

# РОССИЙСКИЙ РЫНОК СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

глазами эксперта

**Татьяна КНЯЗЕВА, Мария ЕРЕМЕНКО (DSS Consulting)**

По данным DSS Consulting, основанном на четырехлетнем опыте анализа рынка, основное ядро рынка систем электронного документооборота (СЭД) составляет 20 систем. Всего же на рынке сейчас насчитывается более 70 систем. По функциональному признаку все их можно разделить на три больших класса: системы делопроизводства, системы управления электронным документооборотом и системы-платформы. Особенно высока конкуренция в сегменте систем управления электронным документооборотом. Разница между долями основных игроков в этом классе не очень велика, и поэтому позиции лидеров неустойчивы.

Популярность систем управления электронным документооборотом с функционалом автоматизации бизнес-процессов и средствами workflow объясняется несколькими факторами. Основной причиной является желание компании-заказчика иметь более развитые средства и автоматизировать не только документооборот, но также и смежные бизнес-процессы.

Разделение СЭД на классы является довольно условным, так как сейчас преобладает тенденция к стандартизации базового функционала систем. Системы делопроизводства

предоставляют возможности работы с неструктурированными документами, а системы управления электронным документооборотом хорошо справляются с автоматизацией делопроизводства. Это происходит в соответствии с ECM-концепцией (Enterprise Content Management) – управление содержимым (контентом) компании. Главное отличие ECM-системы от системы управления документами (ERMS – Enterprise Record Management Systems) в том, что ECM-система ориентирована на управление информацией, а не только структурированными документами.

## РАЗРАБОТЧИКИ СЭД

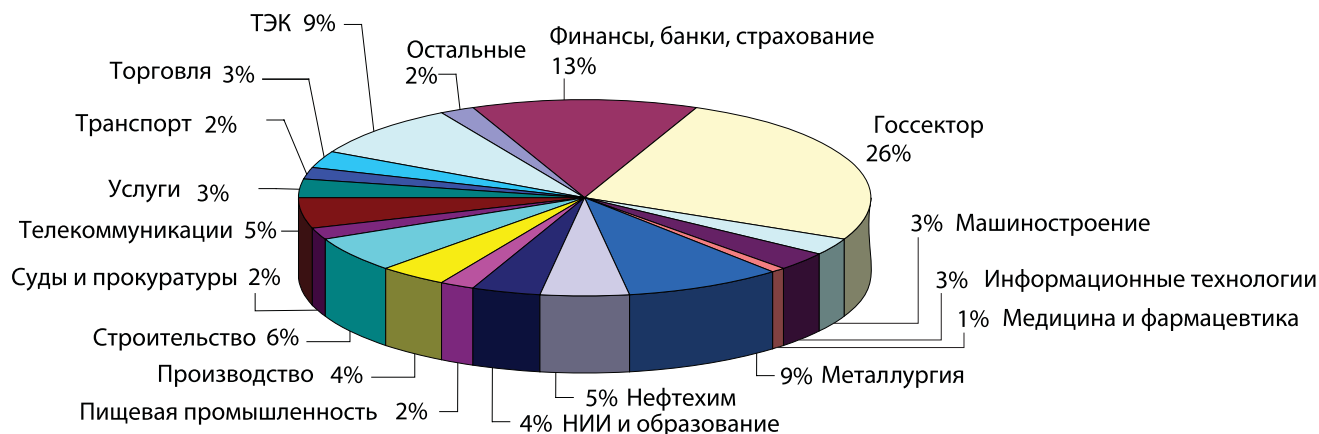
Среди разработчиков на российском рынке представлены как зарубежные гиганты с продуктами мировой известности (IBM, EMC, Open Text, Microsoft, Oracle) и компании со смешанным капиталом, так и полностью российские разработчики. В последнее время разработчики из стран ближнего зарубежья также проявляют интерес к российскому рынку СЭД. Но большая часть рынка по-прежнему принадлежит российским разработчикам.

## КАК МЕНЯЮТСЯ РАЗРАБОТЧИКИ

Чтобы оставаться в лидерах и быть конкурентоспособным, российским разработчикам необходимо постоянно развиваться в соответствии с мировыми и российскими тенденциями, западным – адаптироваться под специфику бизнеса в нашей стране. Сейчас наиболее успешны те компании, которые сосредоточены на разработке и продвижении одного продукта или семейства продуктов.

В последние годы наблюдается процесс, связанный с выделением из головных компаний подразделений

**Распределение количества установленных рабочих мест СЭД по отраслям за 2007 год**



и департаментов, занимающихся разработкой и поддержкой СЭД, в отдельные структуры.

Приведем несколько примеров: компания DocsVision, сформированная на базе департамента развития и исследований компании Digital Design; компания DIRECTUM, выделенная из НПО «Компьютер»; компания «Мотив», отделившаяся от Института высоких технологий при БелГУ; компания UpScaleSoft, входящая в ГК «Оптима». И совсем свежий пример – заявление группы компаний «АйТи» о создании компании «БОСС-Референт» для разработки и продвижения одноименной системы электронного документооборота.

