

АВТОМАТИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В РОССИИ НА БАЗЕ 1С: ВЫЗОВЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Александр Певзнер, директор по развитию 1С компании «Новая Цефей»

СОДЕРЖАНИЕ

1. «Почему хорошие интеграторы не хотят с нами работать?»
2. Признаки адекватного заказчика.
3. Запросы компаний: Какие цели ставят перед автоматизацией?
4. Реальность бизнеса: Что мы находим «в полях» на самом деле?
5. Столкновение с реальностью: Трудности внедрения и поиск решений.
6. Критерии успеха: Когда проект можно считать завершенным?
7. Рекомендации: Как подготовиться к автоматизации и добиться успеха.





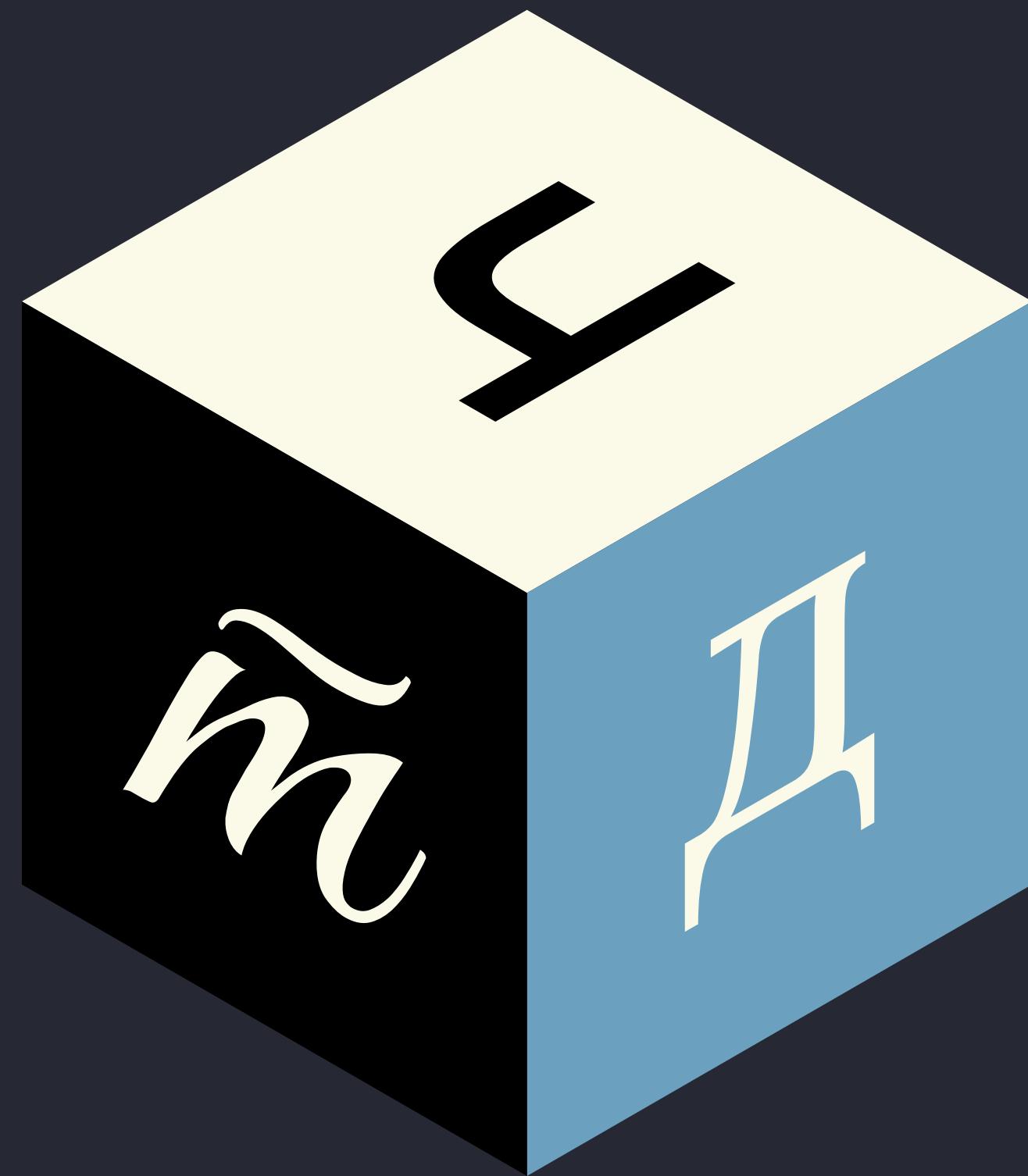
АЛЕКСАНДР ПЕВЗНЕР

Доцент МИЭТ,
Кандидат Технических
Наук

Резидент бизнес-клуба
«Атланты», лидер
клуба «Атланты.
Малый бизнес»

Co-founder 1С компании
«Новая Цефея»

Co-founder стартапа
приложения «Connectos»



LEANCORE



НОВАЯ
ЦЕФЕЯ

Что такое ЧТД

Группа компаний, предоставляющая комплексный подход к трансформации бизнеса. Каждый участник группы обладает своей профильной экспертизой.

