

## ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

### THE ADVANTAGES OF ERP SYSTEM IMPLEMENTATION FOR WHOLESALE ENTERPRISES

*K. Zuev*

#### Annotation

The article summarizes the main advantages of the implementation of information systems enterprise resource planning to large enterprises involved in trading sphere designed to automate business processes, improve information provision management. Implementation of ERP is becoming the standard methodology. Producers who hope to be successful in increasing competition in the market, should use ERP system actively just to meet the production efficiency of the competitors. Using ERP facilitates integration helps to reduce errors, reduce the number of unnecessary operations, and improves the ability to forecast and plan, which can provide a significant reduction in costs and improvement in the production process.

**Keywords:** ERP, information systems integration, enterprise, wholesale, benefits, increasing efficiency.

*Зуев Кирилл Александрович*

*Магистрант НИУ МЭИ,  
консультант SAP группы компаний  
"Энержи Консалтинг"*

#### Аннотация

В статье рассматриваются основные преимущества внедрения информационных систем планирования ресурсов предприятия (Enterprise Resource Planning, ERP) для крупных предприятий торговой сферы, призванные автоматизировать бизнес-процессы компании, повысить информационное обеспечение менеджмента. Применение методологии ERP становится стандартным. Производители, которые надеются иметь успех при возрастающей конкуренции на рынке, должны активно использовать ERP просто для того, чтобы соответствовать производственной эффективности конкурентов. Использование ERP содействует объединению, сокращению ошибок, уменьшению числа ненужных операций, улучшает способности к прогнозу и планированию, что может обеспечить значительное сокращение издержек и улучшение процесса производства.

#### Ключевые слова:

ERP, информационные системы, внедрение, предприятие, оптовая торговля, преимущества, повышение эффективности.

Новые тенденции в торговле и смежных с ней отраслях, наметившиеся в последнее время, свидетельствуют о переходе рынка к стадии зрелости, что подтверждают растущее давление со стороны поставщиков и покупателей, снижение прибыли, повышение конкуренции. Российские дистрибьюторы сталкиваются с такими проблемами, как нестабильная экономическая ситуация, рост операционных расходов, ценовые и маркетинговые войны конкурентов. Зачастую производители предпочитают работать напрямую с розничными сетями, а сети повышают требования к качеству и срокам, в результате снижается рентабельность и эффективность, ограничивается рост доходов участников рынка.

Чтобы выжить в условиях рынка и сохранить лидирующие позиции, оптовым компаниям необходимо успешно конкурировать с крупными предприятиями, развивать каналы продаж, предпринимать меры по снижению операционных расходов, выходить на новые рынки, а значит, эффективно управлять ключевыми бизнес-процессами, такими как: закупки и движение товара от производителя к дилерам и компаниям-заказчикам; мониторинг и поддержание уровня запасов; управление ассортиментом, лояльностью клиентов, ценами и скидками; анализ ин-

формации для принятия оперативных управленческих решений. Компаниям в сфере оптовой торговли необходимы инструменты для эффективного управления дилерской сетью, проведения гибкой ценовой и ассортиментной политики, оптимизации бизнес-процессов.

Повысить эффективность бизнес-процессов и значительно улучшить финансовые показатели оптовой компании можно за счет внедрения ERP-систем мирового класса. По результатам исследований, это позволяет сократить ассортимент на 10–15% за счет отказа от не прибыльных позиций, снизить затраты на логистику на 3–5%, иметь доступ к достоверной информации в режиме реального времени.

Предлагаемые сегодня на рынке ERP-системы для автоматизации оптовой торговли разнообразны: они отличаются как областью своего применения, так и "весовыми категориями".

К примеру решение SAP Business All-in-One – это ERP-система мирового класса для управления бизнес-процессами компании, настроенная с учетом отраслевой специфики и поддерживающая постоянный рост предприятия, при этом обеспечивается надежная платформа

для дальнейшего развития бизнеса. Отраслевое решение для оптовой торговли адаптировано под специфику отрасли и обладает такими преимуществами, как оптимальные практики выполнения процессов, экономный бюджет, удобство в использовании, получение ощутимой отдачи и защита инвестиций.

