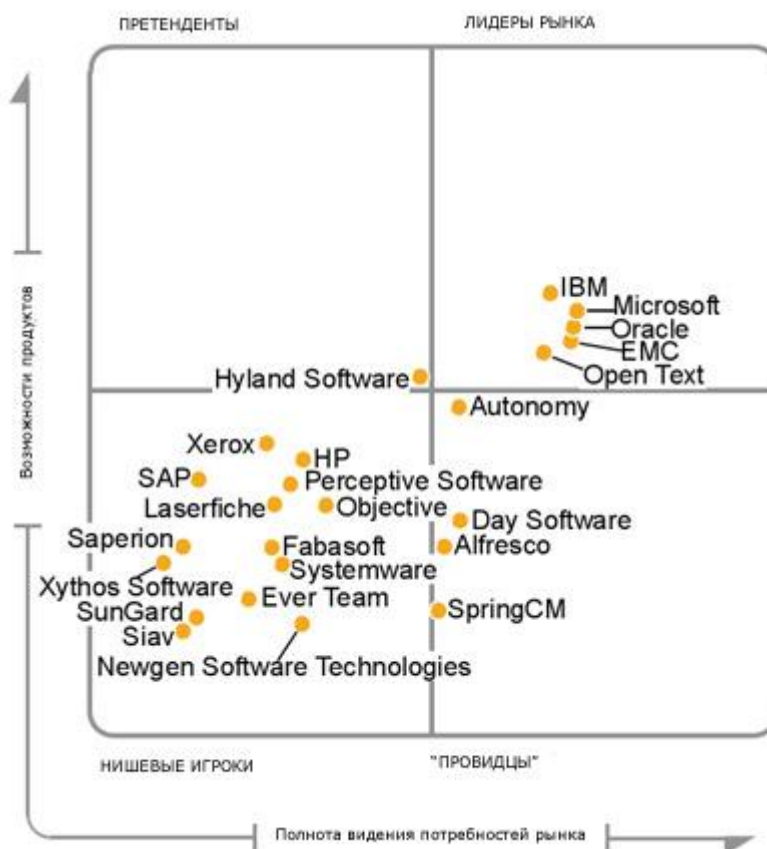


Gartner оценила EСМ-рынок 2009

Аналитическая компания Gartner опубликовала "магический квадрат" для EСМ-рынка 2009 года. Согласно ему, в топ компаний-лидеров отрасли входят Microsoft, Oracle, EMC. В количественном измерении отрасль готовится к возобновлению роста после преодоления кризиса, а компании-заказчики – к использованию новых технологий управления корпоративным контентом.

