



ТЕХНИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ

по закупке 342834
способом Открытый тендер на понижение

Лот № (83 Т, 1155175) Программное обеспечение

Заказчик **Акционерное общество "КазТрансГаз"**
Организатор **Акционерное общество "КазТрансГаз"**

1. Краткое описание ТРУ

| Наименование | Значение |
|---------------------------------------|--|
| Номер строки | 83 Т |
| Наименование и краткая характеристика | Программное обеспечение, оригинал программного обеспечения (кроме услуг по разработке программных обеспечений по заказу) |
| Дополнительная характеристика | Назначение: ERP система |
| Количество | 1.000 |
| Единица измерения | Штука |
| Место поставки | КАЗАХСТАН, г.Нур-Султан, район "Есиль", ул. Әлихан Бөкейхан,12 |
| Условия поставки | DDP |
| Срок поставки | С даты подписания договора в течение 20 календарных дней |
| Условия оплаты | Предоплата - 0%, Промежуточный платеж - 0%, Окончательный платеж - 100% |

2. Описание и требуемые функциональные, технические, качественные и эксплуатационные характеристики

2.1. Предмет закупки

Программное обеспечение для комплексной автоматизации предприятия (далее - ПО ERP).

2.2. Требования к закупаемому товару

2.2.1. ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия должна включать в себя следующие функциональные направления:

2.2.1.1. «Управление финансами и бюджетирование»

Управления финансами должна позволять вести учет в разрезе направлений деятельности, использовать гибкие правила распределения затрат. Функционал казначейства должен эффективно управлять денежными средствами. Усовершенствованные механизмы и инструменты бюджетирования должны использовать табличную модель бюджетирования, тем самым позволит эффективно и наглядно управлять бюджетным процессом с использованием гибких диаграмм.

В Системе должна быть реализована функциональность заявок на расходование денежных средств, контролируемая выполнение платежей по заявкам.

В учете безналичных денежных средств необходимо разделить регистрацию оперативной информации о входящих и исходящих платежах (по первичным платежным документам) и регистрацию выписок (реализованных отдельным документом).

Учет финансовых результатов (прибыли, убытков) должен вестись в разрезе направлений деятельности предприятия. Состав направлений нужно определять достаточно гибко — например, направления могут соответствовать точкам продаж (для розничных предприятий), ассортименту (для дистрибуторов), проектам, и т.д. Поддерживаться описание произвольных правил распределения себестоимости и выручки от продаж на направления деятельности, опирающихся на аналитику продаж.

Все это должно позволять детально анализировать эффективность деятельности предприятия и развивать бизнес, оптимизируя состав направлений деятельности.

Основными требованиями являются:

- Учет кредитов, депозитов и займов.
- Эквайринг (платежные карты).
- Гибкие инструменты для ведения платежного календаря.
- Расширенные возможности управления текущими платежами.
- Гибкие инструменты для формирования платежных документов на будущие даты.
- Инвентаризация касс и расчетных счетов.
- Аналитическая отчетность по движению денежных средств.
- Настраиваемый план счетов финансового учета.
- Использование шаблонов проводок.
- Отложенное отражение проводок в учете.
- Привязка проводок к документам без трансформации.
- Создание документов по типовым операциям.
- Аудируемость данных.





- Генератор финансовых отчетов.
- Настраиваемая методическая модель: план счетов, шаблоны проводок, финансовые отчеты по МСФО.

Бюджетирование

В конфигурации необходимо реализовать управление процессом бюджетирования. При этом в системе использовать интуитивно понятную настройку структуры бюджетов за счет использования «табличной модели бюджетирования».

Разнообразные средства автоматического расчета бюджетных статей должны позволять осуществлять расшифровку до исходных данных расчетов. При этом для каждой статьи бюджета должны использоваться до 6 произвольных аналитик.

Отображение и редактирование экземпляров бюджета возможны целиком в одной форме. В системе должна сохраняться история изменений значений бюджетных статей.

Расчет плановых показателей должен осуществляться в форме редактирования бюджета и допускать использование расчетов по формуле для каждого показателя одновременно от нескольких источников данных.

Опция версионирования для экземпляров бюджетов должна производить: сравнение версий, свертку, удаление, а также откат до версии.

