

Магический квадрант пакетов приложений «от заявки до оплаты» (P2P) для непрямых закупок

24 марта 2015 ID: G00271544

Отчет был дополнен 30 марта 2015 г. Для получения более подробной информации см. страницу [Исправления](#) на [gartner.com](#).

Аналитики: Магнус Бергфорс, Паоло Мальинверно, Дебора Р. Уилсон

Глобальные лидеры осваивают развивающийся рынок пакетов приложений «от заявки до оплаты» (P2P). Лидеры в сфере закупок, управления цепями поставок и ИТ могут использовать этот отчет для оценки ведущих вендоров решений, соперничающих на мировом рынке.

Определение и описание рынка

Пакеты приложений «от заявки до оплаты» (P2P) – это набор интегрированных решений, поддерживающих транзакции в закупках. Рынок транзакционных решений возник во второй половине 1990-х годов, когда появились первые приложения для управления каталогами и электронных закупок. И уже совсем недавно в ряд решений добавилась функция электронного выставления счетов и автоматизации счетов по кредиторской задолженности (accounts payable invoice automation – APIA), формируя таким образом комплексные пакеты приложений P2P.

Пакеты приложений «от заявки до оплаты» для непрямых закупок характеризуются следующими параметрами:

- **Функциональность электронных закупок** поддерживает не прямые затраты, обеспечивая рядовым пользователям (непрофессионалам в закупках) возможность самостоятельно размещать заявки и заказывать товары и услуги с помощью каталогов, электронных форм или заказов в свободной форме. Затем, согласно организационному регламенту, запрос передается на утверждение ответственным лицам. После утверждения запрос преобразуется в один или несколько заказов на закупку (PO) и передается поставщику (либо нескольким) по электронной почте, факсу, через интернет-портал, электронный обмен данными (EDI) или XML. Конечный шаг в рабочем процессе – фактическое получение товаров или услуг и возможность сравнить заказ со счет-фактурой.
- Возможности **управления каталогами** предлагают решения электронных закупок или P2P для содержимого категорий типовых коммерческих сопутствующих товаров (COTS) и услуг. Функционал включает загрузку содержимого каталогов, а также инструменты обновления, стандартизации и поиска.
- **Электронное выставление счетов** охватывает ряд сфер деятельности и требует высокой информированности в вопросах бизнеса, законодательства и ИТ. Наиболее подходящим определением для электронного выставления счетов будет «взаимный обмен и хранение торговыми партнерами счетов, имеющих юридическую силу, в электронном формате». Функционал, помимо прочего, включает поддержку преобразования в электронные счета бумажных документов, факсов, PDF-файлов и накладных из электронной почты.
- Модули **APIA** предназначены для утверждения и контроля входящих счетов автоматически (в соответствии с заказом или по определенным критериям) либо вручную, но с учетом автоматизации рабочих процессов. Как правило, заказы на закупку сопровождаются двух- или трехэтапным согласованием: двухэтапное требует обязательного наличия заказа на закупку, а трехэтапное предполагает акт приемки товаров для утверждения счета. Некоторые инструменты поддерживают четырехступенчатую проверку,

включающую контроль качества. Кроме прочего, инструменты APIA учитывают особые условия, вытекающие из транспортных и других расходов (включая налоговые), которые не могут быть отражены в заказе на закупку, а также иные случаи, когда стоимость заказа не совпадает с предварительно утвержденной суммой.

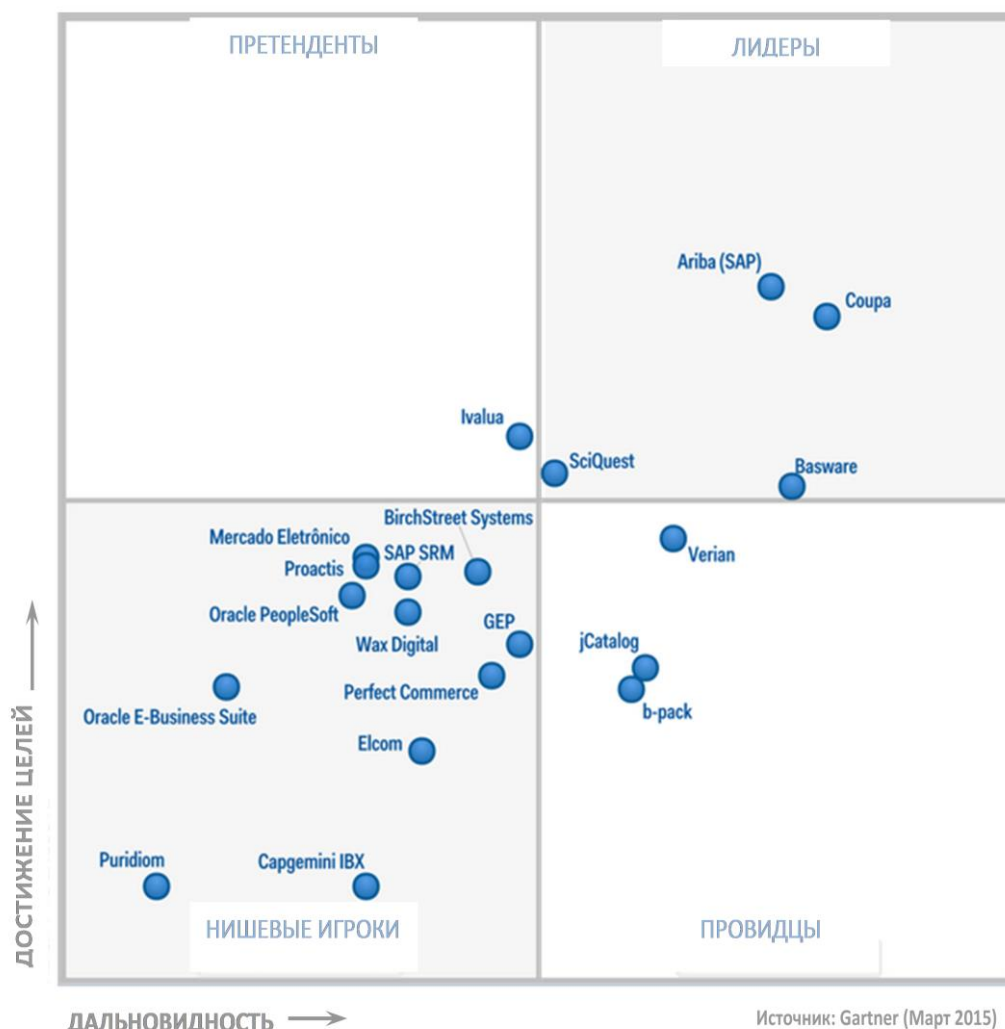
Эти модули можно использовать как по отдельности, так и в сочетании друг с другом. Разработчики чаще всего предлагают несколько моделей на выбор.

Для работы с конкретными типами затрат поставщики решений предлагают ряд дополнительных модулей или функциональных пакетов, включающих контроль товарных запасов, закупку продовольствия или услуг. А некоторые производители поддерживают финансовые решения, поддерживающие расчет скидок и финансирование всей цепочки снабжения. Для получения более подробной информации ознакомьтесь с отчетом "Hype Cycle for Procurement and Sourcing Solutions, 2014" («Цикл развития технологий в приложениях для закупок и электронного сорсинга», 2014 год.)

Пакеты приложений P2P для непрямых закупок используются в основном компаниями с годовым оборотом свыше 800 млн долларов. При текущих ценах на пакеты приложений, организации такого масштаба, как правило, имеют достаточный объем затрат, чтобы ощутить существенный возврат от инвестиций. Организации с меньшим оборотом внедряют технологии в ответ на нормативные требования (например, в госсзакупках), либо под давлением специфики производства.

Магический квадрант

Рис. 1. Магический квадрант пакетов приложений «от заявки до оплаты» для непрямых закупок



Сильные и слабые стороны вендоров

Arriba (SAP)

Arriba возникла в 1996 году как нишевой провайдер решений в сфере закупок. С 2012 года стала подразделением холдинга SAP. Компания базируется в американском Саннивейле (Калифорния).

