



# Сравнительный анализ российских поставщиков BPM (BPMS) - решений

Презентация результатов исследования

Фонд «Сколково»  
2023 год



# Цель исследования

Данное исследование было проведено аналитическим центром Фонда «Сколково» в интересах группы компаний «Севергрупп».

Предпосылками такого проекта является динамично меняющаяся ситуация на рынке поставщиков программного обеспечения, а также:

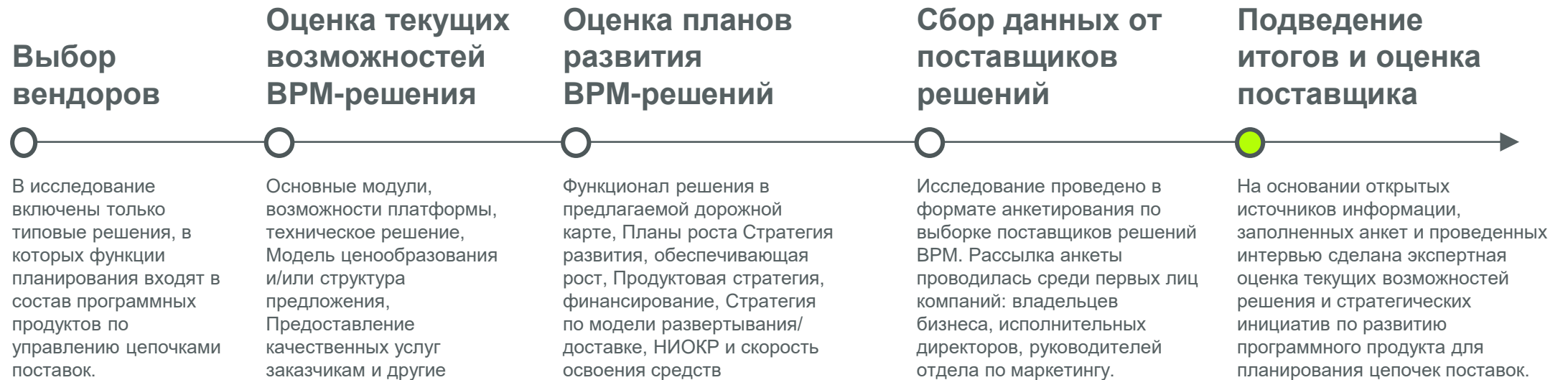
- Растущий спрос на решения в области автоматизации бизнес-процессов, связанный с цифровой трансформацией компаний;
- Вовлеченность конечных пользователей, потребителей решений в процесс выбора решений. Прямой диалог с поставщиками.
- Замещение решений BPM от иностранных поставщиков локальными системами.

Список анализируемых поставщиков и их решений

Компания	Наименование продукта
Первая Форма	1Forma
Bizagi	Bizagi Digital Business Platform
Comindware	Comindware BAP4
ДОКСВИЖН	DocsVision 5.5
Elma	Elma 365
IBM	IBM BPM
ЭМБЕР	Amber BPM
Флексби Солюшнс	Flexbby Workflow
Naumen	Naumen BPM
Oracle	Oracle BPM Suite
Процесные Технологии	RunaWFE Professional
Айготта	Scalaxi Platform
БизнесАвтоматика	Visary BPM
Ай-Сис Лабс	DocTrix Platform

# Методология исследования

Для сравнения функциональности BPM систем в качестве ориентира выбраны лучшие практики международных решений



Итоговый показатель рассчитывался по матричной схеме как произведение баллов, набранных по возможностям и баллов по планам развития (Таблица 4). Для сравнения была введена экспертная шкала, в которой «лидерами» считаются поставщики, набравшие более 70 баллов. Наибольшее количество компаний составили категорию «Основные игроки» рынка, они набрали от 49 до 69 баллов. В третью группу попали компании с общим баллом более 30, и они рассматриваются как «Соискатели», которым еще предстоит развивать технологические характеристики решений и выстраивать стратегию развития.



