

24 января 2021

СЭД (рынок России): 2019-2020

По оценке TAdviser, по результатам 2019 года рост рынка составил 8%, а его объем достиг 52,4 млрд рублей.

Итоги 2019 года: рост рынка на 8%

В 2019 году рынок СЭД/ЕСМ-систем в России продолжал плавное развитие, без кратного прироста новых клиентов. Эксперты отмечают, что в последние годы речь, прежде всего, идет о качественной трансформации и решений, и отдельных проектов, а не о массовых внедрениях. По оценке TAdviser, объем отечественного рынка СЭД/ЕСМ-систем по итогам 2019 года увеличился на 8% и достиг отметки в 52,4 млрд рублей. «В 2019 году рынок СЭД рос эволюционно, мы не наблюдали каких-либо резких сдвигов, заказчики реализовывали собственные проекты планомерно», – говорит Андрей Чепакин, коммерческий директор ELMA.

Павел Каштанов, генеральный директор компании «Синтеллект», отмечает, что в 2019 году на рынке СЭД наблюдалось повсеместное стремление обновить устаревшие инструменты автоматизации документооборота новыми современными платформами, готовыми заменить собой десятки различных узконаправленных решений.

Елена Пискунович, директор направления Microsoft SharePoint ГК

«КОРУС Консалтинг», подтверждает, что рынок СЭД/ЕСМ-систем стабилен,

т.к. потребность в модернизации, обслуживании и замене систем электронного документооборота по-прежнему сильна. «Итоги 2019 года не стали неожиданными: рост продолжился, он сопоставим с показателем 2018 года – 5-8%», – поясняет она.

Сергей Курьянов, директор по стратегическому маркетингу компании «ДоксВижн», оценивает динамику рынка на уровне 10-12%. «В то же время уровень инфляции равнялся 3%. Получается, что мы можем констатировать реальный рост рынка в 2019 г.», – говорит он.

По данным Алексея Пестерева, руководителя направления «Управление контентом и документооборот» компании «Крок», рынок в 2019 году увеличился на 8-10%.

При этом отдельные компании показывают динамику существенно выше рынка. Надежда Шалимова, руководитель управления маркетинга ЭОС, отмечает, что для её компании 2019 год был рекордным по показателям. Что касается рынка в целом, то он, по её словам, уже давно пережил стадию активного развития.

Оценки и предварительные итоги 2020 года

Опрошенные TAdviser эксперты рынка в своем большинстве считают, что 2020 год прошел для сферы СЭД/ЕСМ-систем со знаком плюс. Многие респонденты полагают, что динамика по итогам этого года окажется даже выше, чем в 2019 году. Специалисты отмечают, что «клондайком» такие решения для их отрасли не стали, в отличии, например, от сферы видеоконференцсвязи, но тем не менее они оказались менее затронуты

кризисом, чем другие продукты. «Несмотря на стагнацию в экономике и повсеместное сокращение бюджетов, предполагаю, что по итогам 2020 года рост российского рынка СЭД/ЕСМ будет значительно выше, чем в 2019 и составит не менее 20%», – отмечает Павел Каштанов, генеральный директор «Синтеллект».

«В 2020 году думаю стоит ожидать более значимый прирост, чем годом ранее – но опять-таки не кратный, а на несколько процентов, что связано с высоким уровнем насыщения рынка и не самой благоприятной экономической ситуацией не только в стране, но и в мире в целом», – говорит Надежда Шалимова, руководитель управления маркетинга ЭОС.

«В 2020 году мы ожидаем рост выручки также в пределах 10-12%, и, хотя прогноз годовой инфляции выше прошлогоднего (до 6% по некоторым аналитикам), это все-таки будет рост. Наблюдая большую часть года значительное падение выручки отрасли разработки программного обеспечения, можем сделать вывод, что СЭД/ЕСМ оказались менее затронуты кризисом, чем другие продукты, – считает Сергей Курьянов, директор по стратегическому маркетингу компании «ДоксВижн». – Одна из основных причин "недобора" роста СЭД – торможение проектов в органах власти и местного самоуправления, связанное с внеплановыми госрасходами на устранение последствий пандемии».

Елена Пискунович, директор направления Microsoft SharePoint ГК «КОРУС Консалтинг», полагает, что в 2020 году из-за ситуации с пандемией, массовым переходом на удаленную работу и осознанием важности электронного документооборота для нормального функционирования бизнеса, рынок

должен вырасти на 15-20%.

