

### КОМПЛЕКСНЫЕ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ЭКСПЕРТНОГО УРОВНЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Промышленность остро нуждается во внедрении отечественных ИТ-решений. При этом замена западных разработок на российские для производственного сектора — задача не из легких. Для этого надо понимать специфику различных отраслей. Системных интеграторов, которые давно специализируются на цифровизации промышленности, немного. Надежным партнером на этом пути может стать компания «Райтек ДТГ». Ее ключевое преимущество — 100%-ная сфокусированность именно на производстве на протяжении более чем 10-летней истории. В числе клиентов компании АО «Уральский завод гражданской авиации», АО «Синара — Транспортные машины», АО «Фармацевтическое предприятие «Оболенское», ООО «Ижевский завод тепловой техники» и другие известные предприятия России. В последние годы «Райтек ДТГ» активно участвует в процессе импортозамещения цифровых решений. Кроме того, компания вышла на рынок Китая и предлагает российским клиентам уникальную возможность развернуть на территории Поднебесной производство с привычными отечественными цифровыми продуктами. Подробно о деятельности поставщика ИТ-решений для производства рассказал управляющий партнер «Райтек ДТГ» Евгений Вергазов.

#### Когда было положено начало деятельности вашей компании и к каким результатам она пришла сегодня?

«Райтек ДТГ» работает на российском рынке с 2013 г. За это время нами реализовано более 100 проектов во многих регионах России, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья. Мы начинали как небольшая ИТ-компания со штатом шесть человек. В настоящее время у нас работают более 400 экспертов в своих областях. Никакого внешнего финансирования мы не привлекали, компания строится исключительно на воле и амбициях ее учредителей.

#### Какие основные направления вашей деятельности?

Наше центральное направление — это реализация проектов по внедрению российских программных продуктов на платформе 1С для производственных предприятий. В первую очередь это, конечно, флагманское решение 1С — «1С:ERP Управление предприятием 2». Данный программный продукт часто выступает ядром нового комплексного ИТ-ландшафта предприятия.

Вокруг ERP-системы выстраивается плеяда решений для более узких и зачастую весьма сложных задач бизнеса: автоматизации планирования, управления персоналом, BPM, управления документами и ремонтами, внедрения MES- и PLM-систем и мн. др. Практически для каждой задачи автоматизации и цифровизации в производстве у нас есть решение, методология или партнер. Отталкиваемся в работе от лучших мировых и отечественных практик и своего опыта.

Помимо этого, мы интегрировали определенные консалтинговые практики. В числе прочего предлагаем заказчику консалтинг по построению стратегии цифровизации предприятия.

До определенного момента мы занимались исключительно проектным бизнесом и не вели сопровождение заказчиков. Сейчас поменяли подход и активно развиваем направление корпоративного сопровождения клиентов. В сопровождении устанавливаем строгий SLA и гарантируем заказчикам оперативную и своевременную поддержку.

#### С другими вендорами, помимо 1С, вы работаете?

В первую очередь мы сотрудничаем, конечно, с 1С. Но активно развиваем сотрудничество и с вендорами, которые предлагают сопутствующие решения. Для автоматизации планирования производства используем специальную надстройку над 1С:ERP (также на платформе 1С) — программные продукты DD Flow, для автоматизации диспетчеризации производства —



продукты «Амальгама», для автоматизации конструкторско-технологической подготовки производства — «Интермех» и др.

До 2022 г. мы были одним из ведущих партнеров Siemens в России в том, что касалось производственного планирования и диспетчеризации производства. Эта компания ушла с российского рынка, но у нас осталось понимание того, как решаются сложные производственные задачи в практиках ведущих международных экспертов. И мы используем эти знания и навыки, чтобы сейчас помогать российским вендорам продвигать свои решения. На мой взгляд, это одно из наших ключевых преимуществ.

#### Какие еще конкурентные преимущества вы хотели бы обозначить?

Как я и говорил ранее, наше основное преимущество — это сфокусированность на производстве. Мы не размываем свой фокус на проекты в разных отраслях бизнеса и за счет этого накапливаем экспертизу, которая зачастую выглядит привлекательнее для заказчика, чем у наших более масштабных конкурентов.

Рынок ERP-проектов сейчас растет. Растет и количество команд, которые внедряют подобные системы. Но нужно понимать, что один из ключевых запросов заказчика — подтвержденный опыт внедрения на аналогичном предприятии. Это именно то, что мы можем предложить, у нас есть завершённые проекты практически в каждой подотрасли производства и клиент, который может подтвердить нашу репутацию.

## Получается, что основное ваше преимущество — сфокусированность на производстве и экспертизность?

Совершенно верно. Наши основные преимущества — сфокусированность на производстве, экспертизность, а также наличие собственной проектной технологии, ориентированной на внедрение «1С:ERP Управление предприятием 2» в промышленности.

