

информационные технологии

Исход бумаги

Исследовательское агентство The Radicati Group в отчете, касающемся мирового рынка решений ECM (Enterprise Content Management), прогнозирует его рост с \$5,1 млрд в 2013 году до \$9,3 млрд в 2017 году. В развитых странах наблюдается вторая волна интереса к этим продуктам. В России рынок пока не насыщен.

— сегмент рынка —

Продукты класса ECM позволяют предприятиям управлять контентом на всем его жизненном цикле и предоставляют инструменты для «улавливания» контента, управления доступом к нему, хранения, поиска, доставки контента в рамках бизнес-процессов. На этом рынке конкурируют такие игроки, как Alfresco, EMC, HP Autonomy, Hyland Software, IBM, Microsoft, OpenText, Oracle, Xerox. В России решения этих компаний представлены в разной степени, а некоторые вообще не поставляются. Но и в нашей стране рынок ECM-решений растет.

Джон Манчини, президент Association for Information and Image Management (AIIM), — глобально сообщество специалистов в области информации, которое было основано еще в 1943 году, рассказывает, что на конференции AIIM в Орlando в апреле около 40% новых посетителей. По мнению господина Манчини, это говорит о возникновении новой волны интереса к теме управления корпоративным контентом. «С одной стороны, это означает, что поднимались темы, которые обсуждаются уже последние десять лет, с другой, очевидно, что тема стала еще более актуальной и интересует уже не только крупные корпорации, но и новые клиентские сегменты — средние и небольшие компании. Это связано в первую очередь с тем, что сегодня с проблемой информационного хаоса сталкиваются уже компании практически любого размера, кроме, может быть, самых маленьких стартапов. Объемы корпоративной информации растут с огромной скоростью. Этими данными необходимо управлять, хранить, предоставлять доступ, использовать и, наконец, анализировать и извлекать пользу. В компаниях, которые еще не занялись этими вопросами, информация представляет собой затратный актив, тогда как он может и должен стать инструментом для получения большей прибыли, если грамотно им распорядиться», — говорит господин Манчини.

Оценки российского рынка ECM сильно разнятся. По данным иссле-

дований Tadviser, объем российского рынка СЭД в 2012 году составил 25,6 млрд руб., из которых три четверти пришлось на услуги по внедрению и около 6,4 млрд руб. — на продажи вендоров от реализации лицензий. Ежегодный рост рынка СЭД и услуг по их внедрению оценивается Tadviser в 20–35%.

«Стоит отметить, что часто в России при оценке рынка ECM в этот сегмент включают и часть рынка потокового ввода данных, но в «урезанном понимании» — без учета профессиональных сервисов и услуг по оказанию технической поддержки, которые составляют до 50% этого рынка. Если говорить о российском рынке потокового ввода, то, по нашей оценке, его объем с учетом вышеупомянутых услуг в 2013 году практически не изменился по сравнению с 2012 годом и составил около \$60–100 млн», — говорит Дмитрий Шушкин, директор по корпоративным проектам «АВВУ Россия».

По оценкам «Техносерв Консалтинга», рынок ECM в России остался приблизительно на том же уровне, что и год назад, — порядка \$200 млн. Роман Ткачев, руководитель ECM-практики этой компании, отмечает, что рынок крупных клиентов сокращается из года в год, а при сохранении числа проектов их суммарная стоимость не увеличивается. По результатам опроса на конференции DOCFLOW в 2013 году выяснилось, что 41% компаний завершили внедрение СЭД/ECM-системы. К концу 2013 года 64% организаций начали переход к безбумажному документообороту.

