

Переход на ЭДО

ООО «Ниссан Мэнупэксчуринг
РУС»

Монахов Сергей

Менеджер финансовых проектов
Ниссан Мэнупэксчуринг рус

ООО «Ниссан Мэнюфэкчуринг РУС»

- Московское представительство работает с 2004 года.
- Завод по производству машин запущен в 2009 году.
- В 2011 году произошло объединение завода и московского представительства.
- В 2013 году запущено контрактное производство на 3-х заводах партнеров по Альянсу
- В 2014 году после расширения завода максимальная производственная мощность составляет 100 000 автомобилей в год.
- Около 240 дилерских центров продающих автомобили 3-х брендов Infiniti, Nissan и Datsun.

Специфика документооборота:

- Учетная система: SAP
- Отдельные системы учета реализации автомобилей и запчастей
- Объем до 4 500 исходящих комплектов документов в месяц по автомобилям и до 3 000 исходящих комплектов документов в месяц по запчастям (90 000 комплектов в год)
- Пересылаемые документы: торг-12, счет-фактура
- Средняя стоимость подготовки и доставки одного бумажного документа по машинам 53 руб., по запчастям 27 руб.

Ключевые задачи, которые требовалось решить:

- Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов.
- Сокращение расходов на документооборот, на содержание архива.
- Повышение эффективности работы бухгалтерии: сокращение времени на формирование и отправку документов.
- Оптимизация взаимодействия с налоговыми органами.
- Увеличение скорости обмена документами.
- Улучшить контроль за возвратом документов.

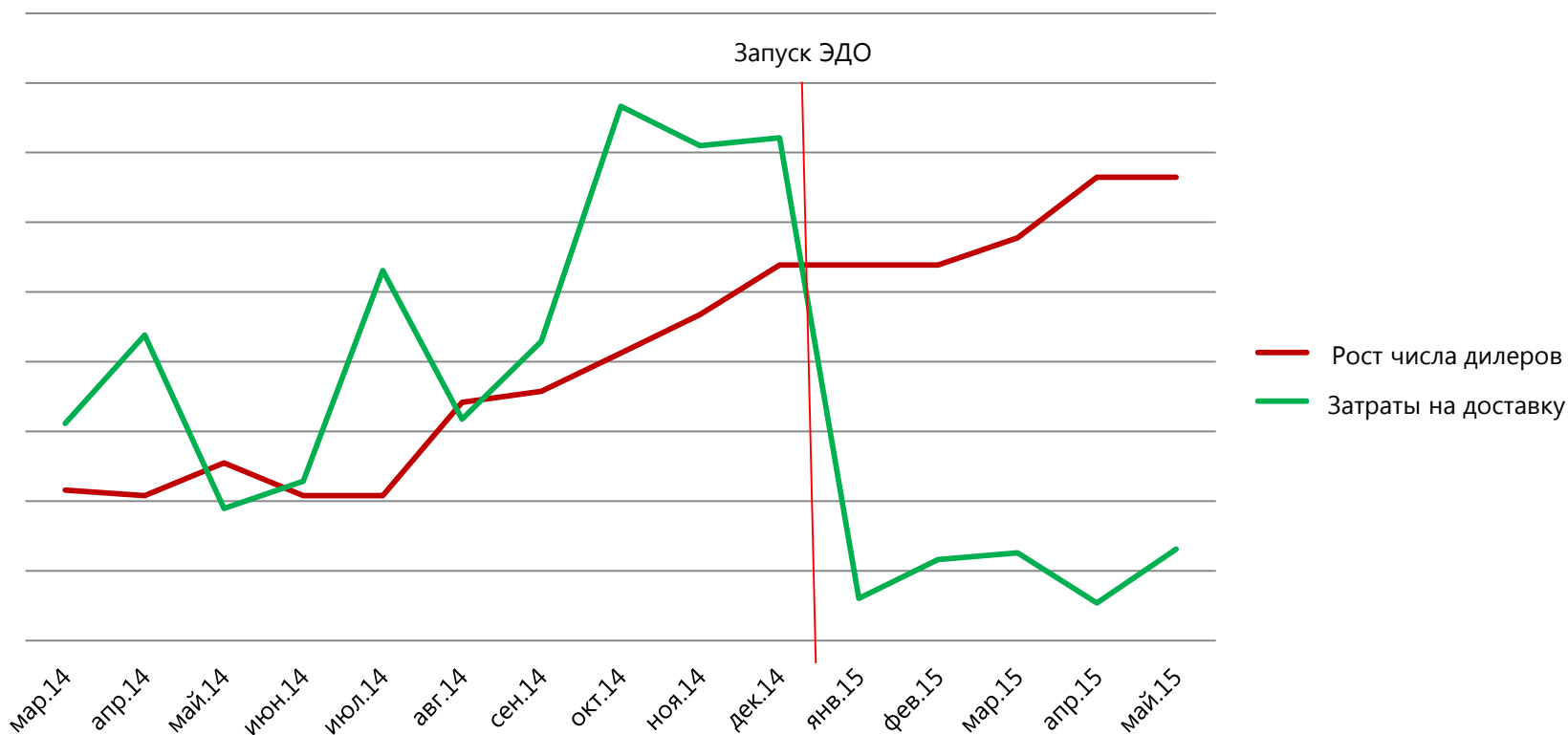
Эффекты внедрения ЭДО

Стоимость материалов 13 000 руб./мес.

