

*Кириллов А.А., магистрант,
1 курс, Институт машиностроения,
Тольяттинский государственный университет,
Тольятти (Россия).*

*Щербакова Е.С., студент,
4 курс, Институт финансов, экономики и управления
Тольяттинский государственный университет,
Тольятти (Россия).*

ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (ERP)

Аннотация: в данной статье рассматривается история создания ERP системы, основные методы, для её внедрения, преимущества и недостатки. Главные критерии для выбора поставщика и факторы успешного внедрения системы.

Ключевые слова: Планирование ресурсов предприятия, ERP, преимущества, недостатки, факторы внедрения.

*Kirillov A.A., Master's student,
1st year, Institute of Mechanical Engineering,
Togliatti State University,
Togliatti (Russia).*

*Shcherbakova E.S., student,
4th year, Institute of Finance, Economics and Management
Togliatti State University,
Togliatti (Russia).*

ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP)

Abstract: This article discusses the history of the creation of the ERP system, the main methods for its implementation, the advantages and disadvantages. The main criteria for choosing a supplier and factors for the successful implementation of the system.

Key words: Enterprise resource planning, ERP, advantages, disadvantages, implementation factors.

Планирование ресурсов предприятия (ERP) — это метод использования компьютерных технологий для увязки различных функций, таких как бухгалтерский учет, контроль запасов и управление персоналом—через всю компанию. ERP предназначена для облегчения обмена информацией, бизнес-планирования и принятия решений на общеорганизационной основе. ERP получила широкую известность в середине 1990-х годов и все еще энергично развивалась в середине 2000-х годов. В 2000-е годы, ERP стала гораздо более тесно ассоциироваться с веб-системами—которые также снова подняли его в известность. Например, в 2006 году журнал *American Banker* опросил экспертов в области банковского дела, которые рассматривали ERP как новый инструмент в электронной коммерции бизнес-бизнес, где ERP общаются друг с другом через Интернет.

Преимущества и недостатки ERP.

Когда эта идея была впервые представлена, ERP была привлекательным решением для многих крупных компаний, потому что она предлагала так много потенциальных применений. Например, ту же самую систему можно использовать для прогнозирования спроса на продукт, заказа необходимого сырья, составления графиков производства, отслеживания запасов, распределения затрат и разработки ключевых финансовых показателей. ERP выступает в качестве основы планирования основных бизнес-процессов компании. Помимо управления многими из них, система также связывает воедино эти разнообразные процессы, используя данные со всей компании. Например, типичная ERP-система управляет такими различными функциями и видами деятельности, как счета-фактуры, ввод заказов, закупки, кредиторская задолженность, управление персоналом и складскими запасами, и это лишь некоторые из 60 доступных модулей. При необходимости ERP также может обмениваться данными этих процессов с другими корпоративными программными системами. Еще одним важным

преимуществом ERP-систем было то, что они позволяли компаниям заменить клубок сложных компьютерных приложений единой интегрированной системой.

Однако, несмотря на эти потенциальные преимущества, ERP-системы продолжают приносить свои издержки. Внедрение требует значительных временных обязательств со стороны отдела информационных технологий (ИТ) компании или внешних специалистов. Кроме того, поскольку ERP-системы затрагивают большинство основных подразделений компании, они, как правило, создают изменения во многих бизнес-процессах. Таким образом, внедрение ERP требует новых процедур, обучения сотрудников, а также управленческой и технической поддержки. В результате многие компании считают переход на ERP медленным и болезненным процессом. После завершения этапа внедрения некоторые компании испытывают трудности с количественной оценкой преимуществ ERP.

ERP-Решения для малого бизнеса.

По мере того как продажи ERP-систем крупным производственным компаниям начали замедляться, некоторые поставщики переключили свое внимание на более мелкие компании. В то время как производственные компании стоимостью в миллиарды долларов сейчас завершают внедрение ERP, клиенты среднего размера-свидетели улучшенных бизнес-процессов лидеров производственного рынка—начинают совершенствовать свои собственные операции. Неизменно самой существенной причиной для компаний, внедряющих ERP, является то, что без нее оставаться конкурентоспособными практически невозможно. Деловой мир все больше приближается к модели полного сотрудничества, а это означает, что компании должны все чаще делиться со своими поставщиками, дистрибьюторами и клиентами внутренней информацией, которую они когда-то так энергично защищали. [2]

Конечно, малые и средние компании обладают иными ресурсами, инфраструктурой и потребностями, чем крупные промышленные корпорации,

