

14 марта 2025

# Обзор российского рынка ERP

## ДРАЙВЕРЫ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ В 2024 ГОДУ И НАЧАЛЕ 2025 ГОДА

В 2024 году российский рынок [ERP-систем](#) продолжал жить по сценарию «стабильность и экономия». Для бизнеса ключевой задачей являлась оптимизация ресурсов. Компании сокращали инвестиционные программы, тщательно расставляя приоритеты в цифровизации. Это формировало консервативный контекст: стартапы, прорывные бизнес-модели появлялись все реже.

Как отмечают эксперты, рынок находился в фазе стабилизации, оптимизации и группировки имеющихся ресурсов – этот тренд ярко выражен среди большинства крупных компаний.

**Основной акцент – на укреплении позиций отечественных продуктов, оптимизации их использования и развитии уже внедренных систем.**

Компании, разрабатывающие ERP-решения, смогут добиться успеха в условиях конкуренции, если будут внимательно прислушиваться к потребностям и пожеланиям своих клиентов.



Для развития российских ERP-систем у вендоров сегодня есть все возможности – накопленные экспертиза и практика внедрений, консорциумы, которые помогают разрабатывать лучшие продукты. Кроме того, бизнес заинтересован в миграции на отечественные платформы, так как сталкивается с устареванием западного ПО, риском критических ошибок и отсутствием технической поддержки.

Импортозамещение – по-прежнему ключевой драйвер роста российского рынка ERP. Несмотря на сложности с финансированием, проекты миграции остаются приоритетными и получают необходимые бюджеты. Это касается и предприятий критической информационной инфраструктуры.

«Проекты перевнедрения ERP – долгосрочные и дорогостоящие, поэтому многие российские компании не спешили их начинать. Последние два года они наблюдали за развитием ситуации, решали, возможно ли остаться на западном софте, в частности, готовы ли они продолжать работать без возможности обновления и масштабирования ПО – и присматривались к отечественным альтернативам. Те из них, кто решил двигаться по пути импортозамещения, в 2024 году стартовали проекты миграции. В качестве альтернативы зарубежному софту компании выбирали преимущественно решения из линейки "1С"», – говорит Евгений Смирнов, управляющий партнер системного интегратора и разработчика Navicon.

«Перевод ERP-системы на новое "железо", скорее всего, повлечет переход на другую операционную систему. С точки зрения сложности для ERP-системы это сопоставимо с перевнедрением. Поэтому необходимость замены

оборудования вполне может стать отправной точкой для нового ERP-проекта. Поскольку у отечественных организаций сейчас нет возможности обновить SAP и Oracle до актуальных версий, все инвестиции в доработку таких систем будут напрасными: то же самое придется реализовывать повторно после перехода на российское решение. Масштабные изменения правильнее внедрять в целевой системе, которую компания планирует использовать долгие годы», – комментирует Дмитрий Потапов, старший партнер Лиги Цифровой Экономики.

«Экосистемы, построенные на западных продуктах, действительно обладают богатым функционалом. Тем не менее отечественные ИТ-решения сейчас обладают потенциалом для выхода на более высокий уровень и представляют достойные аналоги, которые могут частично заменить западные предложения. Однако важно правильно оценивать масштаб поставленных задач: невозможно просто заменить одну экосистему другой. Это не просто установка нового приложения, речь идет о целостной системе, интегрируемой в уникальный ИТ-ландшафт компании», – отмечает Анна Шадрина, руководитель регионального развития компании «Инферит» (ГК Softline).

Дефицит и растущий спрос на определенные функции ERP-систем также являются мощными драйверами развития рынка. Сегодня практически все прикладные решения внедряются после аудита рабочих процессов компании, что позволяет выявить узкие места и настроить функционал согласно оптимальному сценарию работы.

