



«CRM наоборот»: как  
ELMA365 CRM объединяет  
производство, продажи,  
закупки и логистику в ГК

## Аннотация

Скорость изменений в сфере закупок, динамично меняющаяся информация о тендерах и лотах компаний, с которыми взаимодействует ГК «ТрансЛом», требовала оперативных действий со стороны специалистов, что невозможно без инновационных цифровых решений. Поэтому в 2021 году стартовала программа трансформации. Проект включил в себя разработку системы, которая позволит компаниям группы, занимающимся разными видами деятельности — закупками, переработкой, продажами, логистикой, — работать в одном инфопространстве. Очевидно, функциональности обычной CRM-системы было недостаточно. Чтобы покрыть задачи по закупкам, продажам и логистике была необходима не просто CRM, а CRM для закупок, нужна была «CRM наоборот».

## Введение

- Компания ООО «Транслом» занимается заготовкой, переработкой и реализацией металлолома черных и цветных металлов. Имеет широкую сеть с представительствами во всех регионах.
- 15 лет на рынке
- 46 регионов присутствия
- 500+ договоров с участниками рынка
- 15% — доля рынка от общего объема

Перед внедрением появилась потребность в оптимизации и автоматизации процессов компании, а именно: работа с процедурами, лотами, позициями и работа с контрагентами (заявка на контрагента, утверждение контрагента (происходит на стороне 1С УХ). Одной из проблем до внедрения была разрозненность данных в разных учетных системах, отсутствие структуры связности информации.

Планировали внедрять продукты Microsoft и Creatio, но в текущей ситуации поменяли решение. Искали российское ПО.

## Бизнес-контекст

Автоматизация процессов была необходима из-за ряда проблем:

- Отсутствия единой системы для работы разных департаментов;
- Отсутствия оперативного взаимодействия отделов;
- Отсутствия анализа и стандартизации основных процессов;
- Дублирования ввода данных и их разрозненности в разных учетных системах.

Компания достаточно долго и тщательно искала поставщика ПО, на момент когда решение по приобретению продукта почти было принято и согласовано с бизнес-заказчиками, весь мир столкнулся с определенными политическими потрясениями, связанными с санкциями. В условиях стресса и неопределенности компания начала рассмотрение аналогичных программных продуктов российского производства и остановила свой выбор на ELMA 365.

### ▪ Располагаемые ресурсы и ключевые ограничения.

- фиксированный бюджет;
- очень сжатые сроки (ключевой момент для бизнес-Заказчика).

## Бизнес-процесс

**Работа с Контрагентами** - создание единого информационного пространства для хранения всех контрагентов, автоматизация процесса утверждения заявки на контрагента с помощью реализации интеграции с существующей системой (1С), удобство создания нового контрагента с помощью реализации интеграции с сервисом ДаДата. Реализовано в рамках процесса:

- Интеграция с Дадатой для получения ключевой информации о КА, проверка на дубли при создании КА;
- Передача КА в 1С для синхронизации информации в 2-х системах;
- Настройка механизма согласования КА на стороне 1С и возможность транслирования итогов согласования в ELMA365;
- Настройка автоматического определения Бизнес-региона на основании юр. адреса КА;
- Настройка интеграции в части адресов с Дадатой для унификации модели хранения информации в системе;
- Возможность закрепления и открепления холдингов от КА, а также просмотр истории закреплений.

**Работа с Процедурами, Лотами и Позициями** - оптимизация проведения закупочных процедур, автоматизация расчета приоритета Лота, хранение и оперативная передача информации в общем пространстве для всех участников процесса в лице специалистов разных отделов. Реализовано в рамках процесса:

- упорядочивание и структурирование работы с процедурами, лотами, позициями;
- В системе доступен функционал по автоматическому подбору лицензий к выставленным требованиям к лицензированию в лотах. Также доступна опция просмотра лотов соответствующих или несоответствующих требованиям к лицензированию.
- В Позициях лотов по определенным условиям выполняется подбор модельной цены, а также происходит расчет ценовых показателей позиции лота. Далее без дополнительных действий пользователя выполняется пересчет финансовых (максимальная прибыль, ....) и ключевых числовых (приоритет лота, объем, ....) показателей.
- Реализация оповещений по процессу.
- Функционал закрепления за конкретным специалистом процедуры/лота/контрагента.

Целью проекта являлось эффективное управление взаимоотношениями с Контрагентами (синхронизация новых контрагентов с существующей базой Контрагентов - как Поставщиков металлолома, так и Покупателей/Клиентов) и процессом закупки металлолома в рамках конкурсных процедур (тендеров).

Впоследствии было необходимо получить единую систему для работы разных департаментов, стандартизировать основные процессы ведения закупочных процедур, наладить оперативное взаимодействие отделов.

