

24 февраля 2025

# Российский рынок MDM: динамика и перспективы рынка

## АКТИВНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: 2023 ГОД ДЛЯ РЫНКА MDM

После ухода с российского рынка MDM-систем таких компаний, как SAP, Oracle, Informatica и IBM, начали пользоваться спросом импортонезависимые MDM-платформы российских вендоров. Импортозамещение стало одним из ключевых драйверов стремительного роста рынка и насущной потребностью многих компаний, для которых эффективное управление данными крайне важно для принятия решений и успешного развития. Заказчикам пришлось фактически заново выстраивать ИТ-инфраструктуру, так как российские системы закрывают более узкие, точечные задачи, чем импортные аналоги, и далеко не все они друг с другом стыкуются.

По данным аналитиков Navicon, спрос на решения для управления мастер-данными и НСИ в 2023 году увеличился на 20%. В SDI Solution рост оценили в 30%.



«Уход иностранных вендоров, в целом, оказал положительный эффект на спрос. По нашим подсчетам, на конец 2023 наблюдался рост спроса крупных и средних предприятий на системы класса Master Data Management на 30%», — отметил директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко.

При этом российские вендоры столкнулись как с вызовами, так и с новыми возможностями. Приходилось решать сложности с импортозамещением и быстро планировать стратегии замены, но это также стимулировало разработчиков ускорить развитие собственных решений и повысить требования к качеству.

«У предприятий появилось больше выбора среди российских платформ по управлению НСИ, что привело к возрастанию требований к российским вендорам и подрядчикам на выполнение работ. При импортозамещении в технических требованиях заказчики чаще формулируют функциональные задачи даже выше, чем есть на зарубежных платформах. В то же время, предприятия, которые пока работают на импортных продуктах по управлению НСИ, не испытывают особых проблем – поддержка ведется обученными российскими специалистами без помощи [технической поддержки](#) от иностранного вендора. Все больше заказчиками создания корпоративного НСИ становятся компании несырьевого сектора экономики, появляются проекты по выстраиванию управления НСИ на относительно небольших предприятиях», – комментирует Дмитрий Выволокин, заместитель

генерального директора «ИНТЕРТЕХ ХОЛДИНГ».

«Компании стали уделять больше внимания тому, чтобы функциональность и возможности масштабирования решений были тесно связаны с бизнес-целями, особенно в контексте перехода к data-driven подходу. В условиях экономической неопределенности бизнес активно ищет способы консолидации и повышения качества данных, что делает централизацию мастер-данных важной стратегией для многих компаний. Запущенные программы по проектированию и централизации MDM и HСИ позволяют не только выбрать подходящих вендоров, но и сформировать качественные функциональные и бизнес-требования. А также выделить специфические бизнес-области, где применение централизованных мастер-данных критически важно, например, в цепях поставок, товарных каталогах», – говорит Игорь Мельников, руководитель направления «Торговые сети» CUSTIS.

«Крупные корпоративные заказчики осознали риски дальнейшей эксплуатации импортных решений и начали активно изучать альтернативные продукты от российских разработчиков. Сразу после ухода с рынка иностранных вендоров многие надеялись на то, что ситуация каким-то образом исправится. Однако со временем развитие импортных систем прекратилось, они перестали получать новые функции, исчезла вендорская поддержка. Это побудило корпоративных пользователей, привыкших к продуктам от глобальных поставщиков, обратить внимание на отечественные

разработки. На российском рынке и раньше были представлены достаточно зрелые MDM-решения. С учетом новых вводных, они не только смогли предложить пользователям сопоставимый уровень сервиса, но и начали постепенно пополняться новым функционалом, который в рамках использования импортных продуктов получить уже невозможно», – комментирует Наталья Зейтениди, генеральный директор БФТ-Холдинга.

**Рост санкционного давления, отключение поддержки зарубежных вендоров, отсутствие критичной функциональности, необходимой в связи с усложнением бизнес-процессов и масштаба деятельности – все это повлияло на темпы роста рынка ПО в области управления данными.** Среди дополнительных драйверов можно отметить дефицит на рынке труда и риски интеграции новых систем в существующие ИТ-ландшафты.

«Еще одним фактором, серьезно повлиявшим на ход событий, стал значительный рост самосознания заказчиков. Дело в том, что на различные ключевые позиции – CDO, директор по IT и т.д. – в последние годы пришли опытные и амбициозные молодые ребята, которые прекрасно понимают, чего хотят. Теперь пресейл начинается не со слов "расскажите нам про MDM", а сразу с обсуждения функциональных требований к продукту. Столь значительный рост профессиональных кондиций заказчиков не может не радовать – теперь мы сразу входим фактически в коалицию, создавая рабочую группу, которая способна решить самый широкий круг важнейших задач», – отмечает Александр Константинов, коммерческий директор

«Юниверс дата».