Стоимость доставки более **300 000** руб./мес.

Рабочее время - 105 час./мес. (0,6 сотрудника) против 264 час./мес. (1,5 сотрудника)

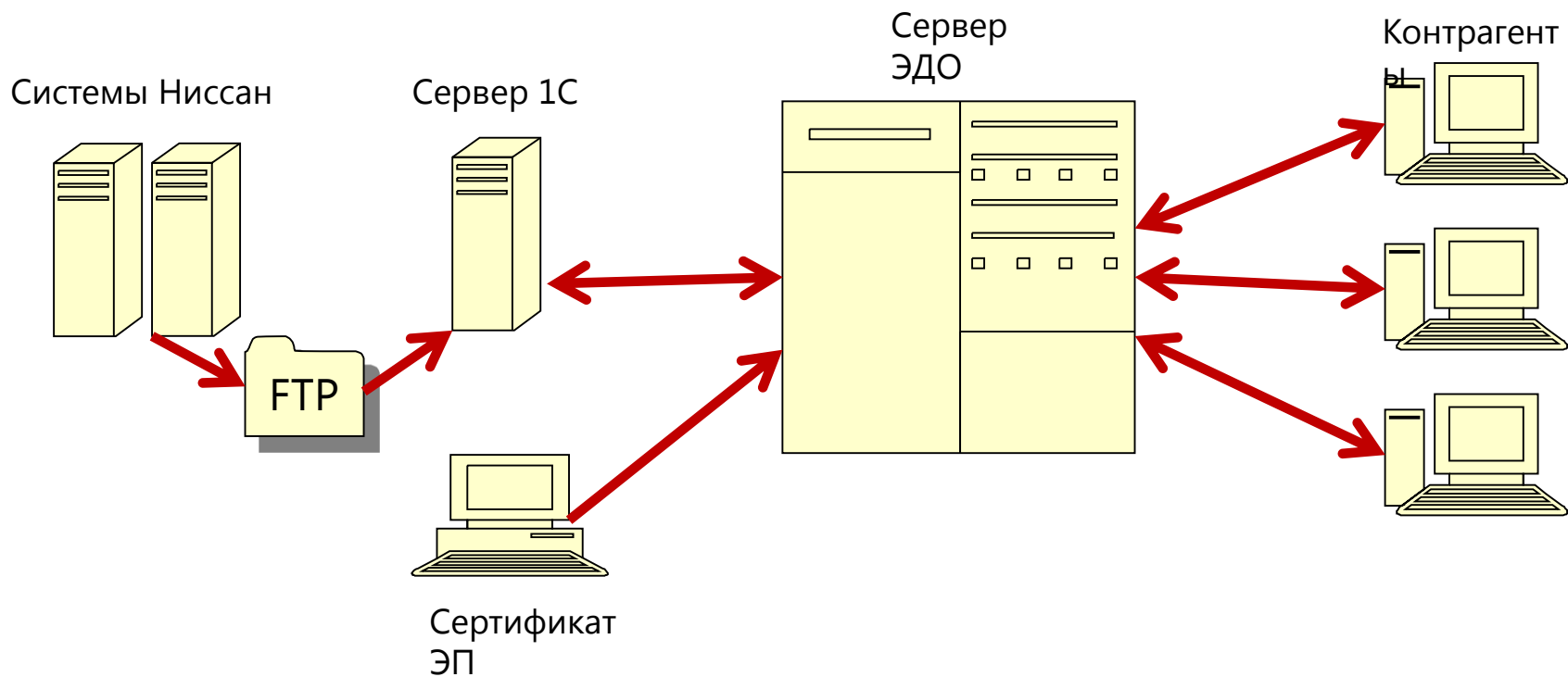
Снижение затрат произошло на фоне роста дилерской сети на **46%**



Этап	Сроки	Этапы интеграции
1	Пересмотр внутренних процедур, настройка программ, тестирование с 3-мя дилерами	
2	3 месяца	Подключение дилеров и тестовая эксплуатация
3	Настройка процессов по прочим документам (Акты премий, финансирование)	
4	Настройка процесса получения документов от поставщиков	
5	Тестовая эксплуатация процессов по реализации запчастей	

- Разнородность систем
- Разный уровень готовности дилеров
- Вовлечение 3-их лиц: банк, компания, управляющая складом
- Сильная централизация ИТ

Схема ЭДО с дилерами



1. С января 2015 отправлено уже более 50 000 электронных документов через Диадок.
2. Годовая экономия после завершения перехода на ЭДО составит: более 7 млн. рублей.
3. В 1-м сотруднике отпала необходимость за счет сокращения времени на формирование и отправку отгрузочных документов.

Не денежный эффект от перехода на ЭДО:

- Оптимизированы бизнес-процессы компании.
- Значительно сокращена статья расходов на отправку бумажных документов дилерам (более 30%).
- Упростился контроль со своевременным возвратом документов.
- Отсутствуют типичные ошибки (в адресе, наименовании поставщика/покупателя и т.д.) – двойной контроль в 1С и ЭДО
- Значительное упрощение взаимодействия с налоговыми органами (подготовка документов для проверок, отчетности)
- Повышение лояльности покупателей

ВОПРОСЫ?

Монахов Сергей

Менеджер финансовых проектов
ООО «Ниссан Мэнуфэкчуринг
РУС», Московский филиал

<http://www.nissan.ru/>