

Гадания на ERP-гуще

Глобальный кризис, подкосивший мировую экономику, различным сегментам ИТ-индустрии нанес неравноценный ущерб. ERP-системы оказались в числе тех направлений, которым досталось чуть ли не больше всего: в течение 2009 г. продажи ERP-лицензий критически снизились, а многие ERP-проекты были заморожены или даже прекращены. И хотя с началом 2010 г. наступила оттепель, и рынок начал потихоньку восстанавливаться, его участники пока что могут только гадать о дальнейших перспективах развития своего бизнеса.



текст:
Алексей Комов



Максим Монженко,
руководитель практики
ERP-решений компании
NaviCon Group:

«Российские заказчики психологически не готовы хранить конфиденциальную информацию, находящуюся в ERP-системах, на оборудовании, которое им не принадлежит, и которое они, соответственно, не могут контролировать».

Согласно исследованию Forrester Research за 2009 г., доходы от продаж ERP-лицензий сократились в среднем по рынку на 24%. При этом на рынке сложилась патовая ситуация: и поставщики ERP-систем, и их заказчики вынуждены были бороться за каждый доллар, в результате чего инвестиции в ERP-проекты резко сократились, а многие из них были заморожены на неопределенный срок. «По нашим оценкам, рынок ERP-систем «просел» больше, чем другие ИТ-сегменты, что, вероятно, связано с крупными единовременными инвестициями, которые требуются для внедрения ERP», — комментирует Ирина Кашуба, руководитель отдела корпоративных систем для среднего бизнеса компании «ФОРС —

Центр разработки». По ее словам, те компании, в которых уже сформирована ИТ-инфраструктура, в прошлом году сфокусировались на максимальном использовании имеющихся ресурсов, поэтому наиболее высокий спрос сохранялся на проекты, связанные с развитием существующих информационных систем, разработкой дополнительных модулей, а также новых подсистем.

Однако в начале 2010 г. на рынке ERP-систем был зафиксирован позитивный тренд: активация «отложенного спроса», сформировавшегося в период общего экономического спада. По словам Кирилла Бурлюка, директора департамента бизнес-приложений компании «СИТРОНИКС Информационные Технологии» в России, те заказчики, которые сумели грамотно перераспределить

финансовые ресурсы, постепенно возвращаются к ранее замороженным проектам по оптимизации ERP-систем или же начинают готовиться к их внедрению «с нуля». «За первые пять месяцев текущего года мы запустили примерно такое же количество проектов, сколько за весь 2009 г., аналогичная ситуация наблюдается и с доходами от продажи лицензий», — отмечает Максим Монженко, руководитель практики ERP-решений компании NaviCon Group. Но, по его мнению, причиной этого явления стала не улучшающаяся экономическая ситуация, а изменения в политике лицензирования.

Участники рынка отметили, что с началом 2010 г. стала меняться структура проектов: если в прошлом году приоритетными для заказчиков были задачи развития существующих систем, то

в этом году уже преобладают полноценные проекты внедрения. Еще одной тенденцией стало расширение российского рынка ERP-систем за счет регионов, тогда как в Москве и Санкт-Петербурге продажи лицензий не только не растут, но и напротив, постепенно снижаются.

В начале 2010 г. на рынке ERP-систем был зафиксирован позитивный тренд: активация «отложенного спроса», сформировавшегося в период общего экономического спада

ПИЦЦА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЙ

Целью внедрения ERP является обеспечение эффективного управления ресурсами предприятия, а наиболее распространенной задачей данного класса систем является автоматизация управления производственной частью бизнеса. Поэтому главными потребителями ERP-систем во все времена выступали промышленные, торговые, топливно-энергетические, строительные, девелоперские и добывающие предприятия крупного и среднего масштаба. «В бюджетобразующих отраслях, а именно — энергетике, нефтегазодобыче, а также телекоммуникационной и промышленной отраслях рынок ERP-систем вплотную подошел к этапу насыщения, но это не означает, что скоро мы станем свидетелями его стагнации», — комментирует Ки-

рилл Бурлюк («СИТРОНИКС Информационные Технологии»). По его словам, в этих отраслях сформирована информационная база, которая будет оптимизироваться и развиваться за счет дополнительных систем и приложений более узкого профиля. По словам Максима Монженко (NaviCop Group), в России наибольший спрос на ERP-системы проявляют компании, работающие в сфере пищевого производства.

