

# КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

## ДВИЖЕТСЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗМЫШЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ

...людей, готовых...  
или иные тенденции...  
ой отрасли, в том чис...  
ислом. Гораздо трудн...  
нее делать это в...  
"онлайнном" ре...  
нения по тем или иным...  
ются, иногда новые...  
замеченными. Как...  
ждал Поль Валери...  
остоянного, чем не...  
правило, впрочем...  
ции наших опросов...  
не каждого Нового...  
и ведущих игроков...  
Т. Как всегда, мы за...

...тенции оказали наиб...  
российский рынок ERP...  
важны ваши оценки ми...

...т определяющими на...  
в году наступающем?

...являющийся директор...  
Говоря о рынке в це...  
метить динамичное...  
СМБ, в котором мы...  
дем активную и пло...  
связи с этой тенден...  
несколько слов о став...  
ным совместном ис...  
ней Economist Intel...  
спроса предприятий...  
о 75% респондентов...  
инструментом реал...  
ного развития, тогда

уступив лишь британским коллегам. Из проектов минувшего года стратегическое значение для SAP имеет проект, реализуемый в Федеральной сетевой компании (РАО "ЕЭС России").

В последнее время рынок ERP-систем характеризуется "углублением" проектов: по мере освоения продуктов идет наращивание их функциональности, увеличивается глубина проникновения системы в процессы планирования и управления предприятием. Думаю, что подобная тенденция сохранится и в 2007 г.

Что касается наших планов на следующий год, то мы будем продолжать активно работать в сферах дистрибуции и ритейла, банковского бизнеса и энергетической отрасли, разумеется, продолжая сотрудничество с промышленным сектором. Мы также ставим перед собой задачу значительно увеличить долю доходов от сегмента СМБ в суммарном обороте SAP CIS.

**АНДРЕЙ ДРАЧЕНКО, директор Oracle СНГ по продажам бизнес-приложений Oracle:** Основные тенденции — или векторы роста рынка ERP те же, что и на протяжении последних трех лет:



- консолидация бизнеса в реальном секторе экономики и проведение IPO (это наиболее актуально для производственных отраслей, дистрибуции, розничной торговли);
- структурные ре...

а корпоративная информационная система в более широком смысле слова и специализированные вертикальные решения для отдельных отраслей.

**ЕВГЕНИЙ ВОРОНИН, директор департамента Microsoft Business Solutions:** Нельзя сказать, что 2006 г. чем-то особенно отличается от предыдущего. Ранее наметившиеся тенденции получили свое развитие. Так, ожидаемо рос спрос на системы



управления в сегменте среднего бизнеса. Экономика стабильно развивается, все больше средних предприятий (по классификации Microsoft — это компании, где установлено от 25 до 500 компьютеров) становятся успешными. А рост бизнеса и объемов информации требует новых подходов к учету и управлению.

С другой стороны, мировые разработчики ПО предлагают таким предприятиям надежные ИТ-инструменты по вполне доступным ценам, привнося при этом в российский менеджмент опыт успешных международных корпораций.

В 2006 г. по-прежнему пользовались спросом вертикальные решения. Взяв курс на отраслевую специализацию своих партнеров, в этом году Microsoft провела специальный конкурс и выделила лучших по вышеуказанной специализации в ряде отраслей. Нами уже накоплен достаточный опыт, реализован не

**НИКОЛАЙ КРАСИЛОЦКИ "Галактика"** мысленные предотносящиеся к Спроявлять интереса информационных технологий ИС в степени это следетакоторую тема ИТниях руководителей вует принцип: "не внедрять", значидругой стороны, гстепенно осознаваинформационным им снизить произи грамотно планиртельность, избежаказов из-за отсутстемы управления влияют на рост спгосударственных

Второй момент, метить, — это приДумой 4-й части Гргулирующего вопправ. Конечно, драспространение играммных продукт



его развития, тогда  
ствием для них яв-  
высокая цена этих  
менее данная про-  
но решена, мы, в  
и различные вари-  
анты снижения  
стоимости владе-  
ния бизнес-прило-  
жениями.