**Российские разработчики стремительно наращивали базовую функциональность коробочных продуктов, а также демонстрировали гибкость при кастомной разработке.**





Алиса Школьникова,  
Руководитель направления  
Data Governance компании  
«ДАР» (входит в ГК «КОРУС  
Консалтинг»)

Еще до ухода иностранных вендоров на российском рынке было достаточно отечественных решений для НСИ. Возможно, они были не так проработаны с точки зрения масштабируемости, отказоустойчивости и требований к нагрузке, как иностранные решения, например, SAP. Но отечественные продукты позволяли закрывать общие базовые задачи в рамках работы с НСИ. Поэтому, на мой взгляд, с уходом зарубежных вендоров на рынке решений для НСИ не возникло какого-то дефицита. Скорее наоборот – рынок получил толчок к развитию российских ИТ-продуктов с точки зрения usability, большего набора функций и универсальности ИТ-решений, исходя из потребностей разных отраслей и компаний. Конкуренция позволила развиваться, во многих текущих решениях уже применены принципы ИИ. Поэтому я не вижу сложности с импортозамещением.

На темпы роста влияли и так называемые «сопутствующие» внедрения MDM-систем при переходе с ERP-решений иностранных вендоров на аналогичные решения российских разработчиков.

Претерпели изменения и требования клиентов к функциональности MDM-систем. **Рынок стал ориентироваться на решения в формате self-service, которые обеспечивают более простую миграцию на новые системы и уменьшает нагрузку на перегруженные ИТ-отделы.** Кроме того, разработчики начали смещать акцент с внедрения локальных решений на модели SaaS с ежемесячной оплатой.

Еще одним заметным трендом стало наличие в MDM расширенных возможностей интеграции с разнообразными внешними источниками.

**Начали пользоваться спросом готовые коннекторы к ЕГРЮЛ, ФИАС, НРД, ЕФРСБ и другим внешним справочникам.**

«Многие компании наконец-то адаптировались к работе в новых условиях и начали новые ИТ-проекты, где отводится большое внимание качеству данных и их интеграции. Возрос общий уровень цифровизации бизнеса, следовательно, и интерес к MDM-решениям, которые начали внедрять не только крупные игроки рынка», – говорит Алексей Орехов, генеральный директор, DATAREON.

По экспертным оценкам, объем рынка в 2023 году мог варьироваться от 800 млн до 30,6 млрд рублей, демонстрируя положительную тенденцию по

сравнению с предыдущими годами.

«Объемы всего рынка решений MDM по итогам 2023 года рассчитать сложно, и мы приняли за ориентир сумму в 11 млрд. рублей, опираясь на данные исследования ЦСР "Рынок систем управления и обработки данных в Российской Федерации: текущее состояние и перспективы развития" [1], опубликованного в мае 2024 года», – комментирует Александр Учаев, продакт-менеджер «1С:MDM Управление нормативно-справочной информацией», фирма «1С».

## 2024-2025 ГОДЫ: СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ, ВНЕДРЕНИЕ ИИ И НЕХВАТКА КАДРОВ

Рынок сейчас проходит стадию активной трансформации, и эксперты выделяют несколько основных тенденций, которые влияют на его развитие.

- **Интеграция с облачными решениями.** Переход на облачные платформы способствует динамичному росту MDM-систем и позволяет компаниям быстрее внедрять решения, снижая затраты на инфраструктуру, обеспечивая гибкость и масштабируемость данных.
- **Увеличение объемов данных.** В условиях роста объема данных и сложности обработки, MDM-системы помогают компаниям обеспечить их



целостность и точность.

- **Управление данными в реальном времени.** Растет спрос на MDM-системы, которые могут предоставлять данные в реальном времени. Это важно для принятия оперативных решений и обеспечивает конкурентное преимущество на рынке.
- **Интеграция с аналитикой и ИИ.** Все больше компаний интегрируют MDM с инструментами аналитики и искусственного интеллекта, что помогает не только управлять данными, но и анализировать их, и, как следствие, улучшать бизнес-решения.

«Согласно отчетам ведущих зарубежных аналитических агентств таких как Gartner, Forrester, Matket Data Forecast, ICT и др. на текущий момент искусственный интеллект (далее – ИИ) играет решающую роль на рынке MDM, повышая качество данных, автоматизируя процессы управления данными и предоставляя возможности прогнозной аналитики. Приложения MDM-систем на основе ИИ могут классифицировать записи, находить значения полей в неструктурированных наименованиях и предсказывать значения других атрибутов, выявлять несоответствия данных, дубликаты записей и предоставлять другую полезную информацию, тем самым улучшая общее управление и операционную эффективность при работе с данными. Аналогичная картина наблюдается и на российском рынке. Заказчики начали включать в свои требования наличие в MDM-системе функциональности, которая реализуется за счет применения ИИ», — рассказал директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко.

- **Усиление требований к качеству данных, их надежности и актуальности**, поскольку они становятся критически важными для принятия управленческих решений. Это требует от компаний внедрения более строгих стандартов управления данными.

Рост основного бизнеса напрямую влияет на увеличение количества записей НСИ. Внедрение MDM-системы становится необходимостью, чтобы эффективно управлять нормативно-справочной информацией.

«Компании стремятся к автономности в развитии своих ИТ-систем, и хотят иметь возможность самостоятельно развивать и модифицировать свои решения, что снижает зависимость от внешних поставщиков и обеспечивает большую гибкость в адаптации к изменяющимся условиям рынка», – комментирует Игорь Мельников, руководитель направления «Торговые сети» CUSTIS.

«Вполне ощутимая тенденция – желание заказчиков влиять на развитие продукта, определять его Road Map, сразу на уровне анализа внедрения влиять на развитие событий. Закончились те времена, когда представители заказчика мирились с нерадивостью и неповоротливостью иностранных вендоров, которые отказывались включать пожелания заказчика в Road Map. Теперь заказчик сам хочет формировать требования к продукту. Именно под эту диктовку и проходит нынешнее формирование рынка MDM», – отмечает Александр Константинов, коммерческий директор «Юниверс дата».