Невзирая на изменения ландшафта рынка под воздействием кризиса, приоритет внедрения ERP по отношению к другим ИС и решениям по-прежнему велик. По словам Алексея Заславского, директора департамента компании «Ай-Теко Бизнес Консалтинг», даже в условиях сокращения ИТ-бюджетов предприятия стараются сохранить проекты, связанные с внедрением или поддержкой систем, прямо влияющих на создание добавочной стоимости. Кирилл Бурлюк из «СИТРОНИКС Информационные Технологии» подчеркивает, что приоритет ERP-системы по шкале ценностей ИТ-решений для той или иной компании зависит от конкретной ситуации: если компания уже внедрила систему автоматизации учета и управления, то следующей приоритетной задачей для нее может стать информационно-аналитическое обеспечение бизнеса, как необходимое условие грамотного управления процессом производства товаров и услуг, экономического анализа и принятия управленческих решений. Однако Павел Баскир, руководитель офиса «Савеловский» компании «1С:Бухучет и Торговля» (БИТ), прогнозирует, что компании, у ко-

Павел Баскир, руководитель офиса «Савеловский» компании «1С:Бухучет и Торговля» (БИТ):



«Не стоит забывать о том, что любое «ноу-хау» в области функциональности ERP-систем приносит гарантированный доход разработчику лишь до тех пор, пока его конкуренты не повторяют это решение в своих системах».

Кирилл Бурлюк, директор департамента бизнес-приложений компании «СИТРОНИКС Информационные Технологии» в России:



«Говорить о ERP-системах с открытым кодом имеет смысл в том случае, если мы рассматриваем организацию с уникальными, не типизированными бизнес-процессами.

К таким структурам нередко относятся государственные министерства, ведомства. С позиции интегратора оценка необходимости внедрения Open Source ERP может быть сведена к такой формуле: если кастомизация промышленного решения составляет, скажем, более 40% — нужен открытый код».

торых ИТ-инфраструктура находится на стадии разрозненных учетных систем, увеличат спрос на комплексные информационные системы на базе единой платформы, чтобы исключить перегрузки и операции импорта-экспорта и в дальнейшем модернизировать их вместе с развитием бизнеса.

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

В посткризисный период рынок ставит перед разработчиками ERP-систем и их внедренцами новые задачи. По мнению Павла Баскира из БИТ, функционал ERP-решений будет развиваться в нескольких направлениях:

- повышение юзабилити пользовательских интерфейсов и упрощение их настройки;
- гибкое разделение функциональности базовых комплексных решений;

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ЗАСТАВИЛ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И СЮ КОМПАНИЙ БОЛЕЕ ОТВЕТСТВЕННО ПОДХОДИТЬ К ВНЕДРЕНИЮ И МОДЕРНИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ: ТЕПЕРЬ ПРЕСТИЖ БРЕНДА УСТУПАЕТ ОБОСНОВАННОЙ НЕОБХОДИМОСТИ В ТОМ ИЛИ ИНОМ РЕШЕНИИ

Ирина Кашуба,
руководитель отдела корпоративных
систем для среднего бизнеса компании
«ФОРС — Центр разработки»:



«Ключевая задача разработчиков ERP-систем на данном этапе развития рынка заключается в обеспечении необходимой заказчиком функциональности при максимальном сокращении сроков внедрения и минимальном вмешательстве в сложившиеся бизнес-процессы предприятия».

Денис Сушко,
заместитель генерального директора
ЗАО «Ключевой Элемент»:



«ERP-решение по определению консервативно. Оно заставляет предприятие жестко придерживаться заданных бизнес-процессов и вводит непростые регламенты их изменения. И это хорошо! Предприятиям, которые ощущают стесняющую бизнес жесткость ERP-системы, можно только позавидовать. Это значит, что предприятие стало IT-зависимым со всеми вытекающими отсюда плюсами и минусами. К сожалению, на нашем рынке таких предприятий пока считанные единицы».

