

В порыве EDIнения

Кейс: внедрение электронного документооборота в сети «Вестер».

Решение: «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8».

Исполнитель: «1С-Рарус».

Время реализации проекта: январь 2010 г. — настоящее время.

Затраты: стоимость установки сервиса EDI входит в стоимость ERP-системы «Торговый комплекс» (лицензия для одного торгового объекта около 70 000 руб.).

Проблема

За один день каждый из магазинов «Вестера» отправляет поставщикам более сотни заказов. До 2010 г. для этого использовалась электронная почта и факс. Иногда письма не доходили вовремя или вообще терялись, если, например, поставщик менял адрес электронной почты. Из-за этого возникали ситуации, когда товар не поставлялся в магазин к нужному сроку.

Задача

В начале 2010 г. руководство компании поставило перед ИТ-отделом и коммерческим департаментом задачу перейти на электронный документооборот с поставщиками. Таким образом компания рассчитывала сократить издержки за счет ускорения формирования передачи заказа и уменьшения числа ошибок при ручном наборе.

Решение

С 2006 г. сеть «Вестер» работала на ERP-системе «Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8». Разработчик ERP-системы — «1С-Рарус» с 2009 г. начал предоставлять услуги EDI-провайдера и разработал сервис «1С-Сеть». По словам Геннадия Беседина, директора по информационным технологиям группы компаний «Вестер», ритейлер выбрал именно это решение из-за удобства интеграции с ERP-системой: сервис электронного обмена данными совместим с ее будущими версиями. Кроме того, его внедрение и настройка не требовали от «Вестера» дополнительных денежных вложений, стоимость установки сервиса EDI входила в стоимость ERP-системы «Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8», которую компания приобрела в 2006 г.

Сервис «1С-Сеть» дает возможность ритейлеру и поставщику обмениваться данными о товаре, коммерческими предложениями,





Геннадий Беседин, директор по ИТ группы компаний «Вестер»:

«Механизм EDI встроен в нашу ERP-систему, поэтому нам не пришлось приобретать дополнительные лицензии на программное обеспечение. Покупать дополнительное оборудование также не потребовалось. Систему нам и поставщикам настраивал „1С-Рарус“. Наши инвестиции в основном касались человеческого ресурса – нужно было обучить сотрудников пользоваться программой».

извещениями, адресами мест доставки товара, заказывать товар, устанавливать сроки и условия его поставки, отправлять и принимать накладные.

В первую очередь «Вестер» решил автоматизировать заказ товара. В феврале 2010 г. ритейлер в тестовом режиме запустил электронный обмен заказами с двумя поставщиками. В мае 2010 г. состоялся рабочий запуск сервиса. Более чем 500 поставщикам

«Вестера», которые ранее не работали с сервисом EDI, «1С-Рарус» помогал внедрить и настроить электронный обмен данными с «Вестером» и другими ритейлерами.

По словам Геннадия Беседина, при переходе поставщиков на EDI перебоев с поставками не происходило.

Сергей Горьков, отдел автоматизации продовольственной розницы «1С-Рарус»:

«Документы, отправленные одним из торговых партнеров, через Интернет поступают в центр обработки данных „1С-Сеть“. Например, „Вестер“ пишет поставщику, что хотел бы заказать у него 10 кг груш сорта „конференц“. В центре обработки данных этот запрос проверяется и при необходимости пересчитывается (например, у „Вестера“ они значились как „груши конференц“, а у поставщика – „конференц груши“), а затем направляется адресату. Если оказывается, что у поставщика есть только 8 кг груш, эта информация автоматически поступает к „Вестеру“, и дальше он решает: отозвать запрос или заказать 8 кг».

Результаты

Сейчас через сервис «1С-Сеть» «Вестер» отправляет заказы примерно 300 поставщикам. Электронный обмен заказами позволил ритейлеру ускорить обмен данными. Благодаря EDI сотрудник магазина не задумывается над адресом поставщика, а просто выбирает название компании из списка. К тому же новый сервис помог устранить ошибки, возникавшие из-за набора адресов вручную. Раньше для отправки одного заказа заведующая секции магазина тратила 1-1,5 минуты, теперь это время составляет 5-10 секунд. Также, в отличие от электронной почты и факса, EDI дает стопроцентную гарантию доставки.

Перспективы

Сейчас EDI пользуются около 20% поставщиков «Вестера». «К сожалению, не все соглашаются с тем, что работать с EDI быстрее и удобнее. В ближайшее время мы планируем расширить охват поставщиков и перечень документов. Например, в 2011 г. мы намерены подключить к EDI согласование заказов», — уточняет Геннадий Беседин, директор по информационным технологиям группы «Вестер».

Сергей Горьков, отдел автоматизации продовольственной розницы «1С-Рарус»:

«На российском рынке EDI-услуг всего несколько крупных игроков, которые договорились между собой о бесплатном обмене трафиком. Поставщик, подключившись к системе EDI через любого провайдера, автоматически получает доступ к электронному обмену данными со всеми сетями, использующими этот сервис, а сети могут обмениваться заказами с любыми поставщиками».