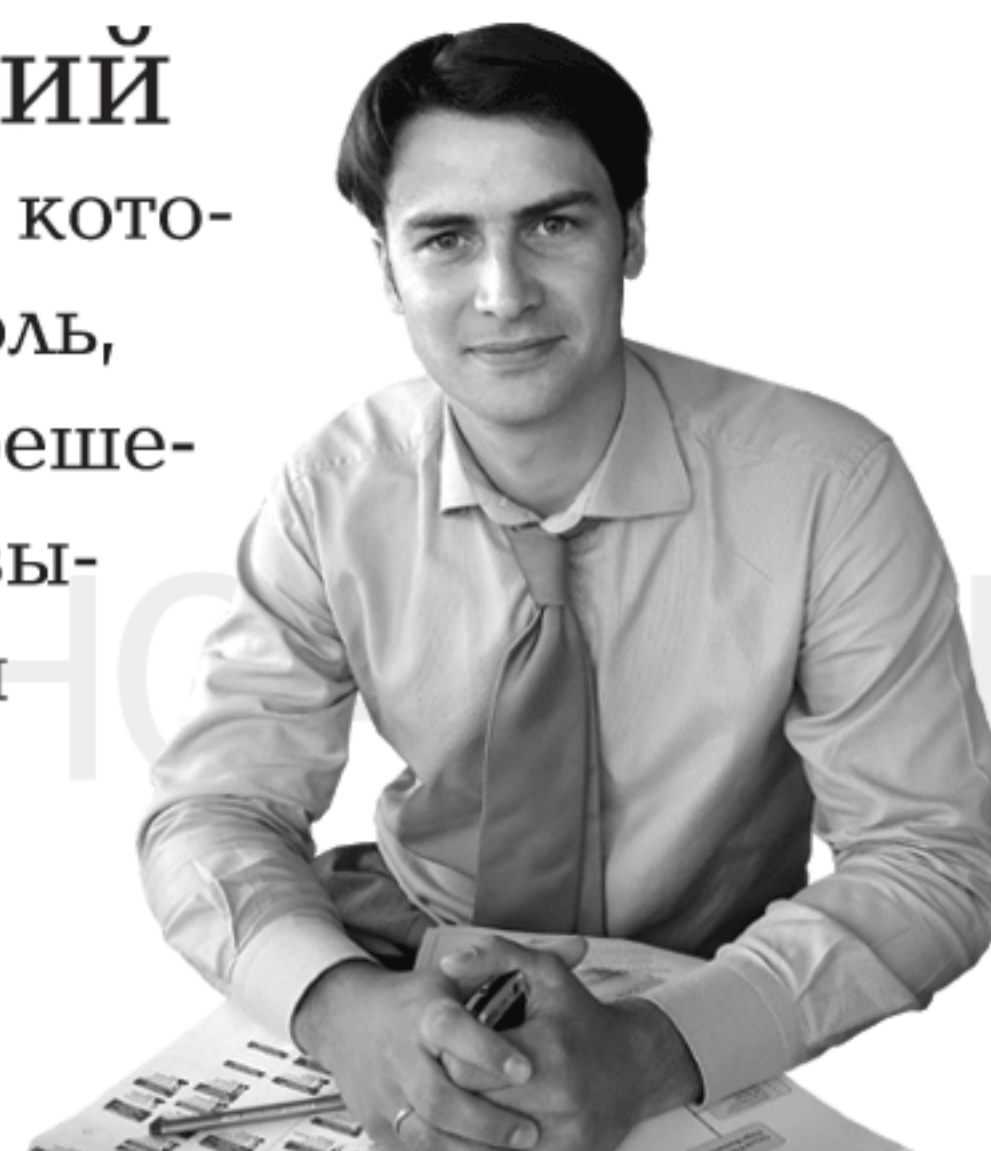


Российский рынок IT-приложений стремительно развивается. Розничные компании, для которых информационные технологии играют важную роль, проявляют все больше внимания к современным IT-решениям и системам. И это не удивительно. Правильно выбранная информационная система является условием успешного развития бизнеса. О том, как сделать правильный выбор и не допустить ошибок, рассказал Артем Каракосьян, директор по развитию бизнеса "КОРУС Консалтинг".



1 Каковы основные тенденции на мировом IT-рынке бизнес-приложений?