«Райтек ДТГ» действительно глубоко понимает процессную модель работы предприятий — от CRM и продаж до управления производством и качеством, расчета себестоимости и бюджетирования. Также мы хорошо знаем особенности деятельности разных предприятий — позаказное производство, мелкосерийное и серийное производство, проектное производство для различных отраслей и сегментов, процессное и гибридное производство, металлургия, предприятия, работающие с госзаказом. Завершенные кейсы есть во всех этих отраслях промышленности.

## Какие актуальные проблемы помогаете решать заказчикам?

В первую очередь помогаем решать проблему необходимости заменить устаревшие системы и минимизировать связанные с этим риски, а также перейти на российское программное обеспечение. В нашем портфеле кейсов есть проекты перехода с зарубежных ERP-систем на 1С без остановки производства в кратчайшие сроки — от трех месяцев.

Кроме того, работа нашей команды способствует повышению эффективности за счет улучшения производственных показателей. Внедрение предлагаемых нами решений обычно приводит к снижению объемов материальных запасов до 10%, сокращению производственного цикла до 10% и повышению точности планирования на 25–50%. Но для значительных успехов в вопросе повышения эффективности надо не только внедрять современные ИТ-решения, но и постоянно совершенствовать бизнес-процессы.

**Наши основные преимущества — сфокусированность на производстве, экспертизность, а также наличие собственной проектной технологии, ориентированной на внедрение «1С:ERP Управление предприятием 2» в промышленности.**



## Расскажите о вашей команде.

Без преувеличения скажу, что основа нашего успеха и главный ресурс — профессионализм специалистов. За более чем 10-летнюю историю нам удалось создать одну из сильнейших команд в нашей сфере. Это руководители проектов, функциональные и системные архитекторы, аналитики, разработчики и методисты по внедрению корпоративных информационных систем для производства. Их компетенции востребованы как у предприятий дискретного, так и процессного и гибридного типов производства.

**Внедрение предлагаемых нами решений обычно приводит к снижению объемов материальных запасов до 10%, сокращению производственного цикла до 10% и повышению точности планирования на 25–50%.**

## Как выстроена структура вашей компании?

У компании нет никаких многоуровневых ландшафтов консолидации. То есть у нас нет ни управляющих компаний, которые нам диктовали бы условия, ни дочерних структур. При этом у нас есть офисы более чем в 15 городах.

Мы выбрали для себя гибридный формат проектов внедрения. Осуществляем дистанционно тот объем работ, который можно делать удаленно без ущерба для проекта. И это тоже одно из основных наших преимуществ. С другой стороны, при запуске системы в эксплуатацию наша команда выезжает на объект заказчика и находится там столько времени, сколько требуется. Пользуясь выстроенной технологией, мы можем без потерь в качестве работать в любой точке мира. У нас есть проекты в разных регионах России, начиная от Центрального федерального округа и заканчивая Дальним Востоком, а также в Армении, Казахстане и других странах. В ближайшее время выходим с нашими решениями и на китайский рынок.

## Какие решения востребованы в Китае и почему?

В этом году мы запускаем в эксплуатацию производственную площадку в Китае. Это первое, по сути, серьезное внедрение программного продукта 1С:ERP российского вендора на китайском предприятии. В марте наша команда отправляется туда запускать производство и обучать пользователей. Мы провели достаточно большую работу, в том числе по переводу программного обеспечения на китайский язык.

Мы столкнулись с тем, что не все китайские ERP-системы настолько же продвинутые, как наша. Также явно прослеживается тенденция отказа китайцев от продуктов западных вендоров. Кроме того, в Китае уже немало предприятий имеют выстроенные связи с российскими партнерами, и им важно пользоваться единым программным обеспечением для интеграции данных.

## Экспорт ваших ИТ-решений в Китай рассчитан на российских клиентов?

В первую очередь он рассчитан на клиентов из России. Для предприятий, у которых в Китае есть дочерние площадки, а таких немало, мы можем выстроить единый ИТ-ландшафт и поддерживать несколько разнородных систем. Искать подрядчика на территории Китая им не придется. И это будет отечественный продукт, с которым российская компания привыкла работать.

## Некоторые эксперты считают, что от санкций вендоры выиграли, а интеграторы проиграли. Согласны ли вы с этим и как санкции сказались на вашей деятельности?

Пожалуй, не соглашусь. Работы у нас прибавилось. Если взять оборот по внедрению российского программного обеспечения, то только в 2022 г. мы выросли в два с половиной раза. В пандемию не пострадали, поскольку были изначально ориентированы на работу в удаленном формате.

Начиная с февраля 2022 г., когда западные вендоры один за другим стали уходить с территории России, многие предприятия оказались в достаточно сложной ситуации. Они привыкли работать на продуктах таких компаний, как SAP, Microsoft, и им потребовалось в кратчайшие сроки чем-то заменить систему с налаженными процессами. В этот момент основное, на что они могли надеяться, это то, что рядом окажется какой-то интегратор, который поможет быстро решить проблему.

