

Решения Корпорации Парус в области ИППИ-технологий

Уважаемые коллеги!

Очень важно, что мы с вами собираемся в такое время, когда необходимость внедрения информационных технологий все меньше и меньше зависит только от желания и воли руководителей предприятий. Было время, когда можно было покупать, можно было не покупать, это был вопрос престижа, вопрос перспективы. Но сейчас желание покупать или не покупать все меньше зависит от нас. Сегодня масса новых факторов заставляет по-новому относиться к информационным технологиям, требует скорейшего и наиболее цивилизованного внедрения информационных технологий. Те, кто вышли на внешний рынок, наверное, уже полностью ощутили давление этих факторов. Сейчас российским предприятиям требуется сертификация по стандартам ISO-9000. И кто с этим сталкивался, представляет, какую огромную, детальную регламентацию процессов и производства необходимо предъявлять. В ручную это сделать практически невозможно.

Сегодня уже много говорилось о внедрении CALS-технологий. Это компьютерные технологии поддержки жизненного цикла наукоемкой и машиностроительной продукции. По мнению аналитиков, после 2005 года вы не сможете на внешнем рынке продать ни одно изделие и даже лицензию на его изготовление, если эти изделия не будут сопровождаться электронной документацией в соответствии с требованиями CALS-технологий. Бурное развитие коммуникаций и Интернета приводит к тому, что все больше предприятий начинают общаться уже на электронном языке не только внутри себя, что, в общем-то, не ново, но и между собой. И уже многие предприятия заключают между собой сделки без участия людей, компьютеры договариваются с компьютерами, компьютеры обсуждают с компьютерами проблемы цен, объемов и сроков поставки.

Наконец пришло время перестать говорить о выживании, пора говорить о развитии. Мы чувствуем, что есть оживление на рынке, предприятия поднимаются. Меняется парк оборудования, приходят новые люди с хорошим образованием, появляется более современный менеджмент. Поэтому бросаются в глаза все недостатки, все пережитки прошлых лет автоматизации, разрозненные парки разношерстных компьютеров, «зоопарк» программных продуктов, которые между собой не стыкуются, становятся видны зияющие пока еще дыры в покрытии информационными технологиями рабочих процессов на предприятиях.

Поэтому руководителя предприятий, как мне кажется, внутренне уже готовы к тому, чтобы начать внедрять информационные технологии. Таким образом, спрос есть, должно быть и предложение. К счастью, у нас, как на любом цивилизованном рынке, есть все. На рынке IT-технологий присутствуют крупнейшие западные поставщики платформ, коммуникаций и программных продуктов. Кроме того, есть большое предложение и отечественных производителей программных продуктов. За эти 10 лет отечественные компании от решений небольших учетных и расчетных задач перешли к целым системам управления персоналом и документацией. За это время российские компании смогли освоить промышленный стиль разработки и внедрения крупных информационных систем, и, в отличие от западных компаний, российские производители имеют развитые партнерские сети и поэтому могут поддержать внедрение и обеспечить сопровождение работающих программных продуктов. Таким образом, на сегодняшний день на рынке замечательная ситуация – есть потребность, есть спрос и есть предложение.

На сегодняшний день уже много говорилось о CALS-технологиях, я бы хотел остановиться на рынке ERP-систем, потому что наша компания занимается именно этой отраслью управления. На рынке сегодня присутствуют системы, которые покрывают потребности управления ресурсами. К таким традиционным для нас понятиям, как бюджет, бухгалтерский учет, снабжение, производство, уже новые термины, и новые системы. Это управление взаимоотношениями с заказчиками, с поставщиками, это организация закупок через Интернет, это электронная коммерция. И все эти понятия уже включены в состав корпоративных систем и уже присутствуют на рынке.

Таким образом, на сегодняшний день в этой области нет дефицита, есть спрос, есть развитие рынка, на рынке присутствуют все крупнейшие западные поставщики ERP-систем. Но, к сожалению, на сегодняшний день не наблюдается повсеместного их внедрения, потому что есть несколько причин, которые затрудняют победное шествие этих технологий по России. Прежде всего это вопрос цены, который препятствует приобретению западных систем. Вторая проблема – иностранные программы не полностью адаптированы к нашим возможностям, нашим потребностям, нашему законодательству. Третье, что особенно важно для предприятий ОПК – это вопрос безопасности, государственной тайны, защиты секретной информации.

