

PC WEEK

RUSSIAN EDITION



№ 30 (780) • 15 НОЯБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2

1С
ФИРМА "1С"

www.v8.1c.ru/doc8

НПП: итоги первого этапа... Что впереди?

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Завершился первый этап работ по НПП, и их исполнители, участники РАСПО, 2 ноября подвели итоги. В том, что работа была напряженной, сомневаться не приходится: "Как и планировалось, команда из более

СПО чем двухсот специалистов, многие из которых трудились без выходных, прихватывая иногда часть ночи, закончила проект в двухнедельный срок", — сказал генеральный директор компании "ПингВин Софтвэр" Дмитрий Комиссаров. В разработке прототипов принимали участие от 60 до 80 (в зависимости от решавшейся в конкретный момент задачи) программистов, десять человек занимались подготовкой документации, остальные отвечали за аналитику.

Комиссия от заказчика проекта — Минкомсвязи — приступила к тестированию прототипов и приемке документации, пояснил он. По окончании этой работы все результаты, приведенные в одиннадцати аналитических отчетах (5 тыс. стр.), будут



Дмитрий Комиссаров: "С окончанием этапа разработки сделан первый шаг на пути к технологической независимости России от западных поставщиков программного ПО"

выложены в открытый доступ. Свободный доступ, как заверил г-н Комиссаров, будет открыт и к репозиторию, в котором находятся 14 прототипов ПО (три образца ПО управления хранилищем пакетов исходных и исполняемых кодов системных и прикладных программ; два образца СУБД; семь прототипов ОС на базе Linux; два образца системы публичного доступа к общесистемным и прикладным компонентам НПП) с сопроводительной документацией и инструментарий для сборки. "Выбор конкретного решения СПО из представленных на альтернативной конкурентной основе вариантов остается за государством, — подчеркнул Дмитрий Комиссаров. — Чей-либо монополизм здесь должен быть исключен, ибо он препятствует дальнейшему развитию отрасли".

Среди предъявленных отчетов — "Анализ и сравнительная оценка различных вариантов создания и эксплуатации НПП", "Эскизный проект НПП", "Ана-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

TechEd Russia принимает эстафету у "Платформы"

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В этом году главное мероприятие Microsoft в России поменяло название: после 12 лет проведения конференция "Платформа" стала именоваться TechEd Russia, получив, таким образом, более высокий корпоративный статус, что, по-видимому, должно отразить изменение и положение нашей страны в иерархии компании. Впрочем, нужно отметить, что техническая конференция с таким названием проходила в Москве в год миллениума, но в последующем она не получила продолжения. Следует также напомнить, что TechEd — это марка серии крупнейших технических конференций Microsoft с двадцатилетней историей. Поначалу это были глобальные мероприятия, проводимые также в общеевропейском формате, затем — в наиболее важных для Microsoft регионах. Теперь очередь дошла и до России.

Изменение статуса конференции наглядно проявилось и в формате ее проведения: она переместилась в огромные залы самого крупного конференц-центра Москвы — "Крокус ЭКСПО", что позволило собрать там рекордное для российских ИТ-мероприятий число участников: 9 ноября на открытие двухдневного форума там собралось около 3000 ИТ-специалистов.



Кевин Тернер: "Начало проведения нашей крупнейшей технической конференции TechEd в Москве знаменует старт нового этапа развития бизнеса Microsoft в России"

Открыл TechEd Russia операционный директор Microsoft Кевин Тернер, фактически второй человек в руководстве корпорации после Стива Балмера. Напомним, что два месяца назад, выступая на одной из встреч с ведущими финансистами мира, Кевин Тернер сообщил, что по итогам 2011-го финансового года объем бизнеса Microsoft в России перешагнул рубеж в 1 млрд. долл. На этот раз он таких конкретных данных по нашей стране

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

В НОМЕРЕ:

Citrix Synergy 2011

2



Планшет для экстремалов

11

Краудсорсинг в Сбербанке

15

Мобильный бум

16

PC Week Review: Документооборот

17

IBM наращивает пул облачных решений и сервисов

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Результаты опросов, проводимых в последнее время по инициативе крупнейших ИТ-вендоров с завидной частотой, свидетельствуют о растущем интересе предприятий (в том числе российских) к облачным вычислениям.

ОБЛАКА Так, по результатам относительно нового исследования IBM, к настоящему времени 33% организаций уже перешли от пробных проектов к активному использованию облачных сред, а в ближайшие три года количество таких организаций вырастет более чем вдвое. Среди опрошенных в ходе исследования респондентов 40% полагают, что к 2015 г. облачные вычисления приведут к значительным изменениям, а 30% утверждают, что облачные технологии будут поддерживать создание новых бизнес-моделей и новых потоков доходов.

Вместе с тем перевод корпоративных структур на облачные модели использования ИТ, по общему признанию, остается непростой задачей, связанной с различными рисками. Это означает, что главная задача для ИТ-поставщиков на ближайшее время — это максимальное упрощение такого перехода. Судя по тому, как развиваются события в нынешнем году, можно не сомневаться, что пул решений для перевода ИТ-инфраструк-

туры корпораций на облачные рельсы будет быстро расширяться.

Очередной шаг в этом направлении недавно сделала корпорация IBM, анонсировавшая свои новые облачные сервисы и решения.

IBM SmartCloud: от IaaS к PaaS

Как пояснил Валерий Корниенко, руководитель по развитию бизнеса подразделения IBM GTS в России и СНГ, в сфере облачных вычислений сервисное подразделение IBM в настоящее время развивает в основном два направления: предоставление разделяемых облачных ресурсов (shared cloud services) и хостинг частных облаков (который, по его словам, растет и в России). Первое направление на сегодняшний день представлено по всему миру сервисами SmartCloud Enterprise, но в следующем году пользователи в различных странах мира смогут воспользоваться также сервисами SmartCloud Enterprise+ (сейчас они доступны только в США). К этому времени IBM планирует расширить число поддерживаемых данных сервисов центров доставки с нынешних 6 до 15—20.



Кристиан Рэйч: "Облака — это не из области фантастики. Каждый день реализуются сотни проектов и решений"

Хотя оба семейства сервисов относятся к категории IaaS ("инфраструктура-как-сервис"), между ними есть ощутимая разница. Как пояснил г-н Корниенко, с точки зрения аппаратной платформы она выражается в том, что помимо поддержки виртуальных машин с архитектурой x86 в Enterprise+ предусмотрена также поддержка виртуальных RISC-машин, на которых можно строить "тяжелые" решения и размещать приложения корпоративного класса. Соответственно данные сервисы обеспечивают более высокий гарантированный уровень доступности приложений (99,9%), который обеспечивается в том числе финансовыми договоренностями. Кроме того, провайдер берет на себя значительную часть задач по управлению сформированным заказчиком решением, предоставляя при этом и функции самообслуживания.

