.

Инструменты для корпоративного учета

Члены корпорации, партнеры и клиенты могут работать в режиме on-line в единой базе данных. Количество членов корпорации (от лица которых ведется учет) и одновременно работающих пользователей (рабочих мест) ограничено только возможностями WEB-сервера.

Система ценообразования и справочники – общие для членов корпорации, а доступ к основным объектам учета – складам, расчетным счетам и категориям товаров задается

индивидуально. Члены корпорации имеют индивидуальные прайс-листы, параметры сделок, шаблоны документов (в HTML) и др. Авторизация партнера позволяет ему самостоятельно формировать заказы с учетом индивидуальных цен, а также отслеживать их прохождение и взаиморасчеты.

Прозрачность товарных, денежных и информационных потоков дает возможность эффективно выстраивать

логистические процессы, управлять складскими запасами, организовывать коллективную работу в едином информационном пространстве, вести управленческий учет и бюджетирование индивидуально по каждому члену корпорации и консолидировано.

Объекты и слои учета. Объекты учета (сделки, заявки и др.) копируются между собой, слоями учета и членами корпорации, обеспечивая реализацию произвольных

бизнес-моделей и проведение трансфертов, учет коммерческих предложений, подготовку тендерной документации и др.

Цепочки операций. Система позволяет настраивать шаблоны, по которым "нажатием одной кнопки" могут автоматически формироваться группы связанных объектов учета – сделок, хозяйственных операций, складских транзакций и

документов в различных членах корпорации для реализации определенных бизнес-целей – трансферта материальных ценностей, проведение взаиморасчетов и т.п.

Активные отчеты позволяют формировать сделки и проводить складские и денежные транзакции для обеспечения целостности документарного, денежного и товарного движения между членами корпорации и

контрагентами.

Business-Intelligence (BI). Система позволяет анализировать тенденции продаж, затрат, клиентских предпочтений и других ключевых показателей деятельности (KPI). Монитор KPI настраивается индивидуально для каждого пользователя. Используя drilldown, можно углубиться на нужный уровень детализации информации.

Развитые средства коллективной работы

Система обеспечивает единое информационное пространство, позволяющее сотрудникам территориально-распределенной корпорации в реальном времени взаимодействовать между собой и получать персонализированный доступ к единому хранилищу информации.

Координация работы пользователей Системы производится с помощью органайзера, электронного календаря, а также системы автоматических напоминаний и оповещений. Оповещения о системном событии (отгрузка и прием товаров, поступление денег и т.п.) могут быть отправлены

по внутренней или внешней электронной почте, а также в виде SMS-сообщения. Система позволяет управлять временем сотрудников, ставить им задачи, контролировать загруженность и исполнительскую дисциплину.

Коммуникации между пользователями происходят посредством внутренней почты, корпоративной доски объявлений, форумов и голосований. Корпоративная доска объявлений отображает для пользователей ПО объявления (индивидуальные, групповые или общие), сообщения, бюджеты (для ответственных), контакты (текущие задачи, в т.ч. назначенные сверху), критические параметры. Форумы

и голосования дают возможность обмениваться мнениями на произвольные темы.

Кооперация пользователей выражается в совместной работе территориально удаленных подразделений с объектами контура логистики – сделками (продажами и закупками), проектами, производственными заданиями, различными заявками, а также электронными документами. Кроме того, возможна групповая работа с клиентами, назначение групповых задач и мероприятий.

Персонафикация доступа к информации

Права доступа к объектам и функциям Системы задаются индивидуально для каждого пользователя в соответствии с его ролью в бизнес-процессах компании.

Пользователь имеет **персональное дерево отчетов и значений по умолчанию**, индивидуальный доступ к карточкам контрагентов, персон и документов (по степени секретности) а также к конфиденциальным информационным блокам этих карточек.

Объектами с персонализируемым доступом являются склады, валюты, расчетные счета, типы цен, сделок и

хозяйственных операций, члены корпорации (филиалы), категории товаров, прайслисты, разделы справочника, отделы и типы приказов и др. Индивидуально задаются права доступа к заказам, закупкам, хозяйственным операциям и производственным заданиям других пользователей. Информация, доступная для пользователя в сделках, отчетах, хозяйственных операциях и др., будет определяться суперпозицией его прав на все доступные объекты.

Права на функции программы задаются для групп пользователей по ролям. Права пользователя

определяются как суперпозиция прав групп, в которые он входит. По каждому праву можно предоставить полный доступ к информации, только просмотр или в любом сочетании удаление, модификацию и добавление данных

Интерфейс Системы (кнопки и ссылки на панели управления, функции в локальных меню, поля в отчетах и формах) для конкретного пользователя соответствует его правам. Индивидуально можно задать стиль интерфейса (цвет форм, размеры и дизайн кнопок, полей ввода, цвет и тип шрифтов и др.) или создать свой с помощью Редактора стилей.

Управление бизнес-процессами

Workflow-система позволяет регламентировать и контролировать пошаговое исполнение бизнес-процессов, связанных с различными аспектами хозяйственной деятельности – продажами, закупками, маркетингом, персоналом, электронным документооборотом и др.

Главная ее задача – решение вопроса «кто, что, когда и как должен делать».

Workflow-система занимается обработкой данных и активирует участников бизнес-процессов для выполнения

ими текущих задач. Система фиксирует все действия участников в рамках конкретных реализаций бизнес-процессов, отслеживает возникновение ситуаций, требующих внимания участников, направляет документы, требующие решения и напоминает о действиях, по которым

истекает срок исполнения.
Использование Workflow-системы позволяет на порядок повысить исполнительскую дисциплину, снизить количество

ошибок от неправильных действий персонала, улучшить оперативное управление компанией, ускорить прохождение заказов покупателей. Кроме того, это позволяет снизить

требования к уровню персонала, выполняющего рутинные операции и, соответственно, затраты.

Мониторинг действий пользователей

Персонализация ответственности пользователей обеспечивается логированием значимых системных событий с фиксацией даты и времени, номера объекта, типа операции, IP-адреса и имени пользователя. Возможно логирование изменений полей в карточках организаций,

персон, товаров и др. ключевых объектов. В каждом значимом объекте Системы можно просмотреть историю его изменений.

Мониторинг протекания БП и персонализацию выполнения отдельных операций обеспечивает Workflow-система. В целях профилактики нарушений ведется архив всех документов, которые выводятся на печать с указанием пользователя, даты и времени печати.

Гибкость, адаптивность, открытость

Адаптируемый WEB-интерфейс. Информационное наполнение интерфейса (кнопки и ссылки на панели управления, данные в отчетах и формах) определяется правами пользователя на функции и объекты Системы. Можно выбрать стиль интерфейса (цвет форм, размеры и дизайн кнопок, полей ввода, цвет и тип шрифтов и др.) или создать свой с помощью редактора стилей.

Drilldown в формах и отчетах. Широко используются гиперссылки для детализации данных а также для просмотра информации, связанной с полями форм, списков и таблиц.

Модификация объектов пользователем. Сохранение логического условия отбора, группировки и сортировки данных в отчетах пользователей. Индивидуальное задание значений, используемых по умолчанию для каждого пользователя. Универсальные свойства и дополнительные

поля в объектах дает возможность пользователю добавлять поля и создавать мини-базы данных в объектах без внесения изменений в исходные тексты программы.

Использование формул. Пользователь может задавать формулы для расчета данных в документах (в заказах, закупках и хозяйственных операциях), цен товаров и бонусов, задания механизма проводок хозяйственных операций и др.

Шаблоны документов в HTML. Поддерживается формирование произвольных документов для каждого члена корпорации документов с использованием шаблонов в HTML. Встроенный HTML-редактор

Интеграция с другими программами. Экспорт/импорт данных в формате XML. Для ведения бухгалтерского учета предусмотрен экспорт в формате XML проводок, приходных

и расходных накладных, банковских выписок и налоговых накладных, заказов и закупок, каталога товаров и др. Предусмотрен экспорт-импорт данных из карточек объектов, различных спецификаций и списков объектов в Excel.

Средства развития для программистов. Система поставляется с открытыми кодами. Структура базы данных открыта и описана. Предусмотрена возможность генерации пользовательских отчетов на базе SQL запросов. Созданные отчеты можно сохранять в библиотеке отчетов.

Система содержит case-средства для генерации новых модулей. Они позволяют генерировать как таблицы базы данных с заданными характеристиками, так и все необходимые интерфейсные элементы модуля: списки, карточки и др.

Базовые концепции и подходы Состав и структура

Система DeloPro 4.0 состоит из функциональных подсистем и модулей, которые входят в ряд контуров – **КАРТотеки, ЛОГИСТИКА, ФИНАНСЫ, BI** (Business Intelligence), **CRM, Workflow** и **АДМИНИСТРИРОВАНИЕ**. Подсистемы и модули предназначены для работы с базовыми объектами учета, аккумулируют и отображают в удобном для пользователей виде всю связанную с ними информацию, а

также содержат набор отчетов для детального анализа этих объектов в различных аналитических разрезах. Форма представления объектов учета – карточка с функциональными вкладками и список (журнал объектов).

КАРТотеки. Системные справочники. Номенклатурная картотека товаров. Ценообразование. Картотека персон.

Картотека контрагентов. Корпоративные документы.

ЛОГИСТИКА. Управление операционной, складской и транспортной логистикой – полный цикл движения материальных и документарных потоков в сфере закупки, производства, хранения и продажи товаров и услуг.

ФИНАНСЫ. Управление финансами. Цепочки операций для формирования внутрикорпоративных балансов. Автоматизация управленческого и налогового учета. Бюджетирование по кассовому методу. Контур включает подсистемы **ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ** и **ФИНАНСЫ**.

BI. Программируемые дэшборды для мониторинга ключевых показателей деятельности. Кубы. Управленческий учет. Оперативный контроллинг. Мастер-бюджет. Финансовый

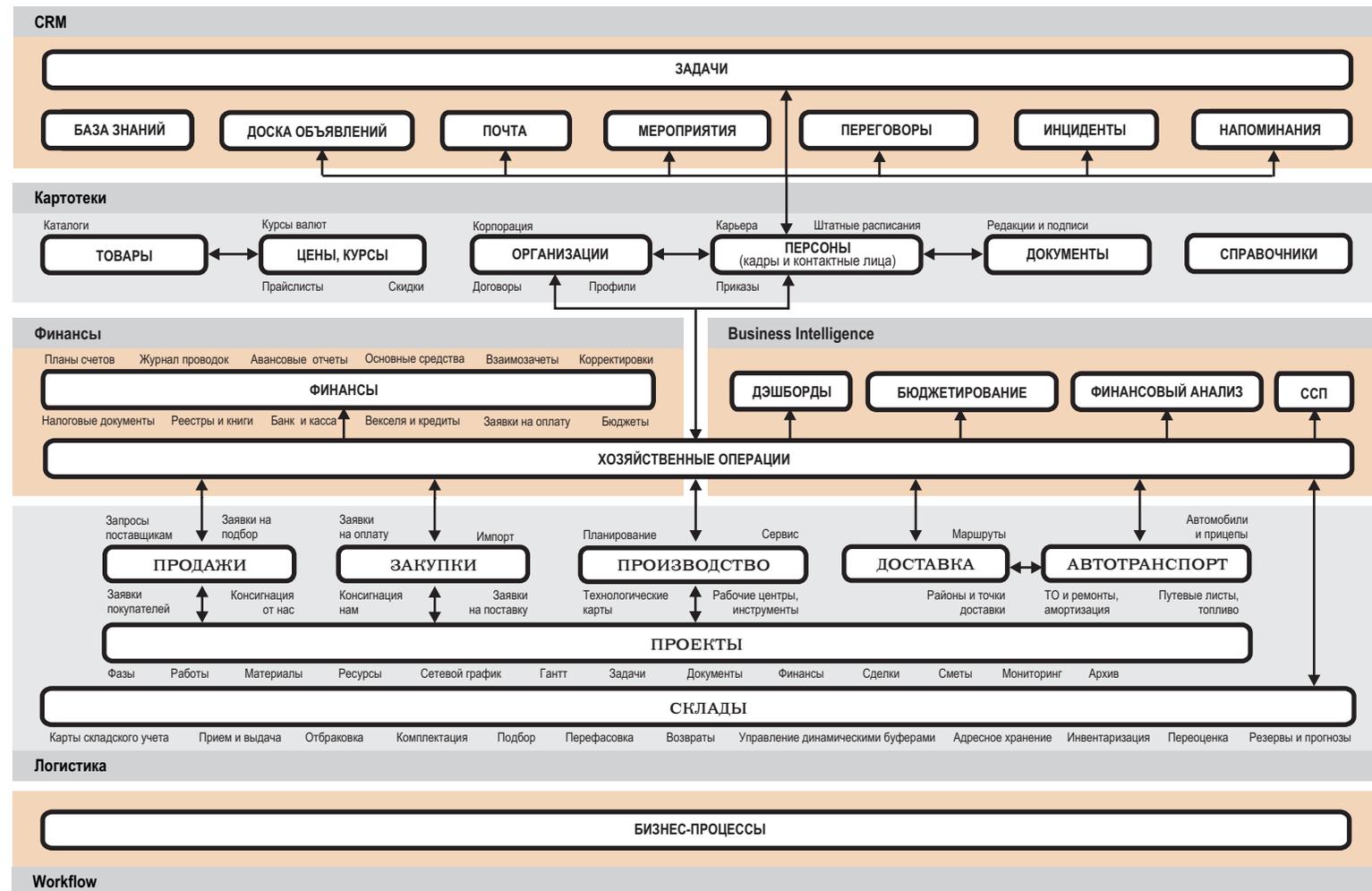
анализ. Сбалансированная система показателей.

CRM. Органайзер и внутренняя почта. Корпоративный портал новостей и объявлений. Оповещения и напоминания. Переговоры и мероприятия. Управление взаимоотношениями с контрагентами. Тайм-менеджмент.

Workflow. Автоматизация (регламентирование и пошаговый контроль выполнения) бизнес-процессов, связанных с

различными аспектами деятельности предприятия – продажами, закупками, проектами, маркетингом, персоналом, электронным документооборотом и др.

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ. Матрицы прав пользователей на функции и объекты системы. Выполнение операций с базами данных (архивирование и резервное копирование, модификация и экспорт-импорт таблиц) и экспорта-импорта данных в формате XML в другие программы (1С, Excel).



Мультивалютные хозяйственные операции. Online-балансы с контрагентами

Журнал хозяйственных операций (ХО). В основе Системы лежит принцип хронологической фиксации всех ХО – событий, вызывающих движение имущества предприятия – изменения в его составе, размещении и источниках образования. ХО могут затрагивать только имущество предприятия (актив баланса) или только источники его образования (пассив), или одновременно имущество и источники его формирования (и актив, и пассив баланса).

Информация из журнала ХО используется для формирования балансов (по сделкам и контрагентам), проводок по заданным для каждого типа ХО алгоритмам, "разноска" сумм ХО по сделкам, проведения складских транзакций, экспорта (импорта) в другие учетные системы.

Валюты и курсы. Система позволяет вести учет с использованием произвольного числа валют и типов их курсов. Курсы всех валют фиксируются по отношению к

национальной валюте. В Системе хранится история всех курсов валют.

Сумма ХО в 4-х валютах, кросс-курсы и курсовые разницы. Для формирования online-балансов сумма ХО фиксируется в следующих валютах:

- национальной (для бухгалтерского учета);
- управленческого учета (для формирования баланса корпорации);
- баланса с контрагентом (для каждого индивидуально);
- сделки (для формирования баланса по сделке).

Кросс-курсы для используемого типа курса валюты рассчитываются на момент создания ХО и хранятся в ней. Курсовые разницы, возникающие по отгрузке или оплате отображаются в "разносках" соответствующих ХО.

Проводки ХО. Для целей управленческого учета ХО представлены в дереве категорий доходов и расходов, а

также в дереве ресурсов. Для каждого типа ХО можно задать шаблоны документов (в HTML) и механизмы проводок по произвольному числу планов счетов бухгалтерского и управленческого учета (по методике GAAP и в соответствии с НСБУ).

Налоговый учет. На основании данных из журнала ХО автоматически формируется реестр налоговых событий, позволяющий создавать налоговые документы – накладные и расчеты корректировки.

Online-балансы с контрагентами и по сделкам. Расчеты с контрагентом можно вести в любой валюте независимо от валюты сделки. Кросс-курсы для используемого типа курса валюты рассчитываются на дату создания ХО и хранятся в ней. Баланс с контрагентом в валюте баланса рассчитывается как сумма всех связанных с ним ХО и может быть детализирован в разрезе валют.

Инструменты CRM-стратегии

Система обладает необходимым инструментарием, технологией и функциональными возможностями для реализации CRM-стратегии компании путем ее имплементации в бизнес-процессы и создания соответствующей системы мотивации персонала. Концепция CRM включает:

- *управление маркетингом* – создание новых видов продукции и ее продвижение, маркетинговые коммуникации, анализ возможностей конкурентов;
- *управление продажами и сервисом*, включая предпродажные коммуникации, документооборот, доставку товаров и послепродажное обслуживание;
- *управление контактами* – фиксация сведений о взаимодействиях с клиентами, почта, оповещения о событиях;
- *управление клиентами* – фиксация сведений об организациях клиентов и их персонале (контактных

лицах), ABC и XYZ-анализ, выработка индивидуального подхода.

CRM-стратегия подразумевает использование информации о клиентах для выстраивания взаимовыгодных отношений с ними с целью повышения доходности и рентабельности бизнеса и предполагает *информационную и аналитическую* составляющие.

Информационная составляющая – накопление сведений о контактах с персоналом контрагентов, их количественную и качественную оценку, фиксация данных о движении товаров, денег и документов, а также информации об удовлетворенности клиентов.

Аналитическая составляющая базируется на

специализированных отчетах, позволяющих реализовать основную цель CRM-стратегии – определить 20 % клиентов, приносящих 80 % прибыли и выстраивать с ними долгосрочные и взаимовыгодные отношения. Для этого в Системе используются механизмы сегментирования и профилирования контрагентов индивидуальные цены и условия поставки, персональные менеджеры, приоритетность обслуживания и т.п.

Для реализации клиентоориентированной стратегии в Системе используются развитые средства тайм-менеджмента, коммуникаций и коллективной работы, широкие возможности подсистем, входящих в контуры КАРТОТЕКИ и ЛОГИСТИКА. С помощью Workflow-подсистемы CRM-стратегия имплементируется в бизнес-процессы компании.

Управление контактами и тайм-менеджмент

Задача является объектом Системы, в котором фиксируется информация, связанная с бизнес-процессами компании. В карточке задачи фиксируются ее содержание, контактное лицо и организация, дата ревизии и

оповещения, планируемые и фактические временные параметры, тип задачи, ее состояние, степень важности, процент выполнения, связь с проектом, расходы и др. Задачи могут быть личные или общие.

Задачи могут использоваться как для целей тайм-менеджмента – формирования распорядка дня или заданий исполнителям, так и для управления контактами – фиксации информации о взаимодействии пользователей

между собой или с контактными лицами контрагентов с привязкой к другим объектам Системы – переговорам, объектам логистики и т.п.

Журнал задач (аналогично журналу ХО) можно просматривать в разрезе различных объектов Системы – организаций, персон, сделок, заявок, проектов и т.д.

Тайм-менеджмент. Пользователи, в соответствии со своими правами, могут создавать задачи для себя, для других, а

также быть ответственным за выполнение задачи (контролирующими). Задачи могут отображаться в виде календаря и распорядка дня (на день, неделю, и др.).

Специальные отчеты позволяют анализировать задачи за выбранный период с использованием многопараметрических фильтров.

Управление контактами. В Системе фиксируется произвольная информация о персонале корпорации и

сотрудниках контрагентов (контактных лицах), а также о контактах с ними. С помощью задач фиксируется содержательная часть любого контакта между пользователями Системы внутри компании и с контактными лицами контрагентов – телефонных переговоров, переписки, личных встреч и т.п. Пользователи Системы имеют персонализированный доступ к различной информации о контрагентах, включая задачи.

Управление коммуникациями и средства коллективной работы

Внутренняя почта позволяет создавать сообщения для пользователей Системы с уведомлением о прочтении и фиксацией даты и времени. Пользователи могут отправлять сообщения в соответствии с доступной им адресной книгой. Журнал почтовых сообщений доступен для просмотра пользователями в разрезе входящих, исходящих, отправленных и прочитанных.

Оповещения. Ряд событий в Системе (отгрузка и прием товаров, поступление денег, изменение спецификации сделки, завершение подбора товаров на складе и т.п.) могут генерировать оповещения, которые отправляются пользователям или контактными лицам контрагентов по внутренней почте или по указанному адресу электронной почты, а также в виде SMS-сообщения на мобильный телефон.

Напоминания. Специальный объект, позволяющий создавать напоминание о предстоящем событии (дни рождения, встречи и т.д.) по внутренней или внешней электронной почте в указанное время с необходимой периодичностью. Для напоминания задается текст и адресат. Можно выбрать объект Системы (заказы, персоны, кредиты, кадровые приказы и др.) и в нем поля с датами, о наступлении которых необходимо напоминать. Для инициации напоминания можно написать индивидуальную программу.

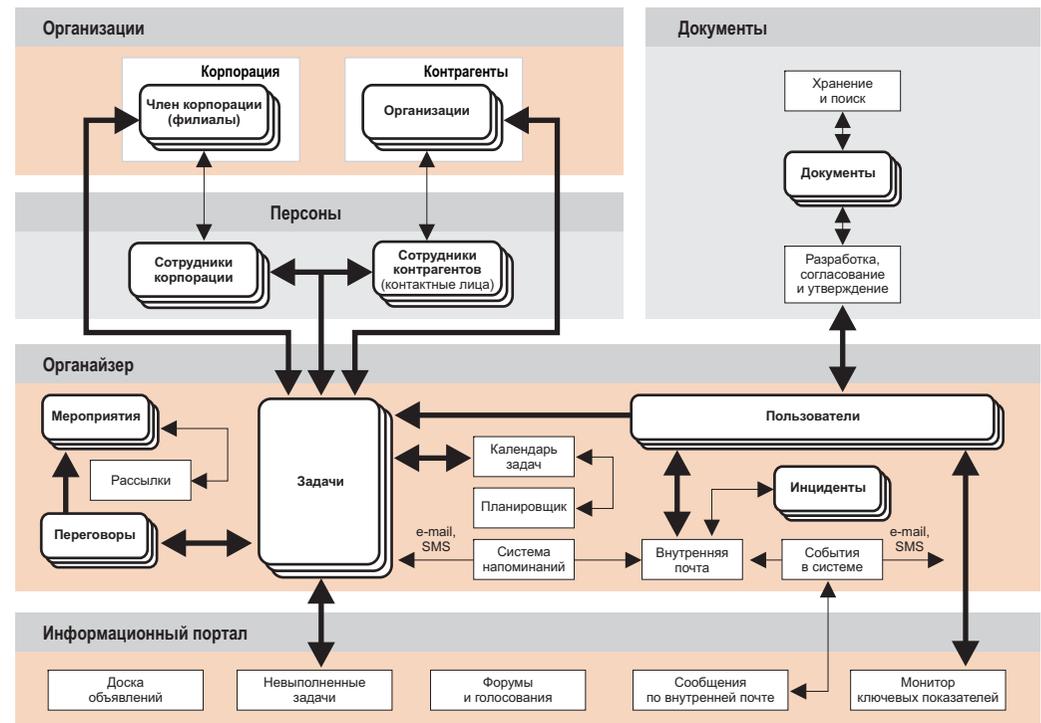
Информационный портал. Используется для коммуникаций внутри компании и ее подразделений, а также для предоставления пользователям Системы персональной информации в рамках выполняемых ими ролей в бизнес-процессах корпорации. Содержит персонализированную информацию, отображаемую в разных разделах:

- доска объявлений,
- критические заказы (просроченные резервы и оплаты,

недоспаванные и недоставленные товары, оплаченные, но не отгруженные товары и др.).

- невыполненные задачи (собственные и назначенные),
- входящая непрочитанная почта,
- бюджет (план и факт по бюджетным статьям, за которые отвечает пользователь),
- очередь операций (бизнес-процессы, в которых пользователь должен выполнить операции).

Нормативная база корпорации. В Системе предусмотрены возможность публикации в специальном разделе типовых хозяйственных договоров, инструкций, нормативных документов и др., доступных в реальном времени всем без исключения пользователям независимо от их территориального расположения.



Управление маркетинговыми мероприятиями

Система позволяет вести учет маркетинговых мероприятий и промоакций, хранить связанную с ними аналитическую и финансовую информацию – бюджеты, целевую направленность, результаты и др. Возможен импорт прайслистов конкурентов с их последующим анализом.

Маркетинговые мероприятия, в зависимости от их масштаба, могут учитываться в Системе с помощью различных объектов. Например, разработка и вывод на

рынок новых видов продукции и услуг, может быть представлен как проект, в котором расписываются фазы и этапы работ, задачи исполнителей, задается смета (бюджет) и отслеживаются ее исполнение. Для учета конференций, семинаров, выставок, рекламных кампаний, презентаций, рассылок, и т.п. используется мероприятие.

Мероприятие. Специализированный объект для учета произвольных мероприятий. В карточке мероприятия

фиксируется информация о его названии, содержании, ответственном и контролирующем сотрудниках, его типе, времени начала и окончания, принадлежности к проекту. Каждое мероприятие содержит список его участников (пользователей Системы) и список организаций, которые участвуют в мероприятии. С каждым мероприятием могут быть связаны документы. Для участников и организаций, включенных в мероприятие, может быть проведена рассылка документов по внутренней почте или по e-mail.

Управление переговорами

Система позволяет фиксировать информацию, связанную со всеми этапами развития взаимоотношений с клиентом – от первого знакомства и ведения переговоров, заключения сделок и выполнения взаимных обязательств до послепродажного обслуживания.

Переговоры. Специализированный объект для управления переговорным процессом. В карточке переговоров содержится их название, тип, контрагент и контактное лицо, дата и время ревизии, состояние (стадия) и содержание. В переговорах фиксируются результаты значимых взаимодействий с контактными лицами контрагента

(задачи). В рамках переговоров могут быть проведены различные мероприятия – встречи, презентации и др. С переговорами могут быть связаны произвольные документы. Из карточки переговоров можно сформировать заказы на продажу товаров. Пользователь может построить индивидуальное дерево типов переговоров.

Управление сервисом

Степень удовлетворенности клиента сервисом во многом определяется скоростью и качеством его предоставления. Обращение клиента необходимо зарегистрировать, затем идентифицировать его конкретную потребность, перенаправить к компетентному сотруднику, решить проблему клиента и, в послегарантийный период, оформить сделку на продажу работ (услуг).

Инциденты. Специализированный объект для управления сервисом. В карточке инцидента содержится его название,

обслуживаемый продукт, клиент, дата создания и содержание, пользователь, которому он назначен, а также контактная информация создателя инцидента. Кроме того, можно устанавливать параметры инцидента – его состояние, срок решения, категория и приоритет.

Инцидент может содержать произвольные комментарии и файлы. В его карточку можно добавить материалы и работы с указанием их стоимости. С каждым типом инцидентов может быть связан бизнес-процесс. По мере

решения инцидента изменяется его состояние. Каждое изменение состояния инцидента и сопровождающие его комментарии доводятся до сведения его создателя по электронной почте.

В Системе формируется древовидный каталог инцидентов. Пользователи, в соответствии со своими правами, могут просмотреть созданные ими или направленные им для решения инциденты, а также решенные и нерешенные, общие или личные.

Управление контрагентами

Система позволяет создать и поддерживать в реальном времени единую картотеку поставщиков и клиентов с возможностью формирования целевых групп, быстрым и удобным поиском. Всю необходимую информацию для принятия решений и выстраивания долгосрочных отношений с контрагентами можно найти в специализированном объекте – *организация*.

В карточке организации содержатся ее общие данные и детальные реквизиты, профиль, данные для формирования продажных цен (индивидуальные цены, скидки и прайслисты), а также другие индивидуальные условия и особенности взаимоотношений. В карточке указывается регион организации, ее сфера деятельности и степень секретности (для формирования прав доступа к содержащейся в ней информации).

В карточке организации содержатся сведения о персонале и контактах с ним из журнала задач, произвольные документы и фотографии, договора и т.п. Кроме того, отображается история взаимоотношений в разрезе переговоров, мероприятий, инцидентов, проектов, сделок и ХО (включая on-line баланс в валюте баланса и в разрезе валют). Если контрагент – поставщик, в карточке отображаются условия поставки товаров (прайслисты поставщика) и его курсы.

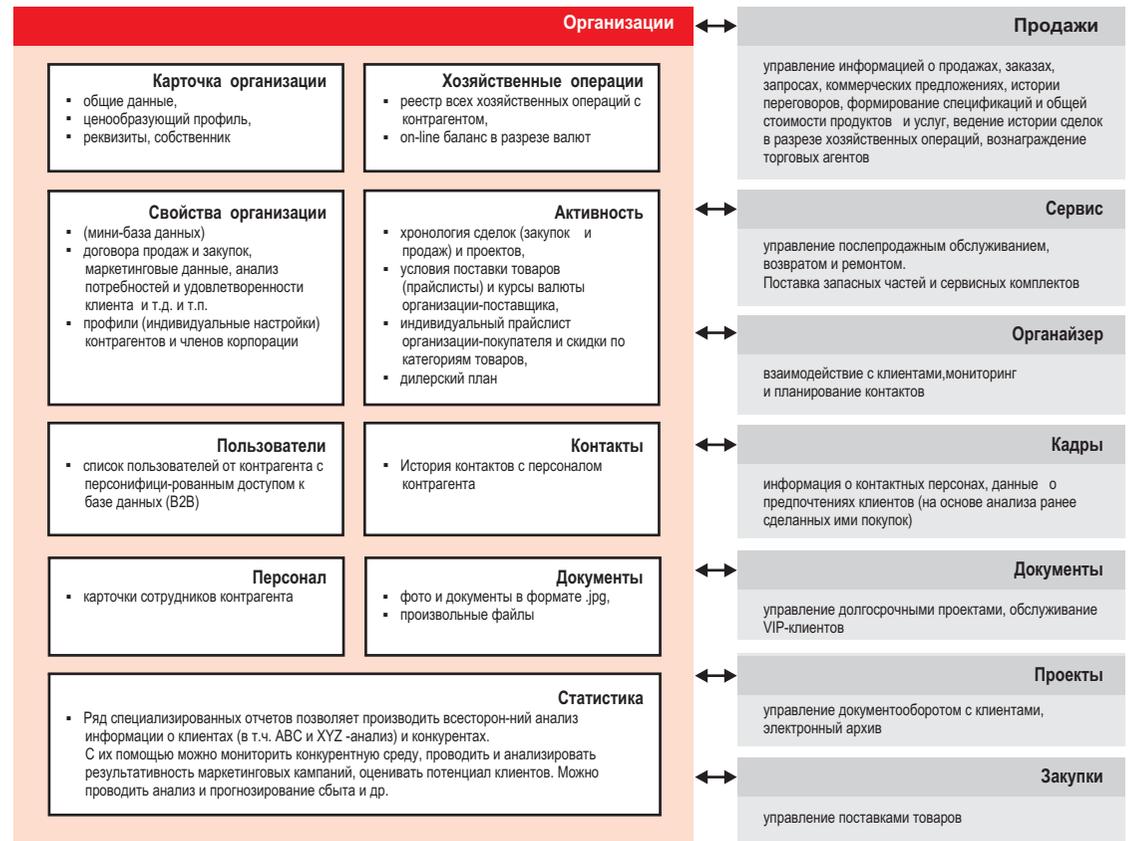
Балансы с аффилированными лицами. Для каждой организации можно задать собственника и формировать общий баланс по организациям собственника.

