

ERP, ДОСТУПНАЯ ВСЕМ



Андрей Ключев
генеральный директор
ЗАО «Геликон Про»

По моему глубокому убеждению, руководителей предприятий можно разделить на две ярко выраженные группы: одни умеют и любят управлять затратами, другие ими управлять не жаждут, находя для этого весьма веские и разнообразные причины. Я отношу себя ко вторым, поэтому преклоняюсь перед первыми.

Наша компания работает именно для тех руководителей, которые считают необходимым, как минимум, следить за затратами, проводить их классификацию, как максимум - управлять ими. Мы создаем полноценные инструменты для этой работы. Применяя их, можно достичь существенных результатов как в части снижения транзакционных издержек, так и в части снижения прямых и косвенных затрат. Имя этим инструментам - автоматизированные системы управления предприятием, или в англоязычном варианте - ERP.

Немного истории. До недавнего времени ERP были доступны только для крупных предприятий. Стоимость самого скромного проекта по внедрению ERP могло составлять порядка \$3 млн. Такие существенные затраты были неприемлемы для сектора СМБ (Средний и Малый Бизнес), и поэтому у ERP не было никаких шансов проникнуть на этот рынок. Но, в конце 90-х годов основные ERP-вендоры объявили о политике снижения стоимости владения своими продуктами - началась борьба за СМБ-сектор. Результатом «жарких баталий» стала потенциальная возможность реализации проекта по внедрению ERP системы за \$100-200 тыс. Это неплохой результат, если учесть, что внедрение ERP-системы позволяет сократить затраты в среднем на треть и за счет этого окупается за год.

На сегодняшний день рынок ERP-систем находится под давлением новой парадигмы, получившей свое развитие в последние два-три года. Эта парадигма носит название SaaS (Software as Service). Суть ее заключается в том, что потребителям значительно выгоднее приобретать не лицензии на программное обеспечение, которое призвано обеспечивать некоторый бизнес-процесс, а услугу по его обеспечению. Для ясности приведем пример. В зимний период обычный человек платит за отопление жилого помещения. Это, без всякого сомнения, услуга, так как в ее стоимость включается не только стоимость самого теплоносителя определенного объема и определенной температуры, но и стоимость доставки этого теплоносителя до вашей квартиры. Туда же можно отнести амортизацию сетевого оборудования, экс-

плуатационные расходы и т.д. Сложно себе представить ситуацию, требующую от горожанина покупки не услуги отопления, а самого теплоносителя. Тем не менее, в сфере ERP (и не только) такое происходит повсеместно при продаже права на использование программного обеспечения (так называемой лицензии). Лицензия приобретается отдельно от услуг по обучению и внедрению и никоим образом не связана с их результатами. Именно поэтому огромное количество приобретенных лицензий пылятся на полках по всему миру и не используются по разным причинам. Кстати, самая распространенная из этих причин - провал внедрения продукта.

Идеология SaaS требует от производителей ERP-систем нового подхода к своим продуктам и сопутствующим им услугам. Это не только и не столько технологическая модернизация продуктов, но и построение сравнительно новой модели бизнеса. Эта модель несколько схожа с моделями, которые используются в компаниях-провайдерах услуг (например, предоставляющих услуги доступа к сети Интернет). Но есть и свои особенности: характер взаимоотношений с партнерами, отношение к адаптации под требования заказчика, автоматизированный расчет стоимости потребленной услуги (так называемый биллинг) и т.д.

Очевидно, что производители ERP-систем приняли вызов SaaS и готовят свои продукты к выходу на рынок в «новой упаковке». Этим занимается и наша компания. Во втором квартале текущего года мы планируем выпустить новую версию нашего продукта «Капитал CSE», а уже на ее основе запустить пилотный SaaS-проект. Его функциональность, условия использования и стоимость услуги разглашать пока рано. Одно можно сказать точно, наши заказчики получат существенную выгоду от использования нашей системы по такой модели.

Хотел бы закончить тем, с чего начал. Есть убежденность, что руководитель, способный управлять затратами на своем предприятии, уже давно задумался над необходимостью внедрения современной ERP-системы. С развитием парадигмы SaaS ERP-системы станут более доступны, а планы по их внедрению более реалистичны.



КАПИТАЛ CSE

г. Пермь
ул. Лебедева 25 Б
тел: (342) 261-84-64,
261-85-99, 261-86-69
www.gelicon.biz
e-mail: info@gelicon.biz