- развитие DSS (Decision Support Systems, системы поддержки принятия решений) внутри учетных систем;
- расширение возможностей для работы сторонних компаний-аутсорсеров внутри ERP-систем;
- адаптация под современные телекоммуникационные технологии.

«Современная ERP-система — это уже не «монологичное» решение, каким оно было несколько лет назад, а комплекс интегрированных бизнес-приложений, объединенных единой платформой и гибко настраиваемых под нужды заказчика в соответствии со спецификой его бизнес-процессов независимо друг от друга», — комментирует Ирина Кашуба из «ФОРС — Центр разработки». По ее мнению,

ключевая задача разработчиков на данном этапе развития рынка заключается в обеспечении необходимой заказчиком функциональности ERP-системы при максимальном сокращении сроков ее внедрения и минимальном вмешательстве в сложившиеся бизнес-процессы предприятия. Однако, по словам Павла Баскира из БИТ, не стоит забывать о том, что любое «ноу-хау» в области функциональности ERP-систем приносит гарантированный доход разработчику до тех пор, пока его конкуренты не повторят это решение в своих системах.

ВСЕОБЩАЯ МОБИЛИЗАЦИЯ

Развитие технологий мобильной связи и функционала мобильных устройств привело к возникновению концепции «мобильный офис», которая активно претворяется в жизнь многими компаниями в России. В связи с этим одной из важнейших задач для разработчиков стала поддержка мобильных пользователей ERP-систем. Компания SAP AG в рамках конференции SAPPHIRE NOW, состоявшейся в середине мая текущего года, уже объявила мобильность фундаментальной областью инноваций, а компания Oracle даже выпустила приложение Oracle Business Approvals for Managers, которое позволяет менеджерам по продажам утверждать или отклонять запросы на закупки прямо со своего iPhone.

Концепция «мобильного офиса» подразумевает возможность доступа пользователя к интересующим его корпоративным данным из любой точки мира. В связи с этим, по словам Мак-

сима Монженко из NaviCon Group, многие производители ERP-систем активизировали внедрение веб-интерфейса в бизнес-логику своих решений. В частности, разрабатываются различные сервисы, которые позволяют тесно интегрировать ERP-системы с корпоративными порталами, например, для публикации различных системных отчетов. Кроме того, появляются сервисы, позволяющие проводить рассылку оповещений о различных событиях, регистрируемых в ERP. «Если ранее «мобилизации» подвергались лишь отдельные приложения ERP-систем, например, в части работы менеджеров по продажам, то теперь эта функциональность признается стратегически важным направлением в развитии ERP», — подчеркивает Вакийль Галиулин, директор департамента «Ай-Текно Бизнес Консалтинг». По его словам, можно ожидать, что в ближайшее время удаленный интерфейс доступа к данным ERP-систем станет намного дружелюбнее и проще, благодаря чему количество активных пользователей решений подобного класса многократно возрастет.

Дальнейшим перспективным направлением мобилизации ERP-систем могло бы стать их распространение посредством бизнес-модели SaaS (Software as a Service, «ПО как сервис»), однако участники российского рынка не верят в подобное развитие событий. По мнению Максима Монженко (NaviCon Group), развитию этой модели пока что по-прежнему препятствует качество каналов связи, а к ERP-системам предъявляются повышенные требования по производительности и отказоустойчивости. Кроме

того, Максим Монженко убежден, что российские заказчики психологически не готовы хранить конфиденциальную информацию, находящуюся в ERP-системах, на оборудовании, которое им не принадлежит и которое они, соответственно, не могут контролировать.

ВО ЗЛО ИЛИ ВО БЛАГО?

