

## **ВОЗМОЖНОСТИ КОМПАНИИ 1С НА МИРОВОМ РЫНКЕ**

**Музафарова Л.Б.**

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

***Сибирский Федеральный Университет***

***Институт управления бизнес-процессами и экономики***

Кто в России не слышал про 1С!? Любой человек, хоть немного касающийся экономики, знаком с этой компанией и её продуктами. Информационные системы управление предприятием данного производителя достаточно быстро завоевали российский рынок. Согласно данным 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 влилась 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.