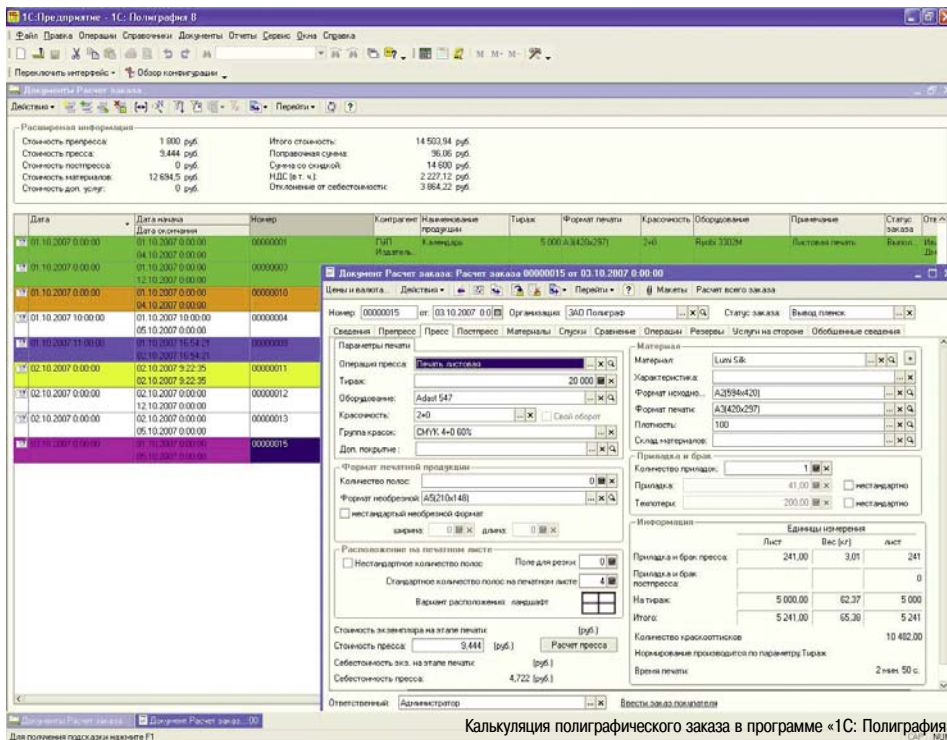


Автоматизация типографий: процесс идет!

О ситуации на рынке систем автоматизации полиграфических предприятий

Матвей Ламакин



Год назад, когда стало очевидным, что падение объемов производства в отрасли будет длительным, многие продавцы программного обеспечения для автоматизации полиграфических предприятий прогнозировали рост собственных продаж. Аргументы? Стремление типографий к снижению издержек, оптимизации хозяйственной деятельности и желание сохранить свою рентабельность должны были послужить стимулом к внедрению ПО.

Такие рассуждения казались вполне логичными. Но, как ни странно, ситуация на рынке оказалась несколько иной. Все опрошенные нами поставщики (в том числе и те, кто давал такие прогнозы) утверждают: положение на рынке программного обеспечения для автоматизации полиграфических предприятий практически не изменилось. У некоторых из них продажи в течение года хотя и незначительно, но снизились, у других - остались на прежнем уровне.

Ситуация глазами поставщиков

«Сейчас спрос на системы для автоматизации типографий несколько упал, – говорит директор департамента автоматизации пред-

приятий компании «Армекс» (продукты «1С: Полиграфия», «1С: Оперативная печать» и др.) **Вадим Зарецкий**. – И это вполне понятно, по-

Директор департамента автоматизации предприятий компании «Армекс» Вадим Зарецкий



тому что основная выручка типографий снизилась в отдельных случаях до 40%. Хотя некоторые собственники как раз и отнеслись к внедрению ПО как к элементу антикризисного управления. Логика очевидна, – продолжает Вадим Зарецкий, – чтобы экономить либо «вытащить» деньги из дебиторской задолженности, необходимы инструменты, которые позволяют это делать: например, анализировать затраты и ту же задолженность. А программное обеспечение является именно таким инструментом. И хотя рынок сейчас оживает, многие полиграфические предприятия пока отложили приобретение ПО».