Если перевести все это в практическую плоскость, то разницу в реализации, например, решений SAP с помощью сервисов Enterprise и Enterprise+, по словам г-на Корниенко, можно пояснить сле-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 27 ►

ISSN 1560-6929



1 1030



9 771560 692004

Плоды экспансии Citrix

АЛЕКСЕЙ МАКСИМОВ

Компания Citrix Systems продолжает обособивать, расширять и наполнять конкретными технологиями свою оригинальную трехкомпонентную облачную концепцию. Эта тематика получила развитие на очередном форуме Citrix Synergy 2011, прошедшем в Барселоне в конце октября.

КОНФЕРЕНЦИИ Чтобы занять достойное место на высококонкурентном ИТ-рынке, нужно иметь смелость заявить о своих исключительных амбициях (что называется — задать высокую планку), ну и, разумеется, постараться подкрепить эти амбиции конкретными делами. Citrix, ведомая своим харизматичным президентом и CEO Марком Темплтоном, действует именно в таком ключе: амбициозность заявлений руководителя компании растет с каждым его новым публичным выступлением. Так, в Барселоне он заявил о том, что сегодня следует говорить о приближении эры “трех облаков” (Three PC), а не о наступлении эры пост-ПК (Post PC), что более привычно слуху айтишников.

Заметим в скобках, что основанная на традиционных физических десктопах вычислительная модель свадаться отнюдь не собирается, о чем свидетельствуют последние данные аналитиков: согласно eTForecasts, в 2011 г. в мире будет продано 372,2 млн. ПК, причем 40% из них — десктопы, которые, как по-прежнему считается, гораздо лучше подходят для серьезной работы, их легче администрировать, защищать, модернизировать и чинить, чем планшеты и ноутбуки, которые наряду со смартфонами рассматриваются визионерами как основные клиентские устройства облачной эры. Аналитики, конечно, признают, что сегмент мобильных ПК быстро растет (227,9 млн. шт. в 2011-м против 126,1 млн. в 2008-м), но сегмент десктопов хоть и сокращается, но весьма медленно (129,3 млн. шт. в 2011-м против 138,1 млн. в 2008-м).

Но вернемся к заявлениям Citrix, которых только в одной 2,5-часовой презентации г-на Темплтона прозвучало столько, что хватило бы на несколько компаний масштаба Citrix (ее оборот в 2010-м составил 1,87 млрд. долл.). Среди этих заявлений есть несколько весьма оригинальных идей, реализация которых осуществляется в первую очередь благодаря политике поглощения компаний, располагающих технологиями для практического насыщения главной идеи Three PC, предполагающей сосуществование в тесном взаимодействии трех типов облаков — персональных (Personal), частных (Private) и публичных (Public).

Надо отметить, что персональным облакам глава Citrix уделит львиную долю своего выступления. Что вполне понятно: компания не только ввела в обращение это понятие, но и настаивает, что такое облако играет ключевую роль в облачной концепции, поскольку именно с ним имеет дело конечный пользователь и именно под его потребности следует в конечном итоге выстраивать и частные, и публичные облака.

Разумеется, в рамках одной публикации невозможно сколь-нибудь подробно рассказать обо всем новом, что прозвучало на конференции, поэтому ограничимся тезисным изложением наиболее существенных объявлений, преимущественно касающихся персональных и частных облаков.

ShareFile как фундамент платформы персонального облака Follow-Me-Data Fabric В октябре, незадолго до форума Citrix Synergy в Барселоне, компания приобрела облачный сервис хранения данных ShareFile, который станет ключевым

компонентом новой фирменной платформы Follow-Me-Data Fabric, предназначенной для совместного использования бизнес-данных широким кругом приложений, устройств и сервисов. Марк Темплтон назвал ShareFile аналогом сервиса Apple iCloud, но только для бизнес-пользователей.

Предполагается, что ShareFile можно будет использовать как самостоятельный сервис через браузер либо посредством универсального программного клиента Citrix Receiver. Этот сервис также будет доступен из среды GoToMeeting — продукта компании для организации онлайн-совместной работы.

Как отметил Бернардо ди Альбергария, вице-президент и руководитель направления совместной работы в подразделении Citrix Online, в обновленном GoToMeeting объединены два типа сервисов для совместной работы — хранение и обмен файлами и конференц-связь. Как можно было судить по демонстрации в Барселоне новой версии GoToMeeting с интегрированным интуитивно понятным рабочим пространством (Workspaces), это ПО сочетает возможности проведения в реальном времени многоканальных видеоконференций с трансляцией HD-видео, аудио, передачи файлов и совместной работы над документами и вполне сможет конкурировать с аналогичными решениями, доступными на рынке, после выхода на рынок в первом полугодии 2012-го.

Специальное внимание — сегменту СМБ К Citrix Synergy в Барселоне компания приурочила анонс выпуска в IV квартале нового коробочного решения VDI-in-a-Box 5, разработанного совместно со специалистами фирмы Kaviza, специализирующейся на виртуализации десктопов и приобретенной Citrix в мае 2011 г. Это решение выполняется на одном сервере и позволяет организовывать доставку централизованно управляемых виртуальных десктопов (ВД) на различные устройства. В новую версию включены средства упрощения развертывания ВД, такие как визарды для администраторов Windows, а также поддержка трех самых распространенных гипервизоров — Microsoft Hyper-V, Citrix XenServer и VMware vSphere. Согласно Citrix, VDI-in-a-Box 5 позволяет существенно упростить корпоративную ВД-инфраструктуру путем создания сети сконфигурированных серверов с непосредственно подключенными к ним СХД.

По словам Кришны Субраманиан, вице-президента по маркетингу и развитию бизнеса СМБ-подразделения Citrix, новинка предназначена для малых и средних предприятий с ограниченными бюджетом и техническими ресурсами.

Чтобы облегчить развертывание VDI-in-a-Box для СМБ-заказчиков, Citrix предлагает совместное применение этого решения и новой версии Citrix GoToManage, которая поможет разворачивать системы удаленного мониторинга и поддержки виртуальных десктопов.

Партнеры Citrix из числа ведущих ИТ-вендоров также проявили интерес к совместному с Citrix освоению сегмента СМБ. Так, Dell предлагает поставлять в комплекте с VDI-in-a-Box предварительно сконфигурированные серверы Dell PowerEdge, а Wise готова поставлять через общих с Citrix дистрибьюторов свой “нуль-клиент” (zero-framework client)

S10LE по специальной цене в 249 долл. Одновременно Citrix ввела новую партнерскую сертификацию в рамках своей программы Citrix Solution Advisor Program. Сертификация на SMB Specialist начнется в январе 2012 г. Как и положено, получившим данный сертификат партнерам будет предоставлен доступ к соответствующим маркетинговым и обучающим инструментам.