«Желание минимизировать ручной труд, исключить возможные ошибки, повысить скорость принятия решений влияет на то, что компании останавливают свой взгляд на системах класса ERP. Развитие не стоит на месте, поэтому текущие возможности применения искусственного интеллекта в связке с ERP-системами позволяет бизнесу реализовать максимально эффективную автоматизацию собственной деятельности», – говорит Виктория Реутская, руководитель отдела бизнес-автоматизации ИТ-компании SimbirSoft.

ИТ-решения, которые способствуют оптимизации затрат и повышению продуктивности, становятся ключевыми двигателями рынка. Проекты с явным бизнес-эффектом получают финансирование даже в условиях ограниченных ресурсов. Это формирует устойчивую связь между величиной инвестиций и ожидаемых результатов, заставляя бизнес сосредоточиться на продуктивных и оправданных решениях.

Высокая ключевая ставка ограничивает возможность привлечения внешнего финансирования для новых инвестиционных проектов, что побуждает бизнес искать способы повышения операционной эффективности для увеличения доходов. Компании стремятся к инновационным моделям, которые позволят нарастить прибыль даже при снижении или замораживании инвестиций. Умение выявить эффекты и рассчитать окупаемость необходимых инвестиций — ключевой драйвер для запуска новых проектов цифровизации. Причем, если ранее крупные игроки могли не обращать внимания на потенциальную экономию затрат в 1-3%, то в текущих условиях, даже такие показатели могут стать весомым аргументом для внедрения новых решений.

Наталья Яскевич,

Руководитель клиентской дирекции департамента ИС ГК  
«КОРУС Консалтинг».

**Еще один тренд – развитие промышленного производства, модернизация предприятий в машиностроении, химической промышленности, пищевой промышленности, ОПК.** Как отмечают эксперты, устойчивая работа сегодня напрямую связаны с ИТ-системами. Без учетных решений класса ERP управлять предприятием в текущих реалиях практически невозможно.

«Предприятия стремятся оптимизировать процессы и повысить операционную эффективность, что и приводит к росту спроса на решения», – комментирует Дмитрий Федорочев, директор по внедрению и развитию корпоративных информационных систем (КИС) ИТРС.

**Большую роль играют отраслевые центры компетенций – благодаря им расширяется функциональность решений за счет инвестиций крупных промышленных предприятий, появляются готовые отраслевые шаблоны.**

Александр Прямоносков, генеральный директор ИС-интегратора WiseAdvice-IT, из драйверов развития также выделяет растущие требования регулятора к дигитализации данных. Это подстегивает руководителей переходить на ERP-системы с поддержкой российского законодательства.

Среди сдерживающих факторов эксперты отмечают недостаточную зрелость отечественных ERP-систем, нехватку квалифицированных специалистов, высокую процентную ставку и стоимость проектов.

Как говорит Дмитрий Федорочев, российские ERP-решения должны соответствовать требованиям заказчиков по функциональности, характеристикам и возможностям, аналогичным западным решениям. Для создания полноценного аналога зарубежным продуктам потребуются опыт и инвестиции, государственная поддержка и примерно от 3 до 7 лет время на разработку и тестирование.

По мнению Натальи Яскевич, серьезным вызовом остается дефицит квалифицированных архитекторов. Для успешной реализации ERP-проектов на отечественных платформах требуется глубокая проработка целевой архитектуры и дорожной карты. Однако экспертов с нужным уровнем компетенций на рынке не хватает. Полный цикл разработки архитектуры с нуля могут себе позволить немногие компании, учитывая ограниченные ресурсы, и это также тормозит запуск проектов, и, как следствие, ИТ-рынок в целом.

**Заметна нехватка квалифицированных специалистов, которые способны внедрять ERP-системы на предприятиях, грамотно их настраивать, дорабатывать и обучать пользователей.**

«Сдерживающим фактором роста ИС-автоматизации в России "вчера-сегодня-завтра" я бы назвал кадровый дефицит. Но совместно с вендором уже приняты меры по их подготовке на уровне ведущих российских ВУЗов, в том числе и с участием WiseAdvice-IT. Это вселяет уверенность, что проблема будет решена и кадровый ИТ-рынок уже через 2-3 года пополнится тысячами новых талантливых специалистов», – говорит Александр Прямоносков.

