

Кейсы за  
2018–2019

## *ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ*

Для разных компаний решались разные задачи. Структура презентации построена по принципу: Было-Стало, начиная от ИТ-архитектуры, далее задачи по отделам и в завершении задачи системы управления, контроля и отчетности

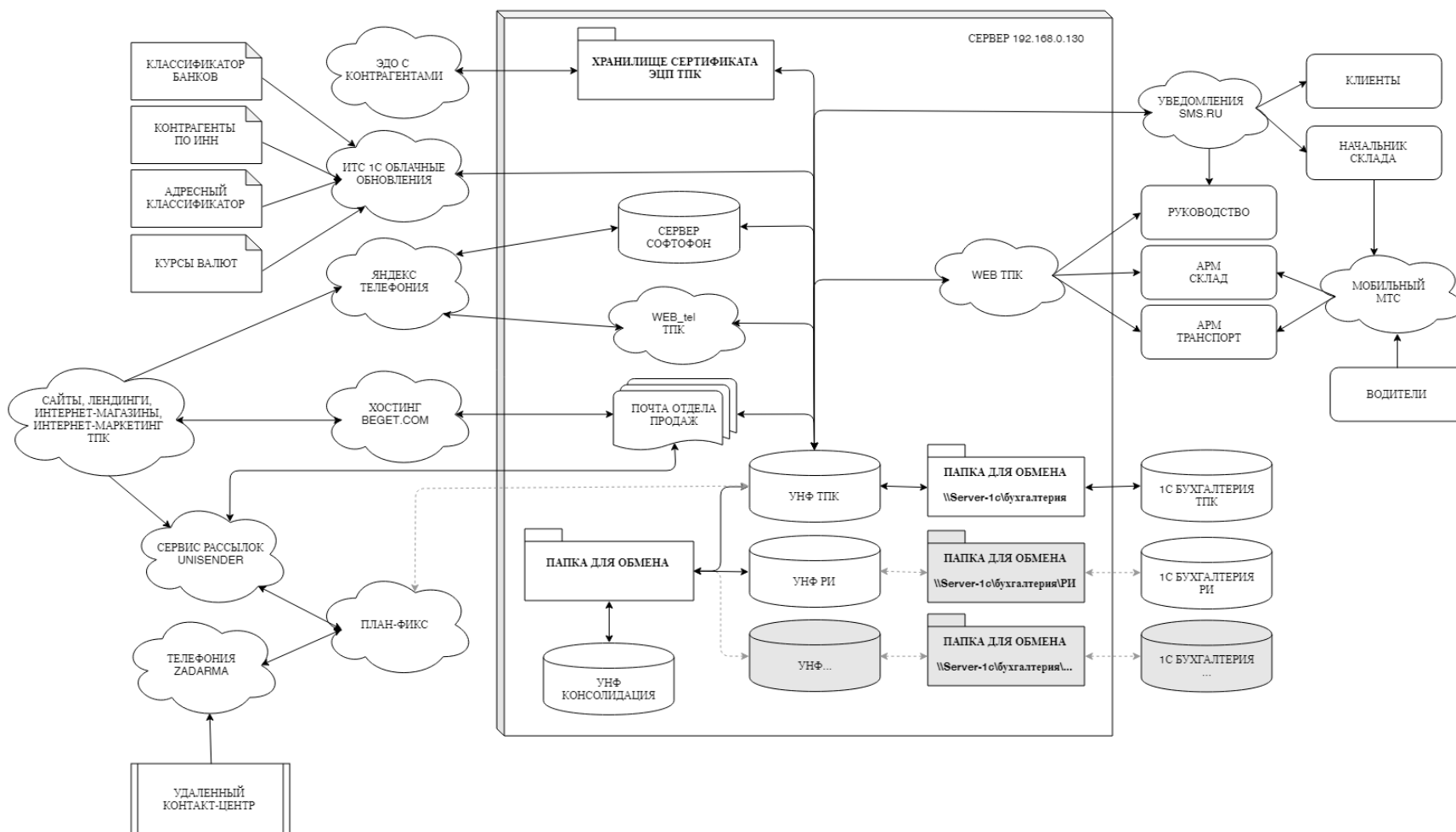
На каждом слайде в колонке «Было» перечень задач, сформулированных бизнес-языком, в колонке «Стало» – достигнутые по ним результаты

Решение большинства задач находится на стыке Бизнес-процессов, ИТ-технологий и HR, из разных областей знаний и функций.