Марк Темплтон последовательно продвигает облачную концепцию Three PC

AppTitude от App-DNA станет частью портфеля Citrix

В Барселоне Citrix объявила о покупке фирмы App-DNA (сделка должна завершиться в IV квартале), специализирующейся в области миграции приложений и известной своим продуктом AppTitude. Это ПО помогает организациям обследовать используемые ими приложения на предмет апгрейда, виртуализации или иного усовершенствования. Оно также позволяет оценить, как приложение будет работать в новой среде, и выработать эффективную стратегию миграции. Роль таких инструментов особенно возрастает с приближением даты окончания поддержки Windows XP со стороны Microsoft в 2014-м.

Марк Темплтон объясняет приобретение App-DNA стремлением иметь в своем распоряжении инструмент, помогающий заказчикам не только осуществить перевод своих приложений на физические десктопы под Windows 7 (а в будущем и под

Windows 8), но и освоить методологию виртуальных распределенных сред.

В целом же покупка App-DNA — ключевой шаг в реализации фирменной модели Citrix Desktop Transformation model, объявленной год назад и направленной на предоставление заказчикам средств для обоснованного и быстрого перехода к виртуальным средам масштаба предприятия.

Развертывание и первый год существования VDI-проекта обойдутся заказчику на 25% дешевле, чем покупка и инсталляция такого же парка физических машин. Особенно перспективна BYOD (“принеси свое устройство”) — одна из ключевых современных тенденций в корпоративных ИТ.

В целом же покупка App-DNA — ключевой шаг в реализации фирменной модели Citrix Desktop Transformation model, объявленной год назад и направленной на предоставление заказчикам средств для обоснованного и быстрого перехода к виртуальным средам масштаба предприятия.

HDX на чипе

Набор технологий Citrix HDX (High-Definition User Experience) появился в 2009 г. в качестве дополнения к ВД-решению XenDesktop. В состав HDX входят несколько решений, которые обеспечивают доставку обрабатываемого на сервере мультимедийного контента на клиентское устройство с минимальным ущербом для качества. Очевидно, такое устройство должно обладать определенными аппаратными ресурсами, т. е. быть достаточно мощным компьютером.

В Citrix решили расширить спектр устройств, способных поддерживать HDX, предложив рынку аппаратную реализацию этого набора технологий. Реализовать данную идею стало возможно благодаря сотрудничеству с разработчиками эталонные дизайны Texas Instruments и

NComputing и использованию стандартных электронных компонентов. Новый чип, продемонстрированный в Барселоне, как утверждается, может встраиваться в самые разнообразные устройства под названием HD Zero Client — сетевые мониторы, киоски, ТВ-приставки и т. п., что делает их применимыми для непосредственного использования в составе ВД-решений без подключения к компьютеру.

Пока HDX-чипы разработаны для архитектуры ARM; первые устройства на их основе, как обещано, появятся на рынке в начале 2012-го по цене менее 100 долл. Позднее будут созданы реализации для архитектуры x86.

Как считает Марк Темплтон, аппаратная реализация HDX превращает десктоп из устройства в сервис, доставляемый куда угодно.

Отметим, что хардверное начинание софтверной компании было вполне дружелюбно воспринято рынком — во всяком случае, о его поддержке уже заявили Dell, HP, Fujitsu, LG и Huawei.

Инновации и BYOD помогут кардинально снизить стоимость VDI

В Citrix хорошо понимают, что вопрос стоимости VDI-проекта — один из самых важных для предприятий. Поэтому в компании активно ищут пути снижения стоимости развертывания ВД-решения. Марк Темплтон полагает, что уже сегодня во многих случаях капитальные затраты на VDI-проект на базе XenDesktop могут быть ниже стоимости установки физических машин. А благодаря новым достижениям компании и ее партнеров в течение ближайших шести месяцев виртуальные десктопы окажутся дешевле физических. К таким инициативам относятся упомянутые выше аппаратная реализация HDX; расширение возможностей XenDesktop (FlexCast, Personal vDisk, IntelliCache, WAN-оптимизация); фирменный Success Accelerator для адаптации лучших практик; бесплатный инструмент Virtual Desktop Assessment; достижения индустриальных партнеров Citrix в таких областях, как дедупликация данных, динамическое выделение ресурсов, повышение плотности серверов в виртуализированных средах.

По оценкам г-на Темплтона, все эти инициативы приведут к тому, что развертывание и первый год существования VDI-проекта обойдутся заказчику на 25% дешевле, чем покупка и инсталляция такого же парка физических машин. Он особо отметил перспективу BYOD (“принеси свое устройство”) — одной из ключевых современных тенденций в корпоративных ИТ. Предлагаемый Citrix универсальный софтверный клиент Receiver уже сегодня позволяет использовать разнообразные мобильные устройства (в том числе планшеты и смартфоны) в качестве виртуальных десктопов (об этом убедительно свидетельствовала демонстрация iPad “под” Windows 7). Если позволить сотрудникам компаний пользоваться своими устройствами в корпоративных виртуальных средах, то компании еще больше смогут сэкономить на VDI-проектах, доведя их стоимость до 50% стоимости парка физических десктопов, считает г-н Темплтон. Кому-то покажется, что это шутка, но последние данные исследований подтверждают правомочность такого подхода. Так, согласно данным исследования, проведенного CIO Insight в США с 6 сентября по 7 октября 2011 г. и охватившего 382 предприятия с более чем 50 сотрудниками, 93% американских предприятий изучают возможность использования, тестируют или уже используют планшеты (31% находится на фазе тестирования или пилотного внедрения).



Максимальная производительности при минимальном расходе электроэнергии — автоматически.

Процессор Intel® Xeon® серии 5600

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®

Сократите на 60% эксплуатационные расходы*



Суперкомпьютерный комплекс установлен в Южно-Уральском государственном университете (ЮУрГУ), Челябинск, 2010 г.

Самое энергоэффективное суперкомпьютерное решение в СНГ на базе процессоров Intel® Xeon® позволяет существенно снизить стоимость владения (TCO):

- максимально эффективное жидкостное охлаждение на уровне системных плат
- дополнительные возможности экономии за счет режима free cooling
- очень низкий показатель использования электроэнергии (PUE) для ЦОД менее 1,2
- повышенная надежность
- отсутствие шума и вибрации
- сокращение площади ЦОД в 2,5-3 раза

ПОБЕДИТЕЛЬ НОМИНАЦИИ «ЛУЧШЕЕ В РОССИИ И СНГ СЕРВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ НА БАЗЕ ПРОЦЕССОРОВ INTEL® XEON®»**

* экономия затрат на электроэнергию (в руб.) благодаря эксплуатации решения компании РСК
** награда корпорации Intel по итогам конкурса за 2010 год

РСК

Ведущий в России и СНГ разработчик и интегратор суперкомпьютерных решений нового поколения на основе архитектур и технологий корпорации Intel и передового жидкостного охлаждения

Москва, Кутузовский проспект 36, стр. 23, ст. м. «Кутузовская». Тел.: (495) 640-31-07, email: HQ@rsc-skif.ru, www.rscgroup.ru



Корпорация Intel не несет ответственность и не осуществляет проверку добросовестности или достоверности каких-либо утверждений или заявлений относительно конкретных компьютерных систем, упоминание о которых содержится в данной рекламе.