"Магический квадрат" 2009 года для EСМ-рынка выглядит следующим образом: на лидирующих (Leaders) позициях находятся продукты Microsoft, Oracle и EMC, а также с некоторым отставанием – IBM и Open Text, а в число "визионеров" вошли решения от Autonomy, Day Software и Alfresco. По оценкам Gartner, мировой рынок EСМ, если измерять его по выручке от продажи лицензий и обслуживания решений, в 2008 году составил 3,3 млрд долларов, причем темпы роста, выражаемые в прошлые 2004-2007 года двузначными цифрами, снизились на порядок. Тем не менее, в Gartner считают, что до 2013 года он будет прирастать в среднем на 9.5% в год, и наиболее ощутимый прирост будет наблюдаться в 2010 году. Если он сохранится, то в 2013 году EСМ-рынок в денежном измерении превысит 5,1 млрд долларов. С точки зрения движений в отрасли по консолидации бизнеса, отмечает Gartner, то она прошла этот период уже к 2007 году, и до 2009 года в ней не было серьезных изменений, пока компания Autonomy не купила Interwoven, а Open Text – Vignette. Согласно видению аналитиков, сейчас рынок находится на конечной стадии консолидации, поскольку вендоры ищут способы для увеличения своей рыночной доли и расширяют свои стратегии в области управления информационными потоками за счет составных решений для организации контента или предоставляя интеграционные разработки с Microsoft SharePoint. Драйверами роста в кризисный год (2008-2009), согласно версии Gartner, стали, во-первых, стремительный рост объемов и уровня сложности информации, во-вторых, ценовой прессинг со стороны вендоров, с одной стороны, open-source продуктов, и, с другой стороны, "пакетных" решений, который привел к снижению конечной стоимости лицензии на рабочее место (тем не менее, стоимость технического обслуживания изменилась незначительно), в-третьих, заказчики по-прежнему часто приобретают EСМ-системы, руководствуясь обычной бизнес-логикой по быстрому достижению возврата инвестиций. Ключевыми трендами рынка, по версии Gartner, в ближайшие годы станут: распространение EСМ в роли компонента ИТ-инфраструктуры, интеграция репозитория разнородных систем хранения контента между собой (аналитики отмечают **важность** стандарта CMIS), перспективность веб-технологий, дальнейшую диверсификацию функциональности EСМ-продуктов, важность метаданных в рамках управления и поиска данных, улучшенное юзабилити интерфейсов для нетехнической аудитории, распространенность EСМ-решений в секторах здравоохранения, госуслуг, финансовых компаний и образования. Кроме этого, в исследовании в виде отдельного параграфа отмечается роль гибридных решений в организации EСМ-проектов, в том числе, на базе MOSS 2007 (Microsoft Office Sharepoint Server), благодаря которому Microsoft стала один из лидирующих инфраструктурных вендоров отрасли. **Рашид Мухарлямов**, менеджер по маркетингу SharePoint Server, Microsoft в России, объясняет этот факт тем, что этот продукт является более доступным и более удобным в использовании, чем другие решения, например, Documentum. "Однако в очень регламентированных и транзакционных сценариях SharePoint не всегда может быть наилучшим инструментом, в таком случае имеет смысл использовать гибридный подход к документообороту", - говорит спикер.

ЕСМ-рынок 2009. Магический квадрат Gartner



Gartner, 2009

Отечественные вендоры рынка СЭД прокомментировали CNews результаты исследования Gartner. В целом, они согласны с оценками состояния рынка ЕСМ и расстановкой игроков в "магическом квадрате" относительно мировых тенденций. **Александр Аксельрод**, директор департамента Documentum "Корус Консалтинг" в ходе анализа положения ведущих вендоров ЕСМ-решений выделил основные причины и факторы их популярности. По его словам, популярность MOSS 2007 и, как следствие, укрепление рыночной доли Microsoft в 2008 году, связано с динамичным развитием интеграции SharePoint с другими корпоративными сервисами, что позволяет Microsoft предлагать очень удобные, легко внедряемые и продуманные с точки зрения планирования бюджета схемы, в том числе для малого и среднего бизнеса. "Очень верный шаг – фактическая бесплатность SharePoint, что, в сочетании с промышленной качественной платформой, позволяет Microsoft занимать все большую долю рынка, "привязывая" пользователей к продуктам корпорации в целом. Создание сообщества разработчиков под MSSP (SharePoint Community Portal) – тоже грамотный маркетинговый эксперимент. Соответственно, за прошлый год количество внедрений Share Point очень выросло", - отмечает эксперт. Он также полагает, что рост популярности ЕСМ-решения от Oracle в мире связан с примерно такими же причинами: вендор предлагает очень высокий уровень интеграции своего ЕСМ-решения с другими бизнес-приложениями, что позволяет полностью выстроить всю корпоративную инфраструктуру, опираясь на решения одного производителя. На российском рынке, по мнению господина Аксельрода, позиции Oracle в части ЕСМ не улучшились из-за небольшого количества проектов, но он предполагает, что потенциал для роста остается очень большим. "Показательно удержание высоких позиций среди лидеров корпорацией EMC – несмотря на высокую стоимость

внедрения и владения решениями от этого вендора, очень многие организации, для которых принципиально важными являются вопросы территориальной распределенности, надежности и стабильности, выбирают продукты EMC для построения своих ECM-систем", - продолжает анализировать "магический квадрат" специалист "Корус Консалтинг". Еще одной интересной, с его точки зрения, тенденцией 2008 года, стал стремительный переход системы Alfresco ECM из категорий скромных нишевых игроков в группу активно развивающихся "визионеров" (согласно методологии Gartner). Он объясняет этот успех за счет появления нескольких факторов: развития системы за счет open-source сообщества, унаследования практически всех положительных свойств архитектуры EMC Documentum (так как основатели Alfresco ECM – выходцы из этой компании), а также открытости ECM-продукта и низкой стоимости владения, которая позволила организовать большое количество внедрений в организациях, которые не могли позволить себе дорогие коммерческие решения от основных производителей ECM. Общий прогноз Александра Аксельрода по развитию рынка ECM – рост на 10%.

