

ОТ ЛОСКУТНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ К ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ

Описанная ниже эволюция автоматизации логистических процессов на протяжении последних лет, на наш взгляд, является достаточно типичным явлением для мелкого и среднего розничного российского бизнеса формата DIY, который самостоятельно рос из формата одного магазина, постепенно превращаясь в розничную сеть. Наряду с бизнесом аналогичным образом развивалась и информационная система, отражая те процессы, которые происходят в рознице формата DIY.

Текст: Вадим Попов

ПО СТУПЕНЯМ РАЗВИТИЯ

Первым этапом этого процесса можно обозначить конец 1990-х гг., когда подобные сети начали интенсивно развиваться. Наряду с открытием новых магазинов начала происходить активная автоматизация в сфере IT.

Вторым этапом стала середина текущего десятилетия, когда количество магазинов в подобных сетях стало исчисляться десятками. Для управления ими потребовались более зрелые и сложные системы.

Закономерным шагом стало решение о смене технологии, что повлекло запуск проектов по внедрению ERP-систем.

Третий этап наступил сегодня, когда бизнес осознал необходимость перемен.

«В данный момент происходит укрупнение рынка розницы, соответственно новые требования предъявляются и к программному обеспечению. Тот же самый формат DIY здесь не исключение. Предприниматели идут в регионы, начинают работать с несколькими распределительными центрами и активнее

участвовать в ценовой конкуренции и, соответственно, пытаются по другому выстраивать и управлять цепочкой поставок», — говорит руководитель проекта «Чудодом» компании «i2 СНГ» Вадим Алексеев.

Информационные системы и технологии развивались в похожих сетях по

сходным сценариям. Например, множество программ было написано в Microsoft Access. При этом по мере развития сетей развивался и функционал, под каждый из которых дописывалось множество программ. Затем для управления бэк-офисом стали использоваться и российские системы (например, «Домино»).

Позже пришел черед ERP-систем. В результате сложилась интересная ситуация, когда в одной розничной сети формата DIY для выполнения разных операций могли использоваться все перечисленные информационные системы, создавая эффект «лоскутной автоматизации». «Сегодня достаточно широко распространены прежде всего «1С», потом «Аксapta», которая начала внедряться в сетях DIY еще на заре их появления в России. На текущий момент это самые распространенные типовые решения для сетей DIY. Вместе с тем растет глубина применения ERP-систем. Начинают автоматизироваться те бизнес-процессы, которые до этого сохранялись в Excell, затем вспомогательные бизнес-процессы, бизнес-процессы, связанные с планированием маркетинговых акций. Усложняется автоматизация цепочек поставок. И если раньше путь товара от ворот поставщика до склада и магазинов сети велся именно в Excell и отслеживался менеджерами практически вручную, то сейчас возрастает интерес именно к полноценной автоматизации цепочки поставок всей этой логистики. Затем начинают постепенно применяться специализированные средства для планирования и моделирования сценариев поставок и



прогнозирования спроса», — рассказывает директор по развитию бизнеса «Практика розничных решений» компании Columbus IT Дмитрий Давыдов.

НЮАНСЫ ФОРМАТА

Для данной ситуации типично, что постепенно сети начинают избавляться от устаревших программ, переводя автоматизацию компании на современное программное обеспечение. Отдельные эксперты выдвигают тезис о переходе от экстенсивного пути развития к интенсивному, что обусловлено развитием самого бизнеса и повышением требований к его эффективности. Другими словами, если на первых этапах пользователи не хотят менять существующие бизнес-процессы, то впоследствии, напротив, стремятся как можно быстрее избавиться от рутинных и монотонных операций, построить систему так, чтобы как можно меньше информации вводить вручную, загружая данные в автоматическом режиме.

