

- ▶ [论文投稿](#)
- ▶ [关于论文发布证明](#)

相关链接

- ▶ [学术活动厅](#)
- ▶ [专家讲座](#)
- ▶ [中华管理论坛章程](#)
- ▶ [个人专栏](#)



中国ERP市场调查报告

爱伦（苏州大学商学院）

在经历了2000年至2002年近3年漫长的市场低谷后，至2003年6月份，国内ERP市场已摆脱困境，彻底走出低谷，终于盼来了收获的黄金季节。由ERP软件和实施为主导，包括系统集成、应用软件、IT项目咨询及监理业务的信息化产业链正在悄然形成。基于市场发展的结果，本土ERP厂商间的竞争正在从无序走向有序，基本形成了由SAP、用友、金蝶、和佳、神州数码等领导厂商主导的市场竞争格局。由于ERP产品的不断成熟与完善，使得国内ERP厂商成为本土市场的弄潮儿。这一利好形势无疑使企业用户成为最大的赢家，并最终形成企业用户、软件商、系统集成商和管理咨询商多赢的局面。

2003年从“春秋”到“战国争雄”

1、ERP市场彻底走出低谷

如果根据ERP一线的感觉，可以作出的基本判断是，至2003年6月份，国内ERP市场已彻底走出困境。以ERP应用为主导的企业信息化战略，已成为国内大多数企业提升自身管理和竞争力的必然选择。特别是经历了3-5月份“非典”严峻考验后，国内ERP市场不仅未受影响，反而呈现出需求更加旺盛的趋势。

首先是企业对ERP的需求持续增长。应该说2003年以前的ERP市场增长，存在一定的“水份”，这在ERP市场启动阶段似无可厚非。而今的增长与几年前的市场虚增却有着本质的区别，那就是从企业自身实实在在的需求基础上表现出来的良性增长，少了些市场炒作和浮躁成份。

此外，企业对ERP的购买价格渐趋理性化。企业不再片面追求价格优惠，更多关注软件提供商的产品及服务品质。山东某地区一家企业的信息化选型小组负责人明确告诉参与竞标软件厂商，他们ERP软件加服务的预算为300万元。陕西省一家上市公司甚至放言，报价低于某某价格以下的厂商不在他们考察的范围之列。同时，ERP价格的渐趋理性还表现在软件价格的分层化。以前很多企业希望花20~30万元购买价值在100万元以上的软件产品，现在由于市场的细分和软件产品的多样性，ERP产品及价格的可选择性更强了，用户可以根据自身规模及需求，以及实施风险等因素，选择适用的软件产品。

在ERP的选型周期方面，较之以前大为缩短。以前一个中型企业在ERP选型上花费的时间至少需要半年以上，有的企业甚至长达两年以上时间。这给软件厂商和企业自身都带来了巨大的成本和费用压力，双方风险更大。现在，企业从ERP立项到最终确定合作伙伴，仅需3个月左右时间，甚至更短，这充分说明了买卖两个市场正在日益走向成熟与规范。

2003年四五月份的“非典”危机，在一定程度上也激发了企业对ERP的市场需求。“非典”改变了人们的一些生活习惯，也改变了很多软件商的商业模式。“非典”肆虐期间，包括用友、金蝶、和佳在内的很多著名ERP厂商通过互联网等手段，与用户进行沟通联络，使自身业务基本未受太大的影响。不仅如此，很多传统企业为了避免面对面的接触，对外业务联络纷纷采用互联网方式进行，员工尝试在家中上班，通过网络对企业的应用进行技术支持和服务，使软件企业的生产效率和运营效率得到明显的提升，为软件企业提供了新的开发和营销模式。

更重要的是，由于ERP软件的不断成熟，企业对信息化投资收益满意度不断提高。根据中国软件行业协会2002-2003年度《中国软件产业发展研究报告》中对被抽查的已经实施信息化的百家企业调查结果显示：82%的企业对信息化投资收益是满意的。另外有96%的企业通过实施信息化降低了企业成本，94%企业降低了库存，89%的企业提高了流动资金周转率，87%的企业提高了按期交货能力和缩短了生产周期和作业时间，还有82%的企业扩大了产品销售收入。