- НА IT-РЫНКЕ ИМЕЮТ МЕСТО ДВЕ ТЕНДЕНЦИИ - с одной стороны, укрупнение игроков, с другой стороны - специализация, которая вызвана тем, что бизнес интегрируется узкоспециализированными, разработанными под решение конкретных задач программами. Поэтому крупные вендоры, лидеры рынка, покупают специализированные нишевые игроков.

Что это значит для пользователя? Есть два подхода в выборе IT-стратегии - это путь одной платформы, когда все бизнес процессы автоматизируются на основе одного бизнес-приложения. Плюсы очевидны - есть одно приложение и не нужно интегрировать разрозненные друг с другом системы, все построено на одной базе. Есть и минусы - любая такая система страдает от недостатка специализации.

Другой подход - когда выбирают лучший продукт в своей нише, яркий пример, это система управления складом **WMS Manhattans Associates' ILS**, которая направлена на решение задач в узкой функциональной области и является лучшей в мире.

Плюсы этого подхода очевидны - вы выбираете самое лучшее. Минусы подхода - разные задачи решаются разными бизнес-приложениями. Соответственно встает вопрос об интеграции и поддержке, наличии компетентных специалистов, приходится общаться с различными вендорами, что порождает дополнительные затраты.

Изначально более популярным и модным был подход единой платформы, все пытались уйти от большого количества систем. Сейчас многие компании приходят к выводу, что решать все задачи на одной мощной системе не всегда эффективно и реализуют бизнес-процессы на специализированных системах. Например, в качестве центральной системы может стоять система **Microsoft Dynamics AX** или **Microsoft Dynamics NAV**, а в качестве системы бюджетирования или управления складом - специализированные решения. При этом возможные проблемы такого подхода нивелируются сотрудничеством с опытным партнером по внедрению. Например, компания "КОРУС Консалтинг" предоставляет все, что необходимо ритейлеру - обеспечивает управление товародвижением, финансами, складом, бюджетирование, документооборот и поставку оборудования, а также интеграцию различных систем.

2 Каковы самые интересные новации, самые интересные новинки на этом рынке? Возникают ли новые подходы, методы, решения?

- ИНТЕРЕСНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ МОЖНО НАЗВАТЬ ТО, что компании уже не интересуется система как таковая, их интересуется сервис, так называемая **Service Oriented Architecture**. Партнер берет все полностью на аутсорсинг, обслуживает все бизнес-процессы клиента. Такая тенденция наиболее характерна для мирового IT, этот подход начинает постепенно развиваться и в России. При этом клиента может не интересовать, какая система используется, как она настроена, ему важен результат.

ECOD (электронный обмен коммерческими документами) - типичный пример такого сервиса. Клиент, по сути, платит за количество документов, которые он обрабатывает со своими поставщиками. А все остальное - забота провайдера - подключение поставщиков, решение технических проблем, предоставление самой платформы, хостинг и проч.

3 Как вы оцениваете развитие IT-рынка в России? Идет ли он в общемировом русле, повторяет пройденные этапы или же имеет свои особенности?

- В ЦЕЛОМ, РАЗВИТИЕ IT-РЫНКА В РОССИИ повторяет развитие IT-рынка в мире, но с определенным запозданием. Еще 5 лет назад в России покупка информационной системы за несколько сотен тысяч долларов расценивалась компаниями как событие, люди психологически были к этому не готовы. Сейчас есть понимание, что IT - это инструмент для бизнеса, он стоит денег, но дает результат.

Другой момент - рынок стремительно легализуется. Если раньше можно было говорить, что он полностью нелегальный, то сейчас почти все компании задумываются о лицензионной чистоте.

4 На российском рынке присутствуют как ERP-системы, так и специализированные отраслевые решения. В чью пользу лучше сделать выбор розничной компании, в чем плюсы и минусы каждого подхода? Возможно ли их совмещение?

- РОЗНИЦЕ СТАНДАРТНАЯ ERP-СИСТЕМА не подходит, потому что в ней не учитывается отраслевая специфика в области товародвижения, управления ассортиментом, ценообразования, дисконтной политики, цепочек поставок. Именно поэтому, в России и в мире уже давно розничные компании смотрят не на IT-решения в общем, а на отраслевые решения для розничной торговли. Следуя этой стратегии, мы много лет назад разработали решение **KORUS|Retail** на базе **Microsoft Dynamics AX**.

