



**KORUS** КОНСАЛТИНГ

Решения, достойные поставленных задач

# Microsoft Dynamics AX

доверьте внедрение  
лидеру





Мы работаем на рынке с 2000 года. За это время мы завершили более 300 проектов по внедрению информационных систем.

В каждом проекте мы решали разные задачи, но неизменно стремились и стремимся к тому, чтобы результат способствовал развитию бизнеса клиента, увеличивал его конкурентные преимущества, создавал основу для дальнейшего роста. Только в этом случае мы можем рассчитывать на долгосрочные отношения с клиентом, что является залогом успешности нашего собственного бизнеса.

В 2001 году началось наше сотрудничество с корпорацией Microsoft, мировым лидером в области информационных технологий. В течение всех этих лет «КОРУС Консалтинг» входил в число лучших российских партнеров по бизнес-приложениям Microsoft, а по итогам 2009 финансового года наша компания признана безоговорочным лидером среди всех партнеров Microsoft в России по решениям Dynamics.

Инновационные продукты корпорации являются основой для создания наших собственных разработок: в активе «КОРУС Консалтинг» – 17 специализированных решений на базе Microsoft.

В своей работе мы придерживаемся нескольких принципов:

- Мы выстраиваем проект от бизнеса. Создаваемая информационная система должна решать конкретные бизнес-задачи, которые должны быть сформулированы еще до начала проекта.
- Используем в проектах разработки, которые уже были проверены успешными внедрениями в похожих по бизнес-модели компаниях.
- Предлагаем типовые отраслевые и функциональные решения. Клиент получает готовые модели бизнес-процессов и настроенное программное обеспечение еще до начала проекта.

Такой подход гарантирует скорость и высокое качество выполнения работ. Результаты проектов и отзывы клиентов позволяют нам говорить, что мы предлагаем лучшие решения – решения, достойные поставленных задач.

**Александр Семенов,**  
генеральный директор «КОРУС Консалтинг»

|    |                |
|----|----------------|
| 2  | ВАШ ВЫБОР      |
| 4  | AX 2009        |
| 6  | УСЛУГИ         |
| 10 | РЕШЕНИЯ        |
| 14 | ПРОЕКТЫ        |
| 14 | ТРАНСАЭРО      |
| 16 | О'КЕЙ          |
| 18 | NESTE          |
| 20 | SPAR           |
| 22 | AHLSELL        |
| 24 | СУМЗ           |
| 26 | ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ |
| 28 | МНЕНИЯ         |
| 30 | О КОМПАНИИ     |

# Выбирая информационную систему, Вы захотите получить

## Почему Microsoft Dynamics AX?

- Функциональная универсальность позволяет автоматизировать все бизнес-процессы компании любого вида экономической деятельности.
- Высокая производительность и масштабируемость гарантируют одновременную работу в системе более 2000 пользователей.
- Открытость и модифицируемость бизнес-логики реализуют построение системы в соответствии с требованиями бизнеса, а не наоборот.
- Возможность создания решений для конкретных отраслей минимизирует время, необходимое для внедрения и доработок.
- Невысокая совокупная стоимость владения и ресурсоемкость внедрения минимизируют инвестиционные и временные затраты.

# ОТВЕТ НА ДВА ВОПРОСА

## Почему «КОРУС Консалтинг»?

- Заслуженное доверие заказчиков:
  - девять лет успешных внедрений,
  - более 60 завершенных проектов.
  
- Готовые решения для компаний различных отраслей экономики:
  - розничная торговля,
  - оптовая торговля и дистрибуция,
  - промышленность,
  - логистика и транспорт,
  - финансовые услуги.
  
- Уникальный опыт реализации крупных и комплексных проектов, а также проектов для компаний в фазе start-up.
  
- Один из наиболее успешных стратегических партнеров Microsoft в Восточной Европе.



# Microsoft Dynamics AX 2009 - система отвечающая

## 1. Более 400 новых функций и улучшений

- специализированные механизмы бюджетирования и прогнозирования, связанные с бюджетами по главной книге,
- создание внутрихолдинговых процессов отслеживания цепочек заказов и автоматическая генерация цепочек документов внутри холдинга,
- гибкий механизм распределения затрат, с возможностью задания нескольких параллельных веток расчета,
- анализ прибылей/убытков для всеобщего контроля за работой с клиентами, планирование затрат на основании загрузки мощностей, измерение отклонений фактических затрат от плановых значений,
- расчет возможности производства товара к определенной дате, основываясь на текущих запасах материалов и доступности производственных мощностей, расчет предельных издержек производства,
- расчет возможных дат поставки номенклатуры, основываясь на ее доступности и запущенных производственных заказах,
- встроенный инструментарий документооборота.

## 2. Рекордная производительность и масштабируемость

- эффективность работы с данными:
  - улучшение кэширования данных,
  - поддержка возможностей SQL 2005 и SQL 2008,
  - максимальное использование имеющихся ресурсов;
- минимизация стоимости владения (TCO):
  - параллелизм процессов,
  - распределение пакетов,
  - уменьшение количества вызовов между клиентом и сервером;
- масштабируемость сервера приложений (AOS):
  - использование имеющихся ресурсов,
  - поддержка 64-битной платформы,
  - изменение управления памятью.

## Обзор функциональности Microsoft Dynamics AX

|                               |                                     |  |
|-------------------------------|-------------------------------------|--|
| Бизнес-анализ                 | Система взаимосвязанных показателей | Стратегическое управление              |
| CRM                           | Отношения с клиентами               | Управление продажами                   |
| Управление финансами          | Бухгалтерский и управленческий учет | Управление финансами холдинга          |
| Управление цепочками поставок | Управление качеством                | Торговые соглашения                    |
| Производственная деятельность | Сводное планирование                | Управление производством               |
| Управление проектами          | Сервисная деятельность              | Ведение текущей проектной деятельности |
| Управление персоналом         | Организационная структура           | Подбор персонала                       |
| Технологические возможности   | Сервер приложений                   | Средства разработки                    |

# управления ресурсами предприятия, требованиям бизнеса сегодня и завтра

## 3. Технологические инновации

- преднастроенные ролевые центры:
  - просмотр всей важной бизнес-информации в одном окне,
  - набор преднастроенных показателей деятельности,
  - расстановка приоритетов задач,
  - индивидуальные настройки;
- унифицированные коммуникации:
  - оповещения об изменениях, сделанных другими пользователями,
  - настройка правил оповещения,
  - добавление специфических фильтров на объекты оповещений,
  - быстрый доступ к подробной информации об оповещении;
- цифровая подпись.

## 4. Российская функциональность

- обработка НДС для операций импорта-экспорта,
- интерфейсы «клиент-банк»,
- сторно в основных средствах,
- сторно в главной книге,
- первичные формы,
- дополнения российской зарплаты,
- интеграция с модулем управления персоналом.