2、ERP市场竞争呈良性发展态势

几年前，国内舆论在批评国外ERP产品价格(包括软件和服务费用)高得离谱的同时，国内软件厂商却又不得不吞咽相互之间恶性价格竞争的苦果。而恶性价格竞争的最大的受害者还是最终的企业用户。由于部分不负责任的软件厂商的误导以及企业投资不到位等诸多因素的影响，导致国内企业实施ERP成功率很低，有的企业甚至发展到了与软件厂商对簿公堂的后果。

进入2002年，上述不良现象正在日益改善。ERP厂商间的竞争逐步由“春秋”向“战国争雄”时期转变，最终形成了四大阵营：以SAP为代表的国外ERP厂商阵营；以用友、金蝶为代表的、从财务软件转型的管理软件厂商阵营；以和佳为代表的、从MRP发展起来的专业ERP厂商阵营和以神州数码为代表的、从IT分销商“杀入”ERP市场的硬件厂商阵营。从用户数量及发展速度来看，用友、金蝶、和佳、神州数码等为代表的国内ERP厂商的市场份额，已经超过国外ERP产品市场份额，而这种发展势头还将继续延续。

“战国争雄”格局的形成，使一些实力弱，产品不成熟的ERP软件商被淘汰出局。市场的恶性竞争现象也正在逐步消退，一批更加务实的ERP软件厂商正在国内ERP市场上扮演主角。一个ERP用户曾这样说，他们在ERP项目招标时，很敬佩一家国外知名的ERP厂商。当竞价到了一定的阶段后，该厂商的销售代表宣布退出项目竞标。“虽然没有合作成功，但我们很佩服这个厂商，因为他们没有参与恶性竞争”。同样，一些国内知名的ERP提供商也越来越多的拒绝了个别企业的“不合理”的要求。如某省一家企业通过议标方式进行ERP招标，标书规定应标厂商需先交一定额的投标保证金，中标后的付款方式是：合同正式签订5日内付总合同额的10%，合同完全履行完毕后付80%，正式运行一年后再付10%。这样的标书一经发出，应标者除当地几个不为人知的小软件公司外，国内外几家知名的软件厂商都没有派人应标。再如，有的企业希望花费几十万元人民币，购买几百万元人民币的ERP软件及服务，甚至附带要求厂商必须向其完全开发ERP源代码。类似这些不合理要求，同样被国内很多软件厂商所拒绝。因为他们知道，ERP项目的工作量和投入成本并不会因为价格的降低而减少，低价位只能意味着牺牲对客户的服务，最终砸的是自己

的招牌，害的是客户。

由于ERP软件及服务的特性以及企业需求的多样化，ERP市场几乎不可能出现“一统天下”的局面，国内ERP市场“战国争雄”的局面还将会一直持续下去。但随着竞争的结果，市场最终会剩下35个规模较大或产品与服务能力较强的软件厂商。