которые обеспечили первоначальный рынок для ERP-систем. Производителям пришлось создать новое поколение ERP-программного обеспечения, которое было бы проще в установке, более управляемым, требовало меньше времени на внедрение и влекло за собой более низкие затраты на запуск. Многие из этих новых систем были более модульными, что позволяло устанавливать их с меньшими интервалами и при меньшей поддержке специалистов в области информационных технологий. Другие малые предприятия решили передать свои ERP-потребности поставщикам. За фиксированную сумму денег поставщик поставит технологию и вспомогательный персонал, необходимый для ее внедрения и обслуживания. Этот вариант часто оказывался проще и дешевле, чем покупка и внедрение целой системы, особенно когда казалось, что программное обеспечение и технология устареют в течение нескольких лет.

ERP и интернет.

Другая тенденция в разработке и использовании ERP заключается в том, что поставщики делают программное обеспечение доступным для компаний-клиентов в Интернете. Эта тенденция, известная как размещенная ERP или веб-развернутая ERP, также способствовала тому, что системы ERP стали доступны для небольших предприятий. Когда компания решает запустить свои ERP-системы через веб-узел, программное обеспечение не покупается или не устанавливается в компании-клиенте. Вместо этого он находится на хост-компьютере поставщика, где клиенты получают доступ к нему через подключение к интернету. "Вместо того, чтобы рассредоточить ERP на несколько корпоративных сайтов и нести расходы на множество серверов, необходимых для запуска программного обеспечения, веб-развертывание ERP централизует систему

ERP расширяется по цепочке поставок.

Традиционные ERP-системы были связаны с автоматизацией процессов и соединением разрозненных информационных систем внутри предприятия. Но в конце 1990-х годов все большее число компаний обратило свое внимание

на сотрудничество и налаживание технологических связей с другими компаниями в цепочке поставок. [2] Жесткое планирование требует автоматизации цепочек поставок и функций планирования ресурсов предприятия, а также внедрения электронных каналов связи. Поставщики ERP отреагировали на эту тенденцию путем интеграции ERP-систем с другими типами приложений, такими как электронная коммерция, и даже с компьютерными сетями поставщиков и клиентов. Эти взаимосвязанные ERP-системы известны как расширенные корпоративные решения.

ВЫБОР ПОСТАВЩИКА ERP

Маркетинговые усилия лидеров по-прежнему ориентированы на крупных бизнес-клиентов и сосредоточены на автоматизации производственных, дистрибьюторских, кадровых и финансовых систем. Но многие мелкие вендоры активно работают на рынке, обслуживая мелких бизнес-клиентов и ориентируясь на нишевые приложения. ERP-системы — это важное решение в области информационных технологий, требующее времени и ресурсов, поэтому компаниям следует избегать слишком быстрого выбора поставщика. Вместо этого рекомендовано малым предприятиям тщательно оценить свои потребности и составить список бизнес-проблем, которые, как они ожидают, система ERP поможет им решить.

Факторы успешного внедрения ERP

После того как малый бизнес решил установить ERP-систему и выбрал поставщика, компания может предпринять ряд шагов для обеспечения успешного внедрения. Конечно, ERP-система должна соответствовать общей стратегии компании и помогать ей обслуживать своих клиентов. Также может оказаться полезным найти страстного руководителя проекта и выбрать целеустремленную межфункциональную проектную команду. Владелец малого бизнеса должен убедиться, что эти лица имеют право принимать решения о процессе внедрения ERP. [1]

Хотя ERP-системы могут показаться сложными и дорогостоящими, даже малые предприятия все чаще находят необходимым инвестировать в

такие технологии, чтобы оставаться конкурентоспособными. ERP-системы внедряются сегодня, чтобы обеспечить стабильную основу для растущего числа предприятий во всех сегментах, от доткомов до крупных автомобильных производителей.

Количество внедрений по цепочке поставок и в малые и средние компании неуклонно растет, поскольку первоначальные затраты снижаются вместе с общей стоимостью владения. Предварительно сконфигурированные и протестированные версии теперь эффективно сокращают затраты на внедрение, одновременно снижая сложность проекта и риски. Эти новые системы обеспечивают чистый старт в разработке и поставляют стабильный и полностью протестированный продукт в производство. Методология постоянно развивается, и результаты очень положительные.

Список используемой литературы:

1. Волчков С. А. Мировые стандарты управления промышленным предприятием в информационных системах (ERP системах). - Воронеж: Международная академия науки и практики организации производства. // Организатор производства. - 2004 г.
2. Козлова И. С. Информатика: конспект лекций. – М.: Высшее образование, 2007.