«В настоящий момент среди решений для автоматизации DIY достаточно большую часть занимают так называемые «самописные» решения, созданные «с нуля» собственными IT-службами компании. На





высокой степенью адаптивности, быть гибким и развиваемым, умеющим работать с большим количеством атрибутов товаров и мест хранения, поддерживать работу со сложными алгоритмами базовых складских операций. Необходимо также учитывать и сугубо специфические отраслевые

втором месте по распространенности идут адаптированные решения для смежных отраслей торговли (food, одежда, оптовая торговля и т.п.). Двигаясь по пути специализации, IT-компании создают специализированные отраслевые решения именно для работы предприятий формата DIY или снабжают существующие типовые решения дополнительной DIY-функциональностью», — объясняет ситуацию руководитель отдела управления отраслевыми решениями компании «АСТОР» Максим Баринков.

«Если говорить об отраслевой специфике управления цепочками поставок в сегменте компаний DIY, то процессы управления транспортом и персоналом не будут сильно отличаться от нарабатанного в предлагаемых на современном рынке системах опыта best practice, чего нельзя сказать о таких системах, как WMS. Если рассматривать функционал системы управления складским комплексом для DIY, то подобный продукт должен обладать

процессы обработки товаров на складе (таких, как работа с мерным, сыпучим, негабаритным товаром), наличие дополнительных производственных процедур, к которым относятся фасовка, распиловка товара», — уверен бизнес-аналитик направления промышленных и логистических решений компании R-ID Петр Лактионов.

ИЗ СЛОВАРЯ

WMS (от англ. Warehouse Management System — система управления складом) — система управления, обеспечивающая комплексную автоматизацию управления складскими процессами.

EDI (от англ. Electronic data interchange — электронный обмен данными) — взаимодействие на предприятиях между компьютерами в виде стандартизированных бизнес-операций стандартного формата. Основная задача EDI — заменить обмен информацией и документами, осуществляемый на бумажных носителях, электронным документооборотом между компьютерными сетями.

Кроме того, должны поддерживаться характерные для DIY достаточно сложные логистические цепочки, поскольку в отличие от продуктовых сетей «плечо заказа» здесь значительно больше, и система должна поддерживать долговременное планирование

Первая в России выставка товаров от производителей для сетей формата DIY

DIY

5, 6 и 7 ноября 2008 года с 10.00 до 18.00
Москва, ЦВК «Экспоцентр», павильоны 8.1 и 8.2

Организатор

ООО «KOREX»

Тел.: +7 495 941 86 77

Тел./факс: +7 495 941 86 78

E-mail: korex610@gmail.com

Информационный партнер

**ТОЧКА
ПРОДАЖ DIY**

MITEX™ Найди свой инструмент!

11-14
ноября 2008
в Экспоцентре
на Красной Пресне

Московская международная специализированная

ВЫСТАВКА ИНСТРУМЕНТОВ

оборудования, технологий Все многообразие инструмента

**Moscow International
Tool Expo**

www.intertoolexpo.ru

Директор выставки: Булавина Татьяна Анатольевна
119002, Москва, ул. Арбат, д. 35, офис 423

Тел.: +7 495 925-6561/62
fax: +7 495 248-0734

Организаторы: **EUROEXPO**

При содействии: **ЭКСПОЦЕНТР**

Платиновый спонсор: **BOSCH**

Официальный спонсор: **BLACK+DECKER**

Генеральный информационный спонсор: **ЭКСПЕРТ ОБОРУДОВАНИЕ**

Генеральный спонсор: **TRADE.SU**

Генеральный интернет-партнер: **ПОТРЕБИТЕЛЬ**

Медиа-партнер: **Индустриальный Форум**

Информационный партнер: **WORLD OF TOOLS**

При поддержке: **ПАТНЭ**

Ассоциация Строителей России



того, на данный момент розничные сети задают условия, которым вынуждены подчиняться их торговые партнеры и поставщики. Например, многие компании организуют взаимодействие с партнерами и поставщиками посредством обмена коммерческими документами, используя EDI.

и отслеживание закупок. Из этого следует, что система должна быть достаточно гибкой именно с точки зрения перенастраивания логистических цепочек.

