

**Коммерческое предложение
на внедрение
Корпоративной информационной системы
на платформе
SAP ERP All-in-One для Оптовой торговли и
дистрибуции
в ТД «Фторопластовые технологии»**

**Москва - Санкт-Петербург
2012**

Содержание

1.	ОБЗОР ПРОЕКТА.....	3
1.1.	ЦЕЛИ ПРОЕКТА	3
1.2.	КОНЦЕПЦИЯ РЕШЕНИЯ.....	4
1.3.	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ И СТОИМОСТЬ.....	6
2.	ОБЪЕМ ПРОЕКТА.....	7
2.1.	ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОЕКТА	7
2.2.	ИНТЕРФЕЙСЫ С ВНЕШНИМИ СИСТЕМАМИ.....	12
2.3.	ОТЧЕТНОСТЬ.....	12
2.4.	ОТЧЕТНОСТЬ В SAP BUSINESS OBJECTS	12
2.5.	ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ ПРОЕКТА	13
2.6.	ЯЗЫКОВОЙ ОБЪЕМ ПРОЕКТА	13
3.	МЕТОДОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ПРОЕКТА – ASAP FOCUS	13
3.1.	ПОДГОТОВКА ПРОЕКТА.....	14
3.2.	КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ДЕЛЬТА-ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ SAP ERP	15
3.3.	НАСТРОЙКА СИСТЕМЫ SAP ERP	16
3.4.	ТРЕНИНГ КЛЮЧЕВЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ (ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕМИНАРЫ)	17
3.5.	ИНТЕГРАЦИОННОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ.....	18
3.6.	ПОДГОТОВКА К ПРОДУКТИВНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ И СТАРТ	19
3.7.	ПОДДЕРЖКА ПОСЛЕ ПРОДУКТИВНОГО СТАРТА.	19
4.	КАЛЕНДАРНЫЙ И РЕСУРСНЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	20
4.1.	КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	20
4.2.	ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ АЛЬПЕ Консалтинг	22
4.3.	ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ ТД «ФТОРОПЛАСТОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ».....	22
4.4.	ВЫХОДНЫЕ ДОКУМЕНТЫ/РЕЗУЛЬТАТЫ АЛЬПЕ Консалтинг	23
4.5.	ВЫХОДНЫЕ ДОКУМЕНТЫ/РЕЗУЛЬТАТЫ ТД «ФТОРОПЛАСТОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ».	24
5.	ПРЕДПОСЫЛКИ.....	24
5.1.	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ:.....	24
5.2.	УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ ОБЪЕМА ПРОЕКТА	25
6.	КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.....	27
6.1.	СТОИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ	27
6.2.	СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИЙ SAP	27
6.3.	ДНЕВНЫЕ СТАВКИ КОНСУЛЬТАНТОВ ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАБОТ	28
6.4.	ОБЩИЕ УСЛОВИЯ	29

1. Обзор проекта

1.1. Цели проекта

Группа компаний «Химком» является объединением нескольких компаний, к которым относятся компания ООО «Внешпоставка», ООО «Профимпекс», компания «Профхим», ЗАО «Фторопластовые технологии» и Торговый Дом «Фторопластовые технологии».

Компания располагает обширной производственной базой по выпуску заготовок (стержней, втулок, колец и т.д.) из фторопласта Ф4 и композиций на его основе. Все изделия из фторопласта изготавливаются в соответствии с ТУ и соответствуют государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам.

В настоящее время руководство ГК «Химком» рассматривает варианты внедрения решения системы SAP ERP. В качестве объекта внедрения предполагается взять ООО Торговый Дом «Фторопластовые технологии».

Основным видом деятельности Торгового Дома «Фторопластовые технологии» является дистрибуция фторопластовых изделий, произведенных в ГК «Химком».

В результате внедрения системы SAP ERP управляющие органы предприятия должны получить инструмент, который позволит:

1. Организовать централизованное хранение документации в ERP.
2. Получать в требуемые сроки достоверный финансовый анализ деятельности предприятия.
3. Обеспечить получение оценки выручки по коммерческому отделу и менеджерам
4. Обеспечить отдел сбыта информацией о статусе выполнения цепочки клиентских заказов.
5. Обеспечить отдел заготовки информацией о требуемых объемах и сроках заготовки компонентов.
6. Оптимизировать сроки исполнения заказов клиентов путем определения степени загрузки оборудования и четкого планирования потребности в материалах
7. Повысить точность учета запасов ТМЦ и оценки себестоимости заготовки

В ТД «Фторопластовые технологии» внедряется система SAP ERP на базе преднастроенного решения SAP Business All-in-One for Wholesale.

Необходимо отметить, что объем поставки содержит в себе не только преднастроенные решения для оптовой торговли и дистрибуции, но и набор практик, расширяемый в дальнейшем по требованию клиента до таких процессов, как, например, производство, управление персоналом.

Предполагается, что при последующем внедрении SAP ERP в ГК «Химком» все подразделения будут объединены общей ERP системой SAP.

В качестве дополнительного инструмента аналитики и отчетности возможно внедрение решения SAP Business Objects.