# АРХИТЕКТУРА

Было: 1С.УНФ, 1С.Бухгалтерия

Стало: Устойчивая, масштабируемая, полноценная ИТ-архитектура. Состав, назначение и пароль доступа описаны в документе «ИТ-Архитектура»



# ИТ-Безопасность

Было:

- ✗ файловая версия 1С.УНФ – можно просто скопировать 1 файл и таким способом унести с собой всю 1С, спокойно развернуть ее на другом компьютере и зайти под своим логином/паролем
- ✗ У всех пользователей общий максимальный интерфейс и полные права администратора
- ✗ Не ведется журналирование записей, кто и что изменял в документах
- ✗ Нет резервного копирования

Стало:

- ✓ SQL-архитектура, теперь унести данные вместе с 1С невозможно
- ✓ Интерфейсы и права пользователей прилично (но все же не идеально) настроены под их роли
- ✓ Добавлены подсистемы регистрации изменений, историю редактирования и удаления можно увидеть по любым документам и справочникам
- ✓ Автоматическое резервное копирование по расписанию для всех баз: В течение месяца ежедневно, а так же на 1е число каждого месяца

# ДОКУМЕНТООБОРОТ С КОНТРАГЕНТАМИ

Было:

- ✗ Исходящие бумажные документы теряются, оплаты задерживаются
- ✗ Входящие документы теряются, оседают в разных отделах, бухгалтерия тратит очень много времени на поиск нужного оригинала и не знает, искать этот документ по отделам ли он еще не приходил
- ✗ В одну почту смотрят несколько сотрудников, открытые письма помечаются как прочитанные и ответственный сотрудник не обращает на них внимания, при этом упускает важные, адресованные ему письма

Стало:

- ✓ Переделан процесс отправки и получения почты, дожата мысль, что у всех документов единая точка входа – Техотдел
- ✓ Реализован в 1С инструмент контроля получения оригиналов документов
- ✓ Подключена ЭЦП для электронного обмена накладными – можно использовать для электронного обмена документами
- ✓ Подключена корпоративная почта в 1С – при использовании почты через интерфейс 1С письма, открытые одним пользователем не отмечаются как прочитанные у других пользователей

# ОПЕРАТИВНОСТЬ

## Было:

- ✘ Нет учета онлайн
- ✘ Поздно приходит информация

## Стало:

### В онлайн видно:

- ✓ работу менеджеров по продвижению в ПФ
- ✓ поступление и списание ДС
- ✓ поступление и списание товаров со складов
- ✓ ДЗ/КЗ
- ✓ финансовый результат по выручке

### Информацию можно получать:

- ✓ из ПФ уведомления на почту
- ✓ из 1С нужные отчеты на почту по расписанию
- ✓ текущее состояние дел в 1С можно видеть из любой точки мира через web-браузер

# ОПЕРАТИВНОСТЬ

## Было:

- ✘ Нет связи между отделами

## Стало:

В большей части взаимодействие между отделами осуществляется через задания на работу:

**С транспортной службой - стабильно**

- ✓ Заявка на расчет стоимости перевозки
- ✓ Заявка на перевозку по РФ

**Со складом - стабильно**

- ✓ Заявка на приход
- ✓ Заявка на отгрузку

**С тех.отделом - стабильно**

- ✓ Выписка доверенностей
- ✓ Выписка отгрузочных документов

**С ВЭД - могут работать, дожим остановлен**

- ✓ Заявка на обновление цен ВЭД
- ✓ Заявка на закупку

# УПРАВЛЕНИЕ ЗАДАЧАМИ

## Было:

- ✘ Хаотичность постановки задач

## Стало:

- ✓ Стабильный понятный график совещаний с запланированными темами
- ✓ Результаты совещаний оформляются Протоколами и вносятся в ПФ – необходим дожим – на совещаниях читать протоколы и спрашивать выполнение поручений
- ✓ В ПФ предусмотрены доп. настройки для классификации задач по проектам и по отделам
- ✓ Руководители и сотрудники могут ставить задачи себе и друг другу в ПФ, отслеживать выполнение
- ✓ Контрольные маркеры для регулярных задач, которые должны выполнять сотрудники, частично внесены в ПФ, требуется внести все КМ по всем отделам в ПФ
- ✓ Видны просроченные задачи, гибкий календарь рабочего дня, разнообразные отчеты



# МАРКЕТИНГ

Было:

- ✘ Слово Маркетинг в компании не знают
- ✘ В качестве материалов отправляют письмо с подписью Ген.директора с общими фразами и очень сокращенным перечнем продукции
- ✘ Нет контроля прочитано письмо или нет
- ✘ Никакие маркетинговые активности не проводятся
- ✘ Менеджеры не представляют преимущества компании, кроме как демпинг по цене

Стало:

- ✓ Подключен к 1С и Планфиксу сервис массовой email-рассылки Unisender. Известно, что в тех редких случаях, когда менеджеры отправляют рассылку, они получают входящие запросы
- ✓ В качестве общего предложения теперь отправляется полный перечень продукции
- ✓ Есть маркетинговая листовка с преимуществами компании
- ✓ По прежнему менеджеры не умеют создавать ценность и конкурируют только по цене

Было:

- ✗ CRM нет
- ✗ Нет единой клиентской базы
- ✗ Много экселек, у каждого РОПа и менеджера – своя
- ✗ Нет понимания кто с каким клиентом работает и в каком статусе
- ✗ Не понятно кто из менеджеров куда звонил, с кем общался
- ✗ Нет подробной информации о потенциальных клиентах и их потребностях
- ✗ Нет технической возможности подключить IP-телефонию к 1С

Стало:

- ✓ CRM Планфикс – прижилась
- ✓ Единая база клиентов с распределением по ответственным
- ✓ Накопление данных о клиенте и история взаимоотношений с ним
- ✓ Подключена IP-телефония, звонки записываются
- ✓ Есть отчетность по звонкам менеджеров
- ✓ Накапливаются данные по потребляемой продукции
- ✓ IP телефония подключена к 1С, есть инструкции, теперь можно так же контролировать звонки менеджеров, работающих только в 1С

Было:

- ✘ Не понятна технология поиска и привлечения новых клиентов
- ✘ Продвиженцы бессистемно, хаотично рыскают по интернету в поисках контактов
- ✘ Перезвонки забываются
- ✘ Заявки клиентов запоминаются, записываются в блокнот, теряются, забываются

# CRM

Стало:

- ✓ Базы подготавливаются, сегментируются, заливаются в CRM
- ✓ Перед прозвоном обязательная проработка скрипта с целями звонка, МПП стали понимать, что такое скрипт и сценарий разговора
- ✓ Заполнение карточки клиента и потребляемой продукции по чек-листу
- ✓ Задачи на следующие действия по контрагентам ставится в ПФ (но не исполняются вовремя)
- ✓ Оформление заявок клиентов в виде Заказов покупателей. Необходимо внедрение изменения – Заявка отдельным документом и из него печать договора, в который подставляются реквизиты автоматически

## Было:

- ✘ Нет единого подхода и требований к согласованию сделок
- ✘ Нет единого подхода и требований к согласованию договоров
- ✘ Отдел импорта не участвует в тендерных закупках
- ✘ Сотрудники практически не выезжают на выставки
- ✘ Сотрудники практически не ездят в командировки к потенциальным и действующим клиентам

## Стало:

- ✓ Единые требования к согласованию сделок через Паспорт сделки
- ✓ Единые требования к процессу согласованию договоров
- ✓ Мониторинг тендеров по импортным продуктам и участие в тендерах
- ✓ Регулярные выезды на выставки, заполнение анкет потенциальных клиентов – развалилось ввиду отсутствия требования руководства к исполнению процесса
- ✓ Регулярные командировки

# ПРОДАЖИ

Было:

- ✘ Моп занимается суетой и периодически тендерными закупками
- ✘ Нет четкого взаимодействия со складом и логистом
- ✘ Нет планов по развитию клиентов, доп. продажам, командировкам
- ✘ Нет системы мотивации
- ✘ Нет плана продаж, отчетности и воронки
- ✘ МОП иногда ставит цены наугад, тк. Не знает какие обновления цены были для конкретного клиента

Стало:

- ✓ Задачи МОПа определены, внедрены частично
- ✓ МОП не занимается тендерными закупками
- ✓ Оформление заявок в 1С на склад и логисту
- ✓ МОП выписывать Коммерческие предложения и Спецификации
- ✓ Система мотивации и контроля

# ПРОДАЖИ

Было:

- ✘ МОР ни за что не отвечает, неправильные цены в документах – это ошибка менеджера, все данные ему были переданы устно правильно

Стало:

- ✓ Сделки ведет МОР, заказы в 1С формирует МОР, отвечает за названную клиенту цену – МОР

# УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Было:

- ✘ Нет стратегии продвижения по продуктам
- ✘ Нет мониторинга цен конкурентов
- ✘ Нет плана продаж
- ✘ Нет отчетности План-Факт продаж
- ✘ Нет системы мотивации
- ✘ Нет системных планов закупок

Стало:

- ✓ Требования к сборке стратегии (чек-лист, не исполняется)
- ✓ Каналы для получения цен на продукцию с рынка (чек-лист, не исполняется)
- ✓ Маркетинговые каналы для разных стратегий (чек-лист, не исполняется)
- ✓ Есть Планы продаж
- ✓ Есть отчетность План-Факт продаж
- ✓ Предложена система мотивации
- ✓ Предложены показатели для контроля операционной работы
- ✓ Любая отчетность и воронки в ПФ

# УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Было:

- ✘ Нет графика мероприятий для участия
- ✘ Нет планов по развитию клиентов и графика командировок
- ✘ Практически нет выездов в командировки по клиентам и для участия в мероприятиях
- ✘ Нет утвержденных типовых прайсов, каждый раз расчет заново, РОП убежден, что типовой прайс для нас это невозможная история
- ✘ Сложные взаимоотношения с логистической службой, дорого, цены меняются неожиданно, выбора нет и пр.

Стало:

- ✓ Участие в мероприятиях чаще, чем никогда, план мероприятий ведется в 1С
- ✓ Командировки по клиентам начинают приживаться
- ✓ Появился типовой прайс для интернет-магазина, РОП понял как делаются типовые прайсы и сможет повторить
- ✓ С транспортной службой согласован типовой прайс на услуги перевозки (за км), на выбор должны предоставляться несколько перевозчиков, из которых РОП может отметить «галочкой» согласованного перевозчика



## Было:

- ✗ РОП не осуществляет подбор, обучение, адаптацию персонала, убежден, что «кадров в городе нет»
- ✗ РОП не осуществляет работы по расширению ассортимента
- ✗ РОП саботирует формирование сборных машин, комплектацию заказов и сбор заявок по маршрутам
- ✗ Нет Плана работ на следующий месяц
- ✗ Нет отчета План-Факт по выполненным работам за отчетный месяц