Профиль клиента является одним из эффективных инструментов управления продажами. В карточке

организации задается ряд важных параметров для автоматизации различных аспектов взаимоотношений с клиентами и партнерами:

- тип дилера (скидки по категориям товаров);
- договора продаж (прайслист, сумма, сроки, скидки и отсрочка платежа, ответственный продавец и др.);
- сетка бонусов (рибейтов) по товарам и группам товаров с персонализацией получателя;
- синхронизация товарной номенклатуры (артикул, название, единицы измерения);
- сумма и глубина (в днях) постоянного кредита;
- сумма и срок временного кредита;
- настройка системы электронного документооборота (EDI) для включения клиента в цепочку поставок;
- индивидуальные шаблоны для различных типов документов и др.

Сегментирование контрагентов. Для удобства все организации делятся на поставщиков, покупателей, производителей и членов корпорации. В карточке клиента указывается принадлежность его к различным сегментам по результатам ABC и XYZ-анализа. Система позволяет отображать картотеку организаций в виде многоуровневого каталога по сферам деятельности, по группам, по типам организации, по собственникам и др.



Управление ценами и скидками

Гибкие механизмы ценообразования и управления скидками, имеющиеся в Системе, позволяют реализовать произвольную маркетинговую стратегию компании. Управление ценами в корпорации можно вести централизованно, учитывая при этом индивидуальные условия для регионов, партнеров и контрагентов, а также договоров и типов сделок.

Валюты и курсы. Для формирования цен товаров можно использовать любые валюты и произвольное число типов курсов валют. Текущее значение курсов валют по отношению к национальной валюте для всех типов курсов валют хранится в матрице курсов. Базовая валюта и тип курса валюты для формирования цен товаров задается на уровне категории товаров. В заказах на продажу товаров

для формирования цены товара в валюте заказа используется кросс-курс, рассчитываемый исходя из текущих значений курсов валюты товара и валюты заказа.

В Системе предусмотрена возможность хранения текущих значений курсов поставщиков, что позволяет формирование цен на товары связать с ценами и курсами поставщиков.

Нормативная себестоимость. Может использоваться в качестве базы для формирования продажных цен товаров, а также для определения нормативного дохода в сделках по продаже товаров. Нормативная себестоимость может рассчитываться на основе закупочной цены, хранящейся в номенклатурной карточке товара. Закупочная цена может

формироваться на основе цены товара в последней (по дате) закупке или в условии поставки.

Цены товаров. Число используемых цен не ограничено. Нормативная себестоимость и 4-ре базовые цены товара в валюте категории товаров хранятся в карточке товара. Остальные цены товара – в производных прайслистах, формируемых в любых валютах с использованием произвольных типов курсов. Цены товаров могут быть рассчитаны на основании наценок к нормативной себестоимости товара или с помощью специальной программы пересчета цен, задаваемых в категории товара. Программа для пересчета цен в качестве параметров может использовать зависящие от Поставщика дополнительные коэффициенты, а также наличие товара на складе.

Производные прайслисты могут содержать товары (специальные цены устанавливаются только для них) или быть бестоварными (специальные цены применяются для всех товаров).

Формирование цен из условий поставки. В Системе предусмотрен механизм расчета продажной цены товара на основании выбранного условия поставки от конкретного поставщика по программе (из категории товаров). Из условия поставки берутся валюта и курс поставщика, а также цены для 4-х различных минимальных партий и сроков поставки.

Ввод в действие цен товаров. В Системе хранятся два типа цен товара – действующие и редактируемые. Для каждого товара можно хранить историю действующих цен с фиксацией даты ввода в действие (преобразования редактируемых цен в действующие).

Групповые операции можно производить с редактируемыми ценами. Это может быть пересчет всех (с

учетом выбранного фильтра) цен товаров по программам или коэффициентам из категории товаров и индивидуальных прайслистов, подгонка цен по НДС с целыми копейками и др.

Профилирование клиента. Имеется несколько уровней формирования индивидуальных условий для покупателей, позволяющих в каждом конкретном случае выбрать оптимальный вариант:

- тип цены и скидка для групп организаций по типу дилера (связь с одной из 4-х базовых цен товаров и процентная скидка ко всем типам цен);
- специальные цены и скидки на товары (категории товаров);
- рибейты по товарам (группам товаров);
- индивидуальные прайслисты организаций;
- специальные условия по договорам.

Профилирование сделок. Для каждого члена корпорации тип заказа продажу товаров может быть связан с одной из

4-х базовых цен товаров или с прайслистом.

Профилирование договоров. Каждый долгосрочный договор с клиентом может иметь специальные условия, скидку и прайслист.

Профилирование членов корпорации. Для членов корпорации можно сформировать индивидуальные цены по категориям товаров путем задания надбавок в процентах, а также по абсолютной величине. Каждый член корпорации может работать с использованием индивидуального прайслиста.

Профилирование пользователей. Для каждого пользователя Системы индивидуально задается алгоритм консолидации скидок при заполнении спецификации сделки и допустимый диапазон изменения продажных цен товаров. При выборе клиента, в заказ на продажу товара автоматически попадут ценообразующие параметры из профилей клиента, сделки, договора и члена корпорации.

Управление продажами и закупками

Сделка – центр финансовой ответственности и консолидации информации

Сделки. Для консолидации информации, относящейся к товарно-денежному движению с контрагентами, используются специализированные объекты – сделка на продажу товаров (заказ) и сделка на покупку товаров (закупка). По своей сути сделка представляет собой центр финансовой ответственности (ЦФО). В этих объектах фиксируется следующая информация:

- условия сделки (контрагент, сроки, валюта, договора, скидки, свойства, графики платежей, отгрузок и доставки, и т.д.);
- спецификация сделки (по товарам и услугам);
- ХО по сделке, формирующие ее баланс;
- связанные объекты – другие сделки, заявки (на подбор, комплектацию, оплату, доставку, закупку, получение, выплату компенсаций и др.);
- связанный бизнес-процесс и его текущее состояние;
- корректировки спецификации;
- спецификация дополнительных расходов по сделке;
- история контактов и переговоров из журнала задач, инциденты;
- произвольные документы и др.

Произвольные единицы измерения в сделках. Сделки

на продажу или закупку товаров могут формироваться в дополнительных единицах измерения товаров с автоматической подгонкой количества под норму упаковки или объем. При оприходовании, списании и резервировании товаров производится автоматический пересчет единиц дополнительных измерения в основную.

Профиль сделки. Сделка может быть связана с проектом или выполняться в рамках долгосрочного договора с контрагентом, отражать операции купли-продажи на внутреннем рынке или экспортно-импортные, быть включенной в план продаж, закупок или производства. Для каждого члена корпорации может быть индивидуально настроен тип сделки, характеризующийся:

- индивидуальным прайслистом;
- расчетным счетом, на который должны приходиться деньги;
- типом отгрузочного документа (накладная, акт и др.);
- типом цены;
- используемым бизнес-процессом;
- сроками оплаты и резервов;
- создает или не создает налоговые события;
- формирует или нет дебиторскую задолженность.

Таким образом, профилирование сделок по их типу является мощным клиентоориентированным инструментом управления продажами и закупками.

Формирование спецификации сделки. Товары можно выбрать из списка, настраиваемых многоуровневых каталогов, конфигураторов модельных рядов. Для поиска можно использовать артикул, название, штрих-код, кассовый код, а также множество фильтров. Спецификацию сделки можно создать копированием спецификаций других объектов или импортировать из Excel. Пользователю, в соответствии с его правами, доступна информация о свободном количестве товаров в разрезе складов и карт складского учета, в прогнозах по гарантированным закупкам, в незавершенном производстве.

Информация по позиции спецификации. Доступны данные о связанных резервах и прогнозах, запросах и заявках, условиях поставки, отгрузках и возвратах, оплатах и возвратах денег, складских запасах и транзакциях. Кроме того, содержится информация о предоставленных скидках с полной детализацией их структуры. В сделках на закупку товаров позиция спецификации может содержать список

сделок по продаже товаров, на основании которых была инициирована данная закупка.

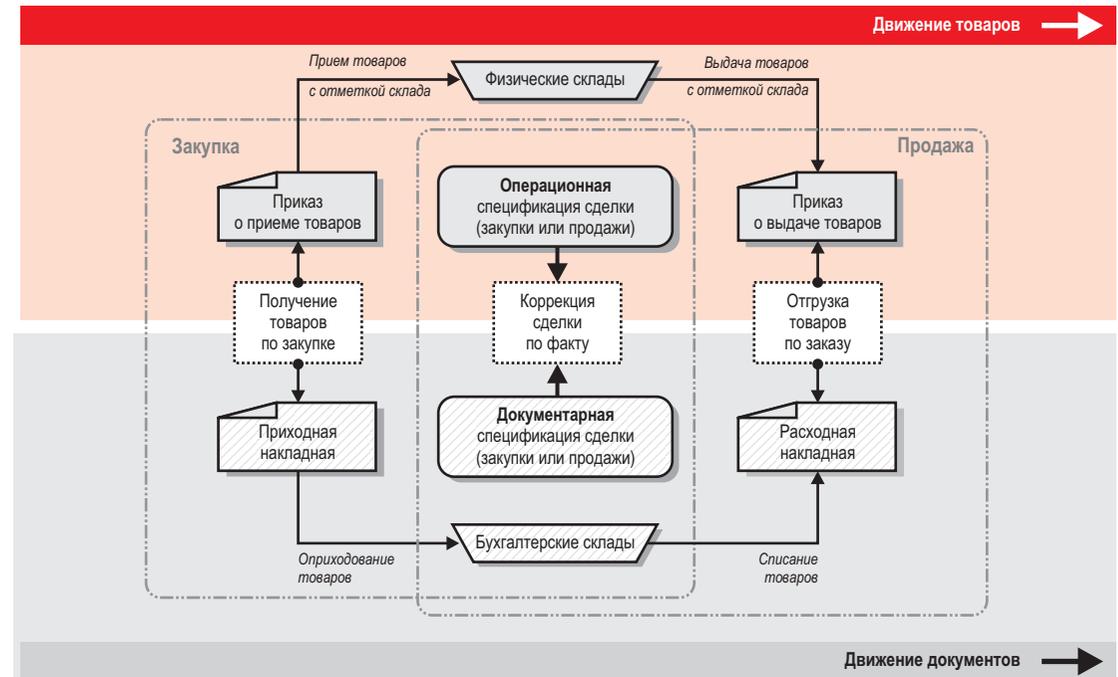
Свойства сделок. С помощью настроек универсальных свойств по каждой сделке можно фиксировать произвольную информацию – графики оплат, получений и отгрузок, счета на частичную оплату, показатели качества, участники и т.п.

Документарные и операционные спецификации сделок. Для проведения рекламационной работы с контрагентами в сделках предусмотрены две спецификации – документарная и операционная. Если фактическое движение товара по каким-либо причинам не соответствует документарному – в операционную спецификацию сделки вносятся соответствующие коррективы. Это позволяет сформировать корректирующий баланс с контрагентом по завершению сделки и привести все документы в соответствие с фактическим движением товара (по отметкам склада).

Складские транзакции. Формирование ХО, связанных с движением товара изменяет баланс с контрагентом по сделке, но не влечет автоматического выполнения складских транзакций (отметки о движении товара в картах складского учета) и фиксации перемещения товарами границы склада.

На основе спецификаций ХО формируются необходимые документы – накладные, складские ордера, акты, спецификации, гарантийные талоны, и др. Для выполнения складских транзакций используются опции, фиксирующие движение товаров по документарным (оприходование и списание) и операционным (прием или выдача) картам складского учета.

Описанные механизмы позволяют вести учет документарного движения товаров корпорации с филиалами на бухгалтерских складах по документарным картам складского учета, а фактического – в разрезе физических складов по операционным картам складского учета. Это позволяет в бухгалтерском учете реализовать требуемый метод списания товаров (FIFO) независимо от фактически отгруженных товаров по операционным картам складского учета. Кроме того, товары на физических складах можно использовать в качестве общего ресурса для членов корпорации с документарным оформлением сделок между ними по фактическому движению товаров.



Синхронизация движения товаров и документов. Иногда возникают ситуации, когда фактическое движение товаров происходит асинхронно с движением документов. С помощью специальных активных отчетов выявляется несоответствие между движениями по документарным и операционным картам складского учета и на этой основе проводится рекламационная работа (вносятся соответствующие корректировки в документы и в балансы с контрагентами, допоставляются или возвращаются товары и др.)

История сделки. В сделках можно просмотреть все связанные с ней ХО – отгрузки и возвраты товаров, оплаты и возвраты денег, разноски оплат на товары из их спецификаций, налоговые события и сформированные налоговые документы, история взаимоотношений с контактными лицами контрагентов в разрезе контактов и документов, начисления и выплаты комиссионных посредникам. Возможна регистрация качественных параметров выполнения сделки, используемых для оценки действий и мотивации персонала, а также степени

удовлетворенности клиента. Хранится история системных событий по сделке (изменение объектов сделки с указанием характера изменения) в разрезе пользователей, а также образы всех отпечатанных документов с указанием даты и времени печати.

Балансы по сделкам. Расчет с контрагентом можно вести в любой валюте независимо от валюты сделки, при этом автоматически формируется on-line баланс в валюте управленческого учета и в валюте сделки с учетом истории движения денег и товаров.

Управление дебиторами и кредиторами. Ряд специализированных аналитических отчетов по сделкам позволяет эффективно анализировать дебиторскую и кредиторскую задолженность, доходность продаж и на их основе корректировать политику взаимоотношений с контрагентами. Например, запрещать отгрузку товаров при превышении глубины товарного кредита, автоматически формировать предупреждающие e-mail или SMS-сообщения и др.

Управление продажами

Система содержит механизмы, необходимые для управления продажами от первого контакта с клиентом и определения его потребностей, работы с коммерческими предложениями и формирования заказа покупателя, резервирования товаров и формирования заказов поставщикам до отгрузки товаров покупателю по указанным адресам доставки, фиксации оплаты заказа, выплаты комиссионных вознаграждений участникам, а также управления возвратами товаров и денег.

Коммерческие предложения являются важной частью процесса заключения сделки. Их регистрация Системе возможна с помощью специализированного объекта *заявка покупателя* или путем непосредственного создания заказа на продажу товаров (с признаком коммерческого предложения).

Заявка покупателя. Представляет собой объект, предназначенный для формирования *предварительного* заказа покупателя. В заявку можно занести необходимую информацию о клиенте, сформировать спецификацию поставки и коммерческое предложение. Для формирования спецификации заявки и ее последующей коррекции доступен в полном объеме весь арсенал средств из заказа на продажу товаров. По заявкам можно резервировать товары, перемещать их на другие склады, создавать заявки на поставку по дефициту.

Заявки покупателей могут создаваться в Системе автоматически путем импорта файлов в формате Excel или из системы электронного документооборота EDI.

Из заявки (или нескольких заявок) покупателя можно создать заказ на продажу товаров с сохранением логической связи.

Формирование заказа покупателя. При выборе клиента, в заказ на продажу товара автоматически попадут все необходимые ценообразующие параметры из профилей клиента, сделки, договора и члена корпорации. Цена товарной позиции в валюте заказа формируется с учетом кросс-курса валюты товара к валюте заказа, скидки, количества и фактора единицы измерения.

Цены в заказе можно откорректировать с использованием специальных опций. Например, установить тип цены в заказе – продать товар по себестоимости или по выбранной цене. Можно назначить курс и скидку или изменить цены на заданный процент, подогнать "под сумму" или "под целое",

№	Арт.	Наименование товара	Из списка	Цена вал.	Вал.	Скид.	Курс	Цена грн.	Сумма грн.	Рез.	Отл.
2736	кпорка	3 Кювета канцелярские	Из каталога	0,0020	\$	0	5,000	0,01	0,01	0	0
2735	а2	Аксател 756 алюминит	Из каталога 2	225,0000	\$	0	5,600	1.260,00	56.700,00	0	0
2737		Персональный компьютер АСТА1	Из заказа	100,0000	\$	0	5,600	560,00	560,00	0	0

Артикул	Наименование	Цена	Вал.	Курс	Цена грн.	Своб.	Инф.
1	Апельсиновый сок	62,0000	€	5,2	322,40	1000	
4	гривневый товар	240,0000	грн.	1	240,00	0	
6	Телевизионный товар	15,0000	€	6,6	99,00	87	
1	1.2 MPI BV, 1.242 см3, бензиновый с распределенным впускном	0,0000	\$	5,2	0,00		
1	1.4 MPI BV, 1.368 см3, бензиновый с распределенным впускном	0,0000	\$	5,2	0,00		
1	1.23456	2.000.0000	€	6,6	13.200,00		
1	Товар 20060608	120,0000	€	6,6	792,00	4	
1	Товар 20060608	1,8700	\$	5,35	10,00		
1	Актив	0,0000	\$	5,2	0,00		
1	Актив 235	120,0000	\$	5,2	624,00	10	
1	Акселератор 756 алюминит	225,0000	\$	5,2	1.170,00	2	
1	Anti Viral Toolkit Pro	15,0000	\$	5,2	78,00	38	

разнести дополнительную сумму по позициям спецификации заказа, изменить валюту заказа и др. При формировании спецификации сделки можно подогнать количество товара под фасовку или единицы измерения покупателя.

Общая стоимость заказа формируется с учетом налогов, скидок и используемых корректировок.

Контроль продажных цен. Индивидуальные права для пользователей устанавливаются на каждую из цен товара. Отдельным правом регулируются продажи товаров по себестоимости и ниже. Можно задать механизм автоматического формирования продажных цен товаров с учетом профиля клиента, сделки, договора и члена корпорации, а также допустимый диапазон их изменения и минимальную наценку в процентах от нормативной себестоимости.

Резервирование товаров под заказ. Пользователи могут резервировать свободные для продажи товары на

доступных им складах. Могут быть зарезервированы товары, поступления которых по гарантированным закупкам или производственным заданиям "спрогнозированы" на выбранном складе. Это позволяет обеспечить резервирование товаров "в пути" и "в производстве", а также заранее планировать их распределение по складам корпорации. Возможно создание заявок на резервирование с распределением резервов супервизором.

Заявки на поставку. Позиции заказа, которые не удалось зарезервировать, можно отправить в плановую и экспресс-поставку. Система позволяет после закупки этих товаров и приема на склад, произвести их автоматическое резервирование под заказ с уведомлением продавца по внутренней почте о готовности товаров к отгрузке.

Запросы поставщикам. Если товар в рамках сделки поставляется впервые или нужно согласовать с поставщиком специальные условия поставки (по цене, количеству или срокам), для этого используется специальный объект *запрос поставщику*. Запросы поставщикам консолидируются в отделе закупок и после

получения ответа, вводятся в Систему как условия поставки. Продавцы могут видеть условия поставки по каждой позиции спецификации заказа.

Отгрузки товаров. При отгрузке товаров формируется ХО – *отгрузка товаров по заказу*. Отгрузку товаров можно производить по одному или нескольким заказам. В рамках одного заказа можно выполнить несколько частичных отгрузок. Специальные опции позволяют отгрузить отмеченные товары, оплаченные или зарезервированные товары.

Групповая печать документов. По подготовленным для отгрузки товарам из различных заказов можно напечатать комплект необходимых документов (счета, расходные, товаротранспортные и налоговые накладные, приказы о выдаче, сертификаты и др.) по выбору пользователя.

Заявки на подбор могут создаваться из заказа и являются распоряжением для склада подготовить товары для отгрузки покупателю. По заявкам на подбор товар перемещается из зоны хранения в зону отгрузки с фиксацией информации о подобранных товарах по каждому отгружаемому месту (коробке). По подобранным товарам можно создавать ХО *отгрузки товаров по заказу* с формированием полного комплекта отгрузочных документов.

Заявки на комплектацию могут создаваться из заказов для перемещения товаров с различных складов на склад, с которого они будут отгружены покупателю. Перемещаемые товары могут быть зарезервированы на складе-источнике или "спрогнозированы" на складе-приемнике.

Возвраты товаров. При возврате товаров формируется ХО *возврат товаров по заказу*. Возврат товаров можно производить по одному или нескольким заказам. В рамках одного заказа можно выполнить несколько возвратов.

Специальные опции позволяют вернуть отмеченные или отгруженные ранее товары.

Групповая печать документов. По подготовленным для возврата товарам из различных заказов можно напечатать комплект необходимых документов (приказы о приеме товаров на склад, расчеты корректировок др.) по выбору пользователя.

Оплаты заказов. Система позволяет связать ХО *оплата товаров по заказу* с конкретными заказами (разности оплаты по заказам). При этом ХО можно сформировать из заказа (с автоматической разноской) или со стороны банковской выписки (с полуавтоматической разноской). В самом заказе поступившие деньги можно отнести на товары из его спецификации (на отгруженные или неотгруженные товары, из налоговой накладной и др.) по различным алгоритмам. Это может быть необходимо для корректного формирования кассовых чеков или для расчета доходности товаров по оплате.

Возврат денег по заказу производится путем создания одноименной ХО.

Перенос оплат. Система позволяет перенести переплату (излишек оплаты, часто возникающий вследствие возвратов товаров) по заказу или нескольким заказам одного покупателя на другой заказ (заказы) этого покупателя с созданием соответствующих налоговых документов – накладных и расчетов корректировки.

Автоматическое формирование налоговых накладных. При создании ХО, связанных с движением денег и товаров по заказу, в хронологическом порядке создаются налоговые события на сумму операции. Система предусматривает автоматическое формирование налоговых накладных по этим событиям путем нажатия на соответствующую ссылку с самой ранней датой. После того, как все накладные выписаны, мы можем посмотреть налоговую историю по заказу.

Закупки могут производиться централизованно для всей компании, децентрализованно, "под заказ", для пополнения склада и др.

Текущий дефицит. Расчет потребности в закупке товаров (дефицит) может рассчитываться по заказам покупателей, производству и складу, а также по заявкам на

Управление комиссиями. Система содержит механизмы для эффективного управления комиссионными вознаграждениями как продавцов, так и партнеров в дилерской сети.

Для *мотивации продавцов* в каждой сделке фиксируются ее участники (сотрудники компании) и степень их влияния на результат. Эти данные доступны для модуля *Бонусы* (расчета заработной платы), в котором по произвольным алгоритмам (например, процент от валового или маржинального дохода по оплаченному и отгруженному сделкам с учетом произвольных целевых показателей) рассчитывается вознаграждение каждому участнику.

Для мотивации партнеров в профиле организации задается сетка бонусов (рибейтов) по товарам и группам товаров с персонализацией получателя бонусов. При этом в каждой сделке по продаже товаров этим организациям, при регистрации ХО оплаты заказа, будут автоматически начисляться бонусы путем создания соответствующей ХО на указанного получателя.

Консигнационные операции. Система поддерживает управление сделками с использованием договоров поручения, консигнации или ответственного хранения. При возврате товаров с консигнации предусмотрено формирование сделки на продажу товаров и их отгрузка покупателю. Специальные отчеты позволяют контролировать завершенность транзакций.

Бартерные операции. Для проведения взаимозачетов между компаниями по произвольной совокупности сделок на продажу и закупку товаров (услуг) используется специальная ХО, в которой определяется сумма взаимозачета. При этом каждая из сделок (закупки и продаж) может быть частично оплачена в денежной форме, а частично путем взаимозачета.

комплектацию. Для учета сезонных колебаний спроса можно использовать среднедневную продажу товаров за выбранный период времени с учетом продаж в период доставки.

Пользователи могут задавать различные алгоритмы расчета дефицита, а также использовать в качестве

Управление закупками

Система содержит механизмы, необходимые для управления закупками, начиная с формирования потребности в товарах, создания запросов поставщикам на условия поставки и заявок на поставку, и заканчивая созданием закупок, "прогнозированием" товаров на складах, получением товаров и оплатой закупок, а также управлением возвратами товаров и денег.

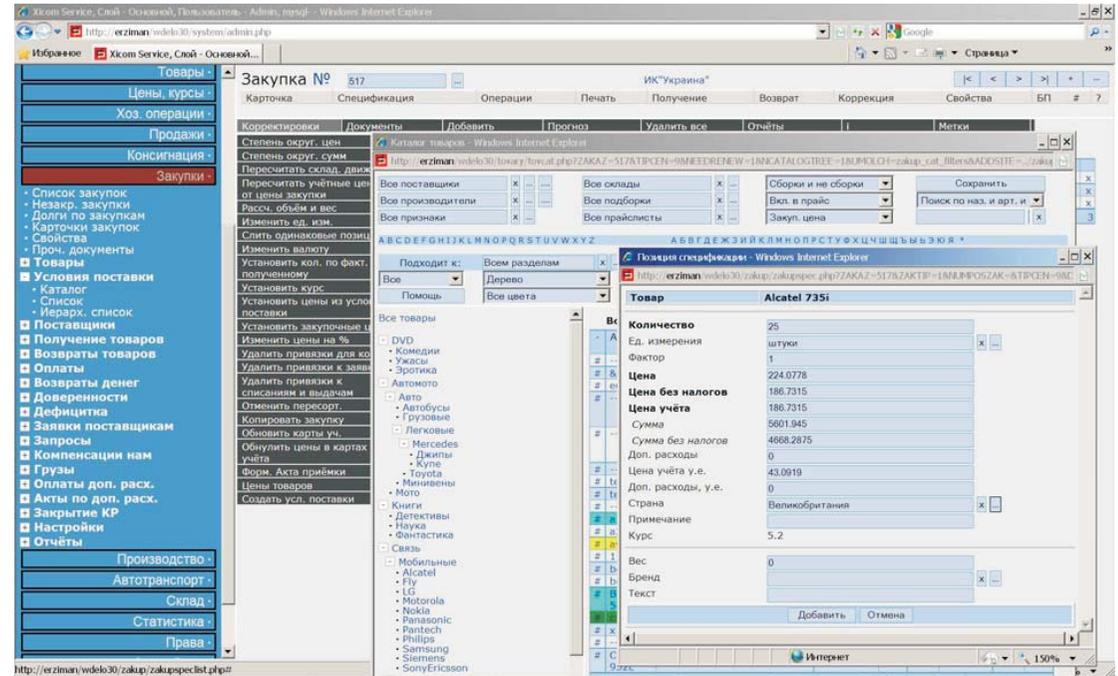
фильтров различные параметры контрагентов, товаров, сделок, производственных заданий, текущих складских запасов, и др. Результатом расчета дефицита является текущий дефицит, из которого можно создать заявки поставщикам.

Обработка запросов поставщикам. Запросы на условия поставки (по ценам, срокам и количеству), поступающие в отдел закупок из других подразделений могут обрабатываться отдельно или консолидировано путем создания группы запросов по поставщикам. После согласования условия поставки по каждому товару с указанием срока их действия вводятся в базу данных. На этом этапе вводятся в базу данных реквизиты товара (название и артикул) для каждого поставщика.

Заявки поставщикам. Являются предварительным заказом на поставку товаров и могут быть созданы из каталога товаров, текущего дефицита, условий поставки или путем импорта из файла в формате Excel. Заявки на поставку одному поставщику могут консолидироваться (сливаться) с сохранением информации "для кого". Для каждого поставщика формируется документ по индивидуальному шаблону и в требуемых единицах измерения. В рамках заявки поставщику фиксируются результаты переговоров в виде задач. По каждой позиции спецификации Система позволяет просмотреть условия поставки альтернативных поставщиков, а также установить дату ревизии и ввести подтвержденные дату поставки, цену и количество. На основе заявки поставщику можно создавать закупку в любом члене корпорации, а также заявку на доставку товаров.

Формирование закупки. Спецификация закупки может быть создана из заказов на продажу товаров, из недополученных товаров в заявках поставщику, из условий поставки выбранного поставщика, из файла в формате Excel, а также из текущего дефицита. В последнем случае сохраняется информация "для кого" об инициаторе совершения сделки (заказ покупателя, заявка отдела маркетинга, дефицит по производству и т.п.) по всей цепочке движения товаров.

Цены в закупке можно откорректировать по каждой позиции спецификации закупки. Можно назначить курс, изменить единицы измерения, валюту, цены на заданный процент или из условий поставки по всем позициям спецификации закупки. Специальные настройки позволяют запретить закупку товаров по ценам, превышающим закупочные цены



карточке товара.

Закупки по импорту. В Системе предусмотрены механизмы для управления импортными закупками, включая полистовой ввод грузовой таможенной декларации (ГТД), разнесение налогов, сборов и таможенных платежей на себестоимость товаров, расчеты с поставщиками в валюте закупки, проведение рекламационной работы.

Перенос позиций в другую закупку. Система позволяет перенести выбранные позиции спецификации закупки в другую закупку с сохранением информации "для кого".

Получение товаров. При получении товаров формируется ХО – *получение товаров по закупке*. Получение товаров можно производить по одной или нескольким закупкам. В рамках одной закупки можно выполнить несколько частичных получений. Специальные опции позволяют получить отмеченные товары, оплаченные или зарезервированные товары.

