

ПРОТОКОЛ № 84.16/КК
заседания Конкурсной комиссии аппарата управления
публичного акционерного общества «Центр по перевозке грузов в
контейнерах «ТрансКонтейнер» (ПАО «ТрансКонтейнер»),
состоявшегося «12» декабря 2017 года

Присутствовали:

Шекшуев В.В.	- заместитель генерального директора	- председатель комиссии
Марков В.Н.	- заместитель генерального директора - директор по правовым вопросам и управлению имуществом	- заместитель председателя комиссии
Жемчугов А.С.	- первый заместитель финансового директора	- член комиссии
Комиссаров Д.Г.	- директор по управлению налогообложением	- член комиссии
Тришкин Е.М.	- начальник отдела управления инвестициями	- член комиссии
Тюрин В.В.	- заместитель директора по экономике	- член комиссии
Моржаева Б.Б.	- ведущий специалист отдела организации закупок	- секретарь комиссии

Кворум имеется.

Приглашенные:

Глушков В.В.	- начальник казначейства
Шелопугин А.И.	- начальник отдела экономической безопасности
Леонтьева О.В.	- заместитель начальника отдела правового сопровождения договорной работы
Куликов Д.Ю.	- начальник службы эксплуатации автоматизированных систем

Повестка дня:

- I. Подведение итогов открытого конкурса в электронной форме на доработку функционала управления продажами и планирования в модуле CRM автоматизированной системы управления операционной деятельностью ПАО «ТрансКонтейнер».

Процедура: ОКэ-ЦКПЭАС-17-0122

Заявка в АСБК: 99873

Докладчик: начальник службы эксплуатации автоматизированных систем
Куликов Д.Ю.

По пункту I повестки дня заседания:

1. Согласиться с выводами и предложениями Постоянной рабочей группы Конкурсной комиссии аппарата управления ПАО «ТрансКонтейнер» (Протокол № 194/ПРГ заседания, состоявшегося 22 ноября 2017 г.) в части принятия решения допустить к участию в открытом конкурсе в электронной форме ООО «Софтлайн Проекты», ООО «Группа Борлас».

2. Открытый конкурс в электронной форме № ОКэ-ЦКПЭАС-17-0122 на доработку функционала управления продажами и планирования в модуле CRM автоматизированной системы управления операционной деятельностью ПАО «ТрансКонтейнер» признан состоявшимся.

3. Согласиться с выводами и предложениями Постоянной рабочей группы Конкурсной комиссии аппарата управления ПАО «ТрансКонтейнер» (Протокол № 194/ПРГ заседания, состоявшегося 22 ноября 2017 г.) в части присвоения участникам порядковых номеров и определения победителя, принять решение:

3.1. заявкам участников присвоить следующие порядковые номера:

Номер заявки	Сведения об организации (Наименование организации, ИНН, КПП, ОГРН)	Цена предложения, руб., без НДС	Количество баллов	Порядковый номер
662805	ООО «Софтлайн Проекты» ИНН: 7728734000 КПП: 772501001 ОГРН: 1107746348445	19 800 000,00	1,00	2
662810	ООО «Группа Борлас» ИНН: 7713619935 КПП: 772601001 ОГРН: 5077746771790	16 720 000,00	2,00	1

3.2. признать победителем открытого конкурса в электронной форме ООО «Группа Борлас» и заключить с ним договор на следующих условиях:

Предмет договора: доработка функционала управления продажами и планирования в модуле CRM автоматизированной системы управления операционной деятельностью ПАО «ТрансКонтейнер» (далее – Работы).

Сведения об объеме выполняемых Работ: в соответствии с Приложением № 1 к настоящему протоколу.

Цена договора: 16 720 000,00 (шестнадцать миллионов семьсот двадцать тысяч) рублей 00 копеек с учетом всех налогов (кроме НДС), затрат и расходов, связанных с выполнением Работ.

Сумма НДС и условия начисления определяются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Форма, сроки и порядок оплаты: Заказчик обязуется оплатить Исполнителю Работы по договору поэтапно, в течение 30 (тридцати) календарных дней с даты подписания сторонами акта сдачи-приёмки

выполненных Работ по соответствующему этапу (подэтапу) Работ на основании счета Исполнителя.

Место выполнения Работ: 125047, г. Москва, Оружейный пер, д 19.

Срок выполнения Работ: общий срок выполнения Работ составляет 99 (девяносто девять) календарных дней с даты подписания сторонами договора. Сроки выполнения Работ по отдельным этапам и их стоимость: в соответствии с календарным планом (Приложение № 2 к настоящему протоколу).

Срок действия договора: с даты подписания договора и действует до полного исполнения сторонами обязательств по договору.

Срок предоставления гарантии качества на выполненные Работы: 18 (восемнадцать) месяцев и 1 (один) день с даты подписания акта сдачи-приемки выполненных Работ по этапу 3, но не ранее завершения выполнения Работ по договору.