1.2. Концепция решения

Для достижения всех обозначенных выше целей мы предлагаем следующую принципиальную схему организации объектов в системе SAP ERP:

Полная карта решений выглядит следующим образом:

Финансовый учет	Главная книга	Расчеты с поставщиками	Расчеты с заказчиками	Банк и касса	Учет основных средств	Закрытие периода и отчетность
Управленческий учет	Учет затрат		Учет прибыли		Внутренние заказы	Закрытие и отчетность
Сбыт и распределение	Оргструктуры и справочники		Сценарии процесса сбыта		Обработка операций поставки	
Закупки	Оргструктуры и справочники		Сценарии процесса закупки		Обработка операций закупки	
Управление запасами и склад	Поступление материала		Перемещение материала	Отпуск материала		Инвентаризация
Планирование и управление	Планирование производства		Планирование потребности	Ведомость подготовки материалов		Управление производством
Персонал	Кадровый учет			Учет рабочего времени		

На первоначальном этапе внедрения карта решений будет выглядеть следующим образом:

Финансовый учет	Главная книга	Расчеты с поставщиками	Расчеты с заказчиками	Банк и касса	Учет основных средств	Закрытие периода и отчетность
Управленческий учет	Учет затрат		Учет прибыли		Внутренние заказы	Закрытие и отчетность
Сбыт и распределение	Оргструктуры и справочники		Сценарии процесса сбыта		Обработка операций поставки	
Закупки	Оргструктуры и справочники		Сценарии процесса закупки		Обработка операций закупки	
Управление запасами и склад	Поступление материала		Перемещение материала	Отпуск материала		Инвентаризация
Планирование и управление	Планирование производства		Планирование потребности	Ведомость подготовки материалов		Управление производством
Персонал	Кадровый учет			Учет рабочего времени		

Таким образом, комплект поставки системы будет содержать функциональность, достаточную для решения задач первого этапа внедрения, но, одновременно, в нем будет содержаться и функциональность, позволяющая решать задачи и последующих

этапов исходя из требований бизнеса. Затраты на адаптацию ядра ERP системы под основные бизнес-процессы производства будут складываться из консультационных услуг по настройке расширенной функциональности и до закупки лицензий пользователей.

1.3. Продолжительность и стоимость

Продолжительность работ

Продолжительность проекта:

около 2 месяцев на этап концептуального проектирования
далее 4-5 месяцев на последующие этапы до продуктивного старта.

Для обеспечения высокой надежности и производительности системы, сведения к минимуму влияния рисков, связанных с использованием новых технологий вследствие перехода на ERP систему более высокого уровня - рекомендуемая продолжительность работ постпродуктивной поддержки* – **2 месяца**.

Предположительная дата запуска системы в **10 января 2013**.

Стоимость работ

В рамках работ по проекту следующие этапы:

1. Подготовка работ;
2. Концептуальное проектирование;

будут выполнены на основе оплаты за фактически потраченное время работы консультантов. Ставки работ указаны в пункте 6.3. «Дневные ставки консультантов для дополнительных работ». Концептуальное проектирование будет выполнено по направлениям, указанным в п.п. 2.1. «Функциональный объем проекта». При этом возможно, как расширение, так и сокращение объема проекта согласно требованиям Заказчика. Результатом работ будет концептуальный проект и прототип, в котором будет окончательно утвержден объем проекта, для последующей настройки.

Далее на основе согласованного с Заказчиком концептуального проекта будет заключен контракт фиксированной стоимости на все последующие этапы:

3. Настройка системы SAP ERP
4. Тренинг ключевых пользователей (информационные семинары)
5. Интеграционное тестирование системы
6. Подготовка к продуктивной эксплуатации и старта
7. Поддержка после продуктивного старта

Примечание: под постпродуктивной поддержкой подразумевается оказание консультационной помощи сотрудникам ТД «Фоторопластовые технологии» специалистами ООО «АЛЬПЕ Консалтинг» после продуктивного запуска информационной системы.*

Предварительная бюджетная оценка полного Проекта (все 7 этапов включительно) составляет – 11 400 000 рублей (без НДС)

Стоимость лицензий SAP строго фиксирована и составляет – 88 087,50 евро (без НДС)

2. Объем проекта

2.1. Функциональный объем проекта

Управление сбытом (SD). Основные данные управления сбытом

В целях параметризации и унификации основных атрибутов сбытовых документов, в системе должны быть:

- Справочник Дебиторов, общий с подсистемой управления финансами;
- Справочник Услуг транспортировки по видам услуг на перевозку с тарифами;
- Справочник договоров с клиентами

Управление сбытом (SD). Регистрация Сбытовых заказов

Процесс регистрации Сбытовых заказов служит для выполнения задач формализованного ведения сбытовых договоров в системе. Ключевым элементом системы является Сбытовой заказ. Создание Сбытового заказа выполняется после обращения Клиента. В рамках Сбытового заказа регистрируются все итерации уточнений объемов и сроков, как со стороны Клиента, так и со стороны производства.

Для работы со Сбытовыми заказами в системе должны быть реализованы следующие функции:

- Регистрация договоров с клиентом, дополнений, протоколов поставок;
- Создание Сбытового заказа на основании данных запроса клиента, когда это необходимо;
- Ведение Сбытового заказа как дополнительного соглашения к рамочному договору. В данном случае, Сбытовому заказу должен быть присвоен соответствующий договор из справочника; В заказе на продажу присутствует коммерческая информация об условиях договора, правила его реализации, информация о перечне ГП реализуемой клиенту с ценами определенными на момент заключения договора.
- Позиционное ведение спецификации Сбытового заказа;
- Позиционное планирование выручки;

Управление сбытом (SD). Выполнение Сбытовых Заказов

В процессе выполнения Сбытовых заказов, выполняется формирование фактических данных логистики.

