



**Microsoft**<sup>®</sup>

*Your potential. Our passion.*<sup>™</sup>

# ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ MICROSOFT В 2005 ФИНАНСОВОМ ГОДУ

Биргер Стен

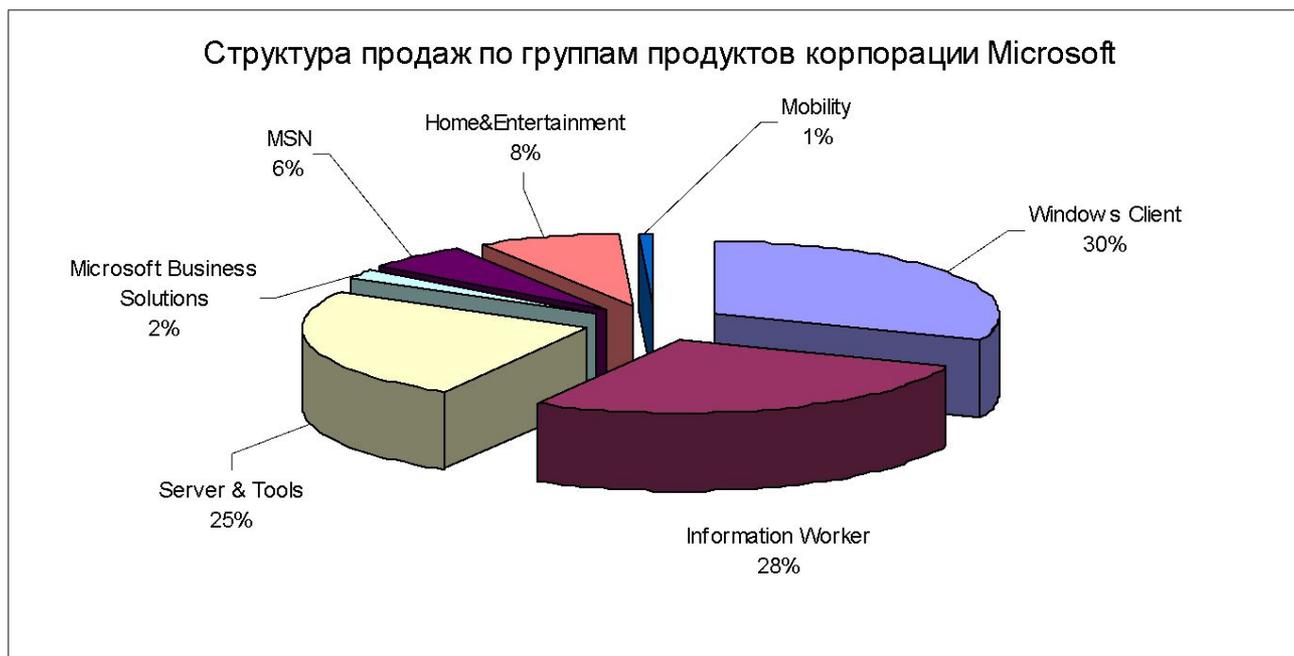
Генеральный директор Microsoft в России

*Your potential. Our passion.*<sup>™</sup>

**Microsoft**<sup>®</sup>

# Корпорация Microsoft – основные операционные и финансовые показатели в мире в ФГ05

Объем продаж (Revenue) в ФГ05	<b>\$39,70 млрд.</b>
Чистая прибыль (Net Income)	<b>\$12,25 млрд.</b>
Рост чистой прибыли (ФГ04/ФГ05)	<b>50%</b>
Доход от основной деятельности (operating income)	<b>\$14,56 млрд.</b>
Инвестиции в исследования и разработки (R&D)	<b>\$6,18 млрд.</b>



# ФГ05: Динамика и структура продаж в России

- Рост продаж OEM версий Windows® XP: **46%\***
- Более **1,500,000** лицензионных копий Windows было продано поставщиками вычислительной техники
- Рост продаж Microsoft Office: **74%\***
- Рост продаж серверных операционных систем : **59%\***
- Рост продаж СУБД : **57%\***
- Рост продаж решений по безопасности на базе ISA Server: **74%\***



\* По сравнению с ФГ04

Your potential. Our passion.™  
**Microsoft®**

# Важнейшие сделки ФГО5 в России

**Министерство Экономического Развития и Торговли  
(партнер Digital Design)**

*Система электронного документооборота – полностью на технологиях Microsoft  
800 пользователей (масштабируемость до 1500)*

