

КАК MICROSOFT DYNAMICS NAV ВЛИЯЕТ НА БИЗНЕС

3 февраля 2009 г.

Инвестиции в информационные технологии в новых экономических условиях помогают компаниям сохранить бизнес, повысить его производительность, эффективнее использовать имеющиеся ресурсы, принимать взвешенные и обоснованные решения.

В новых экономических условиях принятие решений об инвестициях в бизнес – решения требует серьезного обоснования. За 15 лет внедрений клиенты Microsoft Dynamics NAV в России получили много пользы. Некоторые оценки наших клиентов, надеемся, помогут в принятии обоснованного решения об инвестициях.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Экономические оценки некоторых внедрений	6
Flash Asia Group.....	6
ИКЕА Россия	6
Vicom Computer Services	6
Wilo Rus	6
Автотехник.....	6
Ани Пласт	6
Восток-Запад Сервис	6
Группа компаний ИРИТО	7
Москапстройкомплект.....	7
Северсталь-авто.....	7
СОКИА.....	7
Чудодей.....	7
Продолжительность некоторых внедрений.....	8
Цитаты клиентов на разные темы	12
Гибкость	12
Vicom computer services	12
Wilo Rus.....	12
Азбука вкуса	12
Виادي-брокер.....	12
Новая больница	12
Стекло-Сити	13
ЦентроКомплект+	13
Унивекс-Автоматив.....	13
Флексостар	13
Качество работы с клиентами	14
Манифеста.....	14
СИМ.....	14
Holiday Inn.....	14

Юнидент	14
Повышение конкурентоспособности	14
Континентал Пласт.....	15
СтеклоСити	15
Тека Рус.....	15
ТРУД ЗАО	15
Оптимальная стоимость	15
Core Trance	16
Flowserve	16
Нестле Россия - Шеллер айскрем	16
Северо-Запад УК	16
Труд ЗАО	16
Monis.....	17
Оптимизация бизнес - процессов	17
Biohit	17
Восток-Запад Сервис	17
Adidas	17
Биостар	17
Елтранс+.....	18
Молл Гэллери.....	18
Приват-трейд.....	18
Оптимизация инвестиций в ИТ	18
АСАР ЛТД	18
Десан.....	19
Интербизнестелеком.....	19
Оптимизация производства	19
Акрихин	19
Белогородский хладокомбинат.....	19
Дом мебели.....	19
Приводная техника Фойт - КМПО (VKM).....	20

Континентал Пласт.....	20
Поддержка принятия решений.....	20
Коста, ТД.....	20
Элси.....	21
Gallery.....	21
Вольта.Ру.....	21
Преимущества продукта Microsoft Dynamics NAV.....	21
Континентал Пласт ЛЛС.....	21
ТНК-ЮГ ЗАО.....	21
Центр-Сервис, супермаркет Митино.....	22
Нестле Россия.....	22
Рикамби.....	22
РЭСК ОАО.....	22
Универсальный лизинговый холдинг.....	23
Центр-Сервис.....	23
Простота использования.....	23
adidas.....	23
Vicom computer services.....	23
Vicom computer services.....	24
Коста, ТД.....	24
Российская телекоммуникационная сеть, ОАО (РОСНЕТ).....	24
Соответствие требованиям российского бухгалтерского и налогового учета.....	24
Hamm Shoes Rus.....	24
БЕСТ-Недвижимость.....	25
Русьимпорт ТД.....	25
Russia Consulting.....	25
Оптимизация дистрибуции и торговли.....	25
Дом мебели.....	25
Cardel logistics.....	25
Азбука вкуса.....	26

Десан, ТК.....	26
Коста, ТД.....	26
Сеть магазинов «Сумчатый».....	27
Управление персоналом.....	27
АКАДО.....	27
МЦАУВД.....	27
Управление финансами.....	27
Кампина.....	27
Северо-Запад УК.....	27
Терем.....	28
Kalmar Industries.....	28
Брокерский дом Открытие.....	28

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ НЕКОТОРЫХ ВНЕДРЕНИЙ

FLASH ASIA GROUP

Внедрение системы дало дополнительный толчок для роста компании — за последние полгода филиальная сеть увеличилась до семи подразделений, штат московского офиса вырос еще на 30%.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=93>

ИКЕА РОССИЯ

В результате реализации проекта разработанная система была интегрирована в существующую ИТ-инфраструктуру, что позволило на 30% снизить трудоемкость обработки заказов клиентов, на 10% уменьшить дебиторскую задолженность, облегчить процесс принятия решений с помощью системы оперативной аналитической отчетности.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=323>

VICOM COMPUTER SERVICES

Его использование позволило компании Vicom сократить затраты труда на обработку счетов к оплате на 30 часов в неделю, что составляет 75% рабочего времени сотрудника с полной занятостью, который ранее данные по всем счетам вводил вручную.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=110>

WILO RUS

Обороты компании с момента начала внедрения выросли на 50—60%. Значительно выросло количество фур (в среднем 200 наименований в каждой машине) из Германии.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=53>

АВТОТЕХНИКС

После запуска IW Internet Trade решения доля оборота компании через Интернет за 5 месяцев 2004 г. составила 19%.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=134>

АНИ ПЛАСТ

За 2005 год «Ани Пласт» на 100% увеличила производительность. Было произведено больше 12 миллионов штук изделий. Внедрение Microsoft Dynamics NAV: позволило снизить общие затраты предприятия – предприятие увеличило производство и реализацию продукции более чем в два раза; сократить товарные запасы, срок оборачиваемости средств, снизить уровень неликвидных запасов – коэффициент оборачиваемости вырос более чем в 2 раза; добиться прозрачности бизнес-процессов – разработан единый регламент планирования и бюджетирования, время на планирование уменьшилось в 5 раз; сократить сроки формирования отчетности – время на формирование финансовой отчетности уменьшилось в 4 раза.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=187>

ВОСТОК-ЗАПАД СЕРВИС

В настоящий момент современное программное обеспечение и технические возможности склада позволяют эффективно и без сбоев обрабатывать до 1 000 заказов в день при постоянном ассортименте до 4 000 наименований, свести к минимуму ошибки, вызванные человеческим фактором

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=151>

ГРУППА КОМПАНИЙ ИРИТО

Сотрудники стали на 25 % меньше времени тратить на оформление продажи автомобиля клиенту.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=327>

МОСКАПСТРОЙКОМПЛЕКТ

Сократились товарные запасы на 11%, период их оборачиваемости уменьшился на 5,11 дней. Сократилась среднегодовая величина дебиторской задолженности на 14.1%, ее оборот уменьшился на 9 дней. Уменьшились нарушения условий оплаты поставщикам на 80—90%, упростилось выполнение бизнес-операций на 30—40%. Снизились усилия руководства по контролю бизнес-процесов на 40—50 %. Сократились сроки формирования бухгалтерской и налоговой отчетности на 60—70%.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=137>

СЕВЕРСТАЛЬ-АВТО

Показательно, что в апреле 2007 года, когда месячная отгрузка автомобилей достигла максимума – около 4600 автомобилей, на оперативной логистике работало всего два сотрудника. Подчеркиваю: 2 человека на отгрузке 4600 автомобилей! Это очень серьезный результат.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=343>

СОКИА

За время внедрения системы объем продаж автомобилей увеличился в 3 раза.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=296>

ЧУДОДЕЙ

Удобный интерфейс и автоматизация заказов позволили сократить время формирования заявок поставщикам и обработки заказов покупки более чем в 2 раза. У менеджеров компании увеличилось время для аналитической работы.

