

## Слайд 1

Стандарт Enterprise Asset Management (ЕАМ, Управление активами предприятия) появился сравнительно недавно(2003-2005) и по существу является развитием хорошо зарекомендовавшего опыта, известного как Computerized Maintenance Management System (CMMS).

Границы охвата ЕАМ по сравнению с предшественником расширены и включают, кроме специализированных задач технического обслуживания и ремонта (далее ТОиР), требования к интеграции с процессами материально-технического снабжения, управления складскими запасами, финансами и персоналом. Такое расширение подчинено переходу к новым стратегическим целям повышения фондоотдачи основных средств и увеличению прибыли предприятия. Это стало возможным только после перевода ТОиР на язык бизнеса и включение новых бизнес объектов в единое информационное пространство предприятия. Одной из причин появления нового стандарта является значительная доля в структуре общих затрат ремонтной составляющей, обусловленной многими факторами, в том числе и высокой изношенностью оборудования.

## Слайд 2

Oracle E-Business Suite (2006 год)- это полнофункциональный комплекс готовых бизнес-приложений, который позволяет решать задачи комплексной автоматизации предприятий, имеющих, в том числе, сложную разветвленную структуру. Oracle E-Business Suite объединяет более 190 программных модулей и позволяет решать задачи в области управления производством, финансами, материально-техническим снабжением, запасами и сбытом, маркетингом и продажами, взаимодействием с поставщиками и отношениями с покупателями, а также эффективно строить кадровую политику, управленческий учет и проводить операции через электронные торговые площадки.

-----  
Интегрированный комплекс приложений Oracle E-Business Suite на сегодня является, пожалуй, единственным решением для управления предприятием, полностью реализованным в интернет-архитектуре. Благодаря этому Oracle E-Business Suite, обладая всеми преимуществами признанных систем класса ERP, позволяет не только повысить эффективность действующих внутренних и внешних бизнес-процессов предприятия, но и создать основу для решения задач, которые будут актуальны в будущем.

Oracle E-Business Suite — это комплекс бизнес-приложений для автоматизации управления современным бизнесом, охватывающий абсолютно все задачи предприятия в области управления ресурсами и построения взаимоотношений с клиентами, партнерами и поставщиками, вплоть до создания электронных торговых площадок. Каждый из модулей системы представляет собой полнофункциональное решение для повышения эффективности и управляемости ключевых бизнес-процессов:

управление производством

логистика

управление финансами

управление проектами

управление персоналом

управление взаимоотношениями с клиентами

электронная коммерция

Приложения Oracle E-Business Suite несут в себе лучшие мировые практики и методологии постановки ключевых бизнес- и поддерживающих процессов, обеспечивая выбор оптимального пути построения эффективной системы управления бизнесом.

Решения Oracle ориентированы в первую очередь на крупные промышленные предприятия, коммерческие структуры и государственные учреждения со сложной организационной структурой, территориально удаленными подразделениями и большой номенклатурой производства.

При внедрении приложений семейства Oracle E-Business Suite консультанты АйТи опираются на многолетний опыт внедрения ERP-систем корпорации Oracle и используют концепцию автоматизации крупных организаций со сложной организационной структурой, разработанную Oracle. Данная концепция предполагает: выявление критических направлений, влияющих на бизнес корпорации, и обеспечение поддержки именно этих направлений в процессе внедрения системы; определение четких рамок проекта в соответствии с критическими направлениями бизнеса, выявление и оценка факторов, которые могут помешать успешному внедрению и их учет при внедрении; разбиение всего проекта на четкие этапы, что обеспечивает возможность получения конкретных результатов уже на промежуточных стадиях внедрения; внедрение системы в соответствии с методологией внедрения приложений, разработанной корпорацией Oracle (AIM); следование методологии управления проектами.