Функциональная универсальность, высокая производительность, масштабируемость и надежность позволяют использовать AX 2009 для управления предприятием любого масштаба.

|                                   |   |                      |
|-----------------------------------|---|----------------------|
| Многомерный анализ (OLAP)         | Анкетирование   | Корпоративный портал |
| Маркетинг                         | Телемаркетинг   |                      |
| Учет основных средств             | Расчет заработной платы   |                      |
| Управления запасами               | Управление складом  |                      |
| Конфигуратор продукции            | Управление цехом  |                      |
| Планирование и анализ результатов | Расширенный финансовый мониторинг краткосрочных и долгосрочных проектов |                      |
| Развитие персонала                | Кадровый учет   |                      |
| Система контроля доступа          | Axapta Integration Framework  |                      |

## УСЛУГИ

## Принципы эффективного взаимодействия

- 1 Долгосрочное сотрудничество: мы обеспечиваем поддержку и постоянное развитие информационной системы (ИС) в соответствии с изменяющимися требованиями бизнеса на всех этапах ее жизненного цикла.
- 2 Комплексный подход: каждый проект мы рассматриваем как вклад в развитие инфраструктуры клиента: защищаем инвестиции наших клиентов, решаем как существующие, так и будущие задачи.
- 3 Стандартизация: мы выполняем проекты и осуществляем поддержку согласно стандарту ISO 9001-2000, а проверенная методология внедрения гарантирует получение запланированных результатов.
- 4 Отраслевая экспертиза: мы предлагаем решения, разработанные с учетом требований конкретных отраслей. Решения адаптированы к бизнес-процессам и специфике локального рынка, протестированы на реальных проектах и зарегистрированы в Microsoft.

## Что мы можем сделать для Вас



## Что делает проект успешным?

- вовлеченность и заинтересованность сторон,
- обеспечение этапности и контроля совместными силами заказчика и исполнителя,
- постановка достижимых и измеримых KPI в ходе каждого этапа и проекта в целом,
- обеспечение возможностей по дальнейшему развитию и модернизации.

## Как мы работаем

Перед запуском проекта:

### Формирование координационного комитета, который:

- включает топ-менеджеров заказчика и «КОРУС Консалтинг»,
- определяет стратегию работ по проекту,
- еженедельно контролирует статус всех работ,
- принимает решения, не входящие полномочия менеджеров проекта.

### Создание устава проекта, который определяет:

- цели и этапы,
- принципы и приоритеты,
- ограничения и риски,
- критерии успешного завершения,
- полномочия и ответственность.

Назначение членов проектной команды: менеджеров проекта и исполнителей (аналитиков, консультантов, программистов) с каждой стороны с обязательным согласованием.

## Взаимодействие координационного комитета и проектной команды

С помощью координационного комитета постоянно поддерживается контакт между исполнителем и заказчиком, а все заинтересованные в проекте лица владеют актуальной информацией о его ходе.



## УСЛУГИ

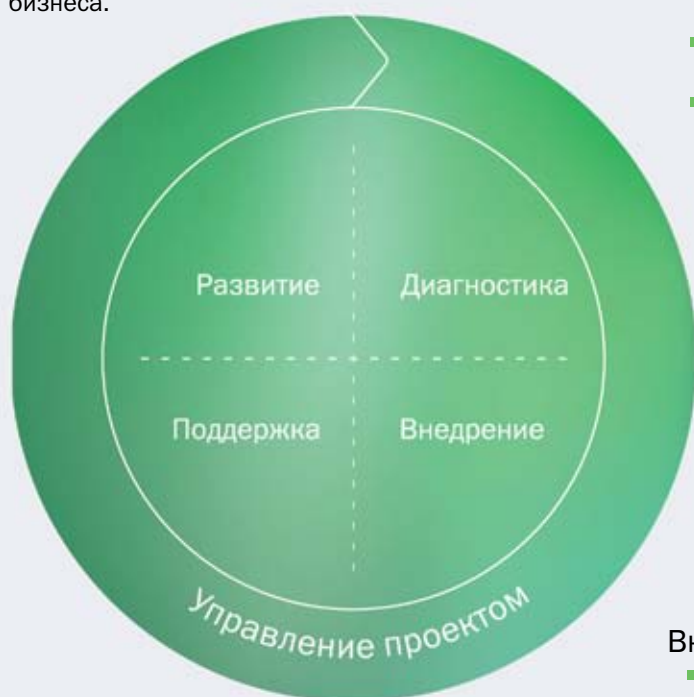
## Как реализуется проект?

## Развитие:

- перевод на новую версию,
- интеграция с новыми элементами инфраструктуры,
- модернизация решения согласно изменениям бизнеса.

## Диагностика и анализ текущей ситуации:

- определение существующих процессов функционирования компании (модель «как есть»),
- формирование предложений по оптимизации,
- разработка модели процессов «как будет»,
- формирование регламентов и рабочих инструкций.



## Поддержка:

- регулярный технический аудит,
- техническое сопровождение.

## Внедрение:

- формирование функциональных требований,
- написание задания на разработку
- разработка,
- тестирование,
- ввод в эксплуатацию,
- подведение итогов внедрения.

## Готовое или собственное решение?

### ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ

- типовые процессы и приемы работы из вашей отрасли,
- использование проектного опыта консультантов,
- концентрация на особенностях вашего бизнеса,
- значительный объем проектной документации в готовом виде,
- решение испытано в десятках компаний, на сотнях и тысячах пользователей,
- регулярные обновления в соответствии с тенденциями отрасли,
- новая версия решения синхронна с новой версией платформы.

### СОБСТВЕННОЕ РЕШЕНИЕ

- создание уникального решения, только под вашу компанию,
- большое количество модификаций «под ваши требования»,
- проектирование «с нуля» специфичной для вашей отрасли функциональности,
- большой объем документирования необходимости полномасштабных испытаний,
- невозможность или высокая стоимость обновлений,
- переход на новую версию платформы – новый проект внедрения.

Мировая практика внедрений ERP-систем показывает, что существенно снизить бюджет и время внедрения можно за счет готовых решений, существующих для всех основных отраслей экономики. Сегодня они существуют для всех основных отраслей экономики и для конкретных «горизонтальных» задач, которые необходимо решать в любой отрасли. Решения не просто разработаны с учетом специфики страны, отрасли, бизнес-процессов, пользователей и прочих факторов, но и проверены на множестве проектов.

«КОРУС Консалтинг» инвестирует значительные средства и усилия в разработку готовых решений и предлагает как вертикальные решения (отраслевые), так и горизонтальные (обслуживающие процессы в любой отрасли). Мы с 2001 года успешно разрабатываем и внедряем решения на базе продуктов Microsoft Dynamics.

Адаптировано  
к бизнес-процессам  
и/или отрасли

Апробировано  
в условиях  
специфики  
локального  
рынка

Зарегистрировано  
и поддерживается  
вендором  
платформы

Полностью  
соответствует  
требованиям по  
функциональности,  
надежности и  
производительности

**РЕШЕНИЯ**

## КОРУС | Ритейл

КОРУС | Ритейл — это комплексное решение для розничных сетей, включающее в себя лучшие практики управления западными и российскими компаниями в сфере розничной торговли. В решении реализована следующая функциональность:

- управление ассортиментом,
- управление розничным ценообразованием,
- интеграция с POS,
- интеграция с программами лояльности розничных покупателей,
- управление транспортной доставкой,
- расширенное управление запасами и складами, включая модуль «Автозаказ»,
- расширенное управление финансами.

## КОРУС | Дистрибуция

КОРУС | Дистрибуция – решение, созданное для компаний-дистрибуторов и производителей, развивающих собственную дистрибуторскую сеть. В решении учтены специфические требования дистрибутора за счет реализации функциональности:

- управления цепочками поставок,
- оптимизации товарных запасов,
- оптового ценообразования,
- механизмов резервирования.

## КОРУС | Промышленность

КОРУС | Промышленность – это отраслевое, вертикально интегрированное решение, ориентированное на крупные промышленные металлургические и металлообрабатывающие предприятия.

