

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК (СЕГМЕНТ ПРОДАЖ)

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ РЕШЕНИЙ «1С»
В КРУПНЕЙШЕЙ ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
КОМПАНИИ

ПЕРЕВЕРЗЕВ НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР УК «АКВАЛАЙФ»



1.1. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ



АКВАЛАЙФ – ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ С ПОТЕНЦИАЛОМ ВЫРУЧКИ ДО 60 МЛРД/ГОД. ПРОДУКЦИЯ ЭКСПОРТИРУЕТСЯ В 22 СТРАНЫ МИРА

ГК АКВАЛАЙФ – федеральная компания, располагающая 8 собственными производственными площадками, покрывающими всю территорию РФ:

Группа обладает эффективной системой продаж с уникальной командой экспертов. Уверенно занимает 3 место* в сегменте безалкогольных напитков (после CocaCola и PepsiCo) как в РФ, так и в Московском регионе:

Производство в Московском регионе (Черноголовка) с потенциалом 500млн.л (до 15млрд./год):

- ✓ 2 Glass-линии (Krones, BG);
- ✓ 4 PET-линии (Krones, BG);
- ✓ 1 линия для 19л (Bardi);
- ✓ 1 линия для жидкого (Krones)

Производство в Краснодаре с потенциалом 200млн.л (до 6млрд./год, запуск 3кв18):

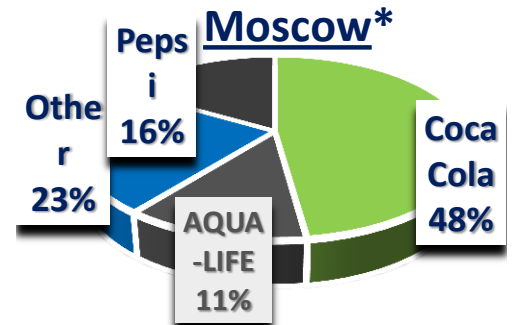
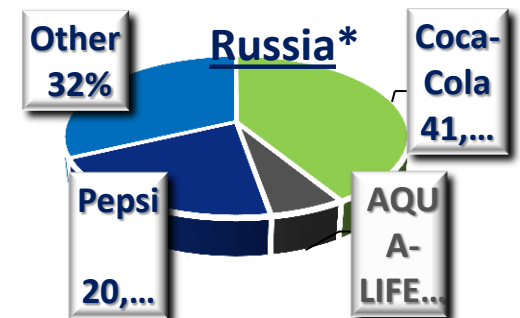
- ✓ 1 PET-линия, 1 Glass-линия

Производство в Новосибирске с потенциалом 200млн.л (до 6млрд./год):

- 1 PET-линия
- 1 ВВ-линия
- 1 Glass-линия

Производство в Оренбурге с потенциалом 70млн.л (до 2млрд./год):

- ✓ 1 линия для 19л
- ✓ 1 PET-линия



ГК АКВАЛАЙФ располагает уже созданной инфраструктурой полного цикла:

- Без существенных капитальных вложений - потенциал выручки до 29млрд/год (на существующей инфраструктуре);
- С дополнительными инвестициями - до 60млрд/год