Для этого в системе должны быть реализованы следующие функции:

- Контроль выполнения договоров на поставку готовой продукции (сколько отгружено, когда, и т.д.).
- Анализ прибыльности договоров.
- Автоматическая проверка кредитов, основанная на различных критериях в соответствии с индивидуальными нуждами организации. Существует возможность задания критических точек процесса сбыта для проведения в них автоматической проверки кредита.
- Проверка доступности готовой продукции в запасах;
- При передаче продукции со склада представителю клиента, иметь возможность фиксирования в системе - информации о наличии доверенности и внесения информации в систему - о представителе клиента и данных самой доверенности
- Выполнение отгрузки готовой продукции с формированием комплектовочной ведомости. В результате выполнения отгрузки, в системе формируются бухгалтерские проводки отпуска продукции со ссылкой на позицию Сбытового заказа;
- Формирование исходящих счетов-фактур. В результате формирования счета-фактуры в системе формируются проводки по выручке со ссылкой на позиции Сбытового заказа;
- Создание счетов поставок и услуг; кредитовых и дебетовых авизо по запросам; счетов-проформ;
- Расторжение транзакций фактурирования;
- Выдача бонусов;
- Обработка возвратов продукции. Если от заказчика поступает рекламация, в связи с тем, что товар является некачественным, в системе выполняется поступление материала в запас, путем создания отдельного торгового документа возврата;
- Расчет Сбытового заказа на объект учета результатов подсистемы управлеченческого учета. В процессе расчета, на объект учета результатов будут переданы суммовые значения и аналитические признаки, требуемые для последующего анализа результатов продаж.
- Пооперационный анализ выручки и затрат в разрезах аналитик Сбытового заказа.
- Формирование отчетности о планах и прогнозах сбыта; Формирование отчетов об отгрузках (отчеты, входящие в стандартную поставку SAP Baseline)

Закупки и Управление материальными запасами (MM). Основные данные управления материалами

В целях параметризации и унификации основных атрибутов складских и закупочных документов, в системе должны вестись следующие справочники:

- Справочник материалов
- Справочник поставщиков, общий с подсистемой управления финансами;
- Справочник условий платежа;
- Справочник внешних услуг.

Закупки и Управление материальными запасами (ММ). Ведение справочника материалов

В целях формализации атрибутов материалов, в системе будет реализована функциональность ведения справочника материалов. Данный справочник является общим для всех подсистем.

Для этого в системе будут реализованы следующие функции:

- Справочник групп материалов, позволяющий отделить, в пределах справочника материалов, сырье, полуфабрикаты, брак, готовую продукцию и т.д.;
- Ведение классификации материалов
- Ведение массогабаритных и технических атрибутов материала;
- Ведение данных поставки (инфозаписи, книга источников поставки, квотирование);
- Ведение счетов оценки материала для каждого склада;
- Ведение способа заготовления материала (заготовка внутри ГК «Химком» или через сторонних партнеров). В зависимости от данного параметра система будет выполнять создание плановых заказов или заявок на закупку;
- Настройка принадлежности материалов к складам.
- Ведение основных записей партий
- Классификация партий
- Управление выбором партий, ведомость использования партий.

Закупки и Управление материальными запасами (ММ). Управление закупками (MM-PUR)

Процесс управления закупками служит для выполнения задач связанных с обеспечением всех процессов Компании полным перечнем закупаемых материалов и услуг. Ключевыми элементами системы управления закупками являются Заявка на закупку и Заказ на поставку. Заявка на закупку является отдельным элементом программы закупок. Заказ на поставку является внутрисистемным представлением Договора поставки.

Для работы с заявками на закупку и заказами на поставку в системе должны быть реализованы следующие функции:

- Формирование программы закупок продукции, на основании созданных в процессе автоматического расчета потребностей (MRP) заявок на закупку и сроков заготовления материалов;
- Ручное создание заявок на закупку услуг и прочих материалов, списание которых впоследствии будет выполнено на подразделения компании (МВЗ) или внутренние заказы.
- Выбор и присвоения Поставщика заявке на закупку
- Создание Заказов на поставку на основе заявок на закупку, путем преобразования отдельных позиций заявок на закупку в позиции Заказов на поставку;
- Сохранение всей истории цепочки закупок, начиная с создания заявки и заканчивая входящим счетом-фактурой;
- Регистрация входящих поставок материалов с выполнением подтверждения только по качеству и количеству (приемка материала на складе);
- Регистрация входящих счетов-фактур с автоматическим формированием бухгалтерских проводок (регистрация материала в бухгалтерском учете);

- Регистрация возвратов материалов поставщику;
- Формирование отчетности по документам закупки (отчеты, входящие в стандартную поставку SAP Baseline)

Закупки и Управление материальными запасами (MM). Управление запасами (MM-IM)

Процесс управления запасами служит для выполнения задач складского количественного учета материалов, управления движениями материала (отпуск, списание, перемещение), управления доступностью материалов для производства.

Для этого в системе будут настроены следующие функции:

- Ведение отдельных складов сырья, готовой продукции, вспомогательного производства и других;
- Выполнение поступления материалов на склад;
- Выполнение инвентаризации;
- Выполнение перемещений материалов между складами. Например, со склада производства на склад брака;
- Выполнение отпуска материала со склада;
- Выполнение контроля качества принятых материалов. Списание материала будет невозможно до окончания данной процедуры;
- Автоматический выбор счетов проводок при движениях материалов (поступление, отпуск, перемещение, инвентаризация и списание материала).
- Формирование отчетности по документам движения материалов (отчеты, входящие в стандартную поставку SAP Baseline)

Управленческий учет (CO). Учет по видам затрат (CO-OM-CEL)

Для удовлетворения требований Управленческого учета в аналитике, требуемой как для анализа затрат, в плане счетов системы будут созданы счета управленческого учета (Виды затрат). Такие счета позволяют исключить избыточные обороты по счетам бухгалтерского учета (20-29).

