информационные технологии

«В любой ERP-системе есть место для оптимизации»

Дмитрий Потапов, партнер компании AT Consulting, директор блока ERP, рассказал корреспонденту „Ъ“ **Светлане Рагимовой** о том, как интернет вещей повлияет на рынок ERP-систем и что придет им на смену. По его мнению, крупные сделки в этом секторе вымерли и рынок ERP живет за счет услуг, а не за счет продажи лицензий.

— мнение —

— Есть ощущение, что рынок ERP умер, что больше такие комплексные системы не продаются и продаваться не будут, так ли это? Это временная ситуация или мамонты вымерли уже навсегда?

— Я бы сформулировал вопрос иначе: а был ли рынок ERP? Да, все крупные компании купили лицензии и серверы под ERP-проекты. Некоторые — по несколько раз. Но много ли мы знаем успешных внедрений среди крупных компаний? Чтобы был один экземпляр системы на всю компанию без ручного массажа отчетности в Excel и наличия дублирующих систем?

Я бы скорее согласился с утверждением, что на рынке вымерли крупные сделки по лицензиям на ERP-системы. Да, существуют отдельные точки роста в виде покупки дополнительной функциональности или «облачных» сервисов. Но это в лучшем случае доисторическая белка. Мамонты, увы, вымерли. Охотиться нужно в других землях — там, где водятся услуги.

Если оставить за скобкой первоначальный этап становления рынка ERP, когда происходили массовая покупка и попытки внедрения всеми всего, можно заметить, что рынок ERP следует за трендами рынков, на которых живут сами компании. ERP — это тыл, бэк-офис, система, поддерживающая основной бизнес. Если он активен, идет борьба с конкурентами, происходят слияния и поглощения, то есть и сопровождающие эти активности ERP-задачи. На стабильном рынке ERP задач мало. Рынки многих секторов экономики в нашей новейшей истории еще достаточно молоды и динамичны, а значит, и многие ERP-задачи еще впереди.

— Что происходит со старыми внедрениями ERP, которые часто в прошлом делались ради соответствия международным стандартам, а не для того, чтобы реально повышать эффективность бизнеса?

— Вы правы, у нас существовало много других, менее хлопотных способов повышения эффективности бизнеса помимо ИТ. Согласитесь, бэк-офисные процессы редко были конкурентным преимуществом в борьбе за эффективность. Но времена меняются, возможности для завоевания новых рынков для многих компаний подходят к концу. Когда компания не может больше зарабатывать, она старается больше экономить. Вот тут и возникают ERP-задачи и связанные с ними новые контракты на доработку процессов, миграцию купленных компаний и т. д.

ERP-система не статична, она подвижна, как и сам бизнес компании. В крупных компаниях постоянно происходит движение: некоторые стремятся к централизации, некоторые, наоборот, к децентрализации. Происходят слияния компаний, укрупнения или, наоборот, выделение отдельных бизнес-единиц. Все это сопровождается ERP-задачами.

— Что приходит на замену ERP и почему?

— Взаимодействие с внешними агентами — это та область, где сейчас существует большая неэффективность. Передача даже простейших документов между компаниями — это всегда путаница в справочниках, ручной ввод, потеря и восстановление документов. Со временем все больше и больше информации будет перетекать из домашней ERP-системы на порталы взаимодействия между контрагентами, и в какой-то момент станет проще и дешевле передать часть процессов ERP внешнему порталу, чем поддерживать их в домашней системе.

Думаю, что со временем классические ERP-системы будут вытеснены такими порталами взаимодействия между участниками производственного цикла, включая саму компанию, ее клиентов, поставщиков и государство. Это не означает, что ERP-системы исчезнут совсем. Просто область ERP внутри компании ужмется до классической задачи ERP: планирование ресурсов под согласованные объемы производства. А все, что касается взаимодействия с внешними агентами, со временем уйдет на внешние сервисы.


AT CONSULTING

Работа с порталами также снимет часть беспокойства относительно публикации финансовых данных, и компаниям будет проще принять решение о том, чтобы вывести свои процессы на обслуживание по модели аутсорсинга.

