

30 ноября 2016

Обзор рынка систем электронного документооборота — 2016

Российский рынок СЭД/ЕСМ-систем по итогам 2015 года продолжил рост. По сравнению с 2014 годом динамика замедлилась. В первую очередь на рынок повлияли общеэкономические факторы. Кроме того, наблюдалось сокращение количества новых внедрений. Александр Невинчанный, директор департамента порталных решений ГК «КОРУС Консалтинг» прокомментировал ситуацию на рынке в числе других ведущих российских экспертов.

Данные TAdviser

По итогам 2015 года российский рынок СЭД/ЕСМ-систем в рублевом выражении вырос на 10% и достиг отметки в 37,8 млрд руб. В сравнении с 2014 годом рост рынка замедлился, но не существенно. В первую очередь на рынок повлияли общеэкономические факторы. Кроме того, наблюдалось сокращение количества новых внедрений и рост числа проектов по развитию ранее установленных систем.

По итогам 2016 года TAdviser ожидает роста положительной динамики. Продажи на рынке растут, драйверы, которые стимулируют развитие российского рынка СЭД/ЕСМ-систем, преобладают над барьерами.



Мнение экспертов касательно оценок динамики рынка по итогам 2015 года разошлись. Кто-то говорит о росте, кто-то о спаде. Но если посмотреть на открытые данные о выручке участников рынка от СЭД-проектов, то можно заметить, что большинство компаний по итогам 2015 года оказались в плюсе, причем у некоторых рост показателей оказался весьма внушительным.

О показателях 2016 года, представители российских компаний, работающих на рынке СЭД и ЕСМ-систем, говорят с оптимизмом.

Сергей Плаунов, руководитель направления BPM и ЕСМ компании КРОК, отмечает положительную динамику по рынку в 2015 году, ссылаясь на итоги своей компании. «Выручка КРОК по направлению СЭД/ЕСМ выросла довольно значительно по итогам 2015 года – на 48% по сравнению с прошлым годом», - поясняет Плаунов.

«Что касается прогнозов на 2016 год, то судя по активности наших заказчиков, а также по состоянию рынка трудовых ресурсов рынок СЭД/ЕСМ не стоит на месте несмотря на кризис и общий тренд к сокращению ИТ-бюджетов. Наш бизнес также развивается, в частности, в настоящее время мы расширяем штат персонала, только так можно соответствовать динамике развития уже поддерживаемых многолетних проектов и параллельно работать над новыми,» - добавляет представитель КРОК.

По оценке компании «Логика бизнеса» (ГК АйТи), российский рынок СЭД/ЕСМ в денежном выражении вырос в 2015 году на 8-9% и составил немногим больше 37 млрд руб.

«Наш прогноз на 2016 год: рост остается в пределах 10%, но существенно меняется структура рынка в пользу лицензий и услуг по внедрению

российских ЕСМ-систем, которые будут вытеснять иностранные продукты,» - говорит Виктор Вайнштейн, генеральный директор «Логики бизнеса».

По данным **Александра Невинчаного, директора департамента порталных решений ГК «КОРУС Консалтинг»**, рынок СЭД в 2015 году показал положительную динамику.

«Конечно, рост был меньше, чем в 2014, но это объясняется насыщением рынка. Первичная потребность в системах электронного документооборота уже удовлетворена и фокус направлен на масштабирование решений и автоматизацию других департаментов в компании,» - отмечает он.

Василий Бабинцев, директор по маркетингу Directum, в интервью TAdviser рассказал, что по его субъективным ощущениям, рынок замер после спада. *«Это подтверждает и наша статистика. В сравнении с 2014 годом, в 2015 почти в 1,5 раза сократилось количество новых проектов. Но при этом выросли их масштабы: количество лицензий, приходящихся в среднем на 1 новый проект, выросло на 45%. Значительно выросло число рабочих мест и в рамках проектов развития уже внедренных систем. В общем объеме проданных лицензий 60% пришлось именно на проекты развития,» - пояснил эксперт.*

Сергей Курьянов, директор по стратегическому маркетингу «ДоксВижн», говорит о том, что в 2015 году в валютном выражении в сегменте ПО было падение по разным данным от 30-50%, а в рублевом – от 5 до 15%. При этом, в 2016 году в компании наблюдают позитивные сдвиги: в первом квартале – в росте потока запросов, во втором и третьем – в постепенном росте продаж. Четвертый квартал, по мнению Сергея Курьянова, может закрыть год с

позитивным ростом и в рублях, и в валюте по отношению к докризисному 2013 году.