Созданные виды затрат будут относиться к диапазону счетов 30-39 существующего плана счетов.

Управленческий учет (CO). Учет затрат по МВЗ (CO-OM-CCA)

МВЗ (место возникновения затрат) – это организационная единица в рамках Контроллинга, представляющая четко ограниченное место, где возникают затраты.

В качестве МВЗ на предприятии могут выступать такие типичные элементы его структуры, как «Склад», «отдел Закупок», «отдел Продаж» и т.д..

В рамках данного процесса в системе будут реализованы следующие функции:

- Ведение организационной структуры компании в виде иерархической структуры МВЗ 20-29 счетов;

-
- Списание материальных затрат и услуг напрямую на подразделение Компании;
 - Расчет и распределение плановых и фактических затрат на МВЗ

Управленческий учет (CO). Внутренние заказы (CO-ОМ-ОРА)

В целях учета отдельных мероприятий Компании, таких как обслуживание оборудования, инвестиционная деятельность, закупка услуг страхования, связи и пр., в системе будет настроена функциональность внутренних Заказов контроллинга.

В течение периода на Заказы контроллинга будет производиться списание указанных выше затрат, которые в конце периода будут распределены между МВЗ подразделений, или рассчитываться на НКС, в случае инвестиционных затрат.

В рамках данного процесса в системе будут реализованы следующие функции:

- Планирование и учет затрат мероприятий связанных с обслуживанием оборудования;
- Планирование и учет затрат мероприятий связанных с инвестиционной деятельностью. В рамках данной функции будет выполняться формирование стоимости НКС и последующее формирование стоимости ОС;
- Планирование и учет затрат мероприятий связанных с договорами аренды, страхования, снабжения электро и тепло энергией и т.п.;
- Расчет и распределение плановых и фактических затрат заказов на МВЗ.

Управленческий учет (CO). Учет результатов (CO-РА)

Данная функциональность служит для:

- Формирование гибких отчетов для анализа рентабельности продаж;
- Управление ракурсами отчетов по заложенным признакам (регион, продукт, клиент и т.п.);

Финансы (FI). Главная книга (FI-GL)

В рамках данной функциональности:

- Ведется план счетов компании.
- Обеспечивается представление операций логистики и управленческого учета на счетах главной книги. Все операции из смежных модулей (проводки затрат, выручки, дебиторской/кредиторской задолженности) автоматически регистрируются в виде бухгалтерских проводок в Главной Книге (ГК)
- Используются стандартные отчеты (по отдельным позициям и сальдо), большинство из которых имеют настраиваемую структуру.

Финансы (FI). Покупатели и заказчики (FI-AR)

В рамках данной функциональности:

- Ведутся основные данные покупателей и заказчиков. Данные покупателей ведутся централизованно для всех юридических лиц.

- Данные покупателей используются при формировании сбытовых заказов и отгрузок.
- Данные покупателей ведутся как отдельные справочники, привязанные к счетам Главной Книги, что позволяет автоматически формировать проводки в ней.
- Используются стандартные отчеты по клиентам, которые позволяют анализировать обороты по счетам, платежное поведение, анализировать просроченную задолженность и т.д.

Финансы (FI). Поставщики и подрядчики (FI-AP)

В рамках данной функциональности

- Ведутся основные данные поставщиков и подрядчиков.
Данные поставщиков ведутся централизованно для всех юридических лиц.
- Данные поставщиков используются при формировании заказов на закупку в логистике.
- Данные поставщиков ведутся как отдельные справочники, привязанные к счетам Главной Книги, что позволяет автоматически формировать проводки в ней.
- Условия и сроки платежа позволяют ранжировать задолженность по срокам оплаты и формировать соответствующие отчеты.

2.2. Интерфейсы с внешними системами.

Интеграция с одной системой «Банк-Клиент», совместимой с 1С: выгрузка заданий на платеж, загрузка банковской выписки.

Интерфейсы между 1С «Бухгалтерия» и SAP R/3 входят в фиксированный объем проекта

2.3. Отчетность.

В объем проекта по внедрению ERP системы для ТД «Фторопластовые технологии» входит вся стандартная отчетность, предоставляемая в пакете поставки SAP R/3.

Дополнительные оперативные отчеты не входят в фиксированный объем проекта, но могут выполняться по запросу с дополнительной оплатой по ставкам, предлагаемым в п. 6.3. документа «Коммерческое предложение».

2.4. Отчетность в SAP Business Objects

В качестве дополнительного инструмента построения аналитической и фиксированной отчетности, анализа базы данных рассматривается решение SAP Business Objects.

Примеры стандартной преднастроенной отчетности **SAP Best Practice** для SAP Business Objects содержатся в Приложении 1. Данные отчеты можно также найти по ссылке http://help.sap.com/bp_bi431/BI_RU/html/index_RU_RU.htm

2.5. Географический объем проекта

В объеме	Вне объема
<ul style="list-style-type: none">▪ Внедрение системы SAP ERP в ТД «Фторопластовые технологии» проводится в офисе Заказчика (г. Санкт-Петербург, Россия)▪ Тренинг ключевых пользователей осуществляется также в офисе Заказчика Часть работ по предварительно согласованному графику, может быть выполнена в офисах АЛЬПЕ Консалтинг в Москве или Санкт-Петербурге, Россия.	Все командировочные расходы, связанные с оказанием услуг, за пределами г. Санкт-Петербург, в том числе стоимость авиабилетов (эконом-класс) и ж/д-билетов, проживания, суточные в размере 1800 рублей не вкл. НДС в сутки на человека, местный транспорт, такси оплачиваются Заказчиком дополнительно.

