

26 апреля 2016

## **Valio: ERP-система для эффективного развития производства**

В связи с изменением ситуации на рынке в 2014 году одной из крупнейших компаний российской молочной продукции – российскому представительству финского концерна Valio пришлось пересмотреть модель своего бизнеса.

Если раньше около 90 % продукции ввозилось в нашу страну из Финляндии, то сейчас компания значительно увеличивает объемы производства в России. Скоординировать производственные и логистические процессы во время таких изменений, а также продолжить развивать успешный бизнес в России и наращивать мощности компании помогли возможности обновленной ERP-системы.

В актуальных рыночных условиях развивать бизнес и наращивать производство для крупных предприятий – непростая задача. Нужно максимально повысить эффективность всех бизнес-процессов, анализировать изменение потребительских предпочтений и оперативно на них реагировать, управлять финансовыми потоками в режиме реального времени. Сделать это позволяет в том числе комплексное и IT-решение для автоматизации процесса дистрибуции.

### **ОТ ДИСКРЕТНОГО К ПРОЦЕССНОМУ**



За 2015 год компания «Валио» на треть нарастила объемы продаж продукции, произведенной в России. Нарращивание объемов производства влечет и необходимость увеличения складских мощностей – как собственных, так и партнерских. Мощности прежней системы уже не удовлетворяли новым требованиям: интеграция используемой компанией версии ERP-системы с решениями контрагентов была затруднена, поэтому персоналу приходилось многие операции совершать вручную. Это повышало трудоемкость складских процессов и увеличивало вероятность ошибок, связанных с человеческим фактором.

В 2014 году «Валио» перешла на новую версию ERP-системы Microsoft Dynamics AX 2012. Весь процесс перехода занял около полугода (май – октябрь). Осуществить [переход на новую платформу](#) помогли специалисты системного интегратора «Корус консалтинг». Нововведение положительно отразилось на бизнес-процессах компании: дистрибуция была максимально автоматизирована, скорость обработки клиентских заказов повысилась, качество сервиса выросло, контроль финансовых потоков и отчетности переведен в онлайн-режим. Переход от дискретного производства к процессному стал еще одним звеном в системе контроля качества на всех этапах, от фермы до конечного потребителя. Это является визитной карточкой «Валио».

## **ДИСТРИБУЦИЯ ОНЛАЙН**

С новой версией ERP-системы компания получила широкий спектр инструментов автоматизации, позволяющих эффективно развиваться. Ключевая особенность новой системы – возможность ее интеграции с



различными WMS-системами.

Во-первых, в систему были перенесены ключевые процессы – от закупок до продаж, от продаж до складских запасов. «Мы знаем, в каком статусе и процессе находятся документы производства, отгрузок, и эти данные не отстают от реальных процессов», – говорит Евгений Калинин, IT-директор «Валио» в России.

В Microsoft Dynamics AX 2012 полностью отражается движение производственных операций вплоть до выпуска готовой продукции, в том числе управление рецептурами, списание сырья, выпуск сопутствующих продуктов, печать этикеток. Были организованы и такие процессы, как контроль сроков годности, партионный учёт, учёт сертификатов. Были введены дополнительные процессы, например, учёт брака; изменён порядок расчёта себестоимости.

«Теперь мы уверены, что остатки в системе точно отражают наши складские запасы в текущий момент и online, причем с подробным уровнем аналитики о товарных запасах», – рассказывает Евгений Калинин.

Во-вторых, одной из важных целей обновления IT-инфраструктуры также было решение вопроса интеграции ERP-системы с системой управления складом. У «Валио» есть собственный склад и ряд внешних складских мощностей. Новая система позволила интегрировать все склады. Это особенно важно с учетом расширения перечня партнеров «Валио» в России – контрактных производств в Ленинградской и Московской областях. Кроме того, компания работает с более чем сотней торговых партнеров на всей

территории нашей страны, а также в некоторых странах СНГ и ближнего зарубежья.

В-третьих, ERP-система была интегрирована с системой EDI, транспортной системой АНТОР, а также системой планирования, которая используется головной компанией в Финляндии для управления движением товаров во всех подразделениях концерна.

## **ФИНАНСЫ И СКИДКИ**

На базе Microsoft Dynamics AX было внедрено и IT-решение «Казначейство» для управления денежными потоками, позволяющее обеспечивать синхронность поступления и расходования денег, планирование последовательности и сроков совершения финансовых операций. С его помощью обеспечивается поддержание текущей платежеспособности предприятия при максимально рациональном управлении собственными, привлеченными и заемными денежными ресурсами.

Кроме того, изменился модуль ценообразования. «Блок маркетинговых мероприятий и изменение в учете продаж товара со скидками позволяют прогнозировать и планировать потребность и согласовывать соответствующие процессы, оценивать результат деятельности этого направления намного эффективнее, чем прежде», – поясняет Евгений Калинин.

Существенно была переработана и финансовая аналитика. Мощности и объём данных в Microsoft Dynamics AX 2012 значительно увеличились по сравнению с предыдущими версиями системы. В результате компания может



получать максимально точные прогнозы по продажам и закупкам, следуя по пути снижения своих издержек.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Во всех процессах дистрибуции значительно уменьшилась частота ошибок, которые связаны с человеческим фактором. «Ранее в складских процессах шло активное взаимодействие через обмен электронными письмами между внутренними отделами и внешними провайдерами, и это взаимодействие было ключевым для успешного выполнения операций. Теперь автоматизация взаимодействия идет между системами без дополнительного участия сотрудников», – отмечает Евгений Калинин. Результат налицо: потребность в ресурсах операторов для складских процессов уменьшена на 20 %. В свою очередь, расхождения по инвентаризации составляют менее 0,1 % от общего числа проверок имущества компании.

При этом почти на 20 % увеличена скорость обслуживания клиентских запросов на различных этапах, что ведет к повышению качества сервиса, который вырос с момента введения новой системы на 4 %. В текущих экономических реалиях потребительская лояльность является немаловажным фактором успеха бизнеса, особенно на рынке продуктов питания.

*Материал опубликован на сайте [www.business.vedomosti.ru](http://www.business.vedomosti.ru)*