



Слухи о стагнации на рынке ERP преувеличены?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

ОБЗОР
По данным аналитического центра REAL-IT Лиги независимых экспертов ЛИНЭКС, во II квартале 2012 г. продажи на российском рынке ПО по сравнению с аналогичным периодом за прошлый год практически не изменились. Как известно, немалую его долю составляют самые разные бизнес-приложения, в частности ERP-системы. Отразилась ли указанная стагнация на рынке ERP? Что определяет сегодня динамику этого сегмента в России? Изменилась ли его структура? Чтобы разобраться в этом, мы обратились к экспертам из ряда ведущих компаний.

Стагнация или рост?

“Для нас такой тренд не очевиден, — сказал Андрей Надеин. — Спрос растет, количество клиентов растет. Растут бюджеты, которые компании закладывают на развитие своих информационных систем и покупку новых продуктов и даже на совместное инвестирование в разработку этих продуктов”. Солидарен с ним Игорь Ведехин: “Спрос стал более фрагментированным и четко сфокусированным на решение бизнес-задач, но упомянутого тренда как такового мы не видим и тенденции к стагнации — тоже”.

“Сегмент ERP потерял прежнюю высокую динамику, которая была характерна для 2010 и 2011 гг., — возражает ему Вячеслав Казаков. — Но тогда основным драйвером был отложенный из-за кризиса спрос. О том, что рынок пребывает в состоянии стагнации, говорит и тот факт, что в нынешнем году практически не было анонсов по-настоящему масштабных инициатив по внедрению ERP. Говорят, что клиенты устали от ERP-проектов и не готовы ввязываться в новые. Я не вполне согласен с этим. Сам факт, что на фоне постоянных кризисных ожиданий рынок ERP не упал и даже демонстрирует небольшой рост, вполне позитивен.

Есть еще один важный фактор — технологический. Ведь запустив сегодня проект внедрения традиционной ERP-системы, при нынешних темпах развития “облачных” услуг есть риск через пару лет на выходе получить уже неактуальную систему. Однако строить полностью облачные варианты тоже никто не решает. Компании изучают эти технологии на предмет их зрелости и применимости, и это очень разумно”.

По мнению Елены Истоминой, в целом интерес предприятий к бизнес-приложениям остается на достаточно высоком уровне. Правда, в большинстве случаев речь идет уже не о базовых задачах, а о более сложных процессах верхнего уровня управления: бюджетирования, централизованного казначейства, построения консолидированной отчетности, бизнес-анализа и т. п.

“Снижение объема продаж лицензий ПО связано с насыщением российского рынка решениями класса ERP, — убеждена Елена Гуцева. — Практически все крупные игроки уже внедрили те или иные ERP-системы. Сейчас идет следующая волна автоматизации, когда происходит не внедрение с нуля, а развитие

существующего ERP-решения. Такие проекты требуют не только знания продуктов, но и предварительного качественного бизнес-консалтинга. Наибольший интерес у заказчиков вызывают бизнес-приложения, связанные с планированием и бюджетированием. В связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности появился интерес к приложениям, обеспечивающим построение отчетности по МСФО. Также стабильно пользуются спросом решения, предназначенные для управления проектами и инвестиционной деятельностью”.

По мнению Александра Плоткина, в низшем сегменте (условно с бюджетом автоматизации до 100 тыс. евро в год) фактически (и заслуженно) установилась монополия “1С”. При этом функциональность платформы “1С” (точнее, ее среды разработки) опережает потребности компаний из данного сегмента, число самодостаточных типовых отраслевых решений постоянно наращивается, а предложение здесь превышает спрос. Поэтому никакого всплеска спроса на новые ERP-решения в этом сегменте наблюдать не может. В высшем сегменте, куда входят отраслевые или межотраслевые холдинги, этап выбора решения уже везде практически завершился. При этом этап бурного инвестирования в ИТ, когда массово закупались исходные (весьма впечатляющие по размерам) пакеты лицензий, энергично осваивались не менее впечатляющие суммы на проекты по выбору “правильной” системы и формированию “типовых решений на основе лучших отраслевых практик”, уже остался в прошлом. Наступило время трудоемкой (а по другому и не бывает) кастомизации этих “лучших практик”, наступило время оценки эффективности инвестиций, вложенных на первых этапах. Собственно, реальный анализ эффективности первоначальных инвестиций и отрезвил голову многим излишне оптимистично настроенным руководителям бизнеса. В этой нише по-прежнему много работы, но уже не для продавцов лицензий, а в первую очередь для компаний-интеграторов и специалистов-функциональщики. И деньги здесь теперь больше платят не по результатам эффектных презентаций, а по достижению реальных результатов для бизнеса”.

Наиболее интересен, полагает Александр Плоткин, “средний сегмент”, где заказчиками выступают самые динамичные компании, как правило, частные. Некоторые из развивающихся компаний вырастают из своих прежних ИС, имея определенный опыт (в том числе и негативный) и не будучи связанными корпоративными стандартами, они в качестве главного критерия для нового выбора рассматривают наличие действительно успешных отраслевых внедрений.

