

ВНЕДРЕНЦЫ ПОНЕВОЛЕ

по предварительным оценкам, по итогам прошлого года отмечено замедление рынка ERP-систем. Согласно исследованию IDC, динамика российского рынка ERP-систем в 2005 году замедлилась с 52,8% до 21%, а уже в 2006-м снова возросла на 54,7%. Впрочем, прогноз роста самый радужный, поскольку российская экономика отстает по уровню автоматизации в восемь раз от развитых экономик.

СТАНИСЛАВ КУПРИЯНОВ, ИРИНА КАРПОВА

ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА «Некоторое замедление роста российского ERP-рынка действительно есть», — полагает Андрей Драченко, директор департамента бизнес-приложений Oracle СНГ. Эксперты связывают это с тем, что на многих отечественных предприятиях работы над ERP ведутся уже не первый год, а лицензии были приобретены еще на старте проекта. По этой же причине не всегда стоит доверять аналитическим исследованиям объемов рынка, ведь подобным подсчетом определяется количество проданных лицензий, обычно приобретенных еще на старте проекта.

«Рынок ИТ весьма непрогнозируемый, — говорит Борис Вольпе, исполнительный директор SAP СНГ, — и особенно это касается сегмента ERP». Игорь Никулин, директор департамента информационных технологий компании КРОК, настроен более оптимистично, но смотрит в будущее с осторожностью: «Некоторые тенденции говорят о том, что насыщение рынка и последующий возможный спад не столь отдаленная перспектива. За прошедшие несколько месяцев мы почувствовали практически взрывной интерес к проектам, которые условно можно отнести к интеграции данных или процессов. А именно — проектам по созданию решений в области бизнес-аналитики, системы интеграции бизнес-процессов и системы ведений нормативно-справочной информации».

Многие эксперты считают, что крупный бизнес ERP-внедренцам уже не так интересен. На очереди сегмент малого и среднего бизнеса. Правда, Андрей Драченко скептически оценивает объемы продаж решений в этом сегменте: «SMB-рынок, конечно, имеет потенциал, если говорить о количестве сделок. Но на изменение доли рынка ERP-вендоров этот сектор не оказывает никакого влияния. Сделки в этом сегменте не имеют большого веса ни по количеству пользователей, ни по бюджетам».

Однако Дмитрий Потапов, директор ERP-практики в компании AT Consulting, смотрит в будущее с надеждой: «Движение SMB в сторону полноценного ERP только начинается. По нашему опыту общения с малыми и средними компаниями могу сказать, что потенциальный интерес есть почти у всех. Просто большинство не готово выкладывать требуемые для запуска ERP деньги. И если компания еще может сэкономить деньги на лицензиях, выбирая ориентированные на SMB недорогие пакеты, то стоимость консультантов по этим решениям будет сопоставима со стоимостью специалистов по SAP или Oracle».

ГЛАВНОЕ, ЧТО СДЕРЖИВАЕТ РОСТ РЫНКА ERP — НЕДОСТАТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО ХОРОШИХ КОНСУЛЬТАНТОВ ПО ВНЕДРЕНИЮ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА УРОВЕНЬ ЗАРПЛАТ КОНСУЛЬТАНТОВ ВЫРОС ПРИМЕРНО В ПЯТЬ РАЗ, А ERP-ПРОЕКТОВ В РОССИИ РЕАЛИЗУЕТСЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОЗВОЛЯЮТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КОНСАЛТИНГОВЫХ ФИРМ

КАДРЫ РЕШАЮТ Главной причиной, сдерживающей рост рынка ERP, специалисты называют недостаточное количество хороших консультантов по внедрению. Последствия кадрового кризиса в сфере ИТ проявляются и здесь. За последние два года уровень зарплат консультантов в России вырос примерно в пять раз, а ERP-проектов реализуется слишком много — специалистов на всех не хватает. ИТ-директора крупных компаний жалуются: бывает, что из-за отсутствия квалифицированных консультантов внедрение затягивается на месяцы. Игорь Никулин прогнозирует: «Такая тенденция есть — опережающая стоимость услуг консультантов по сравнению со стоимостью проектов. Рост рынка ограничен количеством

специалистов, способных качественно реализовывать проекты. Нехватка кадров будет подогревать рынок труда, и поэтому в ближайшее время можно ожидать активной экспансии западных консалтинговых компаний на российский рынок».

