

УДК 334

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ С ПОМОЩЬЮ ERP-СИСТЕМ

Мирзоев М.М.,Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
email: mirzoev_mirzabek@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается важность оптимизации расходов на предприятии при помощи системы ERP как ключевого элемента обеспечения прибыльности. Показывается, что правильное применение современных ERP систем может значительно улучшить управление затратами, не снижая при этом качество продукции и услуг. Это помогает сохранить и даже укрепить репутацию предприятия, увеличить его прибыльность и обеспечить необходимые ресурсы для дальнейшего развития. В описанном подходе отмечается, что данные системы могут быть особенно полезными для предприятий розничной торговли. Этот сектор несет высокие расходы на общие административные расходы. С учетом этого неудивительно, что для руководителей таких предприятий сокращение расходов становится главным приоритетом. Статья раскрывает особенности использования ERP систем, которые могут сыграть ключевую роль в управлении расходами. Использование таких систем открывает новые возможности для предприятий розничной торговли, помогая им эффективно управлять ресурсами и выявлять потенциал для оптимизации расходов.

Ключевые слова: ERP-системы, расходы, прибыльность, оптимизация расходов, предприятия розничной торговли.

OPTIMIZING COSTS IN A RETAIL ENTERPRISE USING AN ERP

Mirzoev M.M.,Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
email: mirzoev_mirzabek@mail.ru

Abstract. The article discusses the importance of optimizing costs in an enterprise using an ERP system as a key element of ensuring profitability. It is shown that the correct application of modern ERP systems can significantly improve cost management without reducing the quality of products and services. This helps to preserve and even strengthen the reputation of the company, increase its profitability and provide the necessary resources for further development. The described approach notes that these systems can be especially useful for retailers. This sector incurs high costs for general administrative expenses. With this in mind, it is not surprising that for the heads of such enterprises, cost reduction becomes a top priority. The article reveals the features of using ERP systems that can play a key role in cost management. The use of such systems opens up new opportunities for retailers, helping them effectively manage resources and identify potential for cost reduction.

Keywords: ERP systems, costs, profitability, cost optimization, retail enterprises.

Важность отлаженной работы всех бизнес-процессов, таких как продажи, склад, закупки, бухгалтерия и управление персоналом, неоспорима для любого предприятия розничной торговли. Даже на небольших предприятиях ручное отслеживание и оптимизация всех этих процессов представляется проблематичным и часто при-

водит к недостаточно высоким результатам. Решить проблему поможет автоматизация, прежде всего, использование ERP системы. Перевести бизнес на цифровую платформу становится все более необходимым условием в современном мире. Особенно это актуально для предприятий розничной торговли. ERP способствует ускорению обмена информацией между подразделениями предприятия и обеспечивает централизованное резервное копирование данных, что повышает защиту информации от несанкционированного доступа. Предприятия, занимающиеся розничной торговлей, получают наибольшую выгоду от внедрения ERP. Использовать такую систему могут предприятия, в которых имеется несколько подразделений и обрабатывается большой объем информации.

Цель исследования

Цель исследования — определить особенности управления расходами в розничной торговле и обосновать необходимость их оптимизации с помощью ERP-систем.

Материал и методы исследования

Исследовательские задачи в данном исследовании были осуществлены путем анализа научных источников, затрагивающих оптимизацию расходов в розничной торговле с помощью ERP-систем. Методы обобщения и сравнения позволяют дать общую характеристику развития управления расходами на предприятии розничной торговли. Материалы представляют собой аналитические данные о проблемах управления расходами, механизмах их оптимизации, перспективах использования ERP-систем.

Результаты исследования и их обсуждение

ERP, или «планирование ресурсов предприятия», является неотъемлемой частью современного бизнеса. Это комплексная программа, предназначенная для управления всеми аспектами деятельности предприятий розничной торговли. Суть ее заключается в том, чтобы собирать важные данные из разных источников и предоставлять инструменты для анализа и принятия решений, необходимых для успешного ведения бизнеса.

Автоматизация процессов и оптимизация расходов становятся неотъемлемой необходимостью предприятий по нескольким причинам [4, с. 159].

Во-первых, диджитализация становится неотъемлемой частью современного бизнеса. Предприятия, стремящиеся оставаться конкурентоспособными, не могут себе позволить оставаться в прошлом в эпоху бумажных карточек и аналоговых методов учета. Диджитализация помогает повысить эффективность процессов, ускорить принятие решений и улучшить взаимодействие с клиентами.