Еще одна тенденция, которая может повлиять на рынок ERP,— это интернет вещей. В контексте ERP это означает способность закупаемого, монтируемого, производимого и эксплуатируемого оборудования рассказывать ERP-системе о своем состоянии без отвлечения персонала для ведения этого учета.

— В сложных экономических условиях какие решения наиболее актуальны для заказчиков? Остались ли какие-то способы еще больше повысить эффективность процессов, сократить расходы, выжать из бизнеса больше продуктивности и прибыли?

— Проекты ERP-внедрений в крупных компаниях имеют жизненный цикл длиной в годы. Если в вашей компании еще не стартовала ERP-программа, то вряд ли вы успеете с помощью ERP решить проблемы текущего кризиса. ERP-сани нужно готовить летом.

Я осмелюсь утверждать следующее: практически в любой ERP-системе есть место для оптимизации. Проблема состоит в том, что наибольшая неэффективность, как правило, лежит на стыке различных функций: финансов, закупок, сбыта, производства. Без привлечения топ-менеджеров, способных «договорить» между собой отдельных функциональных директоров, ощутимого выпрямления процессов не получится.

Возможность, которую дает кризис,— привлечение внимания топ-менеджеров к задачам ERP. В годы роста у них, как правило, нет ни времени, ни желания заниматься бытовой рутиной — оптимизацией внутрихозяйственных процессов. А вот в кризисные времена они могут обратить внимание на затраты компании и, как следствие, на ERP-систему.

Оптимизация бэк-офисных процессов — рутинная задача, как уборка квартиры. Каков основной секрет успеха в уборке квартиры? Не лениться ее делать.

— На ваш взгляд, большинство компаний уже приняли такие меры или все еще есть резервы? Какие действия можете рекомендовать клиентам, чтобы улучшить позиции своего бизнеса в кризис?

— Боюсь вас разочаровать: у меня нет рецептов быстрых побед. ERP-система слишком громоздкая, чтобы быстро бросаться что-то менять. Я воспринимаю область ERP как ремесло в лучшем смысле этого слова. Первоначальное внедрение во многих случаях является качественным скачком вперед для компании, но на этом жизнь не останавливается. После этого ERP-команда должна методично, день ото дня вести работу по совершенствованию процессов компании вслед за меняющимися потребностями бизнеса. И тогда в кризис можно при необходимости моментально остановить платежи, снизить закупочные лимиты, заморозить набор персонала по всей компании и т. д.

Если говорить о наших клиентах, которые «готовили сани летом», то это запуск ОЦО — объединенных центров обслуживания, централизация закупочных процедур, запуск электронных торговых площадок, централизация казначейских функций, выстраивание логистических процессов для снижения складских запасов и пр.

ERP скорее жив, чем мертв

— сегмент рынка —

с14 «ERP-системы востребованы — дальше вопрос в том, как трансформируется их архитектура, функциональность, подходы к внедрению»,— подтверждает Алексей Харитонов, руководитель отдела продвижения экономических программ фирмы «1С». Но здесь он имеет в виду уже нечто другое, чем то, что подразумевали под ERP изобретатели этого термина. Впрочем, как считают в «1С», пользоваться этим понятием удобно: оно уже достаточно знакомо и привычно как короткое обозначение класса систем комплексной автоматизации.

То есть философия изменилась: теперь ERP — это класс различных решений, которые выступают в роли отдельных модулей, автоматизирующих те или иные куски бизнеса. Важно то, что они могут интегрироваться между собой. То есть железные доспехи средневекового рыцаря трансформировались в легкий костюм Бэтмена из пуленепробиваемой инновационной ткани, не стесняющей движений.

В Microsoft согласны, что понятие ERP остается актуальным как общепринятое обозначение интегрированного управления всеми ресурсами предприятия. Хотя и подчеркивают, что в качестве основной характеристики программного продукта оно уже не используется. «Если раньше заказчика интересовал определенный ИТ-продукт, то сейчас для него важнее решение конкретных задач предприятия,— уточняет Владимир Егоров, руководитель отдела продвижения ERP-решений Microsoft в России.— Например, управление агрофермой, сервисное обслуживание дата-центров и программы лояльности. И здесь абсолютно не важно, как система называется — ERP, CRM, CPM, BI и т. д.».

