

Сопряжение функций ЕСМ и ERP в цепочках поставок b2b

Группа Полипластик | Виталий Котов
17/04/18



ГРУППА
ПОЛИПЛАСТИК

Состав Доклада

Вступление

- Краткое представление группы Полипластик

Взгляд на СЭД в b2b

- Причины темпов внедрения СЭД для b2b
- У кого получается СЭД в b2b

Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

- Обзор решения
- Портал для Перевозчиков
- Поручение экспедитору
- Электронная доверенность
- Результаты

Краткое представление группы Полипластик

- Лидер в разработке и производстве полимерных труб и инженерных пластмасс в странах СНГ
- 15 Заводов
- 12 Торговых Домов
- 2 Научно Исследовательских Института
- Проектный Институт
- Учебные Центры



Причины темпов внедрения СЭД для b2b

СЭД в потребительском сегменте опережает СЭД в b2b

Причины популярности СЭД у физ лиц:

- Надежность - нет
- Защита - нет
- Простота использования решения – да
- Посредничество понятного партнера банка - да

У кого получается СЭД в b2b

Кто:

- Крупный поставщик/заказчик способный диктовать правила

Как:

- Свежая ERP с Порталом для Партнеров

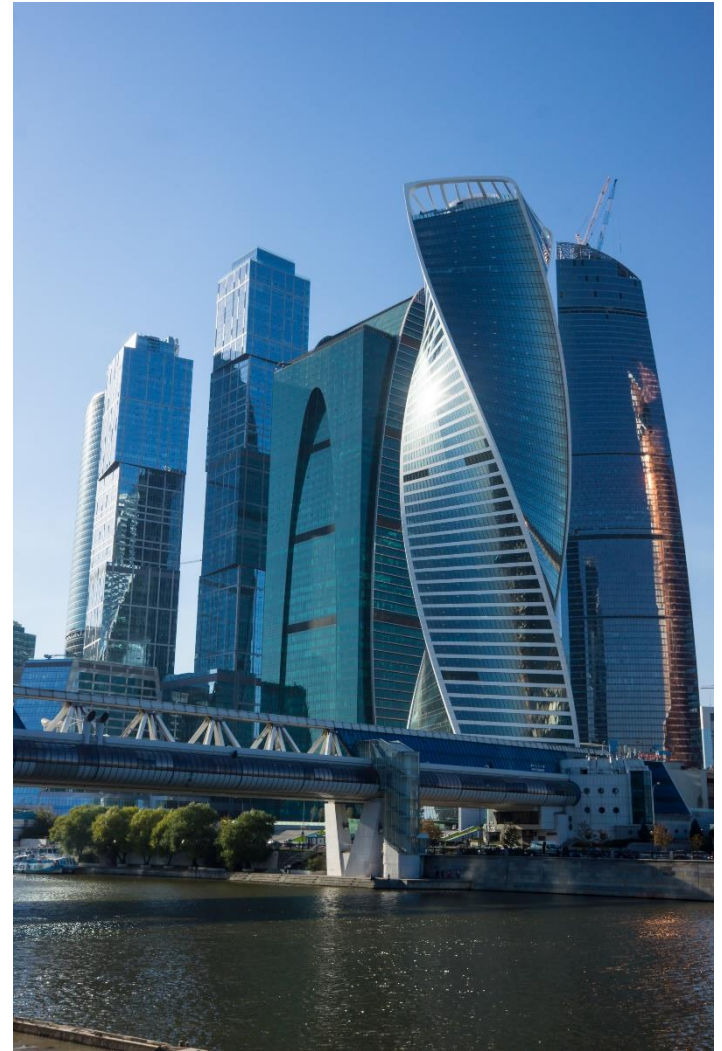
Когда:

- В химической промышленности в Европе работало 10 лет тому назад

Партнеры по СЭД

Крупный бизнес

- Заказчиков не много
- Ритмичный спрос
- Стационарные склады заказчиков
- Большое количество однотипных операций
- Поддержка инициатив по СЭД



Партнеры по СЭД

Муниципалитет

- Заказчиков не много
- Ритмичный спрос
- Стационарные склады заказчиков
- Немного однотипных операций
- Слабая поддержка инициатив по СЭД



Партнеры по СЭД

Посредники и строители

- Заказчиков много
- Не ритмичный спрос
- Не стационарные склады заказчиков
- Немного однотипных операций
- Интересная поддержка любых инициатив



Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

Обзор решения

Предпосылки:

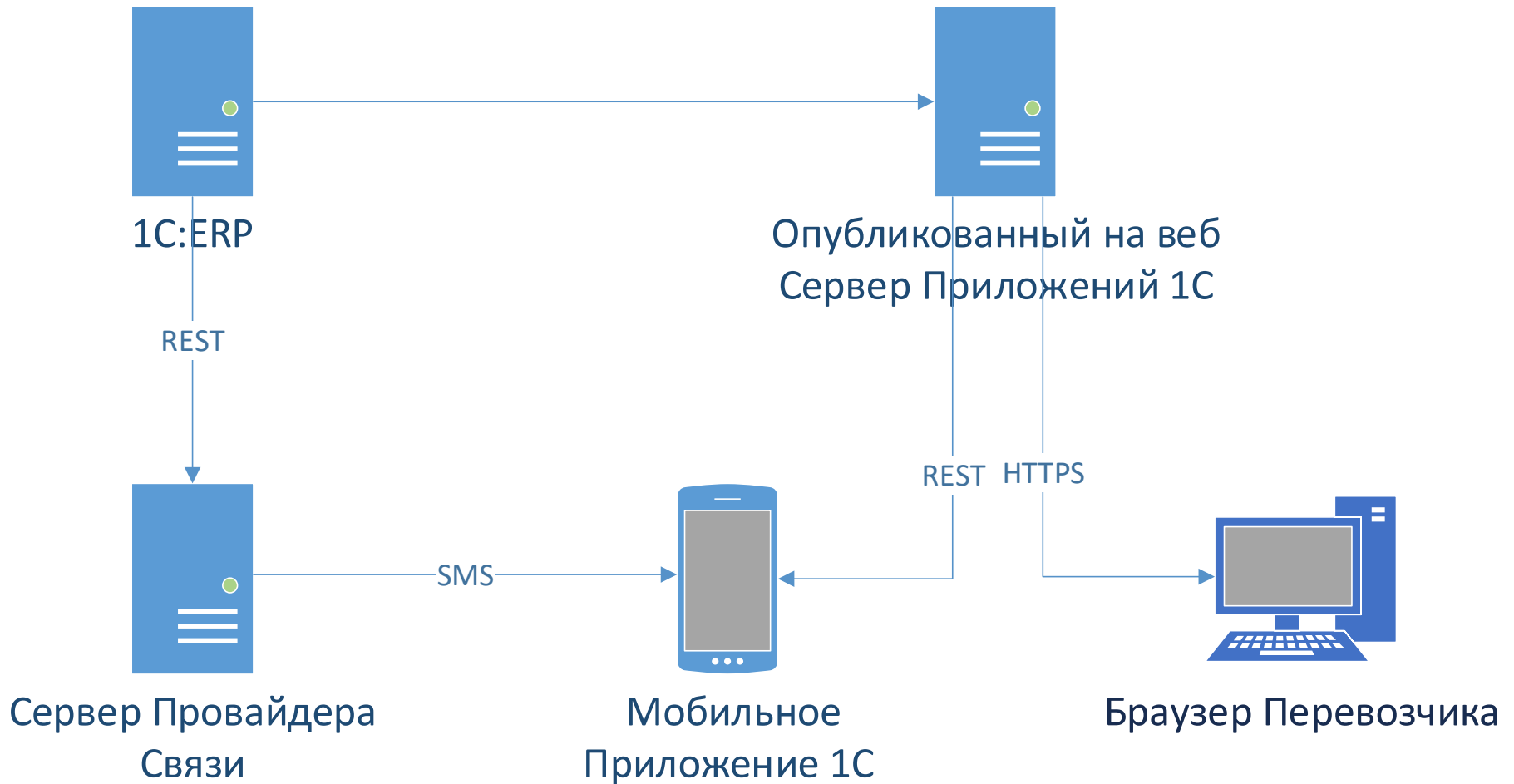
- Активный ключевой пользователь в Логистике
- 1С:ERP с Порталом для Перевозчиков
- Доступ через Веб и через Мобильное Приложение 1С
- Портал выполняет функции ЭДО между Группой и Перевозчиками

Выгоды:

- Стандартные формы документов для не всегда дисциплинированных Перевозчиков

Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

Обзор решения



Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

Портал для Перевозчиков

Документы на Портале для Перевозчиков:

- Поручение экспедитору
- Акт приема – передачи
- Доверенность от перевозчика
- Акт об оказании услуг перевозчиком

Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

Поручение экспедитору

Электронное подтверждение Поручения экспедитору

1. Пин код приходит Перевозчику в SMS
2. Перевозчик вводит пин код на Портале

Дополнительные условия:

- Юридическая работа по изменению договоров с Перевозчиками

Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

Электронная доверенность

Замена доверенности электронным Подтверждением

1. Пин код приходит Покупателю в SMS
2. Покупатель вводит пин код в мобильное приложение на терминале в руках Перевозчика

Дополнительные условия:

- Юридическая работа по изменению договоров с Перевозчиками и Покупателями

Опыт Группы ПОЛИПЛАСТИК

Результаты

- При условии активной воли бизнеса крупные поставщики/заказчики могут вводить высоко автоматизированные системы СЭД в b2b цепочках
- Схемы с СЭД развиваются, если они удобны участникам процесса
- СЭД в b2b не может выступать, как отдельно стоящее решение и интеграция с ERP имеет определяющее значение

Спасибо

Виталий Котов
Заместитель директора по экономике
Группа Полипластик

skype: vitaliy.kotov