Мы увидели в этом, во-первых, возможность помочь нашему рынку, во-вторых, естественно, возможность увеличить нашу компанию, сделать ее более экспертной, масштабной и ориентированной на результат. В 2022 г. мы перевели около 10 компаний с западных решений на российские. Получили, соответственно, положительные отзывы, референсы и планируем заниматься этой работой дальше. Сейчас мы, например, сотрудничаем с несколькими крупными металлургическими холдингами, которые используют западное программное обеспечение, но планируют максимально оперативно переходить на отечественное.

## В этом году мы запускаем в эксплуатацию производственную площадку в Китае. Это первое, по сути, серьезное внедрение программного продукта 1С:ERP российского вендора на китайском предприятии.

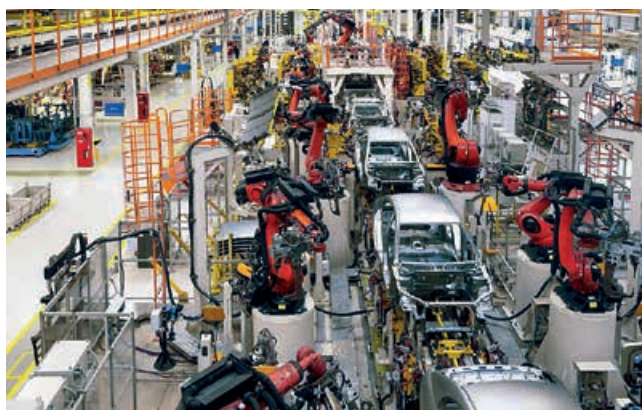
### Какие предприятия входят в число ваших заказчиков и можете ли вы сказать, что это в основном крупный бизнес?

Это предприятия из отраслей машиностроения, металлообработки, промышленной металлургии, приборостроения, химии, фармацевтики, пищевой промышленности и мн. др. Они разные. Могу сказать, что в последние годы мы все чаще сотрудничаем с крупным бизнесом. Раньше нашими клиентами были преимущественно небольшие промышленные компании. Сейчас у нас появилось значительное количество успешных кейсов, и к нам уже часто обращаются действительно крупные производственные группы, которые входят в ТОП-500 рейтинга РБК и являются флагманами российского рынка в самых разных отраслях.

Так, у нас есть опыт внедрения «1С:ERP. Управление холдингом» для крупного оборонного предприятия, где было автоматизировано более 1800 рабочих мест. При этом удалось достичь высокой эффективности по целому ряду показателей: снижение производственных издержек — 18%, сокращение трудозатрат в различных подразделениях — 15%, ускорение получения регламентированной отчетности — 34%.

### Как вы оцениваете текущее состояние российского рынка в вашей сфере?

Основная проблема в том, что российский рынок ИТ-решений достаточно неоднородный. У нас есть очевидно очень мощные и продвинутые решения, такие как ERP-система компании 1С. Она точно не уступает западным программным продуктам



## В 2022 г. мы перевели около 10 компаний с западных решений на российские. Получили, соответственно, положительные отзывы, референсы и планируем заниматься этой работой дальше.

и успешно заменяет SAP или Oracle. С другой стороны, есть программные продукты, которые гораздо более медленными темпами развивались в России, и сейчас с уходом западных вендоров на них возложены слишком большие ожидания. И это в некоторых случаях реально проблема. Например, по продуктам для решения каких-то узких производственных задач до недавнего времени было существенное отставание российских решений от западных. Сейчас, конечно, они активно развиваются.

### Что вы считаете главным достижением компании на сегодняшний день?

Репутация надежного партнера среди клиентов, а также высокий партнерский статус у ведущих российских и мировых производителей программного обеспечения — наши главные достижения. У нас есть правило: «Райтек ДТГ» доводит свои проекты до результата, даже если нам это невыгодно в моменте с финансовой точки зрения. Контрагенты наш ответственный подход ценят.

### Какие награды и достижения компании вы хотели бы отметить?

В начале этого года мы вошли в ТОП-10 рейтинга партнеров «1С:Центры компетенции по ERP-решениям». Наша цель по итогам года войти в первую пятерку и подниматься дальше. Мы сертифицированный партнер 1С, участник сети «1С:Франчайзинг», являемся постоянным участником и победителем конкурсов лучших проектов автоматизации «1С:Проект года». Также «Райтек ДТГ» принимает участие в масштабном конкурсе «Проект года» от Global CIO. Кроме того, регулярно участвуем в рейтингах Cnews, TAdviser и других, а также в ключевых отраслевых конференциях, таких как «Бизнес-форум 1С:ERP».

### Какие цели на будущее ставите?

Мы стремимся обеспечивать измеримое повышение эффективности деятельности производственных предприятий благодаря внедрению современных корпоративных информационных систем. Надеемся, что продолжим успешно реализовывать сложные и интересные проекты, а также повышать собственную функциональную и отраслевую экспертизу.