Отраслевой срез

“Развитие информационных систем тесно связано с развитием бизнеса, поэтому спрос на автоматизацию наблюдается в тех отраслях, которые активно развиваются: нефтегазовой, строительстве, банковской сфере, торговле, — констатирует Елена Истомина. — Особенно

востребована автоматизация управления крупными распределенными организациями (таких в России с каждым годом становится все больше). При этом какие-то из них идут по пути унификации процессов всех удаленных подразделений за счет перевода их на единую систему. Другие оставляют подразделениям относительную свободу в части организации своей деятельности, выстраивая управление и соответственно автоматизацию на верхнем уровне”.

Александр Горбачев отмечает спрос на продукты его компании со стороны гостиничного сектора, сферы фармации и медицинских услуг, компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, производством и продажей оборудования. Причины подобной активности он видит в том, что всем надоело ждать кризиса — вместе с программами сокращения расходов компании иницируют новые инвестиционные проекты. По мнению Владимира Егорова, активность в тех или иных индустриях непосредственно связана с уровнем конкуренции в них, а потому неудивительно, что традиционно массовыми потребителями бизнес-приложений являются телеком, ритейл и финансовый сектор.

К нему присоединяется Александр Плоткин: “В таком высококонкурентном секторе, как производство товаров повседневного спроса, который для нашей компании традиционно является одним из приоритетных, спрос на ERP-решения не снижался даже в период кризиса. Интерес компаний-производителей фокусируется вокруг традиционных для ERP функций планирования и прогнозирования; компании-дистрибьюторы и те из производителей, у кого есть собственная система дистрибуции, заинтересованы в CRM-решениях, позволяющих эффективно управлять продажами. В ритейле традиционно востребованы системы для организации фронт-офиса и бизнес-анализа на основе OLAP. Всем интересны решения, включающие средства интеграции с ИС бизнес-партнеров (в том числе по стандарту EDI). Взрывной рост рынка смартфонов и планшетов сделал востребованными мобильные решения, использующие новые (для бизнес-приложений) возможности таких устройств — фотографии, GPS-мониторинг и т. п. Пользователи ERP-систем становятся мобильнее, и их запросы формируют сдвиг интереса компаний в сторону облачных решений и мобильных бизнес-приложений”.

“Наиболее активными отраслями за последний год являются ритейл, энергетика, горно-металлургическая отрасль, химическая промышленность, банковский сектор и финансовые организации, — дополняет его Андрей Надеин. — Многие компании еще прекрасно помнят недавний кризис и то, насколько большинство из них были не готовы к реализации кризисного управления из-за отсутствия достоверных оперативных данных”.

По мнению Игоря Ведехина, ERP-решения достаточно популярны во всех отраслях. Когда-то приоритет отдавался реализации базового ядра функциональности, потом внедрению систем управления персоналом. Сейчас мы видим по-

Наши эксперты



ИГОРЬ ВЕДЕХИН, директор департамента консалтинга, IBS



АЛЕКСАНДР ГОРБАЧЕВ, региональный директор по консалтингу, представительство Epicor Software в России и СНГ



ЕЛЕНА ГУЦЕВА, заместитель генерального директора по бизнес-приложениям, “АйТи”



ВЛАДИМИР ЕГОРОВ, руководитель отдела продвижения ERP-решений, Microsoft в России



ЕЛЕНА ИСТОМИНА, бизнес-аналитик Prestima, компания НПО “Компьютер”



ВЯЧЕСЛАВ КАЗАКОВ, директор департамента бизнес-приложений, консалтинговая группа “Борлас”



АНДРЕЙ НАДЕИН, заместитель генерального директора, представительство SAP в СНГ



АЛЕКСАНДР ПЛОТКИН, директор по развитию, “Монолит-Инфо”

вышенный спрос на локальные решения в области логистики, управления производством и капитальным строительством.

Елена Гуцева напоминает, что спрос на ERP-системы в нашей стране традиционно наиболее активен в ТЭК. Это объясняется необходимостью контроля высоких затрат на производство, большими объемами работ и денежных потоков, высокими рисками, связанными с налоговыми обязательствами, контролем за активами, производственными затратами, в том числе и на техническое обслуживание оборудования и т. д. В связи с этим и наиболее приоритетные задачи там — планирование

Управление за рамками ERP

ИСТОМИНА ЕЛЕНА, БИЗНЕС-АНАЛИТИК
PRESTIMA, КОМПАНИЯ НПО "КОМПЬЮТЕР"

Кажется, еще недавно ERP-система на предприятии воспринималась как что-то глобальное, охватывающее все области управления. Шел этап ухода от "кусочной" автоматизации, продвигалась идея единой корпоративной системы. Какое-то время функционалом ERP пытались охватить все области управления. Так, в ERP-системах стали появляться встроенные механизмы workflow для передачи документов, но постепенно их заменили полноценные ЕСМ-системы. И сегодня ни для кого уже не секрет, что наибольший эффект для предприятия дает совместное использование учетной системы и системы электронного документооборота.

Современные тенденции в сфере автоматизации управления на предприятии уже не сводят все к единой системе, а строят более сложную инфраструктуру путем интеграции различных систем. Таким образом, история развивается по спирали: опять "кусочная" автоматизация, но уже из более крупных интегрируемых блоков. Что же служит основанием при принятии решений о подключении отдельной специализированной системы для конкретной области управления? Рассмотрим это на примере одной из актуальных на текущий момент задач — постановка и автоматизация бюджетирования.