«На рынке труда не хватает грамотных ERP-специалистов, умеющих работать с крупными предприятиями. Пожалуй, одновременно и сдерживающим фактором, и драйвером развития стал процесс переобучения специалистов по SAP для работы с российскими ERP-продуктами. Он требует времени, усилий и набора опыта во внедрении и эксплуатации российских систем. Однако в результате мы получим специалистов, имеющих богатый опыт

работы в крупных проектах», – добавляет Михаил Аксенов, генеральный директор компании «Национальная платформа».

Дмитрий Ручкин, руководитель дирекции комплексных решений GMCS, к сдерживающим факторам относит нехватку бюджетов и ресурсов как у заказчиков, так и у вендоров и интеграторов. Именно поэтому выстраивание эффективного диалога между государством, бизнесом и учебными заведениями в плане подготовки ИТ-кадров становится все более актуальным.

Высокая стоимость ERP-проектов складывается не только из затрат на лицензии и консалтинг, но и на оборудование. Очевидные трудности с приобретением необходимого «железа» увеличивают сроки реализации и стоимость проектов.

**В числе сдерживающих факторов можно выделить и финансовые ограничения.** Макроэкономические факторы и рост стоимости денег сдерживают инвестиции в развитие производства и, соответственно, ИТ. При высокой процентной ставке инвестиционные проекты могут начинать далеко не все предприятия. И они выбирают либо ключевой функционал, либо узкие нишевые решения.

«Высокая ключевая ставка и окончание грантовой поддержки привели к огромному сокращению инвестиционных программ, большинство проектов по развитию и модернизации информационных систем отложено на неопределенный период. Кадровый дефицит и растущие заработные платы

специалистов по платформенным решениям делают многие проекты нецелесообразными с точки зрения стоимости», – поясняет Дмитрий Васильев, директор по стратегическим программам IBS.

«Не стоит забывать и то, что внедрение полноценной ERP-системы – затратный процесс и не все компании готовы к такой нагрузке. Сама ERP-система, ее лицензии и ИТ-инфраструктура также требуют больших финансовых затрат на приобретение и адаптацию», – говорит Виктория Реутская.

Среди сдерживающих факторов выделяют и опасения специалистов. Сотрудники, которые привыкли работать по определенным процессам и правилам, могут болезненно относиться к нововведениям, сомневаться в достаточности функционала новых решений, а также в их зрелости и эффективности, что также замедляет процесс внедрения ERP-системы еще на этапе принятия решения.

«Необходимо учитывать, что любые изменения зачастую сопряжены с определенными неудобствами. Внедрение инструмента и появление нового ярлыка на рабочем столе не означают завершения процесса цифровизации или немедленного повышения удобства работы. Это лишь начальный этап изменений, требующий активного вовлечения и адаптации со стороны сотрудников. Нужно научиться интегрироваться в текущую рабочую систему, а не заикливаться на прошлом и на том, как "было хорошо". Возвращение к прежнему состоянию означает закрытие возможностей будущего. Важно двигаться вперед, принимая изменения и адаптируя их под свои реалии», –

комментирует Анна Шадрина.

«Большинство клиентов давно используют SAP и Oracle, и эти системы работают стабильно. Как правило, они могут эксплуатироваться в течение продолжительного времени без каких-либо проблем. Во-вторых, импортозамещение не приносит добавочной стоимости с точки зрения функциональности системы. Более того, пользователям приходится выделять время на обучение и привыкать к новому интерфейсу. Учитывая вышесказанное, клиенты не спешат инвестировать средства в замену ERP-систем», – дополняет Дмитрий Потапов.

По мнению Дмитрия Никулина, руководителя департамента систем автоматизации предприятий компании НОРБИТ (входит в группу ЛАНИТ), сдерживает рынок и не такой большой объем реализованных внедрений. Крупный бизнес ждет успешных кейсов и не готов тратить ресурсы на перевнедрение, опасаясь потенциальных проблем. Жизненный цикл ERP длинный и это серьезно растягивает процесс миграций.

