

**Рынок программного
обеспечения для
автоматизации деятельности
организации**

Тема 2

Сегменты рынка программного обеспечения

- Приложения
- Разработка и развертывание приложений
- Системное инфраструктурное программное обеспечение

Основные отрасли – потребители ПО

- Производственные отрасли
(машиностроение)
- Инфраструктурные отрасли (транспорт,
телекоммуникации, коммунальные
услуги)
- Финансовая отрасль
- Торговля

Особенности современного состояния рынка ПО

- Нехватка квалифицированного персонала в области информационных технологий
- Присутствие на рынке как зарубежных, так и отечественных разработчиков
- Имеются организации с унаследованными системами на устаревших платформах, разработанными самостоятельно и не сопровождаемыми разработчиками

Сегменты российского рынка по типу систем

- 1) Финансово-управленческие системы - для непроизводственных предприятий:
- HansaWorld Enterprise,
 - Mascommy ERP,
 - Компас,
 - ERP Монолит,
 - Система управления Парус,
 - Система Alfa,
 - КИС Флагман.

Сегменты российского рынка по типу систем

2) Средние интегрированные системы - для управления производственными предприятиями среднего и крупного масштаба:

- 1С:Управление производственным предприятием,
- Галактика ERP,
- КАС «Бизнес Люкс»,
- IFS Applications,
- Infor ERP SyteLine,
- Infor ERP COM,
- Epicor iScala,
- Epicor 9,
- Microsoft Dynamics AX,
- Microsoft Dynamics NAV

Сегменты российского рынка по типу систем

3) Крупные интегрированные системы:

- Infor ERP LN (Baan),
- Oracle E-Business Suite,
- SAP ERP.

Контролируют 75% рынка систем управления корпоративными ресурсами

- SAP AG,
- Oracle,
- Sage Group,
- Microsoft,
- Infor

Заказчики SAP:

Airbus, DaimlerCrysler, Audi, BMW, General Motors, Bayer AG, Siemens, Royal Dutch/Shell Group.

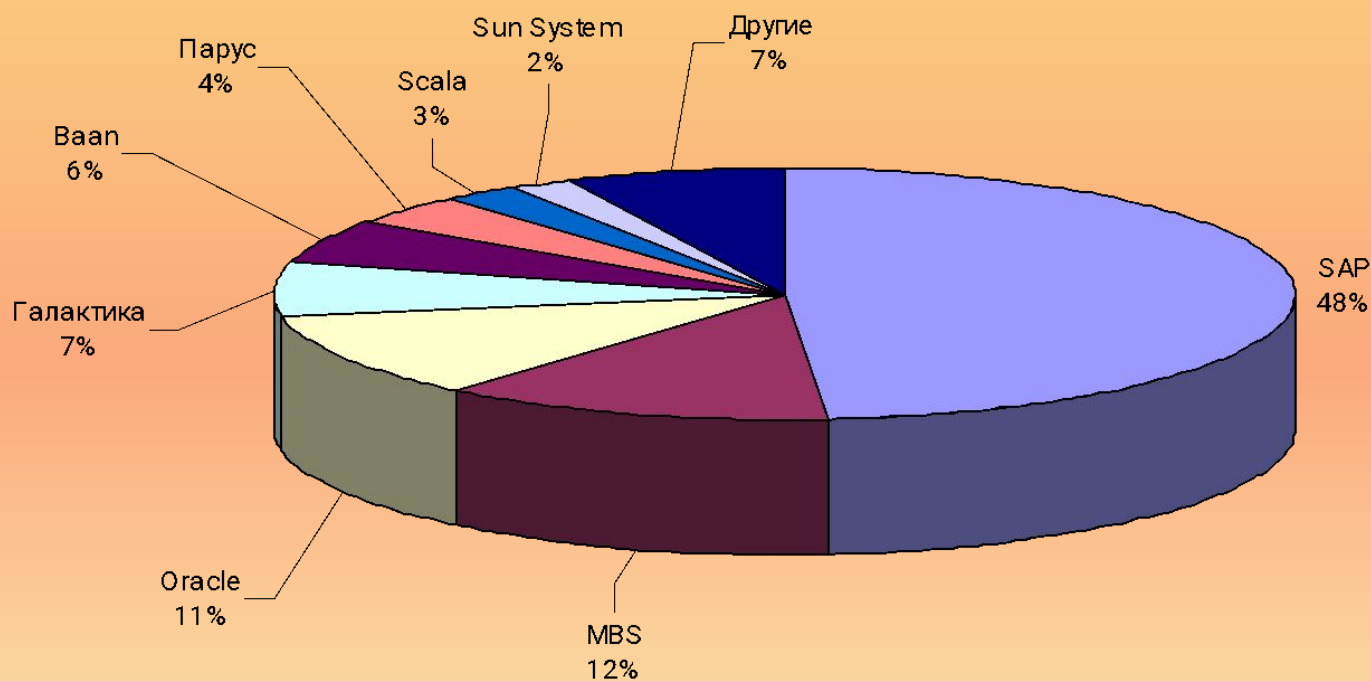
Клиенты Oracle:

Boeing, Ford, Toyota, Alcoa.

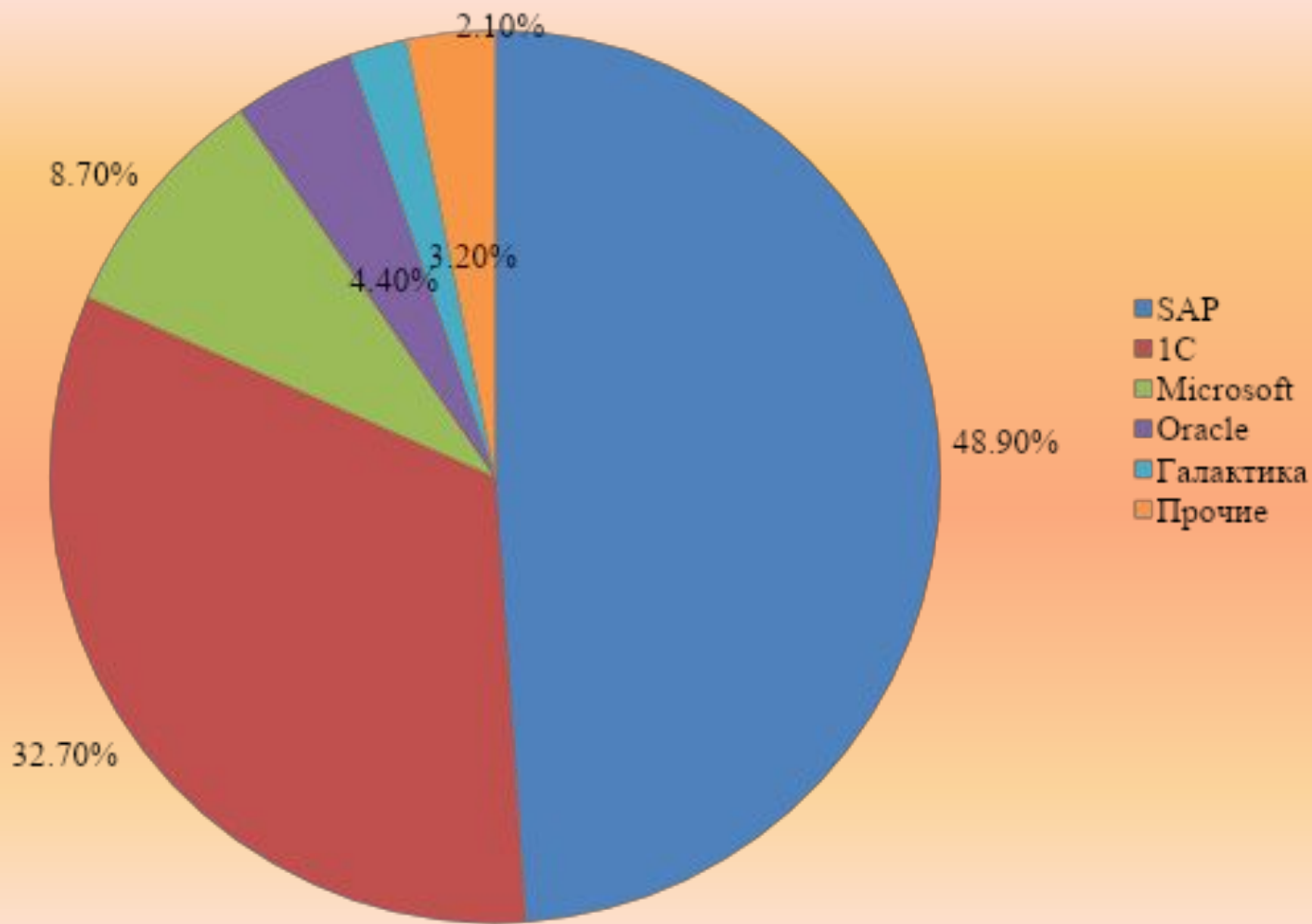
Клиенты Sage:

ChevronTexaco, Schwarzkopf

Доходы производителей КИС (2003 год)



Доли российского рынка ERP систем по производителям в 2015 году (по данным IDC)

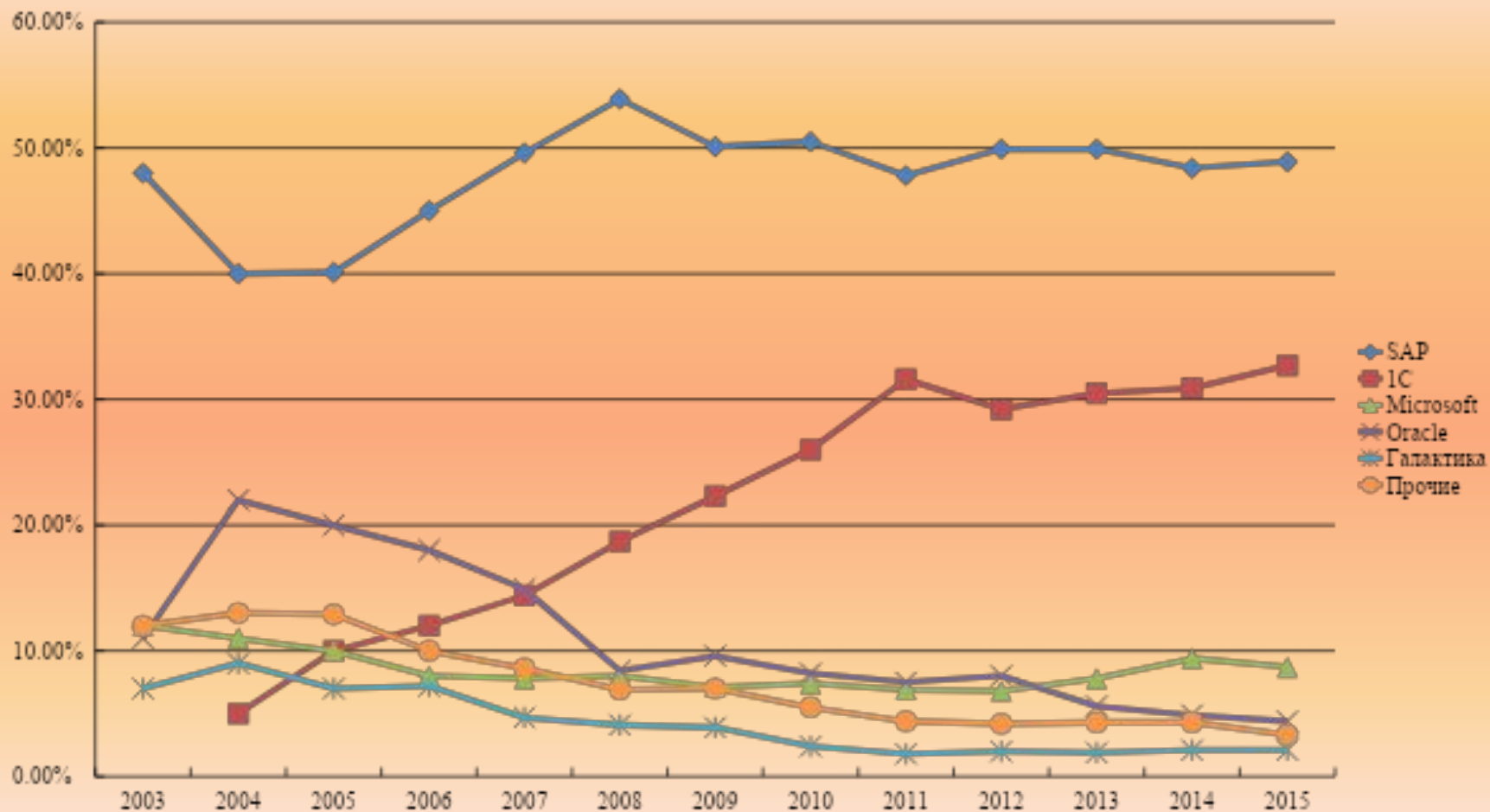


Рыночные доли поставщиков

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| SAP | 40,00% | 40,10% | 45,00% | 49,60% | 53,90% | 50,10% |
| 1С | 5,00% | 10,00% | 12,00% | 14,40% | 18,70% | 22,30% |
| Microsoft | 11,00% | 10,00% | 8,00% | 7,80% | 8% | 7,10% |
| Oracle | 22,00% | 20,00% | 18,00% | 14,90% | 8,40% | 9,60% |
| Галактика | 9,00% | 7,00% | 7,20% | 4,70% | 4,10% | 3,90% |
| Прочие | 13,00% | 12,90% | 10,00% | 8,60% | 6,90% | 7% |

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| SAP | 50,50% | 47,80% | 49,90% | 49,90% | 48,40% | 48,90% |
| 1С | 26% | 31,60% | 29,20% | 30,50% | 30,90% | 32,70% |
| Microsoft | 7,40% | 6,90% | 6,80% | 7,80% | 9,40% | 8,70% |
| Oracle | 8,20% | 7,50% | 8% | 5,60% | 4,90% | 4,40% |
| Галактика | 2,40% | 1,80% | 2% | 1,90% | 2,10% | 2,10% |
| Прочие | 5,50% | 4,40% | 4,20% | 4,30% | 4,30% | 3,30% |

