

05.02.2007 00:00



Исследование

## HRM Системы управления персоналом

- обзор функционала, стоимости внедрения и владения **19 систем**
- статусы и опыт **127 интеграторов**
- **220 проектов** внедрения в России
- 322 стр. только фактов

Узнайте больше

Статьи  
и  
обзоры



## Рынок ERP'2007: мнения ведущих игроков

Tadviser обратился к ведущим игрокам рынка ERP-систем, чтобы узнать их оценку перспектив и динамики бизнеса в этом сегменте ИТ-рынка. Согласно полученным прогнозам, начавшийся год не будет сопровождаться революционными изменениями рынка, однако рост спроса замедлится и игрокам придется серьезно задуматься об эффективности своих операций и возможном выборе специализации.

В первую очередь, представители вендоров и интеграторов ERP-систем пришли к единому мнению о том, что никаких экстраординарных изменений на рынке в 2007 году произойти не должно. В то же время, они отмечают его зрелость и указывают на довольно невысокие, по сравнению с устоявшимся мнением, темпы роста рынка, а также уже состоявшееся «распределение ролей» практически во всех его сегментах.

В частности, **Алексей Ананьин**, президент Консалтинговой группы «Борлас» (досье), отметил: «...предварительные данные за 2006 год (например, Министерства информационных технологий и связи РФ) показывают заметное снижение темпов роста ИТ-рынка: с 22% в 2005 году до 17% в 2006 году. Между тем, МИТиС традиционно относит к ИТ-рынку бурно растущий сегмент услуг интернет-доступа (+50% в год, объем в 2006 году – более \$1000 млн.), которые, вообще говоря, к ИТ-рынку отношения не имеют. Таким образом, за вычетом услуг интернет-доступа, ИТ-рынок вырос в 2006 году всего на 15%. Такие же темпы роста, очевидно, сохранятся и в 2007 году». Такого же мнения придерживается и **Николай Красилов**, президент корпорации «Галактика» (досье), по его словам «в 2007 году рынок ERP будет развиваться спокойно и динамично – предпосылок для его бурного роста, аналогичного показателям 2003-2004 года, нет». «В качестве важной тенденции ближайшего будущего я бы отметил расширение привычной сферы деятельности компаний-разработчиков ERP-систем, что объясняется определенной «теснотой» на рынке ERP» - также отметил он.

**Сергей Новиков**, начальник отдела маркетинга IFS Russia & CIS, полагает, что ситуация может даже усугубиться под влиянием макроэкономических факторов: «...особо стоит отметить цену на нефть, перспективы вступления в ВТО и нынешний мегатренд – рост доли в экономике государственных суперкорпораций, таких как «Газпром», «Рособоронэкспорт» и «Роснефть». Эти факторы в большей степени, чем это может показаться, влияют на размеры ИТ-бюджетов и спрос на ERP-решения. Например, возможное вступление России в ВТО потенциально «взбалтывает» рыночный ландшафт: поставщики решений для реального сектора экономики будут вынуждены снижать цены или уходить с рынка, т.к. промышленность может оказаться просто не в состоянии адекватно платить за ИТ-решения».

Как отметил **Алексей Казарезов**, директор Центра корпоративных решений ПАРУС (досье), «тенденции ИТ-рынка, наблюдаемые в 2006 году, в дальнейшем, на наш взгляд, будут не столько меняться, сколько усиливаться. Очевидно, что большинство компаний финансово емких отраслей во многом удовлетворили свой спрос на ERP (это доказывает и недавно опубликованный отчет IDC). Поэтому конкуренция систем усилится в менее «денежных» отраслях или отраслях, рост в которых несколько запоздал (например, машиностроение). Здесь еще далеко не все компании внедрили ERP-системы. Такие предприятия не готовы выделять большие бюджеты на

ИТ, в связи с чем вендоры должны будут делать свои решения все более и более доступными».