## Стало:

- ✓ 2 новых Менеджера + Ассесмент, оказывается, в городе есть приличные сотрудники
- ✓ Пройден цикл проработки продукта на примере Кизельгура, от идеи до получения образцов. Саботаж, что некому заниматься
- ✓ Развитие мелкотоннажки, кооперация с другим отделом для сборки машины, проработка баз по регионам и сборка нескольких маршрутов
- ✓ План работ и отчетность план-факт работ в Планфиксе и то пока только по клиентам, расширять зону контроля по рекомендациям в системе мотивации

# СКЛАД

## Было:

- ✘ Склад ведет учет в эксель, коммуникации с офисом по телефону, чату, почте, кто кому что сказал – правды не найти
- ✘ Заявки из офиса на склад делаются вручную, в ворде с большим опозданием, с ошибками, частая проблема – машина приехала и стоит у ворот, заявки на нее нет, начальник склада дозванивается в офис, ищет кто ответственный менеджер, требует и ждет заявку
- ✘ Нет технической возможности запустить 1С на складе
- ✘ Не понятно как организовать взаимодействие между офисом и складом

## Стало:

- ✓ WEB-версия УНФ – возможность работать через браузер на складе
- ✓ Менеджеры оформляют в 1С Задание на работу на приход и на отгрузку продукции на основании Заказа покупателя
- ✓ Начальник склада видит подробную информацию что, когда и кому нужно отгрузить, плановое время поступления продукции

# СКЛАД

## Было:

- ✘ Нет оперативного складского учета – приход, расход
- ✘ Нет данных о времени хранения
- ✘ Хаотичное размещение товара на складе
- ✘ Нет учета отгрузки по партиям с разной себестоимостью

## Стало:

- ✓ Учет практически онлайн, с небольшими задержками, которые можно и нужно устранить дожимом
- ✓ Есть настроенные отчеты, показывающие оборачиваемость товаров на складах
- ✓ Каждая паллета подписана, указан номер партии, вес
- ✓ Начальник склада видит подробную информацию что, когда и кому нужно отгрузить, плановое время поступления продукции
- ✓ Отгрузка продукции точно по партиям, указанным в задании на работу менеджером

# СКЛАД

Было:

- ✗ Инвентаризации не проводятся
- ✗ Нет достоверного складского учета, искаженные товарные остатки
- ✗ Нет учета излишек и недостач при отгрузках с завода производителя
- ✗ Нет сквозного учета между компаниями, входящими в Холдинг, не видно, какие запасы принадлежат какой компании

Стало:

- ✓ Стабильные ежемесячные инвентаризации
- ✓ Стабильные еженедельные сверки Техменеджером остатков в 1С с начальником склада
- ✓ Учет излишек и недостачи при отгрузке с завода производителя на складе недостачи, проверьте обороты по складу недостачи и узнайте какое количество денег вы не потеряли
- ✓ При продаже с РИ, менеджер передает в техотдел копию расходной накладной, на основании которой техменеджер производит списание, т.е. фактические остатки на складе и в системе 1С совпадают в онлайн

# СКЛАД

## Было:

- ✘ Нет учета недостатч, брака, образцов, есть мнение, что такого на нашем складе не бывает
- ✘ Выписка документов для водителей вручную в экселе
- ✘ Нет учета кубов и возвратной тары

## Стало:

- ✓ Активирование и списание брака, образцов, недостатчи в тех.отделе на основании актов от начальника склада
- ✓ Начальник склада проставляет в документах Заявка на приход и Заявка на отгрузку фактическое количество
- ✓ Контроль процессов списания продукции - у всех списаний в системе 1С есть документальное основание
- ✓ Печать документов для водителей из 1С
- ✓ Учет кубов и возвратной тары

# СКЛАД

Было:

- ✘ Не выполняются условия безопасности – часто на машины не ставится пломба, необходим контроль
- ✘ Нет контроля при отгрузке, что действительно в машину загрузили и уехало то, что нужно, качественно упакованное и хорошо погруженное
- ✘ Нет контроля при приемке, при возникновении брака и недостачи не понятно, чья ответственность
- ✘ Нет учета по партиям, невозможно идентифицировать партии на складе, все хранится вперемешку

Стало:

- ✓ фото заполненной машины при погрузке и фото пломбы на корпоративный вотсап и к заданию на работу
- ✓ фото пломбы и открытой машины при разгрузке на корпоративный вотсап и к заданию на работу
- ✓ Задача Менеджера по качеству – контролировать исполнение процесса
- ✓ Партионный учет
- ✓ Аккуратное размещение партий на складе

# ПРИХОДЫ

Было:

- ✗ Приход на склад оформляется в момент отгрузки на то же самое количество
- ✗ Закупочная цена в приходе «примерная»
- ✗ Складские остатки по факту и в 1С не совпадают, т.к. в системе данные «подбиваются» таким образом, чтобы приход был равен расходу
- ✗ Нет достоверных данных о Кредиторской задолженности
- ✗ Интуитивное согласование заявок на оплату поставщикам

Стало:

- ✓ Приходы в 1С = фактическим приходам по документам с учетом корректировок по Актам со склада о фактическом количестве
- ✓ Отдельно ведутся цепочки приходов и отгрузок, что позволяет дополнительно контролировать правильность ввода
- ✓ Данные по кредиторской задолженности достоверные
- ✓ Есть функционал расчёта лимитов и плановых сумм для платежей поставщикам

# РЕАЛИЗАЦИЯ

Было:

- ✗ 2 строки в расходных накладных и расхождение с бухгалтерией на копейки
- ✗ Нет учета по характеристикам, никто про них не знает и не хочет ими пользоваться
- ✗ Большое количество дублей в справочнике номенклатура из-за того, что одна и та же продукция, но с разными характеристиками вносится как отдельная номенклатура, ошибки в документах – не приход поставили одну номенклатуру – отгрузили другую
- ✗ Пересчет концентрации вручную, много ошибок в документах

Стало:

- ✓ Документы в УНФ совпадают с накладными для Бухгалтерии. Решение изменением в технологии оформления документов
- ✓ Введен учет по Характеристикам
- ✓ Наведен порядок в справочнике Номенклатура
- ✓ Создано решение для автоматического пересчета концентрации
- ✓ Выявлены потери, связанные с тем, что покупка по конкретной концентрации, а продажа всегда по одной – минимальной. Тут, можно посчитать потери, которых больше нет



# ТРАНСПОРТ

## Было:

- ✘ Клиенты звонят несколько раз в день РОПу, чтобы узнать текущее состояние поставки: вышла ли машина на рейс, загрузилась, ожидаемое время прибытия, на такие диалоги РОП тратит много времени

## Стало:

- ✓ Подключен к 1С сервис СМС-сообщений
- ✓ По процессу, логист отслеживает выход машины на рейс, изменяет статус и отправляет СМС-сообщение клиенту
- ✓ Менеджеру по качеству назначена контрольная точка – контроль отправки логистом СМС-сообщений
- ✓ Логисту а неотправку назначены штрафные санкции

# ТРАНСПОРТ

## Было:

- ✘ Заявки на перевозку по РФ
- ✘ Заявки на расчет стоимости перевозки
- ✘ Фото накладных

## Стало:

- ✓ Подключен к 1С сервис СМС-сообщений
- ✓ По процессу, логист отслеживает выход машины на рейс, изменяет статус и отправляет СМС-сообщение клиенту
- ✓ Менеджеру по качеству назначена контрольная точка – контроль отправки логистом СМС-сообщений
- ✓ Логисту а неотправку назначены штрафные санкции
- ✓ Техническое и процессное решение есть, нужен админ. ресурс, который потребует выполнение данного процесса

# ТРАНСПОРТ

## Было:

- ✘ Затратные части – перевозчики, цены, какая машина, почему именно этот перевозчик
- ✘ Минимум 3 варианта перевозчиков
- ✘ Стоимость в задании не превышает итоговую стоимость перевозки по Акту

## Стало:

- ✓ Подключен к 1С сервис СМС-сообщений
- ✓ По процессу, логист отслеживает выход машины на рейс, изменяет статус и отправляет СМС-сообщение клиенту
- ✓ Менеджеру по качеству назначена контрольная точка – контроль отправки логистом СМС-сообщений
- ✓ Логисту а неотправку назначены штрафные санкции
- ✓ Техническое и процессное решение есть, нужен админ. ресурс, который потребует выполнение данного процесса

# ТРАНСПОРТ

Было:

- ✘ Все транспортные расходы оформляются на ООО Вектор, в отделе продаж не знают, какая именно организация осуществляет перевозку
- ✘ Тарифы на перевозку в УНФ устанавливаются «примерные»
- ✘ Транспортные затраты оформляются не день-в-день, а как получится, в т.ч. С задержками на месяц до получения актов от перевозчиков
- ✘ Часть данных не вносится, часть вносится так, что бухгалтерии нужно все переделывать, т.к. цены и перевозчики в УНФ – фиктивные
- ✘ Выписка доверенностей в отдельной 1с 7.7

Стало:

- ✓ Правильное отражение доп. расходов на себестоимость
- ✓ Сразу правильный контрагент-перевозчик, стоимость, т.е. ДЗ и КЗ
- ✓ Выписка доверенностей из УНФ, отказ от 1с 7.7
- ✓ Справочник водителей с паспортными данными и данными ТС ведется в УНФ
- ✓ Оформление приходов и расходов день-в-день, актуальная ДЗ и КЗ в моменте времени
- ✓ Предложены контрольные маркеры

# Доп. расходы на транспорт

## МОП

### Заказ покупателя

Плановые,  
фактические и  
отмененные отгрузки

## Логист

### Задание на работу

1. Данные по перевозчику:  
Юр лицо, ФИО водителя, ТС,  
стоимость
2. Фото приходной накладной

## ТМ (Закупки)

### Доп. расходы

1. Приходная накладная
2. Доп. расходы на транспорт
3. Отчетность по ДЗ и КЗ в  
моменте

Было: не было

Стало: есть

Сводная отчетность по Номенклатуре и Контрагентам

- ✓ строится на основании данных:
- ✓ по ввозу по базе ВЭД (объем, сумма)
- ✓ по тендерным закупкам (заказчики, наши цены, участники, цена победителя)
- ✓ по конкурентной разведке
- ✓ по данным наших закупок и продаж

# Мониторинг ввоза

← → ☆ **Задание на работу 44 от 15.01.2019 (не проведен)** Обсуждени

Основное [События](#) [Файлы](#)

**Провести и закрыть**

Состояние:  Вид задания:   ?

