

Presentation



[www.3sSolutions.com.ua](http://www.3sSolutions.com.ua)

# Обзор ERP

Докладчик  
Бизнес-консультант,  
руководитель проектов  
Сергей Соседко

**ERP – первоначально означал учет именно производственных ресурсов.**

Вскоре трактовка этого термина как -то незаметно расширилась и вобрала в себя всевозможные внутри офисные корпоративные функции, включая финансы, бухгалтерию, работу с персоналом, закупки, заказы и ценообразование и далее, начиная с планирования и заканчивая исполнением.

**"Часто ERP пакет предлагает вам нужный путь для отладки работы предприятия, даже если компания вела свои дела по-другому", – считает аналитик фирмы Forrester Research Дженнифер Чоу.**

Полноценное внедрение ERP системы оказалось гораздо более сложным делом, чем это поначалу казалось. "Конечно, это плюс, когда вас вынуждают разбираться в том, как на самом деле работают те или иные процессы, вы можете их по-настоящему рационализировать, при этом вы будете предлагать клиентам более реалистичные обязательства и точно знать, что вы можете их осуществить. Однако это сложнее, чем **просто нажать на кнопку.**

Многие компании потерпели крах при реализации ERP систем. Согласно данным **Gartner Group**, примерно **70%** внедрившихся ERP систем не достигали поставленных целей. Кроме того, очень часто происходила подмена задач: под масштабным лозунгом улучшения управления производственной деятельностью компании скрывалась лишь автоматизация финансовых потоков.

**Короче говоря, то, что раньше всем представлялось волшебной палочкой в сфере бизнес-приложений, оказалось лишь одним из звеньев в постоянно растущей цепочке бизнес-приложений. Покупатели охладели к ERP программам.**

Кроме того, выяснилось, что многие новые бизнес-операции крайне сложно было реализовать в рамках ERP. Конечно, ERP системы расширялись, но скорость их изменений оставляла желать лучшего.

Видя это, ERP поставщики объединились и предприняли попытки расширить свои предложения путем выхода на новые модные сегменты, такие, как онлайн-биржи и **CRM** (Customer Relationship Management).

**ERP II** – "стратегия по приложениям и их внедрению, интегрирующая все корпоративные процессы. В своем отчете Gartner утверждает, что ERP II возьмет в качестве основы фундамент ERP и расширит его таким образом, чтобы полностью интегрировать предприятие в цепь поставок и производства добавочной стоимости. По большому счету ничего нового в таком подходе нет. Это именно то функциональное расширение концепции ERP, которое реализовывали в последние два-три года все ведущие ERP поставщики.

### ***Возможность интеграции других приложений.***

"Для нас было важно, чтобы все поняли, что хотя мы обладаем экспертными знаниями в области ERP, мы также можем решать реальные жизненные задачи, такие, как управление связями с потребителем (CRM), управление цепями поставок (SCM), управление жизненным циклом продукции (PLM, ProductLifecycle Management)".

"Две вещи имеют особенно важное значение для ERP II – это открытая архитектура и функциональность для отдельных вертикалей **поскольку вряд ли найдется один поставщик, который предоставит вашему предприятию все необходимое**, то вам придется самим собирать нужные элементы".

Зачем нужна ERP?

Какие вопросы решает ERP?

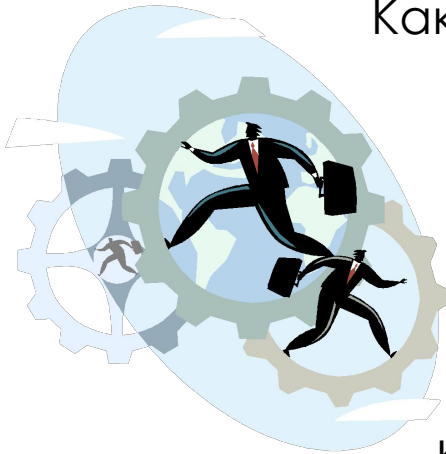
Для кого нужна ERP?

