



 rosOffice

Корпоративная система rosOffice
Модуль "Управление заказами"



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ «АТИКС»	3
МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ» СИСТЕМЫ rosOffice	4
ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ rosOffice	8
ТЕХНИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ	9
ЭТАПЫ И СРОКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ	11
ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЯ МОДУЛЯ «УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ» ...	12
КОНТАКТЫ И РЕКВИЗИТЫ	19

1. ВВЕДЕНИЕ

Эффективное сочетание лучших решений

Тенденции к объединению компаний в вертикально интегрированные холдинги обусловили потребность в создании корпоративных систем управления (КСУ), оптимально соответствующих требованиям и бизнес процессам разнородных структурных подразделений.

Одной из особенностей современного этапа развития систем управления является стремление производителей ERP-систем (Enterprise Resource Planning) сделать свои продукты более гибкими, открытыми к интеграции с продуктами других компаний.

Для холдингов, имеющих в своем составе разнородные предприятия, оптимальным с точки зрения функциональности и стоимости является построение КСУ на базе нескольких ERP систем различной функциональной мощности. Основной принцип сочетания систем в рамках одного решения состоит в том, что для создания КСУ, идеально подходящей данному конкретному предприятию, выбираются оптимальные решения от лучших поставщиков.

Наиболее показательным примером востребованности интегрированных КСУ может служить нефтегазовый комплекс, в котором процессы формирования ВИНК в основном завершены. В ТЭК России присутствуют два типа территориально распределенных компаний: предприятия с разнородными по размеру и функциям дочерними подразделениями и предприятия с однотипными филиалами.

При построении КСУ в таких компаниях необходимо не только реализовать стандартные бизнес-процессы центрального аппарата и основного бизнеса, но и учесть специфику работы дочерних предприятий и региональную специфику. Использование только одного из существующих на сегодняшний день программных продуктов для решения данной задачи повлечет за собой либо недостаток функциональности системы в структурах высшего звена управления, либо ее избыточность в дочерних предприятиях.

Учитывая неоднородность и территориальную разнесенность объектов автоматизации холдинговых структур, оптимальным решением становится интеграция ERP систем различного уровня, каждая из которых в максимальной степени соответствует специфике производственной деятельности, масштабу и потребностям конкретного предприятия. Наиболее эффективным решением является выделение типовых дочерних предприятий и выбор для каждого типа одного стандартного решения.

Такой подход к построению КСУ позволит подобрать для каждого предприятия адекватную его задачам систему, и оптимизировать совокупную стоимость владения системой состоящую из стоимости:

- программного продукта;
- аппаратной платформы (чем сложнее продукт, тем дороже оборудование);
- услуг по внедрению системы (чем сложнее продукт, тем дороже услуги)
- обучения специалистов;
- эксплуатации и сопровождения системы.

2. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ «АТИКС»

Основным направлением деятельности компании «АТИКС» (www.atiks.org) является разработка и внедрение решений электронного бизнеса для компаний, занимающихся оптовыми и розничными продажами товаров и услуг.

Компания «АТИКС» была основана в 2002 году и специализируется на разработке и поставке решений на основе тиражируемых программных модулей, которые уже успешно внедрены в России и за рубежом. Программные модули имеют широкие возможности по настройке на конкретные требования Заказчика, в том числе посредством подключения специализированных справочников и других настроечных таблиц, включения дополнительных функций, интеграции с существующими системами Заказчика и пр.

Решения компании «АТИКС» построены на основе использования промышленных стандартов, разработанных лидерами информационной индустрии - **IBM, Microsoft, Intel, Sun** и другими. Благодаря этому они допускают дальнейшие усовершенствования в русле развития мировых информационных технологий, пригодны к интеграции и взаимодействию с другими информационными системами, имеют минимальную стоимость внедрения, поддержки и дальнейшего развития.

Компания «АТИКС» оказывает всю необходимую консультационную поддержку, которая требуется со стороны разработчиков, в процессе предпроектного обследования, настройки и адаптации решения к конкретным требованиям Заказчика, а также внедрения и сопровождения систем.

3. МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ» СИСТЕМЫ rosOffice

Назначение

Основное функциональное назначение модуля "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ", разработанного компанией «АТИКС», является автоматизированное управление цепочками поставок и входящие в него функции управления документооборотом заказов, продаж и поставок, а также управления отношениями с клиентами и поставщиками.

Модуль "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ" рассчитан на автоматизацию взаимодействия всей цепочки поставок:

- между производителем и его заказчиками на любом уровне цепочки поставок (производитель - дистрибьюторы, дистрибьютор - дилеры/репеллеры и т.д.)
- между производителем и его поставщиками.

Система основана на применении Интернета в качестве транспортной среды для передачи информации. Модуль "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ" предполагает интеграцию с существующей у производителя учетной системой (ERP) и адаптацию интерфейса в соответствии с требованиями производителя. Возможна также интеграция с учетными системами (ERP) его поставщиков и заказчиков.



Рис. 1. Взаимодействие партнеров в цепочке поставок при помощи модуля "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ"

Краткий обзор функциональных возможностей

Рассмотрим функциональные возможности модуля по автоматизации взаимодействия между производителем, его клиентами и поставщиками.