**МГТС (партнер I-Тесо)**

*Комплексная система мониторинга аппаратных и программных средств  
(1200 ПК, 100 серверов, 10 наиболее критичных информационных систем)*

**Руспромавто (партнер SAP)**

*Первое внедрение SAP в России на 64-битной платформе Microsoft*

**Министерство образования (партнер КРОК)**

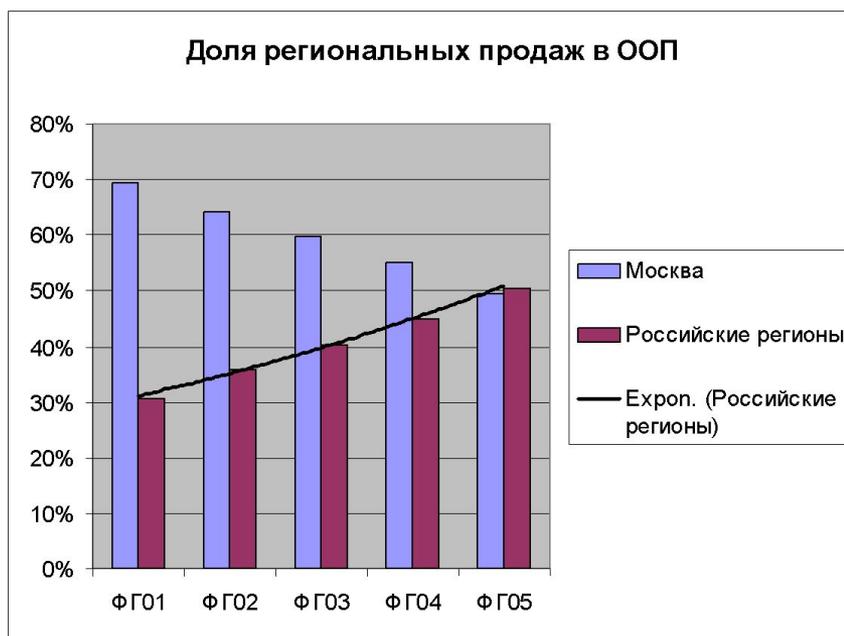
*Единый государственный экзамен. Проект реализован в 13 регионах*

**Талосто (партнер Софтбаланс)**

*Миграция с Novell Netware. Единая инфраструктура на основе Active Directory,  
Windows Server 2003, Windows XP Professional, Office 2003*