КОРУС | Промышленность представляет собой технологии управления, адаптированные для использования в металлургии и металлоторговле. Решение позволяет оптимизировать и автоматизировать полный цикл управления предприятием, включая оперативный учет, бюджетное, финансовое и стратегическое управление.

## КОРУС | Лизинг

Специализированное решение, разработанное «КОРУС Консалтинг» для лизинговых компаний, учитывает специфику бизнес-процессов и позволяет:

- снизить себестоимость за счет автоматизации всех специфических бизнес-процессов и улучшить контроль их выполнения,
- снизить риски лизинговой деятельности,
- повысить качество обслуживания клиентов,
- обеспечить своевременное формирование как оперативной, так и управленческой консолидированной отчетности.

## КОРУС | Казначейство

Решение, позволяющее быстро реализовать полный цикл управления денежными потоками, предназначено для компаний, активно пользующихся заемными ресурсами, и полностью автоматизирует все процессы, связанные с:

- планированием будущих поступлений и выбытий денежных средств (с использованием различных шагов планирования, аналитических разрезов),
- лимитированием использования денежных средств, в зависимости от целевого назначения, контроль превышения лимита,
- использованием многовариантных схем утверждения заявок на оплату, в зависимости от целевого назначения и суммы платежа,
- экспортом платежных поручений, сформированных на основании заявок на оплату, в Клиент-банк,
- импортом банковской выписки в учетную систему,
- план-факторным анализом исполнения бюджета,
- получением отчетности о кредиторской задолженности, сроке давности кредиторской задолженности.

## КОРУС | Управление кредитным портфелем

Решение, позволяющее эффективно управлять кредитным портфелем в режиме реального времени, предназначено для компаний, активно пользующихся заемными ресурсами, и полностью автоматизирует все процессы, связанные с:

- регистрацией кредитов и договоров по займам,
- ведением истории по кредитам и займам на основании документации,
- созданием графика оплат по кредитам и займам, расчет сумм процентов,
- планированием и созданием платежей по основному долгу и по процентам,
- получением оперативной отчетности.

## КОРУС | Система лояльности

Решение для управления лояльностью позволяет организовать бизнес-процесс по обработке и хранению информации постоянных покупателей. Использование решения позволяет компании обеспечить:

- привлечение новых покупателей,
- повышение лояльности постоянных покупателей,
- переключение покупателей конкурентных сетей,
- увеличение объема продаж,
- продвижение определенных товарных категорий,
- создание инструмента для проведения маркетинговых исследований,
- улучшение рыночного позиционирования.

## КОРУС | Axcision

KORUS | Axcision - это продукт для построения системы корпоративной отчетности и анализа, простой в обращении и не требующий от пользователей специальных навыков. Решение позволяет:

- формировать отчетность и выполнять анализ на основе OLAP-технологий (оперативный анализ данных),
- обеспечить автоматизацию полного жизненного цикла отчетности от построения модели и хранилища данных до формирования и просмотра отчетов,
- избежать, благодаря простоте внедрения, значительных финансовых, временных и трудовых затрат, сопутствующих внедрению OLAP-отчетности,
- поддерживать систему отчетности предприятия в актуальном состоянии и оперативно реагировать на изменения в системе отчетности и бизнеса.

## КОРУС | Кадровый учет

Решение, предназначенное для кадрового учета, автоматизирует следующие бизнес-функции:

- ведение штатного расписания (управление организационной структурой, формирование, утверждение и изменение штатного расписания и т.д.);
- замещение штатного расписания: все действия, связанные с приемом, переводом и увольнением сотрудников;
- планирование и контроль использования рабочего времени, включая учет отпусков, больничных листов и направлений на учебу;
- ведение личных дел сотрудников;
- ведение договоров подряда и связанных документов (актов о выполненных работах по договорам подряда);
- формирование статистических отчетов;
- управление мотивационными программами (благодарности, надбавки за выслугу, материальная помощь, прочие бонусы).

## КОРУС | Расчет заработной платы

Решение, предназначенное для расчета заработной платы, автоматизирует следующие бизнес-функции:

- ведение календарей рабочего времени и праздничных дней,
- ведение табелей учета рабочего времени,
- назначение начислений за отработанное время (как периодических, так и разовых),
- назначение начислений по среднему заработку,
- назначение удержаний,
- назначение межрасчетных выплат,
- назначение налоговых выплат,
- определение и назначение налоговых ставок и льгот,
- расчет заработной платы,
- выплата заработной платы,
- предоставление отчетности в налоговые органы и фонды,
- выписка справок сотрудникам,
- формирование внутренней отчетности,
- формирование гендерных отчетов по персоналу.

## КОРУС | Учет подвижного состава

Специализированное решение предназначено для учета вагонов и смежных областей, связанных с управлением железнодорожным транспортом на промышленном предприятии.

Решение предназначено для выполнения задач по:

- диспетчеризации и контроллингу движения вагонов,
- планирование и контроль отгрузок железнодорожным транспортом,
- управлению ремонтами собственного парка,
- расчетам за движением вагонов в адреса третьих организаций по собственным путям,
- расчетам с контрагентами за прочие железнодорожные услуги.



Более подробное описание решений компании на базе Microsoft Dynamics AX представлено на сайте [ms.korusconsulting.ru](http://ms.korusconsulting.ru)



«Наша цель была в создании единого информационного пространства и оптимизации бизнес-процессов. Кроме того, новую систему необходимо было интегрировать с уже существующими, узкоспециализированными элементами информационной инфраструктуры компании»

**Елена Смирнова, IT-директор «Трансаэро»**

ОАО «Авиакомпания ТРАНСАЭРО», основанная в 1991 году, является вторым крупнейшим российским авиаперевозчиком на международных воздушных линиях. Компания, чья маршрутная сеть охватывает 85 направлений, является обладателем самого большого парка дальнемагистральных воздушных судов в Российской Федерации. «ТРАНСАЭРО» является единственной авиакомпанией России, выполняющей регулярные полеты в пять частей света и является лидером отрасли по темпам долговременного устойчивого развития: за последние 5 лет пассажирооборот авиакомпании вырос почти в 12 раз. «Трансаэро» занимает ведущие позиции в области электронной коммерции: первой в России начала продажу электронных билетов и ввела регистрацию пассажиров на рейсы через Интернет.

## ПРОЕКТЫ

## ТРАНСАЭРО

## Ситуация

На этапе быстрого роста компании у менеджмента возникло понимание общности бизнес-процессов, затрагивающих взаимодействие различных департаментов. Информационные системы, поддерживающие эти процессы, выполняли только локальные задачи и не были предназначены для функционирования в объеме всей компании, ни с процессной, ни с технической точек зрения. Для сквозного управления бизнес-процессами, отслеживания финансовых потоков, проведения централизованной политики управления персоналом и построения аналитической отчетности требовалось создание единого информационного пространства.

## Решение

Анализ ERP-решений, доступных на рынке, показал, что MS Dynamics AX является единственной платформой, которая позволит реализовать требуемый функционал в достаточно сжатые сроки и, в то же время, не потребует кардинальной перестройки процессов компании. На выбор платформы также повлияло разумное соотношение цены, производительности и качества.

Для создания единой информационной системы необходимо было решить следующие задачи:

- создание единого информационного пространства, унификация и стандартизации корпоративных справочников,
- автоматизация управленческого учета доходов, расходов, получение управленческой отчетности,
- автоматизация бухгалтерского, налогового учета, получение регламентированной отчетности,
- автоматизация кадрового учета,
- автоматизация расчета заработной платы,
- интеграция с существующими информационными системами авиакомпаний.