Предлагаемый модуль позволяет всем **дистрибьюторам**:

Оптимизировать процесс работы с производителем

- Постоянно, круглосуточно и без выходных дней иметь доступ к хранящимся у производителя в электронном виде каталогам продукции, ценам и информации о наличии, сроках поставки и других условиях.
- Работать с электронной системой документооборота, обслуживающей процессы заказов, продаж и поставок, в том числе:
 - В автоматизированном режиме на основе данных каталога формировать заказы на предлагаемый производителем товар и немедленно в электронной форме вводить их в систему управления заказами, работающую у производителя;
 - Получать в электронном виде подтверждения принятия своих заказов производителем;
 - Получать в электронном виде счета, предупреждения об отгрузке, накладные и прочие документы.
- В любое время в онлайн-режиме получать информацию о своем кредитном статусе и кредитной истории, включая информацию о поступлении платежей, списании сумм и пр.
- Иметь возможность по запросу в любой момент в онлайн-режиме получать информацию о статусе исполнения своих заказов.
- Получать электронные сообщения, автоматически формируемые системой управления заказами, работающей у производителя, об определенных событиях, связанных с оформлением и исполнением заказов.

Оптимизировать процесс работы с дилерами

- Полнофункциональная и многоуровневая система "Управление Заказами и Закупками" поддерживает все уровни цепочки поставок, что позволяет дистрибьюторам работать не только с производителем, но также со своими дилерами, предлагая им продукцию прямо со склада производителя. Таким образом, дистрибьюторы имеют возможность:
 - При отсутствии продукции на складе, отправлять производителю агрегированные заказы на закупку на основе заказов своих дилеров;
 - Получать в электронном виде подтверждения от производителя о принятии своих заказов;
 - Получать в электронном виде счета, предупреждения об отгрузке, накладные и прочие документы об определенных событиях, связанных с оформлением и исполнением заказов.

- Получать в онлайн-режиме информацию о статусе исполнения своих заказов производителем и предоставлять ее дилерам также в онлайн-режиме в соответствии с их заказами.

Модуль "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ" позволяет **сотрудникам отделов продаж предприятия - производителя:**

- Создавать и корректировать в электронной форме документы, которые постоянно доступны для всех дистрибьюторов через Интернет:
 - Каталог продукции;
 - Индивидуальные прайс-листы для дистрибьюторов (по ценовым категориям);
 - Не зарезервированные складские остатки, доступные дистрибьюторам для продажи.
- Работать с электронной системой документооборота, обслуживающей процессы продаж и поставок, в том числе:
 - Получать заказы от дистрибьюторов и автоматически передавать их в учетную систему производителя (ERP);
 - Автоматически формировать подтверждения принятия заказа в обработку (на основании кредитного статуса, состояния склада, и, при необходимости, предварительного заказа на период);
 - Автоматически извещать дистрибьюторов об отгрузке товаров;
 - Автоматически формировать и передавать дистрибьютору счета и другие необходимые документы.

Программный модуль Системы "Электронные торги" позволяет **сотрудникам отделов закупок предприятия - производителя:**

- Оптимизировать традиционный процесс закупок у поставщиков предприятия за счет автоматизации этапов закупочной деятельности при проведении тендеров. Модуль "Электронные торги" - это инструмент для проведения сделок в режиме реального времени, предназначенный для решения таких проблем, как:
 - Многоступенчатый процесс сбора информации;
 - Непрозрачность процесса проведения тендера;
 - Анализ всех заявок;
 - Обоснованность принятия решения;
 - Распределение и расходование выделенного бюджета;
 - Длительный цикл процесса закупок;
 - Несоответствие поставленного товара требованиям подразделений предприятия.

Система документооборота дает возможность производителю, его заказчикам и поставщикам создавать и редактировать любые типы документов по всем бизнес-процессам, поддерживаемым системой, через web-интерфейс в режиме реального времени.

Пользователи могут редактировать и кастомизировать как текстовые, так и HTML шаблоны документов и сразу просматривать результат внесенных изменений. Система значительно расширяет возможности пользователей не только по редактированию шаблонов документов, но и

по управлению документами, их группировке и поиску по типу документа, уровню (целевой группе), названию, языку.

Многоязыковая поддержка, реализованная в модуле "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ", позволяет ее использовать производителями и поставщиками, которые располагают дистрибьюторской сетью не только в России, но и в странах Ближнего и Дальнего зарубежья. Перевод на другие языки осуществляется переводчиком с помощью программных средств, входящих в состав Системы.

Модуль "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ" позволяет всем участникам цепочки поставок (производителю - дистрибьюторам - дилерам, а также поставщикам производителя) работать согласно единой стандартизированной бизнес-логике.

4. ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ rosOffice

Уникальность модуля "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ" заключается в том, что его технология обеспечивает единое информационное пространство для взаимодействия партнеров в цепочке поставок, предлагает ряд возможностей производителю для комплексного управления отношениями с клиентами и поставщиками.