Заявки на получение товаров. Могут создаваться из закупки и являются распоряжением складу провести получение товара. По фактическому принятому товарам создаются ХО *получения товаров по закупке* и выполняются складские транзакции (в картах складского учета). При наличии отклонений (несоответствие количества товара или пересортицы) от спецификации приходной накладной создается ХО *корректировка цены или количества*. Таким образом можно контролировать исполнение обязательств поставщика по закупке и вести претензионную работу.

"Прогнозирование" товаров. Система позволяет до фактического получения товаров по гарантированным закупкам "спрогнозировать" (виртуально принять) их на выбранном складе. Для этого создаются виртуальные карты складского учета, на которые прогнозируются товары с возможностью их резервирования. После фактического приема товаров на склад, виртуальные карты становятся фактическими, а товар – доступным для отгрузки.

Доверенности. Система позволяет создавать доверен-

ности на получение товаров от выбранного поставщика по одной или нескольким закупкам. Предусматривает печать как на бланках строгой отчетности, так и по шаблону типовой формы. Автоматически формируется журнал регистрации доверенностей установленного образца.

Возвраты товаров. При возврате товаров формируется ХО – *возврат товаров по закупке*. Возврат товаров можно производить по одной или нескольким закупкам. В рамках одной закупки можно выполнить несколько возвратов товаров. Специальные опции позволяют вернуть

отмеченные или полученные ранее товары.

Оплаты закупок. Система позволяет связать ХО *оплата товаров по закупке* с конкретными закупками (разнести оплаты по закупкам). При этом ХО можно сформировать из закупки (с автоматической разноской) или со стороны банковской выписки (с полуавтоматической разноской). Деньги в оплату закупки можно отнести на товары из ее спецификации по различным алгоритмам.

Возврат денег по закупке производится путем создания одноименной ХО.

Перенос оплат. Система позволяет перенести переплату (излишек оплаты, возникающий вследствие возвратов или неполучения товаров) по закупке или нескольким закупкам одного поставщика на другую закупку (закупки) от этого поставщика с регистрацией соответствующих налоговых документов.

Заявки на оплату. По закупке можно создать заявку на оплату, к которой можно прикрепить любые документы (счет, договор и п.п.). Заявки поступают к финансовому директору, который утверждает сумму платежа и дает распоряжение на оплату.

Планирование продаж и закупок

Для составления плана продаж в Системе могут быть использованы различные аналитические отчеты-кубы по структуре продаж. Эти отчеты позволяют за выбранный интервал времени (с разбивкой по заданному числу дней, месяцам, кварталам или годам) получить объемы продаж товаров или групп товаров в количественном, стоимостном, или процентном выражении, а также в объеме маржинального дохода. Детализацию можно делать по регионам, продавцам, филиалам, собственникам (для сетевых структур) и др. Кроме того, в одном отчете можно сравнивать данные за два учетных периода с

произвольным сдвигом. Прогнозировать спрос с учетом сезонности продаж можно с помощью расчета дефицита по среднедневным продажам. Отчет позволяет рассчитать необходимый объем закупок товара для выбранного периода продаж на основе информации о среднедневных продажах за период анализа и прогноза продаж за период доставки товара с учетом складских запасов на дату анализа, минимальных складских запасов, а также товара, ожидаемого по закупкам.

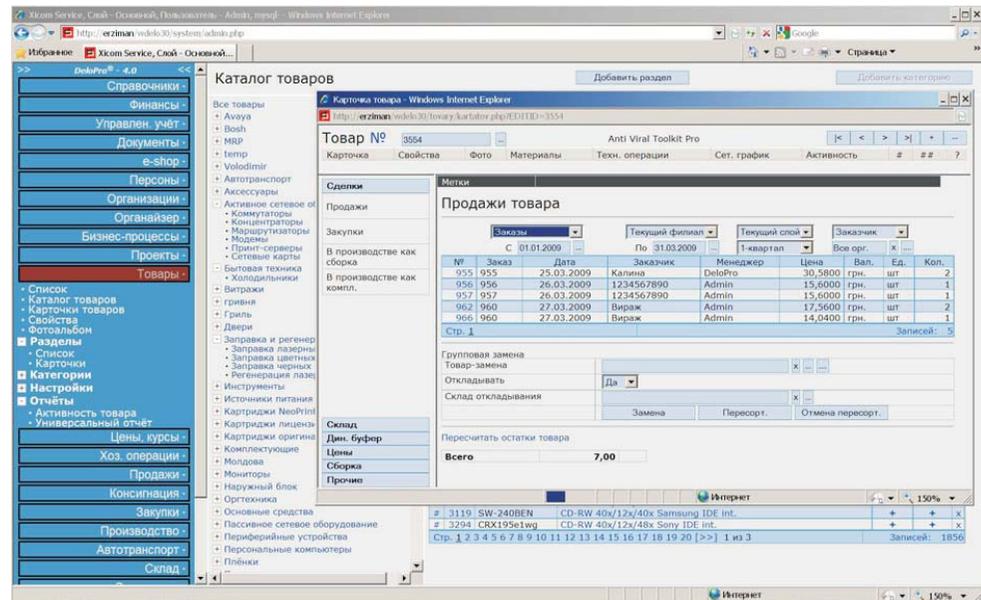
Используя статистические отчеты, а также информацию о текущих продажах, изменении рыночных условий, проведении маркетинговых мероприятий и др., формируются плановые заявки в стоимостном и товарном выражении. Формирование плана продаж компании происходит путем консолидации плановых заявок территориально-распределенных подразделений. На основании плана продаж формируется план закупок. С помощью специализированного отчета проводится мониторинг выполнения планов – план-фактный анализ.

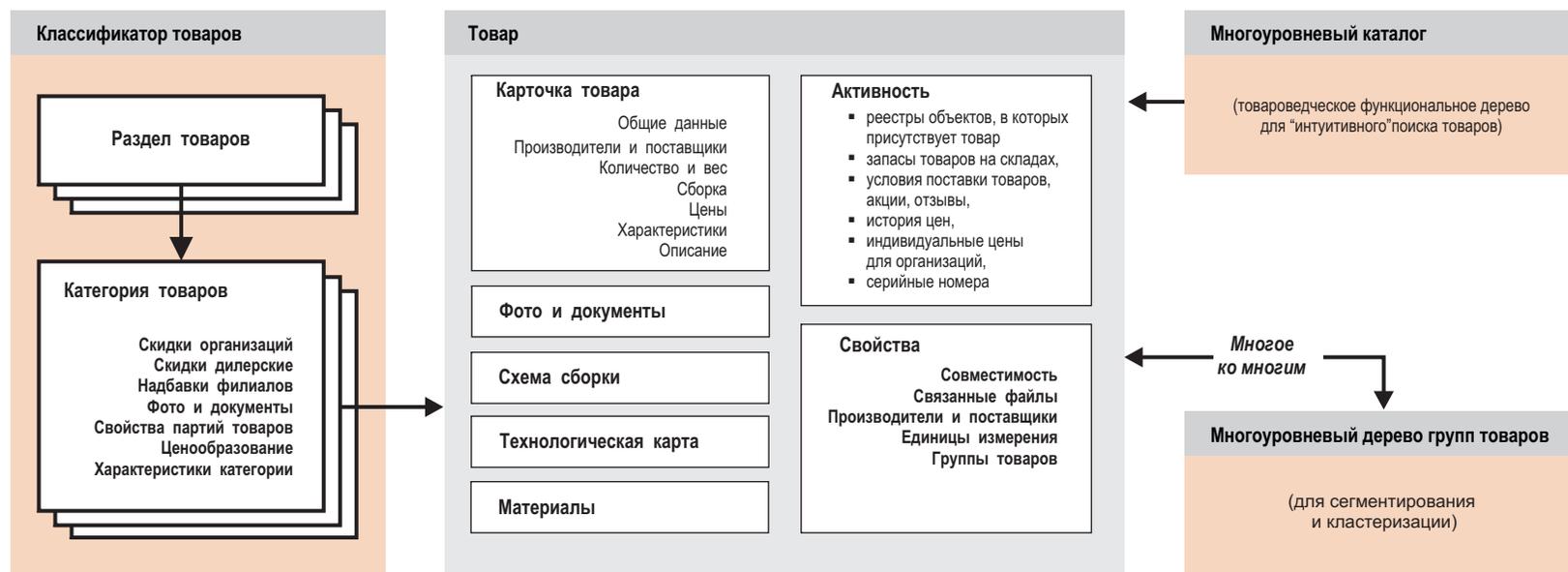
Управление запасами

Товароведческий учет

Система содержит инструменты, позволяющие учитывать особенности ассортимента и хранить произвольную информацию о товарах и его свойствах. Для быстрого поиска товаров с требуемыми потребительскими характеристиками имеются разнообразные средства навигации. Специальные конфигураторы товаров позволяют работать со сложными товарами, состоящими из большого числа взаимозависимых компонентов и комплектующих изделий.

Номенклатурная карточка содержит данные о товаре, необходимые для корректного исполнения бизнес-процессов компании, а также аккумулирует информацию из всех объектов Системы, в которых фигурирует товар. Это реквизиты (названия, артикулы, штрихкоды, кассовый код, различные признаки, бренд и др.), поставщики и производители (со своими реквизитами товара), сроки годности и поставки, весогабаритные характеристики, единицы измерения, нормы закупки, запасов и брака в разрезе складов, минимальные партии отгрузки для разных





цен товара и т.д.
 В карточке товара хранятся продажные и закупочные цены товара, параметры для сборки товара в производстве, данные о текущих запасах товара, значения его ключевых характеристик, описание и др. Для товара можно задать области применения, списки заменяющих и подходящих товаров, а также тех, которые заменяет данный товар.

Карточка товара содержит документы в произвольном формате (фото, чертежи, сертификаты и т.п.), данные о движении товаров в разрезе сделок (продаж, закупок и производственных заданий), информацию о складских запасах в разрезе партий, историю цен, индивидуальные цены организаций, акции, отзывы и др.

Настраивая универсальные свойства, пользователь может хранить в карточке товара связанные с ним мини-базы данных значений произвольных свойств.

Условия поставки. Система позволяет импортировать прайслисты всех поставщиков, которые хранятся в карточке товара как условия поставки.

Тип товара (товар, услуга, ресурс, работа или тара) определяет способ его дальнейшей обработки в учете.

Товар может быть представлен в виде сборочной единицы (сборки). Сборка характеризуется ведомостью материалов и комплектующих, технологической картой и схемой. Сборка может быть "фантомной" (при попадании в заказ распадаться на комплектующие), представлять собой комплект (не собираться), собираться в заказе, в производстве или на складе.

Средства навигации и аналитики. Товар *одновременно* может быть представлен в нескольких каталогах – в *многоуровневом* дереве (с целью точного позиционирования и «интуитивной» навигации), в *классификаторе разделов и категорий* (для ценообразования и учета товароведческих характеристик), а также в *дереве групп товаров* (для сегментирования и кластеризации). Любое из деревьев может использоваться для товарной навигации и задания условий формирования аналитических отчетов.

Многоуровневое дерево строится на основе развернутой классификации товаров, учитывающей все их существенные родовые и потребительские признаки. Товар занимает единственную позицию в одной из ветвей дерева. Дерево групп товаров содержит неограниченное число

уровней вложенности. Товар может быть помещен в произвольное число групп (кластеров, сегментов) в соответствии с особенностями их поведения на рынке. В дальнейшем это может использоваться, например, для оптимизации товарных запасов. Классификатор разделов и категорий является 3-х уровневый. Товар может принадлежать одной из категорий классификатора. На уровне категории задаются параметры и принципы ценообразования, ключевые потребительские характеристики (индивидуальные значения которых хранятся в номенклатурных карточках), а также свойства партий входящих в нее товаров (например, - цвет, размер, полнота, материал и т.д.).

Средства конфигурирования. Система содержит ряд специализированных конфигураторов модельных рядов (для компьютеров, мебели, окон и др.). Конфигуратор модельного ряда является инструментом для автоматизированного формирования товара-сборки (модели) в соответствии с требованиями клиента. При этом используется настроенный пользователем древовидный алгоритм выбора взаимосвязанных компонентов товара (комплектующих) и их параметров (из набора возможных для каждого компонента). В результате конфигурирования автоматически формируется уникальный код модели и ее цена.

Складской учет и логистика

Система позволяет вести учет движения товаров на неограниченном количестве складов в разрезе партий товаров. Для каждой партии товара в Системе заводится две карты складского учета – бухгалтерская и операционная.

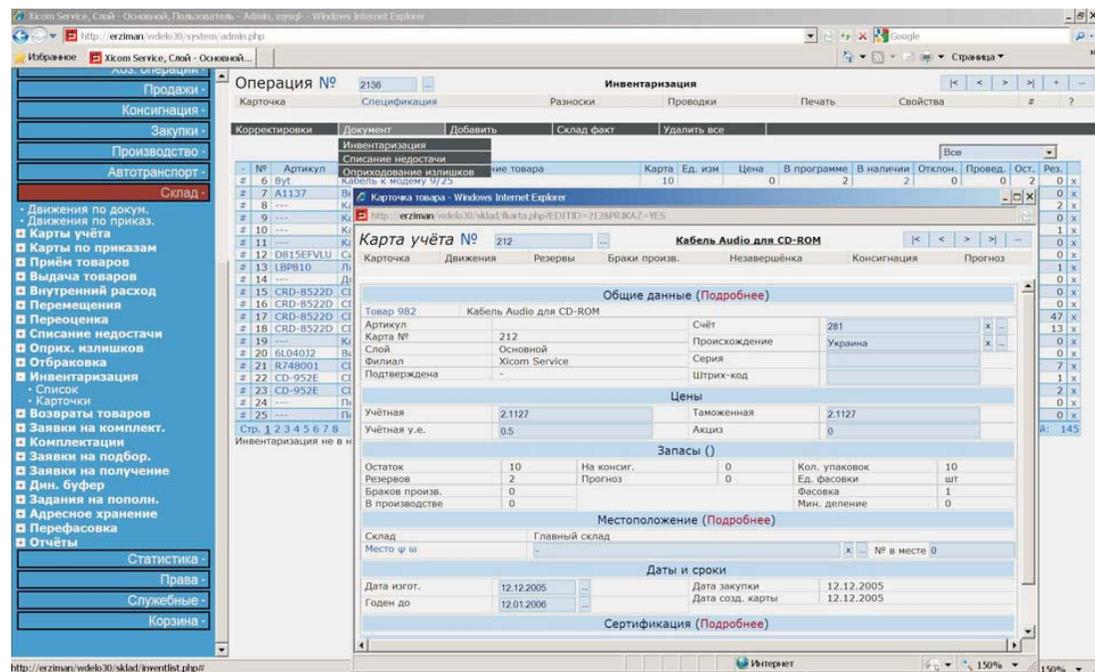
Карты складского учета. При приеме товаров на склад или перемещении их между складами происходит автоматическое создание новых карт складского учета. В картах содержится информация о поставщике, уникальном номере партии и ее штрихкоде, о местоположении (адресе хранения), характеристиках партии товара – дата изготовления, сертификации и срок годности, страна происхождения и номер серии. В картах хранятся цены товара (для бухгалтерского и управленческого учета), его таможенная стоимость, количество и фасовка, минимальное деление фасовки (для выдачи), а также товароведческие характеристики партий товаров (цвет, размер, полно-та и т.д.), данные сертификации и ссылки на связанные документы.

История движения товара фиксируется в картах складского учета в разрезе специализированных ХО – приема и выдачи товаров, списания недостачи и оприходования излишков, внутреннего расхода и перемещения, переоценки, отбраковки, инвентаризации и возврата товаров.

Алгоритмы отбора товара. При автоматическом отборе товара для его списания, резервирования, комплектации, подбора или перемещения со склада на склад, могут быть выбраны алгоритм (по дате партии товара – FIFO или LIFO, по сроку годности товара – FEFO или LEFO, по минимальной или максимальной цене, по минимальному или максимальному количеству), конкретные партии товара и карты складского учета, фасовка, указан минимальный и максимальный остаток товара на картах складского учета и др.

Перемещение товарами границы склада. Фиксация информации в базе данных о приеме или выдаче товара производится кладовщиком путем отметки (проставления количества) в соответствующем электронном складском ордере (приходном или расходном). Эта операция может быть произведена с использованием сканера штрихкодов с внесением, при необходимости, серийных номеров товаров.

Автокоррекция документов по отметкам склада. Информация со склада о фактически выданном или



полученном товаре отображается в спецификациях соответствующих ХО. С помощью специальной опции спецификации ХО и складские транзакции в картах складского учета можно привести в соответствие с фактической отметкой склада о выдаче товара покупателю и сформировать комплект документов для отгрузки товаров.

Сквозное штрихкодирование. Все складские операции можно проводить в online с использованием сканера штрихкодов. При приеме товаров можно печатать этикетки со штрихкодами на каждую партию товара и на каждый товар. Система позволяет использовать штрихкоды поставщиков товара или генерировать внутренние штрихкоды по заданному алгоритму. Штрихкод хранится также для каждой единицы измерения товара и используется при складских операциях. Штрихкоды товаров могут быть вставлены в шаблоны отгрузочных документов, которым также присваивается уникальный штрихкод. Имеется возможность формирования спецификаций ХО в offline путем импорта файлов из сканера.

Конфигурирование склада. Адресное хранение. Учет товарных запасов можно вести на неограниченном числе складов и специальных зон внутри складов боксов, стоек, стеллажей и ячеек хранения. В этом случае адрес ячейки хранения определяется номером бокса, стойки и стеллажа.

В качестве альтернативы Система позволяет создать произвольную конфигурацию склада в виде *дерева мест хранения*. Для каждого места хранения можно задать его тип, характеризующийся параметрами хранения – единицей хранения (ящик, поддон, паллета, бочка и т.п.), количеством слоев и количеством мест в слое. При проведении складских операций, в соответствующих документах для каждой товарной позиции можно явным образом указать адрес хранения конкретной партии товаров.

Индивидуальные параметры складской логистики. Для каждого товара можно задать в разрезе складов минимальный и максимальный запас, уровень заказа, норму закупки, период инвентаризации и адрес хранения по умолчанию.

Управление фасовкой товара. Система позволяет совместить фасовку товара с приемом его на склад. По одной закупке можно оприходовать товар в разных фасовках. При необходимости, товар можно перефасовать с использованием складских операций фасовка-сборка или фасовка-разборка. При продаже складские остатки доступны в разрезе фасовок, а отгрузку товара можно производить с разными фасовками. При автоматическом списании товаров доступны различные алгоритмы выбора карт складского учета по фасовкам.

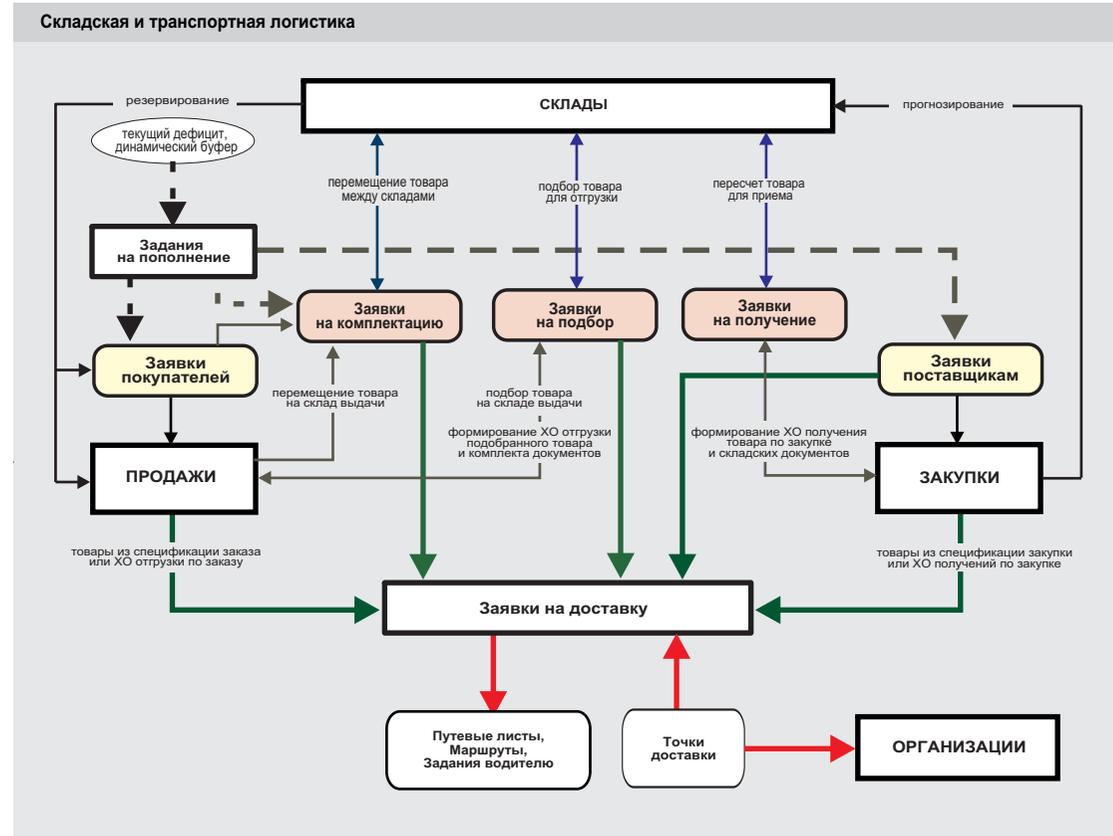
Работа с товарами-комплектами. При приеме товаров-комплектов на склад может быть произведена их разуконплектация на товары-компоненты с указанием их мест хранения. При выдаче товаров-комплектов со склада в складских ордерах содержится информация о местонахождении всех компонентов, входящих в комплект.

Задания на пополнение склада. Могут создаваться вручную, из текущего дефицита или из расчета пополнения запаса буферизированных товаров. В дальнейшем, из заданий на пополнение могут создаваться заявки покупателей (для пополнения чужих складов), заявки на комплектацию или заявки поставщикам.

Междускладские перемещения. Производятся на основании заявок на комплектацию, формируемых из различных объектов – заказов на продажу товаров, заявок покупателей, заданий на пополнение склада. Возможно резервирование перемещаемых товаров на складе-источнике или "прогнозирование" на складе-приемнике, а также отслеживание их текущего местонахождения ("в пути"). В заявках на комплектацию можно подгонять количество товаров под фасовку. Возможно разделение заявок на комплектацию.

В рамках заявки на комплектацию (или нескольких заявок) могут быть созданы *ХО комплектации*, отражающие фактическое перемещение товаров, выполнены складские транзакции и сформирован комплект необходимых документов. Возможны многоступенчатые перемещения товаров между складами.

Подбор товаров для отгрузки. На основании заявок на подбор кладовщик перемещает товар в зону отгрузки. По отметкам кладовщика о подобранном товаре могут быть сформированы *ХО отгрузки* товаров по заказу и комплект необходимых отгрузочных документов, а также проведены



складские транзакции (в картах складского учета). В заявках на подбор фиксируется фактическое время начала и завершения подбора, а также данные об упаковке и контролере. Эту информацию можно использовать для начисления заработной платы складским работникам.

Упаковка грузов. Система позволяет при подборе товаров для отгрузки (перемещения) упаковывать их в различные места (ящики, мешки и др.) с формированием штрихкода места и упаковочного листа, содержащего перечень упакованных товаров.

Приемка товаров. На основании заявок на получение товаров кладовщик принимает поступивший товар – опре-

деляет соответствие приходным документам количества и номенклатуры товара с внесением в Систему выявленных отклонений (несоответствие количества товара или пересортицы). По фактически принятым товарам создаются все необходимые *ХО* и выполняются складские транзакции.

Трансформация единиц измерения. С помощью заявок на получение товаров можно трансформировать единицы измерения товаров, указанные в документах поставщика в единицы измерения, принятые для ведения учета в компании (например, килограммы в погонные метры, погонные метры в пачки, тонны в литры и т.п.) с оформлением необходимых документов для отражения в учете.

Управление динамическими буферами

Эффективное управление складскими запасами – основа бизнеса дистрибьюции. Необходимо ежедневно решать – какой запас продукции и где нужно держать, чтобы полностью удовлетворить спрос при минимальных оборотных средствах.

Классический подход предполагает использование дорогостоящих BI-систем для анализа потребительского спроса и его прогнозирования. На основании прогноза и параметров поставок устанавливаются и поддерживаются неснижаемые запасы товаров в конкретных местах. Основная проблема – низкий уровень точности долгосрочных прогнозов и связанные с этим большие риски.

Подход Теории Ограничений (ТОС) – важна не точность прогноза, а *скорость пополнения* запасов в конкретном месте. Суть подхода в применении к дистрибьюции:

- запас готовой продукции в любых звеньях цепи устанавливается на уровне, достаточном для удовлетворения потребности в этом запасе в течение времени его гарантированного пополнения предыдущим звеном,
- пополнение запасов осуществляется в размере их фактического потребления.

Горизонт прогнозирования ограничивается сроком пополнения запасов, поэтому прогноз является более точным и дешевым. Размер запасов в каждом звене цепочки поставок, их оборачиваемость и финансовый результат прямо зависят от скорости пополнения запасов.

Основные принципы организации логистических процессов для управления запасами на основе ТО:

- точность прогноза продаж товара на уровне компании всегда выше, чем на уровне филиала или торговой точки. *Максимум запаса необходимо держать в центре,*
- запас в торговой точке определяется уровнем спроса (используем статистику продаж в недавнем прошлом), *временем пополнения с центрального склада и поправкой на особенности бизнеса (вероятность сбоев, порчи товаров и т.п.),*
- *время пополнения* определяется как сумма времени на размещение заказа и на его доставку от предыдущего звена цепочки поставок,
- пополнять товар в торговой точке нужно на *количество отгруженного*. Пополнение производится настолько часто, насколько это возможно и экономически

оправдано,

- для расчета запаса на центральном складе используется статистика за прошлый период по всей компании и условия поставки. Запас пополняется по мере его потребления торговыми точками,
- уровни запасов (*буферы*) постоянно корректируются по фактическому изменению спроса.

Динамический буфер. Для каждого звена цепи поставок индивидуально для каждого товара определяется уровень запаса товара, который необходимо поддерживать - *размер буфера*. Первоначальный размер буфера определяется как максимальное потребление за среднее время пополнения, умноженное на 2. В дальнейшем размер буфера корректируется с использованием специального алгоритма, отслеживая реальный спрос.

Проникновение в буфер – отношение количества товара, необходимого для пополнения буфера, к размеру буфера (в процентах)



В зависимости от величины проникновения устанавливается цвет буфера:

- от 0 % до 33 % - зеленый,
- от 33 % до 66 % - желтый,
- от 67 % до 99 % - красный,
- 100 % - черный

Когда запас в каком-либо звене цепи поставок падает ниже уровня пополнения, он должен немедленно пополниться до этого уровня. Использование немедленного отклика на фактическую продажу позволяет избавиться от необходимости прогнозирования продаж в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Управление динамическим буфером. В процессе продаж ежедневно анализируется *статус буфера*:

- если возникает регулярное проникновение в красную зону, то уровень пополнения необходимо повысить,
- если уровень запаса не пересекает уровня безопасности длительный период, то уровень пополнения необходимо понизить.

Размер буфера изменяется в соответствии с приведенным алгоритмом:

- если суммарное проникновение в красную зону за период ревизии больше или равно размеру красной зоны, то *увеличиваем на 1/3* размер буфера,
- если фактическое проникновение в буфер за период ревизии не выходит за границу зеленой зоны, *уменьшаем на 1/3* размер буфера,
- после изменения размера буфера, он в *следующем периоде пополнения не изменяется*.

Период ревизии в красной и зеленой зоне, как правило, меньше периода пополнения.

Индивидуальные параметры динамических буферов.

Система позволяет для каждого буферизированного товара задать размер буфера индивидуально для каждого из складов по всей цепочке поставок, включая торговые точки, сетевую розницу и склады дилеров. Первоначальный размер буфера можно задать вручную или полуавтоматически из отчета по динамике продаж. Для каждого буфера можно задать его параметры:

- *уровень пополнения* в основных единицах измерения,
- *размер красной и зеленой зоны* в процентах от уровня пополнения,
- *период пополнения* (в днях),
- *периоды ревизии проникновения* в красную и зеленую зоны (в днях),
- *минимальный уровень запасов*,
- флаг "*учитывать прогноз поставок*" за период пополнения.

Расчет состояния складов. Система позволяет производить ежедневный расчет состояния складов компании вручную или автоматически по таймеру. По каждому буферизированному товару в разрезе складов базу данных заносится информация о складских остатках, количестве проданного за день товара, его нормативная себестоимость и продажная цена, а также статус буфера.

Управление складами партнеров. Система позволяет настроить произвольные модели для импорта состояния складов партнеров (дилеров, сетевой розницы и др.) из файла в формате Excel. В базу данных заносится об остатках и объеме продаж за день, а также нормативная себестоимость и продажная цена для партнера. Это позволяет управлять остатками товаров с целью минимизации товарных запасов, передаваемых на реализацию или консигнацию.

Изменение размеров буферов производится перед их пополнением. Система вырабатывает рекомендации для изменения параметров буферов. Новые параметры вводятся в действие вручную или автоматически.

Логистика пополнения буферов. Для пополнения буфера используется задание на пополнение склада, создаваемое отдельно по каждому складу (своему или партнеров по цепочке поставки). Для заполнения спецификации пополнения используется опция, с помощью которой:

- отбираются все буферизированные товары выбранного склада, срок пополнения которых наступил исходя из даты последнего задания на пополнение и периода пополнения,
- определяется количество товара для пополнения как уровень пополнения минус текущий остаток на складе.

По заданиям на пополнение склада создаются заявки на комплектацию для перемещения товаров с центрального склада на локальные склады, заявки покупателей для складов партнеров, а также заявки на доставку для

управления транспортной логистикой. По заявкам на комплектацию центрального распределительного склада формируется дефицит и заявки поставщикам.

Контроль качества управления. Производится путем расчета по каждому товару за период анализа параметров, характеризующих упущенную прибыль TVD (throughput value days), излишки складских запасов IVD (inventory value days), период оборота запасов.

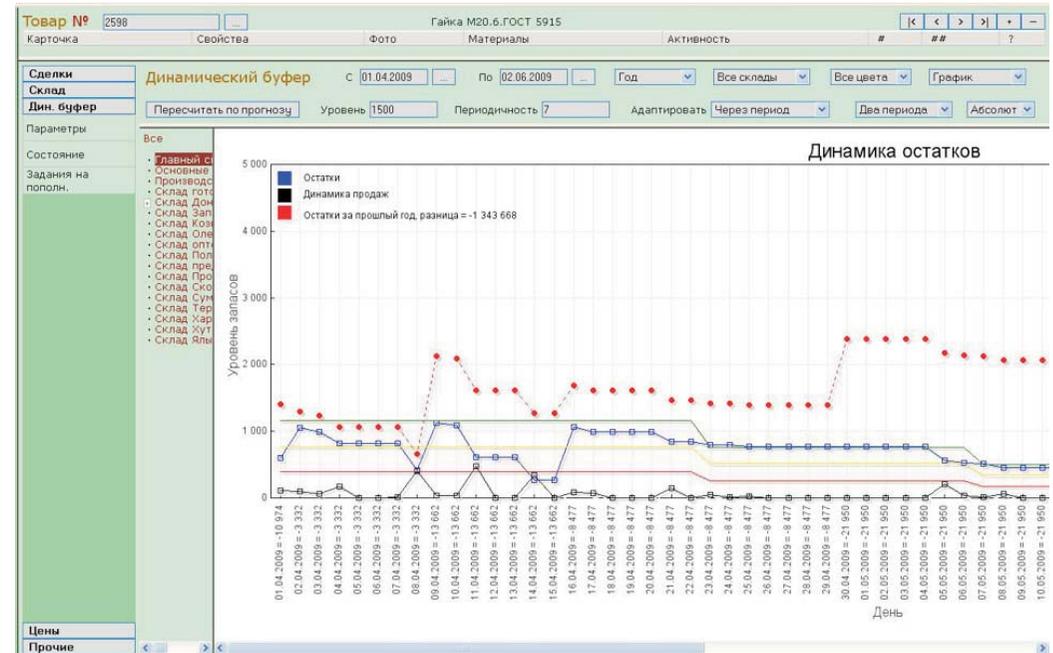
$TVD = (\text{среднедневная продажа}) \times (\text{продажная цена} - \text{нормативная себестоимость}) \times (\text{количество дней в черной зоне})$ в гривнях или у.е.;

$IVD = \text{сумма произведений складских запасов (превышающих уровень пополнения) на их нормативную себестоимость за каждый день такого превышения}$ в гривнях или у.е.;

$T = \text{период} / (\text{объем продаж за период} / (\text{среднедневные остатки за период}))$ в днях.

При правильном управлении динамическими буферами эти параметры должны уменьшаться в каждом последующем периоде анализа, а в идеальном случае TVD и IVD должны стремиться к нулю.

Симулятор позволяет исследовать в графическом виде процесс регулирования уровня запасов при заданных параметрах буфера. Данные в Симулятор можно занести вручную или автоматически, используя статистику движения товара по выбранному складу за любой период. Динамика отгрузок и складских остатков может отображаться в Симуляторе в абсолютных значениях и в процентах. Симулятор позволяет анализировать и совершенствовать алгоритм пополнения запасов, а также устанавливать первоначальные размеры буфера.



Управление автотранспортом и доставкой грузов

Система позволяет управлять доставкой грузов собственным и арендованным автотранспортом. Автоматизированы процессы формирования маршрутов доставки, загрузки автотранспорта с учетом объема и веса перевозимых товаров. Ведется учет истории эксплуатации транспортных средств в разрезе путевых листов. Путевые расходы, в т.ч. с использованием арендованного автотранспорта, можно относить на себестоимость товаров и услуг. Предусмотрен учет транспортных услуг, оказываемых на сторону.

Путевые листы. Карточка путевого листа содержит необходимые реквизиты - данные об автомобиле, прицепе и организации, которой они принадлежат, водителях и экспедиторе. Фиксируется информация на момент выезда и заезда о дате и времени, а также часах в пути, о пробеге и топливе в баках (возможно ведение учета двух видов

топлива), о дозаправках в пути. Можно задать стоимость топлива и нормы его расхода, механизм тарификации водителя или услуг, предоставляемых на сторону (по часам, поездкам или пробегу). На основании данных путевого листа возможно проведение закупки и списания топлива.

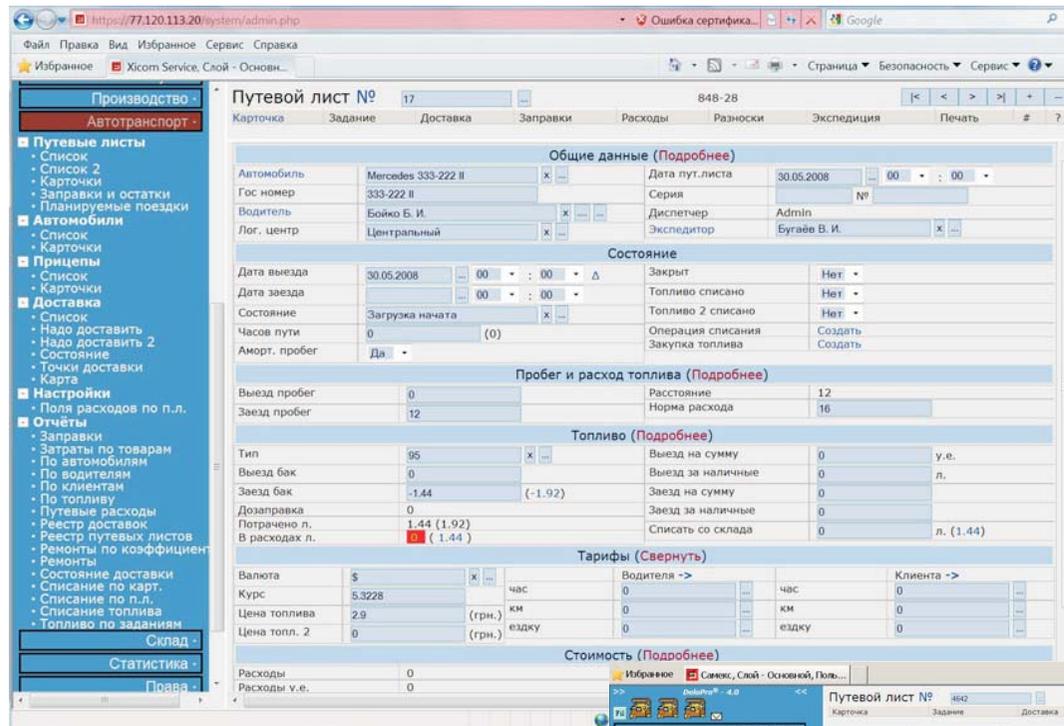
Заправки. Возможна регистрация всех заправок топлива, произведенных во время рейса. Для каждой заправки фиксируется дата, тип расчета (за наличные, по карточкам или по безналичной форме), тип и количество топлива, сумма и валюта. На расходы по путевому листу будет отнесена только стоимость фактически потраченного топлива.

Путевые расходы. Можно фиксировать произвольные расходы в любых валютах, связанные с путевым листом -

командировочные, стоимость топлива, амортизацию, таможенные расходы, зарплату водителей и экспедиторов и т.п. С помощью специальной опции можно рассчитать некоторые расходы по путевому листу в соответствии с установленными нормами (на ремонт, амортизацию, топливо и др.).

Списание топлива. Топливо закупается и приходится на склад (виртуальный при заправке по карточкам), а затем списывается на путевые листы в соответствии с нормами или по данным расходов путевого листа. Топливо может быть списано по каждому путевому листу в отдельности или по итогам периода.

Путевые расходы (командировочные, стоимость топлива, амортизацию, таможенные расходы, зарплату водителей и экспедиторов и т.п.) можно фиксировать в любых валютах.



Задание водителю. С путевым листом может быть связано произвольное число заданий водителю. В каждом задании фиксируются организация, которой предоставляются услуги, экспедитор, характер груза, адреса погрузки и разгрузки, количество поездок, расстояние, тарифы, тип топлива и др. На основании задания может быть автоматически сформирован заказ на продажу транспортных услуг сторонней организации.

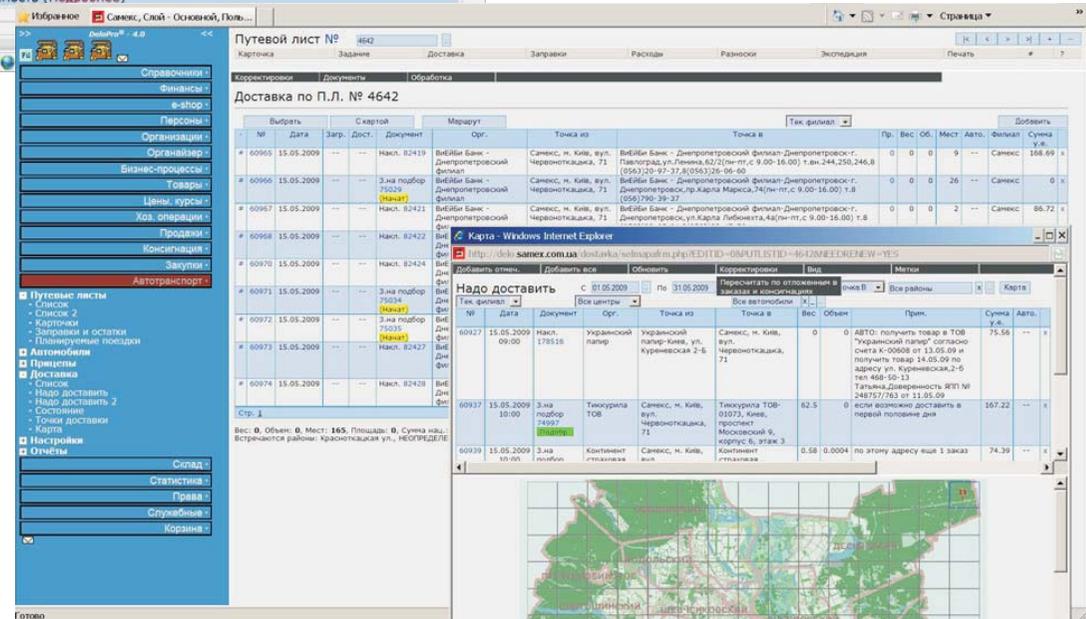
Каждое задание может быть привязано к объектам - сделкам на продажу и закупку товаров, внутрифирменным перемещениям и заявкам на комплектацию товаров с целью последующего разнесения путевых расходов на себестоимость товаров.

Районы и точки доставки. Система позволяет сформировать логистический ареал корпорации – список точек доставки, объединяемых в произвольные районы

доставки. Для каждого района доставки указываются относительные координаты X и Y. Районы и точки доставки отображаются в виде псевдокарты, позволяя диспетчеру оптимизировать рейсы и маршруты доставки, включая в путевые листы точки из близких районов доставки и формируя соответствующим образом задание водителю.

Точка доставки имеет название, физический адрес и связана с контрагентом и районом доставки. По мере эксплуатации программы в базе данных накапливается информация о расстояниях между точками доставки, которая используется для предварительной оценки пробега автотранспорта по конкретному путевому листу.

Заявки на доставку. Могут быть сформированы из различных объектов складской и операционной логистики – заявок на подбор и комплектацию, заявок покупателей и поставщикам, заказов на продажу и закупку товаров. Содержат информацию о точках погрузки и доставки, дате доставки, весе и объеме груза, автомобиле и др. По мере отработки в заявку попадает информация о путевом листе и фактической доставке груза получателю.



Формирование путевых листов и маршрутов. Диспетчер с помощью активных отчетов анализирует поступившие заявки на доставку в разрезе точек и районов доставки и на их основе формирует путевые листы с учетом текущей загрузки автотранспорта. По каждому путевому листу предусмотрена возможность формирования маршрута движения автотранспорта и задания водителю. После того, как товары по заявке доставлены по назначению, в ней устанавливается метка (обеспечивая тем самым оповещение ответственного за сделку сотрудника).

Групповая печать документов. По сформированному путевому листу можно напечатать пакет необходимых документов – счета, расходные и налоговые накладные, приказы о выдаче, товарно-транспортные накладные, путевой лист и др.

Управление загрузкой автомобиля. Система позволяет рассчитывать объем загружаемых товаров в различных единицах измерения (ящиках, паллетах и др.), а в заявках на комплектацию указывать приоритет погрузки товаров. В заявках на доставку также можно устанавливать приоритет. На основании этой информации из карточки путевого листа можно сформировать погрузочный лист со списком товаров с указанием объема перевозимого груза, отранжированным согласно приоритетам доставок и товаров в связанных документах и сгруппированным по складам погрузки. Отдельно выводятся товары, которые предположительно не помещаются в автомобиль. Специальный отчет позволяет формировать графики загрузки и выгрузки автомобилей.

Экспедиция. В Системе предусмотрена возможность учета доставок груза экспедиционной компанией с

формированием заявки-договора. Для этого в путевом листе фиксируются данные экспедиционной и транспортной компании, суммы фрахта до границы и по территории Украины, промежуточные точки доставки, данные о погрузке, таможенной очистке и разгрузке, и др. На основании этих данных создаются закупки транспортных услуг с привязкой к расходам путевого листа.

Мультифилиальные путевые листы. Предусмотрена возможность управлять доставкой грузов между филиалами корпорации и взаиморасчетами за оказание транспортных услуг путем создания заказов на продажу транспортных услуг филиалам, которым доставляются грузы от имени филиала путевого листа, а также закупок транспортных услуг в филиалах доставок с привязкой к расходам путевого листа.

Управление цепочками поставок. Операционная логистика

Главная задача любой цепи поставок - обеспечить наличие нужного товара в нужном количестве, в нужном месте и в нужное время. Система позволяет включить в цикл операционной логистики членов корпорации, покупателей и поставщиков. Используя аналитический потенциал Системы, механизмы управления динамическими буферами, можно планировать поставки, координировать производство, доставку и хранение товаров.

Объекты операционной логистики. Для управления информационными потоками в цепочках поставок используются ряд объектов Системы – заявки и заказы покупателей, заявки поставщикам и запросы на условия поставки, условия поставки товаров от поставщиков и закупки, производственные задания, заявки на пополнение склада, комплектацию, подбор и доставку товаров. Для управления товарными потоками используется система резервирования и прогнозирования. Со всеми объектами логистики может быть связано произвольное число необходимых документов.

Трансформация и консолидация объектов логистики. Предусмотрена возможность создания одних объектов логистики из других путем копирования их спецификаций с внесением необходимых изменений (контрагентов, цен, валюты и т.д.). Например, заявки на поставку от членов

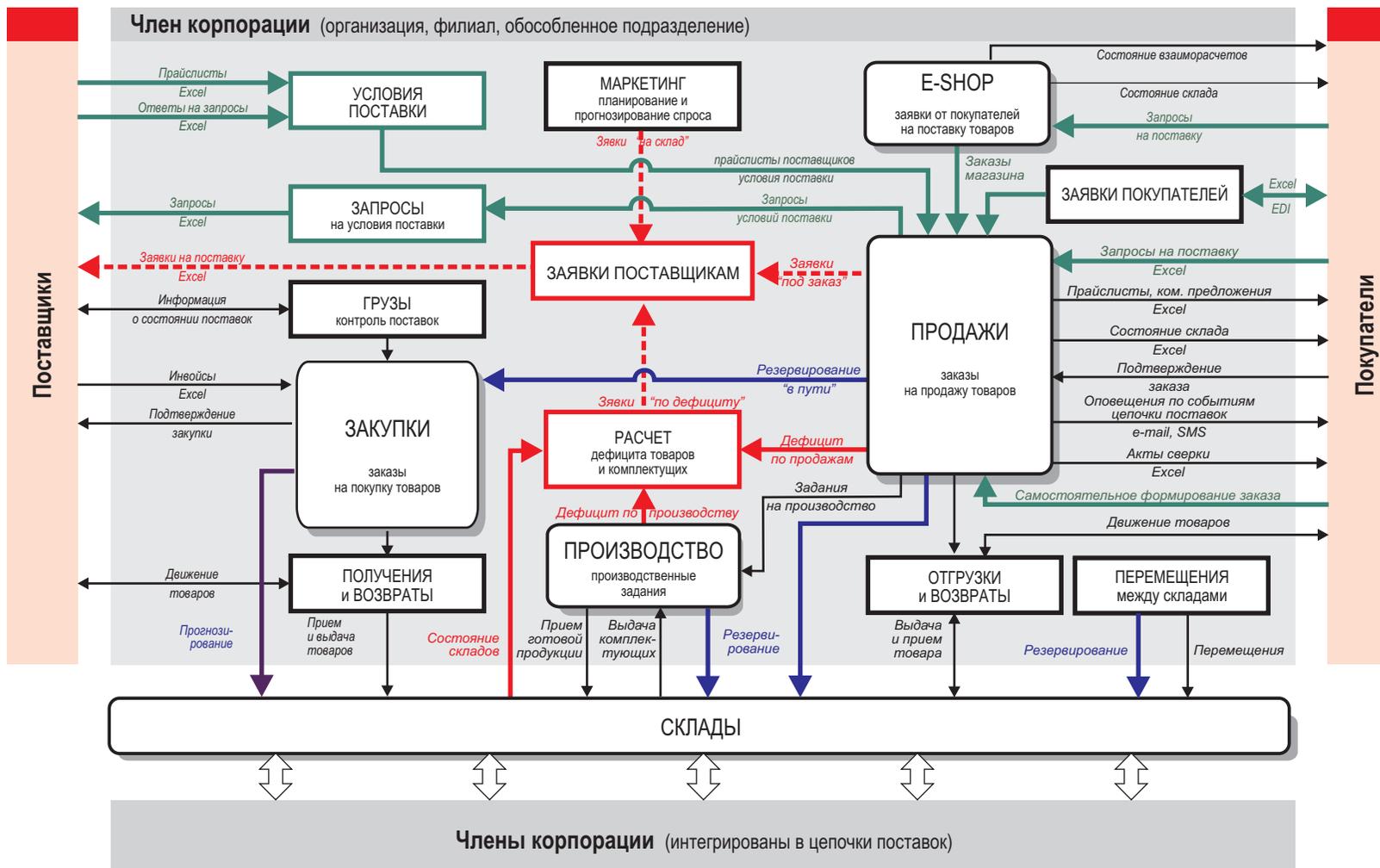
корпорации (филиалов, подразделений) могут консолидироваться в сводную заявку, а затем разделяться на заявки поставщикам. Из заявок поставщикам могут быть сформированы закупки и т.п. В зависимости от специфики ведения бизнеса состав и механизм функционирования логистической цепочки определяются пользователями самостоятельно.

Состояние товара. Товар, в соответствии с его движением в цикле операционной логистики, может находиться в резерве (заказов на продажу товаров, консигнационных заказов, производственных заданий и заявок на комплектацию), в незавершенном производстве, на консигнации, быть отбракованным или находиться в "прогнозе" по гарантированным закупкам. Эти состояния товаров используются для определения доступного для продажи свободного количества, а также при расчете дефицита.

Резервирование товаров. Пользователи Системы могут резервировать свободные для продажи товары на доступных им складах под заказы покупателей, производственные задания или под свои заявки. Могут быть зарезервированы товары, поступления которых по гарантированным закупкам или производственным заданиям "спрогнозированы" на выбранном складе путем

создания виртуальных карт складского учета. Это позволяет обеспечить резервирование товаров "в пути" и "в производстве". Возможно создание заявок на резервирование с распределением резервов супервизором.

Поставка "под заказ" товаров с уникальными характеристиками. В зависимости от масштаба компании, ее структуры и специфики возможна различная организация бизнес-процесса поставки "под заказ". Потребности клиентов могут быть сначала зафиксированы в заявках покупателей. Затем из заявок покупателей могут создаваться заказы на продажу товаров. Товары, которые есть на складе, могут быть отгружены по заказам, а остальные заявлены в поставку. На основании дефицита по заказам формируются заявки поставщикам. После подтверждения поставки, из заявок поставщикам можно создать закупки товаров. Во всех объектах этой логистической цепочки будет содержаться информация "для кого", а также уникальные свойства партий поставляемых товаров (цвет, размер и т.п.). При приеме на склад товаров по закупкам, они могут автоматически попасть в резерв соответствующих заказов на продажу товаров с автоматическим уведомлением об этом событии заинтересованных пользователей, включая покупателей.



Серийные номера, сертификаты, лицензии. Движение товаров может быть связано с их серийными номерами (сертификатами и др. документами), которые вводятся в базу данных на любом этапе логистической цепочки – в закупках, производстве, на складе, в продажах. Информация о серийных номерах товаров может попадать

во все формируемые при этом документы. Возможен просмотр истории движения товара с конкретным серийным номером.

Совместное использование ресурсов. Система позволяет использовать складские запасы в качестве общего

ресурса корпорации. Это дает возможность централизованно управлять закупками и поддерживать минимально необходимый уровень складских запасов как по корпорации в целом, так и в территориально-удаленных подразделениях. Механизм трансфертных цен позволяет управлять перераспределением прибыли внутри корпорации.

Проведение цепочек операций. Отражение в учете фактического движения товаров и денежных средств внутри корпорации, а также документальное оформление этих операций может производиться путем автоматического формирования цепочек операций по специальным шаблонам. Нажатием одной кнопки" могут формироваться группы связанных объектов учета – сделок, ХО, складских транзакций и документов в различных членах корпорации для реализации определенных бизнес-целей – трансферта материальных ценностей, проведение взаиморасчетов и т.п. Цепочка операций – самостоятельный объект учета, в котором задаются параметры, описываются шаги, программируются действия и иницируется создание цепочки, обеспечивается просмотр всех связанных объектов и документов, а также предусмотрена возможность ее полной отмены.

Управление сетью торговых точек. Система позволяет организовать работу в режиме on-line сети розничных торговых точек, включенных в корпоративную цепочку поставок. При этом торговая точка может работать от одного юридического лица (СПД) или разных. Каждая торговая точка является членом корпорации и имеет склад (товары в торговом зале), который централизованно пополняется по мере продажи. Это позволяет контролировать в реальном времени движение денег и товаров в торговой точке, эффективно управлять ассортиментом и доставкой товаров, обеспечить материальную ответственность продавцов и минимизировать разного рода злоупотребления.

Для обслуживания клиентов в торговом зале в Системе предусмотрен специальный объект – *розничный заказ*, который позволяет быстро оформить заказ с использованием каталога или сканера штрихкода, отгрузить товар с автоматическим списанием со склада, принять деньги и распечатать товарный чек. При необходимости, можно использовать кассовый аппарат.

Обслуживание торговых сетей и сетевых клиентов. Система позволяет организовать эффективную работу дистрибьютора с торговыми сетями, а также организовать обслуживание офисов крупных сетевых клиентов (банки, страховые компании и т.п.). Для этого в Системе создаются сети покупателей с одним владельцем (головная

организация), которому подчиняются остальные организации сети. Для формирования заказов сети используются заявки покупателей, которые могут формироваться вручную, путем импорта файлов в формате Excel или с использованием системы электронного документооборота EDI.

При создании новых заявок Система автоматически, в соответствии с профилем клиента, подставляет цены и скидки, ответственного менеджера и формирует ему соответствующее уведомление по внутренней почте. Кроме того, возможно автоматическое резервирование товаров по заявке покупателя.

На основании заявок покупателю создаются заказы на продажу товаров, заявки на подбор и доставку товаров. Можно сформировать электронное EDI-уведомление покупателю о готовности товаров к отгрузке. С помощью системы EDI передаются также подтверждение покупателя о приемке товара и расходная накладная с отметкой о принятом количестве. При несовпадении количества или обнаруженной пересортице, Система позволяет откорректировать заказ на продажу товаров, создать необходимые ХО и провести складские транзакции, а также сформировать откорректированный комплект отгрузочных документов.

Для сетевых клиентов создается прозрачная система отчетности, позволяющая контролировать взаиморасчеты. Благодаря автоматизации, один оператор способен управлять заявками от четырех-пяти крупных корпоративных клиентов с несколькими тысячами подразделений.

Управление командами торговых агентов. Мобильные продажи. Система позволяет управлять обслуживанием розничных торговых точек торговыми агентами. Для каждой торговой точки прописывается график ее посещения торговыми агентами, ответственными за определенные товарные группы. Каждый торговый агент отвечает за мобильный склад (автомобиль), с которого ведутся продажи товаров. Автоматизированы управление взаиморасчетами и логистика доставки товаров в торговые точки, пополнение запасов и расчет баланса (в разрезе номенклатуры) мобильных складов. Специализированный модуль

позволяет формировать маршрутный лист торгового агента с указанием торговых точек, которые он должен посетить. В течение рабочего дня в него вносятся данные, полученные от агента по каждой торговой точке — отгрузки и возвраты товаров, 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 товаров с мобильного склада, разносит оплаты заказов торговых точек;
- заказы на продажу в торговые точки заявленных 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.

Кроме того, модуль рассчитывает товарные остатки на мобильном складе (которые могут быть инвентаризованы), текущую дебиторскую задолженность торговых точек для последующей сверки торговым агентом, а также средненедельную продажу товаров по каждой торговой точке в разрезе номенклатуры.

Обмен электронными документами EDI, XML и Excel.

Для организации эффективных коммуникаций с поставщиками и покупателями предусмотрен обмен необходимыми документами в электронном виде – заявки покупателей, прайслисты, коммерческие предложения, документы по сделкам и т.п.

Электронная коммерция E-SHOP. Партнеры по цепочке поставок могут взаимодействовать с членами корпорации, используя персонализированный доступ к базе данных в on-line через сеть Интернет или в off-line через подсистему E-SHOP. Обеспечена синхронизация обмена данными с основной базой данных корпорации. Партнерам доступна информация о взаиморасчетах, они могут самостоятельно планировать поставки, получать необходимую коммерческую и техническую информацию.

Учет прямых затрат в цикле операционной логистики

Развитые механизмы учета прямых затрат по всей цепочке создания добавленной стоимости позволяют определять маржинальный доход и рентабельность продаж в разрезе различных центров прибылей, начиная от компании в целом и заканчивая конкретной сделкой и товаром.

Учет прямых затрат в сделках. Себестоимость и продажная цена товаров формируются в сделках по закупке и продаже товаров. Сделки содержат спецификации дополнительных расходов. Эти дополнительные расходы разносятся на товары из спецификации сделки (в пересчете на основную единицу измерения) с использованием необходимого метода (по объему, весу, количеству или фактурной стоимости). Для каждого дополнительного расхода можно указать, формирует ли он себестоимость товара только для целей управленческого учета, или увеличивает также его бухгалтерскую себестоимость. Для импортной закупки предусмотрен ввод ГТД с целью

отнесения налогов и сборов на себестоимость соответствующих товаров из спецификации закупки.

Учет прямых затрат по доставке и перемещению товаров. Все связанные с доставкой расходы в произвольных валютах и разрезах аналитики фиксируются в спецификации путевых расходов. Общая сумма затрат по путевому листу в валюте управленческого учета разносится на доставляемые заказы, закупки и междускладские перемещения, а затем на товары из их спецификаций.

Аккумуляция себестоимости товаров в картах складского учета. Себестоимость товара в национальной валюте (для целей бухгалтерского учета) и в валюте управленческого учета (фактическая) хранится в документарной и операционной картах складского учета. С помощью специальных отчетов можно проанализировать структуру себестоимости товаров в разрезе аналитики.

Уточнение себестоимости "задним числом". Коррекция себестоимости может быть произведена в любой момент времени независимо от наличия движений по карте складского учета. Для этого в соответствующие сделки вносятся необходимые дополнительные расходы, а затем активируется опция, вносящая изменения во все связанные карты складского учета.

Маржинальный доход от продажи товаров (услуг). Рассчитывается как разница между ценой товара в заказе на продажу (с учетом предоставленных скидок и отнесенных на товар прямых расходов) и фактической себестоимостью товара из операционной карты складского учета. Маржинальный доход можно рассчитать в разрезе любого центра финансовой ответственности (ЦФО) – товара или группы товаров (бренда), отдела, филиала, торговой площадки и др.

Управление финансами

Система содержит необходимые инструменты для ведения учета финансовой деятельности корпорации.

Банк и касса. Система позволяет вести учет движения денежных средств на расчетных счетах и кассах корпорации в разрезе валют. Автоматизированы процессы импорта-экспорта информации из банковской выписки (для различных систем клиент-банк), перемещения денег со счета на счет, покупки валюты. ХО, связанные с движением денежных средств, могут содержать разноски сумм по конкретным сделкам (а в сделках по товарам).

Заявки на оплату. Для управления расходованием денежных средств используется специализируемый объект – заявка на оплату, в которой фиксируется создавший ее пользователь, желаемая сумма, валюта, тип связанной ХО, статья расходов, обоснование платежа, организация или персона – получатели платежа, желаемый срок оплаты. К заявкам на оплату могут быть привязаны произвольные документы (счета, договора и т.п.). Заявки на оплату могут быть связаны с закупками или продажами (при выплате комиссионных и бонусов, возвратах денег). Эта информация доступна распорядителям счетов, принимающих решения об оплате. Распорядителям оплат можно устанавливать максимальную сумму подписи.

№	Дата	Организация	Операция	Сумма	Вал.	Р/с	Категория	Ресурс	Прим	НДС	№ док.	Б
2074	30.01.2009	Xicom	Оплата товаров по закупке	-300,02	грн.	банк Гривня	Закупки	--		50,00	2074	+ x
2064	27.01.2009	Xicom	Возврат денег по заказу	-500,00	грн.	банк Гривня	Заказы	--		83,33	2064-111	-- x
2062	26.01.2009	Xicom	Оплата товаров по закупке	-100,00	грн.	банк Гривня	Закупки	--		16,67	2062	+ x
2060	26.01.2009	Xicom	Приход денег по заказу	100,00	грн.	банк Гривня	Заказы	--		16,67	2060	+ x
2056	23.01.2009	Xicom	Выплата компенсаций нам	1,00	грн.	банк Гривня	--	--		0,17	2056	+ x
2048	20.01.2009	Xicom	Покупка валюты	-500,00	грн.	банк Гривня	--	--		83,33	2048	+ x
2038	14.01.2009	Xicom	Приход денег по заказу	557,16	грн.	банк Гривня	Заказы	--		92,86	2038	+ x
2053	10.01.2009	Xicom	Приход денег по заказу	3 027,01	грн.	банк Гривня	Заказы	--		504,50	2053	+ x

Текущий остаток на счете банк Гривня	464 353,61	(По всем филиалам 441 619,21)
Суммарный долг по заявкам составляет	82 789,44	
Всего	2 285,15	
НДС	380,87	

Заявки на оплату консолидируются и проходят утверждение с указанием разрешенной суммы оплаты на уровне филиала и компании в целом. По утвержденным заявкам бухгалтерия автоматически формирует платежные поручения банку на оплату. Неподтвержденные суммы можно переносить в новые заявки.

