



СОФТ ДЛЯ ФАСАДНЫХ КОМПАНИЙ

Д. МАРТЫНОВ,

консалтинговая компания Koder Logic

«Мы подпишем вам пресс-релиз, если вы подпишете с нами соглашение, что не будете внедрять такие системы в компаниях с тем же профилем».

Высказывание одного из директоров.

Попробую описать некоторый вариант идеально автоматизированной компании. Набор программ, обеспечивающий эту автоматизацию, назовем КИС — корпоративная информационная система.

Менеджер продаж общается с клиентом и формирует заказ в КИС, там же видит и предлагает клиенту дни и время, в которые может приехать замерщик. Дальше любые действия по данному заказу отражаются на статусе заказа: произведена предоплата, произведен замер, заказ рассчитан, спроектирован, известна дата монтажа, стеклопакеты изготовлены или закуплены, получены. Каждый специалист видит только те заказы, которые ему нужны: начальник отдела замеров видит список замеров на сегодня и распределяет их между замерщиками. Каждый замерщик видит только свои замеры на сегодня. Расчетчик видит заказы, подлежащие расчету, мастер цеха видит те заказы, которые должны быть произведены.

Кладовщик вводит приход, перебортицу, списание, инвентаризацию. Кладовщик передает в цех материалы для заказов, подлежащих производству, рассчитанные системой по спецификациям. Специалист по закупке материалов планирует, используя систему, которая учитывает текущие остатки, заказы в работе, рассчитанные, планируемые зака-

зы. Экономист планирует в системе бюджет, который считается, исходя из текущих остатков на счетах, предстоящих закупок, предстоящих оплат.

Очевидно, что эффективность здесь достигается благодаря оперативности взаимодействия подразделений и автоматизации ряда ручных операций. Но есть и другие, со стороны не очевидные, но в деле очень ощутимые плюсы. В системе накапливается информация как о каждой операции и ее исполнителе, так и о корпоративной практике в целом. В случае внештатной ситуации можно произвести разбор полетов, используя информацию системы и не привлекая специалистов.

Анализируя информацию об ошибочных заказах, отгрузках, можно найти их причину. Анализируя информацию о структуре себестоимости готовых изделий, можно сделать выводы о возможности ее снижения. Анализируя время выполнения операций, можно найти резервы оперативности. Анализируя статистику структуры спроса, можно развивать наиболее интересные предложения для покупателей.

Конечно, для опытных специалистов такие важные вопросы и без КИС не остаются без внимания. Но это разные специалисты, и не всегда есть возможность сопоставить знания из двух разных бизнес-процессов: менеджер по продажам редко общается с мастером цеха, хотя бы по причине его удаленности от офиса.

Если есть КИС, все аккумулируется там. Вот и еще одно ценное преимущество. Уход ключевого специалиста, а от этого никто не застрахован, не приведет к остановке бизнеса.

В этих райских куцах нет ничего фантастического. Все инструменты для таких задач были придуманы и опробованы еще 15 лет назад. Если еще лет 10 назад удаленность производства от офиса могла быть реальной проблемой автоматизации учета, то уже сейчас технических проблем не существует.

И тут описаны далеко не все преимущества. Есть фирмы, где это все работает, но пока еще это большая редкость.

Так в чем же проблема? Разве это удовольствие не для всех?

«Даже без аутсорсинга у бизнеса часто возникает вопрос — а не слишком ли нам дорого обходятся IT-услуги.»

Сообщение с Евразийского форума по управлению сервисами (EASMF)
www.easmf.ru

Проблема в двух факторах, а точнее в их сочетании: в дороговизне IT-технологии и в их сложности.

Сначала поговорим о дороговизне. Для средней фасадной компании, имеющей один завод и 10 офисов продаж, стоимость проекта, решающего проблемы, описанные выше, обойдется в 200-300 тысяч долларов. На сам проект рекомендую заложить половину запланированной суммы, а вторую оставить на его доделку, т.е. на реализацию важных задач, которые забудут указать в техническом задании на проект.

100 тысяч это немаленькие деньги, которые нельзя изъять из оборота. Но они платятся не аккордно, а растянуты на время проекта, т.е. примерно на год.

До сих пор не существует общепризнанных методик расчета окупа-