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 30 (780) • 15 НОЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **Выбор** конкретного решения СПО остается за государством
- 1 **На открытии** двухдневного форума Microsoft в Москве собралось около 3000 ИТ-специалистов
- 1 **IBM** анонсировала новые решения для перевода ИТ-инфраструктуры предприятий на облачные рельсы
- 2 **Оригинальная** трехкомпонентная облачная концепция Citrix наполняется конкретными технологиями

ИТ-БИЗНЕС

- 8 **Компания РТС** подвела итоги 2011-го финансового года
- 8 **Продукты Microsoft Business Solutions** становятся доступнее российским пользователям
- 10 **Ник Уотсон:** “Мы сосредоточены на том, чтобы архитектурные решения HP были проще, чем у конкурентов”

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 11 **Motorola Solutions** выпустила свой первый бизнес-планшет с 7-дюймовым экраном

ИНФРАСТРУКТУРА

- 12 **Kontron** усиливает миниатюризацию своих продуктов



- 12 **Технологические инновации** вывели NetApp в пятерку мировых фирм с ежегодным ростом свыше 25%
- 12 **Очередное новшество** на рынке средств отображения — лазерно-люминофорные дисплеи

- 13 **Пол Отеллини:** “Конкуренция на рынке планшетов далека от завершения”

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 14 **Новая стратегия SAP:** “Инновации на службе вашего бизнеса”

ЭКСПЕРТИЗА

- 15 **Востребованность** краудсорсинга неизменно возрастает

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 16 **Перспективы** мобильных решений на российских предприятиях

PC WEEK REVIEW: ДОКУМЕНТООБОРОТ

- 17 **Трудный выбор:** система электронного документооборота или ЕСМ?
- 22 **Дмитрий Романов:** “Внедрение СЭД — не самоцель, а средство повышения производительности труда, развития предприятия”
- 23 **О роли системного интегратора** в процессе автоматизации управления документами
- 24 **Решение актуальных задач** по автоматизации документооборота в транспортно-логистических и промышленных компаниях с помощью ЕСМ-системы

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	11	PTСофт	12	Intel	13
Ай-Тек	17	Центр компьютерных разработок	17	Kontron	12
Айти	16,17,22	ЭОС Софт	17,24	Microsoft	1,11
АстроСофт	17	ABBYY	6,17	Motorola Solutions	11
ГНУ/ЛинуксЦентр	6	Apple	16	NetApp	12
ДокиВижн	17	Citrix Systems	2	Nokia	16
ИнтерТраст	17	DIRECTUM	17	OpenText	17
КС-Консалтинг	24	EMC	17	Polymedia	12
МедиаЛогия	6	HP	10	PRYSM	12
ПингВин Софт	1	IBM	17	РТС	11
Роснано-Информ	16	IBS	17,22	SAP	14

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Решение суда, оправдавшего RU-CENTER, будет обжаловано

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

В Федеральной антимонопольной службе мне сообщили, что решение московского Арбитражного суда отнюдь не является точкой в разбирательстве ФАС и RU-CENTER.

Напомню, решение арбитража было вынесено 1 ноября в пользу регистратора доменов RU-CENTER, которого ранее ФАС обязала перечислить в бюджет Российской Федерации незаконно полученные доходы во время начала открытой регистрации в кириллической доменной зоне .RF в размере 239 360 212 руб.

Сейчас RU-CENTER, судя по сообщению на сайте компании, с удовлетворением празднует победу. Однако, как стало ясно из общения с представителями ФАС, там уже принято принципиальное решение обжаловать вердикт Арбитражного суда, и подачи соответствующих документов в вышестоящую инстанцию можно ожидать еще до Нового года...

Облачные сервисы и вопросы их обновления

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

Когда говорят о достоинствах облачных SaaS-сервисов (да и других — PaaS и IaaS), то всегда упоминают отсутствие проблемы обновления — теперь заказчику не нужно думать об этом, за него все сделает провайдер.

Признаться, этот тезис мне представляется очень странным. Но еще более странно то, что он никогда не встречает возражений. Но ведь от того, что вы перекладываете проблему с себя на кого-то другого, она не перестает быть проблемой.

Примеров сколько угодно. Возьмем в качестве такового обновление настольной ОС. Раньше нужно было взять диск с очередными SP, выполнить процедуру установки ... А теперь все делается автоматически через Интернет без моего участия.

Очень хорошо, но вот только...

1. Мне нужно сделать очень срочное дело, но ПК неожиданно для меня начинает обновление, которое длится 10—15 мин, а потом предлагает перезагрузить ПК.

2. В какой-то момент я обнаруживаю, что мой почтовый клиент Windows работает как-то не так. Некоторые нужные функции стали недоступными. Проходит

два месяца — опять стали доступными... А теперь представьте: я открываю свой нетбук и увижу там Windows 7 вместо WinXP, и половина моего прикладного ПО уже не работает...

2012-й: всеобщая мобилизация по версии Gartner

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

Типичный тинэйджер посылает 4762 текстовых сообщения за месяц (более сотни в день); мировой IP-трафик вырастет к 2015-му в четыре раза; за сутки на YouTube просматривается пара миллиардов видео; 30 млрд. сущностей (посты, фотки...) добавились в Facebook за последний месяц.

Эти оценки привели выступавшие на октябрьском Gartner Symposium IT/Expo 2011, в связи с чем 2012-й был объявлен годом мобильных вычислений. Уже в следующем году, обещает Gartner, начиная от уровня 75+ долл. (!) появятся смартфоны с двумя и четырьмя ядрами, крупными экранами высокой четкости, воспроизводящие 3D-графику и HD-видео, со всевозможными датчиками (акселерометры, гироскопы, компасы, барометры и пр.)...

Интерфейсы с будущим

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

Завершилось очередное состязание искусственных и естественных интеллектов. На прошедшем в октябре уже в 21-й раз турнире Loebner Prize Competition проверялась способность программ-ботов имитировать виртуальный процесс общения. Судьи в случайном порядке общались с участниками в текстовом чате, не зная, кто из них человек, а кто программа, что и пытались угадать. При этом задавались вопросы, требующие не просто механического разбора текста вопроса и выявления ключевых слов, а понимания смысла — экзаменаторы постоянно задавали несложные логические тесты.

How many letters are in the word 'banana'?

There are 6.

Do you prefer white or black coffee?

Black is beautiful.