* По данным компании AC Nielsen за последние 5 лет

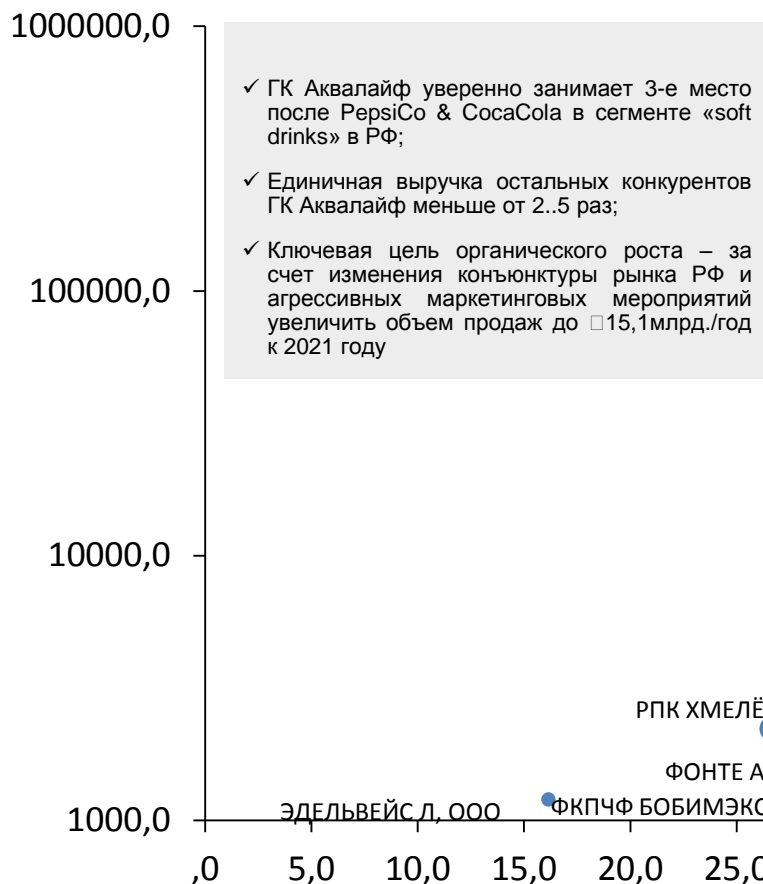


1.2. ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ РФ



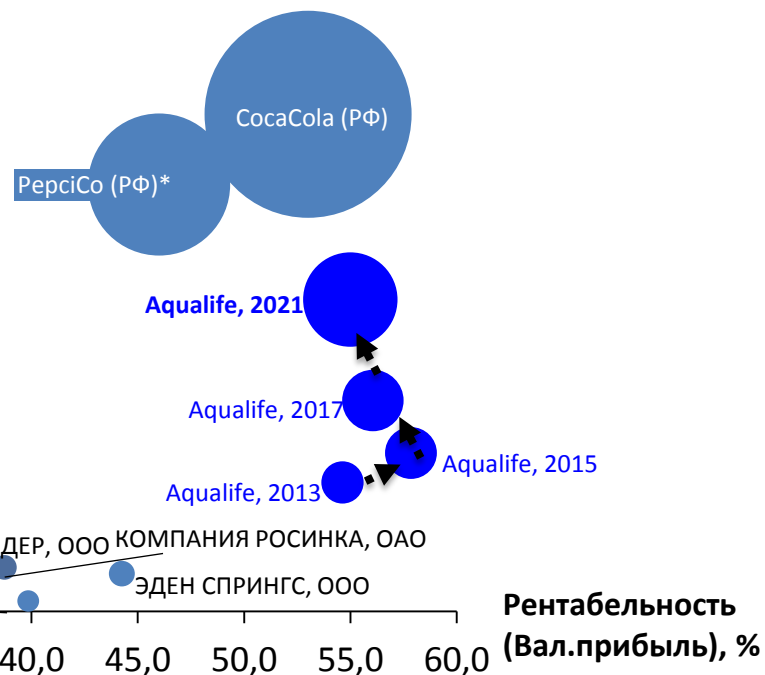
КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ГК АКВАЛАЙФ (СЦЕНАРИЙ ОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА):

Выручка, млн.₽ (без НДС)



НЕСМОТРИ НА ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ В РФ АКВАЛАЙФ ЗНАЧИТЕЛЬНО ОТСТАЕТ ОТ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ (PEPSICO, СОСАСОЛА)

БЕЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ И ПРОЕКТОВ M&A ИЗМЕНИТЬ СЛОЖИВШЕЕСЯ СТАТУС-КВО В ИНДУСТРИИ НЕВОЗМОЖНО



* PepsiCo (РФ) – выручка и рентабельность только по сегменту «soft drinks»



1.3. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ГК АКВАЛАЙФ ЭТО:

9 производственных площадок (РФ, СНГ)

Более 20 складов

До 1'500 сотрудников (включая СНГ)

Собственный автотранспорт с грузоподъемностью от 1,5тн до 20тн

СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ (с WMS-системой и емкостью хранения до 100 000 паллетомест)

Работа 24/7

Более 19 тыс. покупателей и до 600 активных SKU

Более 600 автоматизированных рабочих мест



2.1. ПРЕДПОСЫЛКИ СМЕНЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

2.1. Нарушение транзакционной механики вследствие чрезмерного для 1С:УПП размера информационных баз (две идентичные конфигурации УПП с синхронизацией документов)

2.2. Отсутствие документирования (и хранителя знаний) по всем ранее произведенным доработкам за предыдущие 5 лет

2.3. Значительное усложнение ИТ-архитектуры – необходима совместная работа учетной системы с подсистемами WMS, TMS, розничной торговли, учета вторичных и третичных продаж и т.д.

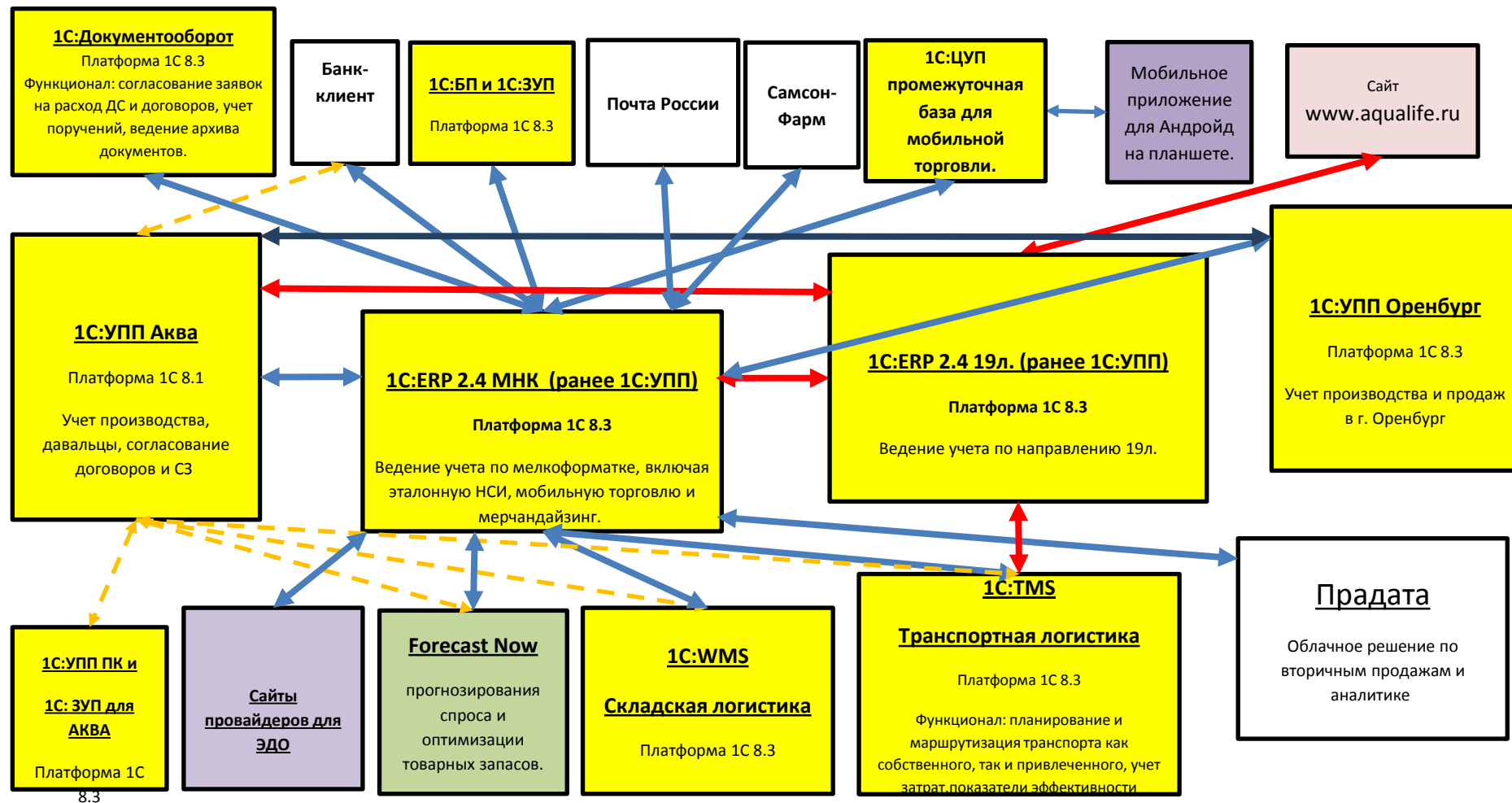
2.4. Отсутствие качественного процесса приемки, постановки и сдачи предыдущих работ = информационная система «черный ящик со сложно предсказуемым результатом»