Одно из разоча-  
рований прошед-  
шего года связано с  
государственными  
инвестициями в  
развитие рынка.  
Когда год назад  
поднималась тема  
технопарков, зон  
ения ИТ-бизнеса,  
авильном подходе  
ачительной степе-  
к. Но события по-  
казали, что техно-  
редметом межве-  
между МЭРТ и  
понятно, что для  
енного уровня ну-  
особных защитить  
льзования. На мой  
ного развития ин-  
ных технологий не-  
роли государства.  
д, тормозящая ры-  
ешена в 2006 г., —  
ованного персона-  
тантов. Мы со сво-  
итуацию изменить.  
ограммы универ-  
сотрудничаем уже  
вузами.

то Россия и стра-  
квартала 2006 г.  
рое место в регио-  
бъему продаж ли-  
е продукты SAP,



структурные ре-  
формы, вызываю-  
щие реструктуриза-  
цию национальных (государственных)  
компаний (энергетика, ЖКХ);

реформа государственного управления  
(госсектор);

специфические требования к отчетности и  
методам управления (финансовый сектор).

Из несбывшегося стоит отметить отно-  
сительно медленный ход реформ в  
энергетике — ожидалось, что бум проек-  
тов во вновь образованных структурах  
РАО ЕЭС начнется уже в 2006 г., но это-  
го не произошло. Аналогичная ситуация  
с государственным сектором — все планы  
сместились на 2007 г.

Еще одним сюрпризом прошедшего го-  
да стала смена лидера в сегменте СМБ,  
свидетельствующая о вытеснении запад-  
ных продуктов программами российских  
производителей. Это говорит также о на-  
чале активного использования средств  
ERP при автоматизации предприятий  
СМБ, которые, по сути, определились с  
тем, какого уровня и типа ERP-решения  
им на самом деле нужны сегодня.

Я думаю, в наступающем году тенден-  
ции останутся прежними — рынок ERP  
продолжит рост, следуя за подъемом э-  
кономики в целом. Опережающими темпа-  
ми будет увеличиваться сервисная состав-  
ляющая, повысятся требования заказчи-  
ков к прогнозам возврата инвестиций в  
ERP-проекты и расчетам полной стои-  
мости владения. Я ожидаю скачка спро-  
са на расширения ERP-систем — приме-  
нение средств расширенной логистики и  
управления цепочками поставок, финан-  
сового управления и консолидации и  
т. д., — они не были охвачены в рамках  
первого потока ERP-проектов, а сегодня  
на рынке появились продукты, позволяю-  
щие сделать это. Таким образом, на сле-  
дующем этапе будет востребована не толь-  
ко и не столько ERP-система как таковая,

лен достаточный опыт, реализован не  
один проект, есть возможность предло-  
жить новым клиентам не только реше-  
ние, детально учитывающее отраслевую  
специфику, но и проверенную на прак-  
тике методику успешного его внедрения.

Стремительно растет спрос и на CRM-  
решения, причем как в столице, так и в ре-  
гионах. На наш взгляд, такая динамика  
обусловлена существующим отложенным  
спросом. Если раньше внедрение подоб-  
ных систем тормозилось из-за сложности  
их эксплуатации, то сегодня на рынок вы-  
шли системы, максимально учитывающие  
специфику работы пользователей: менед-  
жеров по продажам, маркетингу и обслу-  
живанию клиентов. Кроме того, появи-  
лись принципиально новые возможности  
доступа к данным CRM-системы с раз-  
личных мобильных устройств, что чрезвы-  
чайно важно для такого рода специали-  
стов, в основном работающих вне офиса.

Из несбывшегося, пожалуй, можно упо-  
мянуть лишь один факт. В уходящем го-  
ду ожидалось широкое предложение ти-  
ражных решений от различных вендо-  
ров. Но этого не произошло. Возможно,  
такие решения появятся в новом году.

Если говорить о том, чем еще может  
быть характерен предстоящий 2007 г., то,  
на наш взгляд, борьбой за повышение  
производительности труда сотрудников.  
Если раньше компании-разработчики кон-  
курировали в реализации базовой функ-  
циональности ERP- и CRM-систем, то се-  
годня сделать в этом направлении что-то  
новое уже довольно сложно. Реальное  
преимущество в бизнесе завтрашнего  
дня — скорость принятия решения. Это-  
го нельзя достичь, не обеспечив быстрого  
доступа к нужной информации. На техно-  
логическом уровне решение данной про-  
блемы возможно за счет интеграции офи-  
сных и бизнес-приложений и ролевого  
подхода к построению функционально-  
сти и интерфейса систем ERP и CRM.



