

Автоматизировать «оптику»? Зачем и как?

Нужно ли в России автоматизировать магазины оптики? Достаточно ли использовать программы бухгалтерского учета или необходимы более мощные системы поддержки бизнес-процессов? Почему многие оптические компании, даже достаточно крупные, не задумываются об автоматизации? В этой статье будут рассмотрены ее плюсы и минусы, а также сдерживающие факторы для автоматизации оптических магазинов в России.

НУЖНА ЛИ АВТОМАТИЗАЦИЯ?

Давайте попробуем разобраться, зачем же вообще нужна автоматизация и каковы ее преимущества.

■ **Организация учета.** Как известно, если что-то сосчитать, то больше его не станет, но если не сосчитать, то может стать гораздо меньше, особенно в России. Задача модуля учета – затруднить воровство и дать полную информацию об остатках и движении товара бухгалтерии и менеджерам.

■ **Оптимизация бизнес-процессов и повышение эффективности работы сотрудников.** Продавцы магазинов должны обслуживать клиентов, а не заполнять множество формуляров и писать от руки ценники. Сотрудники бухгалтерии должны контролировать сохранность товара и вести отчетность, а не вносить вручную данные с бумажных «журналов продаж» в 1С.

■ **Бизнес-аналитика.** Менеджеры должны принимать грамотные и обоснованные решения. Для этого им нужно множество данных: как меняется средний чек на определенную группу товаров, насколько различается оборачиваемость товара от разных поставщиков, какой ценовой диапазон дает больше

всего продаж по количеству и по сумме. Имея всю информацию, менеджеры компании могут быстрее и правильнее реагировать на рыночные изменения.

Итак, система автоматизации позволяет навести порядок в учете, работать более эффективно, получить информацию, которая может дать конкурентное преимущество. Почему же до сих пор так много неавтоматизированных компаний?

К сожалению, автоматизировать сеть оптических магазинов не так просто. Прежде всего, среди имеющихся на рынке предложений плата за лицензию на программное обеспечение для автоматизации одного салона оптики варьирует от пятидесяти до ста тысяч рублей. Таким образом, для сети, состоящей из десятка магазинов, стоимость программного обеспечения составит порядка миллиона рублей, а разработка системы на заказ может оказаться и значительно дороже.

Затем, для работы системы требуется закупка и настройка дорогостоящего серверного оборудования. И это оборудование надо поддерживать в рабочем состоянии. Оно может выйти из строя, настройки системы могут сбиться. Для обслуживания серверного оборудования в компании нужно иметь как минимум одного высококвалифицированного системного администратора. Студент, умеющий переустановить Windows и поставить 1С, здесь не подойдет. А вызвать в случае сбоя специалиста компании, предоставившей систему, можно, как правило, только в Москве, но не в регионах.

Часто проблемой становится и обновление системы. Поддержка в регионах обычно осуществляется только по телефону. И даже ваш грамотный системный администратор не всегда сможет объяснить, что именно произошло, и восстановить систему по телефонным комментариям специалистов службы техподдержки. А обновление или модификация под новые требования иной раз обойдется дороже приобретения самой системы.

Существуют и сложности масштабирования: если ваша розничная сеть выросла, то оборудование перестанет справляться с нагрузкой. Нужно будет покупать более мощный сервер, а старый выбрасывать, все это влечет дополнительные затраты. Кроме того, внедрение системы может затянуться на несколько лет – пока она не позволит в точности воспроизвести все ваши бизнес-процессы. И наконец, нельзя забывать и о том, что в случае порчи или конфискации центрального сервера работа во всех магазинах сети будет парализована.

Учитывая все эти проблемы, установить систему автоматизации могут позволить себе только крупные компании, готовые нести серьезные расходы на оборудование и доводку системы, а также содержать IT-отдел для обслуживания оборудования и программного обеспечения.

Однако решение, позволяющее малым и средним компаниям получить все преимущества системы автоматизации, все же есть!

To automate «optics»? What for and how?

In article presents pluses and minus of automation of optical shops, and also deterrents for such automation in Russia are considered.

* Михаил Юрьевич Харламов, директор софтверной компании «ИТигрис» (Санкт-Петербург), специализирующейся на разработке бизнес-приложений по модели «ПО как услуга» (SaaS).