# Критерии оценки

## Критерии оценки текущих возможностей

Критерии	Элементы оценки	Вес
Предлагаемый функционал решения/ Общие требования	<p>Полнофункциональная среда моделирования процессов, в т.ч. в нотации BPMN;</p> <p>Библиотека готовых шаблонов бизнес-процессов для быстрого старта;</p> <p>Наличие API для интеграции с системами оркестрации, автоматизации и мониторинга;</p> <p>API и готовая интеграция с внешними системами (мониторинг социальных сетей, электронная подпись, платежные системы и др.);</p> <p>Автоматизация сквозных бизнес-процессов (организация межпроцессного взаимодействия);</p> <p>Наличие инструментов процессной аналитики (анализ бизнес-процессов);</p> <p>Поддержка разработки гибких бизнес-процессов;</p> <p>Масштабируемость автоматизации бизнес-процессов;</p> <p>Архитектура уровня Enterprise, обеспечивающая масштабируемость и производительность (Стек Java (JVM)/.NET);</p> <p>Развертывание на различных ОС (Windows, Linux, AIX);</p> <p>Low code/ no code разработка и моделирование.</p>	35%
4 Модель ценообразования и/или структура предложения	<p>Ценообразование для различных версий;</p> <p>Гибкая модель лицензирования (форматы поставки ПО);</p> <p>Тестовый период / бесплатные ознакомительные версии;</p> <p>OpenSource решения.</p>	15%
Предоставление качественных услуг заказчикам	<p>Обратная связь с заказчиком и вовлеченность: опросы с оценкой удовлетворённости, фокус-группы, сбор мнений и т.д.;</p> <p>Зрелость программы сопровождения и технической поддержки клиентов (в том числе на русском языке, колл центры);</p>	10%
Удовлетворенность потребностей заказчика	<p>Удобный графический интерфейс;</p> <p>Интеграция с внешними системами коммуникаций (почта, мессенджеры);</p> <p>Возможности администрирования системы и настройка прав доступа (бизнес-роли пользователей);</p> <p>Наличие дополнительных модулей (например, ECM, CRM);</p> <p>Мобильная версия;</p> <p>Возможная доработка системы (кастомизация) по требованию заказчика;</p> <p>Обучение и тренинги.</p>	15%
Локальное соответствие	<p>Наличие представительства и партнеров (ИТ-интеграторов) в РФ, указать;</p> <p>Наличие авторских прав и патентов на предлагаемые решения в РФ;</p> <p>Вхождение в российский реестр ПО;</p> <p>Существующие внедрения в крупных российских компаниях (численность 10000+).</p>	15%
Интеллектуальные процессы	Автоматизация бизнес-процессов с использованием технологий RPA, AI/ ML	10%