Со стороны компании Транслон была выделена функциональная рабочая группа, состоящая из сотрудников ключевых отделов, руководителя проекта и куратора (функционального заказчика). Активное участие с стороны функциональной группы в лицах Пильниковой Анастасии (Специалиста тендерного отдела) и Лепского Максима (Ведущего аналитика отдела анализа и исследования рынков) позволило во время промежуточных демонстраций результатов (статусных совещаний, частью которых были демонстрации) оперативно вносить необходимые изменения и совершенствовать разрабатываемое решение.

## Инновационность

В ходе внедрения мы руководствовались принципом: максимум автоматизации – минимум кода.

Наличие Low-code было для нас одним из важных критериев. Он обеспечивает высокую скорость внедрения изменений. Рынок меняется с невероятной скоростью, надо успевать, бизнес не готов ждать, когда мы найдем ресурсы на полный цикл классической разработки.

Low-code технологии позволяют автоматизировать самые сложные процессы с помощью понятных графических инструментов и функций, программный код задействован минимально. Это значительно экономит время на разработку, развитие и поддержку решения.

## Результаты

Перед внедрением мы провели предпроектное исследование, есть много за и против такого подхода, но в нашем случае это было максимально полезно. На выходе мы получили четкое ТЗ, поняли, что классической функциональности CRM-системы нам недостаточно. Нужно охватывать закупки, логистику, производство, переработку и продажи.

В рамках проекта были реализованы такие ключевые факторы, как: работа с контрагентами, работа с процедурами, лотами и позициями, интеграция с существующей ИТ-инфраструктурой.

The image shows a screenshot of a web application interface for creating a contractor record. The form is titled "Заявка на контрагента" (Contractor Registration). It includes several input fields for company details and a search dropdown menu.

**Form Fields:**

- Вид операции\* (Operation type): dropdown menu with "Создание" (Creation) selected.
- Отключить маски ввода (Disable input masks): buttons for "Да" (Yes) and "Нет" (No).
- Вид контрагента\* (Contractor type): dropdown menu.
- Сокращенное юр. наименование\* (Short legal name): text input.
- Рабочее наименование (Working name): text input.
- ИНН (Tax ID): text input.
- ОКПО (OKPO): text input.
- КЛП (KLP): text input.
- Форматировать номер телефона (Format phone number): checkbox.
- Основной телефон (Main phone): text input.
- Дополнительный телефон (Additional phone): text input.
- E-mail: text input.
- Юридический адрес (Legal address): text input.
- Фактический адрес (Actual address): text input.
- Почтовый адрес (Postal address): text input.
- Является клиентом (Is a client): buttons for "Да" (Yes) and "Нет" (No).
- Является поставщиком (Is a supplier): buttons for "Да" (Yes) and "Нет" (No).
- Головная организация (Parent organization): text input.

**Search Dropdown:**

- Search input: "Экосисд" (Ekosisd).
- Search results list:
  - АО УЖ "ЭКО-СИСТЕМА" (7718616335)
  - ООО "ЭКОСИСТЕМА НЕДВИЖИМОСТИ М2" (5007430681)
  - ПАО "ЭКОСИСТЕМА" (7703399286)
  - АО "ИТЭК" (9703082282)
  - АО "НЦЗЗ" (9703009927)
  - АО "ЭКОСИСТЕМА" (4826067775)
  - АО "ЭКОСИСТЕМА" (5001062961)
  - ЗАО ПФФ "ЭКОСИСТЕМА" (5506029388)
  - ООО "РФК ЭКОСИСТЕМА" (5010030980)
  - ООО "ЭКОСИСТЕМА" (5005067720)
- Buttons: "здать" (Add) next to each result, and "+ Создать" (Create) at the bottom.
- Placeholder: "Начните вводить текст для поиска элемента" (Start typing text to search for an element).

CRM

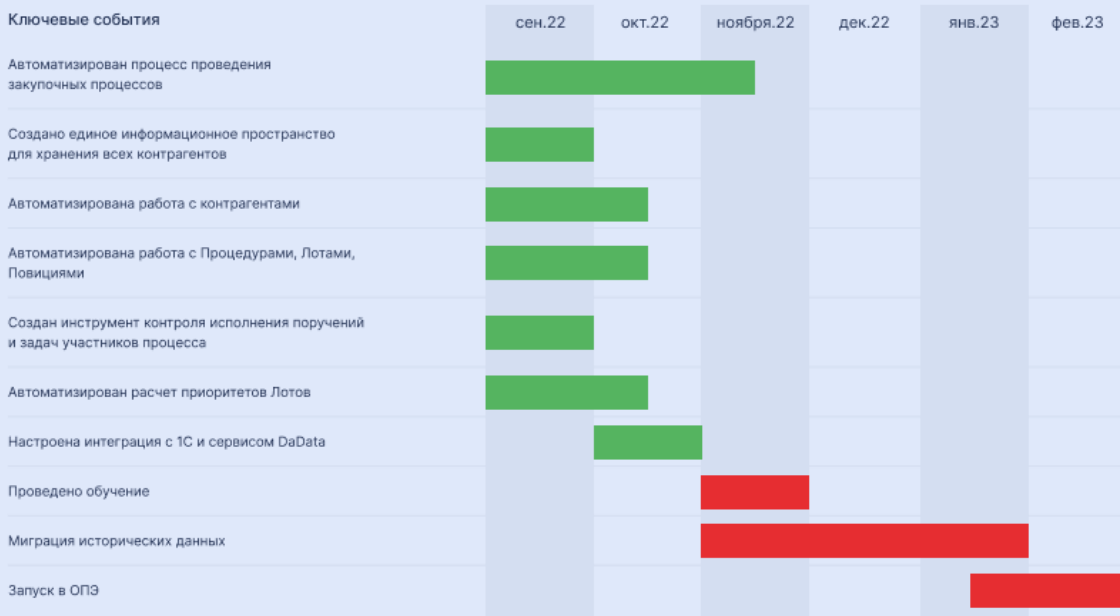
Поиск по полям Наименование заявки, Сокращенное юр. наименование, Рабочее наименование, КПП, Название