Исполнитель:

Подразделение:

Тип задания:   1

N	Контрагент	Продукт	Код ТНВЭД	Таможня город	Дата
1	ООО "ЦЧ АПК"	Кизельгур	2512000000	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10.07.2018
2	ООО "Курск-Агро"	Кизельгур	2512000000	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10.07.2018
3	ООО "Стомикс Орел"	Кизельгур	2512000000	ОРЕЛ	08.02.2018
4	ООО "СТО"	Кизельгур	2512000000	МОСКВА	27.11.2018

# Мониторинг тендеров

← → ☆ Задание на работу 44 от 15.01.2019 (не проведен) \*

Основное [События](#) [Файлы](#)

Провести и закрыть Записать Провести Создать на основании

Состояние:  Вид задания:   ?

Исполнитель:  Редактировать списком

Подразделение:

Тип задания:

Основные данные **Дополнительно** Мониторинг тендеров

Площадка:  Статус:

Дата старта:  Мы участвовали:

Окончание приема заявок:  Наша цена:

Тип закупки:  Причина неучастия:

Заказчик:  Ссылка на закупку:

Продукт:  Затраты на участие:

Начальная цена контракта:  Предподготовка клиента:

Объем:  Результат:

Цена победителя:

Добавить Удалить Найти... Отменить поиск

N	Участник



# Конкурентная разведка

← → ☆ Задание на работу 44 от 15.01.2019 (не проведен) \*

Обсуждение >

Основное [События](#) [Файлы](#)

Провести и закрыть

Записать

Провести



Создать на основании ▾



Еще ▾

Состояние:  Вид задания:   ?

Исполнитель:

Подразделение:

Тип задания:

Основные данные

Добавить

Еще ▾

N	Источник разведки	Продукт	Дата	Конкурент	Цена
1	Интернет-сайты	Кизельгур		████████████████	5 000,00
2	Прозвон конкурентов	Кизельгур		████████████████	7 000,00