Сейчас базовый функционал ERP на большинстве предприятий обычно "закрыт": бухгалтер, расчет зарплаты, управление кадрами, складской учет, управление закупками и реализа-

цией — вполне успешно автоматизированы. Самые отчаянные и упорные осилили управление транспортом и ремонтами, управление производством.

Бюджетирование же откладывалось напоследок и часто так и оставалось неохваченным. Связано это и с относительной новизной методики (по отношению к остальным подсистемам), и с необходимостью опираться на данные других информационных систем. Кроме того, задачи автоматизации вытекают из стадии развития организации. И если автоматизация учетных задач приоритетна на этапе стартапа, то задачи, связанные с повышением эффективности и управляемости, появляются на новом витке развития уже зрелого бизнеса (выделения новых направлений, поглощения, экспансии в новые регионы и т. п.).

Большая часть предприятий, осознавших для себя необходимость бюджетирования, начинают с Excel, да там и остаются. Однако те, кто пытается построить бюджетирование в полном понимании этого слова — с выделением взаимосвязанных бюджетов, подключением к планированию центров финансовой ответственности (ЦФО), проведением план-фактного анализа, рано или поздно сталкиваются с необходимостью выбора специализированного решения.

В первую очередь, конечно, рассматривают возможности уже существующей на предприятии ERP-системы. Но не всегда на ней останавливаются. Причинами может быть устаревшая платформа, отрицательный опыт предыдущих взаимоотношений с поставщиком, иногда просто желание чего-то нового. Кроме того, когда

ERP-система выбиралась, задачам и возможностям бюджетирования в ней уделялось, скорее, второстепенное внимание — на первый план выходили учетные задачи. Да и производители ERP-систем явно не с бюджетирования начинали разработку своих продуктов, а потому вписывали функционал составления и анализа бюджетов в уже существующую архитектуру и ограничения платформы.

В этом плане при выборе системы бюджетирования более выигрышно выглядят специализированные системы, которые чаще всего производители относят к классу CPM (Corporate Performance Management). Это, как правило, более современные продукты, заточенные именно под задачи бюджетирования, анализа и отчетности. Их интерфейсы и архитектура гораздо лучше подходят для подобных задач.

У руководства холдингов или крупных распределенных организаций задача выбора системы управления осложняется еще и тем, что в дочерних организациях и подразделениях стоят, как правило, разные системы, часто на разных платформах. Руководство оказывается перед выбором: внедрять единую систему для всех подразделений или интегрировать уже работающие. Переход на единую ERP-систему будет связан с необходимостью "перевнедрения" уже в общем-то работающего функционала и унификации процессов. Конечно, если есть задача оставить в подразделениях только основные производственные функции, выполняемые по единым стандартам (например, в магазинах сотовой связи),

а все функции управления вынести выше, то единая система может быть обоснованным выбором. Если же рассматривать холдинг из нескольких предприятий, занимающихся близкой по теме, но все же разной деятельностью (например, завод по производству бетона и строительная организация), да еще в разных регионах, то перевод их на единую систему становится совсем не эффективным. В этом случае обособленная система управления верхнего уровня, по сути, будет единственным подходящим решением.

Необходимость поддержки нескольких систем, безусловно, может создать некоторые сложности в плане дополнительного обучения персонала, настройки интеграции и т. п. Но, с другой стороны, это приведет и к положительным изменениям — большей масштабируемости, снижению объемов модификаций в силу лучшей готовности и проработанности функционала. Компромиссным вариантом может стать минимизация используемых на предприятии платформ или применение легко интегрируемых продуктов от одного производителя, представляющего на рынок определенную линейку информационных систем.

Бюджетирование — далеко не единственная задача, которую предприятия могут решать, вынося за пределы ERP-системы. Средствами отдельной системы могут решаться разные бизнес-задачи, особенно актуальные для предприятия. Однако тут важно понимать отделяемые задачи, ведь чем теснее должны быть связи между подсистемами управления, тем больше сил на интеграцию придется потратить.

и бюджетирование, управление техническим обслуживанием и ремонтом, управление активами и проектами капитального строительства. Наблюдается увеличение интереса к ERP-решениям и в таких традиционных отраслях, как строительство и недвижимость, а также в относительно новых — ЖКХ и страхование. В финансовом секторе, в свою очередь, пользуются интересом приложения по управлению эффективностью бизнеса: системы автоматизации бюджетирования и планирования, а также приложения, позволяющие осуществлять анализ и моделирование стратегии предприятия, управление финансовыми рисками.

Но, может, снижение спроса связано с тем, что есть немало отраслей, где ERP-системы не пользуются популярностью? Чем объясняется их пассивность: недостатком денег, отсутствием конкуренции, низкой культурой корпоративного управления? По мнению Елены Истоминой, наиболее сложный выбор и внедрение ERP, как это было и ранее, идет на производственных предприятиях. Связано это как с их невысокой доходностью, так и со сложностью процессов управления производством, что значительно увеличивает стоимость ERP-проектов. В целом соглашаясь с ней, Вячеслав Казаков напоминает, что в России рынок ERP уже насыщен в таких отраслях, как нефтегазовая, энергетика, металлургия, телеком и ритейл. Эти отрасли — наиболее активные потребители ИТ, ERP-решения там были запущены давно. А, например, машиностроению или авиакосмической отрасли приходится ликвидировать отставание, располагая существенно меньшими финансовыми средствами.

