

PC WEEK RUSSIAN EDITION



№ 23 (773) • 20 СЕНТЯБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2

1С
ФИРМА "1С"

www.v8.1c.ru/doc8

Планшеты ASUS: быстрее, выше, сильнее

МАКСИМ БЕЛОУС

Чем можно сегодня удивить кого бы то ни было на современном рынке планшетов? Искушенному покупателю доступны модели на различных платформах, самых разных габаритов и функциональности. И всё же компания ASUS удалось выйти из общего ряда нынешних поставщиков "таблеток" — за счёт того, что ею была представлена сразу целая серия планшетных ПК.

Информация о новых разработках компании, нацеленных на планшетный сегмент компьютерного рынка, начала появляться довольно давно. Уже на летней выставке Computex'2011 в целом стало ясно, как будет выглядеть модельный ряд планшетных ПК ASUS. Тем отраднее видеть, что на российский рынок действительно выводится полный ассортимент новейших мобильных компьютеров семейства Eee — Eee Pad Transformer, Eee Pad Slider и Eee Slate.

Отметим, что серия персональных компьютеров ASUS Eee сравнительно давно вышла за рамки первоначального своего позиционирования. Если прежде нетбуки и неттопы Eee располагались главным образом в нижнем ценовом сегменте по цене и производительности, то теперь в этой серии можно встретить и мощные настольные ПК-моноблоки, и



ASUS Eee Slate EP121 — 12,1-дюймовый планшет под Windows

наиболее функциональные планшеты — как, собственно, только что представленный Eee Slate.

Впрочем, наиболее пристальное внимание на московской презентации ASUS 8 сентября привлёк Eee Pad Transformer. Этот 10,1-дюймовый планшет с матрицей IPS, прикрытой особопрочным стеклом Corning Gorilla Glass, построен на платформе Nvidia Tegra 2 (двухъядерный 1-ГГц процессор) и работает под управлением наиболее актуальной "планшетной" ОС Android 3.2 Honeycomb.

Вполне ожидаемые характеристики для современного Android-планшета — но не следует забывать об отличитель-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

Microsoft обещает переосмыслить свой бизнес

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Следующая настольная операционная система корпорации Microsoft, которая уже несколько месяцев известна под кодовым названием Windows 8, будет не просто очередной модернизацией ОС, но переосмыслением концепции Windows. Именно в таком смысле высказался президент подразделения Windows и Windows Live компании Microsoft Стивен Синофски на публичной демонстрации предварительной версии Windows 8 Developer Preview в ходе открытия конференции BUILD (Анахайм, США), выступая 13 сентября перед пятью тысячами программистов со всего мира. На второй день работы форума данное заявление усилил глава Microsoft Стив Балмер. Он говорил уже о переосмыслении концепции всего бизнеса корпорации.

Хотя до проведения BUILD компания Microsoft официально ничего не говорила о будущей ОС, из ее собственного блога и многочисленных информационных утечек на рынке уже давно были известны некоторые основные новшества Windows 8. Речь в первую очередь идет о возможности работы ОС не только на процессорах x86, но и на ARM, а также в новом (в дополнение к традиционному)



Прототип Windows 8 для разработчиков на планшете Samsung

интерфейсе Metro (правда, примерно такой уже есть в Windows Phone), полностью ориентированном на управление с помощью сенсорного экрана, в том числе пальцами. Наверное, к этому нужно добавить высокий уровень интеграции настольной системы с различными прикладными онлайн-сервисами Microsoft (почта, календарь, фото и пр.).

Комментируя самые первые, появившиеся еще в начале лета, новости о Windows 8, наблюдатели вполне единодушно отмечали, что появление нового сенсорного интерфейса ОС является вполне закономерным и, более того, просто необ-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 2 ►

В НОМЕРЕ:

"Айти" на рынке ERP

8



Антивирус ЛК в облаках

12

СМЭВ на старте

16

АСУ для Фонда поддержки детей

17

СЮ в России и за рубежом

18

PC Week Review: Документооборот

19

Рынок ИТ-услуг глазами IDC и сервис-провайдеров

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

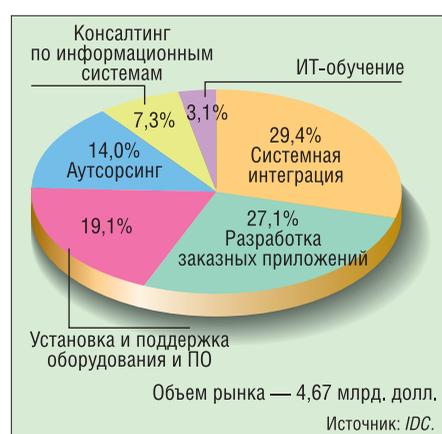
Компания IDC опубликовала отчет "Competitive Profiles and Analysis of Leading IT Services Players in Russia, 2011", который является второй частью ежегодного исследования российского рынка ИТ-услуг и содержит анализ рынка по основным поставщикам за 2010 г.

В документе собраны данные по 97 компаниям. Ведущее положение на российском рынке ИТ-услуг, как и год назад, занимают компании IBS, КРОК, "Техносерв", ЛАНИТ и ЕРАМ Systems, на долю которых пришлось около 25% рынка, что несколько меньше, чем в 2009-м (26%).

Наибольшим спросом ИТ-услуги пользовались среди организаций финансового сектора, где ведущим поставщиком является компания КРОК. В государственном, телекоммуникационном и энергетическом секторах лидерами стали компании ОТР, "Техносерв" и "Оптима" соответственно.

Как и в 2009-м, HP оказалась единственной иностранной компанией в списке десяти ведущих поставщиков ИТ-услуг. Несмотря на то что российские игроки сохраняют лидирующие позиции, по размеру они пока несопоставимы с иностранными фирмами. Как считает IDC, до сих пор зарубежные поставщики

ИТ-услуг не предпринимали активных попыток занять лидирующие позиции в России, но по мере развития новых форм предоставления сервиса ситуация может поменяться.



Структура российского рынка ИТ-услуг в 2010 г.

Пока же изменилась структура рынка ИТ-услуг. По данным IDC, системная интеграция по сравнению с прошлым годом увеличила свою долю с 20,4 до 29,4% и осталась самым крупным сегментом. По темпу роста лидирует сегмент заказной разработки ПО, который вырос с 11,5 до 27,1%, что позволило ему перейти с третьего места на второе. На третьей позиции теперь сегмент установки и под-

держки оборудования и ПО (19,1%), на четвертой — аутсорсинг (14,0%), на пятой — консалтинг по информационным системам (7,3%) и на шестом — ИТ-обучение (3,1%).

IDC отмечает, что в целом доля ИТ-услуг на российском ИТ-рынке постепенно растёт, хотя пока не превышает пятой части общего объёма рынка. В дальнейшем, по мере взросления рынка, она будет увеличиваться. Именно так происходит на других мировых рынках, где доля услуг может достигать 40% от общего объёма.

В прошлом году произошли и другие изменения. Главное из них, по словам генерального директора компании IBS Сергея Мацоцкого, заключается в том, что ИТ-рынок из рынка поставщика в одночасье превратился в рынок заказчика. Клиенты получили возможность диктовать свои условия и этим воспользовались. Требовательность к поставщикам со стороны заказчиков серьезно выросла, они стали более внимательно относиться к отдаче, получаемой на каждый потраченный рубль, увеличилось количество конкурсов, позволяющих заказчикам получать более выгодные ценовые условия, многократно возросли требования с точки зрения качества проектов. По оценкам IBS, средняя цена контракта в пери-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

ISSN 1560-6929



11023



9 771560 692004

Panasonic уточняет стратегию в России

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Начиная с этого года и до 2013-го стратегия Panasonic в России сфокусируется на вертикальных секторах, которые в ближайшее время будут расти наиболее активно. По словам Масато Накамуры, вице-президента Panasonic в России, в первую очередь внимание будет направлено на сектора образования, нефтегаза и спорта.

Panasonic считает эти направления особо перспективными. Область образования сейчас на подъеме, потому что государство инвестирует федеральную программу по модернизации образования; рост спортивного сегмента подстегивают приближающиеся крупные спортивные мероприятия, которые будут проходить в нашей стране, — Универсиада в 2013-м, Олимпиада в 2014-м и чемпионат мира по футболу в 2018-м. Что касается нефтегазового сегмента, то он в особых рекомендациях не нуждается.

Помимо этих секторов Panasonic будет уделять внимание другим вертикальным рынкам: финансовому, розничной торговли, быстрого питания, развлечений и железнодорожного транспорта.

Для реализации этих планов компания расширяет сеть региональных представителей в России. Сейчас региональные менеджеры есть в Северо-Западном, волжском, Уральском и Дальневосточном регионах, а недавно компания открыла вакансии для представителей на юге России и в Сибири. «Основная задача этих менеджеров — поддерживать контакты с местными заказчиками и дилерами, организовывать семинары и генерировать проекты на местах», — объяснил г-н Накамура.

Он также подчеркнул роль центра разработки ПО, который Panasonic открыла в Томске: «Сейчас там работают 17 человек — они создают ПО для интерактивной доски, предназначенное не только для России, но и для других стран. Мы намерены расширить этот центр по мере роста спроса».

Перемены в Panasonic происходят и на глобальном уровне. По словам Масато Накамуры, началась реорганизация, в результате которой структура компании будет изменена: «Сейчас у нас пять структурных групп в зависимости от технологической платформы. В 2012 финансовом году основных групп станет три, и они будут различаться моделью бизнеса: первая займется потребительскими продуктами, вторая — компонентами и устройствами, а третья — решениями. По плану бизнес последней группы решений будет расти быстрее остальных. Российское подразделение входит именно в эту группу».

Следуя стратегии выпуска решений, а не отдельных продуктов, Panasonic представила несколько интегрированных комплектов для образовательных учреждений. Первый из них, состоящий из интерактивной доски, короткофокусного проектора с подключенной IP-камерой, системы безопасности и видеонаблюдения, документ-сканера, МФУ и системы HDVC-видеоконференций, предназначен для школ. Как рассказала Ирина Смирнова, координатор программ сотрудничества Panasonic с образовательным сектором, такой комплекс позволяет создать интерактивную технически оснащенную аудиторию, отвечающую

требованиям к современной образовательной среде, которая откроет целый ряд преимуществ для учащихся и преподавателей.

Более того, вариант решения с IP-камерой поможет организовать обучение детей с ограниченными возможностями. С помощью Интернета дети-инвалиды смогут виртуально присутствовать в классе и следить за ходом урока, при этом они будут видеть и слышать всё, что происходит, а трансляция с интерактивной доски в режиме реального времени поможет следить за ходом объяснения учителя. «Мы сейчас по договоренности с местными властями внедряем систему дистанционного обучения для детей-инвалидов в Сочи», — сообщила Ирина Смирнова.

Panasonic подготовила типовые варианты оснащения для образовательных учреждений. Например, есть вариант для создания в электронном виде библиотеки уроков и лекций в учебном заведении, а также решение для больших аудиторий, включающее проекционный экран и плазменные дисплеи. В случае нестандартных условий и задач компания может разработать специальное решение.

Помимо традиционных средств визуализации Panasonic продвигает новый проект под названием «эковизуализация», который подразумевает использование энергосберегающих технологий, вредных веществ и контроля за потреблением энергии. Такую систему вместе с вышеописанным интерактивным комплектом компания вскоре планирует бесплатно установить в одном из вузов страны. По словам Германа Гаврилова, руководителя отдела офисной техники, Panasonic хочет привлечь внимание молодого поколения к проблемам экологии и энергосбережения: «Система эковизуализации и экомониторинга должна акцентировать внимание студентов на данной проблематике и мотивировать их на поиск решений, актуальных для нашей страны».

Чтобы привлечь внимание к новой экосистеме, Panasonic предлагает российским вузам специальные условия по инсталляции этого решения.

Что касается системы образования в целом, то у компании нет единой схемы продвижения решений для этой области, но она готова обсуждать условия в каждом конкретном случае. «В системе образования все закупки происходят через конкурс, и если посмотреть на сумму контракта, то можно увидеть, что у нас стоимость решения ниже розничной цены на 40—50%», — объяснил Герман Гаврилов.

Партнеры Panasonic положительно оценивают эти шаги. По словам Андрея Пустовалова, менеджера по продажам дистрибьюторской компании Elitech, спрос со стороны образовательных учреждений растет: «Там происходят большие перемены, государство выделяет средства, но приходится более активно работать, так как другие производители тоже не спят и начинают предлагать свои решения для этого сегмента. Со стороны школ спрос больше, просто потому, что больше их количество, но у вузов выше приоритет по реализации интересных проектов, например экологических, и такие проекты могут служить примером для всех остальных».

В погоне за маржинальностью

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Низкая маржинальность того или иного бизнеса, нередко объявляемая безусловным его пороком, таковым является далеко не всегда. Известно немало преуспевающих компаний (к примеру, дистрибьюторских), сумевших при низкой норме прибыли обеспечить заме-

КОНФЕРЕНЦИИ

чательные финансовые результаты. Тем не менее стремление к повышению маржинальности для высокотехнологичных компаний скорее правило, нежели исключение. Об этом свидетельствует и история развития компании DEPO Computers, начавшей в 1995 г. с дистрибуции и запустившей в 2002 г. собственное производство компьютеров под торговой маркой DEPO, которое в те времена представлялось делом весьма перспективным.

Впрочем, и это направление со временем стало низкомаржинальным, что побудило руководство IBS Group инициировать в 2009 г. выделение DEPO Computers из состава группы с целью последующей продажи. В итоге компания была продана ее высшим менеджерам, которые продолжили поиск высоко rentable направлений. На этом пути фокус был сначала перенесен с производства массовых ПК на выпуск серверов и систем хранения, а затем DEPO Computers стала предлагать и услуги системной интеграции. Проведенная ею в начале сентября конференция «ИТ-инфраструктура 2011: конец эпохи недоступных решений» подвела первые итоги движения компании в данном направлении.

Делая упор в названии конференции на доступности своих решений для предприятия любого масштаба, компания объясняет ее наличием собственных линейки серверов стандартной архитектуры (семейства Storm), систем хранения (Storage), графических рабочих станций (Race), ПК (Neos) и тонких клиентов (Sky), которые могут быть сконфигурированы под конкретный проект и выпущены в сжатые сроки (ПК — за 3 дня, серверы — за 10 дней). Выступая в роли системного интегратора, DEPO Com-

puters предоставляет заказчику полное сопровождение развернутого решения, включая поддержку аппаратной инфраструктуры. Поставки отсутствующих в ее продуктовом портфеле компонентов обеспечиваются партнерскими соглашениями с Intel, APC, Cisco, NetApp и другими вендорами. Особое внимание уделяется построению виртуализированных и облачных решений (DEPO Cloud), базирующихся на технологиях Citrix, Microsoft, VMware и Veeam. В частности, о развертывании у себя подобных частных облачных инфраструктур объявили на конференции страховая компания «Инвестиции и финансы» и предприятие «МТЗ Трансмаш».



Роман Налепов убежден, что будущее за гибридными облачными архитектурами

Как заявил президент DEPO Computers Сергей Эскин, в нынешнем году оборот компании составит около 200 млн. долл,

из которых более 50% приходится на серверы и системы хранения и 15% на услуги. Разумеется, суммарный доход компании от системной интеграции выше, чем стоимость услуг, поскольку в него входят и продажи оборудования. Однако назвать точную цифру директор департамента системной интеграции Роман Налепов был не готов.

Если вернуться к вопросу повышения маржинальности бизнеса, то смещение фокуса в сторону системной интеграции после отделения от IBS выглядит для DEPO Computers не совсем логично: ведь в IBS есть очень мощное подразделение системной интеграции, которое вполне могло использовать ресурсы DEPO. Весьма вероятно, что в IBS не хотели отказываться от равноудаленности от крупнейших поставщиков оборудования и оказывать предпочтение «своему» производителю.

Остановится ли DEPO Computers в поисках более высокой прибыльности? Скорее всего, нет. Уже сегодня Сергей Эскин говорит о планах по превращению компании в самостоятельного провайдера облачных услуг. Он не исключает, что с этой целью в ближайшее время компания начнет строительство собственного дата-центра.

Microsoft обещает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

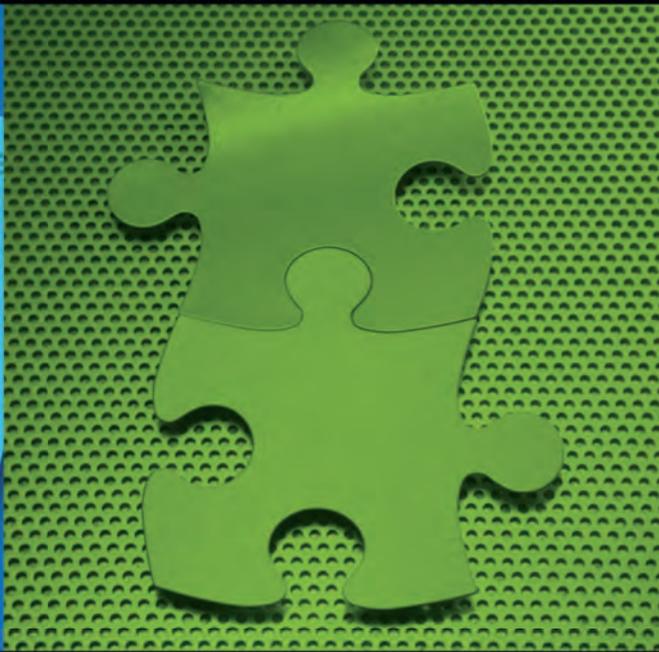
ходимым в условиях экспансии на рынке клиентских устройств со стороны компании Apple с ее планшетами iPad. Сможет ли Microsoft противостоять этому натиску и потеснить конкурента — этот вопрос определяет одну из основных сегодня интриг на ИТ-рынке. В целом эксперты сходятся во мнении, что у Редмонда есть хороший потенциал для этого и решающей тут может стать поддержка со стороны огромного партнерского сообщества корпорации и прежде всего разработчиков ПО и производителей оборудования.

Собственно, именно ориентация на широкое отраслевое сотрудничество всегда была ключевым элементом стратегии Microsoft, и компания сейчас делает ставку именно на него. Это видно уже по тому, что компания представила свои планы и новые технологии сообществу разработчиков. Сильным ходом на конференции стало и то, что все ее участники получили от Microsoft планшетный компьютер Samsung PC с установленной Windows Developer Preview. Все желающие могут также скачать новую ОС с сайта корпорации. Необходимо добавить, что на конференции BUILD был впервые показан предварительный вариант новой версии Visual

Studio 2011 с поддержкой разработки под Windows 8.

Что касается инноваций в Windows 8, то с глубиной изменения архитектуры ОС экспертам еще нужно будет разбираться. Пока известно только, что новая система будет поддерживать полную совместимость с Windows 7 (по некоторым сведениям, Windows 8 имеет рабочий номер 6.2, в то время как Windows 7 — 6.1, а Windows Vista — 6.0). Некоторые эксперты высказывают мнение, что новый интерфейс Metro — это пока лишь новая графическая оболочка над традиционным ядром Windows (тут можно провести некоторые исторические параллели с переходом в свое время от DOS к Windows, а затем от 16-разрядных систем к 32-разрядным). Отметим, что сроки выхода новой ОС на конференции не оглашались (впереди еще начало бета-тестирования системы).

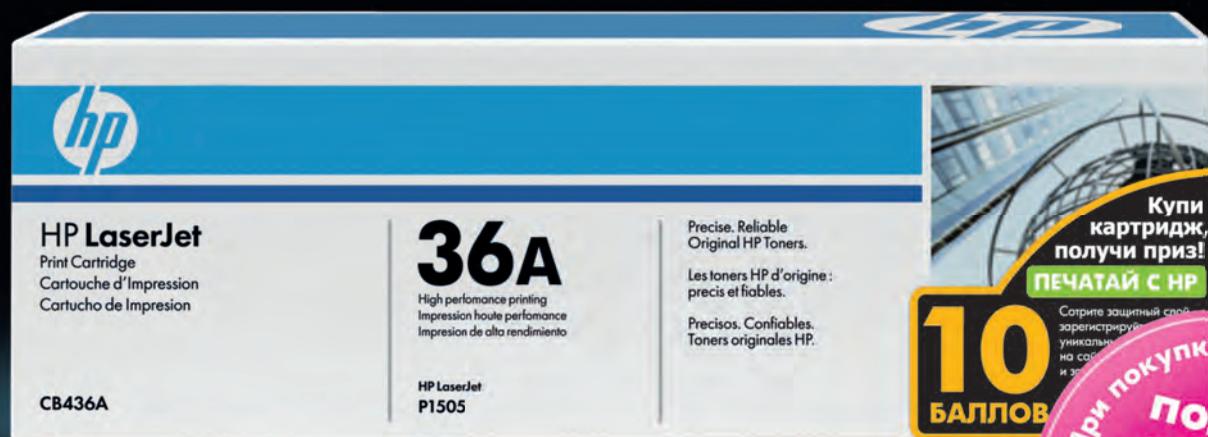
Как пойдет переосмысление бизнеса Microsoft — покажет будущее. Но некоторые изменения видны уже сейчас на примере самой конференции BUILD (с атмосферой таинственности при ее подготовке и проведении), которую компания намерена проводить ежегодно. При этом, выступая на этом мероприятии, Стив Балмер заверил, что переосмысление стратегии компании точно не затронет базовый принцип Microsoft: опора на сотрудничество с сообществом разработчиков ПО остается неизменной.



ЭТО НЕ ПРОСТО КАРТРИДЖ ЭТО — НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

ОРИГИНАЛЬНЫЙ КАРТРИДЖ HP. ОПРАВДЫВАЕТ ИНВЕСТИЦИИ!

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ И ПОДРОБНОСТИ
АКЦИИ НА WWW.HP-PROMO.RU



Реклама

КАРТРИДЖ HP LASERJET

Чем надежнее Ваш принтер, тем производительнее Ваш бизнес. 39% неоригинальных картриджей печатают слишком бледно или оставляют на документах полосы и пятна. К чему Вам напрасная трата времени и лишние энергозатраты? Оригинальные картриджи HP LaserJet — разумный выбор в пользу оптимизации печати. Это значит, что у Вас есть возможность сосредоточиться на действительно важных сторонах бизнеса. Узнайте подробности на hp.ru/toner

**HIT PRINT
INTELLIGENTLY**



* Количество продуктов-участников ограничено. Акция действует с 15 декабря 2010 г. по 31 октября 2011 г. Подробности акции на hp-promo.ru

© 2011 Hewlett-Packard Development Company, L.P. *Исследование 2010 года проводилось компанией QualityLogic по заказу корпорации HP и имело целью сравнить оригинальные монохромные картриджи HP LaserJet с картриджами девяти других марок, распространяемыми в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке для лазерных принтеров HP LaserJet P1505 и P4015, HP 36A и HP 34 A. Подробнее см. отчет QualityLogic на веб-узле www.qualitylogic.com/EMEAmonotonestest.pdf

СОДЕРЖАНИЕ

№ 23 (773) • 20 СЕНТЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **ASUS** представила сразу целую серию планшетных ПК
- 1 **Стив Балмер** заговорил о переосмыслении концепции всего бизнеса Microsoft
- 1 **Компания IDC** опубликовала отчет о российском рынке ИТ-услуг
- 2 **DEPO Computers** стала предлагать услуги системной интеграции
- 2 **Стратегия Panasonic в России** — фокус на вертикальных рынках

ИТ-БИЗНЕС

- 8 **Евгений Кучик:** “Мы начали параллельное движение от кадровых систем в сторону ERP-рынка”

- 10 **Компания Polycom** интегрирует собственные решения с решениями других производителей
- 10 **НЕС и РОСНАНО** подписали договор о сотрудничестве

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 12 **КИС-2011:** классические антивирусные технологии + методы облачной защиты
- 12 **Вышла бета-версия Ubuntu 11.10** с улучшенным интерфейсом

ИНФРАСТРУКТУРА

- 13 **Новые поколения систем хранения компаний HP и Dell**
- 14 **Гибридные облачные технологии IBM**

- помогут оперативно извлекать коммерческую выгоду из источников данных
- 14 **Orange Business Services** запускает в России новый сервис — видеоконференцсвязь через облака
 - 14 **Intel** представила очередную процессор из серии Itanium

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 16 **В России** начинает функционировать единая система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ)
- 16 **IBM** расширяет спектр аналитических услуг и программных продуктов

ЭКСПЕРТИЗА

- 17 **Марина Гордеева:** “От АСУ мы ожидаем в первую очередь увеличения скорости рабочих процессов”

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 18 **IBM** разобралась с российскими и зарубежными СIO

PC WEEK REVIEW: ДОКУМЕНТООБОРОТ

- 19 **О роли СЭД** в принятии управленческих решений и обеспечении коммуникаций на предприятиях
- 22 **Андрей Кривченко:** “Менее чем за полгода мы перешли от бумажного документооборота к электронному”
- 23 **Антон Оботуров:** “Никаких особенно серьезных проблем при разработке и внедрении СЭД в “Коми энергосбытовой компании” не было”
- 27 **“БОСС-Референт”** предлагает мобильный клиент “iРеферент” на базе iPad

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Вы не представляете, каким азам нужно обучать некоторых чиновников. Многим приходится объяснять, что Twitter — это не венерическое заболевание.

Артём Ермолаев, руководитель Департамента ИТ Москвы, на встрече с молодыми разработчиками

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	19	Открытые Технологии	6	EMC	19
Ай-Тек	19	РОСНАНО	10	EPAM Systems	1
АйТи	8,19	Стратегические бизнес-системы		HP	1,13
АстроСофт	19	Техносерв	1	IBM	14,16,18,19
ДоксВижн	19	ЭОС	19,22	IBS	1
ИнтерТраст	19	ЮЗТЕХ	17	Intel	14
Кодекс	19	ABBYY	19	Microsoft	1,22
КРОК	1	ASUS	1	NEC	10
Лаборатория Касперского	12	Canonical	12	Orange Business Services	14
ЛАНИТ	1	Dell	13	Polycom	10
Оптима	1	DIRECTUM	19		

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Закат эпохи ПК? Как бы не так!

Андрей Колесов,
www.pcweek.ru/its/blog/its/

Обсуждение новостей на конференции Microsoft BUILD (в том числе кулуарных — здесь много интересных встреч), в первую очередь (но не только) о Windows 8, постоянно затрагивает две темы: а) перспективы конкуренции MS в направлении планшетов и б) перспективы направления ПК в целом на рынке клиентских устройств. По теме б) в одной из бесед я вспоминал про очередную VMworld, где шеф VMware Пол Мариц сделал очередное заявление (три года назад он на той конференции пообещал отправить традиционные ОС на свалку ИТ-истории) о близком (или даже о случившемся уже) завершении эпохи ПК: “ИТ-рынок как раз сейчас переживает переход в новую пост-ПК-эру. И переход этот будет достаточно быстрым: по обнародованным им прогнозам, из всех устройств, подключенных к Интернету, через три года на долю ПК придется не более 20%, при этом остальные 80% в подавляющем большинстве будут работать не под Windows”. Эта его цитата была активно растиражирована СМИ, в том числе и российскими. Так вот я должен сказать, что логика данного заявления очень похожа на другое статистическое обоснование: “Огурцы вредны для здоровья. Ведь 99% умерших при жизни ели огурцы”. Разумеется, сегмент ПК сегодня — не тот, что был одно, два и три десятилетия назад (кстати, по объему — намного больше). И так далее. Но при этом хоронить его (да и Windows) — еще рано...

