



# На одном языке

Сотрудникам дилерских центров и сервисов, специалистам страховых компаний, которые постоянно работают с программами учета и нормирования в кузовном производстве, хорошо известно: любой перевод данных из формата в формат, передача из одной базы в другую – это осложнение в работе, снижение автоматизации процессов. Падает скорость работы, растет риск ошибок и соответственно потребность в контроле, зачастую многократном. Недавно произошел существенный прорыв в этой области: пакет программ для автобизнеса «Альфа-Авто: Автосалон+Автосервис+Автозапчасти Проф, редакция 5» и платформа Audatex достигли полного «взаимопонимания» в обмене данными. Вот как это произошло.

## Проблемы и перспективы

Учетная система – в нашем примере это «Альфа-Авто» – по объективным причинам не может содержать всей нормативно-справочной информации. Она представляет собой лишь структуру данных, куда можно включить, внедрить справочники. И это логично, ведь полный, комплексный функционал, какой реализован в специализированных системах, подобных Audatex, создается усилиями глобальной команды профессионалов, постоянно актуализирующих данные на уровне мирового рынка. Уже давно подобные системы стали платформами, которые не только содержат данные по нормированию работ, но также позволяют в едином пространстве аккумулировать, подключать и обновлять базы информации других участников рынка: по стоимости запасных частей, материалов и т. п.

На российском рынке дилерскими центрами, независимыми станциями и страховыми компаниями широко используется именно платформа Audatex. Специалисты российского офиса компании изучили особенности ее взаимодействия с российскими учетными система-

ми и приложили усилия к изменению нынешней ситуации, типичной для «стыковки» любой нормирующей системы с локальной учетной. Так, перевод данных первичной калькуляции с платформы Audatex в систему «Альфа-Авто» – это по сути повторный ввод данных. Созданная калькуляция, вместе с административными данными (при необходимости) передается напрямую в программу «Альфа-Авто». При необходимости можно вручную проставлять данные по стоимости запасных частей и не нормированным видам работ. При переводе в учетную программу неизбежно возникает дополнительная проблема округления значений, которая вызывает неизбежное несоответствие сумм и значит, их полная проверка всего счета сотрудником страховой компании неизбежна. Это по сути – снова открытие «дела» в Audatex, дублирующий расчет и сверка по позиционно, возможно – с уточняющими звонками для контроля цены запчастей. При каждом внесении изменений идет новое уточнение и внесение данных вручную.

До поры такая модель работы казалась логичной, даже единственно возможной: ведь для составления калькуляции на СТО использовали сперва «бумажные» каталоги, а затем электронные, регулярно актуализируемые.

Когда же компания Audatex стала переводить технологию в формат он-лайн, исключив установку пакета на каждой локальной машине, многократное калькулирование и перевод через excel-файл стали проблемными и архаичными. Возникла ситуация, когда партнеры осознали перемены и проявили взаимную готовность создать новый уровень комфорта для своих клиентов.

Audatex заинтересована в том, чтобы обеспечить взаимодействие напрямую, сделать интеграцию «бесшовной» – да и нынешние технологии уже предоставляют для этого все возможности.

«Альфа-Авто» также достигла уровня, когда интеграция стала реальностью, возникла готовность, исключив промежуточные файлы и этапы, обмениваться данными напрямую.

Это и стало поворотной точкой в развитии событий. Что подтверждают и представители этих компаний, у которых мы взяли небольшое интервью.

**Владимир Гаврилов, 1 С-Рарус, руководитель проектов отдела «Альфа-Авто»:**

«Прежде приходилось перегружать результаты расчетов с помощью внешнего файла – каждый раз при каждом обновлении данных