Модуль "Электронный каталог" позволяет:

- Предоставлять информацию заказчикам о продукции производителя в полном объеме и совместимом формате;
- Предоставлять заказчикам возможность легко и быстро ориентироваться в широком ассортименте продукции;
- Управлять ценами, отправлять ценовую информацию и информацию о наличии товаров на складе вашим заказчикам;
- Работать совместно с ERP системой производителя;
- Возможность развернуть торговлю в Интернет в кратчайшие сроки;
- Сохранить корпоративный стиль производителя благодаря возможности кастомизации;
- Сократить издержки.

Система "Управление Заказами и Закупками" позволяет:

- Создавать заказы;
- Получать заказы от клиентов и автоматически передавать их в учетную систему (ERP);
- Отслеживать статусы заказов в цепочке поставок;
- Автоматически генерировать инвойсы и другие необходимые документы;
- Создавать агрегированные заказы поставщикам на основе реального спроса со стороны покупателей;
- Упрощать и снижать трудоемкость процесса управления заказами;
- Круглосуточно принимать и обслуживать заказы по всему миру;
- Сокращать количество ошибок за счет сквозной обработки.

Модуль "Электронные торги" - это:

- Осуществление цикла закупок в единой системе;
- Прозрачность всех бизнес-процессов;
- Автоматическая связь с системами поставщиков;
- Дополнительные сервисы: рассылки отчетов и новостей;
- Быстрый возврат инвестиций за счет поэтапного внедрения и использования решений, апробированных на практике.

5. ТЕХНИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ

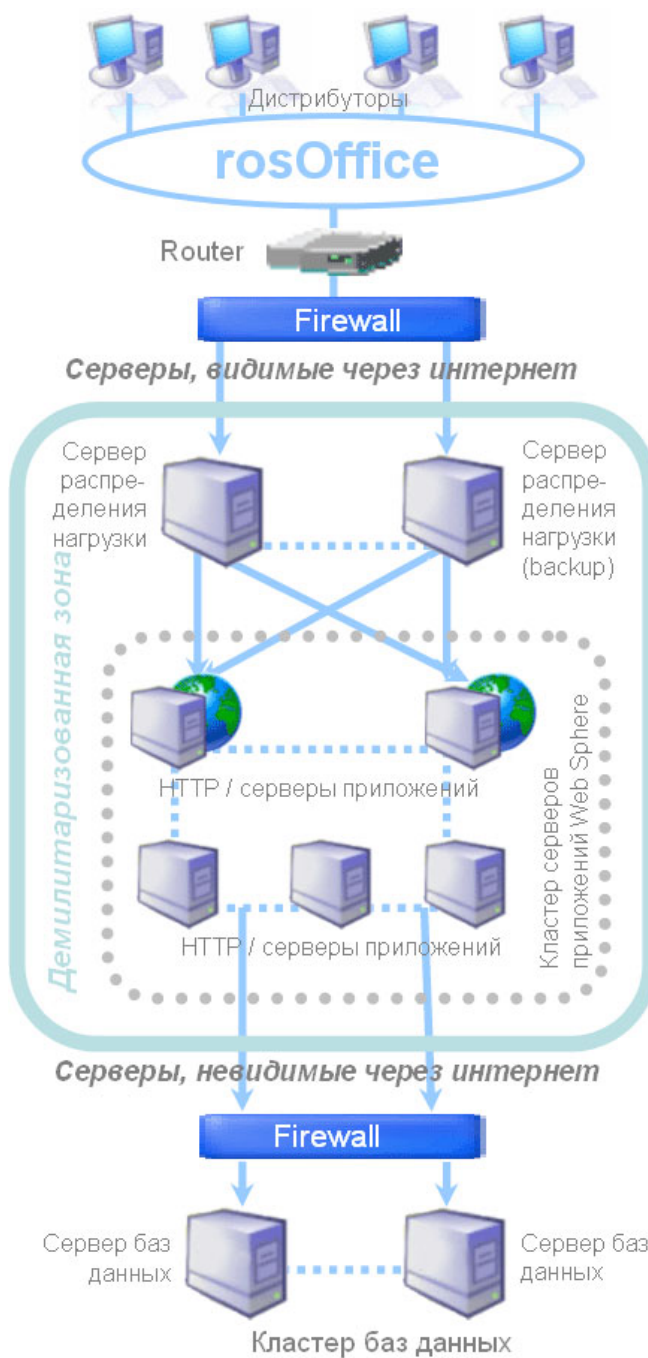


Рис. 2. Архитектура ASP модуля "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ" системы rosOffice

Высокая надежность:

Компания «АТИКС» использует диспетчер сети IBM Network Dispatcher. Это программное обеспечение повышает надежность и позволяет серверам одновременно находиться в активном режиме и режиме ожидания друг для друга.

Средства дублирования и Fail-over:

Средства дублирования и Fail-over сконфигурированы как на серверах безопасности, так и на web проxies. Для повышения надежности и доступности, конфигурация серверов обеспечивает все необходимые процессы для автоматической перезагрузки в случае возникновения каких-либо сбоев.

Распределение нагрузки:

Все сервера безопасности и web проxies компании сконфигурированы с возможностью поддержки автоматического перераспределения нагрузки. В случае поступления многочисленных запросов, они способны перераспределить пользователей по нескольким серверам для достижения равномерной загрузки.