Москва как центр инновационного развития?

Денис Воейков,
www.pcweek.ru/gover/blog/gover/

Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы совместно с Общероссийским порталом общественного обсуждения GosDiscuss разослал письмо, приглашающее к публичному обсуждению комплексной темы “Москва как центр инновационного развития: проблемы, решения, эффектив-

ность”. Проект явно заслуживает самого серьезного внимания. Но все же я отмечу пункт, пробудивший во мне скепсис: “На сегодняшний день Москва по-прежнему является одним из крупнейших в мире конгломератов науки и высоких технологий. В столице проживает более 450 000 работников науки, сконцентрированы сотни НИИ и НПО, в том числе по “элитным”, доступным лишь немногим странам направлениям — ядерным, био- и нанотехнологиям, вычислительной и космической технике, микроэлектронике. При таких предпосылках действительно новых и глобальных инновационных продуктов в столице появляется очень и очень мало”.

Так уж получилось, что в последние годы я регулярно появлялся на территории трех НИИ на севере Москвы и в Долгопрудном. Нет там никакой науки. Или она очень удачно маскируется. Офисы (пространства, переделанные под них) сдаются мелким фирмам, хотя на дворе уже далеко не начало 1990-х. Авторам многих подобных документов не дают покоя призраки прошлого. Но настоящее заключается в том, что в параболических бетонных конструкциях (в них угадываются очертания гигантских антенн) нет ни грамма металла и плавают утки, у скульптур отбиты конечности, а вода в фонтанах только дождевая...

Роль сообщества во внедрении СПО

Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Завершен очередной наш опрос относительно роли сообщества во внедрении СПО в органы государственного управления. Подчеркиваю: не в разработке, а именно во внедрении. Результаты получились следующие. Почти 39% опрошенных уверены, что эта роль крайне велика. Они считают, что без активного участия сообщества проект будет провален. Противоположной точки зрения придерживаются 8% опрошенных. По их мнению, сообщество не должно принимать участия в этом процессе. Ну а 17% считают, что участие сообщества не играет решающей роли. Без него будет потрачено не-

много больше денег — только и всего. Наконец, 37% не уверены, что у нас вообще есть какое-то сообщество. Как бы то ни было, но больше половины опрошенных (56%) убеждены в позитивной роли сообщества. Если принять во внимание, что почти 40% просто не в курсе его существования, то вывод очевиден: сообщество следует как-то привлечь к работе. Но тут есть один нюанс. Работа с сообществом требует открытости...

Чтобы спутники не падали

Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Главным трендом на рынке систем верификации ПО становятся технологии математического доказательства правильности программ. Дополняют они системы статического анализа кода и динамического тестирования работы софта. Об этом изданию *Military & Aerospace Electronics* поведал Robert Dewar, CEO компании AdaCore Technologies.

Такие технологии разрабатываются давно, и наработки существуют неплохие, но пока они не стали массовой практикой — например, из-за сложности и ограниченности применения. Некоторые особо строгие стандарты сертификации защищенных систем подразумевают подобную формальную проверку, но пока объемы кода удавалось проверять в ограниченных пределах, до 10 тыс. строк (по крайней мере, так сообщалось официально).

Чипы сегодня встраиваются куда только можно — и в современном автомобиле программного кода уже больше, нежели в коммерческом авиалайнере (цикл проектирования самолетов гораздо дольше). Соответственно по мере всеобщей автоматизации растет и потенциальная опасность программных ошибок (например, известны случаи трагических сбоев медицинской цифровой аппаратуры)...

В России вымирают софтверные стартапы

Владимир Митин,
www.pcweek.ru/business/blog/business/

Любая крупная софтверная компания начинала свою жизнь с очень небольшо-

го коллектива единомышленников, которым в один прекрасный день пришла в голову замечательная бизнес-идея. Взять хотя бы Microsoft. Вот цитата из одной нашей прошлогодней публикации: “Прочитав в январском номере журнала Popular Electronics статью о компьютере Altair 8800, Пол Аллен и Билл Гейтс разработали для него интерпретатор языка Basic. Первого февраля было подписано лицензионное соглашение с компанией MITS, производителем Altair, об использовании этого ПО. В том же году Билл Гейтс предложил название для их компании — Micro-Soft. Уже через год оборот компании, в которой работали три человека, составил 16 005 долл.”.

Совсем небольшими в момент рождения были и отечественные разработчики тиражируемого ПО (“1С”, ABBYY, Acronis, DrWeb, Kaspersky Lab., Paragon и т. д.), ныне вышедшие на мировые рынки и известные во многих государствах. Конечно, не каждая бизнес-идея оказывается жизнеспособной и востребованной. Выживает — хорошо, если так — одна из десяти (посевным инвесторам и бизнес-ангелам, возможно, известны более точные цифры). Но чем больше в стране софтверных стартапов, тем больше вероятность того, что из них вырастет общепризнанный транснациональный софтверный гигант.

А теперь посмотрим, что происходит с количеством софтверных стартапов в нашей стране. Лично для меня большой неожиданностью оказались слова, которые во время круглого стола “Создание комфортной среды для эффективной работы IT-специалистов” произнес генеральный директор Softkey Феликс Мучник: “Семь лет назад среди наших партнеров было около 8 тыс. начинающих софтверных компаний, выпускавших интересные программные продукты, пять лет назад их было уже примерно 15 тыс., а сейчас осталось только 4 тыс. Причина проста — грамотные программисты (в том числе основатели стартапов) уходят в крупные отечественные или зарубежные софтверные компании (иногда вместе со своими идеями и ключевыми сотрудниками)”...

SONY

VAIO

VAIO серии YA

Легкий попутчик в деловых поездках

ООО «АЛЕКТРОНА» – официальный дистрибьютор Sony

MARVEL
дистрибуция

Москва
Тел. (495) 745-80-08

Санкт-Петербург
Тел. (812) 326-32-32

www.marvel.ru



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Редакционный директор группы ИТ

Э. ПРОЙДАКОВ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

Заместители главного редактора:

И. ЛАПИНСКИЙ —

1-й заместитель главного

редактора,

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

О. БЛИНКОВА, Д. ВОЕЙКОВ,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ, М. ФУЗЕЕВА

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспондент:

М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория: А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ

Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2011

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицен-

зионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только

с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и

материалов под грифом «PC Week promo-

tion», «Специальный проект» и «По

материалам компании» редакция ответствен-

ности не несет.

Editorial items appearing in PC Week/RE that

were originally published in the U.S. edition

of PC Week are the copyright property

of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2011

Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is

trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ

по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

Отпечатано в ОАО «АСТ-Московский

полиграфический дом», тел.: 748-6720.

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов

«Темза», «Телиос» фирмы TypeMarket.

Планшеты ASUS...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

ной особенности Eee Pad Transformer. Он способен буквально в одно касание комбинироваться с док-станцией Eee Station, выступающей в роли не только удобной аппаратной клавиатуры, но и дополнительного аккумулятора сопоставимой с основным ёмкости.

В результате планшет вместе с модулем Eee Station может, по утверждению производителя, проработать до 16 ч на одной зарядке обоих аккумуляторов — весьма выдающееся достижение для столь универсального устройства. Рекомендованная розничная цена на ASUS Eee Pad Transformer с модулем 3G начинается от 20 900 руб.

ASUS Eee Pad Slider можно рассматривать как другое воплощение подхода «экранный

клавиатура — хорошо, а аппаратная — лучше». Здесь планшет с теми же самыми техническими характеристиками, что и Transformer, совмещён с клавиатурным блоком конструктивно. Достаточно положить Slider на ровную поверхность и сдвинуть его дисплей от себя и вверх, чтобы тот занял удобное наклонное положение над открывшейся под ним компактной QWERTY-клавиатурой.

Гибкость применения этой модели не столь высока, как у Transformer (нет дополнительного аккумулятора в клавиатурном блоке; сам блок несъёмный). Зато для тех мобильных пользователей, кому аппаратная клавиатура Android-планшета нужна постоянно, Slider окажется лучшим выбором — благодаря уменьшенной массе и габаритам. ASUS предполагает в октябре нынешнего года выпустить в российские каналы продаж ограниченное коли-

чество Eee Pad Slider по цене 24 тыс. руб.

Тогда же, в октябре, на прилавках отечественных магазинов (а также, вполне вероятно, в составе партий прямых поставок отдельных крупным заказчиком) появится третья из предложенных ASUS «таблеточных» новинок — Eee Slate EP121. Это устройство, честно говоря, трудно считать рядовым планшетным ПК.

Вот его основные характеристики: 12,1-дюймовый сенсорный дисплей, на котором (благодаря применению технологий Wacom) можно писать и рисовать беспроводным, не требующим собственного аккумулятора пером со сменными насадками; процессор Intel Core i5; 4 Гб оперативной памяти и твердотельный накопитель вместо привычного для планшетов флэш-модуля. И наконец, 64-разрядная Windows 7 Home Premium в комплекте поставки. Не удиви-

тельно, что рекомендованная розничная цена ASUS Eee Slate EP121 стартует с отметки 50 тыс. руб. (в стоимость, впрочем, входят компактная и лёгкая Bluetooth-клавиатура, а также кожаный чехол для планшета).

Как показывает опыт других производителей, создать удачную модель «таблетки» на платформе Wintel сейчас, когда Windows 8 не доведена даже до состояния бета-версии, а Intel предлагает лишь 32-нм процессоры, ориентированные на ноутбуки, — задача не из лёгких. Тем не менее планшет Slate представляет собой, пожалуй, один из наиболее удачных подходов к её решению. Насколько это устройство окажется востребованным и как в целом будет развиваться ниша Wintel-планшетов вплоть до выхода в серию новейших разработок Microsoft и Intel — объективно удастся оценить лишь в следующем, 2012 г. □

Рынок ИТ-услуг...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

од кризиса снизилась в полтора раза. Это мнение разделяет коммерческий директор компании «Открытые Технологии» Григорий Шевченко: «Пока все мы работаем в условиях пониженной маржинальности».

Сергей Мацоцкий отметил еще одну тенденцию — возникновение фрилансерского рынка: «Данное своеобразное явление весьма деструктивно влияет на уже сложившиеся взаимоотношения на рынке. Но вряд ли это долгосрочный тренд. Аналогичная ситуация была в Америке в 90-е годы, и, как мы видим, ни во что системное она не вылилась, всё вернулось на круги своя».

Перемены коснулись и масштабов проектов. «Руководство крупных компаний-заказчиков все еще довольно настороженно относится к новым, серьезным ИТ-проектам, требующим больших вложений. На наш взгляд, такая тенденция сохранится до конца текущего года», — считает Григорий Шевченко.

Рассматривая характер спроса на ИТ-услуги, игроки также отметили ряд перемен. «Наиболее интересная динамика была в сегменте ИТ-инфраструктуры, что можно связать с двумя факторами: эффектом отложенного спроса и сменой технологической парадигмы», — сказал Сергей Мацоцкий и объяснил, что первый фактор касается морального устаревания оборудования, закупленного до кризиса. Но гораздо более интересным он считает второй фактор, который повлиял на рынок в прошлом году и еще сильнее повлияет в ближайшем будущем: «Я говорю про новые мобильные средства доступа к информации и про облачные технологии. Переход на новые рельсы — это огромное поле для работы поставщиков и консультантов. В ближайшие год-два это очень сильно поменяет ландшафт и российского, и мирового рынка, значительно изменит распределе-

ние рынков между производителями аппаратного и программного обеспечения, реселлерами, дистрибьюторами, консультантами, внедренцами и т. д. Мне ка-

жется, больше всего пострадают те, кто связан с дистрибуцией и перепродажей оборудования, так как этот рынок во многом перейдет под прямой контроль производителей».

Но это — вопрос будущего, а из тенденций прошлого года Сергей Корнеев, управляющий директор компании «Техносерв», отметил, что наибольший рост был в отраслях телекоммуникации, финансов и ритейла, то есть в наиболее конкурентных сферах деятельности, где ИТ-инфраструктура является основой для оперативной работы.

С ним согласен Григорий Шевченко: «В наименьшей степени от кризиса пострадали те услуги, которые направлены на поддержание критически важных для бизнеса ИТ-систем. Так, например, на техподдержку кризис не оказал существенного влияния. Договоры на эти виды услуг не замораживались, и в 2010 г. мы оказали услуги по всем ранее заключенным договорам. Таким образом, объем продаж услуг техподдержки фактически остался на докризисном уровне».

Кроме того, Сергей Корнеев отметил востребованность проектов, связанных с хранением и переработкой стремительно растущих объемов данных, с построением частных облаков и внедрением виртуализации, а также со строительством резервной инфраструктуры и выводом ИТ-функций на аутсорсинг.

А Григорий Шевченко добавил, что в прошлом году наибольшим спросом традиционно пользовались услуги поставки ИТ-оборудования, а сильнее всего снизились затраты на услуги в области долгосрочных проектов, разработки заказного ПО и комплексного стратегического аутсорсинга.

Сергей Мацоцкий указал на стабильные результаты в области бизнес-приложений и выделил ряд изменений в этой сфере: «В последние годы явно наметился отход от такой однозначной трактовки, будто бы автоматизация предприятия — это ERP. Возникли новые «точки интереса», например, в связи с CRM, SCM и другими специализированными приложениями.

Здесь проявляется та же тенденция, что и на Западе, только с большим опозданием. Мы видим также огромный спрос на все, что связано с системами управления человеческими ресурсами, — это ситуация последних двух-трех лет, и скорее всего, высокий спрос тут сохранится».

В области ИТ-аутсорсинга кризис способствовал увеличению количества предложений на рынок. Однако Григорий Шевченко отметил, что дальнейшему развитию этого направления заметно мешает отсутствие единого стандарта уровня оказания услуг.

ИТ-консалтинг традиционно пользовался низким спросом, так как в 2010-м структуру расходов на рынке ИТ-услуг определяла политика оптимизации существующей инфраструктуры.

Из других изменений рынка ИТ-услуг поставщики отметили усиление соперничества. По словам Григория Шевченко, конкуренция значительно возросла, а спрос не увеличился и по-прежнему остается ниже уровня предложения.

Но угрозы со стороны западных «китов» игроки пока не чувствуют. «Хотя ИТ-гиганты, такие как IBM и HP, имеют в России свои подразделения по ИТ-услугам, активная конкуренция с их стороны не ощущается, так как их предложения находятся вне рынка: слишком уж высоки расценки, — объяснил Григорий Шевченко. — Иностранные компании не слишком заинтересованы в выходе на российский рынок ИТ-услуг, поскольку не видят тут для себя перспективы».

С ним согласен Сергей Корнеев: «Сегодня зарубежные ИТ-компании выступают в России как производители оборудования или программных платформ, внедрением и кастомизацией которых занимаются их партнеры — российские интеграторы. Такая схема работы удобна и тем и другим и обоснована местной спецификой, а также географическим охватом России. Ведь для самостоятельной реализации крупных федеральных проектов зарубежным участникам будет необходим как минимум штат высококвали-

фицированных специалистов, работающих во всех регионах страны».

Но такое положение вряд ли будет длиться вечно, и интеграторы это понимают. «Когда западные игроки заинтересуются российским рынком, конечно же они на него выйдут и составят серьезную конкуренцию отечественным компаниям. Так что борьба за рынок услуг с западными китами еще впереди», — считает Григорий Шевченко.

Что касается перспектив, то по результатам 2011-го IDC ожидает рост рынка ИТ-услуг на 24%. Таким образом, его объём, по прогнозу, достигнет 5,8 млрд. долл.

По мнению Сергея Мацоцкого, драйверами роста будут как отложенный спрос, возникший в период 2008—2009 гг., так и серьезные изменения ИТ-ландшафта, связанные прежде всего с развитием облачных технологий, распространением мобильных приложений, внедрением новых высокопроизводительных технологий обработки больших массивов информации. Именно здесь ожидаются колоссальные изменения, способные очень сильно повлиять на ту картину, какую будет представлять собой рынок ИТ-услуг в ближайшие годы.

Это мнение разделяет Александр Прохоров, ведущий аналитик IDC по рынку ИТ-услуг: «Всё больше заказчиков ищут оптимальные и надёжные решения в области аутсорсинга с использованием коммерческих центров обработки данных, всё больше клиентов хотят применять современные решения на базе облачных технологий. В дальнейшем будет расти число клиентов, которые станут выбирать иностранных поставщиков, располагающих большими возможностями в сфере оказания таких услуг на основе крупных и, следовательно, экономичных зарубежных ЦОДов».

Рост спроса на аренду аутсорсинговых ЦОДов и появление первых облачных проектов отметил и Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, который считает, что именно эти направления в ближайшей перспективе будут определять развитие рынка. □

Сокращение расходов на энергоснабжение центра обработки данных до 30% — это только начало

Комплексные решения для оптимизации энергозатрат на всех уровнях предприятия

Сокращение расходов на энергоснабжение центра обработки данных на 30% — непростая задача. С повышением цен на энергоносители важен каждый сэкономленный ватт. Однако центры обработки данных обеспечивают работу и нуждаются в поддержке целого ряда систем — например, систем управления технологическим процессом, безопасности, вентиляции и кондиционирования — которые тоже потребляют большое количество энергии.

Экономия энергии в масштабах всего предприятия

Сегодня только архитектура EcoStruxure компании Schneider Electric позволяет сэкономить до 30% энергии, потребляемой инженерной архитектурой центра обработки данных. Однако повышение энергоэффективности инженерных систем дата-центра на 30% — это лишь часть экономии, которой можно достичь в масштабах предприятия благодаря архитектуре EcoStruxure.



Узнайте мнение экспертов о том, как экономить энергию!

Загрузите БЕСПЛАТНО эту информационную статью, ответьте правильно на вопросы и получите шанс выиграть Apple iPad!

Зайдите на веб-сайт SEReply.com и введите код **94809t** Центр поддержки клиентов **8 10 800 25954011** (звонок по России бесплатный)

EcoStruxure

Архитектура активного управления энергией от электростанции до розетки



Промышленное предприятие

Открытые стандартные протоколы позволяют осуществлять комплексное управление автоматизированными процессами с минимальными простоями, повышенной производительностью и максимальной энергоэффективностью.



Здания

Интеграция на архитектурном уровне систем безопасности, энергоснабжения, освещения, распределения электроэнергии, противопожарной безопасности, вентиляции и кондиционирования, ИТ и телекоммуникаций на всем предприятии позволяет сократить расходы на обучение персонала, эксплуатацию, техобслуживание и энергопотребление.



Центры обработки данных

Осуществляется управление энергопотреблением и контроль в реальном времени всех компонентов инженерной инфраструктуры на уровне шкафов, ряда стоек, серверной комнаты и здания в целом.

30%

Платформа разработки как отчуждаемый продукт

Исследования отечественной сферы систем управления предприятием (в частности, IDC) показывают, что она в целом сформировалась (в плане состава

ИНТЕРВЬЮ основных поставщиков) еще лет пять-шесть назад, и эксперты регулярно говорят о том, что появление тут новых игроков маловероятно. На этом фоне объявление группы компаний «АйТи» о намерении расширить свое присутствие на рынке автоматизации предприятий, начав активное продвижение не только своего продукта «БОСС-Кадровик» в сегмент малого и среднего бизнеса, но и инструментальной платформы для создания ERP-решений независимыми разработчиками, вызвало заметный интерес в ИТ-сообществе. О деталях этого проекта обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов говорит с Евгением Кучиком, который выступает в этом проекте «АйТи» в двух качествах — генерального директора компании «БОСС. Кадровые системы» и руководителя самостоятельного бизнес-направления «Реляционное программирование».

PC Week: У каждого разработчика прикладного ПО есть тот или иной инструментальный-платформа. Но почти никто из них не начинает продвигать такие средства в качестве отдельного бизнеса. Почему вы решились на этот шаг и почему вы его делаете именно сейчас?

ЕВГЕНИЙ КУЧИК: На самом деле я думаю, что нам нужно было выступить с такой инициативой еще раньше, наверное, надо было это сделать еще до кризиса. С другой стороны, опыт показывает, что именно в тяжелые экономические времена повышается спрос на средства разработки, поскольку денег на покупку готовых решений нет, а свободные программистские ресурсы появляются.

Вы правы — у нас собственная технологическая платформа, существует она давно, а сейчас мы ее преобразовали из сугубо внутреннего инструмента разработки и функционирования «БОСС-Кадровик» в рыночный продукт для широкой аудитории под названием RP Server. Отныне мы обеспечиваем самостоятельное и независимое развитие платформы и ее автономную поддержку для среды разработчиков. Это действительно очень серьезный и, мы уверены, перспективный и верный для нас шаг. Руководство «АйТи» даже пошло на то, что выделило направление RP («Реляционное программирование») в отдельную бизнес-структуру в рамках группы компаний.

Что касается наших прикладных (предметных) компетенций, то мы начали параллельное движение от кадровых систем в сторону ERP-рынка.

PC Week: Но все же российский рынок ERP довольно крепко «схвачен» группой серьезных поставщиков. И при этом на нем просто нет примеров реализации модели продвижения инструментальных платформ как са-



Евгений Кучик

мостоятельного бизнеса. Почему же вы решили идти этим путем?

Е. К.: Тут есть два момента. Во-первых, выйти на новый для разработчика, в данном случае для нас, рынок, просто повторяя уже имеющиеся деловые и технологические модели, это дело почти безнадежное. Нужно предлагать что-то принципиально новое. Во-вторых, ИТ-мир меняется, например, вполне очевидными являются тенденции по широкому распространению моделей СПО, SaaS. Соответственно подходы, которые не работали еще пять-десять лет назад, сегодня могут «выстрелить» совсем иначе. Причем ветеранам рынка, хотя и сильным, трудно перестроиться. И в этом — отличный шанс для новых игроков.

Притом мы себя новичками на рынке делового ПО не считаем. Компания «БОСС. Кадровые системы» работает как абсолютно самостоятельное бизнес-направление группы «АйТи» с 2003 г. Мы занимаем лидирующие позиции — и как разработчик, и как консультант-внедренец — на рынке систем управления персоналом. Хочу особо отметить, что управление трудовыми ресурсами — одна из наиболее сложных и емких частей комплекса ERP.

Возвращаясь к реализуемой нами сегодня стратегии самостоятельного продвижения инструментальной платформы, следует подчеркнуть, что сама идея разделения разработки программных продуктов серии «БОСС» на системную и прикладную части появилась давно. Точнее, такое разделение внутри процесса разработки было изначально. Мы сразу, еще в середине 1990-х, пошли по пути создания для себя среды коллективной разработки, которая обеспечивала бы группе программистов-предметников именно полноценную централизованную платформу для работы над множеством заказных, а потом уже и тиражных проектов. Ключевой идеей, лейтмотивом было дать предметнику — SQL-программисту — возможность продуктивно работать именно над задачей клиента, а не вынуждать его тратить время на проблемы низкоуровневого общения с сервером и написание чисто пользовательских сервисов. В те времена таких готовых средств разработки клиент-серверных приложений просто не было. Реляционные СУБД были развиты, в том числе у Microsoft, а хорошего инстру-

ментария для команд прикладных программистов не было.

В начале 2010 г. мы провели оценку целесообразности выделения системной части в отдельный продукт, разработали его эскизный проект, а чуть позже он получил название — платформа RP Server (Relational Programming Server). Был решен вопрос с автономным лицензированием платформы отдельно от прикладного ПО. Уже в конце прошлого года был анонсирован выход RP Server Express — бесплатной версии продукта, основными ограничениями которой являются отсутствие средств организации коллективной разработки и генерации лицензионных ключей защиты своих прикладных разработок.

Во II квартале 2011 г. на нашем сайте уже была размещена первая коммерческая версия продукта, теперь RP Server доступен и через интернет-каналы продаж ведущих дистрибуторов ПО, и через провайдеров облачного доступа.

PC Week: Итак, мы подошли к тому, чтобы сформулировать, что представляет собой RP Server?

Е. К.: RP Server — это технологическая платформа, которая включает среду разработки и среду исполнения прикладных продуктов для корпоративного использования.

Если расшифровывать это краткое определение, то это RAD-платформа (быстрой разработки) Windows-приложений на основе визуальных методов программирования, ориентированная в первую очередь на SQL-программистов. Обладает ключевыми преимуществами при создании и развертывании тиражируемых систем и особенно ценна на стадии их сопровождения (уникальные механизмы кастомизации кода серийных версий). Кроме того, платформа имеет механизмы авторской и лицензионной защиты кода разработчиков.

Хорошо известно, что эффективное использование СУБД требует глубокого знания ее внутренних механизмов, и если вы используете высокоуровневые инструменты разработки и хотите получить производительное многопользовательское приложение, то выбранный вами инструмент должен быть хорошо «заточен» под конкретную СУБД. Для нас сегодня это — Microsoft SQL Server. Мононаправленность нашей платформы позволяет «выжать» из SQL Server максимум возможностей для конечных пользователей.

Если посмотреть на RP с другого ракурса, то RP Server представляет собой расширение Microsoft SQL Server, если хотите, надстройку над ним. Интегрированная платформа Microsoft SQL Server + RP Server самодостаточна для того, чтобы удовлетворить потребности команды профессиональных SQL-разработчиков делового ПО. В принципе для большого класса систем, работающих с данными, не нужны более никакие дополнительные инструменты разработки. При необхо-

димости внутри самих прикладных RP-проектов можно интегрировать сборки Microsoft .NET (на языках C#, Visual Basic) — в этой части наша платформа поддерживает интеграцию с Visual Studio 2010.

PC Week: Наверняка у вас есть свой внутренний язык программирования. Что он представляет собой?

Е. К.: Конечно, есть встроенный язык платформы, он появился еще в конце 1990-х, пока он имеет старое свое название X-язык. Сейчас мы начинаем работать над серьезным его обновлением (условно X2). Вполне возможно, в следующей версии этот язык получит какое-то более интересное название. X-язык является интерпретируемым: трансляция выполняется в момент исполнения программы. Применяется язык для написания бизнес-логики систем и управления презентационным интерфейсом пользователя. По своей сути, X-язык является расширением SQL и Microsoft Transact SQL. Но, кроме того, у нас есть специализированный Z-язык для вычислительных задач, который уже является компилируемым с созданием машинного кода. Он был создан в первую очередь для решения всех задач расчета заработной платы, где требуется очень эффективная математика. Однако его ядро абсолютно нейтрально с предметной точки зрения, и он может быть крайне полезен для любых серьезных вычислений.

Вообще, я должен сказать, что производительность приложений, созданных на той или иной платформе, — это всегда задача высокого приоритета. И мы ее с RP Server успешно решаем. Могут сослаться на факты. У нас есть инсталляции «БОСС-Кадровик», которые функционируют на единых БД (без репликаций) и обрабатывают до 200 тыс. лицевых счетов по зарплате сотрудников, это очень много.

PC Week: Инструмент и среда исполнения — это хорошо, но все же для эффективной разработки прикладного ПО этого недостаточно.

Е. К.: Наверное, вы хотите сказать, что «голая» платформа без готовых бизнес-кодов, которые можно сразу использовать в своих наработках, имеет меньший масштаб продвижения? Да, конечно, мы это понимаем. Более того, мы видим особый кумулятивный эффект в том, чтобы дать разработчику и платформу, никак не связанную с прикладной логикой, т. е. настоящий инструмент «строительства с нуля» цикла, и обширный прикладной бизнес-код — целый ERP-конструктор.

В качестве такого конструктора выступает «БОСС-Компания» — программный комплекс для создания систем управления хозяйственной деятельностью предприятия на базе RP Server. Этот комплекс имеет достаточно полный набор функций, включая бухгалтерский учет, управленческий учет, управление финансами, управление материальными потоками, а также управление закупками и продажами. Разумеет-

ся, со всеми возможностями настройки, расширения, модификации, интеграции.

