

## ERP

# “Фронтстеп” отдыхать не собирается

Сергей Свиначев

По традиции накануне летнего спада деловой активности компания “Фронтстеп СНГ” ([www.frontstep.ru](http://www.frontstep.ru)) подвела итоги первого полугодия. Основной сюрприз, озадачивший и самих менеджеров “Фронтстепа”



**Дмитрий Мартынов убежден, что лето на ERP-рынке будет жарким**

, состоит в том, что по всем признакам никакого спада этим летом не будет. Как сообщил коммерческий директор компании Дмитрий Мартынов, объем заказов в денежном выражении вырос в первом полугодии по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. в 2,3 раза.

Деньги по этим контрактам будут поступать по мере выполнения работ, но и текущие доходы “Фронтстепа” в нынешнем году выросли почти на 30%. В какой-то мере подобный всплеск связан со спадом, наблюдавшимся на отечественном рынке ERP-систем в начале прошлого года, однако основную причину г-н Мартынов видит в активизации машиностроительной отрасли. Именно к ней принадлежит большинство новых заказчиков, в числе которых такие предприятия, как “Курскэлектроаппарат”, Свердловский завод трансформаторов тока и “Компрессорный комплекс”.

О том, как повлияет на работу “Фронтстеп СНГ” произошедшее в прошлом году слияние ее материнской фирмы Frontstep с компанией MAPICS, мы недавно уже писали (см. PC Week/RE, № 22/2003, с. 28). В своем выступлении по этому вопросу генеральный директор “Фронтстепа” Мария Ильина дополнительно сообщила, что, хотя

принципиально вопрос о переименовании местного представительства уже решен, поэтапное планирование этой процедуры и установление точных сроков ее завершения отданы на усмотрение российской компании. То же относится и к бизнес-модели: принятая в MAPICS система не прямых продаж не станет обязательной для “Фронтстеп СНГ”.

Более того, российское представительство MAPICS пытается искать нестандартные способы работы с заказчиками. В настоящее время, по словам г-жи Ильиной, на шести предприятиях ведутся экспресс-проекты, основным отличием которых является достижение заранее согласованного с клиентом результата во вполне определенной узкой области, а не просто внедрение некоего модуля ERP-системы. Оплата осуществляется после завершения проекта, если клиент признает, что получил обещанное. Конечно, заказчику больше нравится платить не за абстрактные рабочие часы консультантов, а за искомый итог. Для “Фронтстепа” же такая форма работы сопряжена с немалым риском. Чтобы избежать субъективизма при оценке результата, сейчас отработывается формальная процедура приемки работ.

Большие надежды в MAPICS возлагают также на недавно выпущенную версию продукта SyteLine, функционирующую на платформе Microsoft .Net, поскольку последняя обретает все большую популярность. К концу лета планируется завершить русификацию интерфейса, а к началу следующего года появится полностью локализованный продукт на платформе Microsoft (русский бухгалтер поддерживаться в нем, однако, не будет). Напомним, что многие годы система SyteLine базировалась на платформе Unix и СУБД Progress (она продолжает развиваться и сегодня). Столь явный крен в сторону технологий Microsoft способен существенно расширить клиентскую базу, но в то же время заметно ужесточает конкуренцию в сегменте ERP-систем для средних предприятий, где на роль лидера на платформе .Net по “праву происхождения” претендует сама Microsoft со своими продуктами Navision и Ахартa. Не стоит забывать и о продолжающейся консолидации отрасли, которая принимает все более причудливые формы. Кажется, уже любые гипотезы не выглядят фантастическими. Так, например, в своем январском обзоре рынка ERP для средних предприятий аналитики из Forrester Research, отдавая должное качеству портфеля решений MAPICS, просто советуют Microsoft, пока не поздно, купить и эту компанию!