## Критерии оценки план развития

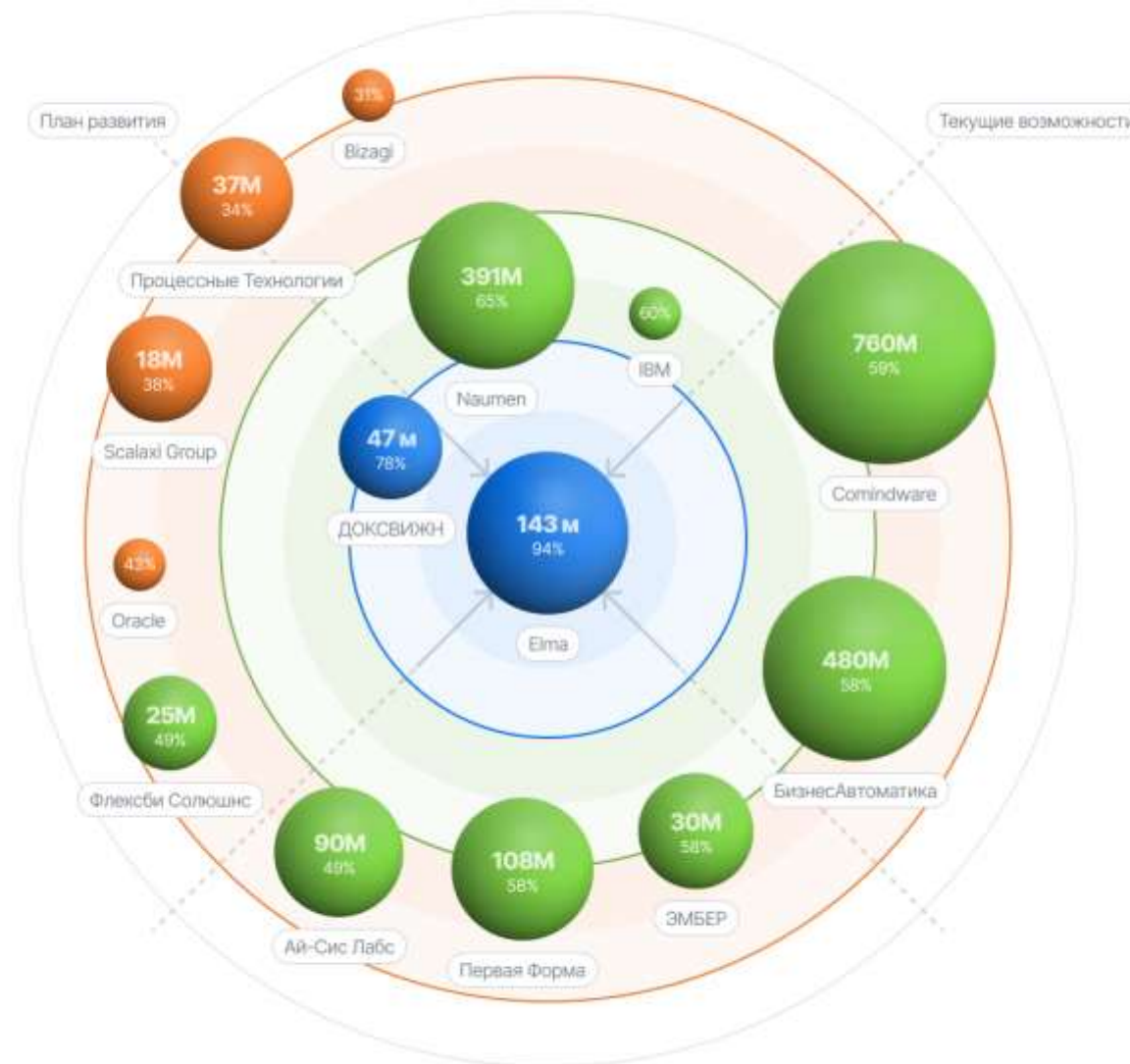
Критерии	Элементы оценки	Вес
Функционал решения	<p>Заявленная дорожная карта развития решения BPM;</p> <p>Регулярное обновление дорожной карты;</p> <p>Расширение функциональных возможностей решения.</p>	35%
Финансы/ финансирование	<p>Финансовые показатели (рост в этом сегменте);</p> <p>Инвестиции в развитие.</p>	15%
Стратегия по модели внедрения/ развертывания	<p>Планы по обеспечению гибкой модели развертывания (облака, on premise, гибридная модель);</p> <p>Возможность работы решения на процессорах российского производства.</p>	15%
НИОКР и скорость освоения средств	<p>Собственные и сторонние средства направляемые на R&amp;D;</p> <p>Способность брать на себя обязательства по дорожной карте и выполнять их.</p>	10%
Стратегия работы на локальном рынке	<p>Процесс сертификации, локализации, вхождению в реестр;</p> <p>Развитие локальных представительств и партнерской сети.</p>	20%
Рост	Планы по выходу на другие рынки	5%

# Карта поставщиков решений BPM в России в 2023 году

По результатам проекта была составлена «Конкурентная карта поставщиков решений BPM» - графическое представление итоговых баллов и доходов от продажи BPM по результатам деятельности за 2021 год. Для графического представления Фонд «Сколково» выбрал центричную схему, при которой компании, набравшие наибольшее количество баллов, располагаются ближе к центру. Компании представлены кругом, в котором размер соответствует доходу, а цвет группе – лидеры, основные игроки, соискатели. Центричные окружности помогают определить границы вхождения в группы и соответствуют шкале.

## Шкала оценки

> 70 Лидеры
49-69 - Основные игроки
> 30-49 Соискатели



## «Лидеры»

По результатам исследований были названы «Лидеры» в области BPM решений с итоговым баллом выше 70 – компании Elma и Доксвижн



Эти поставщики обладают:

- комплексной функциональностью,
- готовы к развертыванию своих решений в гибридной инфраструктуре,
- имеющие гибкое лицензирование и т.п.

Эти компании практикуют **«продуктовый подход»**, т. е. сосредоточены на разработке тиражируемых решения по управлению бизнес-процессами.

Основным преимуществом «отчуждения» решения от сопровождающих услуг является возможность выстраивания четкой стратегии, одновременно с развитием партнерской экосистемы, которая обеспечивает большее количество внедрений и контакта с конечными пользователями.

Можно отметить, что решения лидирующих поставщиков тесно связаны с практикой управления корпоративным контентом. Функциональность по управлению бизнес-процессами складывалась как сопутствующий алгоритм и позднее была оформлена в отдельное решение.