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/clients/client.msp?id=352>

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ НЕКОТОРЫХ ВНЕДРЕНИЙ

Название	Срок внедрения	Месяцы	Ссылка
Merloni TermoSanitari Rus	Работы по внедрению системы Microsoft Dynamics NAV начались 1 марта 2003 года. Менее чем через месяц компания начала работу в системе.	1	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=6
Центрокомплект +	Перевод на новую систему шел месяц. Это происходило без отрыва от основной работы. Сотрудники компании продолжали пользоваться старой программой, и, в это же время, специалисты настраивали новую систему. Этот месяц также был потрачен на тестирования и обучение персонала специалистами «Звезды Софт».	1	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=368
Bunge СНГ (Олейна)	Проект был осуществлен за два месяца.	2	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=184
KAZINTEL	С конца октября 2002 года компания LBRN приступила к внедрению системы Microsoft Dynamics NAV в ОАО Арна. Основной упор был сделан на то, чтобы начать работать с системой уже с января 2003 г. В результате, с 5 января 2003 г. в компании DUCAT был запущен в промышленную эксплуатацию первый модуль системы, охватывающий банк и кассу. Таким образом, в результате этапа внедрения длительностью в пять месяцев были подготовлены к опытной эксплуатации основные модули системы: «Финансы», «Склад», «Расчеты с клиентами и поставщиками», «Основные средства». С мая по июль 2003 года были внедрены модули «Персонал и зарплата». Проект был успешно завершен в конце августа 2003 года.	2	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=97
Финстройлизинг	В настоящее время завершен первый этап проекта. Этап был реализован в плановые сроки (2 месяца), с полным соблюдением бюджета и функциональных рамок. Автоматизировано 10 рабочих мест. В системе реализовано управление всеми основными процессами лизинговой сделки.	2	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=292

Нестле Россия	Проект стартовал 20 декабря 2006 года, а уже 19 марта 2007-го система была запущена в промышленную эксплуатацию.	3	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=319
Совет округа Брейк-О'Дей	У нас были довольно сжатые сроки, всего три месяца, поэтому очень важно, что Microsoft Dynamics NAV можно быстро интегрировать в существующую систему (Кейн Саймонс (Kane Symons), менеджер корпоративного обслуживания Совета округа Брейк-О'Дей)	3	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=124
Delta Capital	Система была сдана в эксплуатацию в начале апреля 2002 года. Реализация проекта заняла 3,5 месяца, при этом бюджет не был превышен ни на один рубль.	3,5	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=84
Metabo Russia	Эффективная и слаженная работа интеграторов позволила реализовать проект в кратчайшие сроки – в течение 4 месяцев была выполнена полная комплексная автоматизация российского подразделения Metabo.	4	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=213
Азбука вкуса	В марте 2001 года приступили к написанию Технического Задания, а 1 июля того же года центральный офис и склад стали работать в новой системе. На тот момент в компании было три магазина и два павильона, однако автоматизация в торговых точках началась не с них, а с нового магазина, который должен был открыться в августе 2001 года. К концу 2001 года все магазины стали работать в едином информационном пространстве.	4	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=64
Gedore	Проект стартовал в конце декабря 2001 года, а уже с мая 2002 года началась промышленная эксплуатация основных модулей системы.	5	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=5
Элси	Общая продолжительность проекта составила пять месяцев.	5	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=52
УралФрансАвто	Программирование началось в сентябре 2006 года, а в декабре этого же года система уже была запущена в режиме тестовой эксплуатации. 25 января 2007 года началась штатная эксплуатация модуля «автозапчасти», 1 февраля - модуля «сервис» и 1 апреля - модуля «продажа автомобилей».	5	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=338

Автотехникс	Основной этап проекта был практически закончен через 6 месяцев и «Автотехникс» с первого дня после запуска начал работать уже на новой системе.	6	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=38
Юнидент	Стартовал в августе 2007 г., проект уже в январе 2008 г. перешел в завершающую стадию опытно-промышленной эксплуатации.	6	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=391
Гранд Отель Европа	Проект начался 1 ноября 2001 года и был завершен 1 апреля 2002 года. Проект включал в себя две основные фазы. В рамках первой фазы, которая была завершена в январе 2001 года, в эксплуатацию был запущен финансовый контур системы. С 1 апреля в эксплуатацию была принята складская и расширенная функциональность блока «Закупки».	6	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=116
ИКЕА	Проект по внедрению Microsoft Dynamics NAV стартовал в начале апреля 2006г., срок сдачи системы в промышленную эксплуатацию - 1 сентября 2006г.	6	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=323
Виادي-Брокер	Проект стартовал в сентябре 2007 года и был завершен в феврале 2008 года.	6	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=383
ALPLA	Работы по анализу, проектированию, разработке, тестированию и развертыванию системы были выполнены с июня по декабрь 2003 года.	7	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=127
Чудодей	Работы по внедрению системы Microsoft Dynamics NAV начались в апреле 2007 года. 15 ноября 2007 года, в соответствии с Календарным планом, проект был завершен и переведен в стадию сопровождения.	7	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=352
Центр-Сервис	От начала разработки технического задания до ввода системы в промышленную эксплуатацию проект занял 7 месяцев.	7	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=283
Панавто	К реализации проекта специалисты компании BrightConsult приступили в конце августа 2006г. Переход на промышленную эксплуатацию был осуществлен весной 2007 г.	8	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=382
Приводная техника Фойт - КМПО (VKM)	Проект стартовал в конце 2005 года, а уже в июле 2006 года началась промышленная эксплуатация основных модулей системы.	8	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=299

