г. Новосибирск

ЗАО "СИББЛАНКОИЗДАТ", крупная оптовая компания, торгующая канцелярскими товарами.

ИТ директор Андрей.

**«Помогите разобраться с нашей огромной проблемой, связанной с заказами!»**

К нам обратился Андрей, он работает ИТ директором к крупной компании торгующей канцелярскими товарами, а также занимающейся издательским бизнесом. Важнейшая часть бизнеса, такая как закупки, ранее держалась на уникальных навыках одного из сотрудников. Это в перспективе является проблемой в случае отсутствия этого сотрудника как работать с огромными файлами в формате «Эксель» и настроенными ссылками и макросами, никто не знал. Кром е того, в перспективе это ограничивает рост бизнеса, т.к. возможности человека все-таки ограничены.

Было принято решения, что эти уникальные технологии, связанные с заказами, нужно перенести на работающую в компании учетную систему 1С: Управление торговлей 11. (УТ)

**Как было:**

Справочник номенклатуры содержит более 100 000 номенклатурных позиций.

Для заказов клиентам, силами стандартных отчетов из базы УТ выгружались: остатки товаров по складам, продажи за периоды. Кроме того, использовались данные из других источников: товар в пути, уже сделанные заказы, остатки на складах поставщиков и пр. Эти данные загружались в специально разработанный файл в формате «Эксель» и в результате преобразований предлагался заказ поставщику. Несмотря на высокие компетенции менеджеров по закупкам, периодически возникали проблемы: дефицита товара, излишних остатков, недостаточную оборачиваемость, требующих привлечения дополнительных ресурсов.

**Начало, от лица разработчиков:**

Встроенную, типовую систему заказов, предлагаемую УТ, заказчик не использовал т.к. она не учитывает все параметры, которые использовал заказчик. Кроме того, клиент попросил настроить возможности создавать заказы клиентам настраиваемые по всем параметрам прямо или косвенно относящиеся к номенклатуре (поставщики, товарные группы, свойства и характеристики и пр).

После проведения исследований, выяснилось:

1. Заказы делаются по поставщикам. Делается выборка по товарам, которые приходили от заданного поставщика в течении года. Вся информация собирается в форму.
2. 2.Описание полей - кол-во товара в последней поставке, дата последней поставки, текущий остаток, кол-во товара в пути (считается по кол-ву товара в еще не полученных заказах), кол-во товаров в резерве, продажи товара за период, который задается в этой форме, последняя цена закупки, сумма заказа (последняя цена закупки\* заказываемое кол-во), кол-во штук в упаковке, кол-во поставщиков (от которых приходил данный товар).

**Что было сделано:**

1. Разработана форма Автоматического заказа Поставщикам.
2. Доработки типовой формы для Заказа поставщику. Адрес в УПД должен подтягиваться из Заказа.
3. Доработки по графику оплат в Заказе поставщику.
4. Анализ состояния свободных остатков в свежей копии базы + отчет по некорректным заказам. Результат выгружается в отчет.
5. Создание Отчета по заказам поставщикам в подсистеме Склад и Доставка.
6. Создание из документа Заказ поставщику сделать доступной Автоматического заказа поставщикам.
7. Доработка типовой Загрузки из табличного документа в документ Приобретение товаров и услуг.
8. Доработки Упаковки. Загрузить из «экселя» дерева упаковок у номенклатуры.
9. Доработка печатной формы Маршрутный лист. В маршрутный лист надо добавить вес и объём по заказу.
10. Создание Формы, собирающая данные по номенклатуре, с анализом и возможностью указать количество вручную.

И еще множество дополнительных улучшений.

**В результате:**

 Создана подсистема Автоматизация закупок. Все изменения и дополнения вынесены в расширение для сохранения целостности конфигурации и сохранена возможность обновления без привлечения специалистов. Все собственные правила и особенности заказа поставщикам были сохранены и автоматизированы. Прайс-листы поставщиков с остатками загружаются в УТ.

 **Показатели эффективности (достигнутые через 6 месяцев):**

1. Товарные запасы по складу снижены на 15%
2. Оборачиваемость по складу снизилась на 17 дней.
3. Качественное выполнение заказов покупателей на номенклатуре выросло на 25%
4. Повышена устойчивость системы закупок.

С уважением,

Директор по развитию

Компании Интеллект-Ресурс,

Харичков Вадим Витальевич.

Тел. 8 (383) 284-26-00, доп. 110

Моб. +7-923-119-55-13

www.intellect-resurs.ru

Приложение № 1 Скрин шот рабочего места закупщика:

