

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт математики, физики и информационных технологий
(наименование института полностью)

Кафедра «Прикладная математика и информатика»
(наименование)

09.03.03 Прикладная информатика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бизнес информатика»

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Управление разработкой на проекте по переходу в 1С: Управление
торговлей с версии 10.3 на версию 11.3 /11.4 в системном интеграторе»

Студент

С.Н. Долговский

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Е.А. Ерофеева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1 ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИСТЕМНЫЙ СОФТ».....	6
1.1 Тенденции развития отрасли информационных технологий и место «ООО» Системный Софт в этой отрасли	6
1.2 Анализ деятельности компании «ООО «Системный софт» и стадии ее развития.	18
1.3 Обзор и краткая характеристика программного обеспечения, используемого компанией «ООО «Системный софт» в своей коммерческой деятельности	31
Глава 2 ПРОЕКТ: ВНЕДРЕНИЕ В ООО «СИСТЕМНЫЙ СОФТ» ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ 11.3/11.4» .	35
2.1 Сравнительная характеристика программных продуктов фирмы 1С «1С: Управление торговлей», версии 10.3 и 11.3.....	35
2.2 Внедрение в ООО «Системный Софт» УТ 11.3/11.4»: этапы проекта, выявленные ошибки реализации, результаты опытно-промышленной эксплуатации на части подразделений	42
Глава 3 ОЦЕНКА ПРЕДПОЛАГАЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ» ВЕРСИЯ 11.3/11.4.	73
3.1 Учет затрат по проекту.....	73
3.2 Оценка экономической эффективности	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	82
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	85
ПРИЛОЖЕНИЕ А	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	90

ВВЕДЕНИЕ

Экономику нашей страны (РФ) в текущих реалиях характеризуется двумя факторами: последствиями кризиса 2014 года и уронами, связанными с распространениями короновирусной инфекции. Как ни странно, в этом моменте, услуги и товары, связанные с индустрией инновации, то есть ай-ти (информационные) технологии пользуются достаточной популярностью и спрос на них не только не упал, но и повысился. Как пример, - в частности потребления таких сегментов, как: специализированное аппаратное ПО для дистанционной работы сотрудников предприятий, корпораций, индивидуальных предпринимателей и категорий граждан, относящихся к направлению «самозанятые» и программное индивидуальное обеспечение (специализация и направление последних должно охватывать весь спектр жизнедеятельности компании, как условиях пандемии, так и в условиях обычно-привычного нам ритма жизни).

Обозначенное выше дает рост и тенденции к конкуренции среди организаций отрасли информационных технологий и к серьезному изменению основных функций работников в организации, превращению его в решающий фактор самосохранения и развития. Однозначно-наиглавнейшим ресурсом при таком раскладе будет являться не оборудования и недвижимость, а экспертиза, навыки, знания и умения персонала организации. В связи с обозначенными ранее факторами для управленческого состава предприятия/корпорации-становится: режим постоянно-непрерывного развития умений своих сотрудников и рост их профессиональных навыков

Для всех лидеров рынка можно выделить две общие черты. Во-первых, постановка амбициозных целей и, во-вторых, тщательная разработка и последующее внедрение маркетинговой стратегии. Без преувеличения можно сказать, что разработка стратегии - это искусство, которым владеют успешные предприниматели. Компании должны ясно представлять, какие товары и для каких потребителей они должны выводить на рынок.

Цель маркетинговой деятельности этих предприятий - получение определённых коммерческих результатов с помощью наиболее эффективного управления собственными ресурсами, удовлетворяя потребности заказчиков эффективнее, чем конкуренты. Рынок постепенно насыщается, достижение стратегических целей возможно только на базе построения долгосрочных, доверительных отношений с потребителями и участниками сбытовых сетей. Какой товар либо услугу продавец должен предоставлять потребителю? Чем точнее будет направлено информационное воздействие на потребителя, тем выше будет экономическая эффективность.

При наличии жесткой конкуренции главная задача системы управления сбытом - обеспечить завоевание и сохранение организацией предпочтительной доли рынка и добиться превосходства над конкурентами. Здесь сбыт продукции, а в нашем случае – сбыт и услуг, и сервисного обслуживания должен рассматриваться под принципиально иным углом зрения - через призму рыночного спроса и предложения. Для выживания в рыночных условиях отечественные товаропроизводители, а также компании, предоставляющие различного рода услуги в разрезе информационных технологий должны производить/предоставлять в ассортименте то, что продается, а не продавать/предоставлять то, что они производят/разрабатывают. Если деятель рынка, он же владелец либо управленец собственного предприятия или же наемный генеральный директор хорошо поработал над такими разделами маркетинга, как выявление потребительских нужд, разработка подходящих товаров и услуг и установление на них соответствующей цены, налаживание системы их распределения и эффективного стимулирования, то товары наверняка пойдут легко.

Объектом моего текущего исследования послужила российская компания «Системный софт» и ее деятельности в разрезе - провайдер ИТ-решений и единый поставщик информационных технологий.

Предметом исследования является информационные системы «1С: Управление торговлей» Версии: 10.3, 11.3/11.4. А также проект по поэтапному внедрению 1С, версии 11.3/11.4.

Целью данной аттестационной работы является анализ и координация применимой на практике методики поэтапного внедрения «1С: Управление торговлей», версия 11.3/11.4 в ООО «Системный софт» с точки зрения управления проектом в разрезе собственного участника как бизнес-аналитика, работающего в ООО «Системный софт». Данное внедрение обновленной версии 1С: 11.3/11.4 позволит сократить время выполнения рабочих бизнес-процессов во всех подразделениях компании, и снизить затраты на расходы по содержанию нескольких КИС.

Для достижения цели в работе были поставлены следующие задачи:

- проанализировать тенденции развития отрасли информационных технологий в целом;
- исследовать предметную область деятельности предприятия ООО «Системный софт», выявить его слабые и сильные стороны;
- выполнить обзор программных продуктов, используемых в ООО «Системный софт» в разрезе ведения своей деятельности, в том числе и в своем рознично-торговой отсеке;
- сформулировать функциональные и эксплуатационные требования к внедряемому решению в разрезе участника рабочей группы данного проекта, и как одного из координирующих лиц данного проекта;
- выявить сильные слабые стороны принимаемых мер и решений в разрезе управления данным проектом и не допустить повторяемость выявляемых ошибок, возникающих в ходе проекта при участии в последующих аналогичных проектах.
- оценить экономическую эффективность от внедрения доработанной «1С:Управление торговлей» Версия 11.3/11.4.

Глава 1 ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИСТЕМНЫЙ СОФТ»

1.1 Тенденции развития отрасли информационных технологий и место «ООО» Системный Софт в этой отрасли

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе выступает российская компания ООО «Системный софт» - являющаяся крупнейшим мульти-сервисным провайдером айти-решений. Поставщик информационных технологий. Год основания/становления для ООО «Системный софт» стал 2008 (место - Москва). География предложения своих услуг (продаж, разработки специальных облачных решений, ведение частных проектов Заказчика и иные услуги) – территория РФ и страны бывшего СССР, ныне - СНГ.

Компания работает по всей Российской Федерации в сфере информатизации объектов и систем с 2008 года, выполняя проекты по автоматизации производственной и маркетинговой деятельности, как частных, так и государственных корпораций и организаций, предлагая решения и предоставляя клиентам-потребителям облачные сервисы и не только. В 2015 г. начался поэтапный процесс трансформации бизнес-направленности ООО «Системный софт»: ознаменовав выход компании на рынок системной интеграции и начала осуществлять проекты внедрения программных продуктов в частных (коммерческих) структурах и гос-организациях.

Таким образом, компания «Системный софт» функционирует и растет в отрасли информационных технологий уже 12 лет.

Сектор «Системная интеграция» занимается разработкой комплекто-комплексных решений по роботизации (автоматизации) технологических, технических и бизнес-процессов предприятия. Её намерения и единая конечно-результатирующая цель — как можно более эффективное управление технологическим процессом, производством, организацией в целом. Всему

этому дает толчок: постоянная обособление программ и услуг по причине развития текущих техник методик, технологий, а также невозможность захвата всего рынка и насаждения своей монополии со стороны одного из конкурентов. После того, как определены моменты и нюансы макроокружения, которые необходимо учесть при разработке стратегии в ООО «Системный софт», следует проанализировать ее межотраслевое окружение. Для этой цели - мною в работе использована и показана в развернутом виде модель «пяти сил», разработанная М. Портером:

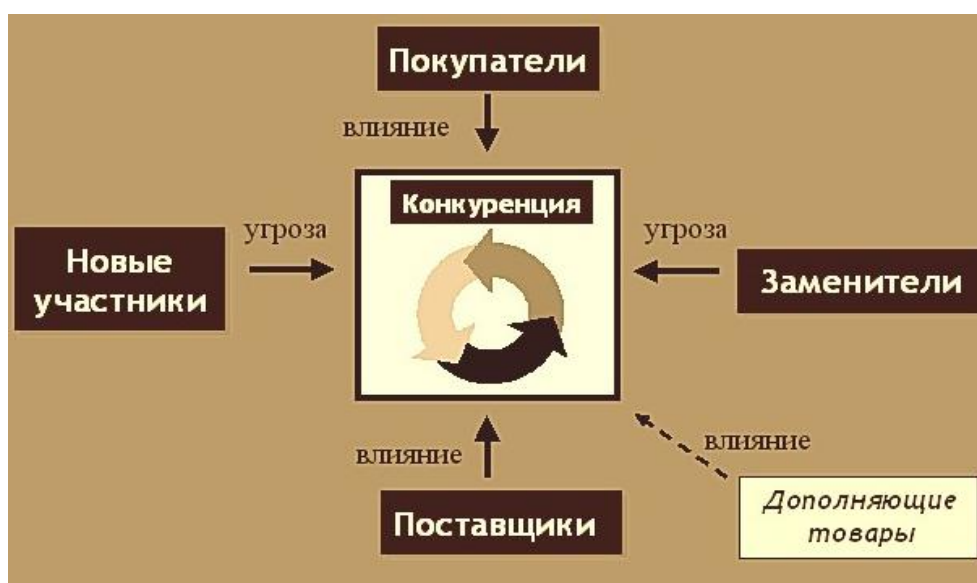


Рисунок 1.1 Модель пяти сил, разработанная (обоснованная) М. Портером

Проведем анализ влияния каждой из пяти сил согласно обозначенной нами модели.

Угроза вторжения новых участников.

Для системных интеграторов, не производивших собственных программных продуктов-наработок, разработанных собственными силами, это послужит и будет являться реальной помехой т.к. их основную ценность составляют сотрудники высшей категории, и их знания, навыки, опыт и умение. Людской капитал просто может перейти тем участникам, которые в состоянии улучшить и повысить уровень оплаты труда и в целом – более выгодные условия работы для специалиста-по найму или экспата.

В настоящее время стали появляться новые участники рынка в виде собственных системных интеграторов, которые обслуживают по принципу «онли-только» своего заказчика-партнера по бизнесу. Таким ярким примером служит, Сбергательный банк Российской Федерации, который для ведения и обслуживания своих корпоративных ИТ-систем структурировал и осуществил создание собственного систем-интегратора под названием: «Сбербанк Технологии», куда перетекли текущие проекты данного заказчика и целые подразделения экспертов в области САПР, АСУ, АСУ и ТП.

Надо отметить, что уровень конкуренции в сегменте системной интеграции довольно высокий. Львиную долю рынка, обозначенного и завязанного с вопросами автоматизации гос-сектора и главных его заказчиков, уже делят между собой основные игроки, которые в этом работают в условиях жесткой прямой конкуренции при распределении бюджетных средств. Для более мелких игроков - атрибут такой конкуренции является средним.[8, с.212]

Этому способствует тот фактор, что раздел/сектор системной интеграции айти-отрасли в России вырос и находится на ступени зрелости.

В текущий момент времени все или почти все интеграторы (системные интеграторы) могут предложить и предлагают своим клиентам заказчикам продукты одного и того же формата и производителя, предоставляемые европейскими, американскими, и иными зарубежными Вендорами. Разница состоит только в механизме установки оборудования и его слиянии с системами и аппаратно-программным комплексом заказчика.

Рыночная власть покупателей:

Крупнейшими потребителями айти-услуг в Российской Федерации у крупнейших игроков являются: госсектор, финансово-банковский сектор, направления телерадиовещания и телекоммуникаций, а также газово-энергетическая отрасль нашей страны.

Влияние, а именно объемы заказов на поставку услуг, программного и аппаратного обеспечения клиентов-заказчиков очень значима для ООО

«Системный софт» по причине формирования ими основной части прибыли/выручки компании (составляющей почти 70%).

Принимая этот фактор, ООО «Системный софт» в текущей своей стратегии наметил шаги по снижению давления и влияния власти покупателей посредством увеличения уровня разделения поставляемых айти-продуктов и айти-услуг. По этой причине - компания специально укрепляет позиции в направлении разработке собственных программно-аппаратных продуктов, которые сможет устанавливать строго сама фирма или ее партнеры, а также усиливает блок сервисных услуг, перетаскивая заказчиков на себя и имея в итоге долгосрочные контракты.

Рыночная власть поставщиков:

В настоящий период времени с нашей стране (и компьютерном мире в целом) достаточно масштабна и значима ведущая роль поставщиков секторе системной интеграции. Под поставщиками для РФ понимаются – это иностранные интеграторы, например, такие как: VM, Cisco, Oracle, HP и прочие известные игроки рынка айти.

Введение в 2014 году некоего перечня санкции со странами Евросоюза и США подкрепило эту власть. Значительное количество Вендоров, дополнительно к корректировке курса валют, прибегли к дополнительным пластам и барьерам - повысив цены на свою продукцию, или добавив дополнительные требования в рамках реализации своих решений (например, обозначен запрет продавать их решения в определённые, заранее оговоренные государственные организации). И снятие данных санкций даже в условиях пандемии и текущего состояния экономики и рынка в целом (не только в рамках айти-технологий) – пока не предусмотрено оговоренными ранее странами-участниками проекта «санкции против РФ».

Дабы ослабить воздействие внешних сущностей на развитие экономики России с последующим снижением доли присутствия импортного ПО и прочих разработок – требуется создание собственных технологических-программных разработок (наработок), которые в будущем могут составить достойную

конкуренцию иностранным «дженерикам» по всем параметрам и ГОСТам. А также с учетом «хотелок» основных Заказчиков рынка и под их потребности (гос-корпорации, крупные Банки и предприятия топливно-энергетической промышленности, являющиеся системообразующими для нашей страны.

Заменители/аналоги/дженерики:

К этой касте в отрасли единого объединения/слияния айти-отрасли принято относить, так называемые «коробочные решения» - это аппаратно-программные продукты, разработанные по схеме стандартной комплектации и набора максимально охваченных допустимых функций для тех или иных стандартных подразделений компании.

Угроза дженериков/аналогов невелика, т.к. преимущества больших системообразующих, целостных интеграторов, как правило, состоит в айти-решениях – комплектных и всеобъемлющих решениях, разработанных на основе экспертного мнения и многолетней практики сотрудников высокой компетенции и уровня квалификации, повышающейся ежегодно самостоятельным обучением сотрудников.

Учитывая все вышеперечисленное, позже мною будут обозначены благоприятные возможности и их антиподы, существующие в межотраслевом окружении фирмы ООО «Системный софт».

Барьеры мобильности: Из-за высокого уровня гос-поддержки основных участников/игроков айти-отрасли, среди которых находится компания, возможность столкнуться с новыми конкурентами невелика. Подзаконные и нормативные акты в Российской Федерации не представляет возможности провести монополизацию данной части рынка.

Рыночная власть поставщиков: Достаточно внушаемое количество иностранных вендоров, решениями, которых строится практически весь бизнес и дальнейшее развитие рынка. Это достаточно реальная проблема, которая может быть минимизирована в случае усиления набора собственных программно-аппаратных наработок и экспертиз.

Рыночная власть покупателей: Несколько крупных заказчиков, сотрудничество с которыми приносят внушаемую долю прибыли компании и поддерживают ее окупаемость. Здесь прослеживается не мнимая, а явная угроза. В связи с этим фактором требуется прорабатывать рынок в регионах и возможность работы с мелкими поставщиками в научно-инновационных и прогрессивных областях – нано-технологии, исследования в медицине, космосе и иные адекватные и прибыльные направления.

Заменители/аналоги/дженерики: Можно говорить, что в текущий момент времени - они практически отсутствуют. Это отличный старт для ООО «Системный софт»

Конкурентность в условиях рынка: «суровых» соперников несколько, и благодаря пакету нормативных подзаконных актов РФ, в самое ближайшее время ни один из них их них не занять главенствующее положение. Все и несильные (слабенькие) соперники озвучены и понятны их действия на рынке как малозаметных игроков на поле бизнеса. При этом - существует вероятность поглощения их в ближайшую пятилетку, Системным софтом, что усилит и укрепит собственную линию экспертных исследований. Моё мнение - это шанс для компании выйти в тройку лидеров по Москве и Московской области.

В условиях сегодняшнего текущего кризиса и с отголосками ситуации от 2014 года, на мой взгляд, - у «Системного софта» видны новые возможности – уход некрупных фирм с рынка на фоне отсутствия должной конкурентоспособности. Или как второй сценарий развития событий: эти мелкие компании или будут поглощены более крупными и сильными представителями бизнеса данной отрасли, например, такими как ООО «Системный софт». Своевременно созданная «подушка безопасности» в виде ЦПР-центр программных разработок или ЦСУ-центра по оказанию услуг сервиса дадут возможность «перебронировать»/«вербовать» заказчиков иных конкурентов.

В противном случае, при усилении тенденции отказа от зарубежного вендорского оборудования на российском рынке, встанет угроза потерять часть рынка. Системному софту нелегко будет вести конкурентную борьбу с игроками, - владельцами собственных разработок и наработок ПО, которыми может быть заинтересован государственный сектор. [9, с.115]

Модель 5-ти сил дает возможность оценить степень привлекательности, и главные проблемные моменты, а может даже и угрозы сферы ИТ-технологий. Исходя из этих двух критериев обозначенных выше, ключевые моменты и атрибуты успеха для производства фурора в своей отрасли (по ИТ в том числе), - это ответ на два основных вопроса: [19, с.164]

- в чем остро нуждаются покупатели компании-интегратора?
- какие действия и усилия необходимо произвести компании-интегратору, чтобы выжить на рынке конкуренции и быть востребованными?

Далее приведена аналитика по главенствующим атрибутам успешности в направлении отрасли информационных технологий «Системная интеграция»:

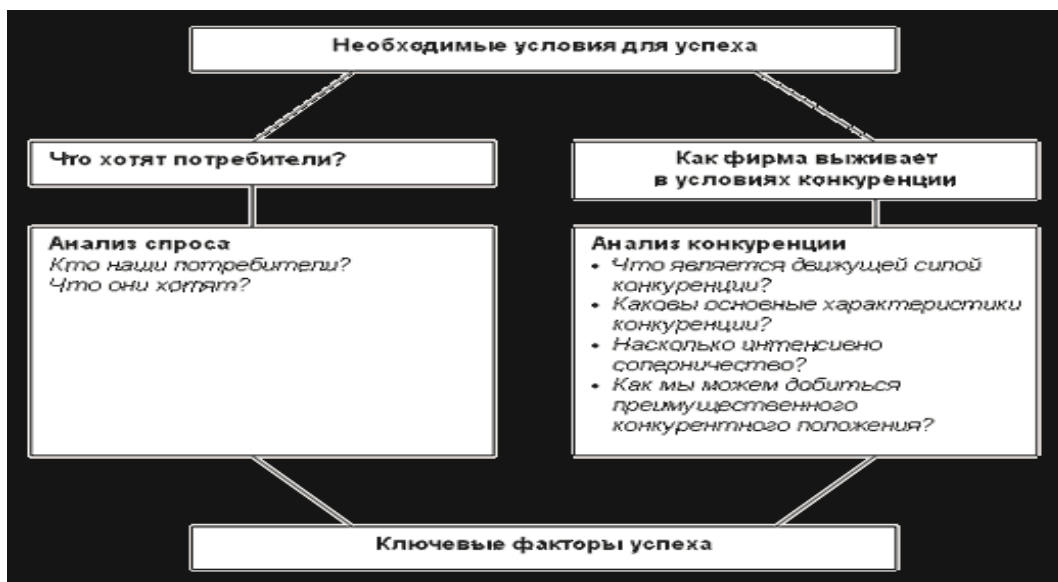


Рисунок 1.2. Схематическое выведение ключевых факторов успеха

Потребителями ООО «Системный софт» выступают крупные госкорпорации и отраслевые корпорации в целом.

Итак, чего от нас ждут или хотят потребители (потенциальные заказчики)? Выделим пять основных:

- Качественные нетривиальные интеграционные решения, некоробочного типа;
- Скорость разработки и внедрения (не теряя при этом качества разработок);
- Представление продуктов известных ключевых зарубежных вендоров;
- Наличие пост-продажного сервисного обслуживания (и его постоянная модернизация).
- Реальность и возможность поставки и отладки/наладки оборудования с предоплатой (частичной предоплатой).

Обозначим показатели, которые управляют конкуренцией и являются ее движущей силой в том или ином секторе/отрасли, в том числе в айти.

Выделим пять основных из них:

Возможность создания собственных решений по интеграции и слиянию нескольких систем при внедрении того или иного ПО на территории Заказчика.

Наличие договорных отношений с Вендерами.

