



## Нефтяная компания «Альянс»

### Создание единой системы управления территориально распределенной сетью АЗК на базе комплексного решения АйТи-Ойл

#### Задачи:

- Повышение прозрачности и управляемости бизнеса
- Предоставление топ-менеджерам НК «Альянс» оперативной и достоверной информации о работе сети АЗК и сбытовых компаний
- Снижение уровня издержек и потерь нефтепродуктов
- Привлечение новых клиентов и повышение лояльности существующих клиентов
- Увеличение ассортимента сопутствующих товаров и объема их продаж

#### Решение:

- Внедрение АйТи-Ойл для управления сетью АЗК
- Создание платежной системы
- Создание системы лояльности

#### Использованное оборудование и ПО:

- Комплексное решение АйТи-Ойл
- Система безналичных расчетов
- Серверное оборудование Sun Microsystems

В результате проекта создана одна из крупнейших систем автоматизации деятельности сети АЗК, объединяющая 4 центральных офиса и около 300 автозаправочных комплексов, расположенных в Приморском и Хабаровском краях, Амурской области, Республике Бурятия. Система на основе АйТи-Ойл позволяет руководству НК «Альянс» эффективно управлять крупной географически распределенной сетью заправок и минимизировать издержки и потери при продаже нефтепродуктов. Внедрение системы безналичных расчетов и применение карточной системы в программах лояльности вывело деятельность сети АЗК на новый уровень.

#### Ситуация

НК «Альянс» — интегрированная нефтяная компания, лидер нефтепродуктового рынка Дальнего Востока России. Сеть автозаправочных комплексов «Альянс» насчитывает 260 АЗК, которые действуют в составе 4 сбытовых подразделений компании: «Приморнефтепродукт», «Хабаровскнефтепродукт», «Амурнефтепродукт» и «Альянс-Байкалнефлесбыт».

Менеджмент НК «Альянс» уделяет большое внимание повышению инвестиционной привлекательности компании, прозрачности бизнеса и предоставлению качественного сервиса клиентам и партнерам. В целях дальнейшего повышения эффективности бизнеса и увеличения его прибыльности, в том числе за счет снижения издержек при продаже, руководством компании было принято решение о внедрении автоматизированной системы управления сетями АЗК и создании единой системы безналичных расчетов. При выборе решения учитывались следующие критерии:

- возможность подключения системы к оборудованию разного класса (электронным и механическим топливораздаточным колонкам)
- наличие средств автоматизации торговли сопутствующими товарами (в сети «Альянс» осуществляется продажа автохимии, а на некоторых АЗК действуют продовольственные магазины, ассортимент которых насчитывает более 3 тысяч наименований)
- возможность создания собственной системы безналичных расчетов

По итогам анализа представленных на российском рынке систем автоматизации управления сетями АЗК, было выбрано решение АйТи-Ойл как наиболее полно отвечающее задачам компании.

#### Решение

Сотрудничество АйТи и НК «Альянс» началось в 2003 году. На основе результатов обследования сетей АЗК «Альянс» и интервьюирования руководителей нефтесбытовых компаний специалисты АйТи разработали архитектуру системы. Она включает три уровня:

- центральные офисы сбытовых компаний
- региональные процессинговые центры
- АЗК

Решение обеспечивает централизованное управление сетью из офисов сбытовых компаний. После этого компания АйТи реализовала пилотный проект внедрения комплекса АйТи-Ойл на 29 АЗК, по результатам которого было принято решение о развертывании системы в масштабах всей сети. ►►



## » Решение

Для внедрения комплекса АйТи-Ойл специалисты АйТи создали всю необходимую ИТ-инфраструктуру: на основе серверов Sun Microsystems и системы управления базами данных Oracle были построены центральные процессинговые центры в офисах сбытовых компаний, а также 12 региональных процессинговых центров.

На уровне центральных офисов осуществлена интеграция АйТи-Ойл с системой бухгалтерского учета. Это позволило организовать единое информационное пространство между приложениями и обеспечить автоматический обмен данными о совершаемых на АЗК финансовых операциях. Также специалисты АйТи произвели внедрение системы безналичных расчетов на основе контактных пластиковых карт и интегрировали ее с АйТи-Ойл. Параллельно с этим осуществлялась автоматизация управления сбытом нефтепродуктов и сопутствующих товаров на АЗК. К концу 2009 года система, построенная на базе АйТи-Ойл, охватывала более 260 АЗК НК «Альянс». В 2009-2010 годах автоматизация АЗК продолжилась с внедрением новой компоненты – «АйТи-Ойл. Система лояльности». Начало ее использования способствовало увеличению сбыта товаров и услуг, усилению конкурентных преимуществ и повышению эффективности бизнеса.