Ни одна из программ не смогла в финале обмануть экспертов, а победителем в турнире стала программа Rosette, автор которой, Брюс Вилкокс, получил 4 тыс. долл. Однако большее внимание привлек бот CleverBot, который в ходе предвари-

тельных тестов в Индии набрал 59,3% “достоверности”, а человек — 63,3%. На турнир этот бот почему-то был представлен в урезанной версии...

За электронные госуслуги, оказанные сверх лимита, придется платить

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

Сколько было разговоров о перечне госуслуг, которые должны оказываться населению в электронном виде. Но почему-то никогда публично не поднимался вопрос о том, на какой основе должны оказываться эти услуги — бесплатной или коммерческой. Видимо, многие считали само собой разумеющимся, что госуслуги оказываются бесплатно (т. е. за счет налогоплательщиков). И зря.

В информационной рассылке ИА “Гарант” под названием “Мониторинг законодательства в области информационных технологий и телекоммуникаций за октябрь 2011 года” приведено краткое описание постановления Правительства РФ от 24 октября 2011 г. № 860 “Об утверждении Правил взимания платы за предоставление информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления”...

Почему я не перешел на “Google-Документы”

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

Я много читал о трудностях перехода на облачные технологии. Правда, большей частью это были умозрительные соображения, которым я почему-то не очень доверяю. Поэтому решил поставить эксперимент на себе.

Скажу сразу — в успехе я был совершенно уверен. Задача-то пустяковая — перейти с OpenOffice.org на “Google-Документы”. Тем более что офисный пакет я использую крайне редко. Некоторые мои работодатели любят формат DOC и требуют присылать им документы именно в нем. Технология такая: я набираю текст в Gedit, копирую его в OpenOffice.Writer, сохраняю в DOC-формате, отправляю работодателю.

Однако без “стационарного” офисного пакета я продержался меньше месяца. Причина проста — облакам нужен Интернет. Именно он — то самое слабое звено. Я не знаю, как с этим обстоят дела в Европе, но в России провайдеры не гарантируют потребителю равным счетом ничего...

США подозревают Россию и Китай в кибернетических атаках

Сергей Стельмах,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

Холодная война закончилась. Это утверждение опровергает отчет управления национальной контрразведки США, составленный по данным из многих источников — от разведанных и до заключений специалистов по ИТ-безопасности. Причиной появления отчета являются кибернетические атаки на государственные и научные учреждения США в течение трех последних лет.

В отчете высказывается предположение, что к организации данных атак причастны некоторые государства, включая Китай и Россию. Китай, как водится, на первом месте, Россия — на втором. Управление контрразведки усматривает за этими атаками промышленный шпионаж. Одна из последних атак — Nitro (жертвы этой кибератаки — до 50 частных компаний в США и Великобритании, имеющих отношение к оборонной и химической промышленности).

В отчете нет доказательств вины кого-либо государства. На этом основании МИД Китая раскритиковал его в пух и прах. Возникает логический вопрос: одно государство (США), не имея доказательной базы, обвиняет другое государство (Россию) в причастности к кибернетическим атакам. Зачем?

“Альт Линукс”: ставка на консерватизм

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

Вышел центральный продукт шестой платформы компании “Альт Линукс” — “Альт Линукс 6.0 Кентавр”. Подробные обзоры этого дистрибутива наверняка еще будут, я же хочу обратить внимание на одну любопытную деталь. Рабочим столом в системе выбран GNOME 2.

Решение, с одной стороны, весьма консервативное, а с другой — очень смелое. Насколько я понимаю, развитие этой ветки интерфейса GNOME практически прекращено. Новых идей у независимых разработчиков нет, а вылизывать код им скучно. И вот в такой ситуации, как мне кажется, должно начать работать одно из главных преимуществ СПО. Какая-либо коммерческая компания может самостоятельно продолжить разработку GNOME 2, ведь исходные тексты доступны и лицензия этого не запрещает...

Lenovo рекомендует Windows® 7.

lenovo

НЕ МЕЧТАЙ

ДЕЙСТВУЙ

**СРЕДСТВО,
ДОСТОЙНОЕ
ВАШИХ ЦЕЛЕЙ!**

НОВЫЙ THINKPAD® X1 ОТ LENOVO

Легендарная мощь ThinkPad® в сверхтонком 16,5 мм корпусе. Жесткий диск в магневой броне – надежная защита от любых потрясений. Процессоры второго поколения Intel® Core™ i5 обеспечат многозадачность без потери производительности на всем пути следования. Зарядка батареи до 80% за полчаса, благодаря новой технологии RapidCharge, позволит не останавливаться на достигнутом. ThinkPad® X1 – ноутбук для тех, кто не готов идти на компромиссы.

Узнайте больше на www.lenovo.com/ru.

Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.
* Сила действия внутри. Реклама.





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

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. БЛИНKOVA, 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 лицензионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и материалов под грифом "PC Week promotion", "Специальный проект" и "По материалам компании" редакция ответственности 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", "Гелиос" фирмы TypeMarket.

НПП: итоги...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

лиз мирового и отечественного опыта внедрения фондов алгоритмов и программ, разработанных документов", "Анализ отечественного законодательства в части, касающейся правообладания алгоритмами и программами, разработанными в рамках государственного заказа".

В ходе патентных исследований и анализа корректировок, которые необходимо внести в существующие нормативно-правовые акты для обеспечения эффективной деятельности фонда алгоритмов и программ, члены рабочей группы проекта подготовили рекомендации о принятии восемнадцати новых правовых актов. Заказчику представлены материалы с возможными вариантами сертификационных испытаний программных средств и автоматизированных систем, а также порядок проведения аттестационных мероприятий и сроки ввода этих решений в эксплуатацию.

Участник проекта директор "ГНУ/ЛинуксЦентра" Павел Фролов, чья компания занималась аналитикой, привел данные проведенных исследований по разным странам и регионам, согласно которым наиболее значимых результатов в продвижении СПО в свои госструктуры достигли Бразилия и Евросоюз. Другим странам при внедрении СПО, как правило, не хватает со-

стороны государства настойчивости и планомерных действий в этом направлении в долгосрочной перспективе. Кроме того, вендоры (среди которых безусловным лидером выступает Mi-



Павел Фролов: "Использование бесплатной лицензии на СПО должно быть четко узаконено на государственном уровне"

rosoft), узнав о намерениях того или иного государства заменить проприетарные программы на СПО, резко снижают цены на свои лицензии (есть примеры, когда Microsoft в ряде стран снижала цены до 4 долл. за лицензию), с тем чтобы в перспективе не потерять свои позиции. Снижение, как правило, носит временный характер.

В финансово-экономическом обосновании создания НПП, составленном экспертами из РАСПО, спрогнозирована возможность прямой экономии в период 2012—2020 гг.: на приобретение программных средств — до 80% (в федеральных органах власти РФ — до 196 млрд. руб., в масштабах всей экономики страны — до 1720 млрд. руб.); на оплату услуг сторонних организаций и специалистов по ИКТ — до 50% (соответственно до 163 млрд. и до 1429 млрд. руб.).