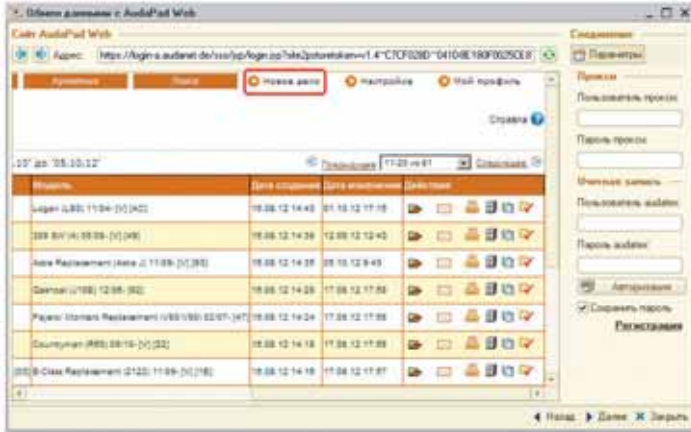


**Владимир Гаврилов,**  
1С-Рарус, руководитель  
проектов отдела «Альфа-Авто»

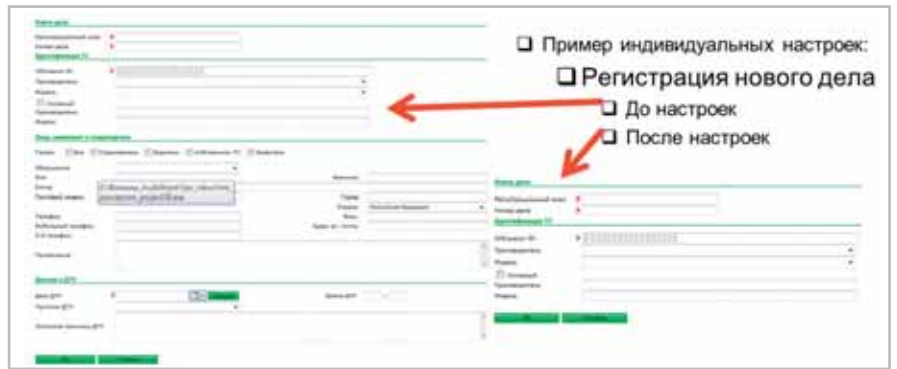


**Александр Казаченко,**  
руководитель направления по  
развитию региональной сети  
ООО «Аудатекс»

Для составления  
калькуляции  
выбирается режим  
«Получение данных  
из AudaPad Web».



Для заказ-наряда  
может быть  
создано новое  
дело в AudaPad  
Web.



по ремонту, уточнении, поправке. В новом же интерфейсе существует активная связь между калькуляциями, даже если имеется несколько их версий. Обмен двусторонний. Итоговый файл оформляется в Audatex – и с ним сразу могут работать другие пользователи. Это и дилерский центр и мультибрендовая станция, у которых есть кузовной участок, и страховая компания. Ведь создано единое информационное пространство для профессионалов.

Подчеркну: именно это единое пространство и есть главное новшество. Мы сформировали платформу, универсальный интерфейс, способный объединять ряд модулей, сфер интересов участников рынка.

Так, информационное пространство дилерского центра – это «Альфа-Авто» и Audatex.

Страховая компания использует Audatex в связке со своей учетной системой. Но при наличии интерфейса, позволяющего обмениваться данными, существенно ускоряются процессы и сокращаются издержки по пересылке этих данных, процедуре согласования калькуляций.

Потенциал развития системы мы видим во внедрении полноценной электронной подписи. Это дает действительно очень существенное ускорение процессов. Многократно

повышаются оперативность исполнения решений и уровень контроля, сокращается или вообще исчезает необходимость в курьерской службе. Но тут мы снова вынуждены сознать комплексность проблемы и все множество заинтересованных сторон, интересов. Электронная подпись должна быть внедрена на уровне автобизнеса «дистрибьютор национального уровня – автомобильный дилер», именно здесь проходит основной поток информации, нуждающейся в упорядочивании. Когда система будет отстроена и на этом уровне, наиболее прогрессивные дилеры и мультибрендовые станции внедряют электронную подпись в работе с поставщиками, партнерами.

Интересные перспективы мы видим и в такой области, как колористика. Мы уже теперь провели полную интеграцию с рядом мировых концернов, поставщиков ЛКМ. Появляется возможность очень точного учета расходования лакокрасочных материалов, формул цвета – и так далее».