4. Поручить директору по информатизации Веселову Р.Ю.:

4.1. уведомить ООО «Группа Борлас» о принятом Конкурсной комиссией ПАО «ТрансКонтейнер» решении;

4.2. обеспечить установленным порядком заключение договора с ООО «Группа Борлас» и в день его подписания направить копию заключенного договора в отдел организации закупок.

Решение принято единогласно.

Председатель
Конкурсной комиссии
ПАО «ТрансКонтейнер»

Секретарь Конкурсной комиссии



В.В. Шекшуев

Б.Б. Моржаева

« 16 » января 2018 г.

Состав и объем Работ

1. Перечень Работ

Перечень Работ в разрезе следующих этапов:

Этап 1. «Разработка проектного решения, выполнение настроек и кодирование расширений функциональности управления продажами; разработка аналитических отчетов, включая «воронку продаж», в том числе:

- разработка проектного решения для функционала процессов продажи и «воронки продаж»;
- разработка функционала процессов продажи и «воронки продаж»;
- разработка аналитических отчетов по продажам;
- опытная эксплуатация функционала процессов продажи, «воронки продаж» и отчетов.

Этап 2. «Разработка проектного решения, выполнение настроек и кодирование расширений функциональности планирования продаж; разработка аналитических отчетов по планированию продаж, включая «план-факт», в том числе:

- разработка проектного решения для функционала планирования продаж (планирование «сверху-вниз», планирование на основе сервисов, дополнительное планирование);
- разработка функционала планирования продаж (планирование «сверху-вниз», планирование на основе сервисов, дополнительное планирование);
- разработка аналитических отчетов по планированию продаж и доработка отчета «план-факт»;
- опытная эксплуатация функционала планирования продаж и отчетов.

Этап 3. «Разработка обучающего контента».

- разработка обучающего контента для функциональности проектных решений по этапам 1 и 2 с использованием Oracle User Productivity Kit (UPK).

2 Функциональные требования

2.1. Общие требования

Функционал должен быть разработан на базе программного продукта Oracle Siebel CRM, являющегося частью автоматизированной системы управления операционной деятельностью ПАО «ТрансКонтейнер» (АСУ ОД ТК).

2.2. Основные ограничения

Описание бизнес-процессов продаж и планирования, методологии планирования продаж, включая «воронку продаж», ведение продуктового каталога, сегментацию клиентов и расчет показателей планирования предоставляется со стороны ПАО «ТрансКонтейнер» до начала работ по подготовке Проектного решения.

При подготовке Проектного решения используется Целевая архитектура автоматизированных систем ПАО «ТрансКонтейнер», утвержденная решением Правления ПАО «ТрансКонтейнер» 05.06.2017г. Документ будет предоставлен исполнителю после подписания договора.

2.3. Организационные рамки

Проектное решение, разрабатываемое в рамках договора, на этапе 1 должно охватывать все уровни продаж ПАО «ТрансКонтейнер».

Проектное решение, разрабатываемое в рамках договора, на этапе 2 должно охватывать следующие уровни планирования продаж ПАО «ТрансКонтейнер»:

- ЦКП ПАО «ТрансКонтейнер»;
- НКП ПАО «ТрансКонтейнер».

2.4. Функциональные рамки

Проектное решение, разрабатываемое в рамках договора, на этапах 1 и 2, должно обеспечить решение следующих задач:

1. Классификация и сегментация клиентской базы:

- регистрация в системе информации о потенциальных клиентах, включая возможность загрузки списка потенциальных клиентов;
- управление жизненным циклом клиента – потенциальный / действующий / спящий / архивный;
- регистрация информации о клиентском сегменте в системе.

2. Закрепление клиентов и контактных лиц:

- автоматизация процесса закрепления клиентов за персональными менеджерами;
- управление доступами к информации о клиентах с учетом распределения клиентов между менеджерами;
- перезакрепление клиента по инициативе клиентского менеджера или его руководителя.

3. Управление потенциальными сделками:

- отражение в системе работы по потенциальной сделке – с момента регистрации проявленного клиентом или потенциальным клиентом интереса до момента оформления договора/первого заказа.

4. Поддержка методологии продаж:

- в зависимости от типа сделки, сегмента клиента и выбранного в сделке продукта определение набора стадий прохождения потенциальной сделки;
- автоматическое формирование и назначение на исполнителей набора задач, после выполнения которых потенциальная сделка переходит от стадии к стадии.

5. Управление задачами и контроль исполнительской дисциплины:

- ручное или автоматическое (в зависимости от классификации и сегментации клиента) создание и назначение в системе задач в привязке к клиентам и потенциальным сделкам в процессах управления клиентской базой, управления потенциальными сделками, обработки обращений клиентов;
- мониторинг исполнения задач для сотрудников и их руководителей;
- автоматическое уведомление о просроченных задачах.