### Слайд 3

Функциональные блоки Oracle E-Business Suite

Oracle ERP (Enterprise Resource Planning) - приложения для автоматизации управления внутрихозяйственными процессами предприятия (производство, финансы, снабжение, управление персоналом и др.) и их оптимизации

Oracle CRM (Customer Relationship Management) — приложения для автоматизации и повышения эффективности процессов, направленных на взаимоотношения с клиентами (продажи, маркетинг, сервис)

Oracle E-Hub (Электронная коммерция) - приложения для организации электронных торговых площадок

Приложения Oracle CRM, Oracle ERP, Oracle E-Hub (Exchange) полностью интегрированы и созданы для работы друг с другом, образуя полный, единый комплекс для электронного бизнеса — Oracle E-Business Suite, что позволяет предприятиям использовать единый источник данных в системе и не тратить время и деньги на интеграцию.

### Слайд 4

Основные возможности функциональных блоков:

Oracle ERP ( Enterprise Resource Planning)

- o Управление производством
  - a. Дискретное
  - b. Проектное
  - c. Процессное
- o Управление финансами

- a. Главная книга
- b. Основные средства
- c. Пооперационная калькуляция себестоимости
- d. Движение денежных средств
- e. Дебиторы и кредиторы
- f. Казначейство
- g. Система глобальной консолидации
- h. Налоговый учет
- o Управление логистикой
  - a. снабжение
  - b. сбыт
  - c. склады
- o Управление персоналом
  - a. Кадры
  - b. Зарплата
  - c. Табельный учет
- o Управление проектами
- o Управление эксплуатацией
  - a. Техническое обслуживание и ремонты оборудования
  - b. Сложные ремонты, обслуживание и модернизация
- o Управление материальными потоками
  - a. Расширенное планирование материальных потоков

## Слайд 5

Oracle CRM (Customer Relationship Management)

Маркетинг

Продажи

Контракты

Сервис

-----  
(18:03) 11.11.2009

Корпорация Oracle сообщила о выпуске программного обеспечения PeopleSoft Enterprise CRM 9.1, предназначенного для управления взаимоотношениями с клиентами в масштабах крупных компаний. В новой версии был реализован ряд улучшений, направленных на снижение стоимости владения системой, а также повышена общая производительность.

Всего в новом решении реализовано более 100 новых функций, почти два десятка новых сервисов и несколько новых систем в модулях Sales, Service и Marketing. Однако главное новшество PeopleSoft Enterprise CRM 9.1 заключается в том, что вся прикладная часть решения переведена на интерфейс нового поколения, основанный на технологиях Web 2.0.

Среди новых функций, доступных в PeopleSoft Enterprise CRM 9.1 значится встроенный чат, вики, дискуссионные форумы, блоги и система совместной работы. Кроме того привилегированные пользователи здесь теперь также могут наглядно просматривать те или иные бизнес-процессы компании.

В заявлении Oracle сообщается, что в новой PeopleSoft Enterprise CRM 9.1 разработчики реализовали множество новых интерактивных функций, модульные поисковые окна и обновленную систему навигации.

-----  
Oracle Siebel CRM (Customer Relationship Management) - система управления взаимоотношениями с клиентами, необходимая, прежде всего, организациям, стремящимся обеспечить высокий уровень обслуживания своих клиентов, эффективно управлять взаимоотношениями с ними, разрабатывать и предоставлять наиболее подходящие продукты и услуги, персонализировать отношения.

Решение имеет 15-летнюю историю, а также более 2 миллионов пользователей. Более чем 4000 организаций по всему миру используют решения Oracle Siebel для повышения рентабельности бизнеса и удовлетворенности клиентов, снижая оперативные расходы. Разработанные с учетом особенностей более 20 отраслей экономики приложения Oracle Siebel CRM используют наилучшие методики и технологии продаж, маркетинга и клиентского обслуживания. Поэтому неоднократно система признавалась авторитетными аналитиками, как лучшая из CRM-систем (IDS, Forrester).

Благодаря слиянию компаний Siebel и Oracle в 2005 году, Oracle Siebel CRM расширило свои возможности, включив в себя лучшие в своем классе бизнес-приложения.