Возможность предоставлять пост-сервисные и иные сервисные услуги собственными усилиями, без привлечения третьих лиц.

Наличие собственных программных доработок и технологий разработки ПО.

Репутация. Прочное и устойчивое финансовое положение, с целью заключения крупных контрактов с системообразующими предприятиями Российской Федерации.

На основе проведенного анализа спроса и конкуренции можно выделить следующие ключевые факторы успеха:

Ключевые факторы успеха:

Стабильное денежно-финансовое положение, с целью последующих инвестиций в собственные доработки/разработки, а также с возможностью участия в торгах и тендерах с последующим заключением контрактов с условиями предоплаты для Заказчика (это выгодно для нас).

Налаженные торгово-договорные отношения с лидерами-Вендорами, производящими оборудование.

Уровень высокой квалификации действующих сотрудников компании, на основании, которого становится возможным предлагать смелые и оптимальные интеграционные проработки, превращающиеся в конечные решения для Заказчиков.

Обязательные услуги сервис-обслуживания. Предлагаются как собственным Заказчикам, при поставке и отладке у них оборудования, так и чужим Заказчикам, оборудование которых было закуплено не в нашей компании. [9, с.120]

Собственная (интеллектуальная собственность).

После того, как определены основополагающие факторы и атрибуты будущей успешности и процветания в отрасли, необходимо проанализировать основных участников.

Для классифицирования организаций, работающих внутри сектора «Системная интеграция» в разрезе информационных технологий, я проиндексировал основных крупных конкурентов ООО «Системный софт»:

1. Техносерв;
2. Системный софт;
3. Софткей;
4. Софтлайн;
5. Инлайн Технологии;
6. Энвижн Групп;
7. Крок;
8. Айтеко;
9. Астерос;

10.Инфосистемы Джет;

С целью дальнейшего табличного обозначения данных фирм в секторе, проведено 2ве оси: (а) механизм сложности предлагаемых логических решений и (б) масштабность/количество заказчиков:

Таблица 1.1 Распределение организаций в разрезе масштабности

	Мелкие заказчики, либо один большой заказчик	Крупные корпорат-клиенты	Гос. Структуры и корпорации различных отраслей и видов
Крупные системообразующие («интеграционные» проекты с огромным количеством составляющих (атрибутов)		Айтеко Крок	Техносерв
Сложные решения с применением программ некого количества вендоров	Энвижн Групп	Софтлайн Инлайн Технологии Инфосистемы Джет Системный софт	
Простые (коробочные) решения	Софткей Астерос		

Данный анализ показывает, что на текущий момент времени, в одной стратегической группе с ООО «Системный софт» находится еще 3 компании, являющиеся конкурентами прямой линии: Софт-лайн, Инлайн Технологии, Инфо-джет-системы. А в ситуации усиления своей технической эксперт-программы и вендорских договорённостей в этом списке могут появиться еще 2 конкурента: Софт-кей и Астерос.

Следующий шаг - проведение спектрального анализа основных конкурентов, с целью выявления и ответов на вопросы: на какой спектр возможных преимуществ руководству ООО «Системный софт» требуется обратить внимание в ближайшем будущем и вынести данный список вопросов на обсуждение руководителей подразделений компании. Все это - ООО «Системный софт» в дальнейшем сможет использовать как главные козыри для

усиления своих позиций на рынке, Анализ был осуществлён и прорисован экспертами компании по направлениям основных КФУ сектора «Системная интеграция» области применения прикладного в ИТ. [16, с.89]

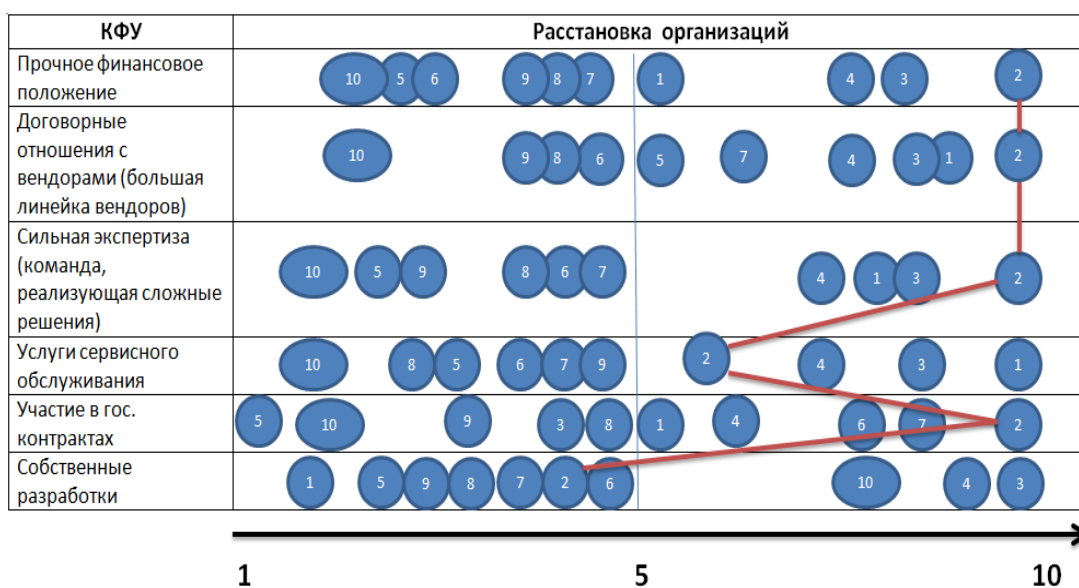


Рис. 1.3. Распределение конкурентов «Системного софта» в разрезе КФУ

Работа, проделанная экспертами ООО «Системный софт» отразила всю картину того, что внутри своей группы конкурентов - ООО «Системный софт» выделяет свою весомую конкурентную позицию, имея более серьезные атрибуты, чем у Техносерв (1) в части денежного/финансового положения, и проведения высококвалифицированной экспертизы по проектам внешнего аудита компаний-заказчиков. И чем Крок (7) по всем ведущим КФУ (КРОК в конце 19го года заметно потерял свои позиции на рынке).

Внутри ключевого пространства выделяются две зоны развития для поднятия конкурентного превосходства – разработка собственных программных инструментов и расширение сервисного блока. Если не иметь это в системе собственной стратегии развития внутри Системного софта, то в будущем возможная ситуация, где возможно стоит присмотреться к компании АМТ-групп (10), производящей патентованные личные разработки, и имеющие своих уже готовых, взращенных профессионалов-экспертов, и их можно схантить, предложив более выгодные условия труда и социальны пакет - в ООО «Системный софт» для усиления позиций на рынке.

Таким образом, осуществив анализ определенного сектора/отрасли, в котором работает компания ООО «Системный софт», мною были сделаны ниже обозначенные выводы о перспективах и угрозах:

Сектор «Системной интеграции» ИТ-отрасли достаточно перспективный и многообещающий для сильных известных более крупных ее представителей (игроков), в частности – для SYSSOFT и ее аналогов. Такому положению дел способствуют ранее выявленные в ходе аналитической работы внешнего окружения среды/отрасли, возможности:

- Всеобъемлющая гос-поддержка со стороны правительственных структур и заинтересованность в процветании и продвижении этого раздела экономики и ИТ-отрасли в целом.
- Заинтересованность основных (не мелких) заказчиков в решениях интеграции и систематизации данных, позволяющих повысить прибыль и эффективность бизнес, снизив при этом операционные расходы (это является немаловажным фактором для обоснования автоматизации и проведения того или иного проекта внутри любого предприятия).

Выявленные ранее угрозы сегмента позволяют немногим ранее включить в образ развития, требуемые важные шаги по повышению конкурентных преимуществ:

Таблица 1.2. Стратегия развития ООО «Системный софт»

Угроза	Необходимое действие
Появление у любого крупного клиента своего систем-интегратора.	Расширение пула заказчиков из среды мелкого бизнеса.
Налоговые моменты (риски) То есть - увеличение податей-налогов и отмена преференций и льгот со стороны государства	Увеличение «подушки безопасности». То есть финансовой безопасности и непредвиденные операционные расходы в период кризисных ситуаций в стране.
Отказ иностранных вендоров от поставок на территорию РФ своих программных и аппаратных комплексов и иного вида	Создание подразделения по доработке и внедрению собственных уникальных программных решений.

оборудования.»	
Продолжение таблицы 1.2 Стратегия развития ООО «Системный софт»	
Угроза	Необходимое действие
Серьезная неблагоприятная обстановка в разрезе ухудшения экономической ситуации в стране, падение расходов на приобретение нового АПК и/или обновления со стороны гос. органов и не мелких заказчиков.	Усиление блока сервисных услуг, которые смогут оказывать интеллектуальную поддержку уже установленному оборудованию Заказчика (на его сервис-обслуживание расходы будут резервироваться вне зависимости от внешних экономических факторов
Нехватка квалификационных кадров высшей категории.	Формирование «внешнего кадрового резерва».

1.2 Анализ деятельности компании «ООО «Системный софт» и стадии ее развития.

Для начала хотелось бы описать организационную структуру компании ООО «Системный софт» и дать характеристику деятельности того или иного подразделения компании.

Структура компании и его подразделений представлена на рисунке 1.4.

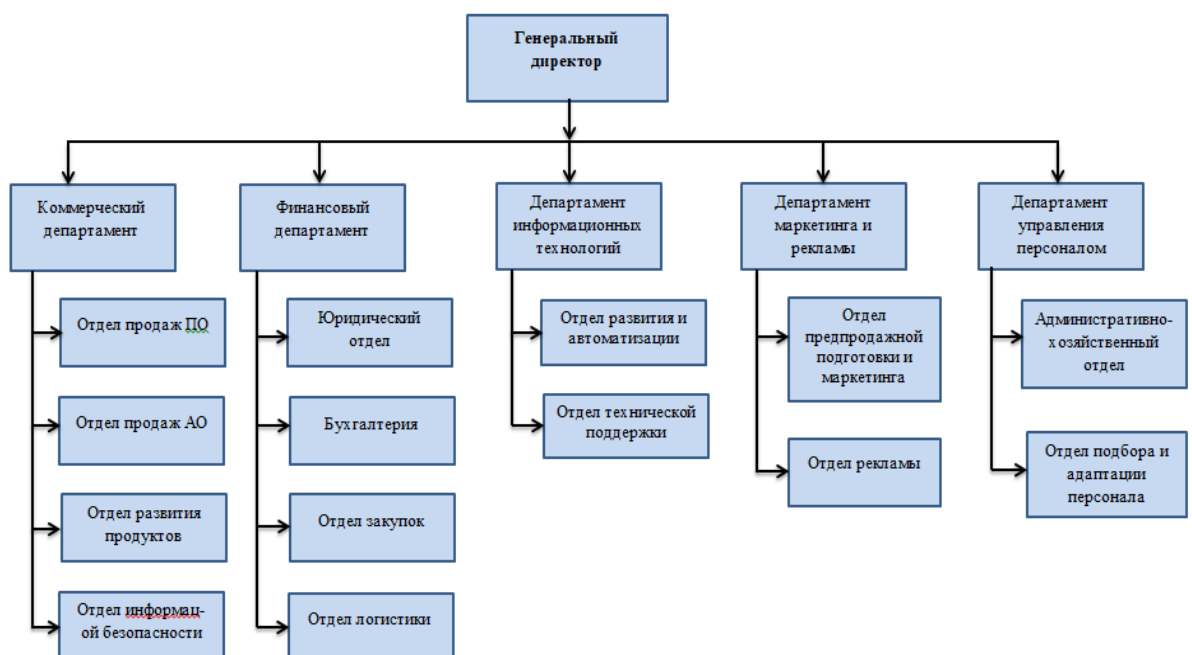


Рисунок 1.4 Структурная схема ООО «Системный софт»

Департамент информационных технологий – данное подразделение, обслуживает все подразделения Компании, и при необходимости взаимодействует с аутсорсинговыми ИТ-компаниями, удовлетворяющими потребности фирмы в случае острой необходимости или по текущим контрактам в разрезе обслуживания техники, находящейся на балансе предприятия. ДИТ состоит из двух отделов:

Отдел развития и автоматизации, основные задачи:

1. Реализация концепции развития инфраструктуры информационных систем.
2. Обеспечение требуемого уровня информационной безопасности;
3. Разработка стандартов на использование средств вычислительной техники и программного обеспечения и средств связи.
4. Подготовка нормативных документов по правилам работы со средствами вычислительной техникой и офисным оборудованием.
5. Обеспечение процессов управления ИТ инфраструктурой с целью своевременного и качественного предоставления ИТ услуг,
6. Оптимизация и модернизация существующих ИТ услуг (процессов), разработка и внедрения новых ИТ услуг (процессов).

Отдел технической поддержки, основные задачи:

1. Обеспечение бесперебойного функционирования аппаратно-программных комплексов,
2. Проведение работ по оптимизации использования информационно технических ресурсов с целью максимальной эффективности их эксплуатации,
3. Контроль за исполнением нормативных документов по правилам работы с вычислительной техникой и офисным оборудованием,

Участие в подготовке проектов договоров на оказание комплекса услуг разработки, администрирования и технического сопровождения локальных вычислительных

Департамент по работе с персоналом основными задачами являются:

- обеспечение необходимым количеством кадров руководителей, специалистов и рабочих требуемых профессий, специальностей и квалификаций.
- осуществление эффективного подбора и расстановки кадров в соответствии с их деловыми и профессиональными качествами.
- участие в формировании и развитии стабильного трудового коллектива, создании благоприятного социально-психологического климата.

Финансовый департамент, в который входит:

1. Юридический отдел - обеспечивает юридическую поддержку текущей работы подразделений Банка:

- обеспечение соблюдения законности в Банке.
- юридическая защита интересов банка.
- договорная, претензионная и исковая работа.
- консультирование руководителей структурных подразделений и работников предприятия по юридическим вопросам.

2. Бухгалтерия, обеспечивает:

- Формирование учетной и налоговой политики в соответствии с действующим законодательством и потребностями Компании;
- Подготовка и принятие плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, разработка форм документов внутренней бухгалтерской отчетности;
- Своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской и управленческой информации о деятельности Компании, ее имущественном положении, доходах и расходах;
- Осуществление мероприятий, направленных на укрепление финансовой дисциплины;
- Учет всех хозяйственных операций Компании;
- Учет исполнения бюджетов Компании;

- Налоговый учет Компании, составление и своевременная сдача налоговой и иной требуемой законодательством отчетности;
- Составление бухгалтерского баланса, другой бухгалтерской, налоговой, управленческой и статистической отчетности;
- Своевременное представление бухгалтерской отчетности в налоговые органы, органы статистики, внебюджетные фонды и иные инстанции;
- Правильное начисление и своевременное перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, а также иных платежей в соответствии с законодательством;
- Налоговое планирование. Мониторинг актуальных законодательных и нормативных документов.
- Осуществление платежей в наличной и безналичной форме в порядке, определяемом внутренними документами Компании;
- Расчеты по заработной плате и иным выплатам с сотрудниками Компании. Выдача справок сотрудникам Компании по вопросам начисления заработной платы и других выплат, а также удержаний из них;
- Проведение инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств, расчетов с контрагентами;
- Участие в проведении экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности Компании по данным бухгалтерского и управленческого учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, устранения потерь и непроизводительных затрат;
- Участие во внедрении передовых информационных систем по управлению финансами в соответствии с требованиями бухгалтерского, налогового статистического и управленческого учета, контроль над достоверностью информации;

- Принятие мер по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушений законодательства и внутренних регламентов Компании;

- Участие в подписании договоров с контрагентами Компании;
- Участие в претензионно-исковой работе Компании;
- Взаимодействие с внутренними и внешними аудиторами Компании.

3. Отдел закупок, обеспечивает:

- Приобретение товаров и услуги по наиболее выгодной цене.
- Поддержку высокой оборачиваемости товарных запасов.
- Обеспечение доставки товаров вовремя.
- Закупку товаров с гарантированно высоким качеством.
- Поддержание доброжелательных партнерских отношений с надежными поставщиками.

- Извлечение максимальной выгоды для компании;
- Сотрудничество и эффективное взаимодействие с другими подразделениями компании.

- Снижение доли расходов на закупки в общих логистических издержках.

4. Отдел Логистики, обеспечивает:

- организацию координирование перевозок;
- составление маршрута;
- управление складом;
- работу с документами в 1С;
- прием и контроль автомобильного транспорта, координация работы водителей;

- оптимизацию затрат;
- формирование разного типа отчетов.

Коммерческий департамент, в который входят 3 отдела:

- Отдел продаж программного обеспечения;
- Отдел продаж аппаратного обеспечения;
- Отдел развития продуктов (продакты);
- Отдел Информационной безопасности

Департамент маркетинга и рекламы, обеспечивает продвижение сайта компании, наращивания мощностей продаж с помощью презентаций и рекламных кампаний. В состав данного Департамента входят:

- Отдел предпродажной подготовки и маркетинга;
- Рекламный отдел;

Департамент по работе с персоналом. Обеспечивает подбор и адаптацию сотрудников, а также их обучение и повышение квалификации. В состав данного Департамента входят:

- Административно-хозяйственный отдел;
- Отдел подбора и адаптации персонала.

Вернемся к вопросам о стадиях развития компании ООО «Системный софт». Как уже было обозначено мною выше, компания SYSSOFT реализует себя в секторе «Системная интеграция» направления-отрасли информационных техник и технологий, занимаясь при этом проработкой с последующей разработкой и доработкой и сопровождением комплектных решений и комплексов для решения задач и вопросов, завязанных на автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия. Цель функционирования компании – это создавать максимально эффективные системы и методы управления современными высокотехнологичными процессами, производством, и организацией в целом, в разрезе сквозного потока взаимосвязанных событий и документооборота.

Основные направления деятельности компании:



«Системный софт» – мультисервисный провайдер ИТ-решений.

География - вся Россия в сфере ИТ с 2008 года, выполняя проекты по информатизации и автоматизации деятельности частных и государственных организаций, предоставляя облачные решения и сервисы.

Компетенции позволяют качественно решать такие задачи, как:

- ❖ Реализация инфраструктурных ИТ-проектов;
- ❖ Реализация инженерных проектов;
- ❖ ИТ-аудит и ИТ-консалтинг;
- ❖ BI (бизнес-анализ);
- ❖ Организация частных и публичных облаков, облачных сервисов;
- ❖ Поставка и лицензирование программного обеспечения;
- ❖ Поставка аппаратного обеспечения;
- ❖ Лизинг аппаратного обеспечения.



- Крупнейший поставщик в России ПО Atlassian для управления распределенными командами разработки и администрированием
- Центр компетенций Atlassian

Многофункциональный, комплексный системный подход к исполнению и решению поставленных подзадач делает возможным профессионально и качественно, а также в короткие сроки, (а иногда и в «горящие» сроки) выполнять айти-услуги как полного, так и неполного цикла, состоящего из нескольких ступеней работ: от проведения анализа программного и аппаратно-технического уровня инфраструктуры до ее модерн-обновления и транслирования на разные масштабы предприятий.

Основные преимущества фирмы ООО «Системный софт»:

Компания является сервисным мульти-провайдером, по предоставлению полного цикла айти-услуг и сервисов. Ее клиентам это дает преимущества, состоящие в экономии своего ценного времени и трудовых

ресурсов за счет решения всех ИТ-задач в формате «единое окно обращений пользователей и клиентов»;

Предлагает как уже постоянным (существующим) заказчикам, равно, как и потенциальным - различные нестандартные приемы и методы сотрудничества (могут моделироваться в зависимости от ситуации и подстраиваться под конкретного клиента). Например, лизинговую модель доставки аппаратного обеспечения/аппаратного комплекса.

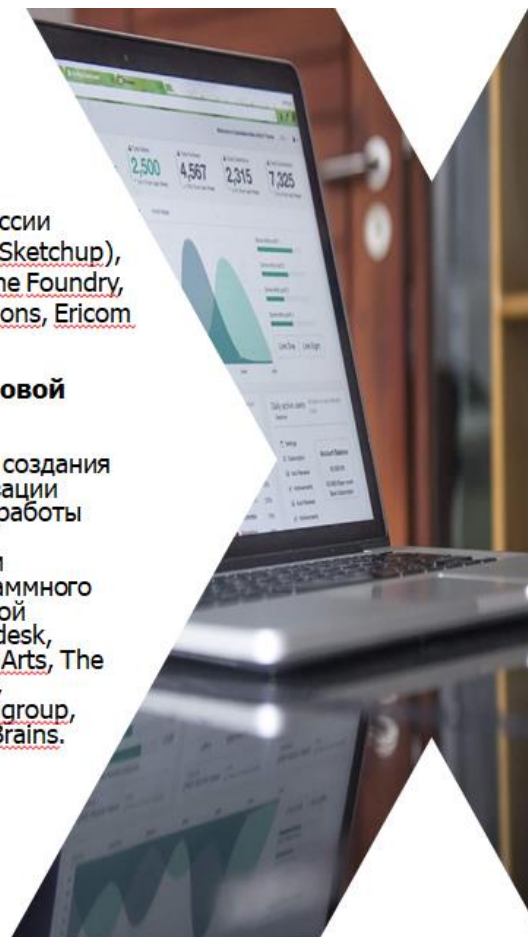
Каталог программного обеспечения ООО «Системный софт» является примером одного из более расширенного представления перечня продуктов и услуг, как в пределах Российской Федерации, так и для стран постсоветского пространства (СНГ). И состоит из более 95ти тысяч позиций, что позволяет предлагать и поставлять программно-аппаратные комплексы для конкретных и не совсем стандартных бизнес-задач и идей ведения бизнеса в современных реалиях.