«Стабильный интерес к MDM-системам и управлению клиентскими данными связан и с трендом на гиперперсонализацию. Если раньше компании взаимодействовали с сегментами из тысяч человек, то сейчас есть интерес к более глубокой сегментации и персональному обращению. А для этого нужно иметь полную информацию о клиенте в одном месте. Среди других тенденций — возросшая активность Роскомнадзора и регуляторика, продиктованная большим количеством утечек персональных данных. Сейчас клиентский MDM берет на себя функции, связанные с соблюдением 152-ФЗ, управлением согласиями на обработку персональных данных и рекламу. В его зоне ответственности и автоматические проверки физических и юридических лиц по различным спискам Росфинмониторинга, и формирование отчетности в рамках 115-ФЗ. MDM также управляет сроками хранения данных и их деперсонализацией. В этом плане мы пошли гораздо дальше традиционных западных MDM», – говорит Никита Назаров, технический директор HFLabs.

**В качестве основных драйверов роста рынка участники обзора отмечают** переход к data-driven моделям управления, необходимость оперативного обновления информации в цифровых каналах, оптимизацию процессов в закупках и управлении запасами материально-технических ресурсов (МТР), а также стремление компаний к независимости от иностранных технологий и продолжающееся импортозамещение. Причем как самих MDM-решений, так и корпоративных хранилищ данных, ERP-систем, в процессе миграции которых возникает необходимость в централизации основных справочников.

## Помимо этого, на рынок влияют:

- **Снижение затрат на управление данными.** Эффективные системы MDM помогают снижать затраты на управление данными, что является ключевым фактором для многих компаний. Они сокращают время на восстановление и подготовку данных. Улучшение качества данных. Использование MDM-технологий помогает повысить качество и последовательность данных, что важно для анализа и принятия решений.
- **Увеличение числа слияний и поглощений.** В результате слияний и поглощений компании сталкиваются с необходимостью объединения и стандартизации данных, что также стимулирует спрос на MDM-решения.
- **Фокус на клиентском опыте.** В условиях высокой конкуренции компании стремятся улучшить клиентский опыт, и MDM играет ключевую роль в создании единого вида данных о клиентах и оптимизации взаимодействия с ними.
- **Появление новых промышленных площадок.** Сейчас активно строятся новые производства, бизнес заходит в новые для себя отрасли. Часто деятельность предприятий связана с выпуском продукции, которая состоит из более мелких деталей – и для управления данными, которые лежат в основе бизнес-процессов, необходимы системы MDM.
- **Серьезные требования заказчиков к функциональности продукта «из коробки».** Если раньше, под влиянием иностранных вендоров российские компании, внедряющие эти технологии, были вынуждены мириться с крайне скудным функционалом готового решения, рассчитывая «догнать

функционал» на уровне внедрения, то теперь требованием рынка стала «мощная коробка».

- **Желание компаний оптимизировать свои производственные и бизнес-процессы.**



Алиса Школьникова,  
Руководитель направления  
Data Governance компании  
«ДАР» (входит в ГК «КОРУС  
Консалтинг»)

Бизнес оперативно реагирует на различные изменения, например, в экономике, логистике или потребительском поведении, и все больше обращает внимание на эффективность процессов и информационных системы – они должны приносить выгоду компании, давать ей возможность оставаться на рынке и развиваться.

«Уход зарубежных компаний, работающих в различных отраслях экономики, стимулирует российские предприятия занимать освободившиеся ниши. Это приводит к необходимости информационного сопровождения бизнес-процессов и появлению потребности в инфраструктурных решениях», – отмечает директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко.

Полина Сорокина, консультант практики Стратегия данных и Управление данными Ахеніх, среди ключевых драйверов рынка выделяет рост цифровизации, роли данных и аналитики в принятии управленческих решений и популярности экосистемного подхода.

«Все больше игроков выбирает путь создания экосистемы, объединяющей данные дочерних компаний, партнеров и клиентов, для получения синергетического эффекта, что в свою очередь требует создания возможности быстрой интеграции данных из разных источников на базе единых справочников», – говорит эксперт.

Дмитрий Кичко, вице-президент по консалтингу Группы «Борлас» отмечает, что MDM-системы традиционно находятся в тени ERP. Когда говорят про импортозамещение, то в первую очередь имеют в виду ERP-системы. Но фундаментом успешного проекта внедрения корпоративных систем является управление мастер-данными и НСИ.

«Поэтому можно сказать, что рынок MDM развивается параллельно в связке с ERP и развивается очень активно. Все больше корпораций импортозамещают ERP-системы и одним из первых этапов внедряют MDM. С учетом того, что первенство на рынке отечественных ERP уверенно держит 1С, то и выбор системы управления мастер-данными для сохранения общей информационной экосистемы в большинстве случаев остается за решением этого вендора», – комментирует Дмитрий.

«Комплексные проекты с замещением иностранных ERP-решений являются одним из основных заказчиков по темам управления мастер-данными и нормализации НСИ. Тренд только начинается и вряд ли закончится в ближайшие несколько лет. Нехватка специалистов по внедрению MDM-систем со стороны заказчика зачастую является стопором для проекта. Мы как интегратор помогаем кадрами, но также чувствуем нехватку профессионалов», – добавляет Евгений Антропов, директор отделения управления мастер-данными IBS.

