

Конкурентное позиционирование Microsoft Dynamics AX: показатели ROI и TCO

Ниже приведены данные исследования, проведенного компанией **Nucleus Research** (www.nucleusresearch.com). Оно базируется на нескольких документах, которые перечислены в разделе Приложение данного документа.

Примечание:

ROI (Return Of Investments) – возврат инвестиций

TCO (Total Cost of Ownership) – общая (совокупная) стоимость владения

О компании Nucleus Research

Компания [Nucleus Research](http://www.nucleusresearch.com) — глобальная консалтинговая и исследовательская компания, предоставляющая руководству финансовых и информационных структур предприятий актуальные сведения, необходимые для повышения прибыли от существующих инвестиций в технологии.

Для получения наиболее точных данных аналитики Nucleus Research применяют финансовый анализ, изучают конкретные случаи внедрения решений и тщательно исследуют технологии. Nucleus Research применяет высокоэффективный набор процессов и средств для проверки прибыли от информационных систем.

Сотрудники Nucleus Research являются опытными аналитиками в областях программного и аппаратного обеспечения предприятий, благодаря чему компания способна предоставлять своим клиентам консультации как в области краткосрочных технологических решений, так и долгосрочных стратегических планов.

Nucleus Research является единственной компанией, получившей сертификат Национальной ассоциации учетных комитетов США (National Association of State Boards of Accountancy).

Компания была основана в 2000 году. Исследовательские центры компании Nucleus Research находятся в Бостоне, Париже и Лондоне.

Исследование

В ходе подготовки отчета аналитики компании Nucleus Research негласно обратились к 16 клиентам Microsoft Dynamics AX, 22 клиентам Oracle E-Business Suite и 21 клиенту SAP с целью изучения срока возврата инвестиций, вложенных в решения.

Для исследования были отобраны компании, указанные в описаниях внедрений и историях успеха, которые были размещены на сайтах каждой из трех компаний (Microsoft, Oracle, SAP).

В ходе исследования во внимание принимались в первую очередь первоначальные инвестиции, расходы в течение трех лет, основные преимущества новых решений, трудности, возникающие при переходе на новую систему, а также время, необходимое для развертывания решений.

Основные результаты исследования

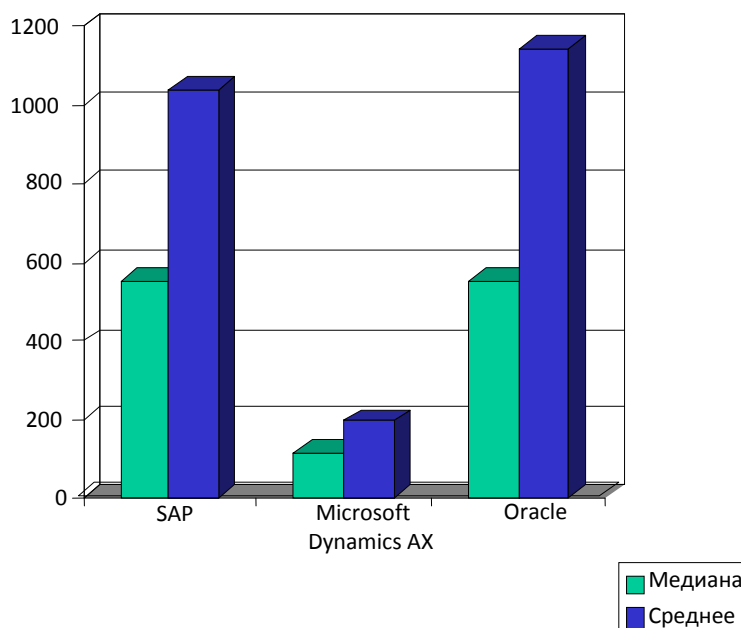
- **75%** опрошенных клиентов **Microsoft Dynamics AX** окупили свои инвестиции в решение в среднем уже за 23 месяца. Клиенты, которые не окупили свои инвестиции, на момент исследования использовали систему менее 2 лет, и, по мнению специалистов Nucleus Research, окупят свои инвестиции во внедрение в течение последующих 6-18 месяцев.
- **65%** опрошенных клиентов **Oracle E-Business Suite** окупили свои инвестиции в среднем через 3.1 года с момента начала внедрения. По мнению аналитиков Nucleus Research более 90% клиентов, использующих бизнес-приложения Oracle, предположительно окупят свои инвестиции в течение 5 лет.
- **43%** опрошенных клиентов **SAP** окупили свои инвестиции в среднем через 2.8 года с момента начала внедрения продукта. Аналитикам Nucleus Research не удалось оценить ожидаемый срок окупаемости для SAP, поскольку у многих клиентов отсутствовало четкое представление о том, в какие сроки они смогут окупить свои инвестиции, а оценивать срок окупаемости исходя из выгод, полученных на текущий момент, не представляется разумным.