Владимир Андреев, президент «ДоксВижн», рассуждая о том, что российский рынок СЭД достаточно зрелый и резких изменений на нем не происходит, также отмечает определенное оживление в 2016 году.

«Видимо, начал срабатывать отложенный спрос прошлых 2 лет. Проводится довольно много тендеров на расширение и замену имеющихся систем, в частности, на замещение западных платформ. В общем, 2016 год выглядит пока гораздо оптимистичнее, чем предыдущие,» - полагает эксперт.

Александр Назаров, директор по продажам

СЭД ТЕЗИС компании Haulmont отмечает, что по наблюдениям компании, в 2016 году рынок СЭД начал «размораживаться».

«Если в 2015 году крупные заказчики еще ограничивали ИТ-бюджеты на приобретение новых систем, то в текущем году крупный бизнес существенно оживился. Нас в частности этот год порадовал стартом нескольких масштабных проектов,» - говорит представитель Haulmont

Светлин Савов, директор по развитию FTS Russia, предполагает, что динамика по проектам внедрения СЭД/ЕСМ в 2016 году останется на уровне прошлого года.

Елена Иванова, руководитель управления маркетинга компании ЭОС, говорит о несущественном спаде в 2015 году и начале роста в 2016, в первую очередь за счет перераспределения интересов заказчиков с западного ПО на российское. «Тут несомненные драйверы – импортозамещение и реестр», - говорит Иванова.

Показатели деятельности участников рынка

Участники российского рынка СЭД/ЕСМ-систем продемонстрировали разнонаправленную динамику выручки. У 3-х компаний, показатели деятельности которых известны TAdviser, зафиксирована отрицательная динамика, 9 компаний оказались в плюсе.

Первое место, как и год назад, занимает "Логика бизнеса". За 2015 год выручка этой компании по направлению СЭД/ЕСМ выросла на 48% и приблизилась к отметке в 1,5 млрд рублей.

На втором месте расположилась компания "Крок". Интересно, что положительная динамика выручки этого участника также составила 48%.

Третье место заняла компания Terralink, показав впечатляющий рост на рынке СЭД/ЕСМ за последний год - на 343,4% до 827,4 млн рублей. Правда, здесь стоит отметить, что показатели компании представлены суммарно по России и Казахстану.

Среди компаний, которые предоставили TAdviser данные о количестве реализованных лицензий или автоматизированных рабочих мест по итогам 2015 года, выделяются две - 1С и Directum. Первая за отчетный период сумела реализовать порядка 40 тыс. лицензий на свои решения в области документооборота. Немногом ниже показатели у компании Directum. При этом, у последней отмечается серьезный рост реализованных лицензий при снижении общего числа новых внедрений, что может говорить об увеличении масштабов проектов.



Основные драйверы и барьеры российского рынка СЭД/ЕСМ-систем. Драйверы

Большинство драйверов, которые стимулируют развитие российского рынка СЭД/ЕСМ-систем, характерны и для всего отечественного ИТ-рынка в целом. Это прежде всего тренд на импортозамещение и реестр российского ПО, облачные технологии, а также процесс масштабирования или замены устаревших ИТ-решений. Также в число факторов, которые положительно сказываются на рынке СЭД, входит курс государства на отказ от бумажных носителей, потребности организаций в сокращении себестоимости бизнес-процессов и повышении эффективности основного бизнеса.

Елена Иванова, руководитель управления маркетинга компании ЭОС, называет импортозамещение сильной движущей силой для очень динамичного развития рынка. По её мнению, большой потенциал для рынка заложен еще и в пристальном внимании государства, в поддержке российского ПО и разработчиков.