Во-вторых, дефицит персонала заставляет руководителей предприятий внедрять автоматизацию там, где это возможно. Недостаток квалифицированных сотрудников приводит к необходимости использования автоматизированных решений для решения повседневных задач. Автоматизация позволяет высвободить время и ресурсы работников для выполнения более стратегически важных задач, таких как анализ данных, разработка стратегий роста и улучшение качества продукции или услуг.

Таким образом, автоматизация процессов и оптимизация расходов важны для предприятий розничной торговли, желающих оставаться конкурентоспособными в современном бизнес-мире. Они не только повышают эффективность и произво-

дительность, но и позволяют предприятиям адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка и успешно конкурировать в своей отрасли.

Оптимизация затрат на предприятии — важный шаг к повышению эффективности бизнеса. Однако, чтобы добиться успеха в оптимизации, необходимо учитывать несколько ключевых критериев:

- **Адекватность планов.** Начинать следует с реалистичных целей и планов. Замахиваться на то, что не по силам на текущем этапе развития предприятия — это риск потерять фокус и ресурсы. Планы должны быть основаны на реальных возможностях и ресурсах предприятия.

- **Финансовая обоснованность мероприятий.** Все затраты на оптимизацию должны иметь четкое финансовое обоснование. Это означает, что затраты на внедрение изменений должны быть оправданы ожидаемой экономией. Предполагаемые экономические выгоды от оптимизации должны превышать затраты на ее осуществление. Проведение тщательного анализа стоимости и выгоды поможет избежать непродуктивных расходов.

Тщательное соблюдение этих критериев поможет предприятию розничной торговли эффективно оптимизировать свои затраты и достичь желаемых результатов без лишних рисков.

Внедрение ERP зависит от масштабов деятельности предприятий и имеющихся бюджетов. Чтобы процесс прошел успешно и принес сокращение расходов, владельцам необходимо четко видеть цели на каждом этапе и понимать, что результаты становятся заметными только после тщательной настройки работы с финансами и материалами.

ERP система, представляющая собой важный инструмент для управления ресурсами предприятия, состоит из трех компонентов [5, с. 918]:

1. Первым компонентом является платформа, которая служит базой для всех основных функций и справочников, необходимых для работы системы. Она обеспечивает удобное взаимодействие с различными модулями ERP.

2. Модули — это отдельные компоненты системы, работающие в рамках одной программы. Они обладают совместимостью между собой и могут быть подключены по мере необходимости для решения конкретных задач в различных областях, таких как производство, финансы, логистика и другие. Использование модулей позволяет создать интегрированное решение ERP, способное выполнять разнообразные функции, необходимые для эффективного управления предприятием.

3. База данных является серверным хранилищем, где хранятся данные, необходимые для функционирования модулей программы. Здесь хранятся различные данные, включая финансовые документы, информацию о материалах и запасах. Данные представлены в виде таблиц и справочников. Кроме того, база данных содержит инструменты для обработки информации, такие как отчеты, запросы, а также аналитические инструменты, которые помогают пользователям быстро извлекать необходимую информацию из базы.

Благодаря мощному функционалу ERP система охватывает все сферы деятельности предприятий: от продаж и закупок до бухгалтерского учета и управления персоналом. Эта система эффективно используется в розничной торговле. Она призвана объединить все отделы и процессы, что позволяет оптимизировать их работу и сократить издержки. В отличие от CRM системы, которая фокусируется на автоматизации процессов продаж и максимизации прибыли, ERP ориентирована на общее планирование и контроль ресурсов предприятия.

ERP-система призвана решать различные задачи, среди которых:

- централизация информации из различных сфер деятельности предприятий;
- автоматизация бизнес-процессов, оптимизация использования ресурсов;
- подробный анализ деятельности предприятия.

Таким образом, внедрение ERP-системы обеспечивает комплексный подход к управлению, улучшает оперативность принятия решений и повышает эффективность работы предприятия. Автоматизация маркетинга и обслуживания клиентов улучшает качество сервиса и повышает удовлетворенность клиентов. Кроме того, минимизируются ошибки, связанные с человеческим фактором, и обеспечивается соблюдение нормативных требований к документации. Например, команда менеджеров может быть на выставке, хотя отчет по затратам на нее будет доступен лишь после завершения мероприятия. Большая часть этих расходов уже будет отражена в ERP системе. В то же время другой группе сотрудников может потребоваться командировка, и ERP система помогает руководству определить наличие необходимой суммы в бюджете.

