

*Т. П. МАКАРОВСЬКА, канд. техн. наук, доц.
Є. В. САМОФАЛ, студент
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)*

РИНОК АВТОМАТИЗАЦІЇ ДЛЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 8, с. 43–44

Становище на багатьох економічних ринках в Україні характеризується низькою купівельною спроможністю, загостренням ринкової конкуренції, поступовим зменшенням рентабельності бізнесу численних компаній. Ця ситуація досить яскраво відбивається й на ринку програмного забезпечення. Помилки у прийнятті управлінських рішень та грошові втрати, які за цим обов'язково відбуваються, надто дорого коштують підприємствам. Сучасним підприємствам доводиться виборювати кожний відсоток дохідності або навіть його частку. Будь-який аспект розвитку збільшення компанії (чисельності співробітників, обороту, поява регіональних філій, віддалених офісів, дочірніх фірм тощо), розширення асортименту товарів, кількості постачальників і клієнтів підвищують складність бізнес-процесів, спонукають керівництво до пошуків інструментарію, який здатен допомогти в управлінні. Ідеться про придбання та впровадження АСУП. Вітчизняні підприємства, які бажають залучити іноземного інвестора, обов'язково стикаються з проблемою запровадження автоматизації, бо найчастіше однією з головних вимог такого інвестора є повна прозорість фінансової діяльності підприємства, що неможливо без застосування автоматизованої системи. Вихід вітчизняних підприємств на світові ринки, де конкуренція ще гостріша, а вимоги до якості товару суворіші, ніж на вітчизняному ринку, також практично неможливі без наявності відповідної автоматизованої системи управління.

Як відомо, автоматизація підприємства — це складний проект, який поділяється на два основних етапи: підготовчий та впровадження. На підготовчому етапі вирішуються принципові питання автоматизації, формулюються мета і завдання проекту, визначаються стратегія і тактика виконання

подальших робіт. Етап впровадження складається з постановки завдання автоматизації, розробки технічного завдання, кодування, тестування, складання посадових інструкцій та навчання користувачів майбутньої автоматизованої системи, дослідне і промислове її впровадження, а також гарантійне супроводження новоствореної АСУП.

Останнім часом суттєві зміни відбулись у свідомості замовників АСУП. Рівень їх знань у сфері можливостей використання ЕОМ поступово підвищується до професійного рівня володіння комп'ютерною технікою та програмним забезпеченням. Якщо раніше інтерес замовника, як правило, концентрувався на автоматизації бухгалтерського обліку як найбільш трудомісткій і одноманітній праці, то нині він зміщується в бік управління фінансами, розв'язання численних завдань планування техніко-економічних показників. Увагу українських замовників привертають питання комплексної автоматизації управління підприємством і розподілені рішення. Підвищується інтерес до систем автоматизації документообігу, білінговим ("Софтлайн"), САД/САМ- (НПО "Солід") і OLAP-рішенням (UBS). Проте якщо великі та середні підприємства добре розуміють проблеми, що супроводжують впровадження складного програмного забезпечення, реально оцінюють терміни виконання таких проектів і готові оплачувати необхідні обсяги робіт, то малі підприємства поки що до цього не готові: вартість проекту з автоматизації для них надто висока.

Особливо підвищується технологічний рівень пропонованого програмного забезпечення. Значно частіше зустрічаються рішення в архітектурі клієнт — сервер. Причому їх автори планують у своїх нових програмних продуктах наявність підтримки кількох СУБД, у тому числі й почат-

кового рівня, наприклад, безкоштовно розповсюджуваної INTERBASE (GrossBee). Використовуються стандартні графічні інтерфейси та вбудовані мови програмування: VBS (“Акцент”), VBA (“ТФПК”); окремі програмні продукти підтримують функції публікації звітів у HTML-форматі. Крім того, на ринку програмного забезпечення пропонуються рішення не тільки для Windows, а й для операційної системи сім’ї Unix.