Настроенность на долгосрочное сотрудничество с заказчиками – это важнейший критерий любой отрасли, включая и сферу информационных технологий.

Доверие и рекомендации партнеров клиентам для формирования решений по сложнейшим проектам и задачам создали в компании ведущие мировые Вендоры: Microsoft, AutoDesk, Adobe, Kaspersky, VMware, Symantec, JetBrains. ООО «Системный софт» развивает и продолжает расширять партнерские отношения с более, чем с 1000ю глобальных и всемирно известных поставщиков ИТ-продуктов, являясь гарантом чуть ли не самых низких цены на ПО и АПК для своих заказчиков-клиентов.

SYSSOFT

- **Поставщик программного обеспечения №2** в России (по данным рейтинга CNews 2019)
 - **12 лет** на рынке
 - **48 000** корпоративных клиентов
 - **1 460** прямых контрактов с производителями ПО с **5 континентов**
 - Свыше **97 000** продуктов в каталоге
 - Входит в **Топ-5** самых быстрорастущих ИТ-компаний и в **Топ-10** самых эффективных ИТ-компаний (по данным CNews)
 - Единственный в России поставщик ПО Hermes Medical Solutions - мирового лидера профессиональных мультимодальных исследований
- Analytics)
- **Единственный дистрибьютор** в России TeamViewer, Trimble (Sketchup), Pixar (Renderman), The Foundry, Hermes Medical Solutions, Ericom
 - **72 решения для игровой индустрии** – для программирования, графического дизайна, создания спецэффектов, организации совместной проектной работы
 - Контракты с ведущими разработчиками программного обеспечения для игровой индустрии Adobe, Autodesk, Allegorithmic, Corel, GenArts, The Foundry, RedGiant, Pixar, Pixologic, Unity3D, Omnigroup, DigiEffects, BorisFX, JetBrains.



Согласно результатам работы и подведения итогов 2019 года, руководство в ООО «Системный софт» объявило, что за временной интервал с 01.01.2019 по 31.12.2019 года выручка компании выросла и представила из себя более 4 миллиарда рублей, что на 84,6% больше, чем за аналогичный период 2018 г. Количество персонала (сотрудников) на предприятии выросло за временной интервал с 01.01.2019 по 31.12.2019 с 150 до 220 человек.

Со стороны совета директоров, по финальным итогам 2019 года были названы следующие управленческо-стратегические цели: в первую очередь это не только сохранить свои позиции, но и занять те ниши, которые освободятся в момент ухода компаний-дженериков/прямых конкурентов для ООО «Системный софт» рынка айти-технологий, по причине ухудшения экономической ситуации и намечающимся экономическим спадом в связи с пандемией, и не только.

Чтобы удержания позиций на айти-рынке как по объемам выручки, так и объемам оборотов (с наращиванием) и спектру-пулу заказчиков, SYSSOFT требуется сосредоточить свои работы в ниже обозначенных направлениях:

- Поддержка и оказание сервисных услуг,
- на расширение+развитие продуктовых линеек с параллельным усилением в области компетенций,
- на расширение+развитие продуктовых линеек отечественных производителей, предлагаемых заказчикам/клиентам;
- на проработке/разработке/доработке собственного ПО, а именно на платформенные решения, в связке с основными производственными функциями и потребностями.

Таким образом, как видно, головная стратегия SYSSOFT на 5-10 лет вперед – приумножить свое влияние на рынке айти-услуг и сохранением позиций за счет предложения клиентам собственных программно-аппаратных разработок, предоставления сервисных услуг и введения в имеющиеся продуктовые линейки новых отечественных продуктов.

Стратегию SYSSOFT представляется возможным проанализировать посредством матрицы общих стратегий по известному всем нам господину Портеру:



Рис. 1.5. Общая стратегия компании ООО «Системный софт» по Портеру

Таким образом, конкурентным превалирующим вектором-стратегией SYSSOFT служит – фокусированная дифференциация.

Основными заказчиками SYSSOFT на рынке представлены крупные государственные учреждения (Министерства и ведомства и иного характера), а также частные/коммерческие корпорации, кои хотят решения своих вопросов и посредством применения у себя в бизнес-моделях процессов - сложных системных решений. При этом поставляемые решения должны в обязательном порядке учитывать все «хотелки» из функциональных требований и технического задания, полученного от клиента. В отличие от SYSSOFT, компании среднего и мелкого звена имеют возможность предложить потенциальным клиентам только, так «коробочные продукты-решения», наполненные строго фиксированным набором решений, и такие подходы не в состоянии учесть все пожелания заказчика-заказчика.

У SYSSOFT в наличии присутствуют все возможности, для того, чтобы в ближайшие 3-5 лет предложить определенному, достаточно большому пласту сегменту сегменту потенциальных покупателей ряд незаурядных решений.

Давайте выделим критерии за счет которых это будет возможным:

- Дополнительные услуги – SYSSOFT имеет долгосрочные крепкие партнерские взаимосвязи с важнейшими дилерскими компаниями (МОНТ, МЕРЛИОН и пр.), и это дает иные, расширенные направления и возможности при работе с клиентами – SYSSOFT, в отличие от многих айти-компаний, имеет возможность предоставлять отгрузки в кредит/в частичный кредит, по условиям отсрочки платежа) поставляемого АПК (аппаратно-программный комплекс), что крайне важно в режиме падения экономики и в кризис.

- Навыки и опыт коллег/персонала - в SYSSOFT отслеживаются новейшие техники и технологии, возникающие на горизонтах айти-отрасли.

- Новейшие разработки и решения периодически включаются в линейки продуктов при пресейле фирмы и предлагаются клиентам.

В период с 2010 по 2016 год SYSSOFT активно занимался расширением рынка, в т.ч. с выходом на иностранные рынки сбыта. Как результат проделанной работы по этому направлению: заработали представительства в Украине, Армении, Белоруссии.

Определим основные стратегические ресурсы SYSSOFT:

По окончании проведения анализа ресурсов, входящих в состав SYSSOFT по методике «Барни – ценность, редкость, неповторимость, неизменность-незаменимость» [3, стр.16], попытаемся выделить следующие основные ресурсы, для которых характерны эти 4 критерия-признака:

- бренд и репутация - за 12 лет своей деятельности бренд «SYSSOFT» штурмовал верхние позиции ступенек на поле информационных технологий.

- технологии - до 2013 года в фирме ООО «Системный софт» отсутствовали пул своих, запатентованных и утвержденных доработок-разработок и занималась фирма узким набором предоставления услуг, завязанной на системной интеграции. В 2013 году у фирмы ООО «Системный софт» появилась собственная разработка, и впоследствии на нее были оформлены авторские права.

- навыки и умения-знания- 70% от численного состава SYSSOFT - это инженерно-технические специалисты, представляющие из себя экспертами по различным сферам и задачам айти-деятельности.

- корпоративная культура - За 12 лет в SYSSOFT сложилась инновационная культура, которая направлена на непрерывное развитие человеческих ресурсов (в разрезе компетенций сотрудников).

Цепочку ценностей Системного софта можно изобразить следующим образом:

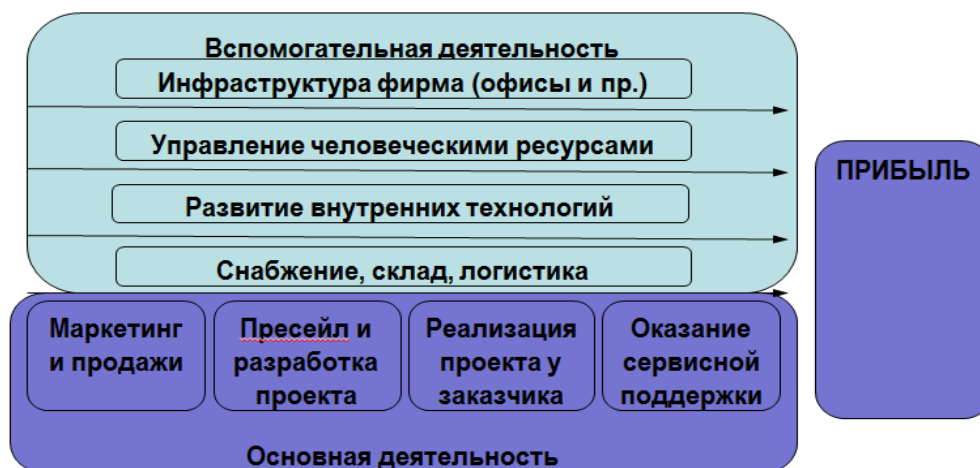


Рисунок 1.6. Цепочка ценности ООО «Системный софт» по Портеру.

Все эти ценности подкреплены строгими функциональными возможностями:

- способность подбора квалифицированного и быстро-обучаемого персонала;

- способность к проработке и анализу предстоящих новых технических решений для заказчика.

Перечислим меж-функциональные способности и проведем их на предмет того, могут ли они являться для Компании «Системный софт» основными источниками преимуществ перед ее конкурентами и поддерживать ее новую стратегию по развитию новых продуктов.

Развитие бизнеса и привлечение новых клиентов

Сильная и ведущая сторона: компания растет и развивается, и как правило за чет постоянных крупных заказчиков и государственных структур.

Ведомо-слабая сторона: Развитие компании и расширение линейки заказов и объемов поставок по заказам из новой плеяды клиентов достаточно мала и наращивание новой клиентской базы идет не так быстро, как хотелось бы. Но этому есть реальное причина: рынок клиентов устоялся с 2010 года и привлечение новых – достаточно трудоемкая задача, требующая как минимум новых маркетинговых шагов и не только.

Предложение оптимального поэтапного решения для Заказчика

Сильная: Благодаря экспертным знаниям SYSSOFT может предложить Заказчикам любые сложные решения, гибко реагируя на потребности Заказчиков. **Слабая:** Практически все предлагаемые решения включают в себя продукты вендоров, т.к. нет собственных программных разработок. В настоящее время, по причине санкции, применяемых к России со стороны Европы и США, это большой риск. Это соответствует новой конкурентной стратегии – фокусированной дифференциацией.

Управление сделкой и Заказчиком. Для ООО «Системный софт» данная способность и прерогатива проявляется как неотъемлемое преимущество компании, в связи с определенными финансовыми нюансами и

возможностью манипулировать сроками оплаты для Клиента, что несомненно дает возможность гибко работы с клиентами быстрым выходом на сделку и не менее быстрой последующей отгрузкой.

Предоставление качественной услуги в виде точно выполненного проекта. Данная опция только дополняет сильные стороны работы ООО «Системный софт».

Предоставление качественного сервисного обслуживания. Эта способность на данный момент не является сильной стороной и плюсом компании, т.к. имеет начальную стадию развития. НО, в целом – это перспективное направление, которое «выстрелит» не менее, чем через 6-8 месяцев плодотворной работы Коммерческого департамента компании.

1.3 Обзор и краткая характеристика программного обеспечения, используемого компанией «ООО «Системный софт» в своей коммерческой деятельности

В своей коммерческой деятельности в разрезе ведения управленческой, финансовой, кадровой и закупочно-продажной и логистической деятельности, а также инструментах, позволяющих строить аналитическую отчетность, ООО «Системный Софт» использует следующее программное обеспечение:

– **«1С: Управление торговлей»** - комплексное решение, которое позволяет консолидировать, обрабатывать и управлять информацией обо всех бизнес-процессах торговой компании в одной информационной системе, начиная с закупки сырья или материалов, заканчивая отгрузкой и доставкой готовой продукции конечным покупателям (контрагентам).

- **«1С: Бухгалтерия 8»** — это профессиональный инструмент бухгалтера, с помощью которого можно вести учет, готовить и сдавать обязательную отчетность. Программа объединила в себе все достижения предыдущих версий и новые решения, основанные на опыте совместной работы с многочисленными пользователями и партнерами фирмы «1С». В данном случае, ООО «Системный

софт» использует «1С:Бухгалтерия 8 КОРП» — версию, с самым широким функционалом, включая учет обособленных подразделений.

- «1С: Зарплата и управление персоналом 8» – программа массового назначения, позволяющая в комплексе автоматизировать задачи, связанные с расчетом заработной платы персонала и реализацией кадровой политики, с учетом требований законодательства и реальной практики работы предприятий.

В частности, в ООО «Системный Софт» отдел кадров использует версию 1С:Зарплата и управление персоналом 8 КОРП, которая представляет собой комплексное решение для автоматизации всех задач управления персоналом на средних и крупных предприятиях, для которых эффективное управление человеческими ресурсами является необходимым условием успешной работы на рынке. Продукт позволяет решать задачи реализации кадровой политики предприятия и всесторонней оценки персонала на современном уровне, правильно и быстро обрабатывать информацию о состоянии персонала предприятия и давать на ее основе качественные и содержательные заключения о способностях работников, планировать обучение, развитие и карьеру, принимать обоснованные управленческие решения.

- СЭД «Корпоративный документооборот» - Программа СЭД «Корпоративный документооборот» на базе платформы «1С» является эффективным, проверенным средством и позволяет решать различные задачи, в том числе автоматизировать бизнес-процессы и документооборот предприятия.

«Битрикс24» — это приложение, помогающее организовать коллективную работу в компании. Говоря проще, это сайт, на котором собраны все необходимые данные о сотрудниках и клиентах компании. С помощью него можно выставлять и выполнять задачи, планировать рабочее время и общаться с коллегами так же легко, как это делается в социальной сети.

«Битрикс24 упрощает рабочие процессы в компании: обсуждения, постановку и контроль задач, управление продажами и многое другое.

Внутри самой компании ООО «Системный Софт» Битрикс24 также называют Порталом.

Сайт самой компании ООО «Системный Софт» (<https://www.syssoft.ru/>), выполняющий параллельно и функции интернет-магазина, который одновременно служит также инструментом не только для клиентов ООО «Системный Софт», но и для сотрудников подразделения «Коммерческая дирекция», включающего в свой состав: - Отделы продаж, Отдел маркетинга, Отдел по продвижению и развитию продуктов.

OLAP-кубы – структурированная система, аккумулирующая и систематизирующая в себе данные из УТ, БП и Портала, позволяющая строить аналитическую и статистическую отчётность любой сложности и по заданным атрибутам. В некоторых случаях, когда недостаточно стандартных настроек Куба, то сотрудник, занимающийся данным инструментом, реализует специальные отчеты по оговоренным и согласованным техническим заданиям от бизнес-аналитика компании.

В ходе проводимого аудита по компании в разрезе оптимизации использования, имеющегося ПО, было принято решение перейти с 10й версии 1С на 11ю (11.3/11.4). Далее обозначены основные причины (бизнесовые), которые поспособствовали внедрению 11-ой версии 1С на предприятии ООО «Системный софт»:

1. Наличие в 11-ой 1С критически важного функционала для работы бэк-офиса (Закупки, Заявки на оплату, их контроль и исполнение и прочее).
2. Что также повлечет за собой повышение эффективности продаж и возможного их роста из-за удобоваримого интерфейса и дополнительных удобных функций для менеджеров по продажам и закупкам.
3. Наличие недокументированного кода в 10-ке блокирует возможность доработки без высоких рисков краха системы (сплошные «костыли» и нестандарт).
4. Уход от Портала (Битрикс24 – от CRM-в портале, за счет имеющегося аналогичного функционала CRM в 11-ой версии 1С).
5. Уход от Портала на базе Битрикс даст экономию затрат. А именно, Портал дорабатывается и поддерживается внештатной командой специалистов, затраты на которых варьируются от 500 до 600 тыс. руб. в месяц. В то время как

разработки по внедрению 11-ой 1С ведутся двумя штатными специалистами, оплата работ которых не превышает 350 тыс. руб. в месяц.

Портал располагается на арендованных мощностях на внешнем Дата-центр или центр хранения и обработки данных (ЦОД/ЦХОД) — это специализированное здание для размещения (хостинга) серверного и сетевого оборудования и подключения абонентов к каналам сети.

Стоимость ежемесячной аренды составляет 70 тыс. руб.

1С же располагается на внутренних ресурсах компании (на виртуальной машине). Что обеспечивает дополнительную безопасность данных.

6. Временный отказ от Отчетности из Куба в пользу развитого конструктора Отчетов в 11-ой версии 1С.

Даю справку: Куб отдельно поддерживается специалистом-внештатником. Все доработки идут по 1500-2000 чел./час.

7. Компания-разработчик 1С перестаёт поддерживать 10-ю версию этого Продукта.

Глава 2 ПРОЕКТ: ВНЕДРЕНИЕ В ООО «СИСТЕМНЫЙ СОФТ» ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ 11.3/11.4»

2.1 Сравнительная характеристика программных продуктов фирмы 1С «1С: Управление торговлей», версии 10.3 и 11.3.

1С:Управление торговлей - 11я версии вышла уже давно, но до сих пор у многих возникает вопрос: какую версию 1С:Управление торговлей (УТ) предпочесть: 10.3 или 11. И стоит ли переходить на 11 версию, если сейчас налажена работа в 10.3. Давайте попытаемся немного разобраться в ситуации.

Безусловно, 11 версия является более функциональной по сравнению с 10.3. Улучшены практически все подсистемы. Например, в программе реализован более широкий функционал для управления запасами, закупками и управления складом. В УТ 11 реализованы гибкие скидочная и бонусная системы, в т.ч. поддерживающие накопительные скидки и бонусы. И еще многое другое.

Главный плюс 10.3 - это привычный интерфейс программы, с которого многие начинали знакомство с 1С и в котором работали до наступления 2013 года и появления нового дизайна интерфейса программ 1С. Теперь базы стали выглядеть более современно, появились симпатичные иконки, а самое главное, изменился принцип группировки инструментов по вкладкам. Помните, в классическом интерфейсе были вкладки с инструментами, распределенными по функциональной направленности: справочники, документы, отчеты. А теперь группировка идет по бизнес-процессам: маркетинг, продажи, склад и др. Что в общем-то логичнее и понятнее для пользователя.

Правда те, кто уже успел поработать в классическом интерфейсе, новый интерфейс категорически не признают и теряются в нем. Скорее всего, это просто дело привычки.

Ниже выделим то, чего не хватает в УТ 11 по сравнению с 10.3. Но, при этом выделим чуть позже и преимущества 11ой версии.

1) УТ 11 - решение на управляемых формах.

1) "Поиск по строке" в формах списков справочников. Теперь её нет. Теперь её заменили на "поиск" он же "отбор" в отдельном окошке. Ибо концепция тонкого клиента не позволяет так позиционировать строку в списке при наборе наименования, да и ресурсов это "съедает" ужасно много. Но пользователям это объяснить намного труднее.

2) Возможность "найти в списке" для каждого объекта. Теперь такой опции нет.

3) Не работают все обработки, написанные для обычного приложения. В т.ч. те, которые размещены на диске ИТС. (загрузка данных из табличного документа, консоль отчетов) и т.п. Конечно их можно запустить в режиме обычного приложения. Но конфигурация не предназначена для работы в этом режиме, поэтому результат, сами понимаете... не всегда может оказаться таким, какого ожидали.

4) Нет "групповой обработки справочников и документов". Как следствие невозможна и групповая печать документов, которой регулярно пользовались. Подобие некоторое этой обработки есть. Но функционально оно основано на выделении объектов, которые нужно изменить. Очевидно, что в большинстве случаев это не устроит.

5) Нет "изменения табличной части товары". Замечательной возможности, которой все пользовались - "добавить из документа", "изменить цену на %", "удалить строки" и т.п. Видимо сложно перенести на управляемые формы оказалось.

6) Нет итогов по ТЧ "товары" в документах. Не предусмотрены они для управляемой формы. для каких-то колонок выведены отдельно. Но

колонка "количество" почему-то в таковые не вошла. Сделать итоги можно, но при этом управляемые формы уже перестают "оптимизировать клиент-серверное взаимодействие". [31, сайт 1С]

II) УТ 11 это ещё незаконченное решение. Ведётся его активная разработка. Перечислим некий перечень недоработок, являющихся критичными, которые немного позднее исправят:

1) Закрытие периода. Это какая-то частичная процедура. Полного закрытия периода не существует. Не знаю вообще, как решение с отсутствием данного функционала можно было выпустить в продажу.

2) Себестоимость вы можете получить только "бухгалтерскую". Т.е. если используется (штатная в УТ 11) схема перепродажи между собственными организациями, все движения товара внутри компании влияют на себестоимость. Так же без НДС себестоимость посчитать нельзя. Кроме того, фонового задания для расчета себестоимости нет.

3) Курс валюты в документах указывать нельзя. Всегда продаём по ЦБ.

4) Узнать проведён ли документ или нет теперь совсем не тривиальная задача. Нигде в документе это не указано. А "найти в списке" теперь нет в меню документа.

5) Внешними обработками заполнения табличных частей теперь пользоваться не реально. Добавляются только в шапку документа. Весьма странная кнопка.

6) Если у вас вдруг случилась филиальная сеть и вы используете БП КОРП для ведения БУ, то обмен вам придётся писать самому - не предусмотрен он.

7) Значения по умолчанию. Нет такого понятия, всё заполняете "ручками". Решили, что пользователи и "так справятся". При работе из браузера конечно есть авто подстановка. Но не всегда это решение проблемы.

