



ОТРАСЛЕВАЯ ЭКСПЕРТИЗА: ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Если Вы планируете:

- Повысить эффективность управления сетью АЗС и нефтебаз
- Провести реконструкцию инфраструктуры сбыта нефтепродуктов
- Сократить издержки, связанные с реализацией нефтепродуктов, сопутствующих товаров и услуг
- Ускорить и качественно улучшить процесс обслуживания Ваших клиентов на АЗС
- Провести аудит технической оснащенности Вашей сети АЗС и нефтебаз
- Разработать концепцию дальнейшего развития Вашего предприятия

**обратитесь за
консультацией к
экспертам**

Экспертная группа компании АйТи имеет отраслевую специализацию и оказывает консультационные услуги для компаний нефтепродуктообеспечения. Нашими клиентами являются сети АЗС и нефтебаз, а также их управляющие подразделения и компании.

Как правило, наши услуги востребованы в рамках проектов, нацеленных на повышение эффективности управления нефтесбытовой компанией. К числу таких проектов можно отнести создание комплексных систем коммерческого учета и АСУТП, реконструкцию и переоснащение сбытовой инфраструктуры, создание систем безналичных расчетов в сетях АЗС, проекты по развитию торговли сопутствующими товарами и услугами в сетях АЗС и другие.

Услуги нашей экспертной группы:

- Разработка концепции создания автоматизированных систем управления
- Разработка бизнес-плана реализации комплексных проектов
- Проведение технического аудита существующих систем и реализованных проектов
- Оценка экономической эффективности планируемых проектов или уже функционирующих систем
- Услуги по экспертному сопровождению и управлению реализацией проектов

В каких случаях использование экспертов является обоснованным

Современный рынок нефтепродуктообеспечения очень динамичен. Компании, работающие на нем, прикладывают значительные усилия для сохранения и укрепления своих позиций. Внедряются новые технологии управления, новые подходы к работе с потребителями нефтепродуктов. Идет борьба за качество товаров и услуг. Используются все более сложные способы ведения конкурентной борьбы между сетями АЗС. Все это происходит на фоне масштабных поглощений и слияний, а также продвижения корпоративных стандартов западных нефтетрейдеров.

К проектам, реализуемым в описанных условиях, предъявляются особые требования. Как правило, эти проекты являются масштабными, капиталоемкими, критичными по срокам реализации. При этом существуют определенные проектные риски, а цена ошибок велика. Мы считаем, что привлечение наших экспертов к выполнению проектов во многих случаях является обоснованным и позволяет:

- получить объективную оценку наиболее важных и критичных проектных решений в целях снижения рисков реализации проекта
- получить дополнительные ресурсы для решения специфичных проектных задач, что зачастую экономит время и средства компании
- получить доступ к нашей методологической и проектной базе

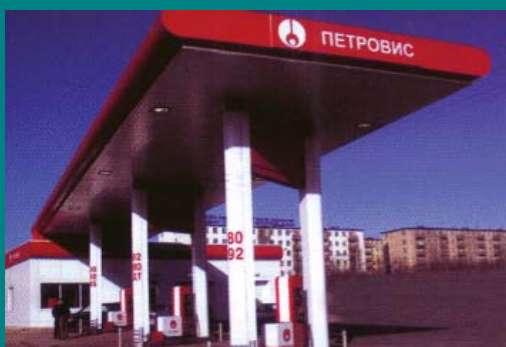
Мы отдаем себе отчет в сложности и ответственности задач, возлагаемых на наших экспертов. Именно поэтому пакет наших консультационных услуг построен по принципу отраслевой специализации.



Реализованные проекты

В период с 1996 г. по 2003 г. наша экспертная группа участвовала в реализации ряда проектов:

- **2003 г. – Торговый дом “ТНК-Украина”** – разработка концепции создания, внедрения и развития системы безналичных расчетов с использованием смарт-карт в сети АЗС “ТНК-Украина” и ее джобберов
- **2002 г. – Проведение технического аудита проекта по созданию комплексной системы управления сетью АЗС** (одна из вертикально-интегрированных НК России)
- **2002 г. – АСПЭК** (крупный нефтетрейдер на рынке Удмуртии) – проектирование, создание и внедрение комплексной системы управления сетью АЗС
- **2002 г. – БЕЙБАРС** (нефтетрейдер в Южно-Казахстанской области) – проектирование, создание и внедрение комплексной системы управления сетью АЗС и нефтебазой
- **2001 г. – ПЕТРОВИС** (крупный нефтетрейдер на рынке Монголии) – разработка экспертных рекомендаций и технико-экономического обоснования создания комплексной системы коммерческого учета и АСУТП для сети АЗС и нефтебаз



КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Проведение технического аудита проектов по автоматизации предприятия нефтепродуктообеспечения

Своевременное проведение аудита проекта позволяет снизить проектные риски и повысить вероятность его успешной реализации. Воспользоваться этой услугой целесообразно если перед Вами стоят задачи:

- Проверка проектов автоматизации на соответствие корпоративным требованиям и требованиям внешних организаций (например: ГМЭК, Госстандарт РФ, Министерство энергетики РФ и др.)
- Выявление нарушений и отклонений, допущенных в ходе реализации проектов, а также причин их возникновения. Разработка рекомендаций по устранению этих нарушений
- Подготовка к формированию единой стратегии комплексной автоматизации
- Оценка потенциальных технологических рисков и ограничений, связанных с функционированием программных и аппаратных средств Системы и ее подсистем
- Оценка технической оснащенности сбытовой инфраструктуры с точки зрения потенциального покупателя или потенциального продавца
- Подготовка технико-экономического обоснования проведения реконструкции сбытовой инфраструктуры или ее отдельных объектов
- Сбор информации для построения или уточнения модели “AS IS” (“как есть”) бизнес-процессов
- Сбор информации для разработки или уточнения регламентов работы сотрудников, ответственных за функционирование, развитие и обслуживание автоматизированных систем
- Формирование корпоративной базы данных по состоянию и технической оснащенности сбытовой инфраструктуры предприятия нефтепродуктообеспечения. Подготовка на основе этой информации отчетов для руководства, акционеров, деловых партнеров
- Уточнение информации, необходимой для обоснованного формирования ИТ-бюджетов

Разработка бизнес-плана реализации комплексных проектов

Тщательная подготовка к реализации комплексного проекта является необходимым условием его успеха. Бизнес-план окажет существенную помощь Вашей организации в том случае, если Вы ставите перед собой следующие цели:

- Оценить экономическую эффективность проекта
- Обосновать целесообразность проекта и планируемых инвестиций в него
- Изучить возможные финансовые риски проекта и по возможности свести их к минимуму
- Осуществить поиск инвестора проекта
- Подготовить окончательный детальный план реализации

Все задачи по бизнес-планированию проекта можно условно разделить на маркетинговые, финансовые, организационные и юридические.

Маркетинговые: определение прибыльных сфер бизнеса проекта, состава участников проекта, схем взаимодействия между ними; анализ внешней среды проекта; изучение действующих конкурентов и методов их работы; предложения по выбору целевых сегментов проекта; формирование программы продвижения проекта и др.

Финансовые: формирование базовых предположений относительно динамики развития проекта; оценка капиталовложений в оборудование, программное обеспечение и необходимые услуги; формирование списка статей доходов и расходов по проекту; оценка величин доходов и расходов с учетом планируемой динамики развития проекта; расчет показателей отчета о прибылях и убытках проекта; формирование прогноза финансовых потоков; расчет основных показателей экономической эффективности проекта и др.

Организационные: подготовка инфраструктуры проекта; разработка штатного расписания отделов, подразделений и структур, задействованных в проекте, а также должностных инструкций сотрудников; набор и обучение персонала для проекта; разработка регламента технического обслуживания программных и аппаратных средств и др.

Юридические: разработка пакета юридических документов, необходимых для функционирования проекта.

ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ

Разработка Концепции создания системы комплексной автоматизации коммерческого учета и технологических процессов в сети АЗС и нефтебаз

Перед тем, как Вы приступите к созданию и внедрению системы, необходимо найти ответы на многие вопросы финансового, технологического и организационного плана.

Ниже приведен список тех вопросов, ответы на которые Вы получите после разработки Концепции:

1. Каким именно образом система будет способствовать достижению бизнес-целей Вашей компании? Обоснованы ли капиталовложения в нее? Как оценить экономический эффект от ее внедрения?
2. Какой набор функций возложить на систему? Будет ли она органично «вписываться» в бизнес-процессы компании и ее структуру? Как выбрать оптимальную архитектуру системы? Какие подсистемы необходимо включить в состав системы? Будут ли это готовые решения, доступные на рынке или необходима разработка каких-то подсистем под заказ?
3. Как выбрать оптимальный вариант интеграции системы с теми программными и аппаратными решениями, которые уже функционируют в организации (или будут функционировать в будущем)?
4. Каким образом сформулировать технические требования к системе и механизмам ее интеграции со смежными системами так, чтобы результат соответствовал ожиданиям? Как предусмотреть возможность гибкого изменения системы вместе с изменением бизнеса компании (как с точки зрения масштаба, так и с функциональной точки зрения)?
5. Какие организационные, финансовые и технические вопросы нужно предусмотреть при поэтапной реализации проекта? Каким критериям и требованиям должен соответствовать разработчик и/или поставщик подобной системы?