В то же время **рост рынка замедляют такие факторы как сложности интеграции новых систем в существующие ИТ-инфраструктуры и недостаточный опыт отечественных вендоров в реализации крупных проектов.** Эти препятствия могут затруднить успешное внедрение новых решений и технологий, что в свою очередь влияет на общую динамику развития рынка.

В SDI Solution отмечают, что рынок также замедляет подорванное доверие к поставщикам и разработчикам ПО. Оно вынуждает крупные предприятия

ставить вопрос о стабильности того или иного вендора и его решения и рассматривать покупку ядра решения. Иногда это является безальтернативным условием заключения сделки. При этом, отсутствие на рынке независимого аналитического агентства, обеспечивающего независимую глубокую оценку представленных на MDM решений, увеличивает сроки и удорожает выбор ПО потенциальными заказчиками.

«В случае, если заказчик рассматривает MDM-систему как комплексное инфраструктурное решение, существует вероятность того, что не будет выделено достаточное финансирование для приобретения зрелого и полнофункционального программного обеспечения, которое будет полностью соответствовать требованиям предприятия. Это может привести к отсрочке внедрения системы и откладыванию спроса на неопределенное время», – говорит директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко.

Также эксперт обращает внимание на то, что отсутствие процедуры тестирования ПО на соответствие требования заказчика на этапе оценки потенциальных кандидатов на импортозамещение повышает вероятность выбора решения, которое не сможет обеспечить эффективное выполнение бизнес-процессов компании. А с увеличением масштаба деятельности вероятность данного риска увеличивается.

**Еще один негативный для рынка фактор – дефицит квалифицированных специалистов.** Отток ИТ-специалистов из России и неравномерное распределение оставшихся в сторону финансового сектора и крупных

холдингов с собственной разработкой ПО, создает кадровый голод и замедляет процесс развития коммерческих программных продуктов в области управления данными и внедрение инноваций.

**Существенным ограничением выступает недостаток экспертизы для поддержки и развития систем после завершения проекта внедрения.** В этих условиях повышается роль зрелого интегратора, готового поддержать экспертизой и ресурсами в переходный период «приживания» системы.

«Рынок труда испытывает дефицит специалистов, поэтому предприятия стараются максимально автоматизировать свою повседневную деятельность, в том числе привести в порядок справочную информацию.

Непротиворечивые и корректные справочные данные, оптимальная организация НСИ в ИТ-ландшафте предприятия или холдинга, выверенные бизнес-процессы работы со справочными данными – один из заделов для повышения эффективности», – считает Александр Личман, директор по маркетингу и продажам направления PLM АСКОН.

«Многие вендоры, и фирма "1С" в числе первых, понимая важность направления MDM, вкладывают много ресурсов и сил на развитие образовательного процесса для молодых специалистов», – говорит Александр Учаев, продакт-менеджер «1С:MDM Управление нормативно-справочной информацией», фирма «1С».

«Работа с записями – рутинная задача для линейного персонала, который достаточно часто меняется. Если работа с данными ведется разрозненно и

разными сотрудниками, возрастают риски дублирования информации в разных системах, а также вероятность ошибок по причине человеческого фактора. Внедрение системы НСИ позволит снизить объем ручной рутинной работы и повысить качество данных», – отмечает Никита Бессмертный, менеджер по развитию бизнеса K2Tech.

### **Также из факторов, замедляющих рост рынка, можно выделить:**

- Высокую стоимость внедрения.
- Отсутствие четкой стратегии управления данными.
- Конкуренцию со стороны альтернативных решений.
- Недостаточную зрелость рынка в работе с данными.
- Общую экономическую ситуацию и тренд на сокращение расходов.

«Не менее 40% крупных компаний уже выполняют проекты по импортозамещению систем управления НСИ или планируют их выполнение. В то же время, наблюдается сокращение бюджетов на проекты по НСИ и даже секвестирование уже выделенных бюджетов, что связано с общей экономической ситуацией. Сокращение бюджетов от первоначальных планов достигает 20-30%. На рынок также существенно влияют повышение стоимости программных платформ российских вендоров и нехватка квалифицированных ресурсов именно по тематике управления НСИ», – комментирует Дмитрий Выволокин, заместитель генерального директора «ИНТЕРТЕХ ХОЛДИНГ».

«Консервативные прогнозы роста рынка, стабилизация после отделения от глобальных компаний и изменения структуры собственности – все эти факторы вызывают опасения в части запуска крупных инфраструктурных проектов у лидирующих заказчиков. Безусловно, при сравнении с привычными крупному enterpris'у best-in-class решениями от западных вендоров, российские решения будут проигрывать – в развитие западных решений десятки лет вкладывались гигантские инвестиции», – поясняет Полина Сорокина, консультант практики Стратегия данных и Управление данными Aхenix.

Кроме того компании, которые еще не ощутили на себе сильного давления рынка с точки зрения конкуренции и снижения прибыли, могут не обращать внимание на такие важные направления цифровизации как работа с данными.