Arriba Java Platform, Enterprise Edition – пакет приложений с архитектурой Java EE 13-й версии, который поставляется исключительно как облачное решение. Кроме пакета приложений «от заявки до оплаты» Arriba предлагает решения для стратегического сорсинга.

Компания попала в сектор лидеров благодаря обширной линейке продуктов и амбициозным планам развития, включающим переход на Hana для улучшения аналитических характеристик и производительности продукта, интеграцию с Fieldglass и расширение возможностей сети Arriba Network. Общая оценка удовлетворенности пользователей составляет 3,23 по шкале от 0 до 4. Большинство клиентов Arriba по решениям P2P работают в США.

Преимущества:

- Простота использования продукта.
- Глобальная поддержка электронного выставления счетов и автоматизированного одобрения инвойсов.
- Положительные отзывы о сервисе, особенно в части управления проектами, конфигурирования и технической поддержки.
- Убедительные показатели продаж за последние 18 месяцев.
- Наличие функций поиска, электронных заявок, инструментов отчетности и аналитики.

Недостатки:

- Arriba отказалась от собственного модуля закупок услуг в пользу Fieldglass – инструмента для специалистов, который интегрирован в P2P-решение для рядовых пользователей.
- Отсутствует предварительное размещение контента из каталогов для новых клиентов. Для незаконтрактованных (спотовых) закупок Arriba рекомендует клиентам использовать Arriba Spot Buy.
- Ценовая модель Arriba строится на сочетании таких факторов, как сумма общих затрат, количество переданных (по сети) документов, число интеграций с ERP и интегрируемых объектов. Кроме того, компания взимает с поставщиков плату за совершение сделок и использование Arriba Network. В настоящее время Arriba внедряет более простую модель ценообразования.
- Пакет приложений Arriba не может похвастаться надежной поддержкой госзакупок и управления запасами; в то же время Arriba заявляет, что эти задачи стоят в плане развития продукта.
- Поступали жалобы, что рабочий процесс конфигурировался не по тем параметрам, которые бы отвечали организационной иерархии компаний-клиентов.

Basware

Basware специализируется на автоматизации финансового документооборота. Компания основана в 1985 году, с 2000 года торгуется на фондовой бирже NASDAQ OMX в Хельсинки, насчитывает 1500 сотрудников и 25 отделений по всему миру, включая Европу, Северную Америку и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Штаб-квартира расположена в финском Эспоо.

В 2012 году Basware представила пакет приложений Alusta – новое решение SaaS, объединяющее модули Purchase to Pay A2.2, Basware Catalogs A2.2 и Basware Commerce Network для поддержки процесса P2P, а также Basware Contracts 5.7 для поддержки технических заданий на оказание услуг (SOW). Электронное выставление счетов и управление каталогами разработчик предлагает исключительно в форме облачного сервиса, в то время как другие модули доступны локально.

Basware позиционируется в секторе лидеров благодаря удачным решениям для P2P, сбалансированной программе развития продукта и одному из сильнейших на рынке приложений для электронного выставления счетов и автоматизации финансового документооборота. Большинство клиентов Basware работают в Европе, но компания активно завоевывает глобальные позиции, особенно в Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Общая оценка удовлетворенности пользователей составляет 2,88 по шкале от 0 до 4.

Преимущества:

- Basware – пионер в области решений на базе открытых сетей, ввиду чего располагает одной из наиболее обширных глобальных сетей электронного выставления счетов.
- Система электронного выставления счетов и автоматизации счетов кредиторской задолженности заслужила высокие оценки пользователей.
- Благодаря изначальной ориентации на финансовые аспекты P2P, бренд Basware пользуется благосклонностью в мире финансов.
- Широкая клиентская база и возможность взаимодействия с поставщиками на мировом уровне.
- Basware установила партнерские отношения с MasterCard, что позволяет клиентам использовать для проведения транзакций глобальную сеть платежной системы.

Недостатки:

- Платформа Alusta относительно нова, так что первоначальные отзывы о ней неоднозначны. В то же время отмечается стремительный рост пользовательской базы.
- Количество настраиваемых форм для создания заявок и технических заданий на закупку услуг ограничено; отсутствует встроенная поддержка управления запасами.
- Низкие оценки за управление каталогами, функции поиска и формирования отчетности.
- Бренд Basware имеет низкую узнаваемость за пределами Европы и Австралии.

BirchStreet Systems

Компания BirchStreet Systems была основана в 2002 году, ее штат насчитывает 140 сотрудников. Штаб-квартира расположена в калифорнийском Ньюпорт-Бич, дополнительные офисы открыты в Сингапуре, Нью-Дели (Индия), Чэнду и Шанхае (Китай).

BirchStreet поддерживает электронную подачу заявок и управление каталогами с помощью модуля BirchStreet eProcurement, а электронное выставление счетов и APIA

обеспечивается модулем автоматизации кредиторской задолженности BirchStreet. Оба модуля предоставляются в виде публичного облака.

Компания позиционируется в секторе нишевых игроков в первую очередь из-за фокусировки на гостиничном бизнесе, а также из-за низкой оценки клиентами простоты использования ее продукта. Однако, BirchStreet Systems начала ориентироваться и на смежные отрасли с аналогичными требованиями – здравоохранение, аэропорты, индустрия развлечений и азартных игр. Общая оценка удовлетворенности клиентов BirchStreet – 3,14 по шкале от 0 до 4. Большинство клиентов компании базируются в Северной Америке, но многие из них располагают отделениями по всему миру, также использующими решение от BirchStreet.

Преимущества:

- Многие клиенты BirchStreet используют решение на транснациональном уровне и хорошо отзываются о поддержке глобальных операций.
- Положительная оценка в адрес управления каталогами.
- Бренд BirchStreet завоевал долю рынка (в частности, в гостиничной индустрии) благодаря вертикальной промышленно-ориентированной стратегии и специализированным модулям – таким, как выписка рецептов и контроль запасов.
- Высокие оценки за управление каталогами, функции поиска и настраиваемые рабочие области.
- Есть встроенные возможности для закупки продовольственных товаров.

Недостатки:

- Низкие оценки в отношении простоты использования (интуитивность интерфейса, логичность расположения элементов на экране и количество кликов, необходимых для выполнения задачи).
- Хотя BirchStreet внедрила некоторые новшества в области мобильного управления запасами, возможность закупок с мобильных устройств по-прежнему ограничена.
- Не поддерживается закупка услуг.
- Судя по отзывам, подписка на BirchStreet ощутимо сказывается на бюджете.
- Встроенная поддержка доступна только на английском языке, хотя онлайн-чат обеспечивает поддержку специалистов на девяти языках.

b-pack

Компания b-pack была основана в 2000 году во Франции, позднее перебазировалась в Атланту (штат Джорджия). Компания располагает исследовательской лабораторией и представительством во Франции, рабочий коллектив насчитывает 50 сотрудников.

Пакет приложений P2P от компании b-pack состоит из модуля eRequisitions v.15.3, модуля управления категориями v.15.3, модуля электронного выставления счетов v.15.3 и модуля автоматизации оплаты счетов v.15.3. Создание технических заданий на оказание услуг поддерживается через приложение, которое можно активировать по запросу. Все модули доступны как локально, так и в качестве публичного или частного облака. Предпочтительный способ дистрибуции – через публичное облако. В дополнение к P2P, b-pack предлагает управление расходами в поездках, а также базовые возможности для электронного сорсинга и управления контрактами.

Благодаря инновационной конфигурируемой платформе, b-rack располагается в секторе провидцев. Общая оценка удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 составляет 2,6. Несмотря на то, что b-rack добилась значительного успеха в США, большинство ее клиентов работают в Западной Европе, в частности во Франции.

Преимущества:

- Хорошие отзывы по сервисам управления проектами и техподдержки.
- Общая платформа с настраиваемым рабочим процессом.
- Компания выходит на глобальный уровень и уже обзавелась клиентами в России и Сингапуре.
- Мощный P2P-функционал для проектов «под ключ» с возможностью надстроек.
- Простота обновления и поддержка работы на мобильных устройствах.