Сумчатый	Проект внедрения системы Microsoft Dynamics NAV в компании «Море Сумок» стартовал в июне 2007 г., и в феврале 2008 г. система была запущена в промышленную эксплуатацию.	8	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.mspix?id=398
S7 Airlines	Проект стартовал в июле 2005 года и выполнялся поэтапно. На первом этапе сентябрь – ноябрь 2005 года был выполнен детальный анализ требований к системе и подготовлен детальный план реализации проекта. На втором этапе декабрь – январь 2006 года поставлено и запущено необходимое серверное оборудование, установлено и настроено все необходимое системное ПО, выполнена установка системы ключевым пользователям в ЦРФ. На втором этапе декабрь – январь 2006 года поставлено и запущено необходимое серверное оборудование, установлено и настроено все необходимое системное ПО, выполнена установка системы ключевым пользователям в ЦРФ. На третьем этапе февраль – май 2006 года была разработана надстройка к системе, реализующая функции по управлению деятельностью филиалов. Разработан единый регламент работы пользователей системы и on-line тренинги по их обучению (на основе технологии Live Meeting). На четвертом этапе июнь – июль 2006 года все ключевые сотрудники ЦРФ начали работать в системе.	11	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.mspix?id=285
Северсталь-авто	Проект по внедрению системы стартовал в феврале 2006 года. С января 2007 года модули «Запчасти и «Автомобили» находятся в промышленной эксплуатации; модуль «Гарантия» пока находится на этапе опытной эксплуатации, в процессе которой выявляются и устраняются ошибки и недоработки. Интерфейс системы несложен и интуитивно понятен, поэтому пользователи освоили систему достаточно легко.	11	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.mspix?id=343
Российская телекоммуникационная сеть	Продолжительность внедрения составила 1 год с учетом формирования требований и написания ТЗ. Внедрение было осуществлено в полном объеме в соответствии с ТЗ.	12	http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.mspix?id=342

ЦИТАТЫ КЛИЕНТОВ НА РАЗНЫЕ ТЕМЫ

ГИБКОСТЬ

VICOM COMPUTER SERVICES

Система обладает значительной гибкостью и возможностью настройки. Мы используем ее с июня 2001 года, и еще не было случая, чтобы задача оказалась ей не по зубам. Что бы нам ни потребовалось (а некоторые задания были довольно сложными), система справлялась с этим, и это очень важно для нас. Мы не заметили каких-либо ограничений в ее способности выдавать, обрабатывать и подготавливать данные, составлять отчеты и реализовывать требования клиента. Например, мы составляем с ее помощью поручения. Я не сомневаюсь, что мы сделали правильный выбор.

Виктор Верола, владелец компании

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=110>

WILO RUS

С внедрением системы на платформе Microsoft Dynamics NAV нам удалось совместить требования к стандартным бизнес-процессам, действующим в сети WILO AG, со спецификой деятельности российского офиса компании.

Игорь Шашкин, технический директор компании и руководитель проекта

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=53>

АЗБУКА ВКУСА

Мы постарались изучить все основные пакеты, имевшиеся в то время на рынке. Но поняли, что выбирать почти не из чего, поскольку на российском рынке было совсем немного решений, ориентированных именно на автоматизацию розницы. Решение Lansteinar Strengur Retail на платформе Microsoft Dynamics NAV — показалась нам наиболее гибким и адаптируемым под наши потребности. Благодаря этому решению, появилась возможность реализовать необходимую нам распределенную структуру сети с централизованным управлением, когда информация, вводимая в магазинах, раз в сутки стекается в центральный офис.

Денис Сологуб, начальник управления ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=64>

ВИАДИ-БРОКЕР

Основным аргументом в пользу выбора решения Microsoft Dynamics NAV стало то, что на базе этой надежной и гибкой платформы есть возможность создать с нуля дополнительные модули и автоматизировать специфические отраслевые бизнес-процессы.

Максим Каледин, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=383>

НОВАЯ БОЛЬНИЦА

Для нас очень важно было, чтобы типовой программный продукт, был достаточно "гибким" для того, чтобы учесть наши требования. В нашей деятельности очень много законодательных нюансов. Кроме того, в ходе работы мы накопили ряд соображений о том, как оптимизировать бизнес-процессы, и система должна была помочь притворить идеи в жизнь. Вторым требованием была масштабируемость. Компания непрерывно развивается, растет штат сотрудников, номенклатура, объемы продаж. И система должна расти вместе с компанией. Кроме того, важен был фактор доверия разработчику и наличие высококвалифицированных партнеров на местах. Microsoft Dynamics NAV соответствовал нашим критериям выбора наилучшим образом.

Корищ Александр Семенович, коммерческий директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=314>

СТЕКЛО-СИТИ

Система Microsoft Dynamics NAV гибка и масштабируема, а это значит, что я могу не волноваться о том, что через два года бизнес вырастет и мне придется присматриваться к другой системе. К тому же она удобна и проста в использовании, что экономит время на обучение и адаптацию сотрудников.

О.В. Царев, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=126>

ЦЕНТРОКОМПЛЕКТ+

Освоив Microsoft Dynamics NAV, мы обнаружили, что в ней заложено немало интересных для нашей компании возможностей, предусмотрен более широкий аппарат для построения отчетов, работ с электронной почтой. И мы стали всячески использовать предоставляемые возможности, пополнять уже существующую базу.

Андрей Рыгус, зам ген директора

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=368>

УНИВЕКС-АВТОМАТИВ

«Унивекс-Автоматив» расширяет границы своего бизнеса на рынках Москвы и регионов. Это требует соответствующей информационной поддержки, позволяющей эффективно управлять сложными процессами работы компании. Мы еще раз убедились в правильности выбора платформы Microsoft Dynamics NAV. Возможность оперативно расширять функциональность информационной системы как нельзя лучше соответствует потребностям нашего бизнеса, помогая его развитию и предоставляя необходимую информационную поддержку для принятия управленческих решений.

Александр Абрамов, ИТ-менеджер

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/061225-univex.aspx>

ФЛЕКСОСТАР

Одной из определяющих причин, по которым был сделан выбор в пользу Microsoft Navision – возможность скоординировать управленческий процесс с удаленными офисами компании в самых разных регионах России, а также масштабируемость и гибкость данного программного продукта.