*Решение SAP для оптовой торговли включает функциональные возможности, поддерживающие управление следующими бизнес-процессами.*

- ◆ **Управленческий учет (контроллинг)** – решение содержит информацию, необходимую для принятия управленческих решений, которая позволяет координировать, отслеживать и оптимизировать все процессы на предприятии, в том числе вести учет по местам возникновения затрат и прибыли. В задачи контроллинга также входит планирование себестоимости продукции, связанной со структурой логистической сети, маркетинга, сбыта и сервиса.

- ◆ **Бухгалтерский учет** – решение позволяет вести бухгалтерский учет в соответствии с Российским законодательством. Локализация решения выполнена вендором (SAP СНГ) и рекомендована Министерством Финансов Российской Федерации. Важно, что решение SAP было создано для крупных компаний (холдингов) и имеет все необходимые инструменты для ведения учета.

- ◆ **Учет основных средств** – решение предоставляет возможность отразить весь жизненный цикл основных средств с момента заказа или первого поступления и до момента его выбытия, рассчитать запланированную амортизацию до конца финансового года для каждого основного средства, имеет множество конфигураций периодических отчетов.

- ◆ **Закупки и управление материальными потоками** – закупка сырья и материалов в системе регистрируется набором операций, таких как ведение договоров, обработка заявок и заказов на закупку, поступление материалов на склад, контроль счетов-фактур поставщика. Система позволяет контролировать все движение товарно-материальных ценностей и управлять взаимоотношениями с поставщиками на стратегическом и оперативном уровнях, снижать операционные издержки.

- ◆ **Сбыт и распределение** – система поддерживает весь процесс работы с клиентом: от поступления заявки до отгрузки и оформления счетов-фактур. Удобно организована работа с разными каналами сбыта, что особо актуально для территориально-распределенных компаний. Гибкая система калькуляции позволяет вести детальный анализ затрат по сбыту. Система резервирования и континирования товара полностью исключает человеческий фактор как причину ошибочной отгрузки товара. Такой подход способствует удержанию клиентов и по-

вышению их лояльности и, как следствие, получению дополнительных доходов.

- ◆ **Логистика и управление складскими запасами** – решение поддерживает аналитику спроса на определенные категории товаров, что позволяет гибко реагировать на рыночные тенденции. Это дает возможность управлять процессами входящих и исходящих поставок (например, объединение заказов), оптимально использовать транспортный парк и избегать скопления излишков товаров, поддерживать уровень складских запасов в экономически выгодном объеме. Кроме того, отраслевое решение предусматривает такие новые услуги, как прямая продажа с транспорта, прямая доставка клиентам и совместное с поставщиком управление запасами.

- ◆ **Взаимоотношения с партнерами и поставщиками** – решение дает возможность предоставлять партнерам различные финансовые услуги, такие как централизованное регулирование и фактурирование, факторинговые операции, а также помогает оптимизировать финансовые соглашения с поставщиками, отслеживать информацию о затратах на основе счетов-фактур и регулировать размер их бонусов. Это в свою очередь позволяет повысить прозрачность затрат, значительно снизить финансовые и операционные издержки и более точно рассчитывать рентабельность бизнес-отношений.

- ◆ **Организация продаж и управление взаимоотношениями с клиентами** – решение предполагает дополнительные маркетинговые услуги и услуги в области организации продаж при оптовом распределении, такие как Интернет-продажи, управление информацией о клиентах и изменение комплектации заказов в соответствии со спецификациями клиентов.