2.5. Отсутствие прозрачного процесса назначения ролей и присвоение доступов к тем или иным объектам системы, что критично с точки зрения безопасности и аудитопригодности

2.6. Высокий уровень затрат на разработку, сопровождение УПП. Высокие затраты на постоянные ручные сверки результатов обмена. Низкое доверие к данным из системы

2.2. ПРЕДПОСЫЛКИ СМЕНЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

IT-ЛАНДШАФТ «КАК БЫЛО»



ЦЕЛИ ОЖИДАЕМЫЕ ОТ ПЕРЕХОДА НА 1С:ERP / ФАКТИЧЕСКИ ДОСТИГНУТЫЕ

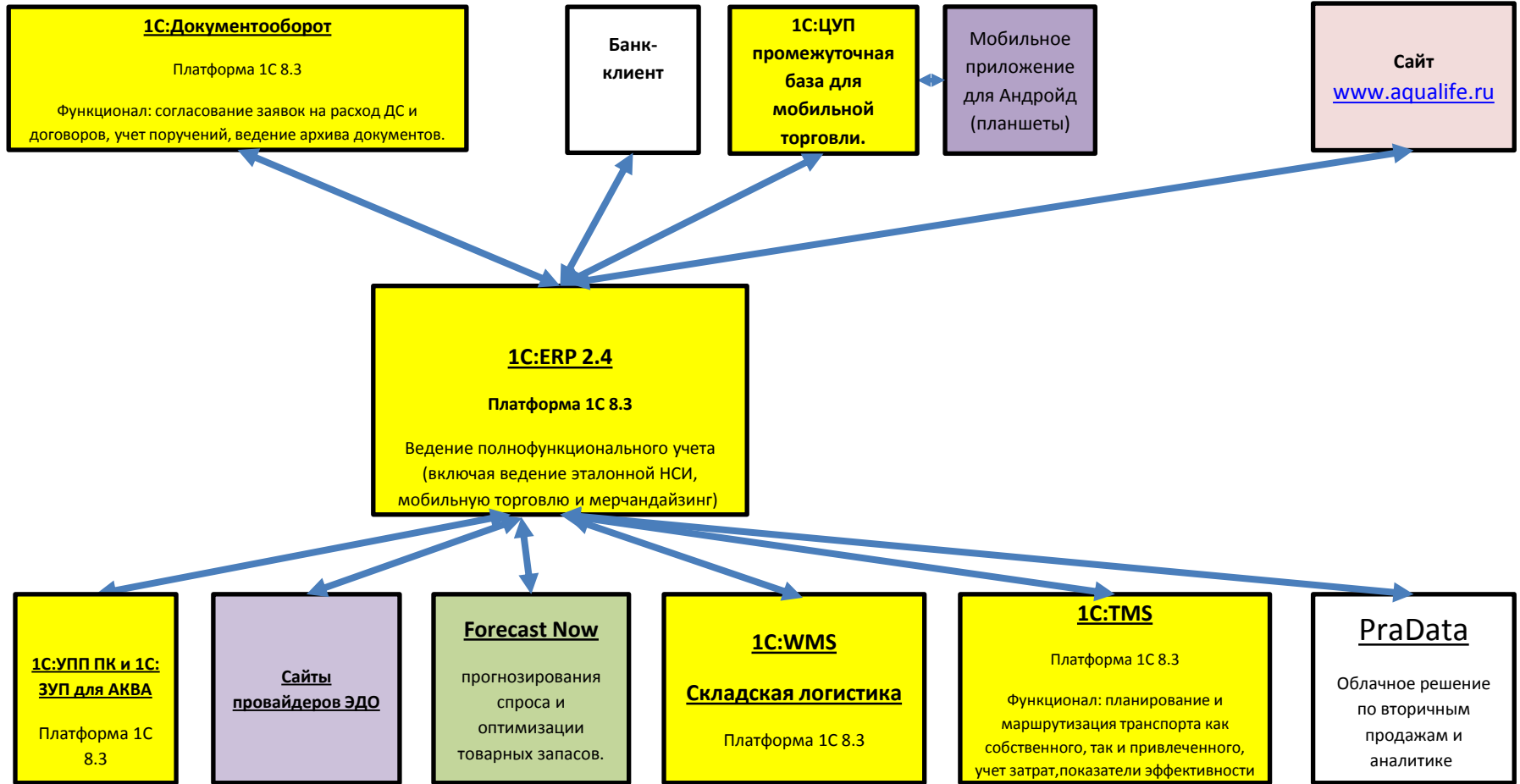
- ✓ Адекватно работающая «клиентская экономика» (плановая и фактическая) - повышение оперативности получения всех экономических показателей

ЗАДАЧИ ПЕРЕХОДА НА 1С:ERP / ФАКТИЧЕСКИ ДОСТИГНУТЫЕ:

- ✓ Вести управленческий учет в единой системе, свести к минимуму количество используемых информационных систем и баз для радикального снижения числа обменов между базами;
- ✓ Усиление контроля за ценообразованием по каждому контрагенту и SKU;
- ✓ Автоматизированное формирование консолидированной управленческой отчетности по всем юридическим лицам;
- ✓ Стабилизирована работа системы - на базе УПП не справлялась с нагрузкой. Присутствовали многочисленные аварийные выходы и зависания при работе менеджеров по продажам;
- ✓ Ускорить формирование отчетов. Некоторые отчеты формировались до 4 часов. Но небольшие отчеты стали формироваться медленнее

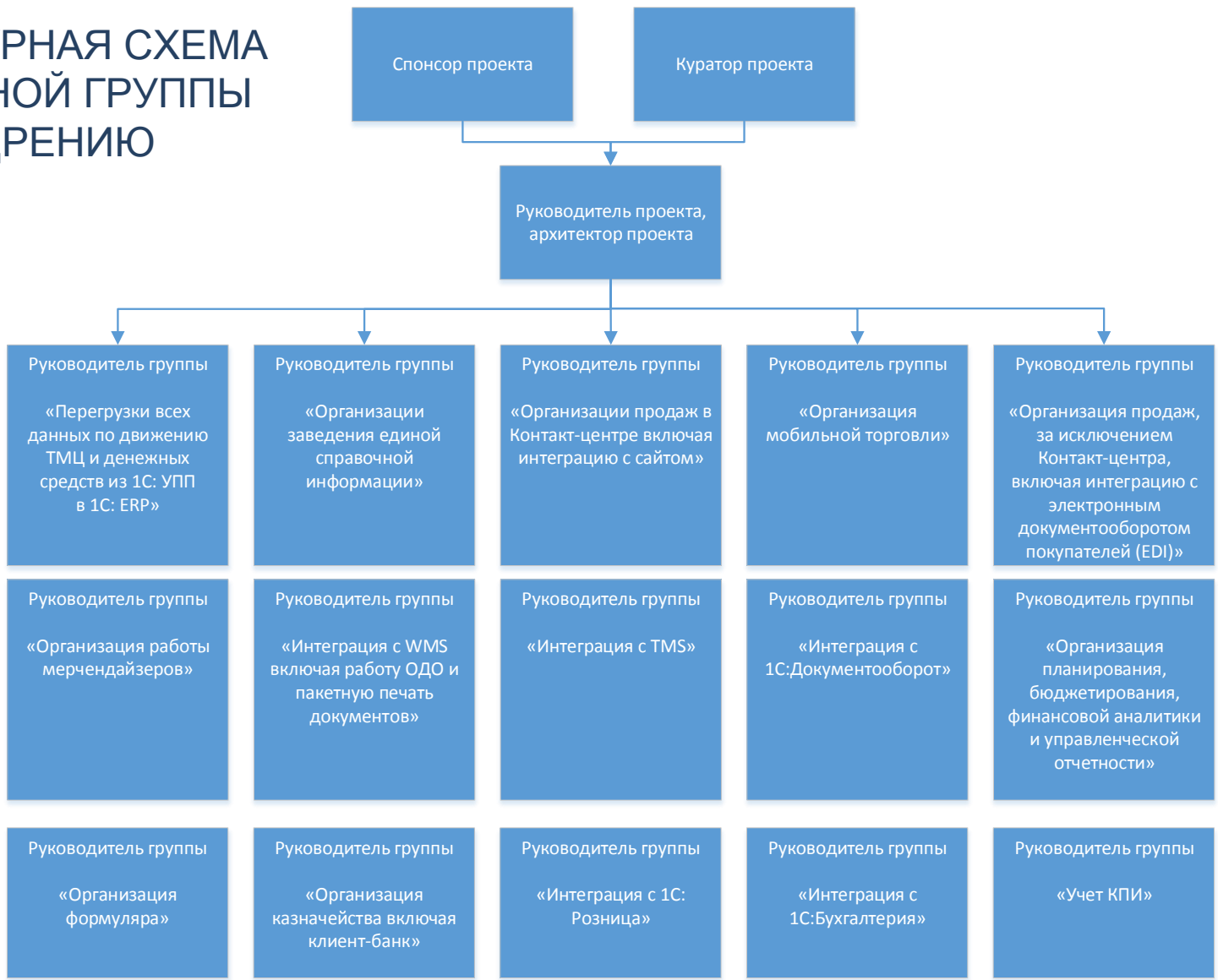
3. ЦЕЛЕВАЯ ИТ-СТРУКТУРА (НА 31.12.18)

ИТ ЛАНДШАФТ «КАК БУДЕТ»



4. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА, ОСОБЕННОСТИ

СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ 1С:ERP



5. СТАРТ РАБОТ ПО ПРОЕКТУ, ОСОБЕННОСТИ

КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА, КЛЮЧЕВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

- ✓ Плавный, «поступенчатый» переход (невозможно обучить сразу 500 пользователей системы);
- ✓ Запуск должен осуществляться по функциональным участкам и/либо отделам (после «детских болезней» – следующий блок);
- ✓ Должна быть выполнена полная двусторонняя синхронизация документов и справочников между базами 1С:УПП, 1С:ERP (эталонная НСИ).



ВЫБОР ПАРТНЕРА 1С



«Управляющая компания «АКВАЛАЙФ»
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

142430, Московская область, Ногинский р-н, г. Черноголовка, ул. Соединительная, д. 2. Тел./ 8 (495) 543-93-97, факс 8 (495) 543-93-98.
www.aqualife.ru ИНН 3316017528 КПП 331601001 ОГРН 1103316000963 Р/с 40702810101670000173 в Филиале «Центральный» Банка ВТБ (ПАО) К/с 30101810145250000411 БИК 044525411 ОКПО 63479989

ПРИКАЗ

№ _____

«31» января 2017 г.

