

آمادگی کسب و کار شما برای گذار به ERP (برنامه‌ریزی منابع سازمان)

ترجمه و تألیف: علیرضا مربی

بیش‌تر واحدهای اقتصادی را کسب و کارهای کوچک تشکیل می‌دهند. در گذر زمان، شماری از این واحدها رشد می‌کنند و بعضی رشد بیش‌تری می‌کنند. برای راهبری و کنترل این رشد، نیاز به سامانه‌ی برنامه‌ریزی منابع سازمان اثربخش جهت مدیریت این کسب و کارها به‌وجود می‌آید.

هنگامی که کسب و کارهای کوچک ناگزیر از کنترل تغییر هستند، آن‌ها اغلب با چالش‌های ساختار سرمایه، جذب نیروی انسانی، بازاریابی و جنبه‌های فناوری واحد اقتصادی‌شان مواجه می‌شوند. با این‌که کسب و کارهای کوچک با نرم‌افزارهای حسابداری مبتنی بر صفحه‌گسترده یا نرم‌افزارهای حسابداری مبتنی دفترداری روزگار می‌گذرانند، ولی بنگاه‌های اقتصادی در حال رشد مایل به همگام شدن با فناوری‌های جدید خواهند بود که برای چالش‌های روزافزون کسب و کار مناسب‌تر هستند و واحدهای اقتصادی بزرگ‌تر از آن‌ها استفاده می‌کنند. این زمان است که کسب و کارهای کوچک نیز به نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان رو می‌آورند. این مقاله سعی دارد به چهار پرسش کلیدی پاسخ دهد:

- چطور متوجه شویم که به سامانه‌ی برنامه‌ریزی منابع سازمان جدیدی نیازمندیم؟
- امروزه چه مدل‌های توزیعی برای نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان وجود دارد؟
- مهم‌ترین عوامل برای انتخاب یک برنامه‌ریزی منابع سازمان مدرن چیست؟
- چه مزایای بالقوه‌ای با یک راهکار جدید از این دست در انتظار واحد اقتصادی ما می‌باشد؟

چه زمان برنامه‌ریزی منابع سازمانی ساده یا صفحه‌گسترده‌ها کارا نیستند

وقتی یکی از شاخص‌های زیر پدیدار شود، کسب و کارهای کوچک نیاز به راهکارهای نرم‌افزاری جامع‌تر با قابلیت بیشتر خواهند داشت:



• سرانه‌ی کارکنان افزایش یابد، به طوری که مدیریت دیگر نتواند همه‌ی کارکنان و مشاغل را زیر نظر داشته باشد و کنترل نماید. اغلب صاحبان/مدیران کسب و کارهای کوچک می‌توانند به سادگی در بالاترین سطح، همه‌ی انواع مباحث مالی و عملیاتی را کنترل کنند چون به صورت تمام وقت در شرکت حضور دارند و رابطه‌ی کاری تنگاتنگی با کارکنانشان دارند. اما، همین که شرکت‌ها از نظر اندازه بزرگ می‌شوند و کارکنان بیشتری استخدام می‌کنند، صاحبان/مدیران نمی‌توانند مرتباً بر فعالیت تک تک پرسنل نظارت داشته باشند. این نقطه از تحول در یک کسب و کار، حیاتی است، همین که به این نقطه رسیدیم نیاز به اتخاذ کنترل‌های دقیق برای شرکت به وجود می‌آید چرا که افزایش پتانسیل تقلب، خدمات مشتریانی ضعیف‌تر، شکست در زنجیره‌ی تأمین یا کاهش در سایر نتایج جانبی کسب و کار محتمل‌تر خواهد بود.

• زمان مورد نیاز برای ورود، بروزرسانی و مغایرت‌گیری اطلاعات بیشتر شود و نرخ رشد سامانه‌های فعلی با نرخ رشد شرکت همخوان نباشد. به طور خلاصه، سامانه‌های ساده، مانند یک صفحه‌ی گسترده، برای محیط‌های کسب و کار ساده بهترین کارایی را دارند. همین که یک کسب و کار کوچک درگیر رشد می‌شود، و به سمت شرکت‌های متوسط سوق پیدا می‌کند، به سامانه‌هایی احتیاج پیدا می‌کند که برای کاهش خطاها، افزایش کارایی و اثربخشی کارکنان طراحی شده باشد.