По наблюдению «Армекс», те из клиентов, которые задумываются о внедрении автоматизации, присматриваются к системам ERP-класса, то есть к значительно более серьезным продуктам, чем просто «калькуляторам» с небольшим набором управленческих функций. По словам Вадима Зарецкого, в этом случае компания приобретает продукт со значительно большим функционалом, «а разница в стоимости, например в 100 тыс. рублей, для них уже не так важна».

С такой оценкой рынка согласен и **Роман Казанцев** из **NBZ** (система автоматизации Arpler Quick Print). В этой компании тоже предполагают, что типографии проявят повышенный интерес к ПО, чтобы попытаться сократить издержки и увеличить рентабельность, но пока этого не наблюдается. «С началом кризиса спрос на автоматизацию со стороны полиграфических предприятий не увеличился, – говорит Роман Казанцев. – Ежедневно около 20 человек интересуются продуктом, и столько же происходит загрузок демоверсии».

Генеральный директор компании «Моноритм» (продукты Printeffect и Asystem) **Вадим Носов** нынешнюю ситуацию прокомментировал так: «Казалось очевидным, что к подобному программному обеспечению интерес возрастет, но время показало, что свободных денег у типографий нет. Ни спада, ни увеличения продаж действительно нет. Правда, ближе к концу года интерес к продуктам для автоматизации возрос».

Поскольку полиграфия в России, как известно, отрасль с невысокой рентабельностью, то объяснить стабильность ситуации можно только так: те из предприятий полиграфической индустрии, которые в конце 2008 года оказались на грани выживания, либо уже закрылись, либо балансируют на пределе возможностей. В этом году им было не до новых приобретений



и уж тем более не до внедрения автоматизации. Покупкой ПО занимались компании, имеющие довольно устойчивые позиции на рынке. Все руководители типографий, которые приобрели программное обеспечение в этом году и с кем нам удалось пообщаться, утверждают: задумываться об автоматизации они начали еще до того, как экономика погрузилась в кризис. И для многих из них текущая ситуация только подтвердила правильность выбранного решения.

«Антикризисный» опыт внедрения

Например, в 2009 году в «Р-Мастере» была установлена система управления Asystem. Как рассказал исполнительный директор предприятия **Роман Юсубов**, с этой системой он познакомился еще в 2005 году, когда ее запустили в «БДЦ-Пресс», где он тогда работал. «В «Р-Мастере» ПО для автоматизации купили в феврале 2009 года, и с экономическим спадом это никак не связано. Просто возникла необходимость улучшить имеющуюся систему учета и планирования», - говорит Роман Юсубов.

Программисты компании «Исратэк» (подразделение группы компаний «Лиматон») **Сергей Быстров** сообщил, что софт для автоматизации производства «1С: Полиграфия 8» они установили в этом году. Но сама идея внедрения такого ПО возникла значительно раньше в связи с желанием добиться глобальной автоматизации на предприятии.

Еще одна компания, внедрившая в этом году систему автоматизации, - типография Московского государственного университета им. Ломоносова. Здесь установили новый и пока малоизвестный на российском рынке программный комплекс Print-expert. Директор типографии МГУ **Марсель Шарифуллин** говорит, что внедрение системы управления и автоматизации - это один из элементов развития производства, который был запланирован еще полтора года назад, при становлении типографии МГУ как коммерческого предприятия: «Мы начали внедрение как только появилась такая возможность. А кри-

зис только подтвердил, что эффективность производства - главный критерий успеха».

Кстати, в нашей стране к настоящему моменту есть всего две инсталляции программы Print-expert. Первая программа была установлена на полиграфическом предприятии «Вива-Стар» четыре года назад, где она работает и сегодня. Новый софт разрабатывался для дружественных компаний, и только сейчас его создатели планируют начать массовую продажу и внедрение ПО в типографии.