Доли крупнейших игроков российского рынка ERP-систем



Выручка ERP-вендоров на российском рынке ERP

| № | Компания | Выручка от ERP- | | Динамика 2016/2015 |
|--------------|--------------|------------------------------|------------------------------|--------------------|
| | | проектов в 2016 г., млн руб. | проектов в 2015 г., млн руб. | |
| 1 | SAP* | 20800 | 19060 | 9,1 |
| 2 | 1С* | 14000 | 12750 | 9,8 |
| 3 | Microsoft* | 3700 | 3390 | 9,1 |
| 4 | Oracle* | 1700 | 1715 | -0,9 |
| 5 | Галактика | 1409 | 1289 | 9,3 |
| 6 | Парус | 476 | 474 | 0,4 |
| 7 | Монолит-Инфо | 400 | 355,2 | 12,6 |
| Сумма | | 42485 | 39033,2 | 8,8 |

* - по оценке TAdviser

TAdviser 2017

Выручка российских ERP-вендоров

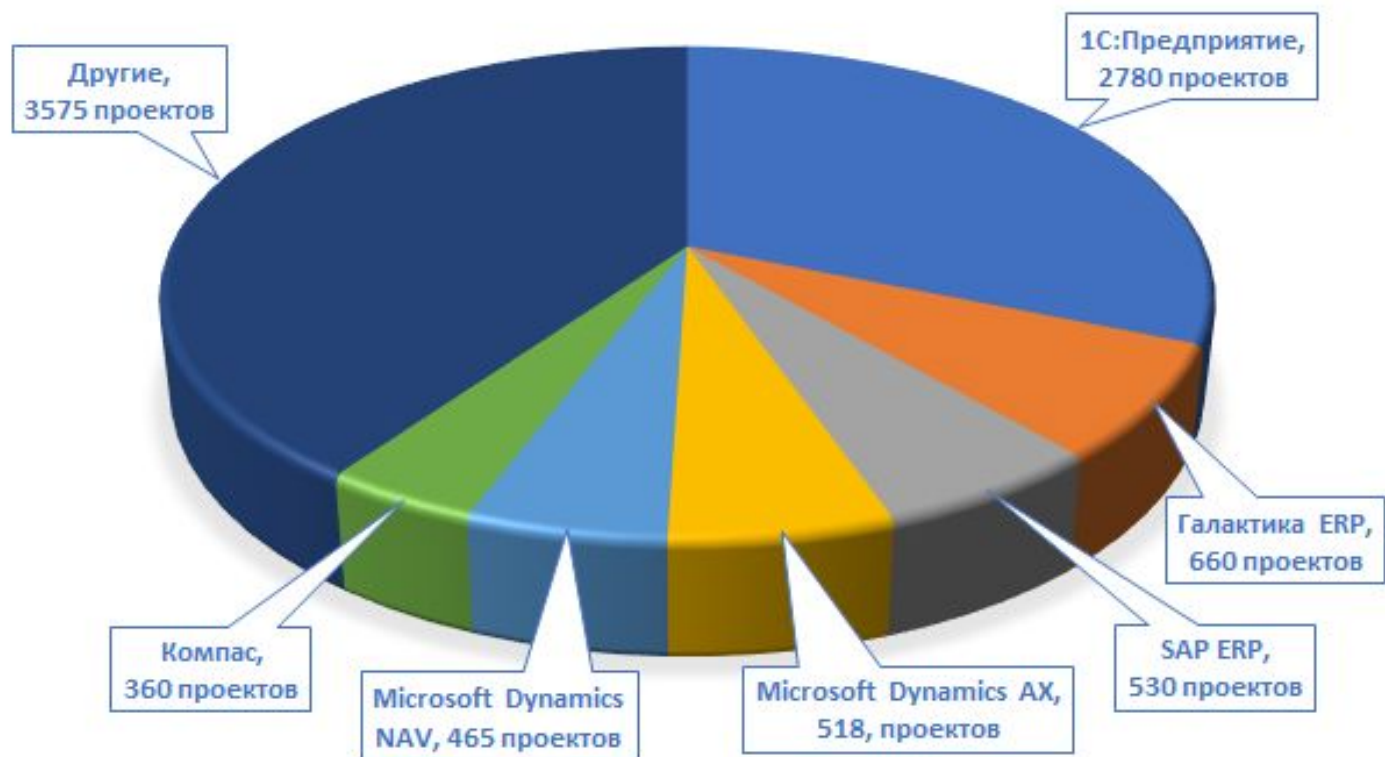
| № | Компания | Выручка от ERP- | | | Выручка от ERP- | | | Динамика 2016/2015 |
|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|--------------------|
| | | проектов в 2016 г., млн руб. | в т.ч. от продаж лицензий | в т.ч. от услуг по внедр. и поддерж. | проектов в 2015 г., млн руб. | в т.ч. от продаж лицензий | в т.ч. от услуг по внедр. и поддерж. | |
| 1 | 1С | 14000 | н/д | н/д | 12750 | н/д | н/д | 9,8 |
| 2 | Галактика | 1409 | 389 | 1020 | 1289 | 349 | 940 | 9,3 |
| 3 | Парус | 476 | 257 | 219 | 474 | 270 | 204 | 0,4 |
| 4 | Монолит-Инфо | 400 | 108 | 292 | 355,2 | 78,1 | 277 | 12,6 |
| Сумма | | 16285 | | | 14868,2 | | | 9,5 |

* - по оценке TAdviser

TAdviser 2017

Наиболее часто внедряемые в России ERP-системы за период с 2005 по октябрь 2017 года по количеству внедрений (по данным TAdviser)

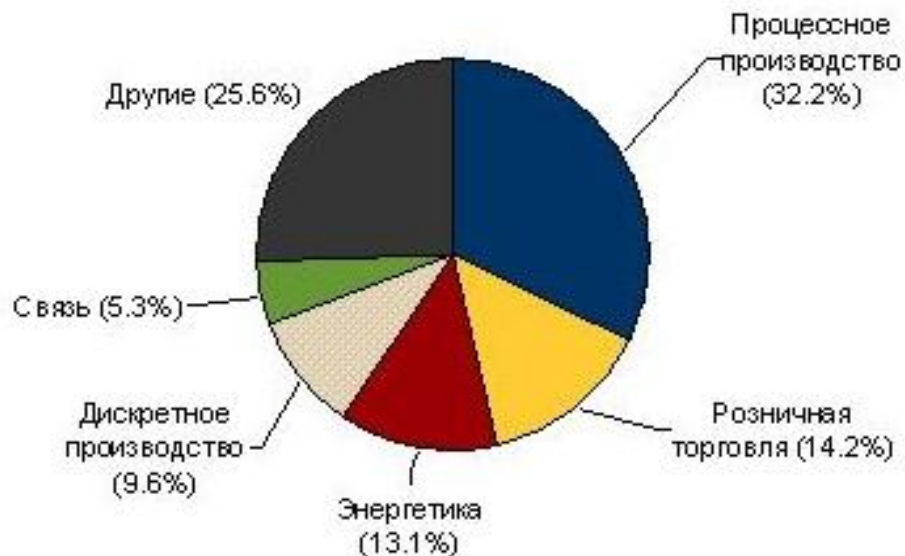
Самые популярные ERP-системы*



* По данным базы TAdviser за период наблюдений с 2005 г. по октябрь 2017 г.

Объемы отраслевых рынков ERP-систем

Распределение доходов от продаж и поддержки ИСУП на российском рынке по отраслям, 2007 г.



Всего= 579.34 млн.долл

Источник: IDC, 2008

Объемы отраслевых рынков ERP-систем

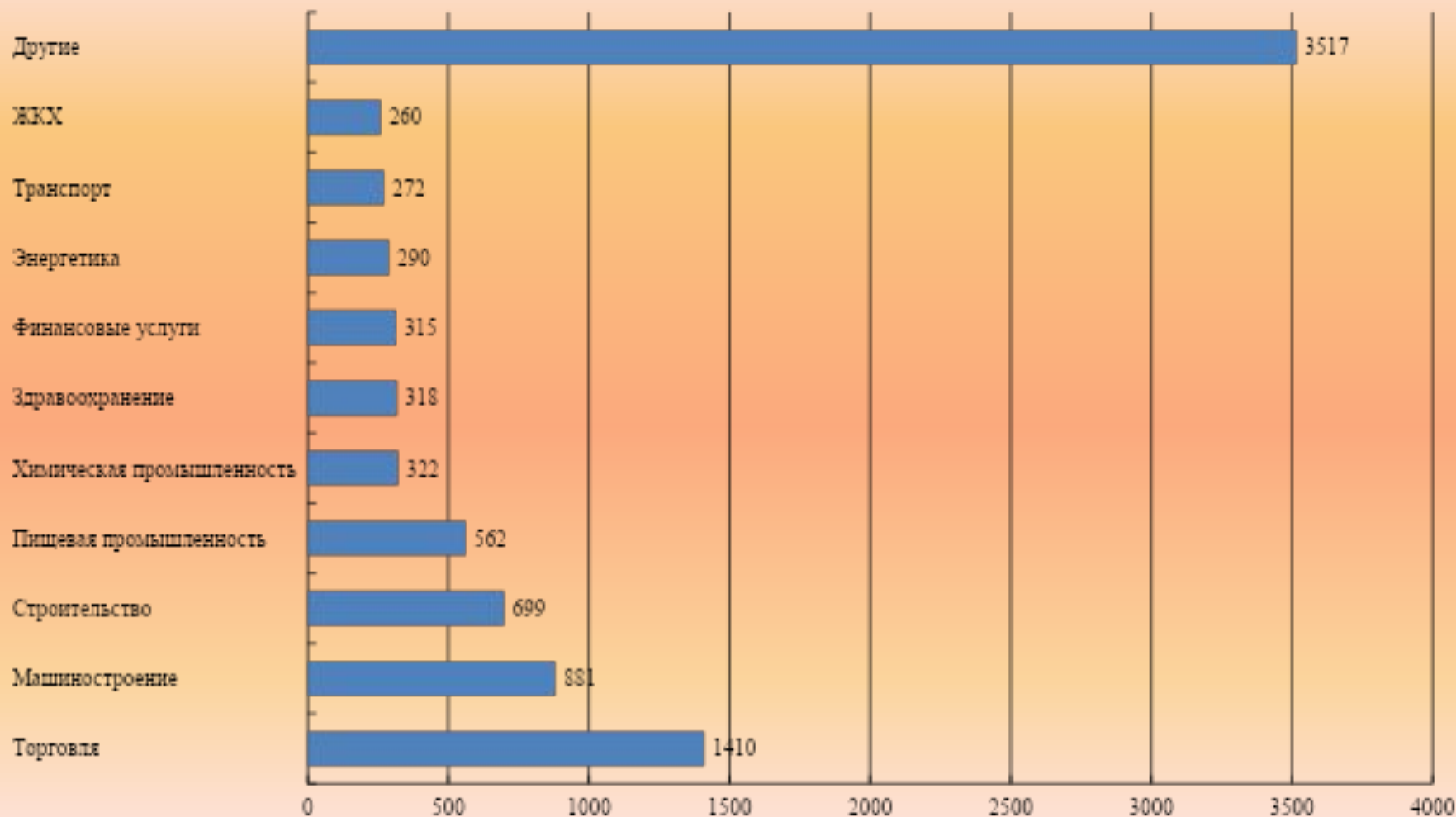
Отраслевое распределение ERP-проектов

| Отрасль | Кол-во проектов | % от общего числа |
|---------------------------|-----------------|-------------------|
| Торговля | 1410 | 15,9% |
| Машиностроение | 881 | 10% |
| Строительство | 699 | 7,9% |
| Пищевая промышленность | 562 | 6,4% |
| Химическая промышленность | 322 | 3,6% |
| Здравоохранение | 318 | 3,6% |
| Финансовые услуги | 315 | 3,6% |
| Энергетика | 290 | 3,3% |
| Транспорт | 272 | 3,1% |
| ЖКХ | 260 | 2,9% |
| Другие | 3517 | 39,8% |

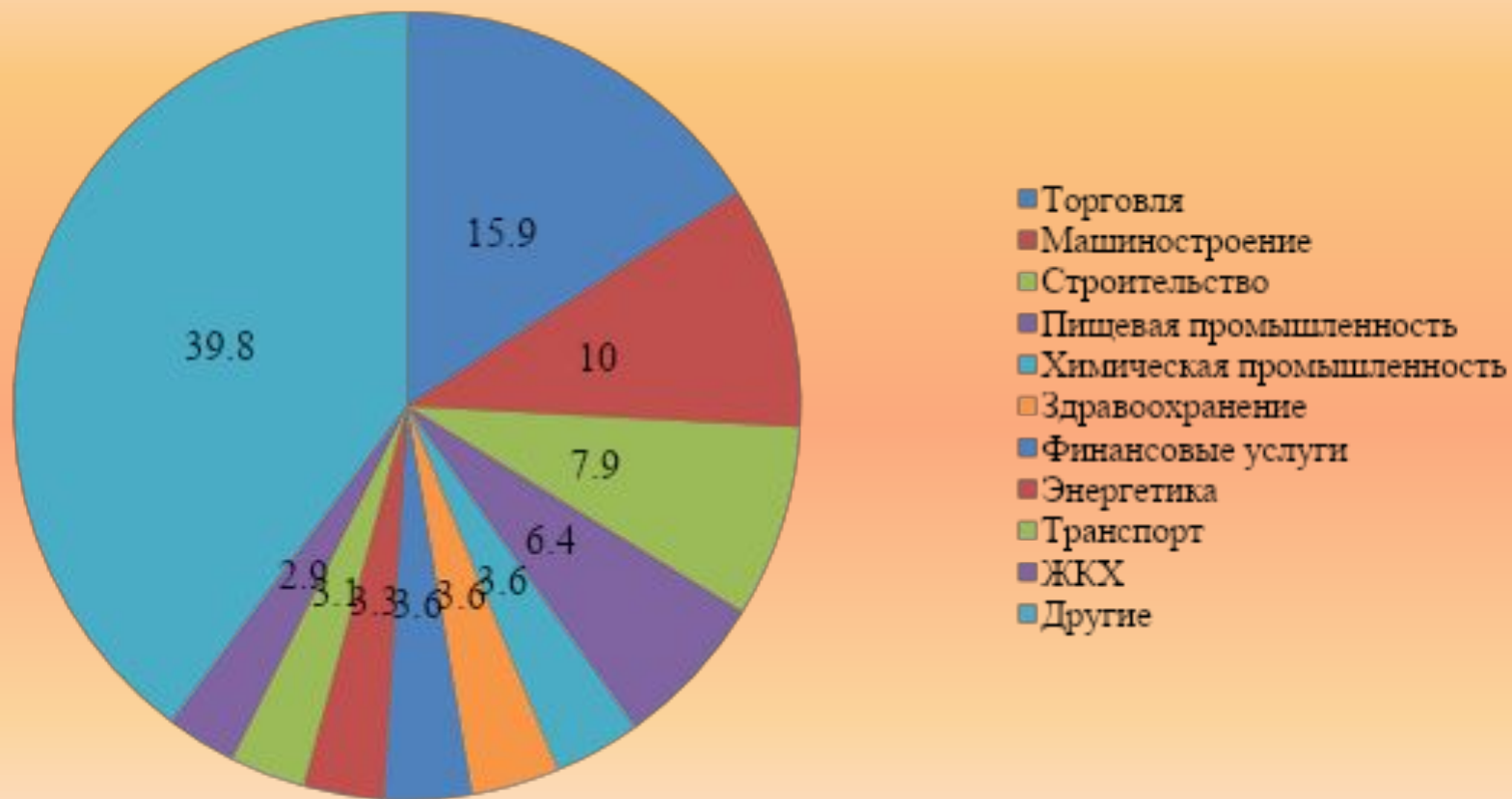
* По данным базы TAdviser за период наблюдений с 2005 г. по октябрь 2017 г.