Автоматизация издалека

Гибкость и маневренность, которых требуют заказчики сегодня, привели к тому, что ERP стали поставляться из «облака». Большинство вендоров сегодня готовы предложить веб-версию своего продукта по модели SaaS. Владимир Егоров поясняет, что «„облака“ в любом исполнении существенным образом упрощают запуск новых сценариев работы для бизнеса. Буквально ничего не меняя в существующей ИТ-системе и ее ядре — ERP, можно развернуть новый ритейл и предоставить качественно новый уровень обслуживания покупателей, можно развернуть новый HR и реализовать инсорсинг в единой централизованной службе для всей группы компаний, можно запустить новое прогнозирование спроса и работу с поставщиками и т. п.» Помимо «облачного» тренда в этом сегменте усиливается «мобилизация» — на фоне быстрого проникновения мобильных устройств в бизнес-среду. Мобильные клиенты есть, например, у продуктов SAP, Oracle или Epicor.

«Инновационные изменения с ERP, конечно же, происходят,— согласен Максим Андреев.— Они связаны как с новыми технологическими трендами, например SaaS, так и с глобальными изменениями на рынке, такими как переход на электронный документооборот между предприятиями и при взаимоотношении с госорганами. Следует отметить, что ERP всегда были относительно недружественны по отношению к пользователю и это слабое место создавало массу сложностей в проектах, но современные стандарты в области пользовательских интерфейсов приходят и в ERP и новые версии уже значительно более удобны».

«Еще один заметный вектор трансформации — это интеграция ERP и BI,— рассказывает Александр Андреев.— Причем здесь речь идет не только о решениях какого-то одного разработчика, но и об альянсах вендоров. Один из свежих примеров — Teradata и SAP: ими было представлено решение, позволяющее интегрировать данные из ERP в аналитические и отчетные корпоративные приложения».

В свою очередь, в «1С» отмечают спрос на расширение типовой ERP-функциональности — отраслевой и смежной, а также на интеграцию ERP с MES, ECM и другими решениями.

По словам Александра Рахманова, производители продолжают инвестировать в развитие этих систем: ERP функционально наполняются, переходят на новые инфраструктурные технологии, добавляются модули, позволяющие автоматизировать работу со специфическими процессами (например, в области управления логистикой или электронной коммерции).

В «Норбите» считают, что трансформация ERP сегодня идет в сторону унификации и, соответственно, удешевления основных блоков бизнес-процессов, так как все больше заказчиков среднего сегмента запрашивают «лучшие практики», понимая, что им и дорого, и незачем изобретать свой собственный велосипед.

В Microsoft делят инновации ERP на технологические (включающие «облака», мобильные версии и пр.) и функциональные. Как пример последних — то, что универсальные ERP все активнее включают в себя специализированный отраслевой функционал, а это влечет за собой поддержку всех актуальных сценариев и подходов к ведению бизнеса в выбранной отрасли. К примеру, в ритейле это омниканальность, функции самообслуживания покупателей или интеграция с социальными сетями. Так, Microsoft в последних релизах Dynamics for Retail расширяет сценарии омниканальности, реализуя в ERP функционал call-центра, а на уровне POS-терминалов расширяя возможности обработки заказов и предоставления информации об истории покупок клиента.

Как прогнозировали десять лет назад аналитики Gartner, сегодня ERP продолжает развиваться в направлениях расширенного межкорпоративного взаимодействия, реализации отраслевых сценариев и большей вариативности стандартных процессов. «С точки зрения архитектуры систем ERP стремятся к построению индивидуальных гибридных решений в области управления ресурсами как комбинации наиболее подходящих сервисов, арендуемых дата-центров и быстро развертываемых и переносимых в собственной инфраструктуре приложений»,— считает Владимир Егоров.

