

**ОТРАСЛЕВОЕ
РЕШЕНИЕ ЛАНИТ
НА БАЗЕ SAP ERP**

РЕШЕНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ
эффективно реализовать
стратегию акционеров и
менеджмента предприятия,
предоставив наиболее
современные инструменты.

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕШЕНИЯ:

- поставляется по фиксированной цене;
- внедряется за фиксированный срок;
- включает готовую преднастроенную систему SAP;
- содержит полный набор материалов и типовых документов.

**Предварительно
настроенное на базе
SAP ERP решение
содержит модули:**

- Финансы;
- Логистика;
- Сбыт;
- Контроллинг затрат;
- Учет результатов;
- Специфические отраслевые разработки.

ЛАНИТ предлагает **модульные
пакеты расширения по
фиксированной цене.**



РЕШЕНИЕ ЛАНИТ ДЛЯ ДИСТРИБУТОРСКИХ КОМПАНИЙ

**РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА
И ЛЮБОГО ПРОЦЕССА**

SAP

Особенностью любого динамично развивающегося бизнеса является необходимость оперативной адаптации сложной логистической инфраструктуры и региональной распределительной сети к условиям динамично меняющегося потребительского спроса.

Построение системы оперативного управления бизнесом, централизованного планирования и бюджетирования деятельности предприятия, построения отношений с ключевыми поставщиками и клиентами, координации цепочки поставок и непрерывного контроля показателей бизнеса в разрезе товаров, регионов, каналов продаж требует применения лучшего мирового опыта в сочетании с надёжной и производительной информационной платформой.

«Решение ЛАНИТ для дистрибуторских компаний» является системой комплексного управления деятельностью дистрибуторской компании, построенной на базе лидирующего продукта SAP ERP.

ВЫГОДЫ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ РЕШЕНИЯ ЛАНИТ

«Решение ЛАНИТ для дистрибуторских компаний» позволяет эффективно реализовать стратегию акционеров и менеджмента предприятия, предоставив наиболее современные инструменты для оптимизации следующих показателей.

Повышение эффективности использования собственных и заемных средств:

- Планирование денежных потоков и управление платежеспособностью, бюджетами движения денежных средств;

Обеспечение прозрачности бизнеса, учета и отчетности:

- Эффективное управление финансовыми потоками, основанное на оперативных учетных данных;

- Стандартизация системы управленческой и бухгалтерской отчетности (РСБУ, МСФО, НК);

Оптимизация управления логистическими потоками:

- Моделирование выполнимости планов продаж, производства и снабжения;
- Стратегический выбор поставщиков и контроль закупочных цен сырья и материалов;
- Минимизация затрат на обработку входящих грузов;
- Контроль уровня обеспеченности запасами на всех этапах логистической цепочки;
- Снижение уровня складских запасов;

Стимулирование сбыта и рост объемов продаж:

- Непрерывный анализ ситуации на рынке;
- Эффективное управление рынками сбыта, каналами продаж;
- Централизованное управление ценообразованием;
- Повышение уровня удовлетворенности потребителей.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ РЕШЕНИЯ

Финансы, контроллинг, анализ деятельности

Финансы (финансовый учет):

- Бухгалтерия Главной книги;
- Бухгалтерия дебиторов;
- Бухгалтерия кредиторов;
- Бухгалтерия основных средств;
- Интерфейс с системой 1С;

Финансовый менеджмент:

Контроллинг (управленческий учет затрат и доходов):

- Учет по местам возникновения затрат;
- Учет затрат по внутренним заказам;
- Учет результатов по сегментам рынка;

Инструменты управления, контроля и анализа:

- балансовый отчет;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о движении капитала;
- управление ликвидностью:
 - ♦ прозрачность формирования статей, возможность детализации до отдельных счетов-фактур и платежных операций;
 - ♦ пересчет в любую валюту на дату составления отчета;
 - ♦ произвольные временные растры;
- учет затрат:
 - ♦ четкая структуризация затрат по видам, присвоение их к носителям затрат;
 - ♦ гибкость в настройке потоков затрат, обеспечивающая построение любой модели учета затрат;
 - ♦ автоматический расчет и формирование баз распределения и драйверов затрат;
 - ♦ конструктор отчетов, позволяющий формировать различные варианты отчетности;
 - ♦ прозрачность формирования отчетов по видам затрат, с возможностью детализации до первичного документа;
- учет результатов:
 - ♦ автоматическое разнесение косвенных затрат на финансовые результаты по базам распределения;
 - ♦ развернутая аналитика полученных финансовых результатов по статьям и аналитическим признакам, с возможностью детализации до первичных документов.

Закупки. Логистика. Складирование

- Поддержка распределенной цепочки поставок;
- Планирование потребностей в товарах;
- Возможность выбора источников поставки товаров;
- Блок учёта и распределения фрахтовых расходов;
- Интегрированное транспортное планирование;

- Система адресного складирования WMS;
- Блок работы с сертификатами;
- Сквозной партионный учет;
- Сквозной учёт прохождения партий:
 - ♦ Раздельная оценка партий;
 - ♦ Классификация партий;
 - ♦ Наследование признаков партии;
 - ♦ Подбор партий по признакам;
 - ♦ Контроль сроков годности;
- Учет специфики ВЭД в дистрибуции;

- Информационная система логистики:
 - ♦ стоимость запасов;
 - ♦ рентабельность;
 - ♦ оборачиваемость;
 - ♦ потребность MRP;
 - ♦ доступность MRP;
 - ♦ ABC \ XYZ;
 - ♦ неходовые товары;
 - ♦ возвраты \ качество.