Механизм заявок на оплату можно использовать для формирования календаря оплат.

Налоговые документы. С помощью ПО можно формировать налоговые документы (накладные и расчеты корректировки), а также вести реестры полученных и выданных налоговых накладных, грузовых транспортных деклараций (ГДТ). Возможна как ежедневная нумерация налоговых накладных (что позволяет выписывать их задним числом), так и сквозная. Спецификация налоговой накладной формируется в момент выбора налогового события из отсортированного в порядке их возникновения списка. При этом автоматически подгоняется сумма налоговой накладной под сумму события. Расчет корректировки к налоговой накладной может формироваться вручную или на основании спецификации возвратной накладной. Предусмотрена групповая печать налоговых накладных.

Авансовые отчеты. Для расчетов с подотчетными лицами используется специализированные ХО – Выдача денег под отчет МОЛ и Авансовый отчет, которые являются взаимно балансирующими. В авансовом отчете может быть непосредственно сформирована произвольная спецификация расходов. Выданные суммы можно отнести на оплату закупок (а в закупках на товары) или на путевые листы. Существует механизм подтверждения расходов по авансовому отчету руководителем.

Проводки ХО. Журнал проводок ХО позволяет по каждому счету за выбранный период времени просмотреть список проводок (проведенных предварительно, окончательно или всех) по национальным стандартам или по методике GAAP. Пользователи могут самостоятельно настроить механизм проводок ХО, планы счетов и отчеты по журналу проводок. На основании журнала проводок формируются различные отчеты - балансы, движение денежных средств, финансовые результаты, собственный капитал и др.

Основные средства. Предусмотрена возможность учета основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА) по группам в разрезе объектов. Все операции - ввод в эксплуатацию, начисление амортизации, ремонт и модернизация, а также ликвидация ОС производится на основании соответствующих ХО и фиксируются в карточке объекта. Возможно ведение истории эксплуатации ОС (например, для автотранспорта - в разрезе путевых листов).

Векселя. Возможно ведение взаиморасчетов с использованием векселей. В карточке векселя указываются все необходимые реквизиты и фиксируются ХО, связанные с ним – прием, передача, оплата и приход денег. Баланс векселя пересчитывается по результатам произведенных с ним операций. Дисконт определяется по разнице между ценами приема и передачи.

Кредиты. Полученные кредиты учитываются как самостоятельный объект, содержащий условия его выдачи (залог, валюта, процент, срок и др.) и погашения (метод начисления процентов и др.). Имеется возможность формирования графиков получения и погашения кредита, а также выплаты процентов. Фиксируется история контактов с банком по данному кредиту, а также история его получения и погашения в разрезе соответствующих ХО.

Корректировки цены или количества. С помощью одноименной ХО Система позволяет корректировать количество и цены в ХО отгрузки, получения, комплектации и перемещения товаров. Можно не только изменять количество и цену по каждой позиции корректируемого документа, но и производить замену товара. По ХО корректировки цены и количества можно выполнить все необходимые складские транзакции и автоматически сформировать расчет корректировки к соответствующей налоговой накладной по отгрузке.

Взаимозачеты с контрагентами, по которым имеется взаимная задолженность, проводятся в Системе с использованием одноименной ХО. Эта операция позволяет выбрать закупки и заказы контрагента, по которым имеется задолженность и сформировать сумму взаимозачета. Эта ХО формирует баланс по сделкам с этим контрагентом, по ней можно распечатать акт взаимного зачета однородных обязательств.

Бюджетирование. Предусмотрена возможность организации процесса бюджетирования с использованием бухгалтерского и управленческих планов счетов, а также на основе статей доходов и расходов. В последнем случае фактическое исполнение бюджета происходит по кассовому методу. В момент совершения связанной с движением денег ХО, она связывается с соответствующей категорией доходов и расходов, а ее сумма распределяется на выбранные ресурсы (ЦФО). Бюджеты по категориям или ресурсам можно просматривать в разрезе месяцев и лет. Планируемые показатели можно формировать по факту прошлых периодов или ввести вручную, по каждой цифре можно получить детализацию в разрезе ХО.

произвольные документы – фотографии, инструкции, резюме, копии дипломов, сертификатов и т.д. Возможна печать документов по шаблонам (анкеты и т.п.). Фактически, это аналог личного дела физического лица, которое заводится в Системе один раз.

Карточка сотрудника создается в карточке персоны, если персона рассматривается в качестве кандидата на

Управление персоналом корпорации

Персоны и сотрудники

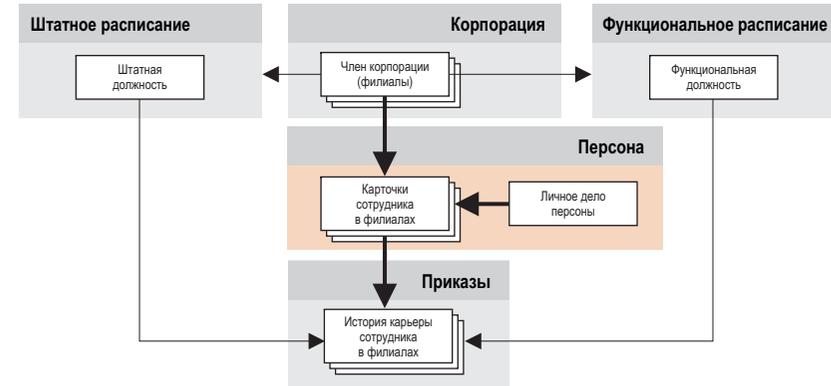
В Системе различаются понятия персона (физическое лицо) и сотрудник. Для регистрации всей необходимой информации о физических лицах, с которыми контактируют сотрудники корпорации, используется картотека персон. Каждая персона может быть контактным лицом различных организаций для работников корпорации. В карточке организации представлен список ее сотрудников (контактных лиц).

Статус персоны - контактер, кандидат или сотрудник определяется отдельно для каждого члена корпорации. Персона может иметь одно основное место работы и произвольное число совмещений должностей в корпорации.

Карточка персоны содержит набор обязательных полей, а также неограниченное число настраиваемых разделов и параметров личного дела. Позволяет хранить

вакантную должность предприятия. При этом персона приобретает статус кандидата. Персона может быть кандидатом на вакантные должности различных предприятий корпорации.

Персона приобретает статус сотрудника в момент издания кадрового приказа о приеме его на работу. В карточке сотрудника в процессе работы его на предприятии сохраняется история его карьеры в виде списка приказов по кадрам (прием, перемещения, замещения, изменения существенных условий трудового соглашения, поощрения и наказания, увольнение). Из карточки сотрудника для каждого филиала можно напечатать карту П2, а также другие необходимые документы



Организационно-структурное планирование

Штатная и функциональная структуры корпорации.

Система позволяет создавать и вести произвольную иерархическую корпоративную структуру. Возможно также создание параллельной функциональной структуры для объединения сотрудников корпорации в целевые группы по различным признакам – функциональным, организационным, проектным, бюджетным и т.п.

Филиал является независимым предприятием корпорации. Каждый филиал может иметь функциональное расписание и неограниченное число штатных расписаний (ШР), одно из которых действующее. ШР состоит из набора должностей, сгруппированных по отделам.

Отдел является составной частью определенного ШР или функциональной структуры (ФС) филиала. Отдел связан со справочником отделов (названий структурных подразделений корпорации), с вышестоящим отделом и с вышестоящей должностью другого отдела (для персонификации подчиненности отделов). На каждый отдел устанавливаются индивидуальные права доступа пользователей.

Должность связана с определенным отделом ШР и с элементом справочника названий должностей корпорации. Должность связана с вышестоящей должностью внутри отдела. Должность характеризуется рядом параметров – типом, вилкой окладов, базовым окладом, персональной надбавкой, дополнительными условиями, количеством ставок, профилем стажа (набор типов стажа для этой должности) и др. Должность характеризуется набором прав, обязанностей и ответственностью, а также развернутыми требованиями к кандидату.

Органиграммы. Предусмотрена возможность формирования органиграмм для функциональной и штатной структуры корпорации – дерева подчиненности отделов и должностей (с отображением персон, занимающих эти должности).

Планирование ФОТ и потребности в персонале. Система позволяет консолидировать ШР корпорации формировать списки вакансий в разрезе филиалов. Возможно выполнение групповых операций с позициями ШР – изменения окладов, тарифов и персональных надбавок и др. Формируются списки вакансий в разрезе филиалов.

The screenshot shows a software interface for managing staff schedules. The main window displays a table of positions with columns for '№', 'Должность*', 'Отдел*', 'Доп. усл.', 'Ставок', 'Зан./Вак.', and 'Оклад'. A detailed card for 'Должность № 31' is open, showing 'Общие данные (Подробнее)' and 'Детали (Свернуть)'. The 'Детали' section includes a table for 'Детали' with columns for 'Деталь', 'Тип АВ', 'Ставок', 'Сверх. штата', 'Вакантно', 'ИТР', and 'Дней отпуска'. The 'Детали' table shows values for 'Тип АВ' (АВ), 'Ставок' (3), 'Сверх. штата' (0), 'Вакантно' (2), 'ИТР' (Нет), and 'Дней отпуска' (0). The 'Детали' table also shows 'Баз. оклад' (650), 'Оклад всего' (650,00), 'Доплата %' (0), 'Надбавка' (0), 'Оклад мин.' (0), and 'Оклад макс.' (0). The 'Детали' table also shows 'Оклад В' (0) and 'Оклад А+В' (650,00). The 'Детали' table also shows 'Внутр. Название', 'Примечание', and 'Сокращена' (Нет).

Кадровое делопроизводство

Приказы. Программа позволяет издавать персональные и групповые кадровые приказы, а также приказы по предприятию. Состояние приказа – черновик, активный, временно приостановленный и архивный используются для контроля состояния вакансии и статуса персоны. Поддерживается контроль сроков завершения приказов, связанных с перемещениями сотрудников (отпуска, командировки и т.п.).

Тексты приказов формируются путем выбора необходимой формулировки из индивидуального для каждого вида приказов набора типовых формулировок. В карточке приказа текст может быть откорректирован и его окончательная редакция сохраняется в базе данных. Печать приказов происходит по типовым шаблонам, настраиваемым в HTML-редакторе для каждого филиала.

Стаж и карьера. В карточку сотрудника попадают данные из приказов, связанных с изменением условий трудового

договора (изменение оклада, должности, структурного подразделения). В нее вводится история карьеры (места предыдущей работы) или общий трудовой стаж в разрезе типов стажей (научный, госслужбы и т.д.). В дальнейшем общий стаж рассчитывается на основании профилей стажа занимаемых должностей с учетом соответствующих коэффициентов.

Обязанности работника и компенсационный пакет. В карточке персоны можно просмотреть все ее функциональные обязанности и кадровые приказы по корпорации (все, активные и полную историю), а также суммарную заработную плату с учетом всех совмещений, установленных надбавок и доплат во всех филиалах по штатным и функциональным должностям.

Табель. В программе фиксируются сведения о больничных, неявках, сверхурочных работах и др., необходимых для начисления зарплаты. Табель формируется автоматически

на основании планирования графиков работы, систем оплаты труда работников с последующим вводом отклонений для каждого рабочего дня. Табельные данные по каждому работнику могут быть экспортированы в программу для расчета заработной платы.

Отпуска. Планирование и расчет ежегодных основных и дополнительных отпусков производится с учетом неиспользованных дней за предыдущий период на основании графика отпусков. С помощью специального отчета можно сформировать график отпусков в виде диаграммы Гантта по произвольному структурному подразделению корпорации.

Мониторинг критических параметров. В Системе используются различные подсказки и напоминания, связанные с персоналом. Например, контроль сроков действия приказов, контрактов, исполнения задач и т.п.

Подбор и обучение персонала

Работа с кандидатами. Предусмотрен учет резюме и вакансий (с возможностью размещения на WEB-сайте корпорации), а также самостоятельное заполнение электронной анкеты кандидатами. Результаты интервью с кандидатами в виде оценки их уровня профессиональной компетентности, деловых и психофизических данных фиксируются в базе данных, а затем используются для отбора кандидатов на вакантные должности и формирования кадрового резерва с учетом установленных требований к должности.

Подбор кандидатов на вакантную должность. Система позволяет хранить в базе данных должностные

обязанности, результаты аттестаций, тестирования и повышения квалификации сотрудников. Эти результаты представлены в виде неограниченного набора свойств деловых качеств, навыков, знаний и умений и т.п., оцениваемых по произвольной шкале в баллах. Аналогичным образом, в карточке должности фиксируется перечень требований к кандидату и автоматически формируется список сотрудников или персон, удовлетворяющих этим требованиям.

Проведение тренингов и аттестаций. Автоматизирован учет обучающих мероприятий, начиная от участия в них сотрудников, составления календаря тренингов, до

фиксации их посещения сотрудниками, оценки результатов обучения и сертификации персонала.

Дистанционное обучение сотрудников. В Системе предусмотрены возможность публикации в специальном разделе произвольной учебной информации (книг, справочников, инструкций, нормативных документов и т.п.), доступной для пользователей. Возможна разработка тестов, их публикация и персональное назначение пользователям. Имеется система подсчета правильных и неправильных ответов

Мотивация персонала. Бонусы

Мотивация персонала по фактическим результатам деятельности. Задание алгоритма расчета бонусов по каждому пользователю. Базой для расчета бонусов могут быть суммы хозяйственных операций, связанных с деятельностью сотрудников компании (отгрузки, оплаты и т.д.), дебиторская задолженность, а также данные из различных объектов операционной логистики (заказов, закупок и др.)

База для расчета бонусов. Бонусы рассчитываются по сотрудникам предприятия. XO идентифицируются по пользователям, которые, в свою очередь, связаны с сотрудниками и структурными подразделениями. Возможно

здание валюты расчета сумм бонусов. Суммы XO пересчитываются в эту валюту из валюты склада по заданному курсу.

Расчетная таблица. Для расчета бонусов используется единая расчетная таблица, для которой по каждому сотруднику (строка таблицы) программируется алгоритм расчета суммы в каждой из ее расчетных колонок. При этом используются ряд функций, извлекающих из базы данных необходимую для расчета информацию.

Структура расчетной таблицы (ее колонки) задается в таблице входимости. При этом для каждой колонки можно

указать, при необходимости, механизм начислений и удержаний различных налогов, алиментов и пр. Результаты расчета можно просматривать в разрезе структурных подразделений компании.

Для выплаты бонусов формируются соответствующие XO, в которые из расчетной таблицы импортируются необходимые данные. На основании этих XO формируются документы – платежные ведомости, расчетные листки и т.п.

Закрытие периодов. Расчет бонусов производится по периодам (месяц, квартал, год). Пользователь может самостоятельно формировать программу для закрытия

периода. При закрытии периода автоматически открывается следующий период, в который переносятся переходящие суммы из прошедших закрытых периодов. Закрытый период попадет в архив.

Аналитика и отчетность

Имеется большое число отчетов и справок по приказам (списки, сроки, текущие кадров), по произвольным разделам личного дела, по подбору кадров (кадровый резерв), структуре (штатное расписание, штатно-должностная книга, списки вакансий, окладов, совместителей, кандидатов и т.п.). С помощью универсального отчета можно сформировать произвольные списки сотрудников (персон), отобранных по заданным пользователям сложным критериям отбора, и вывести из него необходимую информацию из их личного дела, штатного расписания и др.

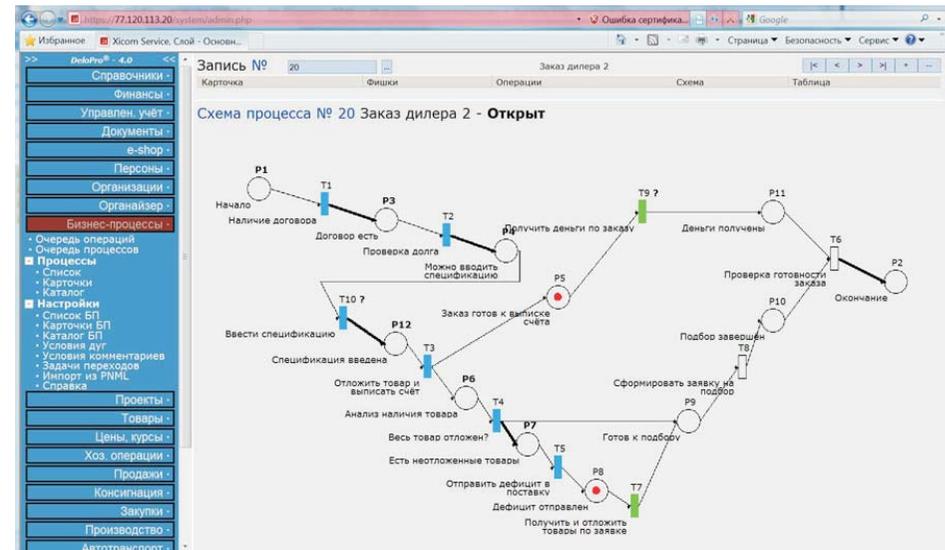
The screenshot shows a web interface with a sidebar menu on the left containing categories like 'Персонал', 'Финансы', 'Учет', etc. The main area displays a table titled 'Таблица вводимости' with columns for various types of income and deductions. A modal window titled 'Общие данные' is open over the table, showing fields for '№' (7), 'Название' (Больничные), 'Код' (Больничные), and 'Тип' (Микро).

Управление бизнес-процессами. Workflow-система

Workflow-система позволяет регламентировать и контролировать пошаговое исполнение бизнес-процессов (БП), связанных с различными аспектами хозяйственной деятельности - продажами, закупками, маркетингом, персоналом, электронным документооборотом и др. Главная ее задача – решение вопроса «кто, что, когда и как должен делать».

БП представлен в Системе как повторяющаяся последовательность взаимосвязанных операций и условий их выполнения. При выполнении БП, документы, информация или задачи переходят от одного участника (пользователя Системы) к другому для выполнения им действий в соответствии с предусмотренными процедурами.

Шаблон БП содержит его описание на языке сетей Петри. Для создания шаблонов БП в Системе имеется библиотека дуг, переходов и комментариев, которая может пополняться пользователем. Каждая операция может быть связана с выполняемой задачей (оплатить закупку, получить товары и



т.п.), с ролью пользователей и соответствующими правами. Инициировать БП (запустить его конкретную реализацию) могут пользователи, включенные в шаблон.

Реализация БП представляет собой объект Системы. В нем фиксируются все действия участников во времени и текущее состояние БП. Система отслеживает ситуации, требующие внимания участников, активирует их для

выполнения текущих операций, направляет документы, требующие решения и напоминает о действиях, по которым истекает срок исполнения.

В Системе имеются средства для мониторинга и управления всеми активными реализациями БП – очередь операций и очередь процессов.

Широкое использование Workflow-системы позволяет на порядок повысить исполнительскую дисциплину, снизить количество ошибок от неправильных действий персонала, улучшить оперативное управление компанией, ускорить прохождение заказов покупателей. Кроме того, это позволяет снизить требования к уровню персонала, выполняющего рутинные операции и, соответственно, затраты.

Управление проектами

Система позволяет вести учет деятельности корпорации, связанной с реализацией проектов. В ее основу положены международные стандарты управления проектами (РМВОК).

Проект определяется как временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или получения запланированных результатов. Проекты планируются, а затем осуществляются. Проект

считается завершенным после выполнения поставленных перед ним задач, а также при невозможности или экономической нецелесообразности его продолжения.

Базовые возможности

С помощью Системы решаются следующие задачи:

- управление интеграцией проекта
 - хранение документов по проекту (устав, планы и т.п.),
 - мониторинг и управление работами проекта (WorkFlow – система),
 - управление изменениями проекта (на любом этапе можно сохранить состояние проекта в архиве и перепланировать проект);
- управление содержанием проекта
 - создание иерархической структуры фаз и работ проекта;
- управление сроками проекта
 - определение состава работ и их взаимосвязей,
 - управление расписанием проекта, построение

- сетевых графиков и диаграмм Гантта,
- расчёт критического пути, самых ранних и поздних сроков начала и окончания работ;
- управление стоимостью проекта
 - бюджет проекта и Cash Flow, расчет показателей эффективности, контроль фактического исполнения,
 - стоимость работ ресурсов и себестоимость материалов,
 - дополнительные расходы по проекту,
 - пересчёт себестоимости "задним числом";
- управление ресурсами проекта
 - планирование человеческих ресурсов, диаграммы загрузки, учет профессиональных навыков,
 - начисление денег по работам с использованием

- тарифов, связь с операциями выплаты зарплаты,
- планирование рабочих центров (оборудования), диаграммы загрузки;
- управление поставками проекта
 - расчёт потребности в материалах,
 - создание закупок,
 - выдача материалов под проект и оприходование готовой продукции
 - перенаправление материалов и полуфабрикатов с одного проекта на другой
- управление коммуникациями проекта
 - управление участниками проекта,
 - распространение информации и документов, отчётности по исполнению,
 - разграничение прав между участниками проекта.

Моделирование проекта

Проект может быть представлен в виде дерева подчиненных проектов. Можно создавать неограниченное число версий проекта, вести архивы проекта. В карточке проекта содержится информация о заказчике и подрядчиках, сроки, состояния, бюджет, график работы, подчиненность и др. Для каждого проекта можно настроить произвольное число мини-баз данных для фиксации информации, связанной с проектом, например графики платежей и др.

Модель проекта. Для ее описания Система позволяет:

- создать иерархическую структуру фаз и связанных с ними работ проекта,
- задать основные характеристики фаз и работ проекта,
- задать взаимосвязи работ,

- назначить ресурсы для выполнения работ проекта и задать их характеристики,
- сформировать перечни потребляемых и производимых при выполнении работ материалов,
- построить расписание исполнения работ проекта с учетом всех ограничений.

Фазы (этапы) проекта предназначены для формирования перечня промежуточных целей, достигаемых в ходе выполнения работ по проекту. Каждая фаза может характеризоваться подрядчиком (контрагентом), руководителем, бюджетом и сроками выполнения.

Работы проекта способствуют достижению его целей и связываются с фазами проекта. К работе можно привязать

произвольные документы, задать крайний срок ее выполнения (deadline), график работы по умолчанию, методы расчета длительности – по объемам (и производительности ресурсов), по срокам, от события до события ("гамак"), нулевая длительность (контрольная точка). Для каждой работы задаются взаимосвязи с другими работами – ограничения на порядок ее исполнения – "закончить по завершении (финиш-финиш)", "закончить не ранее начала (старт-финиш)", "начать не ранее начала (старт-старт)", "начать по завершении (финиш-старт)".

Ресурсы проекта, задаваемые для каждой работы, можно подразделить на возобновляемые (персоны и рабочие центры) и невозобновляемые (материалы). В ходе выполнения работ могут потребоваться как покупные

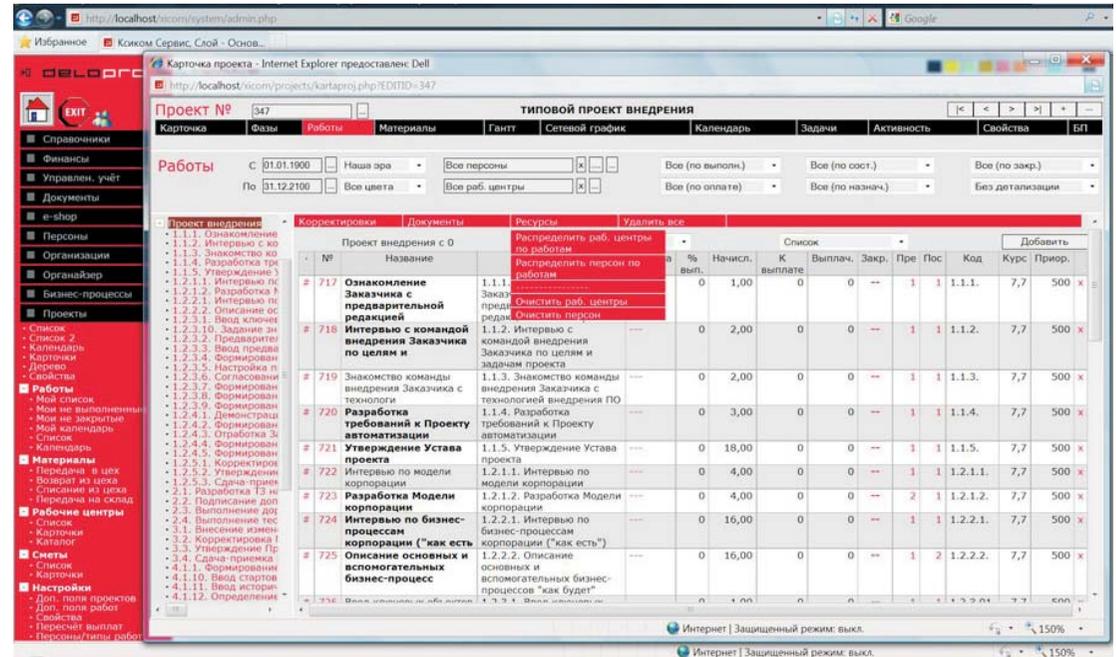
материалы, так и созданные в результате выполнения других работ в т.ч. и других проектов. Для каждого из ресурсов проекта можно задать индивидуальный график работ. Для рабочих центров можно задать нормы потребления ими других ресурсов (расходные материалы, сервис и т.п.), а также детализировать график работ по сменам.

Иерархические структуры ресурсов. Персоны и рабочие центры также могут быть представлены в виде иерархических структур. Для персон – это штатная и функциональная структура компании. Рабочие центры могут структурироваться по функциональному, территориальному и организационному признаку.

Типы работ и их связи с ресурсами. Все работы по проекту разделяются на типы работ. Типы работ связываются с ресурсами с помощью матриц "типы работ – персоны", "типы работ – рабочие центры" и "рабочие центры – персоны". Матрицы устанавливают также приоритет назначения ресурсов и их "совместимость".

Назначение ресурсов. Может производиться автоматически с использованием связи работ и ресурсов, приоритетов назначения, а также сроков выполнения работ, графиков работы ресурсов и их загрузки. При этом сначала могут быть назначены персоны, а затем рабочие центры, и наоборот. Назначение ресурсов может производиться как до, так и после формирования расписания проекта.

Расписание проекта. Для его составления используется метод критического пути, предполагающий отсутствие ограничений на ресурсы. Учитывается принцип формирования расписания ("сроки от начала" или "сроки от конца"), планируемые даты начала и конца проекта и графики загрузки ресурсов. При внесении изменений в



характеристики работ проекта, его расписание автоматически пересчитывается.

Загрузка ресурсов. Для персон и рабочих центров можно посмотреть их загрузку в разрезе иерархической структуры работ в выбранном диапазоне дат, с группировкой по датам и связанным ресурсам. В качестве фильтров можно использовать различные характеристики работ. Для каждого ресурса его загрузку по дням можно посмотреть в

календаре работ.

Диаграммы Гантта. Формируются автоматически в соответствии с расписанием проекта по фазам, персонам или рабочим центрам проекта. При формировании в разрезе фаз и работ проекта на диаграмме выделяются контрольные точки и работы критического пути, связи между работами, а также назначенные ресурсы. Степень детализации возможна по неделям, дням, часам и минутам.

Инструменты управления проектом

Персонализация прав доступа. К каждому проекту можно задать права доступа пользователей.

Workflow-система. Сетевой график отображает все работы проекта и связи между ними с выделением критического пути и контрольных точек. С его помощью менеджер проекта может выполнять мониторинг работ и изменять их состояние (разрешена, в работе, завершена).

Документооборот по проекту. Предусмотрена возможность регистрации и хранения в произвольных

форматах документов, связанных с проектом – фотографий, чертежей, документации и т.п. Возможно установление связи документов между собой и их подчиненности, а также сроков исполнения и ответственных исполнителей. Имеется механизм подписания и исполнения документов.

CRM-система. Корпоративная доска объявлений может использоваться для коммуникаций внутри проектных групп. С помощью внутренней почты можно создавать сообщения для участников проекта с уведомлением о прочтении.

Оповещения о происшествии определенного типа событий могут быть отправлены по внутренней почте или по указанному адресу электронной почты, а также в виде SMS-сообщения на мобильный телефон. Система напоминаний позволяет создавать оповещение о предстоящем событии в указанное время с необходимой периодичностью.

Организер позволяет управлять рабочим временем и загрузкой сотрудников. Менеджер проекта может оперативно и эффективно координировать совместную работу, ставить задачи и контролировать их исполнение. В

рамках проекта фиксируется история переговоров между его участниками, заказчиком и контрагентами. Возможно планирование и выполнение мероприятий по проекту. Система управления инцидентами с возможностью их маршрутизации позволяет управлять горизонтальным взаимодействием участников проекта. Личная записная книжка позволяет вести заметки.

ВРМ – система. Позволяет автоматизировать процессы

Хозяйственная деятельность. С проектом могут быть связаны различные объекты ПО – сметы, сделки по продаже и закупке товаров, производственные задания, а также все связанные с ними хозяйственные операции. Это отгрузки, возвраты и получения товаров; получения, оплаты и возвраты денег; выдачи и списания материалов и комплектующих по производственным заданиям, прием готовой продукции на склад. По проекту производится объемно-календарное планирование потребности в материалах, а также доступна полная информация об их фактическом движении.