Вместе с тем предстоящий переход отечественных госструктур с Windows на Linux тревожит как администраторов, так и

пользователей. Однако г-н Фролов, основываясь на собственном опыте, заверил, что стоимость переобучения администратора в этом случае составит всего 50 тыс. руб. (при его зарплате 100 тыс.) и займет четыре недели. Причем с Windows XP перейти на Linux, по его словам, проще, чем, скажем, на Windows 7. Что касается пользователей, то им не придется переучиваться вовсе, так как в Linux, считает Павел Фролов, можно установить все необходимые приложения и настроить рабочую среду (кнопки, надписи и пр.) таким образом,

чтобы она не отличалась от привычной.

Один из моментов, создающих проблемы в нашей стране, — это свободные лицензии на СПО, которые выдаются пользователю в электронном виде. Как пояснил директор "ГНУ/ЛинуксЦентра", использование таких лицензий в принципе не входит в противоречие с российским законодательством. Однако известны случаи, когда в регионах проверяющие правоохранительные органы, не получив от фирмы подтверждения на право использования СПО в виде бумажной лицензии с печатью, опечатывали и вывозили из помещения компьютерное оборудование "для проверки за-

конности его применения с учетом авторских прав". Это фактически парализовывало деятельность компании и ставило ее на грань банкротства. Руководителю такой фирмы приходилось "срочно решать вопрос", что приводило к коррупции. Для решения этой проблемы, по мнению Павла Фролова, использование бесплатной лицензии на СПО должно быть четко узаконено на государственном уровне.

Дмитрий Комиссаров считает, что с окончанием этапа разработки сделан первый шаг на пути к технологической независимости России от западных поставщиков проприетарного ПО, но впереди предстоит ещё большая работа по наполнению фонда алгоритмов и программ. "И то, что уже на первом этапе проекта российские компании выполнили все взятые на себя обязательства, вселяет уверенность, что НПП будет создана", — сказал он.

Сейчас объем отечественного рынка СПО составляет, по оценке г-на Комиссарова, 3 млрд. руб., но через несколько лет может превысить 10 млрд. Переход на СПО следует осуществлять постепенно и только там, где это эффективно, и его обязательно должны предвзреть пилотные проекты. При этом проприетарное программное обеспечение, от которого полностью никто не собирается отказываться, и свободное ПО будут сосуществовать. ■

TechEd Russia...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

не не приводил, но при этом по ходу выступления не раз говорил о важности местного рынка для компании и о намерении расширить свое присутствие здесь.

По ходу пленарной части конференции был сделан ряд анонсов. В частности, было объявлено о начале работы русскоязычной версии реализованного на базе облачной платформы Windows Azure портала Microsoft Virtual Academy (MVA) — онлайн-академии, позволяющей бесплатно пройти обучение по продуктам и технологиям Microsoft (сейчас доступно три курса по технологиям виртуализации). Было также сказано о том, что 23—24 мая 2012 г. в Подмоскowie пройдет вторая ежегодная конференция по разработке DevCon'12, регистрация на нее откроется в декабре нынешнего года. По ходу своего выступления Кевин Тернер упомянул также, что Microsoft Dynamics AX, Sharepoint 2010, SQL Server и Unified Communications будут использоваться в информационной системе зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 г.

Основной же темой TechEd Russia стало обсуждение новых веяний в сфере ИТ, а также будущего платформ и продуктов Microsoft, таких как Windows, Windows Server, Visual Studio, Windows Azure, Windows Phone, Office 365. Для их представления "из первых рук" на конференцию приехала большая группа специалистов и менеджеров из штаб-квартиры Microsoft во

главе корпоративным вице-президентом по инструментам разработки корпорации С. Сомасегааром. Главный фокус мероприятия был нацелен на облачные технологии и сервисы, реализованные в виде публичной платформы Windows Azure и частного облака. На конференции были представлены первые сервисы российских разработчиков, выполненные на базе Windows Azure — услуги компании "Медиа-логия" по анализу медиа-пространства и набора ABVYY Cloud OCR SDK для разработчиков бизнес-решений с использованием технологий распознавания текстов. Компания ABVYY объявила также о намерении перевести около четверти миллиона конечных пользователей сервиса для распознавания текстов ABVYY Fine-Reader Online на Azure в краткосрочной перспективе, что должно позволить ей в полтора раза сократить расходы на поддержку сервиса.

На TechEd Russia также прошла пресс-конференция, на которой президент Фонда "Сколково" Виктор Вексельберг и Кевин Тернер объявили о расширении совместной программы поддержки инновационных стартапов в России, реализуемой в рамках договоренностей, закрепленных в подписанном годом ранее протоколе о намерениях.

Теперь стартапы, прошедшие квалификационный отбор, получившие грант Фонда посевного финансирования Microsoft и ставшие резидентами "Сколково", смогут получить сораз-



Вручение первого совместного гранта Microsoft и "Сколково" (слева направо): Виктор Вексельберг, Александр Турков (Фонд "Сколково"), Константин Ламин, Николай Прянишников (президент Microsoft в России) и Кевин Тернер

мерный грант со стороны Фонда "Сколково". Кроме того, резиденты "Сколково" смогут бесплатно присоединиться к партнерской сети Microsoft Partner Network на уровне "участника сообщества". Кроме того, они смогут оформить подписку на пакет предложений Microsoft

Action Pack (MAPS) и получить доступ к широкому спектру ПО для внутреннего пользования, включая лицензии на Microsoft Office Professional Plus 2010, Windows 7 Professional и целый ряд других продуктов Microsoft по льготной цене, а также бесплатную техническую поддержку. Был объявлен первый получатель совместного гранта Фонда посевного финансирования Microsoft и Фонда "Сколково" — компания

SPEEREO, реализовавшая проект POITry — приложение, объединяющее голосовое общение с возможностями геолокации современных мобильных платформ. Там же ее генеральному директору Константину Ламину был вручен чек на сумму 1 500 000 руб. ■

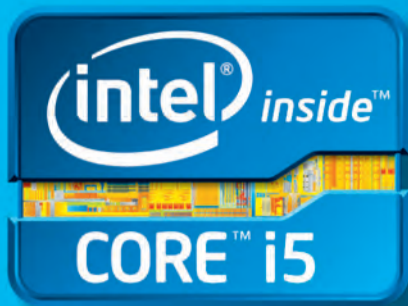
ВКРАТЦЕ

IDC оценила российский рынок устройств печати в III кв. 2011 г.

По данным IDC, в III квартале 2011 г. в нашу страну было поставлено свыше миллиона принтеров, копировальных устройств и МФУ (форматов А4—А2) общей стоимостью 271,5 млн. долл. По итогам квартала рынок печатных устройств увеличился на 1% в штучном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидирующим поставщиком по итогам квартала по-прежнему остается HP, чья рыночная доля составила 50%. Второе и третье места достались соответственно Canon и Samsung.