Создатель Print-expert **Сергей Пенов** говорит, что разрабатывать софт для «Вива-Стар» он стал после того, как Марсель Шарифуллин познакомил его с этим предприятием. И сейчас, когда программа фактически прошла многолетнюю обкатку, он готов ее предложить рынку. По словам Сергея Пенова, основное отличие его продукта от других - принципиальное изменение подхода к классификации перечня работ, которые выполняют типографии: «Все имеющиеся программные продукты по учету чего бы то ни было предполагают наличие классического справочника продукции». А основная проблема, на его взгляд, состоит в том, что в офсетных типографиях перечень продукции фактически не ограничен. «Моя идея, - продолжает Сергей Пенов, - заключается в следующем: в систему заложен подход, при котором справочника продукции вообще не существует, а есть базовые понятия. Такие, например, как «печатная продукция» или «составная продукция». На их основе и создаются специальные шаблоны для расчета стоимости и технологические карты заказов. Таким образом, выделив порядка 15 ключевых шаблонов, можно охватить 95, а то и все 100% ассортимента офсетной типографии. Сергей Пенов особо отметил, что продажа ПО включает в себя не только инсталляцию и обучение, но и обязательное конфигурирование продукта под конкретное предприятие.

«Либо я быстрее, либо дешевле!»

Что в итоге хотят получить типографии от внедрения автоматизации, и насколько эти ожидания оправдываются? Вадим Зарецкий говорит, что в первую очередь полиграфиче-



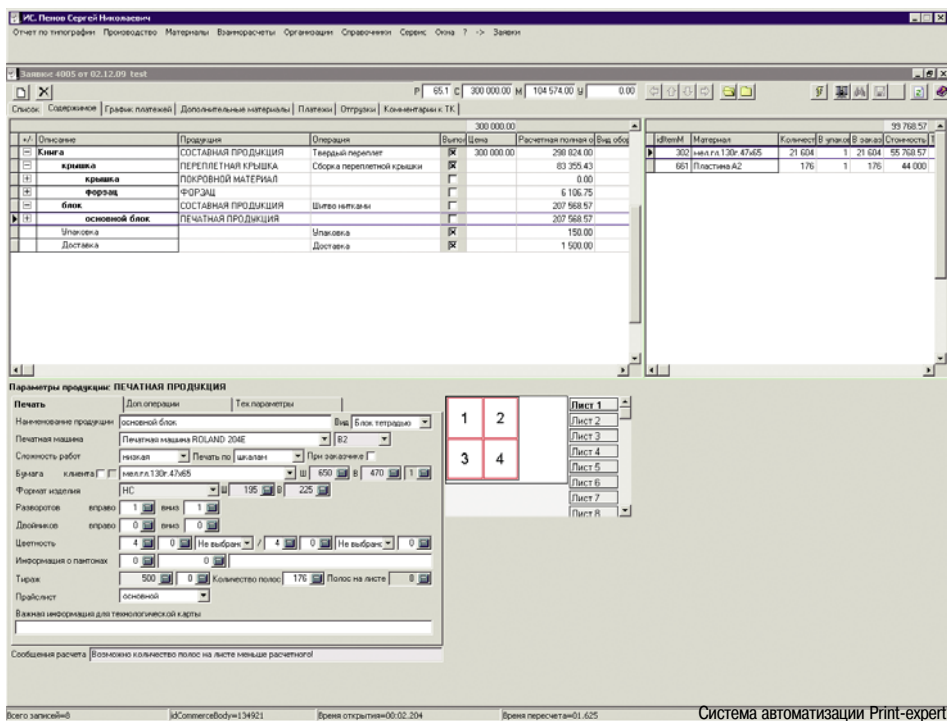
Создатель Print-expert Сергей Пенов

ские предприятия рассчитывают навести элементарный порядок в учете, что и призвана сделать любая информационная система. А это, в свою очередь, повышает скорость расчета заказов, приводит к снижению затрат на материалы, в том числе из-за возможности делать специфический спуск полос. А в совокупности со многими другими факторами повышается общая конкурентоспособность предприятия. «Либо я быстрее, либо дешевле!» - подытожил слова директоров типографий Вадим Зарецкий. Его тезка Вадим Носов из «Моноритма» говорит, что в конечном итоге все предприятия ожидают экономического эффекта. Хотя на практике встречаются и случаи приобретения систем автоматизации для других целей: «Например, если у полиграфической компании есть зарубежный инвестор. При таком подходе установка системы фактически призвана увели-