Недостатки:

- Едва ли не самый маленький вендор из представленных в отчете: в штате работают всего 50 человек.
- Отсутствует круглосуточная телефонная поддержка. Сервис поддержки по телефону охватывает только Европу и Северную Америку.
- Общая удовлетворенность клиентов в общем рейтинге ниже среднего значения (среднее значение – 3.10 по шкале от 0 до 4).
- Низкая узнаваемость бренда.
- Были плохие отзывы по инструментам отчетности и аналитики, однако b-rack уже выпустила новый модуль для решения этой проблемы.

Sargemini IBX

Компания IBX основана в 2000 году, а в 2010 была поглощена Sargemini. Центральный офис расположен в Стокгольме (Швеция), дополнительные – в Румынии, Польше, Германии, Великобритании, Франции, Дании, Норвегии, Индии и США. Совместно с Sargemini компания располагает тридцатью отделениями по продажам и маркетингу в разных странах. В настоящее время штат IBX насчитывает 250 сотрудников, а 140 тысяч работников Sargemini обеспечивают дополнительные возможности для аутсорсинга бизнес-процессов в закупках (BPO), консалтинга и системной интеграции.

IBX реализует электронную подачу заявок посредством модулей Spend Capture Cloud v.2.3 и eOrder v.1.3, управление каталогами посредством Content Workbench v.2.3, электронное выставление счетов через Invoice Capture, а APIA с помощью BPOpen v.8.4 (разработка Sargemini, внедренная в рамках BPO). Необходимо отметить, что Invoice Capture служит общеевропейской онлайн-точкой доступа для госзакупок (PEPPOL). Все решения поставляются на хостинге IBX. В дополнение к P2P, IBX предлагает базовую поддержку электронного сорсинга и управления контрактами.

Мы поместили Sargemini IBX в сегмент нишевых игроков из-за сравнительно невысоких показателей по инновациям, функциональности продукта и удовлетворенности пользователей. Большинство клиентов используют решение IBX, чтобы расширить уже имеющийся функционал ERP. Архитектура документооборота и рабочего процесса строится на SAP SRM, а также на собственной разработке Sargemini IBX на базе IP. В планах IBX улучшение мобильной и базовой функциональности P2P, в том числе благодаря внедрению дополнительных услуг для поставщиков в собственной сети снабжения. Общая оценка удовлетворенности пользователей – 2,32 по шкале от 0 до 4. Хотя клиенты IBX

сосредоточены преимущественно в Северной Европе (в частности, в Скандинавии и Германии), ряд важных клиентов базируется в США.

Преимущества:

- Хорошие отзывы о возможностях совместной работы с поставщиками.
- Глобальное решение и глобальная поддержка.
- Наряду с системной интеграцией своими силами, Capgemini IBX предлагает консалтинговые возможности для модернизации бизнеса.
- Высокие оценки по управлению каталогами.

Недостатки:

- Общая удовлетворенность клиентов ниже среднего значения.
- Низкие показатели в части готовых решений и инструментов отчетности.
- Ограниченная поддержка закупок услуг; не поддерживается управление запасами.
- Даже с учетом наличия важных клиентов в США, узнаваемость бренда IBX в Северной Америке не столь высока, как в Европе, а Capgemini в первую очередь знают не как поставщика приложений для закупок.

Coopa

Основанная в 2006 году Coopa базируется в калифорнийском Сан-Матео, а ее дополнительные офисы расположены в США, Австралии, Франции, Германии, Ирландии и Великобритании. Компания стремительно развивается, штат сотрудников насчитывает свыше 350 человек.

Coopa комплексно поддерживает процесс P2P благодаря пакету приложений Coopa Release 12 (R12) на базе архитектуры Ruby on Rails. Решение доступно в виде публичного облака. В дополнение к P2P Coopa предлагает поддержку управления расходами в поездках, а также базовую поддержку электронного сорсинга и управления контрактами. В то же время, возможности стратегического сорсинга несколько ограничены по сравнению с доступными на рынке специальными пакетами приложений.

Coopa позиционируется в сегменте лидеров благодаря высоким оценкам функциональности продукта и степени удовлетворенности клиентов, а кроме того – из-за впечатляющего расширения продуктовой линейки и роста клиентской базы (в том числе за пределами первичного рынка). Общая оценка удовлетворенности пользователей составляет 3,54 по шкале от 0 до 4.

Преимущества:

- Наивысший балл по степени удовлетворенности клиентов и высокие показатели по простоте использования.
- Успешная поддержка мобильных устройств.
- Пользователи высоко оценивают общую функциональность продукта, в том числе базовый P2P, управление запасами и инструменты отчетности.
- Coopa умеет разрабатывать и внедрять новые функции и модули в сжатые сроки.
- Простота обновления, быстрое достижение поставленных целей после внедрения.

Недостатки:

- Бурный рост ставит компанию перед кадровыми проблемами. Есть ряд сообщений об ошибках в версии 11.
- Соура оперативно надстраивает свой пакет, но в ряде случаев добивается высокой производительности за счет внештатного персонала (работники, нанятые по нестандартной схеме занятости, проектная работа, фрилансеры и др.).
- Модель ценообразования исходя из количества рабочих профилей может оказаться невыгодной в условиях масштабного внедрения. Соура, однако, утверждает, что при необходимости она может предложить и лицензионные соглашения на предприятие.
- В 2014 году Соура и Arriba стали сторонами в судебном процессе о нарушении патентных прав. Соура до сих пор является ответчиком по иску о разглашении коммерческой тайны, поданному компанией Arriba в штате Калифорния.

Elcom

Elcom, основанная в 1992 году в Великобритании, в настоящее время базируется в американском Брейнтри и располагает дополнительным офисом в британском Милтон Кейнс. Штат компании насчитывает 42 сотрудника.

The Pecos V.14 – пакет приложений P2P, поставляемый, в первую очередь, в публичном облаке, но доступный также в качестве частного облака или локального решения. В партнерстве с Xchanging (MarketMaker4) Elcom предлагает клиентам полный пакет приложений «от заявки до урегулирования оплаты» (S2S).

Мы поместили Elcom в сегмент нишевых игроков из-за ориентированности компании на госсектор и ограниченного присутствия за пределами США и Великобритании. Общий балл удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 – 3,12.

Преимущества:

- Высокие оценки за уровень сервиса, обратную связь и техническую поддержку.
- Сравнительно быстрое достижение поставленных целей после внедрения.
- Elcom – ключевой технологический партнер объединенной службы закупок шотландского правительства.
- Есть базовый функционал как для создания заказов, так и для получения поставок.

Недостатки:

- Один из самых мелких вендоров, фигурирующих в данном отчете: в штате компании трудятся всего 42 человека.
- Elcom практически не представлен на мировом уровне и предлагает ограниченную языковую поддержку: пользовательский интерфейс доступен только на пяти языках. Впрочем, решение планируется перевести на другие языки в обозримые сроки.
- Некоторые пользователи утверждают, что интерфейс V.13 нуждается в улучшении. Elcom возражает, что это задача была реализована в версии V.14.
- Бренд Elcom малоизвестен за пределами Великобритании.

- Ввиду ограниченной международной совместимости в сфере e-invoicing, Elcom отправляет и получает электронные счета только в США и Великобритании, однако совместима с PEPPOL.

GEP

Компания GEP была основана в 1999 году в Кларке (штат Нью-Джерси) и насчитывает на сегодняшний день 1100 сотрудников. Региональные отделения расположены в Мехико, Сан-Паулу, Шанхае, Праге, Кельне, Лондоне и в некоторых городах Индии. GEP предоставляет непривязанную к конкретным производственным сферам технологию «от заявки до оплаты» и поставляет услуги аутсорсинга бизнес-процессов.

Smart от GEP v.6.0 – пакет приложений на базе архитектуры .NET, поставляемый в виде мультиарендного решения SaaS, оптимизированного для планшетов. В текущем году GEP намерен перевести на Smart всех клиентов версии 5. Впрочем, большинство респондентов, предоставивших отзывы для обзора, все еще пользуются предыдущей версией. Кроме пакета приложений «от заявки до оплаты» GEP также предлагает решения для стратегического сорсинга.