Мы позиционируем этот конструктор как первое в России прикладное свободное ПО, имеет в виду, что эта система работает в проприетарной среде исполнения, но сама предоставляется в исходных кодах, бесплатно и с правом доработки и дальнейшего распространения. Особо подчеркну, что «БОСС-Компания» как СПО-комплекс — это не тиражный продукт.

PC Week: А разве программный продукт может быть не тиражным?

Е. К.: Действительно, этот момент требует пояснения. Тиражный продукт в нашем понимании — это то, за что вендор — поставщик конечного решения для клиента — несет определенную ответственность в плане поддержки и развития (не важно — формально-юридическую или морально-репутационную). Мы же предлагаем лишь бизнес-конструктор в помощь разработчикам конечных решений, которые сами и должны становиться вендорами своих систем. Любой желающий может взять СПО-код и начать развивать, модифицировать и поддерживать его самостоятельно, в том числе продавая на рынок и делая на этом бизнес. Для нас же «БОСС-Компания» — средство продвижения в массы нашей RP-платформы.

PC Week: Но для продвижения нужна еще и модель взаимодействия с пользователями. Будете ли вы создавать партнерскую сеть, проводить сертификацию?

Е. К.: Для начала мы будем опираться на партнерскую сеть компании «БОСС. Кадровые системы» (это на сегодня около 50 ИТ-компаний). Кроме того, многие сегодняшние наши пользователи имеют свои отделы разработки ПО, они получают возможность автоматизации своих внутрикорпоративных задач на RP-платформе без необходимости дорогостоящего лицензирования. Мы решительно намерены продвигаться в сегмент малого и среднего бизнеса, и одним из главных пунктов реализации этого плана является существенное расширение партнерской сети, в том числе за счет возможности «бесплатного входа» в программу сотрудничества.

PC Week: На какие рыночные позиции и в какие сроки вы намерены выйти?

Е. К.: Я не буду сейчас затрагивать корпоративный рынок, с которым мы в основном работали до сего времени и будем продолжать работать. Я озвучу наши планы в сегменте СМБ. Здесь наша инициатива (мы ее называем Express) по предоставлению продуктов в модели SaaS (это относится и к платформе, и к нашим конечным бизнес-продуктам) должна, по нашим планам, дать хороший результат. По нашим оценкам, в течение двух лет мы можем занять около 5% этого рынка, а еще через три года выйти на уровень 10–12%. Учитывая огромный размер СМБ-сегмента, это очень приличные объемы.

PC Week: Спасибо за беседу. □

SONY

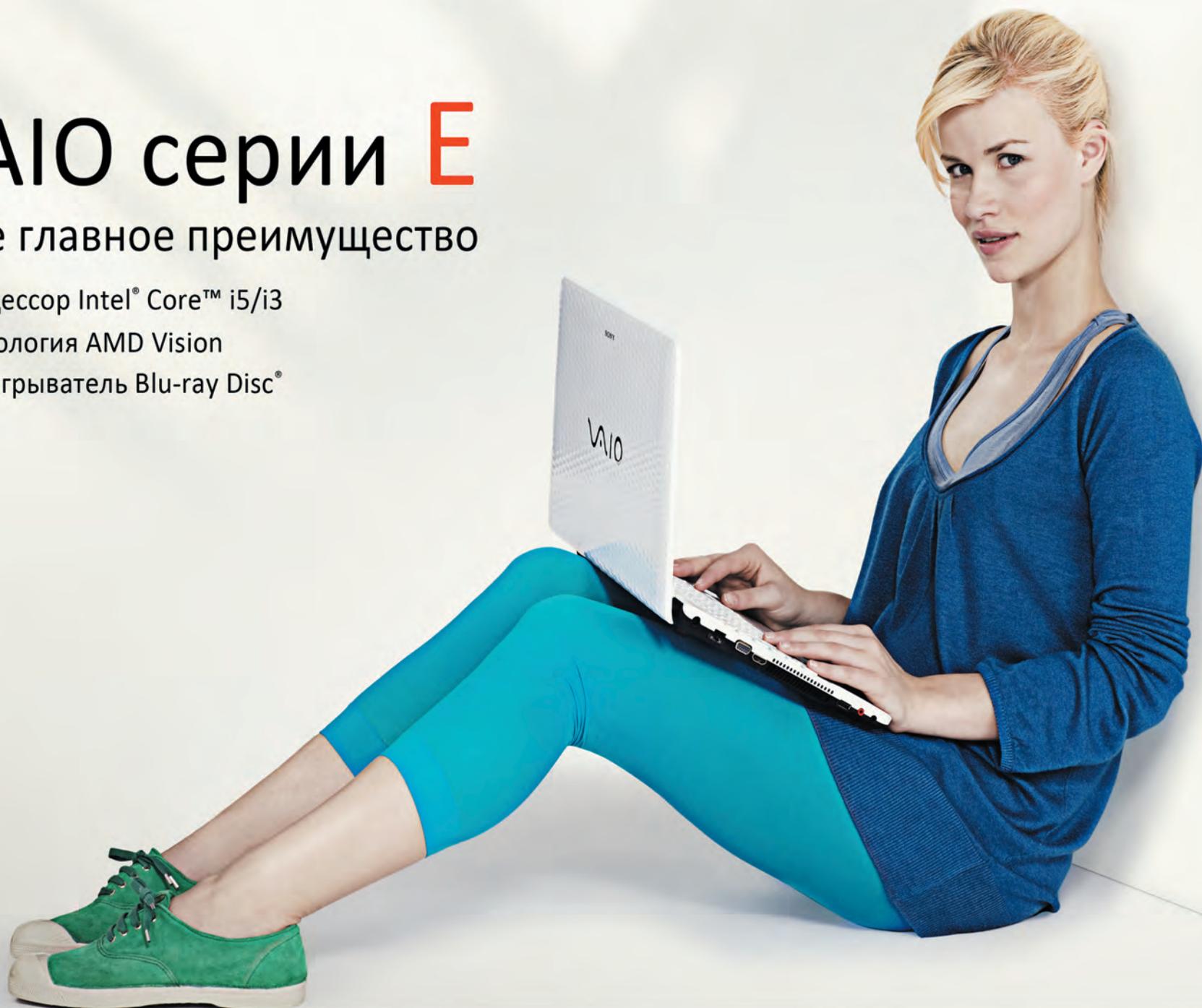
VAIO

Уверенность
в успехе

VAIO серии E

Твое главное преимущество

- Процессор Intel® Core™ i5/i3
- Технология AMD Vision
- Проигрыватель Blu-ray Disc®



РОСКО — официальный дистрибьютор Sony

Москва
Тел.: (495) 795-04-00

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 677-08-09

Интернет
www.rosco.ru

РОСКО
Дистрибьютор современных технологий

Унифицированные коммуникации в видении Polysom

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Рынок видеоконференцсвязи (ВКС) является сегодня одним из самых быстрорастущих в области ИКТ. Это привлекает к нему внимание крупнейших международных ИТ-компаний, таких вроде бы разных по профилю бизнеса, как, например, Cisco, IBM, Microsoft, что ужесточает конкуренцию в этом направлении. Одновременно и сам рынок претерпевает существенные структурные и технологические изменения. Корпоративную электронную почту, голосовую и видеосвязь, системы телеприсутствия вендоры теперь предлагают строить на базе объединяющей эти каналы обмена информацией платформе унифицированных коммуникаций (UC). Согласно прогнозу компании Forrester Research, к 2015 г. объем рынка UC составит 14 млрд. долл., в то время как в 2008 г. этот показатель был равен 1,7 млрд. долл.

Один из лидеров рынка ВКС, компания Polysom, позиционирует себя сегодня в качестве производителя UC-решений. Она сосредоточилась, как сказал ее вице-президент по маркетингу в регионе EMEA Дэниел Уайсбек, на развитии универсального интеллектуального ядра, образующего платформу для создания новых коммуникационных возможностей для бизнеса и реализующего идею интеграции собственных решений Polysom с решениями других производителей, таких, например, как, решения Microsoft Lync и IBM Same-Time. По словам г-на Уайсбека, интеграция этих решений выглядит для конечных пользователей бесшовно, и они (пользователи) могут организовывать сеансы той же ВКС столь же просто,

как переписываться по электронной почте.

Как сообщил г-н Уайсбек, помимо UC-решений корпоративного уровня Polysom развивает направление решений для операторов связи и провайдеров ус-



ВКС-мост Лондон — Москва: Дэниел Уайсбек во время встречи с российскими журналистами

луг, с помощью которых те могут предоставлять UC-сервисы для своих клиентов на базе облачных технологий. Интеграция UC-платформы компании Polysom с бизнес-приложениями, в первую очередь с коммуникационными, как считают в этой компании, обеспечит возможность предоставления услуг унифицированной связи для конечных пользователей через самый широкий набор устройств связи.

По мнению г-на Уайсбека, развитие облачных вычислений позволит его компании увеличить число клиентов в сфере среднего и малого бизнеса, благодаря чему UC-технологии станут доступными и для предприятий СМБ. При этом крупные компании, как он считает, будут по-прежнему внедрять собственные UC-решения для внутрикорпоративного использования, построенные в том числе и на облачной основе.

Polysom выступила главным инициатором создания консорциума Open Visual

Communication Consortium (OVCC) — открытого глобального альянса в сфере видеоконференцсвязи. Сегодня OVCC объединяет 14 международных поставщиков услуг связи. Как заявляют представители Polysom, на базе UC-платформы этой компании ее партнеры по альянсу OVCC смогут самостоятельно разрабатывать и предоставлять новые услуги связи.

По оценкам генерального менеджера компании Polysom в России и СНГ Сергея Хомякова, направления ВКС и UC особенно активизировались, в последние два-три года в том числе и в России. Так, в 2010 г. рост бизнеса Polysom в нашей стране составил более 80%, а в I квартале текущего года бизнес вырос на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. С учетом того, что компания работает на российском рынке более десяти лет, это высокие показатели, свидетельствующие о принципиальных изменениях спроса на ее продукцию.

Помимо бурного развития ИТ, глобализации экономических связей, а также связанной с их использованием прямой и

косвенной экономии средств причиной этого подъема, как заметил г-н Хомяков, стало также стремление бизнес-руководителей сочетать должностные обязанности с интересами частной жизни, выстраивание ими баланса жизненных приоритетов. По его мнению, дефицит квалифицированных кадров и старение населения в стране сделают в ближайшее время высокоприоритетной также задачу повышения эффективности труда работников, что также будет способствовать росту спроса на UC-решения.

Как отметил г-н Хомяков, в России уделяется все больше внимания локализации зарубежных разработок, их производству с участием российского бизнеса и законодательному регулированию этого направления. В связи с этим он напомнил, что в декабре прошлого года стартовал совместный с «Российской корпорацией средств связи» проект по разработке и производству локально-адаптированных решений Polysom. Развитие бизнеса компании Polysom в России позволило г-ну Хомякову высказать предположение, что в состав членов консорциума OVCC войдут как минимум «Ростелеком» и «большая тройка» российских операторов мобильной связи.

NEC готова расширять сотрудничество

ПЕТР ЧАЧИН

Японская NEC Corporation расширяет сеть региональных офисов в странах СНГ и ищет пути выхода на государственные структуры и вертикальные рынки в России. Подписав документы о сотрудничестве с РОСНАНО, она надеется развивать в нашей стране новые сферы бизнеса, такие как облачные вычисления и общественная безопасность.

NEC работает в нашей стране около 40 лет, и об этой фирме здесь знают главным образом как о крупном поставщике телекоммуникационной техники. С применением оборудования NEC у нас построена самая длинная в мире Транссибирская радиорелейная линия, создана ВОЛС Новосибирск — Хабаровск, реализована подводная кабельная линия связи Находка — Сахалин — Хоккайдо, созданы наземные станции спутниковой связи для систем Intelsat и Inmarsat и т. д.

В прошлом году корпорация решила реорганизовать свой российский бизнес. Сейчас она пытается привнести на наш рынок новые технологии, в частности речь идет об ИТ-решениях и о возможности реализации комплексных ИКТ-проектов. А на выставке «Связь-Экспокомм-2011» NEC продемонстрировала ряд интересных разработок в области видеонаблюдения, контроля доступа на объекты и систем общественной безопасности.

За последние месяцы NEC развернула фемтосети для «МегаФона» и заключила соглашения на поставки фемтооборудования для МТС и «Билайна». А на днях принято решение о создании в России регионального центра компетенции NEC по странам СНГ. По словам Раймонда Армеса, генерального директора фирмы «NEC Нева Коммуникационные Системы», дочерней компании NEC Corporation в России, в нем будет задействовано не менее 20 специалистов. Кроме того, намечено инвестировать немалые средства в оборудование и софт.

В сентябре NEC совместно с МТС открывают магазин облачных вычислений в Минске, столице Белоруссии. «Проект в Минске уникален, он представляет собой пример комплексного подхода, — сказал г-н Армес. — МТС рекламирует его услуги как антикризисное решение для предприятий малого и среднего бизнеса. Мы будем тщательно изучать результаты работы в Белоруссии и ожидаем переноса этого опыта на Россию».

Еще недавно география присутствия NEC в странах СНГ ограничивалась Россией и Узбекистаном. Сегодня представительство японской фирмы также работает в Белоруссии, а в октябре намечено открытие региональных офисов на Украине и в Казахстане. «Это позволит компании быть ближе к своим заказчикам», — комментирует Раймонд Армес.

А 5 сентября РОСНАНО и «NEC Нева Коммуникационные Системы» подписали меморандум о взаимопонимании. Документ закрепляет интерес участников в долгосрочном стратегическом сотрудничестве в сфере телекоммуникаций, информационных технологий, в области общественной безопасности, а также разработки интеллектуальных сетей энергообеспечения.

При подписании этого документа в Москве присутствовали президент NEC Corporation Нобухиро Эндо и председатель правления РОСНАНО Анатолий Чубайс. «На основании облачных вычислений мы предлагаем решения в области транспорта, медицины, финансов, энергетики, — отметил Нобухиро Эндо. — В 2014 г. России предстоит провести зимние Олимпийские игры в Сочи, и вопросы безопасности на них мы определили с РОСНАНО как одно из направлений сотрудничества. У нас большие наработки в области «умного города». «По соглашению с РОСНАНО мы будем предлагать решения не только для ИТ и телекома, но и для государственных структур, для коммерческих организаций», — добавил Раймонд Армес.

RUSSIA PLM FORUM 2011
Holiday Inn Sokolniki 13 октября

ваш путь
К ИННОВАЦИЯМ

Приглашаем Вас на PLM Forum Russia 2011, посвященный инновационным технологиям по Управлению Жизненным Циклом Изделия.

PLM Forum Russia 2011 уже седьмой год собирает более 600 участников из различных отраслей промышленности.

В этом году Вас ждут:

- Последние разработки и инновационные решения на платформе V6
- Взаимодействие и обмен уникальным опытом при разработке изделий нового поколения
- Решения Dassault Systemes для всех отраслей промышленности
- Технические и интерактивные сессии по решениям Dassault Systemes
- Реальные примеры реализации проектов на базе PLM решений Dassault Systemes

В рамках PLM Forum Russia 2011 будет работать техническая выставка, на которой можно ознакомиться с последними достижениями в области решений по управлению жизненным циклом изделия и встретиться с представителями партнеров Dassault Systemes.

При поддержке партнеров:

Для получения дополнительной информации и регистрации в качестве участника посетите сайт www.plmforum.ru

или позвоните по телефону +7 (495) 960-55-05



Нобухиро Эндо: «Мы готовы обсуждать сотрудничество в области информационных и сетевых технологий, энергетики, общественной безопасности, медицины, образования»

Вы уверены, что
Ваша система
хранения
данных
достаточно
надежна?



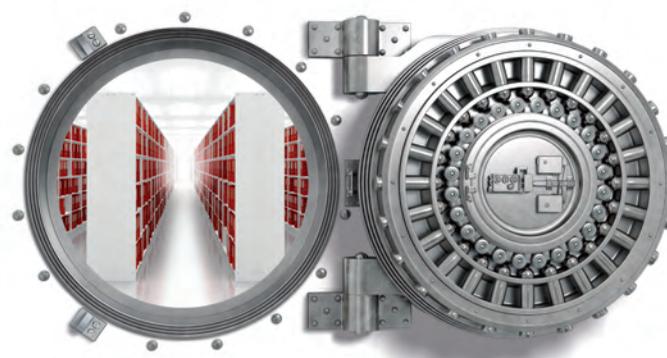
Дисковые системы хранения данных Fujitsu ETERNUS DX — абсолютная безопасность данных

Информационные активы являются ключевым компонентом, гарантирующим жизнеспособность и процветание Вашего бизнеса. Чтобы не утонуть в потоке информации, Вам потребуется достаточно мощное решение, способное постоянно удерживать Вас на плаву. Несмотря на увеличение объёма данных, оно должно быть достаточно надёжное для защиты от перебоев в работе, а также достаточно гибкое, чтобы вписаться в Вашу ИТ-инфраструктуру. У Fujitsu есть такое решение: ETERNUS DX80 S2 и DX90 S2 на базе процессора Intel® Xeon® – доступные системы хранения данных для малых и средних предприятий, в которых сочетаются абсолютная безопасность данных, забота об окружающей среде и простота использования.

- Доступные, легкие в использовании дисковые системы хранения данных для малого и среднего бизнеса
- Максимальная надежность, безопасность и эффективность
- Работать с ETERNUS SF / SF Express стало ещё проще

Для получения более подробной информации о системах Fujitsu ETERNUS DX80 S2 или DX90 S2, пожалуйста, свяжитесь с Вашим торговым представителем Fujitsu, торговым партнёром Fujitsu, или посетите наш веб-сайт:

ru.fujitsu.com/eternus



ETERNUS DX80 S2

Где купить: Компания OCS, тел.: +7 (495) 995 2574 (доб. 2124), +7 (812) 324 2870 (доб. 2124)

Торговые марки Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside принадлежат корпорации Intel в США и/или других странах. РЕКЛАМА.

shaping tomorrow with you

FUJITSU

Новые антивирусы ЛК используют облачные технологии

ВЛАДИМИР МИТИН

“Лаборатории Касперского” (ЛК) объявила о начале продаж пакета Kaspersky Internet Security 2012 (KIS-2012). Он идет на смену комплексу программ KIS-2011, анонсированному осенью прошлого года, и сочетает

БЕЗОПАСНОСТЬ

классические антивирусные технологии с методами так называемой облачной защиты.

По мнению генерального директора ЛК Евгения Касперского, пакет KIS-2012, использующий гибридную защиту, обеспечивает очень высокий уровень интернет-безопасности пользователей. В новой версии, как утверждает, благодаря свойствам гибридной защиты время обнаружения и ликвидации угроз снижено до 40 с, а скорость выполнения некоторых операций возросла на 50%.

“На мой взгляд, KIS-2012 является не просто новым продуктом в линейке ЛК, но и новинкой во всей индустрии. Уверен, будущее антивирусной отрасли за гибридными решениями, за технологиями, которые используют репутации файлов и защиту из облака. И в данном случае очень важно, что одними из первых это сумели понять именно разработчики”, — полагает Владимир Безмалый (Microsoft Security Trusted Advisor, MVP Consumer Security).

Облачная защита в продуктах ЛК реализована посредством Kaspersky Security Network (KSN), специальной сети, мгновенно доставляющей на централизованные серверы информацию обо всех попытках заражения и подозрительного поведения на миллионах пользовательских машин. Утверждается, что стоит новой вредоносной программе попытаться заразить хотя бы один компьютер, защищенный продуктами компании, как данные о ней рассылаются всем пользователям и любые последующие попытки заражения исключаются. Эффективность защиты из облака подтверждает статистика: по данным ЛК, каждый день с помощью KSN блокируется около 1,7 млн. переходов на зараженные сайты и более 180 тыс. запусков вредоносных программ.

В новых версиях персональных продуктов ЛК реализованы и другие инстру-

менты, использующие облачные технологии. Среди них: модуль проверки репутации программ, модуль проверки ссылок и возможность добавления в базу данных доверенных приложений. Пользователи KIS-2012 при желании сами могут



Евгений Касперский утверждает, что благодаря гибридной защите пакет Kaspersky Internet Security 2012 обеспечивает очень высокий уровень интернет-безопасности пользователей

проверить репутацию любого файла и обоснованно решить, стоит ли его использовать. При этом KSN дает возможность узнать рейтинг опасности, степень доверия других пользователей, ознакомиться с географией распространения и другой информацией о подозрительном файле. Кроме того, KIS-2012 получает из облака самую актуальную информацию о нежелательных интернет-ресурсах и предупреждает пользователей об опасных ссылках, ведущих на мошеннические, вредоносные и спамерские сайты.

Эффективность гибридной защиты подтверждают независимые тесты. Так, в рейтинге AV-Test.org (www.av-test.org/no_cache/en/tests/test-reports/test-reports/?tx_avtestreports_pi1%5Breport_no%5D=112249) собраны результаты тестирования 22 антивирусных продуктов, в том числе пакета KIS-2012. Все они прошли несколько испытаний, включая тестирование в реальных условиях, динамическое тестирование и тестирование на удаление вредоносных программ. На итоговое количество баллов влияли также эффективность использования продук-

том системных ресурсов и количество ложных срабатываний. Из 22 протестированных решений только 15 получили оценку, достаточную для сертификации. Оценка, полученная KIS-2012, была одной из самых высоких: 16 баллов из 18 возможных.

Этот пакет показал 100%-ный результат как при работе в реальных условиях, так и при динамическом тестировании (средние показатели по отрасли — 81 и 65% соответственно). Решение также успешно обнаружило все 10224 представленных образца распространенных вирусов. При сканировании около 700 тыс. образцов чистых файлов было зафиксировано лишь одно ложное срабатывание. При тестировании на удаление вредоносных программ KIS удалил 83% всех активных зловредов, скрывающих свое присутствие в системе (средний показатель составил 44%).

Интересно отметить, что технологии облачной защиты используются как в решении KIS-2012, так и в его усеченном варианте — пакете “Антивирус Касперского 2012” (KAV-2012), в котором отсутствуют модули “Безопасная среда” (запуск подозрительных программ в “песочнице”), “Антиспам” и “Антибаннер”, “Улучшенный родительский контроль”, а также “Контроль программ”.

Основные отличия

Конспективно отметим семь наиболее интересных новых возможностей пакета.

1. Расширена совместимость модуля проверки ссылок с веб-браузерами. Теперь полностью поддерживаются следующие версии браузеров: Internet Explorer версий 6, 7, 8, 9; Mozilla Firefox версий 3.x и 4.x; Google Chrome версий 7.x, 8.x, 9.x и 10.x.

2. Реализована проверка репутации подозрительных файлов одним кликом мыши.

3. В новой версии собираются и отправляются в облако данные о шаблонах поведения всех запускаемых программ. Если по результатам такой проверки какая-либо программа признается вредоносной, шаблон ее поведения добавляется в антивирусные базы ЛК.

4. Активность облака теперь отображается в главном окне KAV/KIS 2012.

Кроме того, можно узнать более подробно, какие именно компоненты облака работают.

5. KAV/KIS 2012 загружает обновления только для активных компонентов программы, что позволяет минимизировать объем обновлений и время, необходимое для их загрузки. Однако при активации функции/компонента сразу же начинается загрузка соответствующих обновлений. Это позволяет обеспечить актуальность защиты.

6. В предыдущих версиях требовалось обучить модуль “Антиспам” на некотором количестве писем перед началом его работы. Теперь обучение модуля “Антиспам” не требуется, поскольку информация для его работы берется из облака, где уже имеется база образцов спам-сообщений.

7. В KAV/KIS 2012 можно просмотреть все задачи сканирования, выполняемые продуктом, и оценить их статус. Это позволяет получить представление о том, как расходуются ресурсы компьютера.

Кроме того, в KAV/KIS2012 существенно изменен интерфейс главного окна. Теперь в нем можно увидеть всю необходимую информацию о статусе защиты компьютера, активности компонентов защиты, актуальности антивирусных баз и сроке действия лицензии. Он позволяет просмотреть рекомендации по настройке компонентов или другим действиям, а также проверить активность работы облачных технологий. Модернизированы и окна более низких уровней. Так, например, инструментальный экран теперь позволяет быстро выйти в меню настройки браузеров.

Цены и условия апгрейда

Сообщается, что рекомендованные цены на новые версии не изменились и по-прежнему составляют 1600 и 1200 руб. на KIS-2012 и KAV-2012 соответственно. Пользователи версий 2011 с действующей лицензией могут перейти на аналогичную версию 2012 бесплатно, по истечении лицензии ее можно продлить со скидкой в 40%.

Центр приложений в бета-версии Ubuntu 11.10 преобразён под Mac

Разработчики проекта Ubuntu, поддерживаемого компанией Canonical, выпустили первую бета-версию Ubuntu 11.10 (“Oneiric Ocelot”) с улучшенным интерфейсом Unity Dash и переработанным Центром приложений (Ubuntu Software Center), который стал напоминать Mac App Store. Ubuntu 11.10 также использует новую версию ядра Linux 3.0.3 и включает Firefox 7.0 и почтовый клиент Thunderbird 7.0.

Dash-интерфейс (интерфейс приборной панели) рабочего стола Unity принял в Ubuntu 11.10 более отшлифованную форму, о чем уже ранее сообщалось в связи с августовским альфа-релизом Oneiric Ocelot. Главные изменения Dash включают новые элементы управления окнами, эффекты прозрачности и замену концепции “Places” на “Scopes and Lenses” с более умным механизмом поиска.

Scopes (области) — это источники данных, использующие и локальную, и сетевую информацию, с улучшенными возможностями фильтрации поиска, включая пользовательские рейтинги и категории приложений. Lenses (линзы) показывают полученные из Scopes данные в различных представлениях.

Другим крупным изменением в бета-релизе Oneiric Ocelot является новый Ubuntu Software Center. Переработанный Центр приложений подражает интерфейсу Mac App Store и “выглядит фантастиче-

ски, а работает намного быстрее, чем раньше”, пишет Уитсон Гордон из *Lifehacker*. Правда, он с некоторым сожалением отмечает, что менеджер пакетов Synaptic по умолчанию в дистрибутив уже не входит, хотя его легко можно доустановить.

В числе других изменений интерфейса — новый облик окна переключения по Alt+Tab. Также обещается повышение скорости панелей и кнопок запуска приложений благодаря переходу на библиотеки GTK 3 и основанный на них стек индикаторов.

Как альтернативу рабочему столу Unity в Ubuntu 11.10 beta можно использовать и GNOME 3.1.5. Однако многие давнишние пользователи Ubuntu, привыкшие к старому доброму GNOME 2.x, критикуют обе новые оболочки, во многом ориентированные на работу с сенсорными экранами.

Среди других пакетных обновлений называем Linux 3.0.3, Python 3.2, GCC 4.6.1, CUPS 1.5.0 и Shotwell 0.11. Новыми стандартами компонентов системы стали браузер Mozilla Firefox 7 и бета-версия его почтового клиента Thunderbird 7.0, который впервые становится клиентом по умолчанию.

В качестве офисного пакета предлагается LibreOffice 3.4.2, который, похоже, почти вытеснил OpenOffice.org с настольного поля игры Linux-сообщества. В финальный релиз Ubuntu 11.10, который выйдет в октябре, вероятно, войдет уже новая версия 3.4.3. Музыкальный плеер Banshee обновился до версии 2.1.3 и будет поставляться вместе с устанавливаемой по умолчанию музыкальной линзой. В списке пакетов присутствует средство резервного копирования Deja Dup.