2.6. Языковой объем проекта

Русский язык является официальным языком проекта. Вся проектная документация готовится на русском языке.

3. Методология ведения проекта – ASAP Focus

Для внедрения мы предлагаем подход, основанный на нашем успешном опыте ведения подобных проектов. В данном случае, руководство проектом и его реализация будут выполнены на основе методологии и инструментария ASAP Focus.

Методология ASAP Focus была специально разработана для проектов, основанных на внедрении преднастроенных пакетов решений. Основные цели использования данной методологии – минимизация проектных рисков и снижение общих затрат на внедрение.

Инструментарий данной Методологии включает план проекта, детальную карту внедрения и специально разработанные акселераторы – документы и формы, облегчающие процесс внедрения.

Методология внедрения настоящего проекта, состоит из следующих этапов:

8. Подготовка проекта
9. Концептуальное дельта-проектирование системы SAP ERP
10. Настройка системы SAP ERP
11. Тренинг ключевых пользователей (информационные семинары)
12. Интеграционное тестирование системы
13. Подготовка к продуктивной эксплуатации и старт
14. Поддержка после продуктивного старта

Предварительные работы

Для качественной подготовки проекта предполагается, что следующие работы будут выполнены заказчиком до начала работ по проекту. Выполнение этих работ является залогом дальнейшей успешной и своевременной реализации проекта и снижения общих затрат на внедрение.

До начала работ по проекту заказчику необходимо выполнить следующие действия:

- запланировать участие членов команды внедрения Заказчика в соответствии с определенными сроками проекта.
- подготовить рабочие места и соответствующую инфраструктуру для работы проектной команды.
- Установить (или арендовать) выделенные для SAP ERP системы сервера и развернуть локальную сеть на предприятии
- организовать управление изменениями должностных и функциональных обязанностей сотрудников компании в связи с внедрением системы.

Для начала работы по проекту существенным является назначение Спонсора и Руководителя проекта со стороны компании ТД «Фоторопластовые технологии»

3.1. Подготовка проекта

Цель данного этапа – подготовка к совещанию по запуску проекта, для этого необходимо сформировать организационную структуру проекта, а также разработать и утвердить все основные проектные процедуры. Этап включает в себя также решение технических вопросов.

В конце этапа на общем совещании будет фактически начат («запущен») проект.

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Определение стандартов и процедур управления проектом:	Согласованная документация по проекту (устав, план проекта, календарный график, а также распределение ролей и обязанностей)	Исполнитель	Заказчик
Подготовка проектного офиса	Подготовлены рабочие места для проектной команды и соответствующая инфраструктура.	Заказчик	Исполнитель
Подготовка среды Разработки (DEV).	На оборудовании Заказчика (выделенный собственный или арендованный сервер) установлена система SAP ERP.	Исполнитель	Заказчик
Приемка этапа	Завершение этапа подтверждено	Заказчик	
Совещание по фактическому началу (запуску) проекта.	Приказ о старте проекта. Все члены проектной команды имеют четкое представление о целях проекта и сферах ответственности каждого	Исполнитель	Заказчик

3.2. Концептуальное дельта-проектирование системы SAP ERP

На этом этапе происходит демонстрация Заказчику преднастроенных процессов SAP Best Practices и определение специфических требований бизнес-процессов Заказчика, отличающихся от преднастроенных (Список функциональных дефицитов). Консультантами Исполнителя совместно с Заказчиком определяются организационные структуры и основные данные Заказчика, отражаемые в SAP.

Затем, эти бизнес-процессы обсуждаются более подробно на отдельных встречах рабочих групп.

Заказчик должен официально принять структуру будущей системы. Этот документ служит основой конфигурации системы и приемки последующих этапов проекта.

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
--------	-----------	-----------------	----------------------------

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Определение Дельта-требований Заказчика, отличающихся от преднастроенных сценариев	Спецификация решения в документе «Список функциональных дефицитов»	Исполнитель	Заказчик
Определение организационных структур и основных данных в SAP	Спецификация решения в документе «Организационная структура в SAP»	Исполнитель	Заказчик
Определение проектных решений в SAP по реализации функциональных дефицитов	Концептуальный дельта-проект	Исполнитель	Заказчик
Определение Дельта-требований Заказчика, отличающихся от преднастроенных сценариев	Спецификация решения в документе «Список функциональных дефицитов»	Исполнитель	Заказчик

3.3. Настройка системы SAP ERP

Наиболее важный этап внедрения. Во время этого этапа консультанты выполняют конфигурацию системы с учетом требований Заказчика. Работы будут проводиться силами консультантов Исполнителя.

Во время этой фазы все настройки выполняются в системе Разработки (DEV).

Заказчиком выполняются работы по инсталляции системы Тестирования Q.

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Конфигурирование, прототипа в системе DEV	Завершены основные настройки процессов и организационной структуры Пакета решений SAP Best Practices и дополнительных функций	Исполнитель	Заказчик

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Инсталляция продуктивной системы контроля качества Q	Аппаратные средства, подготовлены для установки Q Установленная система Q Перенос настроек из DEV в Q	Заказчик	Исполнитель
Разработка планов интеграционного тестирования	Разработаны и согласованы планы интеграционного тестирования	Заказчик	Исполнитель
Приемка этапа	Процесс приемки для завершения этапа	Заказчик	

3.4. Тренинг ключевых пользователей (информационные семинары)

Передача знаний по выполнению настроенных бизнес-процессов является главной задачей этой фазы. Также по завершению данного этапа ключевые пользователи должны определить роли и функции конечных исполнителей и подготовить для них соответствующие роли должностные инструкции.