В состав Oracle Siebel CRM входят следующие решения:

Управление продажами

Управление маркетингом

Call-центры и центры телефонного обслуживания

Управление отношениями с партнерами

Интеграция данных о клиентах

Бизнес-аналитика

Управление продажами - для автоматизации деятельности отдела продаж - предоставление широкого спектра полностью интегрированных приложений, отвечающих требованиям организаций всех видов и размеров.

Управление маркетингом - для повышения качества отношений с каждым клиентом - помощь организациям в глубоком понимании индивидуальных потребностей и предпочтений клиентов при взаимодействии с ними.

Повышение качества обслуживания - помощь организациям более последовательно и профессионально взаимодействовать с клиентами с помощью любых средств связи (телефон, электронную почту, беспроводные устройства, личное общение и Интернет). Способствуя предоставлению индивидуального клиентского обслуживания, приложения Oracle Siebel для call-центров позволяют организациям повысить уровень удовлетворенности клиентов, снизить затраты на каждый контакт и увеличить общую прибыльность сервиса.

Управление взаимоотношениями с партнерами - для управления взаимоотношениями с партнерами и дилерами. Благодаря Oracle Siebel PRM компании смогут спланировать и реализовать совместные программы продаж, маркетинга и обслуживания, повысить точность прогнозов и надежность информационных каналов, снизить затраты на управление партнерскими отношениями, а также усовершенствовать возможности глобального контроля над каналом сбыта.

Бизнес-аналитика - это универсальный набор современных приложений, предлагающий совершенно новый способ применения в организациях - позволяет организациям более эффективно управлять своей деятельностью и взаимоотношениями с клиентами, содействуя принятию продуманных, быстрых и прибыльных решений.

## Слайд 6

### Электронные торговые площадки (Exchange)

#### Oracle E-Hub

Для того чтобы преуспеть в бизнесе, предприятия должны с максимальной скоростью обмениваться информацией со своими торговыми партнерами. Используя удобную и надежную систему Oracle Exchange, компании быстро и эффективно выполняют свой бизнес через Интернет. Oracle Exchange предоставляет средства эффективного взаимодействия в реальном масштабе времени со многими организациями, что позволяет в кратчайшие сроки поставлять на рынок и приобретать высококачественную продукцию и сервисные услуги.

Система Oracle Exchange представляет собой развитую среду взаимодействия торговых партнеров, которая позволяет организовать совместную работу через Интернет в диалоговом режиме. Размах деловой деятельности может простирается от простых закупок и продаж до планирования материальных потоков и до совместных технических проектов и разработок. По существу, компании имеют возможность значительно снизить затраты и повысить рентабельность на основе расширения границ рынка и модернизации своих материальных потоков.

#### Возможности Oracle Exchange

Обширные функциональные возможности реализованы в нескольких типах программ, таких как: Администрирование Системы Exchange, Профилирование и Регистрация Компаний и Пользователей, Выставление счетов и Сбор Доходов, Закупки по Каталогам, Аукционы Покупателей/Обратные Аукционы или Запросы Коммерческих Предложений, Аукционы Продавцов/Прямые Аукционы, Управление Каталогом и Информацией.

Например, система позволяет включить объединенный каталог в комплекс Электронная торговая площадка, который позволяет хранить агрегированные данные по множеству продавцов в единственном каталоге. Чтобы довести информацию до всех покупателей, продавцам достаточно однократной загрузки каталога. Участники рынка могут проводить различные операции, от сложных аукционов по конфигурируемым промышленным товарам до интенсивных повторяющихся продаж часто используемых изделий. Электронная биржа предоставляет также доступные в реальном времени инструкции, типовые файлы и предварительно форматированные шаблоны для проведения аукционов и представления отдельных коммерческих предложений.

#### Преимущества для покупателей

##### Доступ к глобальной базе поставщиков

Покупка любых товаров и услуг по более низким ценам на основе новых возможностей проведения деловых операций в интернет (например, способом обратного аукциона)

Совместный доступ в реальном масштабе времени к проектной информации, позволит партнерам снизить вероятность перепроектирования при разработке новой продукции.