Единое поле, возникающее при налаживании универсального интерфейса дает возможность всем, кто работает в этом поле, сократить издержки и затраты времени. Такой проект не уникален для мирового опыта, но в россий-

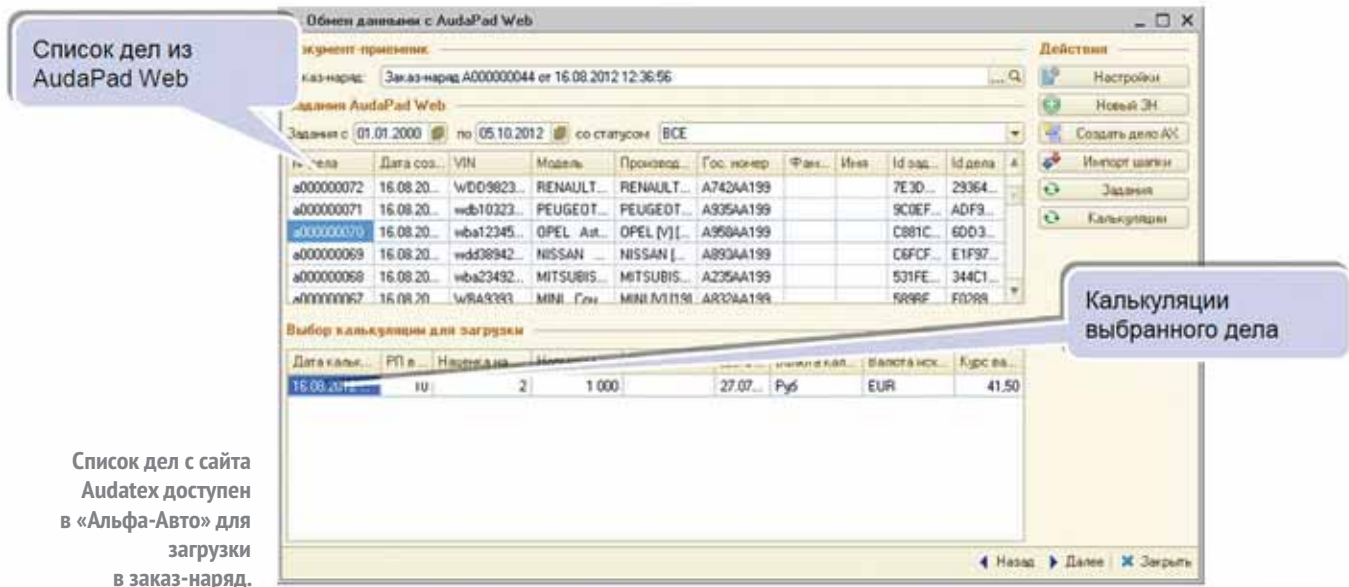
ском бизнесе впервые реализуется и потому заслуживает особенно пристального внимания: его потенциал нераскрыт и для многих может стать источником развития.

**Александр Казаченко,** руководитель направления по развитию региональной сети ООО «Аудатекс»:

«Могу предложить и еще несколько модулей единого поля бизнеса, которые будут интегрированы в систему. Это службы аварийных комиссаров, которые пока находятся вне общего инфо-пространства. Добавлю: сейчас мы делаем пилотный проект с одной компанией – он как раз касается данных блоков.

Хочу особо отметить потенциал включения в единое пространство аварийного комиссара. Это подрядчик страховой компании, непосредственный участник процесса урегулирования убытков при ДТП. С него, собственно, и начинается весь процесс. Он уже может первично заносить на платформу Audatex данные и, используя мобильные приложения для планшетов, прямо с места ДТП давать направление на ремонт и пересылать в систему административные данные, фотографии.

В таком случае, при наличии единого пространства и интеграции всех в его рамках,



клиент прямо с места происшествия отправляется в сервис – где уже получили конкретную информацию, готовы принять клиента, его автомобиль и начать работу! Здесь возможны два варианта развития событий. Первый – страховая компания рассматривает данные от аварийного комиссара и СТО и лишь затем дает подтверждение на заявленный убыток: можно работать.

Второй и более «продвинутый» вариант: аварийный комиссар имеет доступ к внутренней системе страховой компании, есть возможность сразу видеть, какие убытки по данному полису были раньше, оплачены они или нет. Тогда решение по текущему случаю будет максимально зрелым, оно сформирует непосредственно направление на ремонт».