6. Формирование целевых показателей для сделок по «Активным продажам»:

- реализация процесса формирования значений целевых показателей конверсии «воронки продаж»;
- распределение сформированных целевых показателей по структурным подразделениям ТК и по конкретным исполнителям.

2.5. Описание бизнес-процессов

Проектные решения, разрабатываемые на этапах 1 и 2 должны основываться на бизнес-процессах ПАО «ТрансКонтейнер», в соответствии с внутренней нормативной документацией ПАО «ТрансКонтейнер»:

- Регламент РП ТК О.01-56-2017 «Продажи услуг ПАО «ТрансКонтейнер» (приказ №135 от 19.05.2017г.);
- РП ТК О.09-59-2017 «Планирование продаж и операций ПАО «ТрансКонтейнер».

На этапах формирования проектного решения (этапы 1 и 2), исходя из оптимального варианта использования возможностей Oracle Siebel CRM, могут быть приняты решения по изменению бизнес-процессов «Продажи услуг ПАО «ТрансКонтейнер» и «Планирование продаж и операций ПАО «ТрансКонтейнер». Требования к измененным процессам должны быть отражены и согласованы в проектных решениях, разрабатываемых на этих этапах.

Используемые в описании бизнес-процесса объекты Oracle Siebel CRM могут быть изменены на этапах формирования проектного решения (этапы 1 и 2) для эффективного решения задач.

2.6. Детальные требования к отдельным функциям управления продажами (Этап 1)

Управление продажами должно:

обеспечить поддержку трех методов продаж:

- активные;
- прогнозные;
- тендерные.

Для каждого метода продаж должны быть настроены свои стадии отработки (статусная модель процесса продаж) с нормативными временами нахождения процесса на каждой стадии.

Перечень разрешенных статусов выполнения процесса продаж, разрешённые переходы из одного статуса в другой, а также нормативные времена нахождения в каждом статусе должны настраиваться в системе без изменения разработанных отчётных форм и настроенных интерфейсов работы пользователей.

Обеспечить возможность автоматического изменения статуса потенциального клиента и/или потенциальной сделки, включая, но не ограничиваясь реализацией следующих требований:

- изменение статуса сделки по событию установления связи с заказом;
- изменение статуса сделки по событию установления связи с договором;

Обеспечить накопление в аналитическом хранилище в регламенте, описанном в проектном решении, данных по истории изменения статусов потенциальных сделок для всех методов продаж, активностям, связанным с потенциальными сделками. Аналитическое хранилище должно содержать все аналитические признаки объектов Oracle CRM Siebel, используемые в процессе управления продажами. Структура аналитического хранилища по управлению продажами должна быть описана в проектном решении, разрабатываемом на этапе 1 и должна

включать описание набора сущностей, измерений и показателей в рамках используемых отчётов. Детальное описание аналитического хранилища должно быть предоставлено в функциональном дизайне на разработку аналитических отчётов;

Обеспечить формирование на основании данных аналитического хранилища аналитических отчётов по управлению продажами средствами Oracle BI EE в соответствии со следующими требованиями:

Отчёты должны разделяться по функциональным областям:

- аналитические отчеты по управлению процессом продажам (потенциальные сделки и потенциальные клиенты);
- визуальные отчеты по «воронке продаж»;
- аналитические и визуальные отчёты по активностям, связанным с исполнением процесса продаж.

Общие требования к отчетам:

- возможность менеджеров формировать отчеты по своим клиентам;
- возможность руководителей подразделений формировать отчеты по своим работникам;
- возможность формировать отчеты по подразделениям компании (отдел, филиал, ДО).

Регламент формирования отчётов - по запросу.

Требования к набору аналитических отчетов по управлению продажами и отчетам «воронки продаж»:

Таблица 1. Список отчетов

№ п/п	Название	Описание	Тип
1	Текущий статус и статус на определённую дату «воронки продаж» согласно выбранному методу продаж в разрезе: количества клиентов, менеджера(ов), отдела(ов), ЦКП, НКП и по компании/обществу в целом	Позволяет оценить, насколько эффективно работает тот или иной менеджер по продажам, отдел, НКП, ЦКП, занимающийся продажей услуг, сравнить статус процесса продаж с целевыми качественными показателями (целевое число новых, возвращённых клиентов, целевой коэффициент конверсии)	Аналитический
2	Стоимость потенциальных сделок и потенциальный объем в ДФЭ по менеджеру, выраженная в экспертной оценке потенциальной очищенной выручки на определённую дату в разрезе плановых сроков реализации сделки, клиентов, менеджера(ов), отдела(ов), ЦКП, НКП с указанием числа клиентов и потенциальных сделок, итогами по всем разрезам	Позволяет оценить, сколько потенциальной выручки и какой потенциальный объем в ДФЭ находится в работе у менеджера по продажам в виде новых сделок, над которыми он сейчас работает, сравнить текущий статус работы менеджера с целевыми показателями плана продаж в аналитике плана продаж.	Аналитический