1,18 млрд

Годовая выручка

410

Сотрудников



LEANCORE



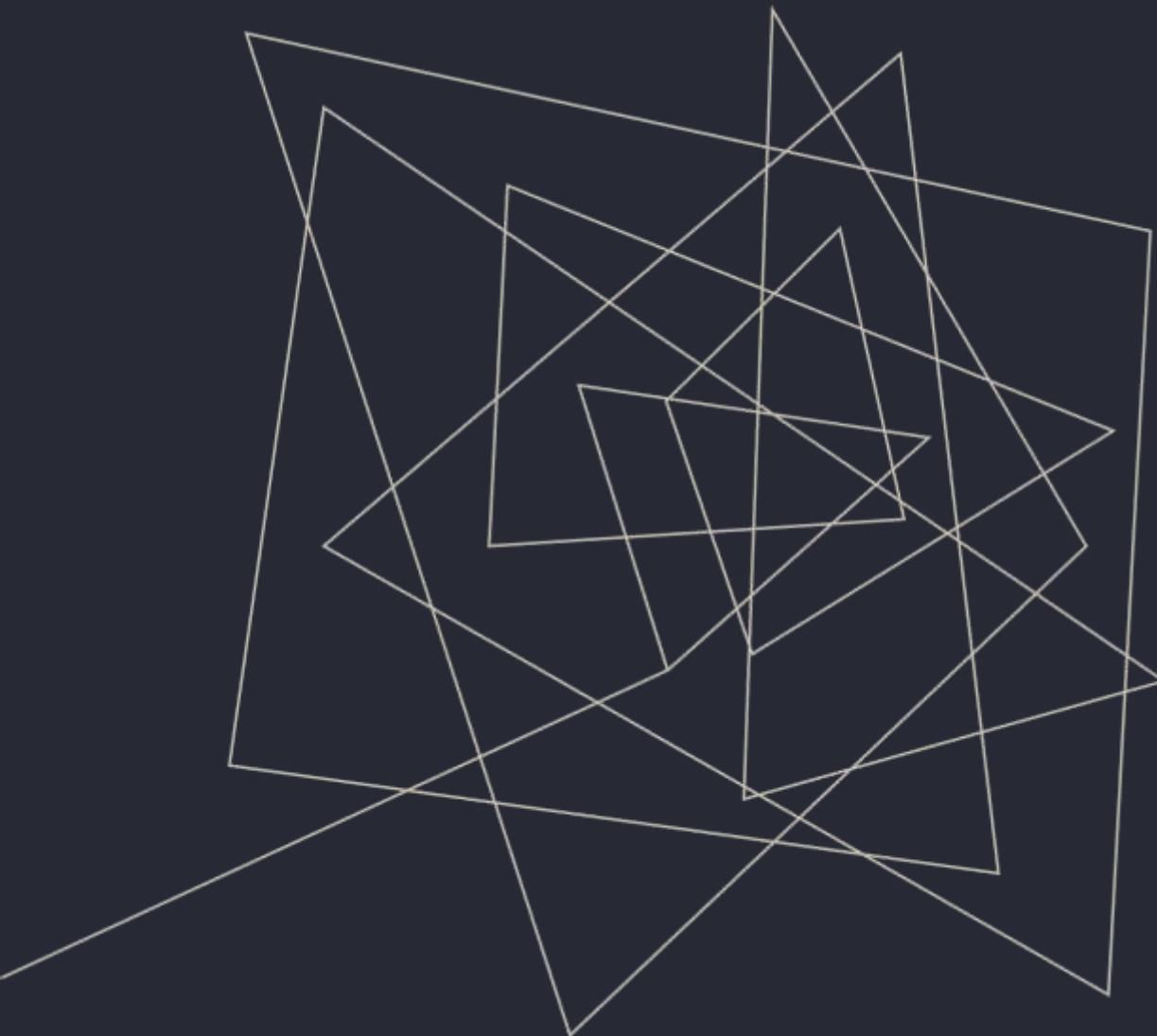
Paper Planes



ФАКТ



НОВАЯ
ЦЕФИЯ

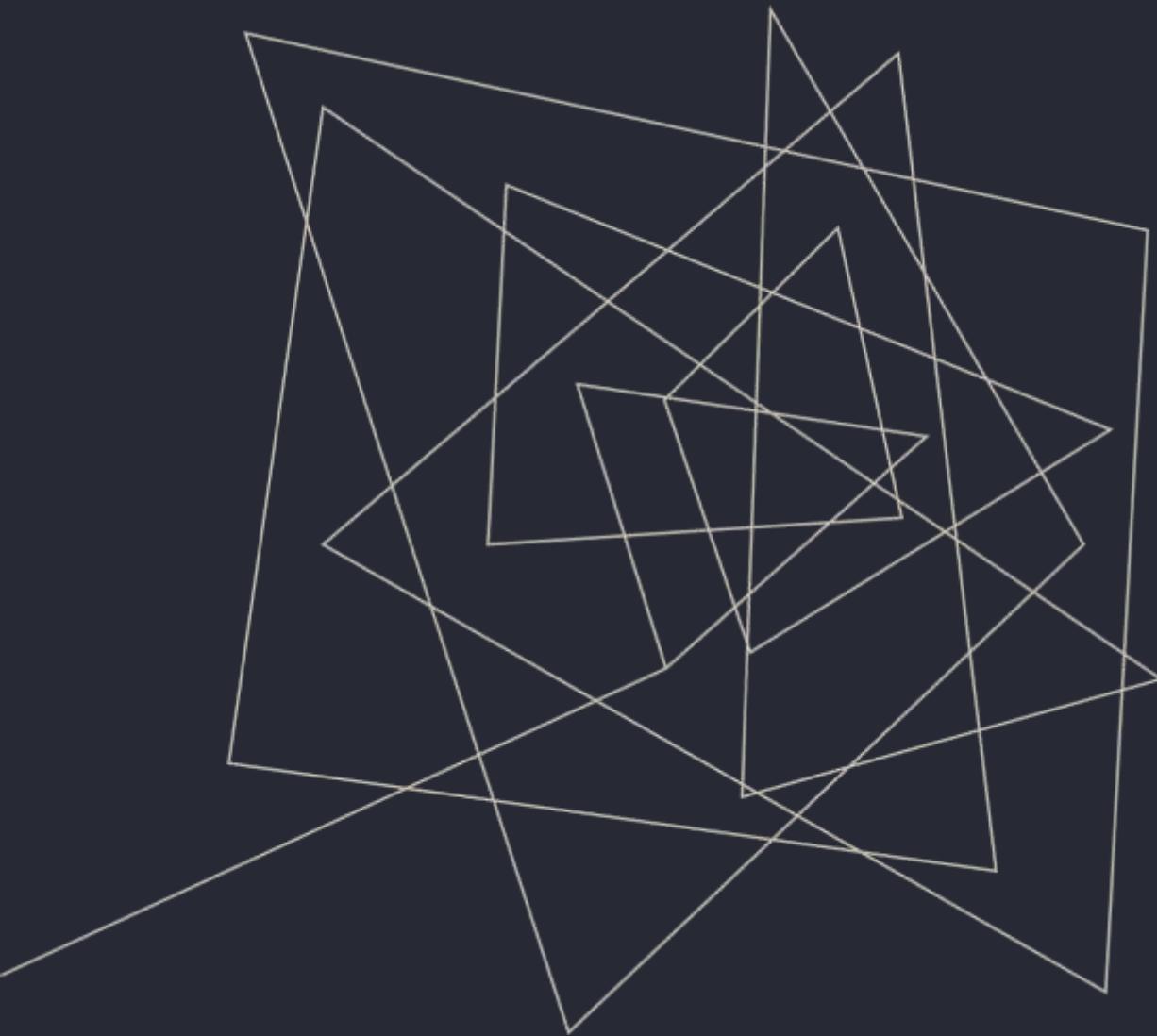


ПОЧЕМУ ХОРОШИЕ
ИНТЕГРАТОРЫ НЕ
ХОТЯТ С ВАМИ
РАБОТАТЬ?

Высокий риск превышения бюджета, сорванных сроков и испорченной репутации для интегратора. Серьезные подрядчики избегают таких проектов.

- **«Хочу волшебную кнопку»**
Непонимание того, что автоматизация — это в первую очередь работа над процессами, а не просто установка программы. Желание получить решение всех проблем без изменения привычных, но неэффективных схем работы.
- **«У нас всё просто»**
Неготовность уделить время на описание бизнес-процессов, отсутствие регламентов и единых правил «игры». Для интегратора это прямой сигнал о высоких рисках и будущих бесконечных доработках «на лету».
- **«Сделайте как у всех, но чтобы было только как у нас»**
Противоречивые требования, основанные на поверхностном знакомстве с чужим опытом, без глубокого анализа собственных нужд.
- **«Нет контакта с вашей стороны»**
Отсутствие выделенного ответственного менеджера проекта с вашей стороны, кто уполномочен оперативно согласовывать и принимать решения.