По данным Audatex в современной Европе среднее количество согласований стоимости ремонта составляет один дополнительный осмотр на пять убытков, то есть процесс, по сути, идет без накладок и повторов. Для России аналогичный показатель редко бывает ниже 4,0! Тут сказываются и низкая квалификация независимых экспертов, которые порой работают по демпинговым тарифам и потому вынуждены «брать» количеством осматриваемых автомобилей. В результате время среднего ремонта стоимостью 35...40 тыс. рублей, опять же по данным российского Audatex, растягивается до 40 дней. Это плохой сценарий для всех, кто вовлечен в процесс.

В будущем нас ждет куда лучший сценарий, для этого и объединены усилия сотрудников компаний 1 С Рарус и Audatex. Весь обмен данными между программами теперь проходит в рамках нового дополнительного модуля. Есть возможность создать дело прямо из среды учетной системы или непосредственно из программы AudaPadWeb, запросить данные с платформы Audatex. При этом эти изменения будут отображены в check листе, автоматически сравнить две и более калькуляций, сделанных

пользователями, с отображением изменений введенных данных второй стороной, эти изменения будут отображаться цветом.. Данные договорных условий между двумя сторонами проверять больше не требуется, пользователю только необходимо выбрать своего партнера из списка предустановленных и все условия договора, такие как стоимость н/ч на кузовные и малярные работы, скидки и наценки на з/ч и работы, стоимость з/ч (есть возможность загрузить свой прайс лист), стоимость ЛКМ, будут загружены автоматически.

Наконец, в выигрыше и клиент: он не остается без информации и знает сроки ремонта, которые куда проще соблюдать и контролировать. Когда кузовной участок видит дело от СК с первичным осмотром ТС (автоматически формируется калькуляция), после загрузки в «Альфа-Авто», видит наличие запасных частей на складе. Если нужной запчасти нет в наличии, владельцу автомобиля сразу сообщают об этом, переносят его визит на СТО на то время, когда деталь появится – это освобождает территорию станции и сокращает время, которое тратит владелец на ее посещения.

И, если прежде от первой калькуляции и до одобрения в страховой компании проходило в среднем 4 дня, то при едином интерфейсе уже сегодня привычны и подтверждены Audatex стандартные, рабочие 6 часов. То есть решение принимается в день открытия «дела».

## Что можно и что нельзя «забрать в будущее»

**Владимир Гаврилов:**

«Новый интерфейс – это большая совместная работа. В ее основе лежат самые современные технологии, методики. Они не могут быть реализованы на базе старого ПО. Так что есть неизбежные перемены для тех, кто уже является пользователем 1 С и «Альфа-Авто» и желает включиться в единое пространство,

использовать модуль AudaPad Web и получить описанные выше преимущества.

Требуется установить новую версию программы из линейки решений «Альфа-Авто»: Автосалон+Автосервис+Автозапчасти редакция 5, именно в этой версии реализован новый интерфейс.. Предыдущие версии программ линейки «Альфа-Авто», не поддерживают новые интеграционные возможности Audatex. Естественно, как всегда происходит в таких случаях, многие компании будут трудно принимать новое: они дорабатывали систему и настраивали под себя. У них есть отлаженные дополнительные функции, порой крайне полезные и что существенно – привычные. Мы понимаем, что иногда это нежелание двигаться к новому – субъективно, а порой – и частично объективно.

И именно желая не потерять наработки каждого нашего клиента и повысить комфорт работы с новой платформой **ориентировочно в марте 2013 года «Альфа-авто» и Audatex намерены совместно пригласить клиентов для общения и презентации новых возможностей.** Мы уже сейчас видим, что сделано не все возможное – и за оставшееся время постараемся улучшить программу, доработать ее. Это вполне нам по силам, и это необходимо.

Мы получаем подтверждения от клиентов и знаем, что в марте соберем представительную аудиторию. Но мы готовы расширить ее и приглашаем пользователей систем связаться с сотрудниками «Альфа-Авто» или Audatex, чтобы получить возможность участвовать во встрече, получить полную информацию о новом с нашей стороны и высказать свои пожелания.

Стоит сказать, что единый интерфейс должен развиваться, мы готовы полнее оценить его возможности, рассказать о преимуществах и, в свою очередь, хотим увидеть обратную связь, понять, как работают наши клиенты, и в чем их потребности». □