Поскольку клиенты GEP используют обе версии платформы, были получены неоднозначные отзывы. Оценки функциональности продукта и удовлетворенности клиентов выше у пользователей, перешедших на новый продукт Smart, нежели у тех, кто продолжает пользоваться версией 5. Общая оценка удовлетворенности клиентов компании составляет 3,14 по шкале от 0 до 4. Хотя GEP выводит свои решения для стратегического сорсинга на международный уровень, все отзывы по пакетам приложений P2P поступили из стран Северной Америки. Исходя из этого, компания помещена в сегмент нишевых игроков.

Преимущества:

- GEP впервые вывела на рынок пакет приложений для закупок, разработанный специально для планшетных устройств.
- Высокие оценки за качество решений и поддержки.
- Партнерство с Hubwoo обеспечивает бесплатный доступ к сети закупок с участием более 1 млн поставщиков.
- Удобный поиск по каталогам, настраиваемый рабочий процесс.

Недостатки:

- Низкие оценки по критерию простоты использования (интуитивность интерфейса, расположение элементов на экране и количество кликов, необходимых для выполнения задач).
- Клиенты сообщают о проблемах при использовании новой платформы для планшетов, до сих пор находящейся на стадии бета-тестирования.
- Бренд GEP недостаточно известен как поставщик технологии P2P. Компания прославилась приложениями для аутсорсинга бизнес-процессов и пакетом приложений для стратегического сорсинга; пакет приложений P2P – новое предложение в портфеле решений от GEP.

Ivalua

Ivalua основана в 2000 году, базируется в Париже. В компании работают 135 сотрудников, региональные офисы расположены в Канаде, Германии, Великобритании, Италии, Бразилии и США. С точки зрения клиентской базы и количества офисов, Ivalua значительно расширила географический охват рынка за последние 18 месяцев.

Компания разработала многофункциональный пакет приложений S2S и отдельное приложение для контроля расходов в поездках. Пакет приложений Ivalua Buyer v.8 на базе архитектуры .NET доступен локально, хотя самым популярным вариантом дистрибуции остается частное облако.

Ivalua удостоилась хороших оценок за функциональность продукта и по критерию удовлетворенности клиентов, а средних – за инновационность и стратегию охвата рынка. В результате Ivalua располагается в сегменте претендентов. Общая оценка удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 составляет 3,50.

Преимущества:

- Высокие показатели по общей удовлетворенности клиентов.
- Хорошие отзывы по инструментам отчетности и аналитики.
- Платформа предоставляет возможность гибкой конфигурации.
- Мощный функционал электронных заявок и поиска.

Недостатки:

- Нет собственной закупочной сети; вместо нее используются порталные возможности.
- Языковая поддержка ограничена; пользовательский интерфейс доступен только на семи языках.
- Хотя Ivalua недавно открыла офисы в Великобритании, Италии, Скандинавии, Бразилии и Канаде, большинство клиентов компании работают во Франции и США.
- По отзывам клиентов, цели внедрения продукта достигаются нескоро.

jCatalog

Компания jCatalog основана в 2000 году; в штате работают 100 человек, штаб-квартира расположена в немецком Дортмунде, а дополнительные офисы – в Мюнхене, Лондоне, Окленде (США), Минске и Брисбене (Австралия).

В пакете приложений P2P jCatalog предлагает модули Procurement Manager v.7.13, Self Service Manager v.7.13, Product Information Manager v.7.13 и Invoice Manager. Модули поставляются различными способами, но преимущественно в виде частного облака.

Как следует из названия, jCatalog первоначально специализировалась на управлении каталогами, однако в последние годы проявила значительный интерес к обеспечению электронных закупок. jCatalog предлагает исключительно базовую поддержку электронного выставления счетов и APIA, что приводит к относительно низкой общей результативности. Тем не менее, jCatalog сотрудничает с рядом крупных клиентов, а также внедряет инновации в управление каталогами и возможности MDM, в результате чего оказывается в сегменте провидцев. Общая оценка удовлетворенности пользователей составляет 3,36 по шкале от 0 до 4. Клиенты jCatalog сосредоточены в основном в Германии и США.

Преимущества:

- Мощный функционал управления каталогами, в том числе проверка данных покупаемым комплектующим.
- Обширный опыт предоставления глобальных решений по управлению каталогами для крупных компаний.
- Положительные отзывы по возможностям поиска.

- Гибкая конфигурация рабочего процесса.
- Предоставляется «база знаний» в категории закупок, а также MRO («обслуживание, ремонт и эксплуатация»).

Недостатки:

- Поддержка электронного выставления счетов и APIA предоставляется на базовом уровне; возможности международного соответствия электронного выставления счетов ограничены.
- Большинство клиентов используют jCatalog только из-за удобства управления каталогами и электронными закупками.
- Некоторые пользователи сообщают о проблемах с настройкой, что в сочетании со сложной серверной интеграцией может затруднить обновления.
- Клиенты жалуются на сложность загрузки каталогов и длительный процесс обработки данных.
- Бренд jCatalog не может похвастаться популярностью.

Mercado Eletrônico

Поставщик корпоративного программного обеспечения Mercado Eletrônico предлагает пакет приложений S2S, транзакционную сеть, услуги аутсорсинга для бизнес-процессов в закупках и решения CRM. Компания основана в 1994 году, ее штат насчитывает 262 сотрудника, центральный офис расположен в бразильском Сан-Паулу, европейский в Лиссабоне, американский – в Майами.

E-Procurement, пакет приложений с сетевой архитектурой, поставляется исключительно как мультиарендное решение SaaS. Решение P2P от Mercado Eletrônico представляет собой пакет для электронных закупок в сочетании с торговой площадкой ProcurePro. Помимо P2P, Mercado Eletrônico предлагает решения стратегического сорсинга, формируя таким образом полный портфель приложений S2S.

Несмотря на то, что Mercado Eletrônico располагает представительствами и клиентурой в Португалии и США, основной упор делается на бразильский рынок. А узнаваемость бренда, языковая поддержка и совместимость платежных механизмов, ограниченные пределами Бразилии и Португалии, помещают компанию в сегмент нишевых игроков. Общая оценка удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 – 3,43.

Преимущества:

- Положительные отзывы по управлению каталогами, бизнес-сервисам и возможностям совместной работы с поставщиками.
- На торговой площадке Mercado Eletrônico представлены свыше 1 млн поставщиков, большинство из которых работают в Бразилии.
- Решение «платформа-как-сервис» завоевало симпатии пользователей.
- Компания доминирует на бразильском рынке, обслуживает крупных национальных игроков и локальные подразделения крупнейших транснациональных компаний.

Недостатки:

- Бренд Mercado Eletrônico недостаточно популярен за пределами Бразилии.

- Электронное выставление счетов поддерживается только в Бразилии и Португалии.
- Ограниченная языковая поддержка; в настоящее время пользовательский интерфейс предоставляется только на английском, португальском и испанском языках.
- Отсутствуют некоторые возможности, необходимые для госзакупок.

Oracle E-Business Suite

Oracle, базирующаяся в калифорнийском Редвуд-Сити, была основана в 1977 году. В компании работают 130552 человека (по состоянию на 30 ноября 2014 года), ее годовой оборот составляет около 38 млрд долларов. Oracle поставляет на рынок широкую линейку корпоративного программного обеспечения и аппаратных средств, в т.ч. несколько семейств приложений, включающих в себя пакеты P2P.

Будучи частью пакета приложений Oracle E-Business, продукт Oracle Advanced Procurement обеспечивает решения P2P посредством модулей Oracle Purchasing, Oracle iProcurement, расширения Oracle iProcurement для Oracle Endeca Information Discovery, а также Oracle Services Procurement, Oracle Supplier Network и пакета Oracle E-Business Financials. Решение Oracle E-Business P2P поставляется как локально, так и через облачные сервисы Oracle Managed Cloud Services (OMCS). В доверок к P2P Oracle предлагает решения для стратегического сорсинга, позволяющие сформировать полный портфель S2S, а для расширенной аналитики – Oracle Procurement & Spend Analytics и/или Oracle Financial Analytics.

