

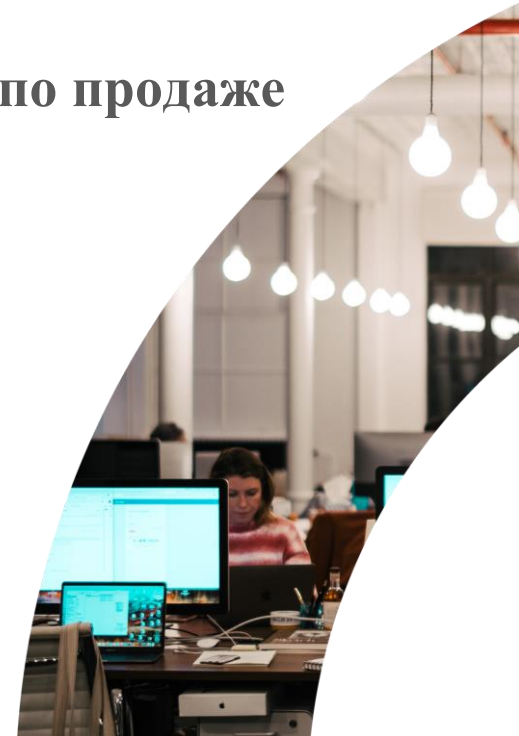


TATSPIRTPROM

**Перевод деятельности
федеральной торговой компании по продаже
алкогольной продукции
работающей круглосуточно в**

1С:ERP. Управление холдингом

Лукманов Ильдар
Директор по ИТ ООО «Алкоторг»



ООО «Алкоторг»

Эксклюзивный дистрибьютор продукции АО «Татспиртпром» на территории Российской Федерации.

Алкоторг в настоящее время обеспечивает присутствие продукции «Татспиртпрома» во всех 85 регионах Российской Федерации.

Компания ведет активную работу с ведущими федеральными и локальными сетями страны.



Цели проекта

Внедрение системы с максимальным применением типового функционала для:

- Поддержания системы в актуальном состоянии и обеспечение ее развития вместе с обновлениями
- Подготовки к Налоговому мониторингу

Пересмотр и адаптация бизнес-процессов под современный функционал, т.к. старая система не обновлялась более 3 лет из-за большого объема доработок

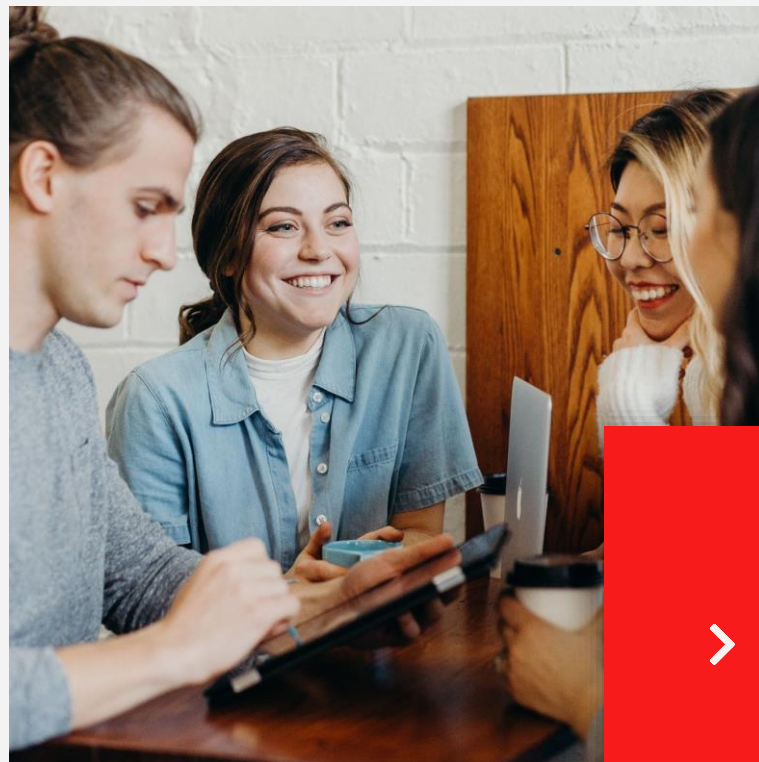


Ограничения проекта

- Начало проекта: **10.06.22**
- Запуск в продуктив: **01.01.23**
- Работа склада **24 на 7** и есть всего 60 часов на перенос остатков с 20:00 31.12.22 до 8:00 03.01.23
- Количество SKU – **4 000**
- Количество точек интеграции – **13** из них критичных 3 – **ЕГАИС, EDI, WMS**

Критерии выбора команды 1С для реализации проекта

- Опытная команда экспертов с высокой степенью ответственности за результат и готовая работать в условия ограничений;
- Работающая по проектной методологии: анализ - процессы – моделирование – описание решений – обучение – старт;
- Использующая лучшие современные технологии 1С при разработке системы с учетом роста бизнеса;
- Открытая к передаче знаний: подготовка команды заказчика.

