

ЛОГИСТИКА



Кто владеет информацией...

Эффективность бизнеса зависит от правильности принимаемых управленческих решений. Для этого необходимо своевременно получать точную и полную информацию, анализировать ее и моделировать перспективу. Притом на каждом узловом моменте цикла производства и реализации продукции, по каждому бизнес-процессу и рабочему месту. Без средств автоматизации делать это оперативно и точно становится все труднее. Наличие автоматизированной системы управления предприятием (АСУП) является сегодня не столько одним из конкурентных преимуществ, сколько условием выживания на рынке - с бумажным учетом за лидерами не угнаться. Вот почему на выставке «Управление предприятием», прошедшей в ноябре этого года, столь пристальное внимание уделялось технологиям и методикам сбора, передачи и обработки информации, программным продуктам для управления, моделирования и оптимизации бизнес-процессов.

Любовь ГОЛОЦВАН

И объем, и интерес, который вызвала выставка и конференция «Управление предприятием 2004», свидетельствуют о востребованности IT-технологий в Украине. В 1998 г., когда мероприятие проводилось впервые, 49 его участников легко разместились на площади менее 500 кв. м, их предложениями заинтересовались около 6 тыс. человек, а на конференции было прочитано всего 5 докладов. В этом году стенды 182 экспонентов имели общую площадь 1930 кв. м и привлекли внимание более 11 тыс. посетителей - руководителей, главных инженеров, коммерческих и финансовых директоров, ведущих специалистов, директоров по логистике и маркетингу предприятий из всех регионов Украины. Ни один из 195 докладов конференции не прошел незамеченным.

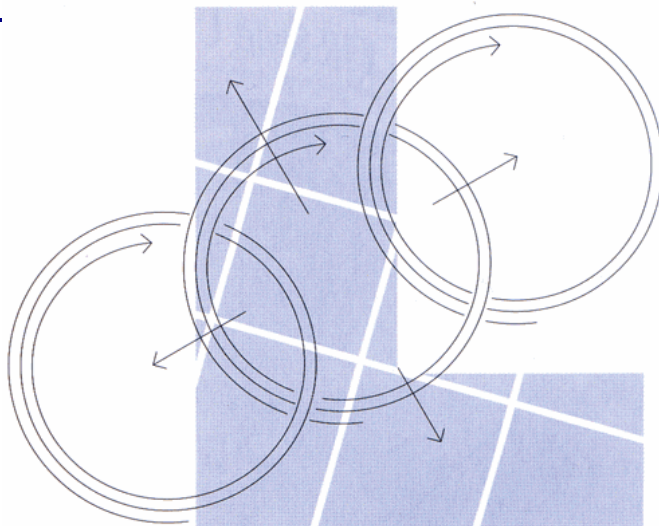
- Интерес публики растет, - считает руководитель отдела маркетинга SOFTLINE company Игорь СИЛЬЧЕНКО, - поскольку большинство украинских компаний на сегодняшний день понимают, что нужно менять подходы к бизнесу. Это связано, прежде всего, с реинжинирингом. При правильном построении бизнес-процессов системы автоматизации действительно позволяют компаниям очень быстро и оперативно получать информацию, необходимую для принятия управленческих решений, гибко реагировать на условия, которые меняются. В этом и состоит интерес. Выставка «Управление предприятием» решает еще и задачу ликбеза - очень много людей приходят сюда, чтобы разобраться в многообразии предложений софтверных компаний. Ведь сфера информационных технологий очень сложна, при первом подходе она вызывает замешательство и растерянность.

Многие просто не могут сразу сориентироваться в этой гамме продуктов, не могут понять, зачем они нужны и какими преимуществами обладают.

- Клиенты проявляют все больший интерес к комплексным решениям, - поддерживает его мнение директор по развитию компании Entry Сергей ТОЛОКУНСКИЙ. - Речь идет о протестированных на совместимость системах, объединяющих и программные, и аппаратные средства, оптимизированные под конкретные задачи. Модульная структура, гибкость и возможность поэтапного наращивания функциональности - вот, пожалуй, ключевые конкурентные преимущества, определяющие выбор. Системы, удовлетворяющие таким критериям, становятся основой ИТ-инфраструктуры современных предприятий. Эффективность их функционирования определяет сегодня успешность бизнеса.

Практически все участники выставки и конференции «Управление предприятием 2004» отмечали возросший интерес к современным технологиям управления бизнесом и системам автоматизации со стороны представителей промышленных предприятий, связывая это с ростом промышленного производства в Украине. Причем предприятия начали осознавать, что кроме обычной АСУП, им необходимы также CRM и ERP системы, т.е. комплексные системы, эффективно управляющие всем циклом производства продукции и ее реализации. Особенно крупным, территориально разрозненным корпорациям и холдингам.

Показательна в этом отношении одна из секций конференции, которая проходила в рамках выставки, - специальный проект «Системы управления предприятием. Отраслевые решения. Практические результаты внедрения». Цель данного проекта - презентация успешных решений компаний-участников, внедренных на украинских предприятиях. Были представлены реальные проекты по постановке и автоматизации систем управления, внедренных на предприятиях агропромышленного и топливно-энергетического комплекса, машиностроения, связи и телекоммуникации, мебельной, пищевой, химической промышленности, на предприятиях торговли и в страховых компаниях. Наглядные примеры, рассмотренные в рамках проекта, позволили посетителям конференции объективно оценить результаты работы компаний-разработчиков и определиться с собственным выбором.



МНЕНИЕ

**Максим РОНЬШИН,
коммерческий директор компании DIGSEE**

- И на этой выставке, и из всего опыта работы нашей компании видно, что рынок Украины быстро меняется. Идет борьба за место на торговой полке, и без средств автоматизации в условиях ужесточившейся конкуренции выжить трудно. Именно потому мобильные решения для торговли, дистрибуции и логистики пользуются сегодня повышенным спросом. Разгрузка склада, контроль торговых представителей, отслеживание движения товара и его остатков, специальные цены - все это дает возможность торговать лучше. Если, например, автоматизировать систему сбора заявок, то принятый в торговой точке заказ передается дистрибьютору по мобильному телефону в течение 20 с. А если использовать систему полного контроля персонала в поле, то маленькая машинка - карманный ПК - ведет агента в торговой точке шаг за шагом, не позволяя совершить ошибку или что-то упустить: по каким ценам он должен торговать, какие товары продать, какие документы заполнить, какие долги у клиента или какие скидки, особые условия, что надо проверить или пересчитать и т.д. И все это организовано очень просто, в форме игры - торговый агент прикосновением пальца к нужной строке на мониторе КПК может выбирать функции и выполнять все операции. Это позволяет поручать такую работу людям без специального образования, после минимальной подготовки.

Подобные решения интересуют не только дистрибьюторские компании - они необходимы и производителям. Автоматизируя своих дистрибьюторов, производитель получает возможность вернуть потерянные каналы сбыта, активно влиять на рынок, контролировать и руководить своими продажами. У компаний, которые пользуются такими системами, с первых же месяцев стремительно возрастает оборот, повышается конкурентоспособность многих брендов. Притом с минимальными затратами, ведь стоимость карманных компьютеров в последнее время значительно снизилась.