TAdviser 2017

Внедрение ERP систем по отраслям за период с 2005 по октябрь 2017 года (по данным TAdviser)



Внедрение ERP систем по отраслям за период с 2005 по октябрь 2017 года (по данным TAdviser)



Объемы российского рынка ERP-систем

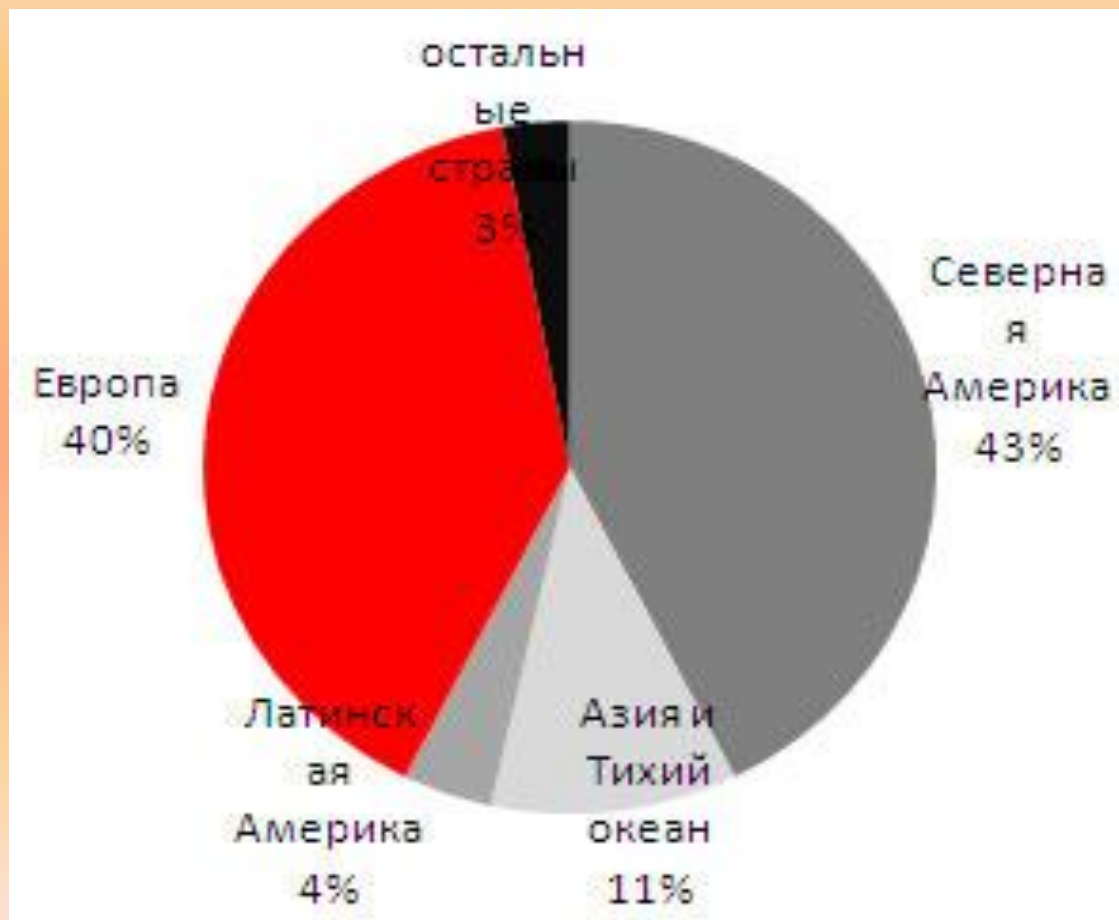
В России объем рынка ERP-систем по итогам 2013 г. составил 95.4 млрд руб.

В 2014 году отмечался рост рынка в рублях на 4% (99.2 млрд. руб.)

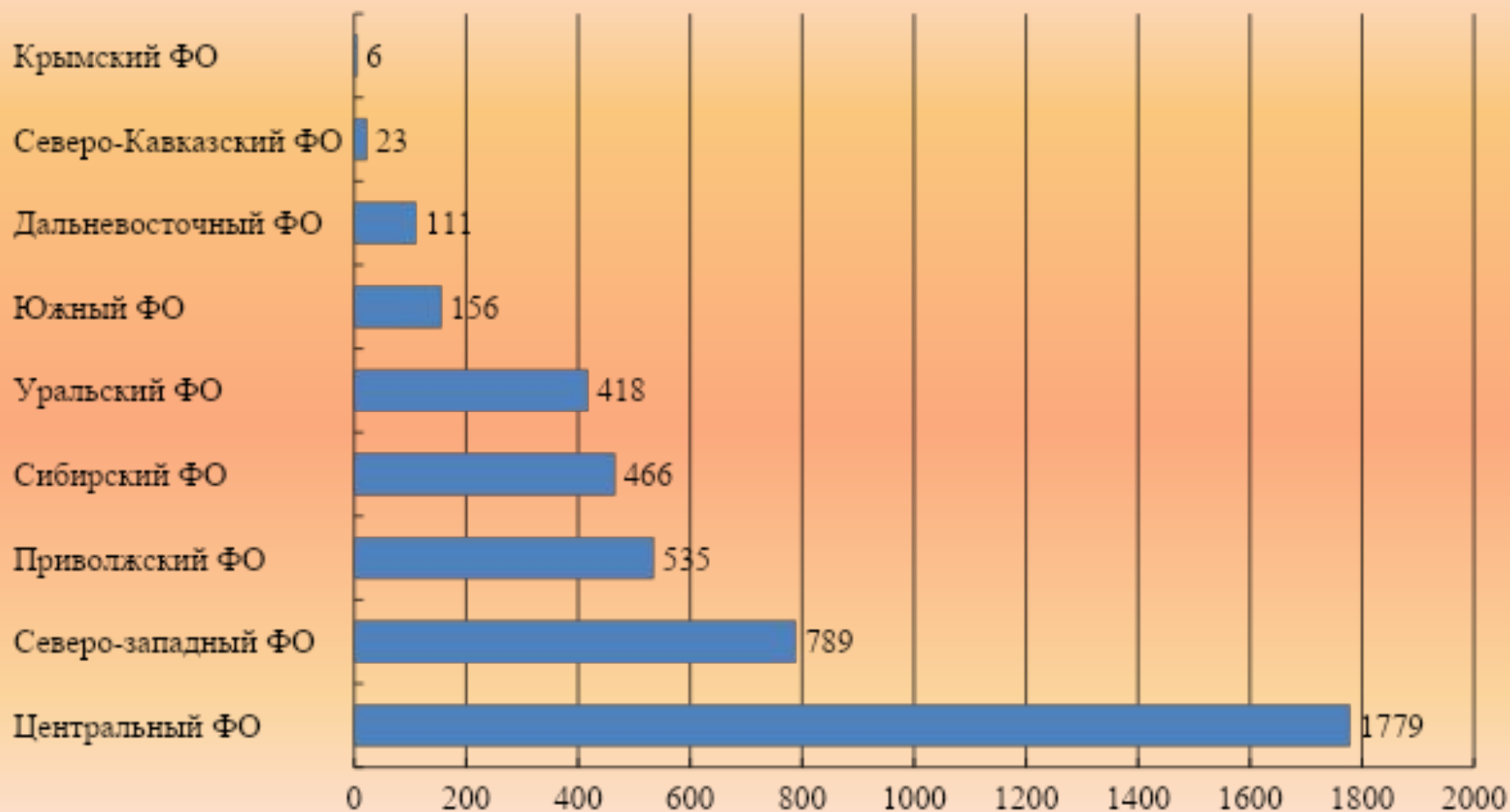
Объем российского рынка ERP-систем по итогам 2015 г. вырос, по данным TAdviser, на 9%, достигнув 108 млрд. руб.

По итогам 2016 года, по данным TAdviser, рынок ERP систем продолжил рост - вырос на 10% и достиг отметки в 119 млрд рублей.

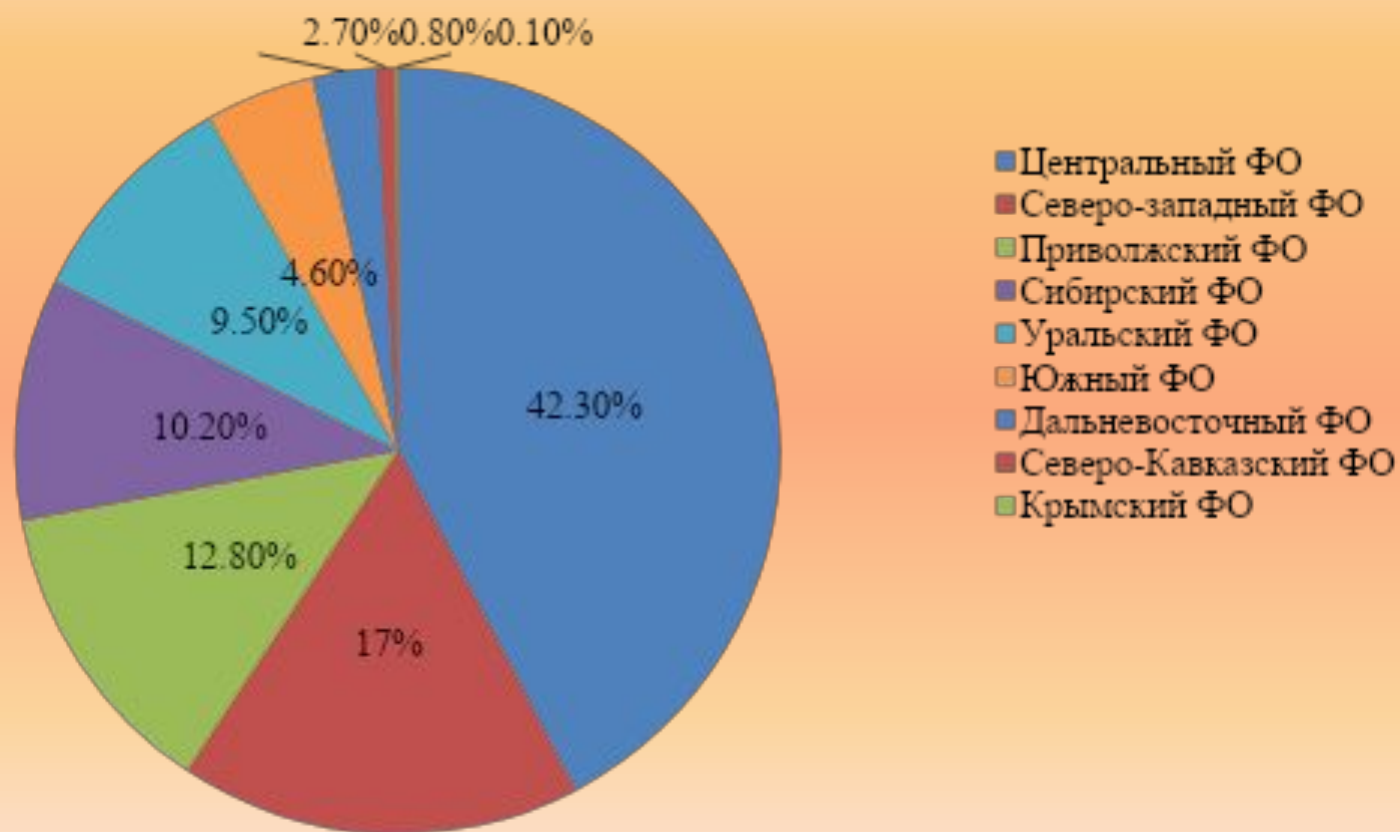
Мировые доли рынков ERP-систем по географическому признаку



Внедрение ERP систем по географическому принципу за период с 2005 по октябрь 2017 года (по данным TAdviser)



Внедрение ERP систем по географическому принципу за период с 2005 по октябрь 2017 года (по данным TAdviser)