8) Цены на характеристики. Нельзя теперь их использовать и цены на них не ставить.

Даже если у вас всегда на все характеристики одна цена, устанавливать её упорно придётся.

9) Счет без основания уже просто выставить нельзя. А нужно обязательно произвести действие по атрибутам основания.

10) Серий номенклатуры больше нет. Если кто использовал в методике учета ещё один разрез теперь придётся что-нибудь изобретать.

11) Возвратная тара- теперь возможности её учета нет.

12) Учет материалов (не товара) теперь вести как-то проблематично. Оприходовать по цене «нуль» уже нельзя.

13) Разделение на контрагентов и партнёров существенно усложняет обмен с бухгалтерией и другими системами. Там ведь партнёров нет и понять - что куда иногда совсем не простая задача.

III) УТ 11 решение для дистрибьюции и оптовой торговли.

Это не маркетинговое заявление 1С. Это общая направленность конфигурации. Собственно, стоит только обратить на это внимание как всё сразу становится на свои места. Все дальнейшие пункты отличий в этом разделе, по сути, являются лишь следствием этого основного различия конфигураций УТ 11 и УТ 10.3. В УТ 10.3 пытались охватить все процессы торгового предприятия, естественно без погружения в детали. В УТ 11 углубились в сторону процессов оптовой компании, при этом оставив без внимания прочие возможные варианты использования. При этом полноценным Back решением для Розницы УТ 11 навряд ли может стать без доработок.

1) Механизм скидок, дисконтных карт, маркетинговых мероприятий. Дисконтных карт нет. Ну вот просто нет их в УТ 11 как-то. Автоматически скидки есть, но в самом простом варианте - за период, на конкретные позиции, конкретным контрагентам (партнёрам).

2) "Замечательный и удобный" реквизит «состояние» в каждом документе. Который должен выбирать каждый раз руками каждый пользователь. А если забудет - документ проведётся и движений не сделает. Никакой возможности этот "статус" поставить группой не предусмотрено в систему.

3) "очень удобный" подбор товаров. Фильтра по остаткам теперь нет – как-то решили в 1С что медленно он работает. Цен тоже почему-то нет. Поиск товара теперь полнотекстовый, т.е.

- задание по обновлению индекса должно работать постоянно;
- новый товар сразу в поиске не найдете;
- нельзя теперь написать "чёрный", нужно писать "черный*".

В случае, когда у вас несколько заказов в день, это конечно не играет особой роли, а вот если реальная розница.

4) Количество обязательных для заполнения реквизитов в документах увеличилось. Это конечно сделано с благими намерениями, а именно - вывести на новый уровень блок финансов и планирования. Вот только если вдруг вы их не используете "дату платежа" и "дату планируемого поступления" вам всё равно придётся заполнять в каждом документе.

IV) Ключевые преимущества УТ 11. [31, сайт 1С]

Итак, несмотря на все недостатки ряд моментов существенно улучшен:

1) Работа с контрагентами - наконец то понятная и логичная. Разделили на контрагентов и партнеров. Схемы "филиальная сеть", "отгрузка на одно юридическое лица, оплата с другого" вполне укладываются теперь в штатную логику

2) Индивидуальные ценовые условия клиента. Реализовано красиво и понятно.

3) Блок финансов и планирования. Существенно расширен стало намного лучше. появилась возможность получить полноценный финансовый результат. Существенный шаг вперед.

4) Перепродажа между собственными организациями. Автоматизирована теперь. Называется "схема интеркомпани". С ней ещё конечно работать и работать, но уже позволяет снять существенную часть нагрузки.

5) Механизм ценообразования. Стал очень мощным и "хитрым" - использование СКД и формул при расчете цен предоставляет существенную гибкость.

6) Виды номенклатуры - возможность задавать "обязательность" заполнения доп. реквизитов для вида номенклатуры, заведения характеристик для вида номенклатуры. В общем достаточно серьёзный инструмент.

7) Возможность задания наименований справочников по формулам.

8) Возможность редактирования макетов печатных форм в пользовательском режиме, включая макеты этикеток и ценников

9) Все отчеты на СКД. В принципе с отчетами удобнее работать стало.

10) Расширились возможности администрирования. В частности - удобный инструмент работы с журналом регистрации и подсистема версионирования объектов.

11) Существенно улучшена система прав доступа. Теперь права можно расставлять галочками на разные "самые неожиданные" функциональные блоки. Формировать произвольные группы доступа и назначать их пользователям.

Итак, подведем итоги по обозначенному выше:

Как было озвучено ранее - УТ 11 имеет именно этот новый, более современный интерфейс. Удобно это или нет – решать только конечному пользователю/потребителю и конечно же руководству компании, принявшему или не принявшему в своей работе переход с 10ой версии на 11ю.

В остальном версия 10.3 сильно уступает 11 версии. Хотелось бы сказать, что 10.3 не так перегружена лишним функционалом, как 11, но нет. В УТ 11 мы видим более гибкую настройку ролей и прав доступа. В этой версии мы можем просто скрыть ненужные специалисту для работы функции, оставив лишь самое важное.

Также необходимо упомянуть, что решение УТ 11 написано на управляемых формах. Для пользователя программы — это отличие будет не сильно важно. Зато для разработчика оно имеет ключевое значение. Доработка решения на управляемых формах существенно отличается от доработки классической программы. Сегодня уже многие программисты могут работать с управляемыми формами. Но работают они с ними за большие деньги, чем с неуправляемыми формами, так как каждое изменение в программе стало реализовать сложнее.

Однозначно ответить сложно. Если у вас велся типовой учет, вы ничего в программе не дорабатывали, а сейчас вам жизненно не хватает функций, которые уже реализованы в УТ 11 - то да, переходить нужно. Но такие случаи довольно редки. Чаще встречается, что компания давно работает в УТ 10.3, программа уже "допилена" под нужды компании, сотрудники программу хорошо знают. Тогда лучше остаться на вашей старой версии программы. Ведь при переходе на новую опять начнутся доработки, сотрудников придется переучивать, а часть данных при переходе может потеряться.

Есть еще вариант, что все ваши старые доработки в 10.3 уже реализованы в стандартном функционале УТ 11. Тогда лучше перейти на новую версию программы. В этом случае вы будете без больших затрат обновлять программу и получать новые функциональные возможности, которые будут вам полезны. И это выйдет фирме-заказчику, переходящему с 10-й УТ версии на 11-й УТ гораздо дешевле, чем дальнейшее "дописывание" программы под себя.

В случае с внедрением УТ 11.3/11.4 (уход от УТ 10.3) в ООО «Системный Софт» действительно, часть функционала, необходимого для слаженной и эффективной работы сотрудников компании – реализована и предусмотрена в УТ 11, но при этом, часть функционала дописана/перенесена или будет дописана в ближайшие месяц-два, и приспособлена в разрезе собственных, нестандартных бизнес-процессов, касающихся закупки и продажи, а также в разрезе максимально удобоваримого интерфейса, ускоряющего работу менеджера по продажам, менеджера по закупкам и сотрудников отдела логистики.

2.2 Внедрение в ООО «Системный Софт» УТ 11.3/11.4»: этапы проекта, выявленные ошибки реализации, результаты опытно-промышленной эксплуатации на части подразделений

Руководством компании ООО «Системный софт» в лице Совета Директоров и Директоров Департаментов в июне 2019 года было принято стратегическое решение о переходе с версии 10.3 УТ на версию 11.3 УТ. Данное решение было принято не спонтанно, а для снижения операционных расходов и повышения эффективности работы менеджеров и скорости обработки заказов в разрезе более удобоваримого интерфейса и автоматических бизнес-процессов, уже заложенных в 11.3 УТ. По сравнению с 10.3 УТ.

График проекта был скорректирован 2 раза и сдвинут в сторону увеличения срока продолжительности проекта. Ход работ проекта представлен на рассмотрение руководству несколько раз.

Выделим основные подготовительные этапы, проведенные в ООО «Системный Софт» перед непосредственной процедурой перехода с 10.3 УТ на 11.3 УТ:

- 1) Подготовка аппаратного обеспечения по Проекту. Выделение тестового и боевого серверов. Изначально предполагалась модернизация

существующих серверов с затратами 120-140 тыс. руб. (при максимальной нагрузке), но на 02 сентября 2019 удалось минимизировать затраты: не покупая и не модернизируя наше «железо» - выделить ресурсы на локальном диске получили тестовые сервера под текущую и 11-ю версию 1С.

К 05.09.2019г. наладили тестовый контур под УТ, Сайт и Портал.

2) Проведение «зачистка» номенклатурных позиций в разрезе дублей. В ходе ревизии было выявлено порядка 2000шт. дублей. Они были ликвидированы с последующей синхронизацией по НСИ между УТ 10.3 и УТ 11.3;

3) Проведение зачистки дублей/клонов в разрезе сущности «Контрагент». По факту ревизии на количество таких дублей было выявлено 925шт. Механизм вычленения дублей, используемые в данном случае были следующие:

- запросом SQL;
- использование встроенного спец. механизма отлавливания дублей в 1С;
- специальная доп.-программа, написанная разработчиками 1С;

4) По итогу, дубли были ликвидированы с последующей синхронизацией по НСИ между УТ 10.3 и УТ 11.3;

5) Кроме НСИ и Справочника/перечня Контрагентов осуществлен перенос таких сущностей как:

- договора;
- типовые соглашения;

6) Тестирование по корректности переноса было проведено сразу же после зачистки номенклатурных позиций.

Далее, выделим последующие этапы проекта, следующими за подготовительными:

- 1) Описание текущих БП для последующего их наложения на концепцию УТ11.3.

В ходе проекта для лучшего понимания разработчиков текущих процессов в цепочке «Заказ клиента-Получение заказа клиентом» было выделено/прописано несколько бизнес-процессов.

Описание и схемы и основных БП обозначены ниже. [34, с.103]

А) Описание процесса «Заведение номенклатуры».

Бизнес-процесс «Заведение номенклатуры» представляет собой хронологию (четкую последовательность взаимодействия) менеджеров по продажам с продактами и кураторами в разрезе поддержания базы номенклатуры в актуальном состоянии.

Целью процесса является поддержания базы номенклатуры в актуальном состоянии, в том числе для обеспечения процесса удовлетворения потребности клиента в разрезе ведения заказа клиента в УТ (версия 11.3 1С).

Владельцем процесса является продакт/куратор /контроль осуществляет начальник отдела /верхний уровень контроля – Коммерческий директор.

Границы процесса.

Процесс включает в себя все необходимые этапы, следующие после возникновения у клиента потребности в приобретении того или иного товара/услуги, которого нет в базе номенклатуры и заканчивая информированием менеджера отдела продаж о том, что необходимая позиция заведена в базе в информационной системе УТ (1С) для последующего заведения заказа по клиенту.

Взаимодействует с процессами других подразделений:

А) отдела Продаж

Б) отдела Логистики (уточнения по прибытию товара Клиенту);

Иницирует следующие процессы:

- заведение нового заказа;

- доведение нового заказа до финального исполнения.

Ресурсы.

В процессе используются следующие ресурсы:

Сотрудники, исполняющие роли в данном процессе (подробнее см. п. роли)

Сервисы информационных систем (Работа в УТ, работа в Excel, работа в Битрикс (портал)).

Сервис телефонной связи.

Сервис электронной почты.

Сервис сканирования документов.

Сервис копирования документов.

Сервис печати документов.

Бумага формата А4.

Роли.

Роль «Продакт». Назначается всем сотрудникам, исполняющие обязанности продуктолога в том или ином подразделении.

Роль «Куратор». Назначается всем сотрудникам, исполняющие обязанности продуктолога в том или ином подразделении.

Роль «Менеджер по продажам». Назначается всем сотрудникам, являющимся менеджерами по продажам в том или ином отделе продаж.

Основной поток работ

Включает в себя следующие этапы:

Этап 1.: Сбор данных кураторами/продактами по новым позициям от сотрудников отдела продаж;

Этап 2.: Заведение номенклатуры продактом/куратором в УТ (с предварительным запросом Вендору или без него);

Этап 3. Информирование инициатора заведения номенклатуры о том, что запрос исполнен.

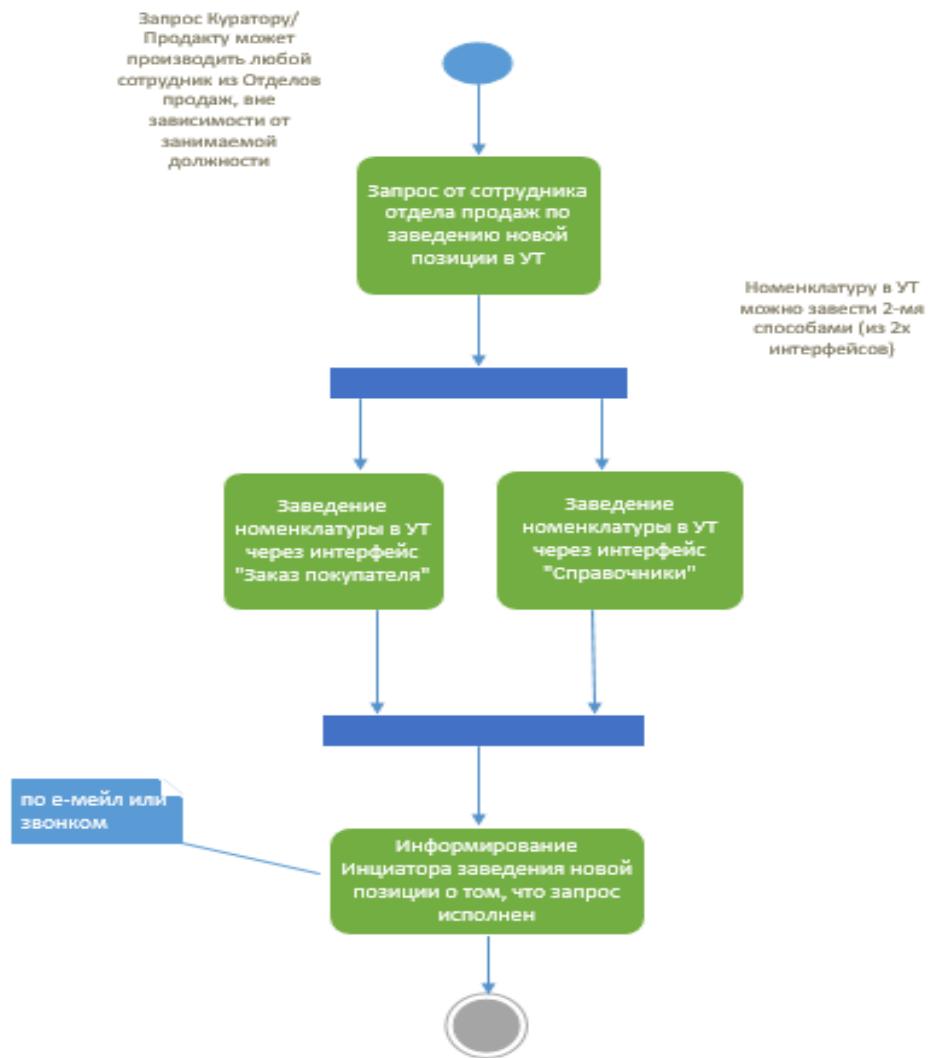


Рисунок 2.1. Схема основного потока работ БП «Заведение номенклатуры»

Этапы БП «Заведение номенклатуры»:

Этап 1: Иницируется следующими факторами, определяющими возникновение потребности:

Шаг 1: Сбор данных кураторами/продактами по новым позициям от сотрудников отдела продаж:

- запросы от менеджеров по продажам на заведение новых номенклатурных позиций;

Этап 2. Заведение номенклатуры продактом/куратором в УТ (с предварительным запросом Вендору или без него);

- заведение происходит в системе 1С УТ в разделе «Справочники» или из заказа покупателя.

Этап 3. Информирование инициатора куратором/продактом о том, что запрос по заведению новой номенклатуры исполнен.

- информирование происходит по e-мейл или по телефону.

Б) Описание процесса «Формирование простых заказов (заказ покупателя)».

Процесс «Формирование простых заказов (формирование заказов покупателя)», являющегося подпроцессом общего процесса взаимодействия Отделов продаж с иными подразделениями компании. (Рис. 2.2.):

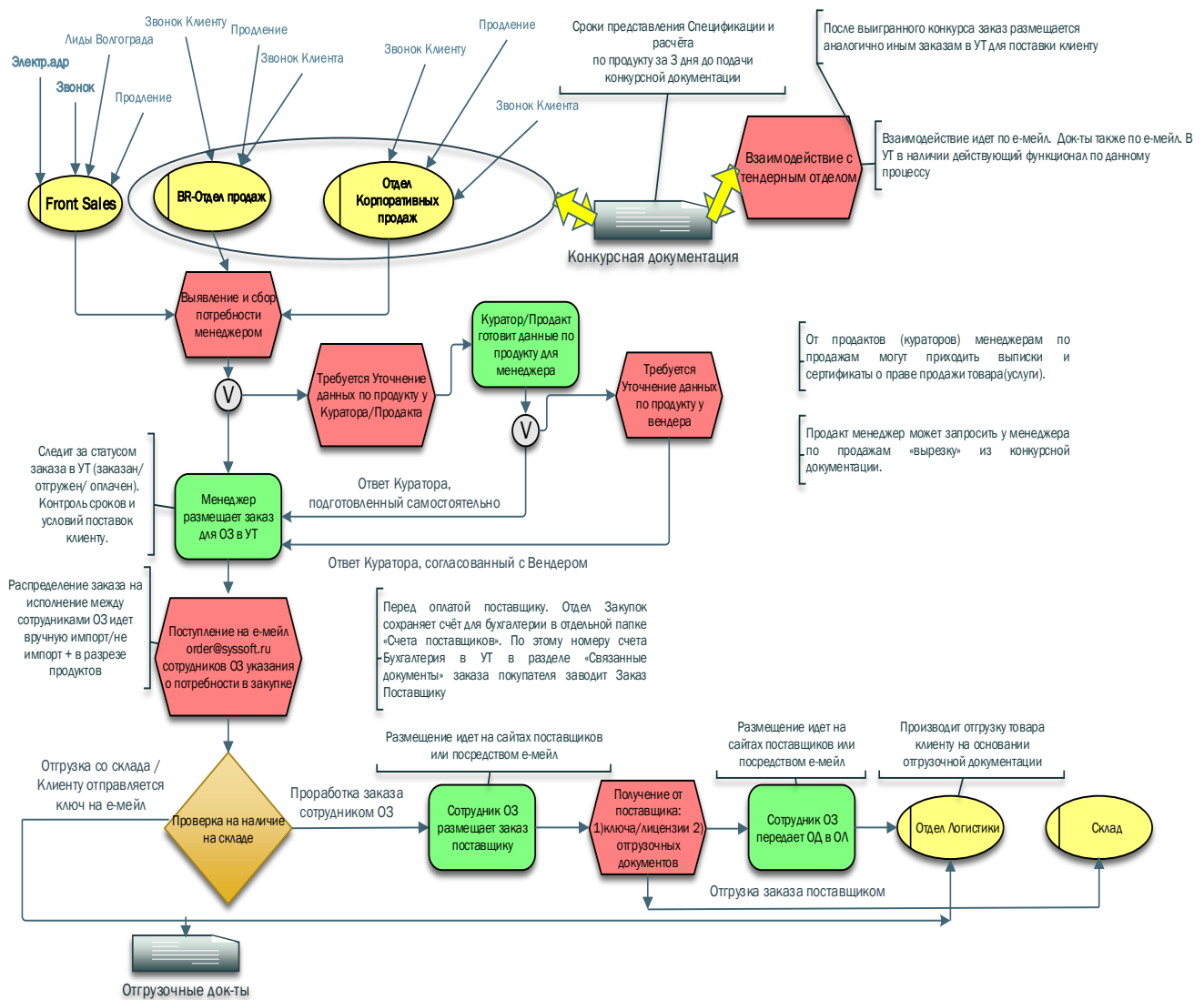


Рисунок 2.2. Верхний уровень взаимодействия Отделов продаж с иными подразделениями компании.

Бизнес-процесс «Формирование простых заказов (он же заказ покупателя)». Представляет собой хронологию (четкую последовательность взаимодействия) менеджеров по продажам с клиентами, продактами и сотрудниками Отдела Закупок в разрезе сбора потребности от клиента, согласования цен с продактом (при необходимости) и размещения его в УТ. По итогу, сформированный заказ клиента менеджера по продажам является как правило (в 90% случаев) одновременно и заказом поставщику, размещаемому сотрудниками Отдела Закупок.

Целью процесса является начальный этап удовлетворения потребности клиента в разрезе ведения заказа клиента в УТ (версия 11.3 1С).

Процесс относится к основным процессам.

Владельцем процесса является менеджер по продажам/контроль осуществляет начальник отдела по продажам/верхний уровень контроля – Коммерческий директор.

Границы процесса.

Процесс включает в себя все необходимые этапы, следующие после возникновения у клиента потребности в приобретении того или иного товара/услуги и моментом передачи сформированного заказа в информационной системе УТ (1С) в работу сотрудникам Отдела Закупок.

Взаимодействует с процессами других подразделений:

А) отдела Закупок (уточнения по прибытию товара на склад);

Б) отдела Логистики (уточнения по прибытию товара Клиенту);

Иницирует следующие процессы:

- задействование продактов;
- заведение новой номенклатуры;
- выставление счета;

Ресурсы

В процессе используются следующие ресурсы:

Сотрудники, исполняющие роли в данном процессе (подробнее см. п. «Роли **Ошибка! Источник ссылки не найден.**»).

