СИЛЫ ERP-ПРИТЯЖЕНИЯ

ВЫСОЧАЙШИЙ УРОВЕНЬ КОНСОЛИДАЦИИ, СТАВКА НА ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ НА ОСНОВЕ СЕРВИСНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ АРХИТЕКТУРЫ — ТАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ МИРОВОГО РЫНКА ERP-СИСТЕМ, ОБЪЕМ КОТОРОГО УЖЕ ПРИБЛИЗИЛСЯ К $30 МЛРД. АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ РЫНКУ ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ НА УРОВНЕ 10% В ГОД. ГЛАВНЫЕ ИСТОЧНИКИ РОСТА: ОБСЛУЖИВАНИЕ НЫНЕШНИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ОТЧИСЛЯЮЩИХ ПЛАТЕЖИ ЗА ОБНОВЛЕНИЕ СОФТА И ТЕХПОДДЕРЖКУ, И ВАЛ НОВЫХ ВНЕДРЕНИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ. МИХАИЛ БЕЛЯНИН

ДВУХПОЛЯРНЫЙ ERP-МИР В последнее время на рынке корпоративного ПО главным возмутителем спокойствия выступала компания Oracle, купившая целый ряд известных софтверных фирм, в том числе ERP-вендора PeopleSoft (до этого прибравшего к рукам компанию J.D.Edwards) за $10,3 млрд и крупнейшего поставщика CRM-систем Siebel Systems за $5,85 млрд. Сейчас с 23-процентной долей мирового рынка Oracle занимает вторую строчку в мировом ERP-рейтинге. Лидером, по данным аналитической компании AMR Research, остается компания SAP AG, контролирующая 43% рынка. Хотя рыночная доля немецкого разработчика растет последние годы всего на 1–2% в год, компания не изменяет своей стратегии развиваться только естественным путем, не тратя сумасшедших сумм на покупки других фирм с их клиентскими базами. SAP тоже не стесняется переманивать чужих клиентов. На это была направлена программа «Безопасный переход на SAP», призывавшая тех клиентов PeopleSoft, которые не пожелали работать с Oracle, переходить на решения SAP. Как бы то ни было, два заклятых конкурента контролируют сейчас две трети мирового рынка ERP-систем.

Третий центр притяжения на рынке сформировала компания Infor, также активно совершающая M&A-сделки. Сейчас в ее продуктовом портфеле десять различных ERP-продуктов, включая системы SyteLine и SSA ERP LN (BAAN). Последняя досталась ей в результате прошлогоднего поглощения фирмы SSA Global. Суммарная клиентская база Infor превышает 70 тыс. компаний (больше, чем у SAP и Oracle). Правда, значительная часть этих заказчиков — предприятия малого и среднего бизнеса.

По данным AMR Research, 60% мирового объема ERP-рынка приходится на Западную Европу. Однако, как и в США, среди европейских предприятий практически не осталось неавтоматизированных. И развитие на этих рынках происходит в значительной степени за счет обновления уже внедренного софта, техподдержки и других консалтинговых работ.

Гораздо быстрее число новых ERP-внедрений растет в развивающихся странах, в частности в Китае. Среди российских ИТ-директоров бытует неполиткорректное выражение «нанять сто китайцев». Однако постепенно это выражение становится анахронизмом. В Китае производится 30% всех выпускаемых в мире телевизоров, 25% стиральных машин и 20% холодильников. Неудивительно, что китайские предприятия активно занимаются автоматизацией бизнеса. По данным агентства Analysys International, в 2006 году продажи ERP-систем (включая затраты на консалтинг) в Китае составили почти $500 млн, что на 17,9% выше показателя 2005 года. Правда, из десяти наиболее популярных в стране ERP-систем семь — местного производства. Из зарубежных вендоров здесь серьезно представлены только SAP (15,4% рынка) и Oracle (4,1%). Но есть основания полагать, что доля зарубежных поставщиков на китайском ERP-рынке будет расти.

