

СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МИРОВОГО УРОВНЯ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ SyteLine

Построение современной системы управления предприятием требует внедрения качественных, признанных на международном рынке информационных технологий. При этом особенно важно четко спланировать стратегию развития информационной инфраструктуры предприятия, конкретные этапы реализации этой стратегии и пути минимизации рисков и затрат на каждом из них. Осуществить это позволяет система SyteLine компании "Фронтстеп СНГ"*.

Компания "Фронтстеп СНГ" 5 марта провела в Москве семинар "Высокая точность планирования ресурсов и своевременность исполнения заказов как стратегия повышения конкурентоспособности предприятия. Опыт лидеров приборостроения – Промышленной группы "Метран" и корпорации Emerson".

На семинаре присутствовали представители свыше 60 предприятий приборостроения, машиностроения, электротехники.

Генеральный директор компании Мария Ильина в своем выступлении отметила, что будущее в управлении предприятием за специализированными "нишевыми" решениями – такими как предлагает "Фронтстеп СНГ" для приборостроения. Сегодня российские предприятия не склонны к неоправданному риску и потому выбирают для управления не только готовые отраслевые решения, но и команду профессионалов.

Специализированное решение для управления приборостроительным предприятием представил ведущий консультант "Фронтстеп СНГ" Сергей Питеркин. В условиях жесткой конкуренции уже недостаточно просто отгружать клиентам продукцию хорошего качества и точно в срок – необходимо постоянно повышать качество и постоянно бороться за сокращение сроков выполнения заказов. Этому помогает метод управления по узким местам, или теория ограничений. Основной принцип данного метода в том, что для улучшения работы всего предприятия нет необходимости в детальном управлении всем производством, достаточно акцентировать внимание только на критических ресурсах, или узких местах, мешающих получению и увеличению прибыли. Затем надо сделать все возможное, чтобы повысить пропускную способность узкого места, сократить страховое время задач. Одно из главных ограничений на российских предприятиях – это не только и не столько производственные мощности, сколько методы управления. На приборостроительных предприятиях узкие места – в системе автоматизации, где много компонентов. Именно для такого сложного производства и предназначена система SyteLine.

Что особенно важно для приборостроительной отрасли – это то, что система SyteLine содержит программный продукт, так называемый конфигуратор, рассчитанный на сложную продукцию. Программа позволяет разработать электронный образ изделия и использовать его на этапах приема заказа и автоматического формирования производственно-

го задания. В результате производители предлагают продукцию, соответствующую индивидуальным требованиям заказчиков.

Система SyteLine выполняется под заказ и легко внедряется. Срок внедрения может составлять семь месяцев.

Участники семинара ознакомились с реальным опытом внедрения системы SyteLine на одном из лидирующих предприятий приборостроения в России – Промышленной группе "Метран", в которую, кстати, входит предприятие "Метран-Электроника". Сегодня группа вышла на рынок с интеллектуальным датчиком – продуктом высоких цифровых технологий, – на базе которого строится автоматическая система управления процессами. Качество этого продукта предъявляет особые требования к системе управления производством, квалификации работников, мотивации труда. Говоря о критериях выбора ERP-системы, директор по информационным технологиям группы "Метран" Алексей Осинцев отметил, что интегрированная система SyteLine соответствует типу производства предприятия, российскому законодательству, системе качества ISO-9000 и потребностям предприятия для дальнейшего развития. Внедрение системы SyteLine позволит построить эффективный бизнес на рынке средств автоматизации, обеспечить менеджмент необходимой оперативной и достоверной информацией для принятия решений, повысить точность стратегического и оперативного планирования и прогнозирования, осуществить управление логистическими процессами в Промышленной группе, сократить сроки и улучшить обслуживание клиентов, повысить качество продукции и производительность труда. Внедрение системы началось в декабре 2001 года, сейчас она проходит тестирование, а к июлю 2003 года должен быть запущен в промышленную эксплуатацию первый блок системы. Он будет осуществлять планирование, управление материальными ресурсами, закупками, процессами сборки и реализацией незавершенного производства. Все это поможет оптимизировать управление бизнес-процессами.

Большой интерес вызвало выступление представителя компании ASCO JOUCOMATIC (группа компаний Emerson). Многолетнее сотрудничество корпорации Emerson и компании Frontstep, отметил он, подход Emerson к выбору "нишевых" программных продуктов, предназначенных исключительно для решения бизнес-задач предприятий приборостроительной отрасли, принесли положительные результаты. Выступавший подчеркнул особую роль руководства по информационным технологиям в построении стратегии развития информационной инфраструктуры предприятия в соответствии со стратегией развития его бизнеса.

Следует отметить, что коммерческая политика "Фронтстеп СНГ" строится на основе понимания стратегических целей и текущих задач клиента. Стоимость программного обеспечения и услуг определяется исходя из результатов обследования и устанавливается по взаимному согласованию с клиентом. Практическая реализация проектов осуществляется с учетом заранее согласованного бюджета и регулярного контроля его фактического исполнения.

За дополнительной информацией обращайтесь, пожалуйста, к пресс-атташе "Фронтстеп СНГ" **Марине Цатуровой** по телефону **(095) 926-1950** или e-mail marina.tsatourova@frontstep.ru

*ЭЛЕКТРОНИКА: НТБ, 2001, №2, с. 68; №3, с.68; №4, с.76; №6, с.65; 2002, №1, с.72-73; №3, с.68; №6, с.69-70.



<http://www.frontstep.ru>