Николай Кузнецов, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.mspix?path=/rus/dynamics/news/partner/150404-1.mspix>

КАЧЕСТВО РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

МАНИФЕСТА

Благодаря внедрению Microsoft Dynamics NAV у нас появилась возможность в дальнейшем эффективно развивать функциональность корпоративной системы. По сути, мы не только серьезно консолидировали информационные потоки и наладили единый финансовый учет, но и создали на несколько лет вперед площадку для развития системы, в минимальной степени затрагивающей повседневную деятельность сотрудников. Все это, безусловно, заметно повысит эффективность ведения проектов и качество обслуживания клиентов

Галина Маркина, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.mspix?id=333>

СИМ

Внедрение Microsoft Dynamics NAV позволило нам оперативно получать, использовать и анализировать данные о различных сторонах деятельности автосалона. Анализ продаж и спроса, планирование поставок, ведение клиентской базы и индивидуальный подход к каждому клиенту – это дополнительные конкурентные преимущества и возможности, которые наша компания получила при использовании передовых технологий.

Павел Сеницын, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.mspix?id=41>

HOLIDAY INN

С самого первого дня работы мы обязаны гарантировать нашим клиентам качество обслуживания в соответствии с теми стандартами, к которым они привыкли за рубежом. Мы остановили свой выбор на уважаемой компании с серьезной экспертизой по Microsoft Navision.

Нина Хорошавина, финансовый директор

http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.mspix?path=/rus/dynamics/news/partner/120505_2.mspix

ЮНИДЕНТ

Выбор системы Microsoft Dynamics NAV был, безусловно, правильным. Сегодня мы можем эффективно управлять товарными потоками, удовлетворяя требованиям всех наших клиентов и партнеров, а значит, уровень лояльности и доверия к компании «Юнидент» растет вместе с нашим ростом.

Леонид Зинченков, директор по финансовому контролю и корпоративной отчетности

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.mspix?path=/rus/dynamics/news/partner/2008/11/undent.mspix>

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

КОНТИНЕНТАЛ ПЛАСТ

Внедрением системы управления мы прежде всего старались добиться роста конкурентоспособности нашей компании. С существовавшими на предприятии разноплановыми системами трудно было удовлетворять жестким требованиям наших клиентов: оперативность поставок, отсутствие ошибок. При выборе системы был составлен список критериев, которые включали в себя как требования конечных пользователей (удобство интерфейса системы, наличие документации на русском языке, доступность технической поддержки), так и финансовые ограничения (стоимость системы и требования к рабочему месту пользователя). После создания списка рабочая группа по внедрению ранжировала критерии применительно к предлагаемым на рынке системам. В результате выбор пал на Microsoft Navision.

Вадим Рассоленко, директор по развитию бизнеса

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/050805.aspx>

СТЕКЛОСИТИ

Оконный бизнес живет в условиях жесточайшей конкуренции. Целью внедрения было создание компании, способной занять существенную долю рынка. А для этого необходима эффективная система. Именно поэтому мы выбрали Microsoft Navision.

О.В.Царев, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/260805.aspx>

ТЕКА РУС

На мой взгляд, нашими основными конкурентными преимуществами, которые позволили нам построить серьезный бизнес в России, являются: активный рост, стремление к большему и новым возможностям. Поэтому закономерно и наше решение о переходе на современную версию системы Microsoft Dynamics NAV, которая обладает расширенной функциональностью и позволит получить дополнительные преимущества. А реализацию новых возможностей Microsoft Dynamics NAV мы доверяем нашему надежному партнеру.

Юрий Уколов, генеральный директор

http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/080520-teka_rus.aspx

ТРУД ЗАО

ERP-система на базе Microsoft Dynamics NAV реально помогает ЗАО «ТРУД» эффективно решать сложные задачи на высококонкурентном российском и европейском рынках рабочей и специальной одежды. В целом положительных результатов от внедрения системы удалось достигнуть за счет профессиональной работы проектной команды, а также за счет постоянного активного участия в проекте руководителей компании

Виктор Никонов, директор по ИТ

http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/071113-korus_cons.aspx

ОПТИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ

CORE TRANCE

Система Microsoft Dynamics NAV для среднего бизнеса оптимальна по соотношению стоимость/возможности, а модуль управления грузами, разработанный для этого решения, адекватно решает задачи по автоматизации деятельности транспортного предприятия.

Илкка Меремаа, член совета директоров

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=339>

FLOWSERVE

У меня уже есть опыт внедрения ERP-систем. Сравнивая с другими проектами, могу сказать, что внедрили мы достаточно быстро и недорого. Очень приятно, что Microsoft Dynamics NAV - система гибкая и можно настраивать удобный нам формат ввода и вывода данных, удобные формы отчетности.

Елена Геннадьевна Кузнецова, управляющий директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=304>

НЕСТЛЕ РОССИЯ - ШЕЛЛЕР АЙСКРЕМ

Именно Microsoft Dynamics NAV наилучшим образом отвечает текущим и будущим потребностям компании. Эта система имеет приемлемую стоимость, она отличается простотой и удобством пользовательского интерфейса, а также обладает необходимыми функциональными возможностями и достаточной гибкостью настройки под требования бизнеса компании. Мы также предъявляли серьезные требования к поставщику системы. Учитывались опыт работы с крупными российскими и международными компаниями, используемая методология, профессионализм сотрудников и степень их ориентации на клиента.

Анас Хазиев, руководитель проекта со стороны "Шеллер Айскрем"

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=319>

СЕВЕРО-ЗАПАД УК

Система Microsoft Dynamics NAV привлекла нас наилучшим соотношением «цена/качество». Небольшому количеству конечных пользователей системы предстояло выполнять множество ответственных операций, связанных с платежами и отчетностью. Разумеется, нам хотелось получать максимально точные данные в минимальные сроки. В Microsoft Dynamics NAV отлично реализован блок управления финансами для предприятий малого и среднего бизнеса. Кроме того, немаловажным фактором при выборе явилось наличие разработанного отраслевого решения для инвестиционно-строительных компаний.

Любовь Зартдинова, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=233>

ТРУД ЗАО

Выбор Microsoft Dynamics NAV был сделан исходя из нескольких факторов: наличие необходимой для нас функциональности в базовой версии системы, сбалансированные ожидаемые затраты на доработку функциональности и на эксплуатацию системы, профессионализм и опыт команды компании-внедренца, представившей конкретное предложение по внедрению системы.

Валерий Адонин, директор по ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=356>

MONIS

Главными критериями выбора компании-поставщика системы было наличие готовой локализации в соответствии с требованиями украинского законодательства и успешный опыт внедрения. Система Navision для компании среднего рынка является оптимальной по соотношению "стоимость - возможности". Кроме того, Navision легко интегрируется с системой управления предприятием, используемой в материнской компании в Словении.