• ساده‌ترین راهکارهای موجود در بازار اغلب امکان دسترسی به برخی قابلیت‌های اصلی مورد نیاز یک شرکت در حال رشد را نیز فراهم نمی‌آورند. همین که شرکت‌ها رشد می‌کنند، نکات دقیق و ظریف در فعالیت‌های اصلی شرکت برای کسب و کار بسیار حیاتی‌تر می‌شود و باید به خوبی شناسایی شوند. برای مثال، یک شرکت فراوری فلزات، به علت عدم کارایی نرم‌افزار قدیمی در مدیریت موجودی و انحرافات موجودی از یک سامانه‌ی کسب و کار بسیار کوچک و مبتدی به یک راه‌کار برنامه‌ریزی منابع سازمان مخصوص کسب و کار متوسط مهاجرت می‌کند. بسیاری راهکارهای کسب و کار کوچک را می‌توان با تعدادی از فهرست حساب‌های مختلف برای صنایع مختلف پیش‌پیکربندی کرد؛ هرچند، این به منزله‌ی ارائه‌ی قابلیت‌های عمیق‌تر در صنعت محسوب نمی‌شود (مثلاً، زمان‌بندی تولید یا بسته‌بندی موجودی). در این مرحله از تحول در کسب و کار، اغلب به سامانه‌های جدید برنامه‌ریزی منابع سازمان، نیاز است چراکه رشد و اهمیت نیازهای مستقیم

صنعت اجتناب‌ناپذیر است. این راه‌کارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان اغلب این قابلیت‌های حیاتی صنعت را دارا هستند، و حتی اگر در بعضی قابلیت‌ها نقص داشته باشند، در صورت نیاز اجازه‌ی سفارشی‌سازی و سفارشی‌دوژی اضافی را نیز به دست می‌دهند.

• کسب و کارها به علت پیش‌آمدن نیازها یا الزامات جدیدی از سوی اشخاص ثالث مانند بانک‌ها، مالیات‌گذارها یا اعضای هیأت‌مدیره باید به راه‌کارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان ارتقا یابند. این واحدهای تجاری صورت‌های مالی یا سایر اسناد تولید شده توسط سامانه‌ها مانند صفحه‌گسترده‌ها را نمی‌پذیرند چون کنترل‌ها و دقت مانده‌ها در آن‌ها از اغلب نرم‌افزارهای سفارشی پیشرفته کم‌تر است.

• سایر ذی‌نفعان، مانند تأمین‌کنندگان یا مشتریان، می‌توانند محرک این نیاز در شرکت باشند که یک راه‌کار کامل برنامه‌ریزی منابع سازمان داشته باشد. یک کسب و کار کوچک می‌تواند با افزایش یا کاهش زنجیره‌ی ارزش توسط ذی‌نفعان نیاز به ارتقا نرم‌افزاری را احساس کند. وقتی پرداخت این ذی‌نفعان سرموقع صورت‌نگیرد یا مبلغ آن نادرست باشد به راحتی از کوره در می‌روند. آن‌ها مایلند صورت‌حساب‌ها و فاکتورهای قابل اتکایی دریافت کنند. به طور کلی، آن‌ها مایلند با یک شرکت حرفه‌ای‌تر، کارا تر و اثربخش‌تر مرادوه داشته باشند.

چه هنگام شرکت‌های متوسط از نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان استفاده می‌کنند

وقتی یک شرکت از اولین نرم‌افزار خود به یک راهکار برنامه‌ریزی منابع سازمان ارتقا پیدا می‌کند، صاحبان/مدیران کسب و کار باید برای تغییرات آینده که شرکت‌شان را تحت تأثیر می‌گذارد آماده شوند. این تغییرات، در اغلب موارد، برای شرکت مثبت خواهند بود و آن‌را برای مهیا شدن جهت رشد بلندمدت در آینده کمک می‌کند.