3、本土ERP产品成为市场上的主力军

ERP市场的竞争，归根结底还是产品和服务的竞争，这一论断已经被市场实践所证明。

以财务软件起家的用友软件公司，在ERP产品研发上投入了巨额资金，并提出“网络化、组件化和平台化”产品研发战略，进一步完善NC与U8产品，并在一些行业迅速推出一系列成功案例，终于摘掉了财务软件厂商的帽子。用友董事长王文京在中关村IT人士协会“CEO早餐会”上透露，用友仅产品研发人员就达千余人之多。这充分表明了用友对产品与技术的重视程度。金蝶于2003年在产品上亦有重大举措，推出其新一代企业应用软件——金蝶EASforJ2EEV3.0，EAS基于企业动态建模和组件化构件模式，构架在金蝶独创的商业操作系统(BOS)的平台之上，具有平台化、集成化、人性化等三大特性。金蝶还通过“明珠耀东方”的全国巡展，全力打造其ERP成功案例，在国内ERP市场造成一定的影响。借助一本号称要“颠覆ERP”的书《终结ERP》，新中大推出了URP产品概念。按照石钟韶的观点，与ERP相比，URP“更注重联盟体的资源共享和协同商务，更符合现代企业的特征”。从MRP II发展起家、有国内专业ERP厂商“领头羊”之称的和佳软件，凭借在国家“863计划/CIMS”领域连续几年产品和技术评测第一名及ERP课题总承包商的优势，先后推出“适合中国国情的、可重构的和佳ERP”及“新一代和佳ERP”产品。“新一代和佳ERP”贯穿了先进管理模式、企业建模与企业诊断、快速系统配置、系统构件化的重用与重构、多层次系统集成、快速实施与应用的全生命周期集成系统。其主要特征是：基于快速建模的动态可配置性，基于软构件的可重构性，基于中间件的可集成性，业务处理与决策自动化，多管理模式的融合性，以及可剪裁的系统自适应性等。虽然和佳在技术和产品上具有一定的领先优势，和佳总裁陈佳还是把ERP产品的“易用”、“易实施”放到了产品研发的重要位置。神州数码则继续借助台湾鼎新公司ERP产品的专业性和自身市场拓展能力，来树立“易飞ERP”形象。

国内ERP厂商在产品研发上经历了学习、吸收、以及结合国情自主开发等几个阶段后，已逐步成熟起来，并成为国内市场上的主力军。国产ERP产品由于实用、易用、实施周期短、风险低、见效快等特点，已为越来越多的国内企业所青睐，甚至一些世界著名跨国集团的在华企业也选择了中国本土的ERP产品。

4、IT管理咨询已成为ERP项目的重要组成部分

在中国，IT管理咨询业是一个新兴的行业，目前还没有为广大企业所认识和接受。即便如此，该行业的发展还是非常迅速。

IBM在全国有一支几万人的技术咨询与服务队伍，微软公司则有5000多人

从事技术服务与咨询，尽管微软生产的产品中有一大部分是面向最终消费者的产品，但5000人的服务队伍足以说明微软对管理咨询业务的重视，以及未来对该项业务发展前景的看好程度。SAP则强调与本地的合作伙伴一起做IT咨询与软件服务业务。在国内ERP厂商中，用友建立了几百人的实施服务顾问队伍，这支队伍甚至远比国内一些专业的IT咨询公司规模大。金蝶则把自己定义为“通用产品插件式”服务，从咨询到培训，从具体实施到二次开发，从技术支持到管理方案，金蝶的服务覆盖全方位。和佳虽然在管理咨询队伍规模上没有用友、金蝶那样大，但其管理经验及业务能力却不容忽视。和佳IT管理咨询业务涵盖的内容不仅包括ERP实施与培训内容，还包括企业信息化战略规划、业务流程优化(BPR)、组织结构调整、绩效考核体系、财务管理、供应链管理、客户关系管理、生产制造过程及企业文化等方面的全方位服务。

IT管理咨询与软件服务已成为ERP成功实施的重要组成部分。特别是过去的一年，国内很多企业在进行ERP软件选型时，已经把IT顾问咨询业务列入ERP招标的重要内容，甚至一些客户还把管理咨询作为ERP项目实施的前提和重要组成部分，要求把业务流程重组的结果融入ERP的实施方案中。这也从一个角度反映出国内企业对ERP的认识更加成熟。

5、ERP标准规范出炉

由中国生产力促进中心协会组织制定，近20家国内ERP厂商参与的《企业信息化技术规范第1部分：企业资源规划系统(ERP)规范》经信息产业部批准正式成为国家电子行业标准，已于2003年10月1日开始实施。据了解，《规范》共分为7个部分，包括ERP、PDM、CRM、SCM、CPC、OA及企业信息化监理，继ERP标准之后，其它标准将陆续出台。《规范》定义了ERP软件功能、开发管理和实施管理的基本要求和办法，适用于企业ERP产品与服务的选型。主要包括ERP产品研发技术要求、产品服务技术要求、产品功能技术要求等三方面的内容。规范了ERP产品研发的整个过程体系、框架流程、服务的基本组织架构、以及ERP评价体系及评估方法。这些要求的提出，对今后企业在选择ERP产品和实施队伍时提供了评判和考察的依据。