Нелишним будет упомянуть, что формат DIY также накладывает дополнительные требования на возможности модуля управления магазином. Например, обязательно должны присутствовать дополнительные услуги (сборка-разборка, доставка, колеровка и пр.), формирование предварительных чеков по образцам товаров или каталогам, работа с мерными товарами, учет поступления товаров на ремонт, наличие рабочих мест продавцов-консультантов в торговом зале. Сейчас в России период строительного бума, и очередь на кассе в крупных строительных магазинах — явление не редкое. Соответственно, чем более эффективно оборудовано кассовое место, тем выше его проходимость. Программное обеспечение должно позволять обрабатывать достаточно большие потоки данных и обеспечивать надежность их хранения.

«Как правило, розничные сети используют для управления своими логистическими процессами ERP-системы, а также специализированные WMS-системы для ПЦ. Кроме

Суть его заключается в том, что такие документы, как заказы или уведомление о приемке товара, автоматически формируются в учетной системе ритейлера и пересылаются поставщику. Поставщик же уведомляет ритейлера о статусе его заказа, готовит сопроводительную документацию, которая также формируется в электронном виде», — рассказывает директор департамента базовых решений Microsoft компании «КОРУС Консалтинг» Александр Невинчаный.

НА ПУТИ К НОВЫМ РЕШЕНИЯМ

Инвестировать средства в собственно информационные технологии DIY-сети готовы далеко не всегда, тем не менее этот процесс уже можно назвать усиленной автоматизацией; по каждому процессу добавляется новая система, новый функционал, новые идеи, и данный процесс растет в геометрической прогрессии. При этом бизнес-процессы не корректируются и, соответственно, используются достаточно недорогие технологии, которые позволяют легко наращивать функционал и добавлять что-то новое. В итоге вследствие стремления пользователей к автоматической загрузке данных сети получают сильно автоматизированные бизнес-

процессы. При этом огромное количество передач данных приводит к ненадежности информации: достаточно не просто поддерживать целостность данных, контролировать их правильность, осуществлять бесконечные процедуры проверки, сверки и синхронизации данных. Кроме того, уникальные решения просто невозможно тиражировать, что доставляет известные неудобства, например при переезде склада.

Ситуацию уязвимости уникальных решений можно считать характерной для российского ритейлера формата DIY, выросшего из мелкого и среднего бизнеса и уже осознавшего, что пора подумать об эффективности существующих бизнес-процессов. Иначе говоря, речь идет о желании использовать готовые наработанные решения. У сетей имеется в наличии серьезное желание менять свои бизнес-процессы и адаптировать их стандартные решения. Как результат должны быть получены упрощенные бизнес-процессы, уменьшены используемые в них информационные системы и затраты на поддержку и обеспечение целостности данных, повышена надежность информации. В итоге будет получено некое решение, которое возможно тиражировать. Пока что нередко все зависит от системного интегратора, который способен осуществить такой проект. О наличии компаний, обладающих подобными навыками на российском рынке, эксперты отзываются скептически.

«На российском рынке представлены десятки решений для управления

отдельными логистическими процессами. При этом для DIY-ритейлера важно иметь партнера, способного предоставить комплексное решение для управления цепочкой поставок всей сети, включая планирование запасов и ассортимента, операционную деятельность, взаимодействие с поставщиками и логистическими провайдерами, а также технически обеспечить данное решение. В настоящий момент на рынке консалтинговых услуг в области автоматизации логистики присутствует весьма ограниченный круг IT-компаний, которые имеют команду опытных специалистов, обладающих серьезной проектной практикой», — уверен менеджер по работе с клиентами направления «Логистика» компании «КОРУС Консалтинг» Дмитрий Красов.

Итак, в настоящий момент в сфере автоматизации логистики формата DIY совершается явный переход от лоскутной автоматизации к применению единых современных систем. Теперь дело за интеграторами, которых пока что немного. Впрочем, всякий спрос закономерно рождает предложение, а значит, уже не за горами то время, когда этот процесс в России будет развиваться в русле мировых тенденций. ✂