Анализ "магического квадрата", предпринятый **Натальей Храмцовой**, ведущим специалистом компании ЭОС по управлению документацией, показывает, что если сравнить оценки Gartner сегодня и пять лет назад, то будет виден заметный прогресс не только Microsoft, но и Oracle; а также определенное отступление EMC. Эксперт отмечает наличие и амбициозных новичков "магического квадрата", таких, как Fabasoft, Saperion, SIAV, и интерес организаций, уже имеющих у себя SharePoint, к расширению его возможностей за счет закупки, например, СЭД на основе SharePoint. "Использование SharePoint для управления контентом в России возможно даже выше чем на Западе, поскольку такое решение бесплатно по части лицензий, а лидирующие ECM-продукты слишком дороги для малых и средних российских предприятий", - уверен **Сергей Курьянов**, директор по развитию Docsvision. "Гибридные архитектуры, указанные Gartner, скорее имеют целью снизить общую стоимость хранения документов в гибридных архитектурах, то есть, разделить документы между хранилищами ECM и SharePoint, в то время как, на наш взгляд, растет спрос на гибридные архитектуры другого рода - распределяющие не документы, а функции, в которых SharePoint используется как хранилище, а ECM как "движок" управления документами в контексте бизнес-процессов и интеграции с ERP-системами. Развитие, которое получает SharePoint в редакции 2010, обещает дополнительные проблемы поставщикам ECM и вынудит их развивать механизмы поддержки гибридных архитектур", - отмечает он. По его прогнозам, в следующем году SharePoint может подняться выше в "квадрате" в связи с выходом версии Sharepoint 2010.

Тем не менее, ряд экспертов отмечают, что при внесении в методологию Gartner некоторых корректив, итоговая картина могла быть несколько иной. "Аналитики этой компании используют собственное определение рынка ECM (в том числе ограничивают список производителей ECM-систем заметными глобальными игроками) и в рамках своего определения, получив данные от вендоров, получают объем рынка. Если бы была возможность включить в список игроков рынка достойных региональных производителей, рынок бы подрос в объемах процентов на 10", - замечает **Андрей Трещук**, заместитель управляющего директора Terralink. "И в России, и в мире одним из важнейших факторов развития ECM-рынка будет являться развитие регуляторов в отношении компаний различных отраслей. Как ни странно, причины прошлогоднего кризиса здесь сыграют положительную роль для ECM-поставщиков. Это не только усиливающаяся роль государственного регулирования, это и увеличившийся спрос со стороны государственных структур, это новые требования к инфраструктуре работы с электронными документами, к обмену ими. Рост будет, хотя не думаю, что в первой половине 2010 года, а, скорее, ближе к концу: поставщики должны успеть переориентироваться и наработать опыт в новых для себя

задачах", - уверен **Максим Галимов**, директор по перспективным исследованиям компании Directum.

