



## Автоматизация управления фармацевтическим предприятием: опыт Петровакс Фарм

От **Александр Рыбаков** - 08.07.2024



*Александр Рыбаков*

**Внедрение средств автоматизации в фармацевтической отрасли необходимо для повышения широкого спектра показателей, таких как экономическая эффективность, финансовый и управленческий учет, продажи, управление запасами и закупочной деятельностью.**

В нашей компании таким комплексным решением стало внедрение системы ERP (Enterprise Resource Planning), которое мы успешно реализовали с одним из топовых российских интеграторов два года назад. Сегодня мы можем в полной мере оценить несколько очевидных преимуществ внедрения этой системы.



Прежде всего, мы стали более готовыми к различным отраслевым вызовам и регуляторным изменениям. За счет внедрения новой ERP-системы мы повысили эффективность и скорость бизнес-процессов, что позволяет более грамотно планировать производственные ресурсы и оперировать актуальными данными.

В качестве бонуса получили от 1C:ERP блок по автоматизации процессов маркировки БАД. В нашем случае маркировка лекарственных средств уже была успешно внедрена ранее, но ставшая обязательной с недавних пор маркировка БАД потребовала дополнительных изменений. Нам повезло, что типовые релизы ERP уже содержали необходимый функционал. Это позволило избежать дополнительных затрат на программный продукт. Конечно, была проведена небольшая кастомизация, но она не сравнима по сложности и затратам с покупкой и внедрением новой системы маркировки БАД с нуля.

Еще один проект, который мы активно развиваем в рамках ERP-системы, – это блок технического обслуживания и ремонта (ТОИР). Также можно отметить функционал внутреннего электронного документооборота, который позволяет уходить от бумажных версий документов в бизнес-процессах компании и обеспечивает простоту и надежность хранения данных, снижение расходов бумаги, увеличение скорости подписания документов и принятия управленческих решений.

Также в рамках развития ERP-системы мы успешно кастомизировали и запустили блок факторинга для финансового департамента. Это расчет с нашими контрагентами по банковской схеме отсрочки платежа.

Немаловажно, что такие знаковые для компании улучшения процессов нам удалось реализовать в сжатые сроки. Базовый проект, до запуска новой ERP-системы, занял порядка 12-15 месяцев, на стабилизацию и постпроектное сопровождение мы затратили еще 3-6 месяцев. После этого мы сосредоточились на совершенствовании и настройке новых блоков. В среднем на каждый блок потребовалось от 6 до 12 месяцев.

Конечно, какие-то проекты и процессы еще продолжают масштабироваться. К примеру, весь документооборот невозможно сразу перевести в цифру. Мы стремимся не просто машинально все автоматизировать, а не забывать об эффективности процессов и их постоянном улучшении в период перехода. К примеру, блок ТОИР идет с уникальной привязкой к каждой производственной линии, так как включает структуру оборудования по каждому процессу.



В процессе внедрения системы очень важно оценить ее эффективность. Во-первых, мы получили более тесную интеграцию с системами бизнес-аналитики, что позволяет формировать единые дашборды в стыковке с внешними источниками данных и использовать их для принятия управленческих решений.

Второй момент – это типовые механизмы согласования и подписания любых документов, причем настраиваемые и очень гибкие. Поэтому, наверное, наибольший эффект от внедрения этой системы на себе почувствовали два блока в нашей компании. Первый – производственный учет и все, что связано с технологическими процессами выпуска готовой продукции и полупродуктов. Мощный механизм ERP-системы позволяет гораздо больше вещей автоматизировать и покрыть системой с точки зрения отражения и накопления аналитики по нормам, расходам материалов, таймингу, в дальнейшем – и по себестоимости выпуска готовой продукции. Второй – создание внутреннего цифрового электронного документооборота, который вывел этот процесс на новый уровень удобства и прозрачности. Но самое, пожалуй, важное – это то, что система подразумевает донорирование функционала. То есть в случае появления необходимости можно на существующую платформу добавить блоки и получить дополнительный необходимый функционал за ту же стоимость лицензии.

Знаю, что многих пугает то, что «переезд» со старой системы на новую может оказаться очень сложным и сотрудников придется полностью переучивать, но в нашем случае процесс прошел довольно гармонично.

Внедрение системы и работа по блокам осуществлялись параллельно: вместе с внешним интегратором мы прорабатывали разные функциональные блоки. В каждом из этих блоков были определены два-три ключевых пользователя. Это были костяки команд наших сотрудников. Эти люди первыми знакомились с функционалом, проводили тестирование и прогон базовых сценариев. В итоге, когда мы запустили процесс перехода, наши коллеги уже знали интерфейс системы и все его особенности. В дальнейшем произошло уже «опыление» компетенций среди новых сотрудников с более простыми операциями. Мы понимали, что чем больше и увереннее на практике мы прокачаем наших пользователей, тем меньше заявок и вопросов будет к нашему отделу, когда система запустится. Безусловно, волна вопросов коллег нас настигла, но это был управляемый процесс, который не парализовал выполнение основных функций нашего отдела.



В нашем подразделении 15 человек, которые функционально разделены на две подкоманды. Первая – это группа бизнес-учетных систем. ERP – это прежде всего их детище. И группа ИТ-инфраструктуры, обеспечивающая работу сетей, «железа», каналов связи, HelpDesk-специалисты. Это тот фундамент, на котором все держится.

Важная роль в обеспечении эффективности работы нашего подразделения принадлежит корпоративной культуре и атмосфере сотрудничества компании «Петровакс». Основной принцип нашей работы – «предлагай», обеспечивающий свободу мнений и предложений. Он может исходить от любого сотрудника в цепочке – ИТ, бизнес-заказчик, сотрудник и так далее. Поэтому работа над какой-либо задачей – всегда поиск общего, взаимовыгодного для всех участников процесса решения.

Все это позволяет нам развивать ERP-систему, наращивая существующие блоки и повышая компетенции компании. Мы делаем ставку на цифровизацию и внутреннюю эффективность, то есть на максимальный уход от бумаги и перегруженных рутинных процессов.

Как и во многих компаниях, фиксируем сейчас тренд перехода на российских поставщиков ПО из-за внешних рисков. Как прогрессивная и открытая компания, сфокусированная на качестве своей продукции, понимаем, что в текущих реалиях рост компании без использования инструментов цифровизации невозможен. Цифровая трансформация – это неотъемлемая часть стратегии развития, которая гарантирует скорость, качество производства, современные инструменты по аналитике и финансам, обеспечивая конкурентное преимущество компании.

---

---