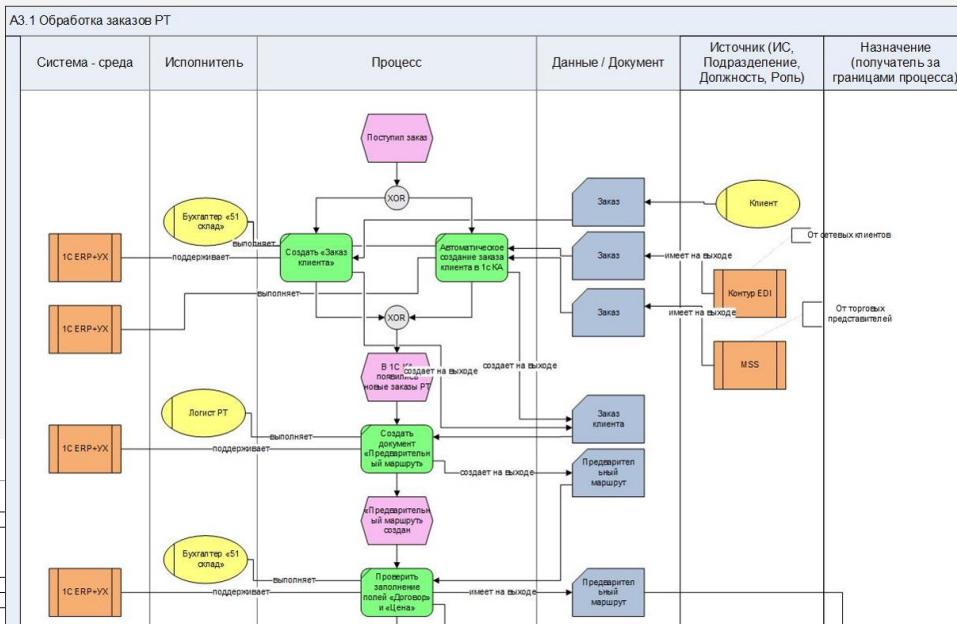


Архитектура решения



Процессный подход

- **206** процессов
- **297** запросов на изменение
- **144** отчетные формы
- **172** печатные формы



Код	Наименование	Код подпроекта	Наименование	Орг.единица	Владелец (физ.лицо)	Протокол
		A2.7.9	Обработка заказов клиентов (мелкий опт)			
		A2.7.10	Контроль дебиторской задолженности			
		A2.7.11	Реализация корпоративным клиентам			
		A2.7.12	Розничные продажи			
		A2.7.13	Возврат продукции			
A2.8	Консолидация плана продаж			Аналитический департамент	Антарюк В.А.	Протокол Аналитического Деп. от 30.05.2022
A2.9	Ценообразование			Отдел анализа и бюджетирования коммерческой деятельности	Зигантрова А.Р.	Протокол формирования цен от 07.06.2022
		A2.9.1	Ввод прайс-листов поставщика (ТСП, импорт, Refnod)			V D_003 в рамках процесса А6.2
		A2.9.2	Ввод прайс-листа из спецификации при заключении договора с клиентом			V D_003 в рамках процесса А6.2
		A2.9.3	Ввод акций			V D_001 15.11.2022
A2.10	Работа с рекламациями			Отдел качества		
		A2.10.1	Обработка входящих обращений по качеству продукции		Захарова И.А. Андреева И.А. Еремейкина Е.В. Медведева Е.И.	Протокол Отдела качества от 09.06.2022 ведется два реестра с обращениями и по качеству продукции (приостановка партии)

Сроки и этапы проекта



№ Этапа	Наименование этапа	% Исполнения
1	Функциональное моделирование процессов на базе 1С:ERP Управление холдингом	100
2	Подготовка Технического проекта	100
3	Доработка и адаптация типового решения	100
4	Обучение пользователей. Подготовка к промышленной эксплуатации	100
5	Опытная эксплуатация	100
6	Промышленная эксплуатация	85 (+15)

	2022									2023			
	апрел	май	июнь	июль	август	сентяб	октябр	ноябрь	декабр	январь	февр	март	апрель
1 этап		■	■	■									
2 этап				■	■	■							
3 этап						■	■	■					
4 этап								■					
5 этап								■	■				
6 этап									■	■	■	■	

Результаты проекта

Настроен и ведется учет основных процессов:

- Закупка у заводов-производителей ЛВИ и ПИВА ГК
Татспиритпром, импорт
- Продажи на территории РФ сетям и дистрибьюторам
- Продажи на территории РТ через торговых представителей
- Экспорт продукции
- Управление грузоперевозками фурами, газелями, РЖД, паромами и прочими средствами транспортировки
- Планирование ДДС в разрезе направлений продаж и клиентов
- Роботизированное распределение денежных средств по направлениям продаж и клиентам
- Управление акциями и лимитами, контроль МРЦ, ведение бонусных счетов по программам лояльности
- Расчет управленческой маржинальности

Уникальность проекта

Не смотря на сложность бизнес-логики нашего предприятия с большим количеством интеграционных потоков, высокой технологической нагрузки по объему данных нам удалось настроить более 80% процессов в стандартном функционале с дополнительной разработкой рабочих мест логиста, оператора по обработке заказов клиентов.

Для обеспечения перехода на 1С ERP Управление холдингом команда работала в жестких условиях 24x7 с пошаговым временным контролем всех работ начиная с 30.12.22 по 5.01.23

Всем спасибо!

Лукманов Ильдар
Директор по ИТ



ildar.lukmanov@tatspirtprom.ru



+7-843-222-93-55