«Динамика в 2015 году - это спад, не существенный, но все же. В 2016 – начало роста. И в первую очередь за счет перераспределения интересов заказчиков с западного ПО на российское. Тут несомненные драйверы – импортозамещение и реестр», - говорит Иванова.

Еще один драйвер, по её словам, это расширение задач, решаемых системами такого класса и изменение портрета пользователей. Так, например, теперь зачастую руководитель хочет полностью контролировать и быть в процессах.

В мобильных приложениях тоже портрет пользователя сильно изменился, теперь такими приложениями помимо руководителей пользуются еще и менеджеры среднего звена. «Это все отражается и на требуемой функциональности и конечно же дает другие объемы лицензий», - поясняет руководитель управления маркетинга ЭОС.

Олег Пашинин, директор практики ESM компании AT Consulting, называет главным драйвером рынка — курс правительства РФ на отказ от бумажных носителей и моду на электронные устройства для доступа к информации и документам. Кроме того, по его мнению, одновременно движущими механизмами для российских компаний и барьерами для международных компаний стали стоимость систем (в т.ч. из-за влияния курса рубля), снижение бюджетов российских компаний из-за экономического спада и импортозамещение.

Президент «ДоксВижн» Владимир Андреев основным драйвером рынка видит необходимость масштабирования решений как в части нагрузки и количества пользователей, так и в части разнообразия процессов. «Осознание данных потребностей и факторы импортозамещения приводят к возросшей потребности российских СЭД/ЕСМ платформ», - говорит Андреев.

Александр Невинчанный, директор департамента порталных решений ГК «КОРУС Консалтинг», в качестве основных драйверов рынка называет три фактора: облачные технологии, импортозамещение и расширение возможностей ранее внедренных СЭД.

По его словам, документооборот из облака обеспечивает новый уровень мобильности и доступности данных, а также непрерывность бизнес-

процессов. «Тенденцию роста к выбору облачных СЭД нельзя не заметить», - добавляет **представитель «КОРУС Консалтинг».**

Что касается расширения функционала уже установленных решений, то здесь, по мнению Александра Невинчаного, причина роста заключается в следующем: если раньше на систему смотрели, как на способ автоматизации делопроизводства, то сейчас в работу с решением вовлекается все больше различных департаментов, тем самым обеспечивая рост интереса к межкорпоративному обмену документами. «В том числе отметим активную автоматизацию документооборота юридических отделов», - добавляет он.

По мнению Александра Бейдера, директора направления ЕСМ компании TerraLink, основными драйверами, в виду специфики предмета, как и год назад остаются потребности в сокращении себестоимости бизнес-процессов, повышении эффективности основного бизнеса, обеспечения возможности гибко реагировать на непрерывное усиление требований регуляторов бизнеса.

«Потребность надежного информационного обеспечения административных функций аппарата управления тоже никуда не делась, благодаря чему наша отрасль жила, живет и будет жить. И, может быть, еще и будет живее всех других,» - отмечает представитель TerraLink.

Руслан Шакиров, генеральный директор «МайТэк, считает, что драйвером рынка СЭД является финансовый кризис.

«Когда падает рентабельность бизнеса, растет дебиторская задолженность, появляются кассовые разрывы – все это вынуждает руководителей сокращать затраты и более эффективно управлять внутренними процессами. И здесь ЕСМ-системы получают новые фазы

развития, т.к. является одним из ключевых инструментов оптимизации процессов и работы каждого подразделения предприятия. Сегодня с помощью ЕСМ наши клиенты (которые находятся в тренде) экономят 10-ки и 100-ни миллионов рублей в год,» - поясняет он.

Еще один драйвер, по мнению гендиректора «МайТэк», - это поддержка электронного документооборота на уровне государственного управления. Как отмечает Руслан Шакиров, государство все больше мотивирует руководителей использовать СЭД, и если изначально работу систем оценивали на личном опыте в основном молодые и особо продвинутые руководители, то сейчас ЕСМ-системы стали активно использовать даже особо консервативные управленцы.