Александр Слюсенко, руководитель ИТ

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/060417-Monis.aspx>

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ

БИОНІТ

Внедрение системы Microsoft Dynamics NAV дало нам возможность почувствовать преимущества от использования опыта работы международных компаний в части выполнения бизнес-процессов. Предложенное решение для оптовых компаний позволило сократить время внедрения и упростило переход компании на новые стандарты.

Виктор Юрьевич Пеппи, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=397>

ВОСТОК-ЗАПАД СЕРВИС

Мы удовлетворены результатами внедрения и убедились в том, что система Microsoft Dynamics NAV хорошо подходит для управления бизнесом нашей компании. Внедрение новой автоматизированной системы позволило поднять бизнес-процессы компании на качественно новый уровень. В настоящий момент современное программное обеспечение и технические возможности склада позволяют эффективно и без сбоев обрабатывать до 1 000 заказов в день при постоянном ассортименте до 4 000 наименований, свести к минимуму ошибки, вызванные человеческим фактором».

Рута Леева, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=151>

ADIDAS

За 15 лет работы в нашей компании система Microsoft Dynamics NAV позволила решить огромное множество коммерческих задач, пережить все проблемы, связанные с неустойчивостью юридической и экономической базы страны, в том числе и кризис 1998 года. Уверен, что Microsoft и в дальнейшем будет развивать эту систему, наполняя ее новыми и новыми возможностями.

Игорь Василенко, руководитель ИТ-департамента

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/2009/01/adidas.msp>

БИОСТАР

Система Microsoft Dynamics NAV позволила нам автоматизировать и оптимизировать основные бизнес-процессы: товародвижение, управление закупками и продажами, финансовый учет, работу с клиентами.

Светлана Антоненко, директор по экономике и финансам

http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/29102007_biostar.aspx

ЕЛТРАНС+

Мы убеждены, что использование Microsoft Navision, которое в комплексе позволяет реализовать на предприятии управление производственной деятельностью, учет и аналитику, поможет компании «Елтранс+» в эффективной организации бизнес-процессов.

Авдеев М.Б., руководитель компании

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/060410-Eltrans.aspx>

МОЛЛ ГЭЛЛЕРИ

Реализация и поддержка в системе Microsoft Dynamics NAV всех ключевых бизнес-процессов компании позволила оптимизировать администрирование в компании и рационализировать основную деятельность.

Наталья Шангина, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/060330-Moll.aspx>

ПРИВАТ-ТРЕЙД

Microsoft Dynamics NAV является оптимальным выбором для нашей компании. Мы ожидаем от внедрения ERP-системы повышения эффективности работы как отдельных подразделений, так и компании в целом. Реализовано это будет за счет построения системы оперативного управления предприятием, обеспечения единого информационного пространства, снижения трудозатрат на оформление и обработку регламентных документов, соответствующих законодательству, оперативного получения аналитических отчетов, эффективного распределения ресурсов компании.

Сергей Ильяхин, ИТ директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/2008/12/kupivip.aspx>

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИТ

АСАР ЛТД

Внедрение Microsoft Dynamics NAV явилось логическим продолжением в развитии информационных систем нашей компании. Применение опыта, приобретенного на первом проекте, позволило быстро внедрить систему в нашем Ташкентском офисе.

Хасиев Хасан Хизирович, президент

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/061115-asar.aspx>

ДЕСАН

С внедрением Microsoft Navision мы решили задачу создания единого информационного пространства. Мы смогли отказаться от использования индивидуальных программ различными подразделениями компании, исключить дублирование ввода, сократить время появления информации в системе.

Антон Сидоренко, руководитель Департамента по развитию бизнеса

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/120705.aspx>

ИНТЕРБИЗНЕСТЕЛЕКОМ

Благодаря модульному принципу построения системы мы имеем возможность поэтапно автоматизировать деятельность организации по мере ее развития. В данный момент мы внедрились CRM-блок, который сегодня является для нас наиболее востребованной функциональностью Microsoft Navision. Тем самым отдачу от инвестиций в IT мы можем видеть уже в краткосрочном периоде.

Виталий Индин, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/290604-2.aspx>

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

АКРИХИН

Полная автоматизация участка «Покупки и поставщики» в системе Microsoft Dynamics NAV помимо достижения основной цели (работы в едином информационном пространстве) стала также ярким примером, как для самих пользователей, так и для сотрудников нашего отдела возможностей данной программы.

Елена Демина, начальник сектора постановки и внедрения

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=32>

БЕЛОГОРОДСКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ

Для нас всегда очень остро стоял вопрос оптимального планирования производства, так как ассортимент выпускаемой продукции очень велик, а спрос крайне изменчив. Мы старались всегда угодить клиенту, а оптимальность и затратность производственных процессов уходили на второй план. Система Microsoft Dynamics NAV позволит решить проблему оптимальности, клиенты смогут еще быстрее и удобнее работать с нами. Мы надеемся, что она поднимет нашу систему управления на более высокий уровень, а прозрачность и контроль деятельности в реальном времени позволят превратить имеющиеся пережитки советской модели управления в преимущества.

Роман Повеквечных, зам ген директора по финансам

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=302>

ДОМ МЕБЕЛИ

Решение, которое мы выбирали, должно было упорядочить все виды учета, во всех предприятиях, входящих в группу компаний «Дом Мебели», сделать более понятными и прозрачными как перемещения внутри группы компаний, так и взаимоотношения с клиентами, поставщиками и подрядчиками. Система

должна была оптимизировать планирование производства, закупок, содействовать оптимизации складских запасов и повышению эффективности бизнеса. Все это мы получили, остановив свой выбор на решении Microsoft Dynamics NAV.

Валерий Метерев, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=590>

ПРИВОДНАЯ ТЕХНИКА ФОЙТ - КМПО (VKM)

После внедрения системы Microsoft Dynamics NAV мы в любой момент можем увидеть состояние склада, производства по конкретному заказу, расчетов с нашими контрагентами и состояние принятого на обслуживание сервисного товара. Т.е. система позволяет высшему руководству, равно как и любому другому пользователю в рамках предоставленных прав видеть реальное отражение бизнеса.

Лилия Билалова, начальник финансового отдела

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=299>

КОНТИНЕНТАЛ ПЛАСТ

Для нас преимущества работы с новой системой уже налицо. После начала продаж готовой продукции через систему сократилось время оформления документов, в два раза сократилось время подготовки заказа на складе и практически полностью устранены ошибки при отгрузках. При управлении производством через Navision сократилось время формирования сменных заданий и требований на сырье и материалы, налажен учет незавершенного производства, а движение готовой продукции проводится в реальном времени. Выгоды очевидны: ускорение информационных потоков, повышение прозрачности в управлении. Мы добились четкой работы всего предприятия, и избежали основной проблемы связанной с ростом бизнеса - потери контроля. Огромная экономия на транзакционных издержках, качество управления улучшилось в миллионы раз, но самое главное - это отсутствие недоразумений в наших отношениях с клиентами.