Заданный вектор развития ERP вроде бы отвечает тенденциям развития рынка, но при этом часто приводит к недовольству заказчиков. В последнее время в кругу пользователей ERP-систем все чаще можно услышать обвинения в консервативности разработчиков их функционала, из-за которого, якобы, эти решения вместо того, чтобы работать на благо бизнеса компаний, вынуждают их работать на благо ERP-систем. По словам Павла Баскира из БИТ, уже включенный в предлагаемую ERP функционал зачастую избыточен для текущих задач предприятия, но отказаться от него нельзя. Поэтому могут возникать сложности с внедрением, которые увеличивают как стартовую стоимость решения, так и дополнительные затраты на кастомизацию. Другая сложность, заложенная в функционал ERP-систем — жестко прописанные бизнес-процессы, порой требующие глобального изменения организационной структуры компании-заказчика. Наконец, не стоит забывать о необходимости инвестировать значительные средства и усилия в адаптацию персонала к ERP-системе и в обучение работы с ней.

Однако все перечисленные «подводные камни» можно рассматривать не

только как неизбежное зло, но и как необходимое благо для компании, стремящейся к повышению конкурентоспособности и оптимизации бизнес-процессов. Что же касается недовольства за-

Невзирая на изменения ландшафта рынка под воздействием кризиса, приоритет внедрения ERP по отношению к другим ИС и решениям по-прежнему велик

казчиков, то, по мнению Кирилла Бурлюка из «СИТРОНИКС Информационные Технологии», предпосылкой его возникновения зачастую является неподготовленность компании к новым условиям работы. Внедрение информационной системы, влияющей на все жизненно важные процессы в организме компании, это всегда шок для нее. Компания начинает работать по другим принципам, используя новые процедуры поддержки принятия решений, при этом модифицируются

или даже полностью изменятся привычные для всех «правила игры». При неправильной организации процесса миграции на ERP-систему, она, безусловно, может восприниматься негативно.


Другой предпосылкой неудовлетворенности заказчиков, по словам Кирилла Бурлюка, могут быть «перекося» в области доработки ERP-систем. Кастомизация — это всегда риски, которые повышают шансы нестабильной работы системы и компании в целом, а также способствуют удорожанию проекта. Поэтому внедренцам очень важно соблюсти баланс между сохранением качества и надежности решения и его доработкой под нужды заказчика.

Еще одним поводом для недовольства заказчиков является то, что уже внедренные ими решения в отдельных случаях не успевают развиваться вслед за реальными изменениями, происходящими в окружающем мире, а разработчики ERP-систем все реже озадачиваются подобной доработкой. «Возможно, это связано с тем, что дополнительные затраты на доработку могут сильно скорректировать стоимость владения и окупаемость уже внедренного решения», — отмечает Павел Баскир из компании БИТ. По его прогнозам, это может привести к распространению на рынке схемы, при которой интегратор, убедивший заказчика в преимуществе и выгоде внедряемого решения, бу-

дет входить в акционерный капитал, чтобы извлечь дополнительную выгоду, после того как у заказчика начнет увеличиваться прибыль, но при этом и разделять риски внедрения системы.

ИМИДЖ — НИЧТО

По мнению аналитиков, экономический кризис заставил владельцев и СIO компаний более ответственно подходить к внедрению и модернизации корпоративных бизнес-приложений: теперь престиж бренда уступает обоснованной необходимости в том или ином решении. По словам Максима Монженко из NaviCon Group, заказчиков нужно убеждать в том, что ERP — это не дорогостоящая игрушка, а реальный инструмент, способный повысить эффективность бизнеса. Поэтому в первую очередь необходимо понять, какие бизнес-задачи стоят перед заказчиком, и каким образом использование ERP будет способствовать их достижению.

Алексей Заславский из «Ай-Теко» убежден, что успех разработчиков ERP-систем в нынешних условиях зависит, прежде всего, от эффективности работы на каждом этапе производственной цепочки: от маркетинговой поддержки решений до непосредственной реализации проекта и его дальнейшего сопровождения. Он уверен, что «кто более гибко выстроит работу маркетинговых подразделений и служб по работе с заказчиками с точки зрения организации и ведения продаж, у того и будет больше шансов привлечь новых клиентов и «разбудить» существующих». 



Алексей Заславский,
директор департамента
«Ай-Теко Бизнес
Консалтинг»:

«Успех разработчиков ERP-систем в нынешних условиях зависит, прежде всего, от эффективности работы на каждом этапе производственной цепочки: от маркетинговой поддержки решений до непосредственной реализации проекта и его дальнейшего сопровождения».