Если российский рынок сейчас находится в стадии диверсификации, то общемировая тенденция – консолидация, которая частично отразилась и на российском рынке, – поглощение IBM компании FileNet, покупка EMC компании Documentum, Open Text – компании Hummingbird и так далее. Возможно, в скором времени начнется консолидация и на российском рынке ЕСМ-систем.

### КТО ЛИДЕРЫ

Российский рынок СЭД продолжает активно формироваться. Разработчики ищут новые рынки сбыта, стремятся освоить новые ценовые и продуктовые ниши. Позиции игроков очень неустойчивы, так как рынок характеризуется жесткой конкуренцией, которая постоянно усиливается. DSS Consulting занимается аналитикой рынка СЭД с 2004 года, и исследования компании показывают, что лидеры постоянно меняются. Те, кто был новичками рынка

в 2004–2005 годах, сейчас занимают лидерские позиции, а те компании, которые были лидерами в период зарождения рынка, сейчас утрачивают свои позиции и фактически являются аутсайдерами. Единственная российская компания, которая на протяжении этого периода занимает стабильно первые позиции, – «Электронные Офисные Системы» (ЭОС), разработчик программного семейства «Дело» (доля этого продукта на рынке вот уже четыре года более 30%). Лидерами по количеству внедрений также являются системы DIRECTUM, DocsVision, Motiw, «Евфрат-Документооборот» и «Кодекс». Лидерами рынка по количеству автоматизированных рабочих мест в 2007 году были системы «БОСС-Референт», DocsVision, «Дело», DIRECTUM, PayDox и Motiw.

Прогнозировать, кто будет лидером по итогам текущего года, довольно сложно, так как новички рынка активно усиливают свои позиции, основные игроки выпускают новые продукты, меняются также и методы составления рейтингов.

### СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ

Основные игроки рынка используют стратегию увеличения доли рынка за счет развития партнерских сетей и расширения набора услуг для клиентов. За счет увеличения количества партнеров компании-разработчики не только продвигают свой продукт в перспективные и удаленные регионы России, но и осваивают рынки стран СНГ и ближнего зарубежья. Конкурентным преимуществом является оказание полного комплекса услуг

клиенту – «СЭД по ключ», оказание услуг от обследования компании и проведения работ по подготовке компании к автоматизации, постановке документооборота и до обучения сотрудников клиента с последующим сопровождением системы. Хорошей стратегией также является сотрудничество с мировыми разработчиками программного обеспечения и выпуск совместных решений.

### ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА

Основными потребителями систем электронного документооборота традиционно являются госсектор, финансовые учреждения и компании топливно-энергетического комплекса. С каждым годом наблюдается расширение отраслевой специализации, появление новых отраслей, где используются СЭД: сектор ЖКХ, проектные и конструкторские бюро, медицинские и фармацевтические компании, юридические организации, издательства, аудиторские, консалтинговые и маркетинговые компании, управляющие компании, научно-исследовательские и образовательные учреждения, индустрия развлечений и так далее. В государственном секторе наибольшую долю внедрений занимает корпоративные решения систем класса делопроизводства – системы «Дело», «Кодекс» и «Евфрат» в совокупности занимают 78% рынка. В финансовом секторе лидирующие позиции занимают системы класса управления электронным документооборотом – совокупная доля систем этого класса (DocsVision, Directum, Motiw, Globus, PayDox и другие) в отрасли составляет более 70%.

## ГЕОГРАФИЯ ПРОЕКТОВ

Как и в прошлые годы, большая часть внедрений осуществляется на территории Центрального федерального округа (ЦФО), с 2004 года доля этого округа составляет более округов она постоянно растет. ЦФО также лидирует и по количеству установленных рабочих мест: в 2007 году 54% всех установленных рабочих мест приходилось на него. Наименьшие доли имеют Южный и Дальневосточный федеральные округа.

Разработчики за счет развития стратегии развития партнерской сети расширяют географию внедрения своих продуктов. Потребители предпочитают работать с компаниями-вендорами своего округа, находящимися в непосредственной близости, нежели обращаться к «удаленному» разработчику.

## ПОРТРЕТ ЗАКАЗЧИКА

Среди сегодняшних заказчиков СЭД большую часть составляют компании среднего и малого бизнеса. Очень много молодых предприятий, находящихся в стадии бурного роста. Масштабные же проекты по внедрению СЭД по-прежнему осуществляются на крупнейших производственных предприятиях, в сфере телекоммуникаций, в многопрофильных холдингах и других компаниях, которые занимают лидирующие позиции в своих отраслях.