ПРИЗНАКИ АДЕКВАТНОГО ЗАКАЗЧИКА

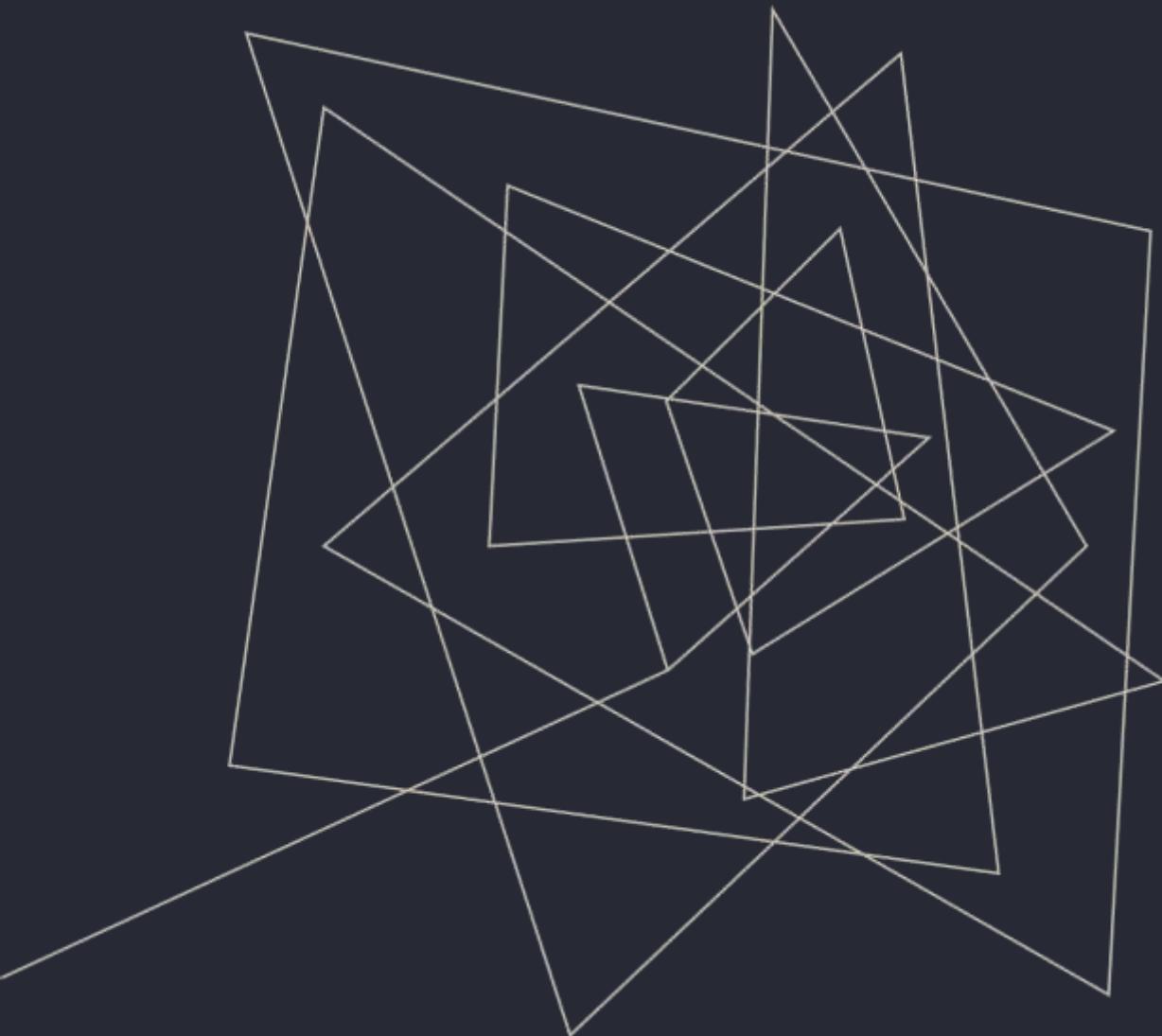


//НЦ.

ВЫ — ЖЕЛАННЫЙ КЛИЕНТ ДЛЯ ИНТЕГРАТОРА, ЕСЛИ

С вами комфортно и интересно работать.
Шансы на успешный и предсказуемый проект максимальны, а результат принесет реальную пользу бизнесу.

- **Понимаете, что покупаете не ПО, а результат**
Ваша цель — решить бизнес-задачу (сократить издержки, ускорить процессы), а не просто «внедрить 1С».
- **Знаете свои процессы (или готовы их изучить)**
Вы готовы провести внутренний аудит, описать, как работает бизнес сейчас, и согласовать, как он должен работать после автоматизации.
- **Назначили сильного руководителя проекта с вашей стороны**
У вас есть сотрудник, который погружен в проект, уполномочен принимать решения и является единой точкой контакта для подрядчика.
- **Вовлекаете команду и готовы к изменениям**
Вы заранее объясняете сотрудникам цели и преимущества изменений и готовы работать с их сопротивлением.
- **Воспринимаете интегратора как партнера**
Вы открыты к экспертной оценке, готовы к диалогу и совместному поиску оптимальных решений, а не просто ждете безоговорочного выполнения ТЗ.

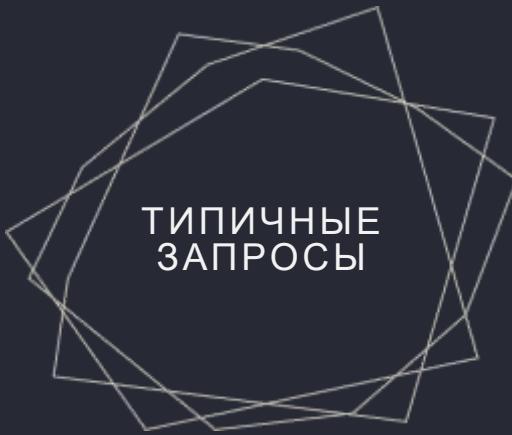


ЧТО СТОИТ ЗА
ЖЕЛАНИЕМ
АВТОМАТИЗИРОВАТЬ?



//и.

ОЖИДАНИЯ КОМПАНИЙ ОТ АВТОМАТИЗАЦИИ



ТИПИЧНЫЕ ЗАПРОСЫ

- Учет и контроль: «Хочу видеть все операции в одном месте»
- Отчетность: «Нужна мгновенная аналитика для принятия решений»
- Оптимизация: «Убрать рутину, повысить скорость и сократить издержки»

ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

- Часто на основе опыта коллег или маркетинговых материалов («как у всех»)
- Редко — на основе глубокого внутреннего анализа

ГЛАВНЫЙ ВЫЗОВ

- Размытое понимание: «Что именно и, главное, зачем автоматизировать?»

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ/ОТЧЕТНОСТЬ. НУЖНА МГНОВЕННАЯ АНАЛИТИКА. ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ:

1. Единый информационный контур

- Создание единой базы данных для всех производственных операций
- Автоматическое связывание документов между собой
- Исключение дублирования информации и ручной обработки данных
- Мгновенный доступ к актуальной информации всем заинтересованным подразделениям

2. Оперативный учет производства

- Отслеживание движения материалов и полуфабрикатов
- Контроль выполнения производственных заданий
- Фиксация фактического времени выполнения операций
- Учет простоев и отклонений от графика

3. Складской учет в реальном времени

- Автоматическое списание материалов при запуске производства
- Контроль остатков на складах
- Учёт перемещения между складами и производственными участками
- Инвентаризация в режиме онлайн

4. Финансовый контроль

- Расчет фактической себестоимости продукции
- Отслеживание затрат по статьям
- Анализ отклонений от плановых показателей
- Формирование управленческой отчетности

5. Контроль качества

- Учет брака по причинам возникновения
- Отслеживание возвратов и рекламаций

- Формирование актов списания
- Анализ качества по партиям и исполнителям

6. Планирование ресурсов

- Формирование производственных графиков
- Расчет потребности в материалах
- Планирование загрузки оборудования
- Оптимизация использования трудовых ресурсов

7. Аналитические возможности

- Построение сводных отчетов по всем аспектам производства
- Анализ эффективности производственных процессов
- Выявление узких мест и проблемных зон
- Прогнозирование потребностей в ресурсах

ОПТИМИЗАЦИЯ. ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ:

1. Автоматизация рутинных операций

Настройка автоматических процессов для переноса данных между системами, расчета себестоимости и формирования отчетности. Это сокращает время на выполнение задачи минимизирует ошибки.