По сообщениям от разработчиков проекта Ubuntu, главным изменением Ubuntu Server станет добавление коллекции “Orchestra”, состоящей из “лучших бесплатных программных сервисов для предоставления ресурсов, развертывания, хостинга, управления и оркестровки инфраструктурных служб корпоративных центров обработки данных”. Orchestra включает в себя Cobbler, перспективный сервер сетевой инсталляции Linux.

В числе усовершенствований Ubuntu Server также новая платформа Ensemble на базе DevOps для управления развертыванием и оркестровкой сервисов как в

облаке, так и на обычном оборудовании. Улучшена интеграция облачной платформы OpenStack, которая стала поддерживаться уже в предыдущей версии Ubuntu 11.04, а в качестве опции снова появился гипервизор Xen.

Новые образы для Ubuntu Core

Наконец, Canonical также известила о нескольких рабочих сборках минималистского решения Ubuntu Core, ориентированного на встроенные системы, которое, как сообщается в TheVARGuy, в октябре полностью увидит свет в финальном релизе. Его главным фокусом, по видимому, будут IVI-системы (автомобильные системы для информирования и развлечения). Действительно, в августе Genivi Alliance упомянул Ubuntu IVI Remix, основанный на Ubuntu Core, в числе пяти дистрибутивов, отвечающих спецификации Linux Genivi для IVI-систем с открытым исходным кодом.

Готовность

Первую бета-версию Ubuntu 11.10 уже можно бесплатно загрузить. Нынешние пользователи настольной Ubuntu 11.04 могут установить новую версию терминальной командой `update-manager -dup`. Вторая бета-версия Oneiric Ocelot выйдет 27 сентября, а финальный выпуск стабильной версии ОС намечен на октябрь. eWeek



Новый Dash-интерфейс Ubuntu 11.10

Hewlett-Packard и Dell обновляют свои модульные массивы

ЛЕВ ЛЕВИН

Компания Hewlett-Packard отметила первую годовщину покупки производителя модульных дисковых массивов фирмы ZPAR выпуском нового поколения систем хранения. В сделанном 23 августа анонсе обращает на себя внимание новое наименование массивов ZPAR, которые теперь официально называются HP P10000 ZPAR. Дело в том, что за полгода до покупки ZPAR компания решила провести унификацию номенклатуры своих систем хранения и в результате массивы среднего класса Enterprise Virtual Array (EVA) стали называться HP P6000 и P8000, а



Дисковые массивы Dell EqualLogic PS4100 и PS6100

массивы старшего класса XP — HP P9000. Поскольку сейчас Hewlett-Packard позиционирует массивы ZPAR как продукты, занимающие нишу между P8000 и P9000, то они должны были бы называться HP P8500, но вместо этого в их названии использовано обозначение P10000. Очевидно, что этим наименованием компания хочет подчеркнуть, что рассматривает наследие ZPAR как флагман своих дисковых массивов. Хотя эти массивы по производительности и масштабируемости пока уступают HP P9000, тем не менее Hewlett-Packard делает на них основную ставку, рассчитывая, что реализованная в них технология динамического выделения емкости приложениям thin provisioning будет востребована рынком в связи с массовым внедрением облаков (согласно прогнозу IDC, в следующем году 85% инсталлируемых новых приложений будут специально разработаны для развертывания в облачных инфраструктурах). Кроме того, HP P9000 — это OEM-версия «монолитных» дисковых массивов VSP производства корпорации Hitachi, а это означает, что прибыльность этих продуктов ниже, чем у продуктов, которые Hewlett-Packard производит сама, а их «монолитность» ведет к большой стоимости массива даже в минимальной конфигурации, что существенно ограничивает круг потенциальных покупателей по сравнению с модульными массивами.

Новая линейка HP P10000 ZPAR состоит из моделей V400 и V800, которые заменяют старшие модели T-Class из прежнего семейства массивов ZPAR. Флагманский массив V800 масштабируется до 1920 накопителей и 1,6 Пб физической емкости, вдвое превосходя по последнему показателю выпускавшийся до сих пор ZPAR T800 (V400 поддерживает до 960 дисков и 800 Тб емкости). Кроме того, у новых массивов в полтора раза выросло максимальное число дисков и портов Fibre Channel, а также используется более

мощный контроллер, реализующий функцию thin provisioning. Оба новых массива используют жесткие диски с интерфейсом Fibre Channel и SATA, а также поддерживают твердотельные диски SSD. В следующем году Hewlett-Packard планирует выпустить для них дисковые полки с 2,5-дюймовыми винчестерами SAS. Еще одно новшество этой серии дисковых массивов — это интеграция функции удаленного копирования ZPAR Remote Copy с технологией HP-UX Service Guard, применяемой для построения катастрофически устойчивых кластеров из Unix-серверов HP Integrity, что позволит использовать ZPAR в конфигурациях вычислительных комплексов высокой готовности.

В США новые системы хранения Hewlett-Packard стоят от 288 тыс. долл.

Вместе с HP P10000 ZPAR компания представила технологию Peer Motion, которая реализует управление томами данных, распределенными по однотипным системам хранения с использованием механизма peer-to-peer. Помимо ZPAR эту технологию поддерживают дисковые системы HP P4000 (LeftHand), предназначенные для сетей хранения SAN на базе iSCSI.

Peer Motion позволит прозрачно переносить данные приложений между дисковыми массивами, в том числе для обеспечения отказоустойчивости приложений и при замене систем ZPAR предыдущего поколения, а также расширить возможности thin provisioning на несколько массивов. Некоторые аналитики рассматривают Peer Motion как ответ Hewlett-Packard на технологию Vplex корпорации EMC, которая вышла в прошлом году.

Практически одновременно с анонсом систем хранения HP P10000 ZPAR компания Dell представила новое поколение своих дисковых массивов EqualLogic, которые, как и HP P4000 (LeftHand), предназначены для SAN iSCSI. По заявлению Dell, у новых EqualLogic PS4100 и PS6100 до 60% выросла производительность ввода/вывода по сравнению с текущими моделями EqualLogic. В новых массивах уже поддерживаются 2,5-дюймовые диски, что позволило уменьшить размер дисковой полки с 3U до 2U, и используется усовершенствованная версия 5.1 микрокода. Массив EqualLogic PS4100 позиционируется как система хранения для малого и среднего бизнеса и удаленных офисов, масштабируемая до 36 Тб, а поддерживающая 72 Тб емкости EqualLogic PS6100 — как система для виртуализированных центров обработки данных. Обе системы поддерживают объединение нескольких массивов в группу, благодаря чему максимальную емкость EqualLogic PS4100 можно увеличить до 72 Тб, а PS6100 — до 1,2 Пб.

Для использования этих массивов в качестве сетевых систем хранения NAS вышел NAS-шлюз EqualLogic FS7500, в котором применяется масштабируемая файловая система Dell Scalable File System, реализующая балансировку нагрузки между узлами, мониторинг состояния кэш-памяти и многопоточность при обработке запросов ввода/вывода.

МФУ

Panasonic
ideas for lifeИлья Молотков
Директор

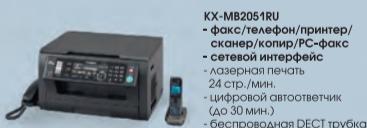
KX-MB2061RU

Экономия расходов с МФУ Panasonic

Часто меня спрашивают – что помогло Вам создать крепкий бизнес? Как директор могу посоветовать: минимизация затрат дает отличный эффект.

Рекомендую в офисах использовать МФУ Panasonic! Устройство помогает сократить расходы благодаря использованию отдельных расходных материалов и функции PC-факс. А высокая скорость печати (24 стр./мин.) экономит время сотрудников для новых задач.

МФУ Panasonic



KX-MB2051RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- лазерная печать
24 стр./мин.
- цифровой автоответчик (до 30 мин.)
- беспроводная DECT трубка



KX-MB2030RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- автоподатчик на 20 листов
- лазерная печать
24 стр./мин.



KX-MB2020RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- AOH – Caller ID
- лазерная печать
24 стр./мин.



KX-MB2000RU
- принтер/сканер/копир
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- лазерная печать
24 стр./мин.
- цветное сканирование
- сканирование на e-mail, FTP-сервер



KX-MB1900RU
- принтер/сканер/копир
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- лазерная печать
24 стр./мин.
- цветное сканирование

■ ПРИНТЕР ● СКАНЕР ▲ КОПИР ▣ ФАКС ★ ДЕСТ

Решения для офиса

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный)
На правах рекламы ООО «Панасоник Рус» – уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd. на территории России

IBM предоставляет гибридные облачные технологии для крупных предприятий

ДЭРРИЛ ТАФТ

IBM анонсировала новую услугу — гибридное облако, где предлагаются возможности ПО Tivoli и технологии, поступившие в распоряжение IBM после поглощения Cast Iron Systems в 2010 г.

Новый сервис позволяет пользователям экономить время, необходимое на подключение, управление и защиту публичных и частных облаков. Официальные лица IBM заявляют, что теперь с новыми интеграционными и управленческими возможностями этого решения организации любых размеров, вне зависимости от постоянного места их пребывания, получают большую визуализацию, контроль, а также возможности для автоматизации своих активов и вычислительной среды.

Новое предложение облегчает пользователям интеграцию и управление всеми ресурсами предприятия, находящимися как на его территории, так и за его пределами, а также позволяет выполнять за не-

сколько дней задачи, на которые ранее потребовалось бы несколько месяцев.

В своем заявлении Рэнди Бергер, ИТ-менеджер по разработке производственных процессов и прикладных решений в Siemens, рассказал: «Как пользователям IBM WebSphere Cast Iron нам удалось не только объединить приложения, находящиеся на территории предприятия и в облаке, но также предоставить нашим торговым представителям в реальном времени информацию о текущих заказах, доступную на любых устройствах, включая мобильные телефоны, планшеты и ноутбуки. Расширяя возможности на базе платформы Cast Iron, IBM сможет предоставлять еще лучшие доступ и управление для гибридных облаков».

Представители IBM говорят, что все большее количество организаций привлекают масштабы и гибкость публичного облака, но они беспокоятся за возможность потери контроля над ресурсами, находящимися вне их предприятия. По-

мнению IBM, это служит причиной выбора организациями именно модели гибридного облака, при которой они смогут с легкостью управлять местными ресурсами и в то же время — дистанционно пользоваться арендуемыми приложениями.

Согласно информации отраслевых аналитиков, в частности 451 Group, 39% пользователей облачных сервисов сообщают о том, что переход на гибридные облака является в настоящее время частью их стратегии, а в ближайшем будущем это число увеличится до 61%. Это касается пользователей как частных, так и публичных облаков — и те и другие склоняются к принятию гибридной стратегии.

В IBM считают, как только бизнес обращается к модели облачных вычислений, он тут же сталкивается с необходимостью интеграции ПО предприятия, такого как управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), планирования ресурсов предприятия (ERP) и собственных приложений, а также с необходимостью управлять им и обеспечивать безопасность. По заявлению Saugatuck Technology, ключ к эффективному использованию арендованного ПО (SaaS) большими предприятиями — повышение степени интеграции между гибридными средами и внутри них.

В качестве решения этой задачи IBM расширяет портфолио SmartCloud новой гибридной облачной технологией. Это решение будет основываться на ПО для управления облачными вычислениями Tivoli и расширять его возможности за счет технологии интеграции приложений и данных, ранее приобретенной в результате поглощения Cast Iron, для того чтобы предоставить средства контроля,

управления и безопасности, а также обеспечить интеграцию приложений и динамически контролировать их использование.

По словам IBM, эти новые возможности будут определять политики, квоты, лимиты, правила мониторинга и функционирования публичного облака точно так же, как и в отношении ресурсов, находящихся на территории предприятия. Это даст пользователям доступ к ресурсам публичного облака через однопользовательский абонентский каталог, что позволит ИТ-специалистам контролировать доступ к информации, а также ее использование простым и надежным способом.

Более того, IBM дает возможность лучше контролировать пользовательский доступ путем синхронизации папок пользователей, зарегистрированных в приложениях, развернутых на территории предприятия и в облаке. Автоматическая синхронизация предназначена для того, чтобы авторизованные для этого пользователи могли получить доступ к информации. Возможности IBM по отслеживанию, контролю доступа и интеграции позволяют предусмотреть «разгон облака», т. е. динамически перераспределять нагрузку во время пика из местной программной среды в публичное облако. Технические и деловые политики IBM регулируют подобный способ интеграции данных.

Роберт Леблан, старший вице-президент IBM по разработке связующего ПО, сказал: «С появлением модели гибридного облака, как стратегического способа оперативно извлекать коммерческую выгоду из источников данных, IBM предоставляет его как услугу крупным предприятиям, снабжая их наилучшими инструментами для мониторинга, управления и защиты. Новое предложение IBM ускорит процесс, чтобы предприятия любых размеров могли безопасно получить доступ к ключевым коммерческим приложениям вне зависимости от места их расположения».

Видеоконференцсвязь через облака

ПЕТР ЧАЧИН

Компания Orange Business Services, работающая под эгидой France Telecom и предоставляющая телекоммуникационные услуги корпоративным заказчикам, расширяет портфель видеорешений и запускает новый для России сервис — Open VideoPresence. По оценкам Orange, этот сервис, рассчитанный на предприятия крупного и среднего бизнеса, позволяет сократить командировочные расходы менеджеров на 20—30% и обеспечивает возврат инвестиций менее чем за 12 месяцев.

Преимущества внедрения систем видеоконференцсвязи (ВКС) уже давно очевидны для всех компаний. ВКС позволяет повысить эффективность коммуникаций в организации и значительно сократить расходы на командировки. Но при этом большинство корпоративных ВКС-решений сложны в использовании, требуют серьезных инвестиций в оборудование, каналы связи и поддержку, особенно если нужно организовать видеосвязь не только внутри организации, но и с внешними участниками.

По данным Ovum, мировой рынок ВКС в 2011 г. составит 2,9 млрд. долл. и к 2016 г. вырастет до 3,8 млрд. долл. Объем российского рынка ВКС пока довольно скромный — 126 млн. долл. в нынешнем году и должен достигнуть 223 млн. долл. в 2016-м. Orange ставит перед собой стратегическую задачу ежегодного роста ВКС-сегмента на 23%, удержание места номер один в данной сфере во Франции и рассчитывает оставаться на протяжении ближайших лет в тройке мировых лидеров.

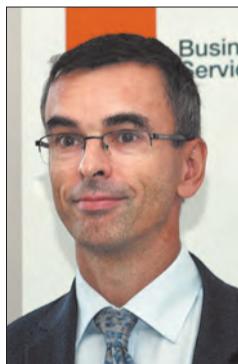
Приняв во внимание все нюансы использования современных ВКС-систем, два года назад Orange «выкатила» на рынок решение Open VideoPresence и к нынешнему лету внедрила его в 104 странах мира. Сейчас дошла очередь и до России. Open VideoPresence позволяет предприятиям организовывать видеоконференцсвязь без инвестиций в инфраструктуру и не требует покупки собственного сервера многоточечной видеоконференцсвязи MCU. Причина проста —

MCU находится в облаке Orange, что дает возможность наращивать использование ресурсов многоточечного сервера по мере роста потребностей бизнеса.

«К тому же Open VideoPresence позволяет подключать пользователей из любых сетей — IP VPN, ISDN, Интернета, применяющих любые видеотерминалы от любых производителей или компьютеры с Web-камерой, — сказал Кристоф Жоанбланк, генеральный директор OBS в России и странах СНГ. — Ничто не мешает пользователям самостоятельно планировать и организовывать встречи и управлять ими с помощью портала с интуитивно-понятным интерфейсом. С помощью Open VideoPresence также возможна передача презентаций и демонстрация приложений». Глава московского офиса даже посетовал на то, что с тех пор, как в Orange внедрился сервис Open VideoPresence, он стал значительно реже бывать в Париже.

«В рамках глобальной стратегии Orange фокусируется на внедрении инновационных управляемых услуг, позволяющих компаниям сосредоточиться на профильном бизнесе, — отметил Павел Паплинский, директор по стратегическому маркетингу Orange Business Services в России и СНГ. — Open VideoPresence — новое решение в нашем портфеле продуктов для совместной работы. Мы также предлагаем заказчикам в России такие решения, как Audio&Web Conferencing, Telepresence, занимаемся поставкой оборудования ВКС, строим каналы связи, оптимизированные для передачи видео».

Расходы на Open VideoPresence вполне разумны, уверяют в Orange, они начинаются с 6 тыс. руб. в месяц, что позволяет опробовать этот сервис даже небольшим предприятиям. Правда, стоимость услуг пропорциональна времени конференции и числу участников в ней, так что увлекаться видеосервисами смогут далеко не все фирмы. Видимо, этот сервис все же ориентирован на территориально распределенные компании с числом сотрудников более 150—200 человек. Сейчас уже свыше 10 российских предприятий тестируют Open VideoPresence.



Кристоф Жоанбланк: «Мы подсчитали, что Open VideoPresence позволяет сократить командировочные расходы менеджеров на 20—30% и обеспечивает возврат инвестиций менее чем за 12 месяцев»

Intel: Itanium продолжает развиваться

ЛЕВ ЛЕВИН

На проходившей в Калифорнии, в Принстонском университете, конференции по микропроцессорной технике Hot Chips 2011 представитель корпорации Intel обнародовали некоторые данные о новом процессоре из

серии Itanium, который планируется выпустить в следующем году. По сравнению с текущим Itanium 9300 (Tukwilla) у следующего Itanium, известного под кодовым названием Poulson, вдвое больше ядер (восемь вместо четырех), общее число транзисторов выросло более чем в полтора раз — с 2,05 млрд. до 3,1 млрд. Однако благодаря переходу на 32-нм технологический процесс с 65-нм площадь его кристалла, несмотря на увеличение числа транзисторов процессора, уменьшилась с 700 до 544 кв. мм, а максимальное энергопотребление снизилось со 185 до 170 Вт. Кроме того, у Poulson на треть по сравнению с Tukwilla увеличился объем кэш-памяти «последнего уровня» (Last Level Cache Size). Стоит отметить, что Intel уже более года использует 32-нм техпроцесс при производстве процессоров Xeon с архитектурой x86.

Помимо усовершенствований, касающихся кремния, конструкторы Itanium реализовали в Poulson несколько новых функциональных возможностей на уровне команд. Технология Instruction Replay позволяет заново выдать команду, если предыдущее ее выполнение завершилось с ошибкой, и автоматически предотвращает серьезные сбои в работе процессоров, которые приводят к ее отказу и потере данных. Instruction Replay должна су-

щественно улучшить отказоустойчивость бизнес-критичных серверов HP Integrity с применением Itanium. В технологии Intel Hyper-Threading реализована возможность многопоточного выполнения команд с использованием двух доменов. Кроме того, в архитектуру Itanium добавлены новая команда работы с целыми числами и инструкции управления потоками команд и распараллеливания выполнения команд.

Как заявляет Intel, Poulson будет по размерам совместим с Itanium 9300, поэтому его можно будет установить в серверы, разработанные под Tukwilla. Сейчас такие серверы производит только Hewlett-Packard (другие серверные вендоры прекратили выпуск систем с Itanium после того, как эта платформа перестала поддерживать Windows и Linux), однако будущее ее серверной линейки HP Integrity, работающей под управлением коммерческой версии Unix, оказалось под угрозой, когда в марте нынешнего года Oracle объявила о прекращении выпуска новых версий своей СУБД для HP Integrity, причем корпорация обосновала свое решение тем, что Intel якобы собирается свернуть разработку Itanium. Презентация Intel на Hot Chips 2011 может дать дополнительные аргументы недавно поданному судебному иску Hewlett-Packard к Oracle, в котором последняя обвиняется в нарушении принципов честной конкуренции. К тому же в презентации Intel говорилось, что эта корпорация уже приступила к разработкам следующего после Poulson поколения Itanium, известного под кодовым названием Kittson.

ПЕРЕВОРОТ В БИЗНЕС-ПЕЧАТИ!



20 копеек* A4/цвет

1,5 рубля* фото 10x15

7 копеек* A4 ч/б

РЕКОРДНО НИЗКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПЕЧАТИ

Компания Epson представляет мощнейшую линейку офисных принтеров и МФУ A4 и A3 формата. Всё, что так необходимо для бизнеса: высокая скорость и производительность, японское качество и надежность, все современные офисные функции (сетевая карта, двусторонняя печать, сканер, копир, факс и автоподатчик) и главное — рекордно низкая себестоимость печати! Печать за копейки – только от Epson.



EPSON L100/L800*

Фабрика печати Epson. Уникальная линейка принтеров с рекордно низкой стоимостью печати.*



EPSON WORKFORCE PRO WP-4000/4500

Принтеры и МФУ формата A4. Дешевая печать в компактном корпусе.



EPSON WORKFORCE PRO WP-7015/7515/7525

Принтеры и МФУ формата A3. Экономичная печать.



EPSON MX14/MX14NF

Быстрые и надежные лазерные МФУ. Одни из самых быстрых устройств в своем классе.

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Подобрать решение для ваших бизнес-задач можно на сайте bizprint.epson.ru

* Подробную информацию смотрите на bizprint.epson.ru

Уже скоро мы увидим СМЭВ в деле

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

1 октября в России должно произойти важное событие, можно даже сказать, знаковое событие, затрагивающее принципы государственного управления и внедрения ИТ в систему автоматизации государственного аппарата (впрочем, эти две категории взаимосвязаны). Именно с этой даты вступает в силу пункт 2 статьи 7 Федерального закона № 210 (210-ФЗ) от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (в его последней редакции с учетом внесенных в него многочисленных поправок с момента принятия базового варианта закона), который гласит:

«Органы, предоставляющие государственные услуги, и органы, предоставляющие муниципальные услуги, не вправе требовать от заявителя:

1.2) представления документов и информации, в том числе об оплате государственной пошлины, взимаемой за предоставление государственных и муниципальных услуг, которые находятся в распоряжении органов, предоставляющих государственные услуги, органов, предоставляющих муниципальные услуги, иных государственных органов, органов местного самоуправления либо подведомственных государственным органам или органам местного самоуправления организаций...»

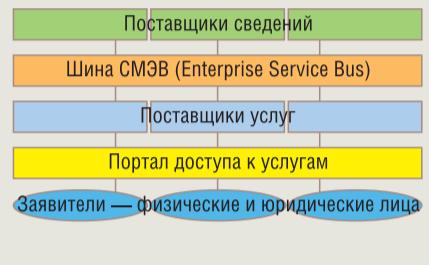
Это положение означает, что заявители (физические и юридические лица) не обязаны будут бегать по разным ведомствам, собирая пакет документов, необходимых для получения госуслуги в том или ином госоргане. Естественным выводом из этого является то, что функция сбора нужной информации переходит на сам орган, предоставляющий услуги. Идея простая и даже очевидная, но при этом весьма радикально затрагивающая схемы функционирования госаппарата страны и являющаяся хорошей проверкой эффективности работы системы государственного управления в целом.

В первоначальном варианте закона новая норма должна была быть введена 1 июля 2011 г. Однако довольно скоро стало понятно, что перестроить работу госаппарата к этому времени не удастся, поэтому срок ее ввода в действие был законодательно перенесен: на 1 октября

2011 г. для федеральных органов власти и на 1 июля 2012 г. для региональных и муниципальных органов.

Как же госаппарат собирается решать перекладываемые на него с плеч «заявителей» функции? В принципе, 210-ФЗ на этот счет ничего категорически не говорит, так что ведомства вполне могут использовать письменные запросы или курьерскую

Схема реализации системы предоставления государственных и муниципальных услуг с помощью СМЭВ



службу. Но только такой вариант слабо реализуем — Почта России может просто не справиться с потоком писем, а в курьерском варианте придется нанимать на эту работу полнаселения страны. Вполне очевидно, что решением может быть только использование современных ИТ, разумеется, в сочетании с реинжинирингом — возможно, весьма радикальным — существующих деловых процессов.

Примечательно, что в первом действующем варианте ФЗ-210 об организации межведомственного взаимодействия ничего не говорилось. Но с 01.07.2011 в нем появилась новая статья 7.1 «Требования к межведомственному информационному взаимодействию при предоставлении государственных и муниципальных услуг», в пункте 1 которой сказано:

«1. Предоставление документов и информации... осуществляется в том числе в электронной форме с использованием единой системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) и подключаемых к ней региональных систем межведомственного электронного взаимодействия...»

Хотя сказано «в том числе», но в целом всем понятно, что именно СМЭВ должна

быть основным, а в недалеком будущем и, возможно, единственным, механизмом общения ведомств между собой при предоставлении госуслуг.

Итак, до 1 октября осталось уже совсем немного времени. Готовы ли наши федеральные органы к выполнению положений ФЗ-210? Директор департамента информационных технологий и связи правительства РФ Алексей Попов, фактический руководитель этого проекта в целом, отвечает на этот вопрос утвердительно. Свое мнение он высказал на прошедшей в конце августа конференции «Актуальные вопросы перехода на межведомственное электронное взаимодействие». Практический опыт», выступив там с докладом «Текущее состояние мероприятий по переходу на межведомственное взаимодействие. Планируемые результаты. Ближайшие задачи».

Отметим сразу, что в этом выступлении, да и на конференции в целом, технические аспекты реализации СМЭВ фактически не рассматривались, тематика мероприятия была сконцентрирована больше на организационно-правовых вопросах. Но все же рассказ о проблематике СМЭВ нужно начать именно с ИТ-архитектуры системы.

Прежде всего следует подчеркнуть, что СМЭВ и МЭДО (система межведомственного электронного документооборота, реализуемая под эгидой Федеральной службы охраны для федеральных правительственных органов) — это две совершенно разные системы (путаница в этих понятиях существует до сих пор среди как чиновников, так и ИТ-экспертов), нацеленные на решение различных задач и реализуемые на различных архитектурно-технологических принципах. МЭДО — это обеспечение взаимодействия ведомственных СЭД путем довольно простого обмена документами по защищенной электронной почте. СМЭВ — это качественно иной уровень решения вопросов взаимодействия информационных систем в автоматическом режиме на базе сервисно-ориентированной архитектуры (SOA) с использованием технологий и стандартов Web Services.

Концепция SOA хорошо известна на ИТ-рынке, ее продвижение ведущими ИТ-поставщиками началось еще в середине 2000-х, при этом несколько лет в

отрасли шли активные дискуссии о реалистичности и эффективности этих идей. В целом отраслевой опыт ответил положительно на эти вопросы, хотя было признано и то, что пока SOA занимает на рынке скорее нишевые позиции. Вместе с тем эксперты достаточно единодушно отмечают, что движение в сторону SOA — это долгосрочная тенденция развития ИТ (в том числе в сочетании с облачными моделями вычислений) и сфера ее применения будет неуклонно расширяться. Проект СМЭВ наглядно демонстрирует правоту таких суждений.

По сути СМЭВ — это реализация SOA-системы на федеральном уровне, когда шина обмена данными класса ESB (Enterprise Service Bus) объединяет не просто подразделения внутри одного предприятия, а автономные организации в рамках гигантской корпорации под названием «государство». По некоторым сведениям (к сожалению, информации на этот счет очень мало), именно такая система электронного взаимодействия уже была ранее внедрена в Москве на базе технологий Oracle и теперь именно эти средства используются в федеральной СМЭВ. (Отметим, что Oracle была одним из спонсоров нынешней конференции и представила там интересный доклад об опыте реализации подобных масштабных проектов за рубежом, про российские дела не говорилось.) В целом ответственным за технические аспекты реализации федеральной СМЭВ является Минкомсвязи, которое еще в конце прошлого года опубликовало технические требования к СМЭВ, тогда же система должна была быть запущена в промышленную эксплуатацию генеральным подрядчиком проекта — «Ростелекомом».

