



Центр Корпоративных Решений «Парус»

Будущее ERP: Взгляд с трех сторон

Алексей Казарезов
www.parus.ru

Проекция жизненного цикла изделия

		Этапы жизненного цикла	Управление проектами	САПР	Управление инженерными данными	Оперативное планирование и управление производством	Управление ресурсами	Управление отношениями с клиентами	Управлении деловыми процессами
P	1	Маркетинг – изучение потребностей рынка						●	●
	2	Проектирование и разработка продукта	●	●	●				
D	3	Планирование и разработка процессов	●						●
	4	Снабжение			●		●		
	5	Производство, предоставление услуг			●	●	●		●
	6	Контроль, проведение испытаний			●		●		
	7	Упаковка и хранение					●		
	8	Продажа и доставка					●	●	
	9	Монтаж и эксплуатация					●		
	10	Техническая помощь и обслуживание					●		
	11	Послепродажная деятельность					●	●	●
	12	Утилизация (переработка)					●		
C	13	Изучение удовлетворенности пользователей						●	
A	14	Модернизация (разработка нового) продукта	●	●					●

Влияние целей на потребности в ИТ

Цель 1: Произвести точно в срок

ИТ – инструменты:

Система КСП

Управление Деловыми процессами

Управление Инженерными Данными – частично

...

Цель 2: Произвести с минимальными затратами

ИТ – инструменты:

Управление Инженерными Данными

Оперативное Управление Производством

Управление ресурсами

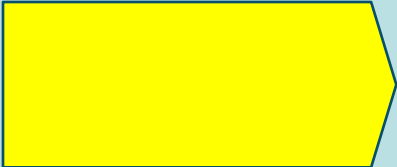








...

Таким образом:

1. Потребность в ERP неоднородна в зависимости от отрасли, типа и первоочередных задач развития предприятия;
2. Это утверждение логично, его справедливость не зависит от времени;
3. Со временем будет меняться функциональность прикладных пакетов независимо от принадлежностей к классам продуктов.