2. Интеграция систем

Объединение данных из ERP, складских и производственных систем в едином информационном пространстве 1С. Это исключает двойной ввод данных и повышает точность информации.

3. Электронный документооборот

Переход на электронные счета-фактуры, акты и договоры. Это ускоряет документооборот и снижает расходы на бумагу и почтовые услуги.

4. Оптимизация бизнес-процессов

Анализ и пересмотр ключевых процессов, таких как обработка заказов, закрытие месяца и согласование договоров. Например, автоматизация расчета себестоимости может сократить время с 7 дней до 4 часов.

5. Аналитика и дашборды

Визуализация ключевых показателей эффективности (KPI) в режиме реального времени. Это позволяет оперативно реагировать на изменения и принимать обоснованные решения.

6. Обучение персонала

Проведение обучения для сотрудников по работе с новыми автоматизированными процессами. Это снижает сопротивление изменениям и повышает эффективность работы.

7. Мониторинг и корректировка

Постоянный сбор обратной связи и внесение корректировок в процессы и систему. Это обеспечивает непрерывное улучшение и адаптацию к изменениям.

ОПТИМИЗАЦИЯ. ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ:

1. Планирование производства

- Зачем: Для своевременного выполнения заказов и гибкости в условиях изменения рыночной ситуации.
- Что автоматизировать: Формирование согласованных планов производства, учет сроков выполнения заказов, перепланирование графика производства.

2. Управление запасами

- Зачем: Для оптимизации складских остатков и снижения издержек.
- Что автоматизировать: Согласованное формирование планов продаж, закупок и производства, автоматизация заказов по потребностям.

3. Расчет себестоимости

- Зачем: Для анализа рентабельности и принятия решений по составу затрат.
- Что автоматизировать: Формирование плановой и фактической себестоимости, план-фактный анализ, контроль нормативов расхода материалов.

4. Учет готовой продукции

- Зачем: Для гибкости производственного процесса и контроля партий выпуска.
- Что автоматизировать: Регулирование производственных партий, прием материалов в переработку, использование давальческих схем.

5. Регламентированный учет

- Зачем: Для соблюдения требований законодательства и формирования отчетности.
- Что автоматизировать: Ведение кадрового учета, расчет зарплаты, формирование регламентированной отчетности.

6. Управление трудовыми ресурсами

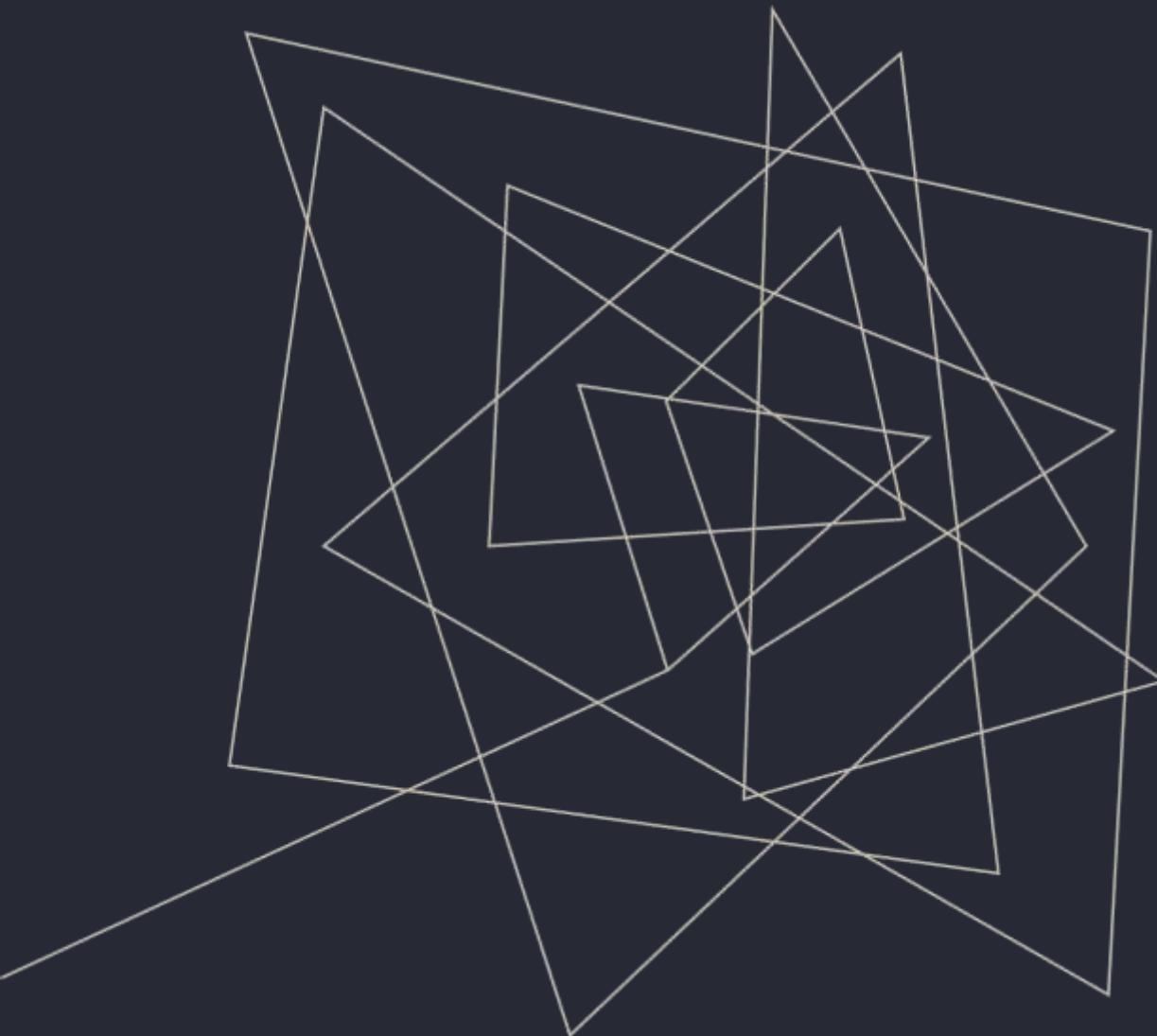
- Зачем: Для повышения эффективности труда и снижения издержек на персонал.
- Что автоматизировать: Учет рабочего времени, расчет сдельной зарплаты, контроль выполнения производственных заданий.