По мнению Виктора Вайнштейна, генерального директора компании «Логика бизнеса» (ГК АйТи), мировой рынок растет за счет других трендов, нежели российский, но они сближаются. «Некоторое время назад многие эксперты говорили о том, что начался переход от ERP к ECM. То, что раньше было в виде «жестких» данных и конкретных цифр, сейчас потихоньку сдвигается в документы. Компании в большинстве своем работают уже не столько с цифрами, сколько с неструктурированными документами (анкеты, персональные данные



Российские компании избавляются от бумаги

и т. д.), а это, в свою очередь, требует более документарно ориентированной аналитики. Существенная часть больших данных сосредоточена не в ERP-системах — она находится в логгах веб-сайтов, в потребительских предпочтениях, в демографических данных людей и т. д. Более того, во многих странах на законодательном уровне предписано в течение долгого времени хранить персональные данные о человеке, банковскую информацию, что, естественно, также способствует развитию и росту рынка ECM». Это тренд, который касается мирового рынка. В России же, по мнению господина Вайнштейна, рынок таких решений просто еще не насыщен. То есть во многих организациях такие системы появляются впервые, потому что раньше в них информация определенных категорий вообще не хранилась, а сейчас предприятия поняли ценность всех этих данных в электронном виде. «И самое интересное, что в России в последние несколько лет стала четко прослеживаться еще одна тенденция (для Запада уже давно не новая) — централизация управленческих функций», — добавляет господин Вайнштейн. Это вполне объяснимо, если вспомнить о масштабах нашей страны. Территориально распределенные организации получают прямой экономический эффект от централизации функции HR, бухгалтерии и пр. Именно

поэтому даже на рынке ИТ, который, как известно, стагнирует, реализуются проекты, позволяющие за счет централизации и применения систем управления корпоративными данными (ЕСМ), повысить эффективность работы сотрудников и в конечном счете сэкономить организации деньги. Этот тренд также способствует росту рынка ECM.

Равнение на монстров

Джон Манчини отмечает, что среднего размера компании стали активно осваивать решения класса ECM. Эта же тенденция заметна и в России. Роман Ткачев объясняет это тем, что средний и малый бизнес действительно нацелен на то, чтобы «добыть» даже небольшое повышение эффективности. Предприятия этого сегмента заинтересованы в использовании доступных им инструментов ECM. Это могут быть как традиционные, так и «облачные» решения от игроков рынка специализированных ECM-систем и комплексных решений, обладающих функциональностью по организации совместной работы сотрудников.

Сергей Плаунов, руководитель практики BPM и ECM компании КРОК, говорит, что небольшие заказчики прежде всего интересуются функционально готовыми прикладными решениями, подходящими для конкретных бизнес-задач. «Важно, что решения стали адекватны по стоимости владения. Скажем, лет десять назад рынок испытывал

недостаток прикладных решений на платформах ECM, имеющиеся предложения были или слишком дорогими для внедрений среднего масштаба, или функционально недостаточно развитыми. Сейчас же появились программные продукты, технически способные обеспечить внедрение крупного и среднего масштаба и демократичные по стоимости», — говорит господин Плаунов. Например, КРОК сотрудничает с Alfresco, предлагающей ECM-платформу с открытым кодом. На этой платформе компания реализовала несколько проектов. Из недавних примеров: одно ведомство выбрало СПО-платформу именно по финансовым соображениям, количество пользователей составило около 200–250 сотрудников.

Виктор Вайнштейн также считает, что рост интереса к ECM-продуктам со стороны сегмента СМБ вызван прежде всего тем, что на рынке появляются зрелые решения этого класса, распространяемые как Open Source. Ну и, кроме того, даже среднего размера компании постепенно понимают, что необходимо избавляться от бумаги, уходить в «облака» для сокращения затрат на инфраструктуру.

Российские разработчики также предлагают ПО для клиентов сегмента СМБ. Это, например, компании «Доксвижн» и «Директум». Например, сейчас у КРОК в опытной эксплуатации проект для розничной компании по продаже и обслуживанию автомобилей, рассчитанный на 200 пользователей. «Функциональность платформы „Доксвижн“ позволила в короткие сроки автоматизировать договорную деятельность, кадровый документооборот и процессы работы с внутренними заявками. Возможность глубокой интеграции с 1С и корпоративным порталом позволила создать решение, легко вписывающееся в ИТ-инфраструктуру организации», — рассказывает господин Плаунов. Также архив первичной бухгалтерской документации «М.Видео» был переведен недавно в электронный вид. Его разместили на базе вычислительных ресурсов Виртуального дата-центра КРОК, и этот проект реализован на базе ECM-платформы.