Сервисы информационных систем (Работа в УТ, работа в Битрикс (портал)).

Сервис телефонной связи.

Сервис электронной почты.

Сервис сканирования документов.

Сервис копирования документов.

Сервис печати документов.

Бумага формата А4.

Картриджи для принтера.

Шариковые ручки.

Папки-файлы. (координатор)

Архивные папки. (координатор)

Роли.

Роль «Менеджер по продажам». Назначается всем сотрудникам, являющимся менеджерами по продажам в том или ином отделе продаж.

Роль «Руководитель». Назначается на Руководителей отделов продаж и Коммерческого директора.

Роль «Координатор». Назначается координаторам отделов продаж.

Основной поток работ

Включает в себя следующие этапы (см. рисунок 2.3):

Этап 1.: Сбор и анализ потребности от клиента(ов);

Этап 2.: Формирование КП клиенту (с предварительным запросом к Куратору/Продакту или без него);

Этап 3.: Утверждение/согласование цены с клиентом (с параллельным запросом к Куратору/Продакту или без него);

Этап 4.: Выставление счета клиенту;

Этап 5.: Отправка потребности в Отдел закупок по выставленному счету.

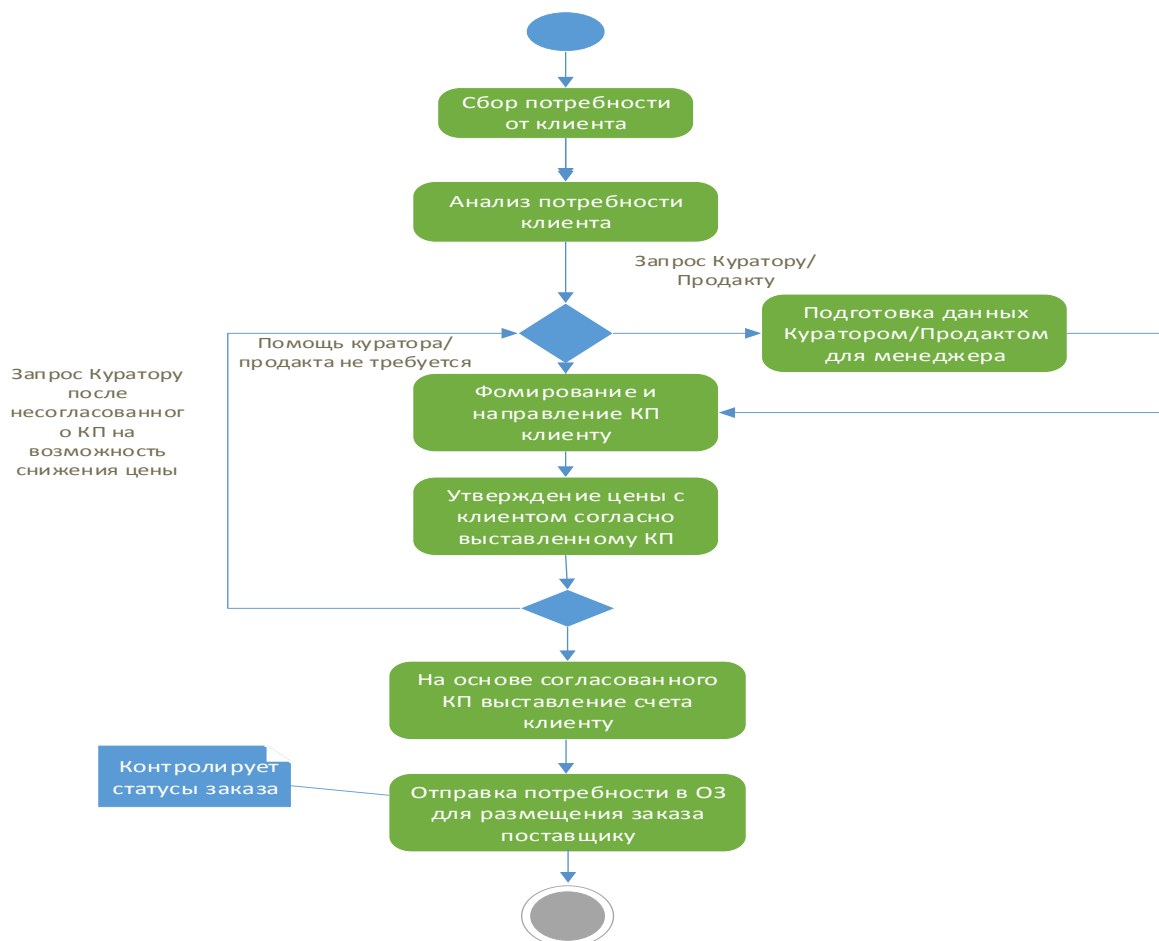


Рисунок 2.3. Схема основного потока работ БП «Формирование простых заказов (заказ покупателя)»

Этапы БП «Формирование простых заказов (заказ покупателя)»:

Этап 1: Иницируется следующими факторами, определяющими возникновение потребности:

Шаг 1: Сбор потребности по следующим входящим атрибутам:

- лиды Волгограда;
- звонок клиента/ звонок клиенту;
- электронное письмо (клиента/клиенту);
- продление.

Шаг 2. Анализ потребности по входящим атрибутам шага 1.

Этап 2. Иницируется как на основании полученной информации от Куратора/Продакта, так и без участия Куратора/Продакта.

Шаг 1. Формирование КП клиенту.

Этап 3. Иницируется как на основании полученной информации по ответу Куратора/Продакта, так и без участия Куратора/Продакта.

Шаг 1. Утверждение/согласование цены с клиентом.

Этап 4. Шаг 1. Выставление счета клиенту.

Этап 5. Шаг 1. Отправка потребности в Отдел закупок по выставленному счету.

В) Описание процесса «Размещение заказа в ОЗ»,

Процесса «Размещение заказа в ОЗ», являющегося подпроцессом общего процесса взаимодействия Отделов продаж с иными подразделениями компании. (см. рисунок 2.2):

Бизнес-процесс «Размещение заказа в ОЗ» представляет собой хронологию (четкую последовательность взаимодействия) менеджеров отдела закупок с сотрудниками Отдела продаж, отдела Логистики в разрезе сбора потребности от клиента, согласования цен с продактом (при необходимости) и размещения его в УТ. По итогу, сформированный заказ поставщику менеджера по закупкам является как правило (в 90% случаев) одновременно и заказом клиента, размещаемому сотрудниками Отдела Продаж.

Целью процесса является промежуточный этап удовлетворения потребности клиента в разрезе ведения заказа клиента в УТ (версия 11.3 1С).

Процесс относится к основным процессам.

Владельцем процесса является менеджер по закупкам/контроль осуществляет начальник отдела по закупкам/верхний уровень контроля – Коммерческий директор.

Границы процесса.

Процесс включает в себя все необходимые этапы, следующие после предоставления/скидывания потребности по тому или иному товару/услуги сотрудниками Отдела продаж и моментом передачи готового, сформированного заказа от поставщика в информационной системе УТ (1С) в работу сотрудникам Отдела Логистики.

Взаимодействует с процессами других подразделений:

А) отдел Продаж (уточнения по срокам поставки товара от поставщика);

Б) отдела Логистики (взаимодействия по отгрузочным документам);

Иницирует следующие процессы:

- задействование продактов;
- заведение отгрузочной документации;
- возврат товара поставщику (данный подпроцесс не является обязательным в разрезе иницируемого).

Ресурсы.

В процессе используются следующие ресурсы:

1. Сотрудники, исполняющие роли в данном процессе (подробнее см. п. «Роли»).
2. Сервисы информационных систем (Работа в УТ, работа в Битрикс (портал)).
3. Сервис телефонной связи.
4. Сервис электронной почты.
5. Сервис сканирования документов.
6. Сервис копирования документов.
7. Сервис печати документов.
8. Бумага формата А4.
9. Картриджи для принтера.
10. Шариковые ручки.
11. Папки-файлы.
12. Архивные папки.

Роли.

1. Роль «Менеджер по закупкам». Назначается всем сотрудникам, являющимся менеджерами по закупкам в отделе продаж.
2. Роль «Руководитель». Назначается на Руководителя отделов закупок и Коммерческого директора.
3. Роль «Логист». Назначается логистам отдела Логистики.
4. Роль «Старший Логист». Назначается ст. логистам отдела Логистики.

Основной поток работ

Включает в себя следующие этапы (см. Рисунок 2.4 и Рисунок 2.5):

Этапы БП «Размещение заказа Отделом закупок (программное обеспечение)»

1. Этап 1.: Консолидация потребности, полученной по системе/посредством e-мэйл от менеджера по продажам;
2. Этап 2.: Взятие в работу заказа поставщику;
3. Этап 3.: Ведение заказа поставщику;
4. Этап 4.: Работа с отгрузочными документами; передача их в Отдел Логистики;
5. Этап 5.: Отгрузка товара отделом логистики и Доставка товара клиенту;

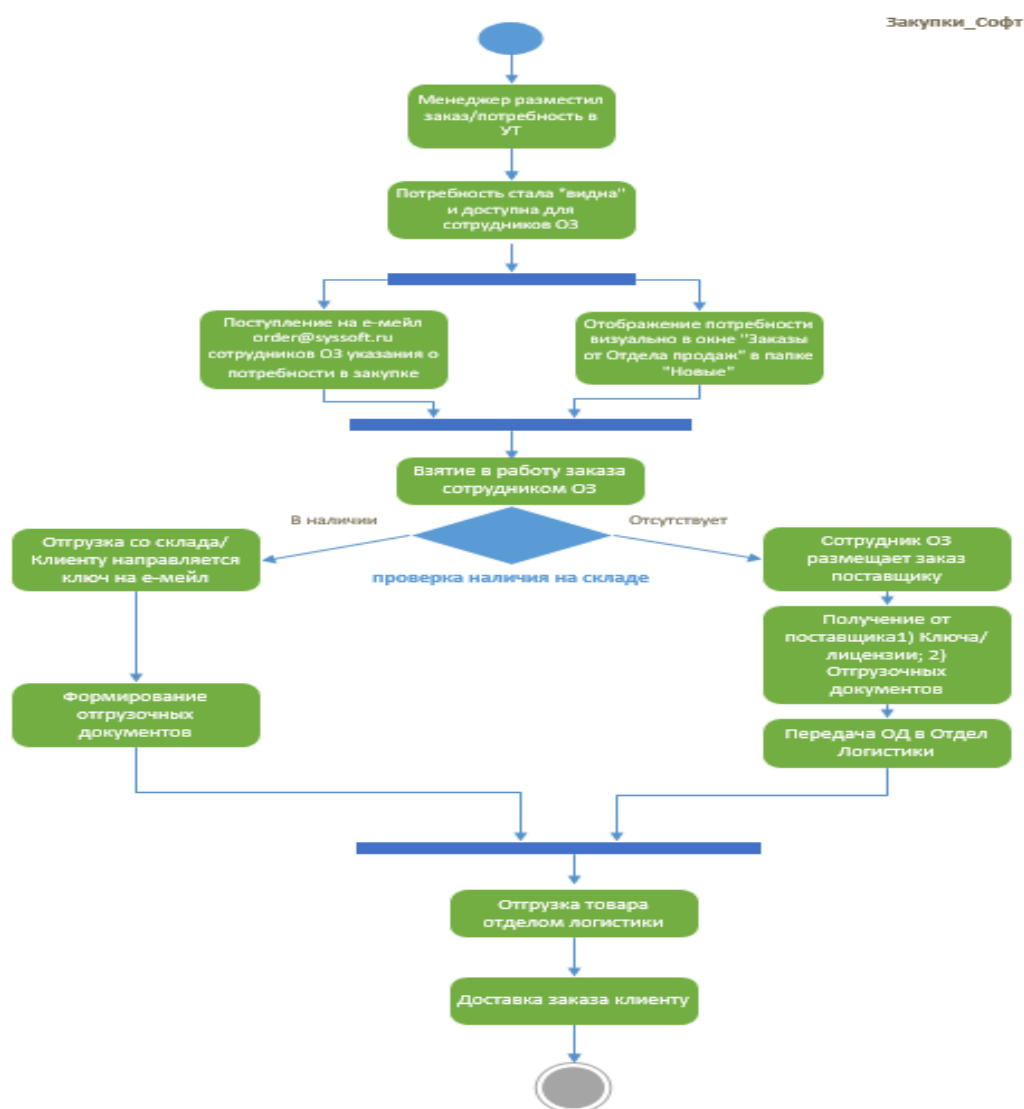


Рисунок 2.4. Схема основного потока работ. Soft.

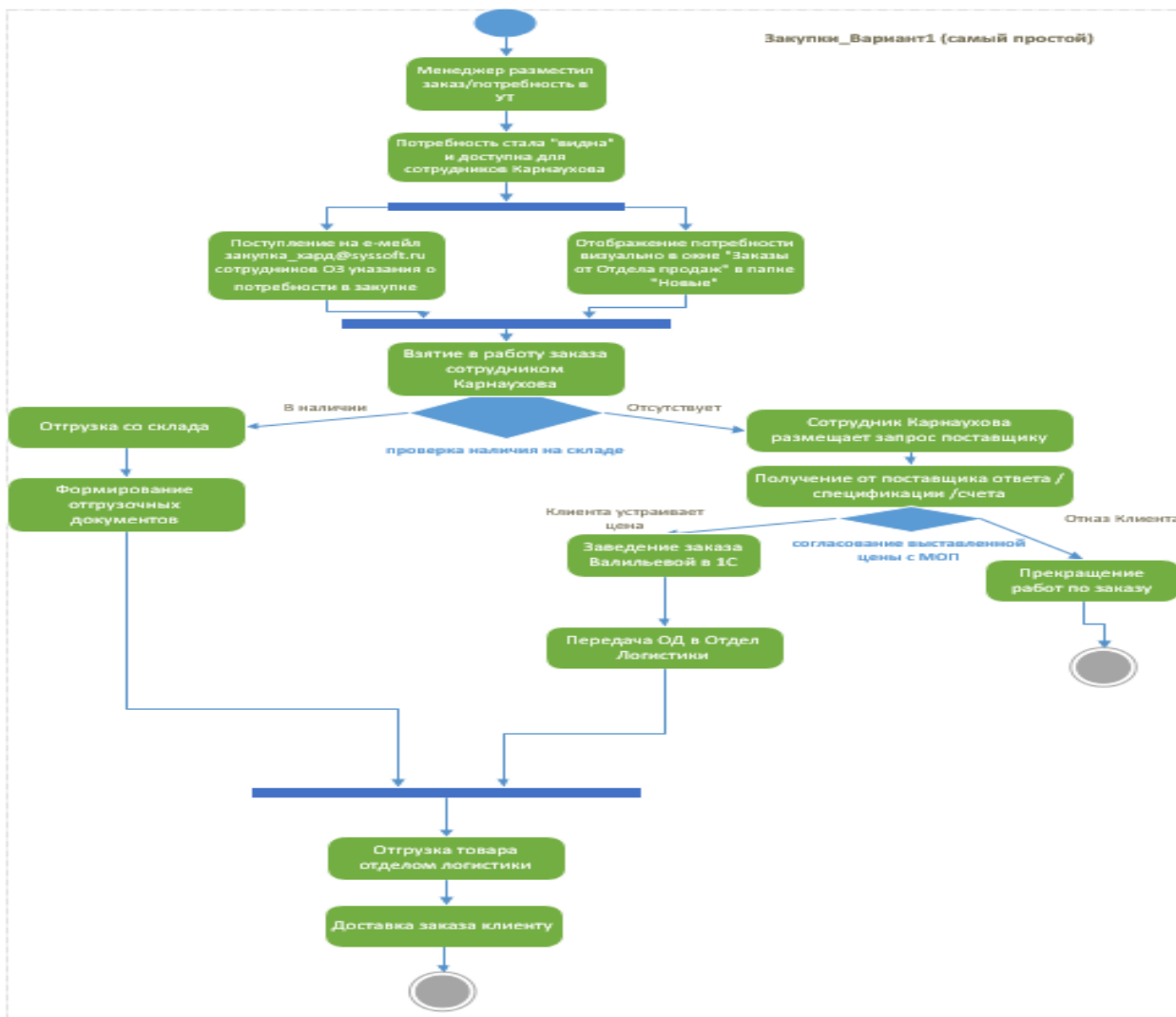


Рисунок 2.5. Схема основного потока работ. Hard.

Этапы БП «Размещение заказа Отделом закупок (аппаратное обеспечение)»

Этап 1: Иницируется следующими факторами, определяющими возникновение потребности:

Шаг 1: Консолидация потребности по следующим входящим атрибутам:

- размещение потребности от менеджеров ОП - менеджером ОЗ в системе 1С;
- размещение потребности от менеджеров ОП менеджером подразделения Карнаухова М.В. в системе 1С;
- электронное письмо (от ОЗ или ОП); (это как дубль).

1. Шаг 2. Взятие в работу потребности, обозначенной на шаге 1.

Этап 2. Ведение заказа, сформированного по шагу 1 и 2 предыдущего

этапа.

Шаг 1. Отгрузка со склада (товара есть на остатках).

Шаг 2. Размещение заказа Поставщику (уже по обговоренным заранее ценам и спецификациям).

- получение информации от поставщика по срокам отгрузки
- получение документов от Поставщика.
- передача отгрузочных документов в Отдел Логистики.

Этап 3. Иницируется Отделом Логистики как на основании полученной информации от сотрудника отдела закупок по отгрузочной документации.

Шаг 1. Отгрузка товара отделом логистики.

Шаг 2. Доставка товара клиенту.

Г) Описание процесса «Прием на склад».

Процесса «Прием на склад» (см. рис.2.7), являющегося подпроцессом общего процесса взаимодействия Отдела логистики с иными подразделениями компании. (см. Рис.2.6).

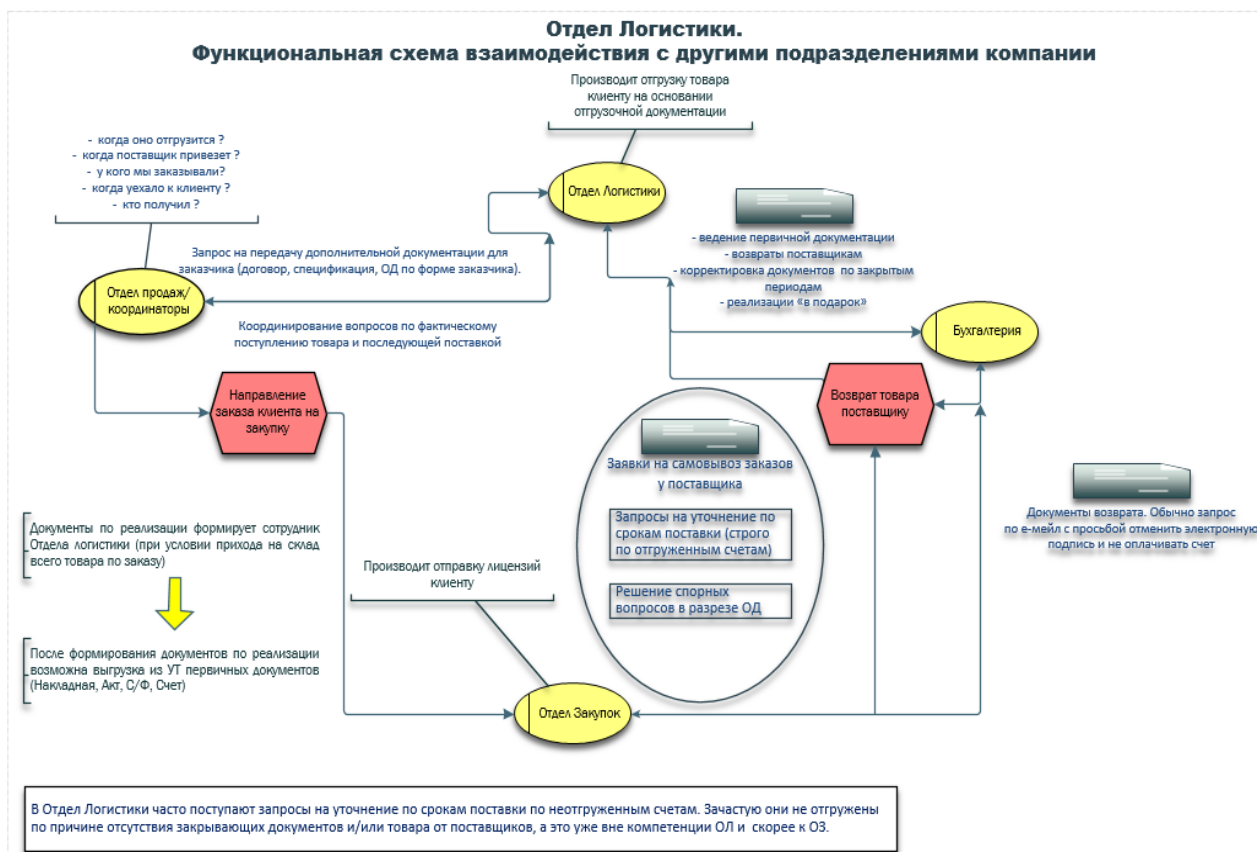


Рисунок.2.6 Схема взаимодействия Отдела логистики с другими подразделениями.