На данном этапе обучение и проверка ролей выполняется в системе тестирования (Q)

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Передача знаний Ключевым Пользователям по бизнес-процессам, реализованным в системе Контроля качества (Q)	Ключевые Пользователи полностью осведомлены о функциональности, настроенной в системе Контроля качества (Q)	Исполнитель	Заказчик
Определение ролей пользователей и рабочих мест	Роли определены	Заказчик	Исполнитель
Подготовка должностных инструкций	Должностные инструкции	Заказчик	Исполнитель

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Разработка планов интеграционного тестирования	Разработаны и согласованы планы интеграционного тестирования	Заказчик	Исполнитель
Приемка этапа	Завершение этапа подтверждено	Заказчик	

3.5. Интеграционное тестирование системы

Интегральное функционирование системы тестируется в двух тестовых циклах. Первый цикл тестирует интерфейсы между интегральными бизнес-сценариями. В течение второго цикла Ключевые пользователи Заказчика выполняют приемочное тестирование, которое моделирует реальные бизнес-условия так близко, насколько это возможно. Также проходит официальная приемка системы Заказчиком. Конфигурация системы отныне зафиксирована (Интеграционный тест). Во время этой фазы все тесты выполняются в системе Q. Одновременно Заказчиком выполняется инсталляция Продуктивной системы (PROD).

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Подготовка сценариев тестирования	Сценарии тестирования	Заказчик	Исполнитель
Выполнение интеграционных тестов	Интеграционное тестирование завершено	Заказчик	Исполнитель
Исправление ошибок по результатам тестов	Все ошибки исправлены	Исполнитель	Заказчик
Планирование обучения конечных пользователей	Разработаны и согласованы планы обучения конечных пользователей	Исполнитель	Заказчик
Подготовка должностных инструкций	Должностные инструкции	Заказчик	Исполнитель
Определение ролей пользователей и рабочих мест	Роли определены	Заказчик	Исполнитель
Инсталляция Продуктивной системы (PROD)	Аппаратные средства, подготовлены для установки системы PROD Установлена система PROD	Заказчик	Исполнитель

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Планирование организационных изменений	Подготовлены организационные изменения	Заказчик	
Приемка этапа	Завершение этапа подтверждено	Заказчик	

3.6. Подготовка к продуктивной эксплуатации и старт

Главная цель данной фазы – это перенос данных в Продуктивную систему (PROD).

Последний шаг перед запуском новой системы – проверка готовности Продуктивной системы (PROD) и организации пользователей к промышленной эксплуатации данной системы.

Задача	Результат	Ответственность	Поддержка/ Согласование
Перенос настроек из Q в PROD	Настройки перенесены из Q в систему PROD	Исполнитель	Заказчик
Подготовка основных данных и начального баланса.	Данные готовы	Заказчик	Исполнитель
Миграция данных в систему PROD	Данные перенесены в систему PROD	Исполнитель	Заказчик
Переход и Старт Продуктивной системы (PROD)	Продуктивная система (PROD) функционирует	Заказчик	Исполнитель
Обучение конечных пользователей	Проведено обучение конечных пользователей в соответствии с планами	Заказчик	Исполнитель
Выполнение организационных изменений	Сотрудники готовы к работе в соответствии с должностными инструкциями	Заказчик	
Приемка этапа	Завершение этапа подтверждено	Заказчик	

3.7. Поддержка после продуктивного старта.

На протяжении данного этапа команда проекта поддерживает организацию, создается оперативная служба поддержки, в которую пользователи могут обращаться со своими проблемами.

Консультанты Исполнителя будут выполнять следующие задачи и роли в соответствии со своими модулями SAP:

- Помощь пользователям Заказчика в их работе в системе SAP ERP
- Нахождение и устранение последствий ошибочных действий пользователей
- Оказание помощи Заказчику в закрытии периода в SAP ERP в течении первых 2-х месяцев продуктивной работы
- Инструктирование пользователей в работе с SAP ERP для компенсации оставшихся пробелов обучения
- Активная адаптация системы SAP ERP и внутренних регламентов работы предприятия. Внесение изменений в должностные инструкции

В течение данного последнего этапа система полностью передается в управление Заказчику и проект формально завершается.

4. Календарный и ресурсный план проекта

4.1. Календарный план проекта

Этап	Наименование	Продолжительность (рабочие дни)
1	Подготовка проекта	10
2	Проектирование системы SAP ERP для ТД «Фторопластовые технологии»	30
3	Настройка	30
4	Тренинг ключевых пользователей	10
5	Интеграционное тестирование	20
6	Подготовка к продуктивной эксплуатации.	20
7	Поддержка	40
	Итого	160

этап	Наименование этапа	2012 - 2013 год									
		Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель
1	Подготовка проекта										
2	Проектирование системы SAP ERP										
3	Настройка системы SAP ERP										
4	Тренинг ключевых пользователей (информационные семинары)										
5	Интеграционное тестирование системы										
6	Подготовка к продуктивной эксплуатации и старт							*	**		
7	Поддержка после продуктивного старта										

* Новогодние каникулы

** Продуктивный старт 10.01.2013

4.2. Планирование ресурсов АЛЬПЕ Консалтинг

№	Компетенция	Планируемая средняя рабочая загрузка в ходе реализации проекта
1	Руководитель проекта,	50%
2	Старший консультант MM/SD	70%
3	Старший консультант по финансам FI	70%
4	Консультант по сбыту SD	80%
5	Консультант CO	60%
6	Младший консультант FI/CO	80%
7	Консультант ABAP разработчик & BOBJ	80%
8	Консультант по Basis (инсталляция системы SAP ERP)	10%

Проектная команда от АЛЬПЕ Консалтинг будет назначена на весь проект. Замена специалистов возможна, но по согласованию с Заказчиком.