	компаний/общества в целом.		
3	Отношение потенциальной выручки и ДФЭ, занесенных в потенциальную сделку, к фактически полученной по завершению сделки в разрезе: клиентов, менеджера(ов), отдела(ов), ЦКП, НКП и по компании/обществу в целом.	Сколько выручки фактически (начисленной и в т.ч. очищенной) и ДФЭ удалось собрать с того или иного клиента по сравнению с тем, сколько потенциальной выручки было заявлено менеджером по продажам по данному клиенту на стадии проработки сделки.	Аналитический
4	Конверсия количества сделок, потенциальной выручки и ДФЭ между статусами процесса продаж для менеджера, отдела, ЦКП, НКП и итого по компании/обществу в целом, в разрезе по методам продаж, каналам продаж, географии перевозок и сегменту плана продаж.	Отчёт позволяет оценить эффективность работы менеджера/подразделения продаж в части исполнения процесса продаж в сравнении с другими менеджерами/подразделениями, средними показателями по компании в целом для каждой из аналитик плана продаж. Формируется отдельно по каждому методу продаж.	Аналитический и графический (в динамике во времени)
5	Топ 5, 10, 15 потенциальных сделок по менеджеру с точки зрения потенциальной выручки и/или ДФЭ в разрезе: количества клиентов, менеджера(ов), отдела(ов), ЦКП, НКП, по компании/обществу в целом	Позволяет сделать выборку по 5,10,15 и т.д. лучших сделок с точки зрения выручки по каждому каналу продаж либо по менеджеру по продажам, отделам, НКП, ЦКП.	Аналитический
6	Сводный отчет по исполнительской дисциплине при осуществлении потенциальных сделок по заданному периоду. В разрезе клиентов, менеджера(ов), отдела(ов), ЦКП, НКП, компании/общества в целом.	Позволяет сформировать список сделок по следующим параметрам: Период с...по ... Статус Срок действия статуса Количество потенциальных сделок Количество сделок с просроченным статусом Количество сделок, переведенных на следующий статус Количество клиентов Количество ДФЭ Сумма сделки	Аналитический

7	Сводный отчет по прохождению статусов в разрезе количества клиентов, менеджера(ов), отдела(ов), ЦКП, НКП, компании/общества в целом.	Позволяет сформировать список сделок по следующим параметрам: Статус (первый контакт с клиентом, продвижение ТР, договор на подписании, сделка отложена, сделка выиграна/ оформление заказа, сделка упущена/клиент потерян). Количество потенциальных сделок в отчетном периоде с учетом прохождения статусов	Аналитический
---	--	--	---------------

Критерии для формирования аналитических отчетов по управлению продажами:

- канал/инструмент коммуникации с клиентом (электронная почта, iSales, личное обращение, КУД, телефон и т.д.) по активностям;
- филиал ПАО «ТрансКонтейнер», ДО;
- структурное подразделение филиала ПАО «ТрансКонтейнер» ДО (отделы, агентства);
- менеджер, за которым закреплена карточка Клиента.
- клиент:
- новый;
- возвращенный.
- канал продаж по потенциальным сделкам;
- сегмент плана продаж (сквозной сервис / отдельные транспортные услуги, контейнерные поезда / одиночные отправки);
- география перевозки (маршрут перевозки);
- детализация маршрута перевозки:
- страна отправления;
- страна назначения;
- пункт отправления;
- погранпереход (пункт с признаком входа/выхода на колею 1520);
- пункт назначения.
- типоразмер контейнеров 20 футов (до 24 тонн) легкие/(от 24 тонн 30 тонн) тяжелые/40 футов;
- объемы контейнеров в ДФЭ;
- принадлежность контейнера;
- дата/период введенной информации;
- метод продаж (активный, прогнозный, тендерный);
- статус этапа процесса продаж (воронки продаж).

Критерии для формирования отчетов по активностям:

- филиал ПАО «ТрансКонтейнер», ДО;
- структурное подразделение филиала ПАО «ТрансКонтейнер» ДО (отделы, агентства);
- исполнитель;

- инициатор активности;
- клиент;
- детальная информация по просроченным (невыполненным) активностям.

Должна быть возможность сформировать Отчеты по активностям по запросу пользователя с ролью руководитель по выбранным подчиненным пользователям (сотрудникам/подразделениям).

По просроченным активностям должен регламентно формироваться и рассылаться отчет на e-mail ответственного исполнителя и e-mail руководителя.

Должна быть возможность привязки заказов клиента к его потенциальным сделкам, а также добавления не связанных с потенциальными сделками заказов к потенциальным сделкам.