Илья Зайчиков, Product Owner СЭД «Тезис», также ощущает рост рынка и не замечает снижение интереса к системе своей компании. «В 2020 году у нас стартовало несколько очень крупных проектов. В частности, СЭД «Тезис» выиграла конкурс по выбору технологической основы для типовой государственной СЭД, который проводил подведомственный Минкомсвязи РФ НИИ «Восход». Активность проявляли и многие заказчики, у которых система уже внедрена, но есть желание расширить область ее применения и автоматизировать новые процессы», – отмечает он.

В Digital Design в 2020 году наблюдали разнонаправленную динамику рынка СЭД. В компании замечают, что относительно небольшие заказчики, которые в начале года интересовались внедрением ЕСМ-систем, приостановили конкурсные процедуры – также, как и заказчики из наиболее пострадавших отраслей экономики, независимо от их размера. В целевом же для компании сегменте крупных коммерческих и государственных корпораций интерес к внедрению эффективных систем автоматизации документоцентрированных процессов скорее вырос. Еще одним важным фактором является потребность заказчиков обеспечить эффективную и безопасную удаленную работу своих сотрудников в корпоративных информационных системах, что проявляется в решении вопросов интеграции ЕСМ-систем с операторами ЭДО, обеспечении юридической значимости принимаемых решений и акценте на использовании полнофункционального веб-интерфейса.

«В итоге мы надеемся, что по результатам 2020 г. мы достигнем запланированных целевых показателей продаж, установленных еще до

ситуации с пандемией, и скорее всего даже с некоторым превышением», – рассказывает Дмитрий Арефьев, руководитель направления автоматизации бизнес-процессов в компании Digital Design.

В компании TerraLink дают «крайне осторожные» ожидания по выручке в 2020 году, хотя очень надеются серьёзно превысить собственные прогнозные результаты. «В 2020 году мы, с одной стороны, можем отметить повышение ИТ-зрелости бизнес-заказчиков и пользователей, приводящее их к необходимости автоматизации процессов и замены устаревшего корпоративного ПО, что подстегивает спрос на качественные ESM проекты. С другой стороны, на рынок СЭД влияет довольно сложный комплекс факторов, в который безусловно нужно включить и импортозамещение, и эпидемиологическую ситуацию и связанные с ней ограничения», – говорит Сергей Якимчук, директор по развитию направления ESM компании TerraLink.

Незначительного роста рынка (на единицы процентов) ожидают в компании «Крок». По словам Алексея Пестерева, руководителя направления «Управление контентом и документооборот» этой компании, достаточно много заказчиков из разных секторов бизнеса заморозили проекты. «Значительный спад у бизнеса здесь пришелся на второй - начало третьего кварталов 2020 года, когда всем надо было приспособиться к новым реалиям. При этом в госсекторе пандемия практически не повлияла на заморозку ESM-проектов», – отмечает он.

О небольшом росте говорит и Олег Коротовский, руководитель отдела маркетинга Citeck. По его оценке, темпы роста снизятся из-за кризиса, но так

или иначе рост в денежном выражении будет, пусть не такой высокий как в предыдущие годы.

Генеральный директор компании «Первая Форма» Денис Селезнёв считает, что по итогам 2020 года объем рынка сохранится примерно на уровне 2019 года. Он отмечает, что с одной стороны, потребности в решениях класса СЭД/ЕСМ выросли из-за перехода компаний на дистанционную работу, однако с другой стороны, экономические сложности ограничивают инвестиции. Эти две тенденции сбалансировали друг друга, полагает эксперт.

Пандемия, как драйвер роста для рынка СЭД/ЕСМ-систем

Пандемия 2020 года показала, как важно цифровизировать бизнес-процессы и обеспечивать их непрерывность на случай непредвиденных ситуаций. СЭД во многих случаях стала идеальным инструментом для этого, поскольку современные системы охватывают множество направлений, выходящих за рамки канцелярии, регистрации и согласования документов.

Эксперты замечают, что рынок в 2020 году оживился – те компании, которые раньше присматривались, но выжидали, начали действовать более активно. «При этом заказчики более тщательно оценивают выгоду от внедряемых решений – автоматизируют там, где это принесет быструю и гарантированную отдачу. Для нас это положительная тенденция, так как мы готовы обосновывать преимущества наших внедрений и считать ROI от реализуемых проектов», – рассказывает Денис Селезнёв, генеральный

директор компании «Первая Форма».

Об ускоренном запуске проектов в 2020 году говорит и Илья Зайчиков, Product Owner СЭД «Тезис». По его словам, это объясняется тем, что заказчикам требовалось обеспечить сотрудникам возможность полноценно работать из дома. «Для многих компаний пандемия стала толчком к принятию решения о внедрении СЭД», – поясняет он.