Данные возможности позволят существенным образом оптимизировать процесс внедрения (корректировку) выбранных бюджетных моделей.

Основными требованиями являются:

- Настраиваемые виды бюджетов и расширенная аналитика.
- Моделирование сценариев.
- Управление бюджетным процессом.
- Поддержка нескольких валют.
- Табличные формы ввода и корректировки.
- Экономический прогноз.
- Анализ достижения плановых показателей.
- Составление сводной отчетности по результатам мониторинга.
- Расширенный финансовый анализ.

2.2.1.2. «Мониторинг и анализ показателей деятельности предприятия»

В конфигурации должны быть реализованы новые возможности для построения иерархической модели целей и целевых показателей, включены инструменты для их мониторинга, включая расширенный анализ.

Основными требованиями являются:

- Построение иерархической модели целей и целевых показателей.
- Создание различных вариантов показателей с возможностью сравнения.
- Мониторинг целевых показателей с расшифровками исходных данных.
- Расширенный анализ финансовых результатов по направлениям деятельности.
- Многообразие графических форм аналитических отчетов.

2.2.1.3. «Регламентированный учет»

Конфигурация должна содержать весь необходимый инструментарий для автоматизации бухгалтерского и налогового учета, включая подготовку обязательной (регламентированной) отчетности в организации. Бухгалтерский и налоговый учет должен вестись в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

Конфигурация должна поддерживать бухгалтерский и налоговый учет деятельности организаций с обособленными подразделениями, как выделенными, так и не выделенными на отдельный баланс. Учет НДС необходимо реализовать в соответствии с нормами НК РК.

Налоговый учет по налогу на прибыль должен вестись на тех же счетах, что и бухгалтерский учет. Это упростит сопоставление данных бухгалтерского и налогового учета.

В состав конфигурации включить план счетов бухгалтерского учета, соответствующий Приказу Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» от 23 мая 2007 года N185. Состав счетов, организация аналитического, валютного, количественного учета на счетах должны соответствовать требованиям законодательства по ведению бухгалтерского учета и отражению данных в отчетности. При необходимости пользователи могли самостоятельно создавать дополнительные субсчета и разрезы аналитического учета.

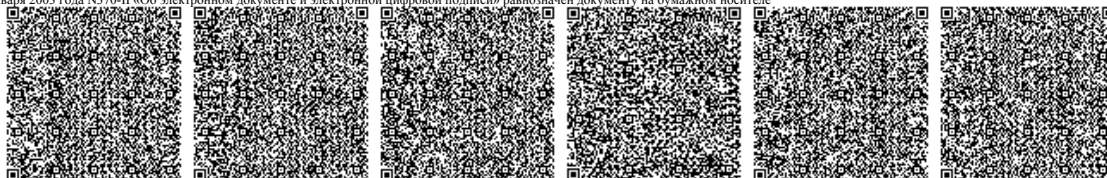
Конфигурация должна предоставлять пользователю набор стандартных отчетов, которые позволят анализировать данные по остаткам, оборотам счетов и по проводкам в различных разрезах. При формировании отчетов необходима возможность настроить группировку, отбор и сортировку информации, выводимой в отчет, исходя из специфики деятельности организации и выполняемых пользователем функций.

В конфигурацию добавить обязательные (регламентированные) отчеты, предназначенные для представления собственникам организации и контролирующим государственным органам: формы бухгалтерской отчетности, налоговые декларации.

Регламентированные отчеты, для которых такая возможность будет предусмотрена нормативными документами, могут быть выгружены в электронном виде.

Основными требованиями являются:

- Единый план счетов налогового и бухгалтерского учета.
- Настройка правил отражения хозяйственных операций для групп финансового учета.
- Учет фактов хозяйственной деятельности отложенным проведением с контролем актуальности отражения.
- Оперативный контроль формирования проводок для произвольного документа.
- Расчеты с обособленными подразделениями организации.
- Унифицированные формы аналитической и регламентированной отчетности.
- Расшифровки декларации по налогу на прибыль и регламентированной отчетности.