کسب و کارهای کوچک و تازه‌کار اغلب فرایندها، نقش‌ها و گردش کارهای تعریف شده مشخصی ندارند. مشاهده‌ی این که این نوع کسب و کارها توسط تعدادی پرسنل اداره می‌شوند که به صورت همه‌فن‌حریف عمل می‌کنند، دور از ذهن نیست. و به همین علت بسیاری از کسب و کارهای کوچک موفق هستند: این شرکت‌ها اشخاصی دارند که همیشه در هر جنبه‌ای از فعالیت شرکت ورود می‌کنند و برای مثبت نگهداشتن فرصت‌های شرکت تلاش می‌کنند.

ولی همین که شرکت رشد پیدا می‌کند، کار و فرایندهای کاری بی‌شک نیاز به بازتعریف و کنترل

بهرتر دارند. همین که شرکتی رشد پیدا می‌کند، نیاز به اطمینان‌بخشی بیشتر، اثربخشی بالاتر و کارایی بیشتر همه‌ی کارکنان و فرایندهای کاری در آن پدیدار می‌شود. راه‌کارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان به صورت اختصاصی برای این نوع محیط‌ها مناسب است. مدیرعامل یکی از تأمین‌کنندگان مدارس اشاره می‌کرد که تنها تقلب داخلی مهم این شرکت پیش از خرید نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان و کنترل‌هایی که به همراه داشت اتفاق افتاد این مدیرعامل به سایر کسب و کارهای کوچک در حال رشد چنین توصیه کرد که هرگز میزان ریسک‌پذیری کسب و کارهای آسیب‌پذیر را نادیده نگیرند.

برنامه‌ریزی منابع سازمان و شرکت‌های کوچک

در یک نظرسنجی از کسب و کارهای کوچک که به نرم‌افزارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان روی آوردند نتایج زیر به دست آمد:

س: چرا شرکت شما سامانه برنامه‌ریزی منابع سازمان خریداری کرده؟	
پ:	
یکپارچگی فرایندها	۵۴%
از بین بردن مشکلات پردازش سفارش‌ها	۵۰%
کهنگی سخت‌افزار و نرم‌افزار	۵۰%
رفع مشکل داده‌های تکراری و تناقض در داده‌ها	۳۸%
کاهش مازاد موجودی	۳۵%
منبع:	
Exploring the use of ERP systems by "SMEs" by M. Tagliavini, P. Faverio, A. Ravarini, F. Pigni, G. Buonanno	

اما همان‌طور که پیش از این نیز ذکر شد، علت دیگری برای نیاز به داشتن این نقش‌ها و فرایندها به صورت کامل تعریف شده وجود دارد. این فرایندها برای کنترل دقیق‌تر پرداخت‌ها، حمل، انتخاب فروشنده، تصمیم‌گیری استخدام و تعریف حدود اختیار و تفکیک وظایف ارائه می‌شوند. تقلب، اختلاس و سایر خروجی‌های جانبی کسب و کار می‌تواند با نرم‌افزار بهتر در بسیاری شرکت‌ها به صورت قابل‌ملاحظه‌ای کاهش یابد. این کنترل‌های بیشتر هم‌چنین مفهومی از کنترل افراد بر کار سایرین را نیز تداعی می‌کند که آزاد شدن مدیران برای کنترل رشد کسب و کار را نیز به دنبال دارد. وقتی مدیران همه وقت خود را به کنترل و نظارت صرف کنند، روی رشد شرکت متمرکز نخواهند بود.

کاربران جدید نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان باید برای انعطاف بیشتر در طراحی و پیاده‌سازی فرایندهای کاری و کنترل‌های جدید آماده شوند. روش‌ها و تجرب

کسب و کار که در خدمت ثبت پیشینه و اطلاعات تاریخی شرکت بوده‌اند، ممکن است بهینه نبوده یا دیگر برای اندازه‌ی جدید شرکت بهینه نباشند. به علاوه، نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان جدید می‌تواند ویریزی از فرصت‌ها برای کسب و کار کوچک ارائه دهد و به کارگیری امکاناتی مانند تلفن‌های هوشمند و اطلاعات سایر نرم‌افزارها در سامانه را به همراه داشته باشد که قبلاً محل مشخصی در کسب و کار نداشته‌اند. از آنجا که افراد عموماً از تغییر گریزانند، اگر مدیران از این تغییرات حمایت کنند، نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان جدید بی‌شک سطوح جدیدی از عملکرد را برای کسب و کار به دنبال خواهد داشت.

