

ERP

Каждому предприятию необходима динамичная стратегия для того, чтобы быть на высоте в сегодняшнем быстро меняющемся мире. Способности гибко реагировать на новые покупательские запросы и использовать возможности рынка по мере их возникновения, жизненно важны для успешного бизнеса. Чтобы предоставить бизнесу оптимальную поддержку и обеспечить быструю реакцию на возникающие изменения, необходима мощная, гибкая и открытая инфраструктура информационных технологий. Именно с ее формированием и связаны ERP-системы.

Аббревиатура ERP используется для обозначения комплексных систем управления предприятием. Ключевой термин ERP (Enterprise-Resource Planning – планирование ресурсов предприятия) является Enterprise – Предприятие, и только потом – планирование ресурсов. Истинное предназначение ERP - в интеграции всех отделов и функций компании в единую компьютерную систему, которая сможет обслужить все специфичные нужды отдельных подразделений.

ERP заменяет старые разрозненные компьютерные системы по финансам, управлению персоналом, контролю над производством, логистике, складу одной унифицированной системой, состоящей из программных модулей, которые повторяют функциональность старых систем. Программы, обслуживающие финансы, производство или склад теперь связаны вместе, и из одного отдела можно заглянуть в информацию другого. ERP-системы большинства поставщиков достаточно гибки и легко настраиваемы, их можно устанавливать модулями, не приобретая сразу весь пакет.

ERP-система автоматизирует процедуры, образующие бизнес-процессы. Например, выполнение заказа клиента: принятие заказа, его размещение, отгрузка со склада, доставка, выставление счёта, получение оплаты. ERP-система «подхватывает» заказ клиента и служит своего рода дорожной картой, по которой автоматизируются различные шаги на пути исполнения заказа. Когда представитель фронтофиса вводит заказ клиента в

ERP-систему, у него есть доступ ко всей информации, необходимой для того, чтобы запустить заказ на выполнение. Например, он тут же получает доступ к кредитному рейтингу клиента и истории его заказов из финансового модуля, узнает о наличии товара из складского модуля и о графике отгрузки товаров из модуля логистики.

Сотрудники, работающие в разных подразделениях, видят одну информацию и могут обновлять её в своей части. Когда один департамент заканчивает работу над заказом, заказ автоматически переадресовывается в другой департамент внутри самой системы. То же самое происходит с другими важными процессами, например, созданием финансовых отчетов, начислением зарплаты и т.д.

Такова роль ERP-системы в идеале. Реальность несколько жестче. Вернемся к тем же папкам для бумаг. Этот процесс может быть и не эффективен, но зато он прост и привычен. Бухгалтерия делает свою работу, склад – свою, и если что-нибудь за стенами отдела не так, это – чужая проблема. С приходом ERP всё меняется: продавец больше не является машинисткой, всего лишь набирающей имя клиента и нажимающей клавишу “Enter”. Экран ERP-системы превращает его в бизнесмена. Продавец переходит от кредитной истории клиента к ситуации на складе. Заплатит ли клиент вовремя? Сможем ли мы вовремя отгрузить? Таких решений продавцы никогда раньше не принимали, а от этих решений зависят клиенты, и зависят другие подразделения компании.

Ответственность, отчетность и коммуникации никогда раньше не проверялись так жестко. Люди не любят перемены, а ERP требует изменения их стиля работы. Вот почему так трудно оценить эффект от ERP. Ценно не столько программное обеспечение, сколько перемены, которые предприятия должны провести в способах ведения бизнеса. Если вы просто устанавливаете новое программное обеспечение, не изменяя принципов работы, вы можете не увидеть никакого эффекта вообще. Наоборот, новое

программное обеспечение затормозит вас – вы замените старую программу, которую все знают, новой, неизвестной никому.

ERP является результатом сорокалетней эволюции управленческих и информационных технологий.

Термин ERP был введен независимой исследовательской компанией Gartner Group в начале 90-х годов. ERP системы предназначены не только для производственных предприятий, они также эффективно позволяют автоматизировать деятельность компаний, предоставляющих услуги, занимающихся торговой деятельностью.

Потребность в автоматизации управленческих процессов впервые была осознана в конце 60-х – начале 70-х годов, когда стало ясно, что управление крупной корпорацией подчиняется тем же законам, что и любая бюрократическая структура. Один из законов Паркинсона гласит: “штат организации никак не связан с объемом выполняемой ею работы”. Иными словами, с ростом численности управленческого персонала КПД его работы падает до нуля.

В связи с этим родилась идея: организовать труд управленцев при помощи автоматизированной системы примерно так, как конвейер организует труд рабочих. В итоге родилась концепция регулярного менеджмента, опирающегося не на талантливых одиночек, а на формально описанные процедуры, делающие эффективным труд каждого управленца.

Обычно оценка результативности внедрения проводится по «средним отраслевым результатам». Типичными «средними» показателями считаются следующие:

15–25% увеличение производительности;

10–20% уменьшение складских запасов;

20–50% сокращение потерь.

Одним из основных вопросов при внедрении ERP-систем является вопрос об окупаемости инвестиций (ROI— Return of Investments). Нужно помнить, что максимальная выгода от внедрения любой новой системы заключается в большей доступности квалифицированного персонала и освобождению наиболее ценных сотрудников от исполнения неэффективных задач.

Внедрение ERP-системы позволяет повысить эффективность работы предприятия, увеличить скорость реагирования на изменения рынка, уменьшить финансовые риски в процессе управления предприятием.