2.2.1.4. «Управление персоналом и расчет заработной платы»

Управление персоналом и расчет заработной платы предназначена для организации работы служб компании, занятых управлением человеческими ресурсами, комплексной автоматизации процессов, обеспечивающих поддержку кадровой политики предприятия с учетом всех требований действующего законодательства. Для решения задач в данной области пользователям должны предоставляться следующие возможности:

- работа с персональными данными сотрудников;
- учет движения кадров и занятости персонала организаций, включая получение унифицированных отчетных форм и внутренней аналитической отчетности;
- организация работы со штатным расписанием;
- работа с договорами подряда;
- учет отработанного времени с применением различных учетных методов;
- расчет заработной платы персонала с использованием различных систем оплаты труда: повременной (в том числе тарифной), сдельной и их разновидностей;
- использование показателей эффективности деятельности организации и непосредственно конкретного сотрудника при расчете вознаграждений за труд;
- расчет удержаний из заработной платы, в том числе по исполнительным документам;
- начисление прочих доходов, не связанных с оплатой труда и доходов в натуральной форме;
- проведение взаиморасчетов с персоналом в наличной и безналичной форме, управление задолженностью по сотрудникам;
- анализ начисленной заработной платы с использованием внутренней аналитической отчетности;
- получение унифицированных отчетных форм;
- исчисление регламентированных законодательством налогов и отчислений с фонда оплаты труда;
- формирование регламентированной отчетности по заработной плате, как сводной, так и персонализированной.

Основными требованиями являются:

- Охрана труда, допуски, медосмотры, инструктажи.
- Анализ эффективности управления персоналом.
- Нефинансовая мотивация (льготы и компенсации).
- Расчет зарплаты по данным выработки сотрудников.
- Комплекс расчетов с персоналом.
- Гибкие возможности отражения зарплаты в финансовом и регламентированном учете.
- Наличие грейдов, возможность ввода неограниченного количества показателей, произвольные формулы.

2.2.1.5. «Управление производством»

Реализовать новый подход к управлению процессами, который позволит минимизировать зависимость качества планирования от точности нормативных данных.

Планирование по межцеховым переделам осуществлять на основании этапов ресурсной спецификации, задания поступают в производственные подразделения для планирования пооперационных работ соответствующего этапа. Пооперационное планирование не должно быть обязательным. Общий объем работ по этапу должен разбиваться на партии запуска — маршрутные листы, которые формируются на основании маршрутных карт для этапа. Каждый маршрутный лист должен содержать реплику данных маршрутной карты; в дальнейшем, при необходимости, в маршрутные листы можно было вносить корректировки для конкретной партии запуска. При помощи маршрутных листов можно было производить уточнение пооперационного состава работ и расхода материалов на каждую партию запуска.

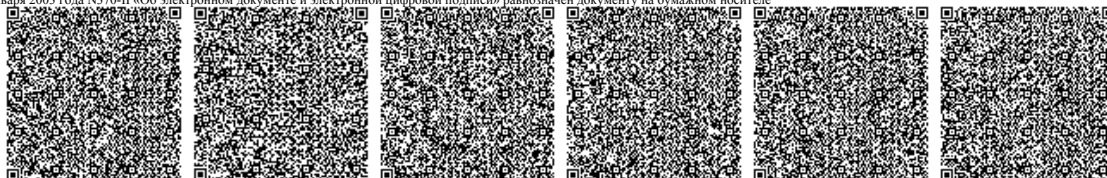
При построении плана точность и дискретизация планирования должна задаваться установленным квантом времени, т.е. план может быть построен с точностью до часа, дня, месяца и т.д.

Для контроля хода производственного процесса по этапам (межцеховым переделам) необходимо реализовать механизм диспетчеризации, разработать «семафорную систему» оповещения, которая позволит минимизировать трудозатраты диспетчера — фокус зоны контроля на потенциально проблемные производственные заказы и партии.