The screenshot shows the Asystem software interface. The top part displays a list of orders with columns for date, order number, and product name. Below this, a detailed view of a specific order (№ 00009/09) is shown, including a table of operations, elements, equipment, and their respective durations and production times.

Дата оформления заказа	Заказчик	Номер заказа	Вид изделия	Наименование заказа
01.10.2009	Новый Логос	4-00007	Книжно-журнальная	Журнал "Советы огороднику" Заявка
19.09.2009	Бумага	00009/09	Книжно-журнальная	Брошюра "Как сохранить лес" Выставлен
12.08.2009	Водолей 21 век	00008/09	Брошюра	Брошюра "Как приучить к Предоплат.
16.07.2009	Атлас Групп	00007/09	Книжно-журнальная	Брошюра Выставлен
13.07.2009	Бумага	00006/09	Упаковка	Коробка В производ
09.07.2009	Вирма	00002/09	Упаковка	Коробка для конфет "Ассорти" Рассчитан
08.07.2009	Вирма	00001/09	Упаковка	Коробка Выставлен
03.12.2008	Бумага	00018/08	Упаковка	Коробки для лампочек Выставлен

№ заказа:	00009/09	Наименование:	Брошюра "Как сохранить лес"				
Операция	Элемент	Оборудование	Ресурсы операции	Длительность, ч:мм	Выработка, шт	Состояние	Дата и время начала
Изготовление форм	[1] Блок	CP		0:36	4 шт	В очереди	02.10.2009 21:58
Изготовление форм	[01] Блок	CP		0:36	4 шт	В очереди	02.10.2009 22:34
Изготовление форм	[1] Облож	CP		0:24	4 шт	В очереди	02.10.2009 23:10
Печать листовая	[0] Облож	Листовая А2 5+L	Вид изделия = Книжно-	0:07	676 л	В очереди	03.10.2009 7:41
Печать листовая	[1][1] Блок	Листовая А1 1	Вид изделия = Книжно-	0:27	1382 л	В очереди	03.10.2009 16:34
Печать листовая	[0][1] Блок	Листовая А1 1	Вид изделия = Книжно-	0:26	1290 л	В очереди	03.10.2009 17:01
Печать листовая	[1][2] Блок	Листовая А1 1	Вид изделия = Книжно-	0:27	1382 л	В очереди	03.10.2009 17:27



нал». Внедрение Print-expert начиналось в типографии МГУ постепенно: сначала у менеджеров, потом у технологов, затем на складе, в бухгалтерии и т. д. Через четыре месяца все предприятие уже работало под управлением новой системы учета и планирования. «Эффект очевиден: я могу прямо сейчас сократить персонал. Раньше у меня три человека бегали «в мыле» и ничего не успевали, а теперь можно оставить одного. Сегодня в штате 97 человек. После завершения обкатки системы и окончания «горячего» новогоднего сезона сокращение сотрудников может составить до 15% от общего числа работающих. При этом увеличится производительность и уменьшится количество брака», - говорит Марсель Шарифуллин.

Обучение персонала: меняем психологию!