МОДЕЛЬ SAAS

В последнее время в Европе и США огромную популярность приобрела модель предоставления программного обеспечения в качестве сервиса (Software as a Service – SaaS). В соответствии с этой моделью программное обеспечение не приобретается как товар, а арендуется. В стоимость аренды также входит серверное оборудование и техническое обслуживание.

Модель SaaS дает клиентам следующие преимущества:

- Отсутствует плата за лицензию, вместо этого взимается ежемесячная оплата. Такая модель оплаты не только снижает начальные затраты на автоматизацию, но и страхует вас от ситуации, в которой деньги на лицензию потрачены, а внедрение по каким-либо причинам не состоялось (например, не хватило мощности системы, не удалось обучить сотрудников работать с ней, не были учтены какие-то важные элементы в бизнес-процессе).

- Не требуется дорогостоящее оборудование, поскольку обработка всех ресурсоемких задач осуществляется на серверном оборудовании компании, предоставляющей систему, и для работы достаточно купить самые бюджетные компьютеры и подключить их к Интернету.

- Поддержка работоспособности оборудования является задачей предоставившей систему компании, а не заказчика. Компании, специализирующиеся на таких услугах, как правило, арендуют серверы в Европе и США, обеспечивают резервное копирование данных, дублирование данных в нескольких географически удаленных центрах. В результате достигается высокая надежность системы, с заказчика снимается задача по обслуживанию серверного оборудования и отсутствуют финансовые риски, связанные с выходом оборудования из строя.

- Поскольку сервер находится на стороне компании, предоставившей систему, техническое обслуживание, исправление ошибок и обновление программного обеспечения производятся ее специалистами, что позволяет компании-заказчику не содержать свой штат IT-специалистов.

- Масштабирование систем осуществляется быстро и легко – компания, предоставляющая систему, просто переключает ее на более мощный сервер. При этом вам не приходится приобретать новое оборудование и избавляться от старого.

- Риски при внедрении системы сводятся к минимуму, так как финансовые вложения на начальном этапе минимальны.

- Поскольку серверы с информацией находятся за пределами России, то конфисковать их и тем самым парализовать работу компании невозможно.

Однако допустим, у кого-то модель SaaS вызывает и некоторые опасения, например:

- *Будет ли обеспечена конфиденциальность коммерческой информации?* На самом деле, использование решений SaaS повышает безопасность коммерческой информации, поскольку обеспечение безопасности данных является основой бизнеса компаний, оказывающих данную услугу.

- *Как не попасть в зависимость от компании, оказывающей эту услугу?* Как правило, поставщики решений SaaS пре-

Системы автоматизации оптических магазинов, предоставляемые в качестве услуги, уже давно популярны в Европе и США. Примеры — системы Optix и Blink*. В России такие решения также начинают появляться. ■

ОПТИКА ЗАЙДИ УВИДИШЬ

В связи с открытием новых салонов в Санкт-Петербурге

ПРИГЛАШАЕМ НА РАБОТУ

администраторов салонов оптики
оптиков-оптометристов
продавцов-консультантов
врачей-офтальмологов

Мы предлагаем:

- достойную оплату труда
- социальный пакет
- гибкий график работы
- карьерный рост
- возможность совмещения работы с обучением

Свое резюме можно отправить на info@newglance.ru

www.newglance.org Т. (812) 601-68-06

доставляют резервные копии данных, которые всегда можно использовать для перехода на другую систему.

Западные эксперты часто проводят аналогию между историей распространения электричества и развитием информационных систем. В XIX веке для повышения эффективности своей работы отдельные компании начали использовать электричество. Но для этого приходилось строить свою электростанцию, что могли себе позволить лишь крупные компании. В 1892 году Сэмюэл Инсулл (Samuel Insull), один из основателей General Electric, предложил передавать энергию по электросетям, возводя электростанции отдельно от предприятий. Сначала это предложение воспринималось с опаской – ведь без электроэнергии останавливалось все производство, поэтому руководители компаний боялись попасть в зависимость от электростанций. Теперь же никому и в голову не придет соорудить для бизнеса свою электростанцию или же вообще не использовать электроэнергию. Примерно так же сейчас происходит развитие систем автоматизации: если раньше их могли позволить себе лишь крупные компании, то в наше время они становятся доступны многим за счет развития Интернета.

* Подробнее о них можно узнать на соответствующих сайтах: www.optix.co.uk, www.acuitylogic.com.