сточение ответствен-  
ное подразумевает п-  
ект, — позитивное со-

В развитии неоспр-  
тем, на мой взгляд, на-  
иметь три тенденци-  
ки прельявляют все б-  
повышению эргоно-  
любности ИТ-решен-  
системы должны бы-  
можно полнее и гл-  
специфические и хар-  
сти бизнеса заказчи-  
раслевые). И наконец-  
рять те свойства ERP-  
важны для облегчен-  
продуктов со специа-

Если говорить о т-  
компаний, работаю-  
ERP-рынке, то главн-  
стремление выйти н-  
своей деятельности. Н-  
ключают союзы, кото-  
бы удивление, другие  
сегменты рынка. Нап-  
помощью своего амер-  
Galantis в 2006 г. впер-  
решения для управ-  
ными ресурсами (ЕС-  
сами предприятий (В-

**АЛЕКСЕЙ КАЗАРЕЗОВ,**  
*корпоративных реше-*  
денции ИТ-рынка  
2006 г., в дальнейше-  
дут не столько меня-  
ваться. Очевидно, чт-  
паний финансовоёмких  
удовлетворили свой  
доказывает и недав-  
отчет IDC). Поэтому  
лится в менее "денеж-

## ДВИЖЕТСЯ...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 36

ом смысле несколько запоздали пер, в машиностроении). Здесь еще не все внедрили ERP-системы, предприятия не готовы выделять бюджеты на ИТ, в связи с торы должны будут делать свои все более и более доступными. ем смещения конкуренции являющиеся требования заказчиков ранее сделанных инвестиций, — к интеграционным возможностям приобретаемых продуктов.

на вызовы рынка, разработать стремиться к снижению стоимости создания ИТ-инфраструктуры и владения ею. Сегодня мы уделяем огромное внимание повышению масштабируемости своих предложений на недорогой для заказчика инфраструктуре, для чего развиваем многосерверные решения, средства

нагрузочного тестирования, системы администрирования. ем, что и в дальнейшем требования к производительности, интегрируемости, простоте обслуживания ИТ-инфраструктуры только расти.

ной тенденцией ИТ-рынка становится более очевидное завершение и о том, что лучше — создавать системы или покупать готовые ERP-поставщики ИСУП очень много для того, чтобы поставлять не стандартные системы, а гибкие, данные инструменты, благодаря чему может в необходимой степени специализировать приобретенное решение со своими потребностями в дальнейшем сопровождать (иногда самостоятельно). Благодаря опыту работы с флагманами мировой индустрии мы знаем, на какой и точной должна быть ИТ-система компании на изменение потребностей, процессов, подnehmens бизнес-единиц. Поэтому обеспечение максимально возможности и модифицируемости является ключевым требованием к управлению ПАРУС".

**ДЗИМОН О'НИЛЛ**, региональный директор Epicor/Scala в России и СНГ: В этом году мы стали свидетелями продолжения роста инвестиций в ERP-решения как со стороны международных корпораций, работающих на российском рынке, так и со стороны российских крупных и средних компаний. Поскольку предприятия продолжают развиваться и расширяться, их потребности в дополнительных решениях также увеличиваются. За последние несколько лет мы с каждым годом наблюдаем все большую заинтересованность заказчиков именно в вертикальных решениях, 2006-й не стал исключением. Тем не менее необходимо отметить в этом году усиление интереса именно к вертикальному решению в целом, четкому соответствию возможностей комплексного решения отраслевым потребностям предприятий, а не маркетинговому ярлыку, закрепленному за ним.