"Достаточно специфичны функции ERP-систем в финансовой сфере, тем не менее там также наиболее популярны-

ми являются задачи, связанные с бюджетированием и планированием, — разъясняет Елена Гуцева. — Определенная специфика присутствует в ERP-системах для государственного сектора и вузов, для них существуют отдельные отраслевые решения на основе современных ERP-систем, закрывающие потребности данных сегментов рынка".

Как бы много ни говорили о том, что сфера государственного управления — это не бизнес, задачи планирования и управления материальными, финансовыми и людскими ресурсами имеются и там. Их актуальность существенно возрастает в условиях, когда через госбюджет финансируются объемные программы, контролируются которые крайне слабо. Насколько широко используются сегодня ERP-системы в масштабных проектах для госсектора?

Александр Горбачев сомневается даже в самой возможности постановки такого вопроса: "В нашей стране госсектор очень обширен, он включает сотни различных областей, в том числе госуправление, ЖКХ, образование, медицину, транспорт и пр. Поэтому говорить про весь госсектор невозможно, поскольку он очень разнороден". "Массового интереса к ERP в госсекторе мы не видим", — признает Вячеслав Казаков. А вот по мнению Андрея Надеина, ситуация не так уж безнадежна: "Российский госсектор сегодня активно осваивает информационные технологии, и это не дань моде, а насущная необходимость в связи с масштабными преобразованиями в нашей стране, запуском многочисленных государственных и социальных программ. Свои предложения для госсектора мы поделили, в частности, по функционалу: на решения для внутриведомственной автоматизации, где нам интересны прежде всего проекты не по автоматизации, а по повышению

эффективности бизнес-процессов, на информационно-аналитические системы и на заказные разработки — приложения, которые должны решать уникальные задачи конкретных ведомств".

"В госсекторе сегодня уделяется внимание проектам, связанным с управлением документооборотом и делопроизводством, построением сложных аналитических систем, формированием порталов и интеграционных решений, автоматизирующих множество процессов взаимодействия ведомств друг с другом и с гражданами, — констатирует Игорь Ведехин. — Классическими ERP-системами я бы это не назвал".

"Сегодня наибольшим спросом со стороны госсектора пользуются решения, связанные с предоставлением госуслуг и мониторингом эффективности, — это комплексные проекты, включающие множество систем (хранилища данных, системы бизнес-анализа и принятия решений, электронный архив и документооборот), но пока они не затрагивают область ERP, — соглашается Елена Гуцева. — Во многом такой характер спроса обусловлен политическим и законодательным курсом развития ИТ в госсекторе, который направлен на информатизацию общества. Отдельные органы государственной власти приобретают и внедряют ERP-решения для автоматизации своей хозяйственной деятельности, но такие проекты нельзя назвать комплексными. С другой стороны, повышенный спрос на единую бизнес-аналитику с высокой степенью агрегации (округ, регион и т. п.) и мониторинг эффективности власти влечет за собой необходимость обработки большого количества данных из множества источников. Решение этой проблемы — комплексное внедрение единого ERP-решения. Выполнение первых проектов по внедре-

нию аналитических систем должно привести к изменению подхода к развитию ERP в госсекторе".

На пути в облака

Облачные вычисления и предоставление ПО в форме услуги (SaaS) — одни из наиболее значимых трендов развития современного ИТ-рынка. С одной стороны, коммерческий сектор смотрит на такие новые модели доставки приложений с известной осторожностью, с другой — разворачиваемая в нашей стране программа предоставления онлайн-услуг населению по самой своей природе носит облачный характер. Насколько вероятен сценарий, в котором подобные проекты станут примером и движущей силой перехода на модель SaaS в коммерческом секторе?

Елена Истомина полагает, что облачная среда ближе малому и среднему бизнесу. Полноценная же ERP-система ассоциируется более с крупными организациями. Возможно, именно поэтому активно пропагандируемая вендорами тема "ERP в облаках", скорее, дань моде, чем общий тренд. "По моему мнению, информационная истерия вокруг SaaS вообще сильно преувеличена. В одном понятии смешаны аутсорсинг поддержки, технологии удаленного доступа и финансовые услуги, — убежден Александр Горбачев. — Эти три составляющие надо рассматривать отдельно с точки зрения преимуществ модели SaaS перед традиционной, поскольку для ERP такие преимущества до сих пор неочевидны".

А по мнению Вячеслава Казакова, появление референсных проектов, если они будут выполнены в госсекторе, позитивно повлияет на развитие рынка с той точки зрения, что руководители станут менее настороженно относиться к модели SaaS.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►

Опыт “Балтики”: СЭД как часть ERP-решения

Вектор развития информационных систем крупных компаний с интенсивным документооборотом неизбежно приводит к ситуации, когда становится неэффективным поддерживать для одних и тех же процессов фактически параллельные решения — крупные ERP- и ESM-системы. Это диктует необходимость перехода на интегрированные решения, в которых неструктурированный контент подчиняется четко организованным моделям ERP.