Алла Лемеха, генеральный директор компании «Гетнет Технологии», говорит: «Некоторые заказчики, мечтая о снижении затрат на ERP-проекты, нанимают консультантов в штат собственных групп по внедрению. Однако количество нанятых специалистов никогда не бывает достаточным, затраты на их содержание высоки, а что делать с такими сотрудниками по окончании проекта, не

ну выше рыночной для того, чтобы перекупить специалистов у конкурентов. Анна Лемеха считает, что это рано или поздно повлияет на снижение интереса к внедрению ERP-систем, потому что заказчиков перестанет удовлетворять соотношение цены и качества.

В НАЧАЛЕ ПУТИ Тем не менее, потенциал роста у российского ERP-рынка, определенно, есть. Системы становятся все более комплексными, и охватывают те области бизнес-процессов, которые ранее с помощью ERP не автоматизировались.

Григорий Кочаров, директор департамента комплексных систем управления компании IBS, делится своим видением ситуации: «Если раньше ERP рассматривали как продвинутый инструмент для бухгалтерского учета и подготовки отчетности, то теперь российские заказчики всерьез взялись за автоматизацию управления производством, строятся все более сложные и функциональные системы управления логистикой».

Ему вторит Владимир Егоров, руководитель группы по продвижению бизнес-приложений Microsoft Dynamics в России: «Мы не наблюдаем спада в сегменте крупных заказчиков. Стремительная динамика бизнеса в России постоянно требует нового уровня автоматизации. Так, одна из тенденций года — повышение спроса на информационные системы управления со стороны транспортных компаний. Мы прогнозируем расширение спроса и работаем над тем, чтобы встретить это во всеоружии». Ему вторит Борис Вольпе: «Каждая отрасль открывает для себя системы автоматизации в нужный момент. Например, в строительной отрасли и сельском хозяйстве проникновение этих систем пока еще слабое. Даже в крупных отраслях возможности проникновения ERP остаются гигантскими. По-хорошему, мы даже еще не начали делать бизнес». ■

«НАШИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ — ГИБКОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ РЕШЕНИЙ»

По последним подтвержденным данным, доля компании «1С: Предприятие» на рынке интегрированных ERP-систем приближается к 15%. И это не предел. Российская ИТ-компания намерена всерьез конкурировать с иностранными разработчиками. Директор компании БОРИС НУРАЛИЕВ объяснил корреспонденту ВБ ИРИНЕ КАРПОВОЙ, почему отечественному пользователю выгодно поддерживать отечественного ИТ-производителя.



BUSINESS GUIDE: Если не секрет, каковы тиражи продаж вашей системы?

БОРИС НУРАЛИЕВ: Ежемесячные тиражи «1С: Управление производственным предприятием» составляют 200, а иногда и до 500 комплектов. Поверьте, это много — другие системы такого класса на нашем рынке продаются в существенно меньших количествах.

ВБ: А сколько стоит внедрение «1С»?
Б. Н.: Зависит от размеров внедрения. В простейших случаях это тысячи рублей, а для корпоративных систем бюджеты могут составлять десятки и сотни тысяч долларов. «1С: Управление производственным предприятием» стоит 180 тыс. руб-

лей в комплекте с сервером приложений и лицензией на десять рабочих мест. Дополнительные лицензии стоят порядка 3 тыс. за рабочее место. Среднее промышленное предприятие автоматизирует около 40 рабочих мест, поэтому для него лицензии будут стоить в сумме 270–280 тыс. рублей. Существенно, что к покупке лицензии на программы добавляется стоимость внедрения, зависящая от стоимости работы специалистов и стоящих сроков. Сейчас стоимость их работы не сильно отличается от стоимости консультантов по другим системам и составляет от \$50/час. Но наша система внедряется быстрее, и за счет этого весь проект автоматизации стоит дешевле.