«Для многих компаний необходимость управлять данными является задачей второго или третьего порядка. Многие рассуждают следующим образом: главное – это системы хранения данных, далее по значимости идут ERP-системы, CRM-системы и так далее. При таком подходе, важность MDM низвергается резко вниз. Однако такие компании не учитывают важнейшего фактора – если данными не управлять, это неминуемо приведет к потерям, причем, денежным. Если не заниматься своими данными, не очищать их, не убирать дубли, то любое, даже самое красивое "озеро данных" станет "болотом данных"», – предупреждает Александр Константинов, коммерческий директор «Юниверс дата».

Алексей Юдин, коммерческий директор SOFROS, отмечает, что рынок MDM продолжает эволюционировать, подстраиваясь под новые вызовы и возможности, возникающие в условиях постоянно меняющегося цифрового ландшафта. Несмотря на существующие препятствия, такие как высокая стоимость внедрения и сложности интеграции, спрос на системы MDM остается стабильным благодаря росту объема данных, необходимости в их качестве и скорости обработки.

«Сейчас спрос на MDM-системы существенно вырос, и это влечет за собой появление новых продуктов и игроков. Появилась здоровая конкуренция за клиента, за лучшее программное решение. Но есть в этой ситуации и обратная сторона – на рынке заметна спешка. Все больше новичков пытаются выйти на перспективный рынок, и далеко не всегда они готовы предложить клиентам достаточно зрелый продукт. Конечно, рано или поздно этот творческий хаос закончится, определятся ключевые продукты и лидеры рынка. Главное, чтобы за это время не снизились лояльность и доверие заказчиков к MDM-системам и их производителям, а также к отечественному ПО в целом», – добавляет Евгений Кокин, руководитель направления MDM в Navicon.

## ДИНАМИКА РЫНКА

Оценка динамики и объемов рынка по итогам 2024 года у экспертов разнится. В «ИНТЕРТЕХ ХОЛДИНГ» общий объем проектов по НСИ оценивают в сумму около 3,5 млрд. рублей. Это как крупные проекты по НСИ (стоимостью более 100 млн. рублей, таких проектов реализуется не более 7-8), так и средние и мелкие проекты (примерно 40-50 средних и более 100 мелких проектов), без учета проектов по аутсорсингу. В IBS объем рынка оценивают в меньшую сумму – 2-2,5 млрд. рублей. В компании отмечают, что оценка может варьироваться из-за того, какие компоненты учитываются: лицензии, заказная разработка, качество данных, методология.

В компании SOFROS, опираясь на данные Master Data Forecast, называют цифру в несколько раз больше – 15 млрд рублей.

«Мы для себя руководствуемся следующей оценкой. Согласно данным Master Data Forecast, объем общемирового рынка MDM оценивается в 16,22 млрд долларов США на 2024 год и имеет динамику роста в 19,8%.<sup>[2]</sup>

Пропорционально ВВП России можно полагать, что объем рынка РФ в 2024 году оценивается в 32 млрд руб. Однако, мы считаем эту оценку завышенной не менее чем в 2 раза, поскольку процесс импортозамещения идет не так

динамично, как нам бы хотелось. Так что оцениваем рынок в 15 млрд руб. с динамикой около 20%», – комментирует Алексей Юдин, коммерческий директор, SOFROS.

С такой оценкой согласны в «ТС», отмечая, что по данным исследования ЦСР, **объем отечественного рынка решений по управлению данными в 2024 году, может составить около 15 млрд. рублей.**

В SDI Solution называют более масштабные объемы рынка.

«По данным экспертного анализа, основанного на информации от мировых аналитических агентств и российских электронных торговых площадок, можно предположить, что объём российского рынка MDM-систем, включая работы по нормализации мастер-данных, в 2025 году приблизится к 58 миллиардам рублей, что составляет 2,7% от мирового рынка MDM. По нашей оценке, прогнозируем, что рост до 2028 года с учетом импортозамещения сохранится с совокупным среднегодовым темпом роста не менее 17,4%», – говорит директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко.

**Учитывая мнения всех опрошенных экспертов, рост рынка составляет от 10 до 30% в год.**

## ПОПУЛЯРНОСТЬ MDM В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ И ЗАПРОСЫ ЗАКАЗЧИКОВ

Как рассказал директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко, на рынке MDM систем существуют системы условно «легкого» и «тяжелого» классов. К первым относятся системы управления корпоративной НСИ, ориентированные на финансово-экономический контур предприятия. Данные системы реализуют упрощенную модель данных, в рамках которой объекты НСИ имеют ограниченный атрибутивный состав, необходимый и достаточный для проведения закупок товаров. Применение MDM данного класса логично в случае, если в организации отсутствуют прикладные информационные системы, погруженные в специфику промышленного производства и оперирующие инженерными мастер-данными (подсистемы комплекса PLM: PDM, CAD, CAM, CAE, CAPP). MDM «тяжелого» класса позволяет вести максимально полный атрибутивный состав объектов НСИ (свыше 200 атрибутов различного типа для одного шаблона класса), востребованный специалистами инженерных служб, а также реализовать гибкую объектно-ориентированную модель данных, учитывающую семантические (смысловые) взаимосвязи объектов промышленного производства.

«В настоящее время мы наблюдаем повышенный спрос на системы «тяжелого» класса, к которым относится «Semantic MDM», в различных отраслях экономики: нефтегазовой, металлургической, добывающей,



энергетической отраслях и в машиностроении. Также, в последнее время появился спрос и в финансовом секторе», — отметил эксперт.

