«Фронтстеп» собирает клиентов

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

СРЕДИ УЧАСТНИКОВ СОСТОЯВШЕЙСЯ в начале июня ежегодной конференции компании "Фронтстеп" (www.frontstep.ru) реальных ее клиентов оказалось меньше, чем потенциальных. Хотя, сообщая об этом, генеральный директор "Фронтстепа" Мария Ильина и не скрывала своего удовлетворения (поговорка "старый друг лучше новых двух" к клиентам по понятным причинам не относится), она все же посетовала на то, что появляющиеся регулярно в ERP-системе SyteLine новшества останутся неизвестными тем ее пользователям, которые не смогли приехать в нынешнем году в подмосковный пансионат "Заря".

До покупки в 2002 г. корпорацией MAPICS (www.mapics.com) разработчика продукта SyteLine — компании Frontstep российский "Фронтстеп" имел статус представительства Frontstep в странах СНГ. И формально, и фактически указанная сделка ничего в положении "Фронтстепа" не изменила: теперь он является представительством MAPICS, но по-прежнему продолжает продвигать только систему SyteLine (в арсенале MAPICS есть еще и продукт, функционирующий на платформе IBM AS/400). Не очень логичным на первый взгляд теперь выглядит только название российского представительства. Еще на прошлогодней аналогичной конференции (см. PC Week/RE, № 22/2003, с. 28) директор по развитию MAPICS в регионе EMEA Кит Пиго пообещал, что в течение года название будет изменено (возможно, на MAPICS CIS). Аналогичное заявление (но уже не столь решительно) сделал и на нынешнем форуме вице-президент MAPICS по Европейскому региону Алан Готье. Причины этого топтания на месте очевидны. Как пояснил в своем выступлении коммерческий директор "Фронтстепа" Дмитрий Мартынов, смена хорошо известного в нашей стране бренда может негативно сказаться на бизнесе компании и потребует дополнительных расходов на "раскрутку" торговой марки MAPICS.

Говоря о стратегии MAPICS на ближайшие пять лет, г-н Готье заявил, что компания будет предлагать решения на двух платформах: .Net (система SyteLine) и AS/400. Это, по-видимому, означает замораживание линейки SyteLine, базирующейся на многоплатформной СУБД Progress, и приоритетное развитие .Net-редакции, использующей Microsoft SQL Server. Год назад был выпущен первый продукт на платформе .Net — SyteLine 7, и в настоящее время уже 400 предприятий в разных странах его используют. В России, как пояснила г-жа Ильина, сегодня подавляющее большинство из 60 клиентов "Фронтстепа" эксплуатирует Progress-версию и лишь четыре предприятия приступили к внедрению SyteLine 7.

Своей стратегической задачей в MAPICS считают создание в течение ближайших лет семейства вертикальных решений для таких отраслей, как машиностроение, металлообработка, производство измерительного оборудования, автомобилей, мебели и ряда других. Как удалось выяснить у г-на Готье, все они будут построены на базе SyteLine: 90% инвестиций компании в разработку идет на развитие именно этого продукта. Сейчас, когда ИТ-отрасль стремительно консолидируется, обещание руководства MAPICS продолжить покупку перспективных софтверных фирм мало кого способно удивить. А вот то, что, по словам Алана Готье, очередной такой фирмой должен стать разработчик из не названной пока страны Восточной Европы, стоит отметить.

Как известно, особой популярностью системы на базе SyteLine пользуются у средних по масштабам предприятий реального сектора, нуждающихся в развитых средствах производственного планирования. Представители ряда из них рассказали об особенностях своих решений. Это занимающаяся выпуском датчиков расхода и давления группа компаний "Метран" (Челябинск), производитель упаковочных материалов "Славич" из Переславль-Залесского, петербургский "Компрессорный комплекс" и Свердловский завод трансформаторов тока (Екатеринбург). Для всех них характерны широкий ассортимент выпускаемых изделий и необходимость планирования производства под заказ. SyteLine дает возможность использовать для этого методы синхронного планирования и оптимизации (APS), реализованные в версии 7 уже в качестве базовой функции. Большой

популярностью пользуется также модуль SyteLine Configuration, позволяющий еще на этапе переговоров с заказчиком корректно сконфигурировать необходимую ему модель изделия из множества вариантов и передать соответствующую информацию в производственный контур. Еще одна актуальная задача, которую многим предприятиям приходится решать совместно с консультантами и разработчиками "Фронтстепа", — интеграция ERP-системы с контурами САПР и PDM.

У "Фронтстепа" нет партнеров второго уровня: во всех проектах компания имеет дело непосредственно с заказчиком. Создается, впрочем, впечатление, что в роли такого партнера выступает сам заказчик, который обычно создает собственную группу внедрения с весьма широкими полномочиями. Так, в группе внедрения "Метрана" имеется пять программистов, которые заняты разработкой дополнительных функций и расширением возможностей продукта SyteLine. Когда я спросил директора "Метрана" по ИТ Павла Белкина, что будут делать эти программисты после завершения проекта, тот ответил, что у компании рождаются все новые планы по совершенствованию управления и развитию информационной системы, в результате чего сегодня работы у программистов больше, чем они способны выполнить.

Одна из проблем, как оказалось, весьма актуальна и для ряда других предприятий. Речь идет об интеграции модулей управленческого учета SyteLine с внешней бухгалтерской системой, как правило, "1С" или БЭСТ. Дело в том, что сама SyteLine не имеет модуля бухучета, отвечающего требованиям российского законодательства в этой сфере. Указанная проблема обсуждалась еще на прошлогодней конференции, и сегодня, как заявила Мария Ильина, она практически решена, поскольку "Фронтстепом" создан специальный инструментарий для подобной интеграции. Однако не все так просто: по словам г-на Белкина, этот инструментарий поддерживает только SyteLine версии 6, а на "Метране" эксплуатируется версия 2.

Чрезвычайно интересным оказалось сообщение директора по развитию бизнеса "Фронтстепа" Сергея Питеркина о весьма оригинальном опыте реализации системы управления цепочками поставок на известном германском предприятии по выпуску большегрузных автомобилей MAN. В этой отрасли у головного сборочного завода обычно бывает множество поставщиков, у которых есть свои поставщики и т. д. Как известно, при традиционной передаче заявки каждым участником цепочки ближайшему по иерархии поставщику даже небольшие погрешности многократно усиливаются и приводят к тому, что планы поставщиков, находящихся в начале цепочки, совершенно не соответствуют реальным потребностям сборочного цеха (так называемый эффект кнута).

В компании MAN с помощью APS-модуля (Advanced Planning and Scheduling) системы SyteLine рассчитывается производственная программа для всех материалов и комплектующих (полное разузлование), после чего потребности в тех или иных узлах, деталях и материалах пересылаются не по цепочке, а непосредственно их изготовителям. Те, в свою очередь, каждый с помощью своих инструментов планирования (порой крайне простых) строят собственные производственные программы. Такой подход позволяет, с одной стороны, преодолеть неустойчивость, присущую традиционным методам управления цепочками поставок, а с другой — не требует больших затрат на интеграцию систем планирования всех участников цепочки.

Вероятно, опыт MAN в большей степени интересен все-таки не среднему рынку, а крупным компаниям. Но обсуждение подобных нетривиальных подходов к использованию знакомого многим участникам конференции продукта SyteLine способно стать мощным стимулом к поиску нестандартных решений самых разных проблем, стоящих и перед обычными российскими предприятиями. Не исключено, что для кого-то данная конференция оказалась полезной именно этим.