7. Контроль качества

- Зачем: Для снижения брака и повышения удовлетворенности клиентов.
- Что автоматизировать: Учет брака по причинам, формирование актов списания, анализ качества по партиям.

8. Аналитика и отчетность

- Зачем: Для принятия обоснованных управленческих решений.
- Что автоматизировать: Формирование сводных отчетов, анализ эффективности процессов, прогнозирование потребностей.



РЕАЛЬНОСТЬ ПРОЦЕССОВ И ДАННЫХ В КОМПАНИЯХ



///и/

ЧТО МЫ ОБНАРУЖИВАЕМ «В ПОЛЯХ»?

ПРОЦЕССЫ

ДАННЫЕ

ВЛИЯНИЕ НА ПРОЕКТ



//НЦ.

ПРОЦЕССЫ:

- Отсутствие четких регламентов. «Живой» и хаотичный стиль работы.
- Множество исключений и «договоренностей», не отраженных в документах.

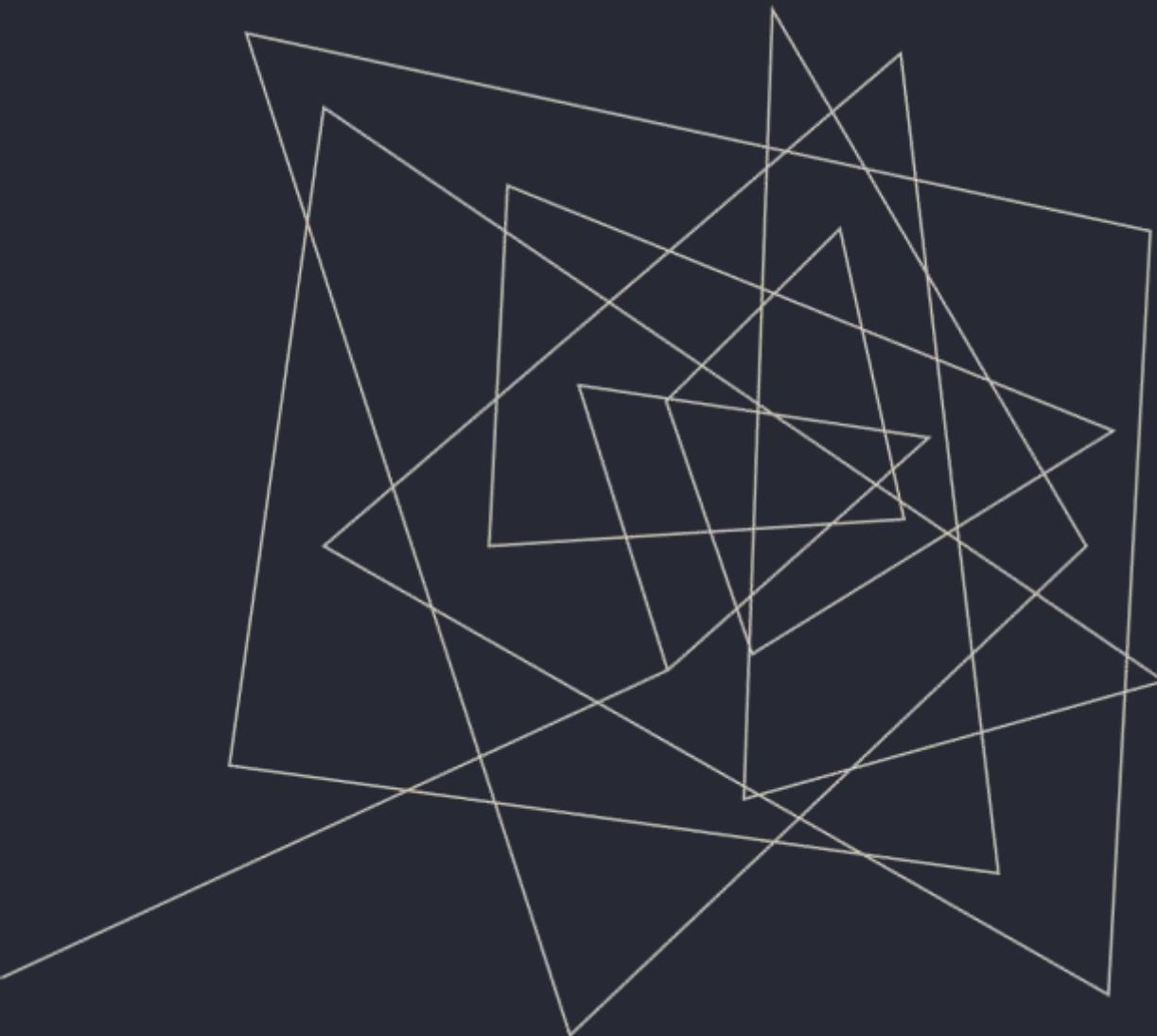
ДАННЫЕ:

- Дублирование, ошибки, неполнота.
- Разные форматы хранения (Excel, почта, бумажные носители).