Крупные внедрения ERP систем 01.2012-06.2015

| № | Заказчик | Отрасль | ERP система | Число лицензий | Год окончания проекта |
|-----|--------------------|----------------------------|-------------------------|----------------|-----------------------|
| 1. | Почта России | Телеком и связь | 1С:Предприятие | 50 000 | 2015 |
| 2. | Ростелеком | Телеком и связь | Oracle E-Business Suite | 46 000 | 2014 |
| 3. | ВымпелКом | Телеком и связь | Oracle E-Business Suite | 30 000 | 2014 |
| 4. | МТС | Телеком и связь | Oracle E-Business Suite | 10 500 | 2013 |
| 5. | Почта России | Телеком и связь | Microsoft Dynamics AX | 8 000 | 2013 |
| 6. | КамаЗ | Машиностроение | 1С:Предприятие | 7 565 | 2013 |
| 7. | Трансмашхолдинг | Машиностроение | 1С:Предприятие | 5 010 | 2013 |
| 8. | Балтика | Пищепром | ERP Монолит | 4 400 | 2013 |
| 9. | Л Этуаль | Торговля | Microsoft Dynamics AX | 4 000 | 2014 |
| 10. | СИБУР-ЦОБ | Консалтинг | 1С:Предприятие | 3 500 | 2014 |
| 11. | Алроса | Добыча полезных ископаемых | SAP ERP | 3 500 | 2015 |
| 12. | МГТС | Телеком и связь | Oracle E-Business Suite | 2 000 | 2015 |
| 13. | Башнефть-Добыча | Нефтегаз | SAP ERP | 1 700 | 2014 |
| 14. | Enter Связной | Торговля | 1С:Предприятие | 1 010 | 2014 |
| 15. | Страховой Дом ВСК | Страхование | Microsoft Dynamics AX | 1 000 | 2012 |
| 16. | Kelly Services | Консалтинг | Microsoft Dynamics AX | 1 000 | 2012 |
| 17. | Эксмо | Издательство | 1С:Предприятие | 1 000 | 2012 |
| 18. | Тракторные заводы | Машиностроение | Парус | 1 000 | 2013 |
| 19. | Стройгазконсалтинг | Газовая промышленность | Microsoft Dynamics AX | 850 | 2014 |
| 20. | Гидромашсервис | Машиностроение | 1С:Предприятие | 800 | 2012 |
| 21. | Интер РАО | Энергетика | 1С:Предприятие | 800 | 2012 |

Внедрения ERP систем

**Автоматизация управления авиационной холдинговой
компанией «Сухой» на базе комплекса приложений
Oracle E-Business Suite 12**



Внедрения ERP систем

**Внедрение "1С:Управление предприятием 2.0" на
«Ульяновском автомобильном заводе»**



Решения SAP и Oracle для малого и среднего бизнеса

SAP

SAP Business One,
mySAP All-in-One,

Oracle

Oracle E-Business Suite Special Edition,
JD Edwards EnterpriseOne,
JD Edwards World.

Импортозамещение как тенденция рынка

Вступили в действие с января 2016 г. изменения в Федеральном законе № 149-ФЗ от 27.07.2006 «Об информации, информационных технологиях и защите информации»», которые были внесены Федеральным законом № 188-ФЗ от 29.06.2015 «О внесении изменений в Федеральный закон “Об информации, информационных технологиях и о защите информации”...».



1С: Управление предприятием



МОНИТОРИНГ
И АНАЛИЗ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



УПРАВЛЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВОМ,
ОПТИМИЗАЦИЯ
ПЛАНИРОВАНИЯ



УПРАВЛЕНИЕ
ЗАТРАТАМИ И РАСЧЕТ
СЕБЕСТОИМОСТИ



УПРАВЛЕНИЕ
ДОКУМЕНТАМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ФИНАНСАМИ



БЮДЖЕТИРОВАНИЕ,
КАЗНАЧЕЙСТВО



РЕГЛАМЕНТИРОВАННЫЙ
УЧЕТ
РСБУ, МСФО



УПРАВЛЕНИЕ
МЕРОПРИЯТИЯМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ
С КЛИЕНТАМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ЗАКУПКАМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ПРОЦЕССАМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ
И РАСЧЕТ
ЗАРАБОТНОЙ
ПЛАТЫ



СКЛАДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО
И УПРАВЛЕНИЕ
ЗАПАСАМИ



ОРГАНИЗАЦИЯ
РЕМОНТОВ



УПРАВЛЕНИЕ
СОВМЕСТНОЙ РАБОТОЙ
СОТРУДНИКОВ



«1С:ERP Управление предприятием 2»

«1С:Документооборот»

Платформа «1С:Предприятие 8.3»

Стратегическое и оперативное управление

Мониторинг и анализ деятельности
Бюджетирование
Консолидация, аналитика (BI) и управленческая отчетность, KPI



Высшее
руководство

Процессы, подлежащие централизации управления

Управление имуществом
Казначейство
Сбыт
Материально-техническое обеспечение
Управление и мониторинг инвестпроектов
ОРД, процессинг документов, электронное хранилище



Управляющая
компания

Автоматизация ФХД предприятий

Управление капитальным строительством
Управление производственными активами и надежностью
Управление непрерывным и дискретным производством
Управление проектами
Управление финансами
Управление сбытом, снабжением
Управление транспортом
Управление персоналом, расчет зарплаты
Бухгалтерский, налоговый учет



Дочерние структуры
и предприятия

ERP Монолит



Рынок ИТ услуг

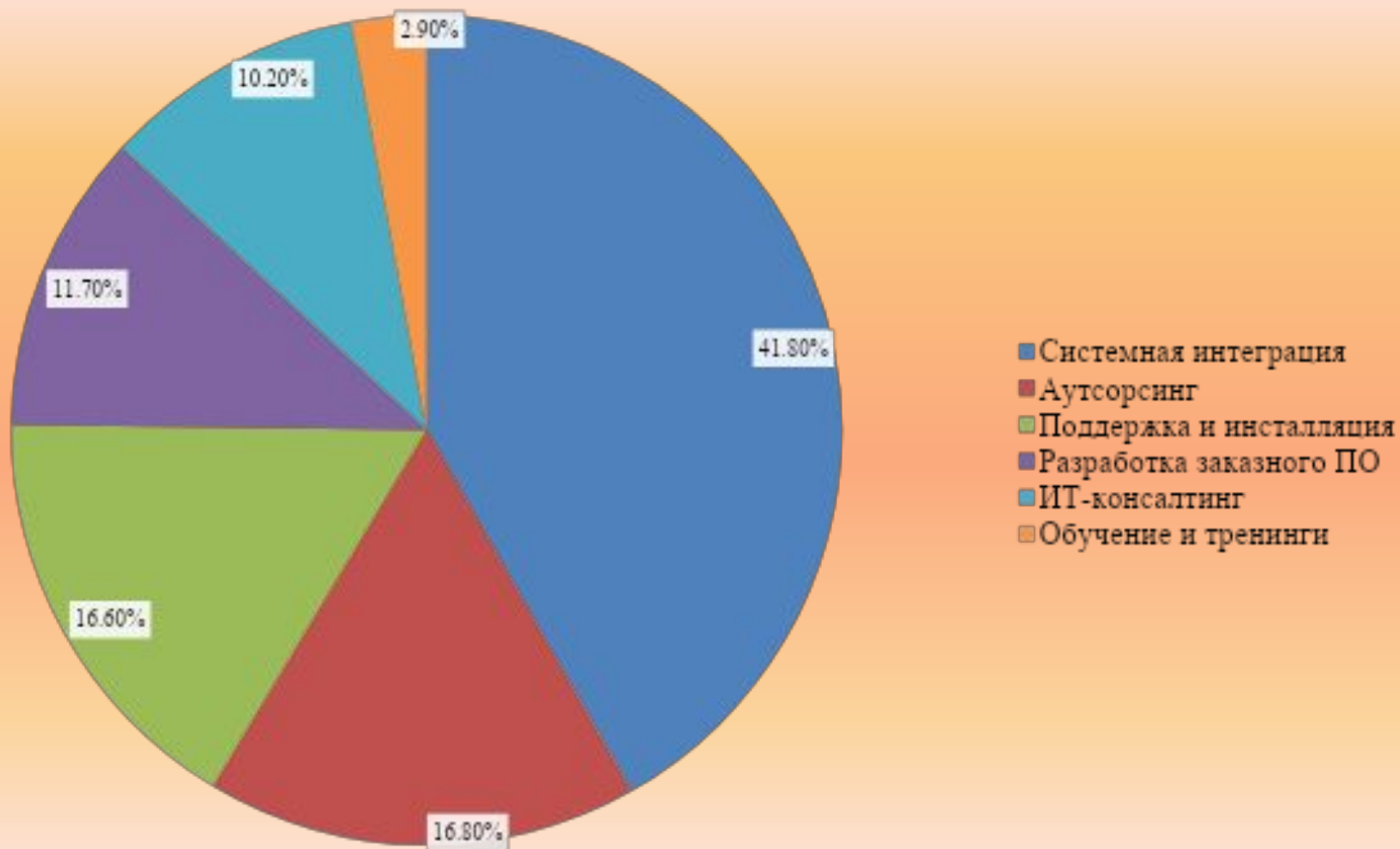
Сегменты рынка ИТ-услуг

- Поддержка и установка;
- Обучение и тренинги;
- Системная интеграция;
- ИТ-консалтинг;
- Разработка заказного ПО;
- Аутсорсинг.

Оценка объемов и темпов роста рынка ИТ-услуг в России (по данным IDC)

| Год | Объем рынка, в млрд. долл. | Темпы роста долларового объема рынка | Темпы роста рублевого объема | Примечание |
|------|----------------------------|--------------------------------------|------------------------------|----------------------------------------------|
| 2004 | 1,90 | +26,3% | +26,3% | самые высокие темпы роста в Европе |
| 2006 | 2,99 | +23,2% | 18,4% | |
| 2007 | 4,40 | +47,2% | +47,2% | |
| 2008 | 5,22 | +18,7% | 15,4% | из-за резкого снижения курса рубля к доллару |
| 2009 | 3,60 | -31,2% | - 12,0% | из-за резкого снижения курса рубля к доллару |
| 2010 | 4,70 | +30,0% | +30,0% | |
| 2011 | 5,94 | +27,2% | +27,2% | |
| 2012 | 6,58 | +11,0% | +11,0% | |
| 2013 | 7,70 | +8,0% | +8,0% | |
| 2014 | 6,57 | -15,0% | +2,2% | из-за резкого снижения курса рубля к доллару |

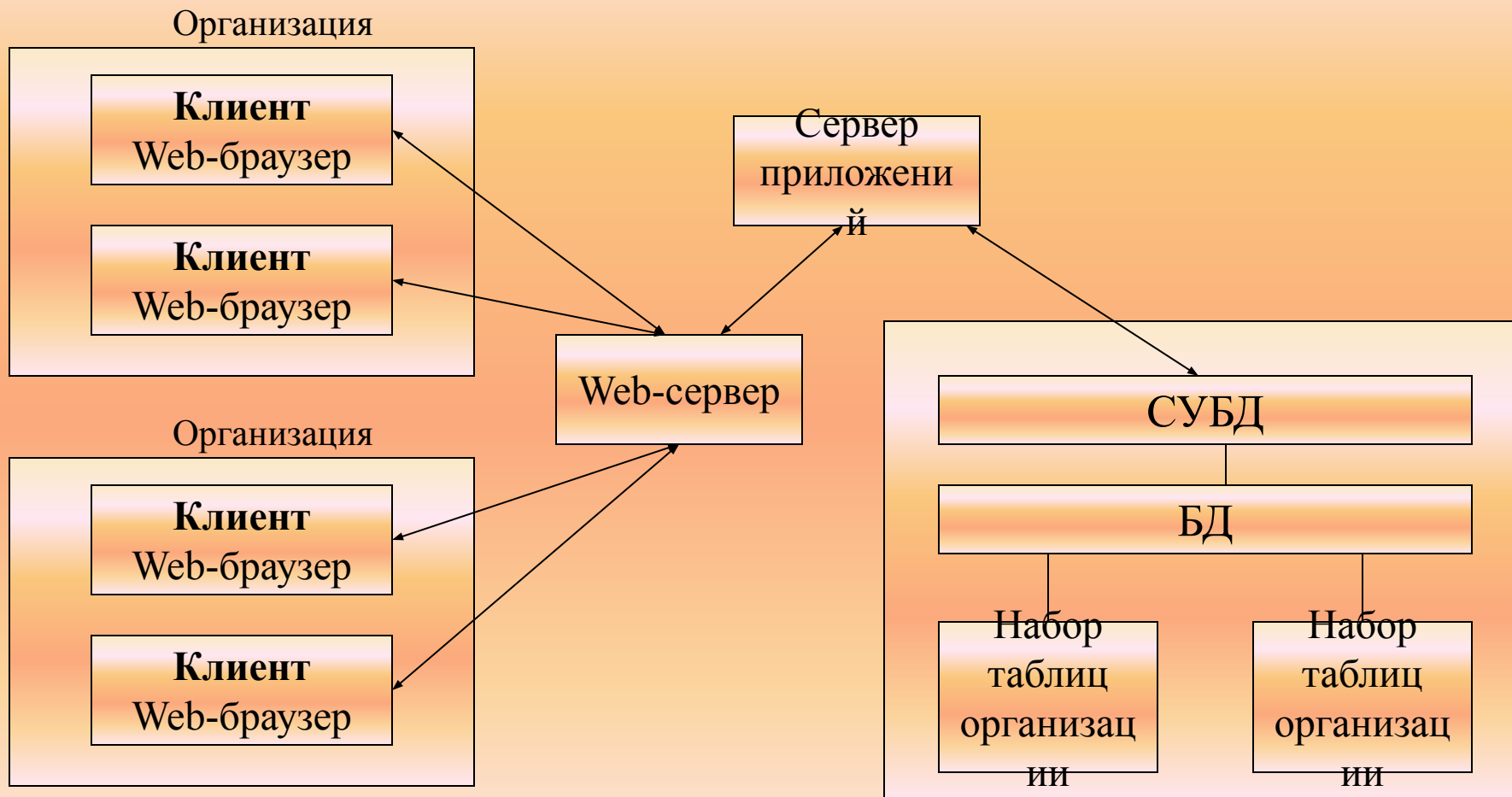
Доля ИТ-услуг на российском рынке в 2013 году (по данным IDC)



Участники рынка ИТ технологий

- Производители корпоративных информационных систем
- Официальные дистрибьюторы КИС
- Системные интеграторы – организации, осуществляющие внедрение
- Консалтинговые организации, занимающиеся консультированием по принципам работы КИС
- Поставщики прикладных услуг (аренда приложений) или ASP – Application Service Provider
- Провайдер торговых услуг или CSP-commerce
- Провайдер Интернет-услуг/услуг по подключению или ISP-Internet Service Provider
- Поставщик услуг управления в области информационных технологий или MSP – Management Service Provider

Схема предоставления услуг ASP провайдером



Оборудование провайдера приложений ASP

Типовая схема взаимодействия участников ИТ-рынка



Локальные процессы

- Разработка/ локализация
- Централизованный маркетинг
- Продажа лицензий

Локальные процессы

- продвижение
- Продажа услуг
- Внедрение и поддержка

Локальные процессы

- внедрение
- эксплуатация

Внедрение корпоративной информационной системы

Критерии выбора КИС

Группы критериев

- функциональность системы;
- общая оценка системы и ее производителя;
- внедрение и поддержка;
- стоимость владения.

