

Системный подход обеспечит правильный выбор информационной системы

Сергей Федосеев, директор по внедрению информационных систем компании «Геликон Про», уже более 13 лет занимающийся разработкой и внедрением корпоративного программного обеспечения: «Сегодня на ИТ-рынке представлено множество программных продуктов. Для правильного выбора мы предлагаем системно подойти к проблеме».

Что такое управление? Управление – это обеспечение достижения цели, которое невозможно без сформированного плана. Чтобы достигнуть цели, нужно минимально отклониться от плана. Следовательно, собственнику и менеджеру нужны плановые и фактические показатели деятельности предприятия, причем за максимально большой период, чтобы увидеть тенденции.

О каких показателях может идти речь? Для организации, зарабатывающей большую часть прибыли на торговле, основными показателями можно считать выручку и рентабельность по товарным группам, клиентам, подразделениям и территориям, а также объемы складских запасов и финансовых средств.

Как определить рентабельность по товарным группам? Во-первых, должна существовать единая классификация товаров, которыми оперирует организация. Во-вторых, должны быть известны затраты на закупку и обращение товарных групп. Для этого нужно определить статьи затрат (цена приобретения, затраты, сопровождающие все операции с товарами: от заказа у поставщика до доставки потребителю, и др.). В-третьих, должны быть известны базы и алгоритмы распределения косвенных затрат (транспорт, зарплата персонала, реклама и т. п.). В-четвертых, должны быть данные о выручке по товарным группам, причем поступать они должны в режиме реального времени.

Сколько должно быть товаров на складе? Как можно меньше, но чтобы их количество позволяло сохранять требуемый уровень сервиса. Для этого необходимы, во-первых, нормы запасов, во-вторых, данные о фактических запасах, желательны в режиме реального времени, в-третьих, политика управления запасами, например,

В компании «РосУралСнаб» не установлена информационная система. Чтобы ее выбрать, необходимо понять, какая информация нужна организации. Приблизиться к такому пониманию можно, используя системный подход.

пороговая – для магазинов, периодическая – для товаров групп С и В, JIT – для товаров группы А.

Сколько нужно финансовых средств? Не меньше, чем обязательств по платежам. Для этого необходимы бюджет и платежный календарь.

Таким образом, корпоративная информационная система (КИС) компании «РосУралСнаб» должна содержать, накапливать и обрабатывать как минимум следующую информацию:

- единые справочники товаров, контрагентов, подразделений, статей затрат, норм складских запасов, цен, скидок;

- планы продаж по товарным группам, клиентам, подразделениям и территориям;

- бюджет движения финансовых (денежных) средств, платежный календарь;

- договорную базу;
- приход, расход и перемещение товаров;

- приход, расход и перемещение денежных средств;

- затраты в разрезе товарных групп, клиентов, подразделений, территорий, статей.

Все остальные подзадачи могут быть решены либо в КИС (лучший вариант), либо в других системах (худший вариант). Если предпочтение отдано другим системам, то они должны быть соответствующим образом связаны с КИС, например:

- информационная система розничного магазина должна использовать единые справочники товаров, статей затрат, норм складских запасов, цен, скидок и с требуемой оперативностью передавать в КИС информацию о движениях товаров, денег и затратах;

- мобильные рабочие места торговых представителей должны использовать единые справочники товаров, контрагентов, цен, скидок;

- информационная система транспортной службы должна использовать единые справочники товаров, подразделений, статей затрат и с требуемой оперативностью передавать в КИС информацию о затратах;

- информационная система кадровой службы должна использовать единый справочник подразделений. При необходимости справочник сотрудников также может входить в состав КИС;

- CRM-система отдела продаж должна использовать единые справочники товаров, контрагентов, цен, скидок.

Что касается небольшого цеха для серийного производства изделий из пластика, то на данном этапе использование для него системы класса MRPII следует признать нецелесообразным.

Если изложенные выше аргументы в значительной мере разделяются собственником и менеджментом компании «РосУралСнаб», то для создания КИС со всеми подзадачами им может быть предложена российская ERP-система «Капитал CSE» (разработчик – ЗАО «Геликон Про»).



WWW.CAPITALCSE.RU



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР В ЧЕЛЯБИНСКЕ
ООО «ИТ ЭНИГМА»

ул. Энтузиастов, 2, оф. 506,

тел.: 265-29-72, 266-49-99, 266-04-14,

info@it-enigma.ru,

www.it-enigma.ru