«Сроки перехода на отечественные продукты для госкомпаний продлены, коммерческий бизнес продолжает использование существующих систем, по максимуму изолировав операционный контур. Уровень зрелости отечественных решений хоть и подрос, но все равно требуются большие временные и финансовые ресурсы для повышения их уровня готовности технологий», – отмечает Владимир Егоров, заместитель генерального директора «Консист Бизнес Групп».

По словам Романа Садрисламова, директора производственного направления компании «Девелоника» (ГК Softline), общая боль рынка – занятость вендоров для поддержки решений. Для крупных ERP систем это своего рода вызовов, потому что количество обращений и запросов к ним выросло. При этом, регулирование цифровизации и импортозамещения позволяет оперативно заниматься разработкой и кастомизацией, не затягивая процессы.

«В целом, в сегменте ERP стало больше высокорисковых проектов. Например, компании не всегда получают ту функциональность, к которой привыкли, или сталкиваются с другими изменениями, которые не соответствуют их ожиданиям. Нередко это связано с тем, что российские системы – как бы хороши они ни были на текущем этапе развития, – не дотягивают до западных аналогов по уровню производительности. Обеспечить их бесперебойную работу с большим количеством транзакций и пользователей бывает непросто. Это та задача, которую отечественным поставщикам предстоит решить в ближайшие годы», – резюмирует Евгений Смирнов.

Оценивая итоги 2024 года, эксперты отмечали умеренный рост российского рынка ERP-систем в пределах 10-20%. Если в 2023 году большинство компаний из сегмента среднего и крупного бизнеса только осознали неизбежность автоматизации на базе локальных решений, то в 2024 – они приходили к вендорам и интеграторам уже с четкой целью и конкретными запросами. Это было связано также с обязательством некоторых сфер бизнеса и госкомпаний перейти на российское ПО уже с 1 января 2025 года. Увеличение скорости обработки информации и принятия решений в 2024

году являлись основными критериями для выбора того или иного решения класса ERP.

«При всех сложностях в 2024 году мы ожидаем рост российского ERP-рынка. Указ Президента России от 30 марта 2022 года №166 "О мерах по обеспечению технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации" никто не отменял, предприятиям необходимо его выполнять. Перенести сроки удастся далеко не всем, поэтому большинство субъектов КИИ движутся в направлении импортозамещения», – комментирует Михаил Аксенов.

«Мы ожидаем органический рост благодаря реализации текущих проектов и некоторому увеличению их числа. Продукты, такие как решения ТУРБО, поддержат этот рост, а также на ситуацию повлияют инфляция и девальвация. По итогам 2024 года рынок, по нашим предварительным оценкам, увеличился на 20%», – говорит Владимир Егоров.

По мнению Евгения Сударкина, генерального директора PROF-IT GROUP, общий рост рынка составил от 10% до 15%. В основном за счет продолжения крупных проектов в промышленности и миграции на российские ERP в госсекторе.

«Дополнительный стимул рынку дает появление новых ERP-систем, вне контура 1С. Их доля на рынке и количество проектов продолжают расти», – прогнозирует спикер.

Как отмечает Кирилл Семион, генеральный директор АНО «Национальный центр компетенций по информационным системам управления холдингом» (НЦК ИСУ), в эксплуатацию вводятся проекты, которые уже идут и появятся новые. По итогам 2024 года объем рынка, по его оценкам, составит около 100 млрд руб.

Артем Каранович, руководитель департамента «Цифровой консалтинг» вендора HOTA (ИТ-холдинг TI), предварительно оценивает объем рынка в 2024 году в меньшую сумму – 89 млрд руб. Он также отмечает, что общее количество ПО в классе ERP уже превысило 180 систем от 130 различных правообладателей.