Отвечая на вопрос о технической готовности СМЭВ, Алексей Попов высказал мнение, что с этой стороны никаких проблем пока не предвидится, в том числе по безопасности, доступности и пропускной способности ESB-шины. Сегодня основной круг проблем лежит в прикладной, «ведомственной» части системы, причем больше в организационно-методической плоскости, а не на уровне технологий.

Об обсуждении этих вопросов на конференции мы расскажем в следующих публикациях.

IBM покупает две аналитические компании

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Для расширения спектра аналитических услуг и программных продуктов IBM приобретает английскую компанию i2, специализирующуюся на аналитике в сфере безопасности, и канадскую фирму Algorithmics, которая выпускает средства управления финансовыми рисками. Условия первой сделки не сообщаются, а сумма второй составила 387 млн. долл.

Компания i2 выпускает ПО, с помощью которого правоохранительные органы и корпоративные отделы безопасности могут анализировать массивы оперативных данных для выявления противозаконных действий. Analyst's Notebook — основной продукт i2 — позволяет быстро анализировать системы взаимосвязанных объектов и динамику последовательных событий, отображая результаты исследования в виде схем и диаграмм. Так, компания сообщает, что в 2003 г. ее технологии помогли разведке США выследить в Ираке Садама Хусейна.

У i2 более 450 заказчиков в 150 странах, штаб-квартира находится в университетском городе Кембридж, а число сотрудников, работающих в Англии, США, Ка-

наде и Австралии, составляет 350 человек.

IBM собирается интегрировать продукты i2 со своими средствами сбора, анализа и хранения данных, чтобы предложить заказчикам решения для оперативного анализа больших объемов информации с целью отслеживания подозрительных действий. Сделка IBM с i2 завершится в IV квартале.

По мнению Forrester Research, для IBM это — важная сделка, которая указывает на растущий интерес к бизнес-аналитике (BI). Приобретение i2 позволит Голубому гиганту усилить портфель аналитических продуктов за счет добавления решений для госсектора, финансовых и здравоохранительных организаций.

В России партнером i2 является компания РДТЕХ. Наталья Сайгина, заместитель генерального директора РДТЕХ по маркетингу, считает, что объединение усилий IBM и i2 положительно повлияет на интерес потенциальных заказчиков систем визуального анализа данных и ведения расследований. Кроме того, по информации из головного офиса i2, IBM некоторое время будет управлять компанией i2 как отдельной организацией, по-

этому i2 продолжит продажи через свою партнерскую сеть. Следовательно, говорит г-жа Сайгина, РДТЕХ остаётся партнёром i2 в России и СНГ и продолжает внедрять аналитические системы для служб безопасности на основе продуктов данного вендора.

Что касается приобретения компании Algorithmics, то IBM собирается использовать ее технологии для расширения своих BI-систем, дополнив их средствами управления финансовыми рисками. По словам представителей IBM, сейчас со стороны банков, страховых и финансовых организаций растет спрос на средства углубленного анализа, позволяющие принимать решения для повышения эффективности предприятий и удовлетворения растущих требований регулирующих органов.

Algorithmics, основанная в 1998 г., предоставляет аналитическое ПО и предоставляет консалтинговые услуги большинству ведущих банков мира и страховых компаний, у нее порядка 350 клиентов, а оборот в прошлом году составил 163,7 млн. долл.

Предполагается, что эта сделка завершится в конце октября, и тогда 900 сотрудников Algorithmics перейдут в подразделение IBM Software Group.

Аналитики отмечают, что благодаря поглощению Algorithmics компания IBM сможет охватить сразу два сегмента рынка финансового ПО, предлагая для управления операционными рисками свой продукт OpenPages, а для финансового риск-менеджмента — системы Algorithmics. Это укрепит позиции Голубого гиганта на финансовом рынке. Конкуренция здесь растет, но лишь немногие поставщики предлагают продукты для обоих сегментов.

Наблюдатели подсчитали, что за последние пять лет IBM потратила более 14 млрд. долл. на покупку 25 компаний, фокусируясь на аналитических средствах, позволяющих заказчикам справляться со стремительно растущим объемом неструктурированных данных. Этот феномен, получивший название Big data (большие данные), ставит новые задачи перед компаниями из разных отраслей и является сейчас одной из основных причин слипаний и поглощений на ИТ-рынке. Например, недавно HP купила за 11,2 млрд. долл. английскую компанию Autonomy, которая также специализируется на работе с большими объемами неструктурированной информации.

IBM возлагает на бизнес-аналитику большие надежды и планирует в 2015-м заработать в этой области 16 млрд. долл., увеличив долю на рынке BI с 6,4% в 2010-м до 7,8%.

Автоматизация процессов в грантовой организации

В июне текущего года “Фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации” объявил о внедрении автоматизированной системы для управления своими программами и проектами. Разработкой системы занималась компания “ЮЗТЕХ”.

ИНТЕРВЬЮ В том же месяце в Москве прошел семинар-совещание по вопросам представления отчетности по программам субъектов РФ, получивших гранты Фонда. В рамках этого мероприятия о нюансах внедрения системы с главой Фонда Мариной Гордеевой беседовал обозреватель PC Week/RE Денис Воейков.

PC Week: Давайте для начала разберемся, что скрывается за формулировкой “трудная жизненная ситуация”.

МАРИНА ГОРДЕЕВА: Это отнюдь не какое-то размытое понятие. Критериев для определения трудной ситуации, конечно, перечислить можно много, но для себя мы (учредители, правительство) определили три темы. Это сиротство, инвалидность и конфликты с законом. Здоровое общество должно над этим задумываться.

PC Week: И чем именно занимается ваш фонд?

М. Г.: Мы грантовая организация — выделяем средства. Заключаем трехсторонние соглашения с территориальными администрациями и непосредственными грантополучателями на реализацию областных программ по нашей тематике. То есть наша задача финансово поддерживать субъектовые программы, имеющие в обязательном порядке финансирование из бюджета территорий: 30% — наши, 70% — их.

Второе направление нашей грантовой деятельности — поддержка лучших практик работы с детьми в трудной жизненной ситуации. Они могут существовать в учреждениях разной ведомственной принадлежности, различных форм собственности. Выстраивается что-то новое, хорошее, и мы, с тем чтобы поддержать начинания, а по сути создать новую услугу, выделяем средства.

Третья часть — аналитика. Мы должны систематизировать накапливаемую информацию и при необходимости извлекать из нашей базы данные любого характера по тем или иным параметрам.

PC Week: Кто формирует условия конкурсов для программ?

М. Г.: У нас такая система: есть основные направления деятельности Фонда и целевые группы. Мы формируем собственные программы (3—4 по каждому направлению) и приглашаем субъекты в них включиться со своими областными подпрограммами.

Например, сформировали программу “Никому не отдам” (речь о младенцах, оставляемых в родильных домах, и о минимизации отказов от детей при их рождении). Предложили поучаствовать в ней регионам, выделяя им, скажем, максимум 10 млн. руб. в год. И субъекты предлагают свои подпрограммы для включения в наши программы.

PC Week: Регионы охотно идут на сотрудничество?

М. Г.: Очень охотно.

PC Week: Хотелось бы понять масштабы вашей деятельности.

М. Г.: На сегодняшний день у нас 138 договоров с территориями по программам и 372 соглашения по проектам. Общий наш бюджет более миллиарда рублей в год.

PC Week: Каковы сроки жизни грантов?

М. Г.: Проекты рассчитаны на один год. Программы — на три-четыре года; они



Марина Гордеева

более крупные и дорогостоящие. И если на проекты мы ежегодно тратим примерно 300 млн. руб. (порядка одного миллиона на каждый; иногда больше, в зависимости от темы), то на программы уходит 800 млн.

PC Week: Отчетность у вас формируется раз в год?

М. Г.: Нет, минимум раз в три месяца: квартальная отчетность, полугодовая, годовая и итоговая. Причем отчетность как содержательная, так и финансовая. И тут нужно отдельно отметить, что заключаемые нами договоры имеют отношение не только к нашим деньгам — нам не только свою частичку в 30% нужно отслеживать, а мониторить всю программу целиком (собственные деньги, средства субъектов и т. д.).

PC Week: Перейдем к технологиям. Какие именно бизнес-процессы вы сейчас намерены автоматизировать?

М. Г.: Когда мы заключали договор с подрядчиком, речь шла об автоматизации системы заключения соглашений и договоров, о получении отчетных материалов. Сейчас это все делается руками — карандашиком, по отчетным формам. А страна у нас большая, и пересылка различных вариантов с исправлениями и прочее требует очень много времени. В каждой итерации приходится просматривать не только те пункты, которые хотели изменить, а весь документ.

PC Week: Фонд существует с 2008 г. Изначально какая-либо автоматизация планировалась?

М. Г.: Ну, конечно, мы об этом думали с самого начала. Другое дело, что, говоря без ложной скромности, мы достаточно уникальное образование и создавались с нуля — аналогов раньше не было. Поэтому каркас работы строился последовательно. Определенные рамки были заданы сверху, но окончательно разобраться что к чему мы должны были сами. В общем, мы не могли с самого первого дня знать наверняка, как именно будут выстроены процессы. И тем не менее реально мы работаем только два года, а системой начали заниматься в прошлом году — почти сразу.

PC Week: Сколько ушло в итоге времени на формирование ТЗ?

М. Г.: Практически год. Но уже в ходе реализации все время возникали какие-то поправки. На начальных этапах корректировки просто неизбежны. Но они происходили даже в отношении базовых документов — основы всего.

PC Week: Кто провел обучение ваших сотрудников?

М. Г.: Специалисты компании-разработчика.

PC Week: О каком количестве людей идет речь?

М. Г.: В основном курсы проходили кураторы проектов — человек 20.

PC Week: А кто обучал людей в регионах?

М. Г.: Там была своя схема. Во-первых, мы сами постоянно контактировали с регионами. Во-вторых, было выпущено руководство для пользователей и определенные бумажные документы. В-третьих, были созданы обучающие видеоролики с голосовым сопровождением — для человека гораздо понятнее читать не описание всей системы, а посмотреть видеокурс — у нас на сайте.

Тут стоит отметить, что на этапе разработки одним из главных требований к системе было, что называется, юзабилити, то есть удобство использования системы. Этим вопросом очень серьезно занимались, и опыт показал, что освоение системы людьми из регионов прошло достаточно легко — чего-то пугающего в интерфейсе и пр. они не нашли. Обратившись к нам поступило всего несколько. Пара регионов просто не посмотрели видеоролики; у кого-то были проблемы с Интернетом. У остальных 95% вопросов по использованию системы не возникло. С точки зрения понимания интерфейса это очень хороший показатель.

PC Week: В каком-то виде с разработчиком будете сотрудничать и дальше?

М. Г.: Ну да, а как иначе? В настоящее время предполагается совершенствование технических процессов. И мы ориентируемся на то, что компания-разработчик осуществит техподдержку и произведет адаптацию — тонкий тюнинг.

PC Week: В целом система уже работает?

М. Г.: Сейчас идет пилотная эксплуатация по ряду программ в нескольких регионах. В те программы, что уже были в работе, вклинить довольно сложно. Поэтому в первую очередь начинаем полноценно работать с системой после новых конкурсов — с теми, кто входит с нами во взаимоотношения с чистого листа.

PC Week: То есть еще три-четыре года (срок жизни программ) бумажная отчетность останется?

М. Г.: Наверное, все же меньше. Мы планируем, что текущие программы и проекты, так или иначе, со временем адаптировать удастся, и информация по ним также будет загружена в систему. Нам ведь нужно выстроить аналитическую отчетность.

PC Week: Я ведь правильно понимаю, что вы отчитываетесь перед Минздравсоцразвития?

М. Г.: Перед Правительством РФ. Минздравсоцразвития является учредителем от его лица.

PC Week: А кто заплатил за внедрение вашей системы?

М. Г.: Сам Фонд. У нас была в бюджете статья расходов, утвержденная попечительским советом. Мы провели конкурс. На нем бюджетная оценка стоимости работ была на уровне 6 млн. руб. Компания-победитель дала меньшую цену — порядка 4,8 млн.

PC Week: Каковы были ваши конкретные ожидания от внедрения и оправдались ли они?

М. Г.: Насколько они оправдались, в полной мере говорить еще преждевременно. Что же касается характера этих ожиданий, то, мне кажется, он очевиден. Повторюсь: вся эта история с бесконечной перепиской и внесением изменений не туда, куда нужно, нам порядком надоела.

Так что в первую очередь мы ожидаем увеличения скорости рабочих процессов — система априори не позволяет трогать уже согласованные части, а кураторам не нужно теперь каждый раз рассматривать весь документ целиком.

Второй момент (и сегодня об этом говорилось на семинаре) — преимущества для грантополучателей. В системе заданы формы документов, так что даже ничего форматировать не надо. Нужно просто впечатать в определенные окна необходимую информацию. Причем в ряде случаев все так выстроено, что идет еще и корректировка — система не примет того, чего в формах не должно быть. Некорректные данные отвергаются. Это также позволяет экономить на многочисленных перепроверках.

Еще один интересный момент — вопрос о перспективах использования электронной подписи (ЭП). Пока итоговым документом должна стать завизированная бумажка с “живой” печатью, подтверждающей ее поступление в Фонд. То есть регион должен что-то прислать нам физически. Однако автоматизированная система так выстроена, что она вполне позволит перейти на ЭП. Правда, тут мы упираемся в то, что с ней должны быть готовы работать все участники бизнес-процесса. Нужен удостоверяющий центр и т. д. Мы ведь завязаны на соглашения с территориями. Они у нас, повторяю, трехсторонние: первый их субъект — Фонд, второй — местная администрация в лице губернатора или его зама, третий — грантополучатель. Поэтому наличие права подписи должно быть у всех сторон.

В общем, мы понимаем перспективность ЭП, не хотим опережать события, но и сильно отставать в этом вопросе тоже нежелательно.

PC Week: Раз пока не понимаете, оправдались ли ожидания, то, наверное, договор с разработчиком предусматривает внесение изменений в систему по вашему требованию?

М. Г.: Подобные договорные отношения у нас уже закончены, но, я думаю, партнерские связи останутся — естественно, будем рассчитывать на компанию и находить формы выстраивания отношений, если это потребует.

PC Week: Когда может состояться ближайшая подобная итерация, апгрейд системы?

М. Г.: Мы собираемся в самое ближайшее время проанализировать реальный опыт взаимодействия с регионами и в течение месяца — полутора сформируем ТЗ на модификацию. Опыт, который мы получили, понятен и достаточно четко формализуем, сейчас все согласуем и будем дальше двигаться.

PC Week: Какой-то реальный эффект от внедрения системы вы уже почувствовали?

М. Г.: Пока наши трудозатраты существенно не сократились, в связи с тем, что мы в полном объеме на систему еще не перешли. Но пилотная работа в автоматизированной системе по заключению договоров уже подтвердила, что реализованный подход позволяет избежать целого ряда типичных ошибок, которые проявляются в ручном режиме заключения договоров, что означает сокращение числа итераций во взаимодействии Фонда и грантополучателей.

PC Week: Соответственно и об экономической эффективности тоже говорить пока смысла нет?

М. Г.: Эффективность здесь есть. В первую очередь мы сокращаем затраты, и повышается качество и ритмичность нашей работы.

PC Week: Спасибо за беседу. □

Сходства и различия российских и зарубежных СІО

ОЛГА ПАВЛОВА

В начале июня корпорация IBM представила результаты первого исследования среди ИТ-директоров в регионе RCIS (Россия и страны СНГ), проведенного в рамках глобального исследования IBM 2011 CIO Study. Эти исследования проводятся с 2009 г. и являются частью серии исследовательских инициатив IBM C-Suite Study Series, представляющих собой опросы руководителей высшего звена, включая исполнительных директоров (CEO), финансовых директоров (CFO), директоров по управлению персоналом (CHRO) и в последнее время директоров по ИТ (CIO).

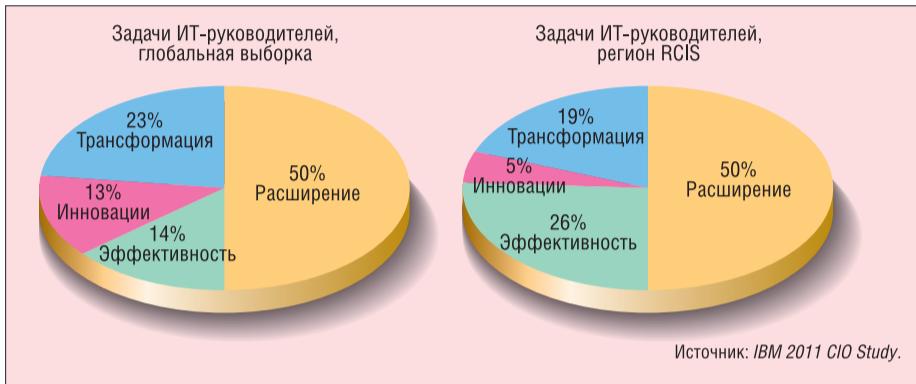


Рис. 1. Какова роль ИТ-службы в компании?

Цель исследований IBM CIO Study — отслеживание тенденций в изменении роли ИТ-директора на предприятии, однако, как отметил генеральный директор IBM в России и странах СНГ Кирилл Корнильев, для каждого исследования используются разные методики проведения опросов, что не дает возможности проследить динамику изменения ряда получаемых результатов во времени. Так, предметом исследования в 2009 г. было выяснение роли ИТ-руководителя на предприятии — считает ли тот себя членом управленческой команды компании и принимает ли участие в решении стра-



Рис. 2. Кому рапортует ИТ-директор?

тегических задач бизнеса. В 2010-м в опросе участвовали только исполнительные директора, они поделились своим мнением относительно тех целей, которыми должны руководствоваться ИТ-руководители в своей работе. Последнее же глобальное исследование IBM должно было выяснить, как возможности ИТ согласуются с устремлениями и задачами руководителей бизнеса. IBM 2011 CIO Study основано на более чем 3000 персональных интервью с ИТ-директорами, представляющими самые разные по масштабу организации из 18 отраслей 71 страны. В отчете, полученном по результатам анализа этих интервью, отмечается возрастающая стратегическая значимость миссии ИТ-директора как лидера инноваций и роста бизнеса.

В исследовании в регионе RCIS приняли участие 62 ИТ-руководителя: 73% из России, 19% — с Украины и 8% — из Казахстана. Сфера деятельности организаций — производство (11%), телекоммуникации (18%), финансовые услуги (23%), государственный сектор (23%) и дистри-

буция (25%). По количественному составу эти организации были представлены крупным бизнесом (57%, от 1 тыс. до 10 тыс. сотрудников), средним (24%, более 10 тыс. сотрудников) и мелким (19%, менее 1000 сотрудников).

Говоря о репрезентативности полученных результатов, Кирилл Корнильев подчеркнул, что такая небольшая выборка, конечно, не позволяет получить реальную картину того, какую роль играют СІО на предприятиях в регионе RCIS, — погрешность будет слишком велика. Отраслевая структура опрошенных ИТ-руководителей смещена в сторону компаний, оказывающих разного рода услуги, тогда как сектор реальной экономики представлен

всего 11% исследованных компаний. А фокус на крупный бизнес стал отражением структуры нашей экономики, для которой характерно, что подавляющая часть валового национального продукта создается небольшим количеством крупных предприятий. Тогда как в развитых странах структуру экономики можно схематично изобразить в виде пирамиды, в основании которой находятся мелкие компании, а наверху — крупный бизнес, у нас в силу неразвитости среднего бизнеса эта схема скорее напоминает песочные часы.

Главным и наиболее интересным результатом исследования IBM стало существенное различие в количестве ИТ-директоров, решающих инновационные задачи на предприятии, в регионе RCIS и за рубежом (5 и 13% соответственно) (рис. 1). Оно указывает на то, что в бизнесе в этом регионе до сих пор существует большой



Рис. 3. Каковы наиболее значимые внешние силы, которые будут оказывать влияние на компанию в ближайшие три-пять лет?

потенциал увеличения эффективности за счет модернизации. “Сегодня можно повысить финансовые и другие показатели работы предприятия путем элементарного наведения порядка, а не внедрения новых бизнес-моделей, — подчеркнул Кирилл Корнильев. — И пока этот резерв не исчерпан, борьба за эффективное использование технологий будет достаточно для решения задач рационализации”. В отличие от нас в развитых экономиках этот путь уже пройден, и поэтому им приходится внедрять инновации с целью создания дополнительной стоимости.

Здесь следует отметить, что под инновациями IBM подразумевает изменения, связанные в основном с внедрением новых бизнес-моделей, которые позволяют ради-

кально изменить способы ведения бизнеса. С этой точки зрения развертывание новой, скажем, ERP- или финансовой системы, нельзя отнести к новаторству — это задача трансформации, направленная на оптимизацию использования ИТ в компании. А вот переход предприятия на ведение бизнеса в Интернете или создание портала для осуществления закупочной деятельности как раз могут служить примерами инновационных подходов.



Рис. 4. На чем следует фокусировать внимание для поддержки стратегии развития компании в ближайшие пять лет?

Также обращает на себя внимание и тот факт, что количество ИТ-директоров, решающих задачи трансформации и расширения в регионе RCIS и за рубежом, практически совпадает. И это неудивительно, так как, по словам Кирилла Корнильева, у нас каждое пятое предприятие что-то серьезно трансформирует — внедряет ERP-, банковскую или иную крупную систему.

Еще один интересный результат исследования IBM — это различие в структуре подчинения в зависимости от приоритетной бизнес-задачи ИТ-директора (рис. 2). Процент ИТ-директоров на постсоветском пространстве, подчиняющихся напрямую генеральному директору компании, составляет 63%, что почти на 20% больше среднемирового показателя. Это, по мнению г-на Корнильева, говорит о том, что СІО в России и странах СНГ вовлечены в процесс формирования стратегии бизнеса и играют существенную роль в ее реализации. Еще одна причина такой ситуации может быть связана с качеством менеджмента в целом на предприятии. “Профессионально грамотных управленцев в наших странах катастрофически не хватает, и генеральному директору не всегда есть на кого опереться. ИТ-специалисты отличаются структурированным мышлением, обладают большими навыками и знаниями, а также больше информированы о бизнесе. В то время как на западных предприятиях есть много грамотных управленцев, среди которых и директор по производству, и финансовый директор”, — сказал он. Кроме того, тот факт, что ИТ-директора мало рапортуют финансовым директорам, может иметь и исторические корни. Ведь в советские времена такой должности на предприятиях просто не было, а финансовый блок возглавляли главные бухгалтеры.

К числу других результатов исследования IBM относится наблюдение о том, что представление ИТ-директоров о наиболее важных внешних силах, влияющих на их организации, в значительной степени совпадает с мнением генеральных директоров (рис. 3). Так, технологические факторы признаются вторыми по важности после рыночных и руководством предприятий в целом, и ИТ-руководителями. Кроме того, как и в других регио-

нах мира, ИТ-директора в России и странах СНГ придают особое значение навыкам работы с людьми и развитию технологий.

В исследовании IBM также подчеркивается, что помимо совпадения приоритетных направлений развития бизнеса в представлении высшего руководства и ИТ-директоров наиболее актуальными считаются углубление знаний, сближение с клиентом и повышение квалификации специалистов (рис. 4). Исследование также продемонстрировало, что ИТ-руководители в регионе RCIS проявляют значительный интерес к использованию ин-

струментов внутреннего сотрудничества и коммуникаций.

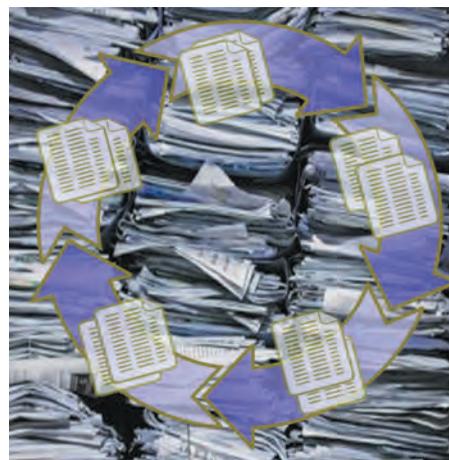
И наконец, среди результатов IBM 2011 CIO Study RCIS следует упомянуть, что в качестве наиболее важных элементов повышения конкурентоспособности компании ИТ-директора признают бизнес-аналитику и мобильные решения, а также



Рис. 5. Каковы наиболее важные элементы повышения конкурентоспособности компании в ближайшие пять лет?

высоко оценивают перспективность широкого применения технологий виртуализации (рис. 5). Именно развертывание систем виртуализации обеспечивает сегодня необходимый для массового внедрения облачных решений уровень сложности инфраструктур. Вместе с тем надо отметить, что особенности развития информационных систем на предприятиях региона определили повышенный, по сравнению с данными глобального исследования, интерес к управлению бизнес-процессами, развитию порталов самообслуживания и виртуализации.

В заключение Кирилл Корнильев высказал предположение, что в будущем результаты исследований, проводимых в России и странах СНГ, будут постепенно двигаться в сторону глобальных соотношений, хотя сейчас трудно сказать, когда это действительно произойдет.



СЭД как интегрированная часть корпоративной системы

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Вот такой парадокс: системы управления документами являются старейшими ИТ-компонентами корпоративных ИТ-систем (в частности, широкое внедрение ИТ лет двадцать назад в России началось именно с решения документоведческих задач), но в проблематике автоматизации деятельности предприятия до недавнего времени они стояли как-то особняком. Это видно хотя бы на таком примере: само понятие «корпоративная информационная система» (КИС) возникло как синоним систем класса ERP, но не СЭД (система электронного документооборота) или ЕСМ. И это при том, что именно СЭД, а не ERP-решения изначально нацелены на поддержку функций управления организацией.

Можно вспомнить также, что еще лет десять назад некоторые эксперты высказывали «крамольные» мысли о том, что как раз СЭД должны лежать в основе

КИС, создавая на предприятии единое информационное пространство, в которое должны ложиться (интегрироваться) остальные бизнес-компоненты. Кстати, по западной классификации (Gartner и пр.) ЕСМ-системы относятся к категории инфраструктурного, а не прикладного ПО.

Но как бы то ни было, сейчас можно констатировать, что этап «уединенной» жизни СЭД явно заканчивается. И заказчики, и поставщики сегодня воспринимают эти решения как интегрированную часть общей информационной системы предприятия. О том, как идет данный процесс, мы решили узнать у экспертов из числа ведущих игроков российского СЭД-рынка.

Общее положение СЭД

в корпоративной информационной системе

В целом все наши эксперты согласны с мнением о том, что сейчас многие (некоторые наблюдатели даже считают, что большинство) коммерческие организации, прежде всего банки, страховые и промышленные компании, рассматривают СЭД в качестве стандарта в своих КИС. И если раньше эти системы предназначались в первую очередь для организационно-распределительного документооборота и автоматизации канцелярии, то сейчас они все больше вовлекаются в живые бизнес-процессы (использование электронных архивов, простейших, и не только, ВРМ-систем, согласование документов и пр.).