4.3. Планирование ресурсов ТД «Фторопластовые технологии».

№	Компетенция	Средняя рабочая загрузка в ходе реализации проекта
1	Руководитель проекта	70%
2	Ключевой пользователь по управленческому учету	50%
3	Ключевой пользователь по сбыту	50%
4	Ключевой пользователь по закупкам	50%
5	Ключевой пользователь по финансам и управленческому учету	70%

4.4. Выходные документы/Результаты АЛЬПЕ Консалтинг

Нижеуказанные выходные документы / результаты входят в объём контракта. Дополнительные выходные документы рассматриваются как Запрос на изменение, который подлежит рассмотрению на Управляющем Совете.

№	Выходные документы / результаты АЛЬПЕ Консалтинг		№ Этапа
1	Инсталляция платформы SAP ERP для сред разработки DEV, тестирования Q, продуктива PROD	Отчет по инсталляции	1
2	Устав проекта	документ	1
3	Детальные планы для каждого из этапов проекта	документ	1
4	Документ – концептуальный проект, описывающий реализованные бизнес-процессы в системе SAP ERP	документ	2
5	Планы обучения конечных пользователей	документ	3
6	Презентации по информационным семинарам для ключевых пользователей	документ	3
7	Настроенная система в соответствии с рамками проекта		3
8	Шаблоны для загрузки основных данных и остатков	Excel документ	4
9	Функциональные спецификации на ABAP разработки	документ	5
10	Разработка ролей пользователей SAP ERP.	документ	4

4.5. Выходные документы/Результаты ТД «Фторопластовые технологии».

Приведенные ниже выходные документы обычно подготавливаются заказчиком и не являются частью договора. На этапе подписания договора необходимо обсудить, кто является ответственным за их подготовку.

№	Выходные документы/результаты		№ Этапа
1	Основной план счетов ТД «Фторопластовые технологии».	Загрузочный файл Excel	1
2	Подготовка основных данных и остатков (начальный баланс) согласно шаблонам предоставленными консультантами АЛЬПЕ Консалтинг	Загрузочные файлы Excel	5
3	Разработка дополнительных печатных форм и отчетов, которые не входят в объем проекта. Заказывается дополнительно консультантам АЛЬПЕ Консалтинг с помощью Запроса на изменение.	документ	2-6
4	Разработка должностных инструкций и регламентов работы с ERP системой для конечных пользователей.	документ	5-6
5	Материалы для обучения конечных пользователей	документ	4

5. Предпосылки

Оценка сроков и стоимости проекта была выполнена с учетом предположения о выполнении нижеследующих условий. Любое изменение нижеследующих условий может повлечь изменение сроков и стоимости проекта.

5.1. Общие положения:

1. Создается единая проектная команда, состоящая из специалистов Заказчика и Исполнителя. Все участники следуют духу и букве Устава проекта
2. Основным необходимым условием для успешного внедрения решения SAP ERP для ТД «Фторопластовые технологии». является обеспечение эффективной и стабильной связи внутри проектной команды. Все члены проектной команды должны понимать цели проекта и ограничения.
3. Заказчик принимает решение по утверждению проектных задач в течение 2 рабочих дней
4. Проект выполняется в объеме, описанном в соответствующем разделе данного документа.

5. Исполнителю будут своевременно предоставлена информация по основному плану счетов и методики отражения бухгалтерских операций согласно требованиям ТД «Фторопластовые технологии».
6. Заказчик определяет Ответственного Спонсора проекта из состава руководства организации. Ответственный Спонсор контролирует ход выполнения проекта и обладает достаточными полномочиями в принятии решений на всех уровнях управления проектом.
7. Управляющий совет проекта будет проводить совещания по вопросам проекта на периодической основе не реже одного раза в 2 месяца.
8. Проектная группа заказчика создается на весь период действия проекта. Назначенные члены проектной группы будут освобождены от их постоянных обязанностей, для того, чтобы они могли посвящать себя проектным работам на весь период выполнения проекта. Члены команды должны обладать достаточной квалификацией и знаниями бизнеса в собственных областях ответственности, чтобы они могли принимать своевременные решения на своем уровне. Это обеспечивает отсутствие не нужных эскалаций, что является критичным для сроков проекта.
9. До начала проекта Заказчик выполняет все необходимые работы в соответствии с методологией внедрения.
10. Заказчик предоставляет помещение и необходимую инфраструктуру проектной команде и представителям исполнителя по обеспечению надлежащих условий труда в офисе заказчика или за его пределами. Это включает в себя комнаты для переговоров, рабочие места, удаленный доступ к системе SAP, телефонную связь, средства электронной почты и доступ в Интернет.
11. Заказчик несет полную ответственность за подготовку и качество данных, подлежащих переносу в систему.
12. Заказчик полностью отвечает за утверждение концептуальных решений.

5.2. Управление изменениями объема проекта

Реализуемый объем проекта определен в рамках данного документа. Внедряемая функциональность ограничена данным объемом. Все дополнительные доработки должны быть определены и согласованы на этапе проектирования системы SAP ERP ТД «Фторопластовые технологии».

Если в процессе реализации проекта все же возникает потребность в изменениях, такие изменения будут выполняться в соответствии со строгими процедурами управления версиями изменений. Данные процедуры являются необходимыми для минимизации влияния изменений на ход и сроки работ по проекту.