Бизнес-процесс «Прием на склад» представляет собой определенную последовательность взаимодействий (как горизонталь, так и вертикаль) сотрудников Отдела Логистики с Сотрудниками поставщика, сотрудниками Отдела Закупок, Координаторами отделов продаж и Сотрудниками Бухгалтерии в разрезе поступивших закрывающих документов от поставщика с последующим оприходованием товара (при отсутствии – запросами в Бухгалтерию на предмет найденного в 1С соответствующего документа «Заказ поставщику»), и сверкой наименований, количеств единиц товара и итоговым сумм, а также его маркировкой и возможной заключительной процедурой комплектации (при необходимости).

Целью процесса является промежуточный этап удовлетворения потребности клиента в разрезе ведения заказа клиента в УТ (версия 11.3 1С).

Процесс относится к основным процессам.

Владельцем процесса является Логист, /ст. Логист/ Начальник ОЛ/контроль осуществляет начальник отдела логистики/верхний уровень контроля – Генеральный директор.

Границы процесса

Процесс включает в себя все необходимые этапы, следующие после возникновения у клиента потребности в приобретении того или иного товара/услуги, последующей передачи сформированного заказа в ИС УТ (1С) в работу сотрудникам Отдела Закупок, исполнением обязательств Поставщика в разрезе отгрузки нам требуемых позиций/услуг по заказу

Взаимодействует с процессами других подразделений:

- А) отдела Закупок (уточнения по прибытию товара на склад);
- Б) отделов Продаж (уточнения по прибытию товара Клиенту);
- В) бухгалтерии (уточнения по заведенным с ИС 1С документам «Заказ поставщику»)

Иницирует следующие процессы/подпроцессы:

- оприходование товара;
- отгрузка клиенту;

Ресурсы

В процессе используются следующие ресурсы:

Сотрудники, исполняющие роли в данном процессе (подробнее см. п. Роли. Сервисы информационных систем (Работа в УТ, работа в Битрикс (портал)).

Сервисы телефонной связи и электронной почты.

Сервис сканирования документов и сервис копирования документов.

Сервис печати документов.

Бумага формата А4. Картриджи для принтера.

Шариковые ручки. Папки-файлы. Архивные папки.

Роли.

Роль «Логист». Назначается всем сотрудникам, являющимся логистами в Отделе логистики.

Роль «Ст. Логист». Назначается всем сотрудникам, являющимся старшими логистами в Отделе логистики.

Роль «Руководитель». Назначается на Руководителя Отдела логистики.

Основной поток работ

Включает в себя следующие этапы (см. рис. 2.7):

Этап 1.: Мониторинг и консолидация закрывающих документов от поставщика;

Этап 2.: Прохождение процедуры предоприходования товара (в т.ч. поиск необходимого документа «Заказ поставщику»);

Этап 3.: Процедура «Оприходование товара на склад» (упрощенная/полная схема);

Этап 4.: Сверка наименований (попозиционно);

Этап 5.: Маркировка (попозиционно);

Этап 6. Формирование комплектов «готовых продуктов» при условии достаточного количества всех комплектующих.

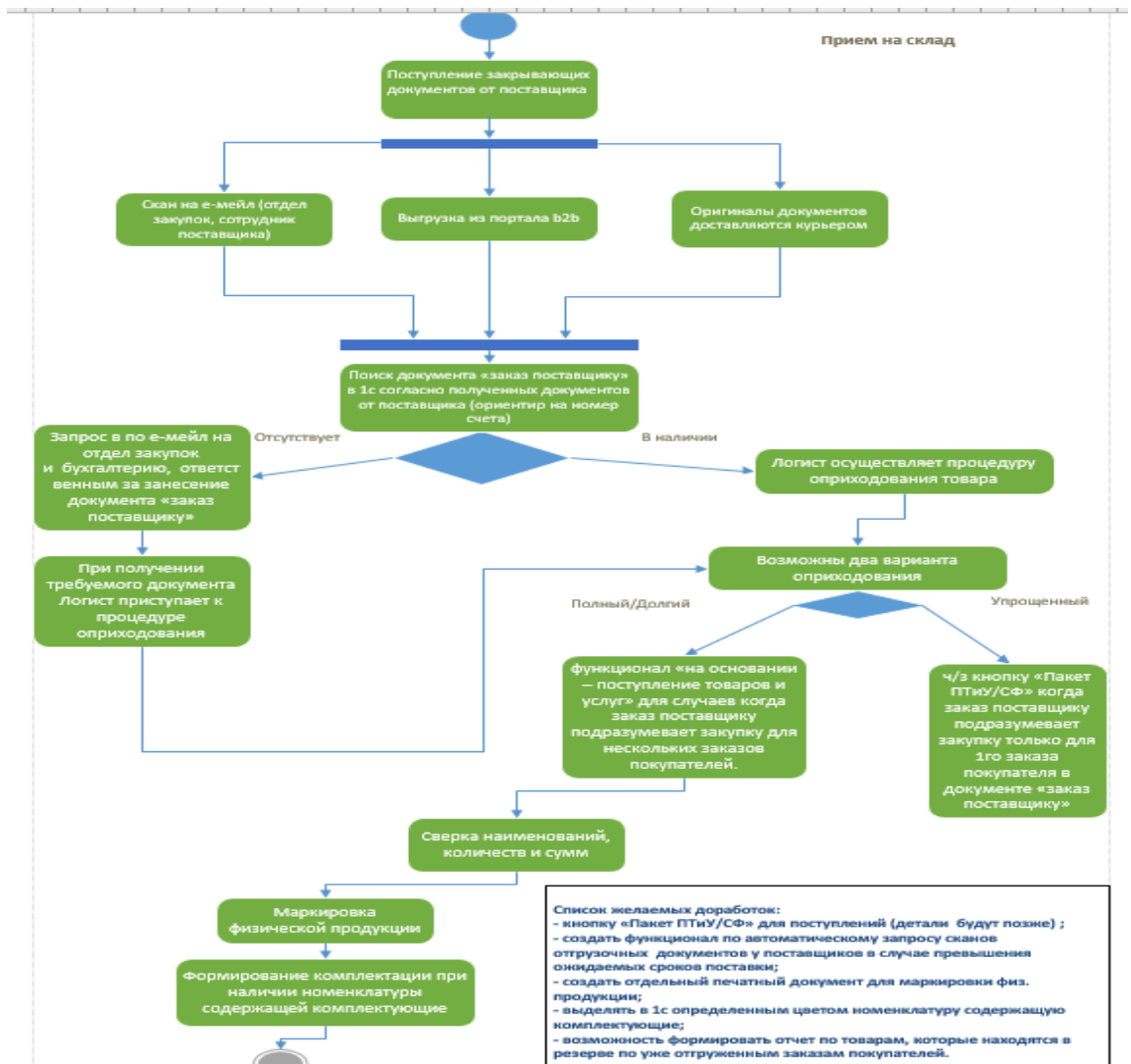


Рисунок 2.7. Схема основного потока работ БП «Прием на склад»

Инициация действий по БП «Прием на склад»:

Этап 1

Этап 1: Иницируется поступлением закрывающих документов от Поставщика:

Шаг 1: Закрывающие документы могут быть получены из следующих источников:

- сканы на e-мэйл (от отдела Закупок или сотрудника Поставщика);
- выгрузки из портала b2b;
- оригиналы документов (доставляются курьером);

Этап 2.

Этап 2. Иницируется на основании полученных комплектов закрывающих документов.

Шаг 1. Поиск необходимых в 1С документов «Заказ поставщику».

Шаг 2. Если первоначальный поиск не дал результатов, то идет запрос в Бухгалтерию.

Этап 3. Иницируется как на основании найденных/имеющихся в наличии документов в 1С типа «Заказ поставщику».

Шаг 1. Оприходование товара возможно двумя способами:

- полный;
- упрощенный.

Этап 4. Шаг 1. Сверка наименований.

Этап 5. Шаг 1. Маркировка физической продукции.

Этап 6. формирование заявленных комплектаций при наличии полного набора номенклатуры, содержащей комплектующие.

Д) Описание процесса «Отгрузка».

Процесс «Отгрузка», являющегося общего подпроцесса взаимодействия Отдела логистики с иными подразделениями компании. (см. Рис. 2.6.):

Бизнес-процесс «Отгрузка» представляет собой определенную функционал, следующий за процедурой оформления товара на склад, его оприходования и проверки документа «Заказ покупателя» для последующей отгрузки Клиенту по заказу, сформированному отделом Продаж. Данный бизнес-процессе представляет собой взаимодействие сотрудников Отдела Логистики с сотрудниками клиента по заказу отдела Продаж, иногда с привлечением сотрудников Отдела Закупок/Координаторов отделов продаж/сотрудников Бухгалтерии в разрезе поступивших закрывающих документов от поставщика для сверки наименований, количеств единиц товара по заказу и итоговым суммам к оплате.

Целью процесса является заключительный этап удовлетворения потребности клиента в разрезе ведения заказа клиента в УТ (версия 11.3 1С).

Процесс относится к основным процессам.

Владельцем процесса является Логист, /ст. Логист/ Начальник ОЛ/контроль осуществляет начальник отдела логистики/верхний уровень контроля – Генеральный директор.

Границы процесса

Процесс включает в себя все необходимые этапы, следующие после возникновения у клиента потребности в приобретении того или иного товара/услуги, последующей передачи сформированного заказа в ИС УТ (1С) в работу сотрудникам Отдела Закупок, исполнением обязательств Поставщика в разрезе отгрузки нам требуемых позиций/услуг по заказу с последующей отгрузкой товара Клиенту, что является заключительной фазой всего процесса обеспечения Клиента товаром по его Заказу менеджеру по продажам.

Взаимодействует с процессами других подразделений:

- А) отдела Закупок (уточнения по прибытию товара на склад);
- Б) отделов Продаж (уточнения по срокам отгрузки Клиенту и сроку доставки);
- В) бухгалтерии (уточнения по заведенным с ИС 1С документам «Заказ поставщику»)

Ресурсы: В процессе используются следующие ресурсы:

Сотрудники, исполняющие роли в данном процессе (подробнее см. п. Роли). Сервисы информационных систем (Работа в УТ, работа в Битрикс (портал)).

Сервис телефонной связи и электронной почты.

Сервис сканирования и копирования документов.

Сервис копирования и печати документов.

Бумага формата А4.

Картриджи для принтера.

Шариковые ручки, Папки-файлы, Архивные папки.

Роли. Роль «Логист». Назначается всем сотрудникам, являющимся логистами в Отделе логистики.

Роль «Ст. Логист». Назначается всем сотрудникам, являющимся старшими логистами в Отделе логистики.

Роль «Руководитель». Назначается на Руководителя Отдела логистики.

Основной поток работ

Включает в себя следующие этапы (см. рисунок 2.8):

Этап 1.: Предваряет процесс «Отгрузка» процедуры прихода товара и его оприходования (процедура оформления поступления товара на склад);

Этап 2.: Проверка документов в системе 1С (через кнопку-функционал «Анализ»);

Этап 3.: Процедура «Формирование документа «Реализация товаров и услуг»» (упрощенная/полная схема);

Этап 4.: Отгрузка физическая);

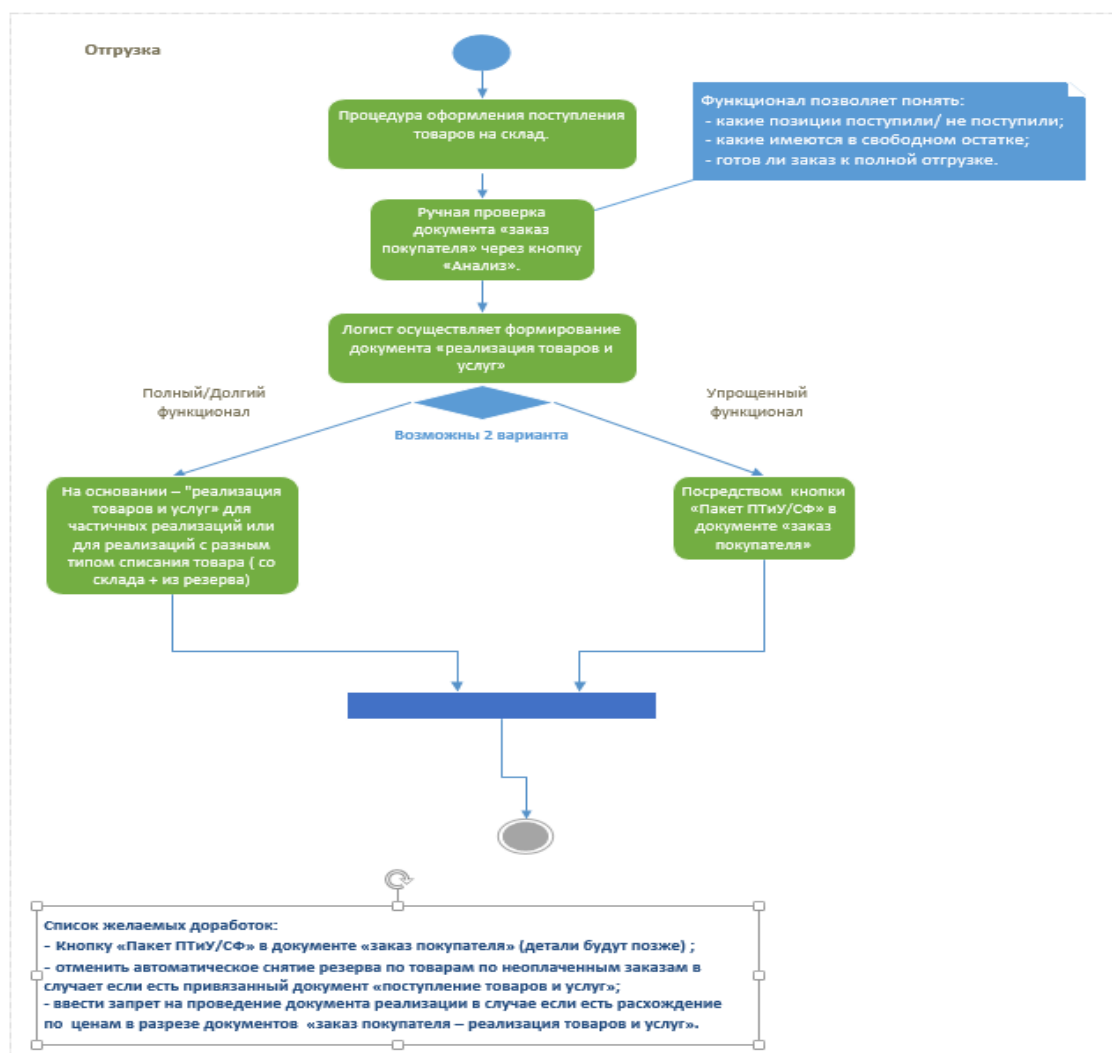


Рисунок 2.8. Схема основного потока работ БП «Отгрузка»

Е) Описание процесса «Задействование продактов».

Процесс «Задействование продактов», являющегося подпроцессом общего процесса взаимодействия Отделов продаж с иными подразделениями компании (см. Рис.2.2):

Бизнес-процесс «Задействование продактов» представляет собой перечень взаимодействий продактов/кураторов с менеджерами по продажам, сотрудниками Отдела Закупок, специалистом ко контенту, Вендору в следующих разрезах:

- Согласования цен и иных условий с Вендором для поставки продукта/услуги;
- Добавления нового продукта на Сайт компании;

Целью процесса обязательное участие основного участника процесса «Продакта» в жизненном цикле удовлетворения потребностей клиента, как в разрезе закупки, так и в разрезе информационного табло.

Процесс относится к основным процессам. [24, с.130]

Владелец

Владельцем процесса является Продакт/Куратор. Контроль осуществляет начальник отдела /верхний уровень контроля – Коммерческий директор.

Границы процесса

Процесс включает в себя все необходимые этапы:

Следующие после возникновения у менеджера по закупкам/менеджера отдела продаж в потребности уточнения цены и условий поставки того или иного товара в приобретении того или иного товара/услуги и моментом предоставления ему запрашиваемой информации.

Процесс обновления контента по запросу менеджера по продукту - менеджеру по контенту.

Взаимодействует с процессами других подразделений:

Сам процесс уже представляет собой взаимодействие с иными подразделениями компании.

Ресурсы. В процессе используются следующие ресурсы:

Сотрудники, исполняющие роли в данном процессе (подробнее см. п. Роли.). Сервисы информационных систем (Работа в УТ, работа в Битрикс (портал)).

Сервис телефонной связи и электронной почты.

Сервис сканирования и копирования документов.

Сервис печати документов.

Бумага формата А4.

Картриджи для принтера, и шариковые ручки.

Роли.

Роль «Продакт». Назначается всем сотрудникам, исполняющие обязанности продуктолога в том или ином подразделении.

Роль «Куратор». Назначается всем сотрудникам, исполняющие обязанности продуктолога в том или ином подразделении.

Основной поток работ

Включает в себя следующие дорожки взаимодействий (см. рис. 2.9):

Дорожка 1: Взаимодействие с Отделом продаж;

Дорожка 2.: Взаимодействие с Вендором;

Дорожка 3.: Взаимодействие с Отделом Закупок;

Дорожка 4.: Взаимодействие с менеджером по контенту.

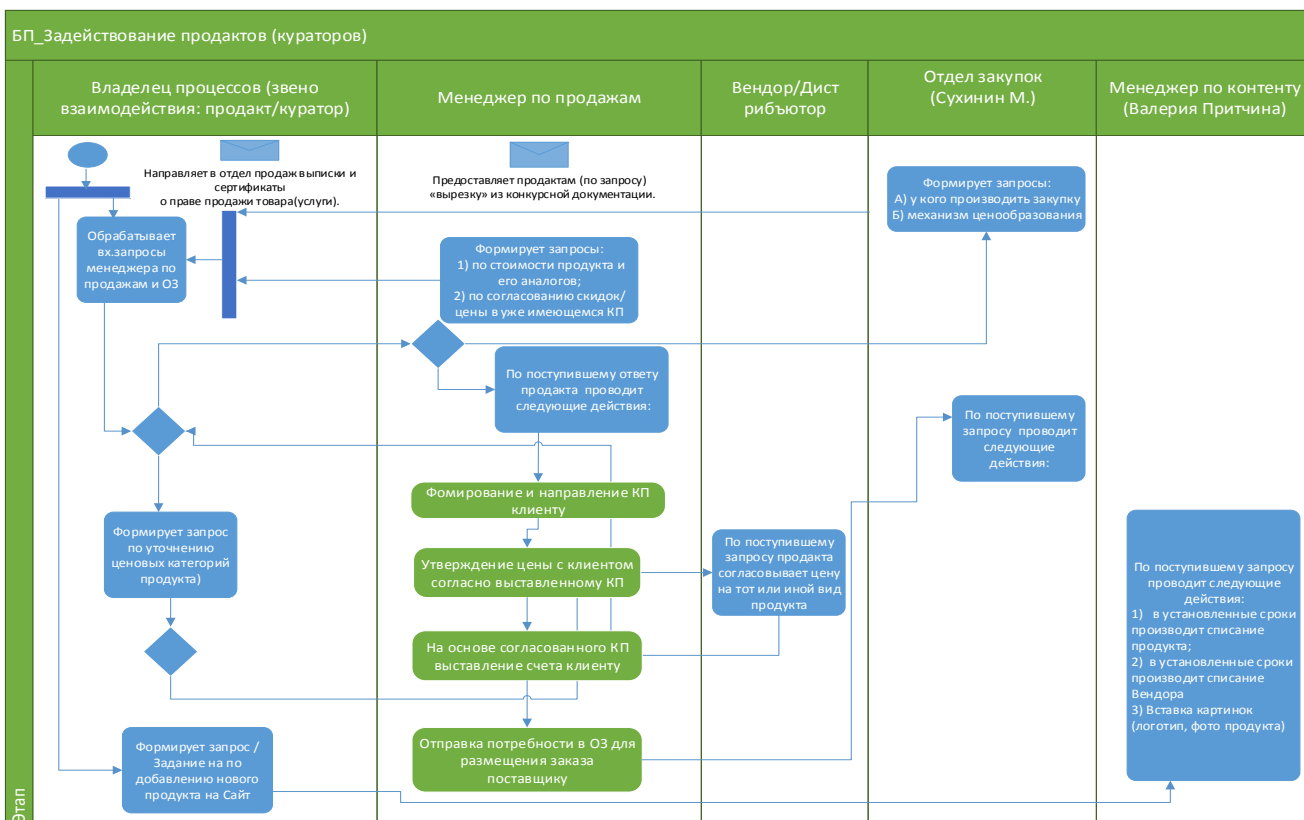


Рисунок 2.9 Схема основного потока работ БП «Задействование продактов»

Этапы БП «Задействование продактов»

Дорожка 1. Иницируется следующими факторами, определяющими возникновение потребности:

Шаг 1: Возникновение потребности в продукте у МОП в связи с обращением клиента.

Дорожка 2. Иницируется на основании инициации Дорожки 1.

2. Шаг 1. Обращение Продакта к Вендору за уточнением цены и условий поставки необходимой услуги/продукта.