Сергей Новиков, кроме этого, указывает и на сложность выхода на рынок новых игроков: «стоит отметить, что планка для выхода на рынок с новым решением как никогда высока: клиенты не хотят покупать не опробованные в России решения, за исключением случаев, когда вы выходите в не занятую никем нишу. А таких ниш становится все меньше».

В то же время, Алексей Ананьин полагает, что ценовой демпинг мало чем поможет новым для рынка ERP компаниям: «... можно с уверенностью утверждать, что и этот инструмент оказался совершенно бесполезным (заказчики предпочли качество цене), и никаких заметных изменений в рыночные позиции традиционных игроков не внес». По его мнению, «одна из основных причин снижения динамики ИТ-рынка заключается в резком замедлении «локомотива» прошлых лет – рынка программных приложений: с +40-60% в 2004 году до +13-15% в 2006 году. И это вполне закономерная тенденция, свидетельствующая о зрелости рынка».

Однако, несмотря на снижение темпов, рост рынка все равно продолжится. Это мнение высказал, например, **Сергей Питеркин**, исполнительный директор Фронтстеп СНГ (досье): «в 2007г. уровень спроса, я бы подчеркнул, осознанного спроса на ERP-системы со стороны промышленных предприятий и финансово-промышленных холдингов определенно будет продолжать расти. Это естественно: как бы то ни было, но российская экономика продолжает развиваться». Такой же позиции придерживается и **Дмитрий Ведев**, директор по маркетингу компании АйТи (досье): «на наш взгляд, в 2007 г. услуги консалтинга и интеграции бизнес-приложений будут одними из самых актуальных и востребованных. Какие предпосылки для этого существуют? Во многом это обусловлено естественным ростом спроса на бизнес-приложения со стороны все большего числа клиентов, которые переходят на международные модели управления, ощущают усиление конкуренции и т.п.». К факторам, стимулирующим этот рост, Дмитрий Ведев относит: «успешный ввод в эксплуатацию ERP-систем на ведущих предприятиях нашей страны», «начало массовой автоматизации управления в быстро развивающихся рыночных отраслях», а также «укрупнение бизнеса за счет слияний и поглощений, которое вызывает необходимость внедрения единых систем и стандартов управления». Но с фактом усиления конкуренции на рынке согласны все. В результате проявления указанной тенденции, на рынке ERP ожидается ряд изменений. В частности, Алексей Ананьин полагает, что для игроков рынка ERP-решений одной из основных станет «задача сохранения приемлемой маржинальности бизнеса в условиях высоко конкурентного рынка и очевидной необходимости повышения качества внедрений бизнес-ПО», а практически единственное «по-настоящему эффективное решение – перевод накопленного опыта успешных внедрений в тиражируемые решения (отраслевые, функциональные), позволяющие существенно сократить сроки внедрения (и, как следствие, стоимость) при гарантированно высоком качестве реализации проекта». Также, в соответствии с его прогнозом, «по мере перехода большинства проектов из стадии внедрения в стадию эксплуатации, будет продолжаться рост спрос как на просто услуги технической поддержки созданных систем, так и на услуги аутсорсинга их эксплуатации».

Николай Красилов считает, что одним из выходов станет «заключение новых союзов между ИТ-игроками, открытие новых направлений бизнеса», и приводит пример «Галактики», вышедшей в 2006 году на рынок решений для управления информационными ресурсами для крупных организаций. Аналогичное мнение высказывает и **Александр Петров**, директор по развитию бизнеса компании ЭпикРус (досье): «говоря об экономических перспективах развития, я бы отметил следующие моменты. Первое - это растущая потребность в комплексных решениях. Поэтому уже сейчас образуются все больше альянсов по взаимодополняющим направлениям. Например, альянс производителей программного обеспечения с производителями аппаратного обеспечения, или поставщиками оборудования штрих -кодирования и т.п. Такие комплексные проекты для заказчика более привлекательны, поскольку это и удобнее, и финансово выгоднее».