### Заявки на контрагента

Отправлена в 1С (10)	Утверждена (16)	Отклонена (3)	Ошибка отправки (1)
<p><b>Заявка от 23.12.22 - ПА...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ПАО АФК "СИСТЕМА"</p> <p>ИНН 7703104630</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 19:32 Админ Админ</p>	<p><b>Заявка от 26.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "АРБИ"</p> <p>ИНН 3812074347</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 26 декабря 2022 г., 10:27 Админ Админ</p>	<p><b>Заявка от 23.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "ОГОНЬ"</p> <p>ИНН 2635248946</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 19:40 Админ Админ</p>	<p><b>Заявка от 22.12.22 - Инт...</b></p> <p>Вид операции Изменение</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование Интер РАО - Ивановские ПГУ</p> <p>ИНН 7704784450</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 22 декабря 2022 г., 17:47 Челюнова Полина</p>
<p><b>Заявка от 23.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "ПЕРМСКАЯ КОРПОРАЦ...</p> <p>ИНН 5904234192</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 19:31 Админ Админ</p>	<p><b>Заявка от 26.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "СОБАКА-УЛЬБАКА"</p> <p>ИНН 7806463487</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 26 декабря 2022 г., 8:43 Челюнова Полина</p>	<p><b>Заявка от 23.12.22 - АО ...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование АО "ПЕТР ВЕЛИКИЙ"</p> <p>ИНН 9717115273</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 19:18 Админ Админ</p>	
<p><b>Заявка от 23.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "РУССКОЕ СОЛНЦЕ"</p> <p>ИНН 2536309789</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 17:38 Админ Админ</p>	<p><b>Заявка от 23.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "АФК"</p> <p>ИНН 9706019803</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 19:39 Админ Админ</p>	<p><b>Заявка от 23.12.22 - ОО...</b></p> <p>Вид операции Создание</p> <p>Вид контрагента Юр.лицо</p> <p>Сокращенное юр. наименование ООО "ОТКАЗАМ-НЕТ"</p> <p>ИНН 7536167477</p> <p>Процедура</p> <p>Создан 23 декабря 2022 г., 18:54 Админ Админ</p>	

Пилот стартовал в сентябре 2022 года. На конец ноября 2022 года были уже реализованы закупочные процедуры, создано единое информпространство для хранения данных контрагента, настроены интеграции с имеющимися учетной системой на платформе 1С, сервисной платформой DAdata, реализован механизм определения приоритетов и контроль поручений. Идет миграция данных, накопленных в предыдущей системе.

# Пилотный проект



Очевидно, что мы не собираемся на этом останавливаться. В первую очередь в планах тиражирование функциональности на всю группу компаний, планируем реализовать классическую функциональность CRM-системы для продаж и связку закупок с продажами, организация сквозного бизнес-процесса и контроля за ценообразованием.

## Информационные технологии

Специально разработанное решение на платформе ELMA 365, с использованием системного решения CRM

- Интеграция с существующей ИТ-инфраструктурой.

В рамках проекта была настроена интеграция с 1С УХ, являющейся мастер системой в части управления Контрагентами;

В рамках проекта была настроена интеграция с 1С УХ, являющейся мастер системой в части управления номенклатурами;

Настроена интеграция с сервисом подсказок ДаДата для получения информации о контрагенте;

Настроена интеграция с сервисом подсказок ДаДата для получения информации об адресах.

## Партнер

Проект был реализован совместными силами Исполнителя (команда ELMA) и Заказчика (команда ГК "Транслон").

Была сформирована рабочая группа из заинтересованных в разработке людей на стороне Транслома и команды внедрения на стороне Исполнителя.

Регулярно на протяжении 6-ти месяцев были собрания и демонстрации, где обсуждался реализованный согласно техническому заданию функционал, а также различные варианты реализации дополнительных опций, упрощающих работу пользователей в системе.