Вадим Рассоленко, директор по развитию бизнеса

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/060919-continentalplast.aspx>

ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

КОСТА, ТД

Сегодня все наши пользователи без усилий работают в своих разделах Microsoft Dynamics NAV 4.0. и получают детальную отчетность в соответствии со своими ролями. Руководителям предоставляются удобные сводные контрольные формы с обобщенной информацией по компании, каждый пункт которой можно раскрыть и посмотреть детально. Доступ к базе Microsoft Dynamics NAV 4.0. выполняется как из удаленных офисов, так и с мобильного ноутбука руководителя. Любую необходимую информацию мы теперь получаем оперативно, фактически, сразу, и промежуток времени от идентификации проблемы до принятия обоснованного решения существенно сокращен.

Борис Кот, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=344>

ЭЛСИ

Первые итоги использования решения Microsoft Dynamics NAV в нашей компании показали, что это не только интегрированная система для учета всех операций, но также надежный и мощный инструмент для оперативного и стратегического управления компанией, быстрый и удобный механизм формирования основных управленческих решений. Широкий спектр модулей системы охватывает все участки и отделы нашего предприятия, а открытость программного кода позволяет собственными силами гибко модифицировать приложение при изменении бизнес-процессов.

Виталий Свиридов, менеджер проекта

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=52>

GALLERY

В целом внедрение системы Microsoft Dynamics NAV не только повысило управляемость компании, но и позволило создавать значительно более структурированную отчетность для западных инвесторов

С. Миловидов

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/070619-atk.aspx>

ВОЛЬТА.РУ

С помощью системы Microsoft Navision уже на первом этапе внедрения мы уменьшили объем ручной и рутинной работы сотрудников, смогли рационализировать бизнес-процессы, стали более оперативно получать и анализировать информацию о деятельности компании. Я уверен, что дальнейшее внедрение системы позволит нам оперативно реагировать на быстро меняющиеся условия деловой среды, эффективно планировать работу на будущее.

Андрей Немкевич, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/210904-2.aspx>

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА MICROSOFT DYNAMICS NAV

КОНТИНЕНТАЛ ПЛАСТ ЛЛС

Нами была сформирована рабочая группа экспертов, которая перед тем как приступить к выбору системы провела ряд экспресс-обследований. Выбор осуществлялся на основе анкеты, состоявшей из списка критериев, включавших в себя как финансовые ограничения (стоимость системы и требования к рабочему месту пользователя), так и требования конечных пользователей – наших сотрудников (удобство интерфейса системы, наличие документации на русском языке, доступность технической поддержки). В итоге выбор пал на Microsoft Dynamics NAV (ранее Microsoft Navision).

Вадим Рассоленко, директор по развитию

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=282>

ТНК-ЮГ ЗАО

Мы выбрали Microsoft Dynamics NAV для автоматизации деятельности компании, поскольку данная ERP-система позволяет консолидировать полную информацию о работе предприятия в единой базе данных,

обеспечивает «сквозную» аналитику и исключает двойной ввод информации, что значительно снижает вероятность ошибок пользователя. Большая часть задач может быть решена настройкой параметров системы, без существенного изменения структуры программы.

Колесников Дмитрий, директор ИТ департамента

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=340>

ЦЕНТР-СЕРВИС, СУПЕРМАРКЕТ МИТИНО

Система Microsoft Dynamics NAV была выбрана потому, что она является носителем коммерческой экспертизы мирового уровня.

Геннадий Волков, ИТ директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.msp?id=283>

НЕСТЛЕ РОССИЯ

Именно Microsoft Dynamics NAV наилучшим образом отвечает текущим и будущим потребностям компании. Эта система имеет приемлемую стоимость, она отличается простотой и удобством пользовательского интерфейса, а также обладает необходимыми функциональными возможностями и достаточной гибкостью настройки под требования бизнеса компании.

Анас Хазиев, руководитель проекта

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.msp?path=/rus/dynamics/news/partner/070228-icecream.msp>

РИКАМБИ

Мы также рассматривали такие системы как Галактика и Парус, но отказались в пользу Microsoft Navision, так как не увидели ни таких перспектив развития, как у продуктов MBS, ни реальных внедрений этих систем в компаниях, работающих в нашем бизнесе

Александр Чеканов, исполнительный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.msp?path=/rus/dynamics/news/partner/200905.msp>

РЭСК ОАО

Специфика деятельности нашей компании накладывает свои требования и на систему управления предприятием. Важными критериями выбора для нас стали следующие факторы: возможность интеграции программ, автоматизирующих нашу основную деятельность с системой управления компанией в целом, адаптация системы к требованиям рынка энергетики. Мы планируем повысить эффективность нашей основной деятельности в части разработки и внедрения целевой модели оптового рынка электроэнергетики, повышения качества прогнозирования годовых и квартальных балансов электроэнергетики, минимизации затрат на покупку электроэнергии с учетом увеличения доли электроэнергии, покупаемой по свободным ценам, и обеспечить эффективное взаимодействие всех функциональных подразделений компании. Microsoft Dynamics NAV – решение максимально подходящее под эти требования.

Кузьмин Сергей Иванович, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.msp?path=/rus/dynamics/news/partner/080701-resc.msp>

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ХОЛДИНГ

Автоматизация на данный момент является для нас одним из важнейших направлений в развитии Холдинга, - считает Председатель Правления компании «Универсальный Лизинговый Холдинг», Член Совета ассоциации «Рослизинг» Владимир Гусев. - Опираясь на это, долгое время мы выбирали как платформу для автоматизации, так и самого «внедренца» корпоративной информационной системы. В нашей среде очень важно иметь гибкую и одновременно надёжную систему управления, "живую" систему, которая покрывает не только наши нужды, существующие на данный момент, но и аккумулирует тенденции развития нашего Холдинга в будущем. Именно поэтому мы остановили свой выбор на системе Navision. Основными критериями выбора Microsoft Navision были высокая адаптивность системы к изменениям, удобство в использовании, возможность быстро и легко расширить функциональность системы в соответствии с новыми требованиями.