该《规范》的出炉，在业内各界引发热烈的争论。不管褒贬如何，有一点可以肯定，那就是在中国还没有建立相对完善的、法制的市场经济，在社会缺乏规范与诚信的情况下，政府出台《规范》应该是一件好事。

6、ERP监理业务市场需求强劲

作为地方信息化主管部门的北京市信息化工作办公室，早在2002年10月份就在该市信息化项目中推行信息工程监理制度。2002年12月，信息产业部在广泛征求意见和开展试点工作的基础上，正式颁布《信息工程监理暂行规定》。规定200万以上投资的政府信息化项目必须有第三方的监理。该政策的正式出台，一方面为信息化应用企业提出了约束条件，更重要的是它将保障信息化工程项目的安全与质量，并有效规范监理单位业务行为。ERP项目监理制度，将逐步解决过去ERP实施与应用的盲目、不规范行为，逐步消除以往ERP实施缺乏量化目标、方法不科学、质量无标准、进度监控难以及考核不到位的情况。

2003年，ERP项目监理需求增长迅速，一些意识超前的大型企业已在信息

化规划中明确引入项目监理制度。根据权威机构的预测，未来五年内中国信息化建设的投资将达到5万亿，其中政府和企业信息化(含ERP在内)的投资将达到一半以上，按照监理服务收费标准3%考虑，市场需求将在百亿元人民币以上。需要指出的是，必须设法避免或减少由于咨询监理人员的资质不清，人员的水平参差不齐，难以保证项目质量的现象出现。此外，还必须防止信息化监理市场的恶性竞争，保证市场的良性发展。

2004年多方利好的一年

1、ERP市场需求继续呈利好态势

从信息化宏观环境分析：2004年中国的宏观经济将持续利好，消费结构继续升级，消费需求明显回升，企业效益预期看好，市场引导企业投资信息化的活力呈现强劲势头。同时，中国企业实施信息化的迫切性也在与日俱增。进入2004年后，中国加入WTO的过渡期正在缩短和结束，中国可使用的一系列过渡性的措施也在逐步消失。根据我国的承诺，绝大多数产品最终关税的最迟实施期限都在2004年，国内企业将会面临比过去两年更严峻的考验，市场的竞争将更加激烈。国内企业只能迎难而上，一方面大力促进国内产业结构优化升级，另一方面利用ERP等信息化技术加强基础管理，提升核心竞争力已成为企业迫切任务之一。

从信息化推广和应用效果分析：今年是国家十五863计划实施的第4年，也是制造业信息化工程推进的关键一年，科技部确立的全国27个试点省、46个试点城市和2000家试点应用企业的信息化推广目标正在逐步实现。特别是科技部去年底启动的信息化培训月及全国制造业信息化认证培训等一系列措施的落实，将信息化推向了高潮。此外，国资委、商务部、信息产业部等部委以及地方各级政府的相应部门，也在大力推动信息化在企业的普及和应用，在全国初步形成了“以信息化带动工业化，以工业化促进信息化”的良好氛围，这极大地提高了企业实施信息化的积极性，也为ERP厂商提供了前所未有的发展机遇。通过实施ERP系统，很多企业的管理水平和竞争能力得到明显提升。特别是一些国企，不再把争取政府无偿资金援助或技改贴息贷款作为实施ERP的先决条件，他们正变得越来越务实，很多企业负责人明确表示，即便政府不给一分钱，ERP也要上。企业实施ERP已经进入了由自身需求驱动的良好发展阶段。

2、本土ERP产品发展趋势

无论是用友NC、U8，及RTE应用套件；金蝶的EASforJ2EEV3.0以及K/3V10.0；和佳CERP(适合国情的、可重构的ERP)及NERP(新一代ERP)，包括新中大的URP系统等，这些厂商的产品在技术和功能实现上各有所长。也正是由于企业需求的驱动，加快了ERP产品和技术创新。一个必然的趋势是，概念时髦的厂商，未必是市场应用的主导者。企业的确看重软件技术，但更关注应用。