Пакет приложений Oracle E-Business P2P реализуется прежде всего, как часть более широкого пакета приложений Oracle E-Business ERP, что помещает его в сегмент нишевых игроков. Функциональность продукта удостоилась невысоких оценок, а некоторые пользователи Oracle E-Business Suite вынуждены обращаться к решениям других разработчиков для управления каталогами и электронного выставления счетов. План развития продукта направлен в первую очередь на улучшение существующей функциональности и мобильности, а не на инновации. Общая оценка удовлетворенности пользователей – 3,29 по шкале от 0 до 4.

Преимущества:

- Решение тесно интегрировано с пакетом Oracle E-Business Suite Financials.
- Продукция Oracle представлена на мировом уровне, у компании внушительный опыт работы с крупными корпорациями.
- Положительные отзывы о работе с Oracle Portal iSupplier.
- Приложение Endeca отличается мощной функцией поиска.

Недостатки:

- Вопреки положительным оценкам в адрес Oracle iSupplier Portal, в целом отмечается низкая удовлетворенность продуктом по критерию простоты использования (интуитивность интерфейса, расположение элементов на экране и количество кликов, необходимых для выполнения задач).
- Клиенты жалуются на громоздкие обновления.
- Невысоко оценивается функция управления каталогами.
- Oracle практически не оказывает интеграционных услуг. Как правило, для реализации и модернизации Oracle Advanced Procurement покупатели вынуждены нанимать системного интегратора.

- Решение не совместимо с другими пакетами приложений для финансового учета.

Oracle PeopleSoft

Интегрированные пакеты приложений Oracle PeopleSoft Supplier Relationship Management (SRM) и Financial Management поддерживают процесс P2P с помощью модулей PeopleSoft eProcurement (электронные закупки), PeopleSoft Purchasing (закупки), PeopleSoft Catalog Management (управление каталогами), PeopleSoft Service Procurement (закупка услуг), PeopleSoft eSupplier Connection (взаимодействие с поставщиками), PeopleSoft Accounts Payable (кредиторская задолженность) и PeopleSoft eSettlements (электронные расчеты). Модули развертываются чаще локально, но доступны и в форме хостинг-решений. Помимо прочего, линейка PeopleSoft предлагает дополнительные модули с поддержкой электронного сорсинга, управления контрактами и расширенными возможностями аналитики. Клиенты Oracle PeopleSoft могут также использовать модули Oracle Procurement & Spend Analytics и/или Oracle Financial Analytics.

Oracle PeopleSoft SRM с модулем Financials ориентирован в первую очередь на здравоохранение, госзакупки, высшее образование и финансовый сектор в США, и является дополнением к более объемному пакету PeopleSoft Financial Management Systems. Как и в случае с Oracle E-Business Suite, многие пользователи PeopleSoft вынуждены обращаться к другим вендорам за решениями для взаимодействия с поставщиками. К примеру, клиенты Oracle нередко используют поиск PeopleSoft Enterprise Secure Search (SES) для работы с интегрированным контентом торговых площадок от сторонних компаний.

Фокусировка продукта на конкретных производственных сферах привела к высокой удовлетворенности клиентов его функциональностью, однако ограниченные возможности взаимодействия с поставщиками поместили компанию в сегмент нишевых игроков. Общая оценка удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 – 3,38.

Преимущества:

- Oracle PeopleSoft широко используется (преимущественно в США) в сферах здравоохранения, высшего образования, госзакупок и в секторе финансовых услуг.
- Отличные отзывы насчет возможностей аналитики и ведения отчетности.
- Положительные отзывы по механизму управления запасами.
- Oracle продолжает инвестировать в этот пакет и регулярно его совершенствует, несмотря на приоритетное внимание новейшему продукту Oracle Procurement Cloud (первоначальное название – Oracle Fusion Procurement). Благодаря внедрению менеджера обновлений PeopleSoft Update Manager (PUM) улучшилось выборочное применение обновлений и функций, так что система больше не требует тотального обновления.

Недостатки:

- Отсутствуют данные по возможности использования продукта на мобильных устройствах.
- Инструменты управления каталогами получили низкую оценку; большинство пользователей Oracle PeopleSoft задействуют для управления каталогами другие решения.
- Поскольку Oracle практически не оказывает услуг по интеграции, клиенты, как правило, вынуждены нанимать для внедрения Oracle PeopleSoft SRM системного интегратора.
- Решение в первую очередь подходит организациям, работающим с пакетом Oracle PeopleSoft Financial Management.

- Большинство клиентов компании базируются в Северной Америке.

Perfect Commerce

Perfect Commerce была основана в 1994 году. Штаб-квартира компании расположена в американском Ньюпорт-Ньюс, дополнительные офисы – во Франции, Новой Зеландии и Великобритании. Рабочий штат сформирован из 150 сотрудников. С момента приобретения Commerce One в 2006 году Perfect Commerce продолжает скупать компании, имеющие продукты на одноименной платформе – такие как, к примеру, новозеландская Copexa или американская WebProcure.

Пакет приложений P2P от Perfect Commerce состоит из модулей PerfectProcure v.12.1, PerfectShop v.12.1, Open Supplier Network v.12.1 и PerfectInvoice v.12.1, и в основном поставляется в форме публичного облака. Кроме пакета приложений «от заявки до оплаты» Perfect Commerce также предлагает решения для стратегического сорсинга, что совокупно образует портфель S2S.

Из-за сравнительно низкой оценки функциональности продукта, а также планов развития, ориентированных преимущественно на расширение базовых возможностей, Perfect Commerce располагается в сегменте нишевых игроков. Общая оценка удовлетворенности пользователей – 3,26 по шкале от 0 до 4. Основные рынки сбыта для Perfect Commerce – США и Западная Европа, где наблюдается наиболее интенсивный рост клиентуры, однако за счет слияний и поглощений компания утвердилась также в Австралии и Новой Зеландии.

Преимущества:

- Положительные отзывы о технической и бизнес-поддержке.
- Клиенты отмечают стремление Perfect Commerce совершенствовать свой продукт.
- Сравнительно быстрое достижение поставленных целей после внедрения.
- В числе сильных сторон – функционал управления каталогами.
- Компания работает на международном уровне.

Недостатки:

- Ограниченные возможности интеграции валютных курсов.
- Неразвиты вспомогательные функции для повышения производительности, такие как поля автозаполнения и автокопирование данных из профиля пользователя в новые документы.
- Получены неоднозначные отзывы по гибкости организации рабочего процесса.
- Низкая оценка возможностей использования на мобильных устройствах.

Proactis

Компания Proactis (год основания – 1996) базируется в британском Лидсе. Дополнительные офисы работают по всей Великобритании, а также в Нидерландах, США, Индии и Австралии. Штат сотрудников в настоящее время насчитывает 135 человек.

Proactis комбинирует модули Purchase-to-Pay v.14 с элементами Source-to-Contract v.5 для управления контентом поставщиков, а Supplier Network v.5 предоставляет в качестве комплексного решения P2P. Кроме того, компания предлагает ряд дополнительных

управляемых сервисов, включая Supplier On-Boarding (модуль формирования пула поставщиков), Document & Data Capture (сбор данных и документации) и eAuctions (электронные аукционы). Платформа поставляется преимущественно в форме SaaS, однако поддерживает и другие модели предоставления услуги, включая частное облако и локальное пользование. Кроме пакета приложений «от заявки до оплаты», Proactis также предоставляет решения для стратегического сорсинга, позволяющие сформировать пакет приложений S2S.

Большинство клиентов Proactis базируются в Великобритании, однако компания укрепляет позиции в Северной Европе, Северной Америке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В сочетании с планами развития, ориентированными на улучшение базовой функциональности, это помещает Proactis в сегмент нишевых игроков. В 2014 году Proactis приобрела три компании: Intelligent Capture (сканирование документов и оптическое распознавание символов), Intesource (технологии и услуги электронного сорсинга) и EGS Group (P2P с основным фокусом на госзакупках в Великобритании). В частности, благодаря Intesource, поставщику сервиса электронных аукционов в американском Финиксе, Proactis планирует расширить свое влияние в США. Общая оценка удовлетворенности пользователей составляет 3,32 по шкале от 0 до 4.

Преимущества:

- Респонденты высоко оценивают услуги по внедрению ПО.
- Мощный функционал по госзакупкам; компания обладает большим опытом в британском секторе государственных закупок.
- Хорошие отзывы по использованию API для интеграции приложений.
- Гибкая конфигурация рабочего процесса.