Архитектура



Управление сбытовой деятельностью

Основные данные сбыта:

- Клиенты и деловые партнеры;
- Иерархии клиентов;
- Каталог товаров – дополнительная разработка:
 - ♦ Автоматическое создание различных иерархий товара;
 - ♦ Прозрачная информация о запасах в цепочке поставок;

- ♦ Работа со сроками годности, браком, промо-акциями;
- ♦ Встроенный расчёт цен клиенту \ генерация прайс-листов;

Планирование сбыта:

- «Сверху – вниз» на основе коэффициентов распределения;
- «Снизу – вверх» с автоматической агрегацией;
- Укрупненное планирование по группам продуктов;

- Точное планирование по отдельным товарам;
- Готовые наборы аналитических признаков и оцениваемых показателей;
- Создание версий планирований;
- Автоматический сбор факта в структуру планирования;
- Анализ отклонений план-факт, гибкие аналитические отчеты;

Подготовительные операции продаж:

- Запросы;
- Предложения;
- Контракты;
- Соглашения о поставках;

Ценообразование:

- Прайс-лист;
- Индивидуально клиенту;
- Кост плюс;
- От сбытовой организации, канала сбыта и т.д.;
- Маркетинговые акции;

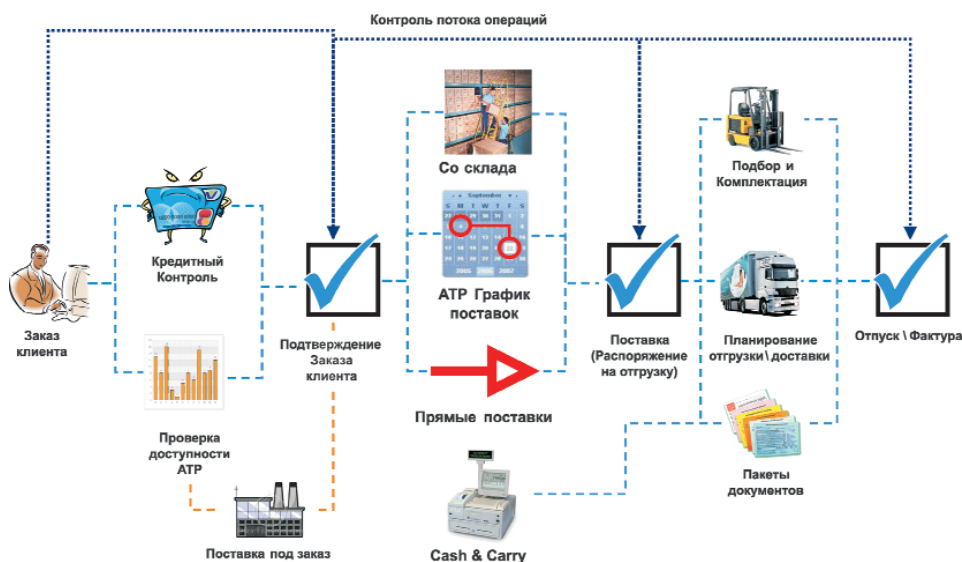
Сценарии продажи товара:

- Продажа со склада;
- Поставки Поставщик — Клиент;
- Под заказ клиента;
- Передача на реализацию;

Кредитный менеджмент и управление рисками:

- Централизованный и децентрализованный контроль структуры обязательств;
- Автоматический контроль операции заказа и отгрузки:
 - ♦ по превышению кредитного лимита
 - ♦ по максимальной стоимости заказа;
 - ♦ по предоплатным условиям платежа;
- Управление рисками:
 - ♦ градация дебиторов по классам риска;
 - ♦ учет различных форм гарантий платежа;
- Формы гарантии платежа:
 - ♦ аккредитивы, платежные карточки;
 - ♦ страхование товарного кредита;

Гибкие сценарии продаж



Отгрузка и транспортировка:

- Проверка доступности и передача потребности:
 - ♦ Резервирование на оси времени;
 - ♦ Учет доступных запасов на складе, в пути, в размещенных заказах на поставку;
 - ♦ Автоматическая передача потребности по необеспеченным поставкам в закупки/производство;
- Календарное планирование отгрузки и транспортировки:
 - ♦ Расчет сроков поставки от конечной или начальной даты;
 - ♦ Процедуры массового перепланирования сроков с учетом приоритетов поставок.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

- Планирование и Бюджетирование (BI-IP, FI-FM);
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM);
- Торговля Retail (через POS-терминалы) и Cash&Carry (мелкий опт);
- Интеллектуальный склад (SCM-EWM, LE-MOB);
- Консолидация (SEM-BCS);
- Управление персоналом (HR/HCM);
- Учёт затрат по процессам (CO-ABC);
- Типовые интерфейсы к внешним системам и промышленному оборудованию.

CHANNEL™
SAP
P A R T N E R

О ГРУППЕ КОМПАНИЙ ЛАНИТ

Задача ЛАНИТ
состоит в содействии
предприятиям и
компаниям
в развитии их бизнеса
на основе применения
современных
информационных
технологий.

Группа компаний ЛАНИТ — «Лаборатория Новых Информационных Технологий» — ведущий в России и СНГ центр по предоставлению информационно-технологических услуг. С момента создания в 1989 году ЛАНИТ устойчиво развивается, успешно осваивая одно за другим направления компьютерного бизнеса. Сегодня ЛАНИТ представляет собой группу компаний с развитой региональной сетью филиалов, дочерних компаний и технических центров.



105066 Москва
ул. Доброслободская, д.5, стр.1
тел.: +7 (495) 721-91-67
тел./факс: +7 (495) 721-19-38
e-mail: sales@lanit.ru
http://www.lanit.ru
http://www.erp.lanit.ru