Есть также специализированные бизнес-решения, разработанные для розницы не на основе ERP-систем. Это российские системы, которые создавались под конкретную сеть, они недорогие, достаточно просты в установке и настройке. Их минусы - они содержат ограниченный функционал, у них нет ни финансов, ни управления складом, в них очень ограниченные возможности с точки зрения настройки и модификации и, как правило, они ограничены в масштабировании.

С точки зрения производительности они подходят для небольшой сети, но если бизнес начинает расти, то это становится ограничением. Один из наших клиентов - компания **SPAR**, начинала работу на одной из таких систем. Тогда у нее было 2 магазина. Когда она открывала третий, то приняла решение о переходе на **Microsoft Dynamics AX** (ранее она называлась **Axapta**), поскольку эта система позволяет активно развивать бизнес.

Таким образом, золотой серединой является отраслевое решение на базе стандартной ERP-системы. Например, **KORUS|Retail** на базе **Microsoft Dynamics AX**, с одной стороны, обладает преимуществами специализированного решения, с другой - позволяет масштабировать систему как с точки зрения количества магазинов, так и с точки зрения функциональности. Помимо этого, выбор стандартной платформы позволяет взаимодействовать с крупным вендором, что уменьшает риски. Также важен выбор партнера.

5 Каким образом IT-решение помогает повысить эффективность работы розничной компании?

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА - ЭТО КРОВЕНОСНАЯ система компании. К розничным сетям это относится как к никаким другим компаниям - ежедневно меняется ситуация в магазинах, нужно понимать, какие товары продаются, и какие нужно закупать, что происходит с поставщиками и проч.

Какие рычаги управления дает IT-решение? Первое - управление ассортиментом, второе - управление закупками. Имея в ассортименте несколько десятков тысяч товаров и несколько десятков магазинов, ритейлеру как воздух необходима информационная система, позволяющая гибко и взвешенно управлять ценами. Например, можно разделить ассортимент на ценовые группы, и определить, какая группа товаров будет по цене на уровне конкурентов, какая в среднем чуть ниже кон-

курентов, а какая чуть выше. На последней будет зарабатывать основная прибыль, а две предыдущие должны генерировать основной поток покупателей. Магазины можно объединять в различные группы по какому-либо признаку, например, по географическому, по признаку наличия рядом конкурентов и т.д. Система, в зависимости от настроек по политике ценообразования, будет формировать цены на конкретный товар в каждом отдельно взятом магазине. Делать же это вручную практически невозможно.

Отдельный вопрос - отношения с поставщиками. Крупный розничный бизнес, это бизнес который не столько продает, сколько покупает. На закупках розница зарабатывает очень большие деньги. Чтобы вести переговоры с поставщиками нужна информация, какие товары заказываются, какие поставщики привезли, какие были сбои в поставках, как идет оплата. Имея эту информацию, менеджер по закупкам имеет преимущество при переговорах с поставщиками. Например, поставщики говорят, покупайте больше и получите лучшую цену или бонус, им отвечают, мы покупали больше, но вы не привозите тот товар, который заказывали, а потом удивляетесь, почему его не продают.

Еще важный момент - возможность построить вертикаль бизнес-процессов. Топ-менеджмент определяет, какие бизнес-процессы должны быть, и без адекватных инструментов, нельзя быть уверенным, что люди на местах будут их выполнять именно так, как нужно. Информационная система представляет дополнительный инструмент для того, чтобы минимизировать определенные риски. Например, в решении **KORUS|Retail** на базе **Microsoft Dynamics AX** есть механизм контроля за дисциплиной поставок - вводится товар и количество, которое заказали, приемщик в магазине или на складе, с помощью мобильного терминала сбора данных осуществляет приемку. В случае если есть расхождения с заказанным товаром и полученным - по ассортименту, по количеству или по цене - система может выдать предупреждение или товар не принять.

6 Что необходимо учесть, чтобы внедрение IT-решения дало пользу, а не принесло убытки?

- ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО НЕПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР IT-решения может создать существенные риски для бизнеса. Например, можно приобрести платформу начального уровня, которая будет сдерживать рост сети, так как не подходит компании, как с точки зрения производительности, так и с точки зрения функционала. С другой стороны, некоторые розничные компании приобретают IT-решение на вырост, ее функционал является избыточным и не позволяет эффективно строить процессы, в результате система не обладает нужной гибкостью. Опять же, самое главное - это партнер, который, с одной стороны, поможет выбрать правильное IT-решение, с другой стороны - имеет необходимый опыт, чтобы заставить это решение работать на вас.

