



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Решение ЛАНИТ для дистрибуции алкогольной
продукции на основе ERP-системы Microsoft Dynamics NAV



Microsoft Dynamics

План презентации

- Специфика алкогольной дистрибуции
- Решения Microsoft Dynamics
 - Обзор системы MS Dynamics NAV
- Решение ЛАНИТ.АлкоДистрибуция
- О компании ЛАНИТ
- Вопросы и Ответы



Специфика алкогольной отрасли (1/2)

- Государственное регулирование отрасли (частое обновление законодательной базы)
- Жесткая конкуренция на алкогольном рынке
- Сезонность в реализации товаров
- Специфические характеристики номенклатур (год, литраж, крепость, сахаристость, дата розлива, код по классификации ГНИ и прочее)
- Контроль сертификатов соответствия (РосТест, СЭЗ)



Специфика алкогольной отрасли (2/2)

- Строгий контроль акцизных марок (ЕГАИС)
- Отслеживание лицензий торговых компаний (поставщиков и клиентов)
- Квотирование продукции поставщиком
- Отслеживание лицензий торговых компаний (поставщиков и клиентов)
- Специальная отчетность



Отраслевое решение ЛАНИТ. АлкоДистрибуция

Целевая группа

- средние и крупные компании-дистрибуторы алкогольной продукции, воды, продуктов питания
- имеющие распределенную организационную структуру, множество юридических лиц
- территориально удаленные подразделения и компании
- имеющие собственные торговые представительства и магазины



Отраслевое решение ЛАНИТ

Примеры внедрений

- СИМПЛ (г. Москва)



- Вельд 21 (г. Москва)



Типичные проблемы компаний-дистрибуторов алкоголя

- «Лоскутная» автоматизация, наличие большого количества узкоспециализированных слабосвязанных систем
- Неприемлемые сроки подготовки управленческой отчетности
- Отсутствие системы, способной стать ядром для консолидации данных по всей компании
- Множество баз НСИ и отсутствие единого документооборота между службами и территориями



Архитектура решения

- MS Dynamics NAV
 - Управленческий учет
 - Индустриальное решение (ЛАНИТ Алко.Дистрибуция)
- 1С
 - Фискальная система (бухгалтерский учет, налоговый учет, ЗП)
- ЕГАИС
- Клиент-банк
- Программные интерфейсы между компонентами решения



Основные автоматизируемые бизнес-процессы (функциональные контуры) (1/3)

- **Общесистемные справочники**
 - Справочник товаров, классификатор товаров, план счетов, клиенты, поставщики, склады, дистрибуторские центры, КЛАДР и др.
- **Управленческий учет**
 - Бюджетирование, платежный календарь, банковские счета, касса, бонусы клиентам и менеджерам, расчеты с подотчетными лицами, расходы будущих периодов
- **ОС и НМА**
 - Покупка, ввод в эксплуатацию, начисление амортизации, реализация, списание, перемещение ОС/НМА



Основные автоматизируемые бизнес-процессы (функциональные контуры) (2/3)

- Управление покупками
 - Заказы покупки, определение потребности в ТМЦ, закупка ТМЦ для собственных нужд, доставка товара, таможенное оформление, регистрация поступившего товара в ЕГАИС и др.
- Распределение и учет прямых накладных расходов на товар
 - Списание материалов для дальнейшего распределения, распределение накладных расходов
- Управление продажами
 - Ведение заказов продаж, регистрация и проверка накладных в ЕГАИС, продажа зарубежным клиентам, продажи через розничную торговлю



Основные автоматизируемые бизнес-процессы (функциональные контуры) (3/3)

- Управление товарными запасами
 - Перемещение, списание, оприходование, товаров. Инвентаризация товарных запасов
- Управление складом
 - Приемка, размещение, отгрузка, подбор, внутрискладское перемещение товара
- Ответственное хранение
 - Аренда бокалов, ответственное хранение товаров клиентов
- Управление расчетами с клиентами
- Управление расчетами с поставщиками



Особенности отраслевого решения

- ✓ Поддержка распределенной структуры дистрибуторской компании в едином информационном пространстве (трейдер, КС, СП, офисы)
- ✓ Расширение характеристик номенклатуры – год, литраж, вид продукции, цвет, вид вина, страна и регион происхождения, различные названия продукции (для закупки, продажи, таможенного оформления и прочее)
- ✓ Ведение партионного учета алкогольной продукции (партия, ГТД, диапазон акцизных марок, ID ЕГАИС, номера сертификатов, дата розлива)
- ✓ Контроль лицензий клиентов и поставщиков
- ✓ Ведение квот (жесткие и мягкие) поставщиков на алкогольную продукцию
- ✓ Ведение резервов (постоянных и текущих) для клиентов
- ✓ Формирование «алкогольных» отчетов
- ✓ Формирование различных отчетов по продукции в разрезе стран и регионов происхождения, производителя и прочих характеристик



Решение «Алко.Дистрибуция» обеспечивает

- ✓ Оперативное управление ресурсам компании от закупки до реализации
- ✓ Подготовка отчетов в контролирующие и регулирующие органы
- ✓ Организация единого документооборот и анализ деятельности по всей цепочке от трейдера до покупателя
- ✓ Контроль фактической себестоимости



ЛАНИТ – Общий профиль

- Группа компаний ЛАНИТ – лидер российского рынка информационных технологий с 18-ти-летней историей успешной деятельности
- Более 60 ведущих мировых производителей IT-продуктов и услуг являются партнерами ЛАНИТ
- По результатам многочисленных рейтингов ЛАНИТ регулярно входит в пятерку лучших российских IT-компаний
- Более 3000 сотрудников, 9 Региональных компаний и 15 учебных центров



ЛАНИТ – Конкурентные преимущества

- Работа с надежной и стабильной IT-компанией
- Многолетняя экспертиза в области внедрения ERP-систем и большой проектный опыт
- Возможность получения смежных IT- сервисов «из одних рук»:
 - Внедрение других бизнес-приложений (BPM, CRM, DW, BI, DSS)
 - IT-аудит
 - Поставка лицензионного ПО и «железа»
 - Инфраструктурные проекты
 - IT-аутсорсинг
 - Профессиональное обучение IT-специалистов
- Реальные ставки
- Ориентация на долгосрочное сотрудничество с Заказчиками



Вопросы и ответы

Группа компаний ЛАНИТ

Отделение систем управления и консалтинга

111250, Москва, проезд Завода «Серп и Молот», дом 6
«Центр Делового Сотрудничества РОСТЭК»
Тел.: +7 (495) 967-6650, 721-1938, доб. 7315
Факс: +7 (495) 261-5781