## Результат

- развернуто единое информационное пространство для шести подразделений компании: директораты доходов и расходов, расчетный центр, основная бухгалтерия, группа по расчету заработной платы и департамент персонала,
- решена ключевая бизнес-задача: достигнута максимальная достоверность и точность отчетности о финансово-экономическом состоянии компании за счет её формирования на основе единой информационной базы,
- сокращено время на получение отчетности за счёт оперативной обработки документов в режиме online и сокращения времени на её подготовку,;
- реализован многовалютный учет расчетов с контрагентами (более 80-ти счетов и 15 валют).

## КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

## Внедренные решения:

- MS Dynamics AX
- КОРУС | Расчет Заработной платы
- КОРУС | Управление персоналом
- КОРУС | Казначейство
- КОРУС | Управление кредитами

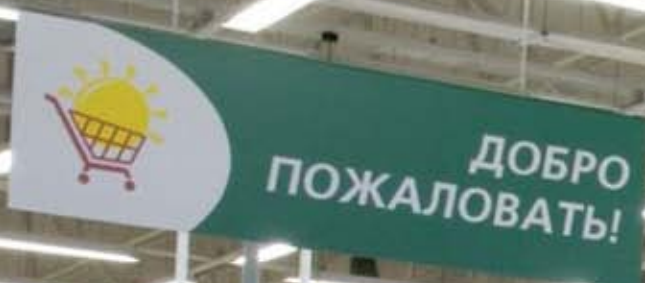
## Автоматизированные процессы:

- Бухгалтерский учет
- Налоговый учет
- Кадровый учет
- Расчет заработной платы
- Формирование управленческой отчетности
- Управление кредитным портфелем
- Оперативный бюджет движения денежных средств
- Складской учет

## СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

Проект внедрения:  
август 2007 – август 2008

Проекты развития:  
2008 – 2009



«Уже на этапе создания сети гипермаркетов «О'КЕЙ» стало понятно, что ей придется работать в условиях жесткой конкуренции. Соответственно, информационная система должна была обеспечивать эффективную работу в таких условиях, т.е. должна была быть оптимизирована для автоматизации сетевой розничной торговли с ее спецификой, и использовать наиболее современные технологии. Кроме того, сеть создавалась с расчетом на быстрое увеличение объемов бизнеса, и поэтому система должна была быть легко масштабируемой. Информационная система КОРУС | Ритейл растет вместе с нами и покрывает текущие и ближайшие потребности»

**Николай Затравин, IT-директор «О'Кей»**

Группа компаний «О'КЕЙ» – мультиформатная федеральная розничная сеть, в состав которой входят гипермаркеты «О'КЕЙ» и супермаркеты «О'КЕЙ - Экспресс». Первый гипермаркет «О'КЕЙ» был открыт в 2002 г. На сегодняшний день группа компаний «О'КЕЙ» насчитывает более 40 торговых комплексов. Компания входит в тридцатку крупнейших ритейлеров Восточной Европы с оборотом 1,178 млрд.долл. США и объемом торговой площади 147,2 тыс. м кв. (2007). Сегодня в Группе работают 8,2 тыс. сотрудников. Гипермаркет «О'КЕЙ» является примером концепции классического европейского гипермаркета с широчайшим выбором различных товаров и услуг по доступным ценам, большой автомобильной парковкой, просторными залами и полным спектром дополнительных услуг: детская игровая площадка, салон связи, пекарня, аптека, отделение банка, химчистка, кафе. Супермаркет «О'КЕЙ-Экспресс» - это удобство совершения покупок по доступным ценам рядом с домом.

## ПРОЕКТЫ

# О'КЕЙ

### Ситуация

Концепция нового сетевого розничного проекта предусматривала построение не просто современного торгового комплекса, но динамично растущей федеральной сети – лидера рынка. Важным фактором при создании сети стало построение информационной системы, поддерживающей все процессы роста. Таким образом, при разработке проекта строительства розничной сети перед менеджментом «О'КЕЙ» встали следующие задачи:

- необходимость автоматизировать все бизнес-процессы на уровне оборудования торгового зала в рамках единой информационной системы, интегрирующей Front- и BackOffice,
- максимально оперативный и полный анализ и прогнозирование рыночной ситуации,
- обеспечение доступа всех магазинов к единой базе данных для принятия оперативных и обоснованных управленческих решений.

### Решение

В качестве оптимального инструмента для решения поставленных задач было выбрано отраслевое решение для розничных сетей КОРУС I Ритейл компании «КОРУС Консалтинг», разработанное на основе ERP-системы Microsoft Dynamics AX. Выбор решения был обусловлен:

- комплексным подходом, реализующим автоматизацию всей вертикали управления бизнесом,
- широким спектром аналитической отчетности,
- возможностью управления всей сетью из центрального офиса.

### Результат

В результате внедрения решения КОРУС I Ритейл разработанного на основе ERP-системы Microsoft Dynamics AX, менеджмент торговой сети «О'КЕЙ» получил высокотехнологичную информационную систему, которая удовлетворяет все требования бизнеса. Эта система осуществляет автоматизацию и интеграцию вертикали управления бизнесом и позволяет своевременно получать и анализировать данные. Кроме того, теперь включение в систему каждого нового гипермаркета, вне зависимости от того, где он располагается, занимает всего 1 день. Внедренная в 2002 году, информационная система развернута на всю федеральную сеть, используется для поддержки всех ключевых процессов ритейлера и является крупнейшим внедрением Microsoft Dynamics AX в Центральной и Восточной Европе (1100 пользователей).

#### КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

##### Внедренные решения:

- Microsoft Dynamics AX
- КОРУС I Ритейл

##### Автоматизированные процессы:

- Управление ассортиментом
- Управление взаимоотношениями с поставщиками
- Управление товародвижением
- Оперативное управление и регистрация хода производства продовольственных товаров
- Управление розничным ценообразованием
- Управление розничными продажами
- Управление маркетинговыми, рекламными акциями
- Управление акциями мониторинга цен конкурентного окружения
- Ведение бухгалтерского учета по российским стандартам

#### СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

##### Проект внедрения:

декабрь 2000 – май 2001

##### Проекты развития:

2002 – 2009

«Автоматизация охватила работу отделов розничных продаж, закупок, хранения и оптовых продаж и деятельность финансового отдела. Была проведена унификация всех используемых систем, средств автоматизации и процессов, что позволило снизить трудозатраты персонала при обработке данных. Кроме того, на основе разработанного специализированного топливного решения была усовершенствована единая методика оценки прибыли с продаж. Это позволило еще более эффективно формировать политику управления компанией»

**Ольга Жукова, финансовый директор «Несте Санкт-Петербург»**



ООО «Несте Санкт-Петербург» является дочерним предприятием финской компании Neste Oil Oyj и занимается продажей топлива через собственную сеть АЗС, поставками топлива оптовым покупателям, реализацией смазочных материалов, доставкой нефтепродуктов и хранением их на собственном складе. В настоящее время сеть насчитывает более 50-ти станций различного формата в Санкт-Петербурге и Ленинградской области: от небольших автоматических заправок до станций типа Quick Shop с магазинами, кафе и автомойками. Сеть является одним из крупнейших и известнейших участников петербургского рынка горюче-смазочных материалов.