شما باید از یک راهکار برنامه‌ریزی منابع سازمان چه انتظاری داشته باشید

نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان از نظر قابلیت غنی است. بیشتر راه‌کارها، قابلیت‌ها و انتخاب‌های میان صنعتی را ارائه می‌دهند که وظایف مشخصی را پوشش می‌دهند. یک راهکار عموماً شامل ماژول‌های مشترک صنایع زیر است:

- دفتر روزنامه
- حساب‌های پرداختی (دفتر خرید)
- سفارش خرید
- حساب‌های دریافتی (دفتر فروش)
- دارایی‌های ثابت
- حقوق و دستمزد
- منابع انسانی
- مدیریت ارتباط مشتریان
- گزارشگری مدیریتی
- هوش تحلیلی/تجاری

سایر ماژول‌های مشترک صنایع که می‌توانند ارائه شوند از این قرارند:

- انبار
- پروژه‌های سرمایه‌ای
- وام و اعتبارات
- تلفیق
- مدیریت ایده
- صدور صورت وضعیت
- ثبت سفارش
- مدیریت ارتباط تامین کنندگان و ...

در کنار این ماژول‌های مشترک بین صنایع، بیش‌تر عرضه‌کنندگان برنامه‌ریزی منابع سازمان قابلیت‌های بیش‌تری را نیز برای پشتیبانی از صنایع مختلف ارائه

می‌دهند. بیشتر صنایع پشتیبانی شده، اغلب در حوزه‌ی تولید و توزیع هستند، هرچند تعدادی از محصولات نیز برای پشتیبانی از صنایع خدماتی ایجاد شده‌اند. آنچه در یک راهکار نرم‌افزاری برنامه‌ریزی منابع سازمان وجود دارد با قابلیت تداوم و توسعه عجین است. بیش‌تر محصولات مدرن امروزه از این موارد پشتیبانی می‌کنند:

- تعداد قابل توجهی از به‌روش‌های کسب و کار
 - یکپارچگی کامل با راهکارهای خودکارسازی اداری
 - فناوری‌های درون‌ساخته‌ی به اشتراک‌گذاری جهت تسهیل در به اشتراک‌گذاری ایده‌ها، مستندات و از این دست بین کارکنان و ذی‌نفعان برون‌سازمانی و کلیدی مانند تامین‌کنندگان، و پیمانکاران
 - استفاده از فناوری‌های جدید مانند تلفن همراه، شبکه‌های اجتماعی، و غیره
- برای مثال، خریداران نرم‌افزار مایلند پشتیبانی از نرم‌افزارهای کلیدی، مانند اتوماسیون فروش فوری، را با تلفن‌های هوشمند مختلف مورد استفاده‌ی کارکنانشان داشته باشند. رابط کاربری روی دستگاه باید هوشمند باشد، و بسته به دستگاه انعطاف‌پذیر باشد و شامل اطلاعات و قابلیت‌های مورد نیاز تلفن‌های همراه امروزه باشد و کارکنان را به یکدیگر متصل کند.

محصولات برنامه‌ریزی منابع سازمان جدیدتر هم‌چنین، امکانات تحلیلی پیشرفته‌ای را نیز ارائه می‌دهند. با این‌که بعضاً این ابزارها با عنوان هوش تجاری به بازار عرضه می‌شوند، ولی آن‌ها در واقع اطلاعات را از درون و بیرون بنگاه گردآوری می‌کنند. نتیجه‌ی این فرایند این است که نرم‌افزارهای تحلیلی قادر به ارائه‌ی بینشی آینده‌نگر نسبت به مشتریان، مبنای تأمین شرکت و از این دست خواهند بود. نه تنها این نرم‌افزارهای تحلیلی دیدی بسیار به‌روانه به کارکنان می‌دهند، بلکه واحدهای تجاری را قادر می‌سازند تا عکس‌العمل سریعی نسبت به تغییر شرایط کسب و کار داشته باشند. و مصداق ضرب‌المثل، "وقت طلاست"، دسترسی سریع‌تر به اطلاعات روند حیاتی کسب و کار می‌تواند معادل با میلیاردها تومان ارزش افزوده برای شرکت باشد.