«Если ориентироваться на наши проекты и наших ключевых заказчиков, то заявляемый различными аналитиками рост в 20% от прошлого года, не вызывает отторжения. Есть одно большое "но": оценка дается через объемы продажи лицензий и вендорской поддержки. На мой взгляд, это измерение мало информативно для ERP-рынка в динамике нескольких лет. Причина проста: стоимость лицензий и вендорской поддержки на западные ERP-системы, тот же SAP, в разы дороже лицензий на отечественные. Учитывая это, если в условиях остановки продаж западного ПО рынок показывает рост в 20-30%, то на самом деле мы имеем взрывообразный рост активности заказчиков. При этом нужно учитывать, что некоторые крупные компании часть функционала ERP замещают путем заказной разработки, и это тоже "выпадает" при оценке рынка на базе приобретения лицензий и вендорской поддержки», – считает Сергей Ямов, директор департамента консалтинга и разработки «ИНЛАЙН ГРУП».

## ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

По мнению участников рынка, **отечественные ERP-системы будут развиваться, как и сопутствующие решения, которые обеспечивают более прозрачную, быструю и эффективную работу с ними.** Многие рутинные операции будут автоматизированы с помощью программных роботов, что также повысит общую эффективность. Кроме того, система взаимодействия с новыми операционными системами станет приоритетной.



Дополнительно будут создаваться и развиваться новые отраслевые конфигурации, все более соответствующие актуальным задачам и потребностям. Решения будут все более адаптированными по эффективную работу на российском технологическом стеке. Для ведущих российских ERP-систем главным технологическим трендом станет архитектурное развитие, чтобы соответствовать требованиям крупных предприятий.

Ожидается дальнейшее увеличение доли российских ERP-систем на рынке. Кроме того, они станут более персонализированными и специализированными под нужды конкретных отраслей и будут активнее интегрироваться с другими бизнес-решениями для формирования единой цифровой экосистемы. В будущем компании могут даже не идентифицировать свою ERP-систему как единое решение.

**Благодаря росту популярности композитной архитектуры ERP-систем, стоит ожидать движения к модульным решениям, позволяющим компаниям интегрировать специализированные сервисы для различных бизнес-задач вместо создания громоздких монолитных систем.** Переход к гибким, быстро реализуемым проектам, которые закрывают текущие потребности бизнеса на горизонте 3–5 лет защищает компании от долгосрочной зависимости от одного решения, снижает сроки реализации проектов.

**Сохранится тренд на безопасность, защиту от утечки данных, среды разработки с учетом меняющихся требований к ИБ.** Крупные отечественные организации должны использовать ERP-системы, которые

поддерживают установленные в России стандарты для хранения данных и для соответствия требованиям GDPR. Поэтому ERP-решения будут дорабатываться на разных стадиях: начиная с многоуровневых систем защиты и мониторинга безопасности в реальном времени, завершая обязательной сертификацию решений.

«Это важный момент, ведь в ERP системах находится большое количества данных, жизненно-важных для деятельности компании. Со временем их объемы будут только увеличиваться, а значит возрастает степень риска потери или порчи данных при уязвимостях внутренних или внешних, что становится критической угрозой для всего бизнеса, – комментирует Роман Садрисламов», директор производственного направления компании «Девелоника» (ГК Softline).

**По мнению Натальи Яскевич, руководителя клиентской дирекции департамента ИС ГК «КОРУС Консалтинг», будущее рынка ERP-систем связано с переходом на облачные технологии. Будут развиваться облачные решения, ориентированные, к примеру, на регламентированный учет. Не исключено, что такие облака будут созданы на принципах частно-государственного партнерства, что позволит объединить усилия государства и бизнеса для решения задач цифровизации.**

Сокращение возможностей компаний по закупке оборудования и строительству собственных дата-центров делает переход к облачным решениям естественным этапом. Однако это дорога с двусторонним движением: необходимо обеспечить должный уровень информационной безопасности. Эти вопросы потребуют системного подхода, особенно для компаний с госучастием, чтобы минимизировать их уязвимость перед текущими вызовами. Частные облака также становятся важным элементом рынка. Уже сейчас вендоры активно выводят свои продукты в облачную среду, и этот тренд продолжит набирать обороты. Кроме того, развитие конкуренции и появление альтернативных ERP-решений стимулируют рынок к гибкости и инновациям в разработке и внедрении новых проектов.