По словам Андрея Андриченко, при выборе центральной системы (MDM-системы) заказчики отмечают следующие наиболее важные для них критерии:

- наличие готовых предложений по реализации проекта, в том числе с точки зрения методологии;
- соответствие решения критериям импортозамещения;
- максимальное покрытие функциональных и нефункциональных требований на этапе оценки решений;
- производительность и отказоустойчивость решения;
- обеспечение информационной безопасности в решении;
- обеспечение low и no-code подходов в решении;
- гибкость решения (возможность его адаптации под новую структуру данных).

**Выбор MDM системы зависит от специфики контента и масштаба внедрения, которое может охватывать как финансово-экономический, так и инженерный контур организации.** Использование в промышленности MDM-системы, адаптированной к производственной специфике, способствует созданию на предприятии единого информационного пространства, в котором актуальные и достоверные эталонные данные принадлежат всем пользователям в соответствии с назначенными правами

доступа.

### **Наиболее востребованы MDM-системы сегодня в таких отраслях, как:**

- Ритейл: управление ассортиментом, ценами и клиентскими данными.
- Финансовый сектор: управление данными клиентов и продуктов.
- Производство: управление номенклатурой и технологическими данными.
- Энергетика и нефтегаз: управление техническими данными оборудования и инфраструктуры.
- Логистика и транспорт: оптимизация маршрутов и управление парком.

Именно в этих сферах компаниям приходится много работать с контрагентными справочниками и номенклатурами, большим количеством постоянно меняющихся данных. Также их работа сопряжена с достаточно жесткими регламентами и нормативными документами.

**Наиболее востребованной услугой является не столько внедрение ИТ-системы, сколько организация работы со справочниками, определение «узких» мест при их создании.** В том числе это касается деактивации устаревших позиций и взаимодействия между учетными системами, а также интеграции MDM с другими системами, которые уже используются в компании и в которых есть справочные данные.

Все больше заказчиками на создание корпоративного НСИ становятся предприятия несырьевого сектора экономики, появляются проекты по



выстраиванию управления НСИ на относительно небольших предприятиях, в госсекторе, строительной отрасли. Эксперты наблюдают примеры успешных внедрений MDM-решений в крупных российских банках, добывающих компаниях, госкорпорациях – то есть в тех организациях, которым нужно оперативно реагировать на меняющиеся требования бизнес-среды и поддерживать конкурентоспособность на рынке.

Как отмечает Евгений Антропов, директор отделения управления мастер-данными IBS, появляются заказчики, которые после этапа бурного роста понимают необходимость формирования надежного фундамента для ИТ-архитектуры в виде качественного управления мастер-данными. Отсутствие MDM серьезно сдерживает возможности внедрения ИТ-бизнес-приложений и автоматизацию бизнеса. Аналогичные задачи возникают после объединений предприятий, производств.

«Если раньше все работало по отдельности, то сейчас трудно обосновать необходимость дополнительной дорогостоящей системы. Бизнесу проще выделить финансирование на дополнительное производство, чем заказать услугу. Растущие отрасли, а также отрасли, требующие быстрого импортозамещения, являются основными заказчиками MDM-систем. Такими являются финсектор, промышленность, телеком, транспорт и другие», – комментирует эксперт.

«Внедрение или реновация MDM систем наблюдается у крупных компаний практически во всех отраслях, включая ТЭК, металлургию, сельское хозяйство. Заказчиков интересуют тиражируемые решения, с развитым функционалом и

преднаполненными базами данных НСИ, что может позволить им сократить время на внедрение. Часто заказчики просят потенциального подрядчика показать макеты будущей системы на различных программных платформах и сравнивают "живые" прототипы системы», – отмечает Дмитрий Выволокин, заместитель генерального директора «ИНТЕРТЕХ ХОЛДИНГ».

Растущий спрос на MDM-системы обусловлен увеличением объема данных и потребностью в их эффективном управлении. Компании понимают, что качественные данные являются одним из ключевых факторов успеха в конкурентной среде.

«Важно учитывать, в первую очередь, именно мотивацию и готовность предприятий внедрять MDM, а также временные, финансовые и человеческие затраты на внедрение. В частности, для реального внедрения MDM-систем в масштабах предприятия или корпорации потребуется "научить" все программы работать с этими данными. При принятии решения об использовании MDM-продуктов заказчикам надо четко понимать, что это долгосрочные и ресурсоемкие проекты. Для внедрения и применения MDM потребуется разработка многолетней программы и понимание того, что придется трансформировать и переосмыслить работу многих бизнес-процессов, и всех используемых в них программ. При чем делать это придется "на ходу", без остановки их работы», – говорит Игорь Кочан, заместитель генерального директора по развитию PLM-технологий, компании «Топ Системы».

## При выборе системы заказчики ориентируются на несколько важных критериев, среди которых:

- наличие готовых предложений по реализации проекта, в том числе с точки зрения методологии;
- соответствие решения критериям импортозамещения;
- максимальное покрытие функциональных и нефункциональных требований на этапе оценки решений;
- экономическая эффективность и стоимость владения;
- легкость интеграции с существующими ИТ-системами;
- соответствие бизнес-целям компании;
- качество архитектурных решений и надежность системы;
- поддержка специфических отраслевых требований;
- функциональность и полнота инструментария;
- гибкость и масштабируемость в соответствии с ростом и изменяющимися потребностями компании;
- обеспечение low и no-code подходов в решении;
- возможность настройки проверок качества данных в системе;
- возможность подключения ИИ и доступность открытого API;
- наличие средств защиты данных (аутентификация, авторизация, шифрование и управление доступом).

