

17 сентября 2018

## «Меркурий» требует жертв

Государство хочет усилить контроль над бизнесом, поэтому каждый год внедряется новая информационная система, призванная отследить ту или иную группу товаров, а предприниматели замирают, надеясь, что очередного внедрения не будет. Надежды эти совершенно напрасны – у государства все идет по плану. Детальнее о ситуации рассказывает журналу «Моё дело. Магазин» Дмитрий Семерня, руководитель проектов по интеграции с ФГИС «Меркурий» ГК «КОРУС Консалтинг».

С июля этого года Россия должна начать работать в системе «Меркурий» – детище Россельхознадзора. Представители ведомства делают оптимистичные заявления, что скоро благодаря очистке рынка от контрафактной продукции цены на конечный продукт будут снижаться, однако пока сельхозтоваропроизводители и ритейлеры несут расходы на интеграцию «Меркурия» в существующие бизнес-процессы и ожидаемо заложат эти потери в цену товара.

## Синий экран смерти

Насколько стабильно работает сейчас «Меркурий», можно заметить по огромному числу панических сообщений на профильных форумах. «Система проходит период стабилизации и ведет себя странно. День на день не приходится, – говорит Инна Волынец. – Один из актуальных примеров на

сегодня такой: из-за ограничений по обработке запросов в нужный момент времени невозможно получить актуальный список входящих ВСД из «Меркурия». Соответственно, невозможно осуществить прием товара.

Радости от этого мало. Рынок взбудоражен, что абсолютно понятно: с одной стороны, требуется исполнение закона, с другой – исполнить его не так уж и просто. Но кто говорил, что будет легко? Необходимо набраться терпения».

«На данный момент стабильность работы шлюза ВетИС оставляет желать лучшего! Количество ошибок в ответ на запросы формирования ВСД превышает допустимые нормы. ВетИС не хочет вводить экстренный режим (это когда оформлять документы в электронном виде необязательно и можно просто сделать их на негербовой бумаге), что на наш взгляд неверно», – делится конкретными фактами Георгий Комиссаров.

### **Дмитрий Семерня, руководитель проектов по интеграции с ФГИС**

**«Меркурий» ГК «КОРУС Консалтинг»**, объясняет причины возможной нестабильности в работе системы. «На стартовом этапе «Меркурий» столкнулся с массовым потоком заявок на подключение и резким ростом нагрузки на вычислительные мощности. Первую неделю июля можно назвать близкой к критической как по числу отказов в формировании электронных ВСД, так и по возможности дозвониться до колл-центра. Однако вторая и третья недели показали, что ситуация находится под контролем и улучшается. Разработчики системы ввели ряд мер для повышения производительности и стабильности работы, увеличили мощности колл-центра», – отмечает он.

Постепенно ситуация стабилизируется. В этом уверена Екатерина Баранова: «Отсутствие компетентного диалога с властью осложняет ситуацию и

подогревает эмоциональный градус рынка. Мы как разработчики и интеграторы, работающие с массовым рынком средней розницы в России, на волне ЕГАИС могли оперативно получать информацию по текущим проблемам и срокам решения на форуме РАР. Тогда Антон Гущанский, начальник управления автоматизированных информационных систем ФС РАР, лично курировал вопрос разработки и был в курсе всех технических проблем и нюансов, признавал ошибки системы, что не облегчало жизни рядовых пользователей, но внушало уверенность в завтрашнем дне. Оператор системы «Меркурий» в лице Россельхознадзора подобной обратной связи не дает. Отсутствуют и представитель системы со стороны разработчика, и конструктивные ответы о причинах сбоев и сроках исправления».

**Дмитрий Семерня**, в свою очередь, замечает, что наличие колл-центра выгодно отличает «Меркурий» от ЕГАИС. При запуске ЕГАИС вопросы можно было задавать только по электронной почте, что снижало качество ответов и повышало время ожидания. «На сегодня ФГИС «Меркурий», естественно, не идеальна с точки зрения бизнес-процессов компаний, – говорит Дмитрий, – но большинство вопросов в версии 2.0. можно считать закрытыми (сегодня в эксплуатации находятся на равных правах версии 1.4. и 2.0.). Кроме этого, разработчики продолжают работу над совершенствованием системы и готовят к выходу версию 3.0», – замечает он.

Как полагает Дмитрий Новиков, технический директор группы компаний Softline в странах Восточной Европы и Центральной Азии, главная сложность с «Меркурием» состоит в перекосе возможностей работы с системой с точки

зрения розницы и фермерских хозяйств. Если внедрение ЕГАИС и онлайн-касс уже привело к появлению практически в каждой торговой точке доступа в Интернет, то тренды, связанные с автоматизацией «сверху», обошли стороной сельхозтоваропроизводителей. Очевидно, что для того, чтобы работа с «Меркурием» была по-настоящему эффективна, нужно подождать, пока фермерские хозяйства начнут предоставлять документацию в электронном виде. Это совершенно другой процесс, а все новое воспринимается с настороженностью.

## Объединяй и властвуй

Нужно ли интегрировать «Меркурий» в уже имеющуюся у торговой сети информационную инфраструктуру? Такая задача стоит перед всеми участниками оборота продукции обязательного ветеринарного сопровождения. «Интеграция позволит обеспечить доступ ко всем государственным информационным сетям из одной точки, – полагает Екатерина Баранова. – Это уменьшит временные затраты на обучение персонала, упростит администрирование автоматизированного комплекса. За счет встраивания новых модулей в текущие бизнес-процессы не рассеивается фокус, направленный на решение глобальных задач бизнеса. Мы, разрабатывая модуль «Меркурий» для пользователей решений линейки «Далион», ставили перед собой задачу сделать работу с ФГИС максимально удобной и, где возможно, вообще незаметной».