Визначились уявлення замовників і щодо вигляду “типової” організації, яка займається впровадженням програмного забезпечення. Зважаючи на сучасні уявлення, така структура має об’єднувати підрозділи консалтингу, безпосередньої розробки програмного забезпечення та системної інтеграції. Проте на сучасному ринку присутні як розробники програмного забезпечення, що працюють одночасно й на ринку системної інтеграції (“Парус”), так і інтегратори, що пропонують управлінські системи (Ulys Systems, AMI), а також консультанти, які паралельно займаються впровадженням (“Супремум”). Деякі організації об’єднують навіть всі три напрями (UBS). Ті з них, хто прагне посилити свої позиції на ринку, шукають партнерів із суміжних сфер бізнесу (альянс компаній ProNet і Robertson&Blums).

Одною з тенденцій ринку автоматизації є первинний поділ ринку управлінського програмного забезпечення. Компанії, що працюють у цьому сегменті ринку, значно чіткіше позиціонують свої продукти і послуги. Таким чином, сучасний ринок поділився на продукти класу “1С” та комплексні управлінські системи. Пропозиція програмних продуктів першого сегменту збільшується згідно з потребами ринку, а тому більшість розробників вже пропонує розв’язання наступних завдань, пов’язаних з плануванням виробництва. Таких пропозицій багато, але вони різняться глибиною опрацювання відповідних можливостей. Решта компаній заявила про подальший розвиток функціональності своїх продуктів у напрямку до MRP II.

Значним поштовхом у підвищенні інтересу до управлінських функцій програмного забезпечення було впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Проте за оцінками компаній, які пропонують продукти класу “1С”, частка “обов’язкової програми” (податковий облік) за обсягом програмного забезпечення не перевищує 30 % загального обсягу, а решта реалізує підтримку тих чи інших можливостей управління. Підви-

щується також попит на програмні продукти для фінансового аналізу та бюджетування.

Значних масштабів досяг розвиток глобальної мережі Internet, який широко використовується вітчизняними фірмами для обміну інформацією між своїми філіями або партнерами. Як правило, він відбувається в режимі off-line з подальшою автоматичною обробкою даних. Тому переведення цієї схеми в режим on-line — справа лише часу. У напрямку використання Internet працюють і виробники програмного забезпечення. Наприклад, фірма “Парус” планує випуск нового продукту “Парус-on-line”, що орієнтуватиметься як на застосування у територіально розподілених компаніях, так і для надання послуг ASP — доступу до додатків.

Резюмуючи викладене, зазначимо, що сучасний ринок програмного забезпечення перебуває на стадії бурхливого розвитку; розробки, що пропонуються на ньому, охоплюють практично весь спектр завдань, що постають перед підприємствами при здійсненні господарської діяльності, і відповідають рівню новітніх інформаційних технологій. Водночас рівень вимог замовників програмних продуктів підвищився такою мірою, що наразі зникла потреба доводити покупцям переваги використання програмних засобів для розв’язання на підприємстві управлінських завдань. Продукція цього ринку становить інтерес як для фізичних, так і для юридичних осіб, але головною перешкодою у придбанні програмної продукції для багатьох з них є невідгідне співвідношення малих власних прибутків та надто високої ринкової ціни.



Література

1. Аглицкий И. Информационные технологии и бизнес // Эксперт автоматизации. — 1997. — № 29.
2. Блиц-опрос. Как будет развиваться функциональность продуктов для автоматизации малых и средних предприятий в 2001 г.? // Компьютер. обозрение. — 2001. — № 7.
3. Кондрашова С. С. Информационные технологии в управлении: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 1998. — 136 с.
4. Турчин С. Автоматизация в крупных и особо крупных размерах // Компьютер. обозрение. — 2001. — № 47.
5. Турчин С. Общие проблемы автоматизации управления предприятием // Компьютер. обозрение. — 2000. — № 6.