Именно в такой ситуации оказалась компания “Балтика”, когда в конце 2010 г. перед ней встала задача построения централизованного электронного архива бухгалтерских и финансовых документов. Требовалось повысить скорость документооборота — не только скорость первоначального ввода документов в систему, но и (что не менее важно) скорость доступа к первичным документам при налоговых и аудиторских проверках. Кроме того, было решено оптимизировать структуру бухгалтерии — будучи территориально распределенной компанией с заводами в 10 городах России, “Балтика” испытывала трудности из-за необходимости территориально увязывать функции приема, ввода и хранения первичного документа. И централизованное электронное хранение документов было призвано снять эту проблему.

В качестве ядра информационной системы на “Балтике” давно и успешно используется “ERP Монолит”. Разработчик этого продукта, компания

“Монолит-Инфо”, будучи ориентированной на решения для компаний национального масштаба, к этому времени уже включила в состав функций своих продуктов все основные компоненты ESM (СЭД). Это позволило “Балтике” в своем проекте сразу опираться на надежную базу в виде средств хранения электронных документов в рамках “ERP Монолит”. Поэтому автоматизацию задач электронного документооборота было решено начать с документов, относящихся к процессам, уже находящимся под управлением “ERP Монолит”.

Проект не ограничился простым внедрением новых функций и модулей “ERP Монолит”. Были проведены обследование существующего документооборота и его оптимизация (например, в части основных средств и отчетов дистрибуторов по использованной продукции и рекламным материалам), а также выполнено формальное описание документооборота в терминах первичных документов, способов их обработки, взаимосвязи с документной моделью ERP-системы. В связи со значительными масштабами проекта (более 2 млн. документов в год и свыше 500 пользователей), а также требованиями по использованию существующей техники (сканеров) и каналов связи проект реализуется путём поэтап-

ного подключения отдельных групп документов, относящихся к связанным бизнес-процессам.

В рамках проекта автоматизированы процессы загрузки документов от удаленных пользователей

по выделенным каналам связи, маркировки первичных документов штрихкодами (для дальнейшей автоматизированной обработки), поддерживается поточное сканирование документов с автоматическим разделением на пакеты и типы, автоматической привязкой к документам ERP-системы. Была разработана и внедрена утилита сжатия изображений и повышения



Герман Эпштейн

яркости цветных печатей и подписей.

Поточное сканирование входящих документов позволяет оптимизировать структуру бухгалтерии, давая возможность территориального разнесения функций приема, ввода и хранения первичного документа. То есть документ может быть получен и загружен в систему в филиале, а обработан бухгалтером в штаб-квартире. При этом оригинал документа (“твёрдая копия”) может быть сначала размещен в архиве филиала, а затем перемещен на постоянное хранение в основной архив компании уже без увязки с ходом обработки этого документа в системе.

В результате полной реализации проекта “Балтика” получит систему электронного документооборота,

тесно интегрированную с функционалом используемых модулей ERP, CRM и HRM. Такое решение обеспечит возможность хранения электронных документов (ЭД) любых типов (с привязкой или к документу ERP-системы, или к элементу любого классификатора), а также предоставит средства управления процессом согласования (утверждения) документов. Пользователи получат интегрированный интерфейс работы с документами, в рамках которого им будет одновременно доступна информация о структурированном аспекте документа (титульные характеристики, сумма, строки и пр.), о процессе утверждения документа (история и комментарии рецензентов) и обо всей неструктурированной информации, относящейся к документу (документы MS Office, сканы, изображения и т. д.).

Мнение Германа Эпштейна, CEO пивоваренной компании “Балтика”: “Проект организации единого электронного архива финансовых документов с функциями поточного сканирования и штрихкодирования позволяет нашей компании оптимизировать структуру и загрузку бухгалтерских служб, а также повысить скорость документооборота, как первичного ввода документов в систему, так и доступа к первичным документам при налоговых и аудиторских проверках. Успешная реализация первого этапа проекта стала возможной благодаря надежному и проверенному партнеру «Балтики» в сфере ИТ — компании «Монолит-Инфо»”.

Слухи...

▲ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

Можно также надеяться, что развитие облачных госуслуг будет стимулировать совершенствование нормативно-правовой базы, прежде всего в сфере защиты данных, а также поможет разрабатывать конкретные программные решения и сертифицировать их. Не секрет, что проблемы безопасности по-прежнему являются сдерживающим фактором развития облачной модели.

Александр Плоткин полагает, что хотя здесь и нет прямой связи, однако косвенно внедрение модели SaaS в госсекторе делает ее более привычной, формируя у клиентов новые ожидания. Так что крупные корпорации поневоле будут вынуждены внедрять сервис-ориентированные решения, в первую очередь в отраслях и сегментах, связанных с массовым обслуживанием (и здесь на переднем крае оказываются CRM-системы).

“Для предоставления онлайн-услуг населению проводится множество изменений в ИТ-законодательстве, — напоминает Елена Гуцева. — В качестве примера можно привести отрасль ЖКХ, где уже активно начинают использовать облачные технологии, не в последнюю очередь благодаря требованиям законодательства по автоматизированному съему показаний и аппаратному контролю за функционированием оборудования. Кроме того, изменяются требования к поставщикам услуг, уровню безопасности данных и др. Рынок становится более цивилизованным, компании сертифицируются для оказания онлайн-услуг — повышается доверие к оказываемым ими сервисам. Одновременно с этим повышается доверие

к облачным технологиям и ИТ-директоров предприятий, которые в обычной жизни являются пользователями электронных госуслуг. Вполне вероятно, что благодаря этому через несколько лет мы сможем наблюдать существенное перераспределение внимания в сторону облачных сервисов и в коммерческом секторе”.