Для подключения к ФГИС «Меркурий» можно выбрать наиболее удобный вариант исходя из бизнеспроцессов розничного предприятия и количества поставок поднадзорной продукции. «Например, если в сети отсутствует

распределительный центр и нет операций перемещения товара между точками, то достаточно одной операции – гашения входящих ВСД. Если при этом число поставок невелико, то достаточно работы через вебинтерфейс. В иных случаях целесообразно использовать интеграционные решения через шлюз ВетИС.API. Такими решениями могут быть как прямая интеграция учетной системы ритейлера со шлюзом, так и работа через EDI-провайдера. В зависимости от наличия у торговой сети собственного ИТ-отдела прямая интеграция может выполняться собственными силами или с помощью консалтинговой компании.

На сайте Россельхознадзора опубликован список ИТ-партнеров, среди которых указана и наша компания – «КОРУС Консалтинг». Стоимость прямой интеграции выше, чем подключение к EDI-провайдеру, но стоимость эксплуатации решения, построенного на прямой интеграции, существенно ниже, чем EDI-технологии. При большом количестве поставок поднадзорной продукции прямая интеграция выгоднее уже через полтора-два года использования. Изменения бизнеспроцессов компании при подключении к ФГИС «Меркурий» либо отсутствуют, либо весьма незначительны и решаются на организационном уровне. Подводя итог, отмечу, что затраты на подключение к ФГИС «Меркурий» прямо пропорциональны масштабу предприятия и ни для кого не являются сверхтяжелыми», – успокаивает

**Дмитрий Семерня.**

Могут ли ритейлеры провести такую интеграцию своими силами? «Конечно, могут, если у них есть свой ИТ-отдел. Многие представители крупного ритейла так и поступили, – говорит Екатерина Баранова. – А вот для сегмента средней розницы это неоправданные затраты, тут стоит рассмотреть

коммерческие разработки. В части выбора могу дать несколько советов. Узнавайте, кто разработчик решения, какая у него репутация на рынке. Выбирайте компании, которые имеют за плечами опыт выпуска тиражных решений, не скрывают свои контактные данные и готовы к диалогу. Обращайте внимание на компетенцию в соответствующей области, которой выбранная компания готова поделиться с вами. Это видно по информационной активности, проведению бесплатных вебинаров, ведению блога, организации мероприятий офлайн (семинары, выставки)».

«Для таких задач ритейлеры обычно привлекают ИТ-консультанта. Но могут обойтись и своими силами, так как API открыт, доступен и достаточно хорошо описан в документации, – рассказывает Дмитрий Новиков. – Консультанта обычно выбирают исходя из наличия у него опыта работы с существующими системами, а также опыта интеграции с «Меркурием» в частности».

«Если у ритейлера есть должные компетенции, интеграция может быть выполнена самостоятельно. Ветис.API предоставляет всю нужную информацию для этого, никто не обязывает пользоваться посредником. Но, как показывает практика, лучше воспользоваться услугами интегратора, который «не одну собаку съел» на этом процессе, знает все сложности и нюансы общения с «Меркурием», и, что немаловажно, отлично разбирается в бизнес-процессах ритейла. Желательно, чтобы помимо опыта интегратор имел успешно функционирующее решение», – объясняет Мария Шашилова.

Безусловно, ритейлеры могут реализовать работу с «Меркурием» собственными силами, но в этом случае им необходимо будет выделить команду на поддержание и сопровождение данного решения, что зачастую

не представляется возможным. Об этом говорит Георгий Комиссаров: «На наш взгляд, правильным будет путь, когда данную услугу предоставляет сторонний разработчик. В текущей ситуации при реализации интеграционного модуля необходимо понимать, что продукт сырой и проделывать глубокую интеграцию (задействовать для формирования ВСД данные из другого процесса) нецелесообразно. Лучше это проделать после обкатки решения и устранения «детских болячек».

## В поисках плюсов

Для ритейлера все эти новые системы выглядят как очередная нагрузка.

Однако не все эксперты согласны с такой постановкой вопроса. «Вопрос о перегруженности бизнеса различными контролирующими системами, на мой взгляд, в большей степени носит эмоциональный оттенок, – уверен

**Дмитрий Семерня.** – Действительно, сегодня предпринимателю для открытия торгового дела помимо прочего необходимо обладать минимальными компетенциями в сфере ИТ. Но данное требование относится ко всем сферам современной жизни, а не только к бизнесу. Контролирующие системы (онлайн-кассы, ЕГАИС, «Меркурий» и пр.) – всего лишь инструмент для сбора достоверной информации о бизнесе. Вопрос подключения к системам технический и не такой уж сложный. Ключевым же вопросом для бизнеса является разумная и стабильная налоговая политика. Внедрение ФГИС «Меркурий» носит однозначно позитивный характер. В обмен на усилия по внедрению интеграционного решения бизнес получает прямые выгоды: экономию от вывода из оборота дорогостоящих бумажных бланков ВСД, экономию на оплате услуг государственных ветеринарных врачей при

замене их негосударственными врачами (аттестованными специалистами) и, самое главное, честные условия работы для всех участников рынка за счёт удаления контрафактной продукции».

*Источник: журнал «Моё дело. Магазин»*