БОЛЕЕ 5% ВСЕХ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ПО МОДЕЛИ SOFTWARE AS A SERVICE (SAAS). АНАЛИТИКИ GARTNER ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ИНТЕРЕС К УСЛУГЕ БУДЕТ БЫСТРО РАСТИ, К 2011 ГОДУ В АРЕНДУ БУДЕТ СДАВАТЬСЯ УЖЕ ОКОЛО ЧЕТВЕРТИ ДЕЛОВОГО ПО

ПРОДАЖИ ЛИЦЕНЗИЙ НА ERP-СИСТЕМЫ ПО ОТРАСЛЯМ (В МИРЕ)

ОТРАСЛЬ	ПРОДАЖИ ЛИЦЕНЗИЙ, 2005 Г. ($ МЛРД)	ГОДОВОЙ ПРИРОСТ ПРОДАЖ (%)	ПРОДАЖИ ЛИЦЕНЗИЙ, ПРОГНОЗ НА 2006 Г. ($ МЛРД)	РОСТ ПРОДАЖ, ПРОГНОЗ НА 2006 Г. (%)
ДИСКРЕТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО	1,5	8,1	1,7	8,6
НЕПРЕРЫВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО	1,0	7,8	1,1	8,5
БИЗНЕС-УСЛУГИ	0,6	10,0	0,64	7,4
ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ	0,49	9,5	0,53	8,2
РИТЕЙЛ	0,4	10,2	0,46	10,6
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	0,3	9,3	0,4	9,4
ГОССЕКТОР	0,29	9,3	0,32	8,7
ПРОЧЕЕ	1,5	–	1,7	–
ВСЕГО	6,09	8,5	6,76	8,5

ИСТОЧНИК: GARTNER, 2005.

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ Пока на ERP-рынке шла консолидация, требования заказчиков менялись. Вырос спрос на вертикальные решения, учитывающие отраслевую специфику. Аналитик IDC Серена да Ролд советует ERP-вендорам тщательно изучать те отрасли, в которых их позиции сильны. «Так они смогут своевременно адаптировать свои предложения к меняющимся потребностям заказчиков, вовремя предлагая их необходимые обновления»,— говорит она. И разработчики следуют этому совету. Порой «вертикализация» носит очень детальный характер. «ERP-системы содержат отточенные бизнес-практики,— рассказывал в недавнем интервью Ъ президент SAP в регионе EMEA Эрвин Гюнст.— Внедряя их, клиент также обогащается опытом наиболее успешных компаний. Владелец торговой сети в России вместе с ERP-системой может заодно получить и вшитый в нее бизнес-чертеж, срисованный с бизнеса его успешного коллеги, работающего где-нибудь во Франции, который когда-то внедрил такую же систему».

Чем больше у ERP-вендора заказчиков в определенной отрасли, тем проще завоевывать новых. Наличие успешно внедренной ERP-системы Oracle E-Business Suite в южнокорейской компании Posco стало одним из решающих аргументов для руководства Магнитогорского металлургического комбината, выбравшего то же ПО. И одним из условий контракта между Oracle и Магниткой стало присутствие на российском комбинате консультанта, работавшего на проекте в Posco. На базе накопленной при реализации ERP-проектов отраслевой компетенции вендоры потом выпускают специализированные решения. Microsoft, например, в 2005 году даже объявил глобальную программу Industry Builder, в рамках которой партнеры компании начали разработку вертикальных решений на базе ERP-платформ MS Dynamics AX и MS Dynamics Nav (прежние названия — Axapta и Navision). Программа породила «вертикалки» для сельского хозяйства, непрерывного производства, поддержки профессиональных услуг и т. д.

Между тем эксперты резонно напоминают, что 80–90% бизнес-процессов вполне универсальны для предприятий любых отраслей. Вкупе с необходимостью интегрировать корпоративные «зоопарки», состоящие из множества разнородных ИТ-систем, этот факт стал причиной рождения концепции сервисно-ориентированной архитектуры (SOA). Она предполагает стандартизацию сервисов, на основе которых потом строятся бизнес-процессы, учитывающие специфику предприятия и его отрасли. Концепция SOA позволяет связывать бизнес-процессы, реализованные в различных ИТ-системах, сохраняя уже вложенные в ИТ средства. Корпоративные заказчики, опробовавшие SOA, положительно отзываются об этой технологии. По данным Forrester Research, более 70% использующих SOA предприятий намерены и дальше развивать у себя эту технологию. По оценкам IDC, мировой рынок услуг, связанных с внедрением SOA, к 2010 году составит $33,8 млрд. В борьбу за этот сегмент включились все основные софтверные гиганты — SAP, Oracle, Microsoft, IBM, а также ряд небольших разработчиков, которые наверняка попадут под поглощение.