Конечно, сложность вашей системы расчета налогов продолжает влиять на рост потребности в решениях расчета зарплаты. Если говорить о наших результатах, то продажи этого функционального решения возросли на 50%. Гостиничный рынок в 2006 г. продолжает набирать обороты по мере появления новых мировых гостиничных сетей в России и развития российских компаний, оперирующих в этом секторе. Поэтому спрос на вертикальные решения для сегмента Hospitality также увеличился. В дополнение к этому могу отметить увеличение спроса на ERP-решения в секторе машиностроения (дискретного производства).

Тенденции на следующий год определяются сегментом рынка. По нашему мнению, ожидается рост спроса на ERP-решения в секторе FMCG, гостиничном бизнесе и машиностроении. В дополнение к вертикальным решениям мы ожидаем повышения спроса на функции управления персоналом, расчета зарплаты и бюджетирования.

**СЕРГЕЙ ПИТЕРКИН**, исполнительный директор "Фронтстеп СНГ": Отечественный ИТ-рынок растет в целом, растет и осознанный спрос на ERP-системы со стороны промышленных и финансово-

промышленных холдингов. Это неудивительно: экономика страны развивается, предприятия начали реально бороться за потребителя и конкурировать с ведущими западными компаниями. С обновлением средств производства и продуктовых линеек крупные компании уже не могут обойтись без передовых методов управления и поддерживающих их ERP- и SCM-систем. Это подтверждает и наш опыт: по итогам последних трех лет "Фронтстеп" ежегодно примерно на 50% увеличивала объем продаж.

Спрос со стороны промышленных предприятий вырос не только количественно, но и качественно. Им уже не нужна формальная ERP-защита, необходимы решения, "покрывающие" именно их потребности, поскольку топ-менеджерам приходится одновременно управлять и производственными, и финансовыми, и логистическими процессами. Им нужны решения, которые хорошо работают не только на Западе, но и в России. Решения, которые продают и внедряют квалифицированные консультанты. Уверен, что эта тенденция сохранится и в будущем году.



Еще одно интересное явление уходящего года: немало предприятий начали проводить тюнинг (tuning) своих ERP- или квази-ERP-систем. То есть не менять полностью устаревшие или функционально неполные, но работающие системы, а совершенствовать их (делать upgrade) с помощью специализированных систем, в том числе и разных поставщиков. В результате для нашей компании открылся огромный простор для сотрудничества с промышленными предприятиями, которые используют распространенные в России продукты ("1С", "Галактика", "Парус", Ахарт), а также "самописные" системы. Буквально за несколько месяцев эти решения надстраиваются фронтстеповскими модулями оптимизационного и синхронного планирования и управления производством (APS), бюджетирования или управления цепочками поставок. В итоге при минимальных затратах заказчик получает многофункциональную комплексную систему. Взрывообразный рост спроса на такие

проекты мы ожидаем в 2007 году. ИТ-рынок, безусловно, в 2007 году будет расти, но этот рост реверить" только те компании предложат заказчикам решения, отвечающие их потребностям, настоящим, и по адекватной цене. А значит, что ИТ-компании будут все более "затачивать" свои решения в выбранных вертикалях, оставаясь в своих нишах, либо открывая новые компании.

В то же время рынок труда новым ограничивающим фактором развития ИТ-рынка в будущем из главных проблем будет квалифицированных кадровых ресурсов в промышленных предприятиях ИТ-компаниях, которые смогут "взять".

А в целом все будет хорошо

## ThinkTank...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 37

тономно для проведения технических дискуссий. Поскольку при подготовке используется специальный алгоритм (rank file analysis method), участники могут одновременно голосовать за несколько альтернативных решений, руководствуясь различными критериями.

При переходе к другому пункту дня участники имеют возможность хранить результаты своего голосования. Кроме того, ThinkTank позволяет воздержаться при голосовании, если участники сессии могут аннулировать итоги голосования, что бывает при проведении пробного голосования. Наличие консенсуса проверяется по величине стандартного отклонения по отдельным продуктам в данном продукте не поддерживается.

ThinkTank предоставляет возможность составления отчетов. Первый отчет формируется в отчет всех участников заседания и сохраняется в Microsoft Word или HTML. Кроме того, участники сессии могут оформить по итогам голосования в формате Excel для последующего углубленного анализа либо ранжирования результатов.

Техническому аналитику Майклу Кейтону можно писать по адресу michael\_caton@ziffdavis.com.