IBM Network Dispatcher поддерживает производительность серверов с помощью направления запросов сессий TCP/IP различным серверам в рамках группы, что приводит к балансу и равномерному распределению запросов к серверам. Распределение нагрузки прозрачно для пользователей и других приложений. Network Dispatcher обеспечивает надежное, гибкое и масштабируемое решение проблемы пиковых нагрузок.

Резервное копирование и защита:

Все данные на сайте защищены, резервное копирование производится ежедневно.

Технический контроль работы оборудования и программного обеспечения:

Для увеличения надежности и работоспособности оборудования и программного обеспечения, компания «АТИКС» разработала инструменты для автоматического контроля и мониторинга, которые, в случае необходимости, отправляют сигналы о неполадках администраторам Системы на пейджер или через GSM. Они позволяют компании гарантировать надежность работы и обеспечивать выполнение всех обязательств.

Меры безопасности:

«АТИКС» обеспечивает безопасность работы компаний путем внедрения надежных мер безопасности на всех уровнях: на уровне сети, уровне распределения нагрузки серверов, уровне серверов приложений и уровне приложений.

Безопасность линий:

Компания «АТИКС» использует 2 линии Интернет доступа, предоставляемые двумя провайдерами, что минимизирует риск, связанный с проблемами связи у одного из партнеров-провайдеров. Эта политика гарантирует доступность услуг компании «АТИКС» на уровне, достигающем 99,98%.

6. ЭТАПЫ И СРОКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ

Архитектура (рис.2) и функциональные возможности данной системы позволяют реализовать ASP (Application Service Providing) модель бизнеса, при которой предприятию сдается в аренду комплекс программных, технических и телекоммуникационных средств, а также дополнительных сервисов, связанных с информационной и технической поддержкой, обновлением и развитием функциональности системы по спецификациям предприятия.

На этапе пилотного проекта мы предлагаем использовать ASP модель, которая позволяет предприятию начать работать с дистрибьюторами и управлять заказами без разворачивания программных и технических средств на собственной площадке, что снижает риск непредвиденных затрат на внедрение, обслуживание и обновление системы и позволяет предприятию вести поэтапную систему расходов.

На последующем этапе, по желанию заказчика, возможна установка необходимых программных и технических средств на площадке предприятия.

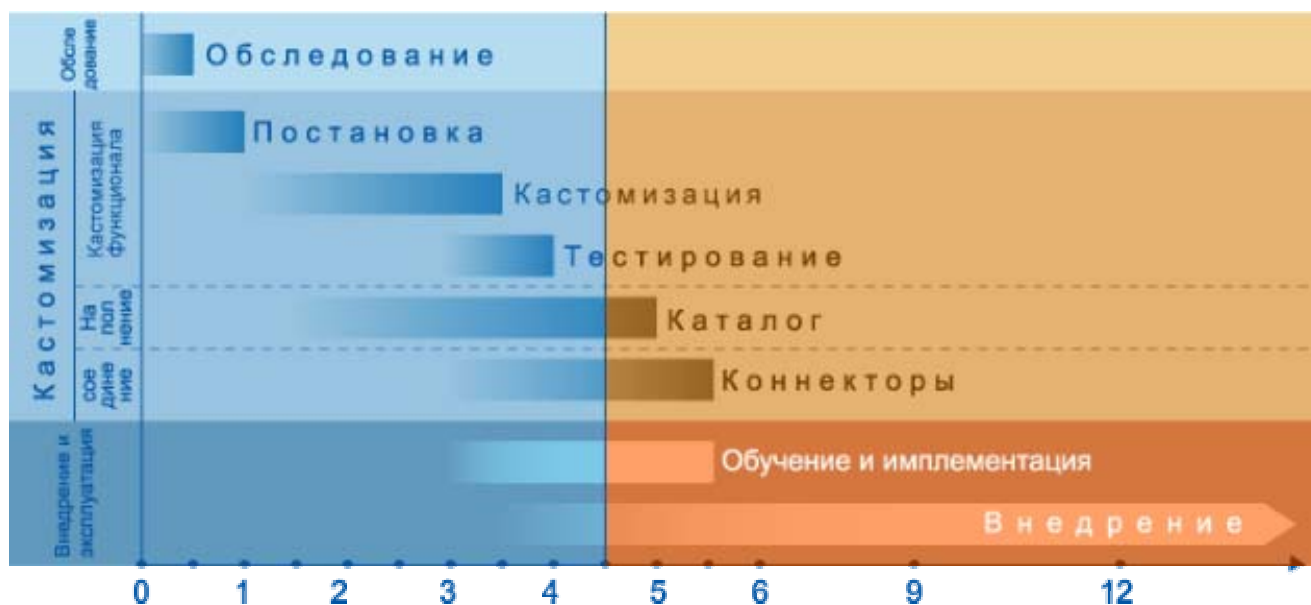


Рис. 3. Состав работ и этапы внедрения модуля "УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ"

7. ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЯ МОДУЛЯ «УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ»