Придерживаясь такой точки зрения, директор по корпоративным проектам компании «АВВУ Россия» Дмитрий Шушкин отмечает, что в документоёмких процессах все активнее используется СЭД, которая не является «системой в себе», — и в этом, по его мнению, состоит главное изменение последних лет. Развитие рынка проявляется в том числе и в более осознанном понимании целесообразности внедрения СЭД. Правда, в этом плане, на его взгляд, пока преждевременно говорить о зрелости государственного сектора. Хотя практически все государственные структуры внедряют СЭД для автоматизации документооборота, все же сейчас такие проекты больше похожи на желание соответствовать руководящей линии государства, нежели на осознанное, осмысленное включение таких систем в документоёмкие процессы.

Развивая эти мысли, Сергей Бушмелев, ИТ-аналитик из компании DIRECTUM, указывает на то, что использование СЭД как основной среды корпоративного взаимодействия свойственно и для компаний, уже знакомых с ЕСМ-технологиями, и для тех, которые только знакомятся с СЭД. В первом случае налицо рост ЕСМ-зрелости, во втором — повышение осведомленности о технологии и готовность к её внедрению. Организации уже знают, какие задачи могут быть решены при помощи СЭД, и ставят их еще до проведения предпроектного исследования.

По мнению Александра Безбородова, руководителя отдела разработки программ документооборота фирмы «1С», степень интеграции с другими компонентами КИС зачастую является определяющим критерием выбора СЭД для заказчиков. Они начинают рассматривать СЭД как «клей» и ожидают, что её внедрение поможет собрать разрозненные бизнес-процессы, протекающие в разных системах, в единое целое. При этом он отмечает, что интерес к СЭД со стороны государственных (муниципальных) учреждений во многом определяется темой автоматизации межведомственного электронного документооборота.

«Само понятие СЭД претерпевает эволюционные трансформации: расширяется спектр решаемых задач, выходя за традиционные для отечественных СЭД рамки, — подчеркивает Дмитрий Лактионов, менеджер по ЕСМ-решениям «IBM в России и СНГ». — Происходит переход от нишевых систем для документооборота, решающих весьма ограниченный набор задач, к единым ЕСМ-технологиям работы с документами, пронизывающим все аспекты деятельности организации».

Но есть, однако, и другие оценки ситуации. Так, Константин Синюшин, генеральный менеджер Information Intelligence Group компании «ЕМС Россия и СНГ», считает, что реальная картина мира иная: она серьезно отличается от идеальной, подразумеваемой в такой постановке вопроса, поскольку большая часть проектов по внедрению СЭД проходит не как часть единой ИТ-стратегии, а скорее как удовлетворение реальных потребностей бизнес-пользователей в улучшении качества управления самым широким спектром бизнес-задач (начиная от административного управления и управления финансовыми потоками и заканчивая управлением проектной деятельностью и эксплуатацией оборудования). В российской действительности, по его мнению, как правило, ни одна существующая ИТ-стратегия не прописывает детальные аспекты интеграции СЭД с прочими используемыми в каждой бизнес-задаче прикладными системами (такое делается лишь на уровне реализации конкретных проектов, опять же в рамках решения отдельных бизнес-задач). Это видно и по тому, что проекты по внедрению СЭД осуществляют, как правило, отдельные подрядчики, которые кооперируются с другими подрядчиками по внедрению других компонентов ИС. Хотя у партнеров западных вендоров чаще видна тяга к решению комплексных задач внедрения ИТ. В государственном же секторе комплексный подход к использованию ИТ определяется необходимостью интеграции с системами безопасности и информационными порталами, считает г-н Синюшин.

Говоря о повышении роли СЭД в принятии управленческих решений и обеспечении коммуникаций на предприятии, директор департамента корпоративных

Наши эксперты



ДМИТРИЙ ЛАКТИОНОВ,
менеджер по ЕСМ-решениям, «IBM в России и СНГ»



ЕВГЕНИЙ МАРКОВ,
директор департамента АСУ компании «АстроСофт»



ГЕОРГИЙ ПОДБУЦКИЙ,
генеральный директор компании «АйТи. Информационный менеджмент»



ЕВГЕНИЙ РАДАШКЕВИЧ,
директор департамента корпоративных систем компании «Ай-Техо»



КОНСТАНТИН СИНЮШИН,
генеральный менеджер, Information Intelligence Group, «ЕМС Россия и СНГ»



ДМИТРИЙ ШУШКИН,
директор по корпоративным проектам компании «АВВУ Россия»

Наши эксперты



ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ,
президент компании «ДоксВижн»



ВЛАДИМИР БАЛАСАНИЯН,
генеральный директор компании «Электронные офисные системы»



АЛЕКСАНДР БЕЗБОРОДОВ,
руководитель отдела разработки программ документооборота, фирма «1С»



СЕРГЕЙ БУШМЕЛЕВ,
ИТ-аналитик, компания DIRECTUM



ВАДИМ ИПАТОВ,
заместитель генерального директора по развитию бизнеса, компания «ИнтерТраст»



АЛЕКСАНДР КАРНАУХОВ,
главный менеджер по маркетингу и сбыту компании «Кодекс»

систем компании «Ай-Техо» Евгений Радашкевич аргументировал своё мнение доказательствами на языке теории систем: «Для разработки схемы интеграции необходим анализ схемы принятия решения и бизнес-процессов, сопровождающих управленческое решение». При этом он отметил, что сейчас наиболее актуальны задачи интеграции СЭД с финансовыми системами. Потребность в СЭД и в такой интеграции возникает при реальном внедрении менеджмента качества (а не для того, чтобы получить сертификат). В государственном секторе также расширяется спектр используемых процессов, хотя тут все же больше используется набор классических процедур по работе с входящими/исходящими, организационно-распорядительными и внутренними документами. В целом же основной тенденцией на рынке является создание СЭД со специализированными бизнес-процессами в зависимости от видов деятельности, а также их применение в целях документационного обеспечения различных процессов, от ведения реестров до управления цепочками поставок, отметил г-н Радашкевич.

Что касается применения СЭД, то в целом все эксперты сходятся на том, что ситуации в коммерческом и государственном секторах существенно различаются.

СЭД...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

ются. Во многом это определяется тем, что для государственных организаций СЭД были и остаются основными производственными системами. Но соглашаясь с этим, генеральный директор компании “АйТи. Информационный менеджмент” Георгий Подбужский подчеркивает, что если пять лет назад внедрение СЭД в госструктурах было желательным, а основной целью являлась оптимизация процессов обработки документов и обращений, то сейчас требования законодательства и переход страны к оказанию госуслуг в электронном виде делают автоматизацию документооборота необходимой. В коммерческом секторе задачи автоматизации управления корпоративными документами ставятся несколько шире, чем просто внедрение систем для классического документооборота. Для организации, уже автоматизировавшей управление документами, ЕСМ-система становится критически важным приложением, так как изрядная часть процессов компании оказывается “завязанной” на это решение. Фактически ЕСМ-система уже сама начинает задавать логику и скорость бизнес-процессов организации, полагают г-н Подбужский.

Евгений Марков, директор департамента АСУ компании “АстроСофт”, согласен с тем, что СЭД с точки зрения управления организацией является наиболее важной КИС. Причём эти решения проделали во многом стандартный для КИС путь: сначала систему внедрили крупные корпоративные клиенты, затем те, что поменьше, потом еще более мелкие и т. д. Сейчас отчетливо виден предметный интерес к СЭД на уровне среднего и крупного бизнеса. Но при этом функционально СЭД развиваются слабо по сравнению с другими типами КИС. В то же время СЭД — редкий пример в России, когда государственные организации не уступают коммерческим по уровню внедренных систем, хотя госструктуры тяготеют к “доморощенным” решениям, подчеркнул г-н Марков.

“Мы все чаще встречаемся с необходимостью интеграции процессов обработки документов с другими бизнес-процессами организации, — говорит Владимир Андреев, президент компании “ДоксВижн”. — Что же касается госорганов, то здесь мы, не выходя за границы традиционных задач документационного обеспечения управлением, наблюдаем такую тенденцию, как стремление к тотальному контролю исполнительской дисциплины и к внедрению чисто электронных средств обмена и обработки документов”.

В российской практике СЭД является “электронным преемником” бумажного делопроизводства и решает класс задач организации, связанный с управлением жизненным циклом “ответственных” документов. Обращая внимание на этот факт, Вадим Ипатов, заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании “ИнтерТраст”, указывает на то, что создателями и потребителями таких документов являются практически все категории персонала: руководители любых уровней, бизнес-специалисты, работники обслуживающих подразделений, в том числе подразделения документационного обеспечения. Для госсектора ответственный документ вообще является предметом деятельности. При этом долгое время СЭД была обособленной системой, находившейся в ведении владельцев процесса делового документирования. Сейчас же современная СЭД является центром агрегации и обработки ответственных документов (причём она нередко получает их из различных информационных систем), а также участником сквозных деловых про-

цессов, в которых может быть задействовано несколько информационных систем. Ярким примером этого являются электронные государственные услуги: в ходе их оказания осуществляется информационный обмен между несколькими системами различной ведомственной принадлежности, где СЭД часто исполняет роль важного связующего и контролирующего звена.

На этот момент обращает внимание и главный менеджер по маркетингу и сбыту компании “Кодекс” Александр Карнаухов: “Для государственного сектора СЭД занимает практически определяющую роль в процессах автоматизации органов государственной власти и местного самоуправления. При реализации “электронного правительства” актуальность СЭД только возрастает, хотя глубина их внедрения в регионах и сейчас имеет существенные различия. В коммерческих организациях СЭД также остается неотъемлемым элементом корпоративной информационной системы. Но все же для крупного бизнеса больший интерес представляют многофункциональные ERP-системы и их интеграция СЭД”. По его мнению, в результате такого развития многие СЭД стали называться ЕСМ или перешли в разряд ЕСМ-систем. Различия между этими классами систем для основных российских разработчиков СЭД — больше терминологического плана, чем функционального.

Владимир Баласанян, генеральный директор компании “Электронные офисные системы”, считает, что принципиально позиционирование СЭД не изменилось: они были и остаются ключевым инструментом для организации работы с документами и документооборота на предприятии. Однако в последние годы можно наблюдать самые серьезные изменения в их использовании, что начинает сказываться и на самих системах, и на рынке. Ведь электронного документооборота — в прямом смысле этого слова — в нашей стране до последнего времени по сути не было, так как оригиналы документов, как правило, изготавливаются на бумаге. А СЭД используются для повышения эффективности работы с бумажными документами внутри организации, а также для более или менее полного исключения бумаги из внутреннего документооборота. Но сейчас четко просматривается ключевой тренд — переход к межведомственному электронному документообороту и к работе с электронными подлинниками. И тренд этот задан главным регулятором документооборота — государством. Но при этом отчетливо видна необходимость более или менее существенного пересмотра требований к СЭД, которые станут наконец инструментом полноценного электронного взаимодействия. Другой ключевой тренд связан с технологическим прогрессом. Речь идет о мобильных рабочих местах, облачных вычислениях и моделях предоставления СЭД как услуги, добавил г-н Баласанян.

Изменение отношения пользователей и руководителей к СЭД

С расширением использования, естественно, расширяется и число пользователей, что конечно же является позитивным моментом, но при этом создает и определенные проблемы на пути развития СЭД.

Владимир Андреев отмечает, что к системам управления документооборотом подключаются, с одной стороны, все больше конечных исполнителей, а с другой — руководители высшего звена, и тем самым формируется важный тренд развития СЭД — консьюмеризация. В результате заказчики все чаще требуют от производителей реализации более удобных интерфейсов, направленных на исполнение конкретного, адаптированного к нуждам пользователя варианта использования системы, включая доступ к СЭД с

мобильных устройств и планшетов. Кроме того, включение приложений СЭД в общий контур автоматизируемых в компании бизнес-процессов предъявляет дополнительные требования с точки зрения предоставления агрегированных аналитических особенностей, а также повышенные требования к средствам интеграции СЭД.

Говоря о том, как изменяется отношение пользователей к СЭД, Вадим Ипатов подчеркивает, что до тех пор, пока СЭД используется как учетная система, в которой производится регистрация и контролируется исполнение ответственных документов, руководство может не знать о ее существовании или понимать ее значимость со слов владельцев процесса документирования. Непосредственное участие руководителей в СЭД до последнего времени было экзотикой. Но с появлением удобных мобильных устройств и решений и особенно с формированием системы навыков “безбумажной работы” топ-менеджеры начинают применять все более широкие функции СЭД в своей повседневной деятельности.

Развивая эту мысль, г-н Ипатов отмечает, что в настоящее время просматриваются две противоположные тенденции в плане предметной области СЭД. С одной стороны, наблюдается стремление максимально “нагрузить” СЭД задачами, связанными с управлением всей корпоративной информацией на основе общих правил, политик, стандартов. Другая тенденция заключается в том, что в круге задач управления контентом для СЭД выделяется своя ниша, а также в стремлении очистить СЭД от несвойственных ей информационных активов и функций. Первый подход требует формирования единой корпоративной информационной стратегии и построения на ее основе информационной архитектуры, позволяющей максимально эффективно задействовать всю информацию предприятия для пользы бизнеса. Во втором случае документирование каждого делового процесса осуществляется в рамках своей информационной системы и правила определяются владельцем процесса. Независимо от подхода круг пользователей СЭД непрерывно расширяется. Чаше всего к этому приводит управленческое решение, запрещающее любые внутренние взаимодействия (как по иерархической вертикали, так и горизонтальные) вне СЭД. Но все больше становится прецедентов, когда интерес персонала к СЭД возникает и в связи с удобством решения в ее среде повседневных задач, обустройства своего информационного пространства, взаимодействия с коллегами.

“Требования к СЭД и круг решаемых задач, как правило, зависят от величины проекта и отраслевой направленности организации. При этом для бизнеса ближе управление информацией, а для органов государственной власти гораздо важнее управляющее воздействие и взаимодействие с населением”, — говорит Александр Карнаухов. По его мнению, актуальными задачами СЭД на сегодняшний день являются также переход на безбумажные технологии и внедрение юридически значимого электронного документооборота. Для их решения активно внедряются системы сканирования и унифицированные рабочие места с электронной цифровой подписью; при этом в процессы электронного документооборота кроме специализированных подразделений вовлекаются конечные пользователи и руководители всех уровней. Для руководителей разрабатываются специализированные рабочие места с технологиями сенсорного экрана, максимально адаптированные к их функциональной деятельности, и уровень их вовлеченности постоянно растет. Растет спрос и на возможность удаленной работы с СЭД, в том числе с использованием мобильных средств.

Георгий Подбужский связывает качественное и количественное изменение круга пользователей в том числе и с тем, что ЕСМ-системы охватывают все больше процессов и все больше видов документов. Если ранее основными пользователями СЭД были делопроизводители и системы создавались с ориентацией на их задачи, то сейчас ключевыми пользователями стали рядовые сотрудники и руководители. Если делопроизводитель работает с атрибутами документов, то рядовой пользователь — с содержанием документа, и это привело к изменению требований к удобству интерфейсов. Для руководителей, которые все активнее работают с ЕСМ-системами, вообще нужны иные решения: им каждый день приходится быстро рассматривать и визуализировать большое количество документов, а мобильность требует доступа к документам вне офиса. Именно поэтому все основные производители СЭД уже сделали специальные АРМы для руководителей, в том числе на базе планшета iPad.

Изменение отношения руководства к внедрению во многом связано с приходом нового типа менеджеров, которые думают о целесообразности и экономической эффективности внедрения того или иного типа систем. Так считает Дмитрий Шушкин: “Мы наблюдаем эту тенденцию на рынке потокового ввода документов, все больше руководителей понимают, что перевод документов в электронную форму — это насущная потребность, способ сэкономить деньги, а не просто чья-то блажь”.

Расширению круга задач и пользователей способствует также фактор “внутренней рекламы”, отмечает Дмитрий Лактионов. Например, переход на безбумажные технологии на одном участке работы вызывает желание применить подобные методы и для других задач. При этом практика показывает, что здесь может быть как минимум два сценария. В первом — использование индивидуальных нишевых решений для каждой из таких задач; в результате на выходе мы можем получить набор слабо интегрированных систем, пусть даже и отлично решающих свои специфические задачи, но не предоставляющих пользователям единого информационного пространства и среды для информационного взаимодействия. Второй вариант заключается в том, чтобы попытаться решить как можно больше задач по работе с документами в рамках единой технологической платформы. Понятно, что для многих малых и средних компаний подобные вопросы не стоят столь остро, так как они имеют простую вертикаль управления. Но для крупных организаций решение данных вопросов жизненно важно. Известно множество примеров, когда внедрение технологий автоматизации работы с документами инициировалось непосредственно высшим руководством компаний, и это говорит о том, что данные технологии приобретают все большее значение в глазах топ-менеджеров, рассказал г-н Лактионов.

Сергей Бушмелев указывает на тенденцию, выражающуюся в том, что при помощи СЭД удается решать задачи, прежде свойственные учетным системам. Например, внедрив управление договорами, коммерческие компании вслед за документами переносят в систему и учетные данные. Это оказалось проще, чем решать задачу в учетной системе. “Бестселлерами” на ЕСМ-рынке на текущий момент являются также управление командировками, управление заявками на автотранспорт, согласование договоров, финансовый архив. Растет и число пользователей, прежде всего за счет подразделений, занимающихся закупками, созданием и сопровождением договоров. А внедрение решений по управлению служебными записками увеличивает “СЭД-географию” до масштаба предприятия или холдинга. ▶

► “Я уверен, что уже два года, как не надо объяснять директору крупного предприятия, и тем более распределенного холдинга, зачем ему необходимо централизованное управление распределенными архивами и распределенным документооборотом, — говорит Константин Синушин. — Как правило, все масштабные проекты инициируются на самом верхнем уровне компании, и затем уже поручения по подготовке к выбору и внедрению системы отдаются аппарату управления и ИТ-службе, которые все чаще работают над проектами СЭД вместе”. В целом сегодня, по его мнению, говорить о каком-то специфическом круге пользователей СЭД говорить уже не приходится, сейчас все сотрудники организации, включенные в контур административного, финансового или технического документооборота или являющиеся клиентами соответствующих архивов, работают в СЭД. Стандартным требованием становится наличие не просто полноценного интернет-клиента, но специального мобильного приложения для планшетных компьютеров и смартфонов, прежде всего iPad. С такими приложениями высшие руководители компании все чаще предпочитают работать лично.

Интерес топ-менеджеров к использованию планшетов подтверждает и Александр Безбородов, который отмечает и то, что руководителям организаций в первую очередь по-прежнему важно обеспечение исполнительской дисциплины, что поддерживается средствами СЭД.

Владимир Баласанян подчеркивает, что с переходом к действительно электронному документообороту остро стоит вопрос о необходимости постоянной работы в СЭД всего персонала организации, включая первых лиц. При этом массовое распространение усовершенствованных мобильных устройств качественно изменило само понимание рабочего места СЭД для многих категорий пользователей. Оно должно допускать удаленную работу с применением смартфонов и планшетов как в режиме онлайн, так и в офлайне и обладать максимально дружелюбным интерфейсом. Интерес к таким решениям и спрос на них сейчас максимальный.

Совсем недавно основной задачей СЭД был контроль исполнения документов с целью повышения исполнительской дисциплины и существовало негласное мнение, что СЭД — это что-то для канцелярии, не более того. Но сегодня все более расширяется круг руководителей, которые создают, что в СЭД должны быть включены все сотрудники, так или иначе работающие с документами, и именно от этого зависит эффективность применения данной информационной системы. Об этом говорит Евгений Радашкевич, добавляя: “Появление в СЭД такого модуля, как автоматизированное рабочее место руководителя, которое дает ему возможность отслеживать ход деятельности своей организации, очень сильно меняет отношение руководителей, ведь помимо простого слежения СЭД дает возможность оперативного реагирования, подготовки необходимых управляющих документов”.

Интеграция СЭД с другими компонентами КИС

По мере вовлечения СЭД в бизнес-процессы организаций и повышения потребности в использовании электронного документооборота растет необходимость в их интеграции с другими системами для обеспечения сквозных процессов. Это тем более важно при создании сквозных бизнес-процессов, в которых СЭД является одним из ключевых компонентов.

Соглашаясь с этими базовыми тезисами, Дмитрий Шушкин говорит, что подходы к интеграции СЭД с другими компонентами КИС разные и сильно зависят от задач, а также от той наследованной

инфраструктуры, которая была на момент начала внедрения или интеграции систем электронного документооборота. При этом типичной проблемой для организаций становится отсутствие внутреннего стандарта на интеграцию между собой различных информационных систем, в результате чего решения получаются “лоскутными” (каждый раз решение о формате/способе интеграции принимается отдельно). Некоторые решают эту проблему путем выбора единой платформы для разного класса систем от одного поставщика. Однако здесь есть ряд сложностей. Во-первых, далеко не всегда разные классы систем от одного вендора хорошо интегрированы между собой, хотя и имеют одинаковый бренд (на ИТ-рынке активно идут процессы слияния и поглощения). Во-вторых, заказчик в данном случае в какой-то степени становится заложником вендора. Поэтому наиболее правильное решение — определиться со своей собственной стратегией развития, и если количество систем будет расти, то сформировать единый формат их взаимодействия и требовать от вновь подключаемых систем соответствия этому корпоративному стандарту. Опирайтесь на стандарты рынка в такой ситуации не всегда возможно, поскольку далеко не во всех сегментах они являются общепринятыми, считает г-н Шушкин.

По мнению Константина Синушина, наиболее актуальными сегодня являются задачи интеграции СЭД с банковскими и страховыми, ERP- и ЕАМ(управление активами предприятия)- системами, а также со средствами криптографической защиты информации и криптографической аутентификации пользователя и проверки подлинности документов. Для ЕСМ-платформ возникает спрос на комплексные программно-аппаратные архивные системы, сочетающие в себе программные и аппаратные средства управления хранением и поиском, а также зачастую уничтожением информации по истечении срока хранения и, главное, ее защитой от изменения или удаления в течение данного срока. Он отмечает, что все более востребованными становятся единые комплексные системы потокового сканирования и извлечения данных из СЭД от одного производителя, что обеспечивает существенно большую степень интеграции на уровне пользовательской эргономики и технического превосходства — прежде всего когда речь идет о централизованном управлении процессом распределенного сканирования и архивирования. “Чем выше комплексность базовой платформы, тем меньше возникает проблем и при интеграции, поэтому мы в ЕСМ редко сталкиваемся с какими-либо достойными глубоким анализом проблемами вокруг интеграции”, — добавил г-н Синушин.

Связь СЭД с другими компонентами КИС проявляется как на уровне общей нормативно-справочной информации, так и в виде более тесного взаимодействия компонентов с помощью документов и даже в рамках единых бизнес-процессов. Обращая внимание на этот момент, Александр Безбородов подчеркивает, что возможность интеграции СЭД с другими частями КИС является ключевым вопросом внедрения и часто определяет для заказчика выбор того или иного продукта. Для решения таких задач СЭД должна поддерживать современные технологии интеграции корпоративных информационных систем и обладать большим набором готовых механизмов интеграции с популярными приложениями. При этом нужно понимать, что проекты по интеграции компонентов КИС весьма сложны со всех точек зрения — и с прикладной, и с технологической. Большим подспорьем в решении интеграционных задач служит использование лучших практик интеграции, рекомендованных поставщиком, и единой платформы

для всех ключевых корпоративных приложений.

Сергей Бушмелев говорит о том, что спектр вопросов интеграции зависит от специфики организации. При внедрении СЭД на крупных промышленных предприятиях наиболее часто приходится интегрироваться с ERP- и другими учетными системами. Но при этом перед внедрением возникает ряд проблем. Первая сложность заключается в том, что несмотря на тенденцию объединения групп пользователей ЕСМ- и ERP-систем, каждая такая группа работает со своим набором реквизитов одних и тех же транзакций. Сразу возникают вопросы безопасности: например, в СЭД возникает необходимость скрывать часть реквизитов договора, доступных пользователям учетных систем. Другая проблема связана с синхронизацией данных. Не всегда возможна однонаправленная синхронизация данных из одной системы в другую, так как они заполняются и изменяются одновременно в нескольких системах. Различается не только набор реквизитов, но и сам набор данных. В каждом проекте приходится решать эту задачу по-своему.

Для рядовых пользователей вопрос удобства использования и доступности информационных сервисов во многом является определяющим, подчеркивает Дмитрий Лактионов. Именно поэтому интеграция СЭД в КИС должна быть как можно более полной и “бесшовной”, такой, чтобы пользователь мог и не задумываться, что работает с сервисами СЭД или других приложений. Технологические подходы к интеграции могут быть разнообразными — это и использование традиционных интеграционных модулей (которые обладают многие системы), и интеграция через сервисные шины, и интеграция в рамках единых порталов. Выбор интеграционной стратегии — один из важнейших вопросов функционирования информационных систем, так как если в организации подобная стратегия отсутствует, то зачастую мы вынуждены решать интеграционные задачи индивидуально для каждой ИС, что приводит к дополнительным затратам и снижает управляемость решений в целом.

“С задачей интеграции ЕСМ/СЭД-систем мы сталкиваемся практически в каждом втором проекте, — рассказывает Георгий Подбуцкий. — Это вполне логично, так как решения данного класса живут не абстрактно, а все более глубоко интегрируются в корпоративную информационную систему. Спектр систем, с которыми происходит сейчас интеграция, очень широк: это и электронные архивы, и финансовые системы, и кадровые продукты, и CRM, и специализированные отраслевые приложения. Для органов власти требуется интеграция СЭД с системой межведомственного электронного документооборота (МЭДО). Каких-то существенных проблем в проектах интеграции мы не встречали”.

По мнению Евгения Маркова, чаще всего СЭД интегрируется с учетными системами. Это прежде всего системы автоматизации бухгалтерии, бюджетирования и управленческого учета. Интеграция с ними позволяет добавить “сухому” документообороту “живых” цифр, не разделяя формальное согласование документов и урегулирование касающихся их финансовых условий. Актуальна и интеграция с CRM, поскольку закупки и продажи неминуемо генерируют огромную массу документов. Иногда возможна интеграция с системами управления производством или проектированием, но этот шаг оправдан лишь в некоторых отраслях, в то время как соединение с финансовыми системами и системами управления продажами встречается повсеместно.

При построении интегрированных процессов компании получают заметный выигрыш, но при этом имеется и целый ряд

проблем. Говоря о встречающихся трудностях, Владимир Андреев в качестве примера приводит такие задачи, как построение единого справочного пространства, интеграция механизмов поиска информации, создание единых средств навигации и классификации данных, интеграция сквозных процессов и пр. К сожалению, пока не имеется единственного и универсального способа решения всех этих проблем. Однако определенные сдвиги в отрасли происходят: формируются отраслевые стандарты — в частности, интерфейс CMIS, обеспечивающий универсализацию доступа к корпоративному контенту, а также новая спецификация MoReq 2010, формирующая общую архитектуру и модель реализации системы управления записями. Но несмотря на описанные трудности, интеграция корпоративных процессов — важнейший тренд отрасли, позволяющий создать на предприятии предпосылки к оптимизации бизнес-процессов, радикальному повышению их эффективности и реализации концепции управления знаниями. Одним из важнейших для СЭД-отрасли в целом, безусловно, является вопрос формирования общих моделей и разработки стандартов взаимодействия систем, но тут, к сожалению, пока можно отметить весьма низкую степень воздействия госорганов и консолидации сообщества разработчиков и пользователей СЭД.