#### Преимущества для поставщиков

Получения доступа к новым рынкам без начальных затрат

Снижение затрат на сохранение существующих заказчиков и на поиск новых

Получение доступа к данным спроса покупателей, для оптимизации ресурсов и сокращения затрат, а также для поставки высококачественной продукции и услуг точно в установленные сроки.

#### Общие преимущества для всех участников

Увеличение доходов от продаж и повышение рентабельности

Сокращение затрат и рационализация внутренних бизнес-процессов

Сокращение времени вне процессов управления материальными потоками средствами оптимизации загрузки ресурсов и рационализации процессов планирования и составления бизнес-циклов

Сокращение затрат вне процессов управления материальными потоками, на основе сокращения запасов, базирующегося на улучшенном планировании материалов и закупок

Снижение вероятности перепроектирования при разработке новой продукции и улучшенная проработка возможностей производства и сервиса на основе совместного выполняемого в параллельном режиме технического проектирования.

#### Базовые средства реализации

Oracle Exchange базируется на платформе Oracle8i - всемирно известной, мощнейшей, масштабируемой и защищенной базы данных интернета. Эта система гарантирует безопасность данных для всех участников биржи, она способна ежегодно управлять сотней миллионов операций.

Система Exchange использует несколько стандартов взаимодействия включая промышленный стандарт XML.

#### Размещение информации, поддержка и сопровождение

Компания Oracle создала завершенную информационную среду, способную поддерживать биржевые операции во всемирной сети независимо от того, в каком регионе мира они выполняются. Компания Oracle обеспечивает постоянную поддержку системы Exchange, поставляя необходимые новые версии бизнес-приложений и технологических программных средств всем пользователям комплекса Exchange в реальном времени.

#### Сервисные средства интеграции

#### Сервисные средства интеграции

Компания Oracle и ее партнеры предоставляют ряд сервисных средств интеграции, которые позволяют пользователям комплекса Exchange легко и быстро вести свой бизнес. Начиная от простого подключения, до интеграции с существующими ERP-системами, и до преобразования и поддержки электронных каталогов, система Exchange гарантирует внешнюю простоту и скорость выполнения бизнес-операций.

-----  
**Слайд 7**

**Основные преимущества**

Использование комплекса Oracle E-Business Suite позволяет повышать прозрачность и управляемость предприятия, осуществлять сквозной контроль продукции и производственных процессов, увеличивать производительность за счет оптимизации использования ресурсов, находить наиболее выгодные источники снабжения, снижать операционные затраты на снабжение и оптимизировать цепочку поставок.

Кроме этого, за счет внедрения решения Oracle E-Business Suite, предприятие может повысить свою прибыльность, более четко планируя, контролируя и анализируя свои финансовые ресурсы, а также более эффективно привлекать потенциальных клиентов и удерживать своих лучших сотрудников.

**Слайд 8**

По исследованию, проведенному Mainstay Partners, внедрение подсистемы Управления активами на базе Oracle e-Business Suite на Магнитогорском Metallургическом комбинате позволило сократить стоимость выполнения работ на 3.1% за период с 2003 по 2005 год, что составило в денежном выражении экономию средств на сумму более 25 миллионов долларов США в год. В ранее действующей системе каждый из 50 цехов получал и хранил резервные материалы для технического обслуживания и ремонта в соответствии со своими индивидуальными потребностями, что выливалось в удвоение объема материалов в различных цехах. Зарегистрировано сокращение объема дублирующих друг друга хранимых материалов. Процессы аутсорсинга и сокращение численности персонала на ММК позволило снизить штат ММК на 1859 работников, занимающихся ТОиР. Учетная политика выявила более эффективное использование ресурсов. Более гибко смогли работать в зависимости от объема потребностей. Так же достигнуто увеличение прозрачности при расчете стоимости ТОиР и доступность отчетов о ТОиР в течение первых пяти дней