Все запросы на изменения должны быть представлены Руководителям проекта (со стороны Заказчика и Исполнителя). Они анализируют возможность изменений с точки зрения возможности осуществления, сложности доработок, влияния изменений на ход и

сроки работ по проекту. Если изменение выходит за объем проекта, также определяются стоимость реализации этого изменения. В определении стоимости участвуют также эксперты Исполнителя и ключевые пользователи Заказчика. Руководители проекта представляют результаты Управляющему Совету проекта, который одобряет или отклоняет этот запрос на изменения. Дневные ставки консультантов для работ по запросу на изменение содержаться в разделе 6.2 коммерческих условий настоящего предложения.

6. Коммерческие условия

6.1. Стоимость внедрения

Ниже приводится бюджетная оценка внедрения по этапам. Указанная стоимость не включает в себя накладные расходы, а именно транспортные расходы, оплату гостиниц, командировочных и т.п. Стоимость этапов 1 и 2 указана как справка для оценки. Стоимость этапов 3-7 будет пересмотрена по результатам уточненного в согласованном Концептуальном проекте объема проекта.

Этап	Наименование	Продолжительность (рабочие дни)	Стоимость в Рублях, не вкл. НДС
1	Подготовка проекта	10	916 000
2	Проектирование системы SAP ERP для ТД «Фторопластовые технологии»	30	2 324 000
3	Настройка	30	2 472 000
4	Тренинг ключевых пользователей	10	440 000
5	Интеграционное тестирование	20	1 408 000
6	Подготовка к продуктивной эксплуатации.	20	1 644 000
7	Поддержка	40	2 196 000
	Итого	160	11 400 000

6.2. Стоимость лицензий SAP

Продукт	Стоимость единицы в EUR	Количество единиц	Стоимость в EUR
Пакет Enterprise Foundation (включает 5 Профессиональных пользователей Приложений SAP)	24 000	1	24 000
Профессиональный пользователь Приложений SAP	4 800	7	33 600
Профессиональный пользователь с ограниченными правами Приложений SAP	1 950	12	23 400
Пользователь-разработчик Приложений SAP	9 000	1	9 000
SAP BusinessObjects Edge BI w/Data Integrator (10 пользователей)	18 750	1	18 750
ИТОГО ПО ПРОДУКТАМ			108 750
База данных MS SQL Server Enterprise Edition (8%)		8%	8 700
Скидка от ALPE Consulting		- 25%	- 29 362,50

Итоговая прейскурантная стоимость с учетом скидки *			<u>88 087,50</u>
SAP License support **	оплата за год	22%	<u>19 379,25</u>

* НДС не облагается в соответствии с подпунктом 26 пункта 2 статьи 149 Налогового кодекса РФ.

** Стоимость сопровождения не включает НДС. Российский НДС в размере согласно действующему законодательству начисляется дополнительно к данной стоимости.

Обращаем внимание, что стоимость лицензий SAP составляет 81 562,50 евро. Остальное – это стоимость лицензии на базу данных MS SQL. Заказчик имеет возможность покупать (или пользоваться существующей) лицензию на MS SQL напрямую в рамках своих лицензионных договоров с Майкрософт. В этом случае поддержка базы данных тоже осуществляется напрямую, а величина поддержки лицензий SAP пропорционально уменьшается.

Условия платежа по лицензиям:

100% предоплата в течение 10 дней после подписания договора и акта приемки. Программное обеспечение не облагается НДС.

Поддержка лицензий SAP оплачивается ежеквартально в объеме $19379,25 / 4 = 4844,81$ Евро без НДС. Поддержка лицензий оплачивается с первого месяца, следующего за месяцем подписания лицензионного договора.

6.3. Дневные ставки консультантов для дополнительных работ

Работы, не входящие в фиксированную стоимость проекта, рассчитываются по ставкам, указанным в таблице:

№	Позиция	Ставка Евро, не вкл. НДС
1	Руководитель проекта	850
2	Старший консультант MM/SD	750
3	Старший консультант по финансам FI/CO	750
4	Консультант по сбыту CD	600
5	Старший консультант по Basis	750
6	Консультант CO	600
7	Младший консультант FI/CO	450

6.4. Общие условия

Стоимость услуг по настоящему коммерческому предложению не включает НДС. НДС в размере согласно действующему законодательству начисляется дополнительно к данной стоимости.

Оплата услуг АЛЬПЕ Консалтинг по внедрению системы SAP ERP осуществляется поэтапно на следующих условиях:

- 50% цены каждого этапа оплачивается в качестве предоплаты перед началом оказания услуг по соответствующему этапу
- оставшиеся 50% цены каждого этапа оплачивается по завершении соответствующего этапа и подписания Акта приемки-передачи по соответствующему этапу.

Указанные выше цены не включают командировочных расходов, связанных с оказанием услуг специалистами АЛЬПЕ Консалтинг за пределами г. Москвы и Санкт-Петербурга. В случае возникновения подобных расходов, они выставляются Заказчику дополнительно к вышеуказанным ставкам. Заказчик обязуется возместить АЛЬПЕ Консалтинг все командировочные расходы, связанные с оказанием услуг, в том числе стоимость авиабилетов (эконом-класс) и ж/д-билетов, проживания, суточные в размере 1800 рублей не вкл. НДС в сутки на человека, местный транспорт, такси.

Данное коммерческое предложение имеет силу до 20 Июня 2012 г.

Москва, 16 мая 2012 г.

ООО «АЛЬПЕ Консалтинг»



А. Шахнер

Генеральный Директор