Функциональность системы

- состав модулей по функциональным возможностям;
- соответствие бизнес процессам организации;
- возможность интеграции с другими системами;
- пользовательский интерфейс;
- степень и качество локализации системы;
- наличие отраслевых решений;
- работа с ERP-системой с использованием мобильных устройств и в удаленном режиме;
- соответствие стратегии развития организации.

Критерии выбора КИС

Общая оценка системы и ее производителя

- в зависимости от потребности и возможностей организации необходимо выбирать соответствующую программную архитектуру ERP системы, например «облачные сервисы» или «клиент-серверную» архитектуру;
- необходимо оценить: насколько выбор ERP системы может потребовать от организации обновления каналов связи, аппаратного обеспечения, средств вычислительной техники.
- сколько лет организации-производителю разрабатывает информационную систему;
- сколько лет данная ERP система присутствует на российском рынке.
- для средних и крупных компаний важно оценить размер инсталляций системы – количество пользователей, приходящихся в среднем на одну инсталляцию;
- масштабируемость. ERP система должна сохранять работоспособность и свои характеристики при расширении бизнеса организации;
- количество всех инсталляций ERP системы в России и за рубежом.

Критерии выбора КИС

Внедрение и поддержка

- срок полного внедрения ERP системы. Обычно этот срок колеблется от полугода до двух лет;
- количество организаций-партнеров по внедрению (поставщиков) ERP системы в России;
- опыт внедрения у поставщика ERP системы. Обычно обращают внимание на количество успешных внедрений ERP систем у того или иного поставщика.
- наличие технологии внедрения ERP системы у поставщика.
- цикл поддержки.
- наличие службы поддержки.

Критерии выбора КИС

Стоимость владения

- стоимость лицензии на программное обеспечение;
- стоимость аппаратного обеспечения;
- стоимость внедрения;
- стоимость обслуживания;
- стоимость модернизации и обновления;
- стоимость обучения пользователей.

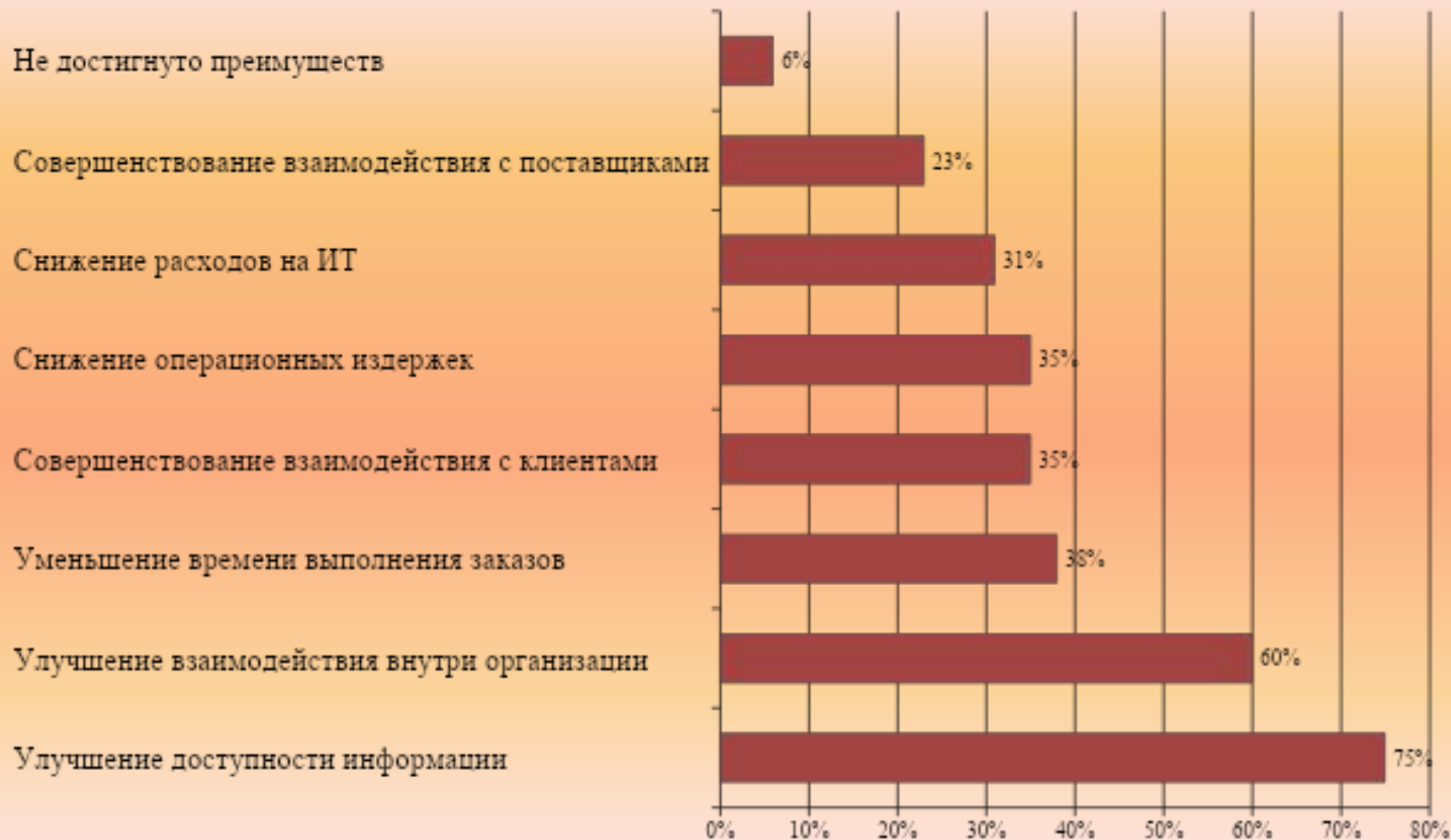
Результаты внедрения

- 81% опрошенных компаний оказались довольны сделанным выбором в пользу той или иной ERP-системы, а 19% — недовольны.
- 63% компаний столкнулись с организационными проблемами в ходе внедрения ERP-систем.
- 34% опрошенных предпочли при вводе системы в эксплуатацию использовать метод «большого взрыва», 46% вводили новую ERP-систему поэтапно, 20% применили гибридный подход.

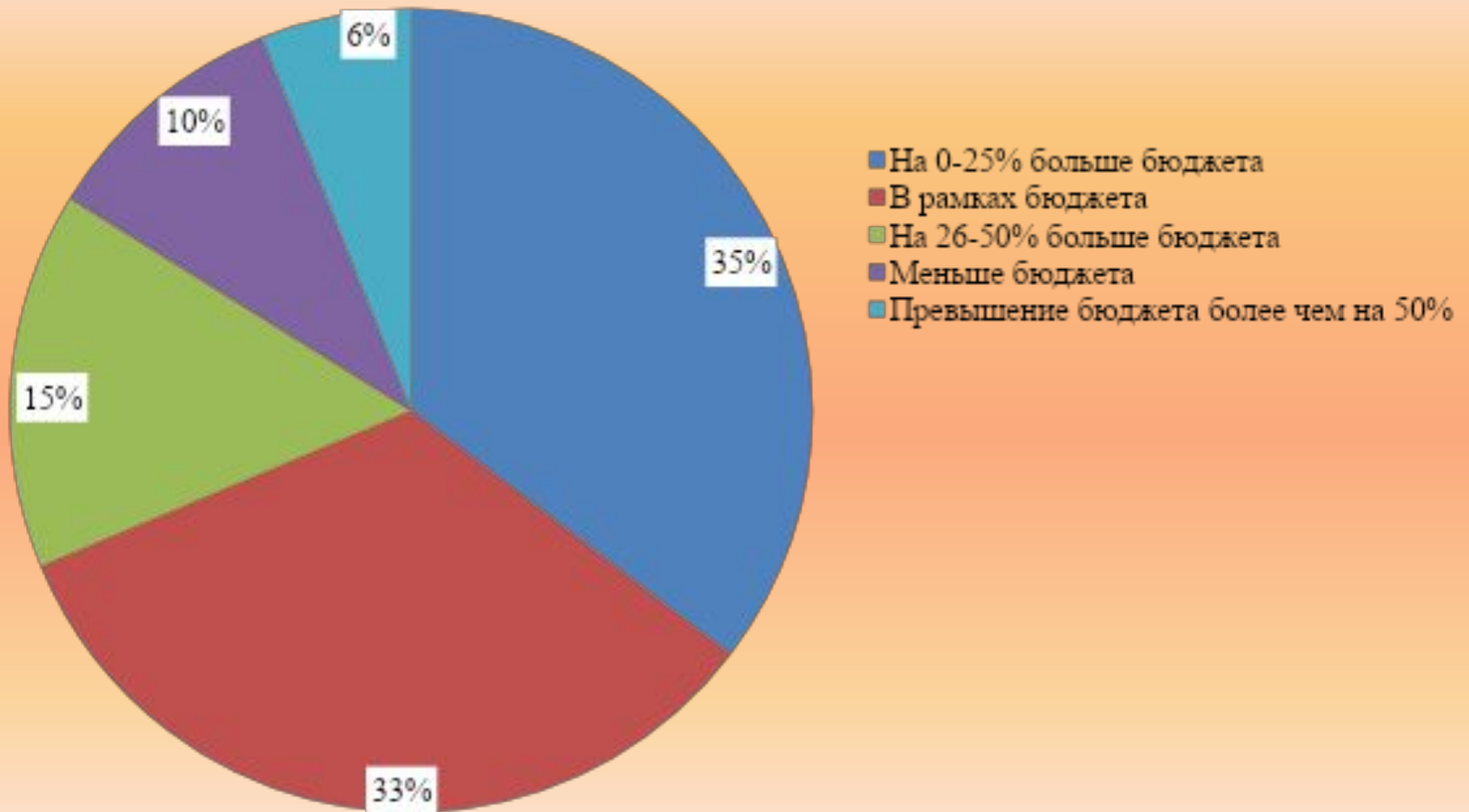
Результаты внедрения

- 57% предприятий предпочли одномоментный отказ от старых информационных систем, однако 43% использовали параллельный счет (постепенный отказ от старого ПО).
- **94% опрошенных так или иначе достигли позитивных результатов от внедрения.**

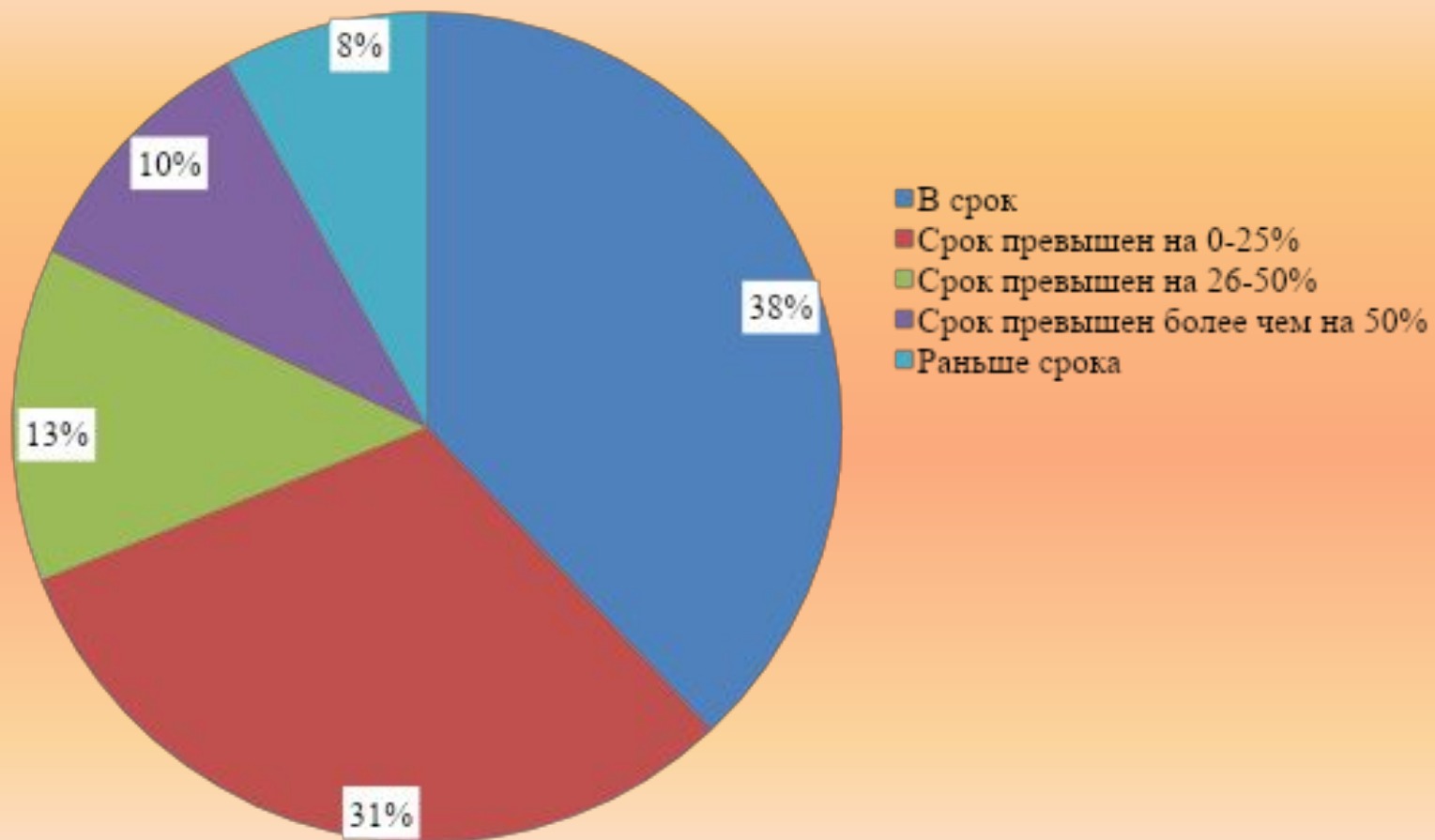
Преимущества, полученные от внедрения ERP систем



