



**ตลาดอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์**

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ที่ใช้กับวงการค้าธุรกิจในปัจจุบันเริ่มมีการพัฒนาจากระบบซอฟต์แวร์ที่เป็นไปตามความต้องการของบริษัทองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ จนกระทั่งได้มีการพัฒนาซอฟต์แวร์มาตรฐานเพื่อบริการกับบริษัทองค์กรทั่ว ๆ ไป ซึ่งส่วนใหญ่มิขนาดเล็กลงและมีจำนวนหลากหลาย

ตั้งแต่ที่ได้มีการริเริ่มการวางแผนการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ปี 1960 เป็นต้นมา แนวคิดการวางแผนการผลิตแบบ เอ็ม อาร์ พี หรือ Materials Resources Planning หรือ การวางแผนการจัดหาวัตถุดิบเข้าโรงงาน ก็ได้มีการพัฒนามาหลายรุ่นด้วยระบบซอฟต์แวร์ต่าง ๆ กัน

จากการจัดหาวัตถุดิบเข้าโรงงานอุตสาหกรรมก็มาเป็นการวางแผนธุรกิจ ซึ่งการจัดหาวัตถุดิบก็ไปเชื่อมกับการขายเพื่อวางแผนกำลังการผลิตได้จึงมาเป็น เอ็มอาร์พีทู หรือ MRPII หรือที่เรียกว่า Manufacturing Resources Planning

จากนั้นก็มีการพัฒนาจากเอ็มอาร์พีทูให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบบัญชีรับจ่าย ชื่อ ขาย การวางแผนด้านการเงิน การพยากรณ์ธุรกิจ การส่งสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านี้ ก็ได้มีการพัฒนาเป็นโปรแกรมระบบซอฟต์แวร์ที่เราเรียกว่าอีอาร์พี หรือ Enterprises Resources Planning ในปัจจุบัน

ความซับซ้อนของระบบซอฟต์แวร์ขนาดใหญ่เพื่อบริหารกิจการธุรกิจชั้นนำระดับโลกนั้น บริษัทที่ฝ่าฟันจนได้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่สุดและเป็นที่รู้จักกันมากที่สุด ก็จะเป็นเอสเอพีหรือแซป หรือ SAP ซึ่งมีลูกค้าขนาดใหญ่อยู่ทั่วโลก ฐานราคาซอฟต์แวร์หายห่วงคือแพงมาก ระดับหลายพันล้านบาทขึ้นไปในประเทศไทยก็มีลูกค้าอยู่นับว่ามากที่สุด

นอกจากนี้เป็น Software House ทั่วไป ออราเคิล Oracle ซึ่งก็ได้พัฒนาซอฟต์แวร์ทั้งองค์กรขนาดใหญ่และเล็ก และอื่น ๆ อีกนับพันแห่ง ทั้งในสหรัฐอเมริกา ยุโรป

ข้างต้นคือระบบซอฟต์แวร์ที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าซึ่งแน่นอนมักจะเป็นลูกค้าที่มีเงินเยอะ ธุรกิจขนาดใหญ่ของโลก เขาเรียกซอฟต์แวร์ ที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าหรือ On-

demand Software แต่ที่น่าสนใจในปัจจุบันคือ มีบริษัทที่พัฒนาซอฟต์แวร์แบบอีอาร์พี-ERP ให้เป็นแบบมาตรฐานโดยสามารถใช้งานบนเว็บไซต์ได้ เช่น บริษัทเน็ตสวีทหรือ NetSuite และเซลส์ฟอร์ซคอม คอม หรือ Salesforce.com ซึ่งแข่งกันโค่นตลาด โดยเฉพาะเซลส์ฟอร์ซ สามารถทำตลาดการลงทุน (Market Capitalization) ได้ถึง 8 พันล้านเหรียญสหรัฐหรือประมาณสัก 250,000 ล้านบาท และขณะนี้มียูกค้าถึง 38,000 บริษัท

ส่วนเน็ตสวีทก็ได้เงินลงทุนจากบอสใหญ่ของออราเคิลคือ แลร์รี่ เอลลิสัน (Larry Ellison) มียูกค้าประมาณ 5,400 ราย

จากการสำรวจของการ์คเนอร์ (Gartner) ซึ่งเป็นบริษัทที่เชื่อถือได้เรื่องวิจัยการตลาดได้เปิดเผยว่าตลาดของอีอาร์พีซึ่งอยู่ในเว็บ (Web-based) ในปี 2011 จะมีมูลค่าถึงประมาณ 11.5 พันล้านเหรียญสหรัฐหรือประมาณเกือบ 400,000 ล้านบาท

เน็ตสวีทนั้นมุ่งมั่นอยู่ในตลาดของบริษัทขนาดเล็ก โดยเฉพาะการบริหารธุรกิจที่รวมเรื่องบัญชีเงินเดือน และการตลาด ส่วนเซลส์ฟอร์ซจะหันกลับไปทางซีอาร์เอ็มหรือ Customer Relationship Management ซึ่งรวมไปถึงการบริหารงานขาย การตลาดและงานสนับสนุนลูกค้า

แม้ว่าทั้งเน็ตสวีทและเซลส์ฟอร์ซจะสามารถทำธุรกิจอีอาร์พีบนเว็บได้ดี แต่ยังไม่สบายใจไม่ได้เพราะทั้งออราเคิลและไมโครซอฟท์สองยักษ์ใหญ่แห่งวงการไอทีโลกจ้องมองอยู่โดยเฉพาะออราเคิลให้เงินลงทุนสำหรับเน็ตสวีทไปแม้จะยังไม่ได้ขณะนี้ แต่ถ้าธุรกิจเติบโตมากจริง ๆ ออราเคิลอาจจะซื้อไปเลยก็เป็นได้ ส่วนไมโครซอฟท์ก็เริ่มทำอีอาร์พีที่ใช้งานเว็บแล้วและใครจะไปห้ามได้ถ้าหากไมโครซอฟท์อยากจะทำซื้อเซลส์ฟอร์ซเพราะไมโครซอฟท์ก็ทำธุรกิจเน้นหนักไปทางอีอาร์เอ็มเหมือนกัน

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์อีอาร์พีที่ใช้งานเว็บได้นี้ เขาเริ่มจะเรียกว่า ซอฟต์แวร์เพื่อการบริหาร หรือ Software as a service ซึ่งต่างจาก On-Demand Software ที่กล่าวไว้ในช่วงแรก แม้ว่าแนวโน้มจะดีมาก แต่ในที่สุดก็เข้าทฤษฎีปลาใหญ่กินปลาเล็ก ตามระบบทุนนิยมคือ ออราเคิลและไมโครซอฟท์คงใหญ่ขึ้นแต่ปลาเล็กอย่างเน็ตสวีทและเซลส์ฟอร์ซคงจะได้เงินก้อนไปซึ่งก็มีเสียหาย.

**ผศ. ดร. บุญมาก ศิริเนาวกุล**  
 ผู้ช่วยอธิการบดี RSU Cyber University  
 มหาวิทยาลัยรังสิต  
 boonmark@rsu.ac.th