Недостатки:

- Несмотря на то, что процесс слияния с Intelligent Capture и Intesource представляет собой в значительной степени отрегулированные механизмы, а Intelligent Capture сделалась долгосрочным партнером, поглощения перетянут на себя ресурсы Proactis.
- За пределами Великобритании бренд Proactis малоизвестен.
- Плохие отзывы по сервису электронной подачи заявок.
- Низкая оценка за механизм управления каталогами.

Puridium

Компания Puridium основана в 1983 году. Рабочий коллектив насчитывает 50 сотрудников, центральный офис расположен в Механиксбурге (штат Пенсильвания), а дополнительные отделения – в других городах США, а также в Индии и Перу.

Пакет приложений Puridium Enterprise Procurement v.4.3 комплексно поддерживает процесс P2P и поставляется в нескольких вариантах, хотя предпочтительной формой остается публичное облако. За рамками пакета «от заявки до оплаты» Puridium предлагает базовую поддержку электронного сорсинга и управление жизненным циклом контракта (CLM).

Мы поместили Puridium в сегмент нишевых игроков за оценки ниже среднего по функциональности продукта и удовлетворенности клиентов, а также за низкую узнаваемость бренда, ориентированность на североамериканский рынок и планы развития, не выходящие за рамки базовой функциональности. Общая оценка удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 составляет 2,62.

Преимущества:

- Хороший инструмент для управления запасами.
- Положительные отзывы в адрес технической поддержки; отмечается внимание к клиентам и участие СЕО во взаимодействии с пользователями.
- Высокие для облачной технологии показатели доступности решения и обработки данных.
- Судя по отзывам, инвестиции окупаются в сжатые сроки.

Недостатки:

- Неоднозначные оценки по функции управления каталогами.
- Плохие отзывы по формированию отчетности и аналитическим возможностям.
- Puridium – один из самых маленьких вендоров; штат компании насчитывает всего 50 сотрудников.
- Общая оценка удовлетворенности клиентов ниже среднего в общем зачете (среднее значение рейтинга компаний – 3.10 по шкале от 0 до 4) .

SAP SRM

SAP – транснациональный холдинг с годовым оборотом свыше 17,5 млрд евро, штаб-квартирой в немецком Валдорфе и штатом в 74000 сотрудников. С 1972 года компания создает программное обеспечение для бизнеса. В настоящее время SAP предлагает широкую линейку корпоративных приложений, включая несколько решений ERP и ряд предложений P2P.

В рамках пакета приложений «от заявки до оплаты» SAP комбинирует такие модули как Supplier Relationship Management (SRM) с включенным SAP Supplier Self-Service (SUS), управление каталогами SRM-MDM и базовый SAP ERP для управления счетами. Клиенты SAP имеют возможность дополнить SRM функциональностью Ariba (модули Ariba оцениваются в данном отчете самостоятельно). SAP SRM поставляется преимущественно как локальное решение, однако оно по-прежнему доступно в качестве облака через партнеров по аутсорсингу. Кроме пакета приложений P2P компания SAP предлагает решения для стратегического сорсинга.

SAP SRM располагается в секторе нишевых игроков из-за стратегии «облако прежде всего», в результате которой ресурсы и внимание перетягивает на себя Ariba, а также ввиду того, что предлагаемые SAP возможности совместной работы с поставщиками значительно ограничены. Впрочем, пользователи SAP SRM имеют возможность интегрировать модули Ariba, а ряд клиентов пользуется для управления каталогами и взаимодействия с поставщиками решениями сторонних разработчиков. В планах развития SAP SRM – ориентация на платформу Hana и повышение удобства использования за счет дополнительных приложений Fiori. Общая оценка удовлетворенности пользователей по шкале от 0 до 4 составляет 3,11.

Преимущества:

- SAP обладает богатым опытом работы с транснациональными корпорациями и может похвастаться отличной функциональностью на мировом уровне.
- Мощный функционал для работы с госзакупками.
- Пользователи SRM могут усилить взаимодействие с поставщиками, используя сеть компании Ariba и ее решения по управлению каталогами.

Недостатки:

- Отдел продаж SAP продвигает P2P-решение от Ariba в ущерб SRM на рынках, где пользуются спросом облачные сервисы.
- Продукт поставляется локально или в форме частного облака в качестве нового пакета приложений S/4 Hana suite. В то же время партнеры SAP по BPO (аутсорсингу бизнес-процессов) предлагают SRM в виде частного и/или публичного облака.
- Модули SAP SRM получили низкие оценки по критериям управления каталогами и взаимодействия с поставщиками.

SciQuest

SciQuest, специализирующаяся на технологии закупок, была основана в 1995 году. Первоначально ориентированная на сферы высшего образования, здравоохранения и госзакупок, компания утратила отраслевую зависимость за счет быстрого роста и ряда слияний. В 2011 году она поглотила AECsoft (вендор решений для сорсинга), в 2012 году Spend Radar (вендор решений для анализа затрат) и Upside Software (компания, специализирующаяся на CLM), а в 2013 году – CombineNet, лидера в оптимизации сорсинга. SciQuest базируется в американском Моррисвилле (Северная Каролина) публично торгуется на Nasdaq и насчитывает в штате 551 сотрудника. Представительства компании функционируют в нескольких городах США, а также в Лондоне и канадском Альберте.

SciQuest обеспечивает решение P2P благодаря комбинации модулей Requisition Manager 14.1, Spend Director 14.1 и AP Director 14.1, поставляемых исключительно в виде публичного облака. Кроме пакета приложений «от заявки до оплаты» SciQuest предлагает решения для стратегического сорсинга.

Хорошие оценки функциональности продукта, высокая удовлетворенность клиентов, производственно-ориентированная вертикальная стратегия и внушительные планы развития помещают SciQuest в сегмент лидеров. Общая оценка удовлетворенности клиентов компании – 3,49 по шкале от 0 до 4.

Преимущества:

- Высокие оценки от клиентов, в особенности за простоту использования продукта.
- Хорошие отзывы по инструментам отчетности и аналитики.
- Широкий функционал управления каталогами, в том числе размещаемый контент, к которому могут подключаться новые пользователи.
- Тесные деловые связи в институтах высшего образования.
- Положительные отзывы насчет поддержки.

Недостатки:

- Абсолютное большинство клиентов SciQuest по услугам P2P работают в Северной Америке и преимущественно в сфере высшего образования. В то же время отметим, что SciQuest проявляет интерес и к другим отраслям экономической деятельности.
- В пакет P2P должна быть включена опция заключения контрактов, однако процесс интеграции все еще не завершен.
- Ограниченная языковая поддержка. Пользовательский интерфейс пока что доступен на шести языках; другие языки могут быть предоставлены по запросу клиента.
- Слабая поддержка найма нелинейного персонала (проектная работа, фрилансеры и др.).

Wax Digital

Основанная в 2001 году компания WaxDigital базируется в Манчестере (Великобритания) и насчитывает 62 сотрудника.

Web3 v.6 от Wax Digital поддерживает P2P и поставляется преимущественно в форме частного облака, хотя доступна также локально. В дополнение к P2P, Wax Digital предлагает пакет приложений для стратегического сорсинга, формируя таким образом портфель S2S.

Wax Digital может похвастаться инновационной «дорожной картой» развития продукта и наличием клиентов, использующих ее решение на международном уровне. И все же, ограниченное распространение и низкая узнаваемость бренда за пределами Великобритании в сочетании с невысоким уровнем удовлетворенности клиентов помещает Wax Digital в сегмент нишевых игроков. Общая оценка удовлетворенности клиентов по шкале от 0 до 4 составляет 2,65.

Преимущества:

- Совместимое с HTML 5.0 решение поддерживает рабочий процесс на любом мобильном устройстве.
- Хорошо поддерживается автоматизация выставления счетов и электронное выставление счетов.
- Лестные отзывы по возможностям поиска, запроса предложений (RFQ) и размещения электронных заявок.
- Компания обладает сильными позициями в британском коммерческом секторе.