ERP система представляет собой мощный инструмент управления финансами, который собирает данные о финансовых операциях в едином месте и предоставляет подробное описание каждого аспекта доходов и расходов. Она анализирует дебет, кредит и оборотные средства, позволяя оперативно оценивать текущее финансовое положение предприятия.

«Одно из ключевых преимуществ ERP системы заключается в том, что она способна обновлять информацию в режиме реального времени» [2, с. 21]. Это означает, что пользователи могут получать доступ к актуальным данным в любое время, не дожидаясь завершения обработки транзакций, будь то зачисление средств или списание средств.

Процесс обработки финансовых операций в ERP системе проходит несколько этапов, прежде чем фактические расходы и доходы появятся в системе. Эти этапы включают в себя проверку, подтверждение и учет финансовых транзакций. Каждый этап обеспечивает точность и надежность данных, что позволяет пользователям иметь полное доверие к информации, предоставляемой системой.

Такой подход к управлению финансами дает предприятиям возможность оперативно реагировать на изменения в финансовой ситуации и принимать информированные решения в реальном времени. В конечном итоге это способствует повышению эффективности и улучшению финансовых результатов предприятия.

Выполнение рутинных операций вручную приводит к нескольким проблемам. Во-первых, это требует большого количества сотрудников, которым нужно платить за их труд. Во-вторых, количество ошибок различной степени критичности возрастает. Это может привести к серьезным последствиям для предприятия.

На многих предприятиях отмечается избыток персонала на некоторых участках и нехватка на других. Это приводит к длительным простоям между задачами из-за неопределенности последовательности операций и отсутствия четких инструкций. ERP-система позволяет легко отслеживать эту проблему и перераспределять персонал для решения узких мест.

Современные технологические требования создают высокий спрос на квалифицированные кадры, которых часто не хватает. Поиск нужного сотрудника может затянуться, что приведет к простоям и потере прибыли. Преимущества ERP включают возможность адекватного прогнозирования. HR-специалист заранее поймет, каких сотрудников искать, и займется этим до возникновения проблем.

ERP система является превентивным инструментом, позволяющим принимать обоснованные и оперативные решения. Она способствует прогнозированию бюджетов на будущие периоды, исходя из данных предыдущих. Например, система может показать, что на определенный месяц ожидается рост расходов, но снижение доходов. Это предварительное предупреждение позволяет принять меры заранее и избежать стрессовых ситуаций и убытков.

ERP система обеспечивает комплексную оценку и сравнительный анализ различных финансовых и производственных планов на основе данных отчетных периодов. Это позволяет планировать бюджеты не только на основе стандартного принципа и «от достигнутого», но и по принципу непрерывного анализа и корректировки, что открывает новые возможности для оптимизации расходов при одновременном создании дополнительной ценности для клиентов и партнеров.

С точки зрения оптимизации расходов, внедрение ERP дает несколько преимуществ. Это включает в себя уменьшение численности персонала и сокращение времени на их адаптацию. Также возможна рационализация распределения времени и нагрузок, формирование продуктивных связей между сотрудниками и подразделениями, что приводит к повышению производительности при фактическом снижении расходов.

Взаимоотношения с клиентами и прибыльность предприятия розничной торговли тесно связаны с взаимодействием с другими предприятиями. Имея в своем распоряжении ERP систему, легко свести воедино и проанализировать данные о продажах и закупках предыдущих периодов. Эти данные станут основой прогнозов на будущее, позволяющих с максимальной выгодой использовать рыночную ситуацию. Система ERP — база сведений о поставщиках. Значит, заказы будут генерироваться быстро, а ошибок в них будет мало. Также ERP облегчает и ускоряет сравнение предложений от нескольких контрагентов.

Использование системы ERP открывает возможность повысить прозрачность бизнес-процессов для всех участников. Это также помогает сбалансировать потребности в продажах и закупках с потребностями и возможностями партнеров и поставщиков. Сотрудникам приходится тратить меньше времени на рутинные задачи, что дает им возможность больше времени уделить ведению переговоров. В результате использование ERP системы способствует завоеванию уважения со стороны контрагентов.

Отработанная ERP система способствует снижению себестоимости продукции, что дает возможность управлять рыночной ценой, особенно в условиях высокой конкуренции. Вместо простого реагирования на текущий спрос, предприятия, основываясь на данных ERP, могут активно формировать спрос. Например, менеджеры, анализируя информацию о клиентах, могут заметить, что клиент, регулярно заказывавший каждые три месяца в течение двух лет, не сделал заказ в обычное время. В такой ситуации правильным шагом будет напомнить о себе клиенту и, возможно, предложить бонус для стимулирования заказа, при этом предварительно включив ресурсы для выполнения заказа в программу производства.

