

SAS открывает первый центр компетенции в России

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

НЕСМОТЯ НА ТРУДНЫЕ ДЛЯ ВСЕЙ мировой ИТ-индустрии времена ее сегмент, связанный с интеллектуальной поддержкой бизнеса (Business Intelligence, BI), развивается довольно активно. Об этом свидетельствуют, в

ПАРТНЕРСТВО

частности, только что объявленные результаты деятельности в 2003 г. его лидера — компании SAS (www.sas.com), оборот которой вырос на 13,5% и достиг 1,34 млрд. долл. В России бизнес SAS рос еще быстрее: как сообщил вице-президент компании по странам Центральной, Восточной и Северной Европы Майкл Хагстром, в нашей стране доходы SAS выросли на 25%, а продажи новых лицензий — на 34%. Недвусмысленным свидетельством перспективности рынка России для SAS стало открытие ею центра компетенции и демонстрационной площадки на базе Научного информационно-аналитического центра (НИАЦ) ВНИИ железнодорожного транспорта МПС (www.analytical-center.ru).

Это первый подобный центр на территории СНГ. Его цель — оказывать предприятиям содействие при внедрении BI-решений SAS для стратегического управления, финансового менеджмента, бизнес-анализа, процессно-ориентированного управления и генерации слож-

ных отчетов. По мнению директора НИАЦ Константина Лисицы, проекты такого рода очень сложны, а потому сопряжены с высокими рисками. Центр компетенции может построить у себя действующий прототип нужного решения и совместно с потенциальным заказчиком протестировать его возможности. Для последнего, как заявил г-н Лисица, такая услуга в отдельных случаях может предоставляться и бесплатно. По-видимому, расходы каким-то образом распределят между собой НИАЦ и местный офис SAS. Во всяком случае лицензии на ПО для пилотных проектов компания SAS предоставит НИАЦ бесплатно.

Не будут ли при этом ущемлены интересы других российских партнеров SAS? Ведь проконсультировав потенциального клиента (да еще и бесплатно), НИАЦ вряд ли захочет отдать внедрение BI-системы другой компании. Константин Лисица полагает, что подобные коллизии могут быть урегулированы с учетом общих интересов, поскольку НИАЦ готов к совместным проектам с участием других партнеров SAS. Очевидно, что без своеобразного модератора, в роли которого может выступить московский офис SAS, здесь не

обойтись. Центр компетенции намерен создавать типовые вертикальные решения и локализовывать их, причем речь идет не только о базовой для НИАЦ транспортной отрасли, но и о других привлекательных сегментах (нефтегазовом, телекоммуникационном и государственном).

Думается, способность НИАЦ успешно работать в иных отраслях должна быть подтверждена реальными успеш-



Теперь у Константина Лисицы (слева) и Майкла Хагстрома — широкое поле для сотрудничества

ными проектами. Это подразделение ВНИИЖТа было создано в 1999 г. и построило несколько крупных решений по заказам МПС. В их числе информационно-аналитические системы экономического моделирования, корпоративного управления и прогнозирования и ситуационный центр. В нашей стране МПС — один из крупнейших заказчиков SAS, и поэтому доля транспортного сегмента в ее доходах здесь, в отличие от мира в целом, очень велика. В 2003 г. во всем мире 34% доходов компания получила в

финансовом секторе, за ним следуют государственные органы (13%) и промышленность (12%). Очень привлекательны для SAS отрасли розничной торговли и телекоммуникаций, которые, кстати, бурно развиваются и в России. На них пока что приходится 5—7% мирового оборота компании. Будет ли созданный центр компетенции способствовать завоеванию компанией SAS более прочных позиций и в этих сегментах российского рынка, покажет время.

По словам г-на Хагстрома, ранее подобные центры компетенции уже были созданы в Венгрии и Польше и хорошо там себя зарекомендовали. В развитии экономики наших стран после перехода на рыночные рельсы много общего, и востребованность средств BI диктуется объективными причинами. Директор по продажам московского офиса SAS Валерий Храбров, в частности, отметил, что в России быстро растет потребительское кредитование, и поэтому банки нуждаются в мощных и масштабируемых средствах оценки рисков и кредитоспособности клиентов. Другая проблема связана с естественным монополизмом крупнейших отечественных корпораций. Тарифы на их услуги регулируются государством, но для их обоснования и согласования крайне необходимы средства отдельного учета и анализа доходов и затрат. Инструменты такого рода есть в арсенале SAS. Но найдут ли они широкое применение? Во многом это будет зависеть и от активности открытого только что центра компетенции.