Виктор Вайнштейн, генеральный директор «Логика бизнеса», говорит об общем технологическом давлении (связанным с развитием технологий), которое на рынке ЕСМ приводит к тому, что компании уже в практической плоскости размышляют о переводе всех документо-ориентированных процессов, которые поддерживаются бумагой, в цифровой вид.

«Переход от специфического управления бумагой и ее хранения к электронным образам документов обеспечивают ЕСМ-решения. А государство обеспечивает «легитимность» электронных документов: отчеты в ФНС можно сдавать в электронном виде, суды принимают документы с квалифицированной электронной подписью. На мой взгляд, бюрократические препоны для хождения электронных документов уже устранены на 80-85%,» - рассказывает Вайнштейн.

Барьеры

Основными барьерами, которые тормозят развитие российского рынка СЭД/ЕСМ-систем являются санкции и экономические проблемы.

Наличие санкций вынуждает западных вендоров отказываться в обновлении и оказании услуг техподдержки по ряду внедренных систем электронного документооборота.

«Учитывая, что замена уже внедренной масштабной системы сродни стихийному бедствию по затратам и рискам, то большинство заказчиков, оказавшись в такой ситуации, стараются любыми способами продолжать жить на тех платформах, что уже внедрены,» - поясняет Сергей Плаунов, руководитель направления BPM и ESM компании КРОК. – «Однако морально устаревшие системы, внедренные много лет назад, и переставшие отвечать требованиям заказчика, безусловно, модернизируются, либо заменяются, в том числе и решениями на базе российских или open-source платформ. Мы наблюдаем за этим процессом и на основе нашего опыта крупных проектов сейчас готовим обновленное решение КСЭД 3.0, которое сможет отвечать высоким требованиям по нагрузке и масштабированию, но не будет содержать в своей основе какой-либо западный софт».

Говоря об экономике, как о барьере рынка, Александр Бейдер из TerraLink замечает, что в текущих условиях предприятия вынуждены более, чем когда либо, выделять приоритетные проекты исходя из возможностей инвестирования.

Владимир Андреев, президент «ДоксВижн», соглашаясь с тем, что спад экономики является основным барьером рынка, добавляет, что в 2016 году он

уже не так ощутим, как в предыдущие годы.

Дмитрий Шушкин, заместитель генерального директора "АВВУУ Россия", отмечает, что развитие рынка напрямую зависит от того, как современные системы в области СЭД и ЕСМ помогают повысить эффективность, увеличить производительность труда сотрудников и, как следствие, улучшить финансовые показатели компании. Однако, по его мнению, при невысоком росте бюджетов на ИТ, в целом по рынку выросла доля операционных затрат, в том числе на поддержку существующих систем. Они зачастую требуют вложений в иностранной валюте, а это приводит к тому, что компании все меньше готовы инвестировать в новые проекты в сфере СЭД и ЕСМ.

В FTS Russia основным препятствием для развития рынка называют медленное развитие понимания потенциала современных систем ЕСМ и применения передовых технологий.

«Например, с помощью ЕСМ можно организовать настоящий корпоративный портал или обеспечить внешний доступ к хранилищу поставщикам, при этом соблюдая безопасность данных. Другой пример – технология Capture. Это не простое сканирование и складирование файлов в папку, а умная классификация документов с использованием ключевых меток и метаданных. Обработанный файл отправляется в хранилище, где автоматически связывается с другими документами по теме, клиенту, проекту и т.д.» - отмечает Светлин Савов, директор по развитию FTS Russia.

Стоит отметить, что ряд экспертов не видят барьеров для развития рынка СЭД и ЕСМ систем.

«Сегодня уже никто не сомневается в необходимости применения СЭД/ЕСМ-систем как в корпорациях и на предприятиях, так и в государственных организациях, а рынок решений в свою очередь широко представлен как зарубежными, таки и отечественными продуктами,» – отмечают они.

Материал опубликован на портале TAdviser, ноябрь 2016 г.

[Подробнее о системах электронного документооборота](#)