Говоря об осторожности заказчиков, не следует забывать и о том, что свою часть пути должна пройти и другая сторона. В какой степени к переходу на облачную парадигму готовы сегодня ведущие вендоры и их программные продукты? Что им еще предстоит сделать в этом направлении? “Основной вопрос здесь в том, насколько облачные версии программных продуктов могут предоставить тот же объем функциональности, что и локальные, — считает Александр Плоткин. — В последнее время здесь наметился очевидный перелом, связанный с тем, что в планах ведущих поставщиков ПО облачные версии получают сопоставимый или даже первоочередной приоритет по сравнению с традиционными продуктами. С другой стороны, ещё недостаточно развита инфраструктура, необходимая для развертывания облачных решений, — дата-центры, каналы связи, гибкие тарифы по оказанию услуг. В этой части еще много предстоит сделать”.

Вячеслав Казаков подчеркивает, что облачные приложения должны быть кроссплатформенными, легко масштабируемыми, совместимыми с существующими системами виртуализации и обладать повышенными по сравнению с “классическими” системами характеристиками надёжности и отказоустойчивости. Должны быть также изменены подходы к лицензированию облачных приложений.

По наблюдениям Александра Горбачева, ведущие вендоры больше говорят, что у них есть программные продукты для размещения в облаке, но ставку на них не делают. Андрей Надеин не согласен с такой точкой зрения: “По данным IDC, объем российского рынка облачных услуг (публичных и частных) в 2010 г. составлял 35,08 млн. долл. А к концу 2015 г. эта цифра превысит отметку в 1,2 млрд. долл., демонстрируя среднегодовой темп роста более 100%. В своей стратегии компания SAP концентрирует усилия на переносе в облака собственных традиционных приложений, а также на разработке специализированных бизнес-решений для развертывания в облачных средах”.

“Фактором, который несколько затормаживает развитие облачных бизнес-приложений, является беспокойство заказчиков по поводу безопасности и приватности данных, — утверждает Владимир Егоров. — Как правило, это первый вопрос, который возникает у компаний, рассматривающих модель использования ИТ как услуги. Microsoft уделяет этим вопросам большое внимание. В облачных сервисах мы используем девять уровней безопасности, начиная от физического биометрического сканирования и заканчивая новейшими технологиями, обеспечивающими защиту наших сервисов. Microsoft гарантирует бесперебойную работу своих облачных сервисов в течение 99,9% времени, и это закреплено финансово”.

Как считает Елена Гуцева, в целом к переходу на облачные технологии сейчас уже готово большинство ведущих поставщиков ERP-систем. В подтверждение она приводит пример нового продукта “1С:Предприятие через Интернет”, отмечая в то же время, что в облаке здесь размещены пока только массовые, “легкие” решения, доступ пользователей

к которым и первую линию их поддержки осуществляют партнеры, имеющие статус Центров сетевой компетенции. Более того, некоторые вендоры предоставляют отдельные свои решения только в рамках SaaS-модели (пример — система управления талантами Taleo Cloud Service корпорации Oracle).

“Степень готовности вендоров на текущий момент средняя, — сетует тем не менее Елена Гуцева. — В публичном облаке пока могут быть развернуты лишь решения с урезанным функционалом или отдельные модули, требующие значительной интеграции с ИТ-системами, уже эксплуатируемыми заказчиком. Развертывать все в облаке вендоры пока в полной мере не готовы, но курс в этом направлении взят, и через два-три года такие решения появятся. Перевод приложений в облачную среду требует серьезного пересмотра архитектуры, так как облачным решениям необходим совершенно иной подход к администрированию, управлению правами доступа, данными и т. д.”.

Вполне правомерен также вопрос, в какой степени к переходу на облачную парадигму готовы сегодня российские партнеры этих вендоров и российские заказчики? Какие функциональные блоки ERP-систем могли бы быть безболезненно перенесены в публичное облако в первую очередь? Вячеславу Казакову наиболее реалистичным представляется сценарий, при котором сначала произойдет плавное перемещение в облака непроизводственных экземпляров промышленной системы (в первую очередь, тестовых и находящихся в стадии разработки), а также отдельных, наиболее ресурсоемких, ее модулей.

“Сегодня облачные сервисы в России среди B2B-компаний в целом пользуются меньшей популярностью, чем на Запа- ▶

ERP с российской пропиской

Павел Базаров, заместитель директора департамента бизнес-приложений консалтинговой группы “Борлас”.