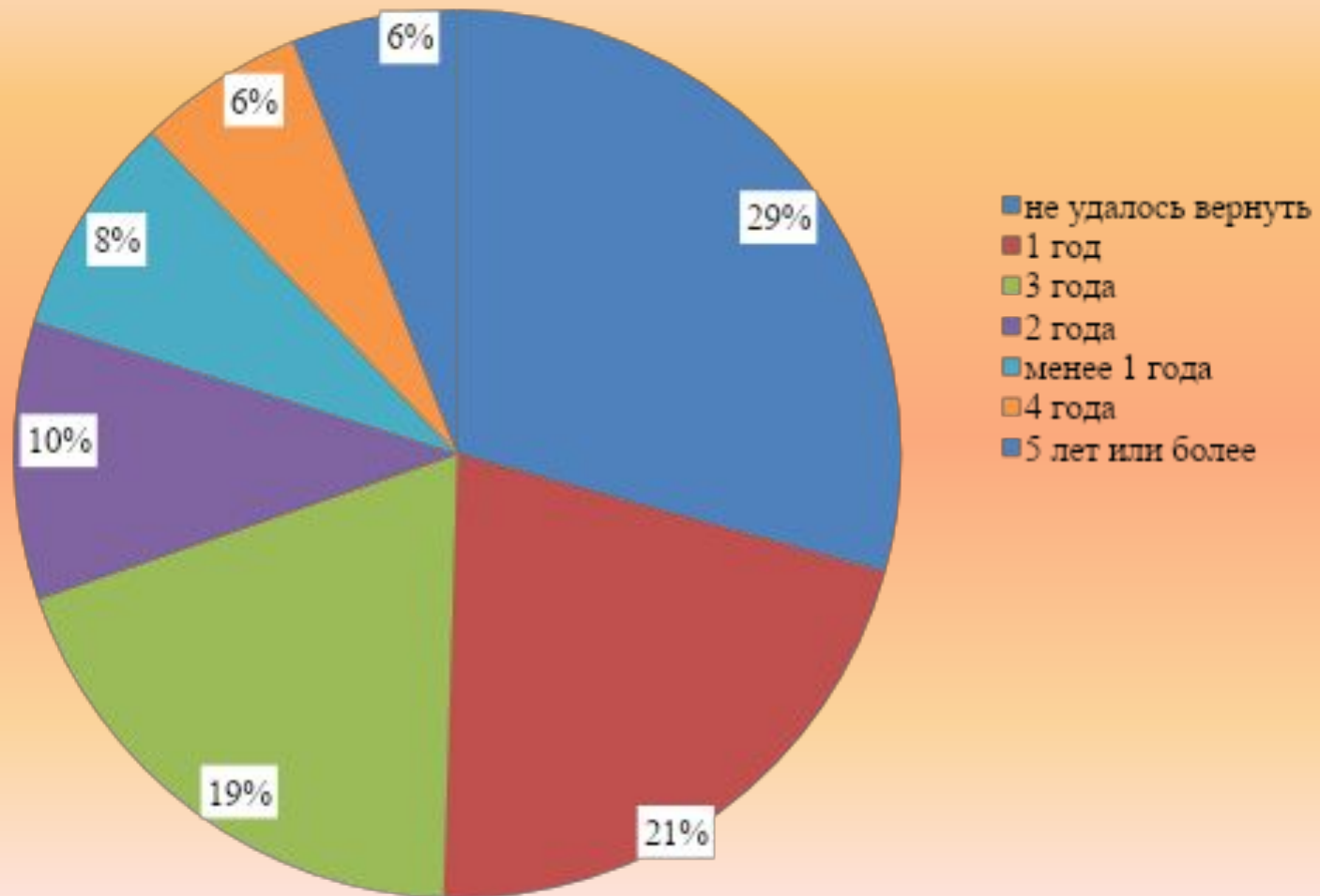
Перерасход средств при внедрении ERP



Превышение сроков ERP проектов



Время возврата инвестиций в ERP проект



Наиболее часто внедряемые модули ERP

| № | Модуль | % внедрений |
|----|---------------------------------------------|-------------|
| 1 | Управление финансами | 77 |
| 2 | Управление продажами и дистрибуцией | 62 |
| 3 | Управление материалами | 51 |
| 4 | Управление персоналом | 50 |
| 5 | CRM | 45 |
| 6 | Управление складом | 45 |
| 7 | Бизнес-анализ | 42 |
| 8 | Производство | 39 |
| 9 | Перспективное планирование/цепочки поставок | 36 |
| 10 | Транспорт/логистика | 25 |
| 11 | Управление жизненным циклом (PLM) | 22 |
| 12 | Конфигуратор продукции | 19 |
| 13 | Торговля | 15 |

Исследование Panorama Consulting Group

- уровень удовлетворенности клиентов

| | |
|--------------------|-----|
| Oracle | 80% |
| SAP | 39% |
| Microsoft Dynamics | 33% |

- Срок внедрения

| | |
|--------------------|---------|
| Oracle | 11 мес. |
| SAP | 13 мес. |
| Microsoft Dynamics | 14 мес. |

- самые большие расхождения по соотношению предполагаемого срока внедрения и его реальной длительности

Microsoft Dynamics

- Показатель перерасхода бюджета

| | |
|--------------------|-----|
| SAP | 8% |
| Microsoft Dynamics | 14% |
| Oracle | 15% |

- наименьший срок окупаемости и возврата инвестиций

Microsoft Dynamics (3 года) 84%

- наименьшую стоимость владения

Microsoft Dynamics \$500 000

Свойства КИС

Референтная модель – эталонная схема управления и планирования, разработанная для конкретных отраслей (сфер деятельности).

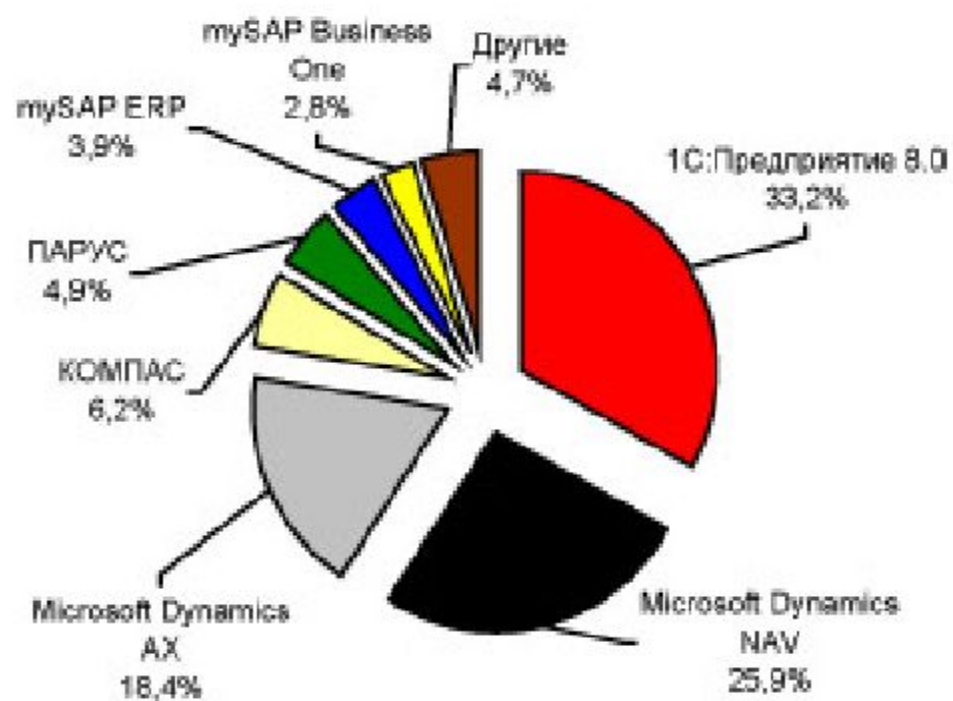
Динамическая функциональность – обеспечивает возможность поэтапной и плавной перестройки информационной системы организации и внедрения КИС на базе единой бизнес-модели организации.

Масштабируемость по мощности – сохранение работоспособности и выполнение всех функций КИС при изменении масштаба деятельности организации.

Поставщики ERP систем в торговле

| Поставщик | Управление внутримагазинным маркетингом (Merchandise management) | ное управление (Corporate administration) | Корпоративное Управление торговыми точками (Store operations) | Планирование реализации товаров (Retail planning) | Планирование пополнения торговых запасов (Retail Replenishment) | Управление продвижением (Promotions Management) | Управление цепочками поставок (Supply Chain Execution) |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Oracle | V | V | V | V | V | V | V |
| SAP | V | V | V | V | V | V | V |
| Epicor/CRS | V | V | V | Размещение товаров, Взаиморасче ты с партнерами | V | V | V |
| Lawson | V | V | V Взаиморасче ты с партнерами | V | V | V | V |
| Retailx | V | V Взаиморасче ты с партнерами | V | Взаиморасче ты с партнерами | V | V | V |
| Tomax | V | - | V | V | V | V | - |
| Aldata | V | - | Управление заказами | Взаиморасче ты с партнерами | V | V | V |
| Island Pacific | V | Финансы | Управление заказами | V | V | V | Складские операции |
| NSB Group | V | Взаиморасче ты с партнерами | Управление заказами | V | V | V | Складские операции, Логистика |
| GERS (до преобразов ания в Escalate | V | Финансы, Взаиморасче ты с партнерами | Управление заказами, Взаиморасче ты с партнерами | V | - | Взаиморасче ты с партнерам и | V |
| Jesta I.S. | V | - | - | - | V | V | Визуализация цепочек, Логистика |

Структура российского рынка ERP в торговле по решениям
в штучном выражении*



ERP система Microsoft Dynamics AX



Microsoft Dynamics AX



ERP-решения от Microsoft

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

**КРУПНЫЙ
БИЗНЕС**



Более 16 тысяч клиентов
в мире

**СРЕДНИЙ
БИЗНЕС**



Более 90 тысяч
клиентов в мире

**МАЛЫЙ
БИЗНЕС**



Более 33 тысяч
клиентов
(более 2,25 млн.
рабочих мест) в мире

Клиенты Microsoft Dynamics

Белая Дача 

**Еврофинанс
Моснарбанк**

Valio


БИБЛИО-ГЛОБУС
ВАШ ГЛАВНЫЙ КНИЖНЫЙ


АЙС-ФИЛИ


**БЕЛГОРОДСКИЙ
ХЛАДО**
КОМБИНАТ




**Красный
Октябрь**


**АЗБУКА
ВКУСА**

**AMERICAN
EXPRESS**

АВТОМИР

БЕСТ
НЕДВИЖИМОСТЬ



ДЫМОВ

**ГОРБУШКИН
ДВОР**

Mr. DOORS

GJ GLORIA JEANS

И

ДРУГИЕ:
Вертолет, ООО

Бизнес-Альянс,

Администрация граждаООО

Администрация г. Самарынской авиации Дании

Вещь!

Владивостокский Морской Торговый Порт

АКАДО (ЗАО КОМКОР ТВ)

Возрождение, банк

Волгоградский алюминиевый завод

Волжский гидроэнергетический каскад, УК (ВоГЭК)

КОМПЛЕКС

Внедрения Microsoft Dynamics AX



ДЫМОВ



И

ДРУГИЕ:

Администрация гражданской авиации Дании

Владивостокский Морской Торговый Порт

Городская Покровская больница

Барнаульский майонезный завод, ОАО

Морской порт Санкт-Петербурга

Муниципальная администрация г. Тарту (Эстония)

Корбина Телеком

Муниципальная администрация Гентофте (Дания)

Кострома ЖКХ

МУП РКЦ г. Иваново

МЦФЭР (Международный центр финансово-экономического развития)

Краски Текс

Внедрения Microsoft Dynamics AX



ВeePack Group (Росевропласт)

Крупнейший поставщик полимерных пленок на территории России и стран СНГ. Компания поставляет на Российский рынок упаковочные материалы.



Издательский центр «Академия»

Одно из крупнейших издательств России. За все время своей работы мы выпустили свыше 6 000 наименований книг.



IZOVOL

Компания IZOVOL производит тепло-, звуко-, пожароизоляционные материалы IZOVOL и огнестойкие стеновые и кровельные «сэндвич»-панели BELPANEL.



Quiksilver

Компания, являющаяся одним из крупнейших производителей обуви, одежды и аксессуаров для серфинга, сноубординга, скейтбординга и схожих видов спорта



АБИ Групп

Многопрофильный холдинг, осуществляющий свою деятельность на рынках производства и сбыта колбасных изделий, розничной торговли, управления недвижимостью, строительства, медиа.



КОФ Палитра

Лидер российского рынка производства обоев, занимает третью часть этого сегмента рынка.



Лотте КФ Рус Калуга

Кондитерская фабрика по изготовлению печенья.

Внедрения Microsoft Dynamics AX



ООО "Разгуляй-Маркет"

Один из лидеров сельхозпроизводства в стране: 19 лет работает на аграрном рынке и специализируется в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.



Объединенные кондитеры

Крупнейший в Восточной Европе кондитерский холдинг, объединяющий 15 предприятий по всей России.



КК Бабаевский

История кондитерского концерна "Бабаевский" начинается с 1804 года. Сегодня входит в холдинг "Объединенные кондитеры".



Цезарь Сателлит

Оператор услуг мониторинга систем безопасности на российском рынке, единственная отечественная компания, ставшая членом европейских ассоциаций противодействия угонам EuroWatch и GuardOne.



Красный Октябрь

На рынке производства кондитерских изделий фабрика известна с середины XIX века. Сегодня владеет дочерними фабриками в 4-х городах России



Рот Фронт

Одно из старейших кондитерских предприятий России - было основано в 1826 году. Входит в холдинговую компанию "ГУТА".