Из отчета IDC следует, что лазерная технология по-прежнему доминирует на российском рынке печатных устройств: доля продуктов данной технологии в совокупном объеме поставок увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 67%.

Интересно отметить, что в противовес струйным принтерам и МФУ поставки монохромных лазерных устройств показывают устойчивый рост (18,8% в штучном выражении). В денежном выражении сегмент увеличился на 10,9%, что объясняется снижением цен на лазерные МФУ и принтеры, а также преобладанием поставок дешевых (стоимостью до 399 долл.) устройств. В. М.



**Новый уровень вашей
производительности, который вы
сможете увидеть и почувствовать.**

2-е поколение процессоров Intel® Core™ i5

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®.



УЗВТ Avant V602

Не упуская мелочей



**УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ**

УЗВТ Avant V602 на базе процессора Intel® Core™ i5 второго поколения — решение задач любой сложности

620137 Екатеринбург, ул. Комвузовская, 9-А , телефон: +7 (343) 3659411, факс: +7 (343) 3659422, www.uzvt.ru, www.avtomatix.ru, sales@uzvt.ru



intel inside™

CORE™ i5

Умный.
И это видно.



Рейтинг процессора

Корпорация Intel не несет ответственность и не осуществляет проверку добросовестности или достоверности каких-либо утверждений или заявлений относительно конкретных компьютерных систем, упоминание о которых содержится в данной рекламе. www.intel.com/go/rating

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

Планы PTC в России

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания PTC подвела итоги 2011-го финансового года и поделилась планами развития бизнеса в России. Оборот компании в мире вырос на 15,8% и достиг 1,17 млрд. долл. «Год был успешным — нам удалось превысить докризисный уровень, — сказал Александр Тасев, генеральный директор PTC в России и СНГ. — Планируем к 2014 г. увеличить выручку на 35—40%». Он возглавил российский офис PTC лишь недавно, но хорошо известен на отечественном рынке САПР, так как в 2005—2010 гг. руководил российским отделением компании Autodesk.

В нынешнем году в жизни PTC произошло важное событие — ребрендинг. Компания переименовала САПР Pro/Engineer в Creo и внесла в нее ряд серьезных изменений. «Главное в Creo — это модульность. Теперь инженеры могут использовать только те средства проектирования, которые им нужны, но при этом иметь полный доступ к платформе управления данными», — объяснил Александр Тасев. Дело в том, что Creo (как и Pro/Engineer) тесно интегрирована с системой управления инженерными данными Windchill. По словам г-на Тасева, продажи этого продукта растут быстрее остальных, так как помимо промышленных предприятий его могут использовать компании других отраслей, которым требуются оперативный доступ к корпоративным данным и поддержка коллективной работы. Это позволяет PTC выйти за пределы своего традиционного рынка. Так, в 2011 г. заметное место в ее обороте заняли новые отрасли — розничная торговля (8%), биотехнологии (11%). Расширение охвата — актуальная тенденция в области САПР/PLM. На Западе рынок САПР уже достиг насыщения, и ведущие поставщики стараются найти новые направления роста.

Но в России PTC фокусируется на промышленной индустрии, так как считает, что в нашей стране до насыщения

еще далеко. Такая стратегия приносит плоды. Так, оборот PTC в России и СНГ вырос по сравнению с 2010-м более чем на 50%, а число новых заказчиков — на 35%. Самым успешным был последний квартал, в течение которого удалось удвоить выручку. При этом в России были заключены пять из десяти самых крупных не прямых сделок в Европе. Заказчики пока не раскрываются. Известно лишь, что они из аэрокосмической, радиоэлектронной, судостроительной, оборонной и электроэнергетической отраслей.

Александр Тасев отметил, что рост продаж Creo составил 80%. Но, по его словам, многие продолжают использовать Pro/Engineer, а на Creo переходят в случае новых проектов. Он также упомянул успех нового для российского рынка продукта Quality Solutions, созданного на базе системы компании Relex, приобретенной пару лет назад. Это решение предназначено для управления качеством изделий и пользуется спросом в тяжелом машиностроении и аэрокосмической отрасли.

Рассказывая о стратегии PTC в России, Александр Тасев остановился на проблемах нашего машиностроения. «Национальными особенностями являются низкое качество продукции и высокая цена. С такими характеристиками трудно завоевать мировой рынок, — убежден он. — Но эту проблему можно решить». Нужна единая информационная среда, которая позволит предприятию управлять всей своей деятельностью, предоставляя сотрудникам, партнерам и клиентам доступ к информации о продукции. «Главное — это обеспечить доступ к информации, контроль и взаимодействие в процессе работы», — считает он.

Данная идея не нова. Для ее реализации предназначена технология PLM, ко-

торую уже десять лет продвигают ведущие игроки этого рынка. Но массовое ее распространение сдерживается сложностью внедрения, которая заключается в том, что помимо установки софта необходимо проводить серьезные организационные изменения, позволяющие связать воедино проектирование и производство для повышения эффективности работы.

«Основная проблема в том, что в России многие предприятия до сих пор работают так, как было принято в советские времена. Но мир изменился, и им тоже надо меняться, а это — трудно», — констатировал Александр Тасев.

По его словам, задача PTC — утвердить технологию PLM а качестве стратегического инструмента для отечественного машиностроения. Для этого компания собирается расширить территориальный охват. Сейчас у нее два офиса — в Москве и Санкт-Петербурге. В ближайшее

время планируется открыть офис на Урале или хотя бы обзавестись там представителем.

Перемены коснутся и партнерской сети. В России у PTC девять партнеров и по одному на Украине и в Белоруссии. По словам Александра Тасева, большие инвестиции будут направлены на то, чтобы помочь партнерам развивать бизнес в регионах. «Если они туда не пойдут, мы будем привлекать новых партнеров для расширения охвата», — сказал он.

Планируется усовершенствование структуры сети. «Возможно, будет деление партнеров по продуктам и компетенции», — сообщил Александр Тасев. — Мы собираемся в следующем году создать два уровня квалификации по PLM. Тогда партнеры с более высоким уровнем получат преимущества при работе с клиентами, выдвигающими высокие требования».

В работе московского офиса прошла реорганизация. «Раньше фокус был направлен на продажи через партнеров, а теперь будем уделять больше внимания



Александр Тасев: «Я полагаю, что за несколько лет можно увеличить российский бизнес PTC в 5—10 раз»

работе с заказчиками, хотя напрямую продавать по-прежнему не будем. Собираемся поддерживать заказчиков на местах, чтобы лучше понимать их потребности и доносить до них преимущества PLM», — объяснил Александр Тасев.