Как бы ни были хороши учетные системы, построенные “на основе лучших мировых практик”, их логика работы основывается на усредненных алгоритмах и данных из разных стран. Поэтому при использовании подобных решений в России так или иначе приходится

После ряда обращений клиентов, столкнувшихся с аналогичными сложностями, специалисты “Борлас” в 2009 г. разработали специализированное решение — “Систему формирования бухгалтерской отчетности в соответствии с практикой РСБУ”, также известное на рынке как BARS (Borlas Accounting Reporting System). Решение представляет собой программную надстройку для Oracle E-Business Suite и реализует функции

Алгоритм работы решения достаточно прост — бухгалтерские данные из корпоративной информационной системы загружаются в хранилище данных, где на их основе по классификаторам, заданным пользователями, создаются отчеты. Ценность решения в том, что новые формы отчетов можно создать без привлечения специалистов-разработчиков (внешних или из состава ИТ-службы предприятия). Это, во-первых, обеспечивает оперативность, во-вторых, избавляет предприятие от финансовых издержек. Помимо повседневной деятельности такие возможности полезны при внедрении информационных систем, когда на разработку аналитической отчетности на основе бухгалтерских данных расходуются значительные ресурсы. Кроме того, в случае возникновения новых требований или изменений законодательства отчеты легко модифицируются.

Дополнительно решение BARS интегрировано с информационными панелями Oracle BI. Готовая модель позволяет пользователям выполнить детализацию бухгалтерских данных до первичного документа, а также оперативно построить новые отчеты

активами предприятия (см. рис. 2). Для построения новых информационных панелей доступны как сальдовые показатели, показатели за период, так и вычисляемые формулы, такие как оборачиваемость складских остатков, задолженности и другие показатели с детализацией до аналитических разрезов.

Важным преимуществом является то, что BARS может быть добавлен к уже действующим решениям на основе Oracle E-Business Suite или установлен на первых этапах проекта внедрения ERP. Для получения максимального эффекта при внедрении решения “Борлас” предлагает дополнительные услуги по построению и сопровождению систем формирования бухгалтерской отчетности в соответствии с практикой РСБУ, включающие в себя:

- анализ текущей ситуации в сфере бухгалтерского и налогового учета;
- установку и настройку системы, а также взаимодействующих с ней модулей Oracle E-Business Suite;
- консультирование и обучение пользователей работе с системой;
- техническую поддержку работы системы.

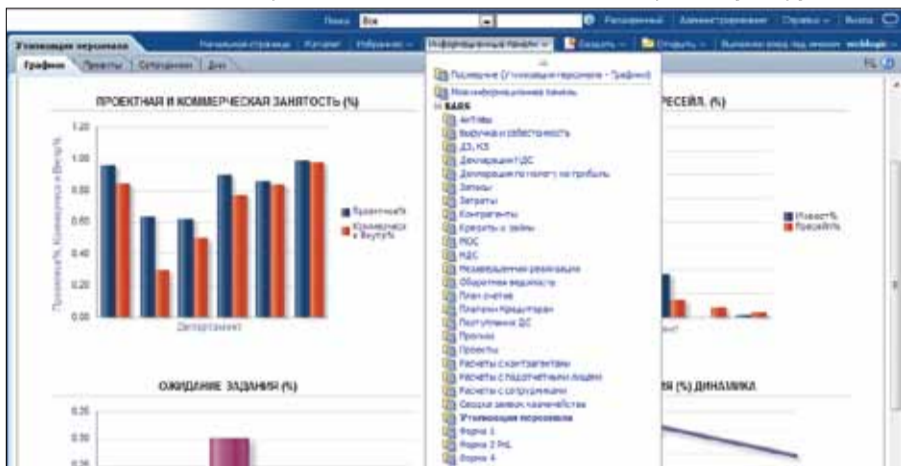


Рис. 1. Специалисты бухгалтерских служб получают в руки конструктор отчетов, а также библиотеку из более 100 готовых форм, наиболее часто используемых российскими предприятиями

сталкиваться с пресловутой отечественной спецификой. И наибольшие сложности возникают при формировании обязательной бухгалтерской и налоговой отчетности. Для переноса данных из типовых отчетов западных ERP в российские стандарты бухгалтерской отчетности (РСБУ) требуются существенные временные затраты и усилия. А ведь такая отчетность в финансовых модулях занимает до 40% общего объема. Важно также, что разработанные на этапе создания системы формы отчетов по РСБУ должны изменяться вслед за изменениями требований законодательства. Однако для этого, как правило, необходимо программное вмешательство, которое сотрудникам финансовых служб не под силу. Приходится обращаться к ИТ-службе, в итоге сроки внесения изменений увеличиваются, а вместе с ними возрастают трудозатраты: финансистам и бухгалтерам на местах приходится прилагать немало усилий для того, чтобы отчетность удовлетворила регулирующие органы. И все это выливается в авралы и переработки при закрытии отчетных периодов.

настраиваемого генератора отчетности на основе бухгалтерских данных, дополненного возможностями аналитики и интеграции с различными модулями ERP.

BARS помогает формировать отчетность в строгом соответствии с требованиями РСБУ, в том числе такими специфичными, как отражение корреспонденции счетов, красного сторно и исключения оборотов по техническим счетам. Специалисты бухгалтерских служб получают в руки гибкий инструмент — конструктор отчетов, а также библиотеку из более чем 100 готовых форм, наиболее часто используемых российскими предприятиями, включая такие отчетные формы, как бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, налоговые декларации и т. д. (см. рис. 1). В результате применения BARS упрощается формирование новых отчетов, налоговых регистров и других видов бухгалтерской отчетности, становится возможным оперативно и без лишних затрат подготавливать отчетность для нужд компании, для подачи в госорганы, для прохождения аудиторских проверок и т. д.