ВБ: Считается, что все серьезные ERP-системы исключительно иностранного происхождения. А как же «1С»?

Б. Н.: Мы только недавно стали целенаправленно заниматься корпоративным сегментом, и до выпуска «1С: Предприятие 8» партнерскую сеть на это не ориентировали. Конечно, и до этого были серьезные внедрения — например, «Омскмашина» автоматизировала 370 рабочих мест. Но это были результаты работы отдельных энтузиастов — мы сами работоспособность седьмой версии программы на таких масштабах не обещали и не га-

рантировали. И только в 2004 году, когда мы выпустили «1С: Предприятие 8», картина эффективности использования ERP в общественном сознании стала меняться. Мы довольно поздно стали заниматься корпоративным сегментом. Аналитическая компания IDC каждый год проводит исследование рынка интегрированных ERP-систем, и до 2004 года они нас вообще не учитывали. Затем оценили долю в 4,6%, в 2005 году — уже 9,7%, в 2006-м — 11,7%. Это если считать в деньгах — но наши продукты существенно дешевле некоторых именитых западных аналогов, поэтому в проданных штуках наши показатели гораздо выше. По распространенности мы опережаем коллег. В стране почти не осталось крупных предприятий, которые бы не использовали в той или иной степени наши продукты. Например, дочерняя компания «Газпрома» «Межрегионгаз» развернул решение на 8 тыс. рабочих мест. Или такие энергохолдинги бывшего РАО ЕЭС, как ОГК-5 и ОГК-6, — они также автоматизированы с помощью «1С». Сейчас наш продукт (версии 8.1) работает надежно и быстро при одновременной активности большого (до нескольких сотен) количества пользователей.

ВБ: В чем вообще состоят отличия «1С» от западных аналогов?

Б. Н.: Когда мы только начинали строить бизнес-решения на универсальной технологической платформе, большинство зарубежных коллег еще предлагало «жесткие» системы. Сейчас же платформенный подход рассматривается при построении ERP-систем как наиболее прогрессивный. И тут у нас позиции очень хорошие. Наши сильные стороны — гибкость и открытость решений, технологии их индустриальной поддержки и уникальная масштабируемость. Не существует другой платформы, на которой бы эффективно делались решения и для маленьких предприятий (буквально на один компьютер — для бухгалтера), и для комплексной автоматизации сотен рабочих мест. Наши решения отвечают потребностям отечественных предприятий разных отраслей и разного масштаба, и это ценят не только российские, но и серьезные международные компании, которым надо быстро развернуть бизнес в нашей стране. Например, когда Ford открывал завод под Питером, они автоматизировали его на «1С: Предприятии». Хотя эта система, конечно, не являлась корпоративным стандартом Ford в других странах. Еще одним серьезным преимуществом является построенная нами система внедрения и поддержки продукта. Технологией «1С: Предприятия» владеют порядка 300 тыс.

ИТ-специалистов по всей стране — 100 тыс. в «1С: Франчайзинге» и 200 тыс. у организаций-пользователей.

ВБ: Как происходит процесс покупки продукта и его внедрение?

Б. Н.: Практически все взаимодействие с клиентами происходит через наших партнеров-франчайзи — эта модель работает и на очень серьезных проектах. Мы обучаем партнеров методологии проектного внедрения и решению технологических вопросов крупных внедрений, выпускаем инструментальные пакеты для анализа узких мест и решения проблем производительности. Также у нас есть специальные курсы и тренинги для руководителей проектов, консультантов, технических специалистов. Бывает и так, что в большом холдинге штатные специалисты самостоятельно тиражируют решение на все предприятия своей группы компаний. Сама «1С» курирует только наиболее крупные проекты. Понятно зачем — для минимизации рисков, координации работы партнеров, контроля над соблюдением проектных технологий. Например, один из таких — автоматизация Пенсионного фонда со всеми региональными отделениями. У нас, конечно, есть партнеры в каждом регионе, но необходимо координировать их деятельность в рамках такого проекта. ■