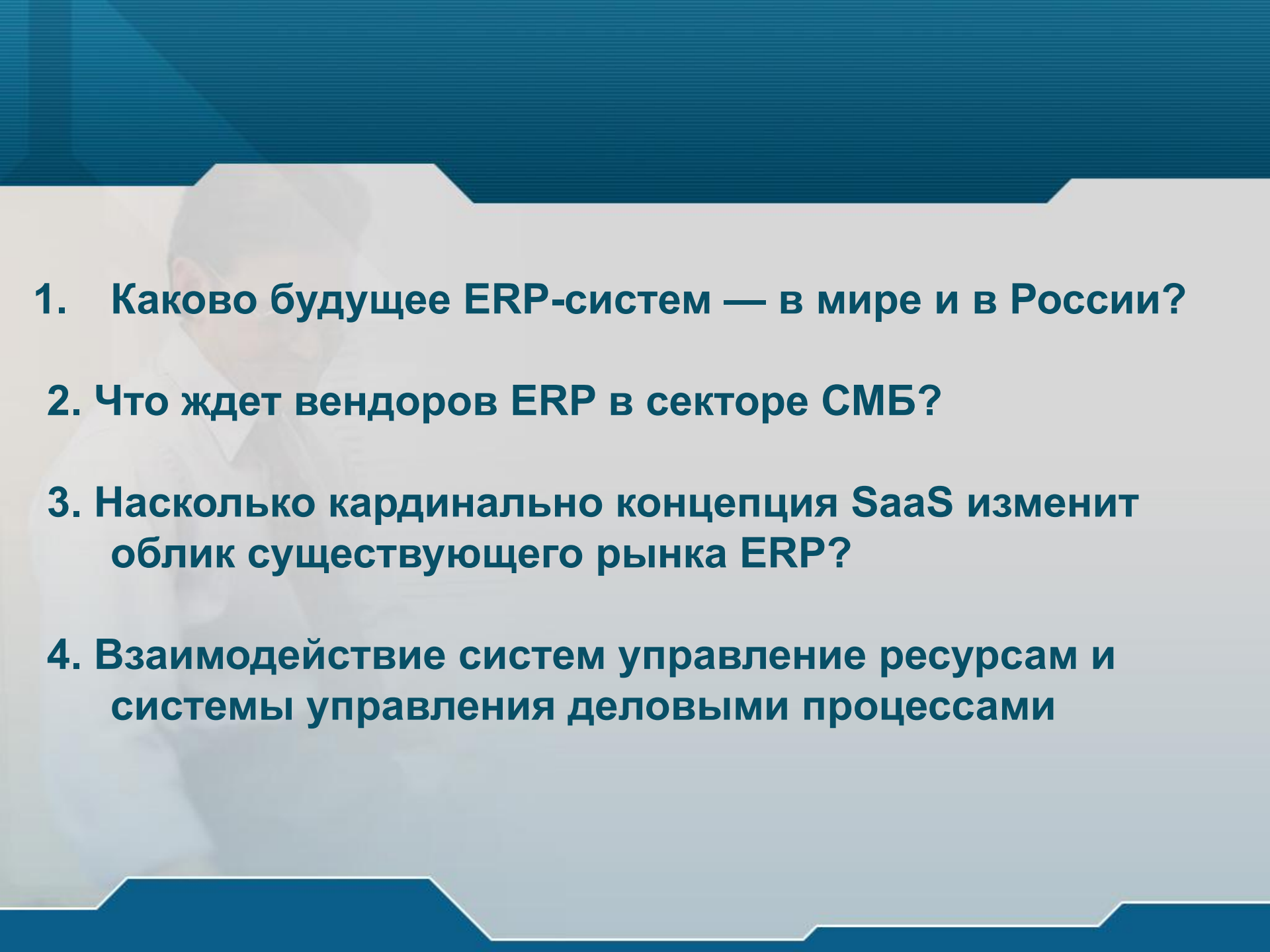
Таким образом:

Примеры изменения функциональности:

САПР	Управление инженерными данными	Оперативное планирование и управление производством	Управление ресурсами
			1
2			
3			

Таким образом:

4. В любом случае, проекты все больше будут иметь интеграционный характер:
 - сохранение инвестиций;
 - развитость средств интеграции.
5. Это будет означать развитие конкуренции не продуктов, а команд (отраслевых центров компетенции)

- 
- 1. Каково будущее ERP-систем — в мире и в России?**
 - 2. Что ждет вендоров ERP в секторе СМБ?**
 - 3. Насколько кардинально концепция SaaS изменит облик существующего рынка ERP?**
 - 4. Взаимодействие систем управление ресурсам и системы управления деловыми процессами**