مزایای بسیاری از طریق سامانه‌های جدیدتر برنامه‌ریزی منابع سازمان قابل اکتساب است. برخی شرکت‌ها به‌سادگی و به‌علت وجود مدل‌های توزیع مبتنی بر رایانش ابری ریسک پیاده‌سازی کم‌تری را تجربه می‌کنند. بسیاری محصولات بهبودهای اساسی در رابط کاربری خود داده‌اند. این تغییر کاهش بار کاری آموزش روی واحد فناوری اطلاعات را در نتیجه به‌روزرسانی‌های سریع‌تر یا نسخه‌های همراه راهکار برنامه‌ریزی منابع سازمان می‌باشد. امکان

یکپارچه‌سازی راهکارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان جدید با سایر نرم‌افزارهای تجاری نیز از دیگر مزایای مورد بحث است.

تقریباً ۴۷٪ صاحبان مشاغل کوچک به مشتریان‌شان پیغام‌های متنی ارسال می‌کنند. ۳۶٪ مشاغل کوچک نیز با دستگاه‌های تلفن همراه روزرسانی‌های وضعیت را ارسال می‌کنند.
منبع: (Rockbridge Associates, Inc., ۲۰۱۱)

وقتی مشاغل، نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان را پیاده‌سازی می‌کنند، باید مزایا و منافع مادی پشت پرده این خودکارسازی فرایندهای دستی و اثربخشی‌های حاصله را نیز مدنظر داشته باشند. نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان جدید باید هم‌چنین به یک شرکت در حصول یکی از موارد زیر کمک کند:

- افزایش فروش
- بهبود اثربخشی در فروش فوری
- بهبود نرخ سود فروش
- کاهش نرخ برگشت از فروش
- افزایش سرمایه در جریان
- جمع‌آوری سریع‌تر وجه نقد
- افزایش گردش موجودی
- کاهش موجودی دراختیار
- افزایش میانگین میزان سفارش
- کاهش بهای تمام‌شده تولید
- کاهش تخفیفات فروش

انتخاب هوشمندانه‌ی یک برنامه‌ریزی منابع سازمان

تصمیم‌گیری در مورد نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان یک تصمیم‌گیری تجاری، فنی، مالی، سیاسی، فرایندی و سازمانی محسوب می‌شود. چون این نوع راهکارها از نظر اندازه و عمق سازمانی بسیار وسیع هستند، مدیران و صاحبان مشاغل کوچک باید گروه وسیعی از کارکنان را در چالش انتخاب دخیل کنند.

پیش از تماس با هر فروشنده‌ای، یک کسب و کار باید افراد درون‌سازمانی را که معتقدند می‌توانند در یک چالش ارزیابی نرم‌افزار به‌صورت منصفانه و با فکر باز دخیل شوند شناسایی کند. این گروه از افراد باید با انجام برخی پژوهش‌های اولیه از نظر نوع راهکارهایی که به‌صورت عمومی در بازار موجود هستند، فهرستی بلندبالا از فروشندگان بالقوه که شرکت باید مدنظر قرار دهد را آماده سازند. این فهرست از فروشندگان باید محصولات نرم‌افزاری را که مرتبط با این موارد باشند دربر داشته باشد: اندازه‌ی شرکت، صنعتی که شرکت در آن مشغول است، روش توزیع و راهکارهای نرم‌افزاری

که شرکت می‌تواند اتخاذ کند، سطح پشتیبانی داخلی و پشتیبانی مورد نیاز از طرف فروشنده، و سایر عوامل مؤثر.

این تیم ارزیابی باید بازار نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان را بررسی کند به طوری که بتواند فهرست بلندبالای فروشندگان را به فهرست کوتاهی از تقریباً دو یا سه راهکار نرم‌افزاری کوتاه کند. به عنوان بخشی از این تحقیق، تیم ارزیابی باید تارنماهای فروشندگان لیست بلند را مرور کند. آن‌ها باید مصاحبه‌ها و مطالعات موردی ترتیب دهند و ارجاعات پیاده‌سازی‌های مناسب یا نمایندگان فروش را در صورت نیاز بررسی کنند. پرسش‌های اساسی مانند قیمت‌گذاری و قابلیت‌ها/صنایع موجود باید در این مرحله پرسیده شود. همین‌که تحقیق تکمیل شد، تیم ارزیابی باید مدیران را از یافته‌های خود مطلع سازند و دو یا سه فروشنده را برای ارزیابی و جزئیات بیشتر معرفی کنند.