Должна быть возможность привязки договоров клиента к его потенциальным сделкам, а также добавления не связанных с потенциальными сделками договоров к потенциальным сделкам.

Функционал должен обеспечивать возможность ведения на потенциальной сделке следующего набора информации (включая, но не ограничивая указанные ниже пункты):

- текстовое описание сделки;
- уникальный идентификатор сделки;
- параметры экспертной/аналитической оценке сделки в ДФЭ;
- вероятность выигрыша;
- валюта;
- связь с клиентом, контактными лицами клиента, договором, заказом;
- вложения;
- история изменения значений атрибутов сделки;
- команда по работе со сделкой, владелец карточки сделки;
- поля, отображающие статусную модель сделки;
- метод продаж;
- география перевозки (аналитический признак, справочник);
- погранпереход (пункт с признаком входа/выхода на колею 1520);
- страна отправления;
- страна назначения;
- пункт отправления;
- пункт назначения;
- параметры оборудования (типоразмер, объем в ДФЭ, принадлежность).

2.7. Детальные требования к отдельным функциям планирования продаж (Этап 2)

Планирование продаж должно:

Обеспечить возможность планирования продаж «сверху-вниз» на базе стандартной функциональности Oracle Siebel CRM. Для этого необходимо спроектировать и разработать функциональность планирования продаж «сверху-вниз» в рамках измененной архитектуры АСУ ОД ТК и действующего решения АСУ ОД ТК по осуществлению функций планирования

продаж «снизу-вверх». В рамках планирования «сверху-вниз» должны быть решены следующие задачи:

- Сегментация плана продаж по категориям продуктового каталога (сквозной сервис/отдельные транспортные услуги, контейнерные поезда/одиночные отправки, собственные/клиентские контейнеры), географии перевозок, каналам продаж.
- Автоматизация процесса формирования планов для клиентских менеджеров на основании плана продаж в разбивке по подразделениям, каскадирование плана продаж его до уровня конкретных исполнителей.
- Отображение целевых показателей для каждого исполнителя.
- Динамическое отображение соотношения плановых показателей с фактическими в разрезе аналитики плана продаж.

Обеспечить возможность получения оперативной информации об изменениях плана продаж (дополнительное планирование). Для этого необходимо спроектировать и разработать функциональность «дополнительного планирования» в рамках измененной архитектуры АСУ ОД ТК и действующего решения АСУ ОД ТК по осуществлению функций планирования продаж «снизу-вверх».

Обеспечить накопление в аналитическом хранилище в регламенте, описанном в проектном решении, данных по истории изменения потенциальных сделок для прогнозных продаж. Аналитическое хранилище должно содержать все аналитические признаки объектов Oracle CRM Siebel, используемые в процессе планирования продаж. Структура аналитического хранилища по планированию продаж должна быть описана в проектном решении, разрабатываемом на этапе 2.

Произвести доработку аналитического хранилища, разработанного в рамках этапа 1, в целях обеспечения возможности формирования аналитических отчетов «план-факт» на базе данных Oracle Siebel CRM и Oracle BI EE.

Уровни и объекты планирования

В CRM-системе необходимо обеспечить поддержку процесса планирования «сверху-вниз» на следующих основных уровнях:

- уровень ЦКП [Центральный...] (каскадирование по филиалам и дочерним компаниям);
- уровень НКП [уровень филиала] (каскадирование по подразделениям филиала).

Временные параметры планирования

Базовый период, на который осуществляется планирование развития бизнеса с клиентами, равен одному календарному году.

Основным интервалом планирования в рамках базового периода является один месяц.

Основной цикл планирования состоит из 3 месяцев, расположенных последовательно друг за другом, первый месяц является основным, его значения подвержены корректировке, второй и третий месяцы не корректируются, их значения используются по умолчанию, следующий цикл начинается со сдвигом +1 месяц, т.е. второй месяц планирования становится первым, третий – вторым и т.д. Отклонения одного и того же месяца первый и второй раз (3, 2 месяца) используются для анализа поведения клиента.

В рамках текущего месяца планирование осуществляется ежедневно в виде корректировки введенных значений основного плана – формирования и согласования изменений в план продаж (дополнительное планирование).

Валюты планирования

Основной валютой планирования является российский рубль. Потенциальные сделки, спланированные в иной валюте, должны в отчетности приводиться в рубли по внутрикорпоративным курсам.

Планирование на основе «сервисов»

Необходимо обеспечить возможность планирования продаж в CRM «сверху-вниз» на основе сервисов.

