

Успешное завершение внедрения 1С:ERP. Стратегические итоги и экономическая эффективность для контрактного производства

С. Роднов¹, Е. Кузнецова²

УДК 004.418 | ВАК 2.2.2

В цикле статей, опубликованных в журнале «ЭЛЕКТРОНИКА: Наука, Технология, Бизнес» в 2023–2024 годах, обсуждались вопросы, связанные с внедрением системы 1С:ERP на контрактном производстве, а на примере компании «МикроЭМ Технологии» были рассмотрены основные моменты, которые следует учитывать при выборе и смене подрядчика в процессе внедрения. В финальной статье цикла подведем итоги реализации проекта внедрения 1С:ERP в «МикроЭМ Технологии», покажем в цифрах, насколько оправдались ожидания, сколько стоило внедрение, каких результатов удалось достичь, а также предложим рекомендации, как можно минимизировать риски и затраты.

ПОЧЕМУ ERP – ЭТО НЕ РАСХОДЫ, А ИНВЕСТИЦИИ

Вопрос внедрения ERP-системы часто сводится к дилемме: рискнуть ресурсами ради цифровой трансформации или сохранить статус-кво, рискуя отстать от конкурентов. По данным исследования McKinsey, 70% промышленных предприятий, внедривших ERP, отмечают рост операционной эффективности уже в первый год. Однако, лишь 30% проектов укладываются в изначальные сроки и бюджет. Внедрение ERP-системы в «МикроЭМ Технологии» – это история о том, как можно преодолеть статистику, превратив сложности в драйверы роста.

Наш путь начался в 2022 году, когда компания «МикроЭМ Технологии», имея опыт работы с 1С:УПП, осознала необходимость перехода на 1С:ERP. Мотивация была очевидной: рост заказов на 38% в 2022 году требовал автоматизации планирования, мониторинга ресурсов и контроля. Но, как показала практика, даже четкое видение цели не гарантирует гладкой реализации. Agile-методология, смена подрядчика, пересмотр бизнес-процессов – все это стало частью нашего почти 30-месячного пути, который завершился не только успешным запуском системы, но и осязаемыми экономическими результатами.

¹ ООО «МикроЭМ Технологии», директор по развитию.

² ООО «МикроЭМ Технологии», аналитик бизнес-процессов.

ИТОГИ ПРОЕКТА И ЦИФРЫ, КОТОРЫЕ УБЕДЯТ ДАЖЕ СКЕПТИКОВ

Финансовые затраты и их окупаемость

Общий бюджет внедрения – 18,7 млн руб.:

- из них 62% (11,6 млн руб.) – оплата услуг подрядчиков на доработку системы под бизнес-процессы контрактного производства;
- 23% (4,3 млн руб.) – внутренние затраты (дополнительное время сотрудников на разработку, обучение и тестирование);
- 15% (2,8 млн руб.) – непредвиденные расходы (смена подрядчика и связанная с этим доработка модулей).

Экономия за 12 месяцев спустя год после запуска – 9,2 млн руб.

Было отмечено также:

- сокращение ручного труда – 340 ч/месяц в планово-экономическом отделе, отделе продаж и планово-диспетчерском отделе;
- уменьшение потерь от брака – 1,2 млн руб./квартал благодаря внедренному модулю «Контроль качества»;
- ROI – 49% за первый год, прогнозируемая окупаемость – 2,5 года.

Влияние на операционную эффективность

Скорость подготовки заказов к исполнению сократилась с 3 до 1,8 дней за счет доработки модулей «Склады» и «Производство». Это позволило выполнять на 15% больше заказов ежемесячно без расширения штата.

Точность прогнозирования сроков достигла 95%, что снизило штрафы за срывы поставок на 45%. На 80% сократились ошибки в учете – результат автоматизации документооборота и внедрения двойного контроля на этапе приемки компонентов.

Повысилась точность финансового планирования – благодаря среднесрочному и долгосрочному планированию движения денежных средств удалось полностью избежать «кассовых разрывов» в 2024 году.

Бизнес-результаты: от тактики к стратегии

Рост выручки в 2024 году составил 68%, частично благодаря сокращению среднего времени цикла сделки с 25 до 19 дней. Повысилась клиентская лояльность – 90% партнеров отметили улучшение прозрачности взаимодействия, что привело к новым долгосрочным контрактам.

Возрос потенциал для масштабирования – оптимизация бизнес-процессов компании позволила производить больше продукции при тех же ресурсах.

СМЕНА ПОДРЯДЧИКА: КАК УПРАВЛЯЕМЫЙ КРИЗИС СТАЛ ТОЧКОЙ РОСТА

Решение сменить подрядчика на 14-м месяце проекта было болезненным, но необходимым. Первая компания не справилась с кастомизацией системы под контрактное производство. Ключевые ошибки:

- игнорирование специфики работы с давальческим сырьем;
- отсутствие этапа тестирования пользователями;
- задержки на 2–4 недели по каждому этапу.

Переход к новому партнеру изменил динамику:

- параллельная работа команд – пока одна группа стабилизировала модули «Продажи» и «Склад», другая дорабатывала «Производство», что сократило общий срок на четыре месяца;
- фокус на типовых решениях – 70% функционала было реализовано на базе стандартных инструментов 1С:ERP с незначительными доработками, что снизило стоимость доработок на 18%;
- еженедельные демо-сессии обеспечили прозрачность и быструю корректировку задач.

Итог – дополнительные 2,2 млн руб. на смену подрядчика окупались за восемь месяцев за счет получения дополнительной выручки.

КАК ИЗБЕЖАТЬ НАШИХ ОШИБОК?