Возврат инвестиций

- Показатель возврата инвестиций рассчитывается путем деления среднегодового значения чистых преимуществ от внедрения за трехлетний период, на значение первоначальных затрат.
- Понятие «преимущества» включает в себя как прямую экономию издержек и повышение производительности, так и не прямые выгоды; под затратами понимаются затраты на программное обеспечение, оборудование, персонал, консалтинг и обучение.

Количественные показатели внедрений

- Количество пользователей решений: Oracle - от 20 до 3400, SAP – от 2 до 5000, Microsoft Dynamics AX – от 35 до 800.



Примечание: Медиана – это значение числа, находящегося в середине множества чисел; таким образом, одна половина этих чисел имеет значения больше медианы, вторая половина – меньше. Другими словами, медиана – это значение, которое делит выборку пополам. Среднее значение – это сумма всех значений, поделенная на количество всех значений. Специалисты Nucleus Research предоставляют оба значения (среднее и медиану) для лучшего понимания распределения клиентов и для рассмотрения средних значений в соответствующем контексте.

Сравнение затрат

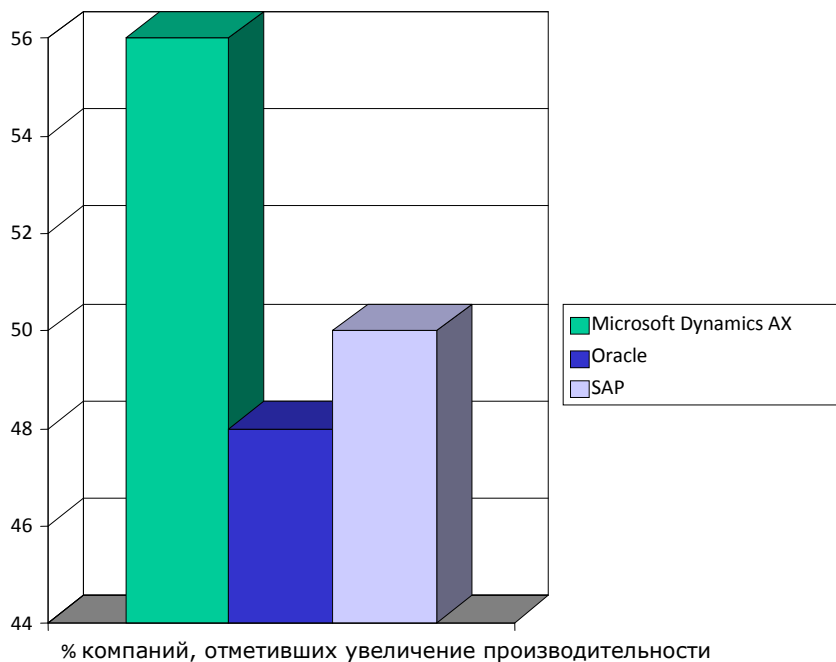
Начальные затраты	Microsoft Dynamics AX	Microsoft Dynamics AX	Oracle	Oracle	SAP	SAP
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Программное обеспечение	571,234	168,000	1,729,688	550,000	1,853,333	1,000,000
Консалтинг	1,169,745	600,000	2,301,429	787,500	3,637,039	850,000
Оборудование	180,188	84,750	284,500	62,500	882,000	345,000
Персонал	346,667	220,000	675,000	750,000	2,480,000	806,663
Обучение	141,375	72,000	263,088	57,072	1,271,550	137,500
Итого	2409,207	1,144,750	5,253,705	2,207,072	10,123,922	3,139,163
Текущие затраты	Microsoft Dynamics AX	Microsoft Dynamics AX	Oracle	Oracle	SAP	SAP
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Поддержка программного обеспечения	274,192	75,600	591,924	330,000	1,016,616	637,500
Персонал	576,000	300,000	1,590,000	900,000	3,360,000	1,440,000
Совокупная стоимость владения за 3 года	3,259,399	1,269,950	7,435,629	3,437,072	14,500,538	5,216,663

В случае с SAP медиана близка к среднему значению, то есть половина клиентов SAP потратили более 1,000,000 на начальное приобретение лицензий, в то время как расходы клиентов Microsoft Dynamics AX на приобретение лицензии составили менее 168,000 и более высокое среднее значение затрат обусловлено наличием нескольких крупных инсталляций.

Ключевые преимущества

- 56% клиентов Microsoft Dynamics AX добились снижения расходов на персонал или увеличения производительности.
- 44% клиентов Microsoft Dynamics AX добились сокращения расходов на ИТ.
- 19% клиентам внедрение Microsoft Dynamics AX отметили повышение удовлетворенности клиентов и партнеров
- 75% клиентам внедрение Microsoft Dynamics AX позволило повысить эффективность финансовой деятельности и обеспечило большую наглядность.
- 48% клиентов Oracle отметили повышение производительности работы пользователей
- 39% клиентов Oracle добились улучшения в области управления финансами
- 26% клиентов Oracle добились сокращения расходов на ИТ.
- 50% клиентов SAP отметили повышение производительности работы пользователей

- 35% клиентов внедрение SAP позволило упорядочить информационные потоки и улучшить уровень доступа к информации.
- 30% клиентов SAP добились улучшения операционной деятельности.