# Отчет Мониторинг конкурентов

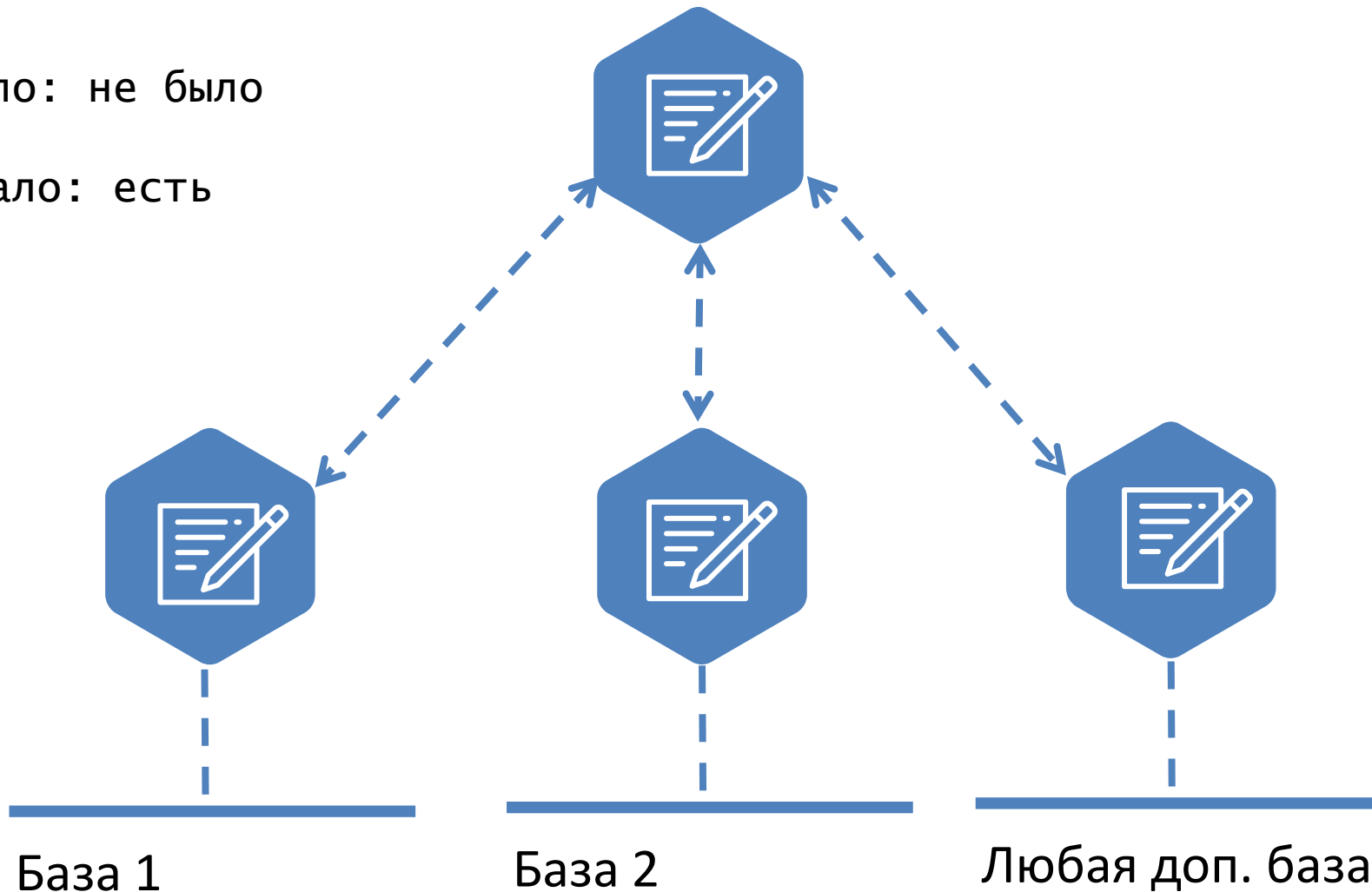
Параметры: Период: 01.01.2018 - 28.02.2019									
Номенклатура	Тип ввоза	Порт ввоза	Объем ввоз	Цена за единицу	Сумма	Наш объем закуп	Наша доля рынка ввоз	Себестоимость закуп	Наша выгода ввоз
Конкурент									
Период									
Итого			4 179 168,99		63 106 269,75		0,11		7 666,25
Аммиак безводный сжиженный			2 627 293,87	47 039,75	62 220 498,89	1 710,600	0,07	23 507 620,00	31 166,42
АО [REDACTED]			0,25			1 710,600	684 240,00	23 507 620,00	
27.02.2018	EXW	АЭРОПОРТ ДОМОДЕДОВО	0,25						
АО [REDACTED]			192 372	2 405,15	15 117 352,41	1 710,600	0,89	23 507 620,00	-13 468,18
13.03.2018	DAP	МОСКВА	19 752						
02.04.2018	CIF	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	14 000	1 861,11	4 712 495,26				-14 012,22
19.01.2018	CIF	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10 500	1 870,80	3 558 311,57				-14 002,53
11.02.2018	CIF	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	14 000						
19.04.2018	CIF	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	14 000						
12.01.2018	CIF	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	670	1 053,28	131 150,53				-14 820,05
24.01.2018	DAP	МОСКВА	7 000	1 861,58	2 345 590,17				-14 011,75
05.02.2018	CIF	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	24 000						
21.02.2018	DAP	МОСКВА	24 400						
10.01.2018	DAP	МОСКВА	12 000	2 966,41	2 916 206,86				-12 906,92

Параметры: Период: 01.01.2018 - 28.02.2019														
Отбор: Тендер														
Номенклатура	Объем	Цена за единицу	Сумма победителя	Мы заявлялись	Наш объем мы выиграли	Наша сумма мы выиграли	Упущенная выгода	Наша цена за 1	Наша сумма	Цена победителя за 1	Разница за 1	Разница по сумме	Наша доля цены от цены победителя	Наша доля рынка
Конкурент														
Период														
Итого	22 000		1 600 000	22 000		750 000	12 000,00		1 650 000		4,17	50 000,00		
Аммиак безводный сжиженный	12 000	70,83	850 000	12 000			12 000,00		900 000		4,17	50 000,00		
[REDACTED]	12 000	70,83	850 000						900 000		4,17	50 000,00		
05.01.2019	12 000	70,83	850 000					75,00	900 000	70,83	4,17	50 000,00	105,88	
Аммиак водный технический марки А	10 000	75,00	750 000	10 000	10 000	750 000			750 000					100,00
Мы выиграли	10 000	75,00	750 000		10 000				750 000					100,00
07.01.2019	10 000	75,00	750 000					75,00	750 000	75,00				100,00
Итого	22 000		1 600 000	22 000		750 000	12 000,00		1 650 000		4,17	50 000,00		

# КОНСОЛИДАЦИЯ

Было: не было

Стало: есть



Все справочники ведутся в локальных базах. Полный обмен справочниками

Обмен документами по организации

В Центральной базе ведется консолидированная отчетность по всем организациям

# СЕБЕСТОИМОСТЬ

Было:

- ✗ Процесс между несколькими компаниями Холдинга разорванный, каждый делает свое, никакой корреляции
- ✗ Нет управленческого учета ни по одной компании Холдинга
- ✗ Операции продаж в системе не отражаются
- ✗ Нет четкого формирования себестоимости
- ✗ Вечное недовольство и перевод стрелок РОПом на то, что ВЭД не дал цены или дал плохие цены
- ✗ Алгоритм расчета себестоимости распределяет неверно таможенные расходы и доп.затраты

Стало:

- ✓ Сквозные процессы между двумя компаниями по товародвижению
- ✓ Есть учет по товародвижению для каждой компании
- ✓ Приход в базе каждой компании отражаются в момент поставки на склад по данным накладных (правильная цена и количество)
- ✓ Четкое формирование себестоимости в каждой базе сразу при поступлении доп.расходов
- ✓ Фиксация себестоимости на партию при продаже с одной компании на другую
- ✓ Оптимизирован алгоритм распределения затрат на себестоимость

# Закупки



# ВЭД

Было:

✘ Не было

Стало:

- ✓ Мониторинг цен от поставщиков для аналитики в 1С
- ✓ Заливка базы ВЭД
- ✓ Мониторинг цен ввоза
- ✓ Плановые цены себестоимости на будущие поставки в формате минимальная плановая, рискованная плановая
- ✓ Обновление цен фактической себестоимости на складской ассортимент для РОПов
- ✓ Предложен КРІ и контрольные точки предложены

# Техотдел

## Было:

- ✘ В каждом отделе свой техменеджер, нет единой ответственности за правильность оформления документов
- ✘ Функции не распределены, менеджеры не взаимозаменяемые
- ✘ Вечный конфликт между техменеджерами
- ✘ Данные в УНФ недостоверные, УНФ – печатная машинка для выписки накладных, а не система учета
- ✘ Претензии обрабатываются несистемно, нет учета

## Стало:

- ✓ Укомплектован техотдел людьми и функциями
- ✓ Данные по документам в УНФ достоверные
- ✓ Контроль за оригиналами документов
- ✓ Единая точка входа для любого количества менеджеров по продажам
- ✓ Единый алгоритм выписки документов
- ✓ Учет и контроль документооборота по претензиям
- ✓ Назначены контрольные маркеры
- ✓ Возможность автоматического начисления КРІ для Техотдела в ПФ
- ✓ Тишина и больше нет ругачки

# БУХГАЛТЕРИЯ

Было:

- ✗ Стандартный обмен между УНФ и Бухгалтерией, искажающий и перезатирающий данные
- ✗ Обмен возможен только при условии, что платформы одинаковые
- ✗ Для целей БУ необходимо переделать все приходные накладные и часть расходных, т.к. они фиктивные
- ✗ Вечные поиски оригиналов документов
- ✗ Вечное недовольство качеством данных в УНФ

Стало:

- ✓ Обмен переработан полностью, выгрузка только нужных для бухгалтерии объектов, без обратного обмена в УНФ исправлений от бухгалтерии
- ✓ Обмен не зависит от версий платформы
- ✓ Все приходные и расходные накладные заводятся в УНФ корректно и в случае ошибок исправляются в УНФ и повторно выгружаются в Бухгалтерию
- ✓ Нет ручной правки документов в бухгалтерии. Тут можно посчитать, насколько легче стал труд Бухгалтера
- ✓ Оригиналы больше не теряются
- ✓ Данные в УНФ по товародвижению достоверные



# БУХГАЛТЕРИЯ

Было:

- ✘ Приходные и расходные накладные вводит в 1С.Бухгалтерию Главный бухгалтер, т.е. фактически осуществляет работу тех.менеджера по отгрузкам
- ✘ Управленческого учета по компании нет вообще

Стало:

- ✓ Поставлен учет товародвижения (ВЭД)
- ✓ Главный бухгалтер больше не выписывает приходные и расходные документы, это происходит на участках, где рождается информация. Тут можно посчитать сколько времени у нее освободилось

# ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ

Было:

- ✘ У учредителя в эксель, собирает самостоятельно вручную

Стало:

- ✓ Каталог статей Движения Денежных Средств
- ✓ Разнесение всех денежных документов по статьям ДДС в техотделе
- ✓ Прозрачный контроль ДЗ и КЗ, в т.ч. По срокам долга и по просроченной задолженности
- ✓ Виден состав расходов
- ✓ Подчищены «хвостики» по взаимозачетам с контрагентами
- ✓ Заявки на оплаты в 1С напрямую в бухгалтерию

# ОТЧЕТНОСТЬ

Было:

- ✘ Отчетность в экселе
- ✘ У всех разные формы
- ✘ Не понятно, как проверить достоверность данных

Стало:

- ✓ Отчетность в ПФ, много и разная + гибко настраивается пользователями по требованию
- ✓ Отчетность в 1С – более 50 отчетов, в которых видно все, если ими пользоваться
- ✓ Сквозная сделка – полностью расписаны все сделки с учетом движений в дочерних компаниях от закупа до продажи, в т.ч. финансовый результат на каждом этапе – смотреть в консолидации
- ✓ Отчет по себестоимости и доп. расходам

# КОНТРОЛЬ И ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ

Было:

- ✘ Никому ничего не надо, процессы не исполняются и не контролируются

Стало:

- ✓ По всем сотрудникам, отделам, процессам расставлены контрольные точки, система мотивации
- ✓ Организация совещательных процессов, протоколирование, контроль исполнения поручений

*Всего, за 2018-19 г. Разработано и внедрено более 1700 изменений разного уровня сложности,*

*в году 250 рабочих дней, т.е. скорость работы в среднем 7-10 изменений в день*

*всегда ваша  
«Дельта Плюс»*

*(с) Елена Шарапова, 2019  
+7-926-262-35-76*