

«Пилотные филиалы» ЦВ ПРОТЕК обеспечили старт единой информационной системы на базе Oracle E-Business Suite

Основные результаты

- В «пилотных» филиалах запущена ERP-система, которая поддерживает весь основной бизнес-цикл филиала, включая продажи, управление складом, отгрузками и доставками товара клиентам, расчеты с дебиторами и кредиторами
- Осуществлена типизация бизнес-процессов филиала и разработана методика по быстрому запуску ERP-системы в филиалах, что позволяет тиражировать стандартизированные решения.
- В головное предприятие в режиме реального времени стала поступать полная информация о работе «пилотных» филиалов.

Информация о компании

ЗАО «Центр Внедрения ПРОТЕК» (ЦВ ПРОТЕК) - лидер российского фармацевтического рынка. Компания сотрудничает с более чем 700 фирмами-производителями медицинской продукции и предлагает свыше 9 000 наименований продукции более 18000 клиентам. В составе компании 40 филиалов и 32 региональных торговых представительства, расположенных по всей стране. По результатам работы в 2003 г. компания «ЦВ ПРОТЕК» (<http://www.protek.ru/>) признана «Лучшим российским дистрибьютором лекарственных средств» в престижном отраслевом конкурсе «Платиновая унция 2003». В 2004 г. ЦВ ПРОТЕК вручена международная премия «Профессия жизнь» в номинации «Дистрибьютор лекарственных средств года».

Эффективное управление – необходимое условие успеха

ЗАО «Центр Внедрения ПРОТЕК» (ЦВ ПРОТЕК) - крупнейший российский дистрибьютор фармацевтической продукции. Лидерские позиции, цивилизованные принципы работы компании и высокие требования к ведению бизнеса задают общие деловые стандарты и нормы поведения компании на российском рынке.

Особое внимание руководство ЦВ ПРОТЕК уделяет применению передовых информационных технологий в целях оптимизации закупочных и сбытовых процессов, общей координации действий сбытовых структур и повышения управляемости компанией. На предприятии сформирована собственная сильная ИТ-группа; ИТ-решения используются всеми подразделениями компании.

В 2002 году, в связи с активным развитием компании, в ЦВ ПРОТЕК было принято решение о замене существовавших информационно-управляющих систем на единую полнофункциональную ERP-систему. Выбор был сделан в пользу решения Oracle E-Business Suite, в качестве консультанта по внедрению приглашена компания TopS Business Integrator (TopS BI).

Была определена стратегия перехода от комплекса действовавших систем на единую интегрированную ERP-систему. В соответствии с этой стратегией, на первом этапе осуществлялось внедрение системы в «пилотных» филиалах. На основе опыта эксплуатации системы в филиалах впоследствии Oracle E-Business Suite будет внедряться в Головном предприятии. Такой подход позволяет снизить риски при замене критических для бизнеса приложений, и в первую очередь - системы управления складом.

Основные задачи запуска ERP-системы в «пилотных» филиалах

- Введение в эксплуатацию в «пилотных» филиалах системы Oracle E-Business Suite, обеспечивающей автоматизацию процессов управления запасами и складом, управления продажами, расчета с дебиторами и кредиторами и управления денежными средствами. Интеграция системы с действующими в Головном предприятии приложениями.
- Тестирование возможности эксплуатации системы в централизованной архитектуре, где «пилотный» филиал является удаленным сбытовым подразделением компании.
- Испытание и отладка методики перехода на эксплуатацию внедряемой информационной системы.
- Создание команды, способной организовать оперативное внедрение системы.

Реализация проекта и основные результаты первого этапа

Существенными особенностями проекта являются его **масштабность**, которая связана с одновременным внедрением большого числа функций, автоматизирующих практически основные финансово-хозяйственные операции предприятия, а также **централизованная архитектура решения**, обеспечивающая эксплуатацию единой системы в филиалах и Головном предприятии.

Термин «**пилотный филиал**» означает, что в таком филиале вводится в эксплуатацию система Oracle E-Business Suite, обеспечивающая автоматизацию основного операционного цикла по движению товарного запаса и осуществлению расчетов с дебиторами и кредиторами. Для перехода «пилотных» филиалов на работу в системе Oracle E-Business Suite был использован следующий подход.

