



Рекомендательное письмо

Автоматизация ООО «Хендэ Мотор СНГ».

Профиль заказчика:

2 июля 2007 года было объявлено об образовании ООО «Хендэ Мотор СНГ», в сферу деятельности которого входит импорт и дистрибуция автомобилей марки Hyundai на территории Российской Федерации. Прямое вовлечение Hyundai Motor Co. в импорт и дистрибуцию автомобилей на территории РФ является залогом контроля качества в соответствии с мировыми стандартами Hyundai, совершенствования клиентского сервиса, новых продуктовых предложений и дополнительных преимуществ для участников бизнес-процесса.

С первых месяцев существования компании поставки и продажи импортируемых автомобилей Hyundai в России существенно увеличились, позволив бренду Hyundai занять лидирующие позиции на рынке импортных автомобилей.

На сегодняшний день компания Hyundai обладает одной из самых больших дилерских сетей в России. Она насчитывает более 100 дилерских центров по всей стране.

Описание выполненных работ:

Компании «1С:Сервистренд» и «Хендэ Мотор СНГ» плодотворно сотрудничают с октября месяца 2005 года. Практически за 8 лет совместной работы было реализовано множество различных доработок и улучшений типовых конфигураций фирмы 1С: первоначально версии 1С:Предприятие 7.7., а в дальнейшем 1С:Предприятие 8 (Конфигурации 1С:Управление торговлей 8 и 1С:Бухгалтерия 8).

Среди последних проектов совместной работы мы можем выделить:

1. Автоматизация Департамента послепродажного обслуживания.

В связи с быстрым развитием направления дистрибуции оригинальных запасных частей перед компанией ООО «Хендэ Мотор СНГ» встала задача внедрения новой информационной системы в Департаменте послепродажного обслуживания. К системе автоматизации предъявлялись требования максимальной автоматизации значительно возросшего документооборота, возможности интеграции с информационными системами поставщиков, оперативного обеспечения сотрудников департамента необходимой отчетной информацией. Компания остановила свой выбор на программе 1С:Управление Торговлей 8. Доводами в пользу этой системы автоматизации явилось то, что в типовой версии программы реализован учет номенклатуры по сериям, по свойствам и категориям, имеется большое количество гибко настраиваемых отчетов, охватывающих все сферы деятельности компании, реализована поддержка российского законодательства, имеется возможность гибкой адаптации конфигурации под нужды заказчика.

В результате внедрения системы автоматизации на базе 1С:Управление Торговлей 8 у компании появилась возможность автоматически загружать данные по поступлению запасных частей из информационной системы поставщика и формировать расходные документы по дилерам. Система создает необходимые комплекты документов, распечатывает их и отправляет по электронной почте. Ряд типовых отчетов был адаптирован под нужды Компании.

В программе был донастроен многовалютный учет и появилась возможность формировать специализированные отчеты в различных валютах учета.

Реализован обмен данными с системой 1С:Бухгалтерией 8.

2. Автоматизация Планирования продаж.

Отдельным этапом стало внедрение блока Планирование продаж. В результате появилась возможность удобной загрузки планов продаж по дилерам и категориям запчастей в систему. Реализована возможность задания произвольного профиля разбиения месячного плана продаж по дням, с учетом праздничных и выходных дней. Отчет «Выполнение плана продаж» дает возможность план-фактного анализа выполнения плана, как за истекший период, так и в целом за месяц.

3. Оптимизация транспортной логистики.

Компания осуществляет регулярную доставку автомобилей с промежуточного склада в Финляндии в распределительный центр в г. Зеленограде. При этом критически важным является поиск оптимального размещения автомобилей по автовозам, т.е. варианта перевозки данной партии автомобилей разных моделей на минимальном количестве автобусов. Задача усложняется тем, что в наличии бывают автобусы разных типов и машины разных моделей могут вставать на один автобус только в определенных сочетаниях. Раньше эта задача решалась эмпирическим путем ("на глаз"), что часто приводило к нахождению неоптимального варианта. Нами была разработана математическая модель, позволившая свести данную задачу к канонической задаче линейного программирования и разработать ее численное решение. В результате, поиск оптимального размещения автоматизирован, исключено влияние человеческого фактора. Экономический эффект внедренного решения - экономия до 5% стоимости перевозки.

4. Групповая обработка заявок дилеров.

Автоматизирована процедура обработки заявок от российских дилеров на отгрузку и доставку автомобилей с промежуточного финского склада. Дилеры присылают заявки в установленном формате в формате Excel. Специальная обработка считывает заявки в групповом режиме, анализирует доступность заявленных автомобилей и возможность их отгрузки конкретным дилерам, после чего формирует документы на отгрузку в Россию. При этом система создает отгрузочные документы автоматически с учетом оптимального размещения автомобилей на автобусах.

Данная разработка позволяет ежедневно экономить до 6 чел./часов работы специалистов отдела Планирования и поставок компании.

5. Оптимизация и анализ финансовых ресурсов.

Автоматизирован анализ вмененных издержек компании на финансирование складского запаса, прогноз складских остатков и маржинальной прибыли.

В данный момент осуществляется сопровождение по линии ИТС.



На сегодня автоматизировано 100 рабочих мест, среднее количество одновременно работающих с базой 100.

Система введена в промышленную эксплуатацию 03.10.2012 г.

Соответствие потребностям организации: 5

Удобство работы с программой: 5

Оценка качества работы партнера "1С": 5

Рекомендовано ли коллегам использовать данное решение для автоматизации деятельности: Да

С уважением, Руководитель отдела информационных технологий

Захарецкий Виталий Евгеньевич.



По доверенности
№ 19-01/БГ от 17.01.2013
ИТ МЕНЕДЖЕР
ЗАХАРЕЦКИЙ В.Е.