Вадим Ипатов считает, что самое существенное препятствие в реализации интеграционных проектов представляют их сложность и уникальность и, как следствие, большая стоимость. Наиболее очевидной интеграционной задачей является построение сквозных процессов, в которых каждый участник (включая информационные системы) выполняет свои привычные функции в привычной среде, а сопровождающие процесс документы сохраняются там, где это необходимо. Выстроить и описать такие процессы довольно сложно, а необходимость их адаптации для соответствия внутренним и внешним изменениям существенно ограничивает область применения таких технологий. Тем не менее предоставление сервисов СЭД другим системам остается наиболее интересной интеграционной задачей. Не менее актуальная задача — консолидация информации, хранящейся в различных системах управления документами, которые функционируют на предприятии параллельно и имеют разных владельцев.

Александр Карнаузов обращает внимание на то, что на практике применяются различные формы интеграции систем — от интеграции данных до интеграции технологий.

При формировании “электронного правительства” в органах государственной власти взаимодействие с другими СЭД федерального, регионального и муниципального уровней реализуется в основном в рамках МЭДО и СМЭВ (системы межведомственного электронного взаимодействия). Проблемные интеграционные моменты конечно же возникают и касаются главным образом создания комфортных условий для работы пользователя как на уровне интерфейса, так и на уровне функционирования систем. При этом накопление информации, безопасное ее хранение и использование, а также своевременная актуализация являются определяющими моментами в вопросах востребованности и эффективности информационных систем.

Облачные модели и аутсорсинг для СЭД

В целом все наши эксперты согласны с тем, что облачные модели в сфере документооборота будут все более востребованы.

Рассуждая о применимости аутсорсинга для автоматизации документооборота,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 24 ►

От бумажного документооборота к SharePoint 2007 и 2010

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Четкое понимание того, что работа с растущими объемами документов должна быть более эффективной, пришло к руководству ОАО “Усть-Лужская проектно-инжиниринговая компания” (УЛПИК) в начале 2010 г., и тогда

ПРОЕКТЫ же было решено внедрить соответствующую ИТ-систему. Само открытое акционерное общество с центральным офисом в Санкт-Петербурге было создано несколько лет назад для реализации программы комплексного социально-экономического развития территории, прилегающей к морскому торговому порту Усть-Луга. Сегодня оно, в частности, является генеральным подрядчиком работ по проектированию и строительству второго этапа “Балтийской трубопроводной системы — 2” (БТС-2) по маршруту Унеча (Брянская область) — Усть-Луга (Ленинградская область). Этот проект, решение о реализации которого было принято распоряжением правительства РФ в ноябре 2008-го, предполагает создание транспортной системы пропускной способностью до 50 млн. т нефти в год. Он состоит из двух этапов, соответственно предусматривающих строительство двух пусковых комплексов, первый из которых, с пропускной способностью до 30 млн. т нефти в год, должен быть введен в эксплуатацию в III квартале 2012-го. При вводе второго пускового комплекса пропускная способность будет доведена до намеченных 50 млн. т нефти в год.

Вполне понятно, что реализация подобного проекта связана с наличием огромного и постоянно растущего объема документов. На первых порах ИТ-системы для управления документооборотом в компании не было. Но с увеличением потока документов всё больше времени требовалось на процессы согласования, рассмотрения и совместной работы, и в начале 2010 г. руководство УЛПИК приняло решение об автоматизации документооборота. Отметим, что эта компания имеет территориально распределенную структуру, из-за чего своевременный обмен и управление документами, а также доступ к ним значительно усложняются.

“Специалисты нашей компании изучили имевшиеся на тот момент предложения, причём в качестве кандидатов рассматривались все ведущие решения в этой области, представленные на российском рынке. В результате мы довольно быстро пришли к выводу, что нужно использовать серьезную промышленную платформу, и в целом наш выбор пал на Microsoft SharePoint, — рассказывает руководитель департамента по управлению проектами УЛПИК Андрей Кривченко. — Но все же данное ПО представляет собой именно платформу, а не прикладное решение. Анализируя ситуацию на рынке, мы видели, что многие компании делают подобные проекты по внедрению SharePoint с нуля. Однако все больше организаций предпочитают применять готовые решения на базе SharePoint: это сильно сокращает время внедрения, да и по деньгам в результате получается дешевле. Правда, выбор таких решений на рынке невелик, но продукт компании “Электронные офисные системы” EOS for SharePoint вполне подошел нам”.

В результате в качестве платформы для создаваемой системы управления документами был выбран Microsoft Office SharePoint Server 2007, позволяющий предприятию объединить ключевые информационные ресурсы, бизнес-процес-



Андрей Кривченко

сы и компетенции сотрудников, а также предоставить единую точку доступа к ключевым данным, элементам документооборота и интернет-ресурсам, в том числе к внешним бизнес-приложениям. А для реализации собственно документооборота было выбрано прикладное решение EOS for SharePoint, которое содержит базовый набор функциональных возможностей, необходимых для автоматизации бизнеса, организации электронного документооборота, и является готовым модулем, полностью встроенным в платформу SharePoint и существенно расширяющим ее возможности. Исполнителем проекта стала петербургская компания “Офис-Док” — крупнейший дистрибьютор решений ЭОС в России с



большим опытом ведения подобных проектов.

Здесь нужно сделать важное замечание. Дело в том, что в мае прошлого года на рынок уже вышла новая версия ПО Microsoft — SharePoint 2010. Но для реализации проекта было решено использовать версию 2007, которая уже прошла серьезную обкатку на рынке и показала надежность и устойчивость продукта. К тому же готовых прикладных решений для варианта 2010 на российском рынке ещё не было, а предложение ЭОС вполне удовлетворяло требованиям заказчика.

В августе прошлого года стартовали работы по созданию ИТ-системы, перед которой была поставлена задача автоматизации документооборота с учетом проектной деятельности компании, включая создание единого пространства документов (базы знаний) с возможностью совместной работы сотрудников, планирования совещаний, планерок и других мероприятий. Весь этот проект был закончен уже в ноябре 2010-го, и система была введена в промышленную эксплуа-

тацию. Из оборудования для нее специально был приобретен только один сервер. Специалисты “Офис-Док” параллельно с внедрением проводили обучение пользователей. Тренинги в основном велись по функциональным группам персонала заказчика (регистраторы, исполнители); для руководителей и ключевых сотрудников (администраторов, технологов) были организованы индивидуальные занятия.

Функции между заказчиком и исполнителем проекта распределялись следующим образом: УЛПИК — постановка задачи, практические занятия с пользователями после обучения; “Офис-Док” — работы по внедрению системы (анализ информации заказчика, выработка правил настройки, установка, настройка, обучение, доработка по результатам эксплуатации). Техническое сопровождение системы возложено на исполнителя и включает в себя консультации представителей заказчика по техническим и предметным вопросам, поставку новых версий и внесение исправлений по замечаниям заказчика.

В связи с тем, что деятельность компании-заказчика подразумевает ведение различных проектов, сразу после начала работ по внедрению стало очевидно, что проектную деятельность также необходимо автоматизировать наравне с делопроизводством. В результате на основном портале были созданы несколько сайтов для работы с такой информацией, как команда проекта (список сотрудников, действующих в проекте), электронные версии документов (нормативных, стандартизирующих и т. п.), а также перекрестные ссылки на документооборот.

При этом сложная структура портала была реализована за счет следующих средств:

- создано большое количество типов контента — уникальных карточек элементов;
- созданы дополнительные справочники, упрощающие заполнение карточек;
- для удобства отслеживания прохождения документов созданы различные

представления, отображающие информацию о документах в режиме реального времени;

- настроены рабочие процессы оповещения пользователей и их совместной работы.

“В результате реализации проекта мы кроме автоматизации классических функций документооборота получили корпоративный портал, поддерживающий совместную работу проектных команд (команды в компании формируются по каждому проекту) с документами, — продолжает Андрей Кривченко. — А кроме того, мы смогли автоматизировать процессы согласования документов, контроля и мониторинга исполнения поручений. При этом сайт стал инструментом для планирования мероприятий и автоматического и своевременного информирования участников. По состоянию на сегодняшний день в системе задействовано пятьдесят рабочих мест”.

Однако, как это обычно бывает на практике, особенно когда заказчик реализует свой первый сложный проект, по ходу эксплуатации системы стал формироваться поступающий от различных категорий пользователей набор пожеланий по её совершенствованию и развитию. Все эти отклики были собраны и проанализированы по итогам эксплуатации (с учетом этапа внедрения) за семь месяцев. Стало ясно, что для расширения и развития системы нужно выбирать один из двух путей: оставаться в рамках версии SharePoint 2007 со значительным объемом доработки “руками” или переходить на новый вариант Microsoft SharePoint Server 2010 в сочетании с вышедшим к тому времени решением EOS для SharePoint 2010. Во втором случае многие требования заказчика могли быть удовлетворены штатными средствами ПО, но при этом возникала задача перевода данных с версии 2007 на 2010.

Вот что рассказал в связи с этим Андрей Кривченко: “Мы проанализировали оба варианта, причём компания “Офис-Док” продемонстрировала второй путь почти в готовом для нас виде, и наше руководство довольно однозначно выбрало переход на новую версию ПО. При этом свою роль сыграл не только вопрос о перспективах развития системы в будущем, но и более высокая гарантия успеха реализации проекта. Ведь одно дело — уже готовое решение, и совсем другое — вещи, которые еще только нужно делать. Хотя, конечно, конвертация документов — это тоже серьезная работа (к началу года у нас в системе уже было около 30 тыс. документов), но все же намного более прогнозируемая. Не говоря уже о том, что мы получили качественно новую платформу Microsoft, которая позволяет нам двигаться вперед в совершенствовании проекта”.

Определенная проблема заключалась в том, что на рынке не было готовых средств конвертации данных при переходе от версии 2007 к 2010, их пришлось разрабатывать специалистам “ЭОС” и “Офис-Дока” с учетом особенностей данного проекта и пожеланий заказчика, дополнительный анализ которых проводился еще несколько месяцев. Затем были сделаны необходимые доработки ПО и начат процесс перевода данных с SharePoint 2007 на SharePoint 2010, который сейчас (по состоянию на начало сентября) близок к завершению. Для развертывания новой системы заказчик приобрел и дополнительное серверное оборудование. Для осуществления переноса был специально разработан модуль, позволяющий конвертировать данные из формата SharePoint 2007 в формат SharePoint 2010.

“В целом мы полностью удовлетворены процессом создания, эксплуатации и развития системы управления документами. Фактически менее чем за полгода мы сначала перешли от бумажного документооборота к электронному, решив при этом собственно бизнес-задачу компании: повышение эффективности нашей проектной работы, — подвёл текущие итоги проекта Андрей Кривченко. — Создав первый вариант системы, мы поняли, что нам нужно делать дальше, и смогли быстро двигаться вперед. Во многом это является результатом правильного выбора базовой платформы, прикладного решения и исполнителя. По плану мы должны полностью перейти на Microsoft SharePoint Server 2010 уже в самое ближайшее время. А дальнейшие наши планы предусматривают увеличение количества пользователей до ста, а также расширение функциональных возможностей с учетом новой платформы, в частности в области автоматизации управления бизнес-процессами”.

Автоматизация взаимоотношений со службой поддержки в режиме аутсорсинга

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В проблематике автоматизации документооборота довольно четко можно выделить два основных аспекта — внутренний документооборот и внешний, который часто называют межорганизационным (а если речь идет о государственном секторе, то межведомственным). Нетрудно заметить, что, несмотря на многочисленные разговоры последних лет о внешнем документообороте, основной спектр реальных СЭД-проектов пока связан с автоматизацией внутренней работы предприятий. Фактически рынок только сейчас походит к использованию электронных способов (вместо традиционных бумажных) взаимодействия предприятий между собой, и потому имеющийся опыт тем более интересен.

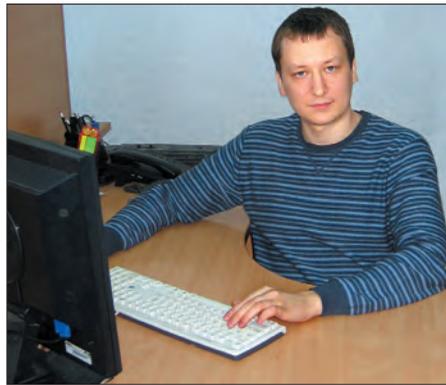
ОАО "Коми энергосбытовая компания" — гарантирующий поставщик электроэнергии на территории Республики Коми, одно из предприятий региона, на котором действует электронный, причем защищенный и юридически значимый, документооборот с внешними организациями. Такая форма работы необходима для поддержки постоянных деловых взаимоотношений с территориальными органами компании, коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями.

Защита и юридическая значимость при организации взаимодействия обеспечиваются в том числе и за счет использования электронной цифровой подписи (ЭЦП). Для этого удостоверяющий центр Главного бюджетного управления Республики Коми выдает сертификаты в соответствии с соглашением № ЭДО/10-04 от 7 сентября 2010 г. "О совместных действиях по организации и функционированию системы защищенного электронного документооборота на территории Республики Коми".

Со стороны же "Коми энергосбытовой компании" одна из задач (в плане обеспечения безопасности и снижения трудозатрат) заключается в автоматизации процессов формирования и согласования заявок на доступ к информационным ресурсам, а также заявок на установку и регистрацию в удостоверяющем центре сертификатов ключей ЭЦП. Это типичная потребность практически каждой организации, где есть процесс формирования, согласования и исполнения заявок на доступ (предоставление, лишение, изменение прав) к информационным ресурсам. Все они должны проходить через администратора информационной безопасности, руководителей направлений деятельности, руководителей рабочих групп и других сотрудников компании. Причем часто (в данном случае в Коми) необходимость в подобных заявках на доступ к информационным ресурсам возникает ежедневно, так что автоматизация всего этого процесса крайне необходима.

Решение об автоматизации данной задачи "Коми энергосбытовая компания" приняла в 2010 г. В значительной степени это было вызвано реорганизацией предприятия: отдел, который занимался задачами управления сертификатами, был выведен из состава его ИТ-подразделения в аутсорсинговое ООО "Стратегические бизнес-системы". Поскольку теперь данная служба подчинялась другому начальству, нужно было формализовать отношения между заказчиком и исполнителем, в том числе обеспечить обязательное согласование подобных заявок в электронном виде со стороны сотрудников компании-заказчика.

Отметим, что к этому моменту в "Коми энергосбытовой компании" уже имелся достаточный опыт использования системы DIRECTUM, с помощью которой в электронный вид были переведены организационно-распорядительный документооборот, канцелярия, а также управление договорами. То, что у сотрудников отдела информационно-технического сопровождения была практика такой рабо-



Антон Оботуров

ты, позволило инициировать самостоятельный проект доработки собственными силами уже имевшейся внутренней системы электронного документооборота с использованием встроенного в DIRECTUM инструмента разработки IS-Builder.

Заказчиком этой работы являлся ИТ-отдел "Коми энергосбытовой компании", а выполнял её теперь уже сотрудник "Стратегических бизнес-систем", ведущий специалист отдела информационно-технического сопровождения Антон Оботуров, выступавший одновременно как автор проекта, администратор и разработчик СЭД DIRECTUM.

В рамках проекта на базе платформы DIRECTUM был разработан сценарий "Мастер формирования заявок на доступ к информационным ресурсам", который позволяет за несколько минут автоматически сформировать десятки заявок на доступ к информационным ресурсам компании. Под проектными задачами были разработаны специальный вид электронного документа и тип карточки, а также новый шаблон. Кроме того, были разработаны два типовых маршрута и справочник с информацией о сотрудниках, ответственных за согласование, подписание и исполнение заявок.

Как отмечает Антон Оботуров, высокой скорости процесса формирования удалось достигнуть за счет исключения двойного ввода общей для всех заявок информации (общие для заявок данные запоминаются Мастером и в дальнейшем автоматически переносятся в соответствующие поля документа-заявки, что, ко всему прочему, исключает ее некорректное формирование), а также за счет автоматического создания заявок с соответствующим видом, карточкой и шаблоном электронного документа. Ссылки на сохраненные в системе заявки помещаются в папку пользователя "Избранное", а затем Мастером автоматически создается задача по разработанному маршруту. После выбора ресурса в ходе работы Мастера все данные об ответственных за процессы согласования лиц импортируются из справочника. Маршрут универсален, и для каждой заявки на доступ к информационному ресурсу создается отдельная задача с возможностью вариативности выбора ответственных лиц. По словам Антона Оботурова, вариативность обеспечивается для администратора системы, пользователи же в маршруте не могут менять ответственных за согласование лиц, поскольку они жестко прописаны в

справочнике для каждого информационного ресурса, тем самым, в частности, удается исключить ошибки в процессе выбора согласующих лиц.

Согласованная ответственными лицами заявка в рамках маршрута отправляется на исполнение сотрудникам "Стратегических бизнес-систем", занимающимся сопровождением ОАО "Коми энергосбытовая компания" в вопросах ИТ. Заявка отправляется напрямую из СЭД по электронной почте. Как пояснил Антон Оботуров, заявка отправляется по электронной почте диспетчерам ООО "Стратегические бизнес-системы" на хэлп-деск, которые регистрируют заявку (обращение) в системе автоматизации OmniNet OmniTracker и назначают ответственную за исполнение группу, и потом она уже исполняется ответственным ИТ-специалистом. Если же исполнение заявки возможно внутри организации, то вместо электронного письма отправляется задание соответствующему исполнителю напрямую в рамках системы DIRECTUM.

Отдельной задачей проекта стала организация процесса выдачи сотрудникам сертификатов ЭЦП. Прежде чем начинать работы, необходимо было юридически закрепить вопросы, связанные с использованием ЭЦП в компании. Для этого был утвержден удостоверяющий центр (УЦ) и развернут центр сертификации (ЦС), а также составлен пакет регламентирующих нормативно-правовых документов. Кроме того, создан специализированный реестр — перечень сотрудников, которым выдаются сертификаты ключей ЭЦП, и разработана инструкция для правильной организации запроса на установку сертификата на рабочее место пользователя.

У ОАО "Коми энергосбытовая компания" семь отделений по всей республике и еще множество участков. Благодаря СЭД DIRECTUM удалось наладить оперативное согласование и взаимодействие со всеми подразделениями, в том числе в вопросах заявок на доступ и ЭЦП.

Для автоматизации процессов согласования, регистрации в реестре заявок и выдачи сотруднику сертификата ключа ЭЦП были разработаны типовые маршруты и отчет, формирующий сертификат ключа ЭЦП непосредственно в рамках маршрута. Особенностью маршрута является то, что после выполнения заданий на установку ЭЦП и выгрузки сертификата ключа последний тут же приходит на подписание к его получателю (что к тому же позволяет проверить работоспособность сертификата), а затем уже на подписание и регистрацию к руководителю УЦ. В ходе выполнения заданий маршрута заявка, как и в случае с заявками на доступ к информационным ресурсам, отправляется на исполнение в службу технической поддержки "Стратегических бизнес-систем".

Комментируя ход проекта, Антон Оботуров, отвечающий за работу СЭД DIRECTUM в "Коми энергосбытовой компании", отметил, что никаких сколь-нибудь серьезных проблем в процессе разработки и внедрения не было. Сейчас техническая поддержка осуществляется в рабочем порядке: пользователи подают

заявки (по телефону, через DIRECTUM или по электронной почте) в соответствующую службу "Стратегических бизнес-систем", далее заявки назначаются в группу и исполняются ответственными лицами. Функционал внедренной СЭД расширяется постепенно, по мере необходимости.

В целом общий проект на базе DIRECTUM за несколько лет его работы на предприятии был серьезно доработан. Так, с начала 2011 г. в соответствии с планом был осуществлен переход на версию СЭД DIRECTUM 4.6.1. В связи с особенностями перехода на новую версию потребовались некоторые доработки. Например, после перехода оказался невозможен автоматический перенос значений реквизитов справочников в шаблоны документов, что потребовало разработки rtf-отчетов для заявок, формируемых Мастером автоматически. Но это придало универсальности проекту и уменьшило количество проблем. Был разработан также Мастер для заявок на ЭЦП, внесены еще некоторые изменения и проведены доработки.

По мнению Геннадия Богданова, начальника отдела по ИТ, выполняющего функции ИТ-заказчика в "Коми энергосбытовой компании", полученные результаты полностью соответствуют исходным задачам проекта. "DIRECTUM поддерживает полный жизненный цикл управления документами, при этом традиционное "бумажное" делопроизводство органично преобразуется в электронный документооборот, — сказал он. — Благодаря электронному документообороту управление компанией стало прозрачным, повысилась эффективность работы всех ее сотрудников".

Автоматизированы процессы формирования, согласования и отправки заявок на исполнение в службу технической поддержки; за счет этого, а также благодаря грамотно спроектированным маршрутам и работе Мастера на определенных этапах работы снижены трудозатраты с нескольких часов до десятка минут. Отдельно Геннадий Богданов отметил повышение безопасности информационных систем и ресурсов компании благодаря согласованию ответственными сотрудниками, контролю наличия и исполнения заявок.

Удалось полностью перейти к электронному документообороту по вопросам заявок. Изначально все заявки оформлялись и согласовывались в бумажном виде, затем сканировались и отправлялись в службу технической поддержки "Стратегических бизнес-систем". Теперь же все операции, начиная от оформления и заканчивая отправкой, проходят автоматически. Каждый документ подписывается ЭЦП. Благодаря системе электронного документооборота обеспечивается полный контроль над процессами. Нужно особо подчеркнуть эффективную организацию взаимодействия заказчика со службой технической поддержки аутсорсинговой компании, в том числе по вопросам предоставления доступа к информационным ресурсам и ЭЦП.

"У ОАО "Коми энергосбытовая компания" семь отделений по всей республике и еще множество участков. Благодаря СЭД DIRECTUM удалось наладить оперативное согласование и взаимодействие со всеми подразделениями, в том числе в вопросах заявок на доступ и ЭЦП", — добавил Антон Оботуров.

В заключение следует сказать, что в 2010 г. данный проект был номинирован на DIRECTUM Awards — конкурсе ИТ-проектов, призванном поощрить пользователей системы DIRECTUM за их собственные инновации. Проект "Автоматизация процессов формирования, согласования заявок в СЭД DIRECTUM как один из факторов повышения безопасности информационных систем и снижения трудозатрат" стал победителем в номинации "Лучшее прикладное решение".

“БОСС-Референт” берёт на вооружение iPad

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Известна истина: успех любого сколь-нибудь успешного проекта по внедрению ИТ во многом зависит от степени участия и личной заинтересованности в нем высшего руководства компании. В случае систем электронного документооборота (СЭД) это особенно важно, поскольку топ-менеджеры участвуют в нем не только как руководители, но и как пользователи. Причем пользователи, играющие ключевую роль в деловых процессах.

Именно поэтому в СЭД-разработках уже давно как отдельный важный компонент активно развивается направление “автоматизированные рабочие места” (АРМ) руководителя, создаваемые с учетом специфики работы таких менеджеров. При этом решаются две взаимосвязанные задачи: с одной стороны, повышение эффективности работы самого VIP-пользователя, с другой — демонстрация ему пользы ИТ как таковых. Однако проблема заключается в том, что если разработчики и создавали АРМ, то руководители явно не спешили пользоваться ими. Причин тому много, но среди субъективных важной была та, что такие АРМ, с привязкой к настольным ПК, были не очень удобны, в частности не годились для мобильной работы, которая как раз характеризует стиль деятельности топ-руководства.

Теперь же автоматизаторам подошла подмога — планшетные компьютеры. Удачное сочетание моды и реальной пользы. Планшеты, прежде всего речь идет об iPad, — это в последние полтора года престижно и вполне соответствует настроениям в стране в рамках стратегии модернизации экономики и с точки зрения эффективности взаимодействия общества и правительственных структур, в том числе на базе использования ИТ. Но ни одна мода не продлится долго, если за ней не просматривается польза. Так вот, iPad — это полезно. Именно поэтому разработчики СЭД сейчас стремятся активно задействовать их, как и подобные им планшеты, в своих решениях. Недавно о своей новой разработке — мобильном клиенте “iРеферент” на базе iPad объявила компания “БОСС-Референт”.

Одна из тенденций современных ИТ — консьюмеризация, проще говоря, нацеленность на возможность адаптации предлагаемых решений на задачи не просто пользователей вообще, а конкретного пользователя. В практическом плане это подразумевает в том числе ролевой подход, настройку интерфейса, применение различных видов клиентских устройств.

В СЭД “БОСС-Референт” в дополнение к традиционному “толстому” клиенту еще несколько лет назад был реализован полнофункциональный веб-доступ

(со следующей версии в нем появится и поддержка электронной подписи). Благодаря этому мобильные пользователи могут полноценно работать в корпоративной системе независимо от места своего нахождения — в любой точке, где есть доступ в Интернет.



В “iРеференте” папки на экране iPad располагаются так же, как на привычном письменном столе

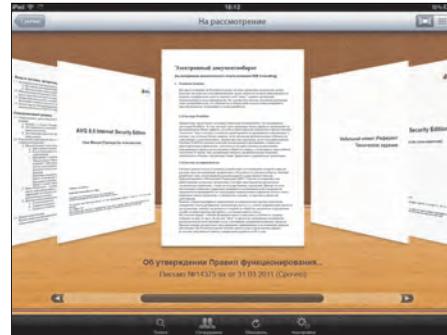
Однако ряду категорий пользователей — и тут как раз речь идет о руководителях организации, о “первых лицах”, ни “толстый” ПК-клиент, ни тонкий веб-клиент не подходят. Во-первых, им не нужен (в какой-то степени излишен) полнофункциональный клиент. Основная задача руководителя при работе с документами — их изучение и принятие решений, поэтому в своей работе он использует относительно немногие и при этом простые функции (просмотр, визуирование, комментирование и пр.). Но делать это ему нужно удобно и эффективно. Причем порой далеко не в условиях офисной работы (например, в автомобиле). Во-вторых, именно при такой мобильной работе очень часто бывает, что доступа в Интернет просто нет (скажем, в самолете). Получается, что пользователь должен иметь возможность автономной работы на клиентском устройстве с гарантированной поддержкой синхронизации информации с корпоративной системой.

В этих случаях решение на планшете может быть очень эффективным. В “iРеференте” реализована хорошо знакомая пользователям “яблочных” планшетов концепция визуального интерфейса, управляемого пальцами рук прямо на сенсорном экране. Пальцем можно выполнять все операции по навигации по программе, а в случае необходимости — здесь же работать в режиме алфавитно-цифрового ввода с помощью экранной виртуальной клавиатуры.

В приложении используется древовидная структура файлов и папок, отвечающая логике работы пользователя и предоставляющая ему простое и наглядное управление документами, в том числе в режиме, похожем на работу с привычными бумажными документами. Документы могут отображаться как в виде стандартного списка, так и в режиме предпросмотра “эскизов” документов.

На главной странице приложения руководитель видит набор папок, которые могут быть отсортированы по типу действий и по срочности рассмотрения. Так, например, в верхней части располагаются папки с входящими документами, требующими той или иной реакции. Внутри папок документы также разделены на группы. В нижней части экрана отображаются личные папки, которые руководитель может создавать и настраивать так, как ему удобно. Все экраны приложения работают как при горизонтальной, так и при вертикальной ориентации планшета.

В целом назначение “iРеферента” — обеспечить руководителю возможность ознакомиться с документом и принять решение по нему (в том числе с использованием дополнительной информации, например решений, принятых ранее), вынести решение в виде визы или резолюции, отправить документ на ознакомление подчиненным, дать задание помощнику. Также предусмотрена возможность не набирать с клавиатуры, а надиктовать или написать от руки резолюцию или поручение.