Основными требованиями являются:

- Визуализация структуры изделия.
- Описание производственных процессов изготовления изделий (ресурсные спецификации).
- Управление детализацией описания требуемых для производства ресурсов (маршрутные карты).
- Параметрическое обеспечение потребности в номенклатуре.
- Два уровня планирования производства: главный и локальный диспетчер.
- Интервальное планирование и «Барабан–Буфер–Веревка».
- Планирование по «узким» местам производства.
- Пооперационное планирование.
- Снижение зависимости качества планирования от точности нормативных данных.
- Управление приоритетом заказов на производство.
- Оценка доступности оборудования и материальных ресурсов внутри интервала.
- Расширенный контроль обеспечения производства ресурсами.
- Учет времени транспортировки и прослеживания ТМЦ.
- Прогнозирование хода производственного процесса.
- Диспетчеризация производства на межцеховом и внутрицеховом уровнях.
- Гибкое перепланирование.
- Расширенный учет выработки сотрудников.

2.2.1.6. «Управление затратами и расчет себестоимости»





Конфигурация должна позволить организовать контроль за материальными потоками и потреблением ресурсов, обеспечивающих производственную, управленческую и коммерческую деятельность предприятия. Учет затрат и расчет себестоимости продукции должен выполняться на основе данных оперативного учета.

Реализовать расширенную классификацию возможных к применению ресурсов:

- товары (материальные ресурсы в количественно-стоимостной оценке);
- работы (услуги с возможностью количественного распределения);
- услуги (услуги исключительно в стоимостном выражении).

Конфигурация должна поддерживать раздельный учет затрат по видам деятельности, имеющим выделение в части различного налогообложения операций.

Подсистема управления затратами должна обеспечивать:

- учет фактических затрат предприятия по видам деятельности в необходимых разрезах в натуральном и стоимостном измерении;
- оперативный количественный учет ресурсов в незавершенном производстве;
- учет фактических остатков незавершенного производства на конец отчетного периода в необходимых разрезах;
- различные способы распределения затрат на себестоимость выпускаемой продукции и выполняемых работ, на производственные затраты, направления деятельности, на расходы будущих периодов;
- расчет фактической себестоимости выпуска за период;
- предоставление данных о структуре себестоимости выпуска.

Рассчитанная себестоимость должна иметь возможность быть детализированной до объема исходных затрат вне зависимости от количества переделов производственного процесса. Данный анализ существенно повысит наглядность и контроль обоснованности выполненного расчета себестоимости.

Основными требованиями являются:

- Раздельный учет затрат по видам и направлениям деятельности.
- Обособленный учет себестоимости по заказам.
- Предоставление данных о структуре себестоимости выпуска до первичных затрат.
- Улучшенный мастер закрытия месяца.

2.2.1.7. «Организация ремонтов»

Организация ремонтов должна позволять вести справочник объектов ремонта, классифицировать их по признакам общности состава паспортных характеристик, показателей наработки, видов ремонта, режимов эксплуатации. Отслеживать состояние объектов ремонта, а также принадлежность и расположение. Объекты ремонта должны быть вложенными или узлами других объектов ремонта.

В процессе эксплуатации объектов ремонта в систему должны вводиться данные о наработках и обнаруженных дефектах.

Регистрация дефектов в журнале позволит производить анализ и организовывать проведение плановых и внеплановых ремонтных мероприятий.

Использование понятий видов ремонтов, определяющих состав возможных работ, производимых с объектами ремонта. Для видов ремонта в системе необходимо задать перечень потребляемых материалов и трудозатрат или сформировать перечень необходимых работ.

Функционал подсистемы должен позволить формировать график ремонтно-профилактической деятельности, который учитывает, как зарегистрированные дефекты, наработки, правила, так и непрогнозируемые внешние обстоятельства (внесистемные распоряжения).

Подсистема должна быть интегрирована с подсистемой производства. Объекты ремонта могут быть связаны с производственными рабочими центрами. При этом запланированные ремонты оборудования должны отражать доступность этого оборудования для производственного планирования. Для проведения ремонтных работ должны быть задействованы любые производственные ресурсы; производство может выполнять работы для нужд ремонтов.

Основными требованиями являются:

- Учет и иерархическая классификация объектов, находящихся в эксплуатации.
- Мониторинг состояния объектов эксплуатации.
- Управление по видам ремонтов.
- Организация и проведение плановых и внеплановых ремонтных мероприятий.
- Единая система обеспечения ресурсных потребностей ремонтной и производственной деятельности.
- Формирование полной стоимости владения объектами эксплуатации.

