

Круглый стол:

Катализаторы рынка ERP в России



Москва 2008

CNews Analytics /CNA/ - аналитическое агентство, специализирующееся на исследовании рынков информационных технологий и телекоммуникаций России и мира.

Специализация CNA

- информатизация бизнеса
- ИКТ в органах государственной власти
- системы информационной безопасности
- телекоммуникации
- производство и дистрибуция оборудования
- корпоративные информационные системы
- ИТ-услуги (консалтинг, аудит, аутсорсинг)

15 – 17 аналитических обзоров и исследований ИТ-рынка России ежегодно

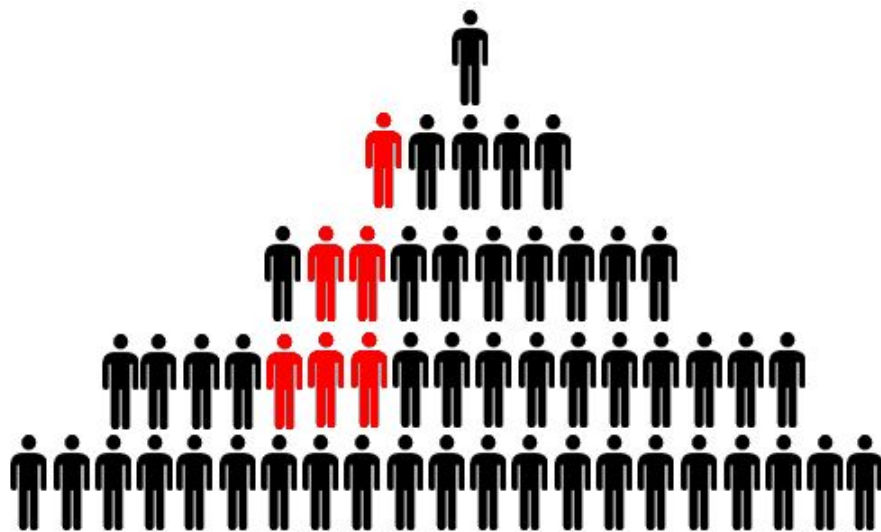
Российский рынок ERP сохраняет высокие темпы роста – 50-60% (выше среднего темпа роста рынка ИТ в целом)

Объем рынка интегрированных систем управления предприятием ИСУП в России - 579 млн долл. в 2007 (IDC)

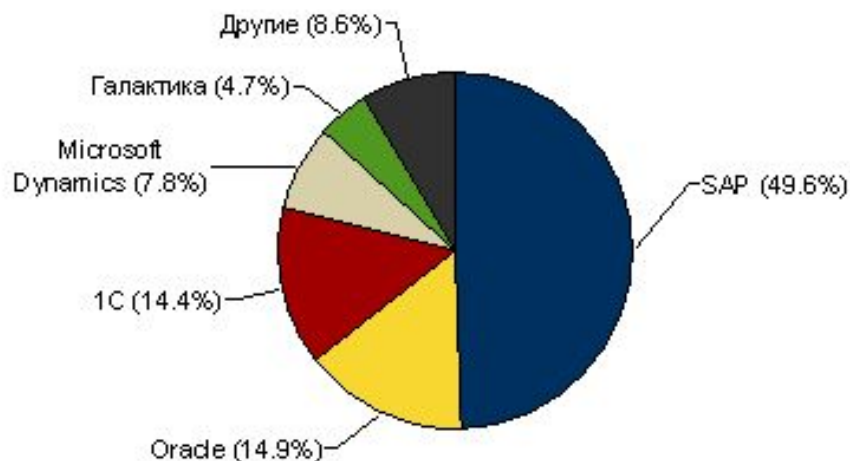
Для сравнения:

Мировой рынок ERP – 19 млрд долл. (ARC Advisory Group)

Рост в год – 6-8%



Доли основных поставщиков ИСУП на российском рынке, 2007 г. (долл.)



Группа крупнейших поставщиков контролирует 91,4% рынка

суммарная доля российских компаний в этой группе выросла с 18% в 2006 г. до 19% в 2007 г.

