



ФОТО: АНДРЕЙ КУЛЬГУН

Игорь Чепуровский: «Вовлекайте первых лиц во внедрение КИС»

СПб. Руководитель консалтинговой компании «Директория» Игорь Чепуровский рассказал «ДП» о рынке информационных систем и факторах успеха их внедрения.

Дмитрий Шевчук
dmitry.shevchuk@dp.ru



— По результатам вашего исследования (см. «Справку») какие рекомендации вы могли бы дать менеджерам, желающим успешно внедрить корпоративную информационную систему (КИС)?

— Основная проблема с готовностью компаний к внедрению КИС — она пока низкая. Многие компании стремятся заменить подготовку процедурой выбора системы и подрядчика по внедрению. Целей проекта нет, а систему выбираем — вот типичная ситуация. Естественно, внимание переключается с важного вопроса: «Чего мы хотим достичь?» на вопросы: «Где функциональность лучше и больше полезных фишек?» А после завершения проекта клиент изумленно интересуется, а где же практические результаты помимо работающих модулей и печатающихся отчетов.

Про то, как готовиться, скажу главное. Во-первых, вовлекайте первых лиц предприятия в проект. Если им проект не нужен, то тогда кому он вообще нужен? Во-вторых, если вы отвечаете за развитие бизнеса, используйте эту возможность для получения действительно

СПРАВКА

«Директория» в 2005–2006 гг. опросила 50 компаний, внедрявших КИС. Вопросы задавались отдельно руководителю предприятия и руководителю IT-отдела. Цель опроса — выявить факторы, влияющие на успешность внедрения КИС.

РЕЗУЛЬТАТЫ

- 81% проектов с четкими целями закончились успешно, и 62% без целей потерпели неудачу.
- 82% проектов, которые поддерживались изменением бизнес-процессов, были успешными.
- 73% проектов с высокой активностью руководителя были успешными, и только 18% — неуспешными.
- Наибольшая доля успешных проектов среди сильно превысивших бюджет — 92%.

но весомых результатов. Ставьте свои цели. Четкие, ясные, понятные. Помните, что закажете, то и получите. И, в-третьих, предусмотрите все необходимые изменения в бизнес-процессах компании и запланируйте для них время и ресурсы. Помните, что проведение изменений — больше половины успеха. Изменения и сами по себе могут принести очень даже ощутимые результаты.

— Какие функции сейчас компьютеризируют фирмы в Петербурге?

— Согласно нашему исследованию с точки зрения функциональности предпочтения следующие: логистика (складской учет, товарное

движение и продажи) — 76% компаний, внедрявших КИС, финансы (управленческий учет и бюджетирование) — 70%, производство (производственные заказы и производственный учет) — 38%, бухгалтерский учет (для фискальных целей) — 26%, другой функционал (CRM, SCM, HRM и т.д.) — 10%.

Вывод прост — с производством не спешат. Хотя, насколько мне известно, очень многие производственные компании, внедрившие у себя сначала логистику, начинают заниматься производством. Вопрос во времени задержки. Но в целом основное преимущество ERP-систем (Enterprise Resource Planning) — возможность планирования и прогнозирования, возможность всегда иметь актуальный план — сейчас используется в 18% случаев. Остальные, наверное, покупают систему «на вырост».

— Что ждет рынок внедрений КИС в будущем?

— Рынок уже начал насыщаться проектами ради прозрачности, автоматизации, интеграции и внедрения функциональных модулей. Все больше компаний уже ищут возможности для создания устойчивых конкурентных преимуществ. При этом рассматривается весь комплекс изменений на предприятии, а информационной системе отводится роль важного, но инструмента. КИС больше не панацея, а скорее возможность чего-то добиться, но над этим надо работать. Все это начинают понемногу понимать. А это понимание все изменит. Успешных проектов при таком подходе станет больше, и, главное, станет весомой и отдача от этих проектов.

Игорь Чепуровский, руководитель консалтинговой компании «Директория», был рад представить свое исследование успешности внедрения корпоративных информационных систем участникам Microsoft Business Forum в Петербурге (февраль 2007 г.).

О РЫНКЕ IT

- Суммарно (оборудование плюс корпоративные системы) рынок Петербурга в 2006 г. можно оценить в интервале \$150–300 млн. Прогноз на 2007–2008 гг. — рост 20–30% в год.
- Основные игроки: в нижнем ценовом сегменте (автоматизация 5–10 рабочих мест) — «1С», а в среднем (10–50 рабочих мест) — продукты Microsoft. Продукты Microsoft внедряются только официальными партнерами компании, а по «1С» до 50% внедрений относится к серому рынку.

СТОИМОСТЬ ПО И ВНЕДРЕНИЯ для нижнего ценового сегмента:

- лицензия (за рабочее место): \$500–1000
- внедрение: 50–100% цены лицензии

для среднего сегмента:

- лицензия: \$1000–2000
- внедрение: 100–200%

для верхнего сегмента (выше 50 рабочих мест):

- лицензия: \$1000–4000
- цена внедрения: 100–300% стоимости лицензий

Источник: ГК «Альт-Инвест»

AIR FRANCE KLM

НИЦЦА 249 €*

ЧИКАГО 449 €*

НЬЮ-ЙОРК 299 €*

САН-ФРАНЦИСКО 499 €*

НАЙРОБИ 799 €*

КАИР 349 €*

АМСТЕРДАМ 199 €*

БАРСЕЛОНА 199 €*

ВАШИНГТОН 399 €*

ЛИССАБОН 249 €*

km.com

Зайдите и узнайте больше

Рейсы совместные с AIR FRANCE

The Reliable Airline

Royal Dutch Airlines

* Стоимость билета туда и обратно, без учёта аэропортовых сборов. Тарифы действительны для рейсов KLM и Air France. Вы можете забронировать билет до 9 марта 2007 и совершить путешествие с 9 февраля по 30 марта (европейские направления), с 9 февраля по 30 мая (межконтинентальные направления). За дополнительной информацией обращайтесь в офис KLM по телефону (812) 346-68-68, Air France по телефону (812) 336-29-00. www.airfrance.ru, www.klm.com