

Конкурс
«ПРОЕКТ ГОДА - 2016»

номинация «ERP-системы»

Опыт успешной миграции крупного
дистрибьютора с западной ERP-системы
на отечественное решение «1С:ERP 2»



АСТРОСОФТ

1

Импортозамещение ERP-систем

1.1 Импортозамещение в IT



ПП от 16.11.2015 №1236

запрещает приобретать иностранное ПО
государственным и муниципальным предприятиям
при наличии российского аналога



ФЗ от 29.06.2015 №188

предусматривает создание
единого реестра российского ПО

1.2 Преимущества отечественного ПО



Привлекательнее
по стоимости владения
и сопровождения



Не уступает иностранному
по качеству, функционалу
и возможностям



Быстрее адаптировать
под изменения
в Российских законах

2


Миграция ИС ГК «СЛАТА»,
крупного дистрибьютора,
с SAP на «1С:ERP 2»

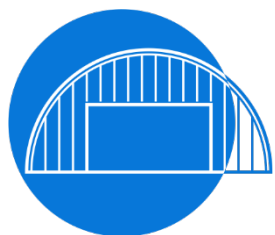
2.1 Заказчик – ГК «СЛАТА»



 **Крупный дистрибьютор**

 **2тыс** сотрудников

 **70** супермаркетов и дискаунтеров, интернет-магазин



девелопмент



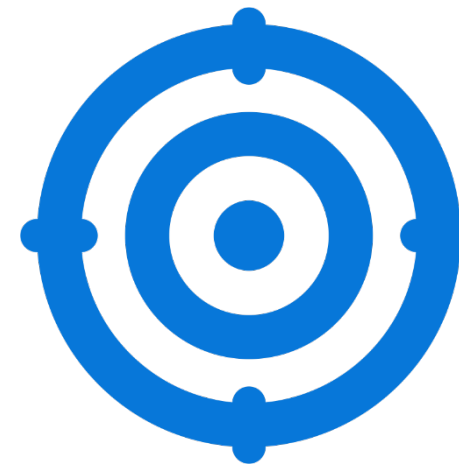
крупнейший дистрибьютор продуктов питания в своем регионе



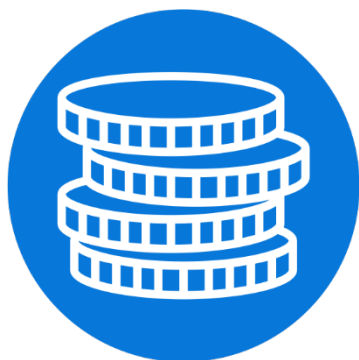
логистика

2.2 Цель проекта

**Разработка центрального звена
корпоративной информационной системы**
на базе «1С: ERP 2» с целью замены системы SAP



2.3 Предпосылки



Высокие затраты
на лицензии SAP

большая часть IT-бюджета
тратилась на ежегодное продление
250 лицензий SAP



Необходимость миграции системы
на современный уровень

существующая система
развернута на основе
Microsoft Windows Server 2003



Недостаточный базовый
функционал продукта

в SAP не учитывались все запросы
пользователей по ведению учета,
необходимые для развития бизнеса

3

Задачи

3.1 Перенос нормативно-справочной информации

✓ Разработка инструментов переноса НСИ и начальных остатков из предыдущей КИС.

✓ Разработка дополнительных инструментов для трансляции операций из предыдущей системы на период опытно-промышленной эксплуатации новой системы.



Справочник
номенклатуры



32 000

Наименований товаров



Справочник
контрагентов



8 000

партнеров

3.2 Разработка подсистем ценообразования и управления взаимоотношениями с клиентами

Разработка подсистем ценообразования и управления взаимоотношениями с клиентами под существующую финансовую политику компании



Систематизация
финансовой политики



Своя финансовая модель
взаимоотношений
с каждым контрагентом

3.3 Разработка подсистем продаж и казначейства

- ✓ Разработка подсистем продаж и казначейства в соответствии с существующими бизнес-правилами компании с сопутствующим расширением функционала кредитного менеджмента в системе

Объемы продаж
(в сутки)

более

3 000

реализаций

Сотрудничество
с крупными производителями

около

30

направлений
продаж

3.4 Интеграция с внешними системами

- ✓ Разработка подсистемы интеграции с внешней системой управления складом и геоинформационной системой (ГИС), существенное расширение типового функционала подсистемы доставки



3.5 Обмен данными с системами контрагентов



Разработка подсистемы автоматического обмена данными в части закупок, продаж и отчетности с системами контрагентов

Автоматический обмен файлами по электронной почте:

- от клиентов: заказы;
- для клиентов: подтверждение заказа, информация об осуществлении отгрузки;
- для поставщиков: остатки, дебиторская задолженность, подтверждение движения заказа (заявка, отгрузка, остатки).

Поддерживаются файлы различного формата:

- xml,
- xls,
- txt,
- dbf,
- и пр.

