



ОБЪЕМ РЫНКА ИТ В РОССИИ В 2008–2009 ГОДАХ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: IDC, 2009м.

и сроков оплаты поставщиков. Также изменились сроки планирования: вместо составления планов на год теперь их рассчитывают поквартально.

В компании также решили не сворачивать проект по расширению функциональности используемой системы на платформе SAP. «Сейчас нам очень важно понимать, как компания работает, на чем получает прибыль, а где терпит убытки», — объясняет генеральный директор IBS.

В IBS, напротив, осенью провели «генеральную уборку» по выражению ее генерального директора. «Мы пересмотрели и оптимизировали численный состав компании по итогам анализа зон неэффективности, к которым были отнесены недостаточно утилизированный персонал, инвестиционные подразделения и не всегда рациональная нагрузка служб. Общий объем сокращений составил примерно 8%. Было сокращено около 250 человек из 3 тыс. штатных сотрудников. Из них только треть производственного персонала», — рассказывает Сергей Мацоцкий.

Сокращения зарплат компания не производила, но в 2009 финансовом году, который у IBS начинается 1 апреля, глава компании такой возможности не исключает. «Думаю, что эти меры неизбежны», — говорит он. — Сокращения не должны составить более 15%. В качестве меры борьбы с нерациональной организацией труда IBS принудительно зимой отправила часть сотрудников в отпуск, правда, оплачиваемые. «Идея состояла в том, чтобы привести в соответствие уровень производственной загрузки и производственной активности сотрудников. Январь — традиционно провальный для IT-компаний месяц. Поэтому всех, кто не был задействован в проектах, мы отправили в оплачиваемые отпуска», — рассказывает господин Мацоцкий. — У нас вообще с момента принятия закона о январских каникулах накопилась задолженность по отпускам за несколько лет. Теперь она стала значительно меньше».

А вот Юрий Бяков отмечает, что компания «Астерос» не планировала и не проводила сокращения персонала: «В прошедшем году мы активно усиливали нашу команду, привлекая лучших специалистов. С октября по декабрь 2008 года текучка кадров была минимальна — 3,1%. Более того, в этот период в меньшей степени, чем раньше, но мы продолжили набирать персонал и к нашей команде присоединилось больше 80 человек».

ЧЕГО ХОТЯТ КЛИЕНТЫ В условиях крайне ограниченных бюджетов и задержек по платежам компании пытаются разработать гибкие схемы оплаты проектов, давать скидки, искать дополнительные инвестиции для своих заказчиков. По мнению господина Бякова, как бы соблазнительны ни были скидки, они едва ли привлекут клиентов. Компания «Астерос» предлагает отсрочки для крупных долларовых контрактов сроком на три-пять лет.

КРОК работает с заказчиками над лизинговыми схемами, старается использовать возможности программ кредитования вендоров.

Директор по маркетингу «Энвижн Груп» Ирина Петровская говорит, что стали очень актуальны новые нестандартные схемы финансирования проектов. «В ходе реализации одного крупного проекта наш заказчик столкнулся с

проблемой финансирования. Чтобы не останавливать начатые работы, мы разработали уникальную схему финансирования с привлечением ведущего западного венчурного фонда, благодаря чему удалось реализовать проект в срок», — рассказывает она. Это первое соглашение подобного рода на высокотехнологичном рынке в России.

В SAP отмечают, что заказчики стали обращать повышенное внимание на приложения для бизнес-аналитики. Кроме того, с учетом вопросов ликвидности большой интерес проявляется к решениям для планирования бюджетирования бизнеса. По данным SAP, финансовые приложения для управления казначейскими функциями в компании также крайне востребованы, так как внедряются за осязаемые промежутки времени и имеют очень разумную ценность. Повышенный интерес проявляется и к решениям по управлению персоналом. То же в равной мере относится и к решениям для управления отношений с поставщиками и управления цепочками поставок и сбыта. «Я бы также отметил решение для интеграции приложений, так как сейчас целый ряд компаний вынужден сокращать издержки на покупку и внедрение новых систем. Эти компании сейчас обращают повышенное внимание на средства интеграции с тем, чтобы повысить отдачу, эффективность и управляемость своих текущих информационных ландшафтов, архитектур», — рассказывает директор по маркетингу компании SAP в странах СНГ и Балтии Борис Вольпе. Коммерческие решения по крупномасштабным проектам зачастую откладываются.

«Важно отметить, что накопленный спрос на эти решения аккумулируется, и как только ситуация начнет улучшаться, безусловно, этот спрос будет актуализирован в реальные ускоренные объемы роста бизнеса», — уверен господин Вольпе.

Компания ФОРС концентрирует усилия на создании новых интересных предложений по различным видам услуг и поставке ПО. Так, в дополнение к стандартной технической поддержке Oracle она предлагает клиентам и расширенный пакет «ФОРСированная поддержка». Этот пакет предполагает формирование уникального набора сервисов в соответствии с требованиями конкретного клиента, а также особый регламент их предоставления. Для удобства и более высокой скорости получения технических консультаций и сервисов клиентам «ФОРСированной поддержки» предоставляется доступ к автоматизированной системе поддержки пользователей АИС ЦТП ФОРС, обеспечивающей максимально высокое качество технического обслуживания.

Также ФОРС существенно расширила портфель решений. Помимо стандартного комплекса бизнес-приложений Oracle JD Edwards EnterpriseOne компания предлагает и собственные разработки на основе этого базового продукта. К ним относятся готовые отраслевые решения для дистрибуции, торговли, недвижимости и строительства. «В условиях всеобщего сокращения IT-бюджетов и свертывания проектов, требующих масштабных долговременных инвестиций, эти решения будут особо востребованными заказчиками благодаря сокращенному сроку внедрения, экономичности и нацеленности на решение первоочередных, локальных бизнес-задач», — уверен Николай Зезюлинский.

Борис Бобровников говорит, что компании теперь больше хотят управлять эффективностью критичных процессов — иметь все возможности для анализа, прогнозирования, планирования, бюджетирования, контроля. Акцент сместился с инсталляционных проектов на работы по оптимизации, повышению эффективности существующих IT-систем, на проекты, дающие бизнесу преимущества.

СДЕЛАЙ БЫСТРО Ситуацию ужесточают и надзорные органы. С 11 апреля вступили в силу поправки в положение ЦБ РФ, согласно которым банкам необходимо разработать план обеспечения непрерывности бизнеса и восстановления информационных систем (ИС) с использованием резервных ИС. →



Сложно понять, что значит высокая степень связанности инфраструктуры с каналами пропускной способностью 40 Гбит/с.

Легко представить эффект от надежного и быстрого обмена информацией.

Представьте себе.
Доверьте нам.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ОПЕРАТОР СВЯЗИ
8-800-444-04-04
www.synterra.ru


СИНТЕРРА
ОБЪЕДИНЯЯ, СОЗДАЁМ!