本土ERP的发展应考虑四个重要因素：

首先，要考虑软件的实用性与集成性。ERP系统是一个企业组织的应用系统，企业关心ERP系统能否满足其需求，功能、流程是否适用，软件是否稳定

可靠等因素。此外，ERP系统还必须考虑与其它软件，如财务软件/CRM/SCM/CAD/PDM/CAPP等软件系统的集成。

二要考虑软件的先进性。先进的ERP必须具有两个特点：一是技术上的先进，二是管理模式与方法要先进。在技术上，软件商需要借助企业建模与诊断技术、 workflow 技术、体系结构实现技术、集成技术，以及商业智能、数据仓库等技术，在Web平台上开发功能更加齐全、结构更加开放，既能满足企业内部垂直管理需求，又能支持企业业务重组、内外部业务横向协同。在具体架构上，ERP必将从C/S、C/S+B/S，向完全的B/S架构方向发展。在ERP的先进管理模式与方法上，应考虑跨地域多工厂集团型企业先进管理模式、基于主动成本控制的集约化管理模式以及多模式多类型混合企业的管理模式方向发展。

三要考虑软件的易实施性。过去的ERP系统相当于焊死的软件，改动起来非常复杂、困难，也不利于维护。由于软件厂商掌握了企业动态建模等先进技术，软件就可以实现构件化可重构，这样软件在实施中效益会提高很快，通过企业建模很快可以把一个企业的模型展示出来，然后快速拼装一个适合该企业的ERP。

四要考虑软件系统的易维护性。成熟的ERP系统维护起来非常方便、简单，能够随着企业业务发展的需要做适当功能的增加、调整、修改或删减，各类文档及维护手册应配备齐全。此外，对于产品的升级要具有较强的灵活性，企业不用“伤筋动骨”就能快速实现。

3、ERP厂商优胜劣汰趋势更加明显

2004年，ERP厂商间争夺市场的竞争十分激烈，低价竞争在短期内仍然存在。一些有远见的本土ERP厂商正在不断调整自身战略，有的厂商通过研发模式创新，产品差异化策略、服务增值等多种方式，避免低水平的竞争。基于中国市场的特点，国外ERP厂商以价格为主，以产品差异化为辅，也在不断调整其产品及市场策略，与本土ERP厂商形成直面竞争。国内ERP厂商不仅要面对来自根植本土文化厂商之间的竞争，同时还要面对强大的国外ERP厂商的正面进攻。面对如此大的竞争压力，笔者认为，本土ERP厂商要想提高自身整体竞争力，首先要将产品和技术做强，其次是规模要迅速做大。对于前者，中国企业紧跟世界IT技术发展潮流，在产品上容易实现。但在后者，中国软件企业实力明显不足。这不是资金问题，而是市场份额的真实拥有及对并购企业的整合能力。国内企业可能在市场占有率方面具有明显优势，但在市场份额的维系能力上却存在明显不足，一些ERP厂商用户的忠诚度经不起市场的检验，即维系率不高。在对被并购企业的整合上，本土ERP厂商也缺乏经验，成功率较低。

那些前期对于中国市场过于追捧与向往，但又缺乏本土经验，没有吃透中国企业购买者的消费心理和消费习惯的国外软件厂商将被市场淘汰。同样，在产品和技术上没有自身优势，热衷市场炒作及低格、低水平竞争的本土软件厂商也将很快退出历史舞台。此外，中国软件厂商还必须注意领导班子团结问题，历史已经证明一些产品竞争力强、企业发展速度快的ERP厂商因为领导班子间出现离心现象，导致最终分裂或丧失竞争力的局面，这不仅是中国民族软件产业的巨大损失，同时也是企业用户的损失。