Какой эффект от внедрения Мы получим?

Как долго Мы будем внедрять ERP?

Какие ресурсы потребуются?

Кто руководит внедрением?



# Решаемые вопросы





Бизнес-аудит

Стратегическое планирование

Обучение методикам

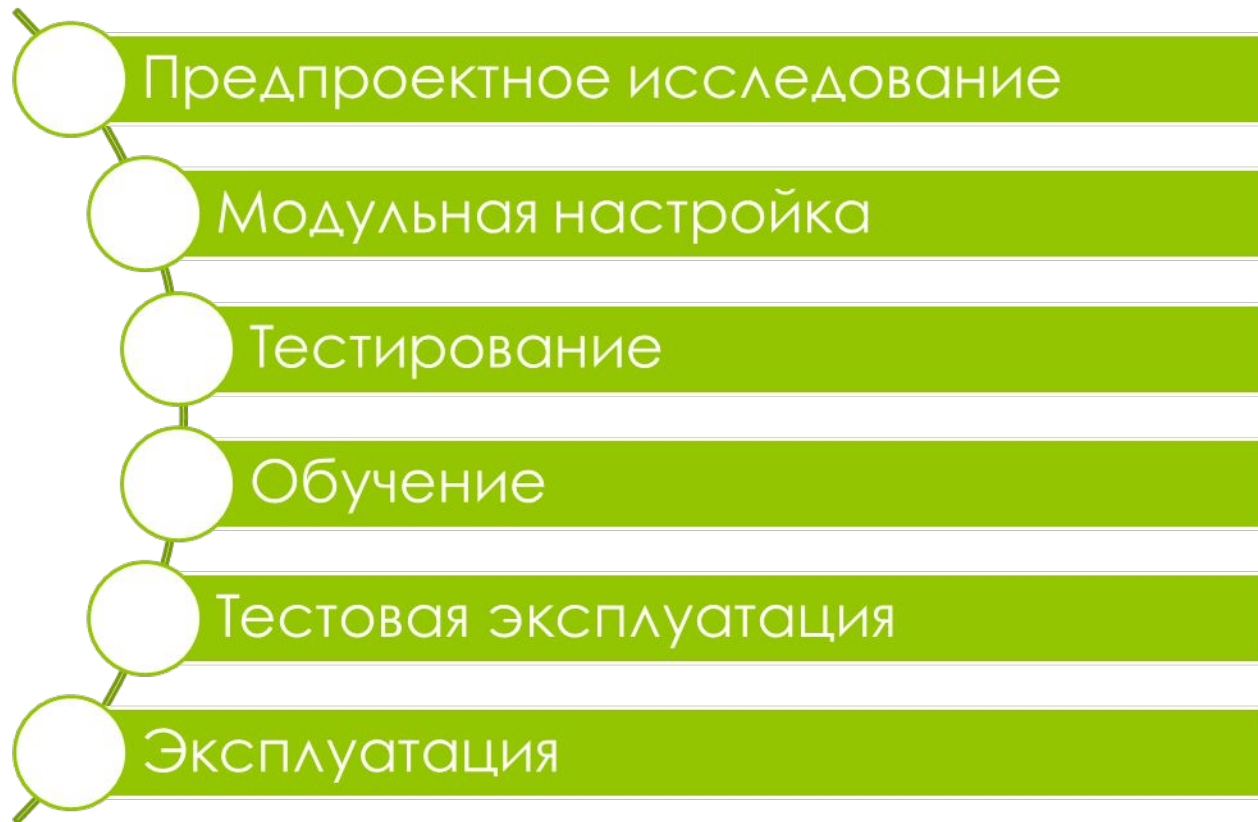
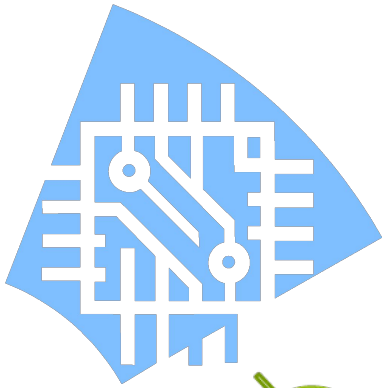
Моделирование процессов