Основные функции для дистрибьюторов

Дистрибьютор имеет возможность оформить новый заказ, просмотреть детальную информацию о продукции, ценах и наличии товара на складе. Данная информация всегда актуальна для дистрибьюторов, так как онлайн система интегрирована с ERP системой производителя. Выбрав необходимый товар, дистрибьютор может создать заказ из каталога продукции:

1. Интерфейс на стороне дистрибьютора (используется у Verona Trd., UAE):

The screenshot displays the 'rosOffice' management system interface. It includes a navigation menu, a search bar, and several main sections:

- Заказы:** Contains buttons for 'Ввод данных из Excel', 'Оформить новый ЗАКАЗ', and 'Оформить новый ЗАПРОС'. Below is a table:

Папка	Кол-во
Заказы в работе	17
Запросы в работе	5
Архив	1477
- Почтовый ящик:** Contains a 'Написать письмо' button and a table:

Папка	Новых	Всего
Входящие	38	112
Исходящие		41
Корзина		3
- Запрос цен:** Features a search dropdown 'Искать по всем' and a table:

Партномер	Категория	Цена, \$	Авиа, \$
18213-SP0-902	Оригинал	11.06	Нет
34401-S10-G01	Оригинал	37.98	Нет
99132-12100	Аксессуар	Нет	Нет
VTK000010	Оригинал	814.45	Нет
99132-12100	Оригинал	0.82	Нет
23300-23040	Оригинал	23.22	Нет
824202J000	Дубликат	Нет	Нет

2. Запрос цены и наличия (используется у Verona Trd., UAE):

This is a detailed view of the 'Запрос цен' section. It includes a search dropdown set to 'Искать по всем' and a table with the following data:

Партномер	Категория	Цена, \$	Авиа, \$
18213-SP0-902	Оригинал	11.06	Нет
34401-S10-G01	Оригинал	37.98	Нет
99132-12100	Аксессуар	Нет	Нет
VTK000010	Оригинал	814.45	Нет
99132-12100	Оригинал	0.82	Нет
23300-23040	Оригинал	23.22	Нет
824202J000	Дубликат	Нет	Нет
G8812-0N800	Оригинал	69.32	Нет
54501-0M020	Оригинал	66.16	Нет
30210VB601	Дубликат	Нет	Нет

A 'Поиск' button is located at the bottom of the table.

3. Заказ может быть создан дистрибьютором в своей ERP системе и передан в ERP систему производителя (используется у Verona Trd., UAE).

Создание заказа/Экран 1. Дистрибьютор формирует заказ в формате Microsoft Excel:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	№	Марка	Модель	Vin-код	Год	Доп. Инф.	№ п/п	Наименование	Партномер
2	269	HON	CRV	Нет	1996	Нет	1	Кенгурятник, не толстая труба, высотой по	N/A
3	270	TOY	CORONA	Нет	1992	Нет	1	Габарит левый	212-1567
4	271	TOY	SAMRY	JT1V0DEE9008007715	1995	Нет	1	Пружина задняя	48231-1A140
5	272	HON	CIVIC	SHHMB37500U003373	1997	Нет	1	Подшипник ступицы	44300-ST3-E01
6	273	TOY	CORONA	Нет	1984	Нет	1	Прокладка ГБ	EG011
7	274	TOY	AVENSIS	SB153SBN00E021413	1998	Нет	1	Цапфа задняя	42305-05060
8	274	TOY	AVENSIS	SB153SBN00E021413	1998	Нет	2	Цапфа задняя	42304-05060
9	275	-OTHER	МАГАЗИН	Нет	1995	Нет	1	Контейнер запаски	265 R16
10	275	-OTHER	МАГАЗИН	Нет	1995	Нет	2	Контейнер запаски	205 R15
11	275	-OTHER	МАГАЗИН	Нет	1995	Нет	3	Контейнер запаски CRV (пластик + кожзам.)	HL15B

Создание заказа/Экран 2. Предварительный заказ сформирован:

Заказ № 2414 27.10.2004							
RVR		RANGE ROVER		N/A		1997	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$ Закуп. Склад
1	КОВРИКИ	STC8520AA	N/A	1	Оригинал	N/A	

Заказ № 2416 28.10.2004							
TOY		CRUISER 100		N/A		2000	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$ Закуп. Склад
1	К-Т ТУМАНОК	К-Т ТУМАНОК	К-Т ТУМАНОК	1	Аксессуар	N/A	

Заказ № 2417 28.10.2004							
HON		CRV		N/A		1998	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$ Закуп. Склад
1	САЛЬНИК	91201-P6R-003	N/A	1	Оригинал	N/A	
2	КОЛЬЦО	41374-PS3-000	N/A	1	Оригинал	N/A	

Заказ № 2420 29.10.2004							
HYN		ELANTRA		N/A		1997	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$ Закуп. Склад
1	ТЯГИ	57730-29000	N/A	2	Оригинал	N/A	
2	ВТУЛКИ	55513-29120	N/A	2	Оригинал	N/A	

Отслеживание заказов/Экран 3. Дистрибьютор имеет постоянный доступ к информации о состоянии всех своих заказов и может отслеживать их статус самостоятельно:

MMC		LANCER		N/A		1993		НЕТ	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$	Закуп.	Склад
1	ПРОКЛАДКА	MD185805	N/A	1	Оригинал	размещено			
2	ПРОКЛАДКА	MD171220	N/A	1	Оригинал	N/A	11	1	

HON		ODYSEY		N/A		1998		НЕТ	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$	Закуп.	Склад
1	РЫЧАГ ПЕР L	51460-SV4-000	N/A	1	Оригинал	N/A			1

HYN		ELANTRA		KMНJF31MPWU621801		1997		НЕТ	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$	Закуп.	Склад
1	ФАРА ПЕР ЛЕВАЯ	92101-29010	N/A	1	Оригинал	НУЖНО СРОЧНО!!!!			1
2	ПОВОРОТНИК	92301-29001	N/A	1	Оригинал	НУЖНО СРОЧНО!!!!			1
3	ПЫЛЬНИК	49506-29G00	N/A	2	Оригинал	НУЖНО СРОЧНО!!!!			
4	САЛЕНБЛОК	54551-29000	N/A	2	Оригинал	НУЖНО СРОЧНО!!!!			2
5	САЛЕНБЛОК	54584-29000	N/A	1	Оригинал	НУЖНО СРОЧНО!!!!			

HON		ODYSEY		N/A		1998		НЕТ	
#	Наименование	Партномер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Цена \$	Закуп.	Склад
1	РЫЧАГ ПЕР L	51460-SV4-000	N/A	1	Оригинал	N/A			1

Получение информации об отгрузках/Экран 4. Дистрибьютор также получает информацию об отгрузках через Интернет или по e-mail.

http://web.rosoffice.ru/attach_mail/check_401095617543.xls - Microsoft Internet Explorer

Address: http://web.rosoffice.ru/attach_mail/check_401095617543.xls

Order	#	Type	Part name	Part number	Alt. part number	Quantity	Price, \$	Summ, \$
1979	1	О	ПОРШНЯ	MD327993	N/A	1	25,2	25,2
1979	2	О	КЛАПАНА	MD189514	N/A	2	9,5	19
1979	4	О	ПРОКЛАДКА ГБЦ	MD361392	N/A	1	23,6	23,6
1979	5	О	ГРМ	MD361490	MD366042	1	32,1	32,1
1979	6	О	РЕМЕНЬ ОБЩ. ПРИВОДА	MD358303	N/A	1	44,1	44,1
2268	1	О	УПЛОТНИТЕЛЬ	MB814390	N/A	1	67,7	67,7
2268	2	О	ОПОРЫ	MB910186	N/A	2	36,9	73,8
2268	4	О	ПРОКЛАДКА	MB687013	N/A	1	3,6	3,6
2268	5	О	ПРОКЛАДКА	MB687002	N/A	1	4	4
2268	6	О	ОПОРА	MB911267	N/A	1	37,6	37,6
2268	7	О	ОПОРА	MB910201	N/A	1	33,4	33,4
2268	8	О	Р/К КАРБЮРАТОРА	MD617751	N/A	1	50,4	50,4
2265	1	О	КОЛОДКИ РУЧ	46540-44010	N/A	1	8,5	8,5
2263	1	О	ДЕФЕРИНЦИАЛ	G579-27-190	N/A	1	256	256
2269	1	О	ПРОКЛАДКА	17173-17010	N/A	2	7,5	15
Итого:								694

BEST REGURDS.
ALEX.

check_401095617543/

Основные функции для отделов продаж производителя

Обработка заказов/Экран 1-2. Службы/отделы продаж имеют возможность получать и обрабатывать заказы от дистрибьюторов через Интернет:

The screenshot shows the 'Управление заказами' (Order Management) section of the rosOffice web application. It includes a search bar for orders by date, a table of client orders, a mailbox section, a warehouse section, and a price request form.

Клиент	Архив	Запросы в работе	Заказы за день	Заказы в работе
• AutoExpress	94	0	0	2
• Autohelp	2	2	0	0
• AutoInter	23	0	0	0
• AUTOMAX	37	0	1	19
• Cabriolet	183	0	0	0
• Camchatka	43	0	0	0
• dima	15	0	1	3
• EKB 11	1477	5	1	17
• gena	0	0	0	0
• Grot	505	1	2	18
• hmara	0	0	0	0
• LANDMOTORS	2	0	0	0
• MS	0	0	0	0
• MSK	345	0	0	0
• NAIL	196	0	0	0
• Other	0	0	0	0
• RED 100	14	0	0	0
• RENAISSANCE	0	0	0	0

Папка	Новых	Всего
• Входящие		375
• Исходящие		571
• Корзина		1247

Название	Кол-во	Ввод
• Склад по приходным накладным	0	Ввод
• Основной склад	155	Ввод
• Архив	2620	

Запрос цен

Марка автомобиля:

Партнер:
 Категория:
 Цена, DNS:
 Авиа, DNS:

Подтверждение или отмена заказов/Экран 3-5. Заказ может быть отклонен:

The screenshot shows a detailed order confirmation screen for 'Grot | №1042 | 29.10.2004'. It contains several tables listing goods, their partners, quantities, and prices.