Типовое решение охватывает все основные торговые процессы и имеет удобный пользовательский интерфейс. "Заказ клиента" содержит большое число полей – в системе можно увидеть цену товара, поменять его количество, определить схемы поставки, посмотреть доступные на складе товары и выбрать необходимое количество для отгрузки. Кроме того, можно посмотреть весь поток документов по клиентскому заказу и получить важную для бизнеса информацию. В SAP логистика связана с финансами и анализом результатов – сотрудник видит отчет по результатам продаж и прибыль от работы с клиентом, может ознакомиться с результатами по компании в целом (выручка, объем сбыта, себестоимость, скидки, бонусы). Информация по отчетам доступна в текстовом и графическом виде. Можно отслеживать выполнение плана и оперативно принимать управленческие решения. Решение поддерживает сценарии планирования "сверху вниз" и "снизу вверх", ключевые показатели и уровни планирования гибко настраиваются. Стандартные инструменты SAP помогают упростить работу по построению сбытовых и финансовых планов. Таким образом, типовое решение

Softline для оптовой торговли помогает компаниям эффективно управлять процессами и сократить затраты. При этом использование "SLSL Wholesale Trade" дает возможность сохранить все преимущества внедрения SAP при снижении срока проекта и его стоимости в два раза.

Автоматизация оптовой торговли:  
преимущества для бизнеса

ERP-решения SAP обладают следующими преимуществами для бизнеса оптовых компаний:

- ◆ оптимизация ежедневно выполняемых операций, таких как процессы "от закупок до платежей" и "от размещения заказа до получения наличных денежных средств";
- ◆ повышение рентабельности деятельности предприятия путем оптимизации отношений с поставщиками и четкой организации продаж;
- ◆ повышение эффективности логистических, сбытовых, финансовых, маркетинговых и других бизнес-процессов за счет снижения операционных затрат;
- ◆ возможность анализировать экономическую эффективность различных бизнес-процессов в режиме реального времени;
- ◆ принятие обоснованных стратегических решений на основе полной и актуальной бизнес-информации;
- ◆ поддержка стратегии роста и развития бизнеса – вместе с появлением новых бизнес-процессов и сценариев работы компании расширяется и функциональность решения, новые компоненты и модули легко интегриру-

ются, не влияя на текущую работу в системе;

- ◆ надежность и стабильность – решение базируется на SAP Best Practices – лучших мировых практиках, запатентованных компанией SAP в ходе многолетней успешной консалтинговой работы с оптовыми компаниями.

Решение SAP в оптовой компании:  
результаты и выгоды внедрения

Рассмотрим результаты внедрения типового решения SAP для оптового бизнеса на примере компании-клиента Energy Consulting – "Фармэксперт". Предприятие осуществляет закупки и оптовые поставки лекарственных средств, субстанций, продукции медицинского назначения, лечебной косметики и сопутствующих товаров. Специалисты Softline осуществили проект внедрения типового решения для оптовой торговли "SLSL Wholesale Trade" на платформе SAP Business All-in-One за два месяца. В результате были автоматизированы бизнес-процессы по финансам и бухгалтерии, по управленческому учету, по закупкам и управлению запасами, по продажам и поставкам. Настроены и реализованы специфические для фармацевтической отрасли бизнес-процессы.

Внедрение SAP дало возможность компании "Фармэксперт" сократить затраты на сбыт, маркетинг и логистику, соответствовать законодательным требованиям по качеству и безопасности лекарственных препаратов, принимать обоснованные решения на основе полной и актуальной бизнес-информации.

Как отмечает руководство, благодаря внедрению системы стало возможным контролировать текущие бизнес-процессы в реальном времени, что помогает вовремя вносить корректировки и изменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дэниел О'Лири. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия, Вершина, 2004. 272 с.
2. С. В. Питеркин, Н. А. Оладов, Д. В. Исаев. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем., Альпина Паблицер; 2010; 368с.
3. SAP – Экономия времени и снижение затрат, 2013, URL: <http://www.sap.com>

© К.А. Зуев, [ [zeir@yandex.ru](mailto:zeir@yandex.ru) ], Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

