

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА КОМПАНИИ 1С НА МИРОВОЙ РЫНОК

Музафарова Л.Б.¹

Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Телешева Н.Ф.²

¹ ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, Россия (660074, г. Красноярск, ул. Киренского, д. 26а), e-mail: lola5021@mail.ru

² ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, Россия (660074, г. Красноярск, ул. Киренского, д. 26а), e-mail: nina_telesheva@mail.ru

Компания 1С и принадлежащие ей программные продукты очень известны на отечественном рынке ERP систем. В подтверждение приводятся аналитические данные IDC: если в 2003 году компания не входила в состав ключевых разработчиков ERP, то на сегодняшний день доля рынка составляет треть. В статье рассматриваются внешние и внутренние факторы успеха 1С. Одним из таких факторов был своевременный старт, совпавший с подъемом российской экономики в начале 2000-х. Также затрагиваются преимущества и недостатки организации по сравнению с главным зарубежным конкурентом – SAP. Зарубежная фирма является первым иностранным разработчиком систем управления ресурсами предприятий в России. Главным её преимуществом – высокий уровень безопасности. В заключении сделаны выводы, на основании приведенных аргументов о перспективах выхода компании 1С на международную арену. Несмотря на все положительные особенности ERP систем от 1С, за рубежом отечественной компании не удастся завоевать большую долю рынка.

Ключевые слова: Компания 1С, ERP системы, SAP.

PROSPECTS OF EXIT 1C TO THE WORLD MARKET

Muzafarova L.B.¹

Supervisor: PhD. ped. Sciences, Assoc. Telesheva N.F.²

¹ Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education "Siberian Federal University" (SFU), Krasnoyarsk, Russia (660074, Krasnoyarsk, Kirenskogo st., 26a), e-mail: lola5021@mail.ru

² Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education "Siberian Federal University" (SFU), Krasnoyarsk, Russia (660074, Krasnoyarsk, Kirenskogo st., 26a), e-mail: nina_telesheva@mail.ru

1C Company and its affiliated software products are very well known in the domestic market of ERP systems . In support of an analytical data IDC: in 2003 the company was not part of the key developers of ERP, then today is a third of the market share . The article deals with the external and internal factors of success 1C . One of these factors was a timely launch , which coincided with the rise of the Russian economy in the early 2000s . Also addresses the advantages and disadvantages of the organization compared to the main foreign competitors - SAP. This company is the first foreign developer of enterprise resource management systems in Russia , with a high level of security. Finally, conclusions are drawn on the basis of these arguments about the prospects exit 1C to the international arena . Despite all the positive features of ERP systems from 1C abroad will not be able to win a decent share of the market .

Key words: 1C Company, ERP, SAP.

Кто в России не слышал про 1С!?! Любой человек, хоть немного касающийся экономики, знаком с этой компанией и её продуктами. Информационные системы

управления предприятием данного производителя достаточно быстро завоевали российский рынок. Согласно аналитике IDC, в 2003 году 1С не состояла в списке ключевых игроков, однако уже в 2005-м ей принадлежало 9,7% рынка, в 2007-м на 5% больше, а в 2009-м году – 22%. В настоящее время компания 1С занимает более чем треть рынка. Такие впечатляющие темпы роста говорят о большом потенциале организации. Но что может ожидать российских разработчиков на международном рынке ERP (*Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия*)!?

Для того чтобы разобраться с этим вопросом необходимо рассмотреть преимущества и недостатки 1С, а так же сильные и слабые стороны её зарубежных конкурентов.

Итак, из чего же складывается секрет успеха компании 1С?

Во-первых, удачный старт. Компания была основана в 1991 году и с началом 2000-х волилась в подъемную волну российской экономики. В те годы маленькие и молодые предприятия быстро разрастались до средних или даже крупных. Так как они уже пользовались «1С: Бухгалтерия», то делали выбор в пользу сервисов 1С для автоматизации других бизнес-процессов.

Во-вторых, хитроумная и уникальная организация партнерской сети. Штат самой компании 1С насчитывает не более 1000 сотрудников. Однако фирм, занимающихся внедрением и обслуживанием продуктов большое количество: порядка 6,7 тысяч компаний в 750 российских городах и более 100 тысяч сотрудников. Вся необычность партнерской сети состоит в том, что она построена по принципу франчайзинга, чего не практикуют ведущие мировые производители ERP-систем. Партнеры 1С, по сути, платят только за лицензию, а выручку забирают себе, то есть зарабатывают больше, чем партнеры крупных иностранных игроков. Это и позволило 1С значительно расширить свою долю рынка.

В-третьих, платформа 1С обладает гибкостью для построения ИТ-решений. Учитывая, что в российской «не стандартной» для Запада экономике все не стабильно и переменчиво, то это очень полезное качество. Благодаря этому 1С может удовлетворять любые запросы клиентов и разрабатывать ИТ-решения для любого замысловатого и непонятного зарубежному интегратору процесса. Как пример «1С: Управление ломбардом».

Используя свои преимущества, компания 1С быстро завоевывает российский рынок. Ранее ИТ-решения были ориентированы на мелкие и средние фирмы. Но при выходе новых продуктов «1С:Предприятие 8.3» и «1С:Управление торговлей(ERP)2.0» появился шанс внедрить их на более крупные предприятия. Занять место в этой нише будет нелегко, так как там уже разместились такие мировые гиганты как: SAP, Oracle и Microsoft.

Рассмотрим самого главного конкурента - SAP (*Systems, Applications and Products in Data Processing*). Доля рынка в России по данным IDC за 2012 около 50%. Эта организация

стала первым иностранным разработчиком систем управления ресурсами предприятия в нашей стране. Отличается высоким уровнем безопасности программного обеспечения, что было подтверждено специалистами Министерства Обороны РФ. Более того, русский язык с 2011 года вошел в число основных языков локализации программных продуктов SAP. Клиентами SAP в России являются крупнейшие компании: Газпром, Лукойл, Роснефть, РЖД, ТНК-ВР, Сбербанк России, АФК «Система», Сургутнефтегаз, АК «Транснефть», холдинг МРСК, КАМАЗ. И на этом организация не останавливается. Для подготовки пользователей в Москве и Киеве созданы Информационно-сервисные центры и в декабре 2011 года в иннограде «Сколково» начала работу SAP Lab – инновационная лаборатория высоких технологий SAP.

На сегодняшний день отечественная компания 1С во многом отстает от её западных конкурентов. Методики 1С предназначены исключительно для российского бизнеса и скорее всего за границей информационные системы автоматизации бизнес-процессов не будут пользоваться такой популярностью. Все перечисленные преимущества, являются таковыми только в пределах России. За границей бизнес-процессы предприятий выстроены по другим, более четким правилам. Именно поэтому, на мировом рынке 1С может рассчитывать только на малый бизнес, которому не целесообразно устанавливать «тяжелые» и «жесткие» платформенные решения мировых лидеров этой сферы рынка.

Интернет-документы:

Википедия: свободная энциклопедия. ERP. [Электронный ресурс]URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP>(дата обращения: 21.05.2014)

Грамматчиков А.А. Российские ERP наступают. [Электронный ресурс]URL:<http://expert.ru/expert/2013/37/rossijskie-erp-nastupayut/>(дата обращения: 21.05.2014)

Официальный сайт компании SAP [Электронный ресурс]URL: <http://global.sap.com/cis/about-sap/index.erx>(дата обращения: 21.05.2014)