**ПРОЕКТЫ**

## NESTE

### Ситуация

Несмотря на то, что в Neste всегда использовалось программное обеспечение для автоматизации отдельных операций и получения данных для анализа, интенсивный рост сети, а также изменившаяся рыночная ситуация привели к тому, что работа с использованием старого программного обеспечения стала невозможной. Возникла потребность в новой мощной системе класса ERP.

### Решение

В ходе анализа предложений стало очевидно, что решение КОРУС | Ритейл является оптимальным для автоматизации процессов торговли сопутствующими товарами на АЗС NESTE, в частности, было выполнено требование о централизации учета товародвижения (ранее на каждой АЗС была изолированная информационная система). Успех этого проекта доказал экспертизу «КОРУС Консалтинг» и позволил начать проект по автоматизации оптовой и розничной торговли нефтепродуктами.

### Результат

В компании «Несте Санкт-Петербург» была развернута автоматизированная система, которая успешно решила задачу упрощения контроля движения топлива, начиная с поставок и заканчивая формированием отчетности. В итоге централизованная комплексная система управления бизнес-процессами, связанная с реализацией топлива, была оптимизирована и выстроена с учетом всех потребностей заказчика. Помимо этого, действует система учета сопутствующих товаров, продаваемых на АЗС в магазинах Neste Quick Shop.

Розничная и оптовая торговля нефтепродуктами (топливом):

- управление оптовыми продажами топлива: ведение базы знаний об оптовых клиентах (реестр клиентов, объекты доставки, контактные лица); ведение прейскурантов цен реализации, доставки топлива оптовым клиентам, системы предоставления скидок; прием, регистрация, обработка и контроль исполнения заявок на поставку топлива оптовым клиентам;
- управление закупками: ведение реестра поставщиков топлива, транспортных компаний, оказывающих услуги по перевозке топлива; ведение прейскуранта цен;
- управление товародвижением: прием топлива от поставщиков на терминале, оприходование нефтепродуктов в случае транзитных поставок; отгрузка нефтепродуктов и т.д.

#### КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

##### Внедренные решения:

- Microsoft Dynamics AX
- КОРУС | Ритейл

##### Автоматизированные процессы:

- Розничная торговля топливом
- Оптовая торговля топливом
- Розничная торговля сопутствующими товарами

#### СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

##### Проект внедрения:

октябрь 2005 – июнь 2006

##### Проекты развития:

2007 – 2008

«Теперь мы можем безболезненно осуществлять запуск нового магазина в течение недели. Таким образом, у нас есть хорошие шансы реализовать наши планы по построению одной из крупнейших розничных сетей в России»

Дмитрий Маслов, генеральный директор «СПАР Ритейл»

SPAR — это крупнейшая в мире сеть супермаркетов с товарооборотом свыше 27 миллиардов евро, состоящая из более чем 15 тыс. магазинов в 35 странах мира, обслуживающих ежедневно более 9 миллионов покупателей.

В России компания начала работать в 2000г. В настоящее время сеть состоит из более чем 90 универсамов в Москве и Московской области, Владимирской, Костромской, Нижегородской, Пензенской, Тульской и Ульяновской областях. Товарооборот SPAR в России составил 292 млн. евро (2006).

## ПРОЕКТЫ

# SPAR

### Ситуация

Стратегическая задача SPAR — построение одной из крупнейших розничных сетей в России. Ее решение потребовало комплексного подхода, связанного как с оптимизацией бизнес-процессов, так и с внесением значительных изменений в информационную инфраструктуру компании. В частности, для эффективного развития было необходимо:

- разработать комплексное описание бизнес-процессов компании, позволяющее создать модель функционирования бизнеса и обеспечить ее масштабируемость, тем самым сократив время, необходимое на ввод в эксплуатацию новых магазинов,
- создать единую систему сбора, обработки и передачи информации о складских и торгово-закупочных процессах,
- перевести отношения с поставщиками на новый уровень, устранив взаимное непонимание и сложности с предоставлением отчетности,
- создать единую систему управления ассортиментом,
- получить эффективный инструмент управления процессами ценообразования,
- ускорить процесс формирования финансовой отчетности,
- свести к минимуму ошибки, вызванные человеческим фактором.

### Решение

Выбор информационной системы КОРУС | Ритейл разработанной компанией «КОРУС Консалтинг» на базе Microsoft Dynamics AX был обусловлен широкими возможностями системы, простотой в использовании и относительно невысокой стоимостью внедрения. Помимо этого, была в очередной раз доказана верность подхода, при котором внедряется готовое решение, а не заказная разработка: отработанная схема внедрения позволила реализовать проект в максимально сжатые сроки, продиктованные необходимостью начать эксплуатацию системы до момента открытия новых магазинов сети. При этом каждый последующий этап проекта удавалось закончить быстрее предыдущего.

### Результат

- Достигнута управляемость бизнес-процессов и увеличена их эффективность. Создание единой системы сбора, обработки и передачи информации о складских и торгово-закупочных процессах позволило централизовать формирование ассортимента, повысить эффективность прогнозирования и сократить «человеческие риски».
- Достигнута оптимизация использования складских площадей. При увеличении объема продаж на 70%, размер используемых складских площадей не увеличился.
- Упростилась работа с франчайзи за счет передачи партнёрам формализованного описания бизнес-процессов.
- Улучшились отношения с поставщиками, повысилась дисциплина и ответственность поставщиков.
- Ускорились процессы формирования финансовой отчетности. Время, уходившее ранее на сведение отчетов вручную, менеджеры «SPAR» используют для анализа финансовых отчетов, автоматически формируемых системой.

#### КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

##### Внедренные решения:

- Microsoft Dynamics AX
- КОРУС | Ритейл

##### Автоматизированные процессы:

- Управление ассортиментом
- Управление взаимоотношениями с поставщиками
- Управление товародвижением
- Оперативное управление и регистрация хода производства продовольственных товаров
- Управление розничным ценообразованием
- Управление розничными продажами
- Управление маркетинговыми, рекламными акциями
- Управление акциями мониторинга цен конкурентного окружения

#### СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

##### Проект внедрения:

май 2004 – сентябрь 2004

##### Проекты развития:

2006 – 2007



«Один из принципов работы Ahlsell - необходимый товар точно в срок. Внедрение информационной системы на основе Microsoft Dynamics AX позволило нашей компании гарантировать доступность товаров и соблюдение сроков поставок, контролировать прохождение товаров от производителя до клиента и своевременно формировать задачи на пополнение товарного запаса»

**Юрий Иванов, IT-директор Ahlsell**



ЗАО «Алсель СПб» - дочерняя компания шведского концерна Ahlsell, который является крупнейшим поставщиком материалов и оборудования в области инженерных систем, занимая до 20% профильного рынка в странах Скандинавии. В ассортименте «Алсель» более 15000 наименований продукции. На отечественном рынке компания работает с 1995 года, активно развивая филиальную сеть по России. Сегодня представительства компании работают в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и Самаре. ЗАО «Алсель СПб» работает в системе компаний Ahlsell, действующих на территории Швеции, Норвегии, Дании и Финляндии.

## ПРОЕКТЫ

# AHLSSELL

### Ситуация

После открытия в 2004 году филиала «Алсель» в Екатеринбурге для руководства компании стало очевидно, что используемая на тот момент информационная система не позволяла эффективно работать более чем с одним складом. Кроме того, в 2005 году в компании был принят план развития, согласно которому в течение нескольких ближайших лет предполагалось создание крупной филиальной сети. Отсутствие единой информационной системы могло стать серьезным сдерживающим фактором такого роста. В результате было принято решение о внедрении нового программного продукта, который обеспечил бы консолидацию бизнес-процессов в одной системе, безопасность данных в территориально распределенной сети и позволил бы создать гибкую систему отчетности.