Клиенты ищут, в первую очередь, надежные решения, которые обеспечат порядок в данных, минимизируют издержки, поддержат рост бизнеса.

Важную роль играет наличие качественной поддержки со стороны вендора



или интегратора и прозрачной дорожной карты развития продукта, а также возможность самостоятельного развития и настройки системы без зависимости от вендора, и создание приятного пользовательского опыта, что требует учета запросов на интерфейс и кастомизацию.

«Перед компаниями сейчас стоят две большие задачи – это достижение вендорнезависимости и масштабируемость решений. Поэтому одним из ключевых запросов является бесшовный переход с импорта на отечественные решения без остановки ключевых бизнес-процессов. Заказчики также стремятся к интеграции разрозненных источников данных для получения единой версии правды, повышению качества и актуальности данных для принятия обоснованных решений, а также к гибкости и масштабируемости систем, позволяющим быстро адаптироваться к изменениям», – комментирует Игорь Мельников, руководитель направления «Торговые сети» CUSTIS.

«Потенциальные Заказчики MDM-систем проявляют интерес к кооперации в рамках отраслей в направлении стандартизации мастер-данных, а также к развитию систем корпоративного управления мастер-данными в сторону идеологии Data Governance. Крупными заказчиками также ставится задача централизованного управления корпоративными мастер-данными в проекте создания цифрового производства, что создает предпосылки к стандартизации описания мастер-данных, которая является одной из краеугольных задач национального проекта «Экономика данных», нацеленного на опережающее развитие промышленного производства и техническое перевооружение отечественных предприятий», – говорит



директор по развитию АО «ЭСДИАЙ СОЛЮШЕН» к.т.н. Андрей Андриченко.

«Сегодня заказчики ждут от MDM работы в реальном времени и обновления информации буквально за секунды. Они все чаще строят свой корпоративный ИТ-ландшафт таким образом, что MDM становится mission critical системой с доступностью 99,99%. Такие системы относятся к числу высоконагруженных, поскольку они обеспечивают эталонными сведениями весь ландшафт организации. И если речь идет о бизнес-критичной системе, на которую опирается вся структура компании, то такие проекты имеют чек 100+ миллионов рублей», – добавляет Никита Назаров, технический директор HFLabs.

**Большинство запросов заказчиков касаются единой корпоративной системы MDM**, поддерживающей мульти-доменный режим, управления мастер-данными конкретного домена, для решения узкой прикладной бизнес-задачи.

По словам Александра Личмана, директора по маркетингу и продажам направления PLM АСКОН, также поступают запросы на поддержку территориально-распределенной работы, организации мастер-данных при наличии нескольких исторически сложившихся источников, гибкие ограничительные перечни, механизмы управления качеством данных, наполненность и пополнение справочников, передачу данных в ERP-системы.

«У заказчиков есть запрос на персонализированный подход. Более востребованными становятся не коробочные продукты с унифицированным

функционалом, а решения, позволяющие закрывать индивидуальные потребности заказчика. Необходимость ускоренной миграции на новые системы сформировала запрос на self-service-решения, которые дают возможность специалистам с любым техническим уровнем запускать и настраивать бизнес-процессы. Также востребованы расширенные возможности интеграции MDM-систем с внешними источниками данных», – отмечает Павел Шубный, директор департамента заказной разработки компании СИГМА.

«Клиентов в первую очередь интересует прикладное использование имеющихся данных и управление ими. Источниками данных как правило выступают системы класса ERP, ECM, CRM и MDM. Разумеется, на промышленных предприятиях мы видим большой интерес к системам PDM, PLM, EHS и т.п. – они также являются источниками данных», – говорит Александр Учаев, продакт-менеджер «1С:MDM Управление нормативно-справочной информацией», фирма «1С».

## ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

По прогнозам экспертов, в ближайшее время рост рынка продолжится. Акцент будет смещаться в сторону систем MDM со «встроенными» цифровыми специалистами НСИ на основе нейросетей.

Также **в течение ближайших 2-3 лет должно завершиться импортозамещение**, после чего объем новых внедрений может снизиться, и рынок войдет в фазу доработок существующих решений, их развития и слияния классов систем.

**Одним из ключевых изменений станет усиление роли данных в бизнес-стратегиях**, это потребует от компаний внедрения более эффективных систем управления данными. Также возрастут требования к интеграции и интероперабельности систем, что сделает необходимым создание бесшовной интеграции MDM с другими бизнес-приложениями.

**Развитие отечественных технологий и решений продолжит укреплять позиции российских вендоров на рынке.** Будут развиваться цифровые продукты, полностью закрывающие потребность бизнеса в области управления данными. Между участниками рынка будет обостряться

конкуренция, а заказчики станут более требовательными при выборе решений.



Алиса Школьникова,  
 Руководитель направления  
 Data Governance компании  
 «ДАР» (входит в ГК «КОРУС  
 Консалтинг»)

Количество внедрений отечественных решений для НСИ будет только расти. Сейчас не хватает решений для малого и среднего бизнеса несмотря на то, что они тоже работают с НСИ. Также есть вероятность, что появятся сервисы, которые позволят СМБ за небольшую абонентскую плату нормализовать работу с данными и развиваться дальше, строя свою работу на очищенных данных – такие запросы на рынке уже есть.