Оперативный учет

Консолидированный учет

Бюджетное управление

BSC KPI





# Проектная команда



Исполнитель

Заказчик

Руководитель проекта

Руководитель внедрения

Консультанты

Отдел разработки

Поддержка

Ключевые пользователи

Системный аналитик

HR специалисты

Конечные пользователи

# Порядок внедрения модулей

Запасы (закупки, производство, продажи)

Логистика

Импорт

Деньги

Оперативное планирование (запасы, деньги)

Персонал + KPI

Услуги, ОС и НМА

Управленческий учет (баланс)

Бюджетное управление (БДДС, БДР)

BSC



## Оперативная (on-line)



## Операционная (план-факт)



## Стратегическая (план)



Содержание	Характеристики
<b>Высокое быстродействие</b> по сравнению с существующими на рынке стандартными конфигурациями	Возможность использовать одну базу данных в течение длительного периода. Низкие требования к оборудованию. (1млн. операций, 5 лет, 25 тыс.грн)
Настройка процессов и правил проведения из интерфейса	<b>Высокая скорость развертывания</b> и реакции на ошибку. (2-4 мес, 5-10 минут)
Модульная структура	Возможность внедрения набора инструментов, соответствующих потребностям компании. Возможность интеграции в любую конфигурацию на платформе 1С:Предприятие.
Неограниченное подключение к профильным решениям	Отсутствие необходимости «затачивать напильником» ERP если существует возможность подключить более функциональное решение. (WMS, EDI, PDA, CRM, Управление проектами)
<b>Наличие описания настроек системы в виде отчетов</b>	Простота и доступность понимания правил работы. Отсутствие привязанности к носителю знаний.
Удаленный доступ к БД	Отсутствие необходимости тиражировать базы данных. Возможность использования Web интерфейса.

Содержание	Характеристики
Понятный интерфейс 1С: Предприятие	Отсутствует необходимость привыкания пользователей к незнакомому интерфейсу. Достаточное количество специалистов по платформе.
<b>Высокая скорость внедрения</b>	Завершение проектов через 4-6 месяцев
<b>Индивидуальное решение для каждого клиента</b>	Настройка модулей и решений под конкретный бизнес
Возможность получения профильных консалтинговых услуг при внедрении	Настройка системы без дорогостоящих профильных специалистов.
<b>Гарантия стоимости</b>	После подписания технического проекта стоимость настройки и внедрения для Заказчика не может быть изменена. Клиент получает законченное решение по согласованной ранее стоимости.
Низкая стоимость владения	Возможность получения 100% поддержки эксплуатации системы после внедрения (сред. 7 – 10 тыс.грн)

Суть решения	Результат внедрения
Внедрение процесса управления заявками покупателей	Повышение удовлетворенности клиентов на 15%, уменьшение уровня дебиторской задолженности на 20%
Внедрение транспортного модуля + процесс отгрузки	Повышение объема отгрузок с центрального склада в 4 раза (с 5 до 20 тонн в день)
Внедрение модулей запасов и ценообразования	Возможность гибкого управления ценами реализации, исключение «маржи<0»
Внедрение модуля «Импорт»	Расчет плановой себестоимости по различным сценариям повысил ценовую конкурентоспособность на внутреннем рынке и сократил цикл заказа товаров. Повысил реакцию служб на «товар в пути».
Интеграция управленческого баланса	Предотвращен финансовый крах компании в условиях чрезмерного инвестирования в развитие.
Проведение стратегической сессии и разработка BSC	Уточнение целей существования компании, разработка четкого плана развития и критериев оценки.