О начале внедрения программного обеспечения 1С: ERP 2.2

С целью повышения операционной эффективности Компании посредством внедрения программного обеспечения 1С:ERP 2.2 приказываю:

1. Начать опытную эксплуатацию 1С:ERP 2.2 с 01.02.2017 года.
2. В рамках внедрения 1С:ERP 2.2 разбить все работы на функциональные блоки, назначить руководителей и утвердить состав рабочих групп по каждому блоку (Приложение №1).
3. Утвердить План-график исполнения задач по каждому функциональному блоку (Приложение №2).
4. Выделить премиальный фонд с целью обеспечения результативного внедрения 1С: ERP 2.2 (Приложение №3).
5. Руководителям всех структурных подразделений Компании обеспечить выделение подчиненных им сотрудников по заявкам Руководителей рабочих групп для проведения внедрения 1С: ERP 2.2 в своих подразделениях.
6. Возложить функции координации работ по внедрения программного обеспечения 1С: ERP 2.2 на Департамент информационных технологий с назначением координатором и архитектором проекта директора по информационным технологиям Стародубца С.Г.
7. Обеспечить Координатору Проекта контроль выполнения работ по внедрению 1С: ERP 2.2 в соответствии с настоящим Приказом.
8. Возложить контроль исполнения настоящего Приказа на финансового директора Переверзева Н.А. с еженедельным информированием о статусе реализации Проекта.

Генеральный директор УК «Аквалайф» Четвергов А.Н.

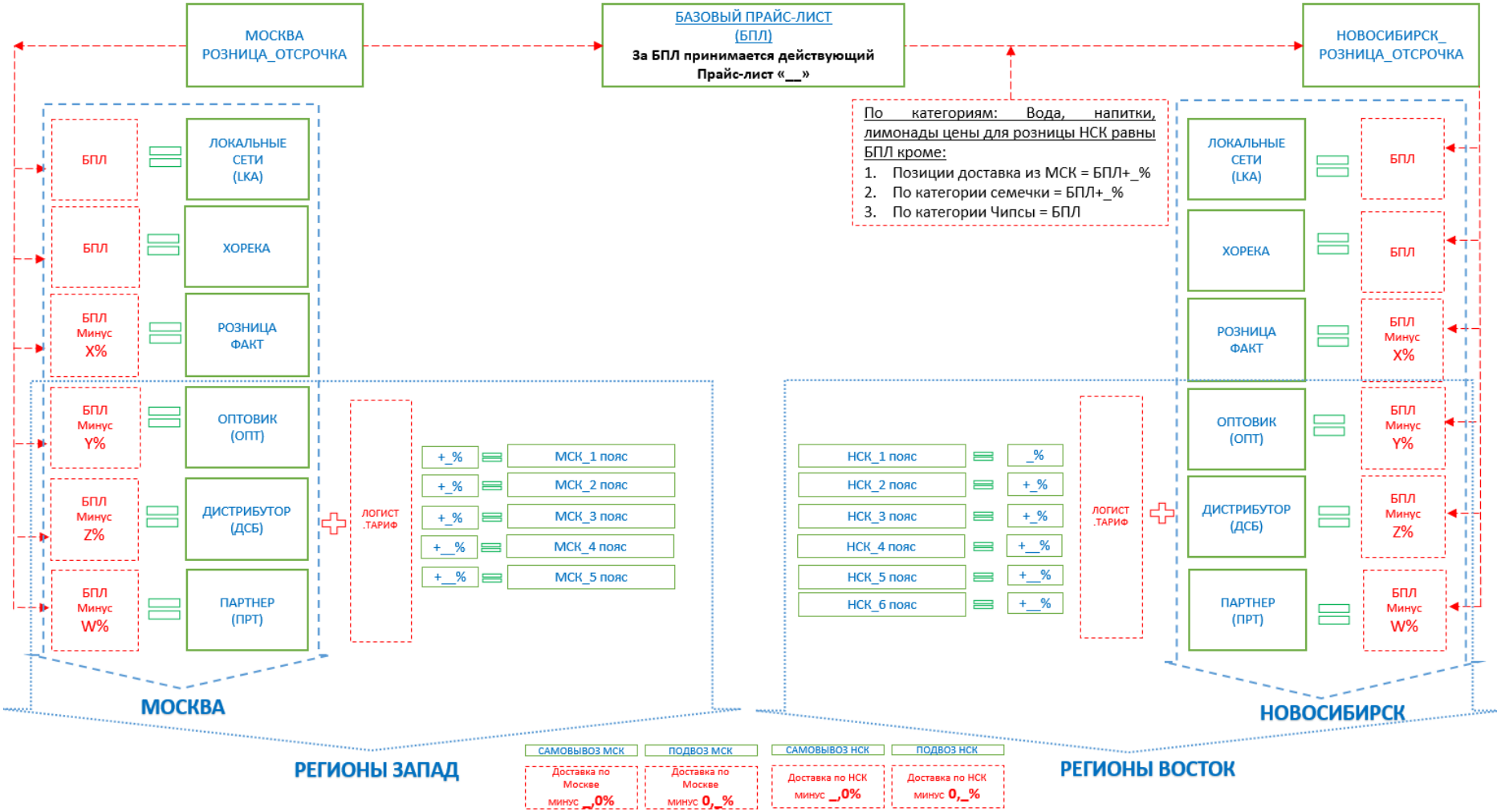
Исп. Стародубец С.Г.
Вн.тел.1011

РЕКОМЕНДАЦИИ ИЗ ОПЫТА:

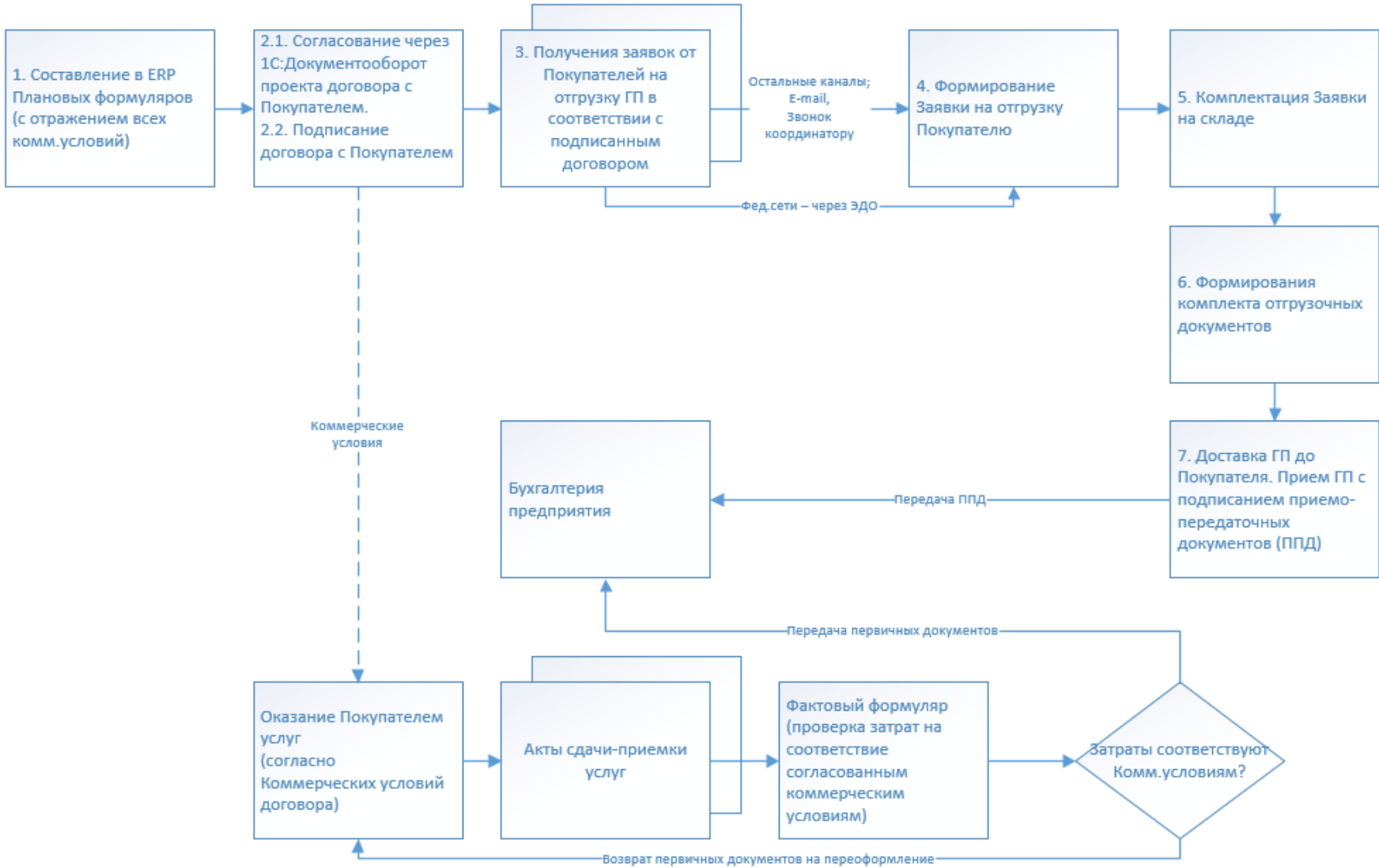
1. Качественная предварительная подготовка перед запуском проекта – бесценна;
2. Должно быть организовано постоянное информирование участников проекта об итогах работы как по всему проекту, так и его подгрупп;
3. Проект – тяжелый и длительный, затрагивающий работу всех ключевых функциональных блоков. Должна быть постоянная и значимая поддержка от Генерального директора (акционеров Компании);
4. Важен баланс между собственными разработчиками (например, текущая численность ИТ-департамента 21 человек, это более 40М/год только на ФОТ) и аутсорсом (компаниями-франчайзи). За 40М можно сделать два внедрения ERP (у нас заняло 2 года и должно завершиться к 31.12.18);
5. Безжалостно избавляйтесь от всего, что не добавляет дополнительной ценности – избыточного количества юридических лиц в группе, информационных базах и обменов, чрезмерно усложненных бизнес-процессов и т.д. Что не «лечится программно» - элементарно решается административно-командным путем;
6. Улучшайте всю систему в целом, а не ее отдельные элементы;
7. Проект внедрения ERP – ключевой инвестиционный проект для Компании, определяющий ее операционную эффективность на следующие 5..7 лет. Необходимо донести это до каждого сотрудника (включая топ-менеджмент).

7. ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРОЕКТА. ВВОД БЛОКОВ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ»

Функциональные блоки «второй волны» - ценообразование, плановые и фактические формуляры, автоматизация розничной торговли