Наталья Яскевич,

Руководитель клиентской дирекции департамента ИС ГК

«КОРУС Консалтинг»

Продолжится миграция с иностранных систем на российские. Сейчас для отдельных коммерческих компаний это стало неизбежным шагом из-за отключения иностранных систем, а для госсектора – нормативным требованием.

Как отмечает Евгений Сударкин, генеральный директор PROF-IT GROUP, в перспективе, желая снизить риски, крупные коммерческие предприятия начнут оценивать накопившийся опыт миграции и переходить к практической реализации таких проектов у себя. Этот тренд также поддерживается со стороны государства через программы финансирования проектов внедрения ERP, так и в рамках программ «Цифровая экономика, инициатив РФРИТ, Минпромторга и других ведомств.

«Проблемы с отсутствием кадров, компетенций и навыков перехода на российские системы будут решаться, поэтому в ближайшее время рынок, скорее всего, будет расти. В следующем году мы, думаю, услышим об успешных проектах импортозамещения на крупных предприятиях. Но рынок ERP предельно инерционный и очень тяжелый с точки зрения необходимого объема инвестиций, тормозить его будет по-прежнему стоимость денег. Многие проекты при ставке 24% в год не смогут реализоваться без прямого госфинансирования. Если стоимость денег упадет, то рынок будет расти активнее», – добавляет Михаил Аксенов, генеральный директор компании «Национальная платформа».

Одновременно с этим будет расти конкуренция, борьба за клиентов, ресурсы, проекты. С точки зрения бизнеса интеграторов будет происходить консолидация через покупку команд крупными игроками или ИТ-отделами корпораций, либо через слияние нескольких компаний для усиления компетенций и устойчивости на рынке. В условиях ограничений по привлечению финансов и кадрового дефицита этот тренд сохранится на ближайшие 2-3 года.

«Рынок меняется под воздействием особо значимых проектов и инхаус-разработки. Возможно появление новых игроков в сегменте. Мы очень это поддерживаем. Важно обеспечить здоровую конкуренцию и выбор для конечных заказчиков», – говорит Владимир Егоров, заместитель генерального директора «Консист Бизнес Групп».

### **Еще один тренд на перспективу – развитие ERP-систем вне контура 1С.**

Новые игроки, такие как Турбо ERP, Ма3 и Global ERP наращивают присутствие на рынке, добавляют функциональные возможности в свои продукты. Интеграторы будут добавлять их в свой продуктовый портфель как для диверсификации предложения, так и для выхода в сегменты СМБ.

По мнению Кирилла Семиона, генерального директора АНО «Национальный центр компетенций по информационным системам управления холдингом» (НЦК ИСУ), в 2025 году рост рынка будет на уровне 10-20%. Во многом он будет связан с ценообразованием, нежели с увеличением потребности. На рынке появятся нишевые, специализированные решения. Причем не только у вендоров, но и у пользователей – ряд ERP сейчас бизнес создает самостоятельно.

По словам Евгения Смирнова, управляющего партнера системного интегратора и разработчика Navicon, некоторые игроки рынка ожидают возвращения западных вендоров в Россию. Есть разные мнения на этот счет, в том числе – что это станет возможным уже в 2025 году. Обсуждается, как в случае возвращения западных вендоров будут развиваться их отношения с

российскими компаниями. Кто-то действительно может снова перейти на западный софт, другие – выберут менее рискованный путь и останутся на отечественном ПО.

«Если западные вендоры действительно вернуться, это также может серьезно изменить рынок труда. В таком случае отрасль, вероятно, ожидают массовые перемещения специалистов между компаниями. Кроме того, придется заняться переквалификацией сотрудников, которые уже привыкли работать на российском стеке – последние два года зарубежные производители тоже не стояли на месте и занимались развитием своих продуктовых линеек», – резюмирует эксперт.