Источник: IDC 2008

Крупнейшие ERP-поставщики России 2006

№ п/п	Разработчик	Выручка от продажи лицензий, тыс. руб. ^А	Количество завершённых в 2006 году проектов	Общая выручка по ERP-направлению, тыс. руб.	Выручка от услуг ERP-консалтинга, тыс. руб.	Выручка от услуг по внедрению ERP, тыс. руб.	Выручка от услуг по поддержке и сопровождению, тыс. руб.
1	Галактика	384 012	34	893 050 (включая обучение – 40 723)	156 801	152 712	142 530
2	Парус	150 480	24	456 000**	н/д	305 520	н/д
3	Монолит-Инфо	31 750	4	55 331 (включая доработки к базовой версии – 23 580)	14 580	3 200	28 500
4	Компас	4 110	10	н/д	9 592 (включая выручку от услуг по внедрению)	-	10 880
5	AVASystems	2 500	6	н/д	6 000 (включая выручку от услуг по внедрению)	-	1 200

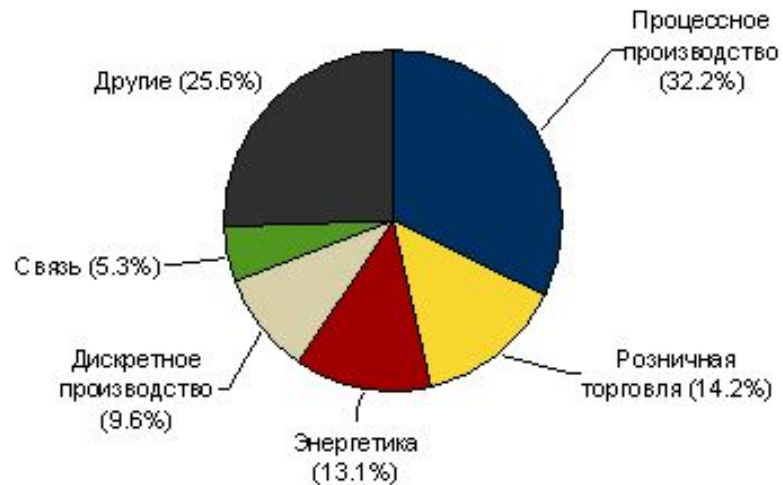
Источник: CNews Analytics, 2008

Крупнейшие ERP-интеграторы в России 2007

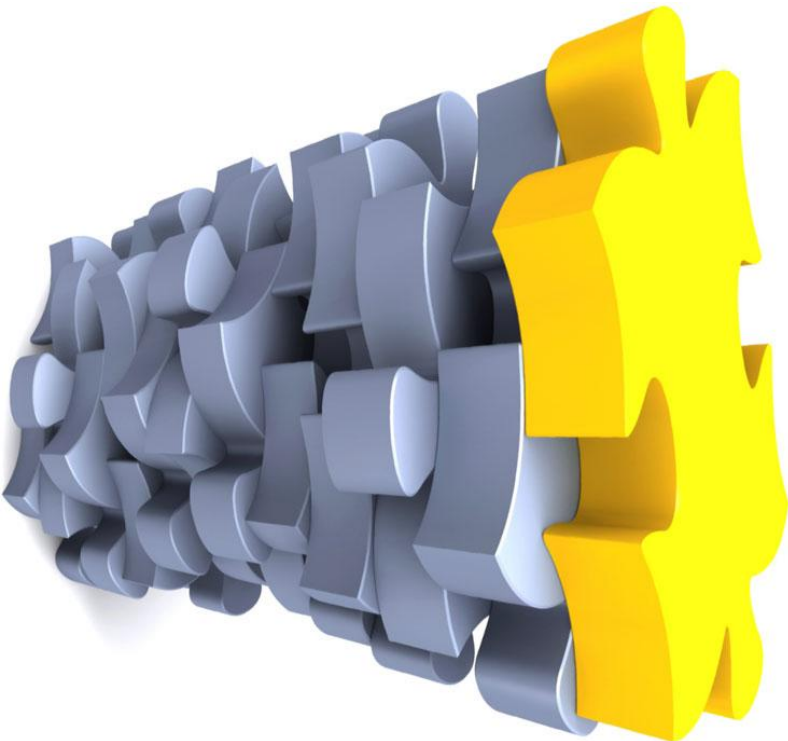
№ Компания	Общая выручка от ERP в 2007 г, тыс. руб.	Общая выручка от ERP, тыс. руб.	Рост 2006/2007, %	Количество завершен ных ERP проектов, 2007	Выручка от оказания услуг по ERP- консалтингу	Выручка за услуги по поддержке и развитию ERP	Выручка от поставки лицензий	Штатн численн консульта 2007
1 Оптима	2 090 762	1 606 740	30	5	1 881 685 (включая услуги по внедрению)	209 076	н/д	189
2 GMCS	2 061 676	603 442	242	39	1 628 724 (включая услуги по внедрению)	329 868	103 084	484
3 Галактика	982 355	509 039	93	123	459 000 (включая услуги по внедрению)	100 790	422 413	196
4 Систематика	737 908	н/д	н/д	55	521 218 (включая услуги по внедрению)	28 425	188 265	277
5 Ланит	674 400	189 000	257	30	103 800 (+ услуги по внедрению - 331 800)	118 800	н/д	325
6 АТ Consulting	672 747	204 447	229	2	44 932 (+ услуги по внедрению - 530 235)	97 579	н/д	631
7 ТехноСерв	660 000	489 240	35	63	52 000 (+ услуги по внедрению - 168 000)	440 000	н/д	216
8 Корус Консалтинг	506 286	652 320	-22	22	н/д	н/д	н/д	320
9 Ерат	350 000	273 000	28	н/д	н/д	н/д	н/д	150
10 Информ -Консалт	68 047	50 000	36	8	57 188 (включая услуги по внедрению)	10 859	н/д	60