2.2.1.8. «Управление продажами»

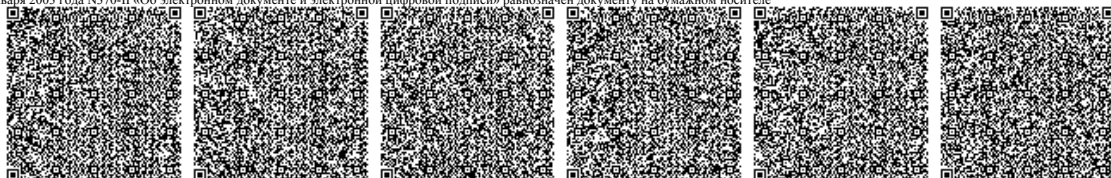
В подсистеме должны быть реализованы коммерческие предложения, позволяющие фиксировать историю переговоров с клиентом по определению состава и условий продаж. Существенно развить функциональность заказа как «центра управления» всеми последующими действиями по его обработке. Добавить статусы заказа («не подтвержден», «к оплате», «к обеспечению», «к отгрузке»), описывающие этапы прохождения заказа.

На разных этапах заказ должен выступать в качестве распоряжения на обеспечение, на отгрузку, на оформление документов.

Контроль выполнения распоряжений должен вестись с детализацией до строки заказа.

Подсистема должна предоставлять возможность указать график оплаты по заказу клиента (как в части авансовых платежей, так и платежей по погашению дебиторской задолженности). График должен формироваться с учетом выбранного календаря. Это позволит планировать поступление выручки по дням, контролировать соблюдение клиентом оговоренных сроков оплаты, выделять просроченную дебиторскую задолженность. Система позволит классифицировать просроченную задолженность по интервалам глубины просрочки.

Реализовать возможность ведения учета плановой и фактической задолженности в разрезе заказов, сроков оплаты и документов расчетов. При этом работа пользователей должна существенно быть упрощена: ручная разноска поступивших платежей





выполняется только по заказам, распределение по остальным аналитическим разрезам выполняется автоматически в фоновом режиме.

Аналогично продажам реализовать работу с заказами поставщиков и ведение взаиморасчетов по закупкам.

Основными требованиями являются:

- Управление эффективностью процессов продаж и сделок с клиентом.
- Воронка продаж.
- Формирование прайс-листов с информацией об остатках товаров.
- Использование регламентированных процессов продаж, бизнес-процессы управления сложными продажами.
- Расширенное управление заказами клиентов, типовые и индивидуальные правила продаж, соглашения.
- Самообслуживание клиентов.
- Управление торговыми представителями.
- Мониторинг состояния процессов продаж.
- Планирование использования автотранспорта.
- Вероятностная оценка прогноза продаж.
- Раздельный учет по партнерам (управленческий учет) и контрагентам (регламентированный учет).
- Автоматический контроль лимита задолженности.
- Инвентаризация взаиморасчетов.
- Мониторинг и классификация просроченной задолженности по набору параметров.
- Расширенные инструменты для формирования статистической и аналитической отчетности по состоянию взаиморасчетов.

2.2.1.9. «Управление взаимоотношениями с клиентами»

В конфигурации реализовать управление процессами продаж: регламентация этапов процесса, контроль выполнения процесса, анализ. Автоматически отслеживающий маршрут процесса и формирующий задачи исполнителям. Кроме этого, необходимо реализовать упрощенный режим управления процессом продажи с «ручным» перемещением по этапам. Допускать различные виды процессов с разным составом этапов. Для них поддерживать хранение вспомогательных документов – регламентов, инструкций, шаблонов документов и т. д., необходимых при отработке процесса. Система должна накапливать статистику по выполняющимся процессам, позволяющая рассчитывать вероятность доведения имеющегося потенциала продаж до успешного результата («воронка продаж») и проводить анализ «узких мест» процессов.

Все начавшиеся продажи («сделки») должны регистрироваться в системе. Объединять в единое целое всю информацию, накопленную в системе в ходе подготовки и выполнения продажи – электронную почту, сведения о звонках, встречах, оформленные заказы, счета, накладные, дополнительные файлы и т. д. Это поможет максимально удобно организовать работу менеджеров по продажам. Система должна позволять регистрировать и анализировать окружение сделки: конкурентов, субподрядчиков, влиятельных лиц, их связи. На основании статистики сделок система должна иметь возможность оценить вероятность ее успешного совершения. Система должна автоматизировать и поддерживать не только стадию продажи, но и подготовку продаж. Система должна позволять анализировать несостоявшиеся сделки, что необходимо для совершенствования работы отдела продаж.