ВЛИЯНИЕ НА ПРОЕКТ:

- Эти «разрывы» — главный риск срыва сроков и бюджета.
- Сначала нужно увидеть и «починить» процессы, и только потом строить под них систему.





НАЧАЛО ВНЕДРЕНИЯ: СТОЛКНОВЕНИЕ С РЕАЛЬНОСТЬЮ



//НЦ.

ТИПИЧНЫЕ СЛОЖНОСТИ:

- Сопротивление сотрудников новым процедурам.
- Несоответствие «коробочного» функционала реальным бизнес-процессам.
- Необходимость доработок и их дороговизна.

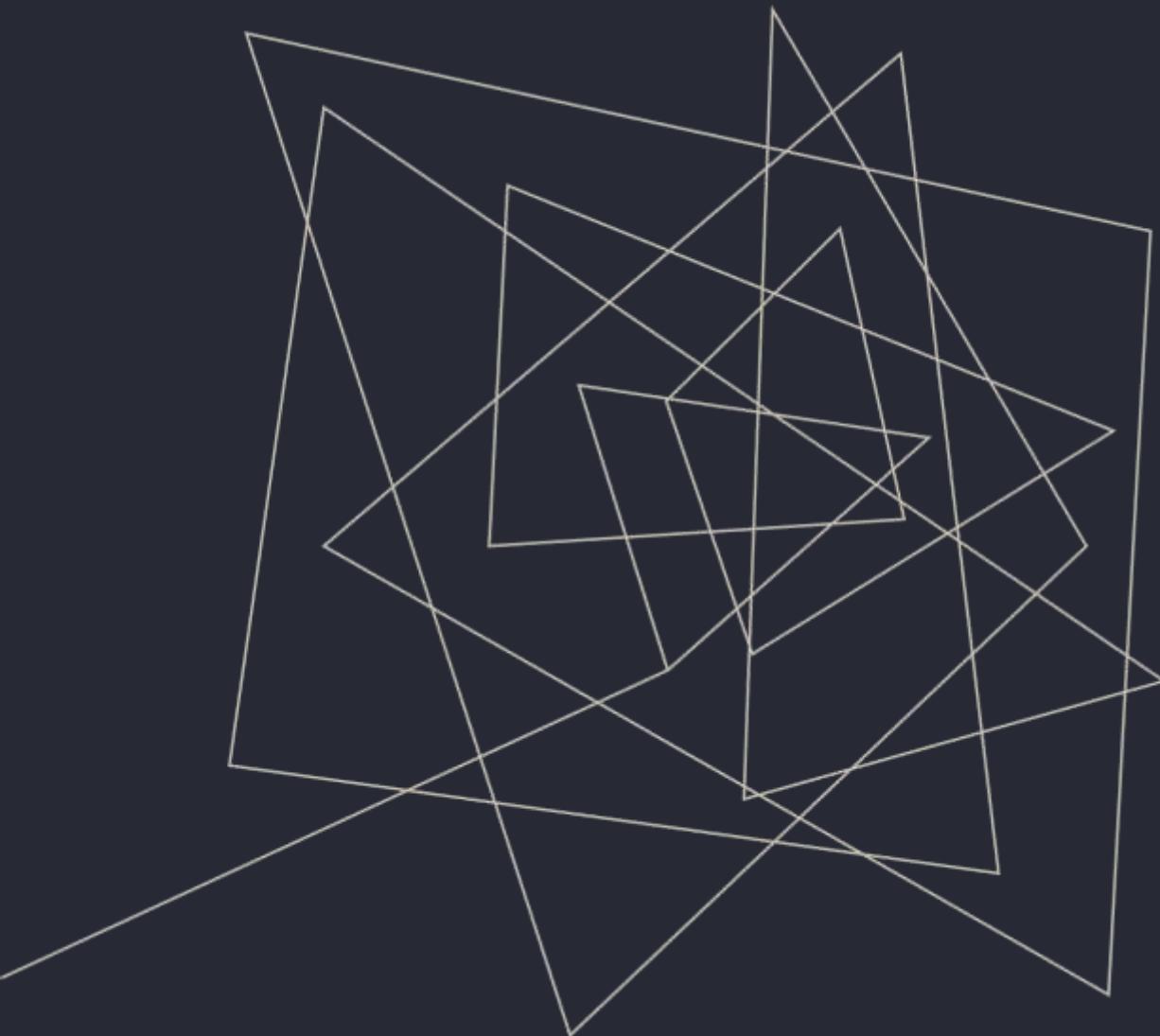


МЕТОДЫ СОГЛАСОВАНИЯ:

- **Прототипирование:** Показать интерфейс и логику работы до начала программирования.
- **Итеративная разработка:** Внедрять поэтапно, получая обратную связь.
- **Еженедельные встречи и прозрачная отчетность.**

ПУТИ РАЗВИТИЯ:

- Проект не заканчивается на «запуске». Это эволюция: от учета к аналитике, от контроля к прогнозированию.



КОГДА СИСТЕМА
СЧИТАЕТСЯ
«ЗАПУЩЕННОЙ»?



//и.