Финансы проекта. ПО дает возможность построения финансового плана по проекту. Задается иерархическая структура статей доходов и расходов проекта, по которым планируются плановые показатели по трем сценариям (оптимистический, пессимистический и базовый). С

управления проектом – взаимосвязанные действия (операции), при которых документы, информация или задачи переходят от одного участника к другому для выполнения им действий в соответствии с набором процедурных правил выполняемых с целью достижения заранее определенных результатов. К таким процессам относится инициация (уточнение целей, задач и границ проекта, определение фаз проекта и принятие Устава), планирование (работ,

помощью ПО можно построить планируемое Cash Flow проекта в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Фактическое движение денег по проекту может вводиться вручную или автоматически из соответствующих хозяйственных операций. Для построения Cash Flow используется прямой метод (поступления – выплаты), позволяющий моделировать финансовые транзакции по проекту (по месяцам и неделям). По итогам построения Cash Flow производится расчет показателей эффективности проекта – чистой прибыли, рентабельности инвестиций (ROI), срока операционной самоокупаемости, периода возврата инвестиций и др.

Себестоимость работ. Возможности ПО позволяют в разрезе работ резервировать материалы, списывать их со

ресурсов, финансов), исполнение (взаимодействие ресурсов для выполнения работ), мониторинг и управление, а также завершения проекта (сдача-приемка работ отдельных фаз и проекта в целом). Когда запускается реализация конкретного процесса, система отслеживает правильное (в соответствии с заданными условиями переходов) прохождение всех операций, исполняемых автоматически либо участниками проекта.

склада, принимать на склад произведенные материалы (полуфабрикаты) или использовать их для выполнения других работ. Возможен расчет как нормативной, так и фактической себестоимости работ.

Выплата вознаграждения по работам. В карточку работы автоматически попадают выплаты вознаграждения персоналу, результаты мониторинга ее выполнения с помощью workflow-системы.

Анализ операционной деятельности. Выполнение проектных работ можно анализировать, используя различные отчеты – реестры проектов, фаз и работ, загрузка ресурсов, график и состояние платежей, а также возможности аналитических отчетов связанных с проектами модулей ПО.

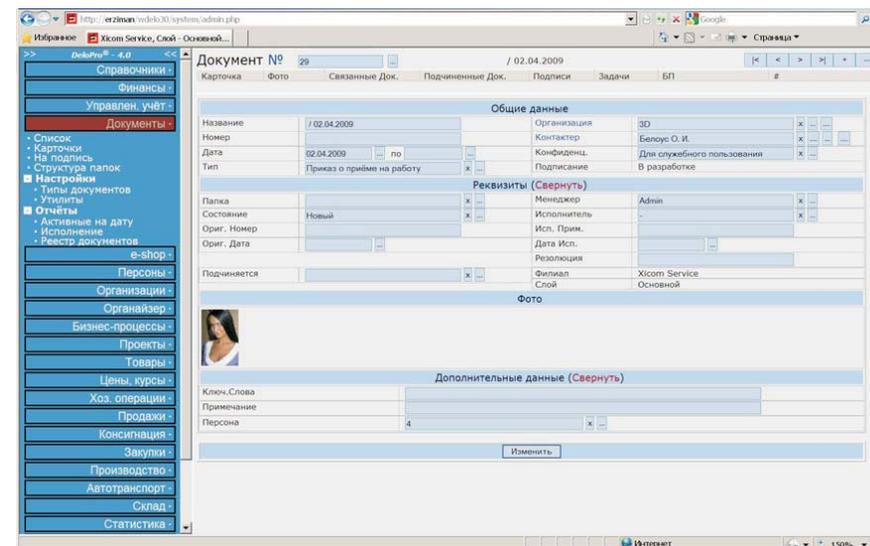
Экономика и хозяйственная деятельность по проекту

Управление документами

С помощью Системы можно регистрировать и хранить в базе данных документы в произвольных форматах. Документ является самостоятельным объектом. Для удобства поиска и работы с документами их можно представить с одной стороны, в дереве типов документов, а с другой стороны – в дереве папок. Храниться документы могут в произвольном формате, как в базе данных, так и в отдельном каталоге на сервере.

Карточка документа содержит его реквизиты – дату создания, его тип, уровень конфиденциальности, набор ключевых слов, исполнителей, контрольные даты, резолюцию, его образ в jpeg-формате (для быстрого просмотра) и др. Каждый тип документа может нумероваться по отдельному нумератору.

Связанные и подчиненные документы. Возможно установление связи документов между собой и их



подчиненности, а также сроков исполнения и ответственных исполнителей.

Контроль подписания и исполнения. Документы могут иметь произвольное число подписантов. ПО содержит механизм для управления процессом редактирования и подписания документов. Можно устанавливать очередность

подписантов, а также давать право подписывать за всех. После подписания документа автоматически вступает в силу запрет на его корректировку.

Хранение образов документов. При необходимости, пользователи могут хранить в базе данных все образы всех документов, формируемых в цикле операционной логистики

– хозяйственные договора, счета, накладные, сертификаты, входящую и исходящую корреспонденцию и т.д. и т.п.

Поиск по реквизитам и ключевым словам. С помощью специальных отчетов можно формировать реестры документов (в том числе с отбором по ключевым словам), контролировать их состояние, исполнение и др.

Управление позаказным производством

ПРОИЗВОДСТВО

Возможности Системы предусматривают автоматизацию сборочного однопереходного производства. Производство оперирует с товаром, представленным как сборка (в него могут входить другие товары, услуги и ресурсы). С помощью специальных конфигураторов возможно создание модельных рядов сборок. Автоматизируемые бизнес-процессы - сборка (компьютеров, мебели и др.), смешивание, фасовка, разборка (распиловка и т.п.), сервис (гарантийное и послегарантийное обслуживание и ремонт товаров). Поддерживается управление серийными номерами сборок и комплектующих изделий.

Производственное задание (ПЗ). В карточке ПЗ хранится информация для управления производственным процессом – общие данные (тип, приоритет, сложность, ссылки на заказ на продажу товаров, проект и др.), сроки и количества, состояние (фаза выполнения), спецификация комплектующих изделий, работ и ресурсов, а также связанные ХО (выдача комплектующих в производство и прием готовой продукции на склад, оприходование отходов). По позиции спецификации ПЗ доступна информация о складских транзакциях комплектующих, резервах заказов, приказах о выдаче, наличии комплектующих на складах и в незавершенном производстве, в заявках и закупках. В карточке ПЗ хранится история контактов (задач), чертежи, фотографии и др.

Производственный процесс. Комплектующие изделия резервируются на складах под ПЗ. Затем происходит их выдача со склада в незавершенное производство. Фактическая себестоимость формируется перед приемом готовой продукции на склад путем добавления в спецификацию ПЗ дополнительно потребленных ресурсов, работ и услуг. Готовая продукция приходуется на склад. После этого списываются из незавершенного производства комплектующие и материалы в соответствии со спецификацией ПЗ. На всех стадиях процесса

The screenshot displays the 'Задание № 141' (Order # 141) for 'Апельсиновый сок' (Orange juice) in the Xicom Service system. The interface is divided into several sections:

- Общие данные (Свернуть):** Includes fields for 'Издelle' (Апельсиновый сок), 'Код задания' (141), 'Тип операции' (Сборка), 'Приоритет' (Обычный), 'Сложность, %' (0), 'Серийный №', 'Гарантия' (Нет), and 'В план произв.' (Да).
- Сроки и количества (Свернуть):** Shows 'Дата задания' (23.09.2008), 'Дата запуска' (23.09.2008), 'Окончание' (23.09.2008), and 'Оконч. факт' (23.09.2008).
- Состояние (Подробнее):** Current state is 'Заявка отправлена'.
- Себестоимость плановая (Свернуть):** 'Всего, у.е.' is 41.6667.
- Себестоимость фактическая (Подробнее):** 'Всего, у.е.' is 0.
- Дополнительные данные (Подробнее):** Empty section.

The left sidebar contains a navigation menu with categories like 'Закупки', 'Производство', 'Товары', 'Сервис', 'Инструменты', 'Рабочие центры', 'Прогноз', 'Списание брака', 'Выдача компл.', 'Приём продукции', 'Возврат компл.', 'Настройки', 'Планирование', and 'Отчеты'.

формируются необходимые документы – приказы на выдачу комплектующих со склада, лимитно-заборные карты, спецификации на сборку, наряды, акты сдачи готовых изделий и т.д.

Управление сервисом. Основной объект – задание (квитанция) на ремонт изделий, являющаяся разновидностью производственного задания. В ней указывается обслуживаемый товар и производимая над ним работа (представляемая как сборка со своей спецификацией комплектующих изделий, материалов и

услуг). На этой основе формируется спецификация задания на ремонт. В задании на ремонт фиксируется серийный номер, сведения о гарантии, а также другая информация – комплектность изделия, замечание приемщика, техническое заключение и рекламация клиента. Из задания на ремонт формируются все документы, включая квитанцию на прием изделия в ремонт, а также создается заказ, в рамках которого производятся расчеты (для послегарантийного обслуживания). Задания на ремонт имеет ряд состояний – принято, выдано, выполнено, доставлено

Инструменты стратегического управления

Современные концепции стратегического управления предприятием предполагают использование не только традиционных финансовых показателей (отражающих исторически свершившийся факт и материальные активы компании), но и нефинансовых (учитывающих изменения состояния нематериальных активов и внешней среды) – доли рынка, степени удовлетворенности клиентов, оценки качества продукции, времени выполнения заказов,

компетентности персонала и других ключевых показателей основных бизнес-процессов. В зависимости от размера бизнеса и потребностей собственников в инструментах управления, управление компанией может производиться на основе:

- анализа оперативно-хозяйственной деятельности;
- управленческого учета и бюджетирования;
- финансового анализа;

- сбалансированной системы показателей.

Во всех случаях данные для последующего анализа с целью принятия управленческих решений содержатся в журнале ХО и в карточках объектов – сделок, производственных заданий, персон, контрагентов, проектов и др.

Аналитический потенциал Системы

Всесторонний анализ хозяйственной деятельности корпорации проводится с помощью отчетов по продажам и закупкам, производству, складам, финансам и персоналу. Анализируются документарные, финансовые и товарные потоки, кредиторская и дебиторская задолженность за произвольный период времени по любому виду деятельности, в разрезе членов корпорации (в т.ч. консолидированные), подразделений, сотрудников, товаров, организаций, договоров и др. вплоть до конкретной сделки. Для детального анализа состояния объектов Системы используются разного рода реестры, "оборотки" и др.

Статистические отчеты. Оценка динамики изменения объёмов и структуры закупок и продаж, а также динамики оплат производится с помощью многомерных отчетов с разбивкой по произвольным дискретным интервалам (год, квартал, месяц, или произвольное количество дней). Для оценки динамики товарного движения используются отчеты по оборачиваемости товаров.

Анализ доходности. Фиксация прямых затрат в цикле операционной логистики (дополнительных расходов в сделках на продажу и закупку товаров, калькуляция себестоимости в производственных заданиях, а также учет прямых транспортных и складских расходов) дает важнейшую информацию для принятия управленческих решений. Отчеты о доходности и структуре расходов в

разрезе товаров используются для потребностей управленческого учета и системы мотивации персонала.

Календарь оплат. Прогноз поступлений и расходов денежных средств на основании сроков оплат, зафиксированных в сделках на продажу и покупку товаров, может быть рассчитан по заданным пользователем периодам, члену корпорации, характеристикам контрагента, характеристикам сделки.

Складские запасы. Для оценки состояния складских запасов используются оборотно-сальдовые ведомости, отчеты по товарным остаткам и залежалым товарам.

Контроль отклонений. Специальные отчеты позволяют контролировать "непрайсовые" продажи - анализировать предоставленные скидки и отклонение цен от прайслиста, а также товарную пересортицу в сделках.

Контроль целостности транзакций. Большая группа отчетов используется для контроля целостности завершения различных документарных, операционных и складских транзакций. Например, Отгруженные, но не списанные или Списанные, но не выданные со склада товары, Недоотнесенные дополнительные расходы по закупкам и т.п. Специальный отчет используется для комплексной проверки завершенности всех операций.

связывается с соответствующей категорией доходов и расходов, а ее сумма распределяется на выбранные ресурсы или центры финансовой ответственности (ЦФО). Бюджеты по категориям или ресурсам можно просматривать в разрезе месяцев и лет. Планируемые показатели можно формировать по факту прошлых

Универсальные отчеты предназначены для формирования выборки объектов в соответствии с заданными пользователем логическими условиями отбора, сортировкой и перечнем полей (объектов и их свойств), информация из которых будет попадать в отчет.

Персональное дерево отчетов. На все отчеты могут быть установлены персональные права доступа. Пользователь может создать производные персональные отчеты, сохраняя настройки фильтров для задания параметров формирования отчетов, а также управления группировкой и сортировкой данных.

Активные отчеты позволяют выполнять определенные логистические операции с выборкой объектов – создавать заказы или закупки, проводить списание отгруженных ранее товаров и т.д. с последующим автоматическим перезапуском для актуализации информации с учетом выполненных действий.

Дополнительные возможности. С помощью гиперссылок данные в отчетах детализируются на любую глубину, имеется возможность горизонтальной группировки для отображения агрегированной информации (до 3-х уровней). Все отчеты можно экспортировать в Excel для дальнейшей обработки и графической визуализации.

Контроль исполнения бюджетов по кассовому методу

Предусмотрена возможность организации процесса бюджетирования с использованием бухгалтерского и управленческих планов счетов, а также на основе статей доходов и расходов. В последнем случае фактическое исполнение бюджета происходит по кассовому методу. В момент совершения связанной с движением денег ХО, она

периодов или ввести вручную, по каждой цифре можно получить детализацию в разрезе ХО.

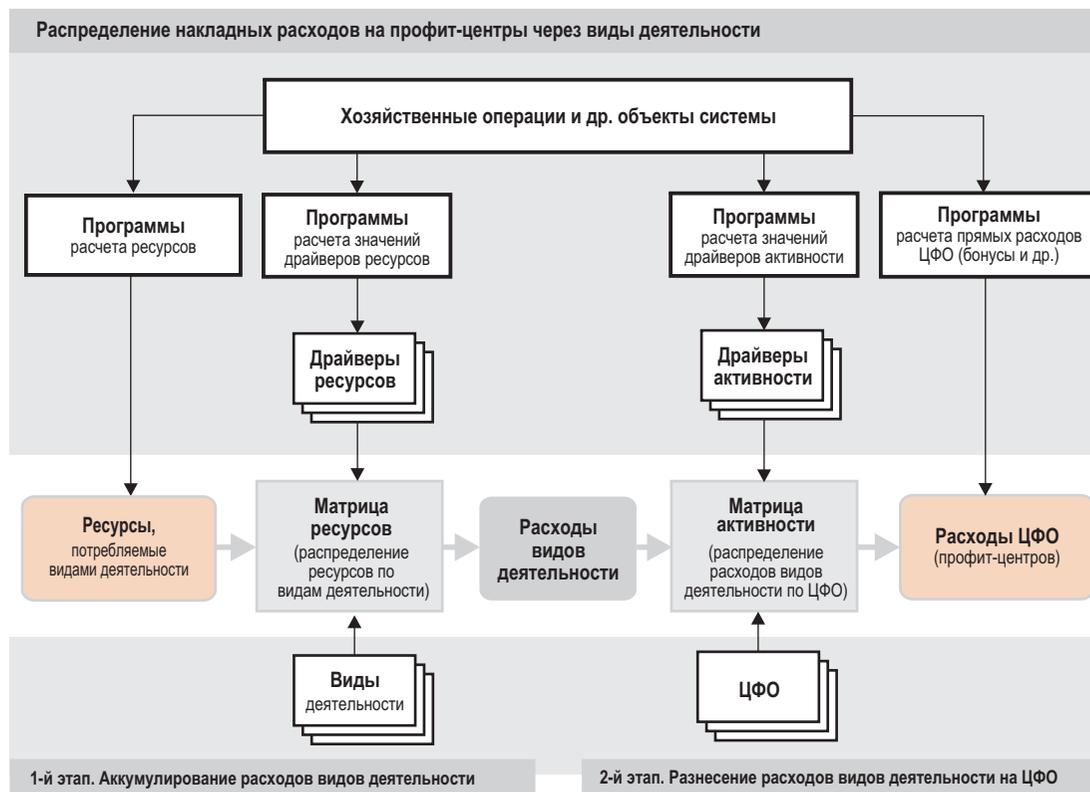
Управленческий учет по видам деятельности

Маржинальный доход профит-центров рассчитывается за выбранный аналитический период с использованием механизма "доходности по товарам". Для расчета накладных расходов используется 2-х этапный метод перераспределения расходов ЦФО на расходы профит-центров через виды деятельности. Себестоимость рассчитывается с учетом прямых расходов операционной логистики. В качестве других прямых расходов могут учитываться бонусы персонала, рассчитанные по достигнутому результатам деятельности

Маржинальный доход профит-центров. В цикле операционной логистики фиксируются все прямые расходы, которые можно непосредственно отнести на себестоимость товаров и услуг. Маржинальный доход в разрезе профит-центров (от отдельных товаров до членов корпорации), полученный за выбранный аналитический период, рассчитывается с использованием описанного выше механизма "доходности по товарам".

Виды деятельности ЦФО. Каждый ЦФО может заниматься одним или несколькими видами деятельности, которые могут потребляться другими ЦФО (как активными, так и пассивными). Виды деятельности состоят из совокупности работ или задач, непосредственно связанных с коммерческой деятельностью предприятия, с оказанием внутренних услуг или с деятельностью, регламентированной государством. Все виды внутренней деятельности потребляют различные материальные ресурсы.

Отнесение затрат на профит-центры. Для корректного распределения потребленных ресурсов по профит-центрам используется метод учета затрат по видам деятельности. Этот метод состоит из 2-х этапов. На 1-м этапе происходит аккумуляция затрат по видам деятельности и их перераспределение с учетом взаимного потребления. На 2-м этапе происходит распределение расходов видов деятельности на профит-центры. Для этого используется матрица активности и драйверы активности профит-центров. При этом расходы, полученные на первом этапе



перераспределяются между различными профит-центрами, в качестве которых могут выступать отделы, филиалы, менеджеры, отдельные товары, группы товаров (бренды), регионы продаж, контрагентов, проекты.

Учет прямых расходов профит-центров. Существует возможность рассчитывать по специальным программам и относить на профит-центры наиболее значимые прямые расходы, например бонусы сотрудникам. При этом мы

можем учитывать или нет эти расходы при определении прибыли и рентабельности профит-центров.

Эффективность управленческих мероприятий. С помощью ПО можно фиксировать управленческие мероприятия и расходы на их проведение. С помощью специальных отчетов можно оценить влияние проведенных мероприятий на финансовые показатели в последующих аналитических периодах.

Бюджетирование и финансовый анализ

Для управления холдинговыми структурами предусмотрена возможность использования инструментов классического бюджетирования, построенного на основе проводок хозяйственных операций по планам счетов управленческого учета или с помощью регистрового метода по статьям доходов и расходов. Бюджетирование позволяет создать целостную и эффективную систему управления, позволяющую:

- планировать деятельность с целью получения заданных финансовых результатов;
- определить цели и соответствующие им контрольные показатели деятельности;
- определить и распределить ресурсы для достижения поставленных целей;
- оптимизировать финансовые потоки с привлечением, при необходимости, внешнего финансирования;
- использовать анализ отклонений план/факт для корректировки деятельности путем принятия необходимых управленческих решений и др.

Возможности бюджетирования и финансового анализа.

Принцип работы системы бюджетирования заключается в создании плановых операций деятельности компании с последующим автоматическим расчетом планового и фактического основного бюджета компании в различных разрезах аналитик. Система позволяет:

- вести оперативный контроллинг деятельности компании в соответствии с ее финансовой структурой;
- формировать бюджеты деятельности в разрезе статей бюджета и их аналитик, а также в разрезе элементов финансовой структуры;
- создавать управленческую отчетность по международным стандартам – для фактических данных и плановую отчетность, формируемую на данных плановых операций:
 - Отчет о прибылях и убытках (P&L), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц;
 - Отчет о движении денежных средств (Cash Flow Report), консолидированный, а также в разрезе бизнес-единиц (движение денег по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности);
 - Баланс (Balance Sheet), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц.
- вести консолидацию результатов деятельности бизнес-единиц и бюджетирование с учетом возможности пропуска неконсолидируемых операций;
- распределять накладные расходы на бизнес-единицы, определять рентабельности бизнес-единиц;
- рассчитывать финансовые коэффициенты для анализа различных аспектов деятельности компании.

Информация	Код	Тип операции	Месяцы											
			Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	
Бюджетные статьи			2 547	71 508	179 243	75 450	119 103	587	969 148	908 208	1 557 263	1 255 273	1 159 1	
010200 Продажа товара		Товар	360	240	120	0	2 512 263	0	0	0	0	0	0	
020000 Кредиторская задолженность (КЗ)		Менеджер	108	16	8	0	697 700	0	0	0	0	0	0	
030000 Поступление денег		ЭФИС	240	360	120	0	2 508 083	4 680	0	0	0	0	0	
040000 Дебиторская задолженность		Статья	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
050000 Остатки на складах		Катег. расходы	-192	-376	-468	-468	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	
060000 Закупки		Аналитика 1	108	16	8	0	697 700	0	0	0	0	0	0	
070000 Оплата закупок, товаров и услуг		Аналитика 2	0	0	108	16	8	0	697 700	0	0	0	0	
080000 Начисление затрат		Аналитика 3	0	0	310	110	110	110	110	110	110	110	110	
090000 Оплата затрат		Катег. димера	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
120100 Получение кредита		Регион орг	0	0	9 000	4 564	4 183	223 803	114 956	105 956	296 955	188 955	171 1	
120200 Выдание кредита		Страна орг	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
130000 Инвестиции		Тип ЭФИС	0	0	40 000	220 000	100 000	100 000	0	0	0	0	0	
130101 Закупка основных фондов (оприходование)		Отряд минерал	0	0	20 000	100 000	0	0	0	0	0	0	0	
130102 Оплата основных фондов			0	0	20 000	100 000	100 000	0	0	0	0	0	0	
130201 Продажа основных фондов (списание)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
130202 Поступление денег от продажи основных фондов			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
130203 Дебиторская задолженность по закупкам основных фондов			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
130204 Дополнительные затраты по инвестициям			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
130300 Сальдо по инвестиционной деятельности			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
140000 Cash Flow			0	0	4 632	-20 405	-431	2 517 545	-703 586	-10 441	89 685	-19 523	-19 1	
140100 Сальдо по операционной деятельности			0	0	132	34	2 2 507 973	693 130	-110	-110	-110	-110	-1	
140101 Поступление денег от продаж товаров			0	0	240	360	120	2 508 083	4 680	0	0	0	0	
140102 Оплата закупок товаров			0	0	-108	-16	-8	-697 700	0	0	0	0	0	
140103 Оплата затрат			0	0	-310	-110	-110	-110	-110	-110	-110	-110	-1	
140200 Сальдо по инвестиционной деятельности			0	0	-20 000	0	-100 000	0	0	0	0	0	0	
140300 Сальдо по финансовой деятельности			0	0	4 500	-431	109 572	-10 456	-10 331	89 795	-19 413	-19 2		
150000 Отчет о прибылях и убытках			1 080	-830	-510	-840	5 317 475	-8 455	-7 830	-7 200	-11 575	-10 1		
160000 Баланс			336	49 232	207 758	206 656	2 458 568	1 042 036	1 021 154	1 200 524	1 161 478	1 122 1		
160100 Актив			168	24 616	103 879	103 328	1 229 284	521 018	510 577	600 262	580 739	561 4		
160101 Деньги			0	0	4 632	-15 773	-16 204	2 501 341	1 797 755	1 787 314	1 876 999	1 857 476	1 838 1	
160102 Дебиторы			360	360	120	0	4 680	0	0	0	0	0	0	
160103 Запасы			-192	-376	-468	-468	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737	-1 396 737		
160104 Товары в пути			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
160105 Расходы будущих периодов			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
160107 Основные средства			0	0	20 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 0	
160108 Кредиты выданные			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
160109 Товары в пути			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
160200 Пассив			168	24 616	103 879	103 328	1 229 284	521 018	510 577	600 262	580 739	561 4		
160300 «списан» актив»»			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
200000 Финансовые коэффициенты			387	-31 750	-232 858	-234 099	1 241 677	2 118 224	1 195 776	1 373 706	1 332 345	1 291 4		
200100 Бюджетные показатели			180	-11 610	-717 847	-714 096	1 241 647	2 118 224	1 195 776	1 373 706	1 332 345	1 291 4		

Организация процесса планирования и бюджетирования. Система позволяет создавать 3 сценария плановой деятельности компании (оптимистический, пессимистический и реальный). План продаж можно создавать на основании факта продаж за прошлые периоды с возможностью корректировки на плановый период. Плановые операции можно создавать для групп/категорий/типов контрагентов и товаров, а также по конкретным их наименованиям. План закупок создается на основании Плана продаж с возможностью корректировки в плановом периоде. Бюджеты могут поэтапно утверждаться ответственными лицами. Система позволяет использование методик бюджетирования "сверху вниз" и "снизу вверх".

Плановые операции, создаваемые в Системе, можно разделить на следующие типы:

- Продажи – операции, связанные с продажей товаров;
- Закупки товаров – операции, связанные с закупкой товаров для продажи;
- Закупки активов на баланс в связке с инвестиционной деятельностью и кредитами;

- Продажи активов с баланса в связке с инвестиционной деятельностью;
- Начисление/оплата затрат – операции, связанные с начислением затрат;
- Кредитные операции;
- Инвестиции – соотношение операций с активами и бюджета инвестиционной деятельности;
- Взаиморасчеты с собственниками.

Возможно добавление других типов операций в зависимости от специфики деятельности компании или изменение существующих типов.

Финансовая структура предприятия вводится в Систему в разрезе элементов (ЦФО, ЦФУ, МВЗ, МВТ). Каждому элементу присваивается ответственный за предоставления данных при формировании бюджета, а также оператор ввода данных.

Построение системы бюджетов. Определяются цели, задачи и принципы построения системы бюджетирования,

ее состав и структура (ЦФО, формы и регламенты). Внедрение бюджетирования идет по двум направлениям:

- разрабатывается мастер-бюджет, система комплексного бюджетного планирования всей деятельности компании, зависящая от бизнес-процессов;
- строятся бюджеты структурных подразделений и консолидированные бюджеты, состав которых зависит от финансовой структуры.

Для каждой статьи бюджета прописывается программа, извлекающая из журнала ХО и других объектов Системы необходимую информацию. Каждая статья бюджета может иметь детализацию по аналитике (до 5-и уровней) и иметь до 2-х уровней группировки информации. По каждой статье анализируются план, факт и отклонения по абсолютной величине и в процентах.

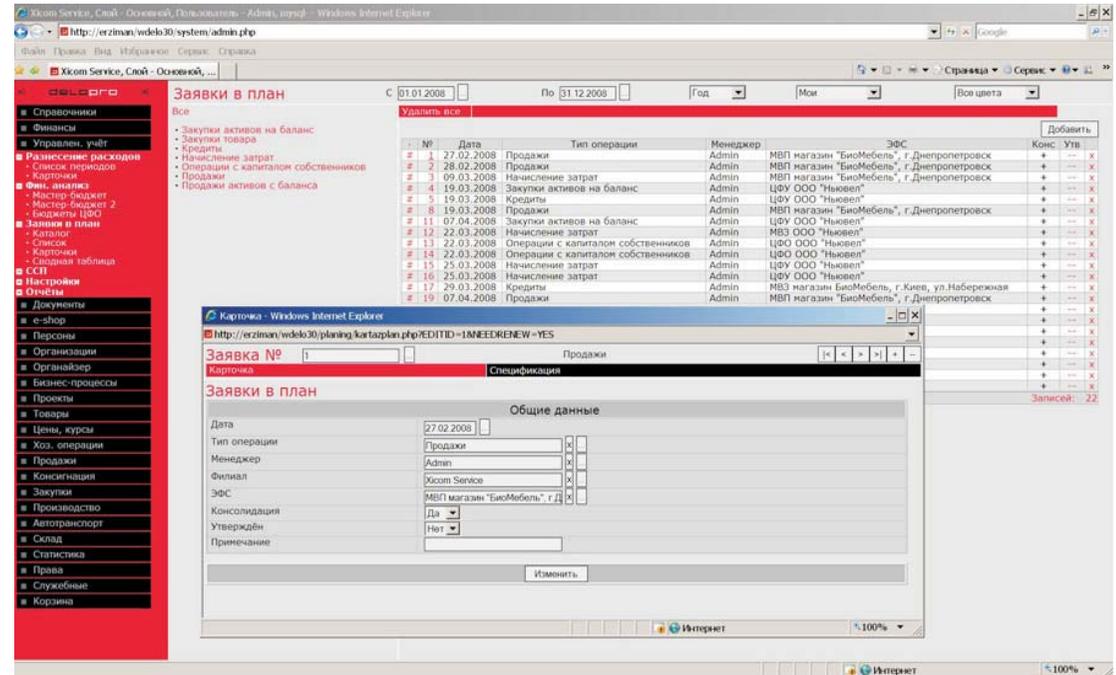
Иерархическая структура мастер-бюджета формируется по статьям с указанием уровней аналитики.

Для каждой статьи можно определить код, название и аналитики, в разрезе которых будет формироваться бюджет.

Финансовый анализ основан на использовании группы финансовых коэффициентов, рассчитываемых на основе баланса компании и отчета о прибылях и убытках, по значению которых оценивается стоимость компании в будущем, а также для определения эффективности управления компанией на основе ее стоимости.

Финансовый анализ позволяет оценить:

- финансовое и имущественное положение компании;
- степень предпринимательского риска (возможность



- погашения обязательств перед третьими лицами);
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала и

- рациональность использования заемных средств;
- эффективность деятельности компании.

Для каждого финансового коэффициента прописывается программа, извлекающая из соответствующих объектов Системы необходимые данные.

Сбалансированная система показателей

Управление по ССП предполагает декомпозицию стратегических целей компании через все уровни управления до конкретного сотрудника. Условно бизнес-деятельность предприятия и показатели, ее характеризующие, можно разделить на 4 группы:

- ФИНАНСЫ (финансовые показатели, необходимые для достижения стратегических целей предприятия);
- ПЕРСОНАЛ (управление и мотивация, обучение и рост для успешной реализации бизнес-процессов);
- БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ (совершенствование внутренних процессов для достижения заданных финансовых показателей путем минимизации издержек, повышения качества товаров и услуг, удовлетворения запросов

персонала);

- КЛИЕНТЫ (совершенствование взаимоотношений с клиентами для достижения степени их удовлетворенности, обеспечивающей заданные финансовые показатели).