Из ERP поступает информация, которая помогает маркетологам создавать стратегии акций и контактов с клиентами, направленных на распространение информации о выгодных предложениях. Они также получают обратную связь о результатах выполненных заказов и анализируют, какие продукты востребованы у клиентов, а какие можно исключить из ассортимента. Благодаря этим данным маркетологи

могут разрабатывать новые продукты и стратегии для привлечения новых сегментов рынка, а также использовать информацию о сезонном спросе для увеличения числа заказов и готовности производства к их выполнению.

ERP также приносит выгоду отделу продаж. Они позволяют устанавливать комплексные критерии для предоставления скидок, определять лимиты на суммы заказов и задолженности, что влияет на условия сотрудничества. ERP способствует увеличению производительности общения с клиентами, ускорению обработки заказов и оптимизации логистических цепочек. «Эти возможности помогают предприятию укрепить свои позиции на рынке и уменьшить число покупок у конкурентов» [3, с. 194].

Надежная ERP-система позволяет эффективно управлять цепочкой поставок. Они могут отслеживать уровень запасов и оптимизировать распределение продукции. Продавцы получают доступ к данным о продажах в режиме реального времени, что позволяет принимать обоснованные решения и быстро реагировать на требования рынка. Благодаря данным и аналитике в режиме реального времени розничные продавцы получают полную информацию о своей деятельности. Они могут отслеживать продажи, контролировать запасы и выявлять узкие места или неэффективность. Это позволяет принимать решения на основе данных и оптимизировать бизнес-процессы.

Благодаря функциональности CRM розничные продавцы могут персонализировать взаимодействие с клиентами, отслеживать их предпочтения и обеспечивать исключительное обслуживание. Это гарантирует доступность товаров для покупателей, сокращая случаи отсутствия запасов и повышая удовлетворенность клиентов. В результате повышается удовлетворенность клиентов, укрепляется лояльность, что способствует развитию долгосрочных отношений.

Другая важная характеристика ERP — интеграция с торговыми точками. ERP для розничной торговли легко интегрируется с системами торговых точек (POS), что позволяет эффективно и безопасно обрабатывать транзакции. Эта интеграция устраняет необходимость ручного ввода данных, сокращает количество ошибок и предоставляет данные о продажах в режиме реального времени для принятия более эффективных решений:

1. ERP для розничной торговли обеспечивает управление взаимоотношениями с клиентами. Функциональность CRM позволяет централизовать данные о клиентах, отслеживать историю покупок и персонализировать маркетинговые кампании. Это способствует проведению целевых рекламных акций, повышению лояльности клиентов и улучшению общего впечатления от покупок.

2. ERP-системы помогают розничным продавцам оптимизировать цепочку поставок. Они делают это путем оптимизации закупок, прогнозирования спроса и управления поставщиками. Это позволяет обеспечить своевременную доставку продукции, минимизировать затраты на хранение на складе и построить прочные отношения с поставщиками. Системы ERP помогают предотвратить затоваривание или простои на складе, снизить транспортные расходы и обеспечить доступность продукции для удовлетворения потребностей покупателей.

3. ERP предоставляет комплексные возможности отчетности и аналитики. Эти аналитические данные помогают розничным торговцам получать представление об эффективности продаж, оборачиваемости запасов и поведении клиентов. Они помогают выявить тенденции, раскрыть возможности и способствуют принятию решений, основанных на данных.

4. ERP-системы разработаны с учетом масштабируемости и роста бизнеса. По мере расширения деятельности розничных продавцов или выхода на новые рынки ERP-программное обеспечение легко адаптируется к изменяющимся потребностям и поддерживает рост. Это гарантирует, что розничные продавцы смогут адаптироваться к меняющимся рыночным условиям и использовать новые возможности.

Таким образом, ERP для розничной торговли обладает рядом преимуществ, которые способствуют повышению эффективности бизнеса. Автоматизация процессов и централизация данных в ERP устраняют ручные ошибки, сокращают бумажную волокиту и увеличивают операционную эффективность. Это позволяет розничным продавцам оптимизировать рабочие процессы и сосредоточиться на стратегических инициативах, распределяя ресурсы более эффективно.

Переход на новую ERP-систему может привести к максимальной экономии, если предприятие розничной торговли рассматривает его как проект трансформации бизнеса, а не просто как ИТ-проект. Это предоставляет возможность пересмотра текущих бизнес-процессов и операционной модели с целью создания новых, более простых и логичных процессов:

1. Поиск источников создания стоимости на основе гипотез важно, когда существует фрагментация систем, но требуется детальная отчетность, что может привести к лишней работе по ручному анализу и сверке данных. Предположения позволят провести комплексный аудит и определить, где можно повысить производительность.