3.6 Интеграция с системами мобильной торговли



Разработка подсистемы интеграции с системами мобильной торговли с использованием различных моделей обмена данными

30 систем мобильной торговли на базе

5 программных продуктов:

- ✓ «CDC ОПТИМУМ»
- ✓ «ST-Чикаго»
- ✓ «Монолит CRM»
- ✓ «SalesWorks»
- ✓ «КУБ»

3.7 Разработка подсистемы фондов и бонусов



Разработка подсистемы фондов и бонусов для обеспечения трансляции акционных мероприятий от поставщиков до дилеров



Трансляция акций
от поставщиков
до дилеров



Распределение
бонусов по дилерам

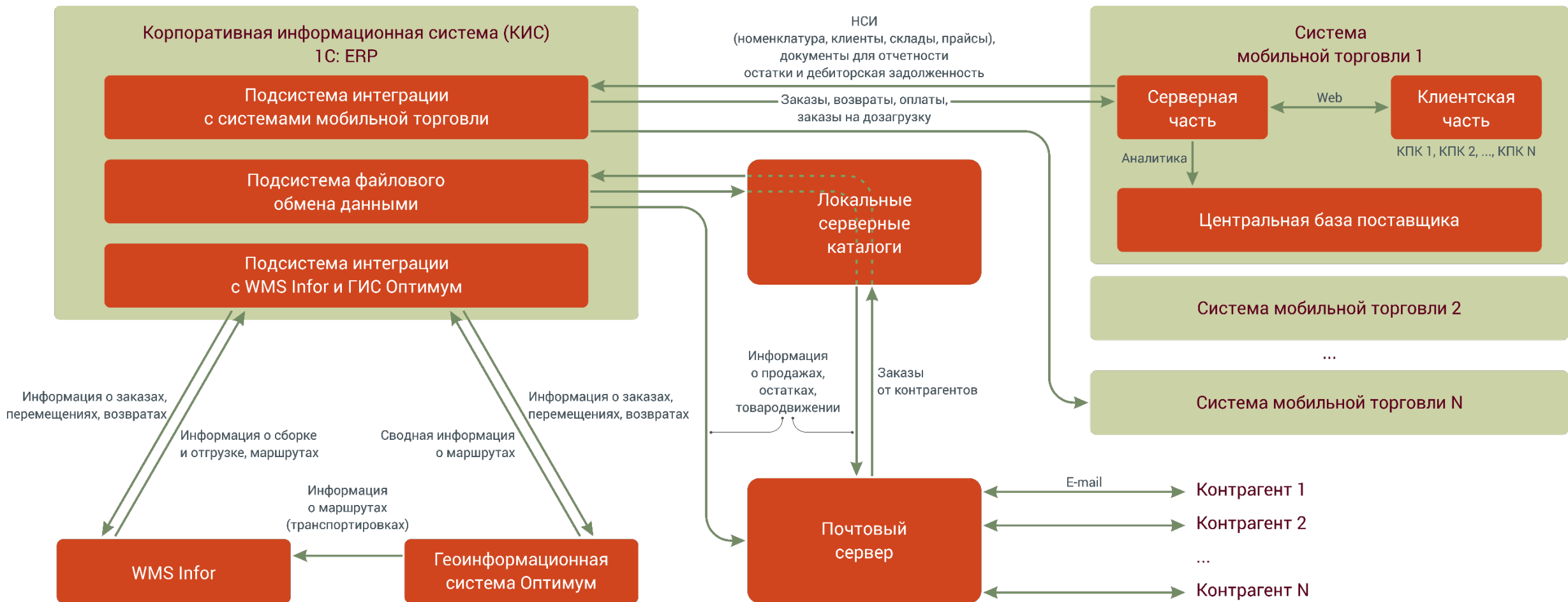


Обратная трансляцией
отчетности по акции
поставщикам

4

Результат

4.1 Информационная система клиента



4.2 Модули «1С:ERP 2», задействованные в проекте

МОНИТОРИНГ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 	УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ 	БЮДЖЕТИРОВАНИЕ 	РЕГЛАМЕНТИРОВАННЫЙ УЧЕТ РСБУ МСФО 
УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМ И С КЛИЕНТАМИ 	УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ 	УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ 	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И РАСЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ 
УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ 	ОРГАНИЗАЦИЯ РЕМОНТОВ 	УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДОМ И ЗАПАСАМИ 	УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ 
«1С:ERP Управление предприятием 2.0»			
ПЛАТФОРМА «1С:Предприятие 8.3»			

Объем документооборота в системе:

3000 реализаций в день

100 тыс. реализаций в месяц

более 1 млн. реализаций в год

Более 50 тыс.

документов в месяц по оплатам

500 -700 одновременно
открытых сеансов в системе

350 пользователей системы





АСТР ● СОФТ

astrosoft.ru

(812) 494-90-90