Владимир Гусев, председатель правления

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/290604.aspx>

ЦЕНТР-СЕРВИС

Проанализировав основные решения, которые присутствуют на современном российском рынке, мы пришли к выводу, что наиболее оптимально для нашей компании подходит система Microsoft Navision. Данную систему отличают гибкость и надёжность, что позволит впоследствии применить и к другим бизнесам холдинга. Основными критериями выбора стали легкость в обучении работе пользователей, адаптивность к изменениям в соответствии с новыми требованиями, возможность легко и быстро расширить функциональность системы в соответствии с растущими потребностями холдинга.

Геннадий Волков, ИТ-директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/180705.aspx>

ПРОСТОТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ADIDAS

Задача внедрения Microsoft Dynamics NAV для adidas Moscow сильно облегчалась достаточно богатым опытом эксплуатации текстовой версии системы. Обучение пользователей заключалось фактически в привыкании к графическому интерфейсу Windows. Кстати, должен заметить, что система достаточно «дружелюбна» к пользователю и базовые действия новые сотрудники начинают выполнять после нескольких минут обучения. Существенным достоинством является простота внесения изменений и дополнений в базовые функции (конечно, не связанные с «ядром» программы). На сегодняшний день все департаменты фирмы объединены в рамках одной информационной системы. Microsoft Dynamics NAV позволяет не только успешно решать существующие проблемы и полностью соответствует нашим текущим потребностям, но и дает необходимые возможности для дальнейшего развития компании.

Игорь Василенко, начальник ИТ департамента

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=2>

VICOM COMPUTER SERVICES

Я считаю, что с Microsoft Dynamics NAV работать очень легко. Когда мы начинали осваивать это решение, у нас была ознакомительная версия. Она была интуитивно понятной, добывать данные было очень легко. Потом я прошел курс обучения по этой системе и начал использовать ее для решения своих задач.

Роберт Черазо (Robert Ceraso), системный аналитик

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=110>

VICOM COMPUTER SERVICES

В новой системе мне больше всего понравилось то, что с ее помощью очень легко выполнять поиск. Можно искать сведения о клиенте, номер партии или заказ — очень просто перейти с одного уровня на другой, для этого не нужно выходить из системы и входить обратно.

Карен Медина (Karen Medina), менеджер

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=110>

КОСТА, ТД

Оригинальным решением стало использование Microsoft Excel для анализа данных Microsoft Dynamics NAV 4.0 — данные о продажах выгружаются в Access, откуда выбираются в Excel для анализа в разных срезах в сводных таблицах. Это оказалось крайне просто и эффективно, все пользователи быстро освоили работу с кубами данных.

Тенгиз Куправа, директор по ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=344>

РОССИЙСКАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ СЕТЬ, ОАО (РОСНЕТ)

Система Microsoft Dynamics NAV чрезвычайно удобна для пользователей. Даже для неподготовленных, благодаря интуитивно-понятному интерфейсу, знакомому всем, кто когда-либо работал с Microsoft Office. Система логична, поэтому кажется простой. Она удобна в администрировании и настройке, а ее способность к адаптации под нужды пользователей и расширению функциональности благодаря возможности программирования в рамках лицензий, вообще не знает границ!

Татьяна Дегтярева, директор департамента ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=342>

СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

HAMM SHOES RUS

Мы выбрали Microsoft Dynamics NAV, поскольку эта система является корпоративным решением Hamm Shoes и внедрена в офисах компании в Германии и Польше. Таким образом, внедрив Microsoft Dynamics NAV, мы сможем обеспечить работу филиалов в едином информационном пространстве. Другие важные факторы, на которые мы ориентировались — это возможность одновременно вести в системе бухгалтерский учет в соответствии с требованиями законодательства РФ, а также получать отчетность по внутрикорпоративным стандартам.

Керстин Дауенхаймер, генеральный директор российского представительства

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=181>

БЕСТ-НЕДВИЖИМОСТЬ

Проанализировав представленные на рынке продукты, мы остановили свой выбор на Microsoft Dynamics NAV. Данный продукт удовлетворял всем нашим требованиям, а именно: — Масштабируемость, возможность лицензирования отдельных небольших модулей; — Неограниченное число аналитических признаков; — Наличие механизмов многофирменного учета и консолидации; — Пользовательские генераторы отчетности; — Полное соответствие российским стандартам бухгалтерского и налогового учета; — Открытый код конфигурации, позволяющий вносить любые модификации.

Алексей Байгузов, руководитель департамента ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=182>

РУСЬИМПОРТ ТД

Одним из аргументов в пользу Microsoft Dynamics™ NAV явилась защищённость капиталовложений, так как в 2002 году Navision был приобретен компанией Майкрософт. Система Microsoft Dynamics™ NAV имеет большое количество внедрений в России и во всём мире. И, конечно же, одним из решающих факторов при выборе системы стал тот факт, что Microsoft Dynamics™ NAV является единственной международной системой управления предприятием, рекомендованной к использованию Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ.

Юрий Адонин, директор по ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=354>

RUSSIA CONSULTING

Выбор решения был предопределен тем, что в головном офисе компании используется Microsoft Dynamics NAV, и в целях оптимизации задач консолидации финансовой отчетности использование локализованной для России версии системы выглядит вполне оправданным. Основной задачей в процессе подготовки к внедрению системы стал выбор российского интегратора-подрядчика, способного быстро и качественно внедрить решение и доработать его в соответствии с требованиями российского законодательства.

Алексей Козлов, глава ИТ департамента

http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/071102-russia_consulting_cdl_ecm.aspx

ОПТИМИЗАЦИЯ ДИСТРИБУЦИИ И ТОРГОВЛИ

ДОМ МЕБЕЛИ

Наши ожидания от внедрения решения Microsoft Dynamics NAV полностью оправдались. В результате внедрения и последующей эксплуатации системы существенно сократилось время формирования заказа поставщикам, время оформления заказов клиентов.

Валерий Метерев, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=590>

CARDEL LOGISTICS

Результаты внедрения показали, что Система Microsoft Dynamics NAV полностью удовлетворяет потребностям современного бизнеса, а «Модуль Управления Грузами», позволил решить задачи, актуальные для транспортно-логистической компании. Благодаря внедрению Microsoft Dynamics NAV и Модуля Управления Грузами, значительно возрос оборот компании, сократились издержки.