#	Наименование	Партнер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Закуп.	Склад	Прогресс	Старая цена
1	БЕРКАЛО НАР RH	87910-60890	N/A	1	Ориг.	N/A	0			65.1/216
2	БЕРКАЛО НАР LH	87940-60790	N/A	1	Ориг.	N/A	0			66.3/216
3	МОЛДИНГ ЗАД ДВЕР	75574-60010	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
4	МОЛДИНГ СТЕКЛА	75531-60050	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
5	МОЛДИНГ СТЕКЛА	75534-60020	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
6	МОЛДИНГ СТЕКЛА	75533-60030	N/A	1	Ориг.	N/A	0			41/136
7	МОЛДИНГ КРЫШИ	75505-60030	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
8	МОЛДИНГ КРЫШИ	75506-60030	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
9	ЗАГЛУШКА LH	63492-60021	N/A	1	Ориг.	N/A	0			18.1/60
10	ЗАГЛУШКА RH	63491-60041	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0

#	Наименование	Партнер	Альт. номер	Кол-во	Категория	Доп. информация	Закуп.	Склад	Прогресс	Старая цена
7	колодки тормозные	04465-Y2257	N/A	1	Ориг.	N/A	0			20.9/68
8	эмблема	75311-60150	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
9	эмблема	90975-02009	N/A	1	Ориг.	N/A	0			0/0
10	свечи	90919-01230	N/A	10	Ориг.	N/A	0			10.9/36.1
11	колодки тормозные	04466-60070	N/A	1	Ориг.	N/A	0			27.6/61.5

При наличии продукции на складе, заказ автоматически подтверждается и загружается в ERP систему производителя в необходимом формате, например, в виде стандартного .csv файла.

В ERP системе создается инвойс и это отражается в онлайн системе:

Invoice

AUTOMAX | 29.10.2004

Дата отправки: Сообщение:

Коэффициент: 0 %

Заказ #	T	Наименование	Партномер	Альт. партномер	Кол-во	Цена (\$)	Сумма (\$)	Вх. цена	Старая цена	Коэф.
1068	13	фильтр	23300-50110	N/A	2	25.1	50.2		29.10.2004 - AUTOMAX (85.7 - oman)	7
1068	14	лампочка	90981-12014	N/A	6	1.3	7.8		29.10.2004 - AUTOMAX (4.3 - oman)	7
1070	1	ПРОКЛАДКА	90917-06061	N/A	4	1.5	6		29.10.2004 - AUTOMAX (5.2 - oman)	7
1070	2	КРЕСТОВИНА	04371-60060	N/A	2	19.8	39.6		29.10.2004 - AUTOMAX (67.7 - oman)	7
1070	3	САЛЬНИК	90311-38047	N/A	1	2.4	2.4		29.10.2004 - AUTOMAX (67.7 - oman) 19.07.2004 - 21.1 - EKB11	7
1070	4	ВТУЛКА СТАБИЛИЗАТОР	48815-35100	N/A	2	2.8	5.6		29.10.2004 - 2.9 \$/AUTOMAX (9.4 - oman)	7
1070	5	КОЛОДКИ	04466-60070	N/A	1	27.6	27.6		29.10.2004 - 27.6 \$/AUTOMAX (94 - oman)	7
1068	3	ХРОМ-ОБВОД СТОП-СИГ	TLC-N31	N/A	1	0	0			
1068	4	ФАРА ПРОТИВОТУМАНН	FG-H02	N/A	1	0	0		19.10.2004 - 82.1 \$/AUTOMAX (280 - FANI)	
Итого:					20		139.2	0		

При необходимости одновременно с загрузкой в ERP систему информация о заказе пересылается на склад и логистикам, которые в дальнейшем управляют действиями склада по сбору, упаковке товара, отслеживают складские перемещения, а также отслеживают статусы заказов на этапе доставки клиенту. Благодаря этому, дистрибьюторы получают информацию о состоянии своих заказов от подтверждения до упаковки и отгрузки.

Извещение дистрибьюторов об отгрузке товаров и выпуске инвойсов/Экран 6. Дистрибьютор получает уведомление об отгрузке. Текст сообщения кастомизируется производителем самостоятельно.

Основные функции для управления спросом

Для управления спросом в цепочке поставок разработан специальный комплекс инструментов. Для примера рассмотрим данное приложение на уровне взаимодействия дилеров, дистрибьюторов и производителя, как поставщика продукции.

Дистрибьюторы могут создавать и отправлять производителю агрегированные заказы на закупку на базе спроса со стороны своих дилеров.

Дистрибьютор может просмотреть все заказы своих дилеров, находящиеся в статусе ожидания, и выбрать заказы со статусом "Нет поставки". Это означает, что заказанной дилерами продукции нет на складе дистрибьютора, а также, что данная продукция не была заказана у производителя и ее поставка не ожидается.

При создании агрегированного заказа на закупку дистрибьютор указывает склады отгрузки производителя. Склады поставки указаны согласно полученным заказам дилеров. Агрегированный заказ может быть сохранен или отредактирован дистрибьютором до момента отправки производителю.

После отправки статус агрегированного заказа в системе изменяется.