Разделить списки контрагентов в понимании регламентированного учета (юридических и физических лиц) и объектов бизнес-взаимодействий (клиентов, поставщиков, конкурентов и прочее). Это позволит вести учет продаж и истории отношений не только по «формальным», юридическим контрагентам, но и по компаниям-группам юридических лиц, по самостоятельно работающим подразделениям контрагентов, и т.д. Поддерживать ведение информации о контактных лицах компаний-партнеров, о связях между партнерами.

Основными требованиями являются:

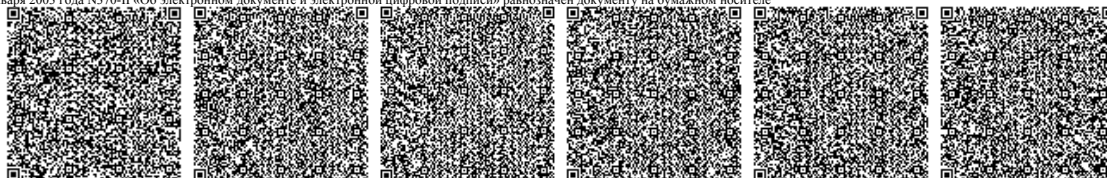
- Формирование стратегии отношений с партнерами.
- Бизнес-процессы организации взаимодействия с клиентами.
- Досье клиента, партнера.
- Карты лояльности, анализ лояльности клиентов.
- Претензионная работа.
- Мониторинг исполнения сделок.
- BCG-анализ.
- Расширенный анализ показателей работы менеджеров.

2.2.1.10. «Управление закупками»

Подсистема должна обеспечивать менеджеров, отвечающих за снабжение, информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении запасов ТМЦ, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками.

Функционал подсистемы должен включать:

- оперативное планирование закупок на основании планов продаж, планов производства и неисполненных заказов покупателей;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- регистрация и анализ выполнения дополнительных условий по договорам с фиксированными номенклатурными позициями, объемами и сроками поставок;
- поддержка различных схем приема товаров от поставщиков, в том числе прием на реализацию и получение давальческого сырья и материалов;
- оформление неотфактурованных поставок с использованием складских ордеров;
- анализ потребностей склада и производства в товарах, готовой продукции и материалах;
- сквозной анализ и установка взаимосвязей между заказами клиентов и заказами поставщикам;
- анализ последствий, к которым может привести невыполнение заказов поставщиками (к срыву какого клиентского заказа может





привести недопоставка товаров или материалов);

- планирование закупок с учетом прогнозируемого уровня складских запасов и зарезервированных ТМЦ на складах;
- подбор оптимальных поставщиков товара по их надежности, истории поставок, критериям срочности исполнения заказов, предлагаемым условиям доставки, территориальному или прочим произвольным признакам и автоматическое формирование заказов для них;
- составление графиков поставок и графиков платежей.

Основными требованиями являются:

- Управление закупочной деятельностью.
- Бизнес-процессы сложных закупок.
- Контроль условий поставок.
- Расширенный анализ и выбор поставщиков по ценам и условиям.
- Формирование полной стоимости приобретения ТМЦ.
- Контроль и анализ обеспечения потребностей в номенклатуре.

2.2.1.11. «Управление складом и запасами»

Для управления складом должна применяться схема ордерного складского учета. Схема ордерного склада должна иметь возможность включаться для операций отгрузки и поступления независимо. Складские ордера выписываются строго на основании документов-распоряжений, в качестве которых могут выступать заказы или накладные. Ведение учета полученных, но невыполненных распоряжений; технология работы склада может строиться целиком «от электронных распоряжений».

В подсистеме предусмотреть адресное хранение товаров, т. е. ведение остатков товаров в разрезе «мест хранения» (ячеек, полок, стеллажей), и упаковок товара. Система должна позволить управлять раскладкой товара по местам хранения при поступлении, сборкой с мест хранения при отгрузке, перемещением и разуклоплектацией товара. Алгоритмы, заложенные в программу, автоматически подбирают оптимальные места хранения при размещении и сборке, следят за отсутствием коллизий при большой интенсивности складских операций.