# Бизнес Microsoft в регионах в ФГ05

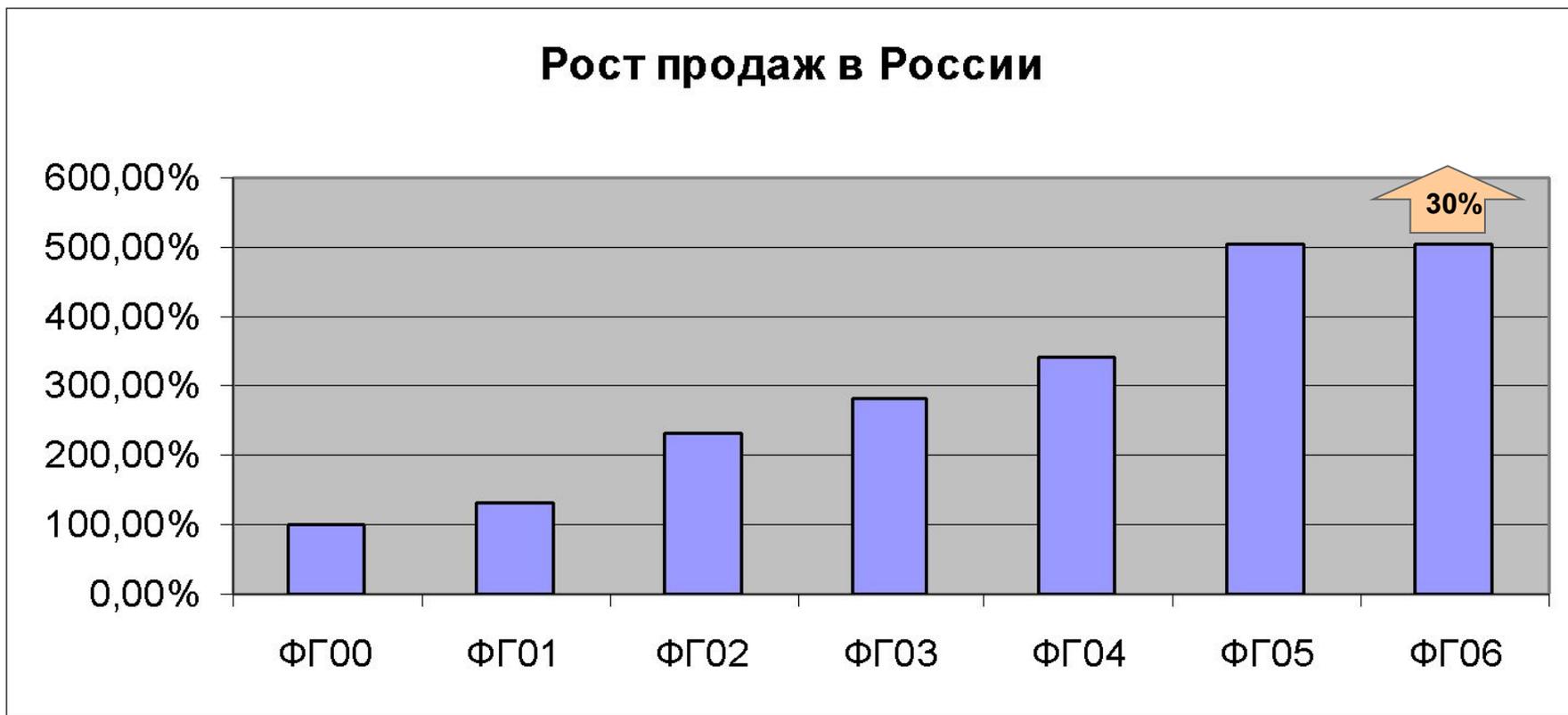
- Доля региональных продаж в общем объеме продаж (ООП) выросла с **29%** в ФГ01 до более чем **50%** (!) в ФГ05
- Рост продаж в регионах составил **66%\***
- Объем поставок корпоративных лицензий вырос на **64%\***



\* По сравнению с ФГ04

# Динамика продаж – цели на ФГ06

## Рост продаж в России



в 2005 финансовом году рост объема продаж Microsoft в России составил 48%.

# Планы на ФГО6: приоритеты

<b>Построение организации</b>	<b>#1 Развитие сотрудников – ключевой фактор роста компании</b>
<b>Рост бизнеса</b>	<b>#2 Противодействие распространению нелегального ПО</b>
	<b>#3 Развитие бизнеса в регионах</b>
	<b>#4 Увеличение числа специалистов, использующих ИТ</b>
<b>Новые клиенты</b>	<b>#5 Выход в лидеры среди ИТ-вендоров на корпоративном рынке</b>
	<b>#6 Повышение эффективности использования технологий в малом и среднем бизнесе</b>
<b>Удовлетворенность клиентов/партнеров</b>	<b>#7 Повышение качества – залог доверия</b>

