

企业资源规划

本期内容

为ERP策略揭开新一页

ERP策略部署的下一步发展

中国ERP市场的发展趋势



为ERP策略揭开新一页

作为企业高管，您深明当前企业环境永远是变幻莫测。企业资源规划 (ERP) 至今发挥的作用比原来预期的还要深远。

不少企业因沿用多个旧式系统而需要彻底实施、提升或整合ERP方案和其他平台，当中超过68%已通过实施ERP方案来改善业务表现[1]。许多企业有需要开发更优越的商业智能方案、改进系统表现、掌握新技术的优势、更妥善配合业务流程或减少营运开支。其他企业则以提升治理水平、扩大税务效益、改善财务报告或减少合规成本为目标。这一切对ERP的未来发展有什么含意？

企业通过精简、加快和统一业

务流程，加上实现中央化的信息处理，达到节省成本的目标，这正是长久以来推动ERP策略投资的价值主张。事实上，只要ERP预先设定的工作流程符合业界最佳操作模式，便可推动各部门和业务单位迈向规范化操作。ERP供应商为了配合不同业务的需要，还特别设计出专为个别垂直式行业（称为垂直化）而设的应用程式，使规范化操作

过去几年来，企业对透明度的需求日增，成为推动ERP策略的重要因素。

的程序化繁为简。这种做法让企业更加容易即时体验ERP的卓越功能，因为有关的零部件可按照业务和作业流程的需要轻易配置，而毋须涉及成本高昂的自订化程序，从而节省开支。此外，当企业需要为这些程式进行升级时，也可避免因改良客户化代码而出现复杂的问题。长远来看，

这种做法对大部分的企业来说风险较少，一方面可减少业务受阻的情况，还可以节省相关开支。

过去几年来，企业对透明度的需求日增，成为推动ERP策略的重要因素——企业通过ERP对各部门、业务单位和运营网点一目了然，是体现透明度的重要元素。

企业需要处理大量数据，而且来源分散，ERP系统的核心功能是处理交易数据，其用途还延伸至客户关系管理和供应商管理等范畴，所收集的数据其实可以更多更广。企业如今了解到，它们可以通过分析寄存在ERP系统的综合数据，来提高ERP的投资价值。

虽然ERP是一个可供查核的记录系统，对于符合监管报告要求也起着关键作用，但时至今日，这些只不过是基本的需要，而ERP已被视为是企业必要的基建元素。为了提高透明度和确保在发生突发事件时有序操作，ERP系统主要增添了商业智能(BI)的功能。BI被视为是架设在现有ERP或数据储存

库之上的一个层级。在ERP可以把数据转化为信息的时候，BI工具则把整个转化程序演变为商业智能数据。当企业明白到如何可通过这些BI工具从ERP系统中提取商业智能数据时，自然有动力实施整合的ERP方案。

毕马威—— 助您实践 业务策略

在当今市况有欠明朗下，企业受到不少障碍的冲击而寻求改革，并不再满足于简单的改变。为了助您面对瞬息万变的商业环境，我们特别编制了这份《季度动态报告——企业资源规划》的刊物，以供阁下参考。如果阁下希望继续收到这份最新资讯，或对本文内容有任何查询，请联系：

ERP策略部署的下一步发展

为了配合业务需要，在瞬息万变的商业环境中节省成本和提高透明度，企业必须通过规范化的方式来落实ERP系统，以便不断比较业务的表现。不论是首次落实ERP系统、增加新的软件模块或进行升级，企业都可通过垂直式的ERP解决方案来减低规范化的难度。当企业实施集成的BI/ERP方案时，更

加有必要采取规范化的部署。对于许多企业来说，要管理和整理来源不一的数据，仍然是一个实实在在的考验；不过，它们只要把数据收集和整合的程序规范化，便可把平凡的数据转化为有意义的商业智能信息。

中国ERP市场的发展趋势

经过二十年的发展后，ERP方面的开支仍然仅占中国内地信息技术开支的0.81%。预期在2011至2015年期间，中国的ERP软件市场将每年增长20-25%。^[2]

工资上涨、中小企业的需求递增、ERP打入新行业、企业需要提升管理效率、汽车产能增加，加上来自云计算(Cloud Computing)的商机蓬勃，都是推动ERP软件市场迅速增长的主要动力。

随着中国ERP市场发展成熟，ERP系统的用途已从金融和会计领域，转型至与业务流程相关的职能，包括供应链管理、产品生命周期的管理和客户关系管理等。

目前主要有4类ERP方案供应商争占中国ERP市场份额，包括跨国供应商（如甲骨文和SAP）、本地普通软件供应商（如用友公司）、本地专业软件供应商（如远光软件）和SaaS运营商（如Alibaba Labs）。因此，选择一个合适的ERP系统时，已不再局限于技术上的考虑因素。视乎企业的规模而定，它们在选择供应商的过程中，主要衡量准则包括品牌、供应商管理的稳定性和成本控制能力。虽然跨国供应商以往在中国市场未能取得理想成绩，但由于预期中国ERP市场会不断增长，它们不得不重新检讨策略，务求在中国ERP市场占据主导地位。这些跨国供应商拥有强大的技术和雄厚的财力，通过与本地服务供应商、

分销商和增值服务经销商携手合作，应该可以在这个可观的市场上占据庞大份额。

随着中国软件市场不断

扩大，ERP供应商面对着不少重大挑战，包括ERP方案的

实施成本越来越高昂、文化差异、ERP经验不足、沟通障碍和盈利问题。因此，ERP供应商的组合形势将出现显著的改变。一方面，我们预期跨国供应商会通过更多的并购活动来寻求本地化的发展。另一方面，中国本地的ERP软件供应商凭着政府的大力支持、对本地软件需求的透彻了解，以及本地化的产品和服务，累积了宝贵的经验和熟练的人才，得以逐步赶上整体的发展步伐。

为了支持经济的迅速发展，中国将利用最新的技术和基建设施，转型为孕育创意的枢纽，而软件供应商正瞄准个中商机。随着中国ERP市场成熟发展，监管要求迅速变化、本地软件市场的发展、管理文化差异和 market 文化各有不同等因素，将会影响ERP的未来发展路向。

叶长成

合伙人
咨询

john.ip@kpmg.com

+852 2143 8762

邝靄敏

高级经理
咨询

imelda.kwong@kpmg.com

+852 2826 8072

**预期在2011至2015
年期间，中国的
ERP软件市场将每
年增长20-25%。**

^[1] Panorama Consulting Research, 2011 年

^[2] Credit Suisse Equify Research, 2011

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2012 毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）相关联的独立成员所网络中的成员。© 2012 毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国外商独资企业，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。毕马威的名称、标识和“cutting through complexity”均属于毕马威国际的注册商标或商标。