Управление закупками осуществляется централизованно, в Головном предприятии, с использованием существующих информационно-управляющих систем. Для передачи этих данных в «пилотные» филиалы был разработан интерфейс между Oracle E-Business Suite и существующими системами. Все дальнейшие операции по движению запасов и управлению финансовыми расчетами филиалов регистрируются в системе Oracle E-Business Suite. При этом в Головном предприятии продолжается эксплуатация «старых» информационных систем. Это означает, что для формирования финансовой и управленческой отчетности используется действующая схема финансовых потоков. Для информационной поддержки такого процесса были разработаны временные интерфейсы, обеспечивающие «встраивание» «пилотного» филиала в существующую схему информационных потоков.

В самих «пилотных» филиалах были введены в эксплуатацию следующие бизнес-функции, поддерживающие основной бизнес-цикл филиала.

Команда проекта

Для реализации проекта была создана специальная проектная команда, в состав которой входят ключевые специалисты «ЦВ ПРОТЕК», TopS BI и представительства Oracle СНГ. Сотрудники команды – специалисты «ЦВ ПРОТЕК» – прошли необходимую профессиональную подготовку и в настоящее время эффективно выполняют задачи по оптимизации бизнес-процессов под систему, доработке, настройке, обслуживанию и сопровождению системы.

Продукты и услуги

Oracle Управление запасами и WMS

Oracle Ценообразование (Модуль Advanced Pricing)

Oracle Управление продажами и маркетинг

Oracle Финансы

- Расчеты с Дебиторами
- Управление денежными средствами
- Расчеты с Кредиторами
- Главная книга

Услуги

Консалтинг по внедрению Oracle E-Business Suite

Управление запасами и WMS

Система поддерживает следующие бизнес-процессы филиала:

- **Приемка и размещение товарного запаса** с использованием функциональности модуля WMS (Warehouse Management System). В работе склада применяются мобильные радиотерминалы, обеспечивающие идентификацию складских объектов с помощью технологии штрих-кодирования. Функция «приемки и размещения» охватывает следующую цепочку процессов: приемка по количеству и качеству; размещение товара на складских местах с учетом рекомендаций, выдаваемых системой автоматически. После размещения товар становится доступным для продажи.
- **Сертификация.** Одновременно с приемкой производится отбор проб на региональную сертификацию товара. Система автоматизирует процесс отбора проб с учетом нормативов по категориям препаратов.
- **Набор заказа**, осуществляемый с применением мобильных радиотерминалов. После размещения в системе заказа на продажу, производится "мягкое" резервирование товара на складе филиала. С определенной периодичностью в автоматическом режиме происходит запуск размещенных заказов «в набор». В результате существующие резервирования товара детализируются в системе до уровня складского места, партии и прочих атрибутов товара ("жесткое" резервирование).
- **Печать товаро-сопроводительной документации** (счета-фактуры, накладные, сертификаты).
- **Автоматическое формирование рейсов** доставки и отгрузки товаров с учетом настраиваемых параметров.
- Поддержка применения **складских технологий** по работе с различными единицами хранения товара на складе.

Ценообразование

Система ценообразования построена на функциональности модуля Advanced Pricing и поддерживает следующие бизнес-процессы.

- **Формирование базовых прайс-листов.**
- **Формирование торговых прайс-листов**, которые в качестве дочерних могут создаваться и поддерживаться на основе базовых прайс-листов (через коэффициенты ценообразования), а также - с использованием инструментария самостоятельного ценообразования филиалов.
- **Ограничения по ценам** (в строгом соответствии с законодательством и требованиями маркетинговой стратегии по условиям обеспечения рентабельности).

Управление продажами и Маркетинг

- С помощью модуля Trade Management осуществляется ведение сбытовых моделей, представляющих разработку уникальных ценовых условий скидок и наценок для клиентов.
- Поддерживается проведение специальных маркетинговых акций от производителя по отдельным препаратам.

Система поддерживает целый ряд процессов, связанных с обработкой клиентских заказов.

- **Прием и обработка заказов на продажу** с учетом индивидуальных сбытовых моделей.
- Прием и обработка заказов через удаленную систему электронного заказа, установленную у клиента.
- Прием и обработка **претензий** (возвраты, недовозы, излишки и претензии по товаро-сопроводительной документации).
- Контроль факта отгрузки и выставления акцепта накладной у клиента.

Расчеты с Дебиторами

Система реализует следующие функции.

- **Фактурирование** отгруженной продукции.
- Автоматическое **создание поступлений** на основе банковской выписки.
- Автоматическое **согласование поступлений** со счетами-фактурами.
- **Печать** первичных **кассовых документов** (кассовые чеки, ПКО, РКО).
- **Контроль** дебиторской задолженности.
- Экспорт данных в систему 1С.

