

10 признаков, что ваше производство теряет деньги из-за ручных процессов *Чек-лист для руководителя производства, технического директора или собственника бизнеса*

Пройдитесь по списку. Если вы узнали хотя бы 2–3 ситуации — ваше производство гарантированно теряет сотни тысяч рублей в год на операционных издержках, простоях и ошибках.

1. Данные о работе оборудования всё ещё живут в бумажных журналах или Excel-таблицах «для галочки»

Операторы записывают выработку в тетрадь, мастер раз в смену переносит цифры в Excel, а реальную картину вы видите в лучшем случае на утренней планёрке. Это не данные — это археология. Без объективной информации в реальном времени вы не можете ни найти корневую причину простоев, ни посчитать реальный ОЕЕ.

К чему это приводит: скрытые простои достигают 15–30% от фонда рабочего времени, и вы о них просто не знаете.

2. Ваши сотрудники вручную «перебивают» заявки из одной учётной системы в другую

Например, менеджеры переносят состав заказа из писем или CRM в 1С или MES-систему вручную. Это медленно и чревато опечатками: не тот артикул, не то количество.

К чему это приводит: одна ошибка в спецификации — и в производство запущена не та партия. Цена ошибки — стоимость испорченного материала и потерянного времени, не говоря уже о штрафах за срыв сроков.

3. Отчёт о выполнении сменного задания формируется больше часа (или вообще «на глазок»)

Мастер тратит последние полтора часа смены на то, чтобы свести баланс: сколько произвели, сколько ушло в брак, сколько осталось в незавершёнке. В это время он не управляет цехом.

К чему это приводит: контрольная функция съедает управленческую. Вы платите руководителю смены за то, что он работает учётчиком.

4. Вы не знаете точную себестоимость конкретного заказа или изделия в момент его производства

Вы понимаете затраты на материалы и труд приблизительно, но не видите, сколько «съел» конкретный заказ электроэнергии, времени оборудования или внеплановых переналадок. Точная цифра всплывает только к концу месяца в бухгалтерском отчёте, когда исправлять что-либо уже поздно.

К чему это приводит: вы продаёте продукцию по цене, которая не покрывает реальную себестоимость, и не знаете об этом.

5. Ключевые сотрудники (наладчики, технологи, мастера) постоянно отвлекаются на ответы «где заказ?», «когда будет готово?»

Менеджеры по продажам или клиенты атакуют производство в мессенджерах и по телефону, потому что нет единого окна с актуальным статусом заказов. В ответ — долгое переключение контекста, поиск информации в журналах и звонки в цех.

К чему это приводит: до 20% времени ценных специалистов уходит на коммуникацию вместо основной работы. Это скрытый налог на отсутствие прозрачности.

6. Передача смены — это «чёрный ящик»

Ночная смена уходит, дневная приходит. Информация о том, что сделано, с какими проблемами столкнулись, что требует немедленного вмешательства, передаётся устно или в виде короткой записки. Часть информации неизбежно теряется.

К чему это приводит: каждая смена начинается с «расследования» и раскочки. Первые 30–40 минут оборудование может простаивать просто потому, что люди входят в курс дела.

7. Плановый ремонт или ТО постоянно превращается в аврал

У вас нет системы учёта наработки оборудования и напоминаний о регламентных работах. Поэтому о замене масла или фильтров вспоминают,

когда станок уже остановился. Или, наоборот, меняют расходники по календарю, не глядя на реальную наработку.

К чему это приводит: внеплановые простои, которые длятся в 2–3 раза дольше плановых, и перерасход запчастей.

8. Вы пытаетесь внедрить бережливое производство или повысить ОЕЕ, но все инициативы «пробуксовывают»

Вы проводите собрания, рисуете карты потоков создания ценности (VSM), но через месяц всё возвращается на круги своя. Причина — нет системы, которая бы автоматически фиксировала и визуализировала достигнутые улучшения.

К чему это приводит: Lean-проекты умирают, потому что держатся только на энтузиазме лидера, а не на данных. Люди перестают верить в изменения.

9. Вы теряете заказы из-за того, что не можете вовремя назвать реалистичную дату отгрузки

Клиент спрашивает: «Когда будет готово?». Вы или менеджер лезете в Excel, звоните в цех, прикидываете загрузку «на глаз» и называете срок с запасом (или слишком оптимистичный). В первом случае вы проигрываете конкурентам по срокам, во втором — получаете штрафы и репутационные потери.

К чему это приводит: клиенты уходят к тем, кто даёт точную и быструю информацию о статусе заказа.

10. Вы как руководитель чувствуете, что управляете «вслепую», и давно хотите получать ключевые показатели на дашборде, а не в голове

Вы понимаете, что для роста нужна оцифровка, но пугает дороговизна, долгие внедрения и необходимость нанимать IT-специалистов. Кажется, что MES-системы — это для огромных заводов, а не для вашего цеха.

К чему это приводит: вы продолжаете нести потери, которые можно было бы устранить, и откладываете решение, которое окупает себя за несколько месяцев.

Что со всем этим делать?

Каждый из этих признаков — симптом одной и той же проблемы: ваши производственные процессы обслуживаются людьми там, где это уже давно должен делать софт. Это не вина людей, это системная ошибка.

Хорошая новость: для малого и среднего бизнеса сегодня есть быстрые и доступные решения. Вам не нужен штат программистов и миллионные бюджеты. Достаточно правильно спроектированной кастомной автоматизации, которая ляжет именно на ваши процессы.

Я, Данил Егоров, основатель «**ТехКонсалт Автоматизация**», помогаю производственным компаниям выявлять узкие места и автоматизировать рутинные процессы. Первый шаг — **бесплатный 20-минутный экспресс-аудит**, который покажет, где вы теряете деньги прямо сейчас.

👉 **Запишитесь на экспресс-аудит на сайте techconsultant.ru**
или напишите мне в Telegram: @techconsauto



ТехКонсалт Автоматизация

Аудит • Автоматизация • Цифровизация производства