Источник: CNews Analytics, 2008

Распределение доходов от продаж и поддержки ИСУП на российском рынке по отраслям, 2007 г. (долл.)



Источник: IDC 2008



- консолидация
- централизация
- Расширяющиеся холдинги стараются снизить издержки на управление за счет упорядочивания и стандартизации бизнеса в дочерних компаниях.
- Этот процесс обычно сопровождается внедрением единых мощных ИТ-решений для управления бизнесом, с сопутствующей перестройкой ИТ-инфраструктуры консолидирующихся компаний

- стремление к открытому рынку
- привлечение внешнего финансирования
- повышение капитализации



Увеличивается количество ERP-внедрений, "приуроченных" к IPO

Факторы роста: апгрейд, СМБ, отраслевые решения

- переход на новые версии продуктов
- рост интереса СМБ к ERP (стимулы – высокая динамика развития сектора + наличие специальных, «облегченных», предложений от разработчиков)
- рост числа внедрений кастомизированных ERP (наращивание экспертизы вендоров, специализированные отраслевые подразделения: ответ на специфические потребности отрасли и бизнеса)



Период органического роста позади

Мировой рынок ERP уже не обеспечивает органический рост бизнеса

Рост за счет:



- поглощения более мелких разработчиков ERP-систем или бизнес-приложений best-of-breed = увеличение клиентской базы, рост доходов от сопровождения (до 50% выручки)
- развития интеграционных платформ на базе SOA = сочетание новых продуктов с унаследованными, продажа решений клиентам конкурентов
- глобализации = возможность перенести центры разработки в страны с более низкой стоимостью труда (снижается стоимость ПО) + новые клиенты из стран с растущей экономикой

Заказчики повышают требования к упрощению:

- внедрения
- развития решений
- эксплуатации систем

Фактор риска: уровень проникновения ERP в корпоративную среду на данный момент очень высок

Вендорам необходимо искать новые ниши (СМБ) и новые подходы (сервисный – SaaS)



- Каково будущее ERP — в мире и в России?
- Кому нужны «тяжелые» решения?
- Что ждет вендоров ERP в секторе СМБ?
- Насколько кардинально концепция SaaS изменит облик существующего рынка ERP?
- Убьет ли «COA» ERP?

Приглашаем к обсуждению!

Мария Попова

Старший аналитик CNews

mpopova@rbc.ru

+7 (495) 363-1157



CNews

Адрес редакции:

**Россия, 117392 Москва
Профсоюзная улица, д. 78
РосБизнесКонсалтинг, CNews**

Тел: +7 (495) 363-1157

Факс: +7 (495) 363-111 # 1496

**Россия, 191036, Санкт-Петербург
Лиговский пр-т, 10/118, офис 2102**

Тел.: +7 /812/ 578-1414