2. Синхронизация бизнес- и ИТ-процессов со стратегией включает определение ключевых процессов с точки зрения стратегии и их сквозную оптимизацию. Например, можно упростить финансовое прогнозирование и оставить лишь те процессы, которые напрямую связаны с ключевыми показателями эффективности. Необходимо научиться извлекать конкретную пользу из новых решений и передавать знания о них соответствующим службам и сотрудникам.

3. Разработка подробной дорожной карты цифровизации процессов охватывает все технологические элементы, включая ERP-систему и сопутствующие инструменты. Важно избежать дублирования реструктуризации одних и тех же процессов, используя инфраструктуру для других задач по цифровизации.

4. Проведение анализа факторов производительности позволяет направлять ресурсы в сферы, где создается максимальная стоимость уже на этапе составления бюджета. Например, можно создать шаблоны для процессов закупок и методов анализа, интегрируя их в программные инструменты по составлению бюджета. Это позволит автоматизировать анализ затрат по всем подразделениям предприятия розничной торговли.

«Программы ERP различаются по множеству параметров» [1, с. 137]. Они могут быть универсальными или предназначенными для конкретных отраслей. Также существуют монолитные системы, представляющие собой готовые решения, и модульные, где можно собрать нужный набор функций.

Существуют различные лицензированные ERP-программы – как открытые (Open Source), где можно вносить изменения в код, так и проприетарные, где код закрыт. Программы с открытым кодом обычно бесплатны, но требуют постоянной доработки и поддержки со стороны технических специалистов. Формат поставки ERP-систем также имеет различия. Это может быть коробочное решение с единовременной покупкой, облачное с ежемесячной подпиской или On-premise с установкой на серверы предприятий.

Наибольшей популярностью пользуются модульные программы ERP, позволяющие предприятию розничной торговли собирать необходимый функционал самостоятельно. Некоторые платформы ERP больше подходят для крупных предприятий, например, Infor, Галактика, Парус. Однако часть мировых облачных систем с 2022 года недоступны. Это подталкивает к выбору отечественных альтернатив, которые обычно более просты в использовании.

Таким образом, внедрение ERP позволяет улучшить взаимодействие между сотрудниками предприятий и клиентами, разграничивает доступ к информации в зависимости от должностных обязанностей. В результате сокращается время, затрачиваемое на рутинные задачи, и оптимизируются расходы по всем направлениям деятельности. Предприятие розничной торговли становится более привлекательным для инвесторов и укрепляет свою позицию на рынке.

Выводы

В настоящее время можно отметить различные проблемы, которые возникают в деятельности предприятий розничной торговли. Предприятиям из-за отсутствия автоматизации сложно укрепить позиции на рынке за счет оперативности, гибкости и обоснованности в принятии решений. Скорость принятия решений зависит от индивидуальных знаний и навыков работников, что снижает прибыльность. При этом повышается время, затрачиваемое на подготовку отчетности, а документооборот, который ведется вручную, не позволяет освободить сотрудников от рутины. Благодаря внедрению ERP предприятия розничной торговли смогут оптимизировать свои операции, стимулировать рост и оставаться конкурентоспособными в эпоху цифровых технологий. При наличии мощного функционала и многочисленных преимуществ ERP зарекомендовала себя как незаменимый инструмент для предприятий, стремящихся к процветанию на современном рынке.

Литература

1. Дружинина Е.В., Раевский В.Н. ERP-системы российского производства // Актуальные проблемы математики, механики и информатики: Сборник статей по материалам студенческой конференции. Пермь, 2023. С. 135-139.
2. Манохин П.А., Барабанова М.И. Обзор функционала современных ERP-систем // Hypothesis. 2022. № 1 (18). С. 18-23.
3. Павлов А.А. Состояние рынка ERP-решений и тренды его развития, рекомендации по внедрению ERP-систем // Аллея науки. 2021. Т. 2. № 12 (63). С. 192-210.
4. Сулимова Е.А. Цифровой инструментарий управления предприятиями: CRM, ERP, ECM, BI // Инновации и инвестиции. 2023. № 5. С. 158-160.
5. Hansen H.F., Haddara M., Langseth M. Investigating ERP system customization: a focus on cloud-ERP // Procedia Computer Science. 2023. V. 219. P. 915-923.