4、ERP咨询与监理将呈融合之势

在ERP项目中导入管理咨询顾问，并引入项目监理机制，已日益为企业所重视。从产业趋势看，ERP市场的巨大需求，刺激了IT管理咨询业的发展；同样，IT管理咨询业务的迅猛开展，又反过来正面影响企业对信息化监理业务的需求。应该说ERP与IT管理咨询、项目监理正呈现出相互融合态势。特别是同属一个行业特点的咨询与监理业务，正在变得难以分割。信息产业部系统集成项目经理认证委员会委员、CSA(英文咨询、监理、审计等三个英文字母的缩写)筹备组召集人黄学战先生就明确指出，国内的信息化工程的项目监理将不仅仅是监理，应该是监理+咨询。但有一点需要指出，由一家软件厂商总包的系统集成、IT咨询及ERP项目业务，监理业务必须由第三方进行。否则，就会出现自己考自己，信息化监理流于形式的弊端。而ERP技术专家、实施顾问向IT咨询顾问及项目监理行业的正常流动，也是IT咨询顾问与监理业务的发展趋势。

5、ERP厂商有望真正实现盈利

与中国的家电行业及其它行业不同，ERP行业没有市场导入期的暴利阶段，而是先“战略性亏损”，后盈利。由于开发成本及实施费用的高昂，加上市场的低价竞争，以及用户投资不到位等诸多因素的影响，国内ERP厂商的经营一直处在如履薄冰，艰难维系的局面。但进入2004年后，这种局面得到改善。本土ERP厂商在经过了巨额资金的研发投入以及多年的应用实践后，产品正日益成熟。由于很多厂商在产品技术及开发模式的创新，结合走行业化版本道路，使得ERP产品的客户化工作量大大降低，实施周期由过去2~3年降低到目前的半年左右，有的中小企业ERP系统1个月内通过安装培训就能正常上线运行，这为本土ERP厂商实现盈利提供了可能。

不仅如此，本土ERP厂商还有很多成本降低和市场盈利的空间。相对于欧美市场，本土ERP厂商的研发费用较低。从国内企业在ERP上的实际投资水平方面来看，本土ERP厂商的研发成本及实施费用仍然居高不下。如果本土ERP厂商能够利用地缘优势，在国内经济欠发达城市设立软件加工厂或通过与地方高校合作，把ERP产品的部分研发任务外协或分包出去，这样会大幅度降低ERP厂商的研发成本，从而提高自身盈利能力。基于以上分析及ERP行业发展趋向，本土ERP厂商将会在2004年实现盈利。

6、由ERP主导的信息化产业链不断发展成长

1990年前，企业信息化是以硬件购买为主导；1990年至2000年期间，企业信息化是以财务软件/CAD/OA等软件系统为主导，并以此来带动企业对ERP的认识和需求。进入新世纪，特别是2003年以来，ERP厂商已经成为国内外软件厂商、系统集成商、管理咨询商等青睐并与之大力合作的对象，他们纷纷与ERP厂商结成战略同盟或业务合作伙伴，通过产品互为代理、OEM等各种方式，加大业务合作力度和范围。我们有理由相信，以ERP应用为主导，带动系统集成、应用软件、信息化监理、管理咨询等产品需求的信息化产业链将会在新的一年里有更大的发展和成长。

最新文章：

- 官僚意识与人文精神 曾飞
- 立此存照：高尚与丑陋的反思 小龙
- 国际贸易可持续发展的环境约束 陈柳钦
- 当“优秀工”成了鸡肋 韩成杰
- 知识生产管理 侯象洋
- 中国移动品牌文化的硬伤及危害 韩城
- 管理升级——给准备带领企业越冬的企业家 张驰
- 重大疾病保险 职工的保护神 周书勇
- 有效在线体验——为什么你的VOC项目对提升在线客户满意度的帮助很小 李翊玮 等
- 和谐生产方式基本原理 张西振
- 新劳动合同法对企业的影响及企业的应对策略 高磊
- 时间管理在企业中的应用 高磊
- 李老庄村农业劳动力不足的问题研究 陈杰
- 更多文章...

[首页](#) | [关于VCMC](#) | [资料搜索](#) | [联系我们](#) | 建议使用IE6. x版本，显示分辨率1280x1024或1024x768

中华管理论坛、厦门学苑管理咨询有限公司 版权所有 1998-2008. [闽ICP备05022209号](#)

联系电话：0592-3222515 传真：0592-3222515

VCMC