### Решение

Выбор компании «КОРУС Консалтинг» был обусловлен рядом факторов:

- обширный опыт работы с платформой Microsoft Dynamics AX,
- наличие отраслевого решения для компаний оптовой торговли и дистрибуции,
- наличие решения для формирования аналитической отчетности.

### Результат

В результате реализации проекта были автоматизированы процессы, специфические для компании, работающей в области дистрибуции:

- оптовая торговля оборудованием (управление ассортиментом; управление взаиморасчетами с поставщиками, логистическими компаниями и материнской компанией; управление взаиморасчетами с оптовыми покупателями; управление товародвижением и оптовыми продажами (со склада и под заказ)),
- розничная торговля оборудованием для водо- и теплоснабжения, канализации, вентиляции, а также инструмент и крепежные изделия (только с магазина-склада в Санкт-Петербурге),
- разработана система двойного («жесткого» и «мягкого») резервирования товара по цепочке поставок, обеспечивающая (совместно с процедурами сводного планирования пополнения складского страхового запаса) гарантированное наличие товара под конкретного покупателя,
- разработана система сводной аналитической отчетности, построенная на BI-решении компании «КОРУС Консалтинг» - Axcision, гибкий инструмент формирования отчетных форм, предназначенный для контроля и анализа деятельности компании. Данная система позволяет руководителям компании различного звена получать информацию по всем направлениям управления торговлей (контроль товародвижения, оценка и анализ плановой и фактической себестоимости, прибыльности продаж, сравнения исторических данных по продажам и т.д.). С помощью разработки двусторонней связи с бухгалтерским приложением в систему поступают данные об обеспечивающих процессах в компании (налоги, заработная плата, основные средства, амортизация и т.п.). На основе всего набора данных и введенных плановых показателей, строится итоговая отчетность компании «Алсель СПб», которая направляется в штаб-квартиру концерна.

Гибкость разработанной системы позволила компании провести изменение своих бизнес-процессов на этапе завершения внедрения. При этом не потребовалось никаких дополнительных работ по изменению программного кода и система была запущена точно в срок.

#### КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

##### Внедренные решения:

- КОРУС | Дистрибуция
- КОРУС | Ритейл
- KORUS | Axcision

##### Автоматизированные процессы:

- Управление розничными продажами
- Управление оптовыми продажами
- Формирование аналитической отчетности

#### СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

##### Проект внедрения:

октябрь 2005 – май 2006

##### Проекты развития:

2007 – 2009



«По завершении проекта мы получили в свои руки надёжный инструмент для эффективного управления предприятием. Сегодня системой полностью охвачены подразделения, обеспечивающие ведение бухгалтерского и налогового учета, продажи, закупки, логистики, непосредственно взаимодействующие с поставщиками и клиентами. Более того, решение полностью интегрировано с нашими собственными разработками, обеспечивающими учет ОС и расчет заработной платы, обеспечивая, таким образом, единое информационное пространство для всего предприятия»

**Александр Банников, директор ОАО «СУМЗ»**

Среднеуральский Медеплавильный Завод (СУМЗ) – предприятие Уральской Горно-Металлургической компании. Основанный в 1931 году, завод является крупным производителем меди и сопутствующей продукции: азота, серной кислоты, минеральных удобрений (суперфосфатов) и ксантогенатов.

## ПРОЕКТЫ

# СУМЗ

### Ситуация

Являясь одним из крупнейших предприятий региона с историей работы протяженностью более 60 лет, завод испытывал трудности, связанные с наследством «лоскутной автоматизации»: на разных участках работали информационные комплексы, которые невозможно было интегрировать в единую систему. Следствием этого являлись недостатки учета как основных средств, так и готовой продукции, неэффективное управление мощностями производства и складскими запасами, а также проблемы с учетом подвижного состава. Все это, а также отсутствие прозрачности в финансовом состоянии компании определили требования к единой информационной системе.

### Решение

Решение о начале проекта по созданию единой информационной системы было принято менеджментом СУМЗ после тщательного изучения основных систем управления, представленных на российском рынке. В результате, благодаря своей технологичности, гибкости и масштабируемости, была выбрана ERP-система Microsoft Dynamics AX. В качестве партнера по внедрению и для работ по оптимизации системы управления предприятием было принято решение привлечь компанию «КОРУС Консалтинг». В пользу компании-интегратора свидетельствовали большой опыт ее специалистов, успешно завершённые проекты, аналогичные по масштабу и кругу решаемых задач (в частности, на Первоуральском Новотрубном Заводе), а также наличие у «КОРУС Консалтинг» собственного отраслевого решения для автоматизации предприятий металлургической и металлообрабатывающей отрасли.

Началу внедрения информационной системы предшествовал проект по управленческому консалтингу, реализованный специалистами «КОРУС Консалтинг». В ходе проекта были подготовлены рекомендации руководству завода по оптимизации бизнес-процессов предприятия. Эти рекомендации впоследствии были учтены в процессе внедрения ERP-системы.

### Результат

В результате проекта, Заказчик получил в свое распоряжение единую интегрированную информационную систему, с помощью которой было обеспечена прозрачность управления предприятия. В частности, система решает следующие задачи:

- управление финансовыми ресурсами; подготовка счетов, платежных документов; регистрация кассовых операций; ведение банковских счетов; расчеты с кредиторами и дебиторами,
- управление запасами, складами (учет выпуска готовой продукции основного и вспомогательного производств и отгрузки клиентам; учет наличия и движения материалов на складах, в структурных подразделениях предприятия; учет драгоценных металлов; учет результатов периодической инвентаризации содержимого складов),
- учет движения вагонов в 4 цехах и на 6 собственных станциях завода (учет оборота железнодорожного парка; ремонты собственного парка; планирование и отслеживание отгрузки; интеграция с системами документооборота РЖД; интеграция с RFID для отслеживания движения вагонов; средства диспетчеризации движения вагонов),
- количественный учет сырья (учет многокомпонентного сырья на медеплавильном и химическом производстве; анализ потребностей непрерывного типа производства; балансовый учет сырья в цехах; учет анализов собственных лабораторий),
- управление основными средствами, нематериальными активами (бухгалтерский учет; налоговый учет; валютная оценка основных средств; учет «налоговых» разниц),
- управление продажами (регистрация и контроль исполнения заявок на поставку готовой продукции; закупка и продажа услуг; реализация услуг по ответственному хранению).

#### КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

##### Внедренные решения:

- Microsoft Dynamics AX
- КОРУС | Промышленность
- КОРУС | Управление транспортным парком

##### Автоматизированные процессы:

- Управление финансовыми ресурсами
- Управление запасами и складами
- Управление основными средствами
- Управление продажами
- Учет движения вагонов

#### СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

##### Проект внедрения:

ноябрь 2002 – апрель 2003

##### Проекты развития:

2003 – 2009



«Внедрение единой информационной системы на базе Microsoft Dynamics AX позволило нам упрочить конкурентные преимущества компании на рынке оказания лизинговых услуг. Это особенно важно в сложившейся финансовой ситуации в мировой и отечественной экономике. Плюсы от использования информационной системы можно оценить уже сейчас: существенное повышение оперативности заключаемых сделок, сокращение издержек, улучшение качества предоставляемых лизинговых продуктов. Все это позволит нам эффективно развиваться и расширять наше присутствие на рынке»

**Ольга Бортняева, финансовый директор «Элемент Лизинг»**

«Элемент Лизинг» предоставляет своим клиентам – компаниям малого и среднего бизнеса – широкий спектр лизинговых программ. Компания была создана в 2004 г. и является одним из лидеров по количеству заключаемых договоров и по региональному присутствию на территории России. Компания входит в структуру Группы «Базовый Элемент», наряду с такими компаниями, как РУСАЛ, ОСАО «Ингосстрах», ОАО «Группа «ГАЗ».