Подсистема должна позволить создавать различные рабочие зоны для оптимального доступа к складским ячейкам и определять порядок обхода складских ячеек, например, рабочие зоны для работы автопогрузчика и для ручного отбора товаров сотрудником склада. При отборе товаров реализовать возможность задавать различные стратегии отбора для оптимизации размещения товаров в ячейках. Например, при отборе товаров освобождать в первую очередь те ячейки, где товар хранится в минимально достаточном объеме. Это должно позволить освободить ячейки для размещения вновь поступивших товаров. Механизм упреждающей подпитки ячеек адресного склада (помещения) должен позволять повысить скорость отбора при отгрузке товаров со склада. Иметь возможность использовать опционально адресное хранение товаров. Помимо него поддерживать справочную привязку мест хранения товара.

Реализовать многошаговый процесс инвентаризации товара, включающий формирование приказов на инвентаризацию, выдачу распоряжений на пересчет остатков в местах хранения, раздельное отражение излишков и недостач в оперативном и финансовом учете.

Подсистема должна позволять автоматизировать процесс доставки товаров клиентам, а также процесс доставки товаров при перемещении товаров между складскими помещениями. Доставка товаров должна осуществляться непосредственно по адресам клиентов (складского помещения) или с помощью транспортной компании (перевозчика). Задания на доставку должны формироваться с учетом зоны доставки, порядка объезда адресов доставки, а также с учетом грузоподъемности транспортного средства.

Основными требованиями являются:

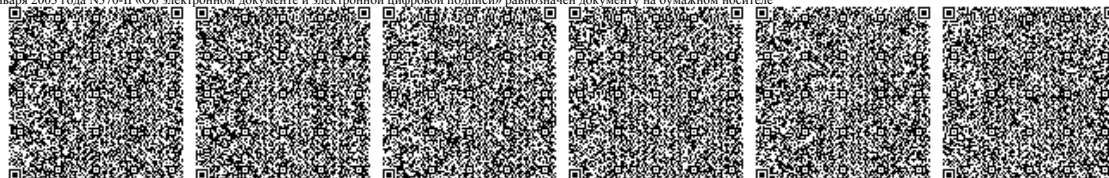
- Сложная иерархическая структура складов.
- Управление ячеистым складом.
- Обособленный учет по заказам – резервирование потребностей.
- Мобильные рабочие места работников складов.
- Учет многооборотной тары.
- Управление инвентаризацией товаров.
- Статистический анализ запасов, хранение результатов ABC/XYZ анализа.
- Расчет прогнозируемого спроса.
- Товары на складах по срокам годности.
- Управление доставкой.
- Товарный календарь.

2.3. Требования к инструментальному пакет для ПО ERP

Инструментальный пакет для «ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия» (далее – Инструментальный пакет) предназначен для повышения производительности, масштабируемости и надежности информационных систем.

Основные задачи, решаемые при помощи инструментального пакета:

- проведение многопользовательских нагрузочных испытаний без участия реальных пользователей;
- оценка применимости системы в заданных условиях;
- оценка масштабируемости системы;
- выбор серверного оборудования и программного обеспечения;
- получение объективных (числовых) показателей производительности системы во время ее нагрузочных испытаний или рабочей эксплуатации;
- сбор и хранение информации о динамике производительности системы во времени;
- поиск и анализ узких мест и оптимизация кода системы;
- сбор полной информации обо всех проблемах производительности, имеющихся в многопользовательской системе;





- ранжирование проблем по степени их влияния на производительность системы в целом;
- предоставление полного контекста каждой проблемы на всех уровнях функционирования системы для целей дальнейшего анализа и оптимизации;
- обеспечение своевременного и правильного выполнения всех необходимых регламентных процедур;
- автоматизированное функциональное тестирование конфигураций;
- автоматизации задач администрирования и эксплуатации информационных систем.