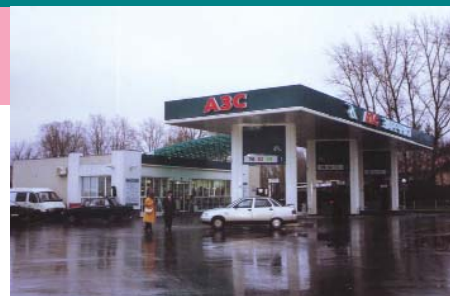
Экспертное сопровождение комплексных проектов

Компании, которые занимаются оптовой и розничной реализацией нефтепродуктов, как правило, имеют многоуровневую и разветвленную структуру. Проекты, связанные с комплексной автоматизацией и повышением эффективности работы такой компании, характеризуются большим масштабом, сложностью инфраструктуры, сложностью схем взаимодействия участников проекта.

Для того, чтобы учесть многообразие всех вопросов и решить множество задач, возникающих при реализации подобного проекта, необходима совместная работа специалистов различной квалификации. Это руководители проектов (или блоков работ), бизнес-аналитики, технические аналитики, юристы, специалисты по вопросам финансов и бухгалтерского учета.

Если в Вашей компании нет готовых специалистов, имеющих необходимую для проекта квалификацию и специализацию, целесообразно рассмотреть возможность привлечения внешней экспертной группы. Это будет способствовать достижению следующих целей:

- **Обеспечение полноты и непротиворечивости проектной документации**, в состав которой могут входить: концепция создания, внедрения и развития проекта; техническое задание; программа и методика испытаний; технико-экономическое обоснование; бизнес-план; календарный план работ; эскизный проект; технический проект; рабочая документация и др. документы
- **Выбор оптимального варианта реализации проекта** с точки зрения его инфраструктуры, состава участников, схем взаимодействия участников, этапов развития проекта, необходимых организационных изменений
- **Подготовка полного пакета документов, регламентирующих работу в рамках проекта:** функциональные обязанности и должностные инструкции специалистов, работающих в рамках проекта; регламент информационного взаимодействия и отчетности участников; регламент согласования проектных документов; регламент технического обслуживания программных и аппаратных средств; порядок формирования и согласования расходной части бюджета проекта



- **2001 г. – СТАВНЕФТЬ** (сеть АЗС в Ставропольском крае) – проектирование, разработка и внедрение системы безналичных расчетов с использованием смарт-карт в сети АЗС
- **2000 г. – ПИИ “ЛУКОЙЛ-Украина”** – проектирование и создание системы безналичных расчетов с использованием смарт-карт в сети АЗС
- **2000 г. – Проект “Нефтекард”** (с участием Славнефтебанка) – проектирование и создание системы безналичных расчетов за нефтепродукты в сети АЗС концерна “Белнефтехим”
- **2000 г. – Саратовская процессинговая компания** (проект “САКАРД”) – разработка концепции, проектирование, создание и внедрение системы безналичных расчетов в сети АЗС
- **1999 г. – ООО “Лукойл-Западная Сибирь”** – проектирование, создание и внедрение единой системы управления сетью АЗК сбытового подразделения “Лукойл-Югра”
- **1996 г. – Процессинговая компания “ЛИКард”** (нефтяная компания ЛУКОЙЛ) – проектирование, создание, внедрение и техническое обслуживание системы расчетов по смарт-картам в сети АЗС компании ЛУКОЙЛ



Как мы ведем наши проекты

При выполнении проектов наша экспертная группа руководствуется определенными правилами. Они были выработаны на протяжении последних 8 лет, в течение которых мы сотрудничаем с нефтесбытовыми организациями:

- Работать только с теми прикладными областями и задачами, в которых мы имеем практический опыт. Не брать на себя задачи, которые могут быть решены более эффективно с помощью других ресурсов (в том числе – внутренних ресурсов наших клиентов)
- Решать только конкретные задачи, которые требуют опыта и квалификации экспертов. (Задачи, которые не являются специфичными, наши клиенты уже давно научились решать самостоятельно)
- Участвовать в проекте только в том случае, если мы отчетливо понимаем: зачем это нужно нашему клиенту, каким образом это отразится на его бизнесе. В процессе выполнения работ всегда помнить о поставленных целях проекта
- Всегда представлять клиенту полную и реальную картину проекта (сроки, бюджет, риски, “подводные камни”, внутренние трудозатраты клиента, необходимые организационные изменения, смежные задачи и другие существенные аспекты проекта)
- Активно использовать накопленный ранее успешный опыт, но не замыкаться на шаблонах, если они по каким-либо причинам “не работают” в проекте
- Работать только в тесном взаимодействии с командой клиента. Участвовать в дальнейшей реализации тех идей и рекомендаций, которые возникли в процессе нашей работы
- Использовать различные варианты сотрудничества: отдельные проекты, комплексные проекты с поэтапной реализацией, долгосрочное экспертное сопровождение – в зависимости от конкретной ситуации.

В процессе реализации проектов различной степени сложности мы убедились, что выполнение этих правил способствует достижению главной задачи проекта – сделать его успешным.

Как с нами связаться

Если Вы планируете реализацию проекта и считаете, что Вам может понадобиться помощь внешних специалистов, мы всегда будем рады сотрудничеству.

Ваши предложения и вопросы, пожалуйста, присылайте следующим контактным лицам:

- **Саламбаш Сергей Валериевич**, компания АйТи, Департамент электронных платежных систем, руководитель консалтинговых проектов
- E-mail: ssalambash@it.ru
- **Федин Александр Александрович**, компания АйТи, директор Департамента электронных платежных систем
- E-mail: afedin@it.ru

Компания АйТи: 117218, Москва, ул. Кржижановского, 21а, (а/я 116), тел.: (095) 974 7979, 974 7980, 127 9010, факс: (095) 974 7990, 129 1275, e-mail: info@it.ru, www.it.ru

Представительства: Волгоград: (8442) 23 1060, Екатеринбург: (343) 378 3340, Иркутск: (3952) 25 8302, Казань: (8432) 25 4060, Краснодар: (861) 255 0088, Красноярск: (3912) 59 1195, Н. Новгород: (8312) 61 9184, Новосибирск: (3832) 35 6703, Омск: (3812) 23 3786, Пермь: (3422) 48 6585, Ростов-на-Дону: (863) 240 1540, Самара: (8462) 77 9191, С.-Петербург: (812) 326 4588, Тюмень: (3452) 39 9160, Уфа: (3472) 25 3853, Хабаровск: (4212) 32 9408, Челябинск: (3512) 66 4639, Алматы: (3272) 50 8034, Киев: (38044) 212 0206

Компания АйТи

Ведущий российский системный интегратор – компания АйТи, образованная в 1990 году, являет собой пример успешной, стабильно развивающейся отечественной компании, предоставляющей своим заказчикам полный спектр услуг по созданию корпоративных информационных систем и их сопровождению на всем протяжении жизненного цикла.

Основные направления деятельности

- Управленческий и ИТ-консалтинг
- Системы автоматизации управления предприятием
- Инфраструктура информационных систем
- Системы информационной и технической безопасности
- Обучение в сфере ИТ и менеджмента
- Поддержка и сопровождение информационных систем

Сертификаты и лицензии на деятельность

Система качества компании АйТи применительно к проектированию, построению и сопровождению интегрированных информационно-вычислительных комплексов сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO 9001-2001.

Компания АйТи имеет государственные лицензии, дающие ей право на:

- осуществление деятельности по проектированию зданий и сооружений I и II уровней ответственности
- осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну
- осуществление мероприятий и (или) оказание услуг в области защиты государственной тайны
- предоставление услуг в области шифрования информации, распространение и техническое обслуживание шифровальных средств
- разработку, проектирование и производство средств защиты конфиденциальной информации
- производство работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений
- осуществление образовательной деятельности
- осуществление лизинговой деятельности

Торговые марки

Компания АйТи и ее дочерние фирмы являются разработчиками и производителями целого ряда высокотехнологичных продуктов, прочно занимающих первые места в своих сегментах ИТ-рынка. В их числе:

- система управления персоналом БОСС-Кадровик
- система документационного обеспечения управления БОСС-Референт
- технология создания электронных платежных систем на основе смарт-карт SmartCity
- система комплексной автоматизации автозаправочных комплексов АйТи-Ойл
- структурированная кабельная система АйТи-СКС

Группа компаний АйТи

Группа компаний АйТи, помимо системного интегратора, включает в себя дочерние фирмы “БОСС.Кадровые системы”, “Аплана”, “АВА Дистрибуция”, “Академия АйТи”, “Мобико”. Все предприятия группы компаний работают в сфере информационных технологий и консалтинга.