تیم ارزیابی باید برای اطمینان از این‌که حسابداران شرکت تجربه‌ی کار با این بسته‌ی نرم‌افزاری را دارند و با انتخاب فروشندگان فهرست کوتاه موافق هستند، با آن‌ها مشورت کنند. مهم‌ترین معیار تیم ارزیابی که باید به آن توجه شود ریسک مرتبط با هر محصول و پیاده‌سازی آن است. هیچ کسب و کاری هرگز نمی‌خواهد به علت مواجهه با یک مشکل نرم‌افزاری با قطع فعالیت‌های کسب و کار خود مواجه شود. در نتیجه، یک تیم ارزیابی نرم‌افزار باید مدیریت ریسک انجام بدهد و اولویت‌های کلیدی در کاهش ریسک باید در ارزیابی راهکارهای مختلف، روش‌های مختلف پیاده‌سازی، روش‌های توزیع مختلف و تیم‌های پیاده‌سازی مختلف مدنظر قرار بگیرد.

مدل‌های توزیع جدید برنامه‌ریزی منابع سازمان

از دید کلی نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان می‌تواند با سه روش عرضه شود: درون‌شرکتی، ابری، و ترکیبی

۱. **درون شرکتی:** مدل‌های توزیعی که در آن‌ها فرض می‌شود مشاغل مجوز استفاده از نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان را خریداری خواهند کرد و آن را روی رایانه‌هایی در محل خود نصب می‌کنند. کاربران نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان، مسؤول خرید سخت‌افزار رایانه‌ای و نرم‌افزار برای این راه‌کارها محسوب می‌شوند. آن‌ها همچنین مسؤول اعمال روزرسانی‌های نرم‌افزاری، بسته‌ها یا اصلاحاتی هستند که توسط فروشنده نرم‌افزار ارائه می‌شود.

۲. **ابری:** مدل‌های توزیعی که به کاربران نرم‌افزار اجازه می‌دهند از نرم‌افزار در محیط رایانش شرکت دیگری

استفاده کنند. انواع مختلفی از مدل‌های توزیع ابری وجود دارد. برخی به سادگی محلی را برای اجرای نرم‌افزار فراهم می‌کنند. برخی ابرها توسط فروشندگان برنامه‌ریزی منابع سازمان اجرا و عملیاتی می‌شوند. آیا نرم‌افزار ابری ارزان‌تر است؟ می‌تواند باشد اگر ارائه‌دهنده‌ی ابری، نرم‌افزار پایگاه‌داده، نرم‌افزار امنیتی، پشتیبان‌گیری و سایر فناوری‌های مهم را نیز فراهم نماید.

درست‌ترین راهکار ابری یک نرم‌افزار میزبانی شده است. در این راهکار، یک فروشنده نرم‌افزار، نرم‌افزار درون‌سازمانی خود را روی یک مرکز اطلاعاتی ابری شخص ثالث مستقر می‌کند. درون این محیط، مشتریان مجبور نیستند سرورهای رایانه‌ها و سایر سخت‌افزارهای رایانش کلیدی را داشته باشند. بسته به راهکار، برخی از این راهکارهای ابری مشتری را مجبور به داشتن مجوزهای پایگاه‌داده یا نرم‌افزار مدیریت سامانه نیز نمی‌کنند. مزیت کلیدی این روش توزیع، کمک به حذف خریدهای سخت‌افزاری گران‌قیمت از سوی مشتری می‌باشد. قیمت‌گذاری برای این راهکارها اغلب ماهیانه بوده و بسته به میزان استفاده‌ی مشتری از محصول، بالا یا پائین می‌رود. سایر مزایای این روش توزیع این است که مشتری کنترل روزرسانی نرم‌افزار، بسته‌ها و اصلاحات را از دست نمی‌دهد. این با توجه به این است که مشتری کپی خود را از نرم‌افزار دارد. این روش کنترل بیشتری را به همراه دارد و به کاربر اجازه می‌دهد تغییرات گسترده‌ای در محصول بدهد. هرچند، مشتری با هزینه‌های پشتیبانی بیشتری مواجه می‌شود چرا که باید همه تغییرات را در نرم‌افزار اعمال کند.