2.4. Требования по доступу на техническое сопровождение ПО ERP

Доступ техническое сопровождение «ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия», которая включает в себя:

- Методические материалы по настройке и эффективному использованию ПО;
- Рекомендации по разработке и администрированию ПО;
- Справочник "Советы Линии Консультации";
- Ответы аудиторов и экспертов на вопросы пользователей по бухгалтерскому учету, налогообложению и кадровым вопросам;
- Законодательство РК. Информационно-правовая поддержка;
- Методические материалы по основным вопросам учета.

2.5. Требования к корпоративной клиентской лицензии на 500 рабочих мест

Корпоративная клиентская (многопользовательская) лицензия должна поддерживаться техническими средствами программной защиты.

Состав комплекта программной лицензии:

- лицензионное соглашение на программный продукт;
- инструкция по получению программных лицензий;
- ПИН-конверт для регистрации на сайте поддержки пользователей.

2.6. Требования к корпоративной клиентской лицензии на 1 рабочее место

Корпоративная клиентская (однопользовательская) лицензия должна поддерживать работу ПО одновременно на нескольких компьютерах и/или серверах без каких-либо дополнительных устройств и с неограниченным количеством информационных баз на одном компьютере.

Корпоративная клиентская (однопользовательская) лицензия должна поддерживаться техническими средствами программной защиты.

Состав комплекта программной лицензии:

- лицензионное соглашение на программный продукт;
- инструкция по получению программных лицензий;
- ПИН-конверт для регистрации на сайте поддержки пользователей.

2.7. Требования к корпоративной лицензии на сервер

Корпоративная лицензия на сервер должна обеспечивать работу в клиент-серверном варианте (SQL)

Перечень функциональных возможностей:

- фоновое обновление конфигурации базы данных;
- дополнительное управление распределением по рабочим серверам кластера в разрезе информационных баз, видов клиентских приложений и фоновых заданий:
- сервисов кластера;
- соединений с информационными базами;
- гибкое управление нагрузкой в кластере;
- безопасный расход памяти за один вызов;
- количество ИБ на процесс;
- объем памяти рабочих процессов, до которого сервер считается производительным;
- максимальный объем памяти рабочих процессов;
- стратегия балансировки (по памяти, по производительности);
- внешнее управление сеансами;
- механизм управления потреблением ресурсов;
- профили безопасности;
- возможность обновления тонкого клиента с сервера;
- возможность публикации списка баз и обновлений тонкого клиента через http.

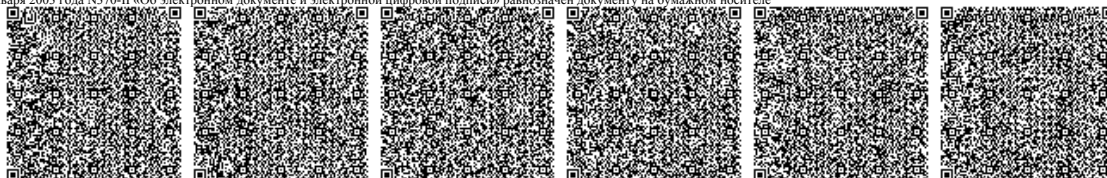
Объем поставки:

- ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия. Корпоративная поставка, возможность использования конфигурации в основном и удаленных офисах (до 20-ти) без права взимания платы с дочерних и зависимых обществ - не менее 1;
- ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия. Лицензия для дочерних обществ и филиалов - не менее 2;
- Инструментальный пакет для «ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия» - не менее 1;
- Доступ на техническое сопровождение «ПО ERP для комплексной автоматизации предприятия» (12 месяцев) - не менее 1;
- Корпоративная клиентская лицензия на 500 рабочих мест - 1 не менее;
- Корпоративная клиентская лицензия на 1 рабочее место - не менее 30;

Дополнительные технические требования к закупаемому лоту, требующие документального подтверждения

1

Потенциальный поставщик в составе тендерной заявки должен предоставить сведения о Товаре, согласно приложения 1 к технической спецификации





2 Потенциальный поставщик в составе тендерной заявки должен предоставить авторизационное письмо от производителя программного обеспечения либо официального представителя на территории Республики Казахстан, на право продажи лицензий на территории Республики Казахстан.

Приложение

приложение 1 к ТС.docx

Подписал

Калилаханов Алмасбек Абайнурович

Дата подписания

24.10.2019