Важным трендом станет повышение значимости пользовательского опыта. Системы будут разрабатываться с акцентом на удобство и интуитивную понятность для пользователей.

Ожидается углубление специализации, что приведет к появлению отраслевых MDM-решений, адаптированных под специфические требования



различных секторов экономики.

«Компании, которые инвестируют в современные MDM-системы и внедряют передовые технологии, смогут получить конкурентные преимущества, повысить свою эффективность и адаптивность к изменениям на рынке», – комментирует Игорь Мельников, руководитель направления «Торговые сети» CUSTIS.

«В ближайшей перспективе рынок продолжит насыщаться и двигаться к технологическому суверенитету. В более дальней перспективе, на горизонте 6-7 лет, мы ожидаем появления на рынке полнофункциональных отраслевых ERP, поддерживающих не только уже имеющиеся сейчас планирование и операционную деятельность, но и методы управления на основе цифрового двойника, под которые потребуются новые MDM-решения. Вероятно, это спровоцирует очередную волну развития технологических платформ», – говорит Наталья Зейтениди, генеральный директор БФТ-Холдинга.

Дмитрий Выволокин, заместитель генерального директора «ИНТЕРТЕХ ХОЛДИНГ», прогнозирует расширение набора сервисов в системах ведения НСИ, переход от внедрения единичных справочников к созданию комплексных систем НСИ, рассчитанных на ведение 20-50 справочников. Кроме того, стоит ожидать консолидации рынка.

«На рынке в настоящее время явный избыток платформ для управления НСИ. Скорее всего, в перспективе 3-5 лет должно остаться 3, максимум 4 платформы. Их должно быть меньше, но они должны быть качественными,

проработанными и удобными для бизнес-пользователей. Для российского рынка этого количества вполне достаточно, даже с учетом тренда на цифровизацию экономики», – считает эксперт.

«В ближайшие 5 лет определятся около 3 программных продуктов, которые и станут лидерами рынка. Это естественный процесс: конкуренция очень важна для успеха бизнеса, но иметь на рынке 80+ программных продуктов, как, например, систем класса BI, – коммерчески не эффективно», – соглашается Алексей Юдин, коммерческий директор, SOFROS.

Все большую роль будут играть технологии ИИ и машинного обучения. По мнению Александра Константинова, коммерческого директора «Юниверс дата», интеллектуальный помощник, основанный на ИИ, будет способен определять аналоги, устранять дубли и автоматически проверять ошибки. Все это станет стандартом работы с данными. ИИ-технологии значительно упростят анализ и обработку информации, позволив пользователям быстрее и точнее решать задачи.

«Перспективы у рынка MDM в России отличные: с одной стороны, управление мастер-данными – это путь зрелых компаний, а с другой – это история про наведение порядка в data-ландшафте, а порядок нужен всем. На мой взгляд, в ближайшие 2-3 года до 60% российских компаний так или иначе перейдет на использование MDM. Потенциал у рынка есть, и он достаточно большой», – подытоживает Евгений Кокин, руководитель направления MDM в Navicon.

## ПОСЛЕСЛОВИЕ

Импортозамещение учетных систем, хранилищ данных и аналитических решений подстегнуло компании к нормализации данных в рамках работы со справочниками, и к упорядочиванию данных при внедрении новых ИТ-решений. Так как ИТ-ландшафт во многих компаниях начал меняться, интеграция новых продуктов, которые помогают систематизировать работу с НСИ, для многих организаций стала логичным шагом.

Рынок решений для управления данными растет за счет спроса, который поддерживается регулятором. Многие новые законодательные инициативы направлены на то, чтобы обязать предприятия системно работать с данными. Поэтому в последние два года с этим направлением начали работать даже те компании, которые не собирались этого делать.

Кроме того, наблюдается устойчивый рост данного сегмента рынка на фоне изменения потребительского спроса и возможностей цифровизации. Компании начинают осознавать важность эффективного управления данными, что в свою очередь стимулирует спрос на системы, способствующие автоматизации процессов, повышения качества данных и интеграции различных источников информации. Говорить о данных стало трендом, появилось много профессиональных площадок для обсуждения грамотной работы с ними. Повышается осведомленность заказчиков, а это, в



свою очередь, позволяет им более эффективно выстраивать data-ландшафт и выбирать для себя лучшие решения.

Новый технологический тренд, связанный с внедрением искусственного интеллекта и машинного обучения, также оказывает значительное влияние на функциональные возможности систем управления данными, позволяя компаниям быстрее анализировать и обрабатывать информацию, принимая более обоснованные решения. Каждый значимый ИТ-продукт невозможен сейчас без встроенного ИИ или без возможности его подключения.

Прогнозы по развитию рынка в будущем выглядят оптимистично. Ожидается, что предприятия продолжат инвестировать в решения, которые помогут им адаптироваться к изменяющимся условиям и повышать свою конкурентоспособность.

Данные, опубликованные в исследовании ЦСР, позволяют сделать вывод, что при сохраняющемся темпе роста, к 2030 году объем рынка составит 30 млрд. рублей. Это позволит российским вендорам активно развивать существующие продукты по управлению мастер-данными и НСИ, а также создавать новые, обеспечивая растущие потребности клиентов современными и надежными системами.