В свою очередь, производитель просматривает все полученные заказы дистрибьюторов и подтверждает их.

Далее служба логистики производителя заполняет необходимую форму и подтверждает отгрузку заказанной продукции дистрибьютору.

Дистрибьютор получает информацию о состоянии заказа и, в свою очередь, предоставляет ее в онлайн-режиме своим дилерам.

Основные функции для отделов закупок производителя

Программный модуль "Электронные торги" предназначен для отделов закупок предприятия-производителя. Решение адаптируемо под задачи отделов по проведению тендеров по закупке продукции у поставщиков.

Модуль "Электронные торги" позволяет:

- Оптимизировать систему сбора и обработки информации;
- Координировать действия различных служб и подразделений;
- Обеспечивать прозрачность работы Тендерного комитета и контроля над ходом проведения тендеров;
- Принимать быстрые управленческие решения;
- Оптимизировать процесс закупок.

При создании запроса на закупку производитель имеет возможность указать свои условия закупки. Производитель указывает продукцию, определяет время открытия и закрытия тендера.

Приложение "Электронные торги" позволяет производителю наиболее просто и эффективно работать со всеми поставщиками, включая крупных и мелких, приглашая к тендеру поставщиков из определенных географических регионов или в зависимости от типа бизнеса.

Производитель может определить бизнес параметры/приоритеты (до 10 видов) для каждого тендера. Приложение "Электронные торги" обладает механизмом определения рейтинга, который позволяет автоматически оценить предложения от поставщиков на основе выставленных производителем бизнес параметров/приоритетов.

Когда запрос на закупку отправлен, поставщики могут ответить прямо из полученного электронного сообщения, нажав кнопку "принять участие".

Поставщики могут делать встречные предложения, изменяя цену, количество, время доставки и т. д. В этом преимущество ведения переговоров в режиме онлайн. Поставщики имеют возможность видеть предложенные условия производителя, а также поступающие предложения от других поставщиков, без указания информации об источниках. Такая открытая конкуренция приводит созданию для производителя лучших условий поставок, например, к понижению цен или ускорению сроков поставок.

Производитель может отслеживать в режиме реального времени:

- Соотношение спрос - предложения
- Число поставщиков, приглашенных для участия в тендере и число активных поставщиков
- Достигнуты ли желаемые результаты

Все предложения от поставщиков сортируются согласно бизнес-приоритетам, установленным производителем при создании тендера, что позволяет производителю легко оценить и принять наиболее подходящие предложения.

На протяжении всего процесса проведения тендера поставщики информируются по email об успешности своих предложений. В случае успеха они получают подтверждение и заказ на поставку.

8. КОНТАКЫ И РЕКВИЗИТЫ

ООО "АТИКС"

ИНН 6670046523

КПП 667001001 ОКПО 72365322 ОГРН 1046603480450

Почтовый адрес: 620049, Екатеринбург, Мира 23, 1006

Банковские реквизиты:

р/с № 40702810325010217482 в ОАО Банк "СЕВЕРНАЯ КАЗНА" г. Екатеринбург

к/с № 30101810100000000854 в ОРКЦ Екатеринбурга, БИК 046551854

Адрес электронной почты: info@atiks.org

Отдел web-решений:

Адрес: Россия, 620049, Екатеринбург,

ул. Мира 23, офис 1006, 1005

Телефон: +7 (343) 213-53-83 (многоканальный)

Адрес электронной почты: web@atiks.org

Отдел сервисного обслуживания и аутсорсинга:

Адрес: Россия, 620017, Екатеринбург,

проспект Космонавтов, 52.

Телефон: +7 (343) 213-92-68

Тел./факс: +7 (343) 216-10-59 (многоканальный)

Адрес электронной почты: service@atiks.org

Корпоративная система rosOffice

rosOffice - Microsoft Internet Explorer

Address: http://web2.rosoffice.ru

Корпоративный портал АТИКС на rosOffice.ru

Тестовая версия 0.0.1

Общие

Отправить сообщение
Отправить групповое сообщение

Почта

Написать письмо
Новые сообщения (0)

Документы

Новый документ
Важные документы

Организер

Добавить событие
События сегодня (0)

Контакты

Добавить контакт
Личные контакты (0)
Общие контакты (0)

Дневник

Новая запись
Архив записей

Фотоальбом

Личный альбом (0)
Корпоративный альбом (0)

Форум

Почта

Папки	Новые	Всего
• Входящие	34	108
• Отправленные		40
• Корзина		3

Документы

Категории документов	Новых	Кол-во
• Договоры Со сторонними организациями		0
• Договоры С клиентами		0

Адресная книга

показывать только свои записи

А Б В Г Д Е Ж З И К Л М Н О П Р С Т У Ф Х Ц Щ Э Ю Я

Поиск:

Всего записей: 1 из них 0 ваших

Новости

23.09.2004 **Правительство решило вывести пенсионеров на рынок**
Вчера на заседании правительства выяснилось, что





Компания АТИКС

620049, Екатеринбург, Мира, 23, офис 1006
Телефон: +7 343 213 53 83

www.rosoffice.ru
www.atiks.org