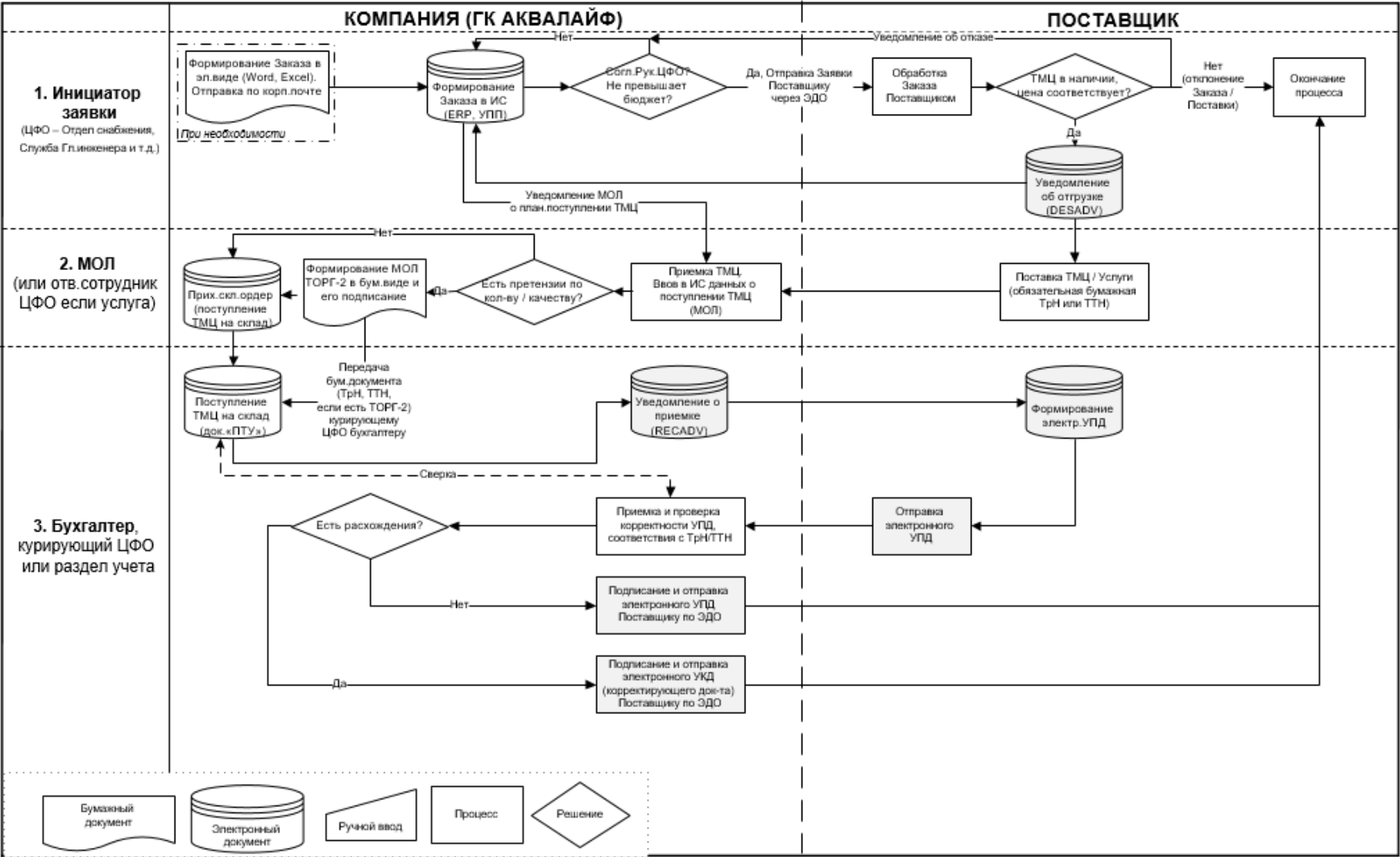


8.1. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК (СЕКТОР ПРОДАЖ)



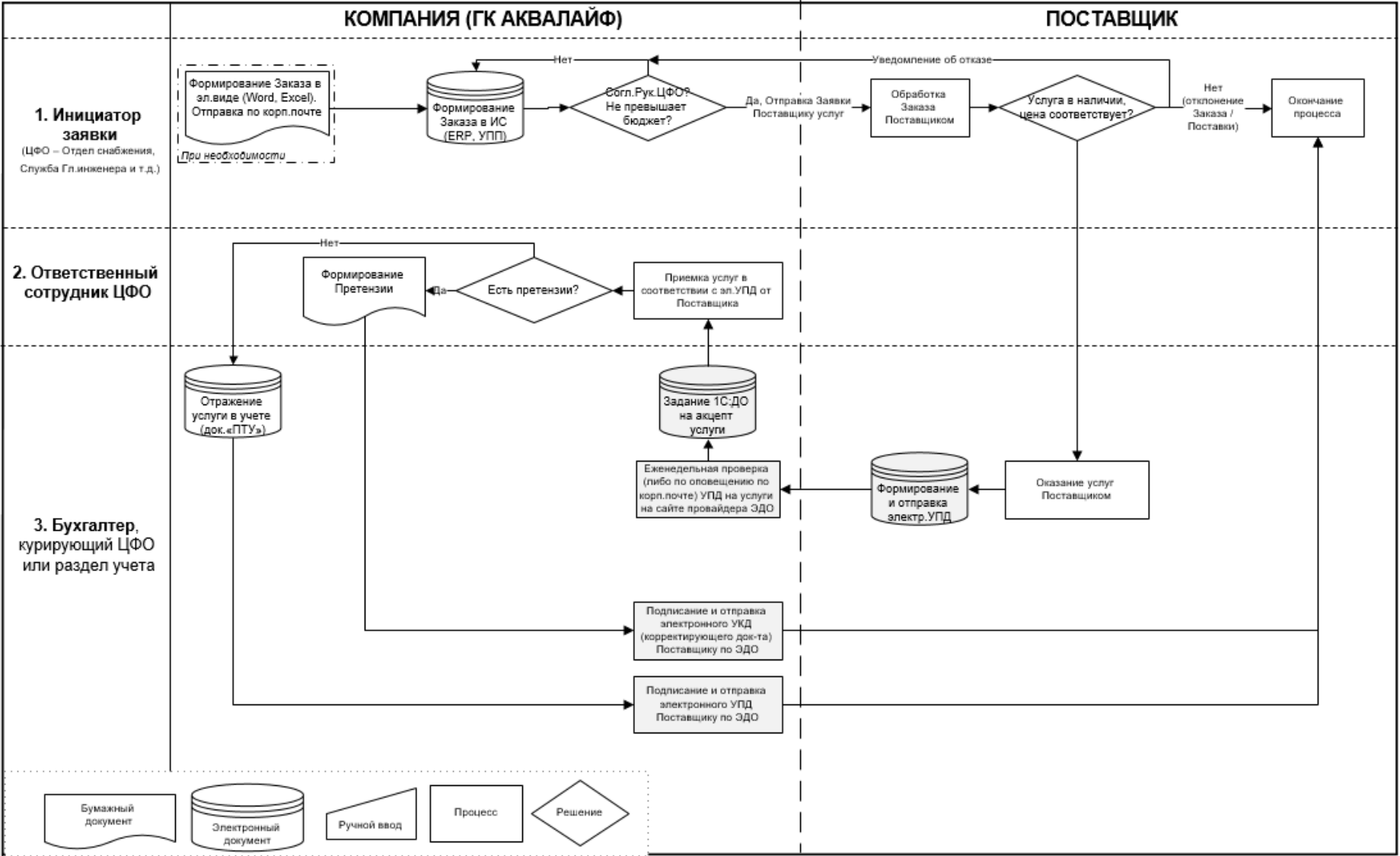
8.2. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК (СЕГМЕНТ ЗАКУПОК ТМЦ)