Пока предприятия детально изучают предложения на рынке, решают, что им выбрать, российскую или западную систему, как ее внедрять, сколько денег потратить, какую последовательность проекта выбрать. Хотелось бы отметить, что крупнейшие российские федеральные структуры, крупнейшие ведомства уже сделали свой выбор в пользу российских поставщиков. Конечно, системы, которые используют МЧС, МВД, ГТК, Генеральная Прокуратура не учитывают специфику предприятий. Но существует важная тенденция, российские поставщики информационных технологий на сегодняшний день очень активно завоевывают место под солнцем и ни в чем не уступают западным поставщикам.

Корпорация ПАРУС, основанная в 1991 году, специализируется на разработке и внедрении автоматизированных систем управления финансово-хозяйственной деятельности министерств, ведомств, холдингов и предприятий.

Общее количество персонала: более 1300 человек. 92% - высшим образованием. 38% - офицеров запаса. 15 кандидатов и докторов наук. Компания состоит из центрального офиса в г. Москве и 27 региональных отделений в крупных городах страны. Дополнительно более 260 партнеров по всей стране работают по внедрению программных продуктов Корпорации ПАРУС.

Сегодня Корпорация обслуживает 17,5 тысяч клиентов. Среди наиболее значимых следует отметить:

Министерства и ведомства:

Министерство обороны РФ (2 вида, 3 военных округа), Министерство внутренних дел РФ, Министерство транспорта РФ, Министерство юстиции РФ, Министерство здравоохранения РФ, Министерство культуры РФ, Министерство иностранных дел РФ, Министерство труда и социальной защиты РФ, Генеральная прокуратура РФ, Государственный таможенный комитет РФ, Государственный комитет РФ по стандартизации и метрологии, Федеральное агентство правительственной связи и информации при Президенте РФ, Федеральная служба безопасности РФ, Федеральная служба налоговой полиции РФ, Федеральная служба железнодорожных войск РФ, Российская академия наук, Высший Арбитражный суд РФ.

Промышленные предприятия:

АНТК «Туполев», ГНПП «Сплав», ГПО «Воткинский завод», ФГУП «Кумертауское авиационно-промышленное предприятие», ЦКБ «Рубин», ГУП «Завод им. Мясищева», ОАО «Старт», НПП «Тантал», НПП «Энергомаш», «Тюменская нефтяная компания», «ЛУКОЙЛ»

Коминетепродукт», «Новгороднефтепродукт», «ЛУКОЙЛ-Пермьнефтеоргсинтез», «Славнефть», «Костромаэнерго», «Пензаэнерго», ТЭЦ 22, «Пензасвязьинформ», «ХантыманскийскОкрТелеком», «ОАО «Онежский тракторный завод», Ювелирная группа «Адамас».

Сертификат Министерства финансов Российской Федерации №019 от 21.04.1997г. о разрешении использования системы «ПАРУС» в учреждениях, организациях и органах финансовой системы Российской Федерации; Лицензия Федеральной службы безопасности Российской Федерации №897 от 17.12.1999г. на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну; Лицензия Министерства обороны Российской Федерации №32 от 07.12.1999г. на разработку средств защиты информации, Заключение Центра независимой комплексной экспертизы от 30.11.1999г. о соответствии программных продуктов ГОСТ Р ИСО 9002-96 для обеспечения выполнения государственного оборонного заказа.

Общие проблемы в ФХД организаций

Не мне рассказывать Вам о тех трудностях, с которыми каждодневно в своей работе сталкиваются сотрудники бухгалтерий и других финансовых органов.

На наш взгляд это:

- большие объемы проходящей информации;
- необходимость налаживания консолидированного учета и отчетности;
- потребность в очень быстром реагировании на изменения в законодательстве;
- проблемы в создании единой методологии введения в бухгалтерской отчетности в сложных, вертикальных подотчетных и территориально-распределенных структурах.

Наверное, Вы можете перечислить еще большее количество факторов, которые существенно затрудняют эту работу и, соответственно, вызывают необходимость автоматизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Корпорация занимает активную жизненную позицию Вам хорошо знакома разрабатываемая федеральная целевая программа «Электронная Россия». В рамках этой программы Корпорацией «ПАРУС» предлагаются решения, в основе которых – централизация финансовых, материальных и информационных ресурсов в целях эффективного управления ими. Парус плотно сотрудничаем с Министерством финансов РФ в вопросах методологии учета и отчетности, является непосредственным организатором мероприятий, направленных на совершенствование учета и управления финансами.