КРИТЕРИИ ПРИНЯТИЯ (ВЗГЛЯД КЛИЕНТА):

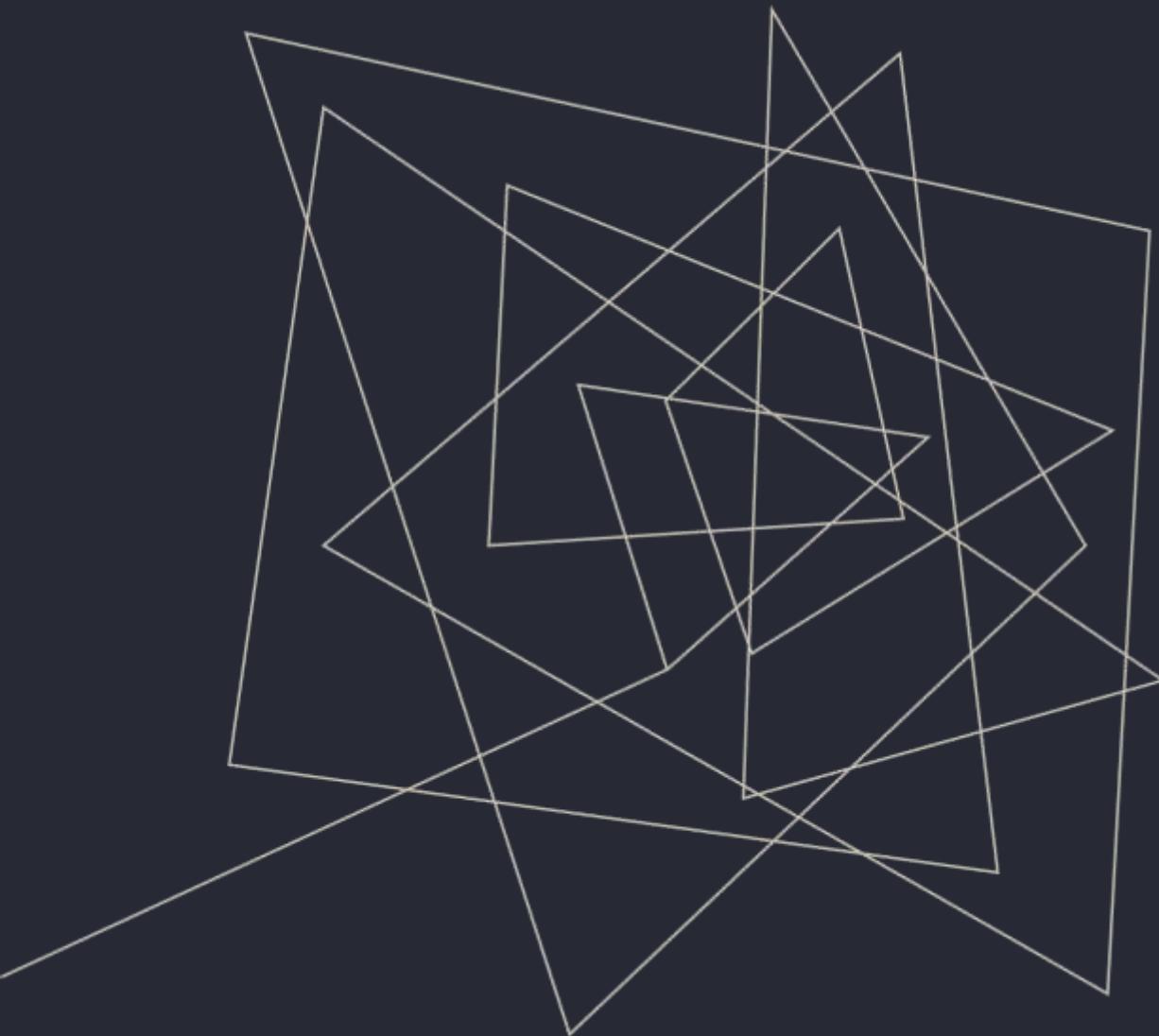
- Все оговоренные процессы работают в системе.
- Пользователи обучены и используют систему без тотального сопротивления.
- Получаются нужные отчеты.

КОГДА НАЧИНАЕТСЯ ПОЛЬЗА?

- Не когда подписан акт сдачи, а когда система стала единственным источником правды для компании.

РИСКИ ПРЕЖДЕВРЕМЕННОГО ЗАВЕРШЕНИЯ:

- Возврат к старым инструментам (Excel).
- Двойной учет (и в 1С, и по-старому).
- Финансовые потери и испорченные отношения с подрядчиком.



ВЫВОДЫ И
РЕКОМЕНДАЦИИ
ДЛЯ КОМПАНИЙ

ГЛАВНЫЕ СОВЕТЫ ПЕРЕД СТАРТОМ АВТОМАТИЗАЦИИ

ЧЕГО ОЖИДАТЬ И
ГТОВИТЬСЯ

ВАША
ГТОВНОСТЬ

ДИАЛОГ С
ПОДРЯДЧИКОМ



ЧЕГО ОЖИДАТЬ И ГОТОВИТЬСЯ:

- Это проект **изменения процессов**, а не просто установка программы.
- Будет больно, сложно и потребует времени ваших лучших сотрудников.

ВАША ГОТОВНОСТЬ:

- **Процессы:** Проведите внутренний аудит и опишите ключевые операции.
- **Данные:** Начните «чистить» их заранее.
- **Команда:** Назначьте ответственного с вашей стороны.



ДИАЛОГ С ПОДРЯДЧИКОМ:

- Говорите на языке задач и бизнес-целей, а не технических терминов.
- Выбирайте партнера, а просто исполнителя. Важен экспертный взгляд со стороны.

СПАСИБО



+7 (920) 302-51-01



//НЦ.