Известно, что системы автоматизации различаются по своим характеристикам и функционалу. Выбрать и сконфигурировать программу под свои задачи не так-то просто. Тем не менее, по утверждению разработчиков, один из самых сложных этапов – это обучение сотрудников, особенно если учиться они не хотят. Вадим Зарецкий особо отметил, что важно отличать процессы установки ПО от

читать капитализацию предприятия. А если говорить о реальных инсталляциях, то у наших клиентов растет прибыль уже на этапе внедрения системы расчетов», - говорит Вадим Носов. В первую очередь, это касается возможности определения порога рентабельности заказов и отсеивания нерентабельных. Ведь не секрет, что далеко не во всех типографиях, особенно специализирующихся на недорогой печати, знают как или могут грамотно рассчитать рентабельность изготовления того или иного заказа. «В этом случае исключаются ошибки менеджеров при расчетах: система просто не пропускает такие заказы», - уверен Вадим Носов. Далее, по словам директора «Моноритма», у владельца типографии появляется возможность сократить персонал. Особенно это касается менеджеров по продажам и учетчиков производства. Еще один важный аспект – аналитический. При внедренном и работающем ПО значительно проще принимать управленческие решения. Кстати, если раньше Printeffect продвигала «МТ Софт», а «Моноритм» был подрядчиком при разработке продукта, то теперь эту систему продает и поддерживает непосредственно сама компания «Моноритм».

Роман Юсубов рассказывает, что в типографии «Р-Мастер» уже несколько месяцев работает система автоматизации Asystem от «Моноритма»: «Поскольку у нас работают многие сотрудники из «БДЦ-Пресс», где эксплуатировалась эта программа, то ее внедрение было простым и естественным. Обкатка заняла около одного месяца, но надо учитывать, что коллектив в целом был уже подготовлен. В той же «БДЦ-Пресс» установка завершилась через три месяца, а окончательно весь проект заработал через полгода».

Что получила «Р-Мастер» в результате автоматизации? Исполнительный директор ка-

тегоричен: «Asystem – это инструмент. Ни больше, ни меньше. То, как вы им пользуетесь, зависит только от вас. Нам нужно было видеть плановую себестоимость заказов, чтобы не падать ниже порога рентабельности. Ведь часто менеджер считает впопыхах, ему кажется, что он берет за работу хорошие деньги, а в результате заказ оказывается убыточным. Во-первых, Asystem позволил нам быстро и точно калькулировать, во-вторых, планировать работу и отвечать за сроки исполнения заказов, а в-третьих, полностью перевести все производственные участки на сделную оплату, что было очень сложно сделать при ручном управлении. И все это выполняется меньшим количеством персонала». Таким образом, внедрение этой системы позволило увеличить производительности и, как следствие, усилило общую конкурентоспособность предприятия.

По словам Сергея Быстрова, еще рано говорить о каких-либо конкретных результатах инсталляции «1С: Полиграфия 8» в типографии «Исратэк». Ведь в различных подразделениях компании, включая удаленные, работает около 1000 человек. И на каждом производственном участке есть своя система и порядок учета. Внедрение ПО рассчитано на два года и в итоге должно заменить все эти подсистемы одной централизованной.

Сергей Пенов рассуждает с точки зрения руководителя предприятия: «Что дает информационная система? Она дает полный контроль над бизнесом в плане контроля за клиентами и за издержками. Наш девиз: «Посчитаем все!».

Марсель Шарифуллин, в типографии которого уже работает Print-expert, сформулировал свои требования к программе следующим образом: «Нам нужно было, чтобы Print-expert решил главную задачу – максимальное сокращение количества ошибок персонала, а по возможности – и сам персо-

Директор типографии МГУ Марсель Шарифуллин



его внедрения: «Самое сложное – изменить стереотипы мышления людей. К тому же, иногда у некоторых руководителей есть необоснованные ожидания: «Дескать, купим систему автоматизации, и будет нам счастье!». А ведь любая информационная или управленческая система – это только инструмент, с которым должны работать очень компетентные люди». С этим абсолютно согласен Марсель Шарифуллин: «Установка программного обеспечения на нашем предприятии прошла достаточно сложно и заняла четыре месяца. Тем не менее, я считаю, что это еще быстро. По крайней мере, многие из моих коллег предупреждали, что это может занять и год. Ведь самое главное – изменить психологию людей, справиться с их внутренним сопротивлением». ■