# #1

## Развитие сотрудников – ключевой фактор роста компании и рынка

Условия для развития профессиональных навыков

Возможности карьерного роста

Работа в высокопрофессиональной среде

**Microsoft**  
лучший  
работодате  
ль  
на рынке

Развитие ИТ-рынка России

Подготовка профессионалов высокого уровня

Обеспечение конкурентоспособности на мировом рынке

*Your potential. Our passion.™*

**Microsoft®**

## Новая управленческая команда

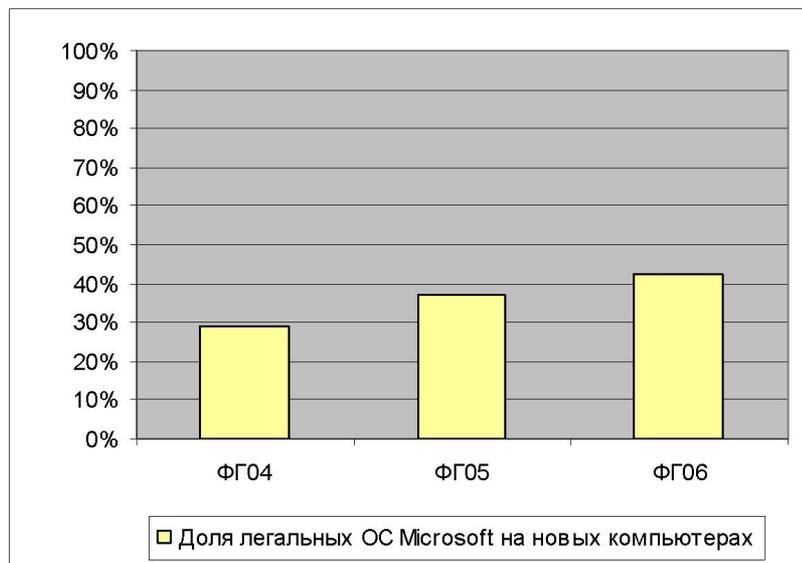
- Евгений Воронин, возглавил выделенный в отдельное направление Департамент Microsoft Business Solution.
- Виталий Постолатий назначен руководителем департамента по работе с малыми и средними организациями
- С начала этого финансового года был образован новый департамент по работе с государственными и общественными организациями. Его возглавил Михаил Прокудин, до нового назначения работавший в компании SAP
- С конца прошлого финансового года назначен новый финансовый директор - Карин Саншо. Карин ранее работала финансовым директором в Норвежском офисе Microsoft
- Стефано Сантинелли назначен на должности директора по маркетингу. Stefano ранее работал в швейцарском офиса Microsoft
- Владимир Павлов назначен директором Департамента стратегических технологий. До прихода в Microsoft Владимир работал в российском офисе Intel.

# #2

## Уровень пиратства: текущая ситуация в России

### По данным IDC в 2004 г

- Уровень пиратства – 87%
- Если снизить пиратство на 10% к 2007 году:
  - Удвоение доходов ИТ индустрии с \$4.8 до \$10.5 млрд.
  - Вклад ИТ-индустрии в ВВП составит: \$6.9 млрд.
  - Около 30 000 новых рабочих мест
  - \$280 млн. дополнительных поступлений в виде налогов



### Предустановленные лицензионные ОС\*

- Снижение доли ПК с нелегальными ОС Microsoft 72% до 60% в ФГ05
- Рост продаж легальных операционных систем опережает рост рынка ПК более чем в 2,5 раза
- Прогноз на ФГ06 – снижение доли ПК с нелегальными ОС Microsoft до 55%