Сервисы – регулярные/устойчивые железнодорожные контейнерные перевозки по определенному маршруту с предоставлением вагона и/или контейнера Компании. При этом начальной и конечной точкой маршрута являются одна или несколько ж/д станций, сгруппированных в одну или несколько территориальных единиц (например, по географическом признаку - субъект федерации, город, промышленный район или транспортно-промышленный узел). На этапе проектирования должно быть установлено соответствие между сервисами и географией перевозок, типом оборудования и сегментом плана продаж, реализованным в рамках этапа 1.

Сервис может уточняться (разделяться) по следующим дополнительным характеристикам:

- принадлежность оборудования сервиса: контейнер ТК на вагоне ТК; контейнер СОБ на вагоне ТК; контейнер СОБ на вагоне СОБ; вагон ТК (перевозка неконтейнерного груза); вагон СОБ (перевозка неконтейнерного груза);
- футовость контейнера: 20 футов; 40 футов;
- ранг отправки: контейнерный поезд, комплектная отправка; контейнерная одиночная отправка; вагонная отправка.

Сервисы, пункт и прочие характеристики должны передаваться в CRM из АС ЦНСИ, которая является мастер-системой по сервисам.

Все потенциальные сделки прогнозных продаж в CRM должны автоматически относиться к тому или иному сервису исходя из указанной в маршруте географии, типа оборудования, сегмента продаж.

Должна быть реализована возможность вносить, поддерживать и классифицировать не только сервисы ТрансКонтейнера, но и сервисы иных операторов/перевозчиков. Значения соответствующих справочников передаются из АС ЦНСИ, мастер-системой по ведению соответствующих справочников является АС ЦНСИ.

В CRM при формировании плана продаж должна быть возможность задавать план (целевое значение) по тому или иному сервису. Значения соответствующих справочников передаются из АС ЦНСИ, мастер-системой по ведению соответствующих справочников является АС ЦНСИ.

Во всех потенциальных сделках плана продаж в CRM, которые не отнесены к тому или иному сервису, признак сервиса должен заполняться значением «Прочие сервисы».

На этапе формирования плана продаж по потенциальным сделкам должен быть разработан механизм формирования экспертной оценки очищенной выручки на основании информации, содержащейся в потенциальной сделки.

Администрирование и права доступа

Уполномоченные сотрудники с ролью Администратор планирования обладают следующими исключительными правами:

- формирование проектов целевых заданий для определенного уровня/объекта/ периода планирования;

- удаление бизнес-планов.

Требования к аналитическим отчетам по планированию продаж, включая отчет «план-факт».

Детальные требования к аналитическим отчетам по планированию продаж определяются на Этапе 2.

2.8. Требования к пользовательским интерфейсам

При настройке пользовательских интерфейсов должны быть выполнены следующие требования:

Пользовательский интерфейс должен соответствовать стандартной функциональности Oracle Siebel CRM.

3. Требования по составу и этапности выполнения работ

Таблица 2. Распределение объемов работ по этапам проекта

Этап	Объем работ
Этап 1. «Разработка проектного решения, выполнение настроек и кодирование расширений функциональности управления продажами; разработка аналитических отчетов, включая «воронку продаж».	Объем работ по Этапу 1 включает в себя:
Разработка проектного решения для функционала процессов продажи и «воронки продаж».	Подготовка Проектного Решения по Этапу 1.
Разработка функционала процессов продажи и «воронки продаж».	Разработка функциональности: - Процессы продаж - «Воронка продаж» - Доработка интеграции в соответствии с Проектным решением по Этапу 1.
Разработка аналитических отчетов по продажам.	- Разработка аналитических отчетов по продажам
Опытная эксплуатация функционала процессов продажи, «воронки продаж» и отчетов.	- Разработка и утверждение программы приемо-сдаточных испытаний (включая интеграционное тестирование). - Проведение приемо-сдаточных испытаний. - Устранение замечаний, по результатам приемо-сдаточных испытаний.
Этап 2. «Разработка проектного решения, выполнение настроек и кодирование расширений функциональности планирования продаж»	Объем работ по Этапу 2 включает в себя:

Разработка проектного решения для функционала планирования продаж (планирование «сверху-вниз», планирование на основе сервисов, дополнительное планирование).	Подготовка Проектного Решения по Этапу 2.
Разработка функционала планирования продаж (планирование «сверху-вниз», планирование на основе сервисов, дополнительное планирование).	<p>Разработка функциональности планирования продаж «сверху-вниз»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Подготовка целевых заданий (в рамках процедуры планирования «сверху-вниз»). - Согласование целевых заданий развития бизнеса с клиентами (планирование «сверху-вниз»). - Утверждение целевых заданий развития бизнеса с клиентами (планирование «сверху-вниз»). - Внесение изменений в утвержденные планы для целей получения оперативной информации об изменениях плана продаж (дополнительное планирование). - Планирование на основе «сервисов». - Доработка интеграции в соответствии с Проектным решением по Этапу 2.
Разработка аналитических отчетов по планированию продаж и доработка отчета «план-факт».	- Разработка аналитических отчетов по планированию продаж.
Опытная эксплуатация функционала планирования продаж и отчетов.	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка и утверждение программы приемо-сдаточных испытаний (включая интеграционное тестирование). - Проведение приемо-сдаточных испытаний. - Устранение замечаний, по результатам приемо-сдаточных испытаний.
Этап 3. «Разработка обучающего контента».	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка обучающего контента для функциональности Проектных решений по Этапам 1 и 2 с использованием Oracle User Productivity Kit (UPK). - Передача обучающего контента Заказчику.