Центральный телеграф

ОАО «Центральный телеграф» – один из ведущих операторов связи России.

Внедрения Microsoft Dynamics AX



ЧЕРУС - Спецстрой

Работает на рынке реконструкции и строительства инженерных систем зданий. За годы работы компания реализовала ИТ-проекты и осуществила поставку оборудования более чем 3500 клиентам.



ЭВЕР Нейро Фарма

«ЭВЕР Нейро Фарма» - международная фармацевтическая компания, занимающаяся разработкой, производством и сбытом препаратов для терапии нейродегенеративных и цереброваскулярных расстройств



Хлебпром

Крупнейший производитель на кондитерском рынке России. У компании 3 производственных площадки и 15 сбытовых подразделений на территории России.



Белая Дача Трейдинг

Лидер по производству и поставке готовых салатов и овощей. Компания является эксклюзивным поставщиком свежей салатной продукции во все рестораны McDonald's в России.



Hitachi

ФПГ Hitachi предлагает информационные системы, электронные устройства, энергетическое и промышленное оборудование и т.д.



«Русагро-Центр»

Один из крупнейших российских агропромышленных холдингов, развивающий сахарное, жировое, мясное и сельскохозяйственное бизнес-направления.



Мир Детства

Компания «Мир детства» была создана в 1994 году и начала свою деятельность с импорта детской продукции известных мировых брендов.



Олимпийский комитет Сочи 2014

Олимпийская ERP должна позволять быстро вносить изменения и наращивать функционал, оперативно предоставлять необходимую информацию руководству, а также соответствовать требованиям национального законодательства и МОК.

В мае 2008 года было выбрано решение Microsoft Dynamics AX.

Автоматизированы бухгалтерский, налоговый и управленческий учет, казначейство, бюджетирование, управление инвестиционными потоками, управление логистикой и закупками. В системе реализовано более полусотни управленческих отчетов, разработанных с соблюдением требований МОК, а также обеспечена возможность электронного согласования документов



Еда



Билеты



Расписания



Место проведения



Происшествия



Размещение



Протокол



Транспорт



Площадки



Моделирование



Факел



Волонтеры



Услуги



Бронирование



Прибытие

Инtranет & Экстранет с Microsoft SharePoint

Документооборот на платформе 'DocVision' Базируется на Microsoft .NET, SharePoint, SQL Server, Unified Communications с Exchange & Lync

Microsoft Dynamics AX для ERP систем  Microsoft

Компания



Решение



Результат



L'Etoile – крупнейшая сеть парфюмерных магазинов (более 900) с собственным логистическим обеспечением в России и Украине.

Внедрено решение по управлению Розничной сетью, Складом и Магазинами. Единое решение для розничной и оптовой торговли. Более 300 пользователей, более 3000 касс.

Функциональность:

- Фронт офис магазина
- Бэк офис магазина
- Центральный офис
- Склад
- Бэк офис интернет магазина

L'Etoile работает в единой ERP системе с 2003 года, которая позволила компании вырасти в десятки раз с момента внедрения. Помимо этого компанией Columbus успешно реализованы проекты по переводу компании на новые версии Microsoft Dynamics AX.

Microsoft. Сама корпорация Microsoft является хорошим примером применения Dynamics AX и Dynamics CRM в крупных транснациональных организациях. Для управления корпоративными финансами и кадрами Microsoft все еще использует адаптированное ПО SAP, однако многие оперативные системы в компании были заменены решениями Dynamics AX и Dynamics CRM. Например, все сотрудники Microsoft, обеспечивающие продажи по всему миру (более 40 000 человек), перешли с Siebel на Dynamics CRM. Более того, компания Microsoft развернула Dynamics AX для своих оперативных систем, которые обеспечивают работу производственных подразделений DVD и Xbox, розничных магазинов Microsoft и департамента управления расходами.



Авансовые отчеты



Обработка заказов MBS



Производство Xbox



Организация мероприятий



Управление поставщиками



Управление партнерами



Управление продажами



Производство DVD/Media



Поддержка клиентов



Зарплата и кадры



Сеть Microsoft Stores



Снабжение датацентров

Функциональные области системы

ПРОИЗВОДСТВО

Бережливое, процессное и дискретное производство

ДИСТРИБУЦИЯ

Оптовая торговля, дистрибуция и управление складами

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Мерчендайзинг, POS – терминалы, управление магазинами и сетями, распределение, управление центральным офисом

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Ресурсное планирование, управление проектами и компетенциями команд

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР

Управление фондами, целевое финансирование, учет и контроль фондов

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

- Главная книга
- Расчеты с клиентами и поставщиками
- Банковские счета
- Бюджетирование
- Внутрифирменный учет
- Корпоративное регулирование

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

- Администрирование организации
- Отбор и найм сотрудников
- Развитие сотрудников и управление их производительностью
- Портал сотрудников
- Командировки и расходы

БИЗНЕС-АНАЛИЗ И ОТЧЕТНОСТЬ

- Более 800 аналитических на base Microsoft SQL Server Reporting Services
- Аналитические кубы по всем направлениям деятельности
- Панели ключевых показателей деятельности

ПРОИЗВОДСТВО

- Планирование потребностей в материалах и мощностях
- Управление ресурсами
- Календарное планирование и последовательность производственных заданий
- Производственные спецификации и технологические карты

ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

- Управление запасами
- Управление распределенными складами
- Коммерческие соглашения
- Сроки исполнения заказов
- Планирование в цепочке поставок
- Управление качеством

СНАБЖЕНИЕ И РЕСУРСЫ

- Прямые и не прямые закупки
- Запросы коммерческих предложений
- Управление поставщиками
- Портал для поставщиков
- Заявочные кампании
- Доставка товаров

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

- Финансовый учет и счета по проектам
- Бюджетирование и контроль расходов по проектам
- Управление ресурсами и графиками проектов
- Интеграция MS Project

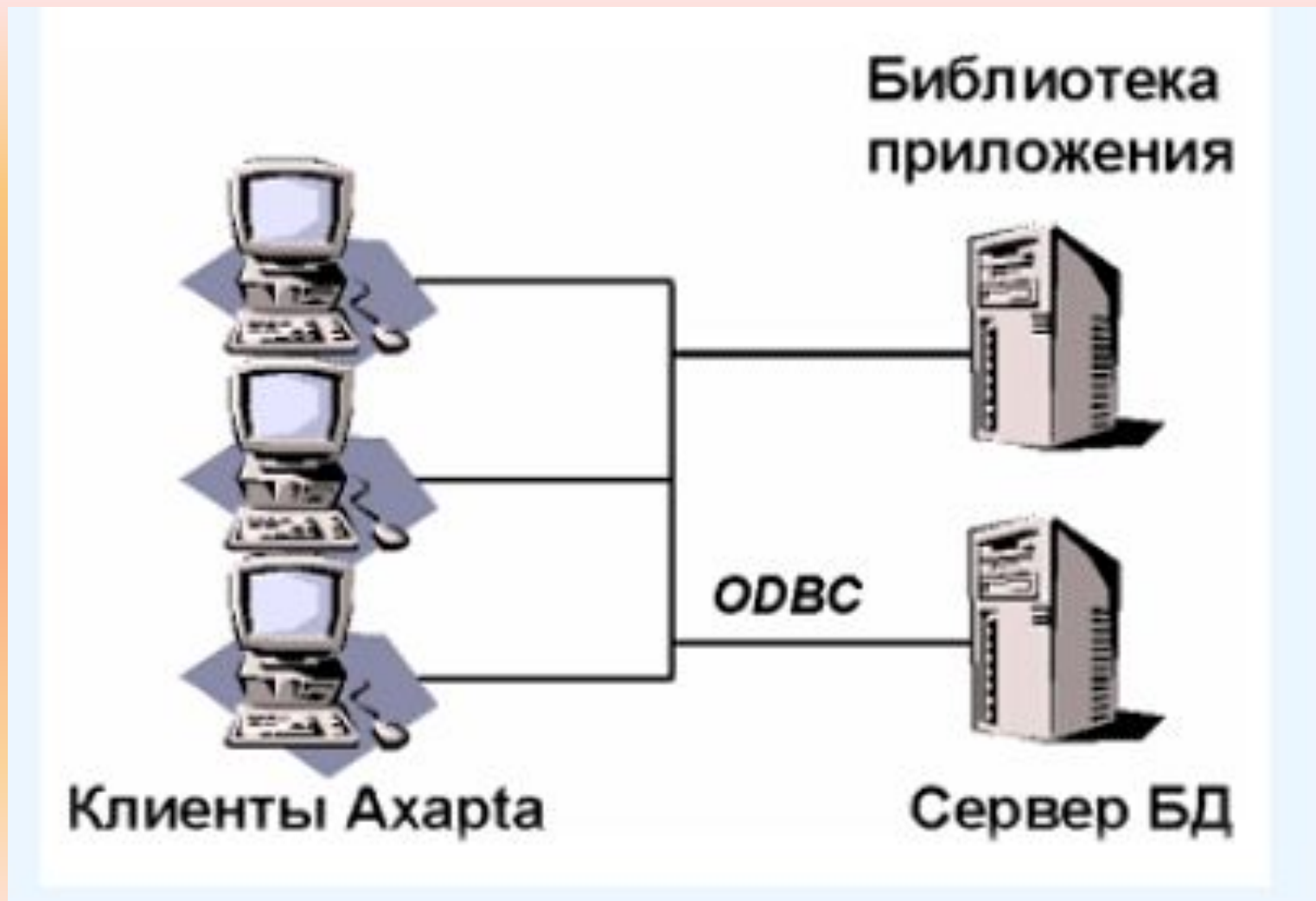
ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

- Управление продажами и маркетингом
- Потенциальные клиенты и возможности
- Автоматизация продаж
- Интеграция с Microsoft Dynamics CRM

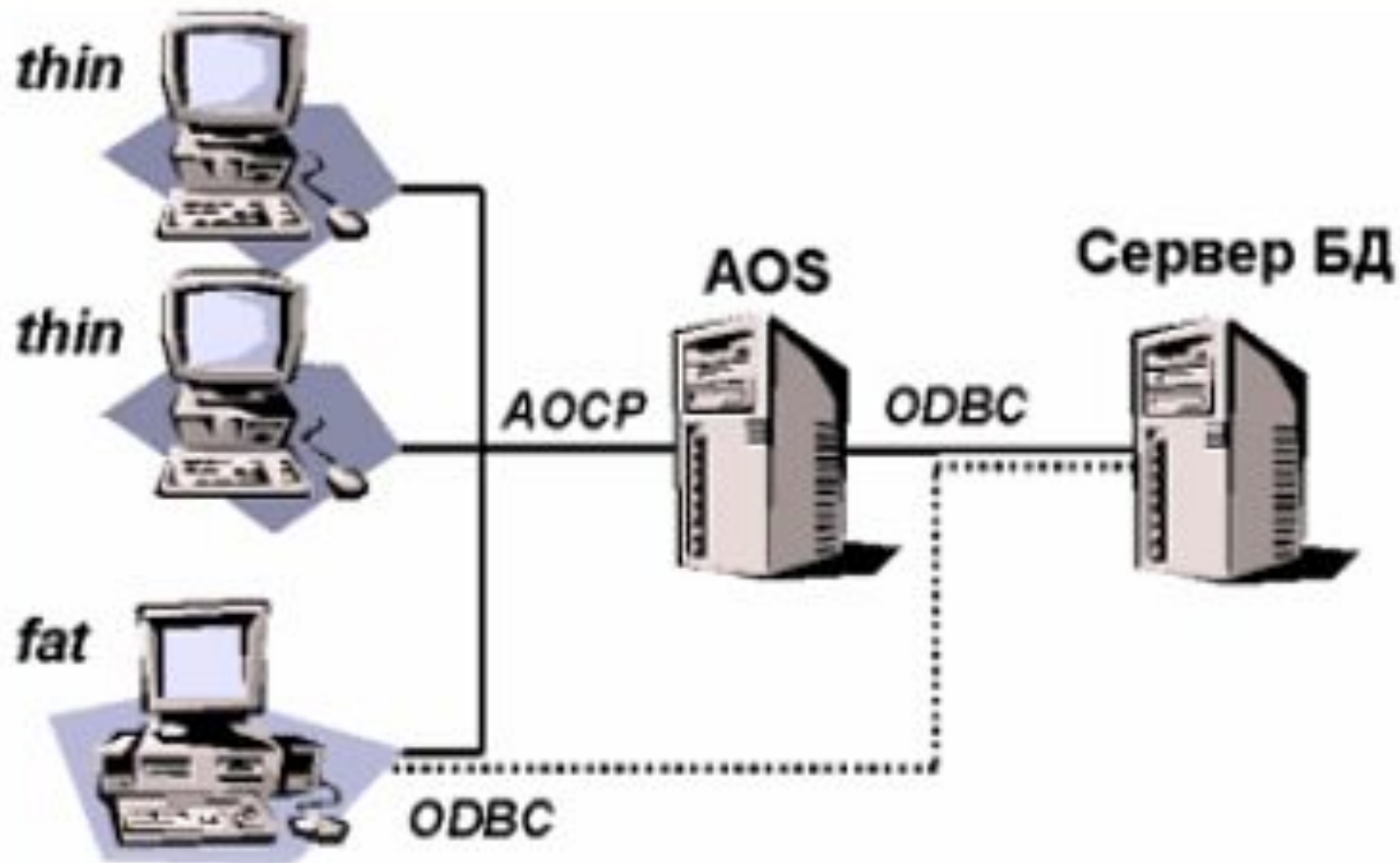
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Сервисные заказы и контракты
- Сервисные обращения и диспетчеризация
- Управление ремонтами
- Подписки на сервисное обслуживание

Двухуровневая конфигурация



Трёхуровневая конфигурация



Главное меню Ax 2009

Microsoft Dynamics AX - State University - Higher School Of Economics [MAF-177: Код сеанса - 3] - [2 - dat]

DAT > Управление запасами > Управление запасами Область

Избранное

- Приступая к работе

Управление запасами

Места

- Управление запасами Область
- Номенклатуры
- Имеющиеся запасы
- Просмотр мест

Формы

- Сведения о номенклатуре
- Спецификации
- Отгрузки
- Маршруты комплектации
- Транспортировки палет