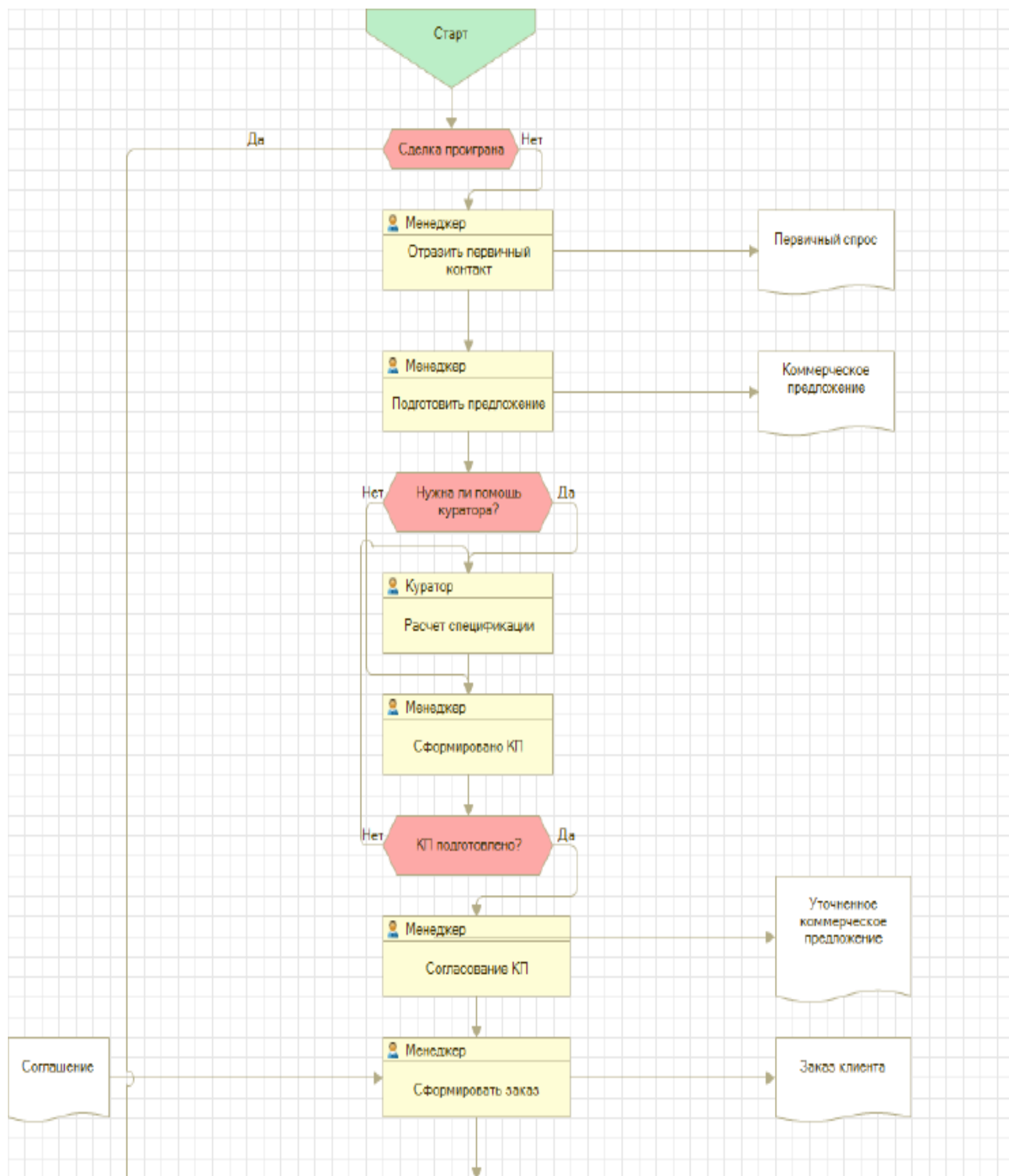
Дорожка 3. Иницируется следующими факторами, определяющими возникновение потребности:

Шаг 1. Возникновение потребности в продукте у МОЗ в связи с обращением клиента.

Дорожка 4. Иницируется следующими факторами, определяющими возникновение потребности:

Шаг 1. Обращение продавца к менеджеру по контенту для проведения процедуры обновления контента в связи с появлением новых продуктов и услуг.

Окончательный алгоритм бизнес-процесса обслуживания клиента представлен на рисунке 12.



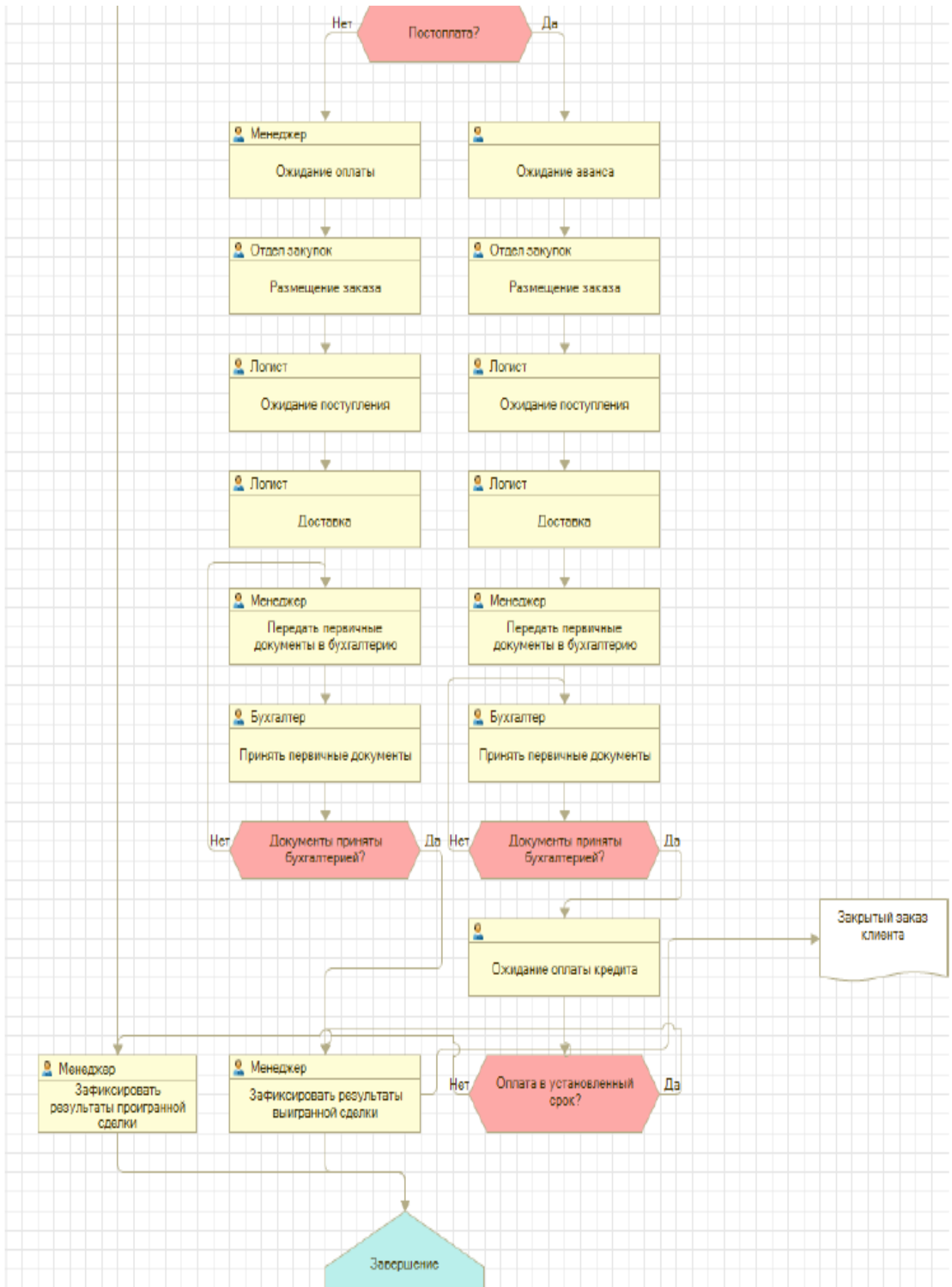


Рисунок 2.10 Итоговая схема бизнес процесса в УТ-11.3

для процесса «Исполнение заказа Клиента»

Описанные выше бизнес-процессы были перенесены в УТ 11 и была получена основная схема по взаимодействию сотрудников коммерческой дирекции в следующем виде, см. схему (рисунок 12).

Далее мы представим систему обмена данными между основными информационными системами: как бы реализован полноценный обмена данными между подсистемами.

Таблица 2.1. Алгоритм обменов по системам

Объект	Рождается	Уходит 1	Запрещено	Примечание
Номенклатура	10	И в 11, и в БП	БП – 11, 11-БП, 11 – 10, БП - 10	
Пользователь 1	10	В БП, оттуда – в 11	Всё остальное	
Пользователь 2	БП	в 11 вместе с пользователем 1	Всё остальное	
Контрагент	10, 11	В БП, далее – в 11 (10) Обратный ход из БП в 10 Проблема с контактными лицами и прочей контактной информацией, возможно потребуется делать новые поля в БП и прокидывать через них	11 – БП	«Старый». Живёт в справочниках 10. Там же порождается. Разово пропускаем ВСЮ базу контрагентов в 11, 11-я – основное хранилище
Заказ клиента	10 11	10-11 10-БП 11- БП (после починки см правее)	10 – 11 если есть хотя бы 1 связанный заказ поставщику или реализация 11 - 10 11-БП (до починки формирования договора в 11)	Всё, что не попадает под фильтр 10-11, в 11 пометить статусом «На согласовании» При этом нужна обработка, которая по ночам отслеживает закрытие заказов в 10-ке и если находит соответствующий заказ в 11-й, закрывает и его.
Оплаты	БП	В 10 и в 11	Всё остальное	
Приобретение	10 или 11	БП	Всё остальное	
Реализация	10	БП	Всё остальное	

ия	или 11		
----	-----------	--	--

Далее представим общие границы проекта на первом этапе: действующий (скоуп проблем/вопросов, решаемых на проекте на данном этапе):

1. Ведение заказа клиента
 - 1.1.Получение заказов из УТ 10 – Исполнено на 100%
 - 1.2.Обновление заказов из УТ 10 – В стадии завершения и коррекции
 - 1.2.1. Проблема – не все заказы обновляются, возможно из-за низкой периодичности обновления
 - 1.2.2. Вопрос к рассмотрению – не ставить в обмен заказы до нажатия кнопки «Разместить»
 - 1.3.Правка заказа в УТ 11 - В стадии завершения и коррекции
 - 1.3.1. Проблема – правка курсов в заказе (как, впрочем, и в связанных документах)
 - 1.4.Ввод заказов в УТ 11
 - 1.4.1. Временно заблокирован.
 - 1.5.Получение заказов напрямую с сайта – в работе будет с 25.05.2020
 - 1.6.Передача заказа на размещение
2. Ведение партнеров и контрагентов – Исполнено на 100%
 - 2.1.Получение данных о партнёрах и контрагентах из УТ 10 через БП в УТ11
 - 2.2.Правка партнёров и контрагентов в УТ 11
 - 2.3.Создание партнёров и контрагентов в УТ 11 – временно заблокировано
3. Мониторинг оплат по заказу клиента - Исполнено на 100%
 - 3.1.Получение входящих платёжных поручений
 - 3.2.Получение оплат из assist
 - 3.3.Рассылка менеджерам по поступившим оплатам = в работе будет с 25.05.2020.
4. Размещение заказа поставщику – Исполнено на 100%
 - 4.1.Получение заказа клиента на размещение

- 4.2.Формирование заказа поставщику на основании заказа клиента
- 4.3.Формирование заказа поставщику при помощи мастера
- 5. Оплата заказа поставщику - – Исполнено на 100%
 - 5.1.Формирование заявки на оплату по заказу поставщику
 - 5.2.Передача заявки на оплату в БП как исходящего платежного поручения
 - 5.2.1. Проблема – привязка заказа поставщику и соответственно заявки на оплату к нескольким заказам клиента
- 6. Оформление поступления на склад — Исполнено на 100%
- 7. Реализация - В стадии завершения и коррекции
 - 7.1.Собственно, формирование РТУ и СФ
 - 7.2.Формирование пакета документов без печати
 - 7.2.1. Проблема – правильное заполнение «На основании» при наличии рамочных договоров
 - 7.2.2. Проблема – ошибки в документах не – «Сисофт»
 - 7.2.3. Проблема - Отсутствие ЮДС
 - 7.3.Формирование пакета документов с печатью – в стадии реализации
 - 7.3.1. СС
 - 7.3.2. Маллит
 - 7.3.3. ИТ-Решения
 - 7.3.4. ЮДС
 - 7.3.5. Необходимо именно этот комплект прикреплять и рассылать
 - 7.4.Отправка пакета документов на сайт для рассылки - В стадии завершения и коррекции
 - 7.4.1. Перенастроить на комплект с печатями
 - 7.5.Отслеживание получения первичных документов - В стадии завершения и коррекции
 - 7.6.Приложение сканов
 - 7.7.Закрытие заказа при наличии сканов – необходима доработка контроля закрытия заказа
 - 7.8.Учёт факта закрытия заказа в расчёте премий

8. ЭДО - в стадии завершения и коррекции
 - 8.1.Альтернатива 1 – доработка ЭДО для акта передачи прав
 - 8.2.Альтернатива 2 – использование ЭДО 1С
9. Работа с подписками - – Исполнено на 100%
 - 9.1.Ввод данных по подписке в заказе клиента
 - 9.2.Формирование заказа поставщику
 - 9.3.Формирование поступления
 - 9.4.Формирование реализации
 - 9.5.Печатная форма счёта для заказов на подписку
 - 9.6.Печатная форма акта на передачу прав по подписке
- 10.Ведение номенклатуры – в стадии завершения и коррекции
 - 10.1. Получение номенклатуры из 10
 - 10.1.1. Проблема – большой период
 - 10.2. Ввод номенклатуры в 11 – временно заблокировано
 - 10.3. Добавление полей, специфичных для сайта
 - 10.4. Загрузка прайс-листов из XLS
 - 10.5. Выгрузка номенклатуры на сайт
 - 10.5.1. Доработки по выгрузке из УТ
 - 10.5.2. Доработки со стороны сайта
 - 10.5.3. Закрытие обмена 10-11 номенклатурой
- 11.Отчёт по марже – Исполнено на 100%
 - 11.1. Отчёт в УТ 11
 - 11.1.1. Есть список ошибок
 - 11.2. Склеивание отчёта с данными из УТ 10
- 12.Оперативная отчётность – в стадии завершения и коррекции.
 - 12.1. Обучение работе со стандартным механизмом построения отчётов
 - 12.2. Разработка отчётов и уведомлений по списку

Подводя итоги по второй главе, хотелось бы выделить некоторые ошибки (недальновидность) в разрезе проводимых работ и исполнителей:

1) изначально были выделены малые сроки на:

- реализацию обмена между информационными системами ООО «Системный Софт». Приходилось 2 раза менять концепцию и алгоритм обмена данных. Разработчикам при этом пришлось потратить на это в 1,5 раза более времени на кодирование;

- «зачистку» дублей по номенклатурным позициям и наименованиям Контрагентов (затрачено больше времени, чем закладывалось изначально, т.к. предполагалось, что данный процесс будет почти автоматическим, а не ручным, как вышло по итогу).

2) штатные разработчики 1С параллельно задачам по Проекту «Переход на УТ 11» часто были вовлечены в устранение текущих ошибок по работе сотрудников в УТ 10.3;

3) штатные разработчики 1С не имели ранее опыта перехода с 10.3 на 11.3. В результате, им было сложнее решать возникающие проблемы и ошибки и настраивать конфигурацию системы и разбираться в новинках 11ой УТ в разрезе функционала и возможностей. Вывод: необходимо было взять на почасовую оплату внештатного консультанта-разработчика, уже участвующего ранее в аналогичных проектах по переходу с 10.3 УТ на 11.3 УТ.

Глава 3 ОЦЕНКА ПРЕДПОЛАГАЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ» ВЕРСИЯ 11.3/11.4.

3.1 Учет затрат по проекту

Перечислим основные предпосылки и цели, преследуемые компанией ООО «Системный Софт» после внедрения УТ 11.

1) Наличие в 11-ой 1С критически важного функционала для работы бэк-офиса (Закупки, Заявки на оплату, их контроль и исполнение и прочее).

2) Что также повлечет за собой повышение эффективности продаж и возможного их роста из-за удобоваримого интерфейса и дополнительных удобных функций для менеджеров по продажам и закупкам.

3) Наличие недокументированного кода в 10-ке блокирует возможность доработки без высоких рисков краха системы (сплошные «костыли» и нестандарт).

4) Уход от Портала (Битрикс24 – от CRM-в портале, за счет имеющегося аналогичного функционала CRM в 11-ой версии 1С).

Уход от Портала на базе Битрикс даст экономию затрат. А именно, Портал дорабатывается и поддерживается внештатной командой специалистов, затраты на которых варьируются от 500 до 600 тыс. руб. в месяц. В то время как разработки по внедрению 11-ой 1С ведутся двумя штатными специалистами, оплата работ которых не превышает 350 тыс. руб. в месяц.

Портал располагается на арендованных мощностях на внешнем Дата-центр или центр хранения и обработки данных (ЦОД/ЦХОД) — это специализированное здание для размещения (хостинга) серверного и сетевого оборудования и подключения абонентов к каналам сети.

Стоимость ежемесячной аренды составляет 70 тыс. руб.

1С же располагается на внутренних ресурсах компании (на виртуальной машине). Что обеспечивает дополнительную безопасность данных.

5 Временный отказ от Отчетности из Куба в пользу развитого конструктора Отчетов в 11-ой версии 1С.

Даю справку: Куб отдельно поддерживается специалистом-внештатником. Все доработки идут по 1500-2000 чел./час.

6. Компания-разработчик 1С перестаёт поддерживать 10-ю версию этого Продукта.

Далее мы просчитаем все затраты по текущему проекту.

Планирование выполнения работ. Над реализацией данного проекта работали три человека: руководитель проекта, бизнес-аналитик, программист (2 человека). Перечень этапов выполнения работ приведен в таблице ниже.

Таблица 3.1. Перечень этапов выполнения работ

№ п/п	Наименование/этапы производимых работ	Исполнитель/ответственный за этап	Длительность производимых этапов, в днях	Коэффициент загрузки исполнителя, %
1.	Декламация и согласование задачи. Определение шагов и последовательности работ с учетом возможных или предстоящих корректировок	Руководитель/директор проекта	12	20-25
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		45-50
		Программисты/разработчики		30-35
2.	Анализ поставленной задачи (и предметной области в т.ч.)	Руководитель/директор проекта	6	25-30
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		30-35
		Программисты/разработчики		30-35
3.	Анализ с последующим описанием объекта информатизации с учетом требований и шаблонов по стандартам компании	Руководитель/директор проекта	11	15-18
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		50-55
		Программисты/разработчики		35-40
4.	Проработка/Написание ТЗ с учетом дополнительных (ранее не учтенных) требований и на основании ФТТ	Руководитель/директор проекта	35	35-40
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		40-45
		Программисты/разработчики		20-25

Продолжение таблицы 3.1 Перечень этапов выполнения работ				
№ п/п	Наименование/этапы производимых работ	Исполнитель/ответственный за этап	Длительность производимых этапов, в днях	Коэффициент загруженности исполнителя, %
5.	Согласование и последующая корректировка ТЗ и ФТТ (при возникновении коллизий последнего)	Руководитель/директор проекта	22	60-65
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		30-35
		Программисты/разработчики		10.-15
6.	Обзор и выбор программных и аппаратных средств для решения задачи	Руководитель/директор проекта	6	10.-15
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		30-35
		Программисты/разработчики		60-65
7.	Выбор и описание методик-механизмов решения (проработка алгоритма)	Руководитель/директор проекта	11	30-35
		Системный архитектор		40-45
		Программисты/разработчики		30-35
8.	Доработка функционала	Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)	34	10.-15
		Программисты/разработчики		85-90
9.	Отладка ПО, тестирование новых доработок и текущего функционала, устранение/исключение ошибок-(багов) в релизах	Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)	37	20-25
		Программисты/разработчики		75-80
10.	Анализ полученных результатов в ходе опытной и опытно-промышленной эксплуатации	Руководитель/директор проекта	31	50-55
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		15-20
		Программисты/разработчики		30-35
11.	Документальное оформление по стандартам компании	Руководитель/директор проекта	21	45-40
		Специалист по бизнес-анализу предметной области (аналитик)		35-30
		Программисты/разработчики		20-30

Далее рассмотрим механизм расчёта затрат/денежный эквивалент, выделенный на все этапы и стадии при проектировании (в данном случае речь идет об абгрейде существующей платформы 1С: Управление торговлей, переход на версию 11.4 с 10.3).

На заседании совета руководителей подразделений компании была принята смета, со списком перечня расходов для реализации проекта в ООО «Системный софт» по переходу 1С: Управление торговлей, переход на версию 11.4 с 10.3.

То есть выполнения комплекта работ по программной части, части администрирования новой УТ 11.4 и последующего обслуживания в разрезе аппаратного обеспечения.

Издержки в денежном эквиваленте рассчитываются по формуле, обозначенной ниже:

$$Z_{пр} = C_{об} + C_{мат} + C_{з/пл} + C_{св} + C_{эл} + C_{нр}, \quad (1) \quad [37, с.92]$$

где $Z_{пр}$ – смета/затраты проектирования;

$C_{об}$ - смета/затраты на доп-оборудование и аппаратные средства;

$C_{мат}$ - смета/затраты на материалы;

$C_{з/пл}$ – издержки по оплате труда сотрудников компании;

$C_{св}$ – издержки/отчисления, обусловленные страховыми взносами;

$C_{эл}$ - смета/затраты на потребляемую электроэнергию;

$C_{нр}$ – дополнительные расходы (они же носят характер накладные).