\* По данным Microsoft

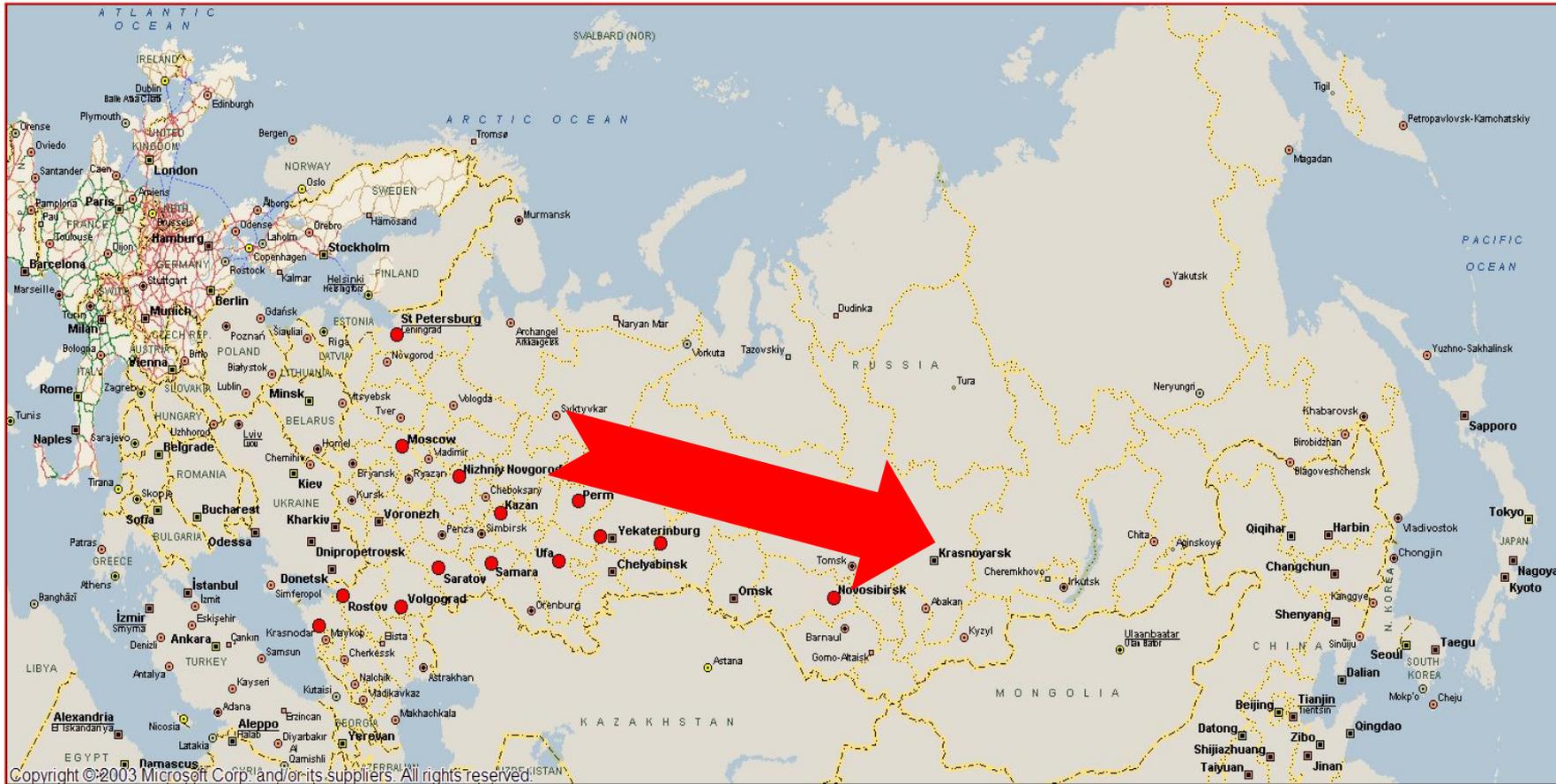
Your potential. Our passion.™

**Microsoft®**

# #3

## Новые территории

Развитие бизнеса в регионах



Your potential. Our passion.<sup>™</sup>  
**Microsoft**

# #4

## Информационные технологии – помощники, а не враги

Научить каждого сотрудника  
использовать весь полезный  
функционал продуктов

Обеспечить эффективную  
совместную работу с  
информацией

Создать ИТ- платформу для  
взаимодействия  
бизнесов

Рост числа сотрудников, использующих  
передовые информационные  
технологии

# #5

## Новые продукты – новые возможности

- Выход на рынок 3 новых продуктов (7 ноября 2005 г.):
  - Microsoft SQL Server 2005
  - Microsoft Visual Studio 2005
  - Microsoft BizTalk Server 2006
  
- Для домашних пользователей:
  - Русская версия Microsoft Windows XP Media Center Edition 2005 – октябрь 2005 г.
  - 2-я бета-версия Windows Vista – декабрь 2005 г.
  
- Бизнес-решения:
  - Microsoft Navision 4.0 – осень 2005 г.
  - Microsoft Dynamics CRM 3.0 - осень 2005 г.
  - Microsoft Ахapta 4.0 – лето 2006 г.

# #6

## Повышение эффективности использования технологий в малом и среднем бизнесе

- ИТ-индустрия на сегодняшний день развивается по двум слабо пересекающимся направлениям:
  - автоматизация индивидуальной работы пользователей
  - автоматизация бизнес-процессов
- Microsoft ставит перед собой задачу объединения этих направлений
- Наличие у Microsoft полного спектра продуктов и технологий (от офисных приложений до решений для управления бизнесом) для построения интегрированных решений на базе единой платформы.

- Внедрение инструментов, позволяющих повысить качество взаимодействия с рынком
- Рост числа сертифицированных партнеров в 2005 году по сравнению с предыдущим годом – почти 40%
- Microsoft Россия – один из лучших в мире среди других офисов Microsoft по показателям удовлетворенности партнеров и заказчиков

	Россия, ФГ05	Россия, ФГ04
Очень удовл.	42% (+1%)	41%
Скорее удовл.	48%	48%
Неудовл.	7% (-4%)	11%

<i>Количество Microsoft Certified и Gold Certified Partners</i>			
	июл.03	июл.04	июл.05
Москва	126	155	207
Регионы России	82	104	153
<b>Итого в России</b>	<b>208</b>	<b>259</b>	<b>360</b>
<b>Россия и СНГ</b>	<b>276</b>	<b>342</b>	<b>456</b>