برخی راهکارهای ابری چندمستاجر هستند. در یک راهکار چند مستاجر، فقط یک نسخه از نرم‌افزار توسط چند مشتری به صورت هم‌زمان استفاده می‌شود، در حالی که اطلاعات آن‌ها جداگانه نگهداری می‌شود. مزیت اصلی این روش این است که روزرسانی‌ها و پشتیبانی‌های نرم‌افزار توسط فروشنده‌ی نرم‌افزار ارائه می‌شود و به صورت هم‌زمان برای همه‌ی مشتریان پیاده‌سازی می‌شود. این محیط به این مفهوم است که کاربران نرم‌افزار مجبور نیستند فعالیت‌های پشتیبانی و روزرسانی نرم‌افزار را توسط کارکنان داخلی‌شان انجام دهند. این می‌تواند برخی کسب و کارهای کوچک را از استخدام کارکنان فناوری اطلاعات برای پشتیبانی از نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان شان خلاص نماید.

۳. **ترکیبی:** راهکارهای ترکیبی نوع سوم از مدل توزیع را نشان می‌دهند. در یک محیط ترکیبی، فروشندگان نرم‌افزار روش‌های چندگانه‌ای برای به‌کارگیری نرم‌افزار ارائه می‌دهند. و می‌تواند درون‌شرکتی، میزبانی شده

روی ابر فروشنده یا ابر یک شرکت دیگر باشد. این راهکارها همچنین می‌توانند انعطاف‌پذیری پیاده‌سازی روی یک ابر در ابتدا و متعاقباً انتقال به مرکز اطلاعاتی خصوصی مشتری را نیز داشته باشند. این انعطاف‌پذیری از ابری به درون‌سازمانی (و در برخی موارد بازگشت به ابری) به شرکت‌ها امکان می‌دهد یک نرم‌افزار را که پیش‌بینی می‌کنند تغییراتی نیاز دارد که بیش از توان استاندارد عرضه‌ی ابری است، به خانه بیاورند.

برخی راهکارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان ترکیبی می‌تواند شکل متفاوتی داشته باشد. برای مثال، یک فروشنده می‌تواند ماژول‌های اصلی خود را (مانند دفتر روزنامه) به صورت یک نرم‌افزار درون‌سازمانی ارائه دهد در حالی که سایر نرم‌افزارها (مانند مدیریت ارتباط مشتریان) را به عنوان میزبانی شده یا راهکار ابری. این محصولات اغلب برای کار با یک‌دیگر به صورت هم‌زمان طراحی شده‌اند حتی اگر برخی قابلیت‌های برنامه‌ریزی منابع سازمان و اطلاعات بتوانند در مرکز اطلاعات مشتری ساکن باشد و سایر اطلاعات و قابلیت‌ها در یک محیط ابری دیگر.

نتیجه

- با رشد کسب و کارهای کوچک، آن‌ها نیاز به فناوری نرم‌افزاری برنامه‌ریزی منابع سازمان جدیدتر و گران‌تر دارند.
- برای آن شرکت‌هایی که هم‌اکنون در حال ارزیابی راهکارهای جدید هستند، توصیه می‌شود که راهکارهای برنامه‌ریزی منابع سازمان دارای تغییرات اساسی در سال‌های اخیر بوده‌اند و تغییرات بیشتر (مانند مدل‌های توزیع، پشتیبانی از دستگاه‌های تلفن همراه) نیز در راهند.
- در انتخاب نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان باید افراد مختلف درون‌سازمانی دخیل شوند، و در بررسی راهکارهای احتمالی و مدل‌های توزیع شرکت کنند.
- مزایای نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان شامل اثربخشی فرایندها می‌باشد، ولی ممکن است همچنین شامل کنترل‌های بهتر، ریسک‌های تجاری پایین‌تر و بهبودهای مالی و عملیاتی با اهمیت نیز باشد.
- خریداران هوشمند نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمان مایلند برای درک مفاهیم فرایند و گردش کار در راهکارهای جدید وقت بگذارند.

منبع:

Brian Sommer, "Focus Research", July 2011