Также, сильнее станет, по мнению экспертов, сегментация рынка и специализация предлагаемых на нем решений. Как считает Сергей Новиков, «поставщики будут, чем дальше, тем больше сфокусированы на отдельных, достаточно узких сегментах рынка». С этим утверждением согласен и Алексей Ананьин: «традиционные игроки будут все больше концентрироваться на ограниченном количестве вертикалей/отраслей и ограниченном количестве бизнес-приложений». Николай Красилов отмечает, что «будет возрастать спрос на максимальную поддержку в управленческих решениях отраслевых и специфических особенностей бизнеса предприятия», а Сергей Питеркин указывает, что «удовлетворить возросшие потребности в ERP-системах смогут только те компании, которые предложат заказчикам решения, адекватные их потребностям, настоящим и будущим, и по адекватной цене. А это означает то, что ИТ-компании будут все более и более [их] совершенствовать, максимально адаптируя свои решения для выбранных вертикалей, оставаясь либо в своих нишах, либо открывая дочерние компании».

Изменения произошли и «в стане» заказчиков. Как отметил Сергей Новиков, «безусловно, они становятся более искушенными и прагматичными. Как правило, у них уже есть опыт внедрения и использования тех или иных систем, они видели презентации многих вендоров и задают конкретные вопросы, желая выбрать лучшую систему и не полагаясь слепо на раскрученный брэнд. Той функциональности, которая их устраивала пару лет назад, им уже недостаточно, и это настоящий challenge для российских разработчиков - они не могут инвестировать в развитие своих систем суммы, сопоставимые с инвестициями глобальных игроков». А, по словам Сергея Питеркина, «спрос со стороны таких компаний не просто вырос количественно, он вырос качественно. Промышленным предприятиям уже не нужна просто ERP-защита, необходимы решения, удовлетворяющие в комплексе именно их потребности, поскольку руководству предприятий приходится одновременно управлять и производственными, и финансовыми, и логистическими процессами. Подобные решения смогут предложить только квалифицированные консультанты, обладающие глубокими знаниями отраслевой специфики и высоким уровнем экспертизы, поскольку в подобных случаях происходит внедрение не просто программного обеспечения, а оптимизированных к новым условиям бизнес-процессов».

Кроме требований к функциональной составляющей ERP-систем, меняются и требования к их технологической части. Дмитрий Ведев считает: «в технологическом плане, по нашим оценкам, на рынке будут сосуществовать два основных подхода. Первый – внедрение классических полнофункциональных ERP-систем ведущих производителей SAP, Oracle, Microsoft, 1C. Второй подход основан на интеграции best in breed приложений, автоматизирующих отдельные функциональные задачи. Безусловные лидеры здесь – системы поддержки управления персоналом, финансово-бюджетного планирования, специализированные отраслевые решения и т.п. Этот путь, кстати, имеет немало приверженцев и дает дополнительный толчок быстрому развитию интеграционных платформ и услуг по интеграции приложений, наблюдаемый в последние два года на российском рынке». Схожую тенденцию отметил и Александр Петров, по его словам «в первую очередь стоит отметить наметившийся переход от систем, ориентированных на технологии одного конкретного вендора, к многоплатформенным системам, которые возможно совершенствовать поступательно - в зависимости от динамики развития, задач и финансовых возможностей компании. Такой подход дает возможность развивать ИТ-инфраструктуру, сохраняя при этом уже вложенные инвестиции».