СОФТ ПО ТРЕБОВАНИЮ Еще один тренд современного рынка бизнес-приложений, коснувшийся и сегмента ERP-систем,— появление сервисов Software on Demand. Приобретать ПО в собственность компаниям вовсе не обязательно. Бизнес-приложения можно взять в аренду, подписав договор с ASP-провайдером (Application Service Providing). Более 5% всех бизнес-приложений распространяется по модели Software as a Service (SaaS). Для аренды доступны продукты Microsoft, IBM, SAP, Oracle и других фирм. Аналитики Gartner прогнозируют, что к 2011 году в аренду будет сдаваться уже около четверти делового ПО.

Блестящие перспективы SaaS объясняются тем, что эта модель серьезно облегчает жизнь заказчикам. Внедрение «тяжелых» управленческих систем — дело трудоемкое и затратное. Зачастую на внедрение уходит не меньше денег, чем на покупку лицензий. Но в случае SaaS все хлопоты по внедрению и техническому обслуживанию ИТ-системы ложатся на плечи провайдера услуги, клиенту же остается лишь обзавестись хорошими каналами связи и не забывать регулярно производить платежи. Еще одно важное преимущество SaaS — почти мгновенное подключение к услуге. Не нужно ждать долгие месяцы, пока завершится проект, и беспокоиться об успехе внедрения.

Наиболее часто в аренду сдаются системы класса CRM (Customer Relationship Management), автоматизирующие управление взаимоотношениями с клиентами. Процессы CRM более или менее стандартны, серьезной кастомизации ПО для них не требуется, поэтому CRM-решения просто продавать в виде услуги. В этом сегменте сильны позиции SAP и Oracle (с учетом приобретенной ранее Siebel), а компания Salesforce.com одно время даже служила примером для крупных вендоров. ERP-системы сдаются в аренду реже: через них проходит практически вся информация о работе предприятия, которую заказчики берегут как зеницу ока. Конечно, ASP-провайдер юридически гарантирует сохранность данных, но некий психологический барьер все же существует.

ОТКРЫТИЕ ERP Одним из следствий консолидации ERP-рынка стало сокращение выбора, которым располагают потенциальные заказчики. Крупным предприятиям с относительно стандартными бизнес-процессами приходится выбирать из трех-четырех решений. Даже если на первом этапе тендера long-list решений насчитывает пару десятков позиций, то к финалу, как правило, добираются только продукты лидеров. По данным AMR Research, 55% североамериканских предприятий, выбирая ERP-систему, включали в тендерный список SAP, 43% выбрали Oracle.

Рынок бизнес-приложений для сектора среднего и малого бизнеса более разнообразен. Кроме того, небольшие компании, более стесненные в средствах, чаще выбирают ERP-решения с открытым кодом, ведь лицензии на продукты Open Source распространяются бесплатно, а клиенты перечисляют деньги только за техподдержку. За рубежом таких открытых бизнес-приложений довольно много, хотя по известности им, конечно, далеко до коммерческих (проприетарных) продуктов.

Именно консолидация ERP-рынка подогревает интерес к решениям Open Source. Если вернуться к истории с покупкой PeopleSoft, то многие клиенты компании негативно встретили новость о том, что их аккаунты теперь переходят к Oracle. Конечно, им было обещано продолжение технической поддержки, но поверили в это не все. Часть клиентской базы Oracle потеряла: кто-то ушел к SAP, кто-то — к Epicor и другим менее крупным вендорам, а некоторые примкнули к лагерю Open Source.

Поглощения неизбежно ухудшают качество техподдержки — даже вопреки воле поглощающей компании. Укрупняясь, бизнес становится более бюрократизированным, а его технические службы все дальше отдаляются от конечных пользователей. Понимая это, часть заказчиков изначально автоматизируют свой бизнес с помощью систем Open Source, махнув рукой на престижность ERP-брэнда. Некоторые эксперты уверяют, что системы с открытым кодом по своей функциональности не уступают проприетарному ПО, а единственный их минус — на редкость некрасивый интерфейс. Но для экономных компаний эстетический фактор решающего значения не имеет. ■