«Заказчикам Microsoft Dynamics AX удалось добиться успеха и окупить вложенные средства, поскольку у них был четкий план развития и опытные помощники», — заявила Ребекка Ветман (Rebecca Wettemann), вице-президент компании Nucleus Research по исследованиям. Внедрение Microsoft Dynamics AX показало, что надлежащий выбор системы управления предприятием (ERP), тщательное планирование и помощь квалифицированных партнеров при внедрении решения обеспечивают компании значительные доходы. Немаловажную роль в том, что решения на базе Microsoft Dynamics AX окупались столь быстро, сыграло то, что заказчики четко представляли себе, каких целей они стремятся достичь. Поэтому проекты по внедрению прошли без дополнительных затрат ресурсов, которые могут возникать порой вследствие изменения политики компании и ее планов, и задержек, возникающих обычно при отсутствии четкого руководства проектом.

Ключевые показатели трудовых ресурсов

- Сроки внедрения
 - Внедрение Microsoft Dynamics AX требует в среднем 52 человекочасов работы сотрудников компании-клиента.
 - Внедрение Oracle требует в среднем 81 человекочаса работы внутреннего персонала.
 - Внедрение SAP требует в среднем 372 человекочасов работы внутреннего персонала.
- Требования к обучению
 - Обучение пользователя Microsoft Dynamics AX занимает в среднем **29 часов**.
 - Обучение пользователя Oracle занимает в среднем **27 часов**.
 - Обучение пользователя SAP занимает в среднем **49 часов**.
- Текущая поддержка

- Для поддержки работы Microsoft Dynamics AX требуется привлечение **2.4** внутренних сотрудников заказчика.
- Для поддержки Oracle требуется привлечение **9** внутренних сотрудников заказчика.
- Для поддержки SAP требуется привлечение **33.6** внутренних сотрудников заказчика.

Трудности, с которыми столкнулись клиенты

Клиенты SAP столкнулись со следующими трудностями:

- Проблемы с расширяемостью и повторяемостью. Клиенты SAP не смогли увеличить количество пользователей до нужного значения и охватить требуемое число процессов, что позволило бы им получить преимущества, необходимые для обеспечения возврата инвестиций.
- Высокие расходы на персонал.
- Избыточная кастомизация. Многим заказчикам пришлось разработать новые пользовательские интерфейсы или дописать специфические для компании бизнес-процессы, для того, чтобы решение лучше удовлетворяло их потребности и пользователи смогли работать в нем. Значительные объемы доработок привели к снижению скорости внедрения SAP и увеличению затрат на консалтинг.

Клиенты Oracle столкнулись со следующими трудностями:

- Необходимость повышенного внимания при выборе внешних консультантов. Более тщательный отбор консультантов в команду позволил бы сократить время на внедрение приложений Oracle.
- Закупка программного обеспечения задолго до возникновения бизнес-необходимости. У некоторых клиентов программное обеспечение пылилось на полках вместо того, чтобы быть внедренным сотрудниками компании.
- Повышенный риск. Многим компаниям удалось бы добиться возврата инвестиций, если бы они отказались от развертывания .0 релизов приложений Oracle.

Клиенты Microsoft Dynamics AX столкнулись со следующими трудностями:

- Определение необходимого уровня доработок. Некоторым клиентам пришлось пересмотреть свои ожидания относительно сроков ввода в эксплуатацию, когда они обнаружили, что реальный объем модификаций превысит ранее запланированный.
- Взаимодействие с партнерами в рамках проекта внедрения. Некоторые клиенты отметили, что им стоило принимать более активное участие в управлении проектом на всех его стадиях с целью получения лучшей картины о ходе проекта и его возможных трудностях.

Заключение

- Совокупная стоимость владения Dynamics AX ниже, чем у других решений.
- Клиенты Microsoft Dynamics AX окупили свои инвестиции, снизив затраты и в тоже время достигнув значительных результатов.
- Развертывание Microsoft Dynamics AX требует меньше времени и ресурсов для поддержки, чем любое другое решение.
- Детальный расчет Совокупной Стоимости Владения наряду с примерами можно найти в документе «*TCO и ROI Microsoft Dynamics AX 2*».

Приложение

Ссылки на оригинальные документы:

<http://www.nucleusresearch.com/research/f125.pdf>: TCO и ROI Microsoft Dynamics

<http://www.nucleusresearch.com/research/f13.pdf>: TCO и ROI Microsoft Dynamics AX 1

<http://www.nucleusresearch.com/research/e116.pdf>: TCO и ROI Microsoft Dynamics AX 2

<http://www.nucleusresearch.com/research/d72.pdf>: Изучение показателя ROI

<http://www.nucleusresearch.com/toolbox/Comparison%20of%20Axapta%20SAP%20Oracle.pps>:

Конкурентное позиционирование Microsoft Dynamics AX: ROI