4. Требования к интеграции

Должна быть обеспечена интеграция со смежными системами для обеспечения процесса продаж актуальной справочной и оперативной информацией:

- с АС ЦНСИ в части используемых классификаторов (в режиме только для чтения);
- с АС ЦНСИ в части клиентов (с возможностью обновления определённых на этапе формирования проектного решения атрибутов);
- с АСУ РКС в части получения и отображения в режиме только для чтения справочной информации о договорах с клиентами;
- в CRM-системе должна быть представлена краткая информация по договору (номер, дата, статус подписания договора) в привязке к клиенту и потенциальной сделке (на этапе выполнения потенциальной сделки для подтверждения);

- должна быть обеспечена возможность перехода из потенциальной сделки в систему АСУ РКС к детальной карточке связанного договора;
- должна быть обеспечена возможность отображения в карточке клиента перечня действующих договоров, оперативном остатке денежных средств по договорам в разрезе статей лицевого счёта и ставок НДС;
- с информационной системой оформления заказов для отображения информации о заказах, оформленных клиентом (в карточке клиента с отображением ключевых полей заказа, перечень которых должен быть определён в проектном решении) с возможностью пользователя перейти в заказ в системе оформления заказов, либо получить детальную информацию по исполнению заказа в системе Siebel посредством запроса в систему оформления заказов.
- с информационной системой оформления/исполнения заказов для изменения статуса потенциальной сделки.

Ниже приводится список внешних интеграционных интерфейсов, необходимый для корректной работы системы

№	Передаваемые данные	Система источник	Система получатель
1	Исполняемые заказы	ОТМ	CRM (для отображения)
2	Заказы	ОТМ / iSales	CRM (для отображения)
3	Договоры	ЦНСИ / РКС	CRM (для отображения)
4	Справочники	ЦНСИ	CRM
5	Клиенты	ЦНСИ	CRM
6	Клиенты	CRM	ЦНСИ

Должна быть обеспечена работоспособность существующей витрины данных в DWH в соответствии с проектным документом «MD.050 - Функциональный дизайн. Интеграционный поток АСУ ОД ТК, передающий в СППО и СУТП данные по коммерческим предложениям (прогнозе продаж) и заказам». Документ будет предоставлен исполнителю после подписания договора.

5. Требования к программному обеспечению

Проектирование и разработка выполняется в соответствии с требованиями производителя программного обеспечения – корпорации Oracle. Эти требования базируются на AIM for Business Flows (ABF- методология внедрения приложений корпорации Oracle).

Для реализации работ по договору могут быть использованы следующие инструменты и средства разработки программирования:

- Oracle PL/SQL Developer, JDeveloper, Unix Shell
- Siebel Tools
- Шаблоны документов ABF

Выбор того или иного средства для реализации расширения функциональности должен осуществляться разработчиком, принимая во внимание общую архитектуру системы и стандарты, а также назначение разработки.

Пользовательский интерфейс системы должен соответствовать стандартной функциональности Oracle Siebel CRM.

6. Требования к порядку контроля и приемки системы

В рамках передачи функционала в опытную эксплуатацию выполняются следующие работы:

- обеспечение поддержки опытной эксплуатации пользователей;
- анализ результатов опытной эксплуатации;
- устранение выявленных критичных недочетов.

Основной целью приемо-сдаточных испытаний в данном случае является:

- проверка системы на соответствие требованиям технического задания;
- определение готовности системы к передаче в опытную эксплуатацию.

Объем тестирования расширений должен быть описан исполнителем в документе «Сценарий тестирования» и согласован с заказчиком.

В документе «Сценарий тестирования», который разрабатывается Исполнителем, должен быть определен перечень объектов тестирования и очередность тестирования.

Результаты проведения тестирования должны быть отражены в документе «Протокол тестирования». Документ «Протокол тестирования» должен быть подписан со стороны Заказчика и Исполнителя.

Решение о начале опытной эксплуатации должно быть закреплено в документе «Акт перехода в опытную эксплуатацию» по соответствующему Этапу.

В ходе проведения опытной эксплуатации Исполнитель, должен вести документ «Журнал опытной эксплуатации», в котором должны быть отражены сведения о продолжительности работы системы, отказах, сбоях, аварийных ситуациях, изменениях параметров объекта автоматизации.