Главная книга

Учет затрат

Банк

CRM

Расчеты с клиентами

Расчеты с поставщиками

Управление запасами

Места

- Номенклатуры
- Имеющиеся запасы
- Просмотр мест

Журналы

- Проводки по номенклатуре
- Прибытие номенклатуры
- Учет номенклатур

Отчеты

- Базовые данные
- Проводки
- В наличии
- Статус
- Анализ
- Статистика
- Цена/скидка
- Спецификации
- Управление качеством
- Метки
- Упаковочный материал
- Прогноз
- Заказы на перемещение

Настройка

- Номенклатурные группы
- Версии цены
- Параметры
- Аналитики
- Цена/скидка
- Накл. расходы
- Дополнительные номенклатуры
- Распределение
- Запасы
- Разделение запасов

Обычные формы

- Сведения о номенклатуре
- Спецификации
- Отгрузки
- Маршруты комплектации
- Транспортировки палет
- Отправка продаж

Запросы

- В наличии
- Инвентарный журнал
- Заказы на выпуск
- Данные проводок перевозчика
- Вопросы, связанные с перевозчиком
- Обработка номенклатуры
- Аналитики
- Проводки
- Прогноз
- Управление качеством
- Заказы на перемещение
- RFID
- Спецификации

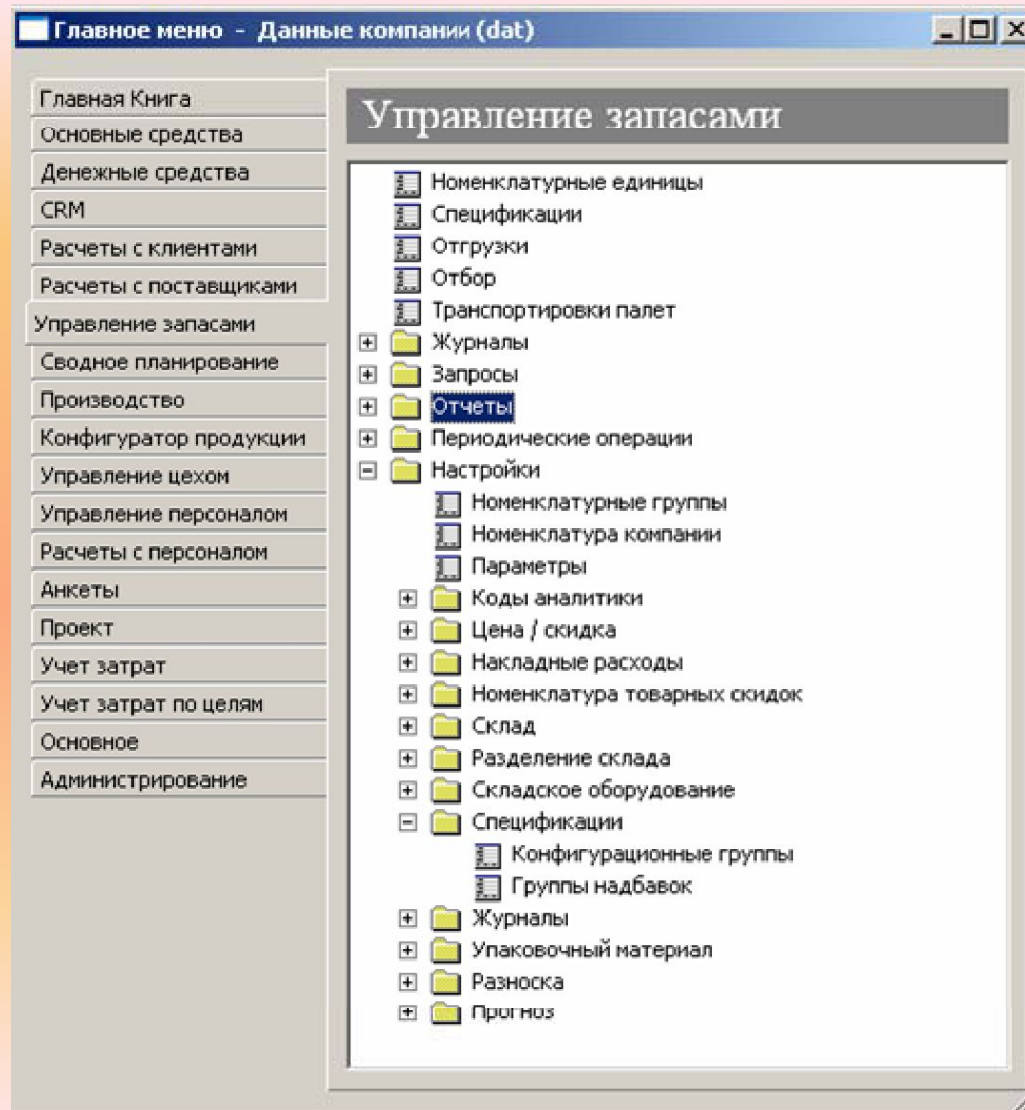
Периодические операции

- Закрытие и коррекция
- Обзор прибытия
- Промежуточные отгрузки
- Заказы на перемещение
- Спланированный заказ на перемещение
- Физическая разноска
- Комплектация заказа на продажу
- Комплектация заказа на перемещение
- Регистрация отгрузочной накладной
- ABC-классификация
- Обновление связанной аналитики
- Обновление отгрузки
- Переместить обновление

Создать и изменить номенклатуру

dat | usr

Главное меню





| Группа аналитик | Имя |
|-----------------|--------|
| склад1 | склад1 |

Номенклатурные аналитики - активация и настройка

Обзор Разное Изменение Переименовать

| Актив... | Имя | Обязатель... | Первичная аналит... | Пропуск для прихо... | Пропуск для расхо... | Физические запасы | Финансовые запасы | План покрытия по анали... |
|--------------------------|--------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Конфигурация | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Размер | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Цвет | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

Аналитика хранения - активация и настройка

Обзор Разное Изменение

| Активный | Имя | Обязатель... | Первичная аналит... | Пропуск для прихо... | Пропуск для расхо... | Физические запасы | Финансовые запасы | План покрытия по анали... |
|-------------------------------------|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Сайт | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Склад | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Номер партии | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ячейка | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Код палеты | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Серийный номер | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Аналитика является активной?

Эволюция "Аксапты"



- Главное меню
- Главная Книга
- Основные средства
- Денежные средства
- CRM
- Расчеты с клиентами
- Расчеты с поставщиками
- Управление запасами
- Сводное планирование
- Производство
- Конфигуратор продаж
- Управление цехом
- Управление персоналом
- Расчеты с персоналом
- Анкеты
- Проект
- Учет затрат
- Учет затрат по целям
- Основное
- Администрирование

Microsoft Dynamics AX - Demo [AX2012R2A: Код версии - 10] - [1 - usmf - initial]

USMF - Домашняя страница - Ролевой центр

Процесс продаж

Процесс продаж: Sales/Process

Последнее обновление: 05.03.2013

Фактическое/плановое потребление

Список работ

The batch job Report pre-processed data clean up completed successfully.

| № | Тема | Тип документа | Идентификатор | Срок выполнения | С | Дата создания | Связь |
|---|----------------------|---------------|--------------------------|-----------------|---|---------------------|-------|
| 1 | The batch job Rep... | Журнал п... | Job description Report p | Сгенерир... | | 27.05.2012 22:19:39 | dat |
| 2 | The batch job Rep... | Журнал п... | Job description Report p | Сгенерир... | | 26.05.2012 22:19:10 | dat |
| 3 | The batch job Rep... | Журнал п... | Job description Report p | Сгенерир... | | 25.05.2012 22:19:40 | dat |
| 4 | The batch job Rep... | Журнал п... | Job description Report p | Сгенерир... | | 24.05.2012 22:19:08 | dat |

| | | | | | | |
|---------------------|-------------|--------------|--------|-------|------|-------|
| Валовая прибыль | Фл/ФлР-Туда | 249,38 | 239,72 | 1,94% | 0,00 | 0,00% |
| Открыть поступления | | 0 044 816,53 | | | | |
| Открыть расчеты | | 3 360 230,07 | | | | |

Добавить Индикаторы | Управление Индикаторами

Финансовые показатели

| Индикатор | Значение | Цель | Статус | Тенденция |
|-----------------------------------|----------|--------|--------|-----------|
| Маржа валовой прибыли | 48,82 | 52,36 | 🔴 | 📉 |
| Средний период оборота (DSO) | 261,00 | 201,40 | 🔴 | 📈 |
| Среднее количество дней до оплаты | 615,04 | 506,10 | 🔴 | 📈 |
| Оборачиваемость заказов | 0,01 | 0,01 | 🟢 | ↔️ |

Добавить Ключевые индикаторы производительности | Управление Ключевыми индикаторами производительности

Мои ссылки

- Активные интареи
- Все капиталы
- Активные валютные счета

Добавить ссылки | Управление ссылками

Мои отчеты

- Сводные и подробные логристант
- Уровень соблюдения графика производства
- Распределение по срокам хранения запасов по номенклатурным группам
- Валовая прибыль по клиенту
- Валовая прибыль по номенклатуре
- Лучшие 100 поставщиков
- Последние отсортированные производственные заказы

Добавить ссылки | Управление ссылками

Connect

Microsoft Dynamics™

- CustomerSource: Новости по продажам, отзывы и документация
- Community: Соподеливайте с другими профессионалами в бизнесе
- Online Services: Логги, помогающие решать дополнительные деловые задачи



Contoso Entertainment System USA

< Май 2017 >

Вс Пн Вт Ср Чт Пт Сб

1 2 3 4 5 6

7 8 9 10 11 12 13

14 15 16 17 18 19 20

21 22 23 24 25 26 27

28 29 30 31

Рабочие элементы,
назначенные мне

Администрирование затрат

Администрирование системы

Анализ затрат

Банковские операции

ИТ розничной торговли

Кредит и сбор задолженностей клиента

Обработка возвратов продаж

Обработка и запрос заказов на продажу

Подтверждение заказов на покупку

Получение и обработка заказа на покупку

Портал самообслуживания менеджеров

Развертывание канала

Управление категориями и продуктами

Управление компенсациями

Управление набором сотрудников

Управление персоналом

Henkel Beauty Care повышает эффективность промо-акций



[AKA.MS/HENKELBC_RU](https://aka.ms/henkelbc_ru)

Клиент
Henkel Beauty Care

Отрасль
Потребительские товары

Страна
Россия

Веб-сайт
henkel.com

Размер компании
большой (от 1 000 до 9 999 сотрудников)

Partner
BASYS

Продукты и сервисы
Dynamics 365 for Sales, Power BI, Azure



Сбор данных для прогноза теперь занимает не два дня, а несколько минут. На расчет и анализ эффекта промо уходит две минуты, вместо часа. Раньше для прогнозирования продаж требовалась команда из двенадцати человек и более 160 часов времени, а сейчас для этого достаточно одного человека и 30 мин.

Функциональные модули Microsoft Dynamics 365

- Microsoft Dynamics 365 for Finance & Operations;
- Microsoft Dynamics 365 Business Central;
- Microsoft Dynamics 365 for Sales;
- Microsoft Dynamics 365 for Marketing;
- Microsoft Dynamics 365 for Customer Service;
- Microsoft Dynamics 365 for Field Service;
- Microsoft Dynamics 365 for Project Service Automation;
- Microsoft Dynamics 365 for Talent.

Интерфейс аналитической отчетности модуля Microsoft Dynamics 365 for Sales

Dynamics CRM

← ☰ 🏠 🖥

Панель социального мониторинга продаж

Панели мониторинга

Мои открытые возможные сделки

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

| Канал продаж | Сумма (p.) |
|---------------|------------|
| 750,00 p. | 750,00 |
| 50 000,00 p. | 50 000,00 |
| 135 000,00 p. | 135 000,00 |
| 54 000,00 p. | 54 000,00 |
| 23 000,00 p. | 23 000,00 |

Мои открытые интересы

ИНТЕРЕСЫ ПО ИСТОЧНИКУ

| Источник | Количество |
|----------|------------|
| Source 1 | 3 |
| Source 2 | 3 |
| Source 3 | 4 |
| Source 4 | 9 |

Мои закрытые возможные сделки...

ГЛАВНЫЕ КЛИЕНТЫ

| Клиент | Потенциальный клиент |
|-----------|----------------------|
| Марсианин | Да |

Мои открытые возможные сделки

ЛУЧШИЕ ВОЗМОЖНЫЕ СДЕЛКИ

| Тема | Сумма |
|-------------|-------|
| 6 заказа... | ... |
| Процесс 3 | ... |
| 121212 | ... |
| Процесс 5 | ... |
| Поступит... | ... |
| Необходи... | ... |
| Процесс 1 | ... |
| Высокая ... | ... |
| Тест 1 | ... |
| Процесс 2 | ... |

Мои Действия

- Входящий звонок 27.01.2017 16:40
- Входящий звонок 27.01.2017 16:48
- Входящий звонок 27.01.2017 16:55

Создание объекта Задача

| | |
|-----------------|----------------------------------------|
| Приоритет | Обычный |
| Срок | 04.09.2017 11:22 |
| Ответственный * | Vyacheslav Koloskov |
| Ответственный * | Vyacheslav Koloskov |
| Тема * | Подготовка к встрече |
| Описание | |
| Описание | Подготовить презентационные материалы |
| В отношении | Компания "Антонов и сыновья" (образец) |
| Длительность | 30 мин. |

Сохранить Изменить Отмена

Модуль Microsoft Dynamics 365 for Customer Service

Возможности модуля:

- Организация персонализированного обслуживания клиентов;
- Проведение анализа социальных сетей;
- Повышение лояльности клиентов;
- Увеличение кросс-продаж;
- Увеличение количества повторных продаж;
- Получение аналитических отчетов с использованием встроенных средств цифровой аналитики;
- Повышение скорости обслуживания клиентов;
- Обеспечение хранения истории обращений, предпочтений и отзывов заказчиков

Интерфейс аналитической отчетности модуля Microsoft Dynamics 365 for Customer Service