Просмотр документов в “iРеференте” можно выполнять, “пролистывая” их пальцем

Сами документы обычно попадают на мобильное устройство руководителя только после того, как помощник со стандартного рабочего места СЭД положит их в соответствующую папку. А затем руководитель, создавая, например, новую резолюцию, выбирает исполнителя, контролера и задает срок выполнения. При этом включение функции “Личный контроль” автоматически помещает документ в соответствующую папку, и руководитель в любой момент времени может проверить, как выполняется его поручения.

Разумеется, одной из важнейших задач при работе в корпоративной среде является обеспечение информационной безопасности. Клиент “iРеферент” взаимодействует с СЭД через HTTPS-протокол с использованием криптографического стандарта SSL. При этом рекомендуется применять VPN-режим с одноразовыми ключами, так как обычно система размещается во внутреннем сетевом периметре предприятия.

Как известно, в семейство прикладных решений “БОСС-Референт” входят системы на разных платформах — IBM Lotus Notes/Domino, IBM FileNet, Microsoft SharePoint, Red Hat JBoss. Новый планшетный клиент обеспечивает возможность работы с любым из этих продуктов (в том числе и в автономном режиме). При этом разработчики “iРеферента” говорят о возможности интеграции этого приложения с продуктами и других поставщиков при условии реализации набора веб-сервисов в соответствии со спецификациями “БОСС-Референта”.

В настоящее время “iРеферент” проходит пилотное опробование у ряда заказчиков, в том числе в МТС: ведущий российский поставщик мобильной связи начал тестирование решения несколько месяцев назад, и оно должно быть введено в эксплуатацию до конца года. Комментируя ход этой работы, руководитель группы порталных решений и документооборота в МТС Тимофей Камразе подчеркнул важность задачи и специфику ее реализации: “Внедрение подобных мобильных решений в процесс работы пользователей с корпоративными информационными системами крайне важно. С одной стороны, более плотное вовлечение первых лиц в работу с информационной системой просто повышает эффективность и ИТ-системы, и организации в целом, позволяет сделать еще один шаг к полностью электронному документообороту, без использования бумажных носителей. С другой — демонстрация возможностей ИТ помогает руководству любой компании правильно выстраивать свою дальнейшую ИТ-стратегию. В то же время нужно понимать, что iPad’ы — это довольно новые устройства с точки зрения применения их в бизнес-задачах и для разработчиков ПО, и для ИТ-отделов заказчиков, и для бизнес-пользователей. Тут как раз тот случай, когда горючиться не стоит, — важно получить гарантированный результат, который не скомпрометировал бы инновации в глазах пользователей, тем более высшего руководства. В ходе нашего тестирования, конечно, выявлялись технические проблемы (связанные как с ограничениями самой платформы, так и с реализацией базовой системы), но разработчик старается оперативно найти приемлемые решения. В целом есть полная уверенность, что мы выйдем в режим промышленной эксплуатации до конца текущего года. Отдельно нужно сказать, что iPad — это новое для заказчиков устройство и с точки зрения безопасности. Этот вопрос параллельно с тестированием системы изучает служба безопасности МТС, работая в деловом контакте с московским представительством Apple. Есть все основания полагать, что и в данном направлении все проблемы будут успешно решены”.

СЭД...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 21

Евгений Радашкевич отмечает, что мнения об эффективности такой модели аутсорсинга сильно расходятся. Первая точка зрения говорит о том, что главное преимущество аутсорсинга заключается в более качественном и менее затратном выполнении переданной функции. Более высокое качество обеспечивают работающие в аутсорсинговой компании высокооплачиваемые профессионалы, которые имеют большой опыт по данной проблематике. Далее все идет по нарастающей: чем больше специализация — тем проще управление, чем лучше управление — тем дешевле весь процесс. Таким образом, издержки при аутсорсинге становятся ниже, чем при

самостоятельном выполнении соответствующей функции. Вторая точка зрения обращает внимание на то, что наличие у сторонней организации высокооплачиваемых профессионалов не позволит отделаться малыми деньгами. Третья точка зрения такова: снижение издержек является важным побудительным фактором к аутсорсингу, но нельзя прибегать к нему с единственной целью экономии. Основная задача — не заниматься непрофильным бизнесом и тем самым снять с компании связанные с этим заботы. Четвертая точка зрения делает акцент на том, что всегда можно добиться экономии за счет передачи ИТ-задач любому, кто сделает это дешевле. Но на ИТ приходится только небольшая часть расходов, которые несет компания. Ущерб от плохого управления аутсорсингом всегда будет превышать потенци-

альные выгоды от предполагаемого сокращения расходов на ИТ.

Эксперт отмечает, что полная передача управления документами на аутсорсинг в России не практикуется, однако начался и активно развивается процесс передачи отдельных этапов и операций. Важно и то, что однозначно ответить на вопрос применимости аутсорсинга невозможно, необходим анализ, в котором будут учтены индивидуальные особенности конкретной организации: вид деятельности, передаваемой на аутсорсинг, уровень цен, наличие на рынке необходимых специалистов, ставки налогов, технологические факторы и т. д. Но несмотря на все сложности, при соблюдении определенных условий успешное и выгодное применение аутсорсинга при организации электронного документооборота вполне возможно.

Касаясь темы облачных моделей, Дмитрий Шушкин говорит о том, что, как и в случае других информационных систем, активно растет применение частных облаков, поскольку это удобный способ использования своей инфраструктуры и ее администрирования. В то же время публичные облака все еще не столь востребованы среди крупных организаций. Дело в том, что документооборот — важная составляющая бизнеса, это часто конфиденциальная информация, которой компании не готовы делиться. Именно поэтому риски, потенциально существующие при размещении такой информации вне своих информационных пространств, какое-то время еще будут пугать крупные организации и удерживать их от перехода на такие модели. Небольшие и средние компании, для ко-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 27 ▶

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2011 ГОД

Я подписываюсь

_____ на 6 месяцев и плачу за 17 журналов 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 _____ на 12 месяцев и плачу за 35 журналов 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

Ф.И.О. _____ дата рождения _____ индекс _____
 обл./край _____ р-н _____
 город _____ улица _____
 дом _____ корп. _____ этаж _____ кв. _____ домофон _____
 код _____ тел. _____

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



ИЗВЕЩЕНИЕ	ИНН 7707010704 КПП 770701001 ЗАО «СК Пресс» получатель платежа _____ Учреждение банка Сбербанк России, ОАО Вернадское ОСБ г. Москвы № 7970	Расчетный счет № 40702810938100100746 БИК 044525225 Кор. счет: 30101810400000000225
	фамилия, и. о., адрес _____	
Кассир	Назначение платежа	Дата
	Подписка на журнал «PC WEEK»	
Кассир	Плательщик:	Всего:
КВИТАНЦИЯ	ИНН 7707010704 КПП 770701001 ЗАО «СК Пресс» получатель платежа _____ Учреждение банка Сбербанк России, ОАО Вернадское ОСБ г. Москвы № 7970	Расчетный счет № 40702810938100100746 БИК 044525225 Кор. счет: 30101810400000000225
	фамилия, и. о., адрес _____	
Кассир	Назначение платежа	Дата
	Подписка на журнал «PC WEEK»	
Кассир	Плательщик:	Всего:

Стоимость подписки:

На 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)

На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2012

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

- Заполнить прилагаемый купон-заявку и платежное поручение.
- Перевести деньги (стоимость подписного комплекта) на указанный р/с в любом отделении Сбербанка.
- Отправить заполненный купон-заявку и копию квитанции о переводе денег по адресу:

109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, корп. 10,
 3 этаж, оф. 328 (отдел распространения, подписка),
 или по факсу: (495) 974-2263. Тел. (495) 974-2260,
 отдел распространения, менеджеру по подписке.

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

Если мы получили Вашу заявку до 10-го числа текущего месяца и деньги поступили на р/с ООО «СК Пресс», подписка начинается со следующего месяца. Не забудьте, пожалуйста, указать в квитанции Ваши фамилию и инициалы, а также Ваш точный адрес с почтовым индексом.

Внимание! Отдел подписки не несет ответственность, если подписка оформлена через другие фирмы.

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

- * Минимальный период подписки — 3 месяца.
- ** Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.
- *** Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.

Справки по телефону: +7 (495) 974-2260, доб. 1736; e-mail: podpiska@skpress.ru.

В случае если Вам не доставляют издания по подписке, сообщите об этом по e-mail: pretenzii@skpress.ru.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Я хочу, чтобы моя организация получала PC Week/RE!

Название организации: _____
Почтовый адрес организации:
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом: _____
 Фамилия, имя, отчество: _____
 Подразделение / отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

1. Энергетика
2. Связь и телекоммуникации
3. Производство, не связанное с вычислительной техникой (добывающие и перерабатывающие отрасли, машиностроение и т. п.)
4. Финансовый сектор (кроме банков)
5. Банковский сектор
6. Архитектура и строительство
7. Торговля товарами, не связанными с информационными технологиями
8. Транспорт
9. Информационные технологии (см. также вопрос 2)
10. Реклама и маркетинг
11. Научно-исследовательская деятельность (НИИ и вузы)
12. Государственно-административные структуры
13. Военные организации
14. Образование
15. Медицина
16. Издательская деятельность и полиграфия
17. Иное (что именно) _____

2. Если основной профиль Вашего предприятия – информационные технологии, то уточните, пожалуйста, сегмент, в котором предприятие работает:

1. Системная интеграция
2. Дистрибуция
3. Телекоммуникации
4. Производство средств ВТ
5. Продажа компьютеров
6. Ремонт компьютерного оборудования
7. Разработка и продажа ПО
8. Консалтинг
9. Иное (что именно) _____

3. Форма собственности Вашей организации (отметьте только один пункт)

1. Госпредприятие
2. ОАО (открытое акционерное общество)
3. ЗАО (закрытое акционерное общество)
4. Зарубежная фирма
5. СП (совместное предприятие)
6. ТОО (товарищество с ограниченной ответственностью) или ООО (Общество с ограниченной ответственностью)

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

4. К какой категории относится подразделение, в котором Вы работаете? (отметьте только один пункт)

1. Дирекция
2. Информационно-аналитический отдел
3. Техническая поддержка
4. Служба АСУ/ИТ
5. ВЦ
6. Инженерно-конструкторский отдел (САПР)
7. Отдел рекламы и маркетинга
8. Бухгалтерия/Финансы
9. Производственное подразделение
10. Научно-исследовательское подразделение
11. Учебное подразделение
12. Отдел продаж
13. Отдел закупок/логистики
14. Иное (что именно) _____

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

1. Директор / президент / владелец
2. Зам. директора / вице-президент
3. Руководитель подразделения
4. Сотрудник / менеджер
5. Консультант
6. Иное (что именно) _____

6. Ваш возраст

1. До 20 лет
2. 21–25 лет
3. 26–30 лет
4. 31–35 лет
5. 36–40 лет
6. 41–50 лет
7. 51–60 лет
8. Более 60 лет

7. Численность сотрудников в Вашей организации

1. Менее 10 человек
2. 10–100 человек
3. 101–500 человек
4. 501–1000 человек
5. 1001–5000 человек
6. Более 5000 человек

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

1. 10–20 компьютеров
2. 21–50 компьютеров

3. 51–100 компьютеров
4. 101–500 компьютеров
5. 501–1000 компьютеров
6. 1001–3000 компьютеров
7. 3001–5000 компьютеров
8. Более 5000 компьютеров

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

1. DOS
2. Windows 3.xx
3. Windows 9x/ME
4. Windows NT/2K/XP/2003
5. OS/2
6. Mac OS
7. Linux
8. AIX
9. Solaris/SunOS
10. Free BSD
11. HP/UX
12. Novell NetWare
13. OS/400
14. Другие варианты UNIX
15. Иное (что именно) _____

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

1. Имеют выход в Интернет по выделенной линии
2. Объединены в intranet
3. Объединены в extranet
4. Подключены к ЛВС
5. Не объединены в сеть
6. Dial Up доступ в Интернет

11. Имеет ли сеть Вашей организации территориально распределенную структуру (охватывает более одного здания)?

- Да Нет

12. Собирается ли Ваше предприятие устанавливать интрасети (intranet) в ближайший год?

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

1. ЕС ЭВМ
2. IBM
3. Unisys
4. VAX
5. Иное (что именно) _____

14. Если в Вашей организации используются мэйнфреймы, то какие именно?

1. ЕС ЭВМ
2. IBM
3. Unisys
4. VAX
5. Иное (что именно) _____

6. Не используются

15. Компьютеры каких фирм-изготовителей используются на Вашем предприятии?

- | | | | | | |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| “Аквариус” | <input type="checkbox"/> | Настольные ПК | <input type="checkbox"/> | Серверы | <input type="checkbox"/> |
| ВИСТ | <input type="checkbox"/> |
| “Формоза” | <input type="checkbox"/> |
| Acer | <input type="checkbox"/> |
| Apple | <input type="checkbox"/> |
| CLR | <input type="checkbox"/> |
| Compaq | <input type="checkbox"/> |
| Dell | <input type="checkbox"/> |
| Fujitsu Siemens | <input type="checkbox"/> |
| Gateway | <input type="checkbox"/> |
| Hewlett-Packard | <input type="checkbox"/> |
| IBM | <input type="checkbox"/> |
| Kraftway | <input type="checkbox"/> |
| R.&K. | <input type="checkbox"/> |
| R-Style | <input type="checkbox"/> |
| Rover Computers | <input type="checkbox"/> |
| Sun | <input type="checkbox"/> |
| Siemens Nixdorf | <input type="checkbox"/> |
| Toshiba | <input type="checkbox"/> |
| Иное (что именно) | <input type="checkbox"/> |

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

1. Средства разработки ПО
2. Офисные приложения
3. СУБД
4. Бухгалтерские и складские программы
5. Издательские системы
6. Графические системы
7. Статистические пакеты
8. ПО для управления производственными процессами
9. Программы электронной почты
10. САПР
11. Браузеры Internet
12. Web-серверы
13. Иное (что именно) _____

17. Если в Вашей организации установлено ПО масштаба предприятия, то каких фирм-разработчиков?

1. “1С”
2. “АйТи”
3. “Галактика”
4. “Парус”
5. BAAN
6. Navision
7. Oracle
8. SAP
9. Epicor Scala
10. ПО собственной разработки
11. Иное (что именно) _____

12. Не установлено никакое

18. Существует ли на Вашем предприятии единая корпоративная информационная система?

- Да Нет

Уважаемые читатели!

Только полностью заполненная анкета, рассчитанная на руководителей, отвечающих за автоматизацию предприятий; специалистов по аппаратному и программному обеспечению, телекоммуникациям, сетевым и информационным технологиям из организаций, имеющих более 10 компьютеров, дает право на бесплатную подписку на газету PC Week/RE в течение года с момента получения анкеты. Вы также можете заполнить анкету на сайте: www.pcweek.ru/subscribe_print/.

Примечание. На домашний адрес еженедельник по бесплатной корпоративной подписке не высылается. Данная форма подписки распространяется только на территорию РФ.

19. Если Ваша организация не имеет своего Web-узла, то собирается ли она в ближайший год завести его?

- Да Нет

20. Если Вы используете СУБД в своей деятельности, то какие именно?

1. Adabas
2. Cache
3. DB2
4. dBase
5. FoxPro
6. Informix
7. Ingress
8. MS Access
9. MS SQL Server
10. Oracle
11. Progress
12. Sybase
13. Иное (что именно) _____

14. Не использую

21. Как Вы оцениваете свое влияние на решение о покупке средств информационных технологий для своей организации? (отметьте только один пункт)

1. Принимаю решение о покупке (подписываю документ)
2. Составляю спецификацию (выбираю средства) и рекомендую приобрести
3. Не участвую в этом процессе
4. Иное (что именно) _____

22. На приобретение каких из перечисленных групп продуктов или услуг Вы оказываете влияние (покупаете, рекомендуете, составляете спецификацию)?

- Системы**
1. Мэйнфреймы
 2. Миникомпьютеры
 3. Серверы
 4. Рабочие станции
 5. ПК
 6. Тонкие клиенты
 7. Ноутбуки
 8. Карманные ПК

- Сети**
9. Концентраторы
 10. Коммутаторы
 11. Мосты
 12. Шлюзы
 13. Маршрутизаторы
 14. Сетевые адаптеры
 15. Беспроводные сети
 16. Глобальные сети
 17. Локальные сети
 18. Телекоммуникации

- Периферийное оборудование**
19. Лазерные принтеры
 20. Струйные принтеры
 21. Мониторы

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

- Память**
25. Жесткие диски
 26. CD-ROM
 27. Системы архивирования
 28. RAID
 29. Системы хранения данных

Программное обеспечение

30. Электронная почта
31. Групповое ПО
32. СУБД
33. Сетевое ПО
34. Хранилища данных
35. Электронная коммерция
36. ПО для Web-дизайна
37. ПО для Интернета
38. Java
39. Операционные системы
40. Мультимедийные приложения

41. Средства разработки программ
42. CASE-системы
43. САПР (CAD/CAM)
44. Системы управления проектами
45. ПО для архивирования

Внешние сервисы

46. _____
47. _____

Ничего из вышеперечисленного

23. Каков наивысший уровень, для которого Вы оказываете влияние на покупку компьютерных изделий или услуг (служб)?

1. Более чем для одной компании
2. Для всего предприятия
3. Для подразделения, располагающегося в нескольких местах
4. Для нескольких подразделений в одном здании
5. Для одного подразделения
6. Для рабочей группы
7. Только для себя
8. Не влияю
9. Иное (что именно) _____

24. Через каких провайдеров в настоящее время Ваша фирма получает доступ в интернет и другие интернет-услуги?

1. “Демос”
2. МТУ-Интел
3. “Релком”
4. Combellga
5. Comstar
6. Golden Telecom
7. Equant
8. ORC
9. Telmos
10. Zebra Telecom
11. Через других (каких именно) _____

Дата заполнения _____

Отдайте заполненную анкету представителям PC Week/RE либо пришлите ее по адресу: 109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10, PC Week/RE.

Анкету можно отправить на e-mail: info@pcweek.ru

СЭД...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 24

торых поддержка своей внутренней инфраструктуры часто оказывается дорожке, все чаще будут идти в сторону использования облачных моделей.

Анализируя международный опыт, Дмитрий Лактионов резюмирует, что на Западе облачно-аутсорсинговые подходы используются давно и успешно. И это могут быть самые разные схемы реализации — от частного облака, предоставляющего доступ к программным сервисам, до работы внешней аутсорсинговой компании, дающей доступ к инфраструктурным или платформенным сервисам. И это вполне логичный шаг со стороны предприятий, желающих нормализовать технологии по работе с документами или уйти от непрофильной деятельности. В России такие вопросы только начинают подниматься, и во многом они зависят от готовности самих компаний, государства и законодательной базы.

Георгий Подбуцкий также отмечает, что несмотря на “модность” облачных технологий, крупные заказчики, да и рынок в целом, пока лишь присматриваются к этой модели. Безусловно, возможность получить доступ к ЕСМ-системе как к сервису имеет немало преимуществ, и зарубежный рынок все активнее приобретает бизнес-приложения по модели SaaS. Российские производители уже готовы предложить несколько вариантов решений SaaS для управления корпоративными документами. Сегодня наибольший интерес к такого рода решениям проявляют компании малого бизнеса, что вполне логично — почему бы фирме из одного-двух десятков сотрудников, желающей наладить организованное управление документами, не использовать модель SaaS, которая полностью снимет проблемы, связанные с сопровождением системы. Однако учитывая рост интереса к облачным сервисам, надо допустить, что в трёх-пятилетней перспективе и крупные компании, изучив уже появившийся рыночный опыт, будут готовы использовать модель SaaS для бизнес-приложений и в том числе для ЕСМ-систем.

По мнению Евгения Маркова, документооборот наравне с системами управленческого учёта — это последние динозавры, которые все равно падут в неравной борьбе с облаками. Причина такого запаздывания при переходе к облачным моделям заключается в том, что в этих двух сферах таится наибольшее количество внутрифирменных секретов, и подсознательно руководители стремятся консолидировать на своей стороне все данные, касающиеся документооборота и управленческого учёта.

Владимир Андреев уверен, что облачные стратегии — неотвратимое будущее развития отрасли. Повышение эффективности использования ресурсов в данной модели настолько радикально, что будет двигать отрасль в эту сторону. Однако процесс этот не быстрый, и для раз-

ных типов бизнеса можно ожидать различные стратегии такой оптимизации. Например, для маленьких компаний уже в ближайшее время вероятно появление большого количества ИТ-сервисов, предоставляемых в основном посредством различных (возможно, интегрированных, что пока является проблемой) SaaS-приложений. Для среднего сегмента бизнеса предпочтительнее оказывается модель PaaS, а для крупных компаний это, скорее всего, будет модель создания частных облаков и аутсорсинга ИТ-сервисов. При этом не исключено применение смешанных моделей. В России, как ни странно, именно государственные органы могут стать новаторами в области облачных сервисов, поскольку внедрение их для большого количества региональных госорганов управления с общей структурой бизнес-процессов, органичными централизованными бюджетами и высокой степенью управляемости может быть весьма оптимально.

“На протяжении ряда лет модель SaaS рассматривалась как одна из самых перспективных тенденций именно по отношению к ЕСМ/СЭД, при этом данная модель до сих пор остается только тенденцией, — говорит Вадим Ипатов. — В первую очередь она рассматривается в качестве простого способа сократить затраты на ИТ, сократить и упростить процедуру внедрения и повысить отдачу. Но на практике оказалось, что затраты на публичные сервисы могут быть сравнимыми со стоимостью владения собственными приложениями. И не только в долгосрочной перспективе. Как справедливо отмечается в исследовании, проведенном компанией Согрогате Executive Board, при сравнении затрат всегда рассматривается сценарий старта нового приложения. Но в жизни намного чаще должен происходить перенос существующих приложений в публичные облака. И при этом возникают существенные стартовые затраты: от миграции приложений и данных до утилизации оборудования и софта. Поэтому многие компании связывают свои “облачные” планы с планами замены оборудования”.

Продолжая свои рассуждения на облачную тему, г-н Ипатов отмечает также, что необходимость адаптации сервисов (особенно в области документооборота и управления документами) под специфические нужды конкретной компании также выравнивает затраты и сроки при внедрении по модели SaaS и традиционном внутреннем внедрении. Теоретически крупный SaaS-провайдер должен уметь обеспечивать более высокий уровень безопасности, чем внутренний персонал организации-потребителя. Но на практике провайдеры в своих контрактах не торопятся принимать на себя всю полную ответственность за защиту информации и стараются переложить риски на клиента. Должно пройти еще немало времени, чтобы провайдеры и подписчики наработали опыт разделения ответственности и чтобы накопилось достаточно прецедентов. Кроме того, большие сомнения связаны с тем, бу-

дет ли сервис-провайдер по-прежнему заниматься своим бизнесом через несколько лет. Если данные хранятся за пределами защищенного периметра, они не находятся под полным контролем. А ИТ-менеджеры предпочитают полный контроль. Но в целом можно сказать, что в настоящее время большинство предприятий экспериментирует с публичными облаками на таких приложениях, где требования к безопасности и охране персональных данных невысоки. Хотя SaaS и готова к использованию на предприятиях, всё же она не осваивается теми темпами, из которых до сих пор исходили некоторые эксперты.

С этим тезисом согласен и Александр Карнаухов: “Облачные модели использования СЭД в российском бизнесе пока распространены слабо, а в органах власти их практически нет. В основном это можно объяснить элементарным недоверием к безопасности и надежности предлагаемых сервисов. Тем не менее потенциал для их более массового использования есть, особенно в секторе малого и среднего бизнеса, и по мере устранения противоречий между заказчиком и поставщиком российский рынок облачных моделей будет расти”.

Константин Синюшин отмечает, что ведущие мировые поставщики уже выпускают продукты для поддержки облачного документооборота и архива, а также облачного сканирования. На российском рынке они уже могут быть вполне востребованы, по крайней мере для построения так называемых корпоративных облаков и облаков ведомственных. Но кто знает — возможно, через несколько лет мы будем говорить уже о полноценном и открытом для всех желающих облачном сервисе национального масштаба.

Технологический уровень современных аппаратных и программных комплексов вполне позволяет перенести СЭД и другие компоненты КИС в облака, считает Александр Безбородов. Но при этом отмечает и то, что использование облачных технологий повышает требования к безопасности контента, к технологиям ограничения доступа, шифрования данных и применения ЭЦП.

“Прогресс в области облачных вычислений во многих случаях уже сегодня делает экономически эффективной модель размещения СЭД в облаке и предоставления организациям соответствующих услуг по их использованию”, — уверен Владимир Баласанян, подчеркивающий при этом, что здесь очень многое определяется инициативами государства. В частности, деятельность Минкомсвязи и “Ростелекома” по организации облачных механизмов для предоставления электронных услуг должна сыграть огромную стимулирующую роль в переходе к использованию облачных СЭД как в государственных, так и в коммерческих организациях. Все это, в свою очередь, потребует модернизации СЭД, возможно серьезной, в том числе появления нового поколения СЭД, ориентированных на облачно-мобильные решения. □

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• “Пресса России. Объединенный каталог” (индекс 44098) ОАО “АРЗИ”

Альтернативная подписка в агентствах:

• ООО “Интер-Почта-2003” — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ. Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60; e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• ООО “Агентство Артос-ГАЛ” — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ. Тел./факс (495) 788-39-88; e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

• ООО “Урал-Пресс” г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах. Тел./факс (343) 26-26-543 (многоканальный); (343) 26-26-135; e-mail: info@ural-press.ru; www.ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел. (495) 789-86-36; факс(495) 789-86-37; e-mail: moskva@ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

тел./факс 8(3152) 47-42-41; e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

• ЗАО “МК-Периодика” — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57; тел. (495) 672-71-93, 672-70-89;

e-mail: catalog@periodicals.ru; info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

• Подписное Агентство KSS — осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс: 8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua, e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!
Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzii@skpress.ru
Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:
Татьяна Никитина

Ответственный за компьютерную графику и верстку:
Алексей Мануйлов



№ 23
(773)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____
 ФИРМА _____
 ДОЛЖНОСТЬ _____
 АДРЕС _____
 ТЕЛЕФОН _____
 ФАКС _____
 E-MAIL _____

- 1С1
- ДАССО СИСТЕМЗ РАША КОРП.10
- РОСКО9
- АРС7
- ELKO GROUP28
- FUJITSU SIEMENS COMPUTERS11
- HEWLETT-PACKARD3
- MARVEL5
- PANASONIC13
- SEIKO EPSON CORPORATION15

ОТМЕТЬТЕ ФИРМЫ, ПО КОТОРЫМ ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ, И ВЫШЛИТЕ ЗАПОЛНЕННУЮ КАРТОЧКУ В АДРЕС РЕДАКЦИИ: 109147, РОССИЯ, МОСКВА, УЛ. МАРКСИСТСКАЯ, Д. 34, КОРП. 10, PC WEEK/RUSSIAN EDITION; или по факсу: +7 (495) 974-2260, 974-2263.

SONY

VAIO

Sony VAIO серии S - идеальный выбор для работы и путешествий!

- В режиме Fast Boot подготовка ноутбука к работе занимает менее 30 секунд
- Hybrid Graphics — оптимизация производительности графической системы и продолжительности работы от аккумулятора
- Быстрый доступ к данным с помощью накопителей SSD
- Объем памяти до 8ГБ позволит одновременно решать разные задачи
- Простота использования в любое время дня и ночи благодаря подсветке клавиатуры и датчику окружающего света
- До 14 часов работы без подзарядки при использовании стандартного аккумулятора в сочетании с дополнительным аккумулятором повышенной емкости



 **elko**[®]

www.elko.ru

ООО «АЛЬМА» — авторизованный дистрибьютор ноутбуков VAIO в России.