Недостатки:

- Плохие отзывы в отношении обновлений.
- Неудовлетворительное бизнес-обслуживание в части управления проектами, обучения пользователей и подключения поставщиков.
- Wax Digital мало представлена за пределами Великобритании, узнаваемость бренда низкая.
- Слабая поддержка управления запасами и найма нелинейного персонала.
- Разнородные отзывы по поводу работы в браузере, а также встроенной и онлайн-поддержки.

Verian

Штаб-квартира Verian расположена в Форт-Милл (Южная Каролина), дополнительные офисы также развернуты в США. Компания была основана в 1997 году, на сегодняшний день в ней работают 89 сотрудников.

Пакет приложений Verian P2P v.14.2 поддерживает функционал «от заявки до оплаты» и поставляется в виде публичного облака.

Хорошее понимание рынка, промышленно-ориентированная вертикальная стратегия и дальновидные планы развития продукта в сочетании с весьма ограниченным присутствием за пределами США и низкой узнаваемостью бренда помещают Verian в сегмент провидцев. Общая оценка удовлетворенности клиентов компании – 3,06 по шкале от 0 до 4.

Преимущества:

- Мощная базовая функциональность P2P.
- Глубоко интегрированная поддержка управления запасами и активами.
- Сравнительно быстрое достижение поставленных целей после внедрения.
- Veriан демонстрирует готовность к развитию, а также предметное знание в капиталоемких отраслях промышленности, таких как нефтегазовая сфера.

Недостатки:

- Нет представительств за пределами США.
- Ограниченная языковая поддержка; пользовательский интерфейс доступен всего на трех языках.
- Низкая узнаваемость бренда.
- Veriан предлагает ограниченную поддержку найма нелинейного персонала.

Новые и вышедшие игроки

Мы пересматриваем и корректируем критерии включения в Магические квадранты и системы MarketScopes сообразно колебаниям рынка. В результате корректировок список вендоров в любом Магическом Квадранте или MarketScope периодически меняется. Появление вендора в Магическом Квадранте или в MarketScope в этом году и его отсутствие в следующем не обязательно означает, что мы изменили наше мнение об этом игроке. Это может быть отражением рыночной ситуации и, следовательно, изменения критериев оценки или изменения фокуса по данному вендору.

Новые игроки

Новых вендоров в Магический Квадрант добавлено не было, поскольку данный Квадрант составлен впервые.

Вышедшие игроки

Вышедших вендоров не было, поскольку данный Квадрант составлен впервые.

Критерии включения и исключения

Для включения в «Магический Квадрант 2015 года по пакетам приложений «от заявки до оплаты» (P2P) для непрямых закупок», Gartner предъявляла участникам следующие требования:

- Оборот вендора от продажи решений P2P должен составлять минимум 6 млн долларов (или эквивалентную сумму) за счет подписки на ПО (операционные сборы / абонентская плата / продажа лицензий / плата за внедрение), либо в активе компании должно быть, как минимум 250 клиентов, использующих решение на момент составления отчета. Важно: подразделения одной компании мы рассматривали как одного клиента.
- Подписка минимум пяти новых клиентов в 2013 году.
- Обнародование планов по улучшению функциональности/удобства использования решения P2P.

- Обладание собственным исходным кодом для продукта, поддерживающего электронные заявки на основе рабочего процесса (workflow), управление контентом каталогов, электронное выставление счетов и автоматизированное согласование счетов.
- Решение должно поддерживать один из стандартов создания каталогов – сXML либо открытый интерфейс каталогов (OCI).
- Минимум 20% от оборота вендора должно приходиться на клиентов, базирующихся на другом континенте.

Критерии оценки

Достижение целей

По критерию достижения целей Gartner оценивала продукты, процессы, системы, методы и процедуры, нацеленные на достижение конкурентоспособности, эффективности и результативности вендоров. Данный показатель рейтинга – результат референтной оценки, основанной на информации от вендоров и их основных клиентов. В таблице 1 приводится перечень критериев с ранжирами, важными для показателя «достижение целей».

Критерии оценки	Ранжир
Продукт или Сервис	Высокий
Общая жизнеспособность	Средний
Реализация продукта/Ценообразование	Средний
Адекватность рыночным требованиям/Достижения	Средний
Реализация маркетинговой стратегии	Средний
Клиентский опыт	Высокий
Качество исполнения операций	Низкий

Таблица 1. Критерии оценки по достижению целей

Запросы пользователей продолжают расти, а решения для пакетов приложений P2P успешно внедряются, так что рынок программных продуктов еще не устоялся окончательно. Вендоры пакетов приложений P2P дорабатывают свои программные решения, в результате чего показатели надежности и полноты функциональности их пакетов приложений также нестабильны. В данном Магическом Квадранте скрупулезно рассматривался критерий **«продукты и сервисы»**. С другой стороны, мы учли **опыт пользователей**, поскольку наиболее важный показатель – то, насколько вендору удалось удовлетворить клиентов и помочь им достичь поставленных целей.

«Средние» критерии, учитывавшиеся для показателя «достижение целей»:

- **Общая жизнеспособность:** на фоне консолидации рынка и увеличения спроса на инвестиции, приобретают все большее значение такие особенности как финансовые показатели, простота использования продуктов и их совместимость с мобильными устройствами.

- **Адекватность рыночным требованиям:** вендоры должны понимать рынок, чтобы качественно обеспечивать его потребности.
- **Реализация продукта:** умение заключать сделки имеет решающее значение в завоевании доли рынка.
- **Маркетинговая стратегия:** чтобы завоевать долю рынка, вендоры должны быть заметны потенциальным покупателям.

Кроме перечисленного, учитывалось **качество осуществления операций**, так как P2P требует постоянной поддержки, надежных решений и сервисов.

Дальновидность

По критерию дальновидности Gartner оценивала способность вендоров улавливать текущие и назревающие технологические и рыночные тенденции, а также потребности клиентов и конкурентные угрозы – так, как видит их Gartner. В конечном счете вендоры оценивались по их способности оседлать рыночную волну с прицелом на будущее развитие. Данный показатель рейтинга оценивался на основе взаимодействия Gartner с пользователями и последующего анализа рынка. В таблице 2 приводится перечень критериев с ранжирами, важными для показателя «дальновидность».

Критерии оценки	Ранжир
Понимание рынка	Средний
Маркетинговая стратегия	Не оценивалась
Стратегия продаж	Низкий
Стратегия предложения (продукта)	Средний
Бизнес-модель	Низкий
Вертикальная/отраслевая стратегия	Средний
Инновационность	Высокий
Географическая стратегия	Высокий

Таблица 2. Критерии оценки по дальновидности

Наибольшее значение в оценке дальновидности сыграли два критерия: **инновационность** и **географическая стратегия**. На развивающемся рынке решений P2P успех достигается в немалой степени за счет следования двум трендам. С одной стороны, производители должны отвечать растущим потребностям пользователей, таким как совместимость с мобильными устройствами, личный пользовательский интерфейс или поддержка многопользовательского режима. А с другой – обеспечивать процесс глобализации клиентских компаний.

В качестве критериев, имеющих среднее значение, Gartner выбрала:

- **Понимание рынка**, так как вендорам необходимо чувствовать, куда дует ветер, чтобы сохранять конкурентоспособность.
- **Стратегию предложения продукта**, удостоверяющую, насколько предложение вендора соотносится с ожиданиями клиентов.

- **Вертикальную/отраслевую стратегию**, поскольку существуют принципиальные различия между тем, как внедряются и используются пакеты приложений P2P в некоторых сферах – таких как госзакупки и производство.

Стратегии продаж оценивались по той причине, что некоторые вендоры оказались успешнее конкурентов в закрытии сделок. Ну а **бизнес-модели** учитывались в связи с тем, что прозрачное ведение бизнеса упрощает построение и отслеживание бизнес-кейсов.

Описание квадранта

Лидеры

Лидерам решений P2P свойственно определяющее рынок видение того, как сервис и технологии помогают закупкам заключать, исполнять и развивать контракты, и делают рентабельным процесс управления затратами. Лидеры предлагают продукцию и сервисы в соответствии с этим своим видением, и демонстрируют результаты в виде роста компании и уровня удовлетворенности клиентов. Лидеры успешно продают свои решения в различных секторах экономики, и не только в одном географическом регионе. С лидерами сравнивают себя другие вендоры, и, наиболее вероятно, что через пять лет именно лидеры из этого отчета останутся в бизнесе решений для P2P.