## ПРОЕКТЫ

## ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ

## Ситуация

Первый этап автоматизации компании был завершен в 2007 году, когда началось использование информационной системы на базе MS Axapta версии 3.0, в которой был реализован функционал по управлению лизинговыми сделками. Тогда же было принято решение о дальнейшем развитии информационной системы, обусловленное стремительным ростом объемов бизнеса, необходимостью повышения качества обслуживания клиентов и эффективности внутренних бизнес-процессов, а также совершенствования инструментов контроля и управления материальными и финансовыми ресурсами компании. Для решения таких масштабных задач в отведенные сроки проектной команде «Элемент Лизинг» требовалась помощь профессиональной консалтинговой компании.

## Решение

Основным требованием заказчика являлось включение в действующую систему модулей Microsoft Dynamics AX «Расчеты с контрагентами» и «Главная книга», и разработка новых модулей «Кредитный менеджмент», «Страхование», «Управление ценными бумагами». Целью расширения функциональности информационной системы было, помимо повышения эффективности бизнес-процессов, являлось повышение качества и сокращение времени подготовки финансовой и аналитической отчетности по стандартам МСФО.

## Результат

В ходе внедрения было создано единое масштабируемое информационное пространство на базе MS Dynamics AX, основанное на структуре бизнес-процессов, разработанных специалистами «КОРУС Консалтинг» совместно с проектной командой «Элемент Лизинг». В рамках проекта были формализованы требования по ведению финансового учета, а также реализован значительный объем модификаций базовой функциональности. Все модификации разработаны с учетом задач заказчика, отражающих специфику его деятельности – предоставление в лизинг автотранспорта и оборудования предприятиям малого и среднего бизнеса.

## КРАТКО О ПРОЕКТЕ:

## Внедренные решения:

- MS Dynamics AX
- КОРУС | Казначейство
- КОРУС | Лизинг
- КОРУС | Управление кредитами

## Автоматизированные процессы:

- Управление лизинговыми сделками
- Управление финансовыми ресурсами и денежными потоками
- Управление активами
- Расчеты с поставщиками
- Расчеты с клиентами
- Формирование аналитической отчетности

## СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

## Проект внедрения:

Сентябрь 2008 – Июль 2009

## МНЕНИЯ



**Владислав Юров,**  
директор по информационным  
технологиям, Scarlett

...Если в бизнесе не видно многомиллионной проблемы, нам кажется разумным продолжать использовать имеющееся решение или искать тиражируемую систему, которая подходит компании без доработки. Беда в том, что тиражируемых ERP пока нет. Все существующие ERP требуют доработки либо системы, либо бизнеса. И длится процесс доработки/внедрения от года до трех.

Мы подошли к выбору ERP весьма обстоятельно, составив список из двух десятков систем и шести десятков интеграторов. Но, как и подавляющее большинство, по комплексу причин внимательно остановились только на Oracle Application (OEBS), SAP ERP, Microsoft Dynamics AX (MS DAX):

Проанализировав системы, мы сочли неразумным внедрять OEBS, т.к. пришлось бы пожертвовать удобством ради не нужного нам (в таком объеме) быстроедействие. Для сохранения гибкости бизнеса при использовании SAP требуется либо много тратить на услуги интегратора, либо пополнить в свои ряды бизнес-консультантов, способных менять настройки системы или управлять доработками при изменениях в компании. Мы рассматривали совмещение необходимых знаний у руководителей отделов финансов, логистики и продаж с их профессиональным опытом. Это не столько удвоение окладов, сколько увеличение рисков компании при потере таких руководителей, поэтому от внедрения SAP мы тоже отказались. Другие системы, насколько удалось узнать, не сулили больших преимуществ перед рассмотренными. В итоге нами была выбрана MS DAX:

- окруженная множеством программистов и интеграторов с умеренными аппетитами материального благополучия,
- обеспеченная амбициозными планами и финансированием Microsoft по созданию массового решения,
- способная стабильно работать в компаниях численностью порядка 2000 одновременно работающих с ней сотрудников,

- обладающая привычным и достаточно удобным интерфейсом (особенно в MS DAX 2009),
- простая в самостоятельной доработке,
- снабженная средствами разграничения зон ответственности за код Microsoft, интегратора и программистов ИТ отдела заказчика (что также существенно упрощает установку крупных обновлений даже на сильно модифицированную систему).

Однако, решение не без ложки дегтя (с учетом наших потребностей):

- требуются доработки в большом количестве для учета особенностей бизнеса,
- по нашей оценке для создания комфортного решения требуется около трех лет, вместо обещаемых 9-15 месяцев (пример – питерский дистрибьютор ПК и комплектующих, с которым пересекались во время выбора ERP),
- возможности встроенной системы создания отчетов рассчитаны на весьма нетребовательных клиентов;

Однако, для создания ERP «из коробки» система MS DAX подходит лучше других. На данный момент это мощный конструктор, который можно превратить в очень удобный инструмент для ежедневной работы компании. И уже сейчас существует расширяющееся сообщество дистрибьюторов, работающих над унификацией системы. Цель данного сообщества – создание тиражируемой ERP. Тиражируемая система позволит защитить собственные инвестиции в ERP и не повторять расходы каждые 5-7 лет, снизив при этом расходы на содержание информационной системы и повысив отдачу от вложенных средств. Несколько компаний уже подписали договоры на ценовых условиях, рассчитанных на эксплуатацию такой системы.

Полная версия статьи опубликована в журнале **IT manager, №10, 2009**, а также на сайте [ms.korusconsulting.ru](http://ms.korusconsulting.ru)



**Евгений Авданин,**  
заместитель директора по информационным  
технологиям ОАО «Авиакомпания ТРАНСАЭРО»

...В ходе внедрения модуля «Управление кредитами» перед группой внедрения ставились следующие задачи:

- обеспечить единую базу знаний по кредитным продуктам, входящим в кредитный портфель Компании,
- интегрировать взаиморасчеты по кредитам в единый бизнес-процесс планирования и осуществления платежей кредиторам Компании,
- реализовать автоматическое построение необходимых отчетных форм с необходимой глубиной детализации для Руководства авиакомпании.

В рамках предыдущего проекта по автоматизации финансового контура в системе уже был автоматизирован бизнес-процесс процессирования документов-оснований для оплат контрагентам авиакомпании. В данном бизнес-процессе участвует сразу несколько подразделений, отвечающих за учет и одобрение документов-оснований для оплат и производства платежей. Весь процесс прозрачен и отличается четким разделением ответственности на каждом этапе между подразделениями. Именно в этот «живой организм» и было интегрировано создаваемое решение, при построении которого велась параллельная работа по реинжинирингу бизнес-процессов учета и оплаты кредитных обязательств в сторону их интеграции.