ССП позволяет определить взаимосвязь целей в области финансов, маркетинга, производства, персонала и других видов деятельности, а также обеспечить непрерывный процесс коррекции управления по целям. ССП позволяет отслеживать, как изменения в компании, начавшись с обучения и развития, последовательно влияют на бизнес-процессы, работу с клиентами и, в конечном счете, на

финансовые показатели. Управление по ССП значительно сокращает инерционность системы управления и позволяет оперативнее реагировать на негативные факторы по всей цепочке создания добавочной стоимости и вовремя корректировать не только цели, но и стратегию.

Стратегическая карта формально описывает стратегию в виде набора стратегических целей и причинно-следственных связей между ними. Это позволяет точно довести для каждого руководителя и сотрудника компании его индивидуальные цели и показать, как их реализация содействует реализации общей стратегии компании. Причинно-следственные связи наглядно показывают, как

нематериальные активы компании преобразуются в финансовые результаты.

Определение ключевых показателей позволяет соотнести стратегические цели и систему мотивирования. Формализация стратегии позволяет использовать информационные технологии для мониторинга ее реализации и прогнозирования последствий пересмотра стратегического курса.

Обратная связь (ОС). Для эффективной реализации стратегии требуется постоянный контроль процесса. Функция ОС – отслеживать отклонение развития компании от заданных показателей. Использование ОС с одной петлей является обычной практикой управления многих компаний.

ССП предполагает наличие ОС с двойной петлей, когда корректируется не только отклонение от выбранного курса, но и сама стратегия. Такая организация планирования позволяет избежать попытки достижения бесполезной или невыполнимой цели. Относительно неизменными при этом остаются только миссия и видение организации.

ССП предоставляет менеджменту ОС с минимально-возможным временем запаздывания (интервал времени, прошедший с момента начала изменений в системе до момента, когда система обратной связи отреагирует на эти изменения). Использование нефинансовых показателей позволяют увидеть изменения в компании раньше, чем они повлияют на ее финансовое состояние.



Бюджетирование и ССП. Стратегические цели и соответствующая им система показателей детализируется для меньших интервалов времени (год, квартал). В

оперативные бюджеты включаются ресурсы, необходимые для достижения заданных значений показателей.

Управление правами доступа и мониторинг действий пользователей

Права доступа пользователей к объектам и функциям Системы задаются в соответствии с их функциональными

обязанностями (ролями), вытекающими из участия в бизнес-процессах. Интерфейс пользователя коррелирован

с его правами и настраивается индивидуально.

Задание прав пользователей

Пользователь. Является объектом Системы. В карточке пользователя задается его имя, штрихкод, адрес электронной почты, пароль и логин для входа в Систему, диапазон IP-адресов, с которых возможен доступ, срок действия пароля и др.

Пользователь может создавать для себя одноразовые пароли для входа в Систему с неконтролируемой сети (из офиса заказчика и др.). Для пользователей организаций-

дилеров в карточке указывается организация, сделки которой будут им доступны.

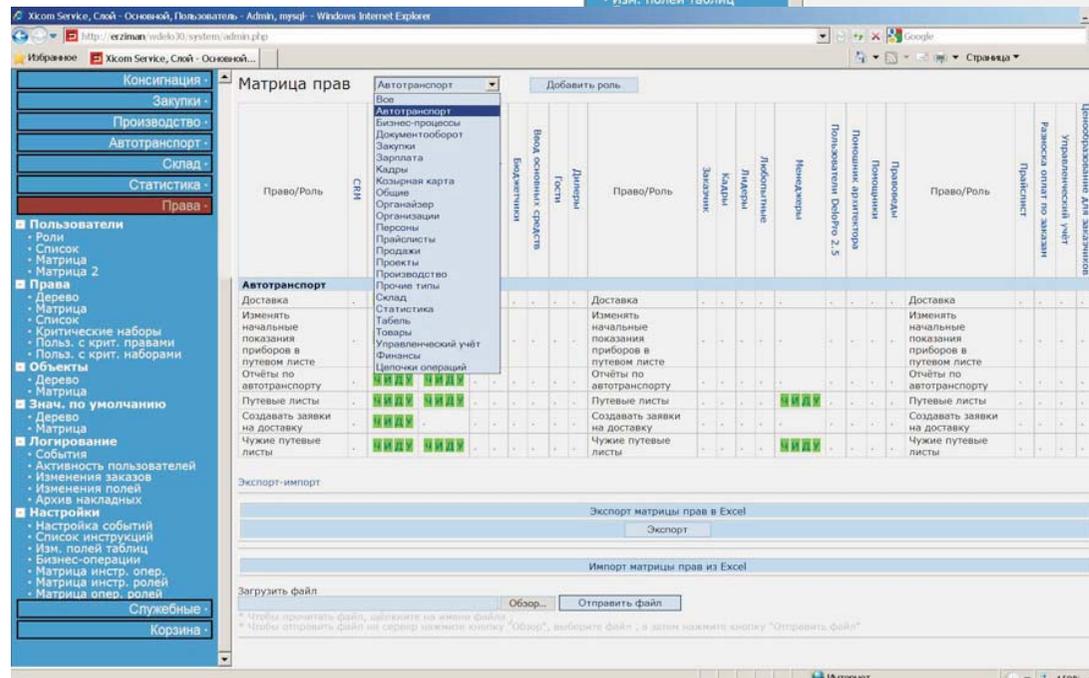
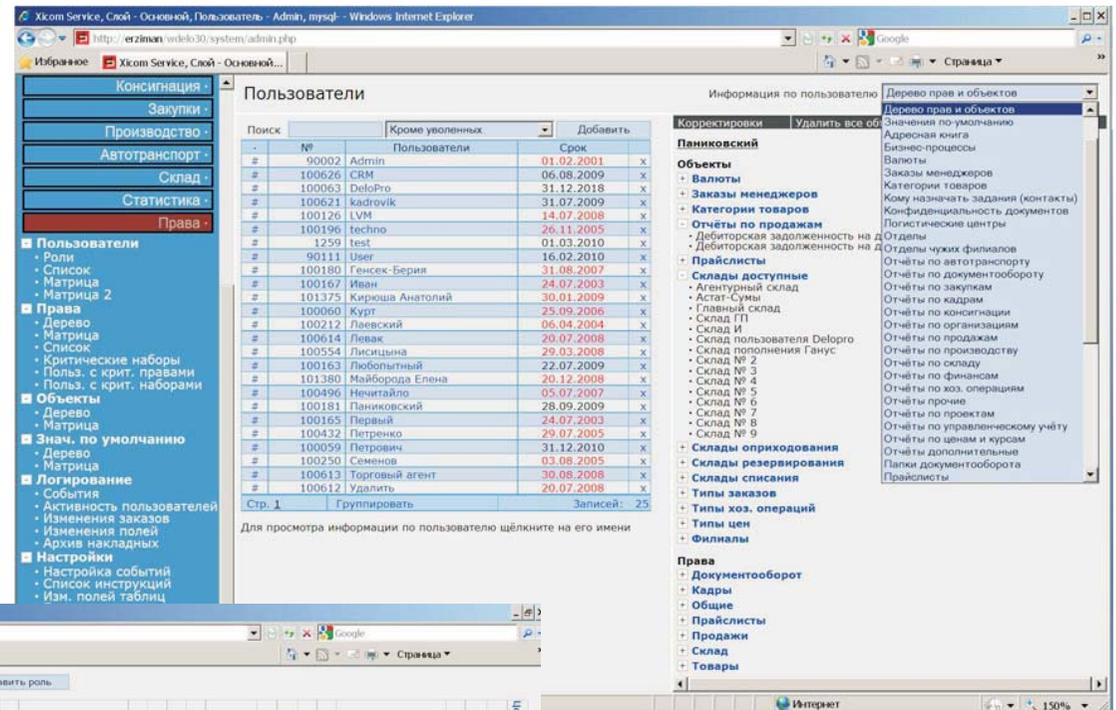
Формирование паролей. Предусмотрена возможность в значениях по умолчанию задавать требования к формированию пароля – минимальная длина в символах, структура пароля, срок действия в днях, предупреждение об истечении срока действия пароля и др.

Матрица ролей. Права доступа пользователей к функциям Системы задаются в соответствии с набором выполняемых операций в бизнес-процессах компании по ролям. Для каждого права в матрице задается глубина доступа - Чтение, Изменение, Добавление, Удаление. Для установления соответствия между пользователями и выполняемыми ими функциональными ролями используется *матрица ролей*.

Матрица прав. Используется для установления связи между ролями и уникальными функциональными правами, которых в Системе около 400. Для удобства права представлены в дереве по функциональным группам, соответствующим подсистемам и модулям Системы – закупки, заказы, автотранспорт и т.д.

Критические наборы прав. Система позволяет формировать произвольные наборы прав, которые, с точки зрения компании являются критическими в виду возможных злоупотреблений со стороны пользователей, которые ими обладают. Эти пользователи выявляются с помощью специализированного отчета.

Матрица объектов. Права доступа ко всем значимым объектам Системы также персонализированы. Это склады, валюты, расчетные счета, типы цен, сделок и хозяйственных операций, члены корпорации (филиалы), категории товаров, прайслисты, разделы справочника, отделы и типы приказов, секретность сотрудников и документов, адресная книга и др. Индивидуально задаются



права на все отчеты, бизнес-процессы, цепочки операций, а также права доступа к заказам, закупкам, хозяйственным операциям и производственным заданиям других пользователей. Для персонализации прав доступа пользователей к объектам Системы используется *матрица объектов*.

Уровни секретности. Доступ к конфиденциальной информации по контрагентам, контактным лицам и документам может быть персонализирован введением необходимого числа уровней секретности.

Матрица значений по умолчанию. Для настройки параметров объектов Системы и логики их функционирования, интерфейса, прав пользователей и др. используются более 350 значений по умолчанию, устанавливаемых индивидуально для каждого пользователя с помощью матрица значений по умолчанию.

Мониторинг действий пользователей

Логирование событий. В Системе предусмотрена возможность фиксации в базе данных определенного перечня событий, а также оповещения пользователей об их происшествии (по внутренней почте, e-mail или SMS). В журнале фиксируются дата и время события, номер связанного объекта, тип операции, IP-адрес и имя пользователя.

Специальный отчет – *активность пользователей* позволяет просмотреть за выбранный период в разрезе пользователей все их логируемые Системой действия. В значимых объектах на отдельной вкладке можно просмотреть историю их изменений.

Фиксация изменений в заказах на продажу товаров. Для профилактики возможных злоупотреблений в Системе предусмотрена фиксация изменений всех ценовых параметров сделок (цен, курсов, количества, скидок и единиц измерения товаров). Эта информация доступна в заказе или в журнале изменений по всем заказам. Кроме того, в Системе хранится архив всех документов, которые выводились на печать с указанием пользователя, даты и времени печати.

Изменения полей таблиц. Система позволяет фиксировать в базе данных изменения выбранных полей в карточках персон, организаций, товаров, а также категорий и разделов товаров.

№	Арт.	Наименование товара	Кол.	Ед. изм.	Цена вал.	Вал	Скид	Курс	Цена грн.	Сумма грн.	Рез.	Отл.	Пр.
# 2624	CRX195e1wg	CD-RW 40x/12x/48x Sony IDE int.	5	шт	62,1000	\$	40	5,333	198,71	993,54	0	0	0 x
		Дата	Пользователь	IP	Содержание								
		07.02.2006 18:07	Admin	192.168.3.121	Цена 100 -> 245.05, Курс 5.6 -> 5.66098439681								
		07.02.2006 18:07	Admin	192.168.3.121	Кол. 1 -> 3, Кол.факт 1 -> 3								
# 2623	RXH20CVNB	Наружный блок RXH20CVNB	5	шт	54,0000	\$	40	5,600	181,44	907,20	0	0	0 x
		Дата	Пользователь	IP	Содержание								
		07.02.2006 18:06	Admin	192.168.3.121	Кол. 5 -> 6, Кол.факт 5 -> 6								
		07.02.2006 18:06	Admin	192.168.3.121	Кол. 6 -> 5, Кол.факт 6 -> 5								
		08.02.2006 13:41	Admin	192.168.3.125	Цена 54 -> 52								
		08.02.2006 13:41	Admin	192.168.3.125	Цена 52 -> 54								
		08.02.2006 13:42	Admin	192.168.3.125	Цена 54 -> 52								
		08.02.2006 13:42	Admin	192.168.3.125	Цена 52 -> 54								

Корр. = 0,00, Остат. = 33,60, Недоотл. 10	Всего	1 583,95 грн.
	НДС, 20 %	316,79 грн.
Итого, в вал. баланса 348,30 \$	Итого	1 900,74 грн.

Формирование инструкций пользователей

Система позволяет для каждого пользователя в соответствии с его ролью в бизнес-процессах компании настроить ролевые инструкции.

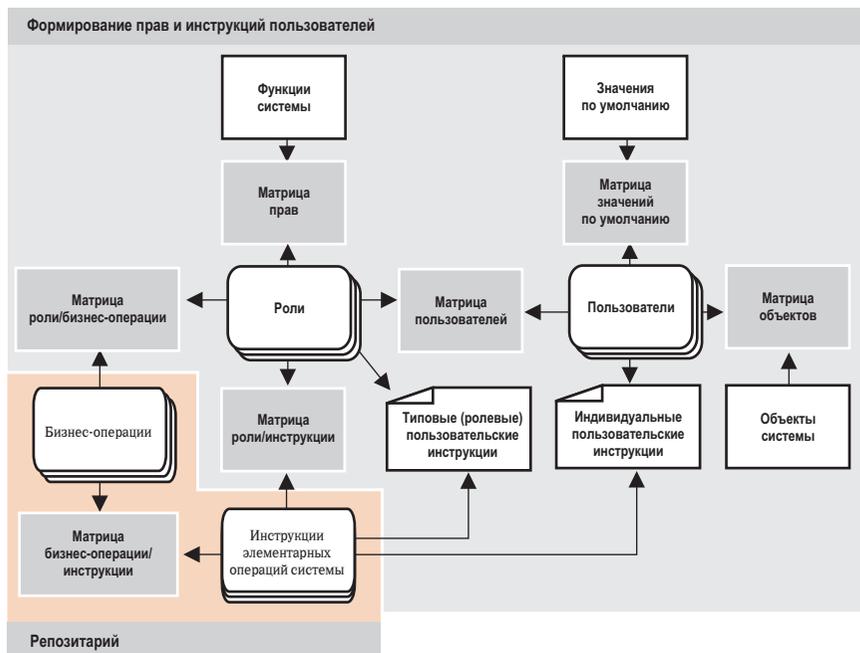
Репозиторий инструкций. Входит в комплект поставки. Представляет собой набор файлов инструкций в формате HTML, содержащих описания выполнения элементарных бизнес-операций (БО) в нотации интерфейса Системы. Для управления отображением инструкций, в справочнике Системы формируется дерево инструкций (аналог оглавления), каждая ветка которого связывается с определенным файлом инструкций. Пользователи могут добавлять свои инструкции в репозиторий.

Инструкции бизнес-операций. Базовый набор типовых БО

представлен в Системе в виде функционального дерева и входит в комплект поставки. Матрица бизнес-операции/инструкции связывает инструкции с БО. Пользователи могут добавлять свои БО, отражающие специфику их деятельности и создавать соответствующие инструкции.

Ролевые инструкции. Доступ к полному дереву инструкций (аналог руководства пользователя) имеет суперадминистратор, обладающий полными правами доступа. Для всех остальных пользователей отображаются только те инструкции, которые необходимы для выполнения ими своих функциональных обязанностей в пределах ролей.

Матрица роли/бизнес-операции формируется в ходе разработки проекта автоматизации. На ее основе из матрицы бизнес-операции/инструкции создается матрица роли/инструкции. Последняя является основой для формирования ролевых инструкций пользователей.



Внедрение и абонентское обслуживание

Управление проектом внедрения

Успех проекта автоматизации зависит от нескольких основополагающих факторов:

- четкое представление собственниками предприятия (или их представителями) целей и задач автоматизации, готовность обеспечить необходимые ресурсы (включая свое личное время), твердая воля обеспечить необратимость перемен и довести процесс до положительного результата.
- возможность сформировать полноценную команду внедрения из инсайдеров автоматизируемой компании. В первую очередь это касается руководителя (менеджера) проекта.

- установление доверительных партнерских взаимоотношений между поставщиком решений и автоматизируемой компанией, взаимная лояльность и поиск компромиссов.

При внедрении Системы DeloPro 4.0 (в дальнейшем Системы) используется оригинальная методика, в основе которой – классический подход к управлению проектами.

Работы выполняются двумя параллельными потоками:

- Разработка Проекта автоматизации,
- Внедрение программы в соответствии с проектом автоматизации.

Проект автоматизации представляет собой набор документов, содержащих модель учета и методологию использования Системы для автоматизации управления предприятием Заказчика. Ниже описаны этапы и основные работы, выполняемые командой внедрения в ходе реализации проекта

Подготовительный этап

Разработка Устава проекта. В Уставе фиксируются цели и задачи проекта внедрения Системы (в дальнейшем "проект"), перечень автоматизируемых бизнес-процессов, организационная структура и состав команды внедрения, компетенции участников проекта. Устав содержит принципы и процедуры управления проектом – коммуникации между участниками, оперативный контроль и внесение изменений в проект, управление рисками и качеством проектирования

Цели и задачи проекта являются ключевой частью Устава. Они должны быть сформулированы как можно точнее, поскольку выражают ожидания собственника (спонсора проекта). Способы их достижения будут уточняться и детализироваться на каждом из этапов проекта по мере роста понимания реальных потребностей бизнеса.

Границы проекта. Указывается исчерпывающий перечень автоматизируемых бизнес-процессов с их кратким описанием и уточнением границ. Инструменты, необходимые для управления компанией, во многом определяются ее масштабом.

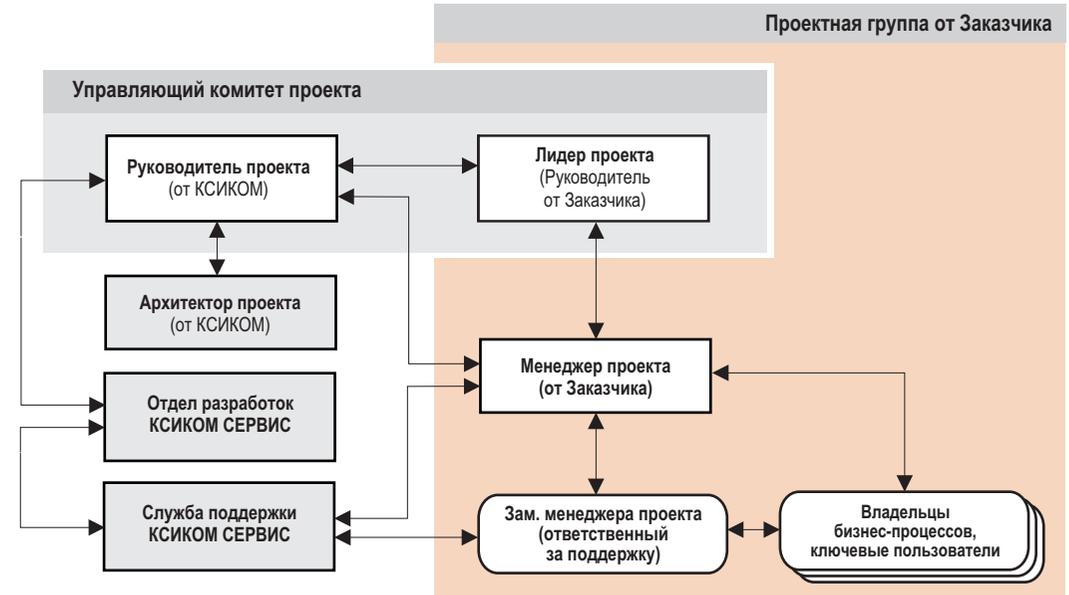
Формирование команды проекта. Состав команды внедрения зависит от масштаба проекта, сложности автоматизируемых бизнес-процессов и количества конечных пользователей Системы. В любом случае формируется управляющий комитет и проектная группа.

В управляющий комитет входят Лидер проекта (руководитель от Заказчика – собственник или его уполномоченный представитель) и Руководитель проекта (от КСИКОМ СЕРВИС).

Лидер проекта определяет цели и задачи, выделяет необходимые ресурсы, принимает выполненные работы, определяет соответствие достигнутых результатов поставленным целям.

Руководитель проекта руководит проектной группой через Менеджера проекта (от Заказчика), отвечает за разработку проекта автоматизации и обеспечивает соответствие результатов поставленным целям и задачам. Архитектор проекта отвечает за разработку документов *Проекта автоматизации*.

Состав группы координации – Менеджер проекта и Руководитель проекта. Назначение – оперативное управление проектом и послепроектное взаимодействие с компанией КСИКОМ СЕРВИС.



Менеджер проекта является ключевой фигурой, во многом определяющей успех проекта. К нему предъявляется ряд требований:

- быть последовательным сторонником изменений в компании;
- быть доверенным лицом собственников компании и хорошо понимать бизнес-процессы;
- обладать организаторскими способностями и авторитетом в компании;
- быть наделенным реальными полномочиями для управления проектной группой;
- иметь возможность участвовать во всех рабочих встречах по проекту

Менеджером проекта может быть ИТ-директор или один из руководителей компании - коммерческий или финансовый директор. Менеджер проекта отвечает за выполнение всех работ проектной группой от Заказчика в соответствии с планом-графиком. Менеджер проекта (или его заместитель) на стадии промышленной эксплуатации Системы обеспечивает взаимодействие со службой поддержки КСИКОМ СЕРВИС.

Руководитель проекта оказывает методологическую поддержку Менеджеру проекта для организации и выполнения всех работ, проводит настройку Системы, консультирование проектной группы и обучение персонала, обеспечивает эффективное взаимодействие с Архитектором проекта для разработки Проекта автоматизации. В проектную группу от Заказчика входят Владельцы бизнес-процессов, Ключевые пользователи Системы, а также заместитель Менеджера проекта.

Предоставление программно-технического комплекса. На время внедрения Системы КСИКОМ СЕРВИС создает на своем WEB-сервере контейнер с рабочей базой данных и предоставляет к ней доступ Заказчику через сеть Интернет. Это позволяет без промедления начать работы по внедрению. Перед вводом Системы в промышленную эксплуатацию Заказчик принимает решение об условии поставки – покупке Лицензий на право использования Системы с передачей исходных текстов или ее аренды.

Потоки работ. Работы по внедрению Системы выполняются двумя параллельными потоками в соответствии с Планом-графиком работ:

- Разработка Проекта автоматизации (фаза консалтинга),
- Внедрение Системы в соответствии с Проектом автоматизации (настройка, подготовка и ввод данных, обучение пользователей).

План-график работ содержит исчерпывающий перечень работ каждого этапа (фазы) проекта, ответственных за их выполнение, планируемые даты начала и завершения, конечный результат и форму его представления.

Отдельный документ детально регламентирует содержание всех работ по проекту, что делает его управляемым и предсказуемым.



Разработка проекта автоматизации

Разработка проекта автоматизации выполняется в 2 этапа:

- Разработка предварительной редакции проекта,
- Разработка окончательной редакции проекта

Контроль качества проектирования на соответствие целям и задачам проекта, а также требованиям и ожиданиям Заказчика проводится по завершению каждого этапа. Окончательные изменения в проект могут быть внесены по завершению этапа ввода Системы в промышленную эксплуатацию.

Коммуникации. Встречи проектной группы с участием Архитектора проекта на стадии разработки проекта автоматизации проводятся на территории КСИКОМ СЕРВИС. На территории Заказчика Руководитель проекта проводит встречи с членами команды внедрения от Заказчика и его ключевыми пользователями для их ознакомления с Системой и проведения обучения, для отработки бизнес-процессов и др. Все остальные коммуникации по проекту осуществляются в телефонном режиме или с использованием электронной почты. Дистанционный доступ к базе данных Заказчика делает такие коммуникации высокоэффективными и позволяет Руководителю проекта в реальном времени управлять ходом выполнения работ.

Предварительная редакция Проекта автоматизации. На этом этапе разрабатывается модель корпорации, проводится реинжиниринг бизнес-процессов (БП), создается модель учета и разрабатываются ролевые инструкции для пользователей Системы.

Модель корпорации включает в себя структуру корпорации, операционную бизнес-модель, модели каталога товаров, ценообразования, учета затрат и формирования маржинального дохода.

Организационно-структурное планирование. Определяется состав и структура членов корпорации, сервисных и управленческих подразделений, их взаимодействие в бизнес-процессах. Уточняется доступ членов корпорации к общим объектам учета складам, расчетным счетам, категориям товаров.

Постановка задачи управленческого учета. Формируется структура ЦФО, дерево ресурсов, дерево доходов и расходов корпорации. Определяются механизмы формирования себестоимости в продажах и производстве, а также маржинального дохода по ЦФО, система ключевых показателей деятельности и перечень базовых отчетов.

Создание модели ценообразования. Проводится аудит существующей системы ценообразования в корпорации и разрабатывается оптимальная модель "как будет" с учетом возможностей и механизмов Системы.

Разработка операционной бизнес-модели. Создаются схемы учета движения товаров и денег, обеспечивающие формирование балансов с контрагентами и между членами корпорации с учетом особенностей ведения бизнеса. В схемах учета оптимальным образом используются возможности и механизмы программы – активные отчеты, трансфертные цены, филиалы, слои и общие объекты (склады, расчетные счета, категории товаров, заявки на поставку, оплату, доставку, резервирование, комплектацию и т.д.)

Аудит и реинжиниринг бизнес-процессов (БП). Проектируются блок-схемы всех автоматизируемых БП "как будет" в разрезе бизнес-операций (БО), формируются описания БП и порядок их выполнения с учетом операционной бизнес-модели корпорации и особенностей Системы.

Формирование ролевых инструкций (РИ) для ключевых пользователей Системы. На основе блок-схем автоматизируемых БП и набора типовых ролей заполняется матрица

роли/бизнес-операции. В Репозитории, входящем в комплект поставки Системы, содержится набор инструкций в нотации интерфейса Системы (формат HTML) для выполнения всех элементарных операций, а также матрица бизнес-операции/инструкции (для формирования инструкций для каждой бизнес-операции, состоящей из последовательности элементарных операций). При обновлении функциональности Системы происходит также обновление Репозитория.

На базе Репозитория и матрицы роли/бизнес-операции создается матрица роли/инструкции. В дальнейшем инструкции дополняются и корректируются с учетом особенностей проекта

Контроль качества проектирования - первая итерация. Обеспечивается путем отработки бизнес-процессов на тестовых данных (контрольном примере) с использованием ролевых инструкций Ключевыми пользователями и Менеджером проекта при участии Консультанта. Цель отработки - выявить полноту реализованной модели, слабые места и упущения, допущенные при проектировании, неудобства работы с Системой и т.п. По

Эти работы начинаются на завершающей фазе разработки предварительной редакции Проекта автоматизации. Основной их объем выполняется проектной группой от Заказчика при содействии Руководителя проекта, который курирует этот процесс, используя дистанционный доступ к базе данных Заказчика. Все работы этапа персонифицированы и детально регламентированы.

Подготовка и ввод первичных данных включает подготовку картотек товаров, организаций и персон. Работы ведутся с использованием шаблонов в формате Excel. Завершается настройка системы для корпоративного учета, настраивается система ценообразования, вводятся данные для производственного учета.

Подготовка Системы к вводу в эксплуатацию включает задание прав пользователей, корректировку шаблонов документов и настройку отчетов пользователей.

Обучение персонала работе с Системой проводится в несколько этапов.

Обучение Менеджера проекта, Владельцев БП и Ключевых пользователей. Проводится Консультантом в ходе

результатам отработки бизнес-процессов формируются:

- Перечень изменений проекта автоматизации,
- Перечень доработок функциональности Системы.

Доработка функциональности Системы. Компания КСИКОМ СЕРВИС выполняет доработки функциональности Системы в рамках дополнительного соглашения к базовому договору поставки и внедрения на основании ТЗ на доработку

Окончательный проект автоматизации. На этом этапе вносятся изменения в существующие инструкции (или включаются в Репозиторий инструкции для новых элементарных операций) с учетом произведенных доработок функциональности Системы. В базу данных вводятся все пользователи и уточняются их роли в бизнес-процессах с помощью матрицы пользователей.

Матрицы прав, объектов и значений по умолчанию используются для задания прав пользователей на функции Системы (по ролям) и доступа к объектам и значений по умолчанию (индивидуально для каждого пользователя).

отработки БП с использованием типовых ролевых инструкций. Менеджер проекта в ходе выполнения полного цикла работ по внедрению должен приобрести знания, позволяющие ему консультировать пользователей Системы, а также управлять изменениями.

Обучение пользователей Системы. Проводит Консультант (на территории Заказчика) с участием Менеджера проекта и Ключевых пользователей на основании персональных инструкций. Пользователям разъясняется их роль в бизнес-процессе, порядок работы в Системе, содержание входящей и исходящей информации, первичные документы, создаваемые в процессе работы, связь выполняемых действий с другими операциями и процессами

Командная игра. Менеджер проекта и Владельцы БП отработывают вместе с Ключевыми пользователями на нескольких реальных задачах все БП, корректируют права пользователей, настройку пользовательских отчетов и т.п.

Подготовка и ввод исторических данных. Менеджер проекта организует подготовку исторических данных (остатки товаров на складах, денег на расчетных счетах и в кассах) с использованием шаблонов в формате Excel.

Инструкции для пользователей. Формируются с использованием Репозитория и матрицы роли/инструкции.

Перечень базовых отчетов. Формулируются требования к базовым отчетам для контроля ключевых показателей бизнеса.

Перечень регламентов. Формируется перечень проверок завершенности критических БО, необходимых для обеспечения контроля полноты и целостности автоматизируемых БП, с указанием способа и периодичности их выполнения

Контроль качества проектирования - вторая итерация. Доработанные БП проходят цикл тестирования на контрольном примере с использованием инструкций пользователей. По результатам тестирования составляется Перечень замечаний и предложений. При необходимости, выполняются доработки функциональности Системы. Приемка-сдача окончательной редакции проекта автоматизации подтверждает его соответствие поставленным целям и задачам.

Накануне старта в рабочую базу данных вводятся начальные остатки, дебиторская и кредиторская задолженность, незавершенные сделки, начальные номера документов и пр.