Управление любым сложным объектом-холдингом, предприятием, компанией, как в условиях современного затяжного кризиса, так и при жесткой послекризисной конкуренции, требует постоянного решения задач, выходящих за пределы возможностей традиционных методов управления.

Изменились требования к системам управления. Если раньше основной упор делался на интегрированную автоматизацию учета, то сейчас заказчику необходимы средства стратегического управления, обеспечивающие:

- обобщающий анализ (ключевые параметры вместо обилия цифр),
- прогнозирование (тенденции вместо истории),
- ситуационное моделирование (сценарии развития вместо статической картины).

Решение таких задач обеспечивается при использовании стратегических управленческих систем нового поколения – ситуационных центров.

Ситуационный центр представляет собой комплекс кибернетически организованных рабочих мест для высших руководителей. Он визуализирует текущую, прогнозную и плановую информацию об объекте управления в эргономичной, удобной для восприятия первыми лицами форме.

Ситуационный центр – инструмент стратегического оперативного управления сложными хозяйственными объектами.

Основная возможность, которую дает ситуационный центр и которую не в состоянии обеспечить ни одна из традиционных систем автоматизации управления, состоит в следующем: в ситуационном центре в режиме реального времени можно просчитывать и анализировать последствия любых управленческих решений. Тем самым разрабатывается и обосновывается лучший вариант решения конкретной ситуации. Бизнес перестает делаться исключительно методом проб и ошибок.

Ситуационный центр обеспечивает первому лицу доступ через защищенный канал к конфиденциальной информации об объекте управления. Использование современных систем связи дает возможность поддерживать этот доступ на любом удалении первого лица от объекта управления во время командировки или отпуска.

Теперь нужно каждый день обязательно «смотреть на себя в зеркало». Как поставлена система учета и отчетности на предприятии? Хватает ли информации для принятия решений? Доступна ли информация среднему управленческому звену или они по-прежнему смотрят в рот «генералитету»? Не сократить ли ассортимент, бросив все силы на ту продукцию, которую принял рынок? Не расширить ли ассортимент на случай, если завтра эта продукция на рынке не пойдет? Эти и сотни других, противоречащих друг, друга вопросов требуют ежедневного ответа. Потому что рынок – это не вседозволенность, это ежедневная, бешеная марафонская гонка, причем сегодняшней российский рынок – зачастую еще и гонка без судей и правил. Цена управленческих решений здесь особенно высока.

Итак, на рынке есть спрос, есть предложение, но не все так просто. Существует масса проблем, которые препятствуют и сегодня внедрению информационных технологий. На конференции уже отмечали, что в этой области много начатых проектов и мало законченных. И причин этого достаточно много. Я бы хотел привести некоторые из них.

Прежде всего, это, конечно, деньги. Информационные технологии стоят немало, притом не только финансово, но стоят еще и человеческих, и моральных ресурсов. Кроме того, пока не хватает культуры, знаний и опыта в этой сфере. Я это очень хорошо понимаю.

Пока в нашей стране автоматизация очень эпизодична. Например, сначала предприятия покупают компьютер, так как были деньги на компьютеры, потом снова появляются деньги, и компьютеры объединяют в сеть. Потом создают сайт предприятия. После закупают дополнительное оборудование. В результате облегчается лишь работа нижнего и среднего звена, но руководителям и предприятию в целом это не приносит никакой пользы. Поэтому большинство руководителей привыкло думать, что ИТ-индустрия приносит только затраты. В большинстве случаев руководители не получают ничего, кроме затрат, на предприятиях – это наименее важная область. Если кончаются деньги, то на предприятии прекращают финансировать именно проекты по внедрению информационных систем. Только в западных компаниях информационные технологии – это защищенная статья.

Но необходимо понимать, что предприятие будет получать прибыль, только если довести процесс автоматизации до конца. Отсутствие финансов и бессистемность автоматизации мешают успешному развитию ИТ-индустрии.

Я уверен, что за один день мы не решим все эти вопросы, но я надеюсь что все участники конференции смогут извлечь какую-то пользу для себя, познакомится с опытом других компаний. И что это станет началом серьезного последовательного разговора о том, как, в какие сроки, какие проблемы можно и нужно решать. А также прибавит уверенности в том, что за информационными технологиями будущее.