Однако игрокам этого рынка не стоит возлагать надежды на СМБ как на движущую силу спроса на ECM в России. По данным Росстата, число средних и малых предприятий в нашей стране и их суммарный оборот за последний год не растут.

На пальцах одной руки

По мнению специалистов компании IDC, на глобальный рынок про-

граммных продуктов класса ECM в 2014 году влияют пять факторов. Первым из них аналитики называют гибридную «облачную» модель распространения ECM-систем. Это относительно новый подход, который пока мало применяется, но считается очень перспективным. Суть его заключается в том, чтобы держать наиболее ценные данные внутри компании, но использовать гибкость и мобильность, которые обеспечивают «облачные» технологии. Во-вторых, пользователи в компаниях хотят получать программы, которые автоматизируют задачи и оптимизируют бизнес-процессы. Например, такие, которые могут перенести задачи из электронных писем в централизованный репозиторий без дополнительных коммуникаций.

Третий фактор — требование интеграции с бизнес-приложениями. Управление контентом на «острове» или в «озере» данных очень полезная функция, но она должна поддерживать бизнес-процессы, например встраиваться в CRM (Customer Relationship Management — система управления отношениями с клиентами) или в ERP.

Четвертый фактор — мобильность. Пользователи ECM-платформ также оказывают серьезное давление на их поставщиков, требуя возможности доступа к ним с мобильных устройств. Этого хотят и российские потребители. По данным опроса информационно-аналитического проекта Docflow, в 2013 году мобильный доступ к ECM-системе/СЭД был уже в 55% компаний. Еще 20% компаний планировали его внедрить в ближайшее время. Дмитрий Шушкин говорит: «Любопытно и обнадеживающе выглядит тот факт, что в трети компаний доступ к данным корпоративных систем через мобильные устройства есть у всех сотрудников, а не только у руководителей или отдельных специалистов. Ответственные разработчики отреагировали на данный тренд, на мой взгляд, более оперативно, чем мировые гиганты».

Пятый фактор, который IDC называют среди тех, что влияют на рынок ECM, — это Information governance, особый подход к управлению информацией. Это переход от управления документами и записями к правильному обращению с информацией в целом. Идея в том, чтобы заставить данные работать на бизнес, увеличивать его прибыльность, а не просто научиться управлять электронными документами и записями. Этот тренд тесно связан с технологиями обращения с большими данными.

Светлана Рагимова

Миллиарды на воздух

— тренд —

Тогда как в целом компания заработала в прошлом году \$37 млрд. В Oracle уверены, что в ближайшие несколько лет «облачная» часть выручки заметно возрастет в основном за счет публичных сервисов. Сегодня продуктами Oracle пользуется десять крупнейших SaaS-поставщиков, на них работают тысячи SaaS-приложений и множество частных «облачных» сред во всем мире. В Oracle Cloud работают 9 млн пользователей и происходит 19 млрд ежедневных транзакций, задействовано 7 тыс. серверов и 200 петабайт ресурсов хранения в 17 центрах обработки данных по всему миру.

Сдвиг по фазе

Аналитики IDC отмечают несколько тенденций, наблюдающихся в сфере развития рынка «облачных» технологий. Внедрение «облачных» технологий входит во вторую фазу, при

этом противопоставление «облачные» — традиционные исчезает. «Облачные» приложения являются основой развития так называемой третьей платформы, в обозначение которой IDC включает собственно cloud, мобильность, большие данные и социальность. Также использование «облаков» меняется: если раньше больше всего cloud computing использовали сами разработчики для создания ПО и тестирования, то сегодня все чаще в «облака» переносят бизнес-критичные приложения.

Из главных проблем рынка «облаков» в IDC отмечают нехватку специалистов, что, впрочем, характерно для рынка ИТ в целом, а также новые вопросы безопасности, которые по-прежнему возникают при использовании cloud-технологий.