Необходимо отметить, что построенный в ходе проекта сквозной бизнес-процесс сделал процедуру оплаты по кредитным обязательствам прозрачной и аудируемой. Использование общего для всего Финансового департамента Компании механизма работы со служебными записками в системе MS Dynamics AX позволило учитывать обязательства по кредитам в общей структуре кредиторской за-

долженности в оперативном режиме и предоставлять эти сведения Руководству Компании на ежедневной основе.

Помимо этого разработанный в системе алгоритм расчета процентов по кредитным обязательствам стал дополнительной «входной» проверкой данных, предоставляемых банками. Так, в ходе работы с функционалом было обнаружено несколько случаев неверного расчета сумм процентов банками, в результате чего банки соглашались с мнением специалистов авиакомпании и пересчитывали запрошенные цифры.

Так результатом построения сквозного бизнес-процесса Компании вследствие внедрения стало перераспределение ответственности. Для закрепления новой схемы ответственности за промежуточные и конечные результаты процесса потребовалось привлечение топ-менеджмента Компании и определенной работы по созданию и внедрению регламентных документов.

Помимо этого виды кредитования и процедуры исчисления процентов разными банками, как оказалось, существенно отличались между собой деталями, которые не позволяли применить единый алгоритм расчета. Поэтому, для охвата всех вариантов расчета границы проекта были расширены.

На текущий момент модуль находится в статусе промышленной эксплуатации. Ведется планомерная работа по созданию новых отчетных форм, внесения изменений в процедуры расчета процентов к погашению под новые виды кредитов, ранее не учтенные в рамках проекта и т.д.

Полная версия статьи опубликована в журнале **«Национальный банковский журнал», №10, 2009**, а также на сайте [ms.korusconsulting.ru](http://ms.korusconsulting.ru)

**О КОМПАНИИ**

Компания «КОРУС Консалтинг» основана в 2000 году. Предоставляет услуги IT-консалтинга. Экспертиза компании базируется более чем на 300-х завершенных проектах в таких отраслях, как телекоммуникации, ТЭК, розничная торговля, дистрибуция, логистика, промышленность и строительство. В компании работают более 350 сотрудников.

География деятельности «КОРУС Консалтинг» охватывает Россию, СНГ и страны Европы. Среди российских клиентов – крупнейшие торговые предприятия и сети (METRO, «Ашан», «О’КЕЙ», «СПАР Ритейл»), промышленные предприятия («Ижорский трубопрокатный завод», «Молдавский металлургический завод», «Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов», «Среднеуральский медеплавильный завод»), телекоммуникационные компании (холдинг «Связьинвест», «МТТ», «Башинформсвязь»), компании логистической, финансовой сферы и многие другие.

**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

ORACLE®

SAP®

Manhattan  
Associates.

EMC<sup>2</sup> | documentum

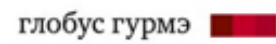
INFOR  
focus on essentials

COMARCH  
INFORMATION TECHNOLOGY

БСС  
кадровые системы

1e®

- Лидер среди партнеров Microsoft в России по решениям Dynamics по итогам 2009 финансового года компании Microsoft.
- Обладатель высшего партнерского статуса Elite Microsoft Dynamics Inner Circle (2009, 2007).
- Участник Президентского Клуба Microsoft, членами которого являются всего лишь 5% партнеров корпорации в мире (2009, 2006).
- Статус Microsoft Dynamics Retail Partner of the Year в регионе Центральная и Восточная Европа (2009), присуждаемый за самые значимые проекты, реализованные в сфере автоматизации розничной торговли, в том числе, и за реализацию самого крупного в регионе внедрения Microsoft Dynamics AX в сети гипермаркетов «ОКей».
- Финалист в категории Microsoft Dynamics Reseller of the Year в регионе Центральная и Восточная Европа (2009), за высокий объем продаж бизнес-решений и пользовательских лицензий Microsoft.
- Победитель в номинации «За достижения в отрасли "производство пищевых продуктов, напитков и табака"» по результатам 2009 финансового года.
- Победитель в номинации «За достижения в отрасли "Оптовая торговля и дистрибуция"» по результатам 2009 финансового года.
- Победитель в номинации «Наибольший объем продаж ERP» по результатам 2009 финансового года.
- Победитель в номинации «Достижения в отрасли розничная торговля» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2008 финансового года.
- Победитель в номинации «Достижения в отрасли транспорт и логистика» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2008 финансового года.
- Победитель в номинации «Достижения в отрасли розничная торговля» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2007 финансового года.
- Победитель в номинации «Наибольший рост» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2006 финансового года.
- Победитель в номинации «За успехи в отрасли. Оптовая торговля и дистрибуция» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2006 финансового года.
- Победитель в номинации «За успехи в отрасли. Розничная торговля» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2006 финансового года.
- Победитель в номинации «За успехи в отрасли. Транспорт» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2006 финансового года.
- Победитель в номинации «За успехи в отрасли. Металлургия и металлообработка» среди сертифицированных партнеров Microsoft в России по решениям Microsoft Dynamics по итогам 2006 финансового года.
- Золотой партнер Microsoft с 2003 года по настоящее время.

The logo for ahlsell, featuring the word "ahlsell" in a blue, lowercase, sans-serif font.The logo for DOMO, with "DOMO" in red and green uppercase letters, and the tagline "техника ярких впечатлений" in smaller black text below.The logo for АРСЕНАЛ+, featuring a stylized blue "А" in a circle, followed by "АРСЕНАЛ+" in blue uppercase letters and "группа IT-компаний" in smaller black text below.The logo for Mercury, with the word "Mercury" in a black, cursive script font.The logo for NESTE, consisting of a blue and green triangle icon followed by the word "NESTE" in black uppercase letters.The logo for osko, with the word "osko" in a brown, lowercase, sans-serif font.The logo for UP STAR, with "UP STAR" in white uppercase letters on a black rectangular background.The logo for АЭРОПОРТ ПУЛКОВО, with "АЭРОПОРТ" and "ПУЛКОВО" in blue uppercase letters, and "с.-п.т." in smaller black text below.The logo for глобус гурмэ, with the text "глобус гурмэ" in black lowercase letters and a red square icon to the right.The logo for БИРС, featuring a blue icon of a classical building with columns above the word "БИРС" in blue uppercase letters.The logo for ВИКТОРИЯ, with "ВИКТОРИЯ" in red uppercase letters and "СЕТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ" in smaller black text below, accompanied by a red apple icon.The logo for К ИНВЕСТ, with a large black "К" and "ИНВЕСТ" in black uppercase letters.The logo for КУЗОЦМ, featuring an orange icon of a stylized building above the word "КУЗОЦМ" in black uppercase letters.The logo for Кенгуру, with a cartoon kangaroo icon, the text "Группа компаний" in red, and "Кенгуру" in large red uppercase letters.The logo for кварталі, with a red and grey icon of a building above the word "кварталі" in red lowercase letters.The logo for МОЛНИЯ, with the word "МОЛНИЯ" in red uppercase letters.The logo for КОРАБЛИК, with a yellow icon of a boat above the word "КОРАБЛИК" in red uppercase letters.





**Москва**

115114, Дербеневская наб., д. 11  
Тел./факс: +7 (495) 229-53-70

**Санкт-Петербург**

199178, Малый пр. В.О. 54, корп. 4  
Тел./факс: +7 (812) 324-24-57

[www.korusconsulting.ru](http://www.korusconsulting.ru)