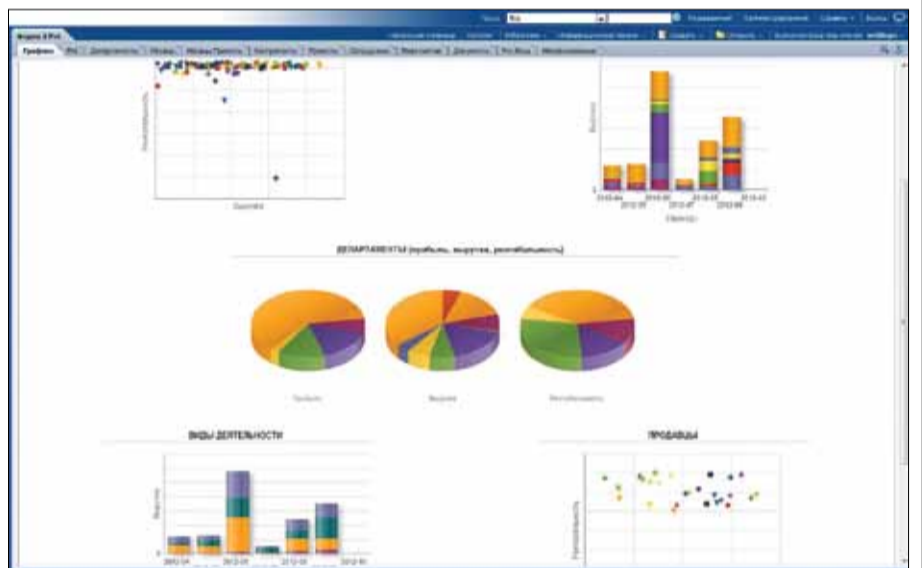


Рис. 2. Готовая модель позволяет пользователям выполнить детализацию бухгалтерских данных до первичного документа, а также оперативно построить новые отчеты и графики

и графики по следующим областям: анализ затрат предприятия, анализ прибыльности предприятия, управление складскими запасами, управление расчетами с контрагентами (дебиторами и кредиторами), управление денежными средствами и

С 2009 г. BARS нашел применение в информационных системах структур “Ростелекома”, банка “АК Барс”, “Мосводоканала”, компаний “КуйбышевАзот”, “ГалоПолимер Пермь”, “Ванинский морской торговый порт”, “Яндекс”, “Челябэнергосбыт”, “Апатит” и др.

де, — констатирует Андрей Надин. — Интерес к облачным сервисам есть, их обсуждают, иногда тестируют. Но говорить о широком использовании пока рано. Облачная ERP-система является достаточно сложным сервисом, к тому же связанным с передачей стороннему сервис-провайдеру важных для компании данных, пока не многие компании в России готовы к этому. Хотя перспективы, несомненно, есть”.

“Существует какая-то техническая информация, которую можно перенести в облако, однако есть и чувствительная информация, которую будут стараться размещать внутри предприятия, — размышляет Игорь Ведехин. — Каждая компания должна сформулировать для себя отношение к этому вопросу. Но если говорить о мировых тенденциях, то использование публичных облаков все в мень-

шей степени становится препятствием, если на другой стороне весов снижение совокупной стоимости ИТ-решения и повышение эффективности работы. Как известно, CRM-система достаточно чувствительная часть бизнеса: это база клиентов и контактов, от которых в значительной степени зависит коммерческий успех любого предприятия. Но замечательный пример компании Salesforce показывает, что многие предприятия уже готовы к переносу этой информации в облако. Точно такая же ситуация с расчетом заработной платы и аутсорсингом процедур управления персоналом. Поэтому я считаю, что здесь четкого ограничения нет, все зависит от конкретного случая и заказчика”.

По мнению Елены Гуцевой, российские заказчики пока не спешат переходить на облачные модели. Особенно это

касается крупных компаний, которые больше склонны развертывать бизнес-приложения в собственных частных облаках. Наибольшую привлекательность бизнес-приложения в виде сервиса имеют для СМБ-компаний, так как они таким образом получают ранее недоступные решения корпоративного уровня по привлекательной цене. Однако число выполненных по облачной схеме проектов в России еще настолько мало, что говорить об опыте, накопленном партнерами или вендорами, пока рано. Проще всего передать в публичное облако системы, которые содержат минимум конфиденциальной или персонализированной информации, а также не относятся к выполнению основных бизнес-функций: управление закупками, торговые площадки, системы управления проектами, блоки подбора и оценки персонала.

“Для крупных компаний важен еще и вопрос цены, — убежден Александр Плоткин. — Что выгоднее — использование локальных решений (вплоть до создания собственного частного облака) или аренда сервисов в публичных облаках? Ответ здесь совсем не очевиден. Как пример можно привести пивоваренную компанию “Балтика”, где наша компания “Монолит-Инфо” развернула облачное CRM-решение, к которому подключается 6000 пользователей “Балтики”, а также компании-дистрибьюторы и сервисные центры. Более того, этой инфраструктурой на условиях SaaS активно пользуются другие компании группы Carlsberg (“Балтика” входит в нее) из Белоруссии, Азербайджана, Казахстана и Киргизии для управления своими продажами. Это пример эффективно работающего частного облака”.