Решение о начале промышленной эксплуатации должно быть закреплено в документе «Акт готовности к переходу в промышленную эксплуатацию» по соответствующему Этапу.

Результаты проведения опытной эксплуатации должны быть отражены в документе «Протокол опытной эксплуатации». Документ «Протокол опытной эксплуатации» должен быть подписан со стороны Заказчика и Исполнителя .

Результатом успешного проведения опытной эксплуатации должны быть объективные изменения следующего рода:

- система настроена;
- интерфейсы пользователей по ролям настроены;
- взаимодействие со смежными системами настроено;
- система корректно работает в течение 5-ти рабочих дней.

7. Требования к форме предоставления отчетных материалов

Проектная документация должна подготавливаться по методологии АИМ. В рамках проекта должны быть предоставлены следующие отчетные документы:

- MD.050 Функциональный дизайн расширения;
- MD.120 Руководство по инсталляции разработки;
- BF.016 Функциональные спецификации по настройке модулей;
- TE.20 Сценарий тестирования
- TE.40 Протокол тестирования
- DO.070 Инструкции пользователей.

Приложение № 2
к Протоколу №84.16/КК
заседания Конкурсной комиссии
публичного акционерного общества
«Центр по перевозке грузов в контейнерах «ТрансКонтейнер»,
состоявшегося «12» декабря 2017 года

Календарный план

№ п/п	Наименование работ (этапов работ)	Срок выполнения работ (этапов работ), календарных дней	Цена работ, рублей (без НДС)	Форма предоставления результатов работ (этапов работ) Отчетные документы
Этап 1. «Разработка проектного решения, выполнение настроек и кодирование расширений функциональности управления продажами; разработка аналитических отчетов, включая «воронку продаж»				
1.1	Подэтап 1.1. Разработка проектного решения для функционала процессов продажи и «воронки продаж»	15 календарных дней с даты подписания договора	1 271 186,44	Утвержденное проектное решение; Акт выполненных работ по подэтапу 1.1.
1.2	Подэтап 1.2. Разработка функционала процессов продажи и «воронки продаж» на основании проектного решения	30 календарных дня с даты подписания договора	2 966 101,69	Расширения и отчетные документы в соответствии с проектным решением подэтапа 1.1; Акт выполненных работ по подэтапу 1.2.
1.3	Подэтап 1.3. Разработка аналитических отчетов по продажам	30 календарных дней с даты подписания договора	847 457,63	Протокол тестирования; Журнал опытной эксплуатации; Акт выполненных работ по подэтапу 1.3.
1.4	Подэтап 1.4. Опытная эксплуатация функционала процессов продажи, «воронки продаж» и отчетов	42 календарных дня с даты подписания договора	1 603 254,24	Протокол опытной эксплуатации; Акт готовности к переходу в промышленную эксплуатацию; Акт выполненных работ по подэтапу 1.4.
Этап 2. «Разработка проектного решения, выполнение настроек и кодирование расширений функциональности планирования продаж; разработка аналитических отчетов по планированию продаж, включая «план-факт».				
2.1	Подэтап 2.1. Разработка проектного решения для функционала планирования продаж	20 календарных дней с даты подписания договора	1 271 186,44	Утвержденное проектное решение; Акт выполненных работ по подэтапу 2.1.

	(планирование «сверху-вниз», планирование на основе сервисов, дополнительное планирование).			
2.2	Подэтап 2.2. Разработка функционала планирования продаж (планирование «сверху-вниз», планирование на основе сервисов, дополнительное планирование) на основании проектного решения	44 календарных дня с даты подписания договора	2 966 101,69	Расширения и отчетные документы в соответствии с проектным решением подэтапа 2.1; Протокол тестирования; Акт приемки в опытную эксплуатацию; Акт выполненных работ по подэтапу 2.2.
2.3	Подэтап 2.3. Разработка аналитических отчетов по планированию продаж и доработка отчета «план-факт»	44 календарных дня с даты подписания договора	847 457,63	Аналитические отчеты в соответствии с проектным решением; Протокол тестирования аналитических отчетов; Акт приемки аналитических отчетов в опытную эксплуатацию; Акт выполненных работ по подэтапу 2.3.
2.4	Подэтап 2.4. Опытная эксплуатация функционала планирования продаж и отчетов	84 календарных дня с даты подписания договора	1 603 254,24	Журнал опытной эксплуатации; Протокол опытной эксплуатации; Акт приемки в промышленную эксплуатацию; Акт выполненных работ по подэтапу 2.4.
3	Этап 3. «Разработка обучающего контента»	99 календарных дней с даты подписания договора	3 344 000,00	Отчетные материалы по этапу 3; Акт выполненных работ по этапу 3
Итого:		99 календарных дней с даты подписания договора	16 720 000,00	