Претенденты

Претенденты доказали свою жизнеспособность, продемонстрировали эффективность на рынке и проявили умение превосходить ожидания клиентов в отношении технических характеристик своей продукции. Для продвижения в лидерский сектор претендентам следует сосредоточиться в планах развития продукта на инновациях, а также на географических и вертикальных/отраслевых стратегиях.

Провидцы

Вендоры пакетов приложений P2P, попавшие в сегмент провидцев, опережают большинство конкурентов в разработке инновационных продуктов и сервисов. Они задействуют потенциал Nexus of Forces (концепция новых возможностей для бизнеса, разработанная Gartner Inc.), используя мобильные приложения, социальные сети, облачные технологии и большие массивы данных для создания уникальных решений и предвосхищения потребностей рынка. В то же время, как следует из данного отчета, провидцы испытывают определенные трудности с внедрением этих инноваций.

Нишевые игроки

Вендоры в сегменте нишевых игроков предлагают пакеты приложений P2P, которым зачастую недостает функциональных компонентов и/или возможности обслуживать клиентов, работающих на разных континентах. Нишевые игроки предлагают убедительное портфолио по конкретным вертикальным, региональным либо затратным категориям, и могут таким образом предложить наиболее эффективные решения для отдельных закупочных организаций.

Контекст

За последнюю четверть века профессия закупщика прошла огромный путь от бумажной волокиты с обработкой заказов до стратегической функции, способной превращать искусство тратить в конкурентное преимущество. Развитие Интернета и

сопутствующих технологий стало пусковым механизмом для возникновения закупочных решений нового поколения, поддерживающих и ускоряющих эту трансформацию.

Одним из главных этапов на эволюционном пути стало развертывание решений самообслуживания для P2P, позволившее сократить трудоемкость закупок и освободившее время и рабочие руки для более важных дел.

Появление и внедрение пакетных мультиарендных предложений SaaS, обеспечивающих большую часть необходимой функциональности в базовой настройке, заменило программные решения на базе ERP на гибкую архитектуру, ориентированную на управление знаниями, сокращение времени выхода на заявленные показатели, снижение общей стоимости текущих затрат и существенное улучшение доступа к инновациям. Только три из оцениваемых решений в данном Магическом Квадранте изначально являются ERP-приложениями, – не потому, что мы сосредоточились на лучших предложениях в своем классе, а потому что ERP-решения не могут эффективно конкурировать на рынке из-за ограниченных возможностей в управлении каталогами, взаимодействии с поставщиками и электронном выставлении счетов.

Обзор рынка

Сочетание электронных закупок с электронным выставлением счетов и возможностями APIA – относительно новый тренд, так что многие крупные организации по-прежнему комбинируют электронные закупки или возможности управления каталогами со сканированием (либо OCR – оптическим распознаванием символов) бумажных счетов-фактур и устаревшими решениями для оплаты счетов. Однако по мере того, как повсеместно внедряется выставление счетов онлайн, (см. статью «Электронное выставление счетов набирает обороты в международном масштабе»), все больше организаций проявляют заинтересованность в комплексной автоматизации процесса P2P. Нередко в организациях возникает разностороннее давление, когда профессионалы в закупках сосредоточены на возможностях электронных закупок, а финансовых специалистов больше интересует использование возможностей APIA. Эта ситуация провоцирует тактические закупки, когда комплексный подход к решениям P2P приносит значительные преимущества для бизнеса в целом. Однако при этом важно, чтобы инициаторы сформировали смежную команду из представителей закупок и финансов для оценки целесообразности отказа от тактических решений в пользу пакета приложений P2P.

Рынок по-прежнему четко разграничен по географическому признаку, и большинство вендоров обслуживает домашние либо региональные рынки. Это объясняется тем, чтокупающие организации предпочитают вендоров, базирующихся в той же стране, что и сама организация, а также необходимостью поддержки местных поставщиков и пониманием национальных требований и правил. Некоторые вендоры, в первую очередь отмеченные в сегменте лидеров, показали возможность роста за пределами своих стран, и мы ожидаем, что эта дифференциация станет более очевидной в ближайшие годы, по мере того, как 5-10 вендоров выйдут на общемировой уровень и обеспечат глобальное развертывание P2P.

За последние годы публичное и частное облако стали предпочтительным вариантом поставки как для вендоров, так и для покупателей благодаря быстрому внедрению, более тесному взаимодействию с поставщиками и оперативному доступу к нововведениям и улучшениям. Повышение мобильности рабочей силы сделало базовым требованием совместимость ПО с мобильными устройствами. Кроме того, вендоры P2P испытывают все большую потребность расширять возможности многопоточных процедур, когда товары, услуги или процессы в заказе обладают различными характеристиками. Некоторые вендоры уже взялись за решение этой задачи, добавив в свои пакеты модули управления запасами, закупки услуг и управления расходами в поездках. Пока что пакеты приложений P2P не могут обеспечить надежную поддержку специфических категорий рабочего потока, в особенности закупки услуг, в то время как для этого существуют специализированные приложения, располагающие более широкими возможностями (включая VMS – решения для работы с поставщиками). Для знакомства с подробной информацией о многопоточной работе, см.

отчет «Лидеры в закупках должны развернуть P2P-решения для конкретных рабочих потоков, чтобы максимизировать рентабельность инвестиций».

Глоссарий*

Мультиарендность (англ. multitenancy — «множественная аренда»)

Элемент архитектуры программного обеспечения, где единый экземпляр приложения, запущенного на сервере, обслуживает множество организаций-клиентов («арендаторов»). Мультиарендность сопоставляется с архитектурой из множественных экземпляров (англ. multiinstance), где для каждой организации-клиента создаются отдельные программные экземпляры.

SaaS (Software as a Service)

Программное обеспечение как услуга; (см. также англ. software on demand – программное обеспечение по требованию) – бизнес-модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет. Основное преимущество модели SaaS для потребителя услуги состоит в отсутствии затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и работающего на нем программного обеспечения.

SAP HANA (High-Performance Analytic Appliance)

Высокопроизводительная NewSQL-платформа для хранения и обработки данных, в основе которой лежит технология вычислений in-memory с использованием принципа поколоночного хранения данных платформы, разработанной и выведенной на рынок компанией SAP. Архитектура HANA обеспечивает как высокоскоростную обработку транзакций, так и работу со сложными аналитическими запросами, совмещая решение этих задач в рамках единой платформы.

S2S "Source-to-Settle" process

Процесс «от закупки до урегулирования оплат». Данный процесс включает анализ затрат, сорсинг, закупки, получение товаров и/или услуг, урегулирование оплат и управление кредиторской задолженностью (расчетами с поставщиками) и счетами главной бухгалтерской книги.

P2P "Procure-to-pay" process

Процесс «от заявки до оплаты». Как следует из названия, система «от заявки до оплаты» (или «от закупки до оплаты») – полностью интегрированное решение, разработанное для поддержки целостного процесса, начиная с подачи заявки на товары и услуги и заканчивая подготовкой файлов для загрузки в бухгалтерскую систему и проведения оплаты.

VMI (Vendor Managed Inventory – Запасы, управляемые поставщиком)

Представляет собой практику управления поставками, при которой товарно-материальные ценности контролируются, планируются и управляются поставщиком от имени клиента, на основании ожидаемого объема спроса и заранее оговоренных минимальных и максимальных уровней материальных запасов.

Частное облако (Private Cloud)

Облачная инфраструктура функционирует целиком в целях обслуживания одной организации. Инфраструктура может управляться самой организацией или третьей стороной и может существовать как на стороне потребителя (on-premise) так и у внешнего провайдера (off-premise).

Публичное облако (Public Cloud)

Как и частное облако, публичное облако предоставляет возможности автоматизации и самообслуживания, но развертывается в удаленных многопользовательских средах.

** По материалам Википедии. Данная информация не содержится в оригинальном отчете Gartner.*