2020 год можно охарактеризовать годом настоящей цифровой трансформации генеральный директор «Синтеллект» считает Павел Каштанов. По его словам, мировая пандемия внесла свои корректировки и многократно повысила приоритеты перехода компаний на безбумажные технологии и автоматизацию процессов обработки документов. «СЭД является тем инструментом, от эффективной работы которого в условиях пандемии и удаленного режима работы большинства офисных сотрудников, во многом зависит судьба предприятия», – отмечает он.

В результате пандемии всем стала очевидна потребность в отказе от бумажного документооборота и необходимость поддержки удаленной работы пользователей в рамках процессов обработки документов, что невозможно без развитой системы документооборота. «Повестка 2020 года накладывается на общий тренд цифровой трансформации, в котором СЭД/ЕСМ-системы так же играют ключевую роль. В общем, несмотря на всеобщий кризис, рынок СЭД похоже получил дополнительный импульс к развитию», – отмечает Владимир Андреев, президент компании «ДоксВижн».

По мнению Олега Коротовского, руководителя отдела маркетинга Citeck, пандемия сразу обнажила три фактора, которые делают СЭД

привлекательным решением:

- Минимизируется человеческий фактор и его влияние на качество доставки последней мили, или доставки внутри большой компании конкретному подразделению.
- Исчезает проблема взаимодействия с большим количеством людей по цепочке доставки, в которой велика вероятность столкнуться с ковидным больным или заразиться от документа, полученного от заряженного COVID-19.
- Внедрив ИТ-решение по юридически значимому документообороту с поддержкой электронной цифровой подписи и настроив бизнес-процессы системы должным образом, заказчик будет иметь план действий на любой форс-мажор, а также получит полную прозрачность документооборота со своими партнерами и контрагентами.

«Наш опыт показал, что те компании и организации, где уровень зрелости электронного документооборота был высоким, легко справились с переходом на удаленный режим работы. Нельзя сказать, что остальные, осознав потенциал и необходимость СЭД, сразу начали проекты по внедрению, но по крайней мере многие об этом задумались. Мы уже видим запросы на увеличение лицензий на наши решения, будет и отложенный спрос: когда организации поймут, в каком финансовом положении они окажутся после выхода из коронавирусного кризиса, число проектов по внедрению СЭД будет увеличиваться», – считает Надежда Шалимова, руководитель управления маркетинга ЭОС.

Те же компании, которые ушли на вынужденную на удаленную работу, но не успели наладить внутренний и внешний электронный документооборот, оказались буквально парализованы. **Елена Пискунович, директор направления Microsoft SharePoint ГК «КОРУС Консалтинг»**, поясняет, что для них большой проблемой стало каждое действие, связанное с документами: согласование, подпись, заверение печатью, которые должны происходить в офисе, отправка и получение документов от контрагентов и обмен кадровыми документами с сотрудниками, работающими удаленно. Соответственно, встали платежи, заморозились сделки, пошли штрафные санкции за срыв сроков. Бизнес нес убытки, и это помогло быстро осознать важность цифровизации документооборота.

В то же время в условиях пандемии, когда огромное количество компаний перешло на удаленку, оказалось, что даже несмотря на наличие внедренной СЭД, в компаниях остается несколько узких мест, которые, все-таки требуют физического присутствия сотрудников в офисе и обмена бумажными документами, рассказывает Сергей Якимчук, директор по развитию направления ECM компании TerraLink. «Основное влияние пандемии на рынок СЭД, на наш взгляд, связано с необходимостью и желанием эти ограничения устранить», – отмечает он.

Во-первых, это процесс приема на работу и связанный с ним кадровых документооборот. В апреле был подписан Федеральный закон «О проведении эксперимента по использованию электронных документов, связанных с работой», разрешивший переход на электронный кадровый документооборот. «Эта тема сразу стала очень востребованной. Например, у одного из наших крупных заказчиков, где был реализован такой проект, за

полтора месяца работы системы более тысячи сотрудников было принято на работу дистанционно», – поясняет Якимчук.

Во-вторых, это обмен первичными документами с контрагентами – накладные, акты и счета-фактуры. Особенно остро с этим столкнулись компании из сферы торговли. И здесь в выигрышной ситуации оказались компании, внедрившие системы юридически значимого документооборота (ЮЗДО), которые кроме обмена документами также обеспечивают автоматический обмен данными с учетными системами.

«Как отмечает наш заказчик из сегмента ритейла, проект стал заметным рывком вперед в скорости и качестве учёта и позволил компании создать достаточный запас прочности и благополучно пройти очень сложный для всех период локдауна весной 2020 года», – рассказывает Сергей Якимчук.

Источник: TAdviser