Массмаркет

Несколько лет назад компании часто приобретали громоздкую и очень дорогую систему целиком — «для статуса» и «на вырост». Сегодня решения предпочитают покупать в виде отдельных модулей, автоматизирующих конкретную задачу. То есть теперь решения класса ERP стали использовать для получения конкретной пользы для бизнеса, и покупают их по частям. Этот подход характерен для новых клиентов вендоров — компаний из разряда среднего и даже малого бизнеса.

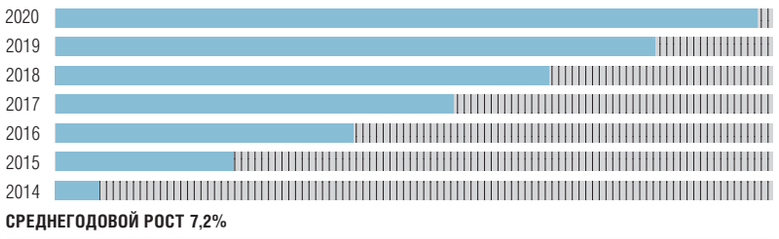
«Рынок ERP становится более массовым,— подтверждает Алексей Харитонов.— Все больше средних и небольших предприятий реального сектора понимает, что комплексная автоматизация управления и учета (то, что реально является задачей ERP-систем) — один из основных способов повышения эффективности в непростой экономической ситуации. Сегодня предприятия внедряют системы автоматизации не для крутизны, а для дела. В быстро меняющейся экономической ситуации нет смысла ждать несколько лет запуск „идеальной системы“. Сейчас время быстрых и эффективных решений, поэтому успешны платформенные системы, гибкие, хорошо масштабируемые, быстро внедряемые, позволяющие в короткие сроки получить эффект на наиболее критичных для бизнеса направлениях и далее поэтапно наращивать и развивать систему».

Денис Собко также подтверждает, что продажи ERP среднему и малому бизнесу показывают умеренный рост. «При этом можно прогнозировать увеличение спроса на информационные системы отечественных производителей, которые, в отличие от западных вендоров, учитывают специфику российского ведения бизнеса, могут предложить более гибкий подход как в ценообразовании, так и в функционале решений»,— добавляет он.

И все же внедрение ERP, даже когда речь идет о российском продукте,— это дорогое и долгое удовольствие, напоминает Антон Чехонин. Хотя теперь сроки реализации таких проектов не пять-семь лет, а один-два года.

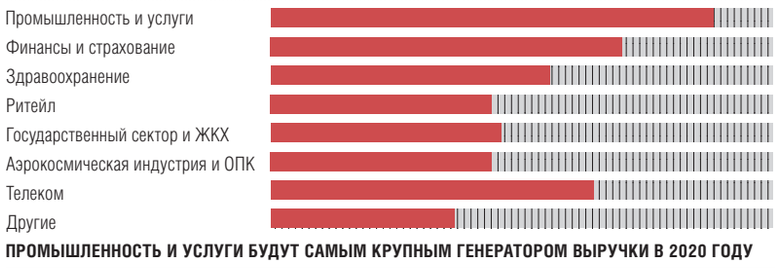
ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КЛАССА ERP

ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК РЕШЕНИЙ КЛАССА ERP ВЫРАСТЕТ ДО $41,69 МЛРД К 2020 ГОДУ



СРЕДНЕГОДОВОЙ РОСТ 7,2%

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ERP-СИСТЕМ ПО ОТРАСЛЯМ



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И УСЛУГИ БУДУТ САМЫМ КРУПНЫМ ГЕНЕРАТОРОМ ВЫРУЧКИ В 2020 ГОДУ

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ПО КЛАССА ERP ПО ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ И СПОСОБУ ВНЕДРЕНИЯ



ОБЛАЧНЫЕ ВНЕДРЕНИЯ И НЕСТАНДАРТНАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ БУДУТ ПРЕОБЛАДАТЬ В ВЫРУЧКЕ В 2020 ГОДУ

РЕКЛАМА