Применение «гибких» схем работы с клиентами и реализация маркетинговых акций позволили НК «Альянс» предлагать покупателям выгодные условия покупок. В частности, на АЗК клиенты могут приобрести товары со скидкой, размер которой зависит от типа оплаты, времени совершения покупки и других условий. После начала применения карт для оплаты заметно повысилось качество обслуживания клиентов.

Развитие торговли сопутствующими товарами и расширение ассортимента товаров и услуг на АЗК привело к усложнению процесса управления продажами. Все это потребовало других подходов к торговле – использованию специализированных ИТ-решений и оборудования. Для решения данной задачи в ОАО «Приморнефтепродукт» в 2010-2011 годах был внедрен модуль «АйТи-Ойл. Торговая система», который позволил наладить единый учет продаж топлива, а также сопутствующих товаров и услуг. Добиться такого результата удалось за счет введения системы документооборота, управления товарными потоками и отношениями с клиентами. Внедрение нового модуля позволило значительно увеличить номенклатуру сопутствующих товаров, а также повысить качество и скорость обслуживания в минимаркетах на АЗК.

## Результат

2003 г. – исследование инфраструктуры компании, развертывание пилотного проекта на 29 АЗК

2004-2006 гг. – развертывание системы АйТи-Ойл на 162 АЗК

2007 г. – развертывание системы АйТи-Ойл на 260 АЗК

2008 г. – начало внедрения новой компоненты «АйТи-Ойл. Система лояльности»

2010-2011 гг. – внедрение модуля «АйТи-Ойл. Торговая система»

По состоянию на 2011 год система АйТи-Ойл охватывает около 300 АЗК НК «Альянс». На уровне центральных офисов сбытовых компаний решение позволяет управлять сетями АЗК, обеспечивая следующие возможности:

- формирование цен на нефтепродукты, товары и услуги для сети АЗК
- создание и поддержку общей базы клиентов и условий работы с ними: схемы обслуживания, формирование скидок
- предоставление оперативных отчетов по различным срезам: региональным сегментам сети АЗК, товарным группам, видам товаров и услуг и т.д.
- подготовку аналитических и статистических отчетов по деятельности всей сети АЗК

Использование модуля «АйТи-Ойл. Система лояльности» и системы безналичных расчетов позволило перейти на качественно новый уровень обслуживания клиентов и усилить положительный эффект от внедрения системы. Применение карт лояльности при оплате дало возможность НК «Альянс» повысить оборот нефтепродуктов, так, в период с 2009 по 2010 год он составил 12%, кроме того, компания увеличила реализацию сопутствующих товаров, активно привлекает новых покупателей на АЗК, предлагает постоянным клиентам выгодные условия покупок.

**Компания АйТи:** тел.: (495) 974 7979, 974 7980, факс: (495) 974 7990, e-mail: info@it.ru, www.it.ru

**Региональные офисы:** Волгоград: (8442) 55 0777, Екатеринбург: (343) 378 3340, Иркутск: (3952) 48 5919, Казань: (843) 525 4060, Краснодар: (861) 255 0088, Красноярск: (3912) 74 4444, Н. Новгород: (831) 461 9184, Новосибирск: (383) 335 6702, Пермь: (342) 282 5336, Ростов-на-Дону: (863) 227 3102, Самара: (846) 277 9191, С.-Петербург: (812) 326 4588, Уфа: (347) 293 7979.

## Компания АйТи

Ведущий российский системный интегратор – компания АйТи, образованная в 1990 году, является примером успешной, стабильно развивающейся отечественной компании, предоставляющей своим заказчикам полный спектр профессиональных 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
- Решения в области управления информацией
- Системы информационной и технической безопасности
- Обучение в сфере ИТ и менеджмента
- ИТ-аутсорсинг 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 полный комплект лицензий, дающих право на осуществление всех основных видов деятельности, специфичных для системного интегратора.

### Торговые марки

Компания АйТи и другие компании группы 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 электронного документооборота БОСС-Референт
- система автоматизации деятельности вузов АйТи-Университет
- электронная платежная система на основе смарт-карт АйТи-Карт
- система комплексной автоматизации автозаправочных комплексов и нефтебаз АйТи-Ойл
- структурированная кабельная система АйТи-СКС

### Группа компаний АйТи

В группу компаний АйТи входят системный интегратор «АйТи. Информационные технологии», компании «АйТи. Информационный менеджмент», «АйТи. Смарт системы», «Академия АйТи», «Аплана», «БОСС. Кадровые системы», «БОСС-Референт», «Мобико», «РИНТЕХ», «ПингВин Софтвр».

Все предприятия группы компаний работают в сфере информационных технологий.