- **Agile ≠ хаос.** Гибкая методология полезна для IT-стартапов, но в производстве требует четких рамок. Мы потратили лишние три месяца на доработки из-за отсутствия ТЗ, наложенного на бизнес-процессы компании.

Совет: фиксируйте этапы в формате «минимально жизнеспособного продукта» (MVP). Например,

сначала запустите модуль «Склад», затем добавляйте дополнительные функции.

- **Подрядчик ≠ волшебник.** Даже опытные специалисты по внедрению не заменят внутренних экспертов. Назначение технического директора куратором проекта сократило количество ошибок на 40%.
- **Данные – новая нефть.** Миграция данных из 1С:УПП заняла два месяца из-за их неструктурированности и наличия дубликатов.
Совет: проведите аудит данных до старта. Наш аудит выявил 1200 «мертвых» позиций в различных справочниках, что упростило интеграцию.
- **Персонал – критическое звено.** Проведение 30 тренингов (256 часов) снизило сопротивление изменениям. Но ключевым стал «пилотный цех», 10 сотрудников тестировали систему в реальных условиях, формируя лояльность коллег.

ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- **Считайте не только деньги, но и время.** Каждый месяц задержки внедрения – это потеря 5–7% потенциальной прибыли. Создайте «дорожную карту» с контрольными точками и KPI для каждого этапа.
- **Выбирайте партнера с отраслевыми кейсами.** Наш новый подрядчик имел опыт работы с восемью заводами производства электроники, что позволило предугадать 90% наших потребностей.
- **Интегрируйте ERP в стратегию.** Система – это не инструмент учета, а платформа для принятия решений. Мы используем аналитику 1С:ERP для прогноза загрузки производства и финансовых результатов, что сократило издержки на 20%.
- **Готовьтесь к пост-внедренческой поддержке.** Выделите 15–20% бюджета на доработки в первые два года.

ERP КАК ФУНДАМЕНТ ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА

Сегодня 1С:ERP в «МикроЭМ Технологии» – это не просто учетная система, а платформа для экспериментов. Внедрение ERP – это не IT-проект, а трансформация бизнес-модели. Путь к успеху тернист и требует дисциплины, как со стороны сотрудников компании, так и со стороны подрядчика. Требуется не малых инвестиций и еще большего терпения. Но в эпоху, где скорость и точность решают все, отсутствие ERP становится риском, который компания не может себе позволить.

ЧТО СЕЙЧАС?

1С:ERP функционирует в качестве основной учетной системы компании. Бухгалтерская и налоговая отчетность за 2025 год будет сдаваться по данным 1С:ERP. Внедренный функционал покрывает 95% бизнес-процессов компании, в учетной системе работает 100% сотрудников,

имеющих ПК на рабочем месте. На бизнес-форуме IC в 2024 году мы совместно с командой внедренцев номинировались в конкурсе «Проект года». Первое место мы не взяли, но тут как с кинопремией «Оскар» – сама номинация уже является признанием достижений. На текущий момент можно с уверенностью заявить, что внедрение IC:ERP в компании «МикроЭМ Технологии» закончено, дальше только непрерывное совершенствование и новые программные продукты.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Сейчас мы активно занимаемся внедрением CRM-системы и корпоративного портала на базе Битрикс24, функционал которых раньше выполняла (признаемся, не очень

успешно) малоизвестная система на базе канбан-досок. Выбор пал именно на Битрикс24 благодаря простой интеграции с IC:ERP с целью покрыть все бизнес-процессы компании без исключения.

Помимо этого, мы начали делать робкие шаги в освоении искусственного интеллекта для бизнеса. Сейчас, когда кризис на рынке труда особенно острый, ИИ – практически безграничный источник для повышения эффективности бизнеса. Нет, мы не думаем, что ИИ может заменить человека, но бизнес, использующий ИИ, однозначно вытеснит бизнес, который его не использует.

О наших успехах и достижениях мы с большим удовольствием расскажем вам в наших следующих статьях. ●

КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ТЕХНОСФЕРА»



Цена 420 руб.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Издание 3-е., испр. и перераб.
Анцупов А. Я.

М.: ТЕХНОСФЕРА, 2015. – 344 с.
ISBN: 978-5-94836-406-3

В книге обосновывается ключевая роль стратегического управления, дается краткая характеристика состояния зарубежной и отечественной стратегической мысли. Демонстрируется определяющая роль психики лидера в разработке стратегии, раскрывается ее влияние на качество стратегического управления и границы картины мира у стратега. Прикладным ядром работы является авторская концепция оптимизированного цикла стратегического управления. Она включает четыре частных цикла: обоснование, принятие, выполнение стратегии, обобщение опыта стратегического управления. Предпринимается попытка анализа глобальных проблем советских и российских стратегов XX и XXI веков, раскрываются актуальные и прикладные проблемы стратегического управления. Анализируются проблемы риска, внезапности и нестандартных решений в стратегическом управлении. Предлагаются рекомендации лидерам по избавлению от стресса и развитию стратегического мышления.

КАК ЗАКАЗАТЬ НАШИ КНИГИ?

✉ 125319, Москва, а/я 91; ☎ +7 495 234-0110; 📠 +7 495 956-3346; knigi@technosphera.ru, sales@technosphera.ru

КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОНИКИ

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ



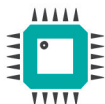
Разработка электроники



Функция генподрядчика
в комплексных проектах



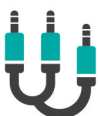
Поставка печатных плат



Комплектование BOM



Монтаж печатных плат



Изготовление жгутов
и кабельных сборок



Тестирование и прошивка



Производство мембранных
клавиатур



Корпусирование

📍 124482, г. Зеленоград,
Сосновая аллея, 6А

🌐 microem.tech

✉ smt@microem.ru

☎ +7 (499) 700-09-90