Если считать и российский рынок ЕСМ/СЭД в то, что предлагает Gartner, то эксперты констатируют наличие некоторых расхождений с теми результатами, о которых упоминается в исследовании. Сергей Курьянов согласен с оценками аналитиков по всем пунктам, кроме оценок достижения прежних темпов роста рынка к 2013 году: "В случае оптимистического сценария восстановления рынка России у нас темпы роста могут восстановиться быстрее, в силу того, что рынок еще не насыщен, как на западе". "Позиционирование ЕСМ-вендоров имеет ярко выраженную зарубежную направленность", - утверждает **Алексей Афанасьев**, директор по качеству компании "Интертраст". По его словам, большая часть приведенных в "магическом квадрате Gartner" производителей вообще не известна отечественному потребителю, тогда как такие производители как IBM занимают на российском рынке значительно худшие позиции, демонстрируя и менее лидирующие показатели, и меньшие способности к достижению поставленных целей. "В это же время Saregion является незаслуженно забытой, несмотря на ее значительно более высокую представленность на отечественном ЕСМ-рынке. Таким образом, необходимо отметить, что отечественный рынок в очередной раз проявил своеволие и отчеты, подобные выпущенному Gartner, должны быть значительно скорректированы вследствие иного состояния рынка этих систем в России в частности и в ее ближайшем зарубежье вообще", - подытоживает специалист. **Александр Родионов**, директор департамента систем управления документами "Ланит", продолжает эту мысль: "Беглый анализ отечественных пресс-релизов показывает, что основная масса внедрений ЕСМ-приложений (у нас, это, как правило, СЭД) в России относится к вспомогательным, а не основным бизнес-процессам, то есть, скорее адресована центрам затрат, а не центрам генерации прибыли". Специалист замечает, что на западе типичный пример внедрения ЕСМ адресуется собственникам компании и акцентирует доставляемый ЕСМ эффект роста конкурентоспособности при автоматизации основных, генерирующих прибыль, процессов. "Но, судя по упрекам Gartner в недостаточной сфокусированности на ROI решений ЕСМ как таковых (это главный тормозящий фактор), западные поставщики услуг также не вполне свободны от этого недостатка", - замечает спикер. Похожей точки зрения придерживается и Александр Аксельрод. Он говорит, что если бы аналогичное исследование проводилось только по российскому рынку, то и выводы, и список вендоров были качественно другими. Так, по его оценкам, в перспективе 1-2 лет российское решение "1С Аналитика: Документооборот", выпускающееся на базе "1С Предприятие 8", оказалось бы на квадрате Gartner в числе лидеров. Он же говорит, что нет самого по себе рынка ЕСМ, поскольку под управлением корпоративным контентом в основном понимается СЭД. Соответственно, по его словам, на западе совершенно другой уровень использования ЕСМ и понимания необходимости развития этих решений в корпоративной ИТ-инфраструктуре, что приводит как минимум к 5-6-летнему отставанию отечественного рынка от западного. "Первыми, кто начнет внедрять полноценные ЕСМ-решения в России, будут телекоммуникационные и финансовые учреждения, прежде всего, в силу специфики работы с документами. Этим организациям приходится иметь дело с миллионами единичных документов, от скорости обработки и качества управления информацией зависят доходы компаний. Поэтому они будут драйверами внедрений ЕСМ в России. Вслед за финансами и телекомом подтянется и государственный сектор, прежде всего в нише персонализированных услуг для населения", - прогнозирует специалист.

Михаил Потапенко, руководитель направления электронного документооборота Cognitive Technologies, полагает, что российские предприятия не рассматривают продукты для управления контентом в качестве инфраструктурных решений. "Если говорить о нашей стране, - отмечает

специалист, - то гораздо ближе к статусу "инфраструктурных" сейчас системы электронного документооборота, внедрение которых взято под контроль высшим руководством страны".

Оценивая популярность российских решений на рынке, Александр Родионов отметил наличие расхождений с предлагаемыми данными Gartner. Так, по его словам, Open Text (особенно, унаследованные продукты) имеет на российском рынке явно более прочные позиции, чем IBM (FileNet) и Oracle (Stellent, Oracle UCM) и это, в основном, объясняется не их достоинствами или недостатками, а особенностями политики вендора на нашем рынке. "Изменится политика – изменятся и оценки", - уверен господин Родионов. Microsoft, с его точки зрения, пока получил от аналитиков аванс за наблюдаемую ими динамику (эксперт имеет в виду агрессивную политику вендора по отношению к "классическим" ESM-решениям).

Ася Власова
PR-директор
«КОРУС Консалтинг»

Email: AVlasova@korusconsulting.ru

Телефон/факс:
+7 (495) 229-53-70
+7 (812) 324-24-57

www.korusconsulting.ru