# «Основные игроки»

По результатам исследований были названы «Основные игроки» в области BPM решений с итоговым баллом от 50 до 65

Компания	Продукт
Первая Форма	1Forma
Comindware	Comindware BAP4
ЭМБЕР	Amber BPM
Флексби Солюшнс	Flexbby Workflow
Naumen	Naumen BPM
БизнесАвтоматика	Visary BPM
Ай-Сис Лабс	DocTrix Platform

Для компаний этого сегмента присущ **«проектный подход»**, высокая степень кастомизации решения под задачи заказчика и, как следствие, включение в доход большой доли ИТ-услуг.

Практически все поставщики в этом сегменте предлагают решения на основе платформы, что позволяет им развивать сопутствующие функциональные возможности, такие как:

- решения по управлению клиентами
- Документообороту и т.д.

Внедрение решений от этих поставщиков будет завязано на их экспертизу и подразумевает не только покупку лицензий, но и необходимость использования услуг поставщика. Выделение решений в отдельный программный продукт стоит как стратегическая задача, для большинства игроков.

Отдельно можно выделить компании **Comindware и Naumen**, которые приближаются в своих возможностях к группе лидеров.

# «Соискатели»

По результатам исследований были названы «Соискатели» в области BPM решений с итоговым баллом менее 50

Компания	Продукт
Процессные Технологии	RunaWFE Professional
Айготта	Scalaxi Platform

Причиной такой оценки может служить либо ограниченная функциональность (пример, «Айготта», **Scalaxi group**), либо не большой масштаб операционной деятельности (**Процессные технологии**). В эту группу можно добавлять новые компании по мере их выхода на рынок. В настоящий момент, сюда можно внести решение Plus7 Forsage Platform от компании DIS Group

Компании из группы «Соискатели» интересны тем, кто ищет возможность приобретения решения BPM с целью его дальнейшего развития или интеграции со своими существующими продуктами.

Для сравнения функциональности российских BPM систем в исследование были добавлены BPM решения некоторых международных поставщиков (Bizagi Digital Business Platform, IBM BPM и Oracle BPM Suite). На текущий момент они не доступны на российском рынке, поэтому интервью с ними не проводилось и доход от продаж не указан.



# Особенности российского рынка BPM-решений

- Почти все представленные решения имеют развитый базовый функционал в части автоматизации исполнения бизнес-процессов, в то же время основная дифференциация наблюдается в части Продуктового или проектного подхода, а также поддержки расширенных возможностей автоматизации преднастроенных бизнес процессов: управление клиентами, документооборот и т.д.
- Компании рынка имеют высокие темпы прироста по выручке от продаж лицензий ПО, вкладывают собственные средства в НИОКР и найм персонала, что говорит об активном развитии участников рынка.
- Постепенный переход крупных российских компаний на отечественные BPM-решения продемонстрирует заявленные многими вендорами возможности работы на архитектуре уровня «enterprise» и возможности масштабирования далеко за рамки уровня пилотных внедрений;
- BPM-решения российского рынка обладают высоким потенциалом развития применения инновационных интеллектуальных процессов.



*«Мы выбрали партнера – российского поставщика решения по управлению бизнес-процессами, и для объективной оценки обратились в консалтинговый центр Фонда “Сколково”. Мы получили оценку решений от российских разработчиков – как с точки зрения функциональности и технической зрелости решений, так и с точки зрения надежности компании-разработчика, что явилось для нас дополнительной ценностью. Взаимодействие с Фондом позволило нам сократить время на выбор подрядчика и оптимизировать внутренние расходы на предпроектный консалтинг. Выбранный нами поставщик решения вошел в тройку лучших по двум независимым оценкам – Фонда “Сколково” и нашей собственной в последующих проектных изысканиях».*

**Сергей Сергеев, директор по цифровым инновациям и ИТ «Ленты»**



Ссылка на исследование

<https://sk.ru/news/v-skolkovo-sostavili-rejting-postavshikov-reshenij-dlya-upravleniya-biznes-processami/>

## Контакты

Борисов Алексей Владимирович  
Директор по акселерации  
ИТ кластер Фонда «Сколково»



Почта: [ABorisov@sk.ru](mailto:ABorisov@sk.ru)



Телефоны:

+7 (495) 956 00 33 доб. 2829

+7 (903) 592 19 28

