

image not found or type unknown



Сегодняшнее состояние рынка компьютерных систем в России обусловлено, в первую очередь, историческим развитием российских систем и приходом западных разработчиков и партнеров на российский рынок.

Большинство российских систем появились на рубеже 90-х годов, когда, с получением большей свободы в ведении бизнеса, предприятия и фирмы стали задумываться о компьютеризации. В силу объективных причин рыночной экономики, первыми смогли выделить необходимые финансовые средства предприятия торговли и сферы услуг. Промышленность значительно отставала из-за более длительного цикла оборачиваемости капитала и многих других причин.

Таким образом, практически все российские системы начали развиваться как учетные бухгалтерские системы. Многие из них продолжают оставаться чисто учетными, позволяя автоматизировать одну или несколько функций предприятия, но не давая целостной картины для управления.

Только единичные разработчики (а их всего более сотни) смогли адекватно предвидеть развитие событий и предпочли эволюционный качественный рост простому увеличению продаж "коробочных" решений, вкладывая средства в развитие систем и научно-исследовательские работы.

Западные системы в России претерпевали сложности другого масштаба. Первые попытки прорваться на, как казалось, "богатый и многообещающий" российский рынок также были сделаны в начале 90-х годов. Сначала открылись небольшие представительства, или были подписаны партнерские соглашения с российскими компаниями. Затем экспансия приобрела более массивный характер, и на наши фирмы и предприятия обрушилась вся мощь типичной западной рекламной компании. Незнакомая и пугающая и одновременно заманивающая обещанием полного благополучия, при условии вложения 1-2-х миллионов долларов, компания имела определенный успех.

Однако первые попытки внедрения показали, что реклама рекламой, но и работать тоже нужно уметь. И хорошо бы одновременно с западным программным продуктом обладать обученным персоналом, провести локализацию и настройку системы на "плачевно динамичные" требования законодательства и

бухгалтерского учета. Поэтому первые 2-4 года были потрачены западными поставщиками на набивание шишек и приведение систем в соответствие с местными требованиями.

Не претендуя на вынесение какого либо окончательного решения о готовности той или иной системы ко всем перипетиям российского рынка, можно сказать что первый этап адаптации частично или полностью пройден практически всеми серьезными поставщиками, решившими попытать счастья "от Москвы до самых до окраин". Одновременно происходит процесс сближения российских и западных систем, которые успешно конкурируют за право работать на предприятиях.