Управление денежными средствами

- **Автоматическая загрузка** банковской выписки из системы «Банк- клиент».
- Осуществление **автоматической выверки** банковской выписки.

Расчеты с Кредиторами

- Регистрация **счетов-фактур** кредиторов.
- Подготовка **платежных поручений**.
- **Экспорт** платежных поручений в систему «Банк-клиент».
- Ведение расчетов с **подотчетными лицами**.
- **Контроль** кредиторской задолженности.

Тиражирование решения по внедрению системы Oracle E-Business Suite в «пилотных» филиалах

Разработана методика, представляющая собой комплекс взаимосвязанных задач по подготовке и осуществлению запуска системы Oracle E-Business Suite в «пилотном филиале». Данная методика является важным результатом работ по проекту, так как позволяет технологично и оперативно осуществлять запуск в промышленную эксплуатацию каждого нового «пилотного» филиала.

Группа развертывания

Для эффективного запуска каждого нового «пилотного» филиала на предприятии была создана специальная группа сотрудников, обеспечивающих быструю подготовку и внедрение системы в «пилотном» филиале.

Подготовка складской инфраструктуры

Для применения технологии сканирования, места хранения товара размечаются, и ячейки оснащаются метками. Настраиваются принтеры для печати этикеток. Выполняется развертывание сети для поддержки мобильных радиотерминалов.

Настройка системы для «пилотного» филиала

Разработана подробная процедура настройки модулей системы для подключения нового «пилотного филиала». Настройку системы согласно утвержденным документам оперативно осуществляют специалисты в Головном предприятии.

Настройка системы для «пилотного» филиала

Разработана подробная процедура настройки модулей системы для подключения нового «пилотного филиала». Настройку системы согласно утвержденным документам оперативно осуществляют специалисты в Головном предприятии.

Подготовка данных

Для перехода на новую информационную систему Oracle E-Business Suite необходимо подготовить данные и произвести их загрузку в систему. Для этого разработана методика конвертации, учитывающая специфику действующих систем и Oracle E-Business Suite.

Расчеты с Кредиторами

Перед началом использования новой информационной системы необходимо осуществить полную инвентаризацию товарных запасов и подготовить данные для загрузки в Oracle E-Business Suite.

Результаты запуска и промышленной эксплуатации системы в «пилотных» филиалах

- Осуществлена стандартизация и типизация бизнес-процессов работы филиалов компании.
- В режиме реального времени в Головном предприятии формируется полная информация о работе «пилотных филиалов» (контроль запасов в режиме он-лайн; контроль производительности работы филиала).
- Создана централизованная служба функциональной и технической поддержки, позволяющая оперативно решать проблемы «пилотного филиала» в Головном предприятии.

Перспективы развития проекта

Согласно плану ЦВ ПРОТЕК, ядро интегрированной корпоративной информационной системы управления строится на базе Oracle E-Business Suite. Одновременно продолжается эксплуатация большого количества программных приложений, отражающих специфику бизнеса компании и обеспечивающих информационную поддержку управления. При этом процесс внедрения Oracle E-Business Suite постепенно должен охватить все подразделения компании.

Развертывание системы в филиалах планируется производить последовательно, силами специалистов ЦВ ПРОТЕК.

На втором этапе создания единой информационной системы управления планируется запуск системы Oracle E-Business Suite в Головном предприятии. Перевод на новую систему Головного предприятия будет означать качественное изменение архитектуры информационной системы: все финансово-хозяйственные операции и отчетность будут формироваться в единой централизованной системе, в Головном предприятии.



Россия, 105066, Москва,
ул.Новорязанская, 31/7, корпус 2
Тел.: (095) 797-9966
Факс: (095) 797-9967
<http://www.topsbi.ru>

TopS Business Integrator (TopS BI), входящая в Группу компаний TopS, с 1991 года работает в области информационных технологий и занимает лидирующее положение на российском рынке системной интеграции. Деятельность компании направлена на повышение эффективности бизнеса предприятий средствами информационных технологий. TopS BI предлагает широкий спектр услуг по следующим направлениям деятельности: управленческий консалтинг; внедрение систем автоматизации управления производственно-коммерческой деятельностью; создание ИТ-инфраструктуры; внедрение систем управления инфраструктурой и ИТ-сервисами; заказные разработки; решения для электронного бизнеса. TopS BI совместно с компаниями Группы TopS предлагает ряд индустриально-ориентированных решений для компаний финансового сектора, телекоммуникационной отрасли, а также решения в области энергетики.