Запуск Системы в промышленную эксплуатацию. Архитектор проекта, используя дистанционный доступ к базе данных Заказчика и Консультант (на территории Заказчика) курируют процесс запуска Системы в промышленную эксплуатацию. Оказывается помощь в преодолении нестандартных ситуаций, встречающихся в ежедневной работе, акцентируется внимание на методике поиска и устранения ошибок, процедурах сопровождения системы, правилах выполнения типовых операций и др.

Контроль качества проектирования - третья итерация. Фаза стабилизации. В течение месяца работы автоматизируемой компании с момента запуска Системы в промышленную эксплуатацию производится окончательная доводка инструкций пользователей по инициативе Менеджера проекта. На этом этапе становятся явными возможные упущения и "шероховатости" в БП, которые не были очевидными на этапе проектирования. Может возникнуть необходимость в проведении доработок

Внедрение Системы в соответствии с проектом автоматизации

Системы. После внесения всех необходимых изменений в инструкции пользователей, процесс проектирования

завершается. Лидер проекта определяет соответствие полученных результатов поставленным целям и задачам и

принимает выполненные работы

Абонентское обслуживание

Поддержка пользователей предусматривает консультации, исправление ошибок, восстановление поврежденных баз данных из резервных копий, предоставление новых редакций Системы (обновлений) в пределах приобретенных модулей, информационную и методическую поддержку. Консультации включают ответы на вопросы по базовой функциональности Системы, а также по всем другим вопросам, непосредственно относящимся к его функционированию в рамках разработанного проекта автоматизации. Консультации могут оказываться по телефону, e-mail или в офисе КСИКОМ СЕРВИС

On-line поддержка. Обеспечивается консультантами, участвовавшими в проекте внедрения, и программистами. Консультанты могут оказать быструю и эффективную помощь, найти причину возникновения проблемы и подсказать ее решение, используя временно предостав-

ленный дистанционный доступ к базе данных клиентов. Незначительные ошибки в Системе могут быть исправлены "на лету" во время консультации, а файл с откорректированным текстом программы загружен на сервер Заказчика

Работа с инцидентами. Для эффективного управления коммуникациями при оказании поддержки пользователям и обеспечения документирования обращений клиентов и ответов на них, используется WEB-сайт регистрации инцидентов. Инцидент – ошибка в Системе или документации, некорректная отработка процедур, вопросы по функциональности Системы, пожелания, предложения и замечания клиентов. Вся переписка по инциденту до его

окончательного решения фиксируется в карточке. На сайте доступна персонализированная статистика по инцидентам. Пользователи могут просмотреть ответы службы поддержки на свои инциденты с приватным уровнем доступа, а также на все другие инциденты с общим уровнем доступа. Это позволяет оперативно и качественно поддерживать пользователей ПО и свести к минимуму вероятность возникновения недоразумений и конфликтов

Доработки функциональности Системы. В процессе внедрения и промышленной эксплуатации Системы может возникнуть необходимость в доработках. Такие доработки проводятся в рамках отдельных соглашений. Наиболее значимые доработки включаются в базовую функциональность Системы, становясь доступными для всех пользователей и увеличивая потребительскую стоимость приобретенных активов

Варианты поставки и конфигурации

Конфигурация ТОРГОВЛЯ (дистрибуция и оптовая торговля)

подсистемы СПРАВОЧНИКИ, КАДРЫ (картотека), ОРГАНИЗАЦИИ, ТОВАРЫ, ЦЕНЫ И КУРСЫ, ОРГАНАЙЗЕР, ПРОДАЖИ, КОНСИГНАЦИЯ, ЗАКУПКИ, СКЛАД, ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ, БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ, ФИНАНСЫ, ПРАВА и СЛУЖЕБНЫЕ

Конфигурация КАДРЫ (управление персоналом)

подсистемы СПРАВОЧНИКИ, КАДРЫ (в полном объеме), ОРГАНИЗАЦИИ, ОРГАНАЙЗЕР, БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ, ПРАВА и СЛУЖЕБНЫЕ

Дополнительные подсистемы и модули оперативного учета

КАДРЫ (управление персоналом), АВТОТРАНСПОРТ, ПРОЕКТЫ, ПРОИЗВОДСТВО, ДОКУМЕНТЫ, Управление буферами

Модули BI
БОНУСЫ, НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, СС

Функционал подсистем и модулей

Конфигурация ТОРГОВЛЯ (дистрибуция и оптовая торговля)

Подсистемы и модули, входящие в конфигурацию:

СПРАВОЧНИКИ. Создание древовидных каталогов различных типов данных. Настройка и слияние элементов справочников

ПЕРСОНЫ (картотека). Карточки персон. Личные дела с настраиваемыми разделами. Управление статусом персоны (контактер, кандидат или сотрудник). Фото и документы. Задачи (информация о всех контактах персоны). Активность персоны (хозяйственные операции, карточки сотрудника, кадровые приказы, выполняемые функции). Отчеты по персонам (именинники, реестр персон). Универсальный отчет - формирование списков персон по заданным критериям отбора.

ОРГАНИЗАЦИИ. Карточки организаций. Статус организации (член корпорации, производитель, поставщик, заказчик). Древовидные каталоги организаций (по сфере деятельности, типу, региону, группам). Хозяйственные договоры. Персонал организаций. История контактов (задач), хронология сделок, балансы в разрезе валют, документы. Индивидуальные цены, скидки и прайслисты. Условия поставки и курсы Поставщиков. Цены товаров-конкурентов. Качественные показатели сделок. Управление маркетинговыми кампаниями. Формирование корпорации. Профили (индивидуальные настройки) контрагентов и членов корпорации. Матрица доступа членов корпорации к объектам учета

Отчеты. Реестр организаций, универсальный отчет, рейтинги Заказчиков и Поставщиков

ТОВАРЫ. Номенклатурные карточки товаров. Товар, услуга, работа, ресурс, тара. Реквизиты поставщиков и производителей. Весогабаритные характеристики. Дополнительные единицы измерения. Нормативные параметры продажи, поставки и хранения. Ключевые признаки и аналитики. Планируемые и действующие цены, нормативная себестоимость, текущий курс валюты. Запасы товаров, места хранения по умолчанию. Нормативы минимальных запасов в разрезе складов. Описание, схемы,

фото, сертификаты

Сборки, их параметры и методы. Специализированные конфигураторы модельных рядов (формирование товара-сборки, его уникального кода и цены). Подборки. Ведомость материалов. Технологическая карта и схема сборки

Одновременное представление номенклатурной картотеки товаров в виде 3-х уровневого классификатора (раздел-категория-товар) для целей ценообразования, в виде многоуровневого функционального дерева (для интуитивного поиска) и в виде многоуровневого дерева групп товаров (для сегментации и кластеризации)

История продаж, закупок и производства товаров в разрезе сделок. Запасы в разрезе складов. Условия поставки. Индивидуальные цены для организаций. История цен. Акции. Отзывы покупателей. Совместимость (что заменяет, что подходит, к чему подходит)

Категории товаров. Потребительские характеристики и база ценообразования (валюта, курс, наценки, формулы для расчета цен). Учет дополнительных свойств партий товаров (цвет, размер, фасон, произв. страна происхождения и т.д.). Пользователи и члены корпорации, имеющие доступ к категории товаров. Персональные скидки для организаций и категорий дилеров

Универсальный отчет по товарам. Активность товаров

ОРГАНИЗАЦИИ. Корпоративный портал. Новости и объявления. Сделки, требующие обработки (просроченные резервы, оплаты, незавершенные складские транзакции и т.д.). Просроченные и текущие задачи. Входящие сообщения внутренней почты. Фактическое исполнение бюджетных статей (для ответственных пользователей). Форумы и голосования

Управление рабочим временем и загрузкой сотрудников. Задачи (свои, подконтрольные, назначенные мне, назначенные мной). Календарь задач. Распорядок дня. Контроль выполнения и состояния задач

Внутренняя почта. Входящие, исходящие, отправленные и прочитанные сообщения. Связь сообщений с напоминаниями и событиями. Оповещения и напоминания

Управление контактами с персоналом своей организации и с контактными лицами контрагентов. Мероприятия (содержание и параметры, участники, организации, документы)

Переговоры, их содержание и параметры. Дерево переговоров. Задачи и контакты в рамках переговоров. Заключение сделок

Управление сервисом. Инциденты. Содержание, маршрутизация, решение, комментарии, документы и файлы. Каталог инцидентов

База знаний. Тестирование персонала. Личная записная книжка. Заметки. Файлы

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ. Графический редактор бизнес-процессов с использованием сетей Петри. Импорт бизнес-процессов из файла формата PNML. Каталог и карточки процессов. Настройка библиотеки условий дуг, комментариев и задач переходов. Очередь процессов. Очередь операций.

ФИНАНСЫ. Многовалютный учет. Движение денежных средств по расчетным счетам и кассам. Импорт банковских выписок из систем "клиент-банк". Заявки на оплату. Формирование бюджета движения денежных средств. Календарь оплат

Авансовые отчеты. Спецификация расходов. Разноски сумм на закупки (по товарам) и путевые листы. Связь с операциями выдачи денег в подотчет. Балансы с материально-ответственными лицами (МОЛ)

Учет векселей. Разноска сумм на закупки (по товарам). Закрытие курсовых разниц по расчетным счетам

Учет кредитов. Настройка методов погашения. Графики

получения и погашения кредита, выплаты процентов по кредиту. Залог. Кредитные операции. Контроль целевого использования кредитов. Отнесение процентов за пользование кредитами на себестоимость товаров

Налоговые события. Налоговые накладные и расчеты корректировки. Грузовые таможенные декларации (ГТД). Реестр полученных и выданных налоговых накладных

Учет основных средств. Ввод в эксплуатацию. Амортизация. Ремонт и модернизация. Ликвидация

Проводки хозяйственных операций по произвольному числу планов счетов. Поддержка различных моделей бухгалтерского и управленческого учета по методике НСБУ или GAAP

Бюджетирование и финансовое планирование по счетам бухгалтерского или управленческого учета, а также по категориям доходов (расходов) и ресурсов. Заявки на бюджет. Контроль исполнения бюджетов

Корректировки цены или количества

Взаимозачеты с контрагентами, по которым имеется взаимная задолженность

Цепочки операций. Формирование группы связанных объектов учета – сделок, ХО, складских транзакций и документов в различных членах корпорации для по специальным шаблонам

Мониторинг ключевых показателей деятельности

Широкий спектр аналитических и финансовых многопараметрических отчетов по движению денежных средств в разрезе счетов, сделок, МОЛ и др. (реестры, оборотно-сальдовые ведомости). Динамика движения денежных средств (по периодам)

ЦЕНЫ, КУРСЫ. Неограниченное число цен товаров. Нормативная себестоимость и 4-ре базовые цены в валюте категории товара. Остальные цены товара – в производных прайслистах (в любых валютах), рассчитываемых по алгоритмам пользователя. Матрица прайслистов. Формирование цен товаров от нормативной себестоимости или от цен Поставщиков. Матрица курсов валют. История курсов валют и курсов поставщиков. Групповые операции с ценами

Скидки для организаций и типов дилеров по категориям товаров. Анализ цен конкурентов

ПРОДАЖИ. Управление заказами (сделки на продажу товаров или услуг). Предоплата. Товарные кредиты. Тендеры, коммерческие предложения. Долгосрочные договоры.

Карточка заказа. Существенные условия и спецификация заказа. История заказа. On-line баланс. Хозяйственные операции, связанные с движением товаров и денег. Контакты и задачи, документы. Пересортица. Графики платежей и отгрузок. Счета на частичные оплаты

Дополнительные расходы по продажам. Разноска сумм по товарам из спецификаций (по объему, весу, стоимости или количеству)

Автоматическое формирование продажных цен на основании профилей клиента, договора и заказа. Индивидуальный диапазон изменения цен для продавцов. Формирование спецификации сделки из каталогов, конфигураторов модельных рядов, из xls-файлов, различных объектов логистики. Контроль минимальной продажной цены

Дополнительные единицы измерения товаров. Работа с товарами-комплектами. Формирование заданий в производство

Доступ к информации о свободном количестве в разрезе складов и партий товаров при формировании спецификации заказа. Резервирование товаров на складах, "в пути" (по гарантированным закупкам) и в незавершенном производстве

Поставка "под заказ". Заявки на поставку. Запросы поставщикам. Формирование продажных цен из условий поставки. Расчет дефицита. Заявки на закупку и доставку товаров

Формирование складских транзакций. Списание и выдача товаров. Использование различных алгоритмов автоматического выбора карт складского учета (FIFO, LIFO и т.д.). Контроль фактического перемещения товарами границы склада

Отгрузка товаров. Заявки на комплектацию и подбор товаров. Формирование отгрузочных документов по

нескольким заказам. Отгрузка подобранных (по заявкам на подбор) товаров. Групповая печать пакета отгрузочных документов

Возврат товаров (от покупателей). Формирование приходных документов

Оплата заказов. Отнесение денег на выбранные товары из спецификаций заказов. Возврат денег по заказам (покупателям)

Автоматическое формирование налоговых событий. Выписка налоговых документов (накладные и расчеты корректировок)

Формирование и выплата комиссионных вознаграждений. Взаиморасчеты с посредниками

Импорт заказов электронного магазина

Торговые точки. Экспедиция. График посещения агентами. Торговые отчеты

Розничные продажи торговых точек. Кассовый аппарат

Обслуживание торговых сетей и сетевых клиентов. Заявки покупателей. Электронный документооборот EDI.

Контроль дебиторской задолженности. Анализ просроченной задолженности и долга. Акты сверки. Постоянные и временные кредитные лимиты контрагентов. Запреты отгрузки. Рейтинги Заказчиков (ABC – анализ)

Планирование продаж в количественном и стоимостном выражении в разрезе выбранных аналитических периодов (неделя, месяц, год). Анализ выполнения планов

Статистические и аналитические отчеты. Доходность и рентабельность продаж. "Непрайсовые" продажи. Оборачиваемость товаров. Прогнозы доходов денежных средств. Анализ структуры продаж (кубы). Реестры отгрузок, возвратов, счетов. Контроль соответствия движения товаров и документов. Контроль завершенности операций. Универсальный отчет по продажам

КОНСИГНАЦИЯ. Консигнационные заказы. Передача товаров на консигнацию. Возврат с консигнации с возможностью одновременного формирования сделки на продажу товаров и их отгрузки покупателю. Реестры

документов. Отчеты для проверки завершенности транзакций

ЗАКУПКИ. Управление закупками (сделки на закупку товаров или услуг). Импорт. Ввод ГТД. Курсовые разницы. Работа с таможенными лицензионными складами

Карточка закупки. Существенные условия и спецификация закупки. История закупки. On-line баланс. Хозяйственные операции, связанные с движением товаров и денег. Контакты и задачи, документы. Графики платежей и получений товаров. Контроль прохождения поставок

Пересортица. Документарные и операционные спецификации, рекламационная работа. Учет брака.

Дополнительные расходы по закупкам. Разноска сумм по товарам из спецификаций (по объему, весу, стоимости или количеству). Разнесение суммы закупки услуг на другие закупки, заказы, перемещения и путевые листы. Отнесение дополнительных расходов на себестоимость товаров "задним числом"

Формирование закупочных цен из условий поставки. Формирование нормативной себестоимости и продажных цен товаров из закупки. Прогнозирование приходов товаров на виртуальных картах складского учета (для резервирования "в пути").

Складские транзакции. Оприходование и прием товаров с указанием адреса хранения. Учет специфики товаров-комплектов. Контроль фактического перемещения товарами границы склада

Получение товаров. Заявки на доставку. Заявки на получение. Журнал доверенностей. Формирование приходных документов по нескольким закупкам. Печать этикеток со штрих-кодами. Возврат товаров (поставщикам). Формирование расходных документов

Оплата закупок. Заявки на оплату. Отнесение денег на выбранные товары из спецификаций закупки. Оплата закупок через МОЛ. Возврат денег по закупкам (от поставщиков)

Контроль кредиторской задолженности (долга) по периодам. Акты сверки. Рейтинги поставщиков

Расчет дефицита по складу, производству, заказам,

заявкам на комплектацию, средневзвешенной продаже. Работа с текущим дефицитом. Заявки поставщикам. Запросы поставщикам

Планирование закупок в количественном и стоимостном выражении в разрезе выбранных аналитических периодов (неделя, месяц, год)

Статистические и аналитические отчеты. Доходность закупок. Прогнозы расхода денежных средств по периодам. Анализ нормативной и фактической себестоимости, доходности товаров по закупкам. Анализ структуры закупок (кубы). Реестры получений, возвратов, счетов, дополнительных расходов. Товары в заявках и в прогнозе. Контроль соответствия движения товаров и документов. Контроль завершенности операций. Универсальный отчет по закупкам

СКЛАД. Складской учет на неограниченном числе складов и специальных зон внутри складов – боксов, стоек, стеллажей и ячеек хранения (с уникальным идентификационным кодом). Совместное использование складов разными членами корпорации. Контроль документального и фактического движения товаров. Контроль себестоимости склада в соответствии с бухгалтерским и управленческим учетом

Управление инфраструктурой склада. Конфигурирование, адресное хранение

Прием, подбор и перемещение (комплектация) товаров внутри склада и между складами

Прием и выдача товаров с использованием сканера штрихкодов и с учетом произвольных единиц хранения – штуки, ящики, паллеты и др. Контроль минимальной нормы выдачи (отгрузки) для каждой партии товара. Отметка склада в ордерах на прием (выдачу) товаров фактически принятого (выданного) количества с указанием причины нехватки товаров

Партионный учет. Управление серийными номерами. Товароведческие характеристики партий товаров (цвет, размер, полнота и т.д.), даты изготовления и сертификации, сроки годности, ссылки на документы и т.д. и т.п.

Работа с товарами-комплектами – разуконплектация при приеме на склад и комплектация при выдаче с указанием мест хранения товаров-компонентов. Индивидуальные

логистические параметры товара в разрезе складов – минимальный и максимальный запас, уровень переаказа и адрес хранения по умолчанию

Переоценка. Отбраковка. Списание недостачи и оприходование излишков

Аналитические отчеты. Контроль в разрезе складов товарных остатков, определение их свободной для продажи количества. Контроль "залежалости" товаров, по срокам годности, сертификации и т.п. Товарно-оборотные ведомости по складам, консигнации, незавершенному производству. Контроль завершенности складских транзакций. Реестры приходов, расходов, перемещений, заявок на подбор

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ. Дерево хозяйственных операций. Настройка программ пересчета. Реестры операций. Долги в разрезе валют. Универсальный отчет по хозяйственным операциям

СТАТИСТИКА. Индивидуальные (производные) отчеты пользователей. Настройка прав пользователей на изменение параметров производных отчетов. Специализированные отчеты для проверки целостности данных

ПРАВА. Пользователи. Группы пользователей. Матрица входимости пользователей в группы. Матрица прав на функции программы для групп пользователей (ролей). Матрица индивидуальных прав пользователей на объекты программы. Матрица индивидуальных значений по умолчанию для пользователей.

Логирование событий. Настройка фиксации и оповещения

СЛУЖЕБНЫЕ. Операции с базами данных (резервное копирование, создание, удаление и обновление таблиц). Пароли. Экспорт-импорт таблиц в XML. Системные функции (SQL монитор и отчет). Экспорт-импорт в Excel и в бухгалтерские программы

Фотоменеджер. Управление контентом сайта. Редактор стилей. Редактор документов. Книги

Подсистемы и модули оперативного учета

АВТОТРАНСПОРТ. Автомобили и прицепы. Техническое обслуживание и ремонты. Амортизация. Два вида топлива. Заправки и остатки, списание топлива. История эксплуатации. Путевые листы. Расчет себестоимости маршрутов. Разноски транспортных расходов на товары из спецификаций заказов, закупок и складских перемещений

Районы доставки. Точки доставки. Реестры заявок на доставку. Формирование маршрутов и путевых листов.

Отчеты. Исползованию автомобилей. Ремонты. Путевые расходы Отчеты по доставке

ПРОИЗВОДСТВО. Управление однопердельным сборочным производством. Производственные задания. Существенные условия и спецификация. Сборка, разборка, ремонт и смешивание. Хозяйственные операции (выдача комплектующих, прием готовой продукции, оприходование отходов). Управление серийными номерами комплектующих и сборок. Учет незавершенного производства. Списание брака. Чертежи, документы и фотографии. Контакты и задачи, документы

Резервирование комплектующих на складах и "в пути". Формирование заявок на поставку. Формирование дефицита комплектующих по производственным заданиям (объемное планирование). Управление серийными номерами комплектующих и сборок. Учет незавершенного производства. Списание производственного брака. Разборка

Расчет себестоимости изделий (комплектующие, материалы, ресурсы, нормативы накладных расходов) и формирование продажных цен (надбавки за сложность, наценки)

Сервис. Управление гарантийными и послегарантийными ремонтами. Квитанции на прием изделий. Контроль гарантийных талонов и серийных номеров. Учет трудозатрат

Аналитические отчеты. Гарантийные ремонты. Зарезервированные товары. Незавершенное производство. План-фактный анализ трудозатрат. Реестры заданий, принятых на склад изделий, выданных в производство

комплектующих. Контроль целостности технологических и складских транзакций. Универсальный отчет по производству.

ПРОЕКТЫ. Управление интеграцией проекта. Хранение документов по проекту (Устав, планы и пр). Мониторинг и управление работами проекта (WorkFlow – система). Общее управление изменениями проекта (на любом этапе можно сохранить состояние проекта в архиве и перепланировать проект)

Управление содержанием проекта. Создание иерархической структуры фаз и работ проекта.

Управление сроками проекта. Определение состава работ. Определение взаимосвязей работ. Построение сетевых графиков и диаграмм Гантта. Управление графиком выполнения работ. Расчёт критического пути, самых ранних и поздних сроков начала и окончания работ.

Управление стоимостью проекта. Бюджет проекта. Стоимость работ ресурсов. Себестоимость материалов. Дополнительные расходы по проекту. Пересчёт себестоимости "задним числом"

Управление ресурсами проекта. Планирование человеческих ресурсов. Диаграммы загрузки. Выбор по профессиональным навыкам. Начисление денег по тарифам по каждой работе и связь с операциями выплаты зарплаты. Планирование рабочих центров (оборудования). Диаграммы загрузки

Управление поставками проекта. Расчёт потребности в материалах. Создание закупок. Выдача материалов под проект. Оприходование готовой продукции. Перенаправление материалов и полуфабрикатов с одного проекта на другой

Управление коммуникациями проекта. Управление участниками проекта. Распространение информации. Отчётность по исполнению. Разграничение прав между участниками проекта

Управление буферами. Управление запасами дистрибьюторской компании на основе теории ограничений.

Управление динамическим буфером для каждого звена цепи поставок индивидуально по каждому товару. Создание заданий на пополнение складов. Связь с транспортной логистикой. Импорт состояний складов дилеров и сетевой розницы с возможностью включения их в цепочку поставок и управления запасами.

ДОКУМЕНТЫ. Управление документооборотом корпорации. Создание дерева документов. Связанные и подчиненные документы. Контроль подписания и исполнения. Хранение образов документов. Поиск по реквизитам и ключевым словам. Маршрутизация документов.

КАДРЫ (управление персоналом). Организационно-структурное планирование. Управленческая вертикаль власти. Штатные и функциональные расписания корпорации и структурных подразделений. Должности и их свойства. Органиграммы

Кадровый учет и делопроизводство. Карточки сотрудников. Персональные и групповые кадровые приказы, указы по предприятию. Наборы формулировок для различных типов приказов. Контроль сроков завершения приказов. Учет перемещений персонала, ведение истории карьеры. Расчет произвольных типов стажей

Планирование и расчет ежегодных основных и дополнительных отпусков. Табель. Больничные, неявки, сверхурочные и др.

Управление движением и мотивацией персонала. Подбор, обучение и развитие персонала. Должностные обязанности, аттестация, тестирование и повышение квалификации. Учет обучающих мероприятий, участия в них сотрудников и фиксация результатов обучения. Сертификация персонала

Учет резюме и вакансий, размещение на WEB-сайте, заполнение электронной анкеты кандидатами. Подбор кандидатов и формирование кадрового резерва с учетом требований к должности

Формирование аналитических и статистических отчетов, списков и справок по приказам, по разделам личного дела, по подбору кадров, структуре. Мониторинг критических параметров. Подсказки и напоминания

Отчеты по сотрудникам, приказам и штатному расписанию.

БОНУСЫ. Мотивация персонала по фактическим результатам деятельности. Задание алгоритма расчета бонусов по каждому пользователю. Связь с управленческим учетом. Учет вознаграждений и их выплат.

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ. Бюджетирование, мониторинг, накопление и распределение прямых и накладных расходов по центрам финансовой ответственности (ЦФО). 2-х этапный метод перераспределения расходов ЦФО на расходы профит-центров через виды внутренней деятельности (Activity Based Costing). Предоставление собственнику оперативной информации о доходности и рентабельности бизнеса в целом и в разрезе ЦФО для принятия управленческих решений (проведения управленческих

мероприятий). Фиксация управленческих мероприятий и оценка их влияния на финансовые показатели.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ. Бюджетирование "сверху вниз" и "снизу вверх". Мастер-бюджет. Бюджет доходов и расходов. Бюджет движения денежных средств. Прогнозный баланс. Операционный и финансовый бюджеты. Отчеты по бюджету. Оперативный контроллинг деятельности холдинга в разрезе бизнес-единиц. Создание управленческой отчетности по международным стандартам:

Отчет о прибылях и убытках (P&L), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц;

Отчет о движении денежных средств (Cash Flow Report), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц (движение

денег по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности);

Баланс (Balance Sheet), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц.

Финансовая отчетность, финансовые коэффициенты, расчет финансовых показателей

ССП. Преобразование миссии и стратегии корпорации в набор ключевых показателей (стратегические карты), которые образуют основу для системы стратегического управления. Стратегические темы. Стратегические цели (задачи и мероприятия). Целевые и фактические значения ключевых показателей

Наши клиенты

Ниже представлены некоторые из наших клиентов



Компания "Роберт Бош Лтд" (г. Киев). Ремонт и гарантийное обслуживание электроинструментов торговых марок BOSCH, SKIL, TREMEL. Оптовая торговля теплотехническим оборудованием BUDERUS и JUNKERS.



Компания "Феникс-Контакт" (г. Киев). Авторизованный представитель PHOENIX CONTACT GROUP на территории Украины. Оптовые продажи.



Компания "ОНИКО" (г. Киев, www.oniko.kiev.ua). Поставка материалов, химреактивов и оборудования для рентгенодиагностики. Официальный дистрибьютор компании AGFA.



Компания "Торгово-строительный дом ОЛДИ" (г. Киев, www.oldi.kiev.ua). Импорт напольных покрытий, оптовая торговля стройматериалами, сеть строительных супермаркетов



Компания "АКРИЛАТ-ГРУПП" (г. Киев). Импорт-экспорт химического сырья, оказание транспортных услуг спецтранспортом.



Компания "АВИСМЕТИЗ" (г. Киев, www.avis-metiz.com.ua). Крупный продавец строительного и машиностроительного крепежа на рынке Украины. Сеть филиалов



Белтімпорт®

Компания "Белтімпорт" (г. Киев, www.beltimport.com.ua). Лидер в поставке высококачественных элементов приводных систем. Генеральный дистрибьютор немецкой фирмы "Ortibel".



Компания "ИМРАД" (г. Киев, www.imrad.com.ua). Оптовая и розничная продажа электронных компонентов.



Компания "Торговый дом ИНТЕРАТЛЕТИКА" (г. Киев, www.interatletika.com.ua). Один из лидеров рынка оптовой торговли спортивными товарами.



Компания "ON LINE" (г. Киев). Поставщик промышленных и бытовых систем вентиляции и кондиционирования торговых марок RHEEM (США), ON LINE, Twitoplast Ltd (Израиль), RHOSS, NOVAIR, F.B.R., VORTICE (Италия). Проектирование, подбор и поставка оборудования, монтажные и пуско-наладочные работы, гарантийное и сервисное обслуживание.



Компания "Август-Украина" (г. Киев, www.avgust.com.ua). Торговля целлюлозно-бумажной продукцией крупнейших предприятий-производителей Украины и России.



Компания "САМЕКС" (г. Киев, www.samex.com.ua). Оптовая продажа канцтоваров. Широкий спектр канцелярских товаров для офисов, школы, сувенирные канцелярские. Сеть магазинов



Компания "АКВИЛИН-ГРУП" (г. Кишинев, Республика Молдова). Дистрибуция и оптовая торговля продуктами питания, алкогольными напитками и табачными изделиями. Сеть мобильных торговых точек



Компания "ЭСТ ПЛЮС" (ТМ «Юнилайт», г. Полтава). Дистрибуция и оптовая торговля электросветотехнической продукцией. Сеть филиалов и региональных представителей



Компания "КАМИОН ОЙЛ" (г. Киев, www.camion.com.ua). Генеральный представитель компаний "LIQUI MOLY" и "КНЕСНТ" в Украине. Сеть филиалов и торговых представительств.



Компания "ДМТ-Центр" (г. Киев, www.aandd.kiev.ua). Генеральный дистрибьютор в Украине продукции компании А&D (ЭЙ энд ДИ) - электронные тонометры, глюкометры и др. медицинская техника



Компания "Виннер Автомотив" (г. Киев, www.winnerauto.ua). Официальный дилер Ford, Jaguar, Land Rover, Volvo та Porsche



Компания "Энергосталь" (г. Киев, www.energostal.com.ua). Эксклюзивный представитель «АВН» GmbH в Украине. Оптовые продажи нержавеющей металлопроката. Сеть филиалов



Компания "Тексика" (г. Киев, www.teksika.com). Производство одежды и дистрибуция текстиля. Оптовые поставки тканей на украинские предприятия легкой промышленности



Компания "Евроизол" (г. Киев, www.euroizol.com.ua). один из лидеров на рынке строительных материалов Украины. Сеть филиалов по всей территории Украины

С другими проектами можно ознакомиться на сайте www.delopro.com.ua.



КСИКОМ СЕРВИС, ООО

Для переписки: 04116, г. Киев-116, а/я 21
тел/факс +380 44 586-2630
e-mail: soft@xicom.kiev.ua
[http://: www.delopro.com.ua](http://www.delopro.com.ua)