Бизнес-процесс внедрения инновации

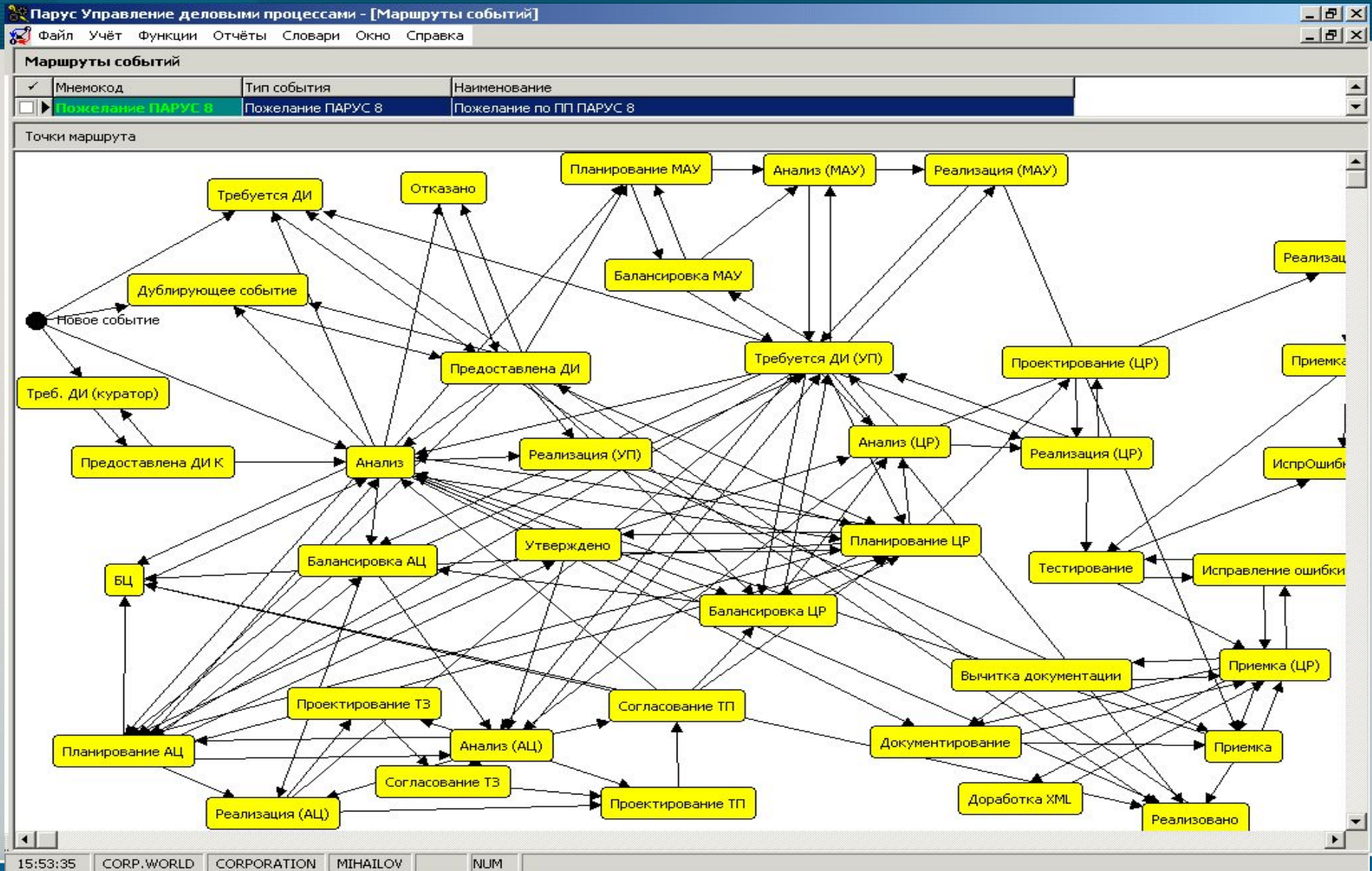
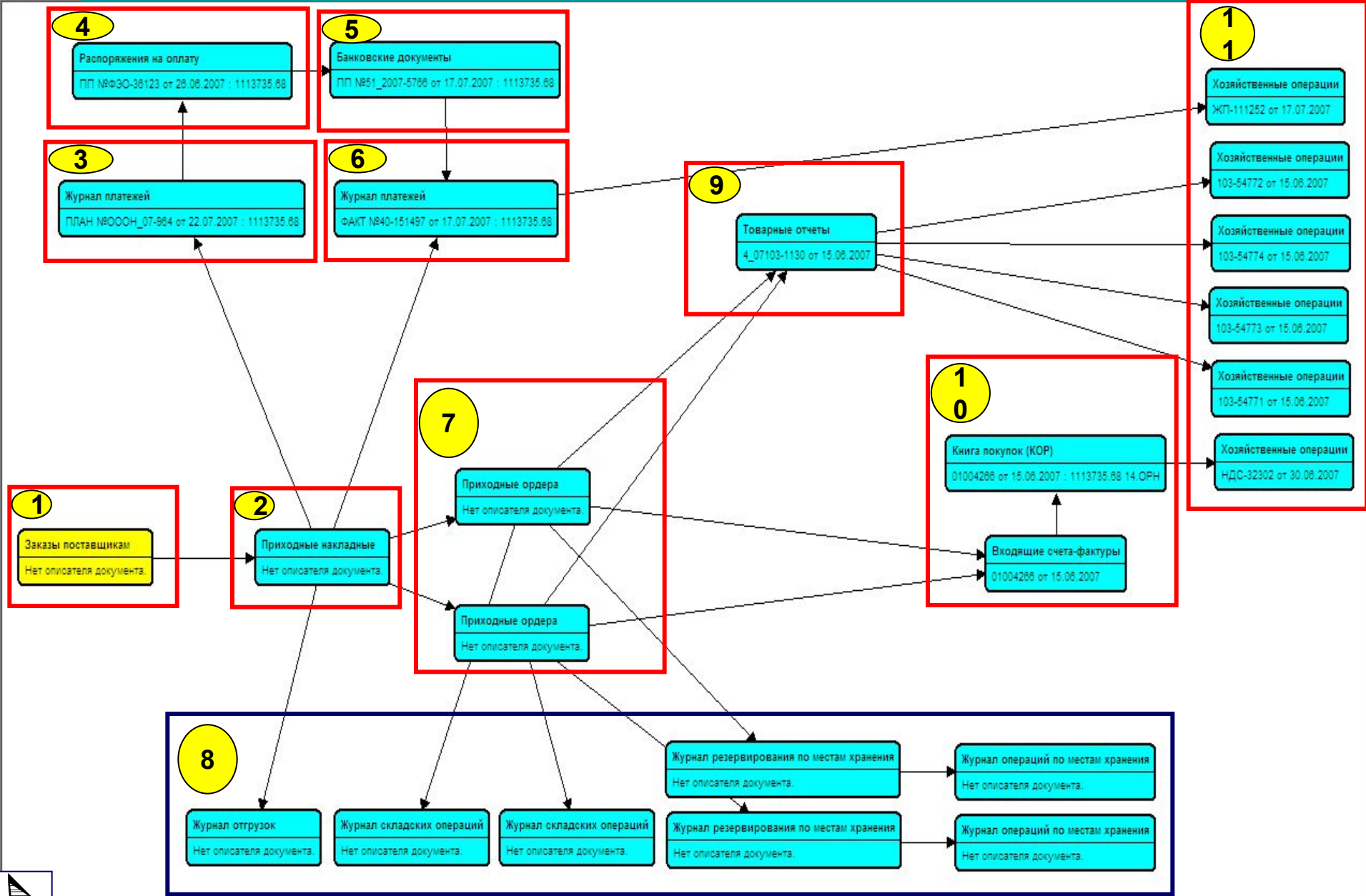


Схема бизнес-процесса закупок



Центр Корпоративных Решений «Парус»

Клиенты ТОП - 5

ЗАО Евроцемент (~2000)

ОАО Татэнерго (~1200)

ОАО ТНК-ВР (~1000)

Тракторные заводы (~ 800)

ОАО Сургутнефтегаз (~ 700)

Клиенты машиностроение:

ОАО «Метровагонмаш»;

ОАО «ОКБ Сухого»;

ОАО «Московский вертолетный завод
им. М.Л.Миля»;

ФГУП «Воткинский завод»;

ФГУП «ММПП «САЛЮТ»;

ФГУП «Сплав»;

ФГУП «НПЦ АП им. Академика Н.А.
Пилюгина»;

Профессионалы:

САПР/PDM/ERP/CRM/

Базовые Продукты:

- Функциональные
- Мощные
- Интегрируемые
- Отказоустойчивые
- Платформонезависимые
- Отечественные
- СУБД Oracle

Лицензия ФСБ

Вопросы