а) смета/затраты на доп-оборудование и аппаратные средства производится расчетом при помощи показателей, обозначенных ниже;

В целях исполнения задач проекта, по абгрейду существующей платформы 1С: Управление торговлей, переход на версию 11.4 с 10. И последующего ее корректного и бесперебойного функционирования с выполнением всех требуемых задач компании в рамках продаж и отгрузок

товара клиентам и оформления соответствующей документации подразделениями компании задач не потребовалось приобретение нового оборудования, ввиду использования для этих целей уже имеющегося, с нормальным запасом прочности на ближайшие 5 лет.

Но были предусмотрены затраты на приобретение лицензий и СХД, которые составили 240 тыс. рублей.

То есть: $C_{об} = 240$ тыс. руб.

б) смета/затраты на материалы (механизм расчета)

Расчет затрат на материалы приведен в таблице 3.2.

Таблица 3.2. Затраты на материалы

№	Наименование материала	Цена с учетом НДС, руб.	Временной интервал использования	Общая стоимость, руб.
1	Услуги, оказываемые провайдером	780/в мес.	8 месяцев	5600
2	Бумага (в пачках), фирмы «Снежинка»	200 (за единицу)	3 упаковки	600
3	Расходные материалы на печать и ксерокопирование (тонер для картриджа)	900 (за разовое обслуживание)	3 смены картриджа	2700
Итого:				8900

$C_{мат} = 8900$ руб.

в) Расчет сметы/затрат на заработную плату сотрудников компании.

Для расчёта необходимо знать среднедневную заработную плату, она находится по формуле:

$$C_{ср.днев} = \frac{C_{ср.мес}}{22}, \quad (2)$$

где $C_{ср.днев}$ - среднедневная заработная плата;

$C_{\text{ср.мес}}$ - среднемесячная оплата труда сотрудника компании с учетом всех возможных коэффициентов надбавок, предусмотренных компанией.

Для руководителя/директора текущего проекта среднедневная оплата труда по договору составляет:

- 8 454,6 тысяч рублей;

Для специалиста по бизнес-процессам/системного архитектора среднедневная оплата труда по договору составляет:

- 6 457,5 тысяч рублей;

Для разработчика/программиста среднедневная оплата труда по договору составляет:

- 6 818,4 тысяч рублей;

Расчет сметы (затрат) на выплату участникам проекта полагающейся заработной платы по трудовому договору, приведен в таблице 3.3.

Таблица 3.3. Расчет оплаты труда сотрудников компании, участвующих в проекте

Исполнитель		Руководитель/ директор проекта		Системный/ бизнес-аналитик		Разработчики, 2 человека	
Эта п	Дни	К, %	руб.	К, %	руб.	К, %	руб.
1.	10,0	20,0	16 909,2	50,0	32 287,5	30,0	40 910, 4
2.	5,0	30,0	12 681,9	35,0	11 300,6	35,0	23 523, 5
3.	10,0	15,0	12 681,9	50,0	32 287,5	35,0	47 047,0
4.	30,0	40,0	101 455,2	40,0	77 490,0	20,0	81 821,0
5.	20,0	60,0	101 455,2	30,0	38 745,0	10,0	27 273,6
6.	5,0	10,0	4 227,3	30,0	9 686,3	60,0	40 910,4
7.	10,0	30,0	25 363,8	40,0	25 830,0	30,0	40 910,4
8.	30,0	0,0	0,00	10,0	19 372,5	90,0	368 193,6
9.	30,0	0,0	0,00	20,0	38 745,0	80,0	327 283,2
10.	25,0	50,0	105 682,5	20,0	32 287,5	30,0	102 276,0
11.	20,0	45,0	74 599,4	35,0	35 516, 3	20,0	54 547, 2
Итого: 195,0			455 056,4		318 031,9		1 035 715,2
Результаты/ итоги сметы:							1 808 803,5

Итак, траты на выплату заработной платы сотрудникам проекта составили в общей сумме: 1 808 803,5 млн. рублей.

г) Расчет сметы/затрат на издержки/отчисления, обусловленные страховыми взносами

Согласно законодательству РФ, отчисления обусловленные страховыми взносами составляют 30% от затрат на заработную плату сотрудников компании, что составляет и вычисляется по формуле:

$$1\ 808\ 803,5 * 30\% = 542\ 641,05 \text{ руб.}$$

д) Расчет сметы/затрат на издержки/отчисления, обусловленные использованием электроэнергии

Затраты на электроэнергию по проекту в разрезе существующих атрибутов оборудования, рассчитываются по формуле:

$$C_{эл} = P \cdot T \cdot C_{кВт \cdot ч}, \quad (3)$$

где «Р» – расчётная мощность оборудования (единица измерения - кВт);
«Т» - время работы оборудования (единица измерения - час);

$C_{кВт \cdot ч}$ - стоимость одного киловатта в час (6,05 руб.).

В ходе исполнения всех этапов и выполнения всех задач по текущим вопросам перехода с УТ 10.3 на УТ 11.4 токоприемником является системный блок. Произведём затрат по электроэнергии для системного блока:

$$P = 0,2 \text{ кВт}, T = 195(\text{дни}) \cdot 3(\text{час}) = 585 \text{ час}, C_{кВт \cdot ч} = 6,05 \text{ руб.}$$

$$C_{эл} = 0,2 * 585 * 6,05 = 707,9 \text{ руб.}$$

е) Расчет сметы/затрат на дополнительные расходы (они же носят характер накладные). [17, с.200]

Накладные (они же и дополнительные) расходы согласно действующему законодательству РФ - составляют 10% от затрат на заработную плату персонала и отчислений по страховым взносам, что составляет:

$$C_{нр} = (1\,808\,803,5 + 542\,641,05) * 10\% = 235,145 \text{ руб.}$$

Общие проектные расходы

Общие проектные расходы представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4. Общие проектные расходы

Затраты	Соб	Смат	Сз/пл	ССВ	Сэл	Снр	Итого
Значение, тыс. руб.	240 000	8 900	1 808 803,5	542 641,05	707,9	235,145	2 601 288,6

3.2 Оценка экономической эффективности

Общая сумма затрат на проект составила порядка 2 601 288,6 рублей. Но при этом следует учитывать, что все сотрудники являются штатными, а не почасовиками по договору подряда, а значит по факту эти затраты в любом случае неизбежны, даже в отсутствии проекта.

Также, затраты на электроэнергию рассчитывались с учетом пребывания работников на рабочих местах в офисе, исходя из общих трат на всех сотрудников, без единоличного использования электроэнергии.

Накладные и страховые расходы итак отчисляются, вне зависимости от проекта.

Реальными затратами по данному проекту будут являться две составляющие, - это затраты на приобретение лицензий, СХД и затраты на материалы, что составило 248 900руб.

При этом отметим (напомним) следующие причины перехода на 11-ю версию, предполагающие финансовую экономию в компании:

Уход от Портала на базе Битрикс даст экономию затрат. А именно, Портал дорабатывается и поддерживается внештатной командой специалистов, затраты на которых варьируются от 500 до 600 тыс. руб. в месяц. В то время как разработки по внедрению 11-ой 1С ведутся двумя штатными специалистами, оплата работ которых не превышает 350 тыс. руб. в месяц.

Портал располагается на арендованных мощностях на внешнем Дата-центр или центр хранения и обработки данных (ЦОД/ЦХОД) — это специализированное здание для размещения (хостинга) серверного и сетевого оборудования и подключения абонентов к каналам сети.

Стоимость ежемесячной аренды составляет 70 тыс. руб.

1С же располагается на внутренних ресурсах компании (на виртуальной машине). Что обеспечивает дополнительную безопасность данных.

Временный отказ от Отчетности из Куба в пользу развитого конструктора Отчетов в 11-ой версии 1С.

При этом: OLAP - Куб отдельно поддерживается специалистом-внештатником. Все доработки идут по 1500-2000 чел./час.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Руководством компании ООО «Системный софт» в лице Совета Директоров и Директоров Департаментов в июне 2019 года было принято стратегическое решение о переходе с версии 10.3 УТ на версию 11.3 УТ. Данное решение было принято не спонтанно, а для снижения операционных расходов и повышения эффективности работы менеджеров и скорости обработки заказов в разрезе более удобоваримого интерфейса и автоматических бизнес-процессов, уже заложенных в 11.3 УТ. По сравнению с 10.3 УТ.

Так, в ходе проводимого аудита по компании в разрезе оптимизации использования, имеющегося ПО, и были обозначены основные причины (бизнесовые), которые поспособствовали внедрению 11-ой версии 1С на предприятии ООО «Системный софт»:

1 Наличие в 11-ой 1С критически важного функционала для работы бэк-офиса (Закупки, Заявки на оплату, их контроль и исполнение и прочее).

2 Что также повлечет за собой повышение эффективности продаж и возможного их роста из-за удобоваримого интерфейса и дополнительных удобных функций для менеджеров по продажам и закупкам.

3 Наличие недокументированного кода в 10-ке блокирует возможность доработки без высоких рисков краха системы (сплошные «костыли» и нестандарт).

4 Уход от Портала (Битрикс24 – от CRM-в портале, за счет имеющегося аналогичного функционала CRM в 11-ой версии 1С).

5 Уход от Портала на базе Битрикс даст экономию затрат. А именно, Портал дорабатывается и поддерживается внештатной командой специалистов, затраты на которых варьируются от 500 до 600 тыс. руб. в месяц. В то время как разработки по внедрению 11-ой 1С ведутся двумя штатными специалистами, оплата работ которых не превышает 350 тыс. руб. в месяц.

6 Портал располагается на арендованных мощностях на внешнем Дата-центр или центр хранения и обработки данных (ЦОД/ЦХОД) — это специализированное здание для размещения (хостинга) серверного и сетевого оборудования и подключения абонентов к каналам сети.

7 Стоимость ежемесячной аренды составляет 70 тыс. руб.

8 1С же располагается на внутренних ресурсах компании (на виртуальной машине). Что обеспечивает дополнительную безопасность данных.

9 Временный отказ от Отчетности из Куба в пользу развитого конструктора Отчетов в 11-ой версии 1С.

10 Куб отдельно поддерживается специалистом-внештатником. Все доработки идут по 1500-2000 чел./час.

11 Компания-разработчик 1С перестает поддерживать 10-ю версию этого Продукта.

В ходе проекта сам график проекта был скорректирован 2 раза и сдвинут в сторону увеличения срока продолжительности проекта. Ход работ проекта представлен в Приложении 1.

Выделим основные этапы по Проекту:

1) подготовительный, который включал себя:

- приобретение СХД, ревизию мощностей серверов для размещения и сопровождения 1С;

- зачистку номенклатурных позиций и Контрагентов разрезе вылавливания и удаления дублей и подготовка данных для последующей миграции из УТ 10.3 в УТ 11.4;

2) Основной этап, включающий в себя:

- непосредственный переход на 11.4 путем апробации ИС, доработок и тестирования функционала в разрезе действующих бизнес-процессов компании;

- прописание алгоритма и непосредственную физическую организацию обмена между информационными системами компании: УТ10-УТ11-БП-Сайт-Портал.

- опытно-промышленную эксплуатацию на подразделениях компании с выявлением дополнительных потребностей пользователей по интерфейсу и алгоритму работы того или иного функционала в разрезе действующих бизнес-процессов, принятых в компании и исправлении системных ошибок ИС.

- написание Инструкций пользователям и проведение обучения сотрудников по работе в ИС.

Необходимо отметить, что общая сумма затрат на проект составила порядка 2 840 768,1 рублей. Но при этом следует учитывать, что все сотрудники являются штатными, а не почасовиками по договору подряда, а значит по факту эти затраты в любом случае неизбежны, даже в отсутствии проекта.

Также, затраты на электроэнергию рассчитывались с учетом пребывания работников на рабочих местах в офисе, исходя из общих трат на всех сотрудников, без единоличного использования электроэнергии.

Накладные и страховые расходы итак отчисляются, вне зависимости от проекта.

Реальными затратами по данному проекту будут являться две составляющие, - это затраты на приобретение лицензий, СХД и затраты на материалы, что составило 247 800руб.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 1С: Управление торговлей 8. Редакция 11.3. Основные принципы работы с программой. Методические материалы для слушателей сертифицированного курса. Автор материалов: «1С: Учебный центр № 1.». М., март 2017. -300с.
- 2 1С: Предприятие. Конфигурация «Управление торговлей». Редакция 11.4. Описание в 2х частях. М. Фирма 1С., 2017. – 1276с.
- 3 Абрамкс Р. Стратегия и тактика эффективного бизнеса /Пер. с англ. - 3-е изд. - М.: RLV-вест, 2016
- 4 Агуева К.А. Экономика предприятия – основы управления: Дополнительное пособие к курсу "Экономика и управление на предприятии". Для студентов заочного отделения. Красноярск: 2017. -58с.
- 5 Адирзес Г.Н., Жизненный цикл корпораций. Теория и практика управления. - М.: «ТРОКС», 2016. – 197с.
- 6 Азорева Р.Д, Чапленков Р.Г.. Конкурентные модели и преимущества фирмы. М.: ФЕНИКС, 2017. – 213с.
- 7 Андерксон Д. "Бизнес-системы и методы построения бизнес-процессов. " / М.: Новости ,2017. – 405с.
- 8 Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. — СПб.: Питер, 2016. — 848 е.: ил. — (Серия «Классика МВД»).
- 9 Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. — СПб.: Питер, 2017. – 303с.
- 10 Астарахов В.К.. Политика эффективной безопасности / В.К. Астарахов // Информация и Технологии. – 2016. - №1. – С. 3-19.
- 11 Барышкинкова Л.Ю. Менеджмент и современные информационные технологии. Методы управления. / Л.Ю. Барышкинкова. – М.: Издательство: МГУ им. Ломоносова, 2015г. – 233 с.

- 12 Васильева И.Б., Кадянова Г.Н., Управление развитием информационных и автоматизированных систем . Методическое пособие для вузов и колледжей / Под редакцией Г.Н. Кадянова. – С-Пб.: Телеком, 2015. – 376 с.
- 13 Вершинин, А.К. Менеджмент: основы. Направления и методики. Учебное пособие / под ред. А Вершинина. - Красноярск.: АТК, 2018. – 121с.
- 14 Вихранский О.Р., Наумова М.Т. Менеджмент организации: учебник для студентов колледжей и Вузов. - М.: Экономист. 2014., 184с.
- 15 Всяких Е.И., Зуева А.Г., Носков Б.В., Киселев С.П., Сидоренко Е.В., Слюсаренко А.И. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов. – М.: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2015 – 246 с.: ил. (Серия "ИТ-Экономика").
- 16 Голубкин В. Н., Жаворонкова Н. М., Морозов В. В. Анализ внешнего окружения. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2015. – 354с.
- 17 Гришин В.Н., Панфилова Е.Е. Информационные технологии в профессиональной деятельности: Учебник. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016 – 416с.
- 18 Дергунов Т. Формула менеджмента: Практическое пособие начинающего руководителя. Манн, Иванов и Фербер, 2014
- 19 Иванова С., Болдогоев Д. Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. - М.: Альпина Паблишер, 2017.
- 20 Ипатова Э. Р. Введение в информационные системы: Учеб. пособие / Э.Р. Ипатова. – Магнитогорск: МаГУ, 2016. -127 с.
- 21 Ипатова Э.Р. Практикум по проектированию информационных систем / Э.Р. Ипатова, Ю.В. Ипатов. – Магнитогорск: МаГУ, 2017. – 116 с.
- 22 Ипатова Э.Р. Проектирование информационных систем/ Э.Р. Ипатова, Ю.В. Ипатов. – Магнитогорск: МаГУ, 2013. – 186 с.
- 23 Калиберда Е.А. Анализ эффективности информационных систем [Текст]: учеб. пособие для студ. / Е.А. Калиберда, Е.П. Яхина. – Омск: Издат.-полиграф. центр ОГИС, 2016 г. – 108 с.

- 24 Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 240 с.
- 25 Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014.
- 26 Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016 – 288с.
- 27 Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2016. С. 58.
- 28 Расчет экономического эффекта от внедрения системы автоматизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.antegra.ru/news/experts/_det-experts/4/ (6.06.2019).
- 29 Результаты расчетов экономической целесообразности внедрения проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2009/04/7214608/>.
- 30 Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес процессов. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2010.
- 31 Сайт 1С [Электронный ресурс], режим доступа: <http://consulting.1c.ru/>
- 32 Сайт Технологии управления проектами [Электронный ресурс], – Режим доступа: [http:// www.project.km.ru..](http://www.project.km.ru..)
- 33 Управление персоналом. Учебник для вузов под ред. Т. Ю. Базарова, Б.Л. Еремина, 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2017, С. 265.
- 34 Харрингтон Д., Эсселинг К.С., Харм В. Н. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация. СПб.: Азбука, 2012. – 171с.
- 35 Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н. Управление проектами с использованием Microsoft Project: Практикум. - Магнитогорск: МаГУ, 2018. — 196 с.

36 Шер А. Моделирование бизнес-процессов; Пер. с англ. – 3-е изд, переработанное. – С-Пб.: РОСТА, 2015 – 222 с.

37 Яснев В.Н. Автоматизированные информационные системы в экономике (для специальностей: ИСЭ, АСУ и ПОВТ): Учебно-методическое пособие. – Н. Новгород, 2018. – 267с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Доработки внутри коробочного решения



Продажи

Для рабочего места "Помощник продаж" добавлены новые возможности: вывод информации о клиенте (досье партнера), создание заявок на возврат товаров от клиента, быстрое заполнение товаров по сегменту номенклатуры, прогнозирование рекомендуемого количества продаж клиенту, контроль минимальной суммы заказа в рамках механизма отклонений от условий продажи.

Закупки

Дополнена процедура создания соглашений об оказании агентских услуг с принципалом (поставщиком). Усовершенствованы инструменты для оформления закупок.

Для закупаемых товаров поддержано отражение в учете схемы "Товары в пути".

Склад и доставка

Развитие механизмов управления запасами и организации складского хозяйства: для установки цен товаров в валюте, отличной от валюты управленческого учета, в документах внутреннего товародвижения добавлен выбор валюты;

расширен состав сценариев оформления доставки товаров;

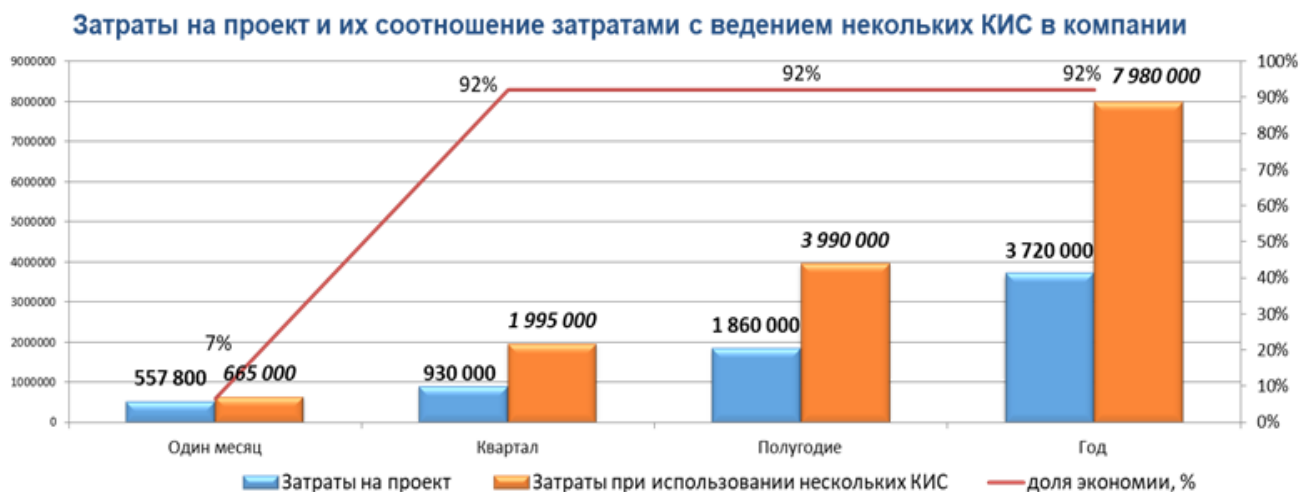
усовершенствована настройка ведения серийного учета материальных ценностей на складах;

доступно оформление отгрузки товаров в объеме, превышающем количество по заданию на отбор и расходному ордеру на товары, но в пределах допустимого отклонения;

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Затраты на проект и ожидаемый экономический эффект

Оценка затрат на проект и ожидаемый экономический эффект от внедрения



Затраты по проекту	Соб	Смат	Сз/пл	ССВ	Сэл	Снр	Итого
Значение, тыс. руб.	240 000	8 900	1 808 803,5	542 641,05	707,9	235,145	2 601 288,6

При этом реальные затраты, на проект, без учета ЗП штатных разработчиков и налоговых отчислений составит однократно 247 800 тыс.руб.

Затраты на КИС	Портал, в мес.	Аренда ЦОД, в мес.	OLAP-Куб, в мес.	Итого, в мес:
Значение, тыс. руб.	550 000	70 000	45 000	665 000