1.1. Порядок осуществления ЭДО с Поставщиками сырья, материалов и прочих ТМЦ



8.3. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК (СЕГМЕНТ ЗАКУПОК УСЛУГ)

1.2. Порядок осуществления ЭДО с Поставщиками услуг и подрядчиками

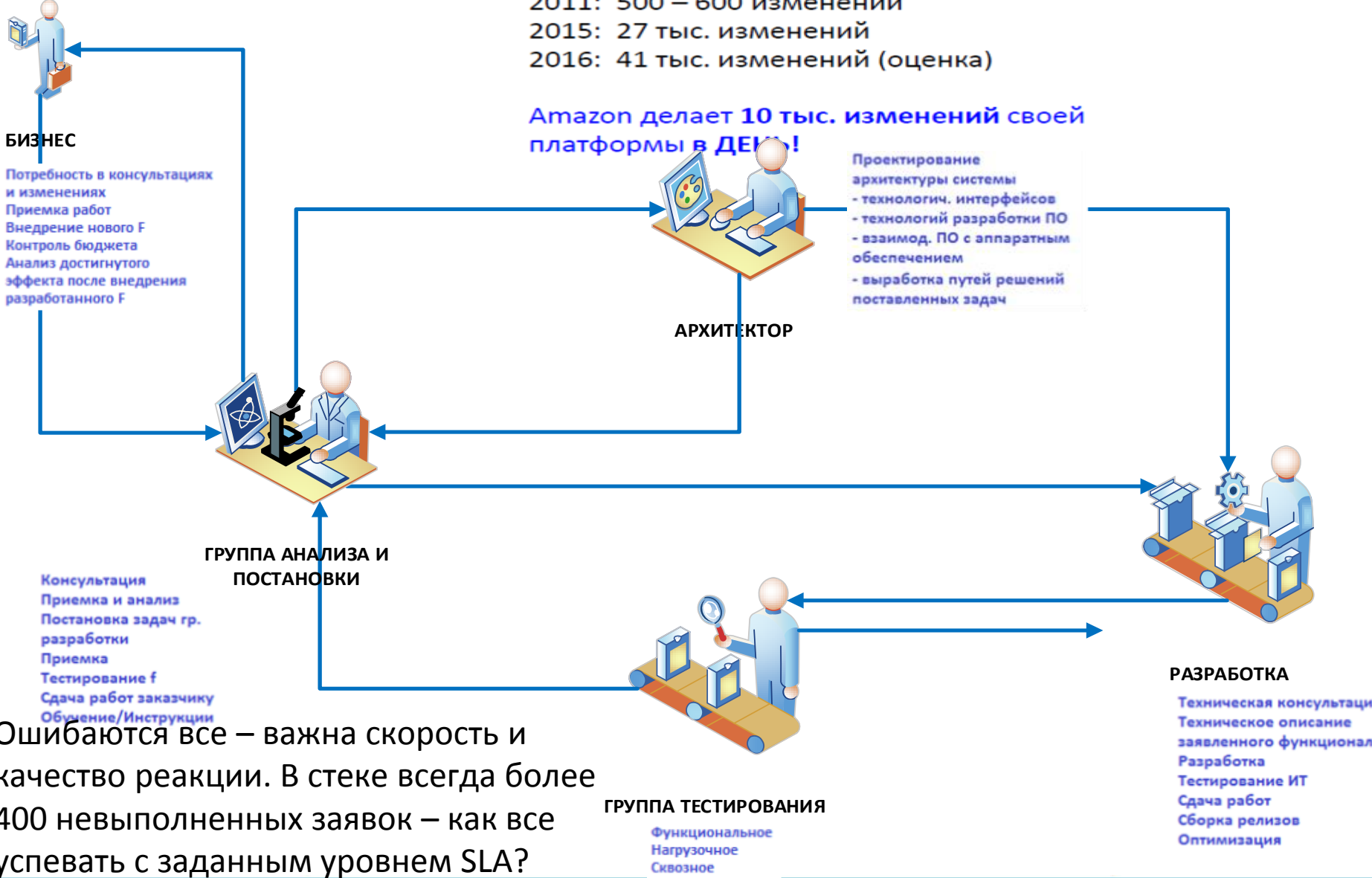


9. ЧТО ВОЛНУЕТ СЕЙЧАС?

«Сбербанк-Технологии», данные по изменениям ИТ-платформы (в год):

- 2011: 500 – 600 изменений
- 2015: 27 тыс. изменений
- 2016: 41 тыс. изменений (оценка)

Amazon делает 10 тыс. изменений своей платформы в ДЕНЬ!



Ошибаются все – важна скорость и качество реакции. В стеке всегда более 400 невыполненных заявок – как все успевать с заданным уровнем SLA?

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

Николай А.Переверзев
na.pereversev@aqualife.ru
npereversev@gmail.com
 +7 (977) 25-77-010