Владимир Ткачев, технический директор VMware в России и СНГ, говорит, что в России практические шаги по внедрению «облачных» сервисов сейчас делают прежде всего представители малого и среднего бизне-

са, так как это возможность приобщиться к дорогостоящим ERP-системам глобальных производителей, которые в другом случае для них были бы попросту недоступны. Но в России сильнее другой стимул: благодаря «облачным» сервисам небольшие компании могут получить рабочую инфраструктуру без больших инвестиций на первом этапе и капитальных затрат.

Крупные корпорации традиционно обладают большей инерцией, их деятельность более жестко регулируется национальным законодательством, но и они активно используют «облака» как для внутренних нужд, так и для оказания дополнительных услуг своим клиентам. «Одним из примеров такой трансформации могут послужить операторы мобильной связи. Уже в течение нескольких лет такие известные компании, как Tele2, KPN, America Movil, предлагают своим клиентам дополнительные «облачные» услуги: резервное копирование, «облачное» хранение дан-

ных и другие SaaS-услуги, услуги IaaS и т. д. В России этот рынок также развивается, но, к сожалению, с некоторым отставанием», — рассказывает вице-президент по разработке «облачных» решений Acronis Иван Луковников. Опасения крупных компаний по поводу сохранности и конфиденциальности данных частично решаются за счет использования гибридного «облака». Владимир Ткачев объясняет, что в этом случае можно постоянно использовать частное «облако», а в периоды усиленной активности передавать часть задач на публичные сервисы.

Для того чтобы можно было построить полноценное гибридное «облако», по словам Игоря Корнетова, технического директора «EMC Россия и СНГ», его составные части («облака» частные и провайдерские) должны быть максимально совместимы для обеспечения прозрачности переноса приложений. В рамках данного подхода на прошедшем в мае в Лас-Вегасе мероприятии EMC World

2014 была представлена концепция well run hybrid cloud, то есть «правильного гибридного облака», и сопутствующие компоненты. Например, Elastic Cloud Storage appliance позволяет заложить основу «правильного частного облака», а vCHS (vCloud Hybrid Services) предоставляет соответствующий сервис «облака» публичного. Разумеется, не забыты и остальные компоненты правильного гибридного «облака», а именно ручные системы мониторинга, управления и обеспечения безопасности.

Российский рынок «облаков» будет расти еще пять-десять лет, уверены эксперты. Руслан Заединов, заместитель генерального директора, руководитель направления ЦОД и «облачных» вычислений компании КРОК, говорит, что рост в последние годы составлял в среднем 50–70% в год и 2014 год также будет позитивным для сегмента рынка с учетом общего интереса к ИТ-аутсорсингу.

Светлана Рагимова

ЛОГИКА

ЕСМ

ЛИНЕЙКА ЕСМ-ПРОДУКТОВ

ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ

КОРПОРАТИВНЫМ

КОНТЕНТОМ

ОРГАНИЗАЦИИ

Полная информация на [ecm.blogic20.ru](#)

ЛОГИКА

СЭД

Электронный документооборот на платформах IBM Notes/Domino, Alfresco и JBoss

ЛОГИКА

СЭД

Документооборот в органах госвласти на СПО-платформе JBoss

ЛОГИКА

СЭД

Управление договорной деятельностью на платформе Alfresco

ЛОГИКА

ЭХД

Финансовые документы

Централизация финансовой документации на платформах ABVY FlexiCapture и IBM FileNet

ЛОГИКА

ЭХД

Технические документы

Централизация технической документации на платформах ABVY FlexiCapture и IBM FileNet (в разработке)

ЛОГИКА

ЭА

Организация электронных архивов документов на платформе IBM FileNet

ЛОГИКА

ЕСМ

Бизнес-платформа

Открытая к интеграции и расширению сервисная ECM-платформа на СПО Alfresco

ЛОГИКА

ЕСМ

Mobile

Универсальный мобильный клиент iPad для любых СЭД

ЛОГИКА

ЕСМ

Штамп

Защищенный документооборот (электронная подпись)

РЕКЛАМА 16+