

22 мая 2018

## **Директор направления систем документооборота ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Аксельрод: «У нас фантастическая команда, которая сможет выполнить проект любой сложности!»**

«КОРУС Консалтинг» занимается СЭД более 10 лет. За это время игроком был пройден сложный и интересный путь от внедрения СЭД на проприетарных платформах до продвижения собственного продукта, способного автоматизировать документооборот в компаниях с более чем сотней тысяч пользователей. Об основных вехах развития направления СЭД, команде специалистов, занятых на разработке собственных решений и реализации проектов, об основных достижениях и планах на будущее читателям ICT-Online.ru рассказывает директор направления систем документооборота ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Аксельрод.

**– Александр, расскажите, пожалуйста, о первых шагах «КОРУС Консалтинг» на рынке СЭД и дальнейшем развитии этого направления.**



– Документооборотом наша компания начала заниматься в 2005 году и до 2011 года выполняла проекты исключительно на платформе EMC Documentum и Microsoft SharePoint. В 2007 году мы разработали свое первое типовое решение на платформе EMC Documentum, которое потом успешно тиражировали нашим заказчикам. На данной версии решения мы выполнили проекты общей численностью пользователей более 75 тыс. Безусловно, мы занимались непрерывным совершенствованием решения и к 2015 году пришли к ситуации, когда от платформы остался только контент-сервер, а интерфейс, поиск, движок бизнес-процессов мы заменили на свои или СПО-компоненты.

С 2011 года мы, параллельно с работой с платформой EMC Documentum, начали заниматься Alfresco ECM и к 2014 году разработали собственное решение Ellf, которое по функциональным возможностям практически повторяло наше решение на EMC Documentum. Таким образом, к началу 2015 года у нас уже было два собственных решения, каждое из которых выполняло задачи в своей нише: EMC Documentum – проекты с большим (более 1 тыс.) количеством пользователей, Ellf – с количеством пользователей до нескольких тысяч. В 2016 году нам удалось заменить контент-сервер Documentum на сервер собственной разработки, в результате чего мы получили отечественное решение, выполненное без использования проприетарных модулей. В том же году мы зарегистрировали наше решение в Едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных под названием «Спутник». Новое решение получилось настолько удачным, что в 2017 году мы выполнили на нем сразу три проекта с общим количеством пользователей – 31 тыс.



В наших дальнейших планах – развитие «Спутника» и превращение его в полноценную ECM-систему, а также развитие решения Ellf, которое мы планируем зарегистрировать в Едином реестре российских программ в этом году.

**– С какими еще поставщиками решений и платформ за эти годы велось сотрудничество? По каким критериям проходил выбор партнеров?**

– Кроме EMC Documentum и Alfresco ECM мы успели поработать и с Oracle (UCM), и с IBM (FileNet), но это были разовые проекты и развития практики на этих платформах не получили, хотя компетенции до сих пор в компании остались.

Из поставщиков СЭД мы поработали с решениями от компаний 1С и Directum, но при наличии собственных решений, думаю, мы не будем фокусироваться на внедрении СЭД других производителей. Однако мы всегда исходим из потребностей наших заказчиков и, если клиент выберет решение другой компании, мы сможем выполнить проект любой сложности по внедрению СЭД.

**– Интеграция и разработка – что сейчас в приоритете, как они соотносятся в бизнесе компании?**

– Давайте сначала определимся, о какой компании мы говорим. «КОРУС Консалтинг» – это группа компаний и вопрос, что в приоритете – интеграция или разработка в контексте группы компании – это отдельный и большой разговор. Если мы «приземлимся» только к теме документооборота, то ответ на вопрос, что в приоритете – интеграция или разработка – очень простой – в

приоритете внедрение СЭД. Конечно, это не значит, что мы не уделяем внимания разработке и интеграции, но все же для компании важен результат в виде выполненных проектов, а разработка и интеграция – это поддерживающие процессы, сопровождающие практически все наши проекты.

О команде специалистов я готов рассказывать долго и с удовольствием – у нас фантастическая команда, самой сильной стороной которой является именно командная работа. И один только факт того, что подавляющее большинство сотрудников департамента документооборота работает в компании более 10 лет, говорит сам за себя.

### **– Отрасль СЭД, в том числе отечественная – как она менялась за эти 10 лет?**

– Начнем с того, что не отечественной отрасли СЭД – нет (СНГ не в счет)! Ни в Европе, ни в США нет понятия организационно-распорядительного документооборота. Вот понятие ЕСМ там есть, но от ЕСМ (в исполнении западных вендоров) до ОРД все же лежит большой путь кастомизации, и в этом были основные сложности использования западных платформ в нашей стране для автоматизации процессов делопроизводства. Если говорить о том, как развивалась отечественная отрасль СЭД – то, мне кажется, ответ простой: за 10 лет пройден колоссальный путь от простой автоматизации делопроизводства в небольших компаниях до вполне конкурентных на мировом уровне решений класса ЕСМ, но в полной мере поддерживающих процессы отечественного делопроизводства.

А за последние два года отрасль получила мощнейший толчок от программы импортозамещения – посмотрите, сколько за это время появилось на рынке отечественных решений, полностью удовлетворяющих критериям импортозамещения. Так получилось, что мы одни из первых выполнили достаточно крупные проекты по переводу СЭД с проприетарных платформ на собственное решение, и важнейшей задачей для нас теперь является сохранить это лидерство. В начале 2018 года мы разработали дорожную карту развития «Спутника» на ближайшие два года, которая является частью обновленной совсем недавно стратегии всей группы компаний.

**– Расскажите о крупнейших и наиболее интересных реализованных проектах.**

– Это может быть достаточно долгий рассказ, потому что почти каждый наш проект по внедрению СЭД крупный и интересный. Среди проектов 2017 года два заслуживают особого внимания – [в Фонде Социального страхования РФ](#) (см. новость раздела ЕСМ от 25 января 2018 г.) и [Правительстве Свердловской области](#) (см. новость раздела ЕСМ от 19 марта 2018 г.). Я бы обратил внимание на сроки их выполнения – 4 и 5 месяцев соответственно. Уверен, что подобных внедрений, а точнее «перевнедрений», на отечественном рынке еще никто, кроме нас, в такие сроки не выполнял. Думаю, на данный момент это абсолютный рекорд. Кстати, обратите внимание, что оба проекта мы выполняли практически параллельно! И это на решении, которому не было еще и года.

**– Ваше видение перспектив рынка СЭД и вашей компании на нем. К чему есть намерение стремиться, каких целей и в какие сроки хотелось бы**

## **достичь, в чем сохранять лидерство?**

– Я думаю, что рынок СЭД еще не прошел даже своего «экватора» и перспективы огромны с учетом того, что в большинстве крупных организаций используются СЭД проприетарных производителей. Надеюсь, что нам удастся сохранить лидерство во внедрении проектов с большим количеством пользователей и в ближайший год-два побить собственный рекорд по срокам и масштабам перевода крупных заказчиков на [платформу «Спутник»](#). На ближайший год наша цель – внедрение СЭД в организациях с количеством пользователей более 150 тыс.

**– Большое спасибо за беседу!**

*Источник: ICT-Online*