Об этом говорит и Алексей Ананьин: «все более актуальной задачей становится тесная интеграция внедряемых приложений с унаследованными системами. Фактически внедряемые и унаследованные системы должны образовывать так называемое «единое композитное приложение», которое покрывает все подлежащие автоматизации бизнес-процессы компании. В особенности это актуально для компаний холдингового типа. Соответственно, помимо развития тиражируемых решений, значительным спросом будут пользоваться интеграционные решения на базе SOA и web-технологий. При этом успешный игрок на рынке бизнес-ПО должен сочетать в себе как экспертизу и обширный опыт в области программных приложений, так и экспертизу в области интеграционных технологий». Присоединяется к этому мнению и Николай Красилов: «в плане развития технологий и функциональности ERP-систем я бы выделил курс на повышение интеграционных свойств подобных решений (в том числе – за счет поддержки технологий SOA). Также можно отметить тенденцию к реализации в ERP-системах компонентной архитектуры, что обеспечивает для заказчика дополнительные возможности для постепенного внедрения системы и обновления ее функциональных блоков при смене версий». По мнению Алексея Казарезова, «следствием смещения конкуренции является и повышение требований заказчика к защите ранее сделанных инвестиций, а значит – к интеграционным возможностям приобретаемых продуктов».

Сергей Питеркин указывает на другое вероятное изменение спроса: «в 2007 году, на наш взгляд, усилится тенденция по замене ERP-систем первого поколения, которые отработали уже по 10-12 лет, на более современные. А вместе с этим будет происходить и смена методологий в планировании и управлении промпредприятиями – с MRP, MRP II на APS, SCM, активнее станут использоваться принципы «бережливого производства». Кроме этого, он отметил и еще один интересный факт: «предприятия стали осуществлять тюнинг (tuning) своих ERP или квази-ERP систем. Т.е. не менять полностью устаревшие или функционально неполные, но работающие системы, а совершенствовать их (делать upgrade) с помощью специализированных модулей (приложений) информационных систем, в том числе и других поставщиков... Буквально за несколько месяцев эти системы «надстраиваются», к примеру, фронтстеповским модулем оптимизационного и синхронного планирования и управления производством (APS), либо модулем бюджетирования, либо модулем управления цепочками поставок. В итоге на промышленных предприятиях при минимальных затратах получается современная многофункциональная комплексная система. Спрос на такие проекты в наступившем году может превысить возможные ожидания».

Активный спрос на ERP-системы, как независимо друг от друга отмечают Сергей Новиков и Дмитрий Ведев, будут проявлять предприятия торговли, сервисных направлений, а также экспортно-ориентированные компании. Дмитрий Ведев также отмечает: «в 2007 году мы ожидаем смещение фокуса автоматизации. По нашим прогнозам опережающий рост покажет сегмент приложений для front-office (CRM, поставки, управление сервисом и т.д.), поскольку многие быстро растущие предприятия, внедрив основные учетные приложения, концентрируются на задачах развития бизнеса. Другой быстро развивающийся сегмент рынка – бизнес-аналитика, необходимое звено поддержки стратегического управления предприятием». По мнению Александра Петрова «сейчас топ-менеджмент крупных компаний заинтересован в системах, позволяющих иметь все ключевые показатели бизнеса на рабочем столе компьютера. Чтобы практически в режиме он-лайн, одним щелчком мыши, получать всю необходимую информацию в любой момент времени. Подобные ERP - решения дают руководителю компании возможность принимать оперативные и точные решения - на сегодняшний день это залог успеха управления бизнесом. Именно поэтому в ERP- решения все чаще включаются компоненты BI». Также, по его информации «все чаще возникает потребность в системах с web-интерфейсом. Такая Интернет-ориентированность компаний-заказчиков актуальна не только для крупных холдингов, но и для территориально распределенных компаний». И, наконец, в развитие идеи все большей ориентации компаний на использование Интернет, Дмитрий Ведев полагает: «в наступившем году на рынок выйдет целый ряд проектов, связанных с предоставлением услуг по аренде корпоративных приложений, – Software as a Service, – прежде всего для предприятий малого и среднего бизнеса. Эта модель уже хорошо «обкатана» за рубежом. В каких-то сегментах она оказалась недостаточно эффективной, но, например, для front-office приложений ее эффективность и востребованность уже не обсуждается».