Виталий Кулешов, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/071113-dataport.aspx>

АЗБУКА ВКУСА

Внедрение Lansteinar Strengur Retail на платформе Microsoft Dynamics NAV дало возможность полного анализа товарных остатков, проведения инвентаризации по магазинам и складу, а также позволило не только более точно распределять товары с центрального склада, но и организовать прямые поставки части товаров прямо на торговые точки (что особенно важно для скоропортящейся продукции). Кроме того, после внедрения в компании был налажен финансовый учет, к идеалу приблизилась логистика компании

Денис Сологуб, начальник управления ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=64>

ДЕСАН, ТК

В нашей работе мы постоянно сотрудничаем с крупнейшими розничными и оптовыми сбытовыми сетями Москвы и регионов, такими как: «Перекресток», «Рамстор», «Копейка», «Метро», «Ашан», Мы работаем с международными поставщиками в Венгрии, Турции, Индии. Как следствие, мы сталкиваемся с огромными массивами данных. В этой ситуации структурированное представление данных в едином месте и удобном интерфейсе приобретает решающее значение. С внедрением Microsoft Dynamics NAV, мы имеем возможность оперативно получать необходимые сведения относительно: наличия и движения товаров на складах; исполнения и возможного отклонения от плана продаж; динамики издержек; закупочной себестоимости товара и т. д. с точностью до 95 % в интервале трех дней.

Антон Сидоренко, руководитель департамента развития проектов

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=133>

КОСТА, ТД

Работа в Microsoft Dynamics NAV 4.0 потребовала от пользователя знакомства с новыми подходами к подготовке и учету документов, анализу учтенной информации. Но в итоге это только облегчило работу пользователей, поскольку позволило реализовать множество ежедневно возникающих в торговой деятельности вариантов решений. Новая система позволяет без задержек и напряжений проводить ежедневные торговые операции, отслеживать движение товаров, получать всю необходимую информацию о торговой и финансовой деятельности. В тоже время она является основой для последующей автоматизации других процессов. В настоящее время происходит наращивание возможностей системы, в частности, разработка модуля планирования закупок. На проект – закупку гранул и лицензий, доработку ПО – затрачено немало денег, и текущие работы также требуют очередных финансовых вложений. Однако руководство компании идет на все эти затраты, поскольку для современной, развивающейся компании эти вложения в инфраструктуру неизбежны.

Тенгиз Куправа, директор по ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=344>

СЕТЬ МАГАЗИНОВ «СУМЧАТЫЙ»

Прежде всего, решение должно было располагать необходимым функционалом для управления развивающейся сетью розничных магазинов, и управления цепочками поставок. Кроме того, развитие бизнеса на современном этапе требует использования прогрессивных международных методик. Бизнес-логика, заложенная в основу системы Microsoft Dynamics™ NAV, полностью соответствует нашим запросам.

Николай Галаганенко, учредитель компании «Море сумок» г. Ростов-на-Дону

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=398>

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

АКАДО

Принятое решение о расширении функциональности Microsoft Dynamics NAV пришлось очень кстати. Существующая система по учету персонала уже не справлялась с возрастающим объемом обрабатываемой информации. Внедрение новой позволило менеджерам нашего управления более оперативно и четко решать стоящие перед подразделением задачи, сотрудники эффективно используют рабочее время на поиск кандидатов и работу с персоналом.

Ольга Бодрова, зам ген директора по персоналу

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/060711-comcor.aspx>

МЦАУВД

По словам Сергея Михайловича Кербера, Заместителя Начальника МЦАУВД по экономике и финансам, система Microsoft Navision зарекомендовала себя с лучшей стороны: «Внедрение модулей «Зарплата» и «Управление персоналом» позволит нам в дальнейшем оптимизировать распределение работы между сотрудниками. Кроме того, с Microsoft Navision система расчетов стала более прозрачной, снизилась зависимость от «человеческого фактора», были выстроены четкие технологии работы на всех участках. Автоматизация названных участков в рамках единой системы существенно упрощает доступ к любым данным, позволяет их оперативно анализировать и принимать управленческие решения.

Сергей Михайлович Кербер, зам начальника МЦАУВД по экономике и финансам

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/110304.aspx>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

КАМПИНА

Внедрение системы Microsoft Dynamics NAV позволило поднять финансовый учет нашей компании на новый, значительно более высокий уровень. Microsoft Dynamics NAV одна из лучших мировых систем для управления предприятием и мы рады, что не ошиблись в своем выборе.

Александр Лавренов, начальник отдела ИТ

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=20>

СЕВЕРО-ЗАПАД УК

Использование автоматизированной системы управления предприятием полностью оправдало себя. После внедрения Microsoft Dynamics NAV повысилась степень контроля целевого использования денежных средств, значительно возросла скорость обработки данных, планирование бюджетов позволило сократить непредвиденные расходы. Трудозатраты на контроль движения денежных средств снизились, количество ошибок и дублируемых данных сократилось до минимума. Благодаря Microsoft Dynamics NAV, управление денежными потоками сейчас осуществляется на качественно новом уровне.

Любовь Зартдинова, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=233>

ТЕРЕМ

Выбор Microsoft Dynamics NAV в качестве базовой системы был в первую очередь обусловлен наличием мощного и гибкого инструментария для управленческого и финансового учета. Система оптимально сочетает управление товарооборотом с богатыми возможностями для получения финансовых отчетов, позволяя локализовывать и решать любые проблемы на уровне заданных центров ответственности — будь то отдел, подразделение или конкретный сотрудник. Свою роль сыграла и открытость архитектуры, благодаря которой систему можно оптимизировать под специфику конкретного бизнеса.

Результат проекта трудно обозначить в нескольких словах, однако преимущества, которые холдинг получил по окончании внедрения, очевидны. Система Microsoft Dynamics NAV существенно обустроила наш финансовый учет. Простая в применении, она позволила финансовой службе оперировать хорошо знакомыми ей понятиями на основе плана счетов. Кроме того, наши специалисты теперь могут учитывать косвенную себестоимость на транзитных складах, что было невозможно ранее.

Вахид Керимов, ERP-администратор

<http://www.microsoft.com/Rus/dynamics/Clients/client.aspx?id=54>

KALMAR INDUSTRIES

В результате реализации проекта по внедрению системы MS Dynamics NAV 4.0 компания «Калмар» получила эффективный инструмент финансового управления и отчетности.

Екатерина Антоновская, генеральный директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/061218-kalmar.aspx>

БРОКЕРСКИЙ ДОМ ОТКРЫТИЕ

Внедрение решения по автоматизации бюджетирования и управления финансами на базе системы Microsoft Business Solutions-Navision позволило существенно сократить трудозатраты на подготовку необходимой отчетности. Появилась возможность больше времени уделять анализу полученных данных, включая структуру и динамику доходов компаний Группы, затраты по подразделениям и бизнес — единицам, оценку себестоимости и рентабельности услуг и проектов.

В.Ю.Курашев, финансовый директор

<http://www.microsoft.com/rus/dynamics/about/new.aspx?path=/rus/dynamics/news/partner/200905-2.aspx>