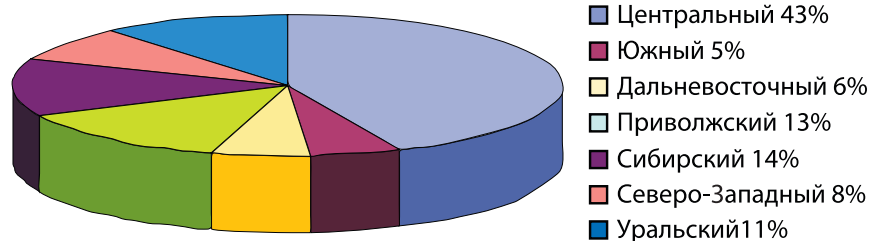
Также заказчиками являются компании, у которых уже есть СЭД. Они или развивают проект путем приобретения новых лицензий и тиражирования системы по дочерним компаниям и филиалам, или переходят с одной СЭД на другую (по различным причинам).

Компании-заказчики стали более осознанно относиться к выбору систем автоматизации документооборота. Если ранее на выбор СЭД влияла прежде всего стоимость решения, сейчас клиенты больше внимания уделяют репутации разработчика, его отраслевой специализации, опыту реализации аналогичных проектов ну и, конечно же, функциональности самой системы.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

Спрос со стороны потребителей на недорогие web-ориентированные программные продукты с базовой

## Внедрение систем электронного документооборота по федеральным округам на территории РФ за 2007 год



функциональностью, с поддержкой совместной работы, поддержкой бизнес-процессов, развитыми интеграционными возможностями для работы в территориально-распределенной среде инициировал разработчиков к выпуску новых продуктов на базе Microsoft Office SharePoint Server 2007 (MOSS 2007).

Компания «Ланит» создала систему управления документами DocShare на платформе MOSS 2007; DocsVision выпустила специальную версию своего продукта – «DocsVision Документооборот для Microsoft Office SharePoint Server 2007»; фирма ЭОС также подготовила новую разработку – EOS for SharePoint; системные интеграторы Terralink и Tops Business Integrator разработали решения на базе MOSS 2007 – Enterprise TerraDocs for SharePoint и DocHouse соответственно.

## СТОИМОСТЬ СЭД

Выделить ценовые категории в настоящий момент очень сложно, так

**Стоимость базовых клиентских лицензий без учета стоимости серверных лицензий и стоимости дополнительных модулей\***

№	Наименование продукта	Количество лицензий				
		1	10	20	50	100
1.	«Дело» на СУБД SQL	9500	92 500	182 500	437 500	747 500
2.	DocsVision	4500	45 000	95 000	300 000	480 000
3.	Motiw	3600	36 000	72 000	180 000	360 000
4.	DIRECTUM	5100	51 000	96 900	229 500	696 000
5.	«Кодекс»	6372	63 720	127 440	318 600	637 200
6.	Globus	5700	57 000	112 290	274 740	549 480
7.	PayDox	4250	42 500	85 000	212 500	425 000
8.	Corporate Business	1770	17 700	35 400	88 500	177 000
9.	Optima WF	5700	67 000	134 000	417 000	834 000
10.	LanDocs	8400	84 000	168 000	420 000	760 000
	Средняя стоимость лицензий	5489	55 642	110 853	287 834	566 618

\* Данные получены с официальных сайтов компаний-разработчиков на май 2008 года

как разработчики создают разные редакции поставок своих систем по функциональности, наиболее распространенные – Lite (облегченная версия программы, базовая), Standard (стандартная) или Enterprise (корпоративная, или расширенная). Таким образом, одно и то же решение может попасть сразу в несколько ценовых категорий. Также предлагаются специальные решения для малого бизнеса.

## СЭД НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ

По итогам 2007 года на Северо-Запад приходится 8% от всего объема спроса на СЭД в России, по сравнению с предыдущим (2006) годом доля региона уменьшилась на 2%. С 2004 года Северо-Запад стабильно занимает 4–5-е место по количеству внедрений из семи федеральных округов.

Чаще всего в 2007 году компаниями Северо-Западного федерального округа выбирали для автоматизации документооборота системы «Дело – Предприятие» и DocsVision. Также высока популярность Directum и «Кодекс». Разработчики DocsVision и «Кодекс» находятся в Санкт-Петербурге, а у систем «Дело – Предприятие» и Directum на территории округа есть активные партнеры.

В Северо-Западном регионе выбор в пользу внедрения СЭД в 2007 году сделали головные офисы и управляющие компании, относительно большое количество завершенных проектов наблюдалось в бесфилиальных компаниях. Менее же всего автоматизировали свою деятельность холдинги и филиалы. По численности персонала подавляющее число проектов прошло в организациях с численностью персонала менее 500 человек.

Подробнее об исследованиях DSS Consulting можно прочитать на сайте [www.dssconsulting.ru](http://www.dssconsulting.ru).  
E-mail: [marketing@dssconsulting.ru](mailto:marketing@dssconsulting.ru).  
Тел. (812) 332-25-25