Инвестиции направлены и на локализацию продуктов. Уже идет русификация Creo, а также адаптация системы под российские стандарты, такие как оформление чертежей, поддержка нормативов и производственных процессов. В целом продукты PTC сейчас локализованы на 80—90%. «Мы решаем вопрос адаптации двумя способами: включаем в стандартную поставку и даем возможность настройки в процессе внедрения. Если речь идет о чертежах, то здесь нет особых проблем. Сложнее дело обстоит с адаптацией производственных процессов. Для этого партнеры применяют свои готовые шаблоны, которые быстро внедряются. Но самый удачный случай — когда удается убедить клиента пересмотреть свои процессы и перейти на те, которые рекомендует PTC. Это непросто, но тогда они получают большое преимущество», — сказал Александр Тасев.

Для продвижения идей PLM среди профессионалов компания PTC уделяет внимание обучению. «Мы фокусируемся на вузах, но с недавних пор стали работать со школами, чтобы повысить интерес к инженерным профессиям», — заявил Александр Тасев. Вместе с партнерами компания открыла центры компетенции в Москве (при Бауманском институте), в Санкт-Петербурге (при университете ЛЭТИ) и в Харькове (при Харьковском государственном университете). В этом году PTC расширила академическую программу, добавив в нее бесплатное обучение преподавателей.

Компания надеется, что эти шаги позволят ей значительно увеличить бизнес в нашей стране. «Рынок САПР в России уже довольно насыщен, а рынок PLM — непаханое поле, — считает Александр Тасев. — Но потребности машиностроения очень велики».

Microsoft удалось увеличить выручку, снизив цену

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Подведены итоги любопытного эксперимента, проведенного российским представительством Microsoft Business Solutions, которое в декабре 2010 г. распространило специальное ценовое предложение по своей ERP-системе Dynamics NAV. В его рамках малые и средние предприятия имели возможность приобрести ограниченное число лицензий (до 20 рабочих мест) по существенно более низкой цене. Как заявил директор Microsoft Business Solutions в России Владимир Водянов, результаты указанной акции превзошли ожидания и полностью подтвердили правильность выбранной стратегии. Более того, вступает в действие аналогичная программа, которая продлится до 26 июня 2012 г.

Разъясняя суть этой стратегии, Владимир Водянов сказал, что ее целью было сделать продукты Microsoft более доступными для российских заказчиков. По сути речь идет о том, чтобы они могли выдерживать ценовую конкуренцию с решениями местных вендоров. Имена этих вендоров не назывались, но совершенно очевидно, что имелась в виду прежде всего компания «1С». Вспоминая предысторию, г-н Водянов откровенно признал, что долгое время в местном офисе Microsoft фактор цены считался далеко не самым первостепенным, однако проведенные исследования показали, что хотя затраты на лицензии в проектах по внедрению ERP-систем составляют не самую боль-

шую часть в общем бюджете, на психологическом уровне фактор цены очень силен. Типичный вопрос, который заказчик задаёт сам себе: «Почему мы должны платить в несколько раз больше за те же функции?»

Делая дисконтное ценовое предложение, руководство российского подразделения Microsoft Business Solutions шло на определенный риск, поскольку недостаточно сильный всплеск продаж в ответ на снижение цены мог в итоге привести даже к снижению общей выручки. Напомним, что тогда были предложены два пакета Dynamics NAV: базовый и расширенный. Первый предназначен для управления финансами, торговлей и расчета зарплаты, а второй предусматривает еще и функции управления производством, проектами и отношениями с клиентами. Рекомендованные розничные цены первого предложения составляли 23 тыс. и 41 тыс. руб. на одного пользователя за базовую и расширенную лицензию соответственно (что было эквивалентно 540 и 954 евро). Стандартная же цена указанных пакетов существенно выше: 1980 и 3498 евро соответственно. Каждый пакет включал не более двадцати клиентских лицензий, методологию внедрения Microsoft Dynamics Sure Step и двухгодич-

ную подписку на обновления. Акция распространялась только на Россию.

Действовала она шесть месяцев, но заметно повлияла на суммарные результаты всего финансового года: число заключенных контрактов выросло в 5 раз, клиентская база в расчете на одного партнера удвоилась, а количество партнеров, получивших новых заказчиков, выросло в 3 раза (около 30 из 50, входящих в партнерскую сеть по продукту NAV). И самое главное, несмотря на столь сильное снижение цены, за счет увеличения числа продаж суммарный доход по линейке NAV вырос. Как рассказал генеральный директор одного из ведущих партнеров Microsoft по продукту NAV — компании Navicon Group — Даниил Моргалюк, у них за прошедший год появился 21 новый заказчик, причем восемнадцать из них воспользовались специальным ценовым предложением. В году, предшествующем проведению акции, новых заказчиков было только двенадцать.

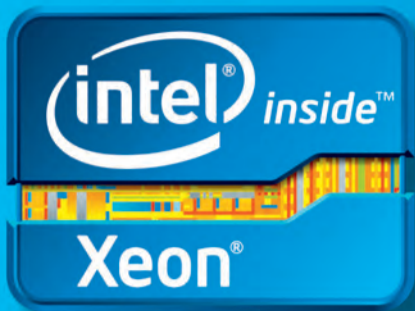
Одним из заказчиков, воспользовавшихся этим предложением, стала компания «ИКЕА Торг», являющаяся сервисным подразделением «ИКЕА России», отвечающим за ИТ, безопасность и финансовую службу. По словам ИТ-руководителя данного проекта Романа Несте-



Владимир Водянов: «Хотя затраты на лицензии в проектах по внедрению ERP-систем составляют не самую большую часть в общем бюджете, на психологическом уровне фактор цены очень силен»

рова, для реализации всех функций его компании было необходимо тридцать лицензий, но поскольку по акции можно было купить только двадцать, остальные десять они приобрели за полную цену. Владимир Водянов пояснил, что подобные варианты вполне допустимы. Можно даже, если в компании есть несколько независимых подразделений, приобретать комплекты лицензий со скидкой для каждого такого подразделения.

Объявленная аналогичная программа на первое полугодие 2012 г. несколько отличается от предыдущей. Теперь со скидкой можно купить не двадцать, а тридцать лицензий. Немного выросла цена одного рабочего места (до 25,2 тыс. и 44,6 тыс. руб. за базовую и расширенную лицензию). Кстати, с марта нынешнего года Microsoft перевела все свои прайс-листы на рублевую основу. «Переходя на взаиморасчеты в рублях, Microsoft стремится минимизировать валютные риски российских партнеров и берёт на себя расходы по осуществлению процедуры хеджирования», — заявил тогда президент компании «Microsoft Рус» Николай Прянишников, добавив, что компания планирует фиксировать рублевые цены на длительный срок. На примере данной акции видно, что реальная практика в отношении пусть и не регулярного, а только дисконтного прайс-листа немного отличается от сделанных тогда заявлений. Мало того, что цена лицензии выросла в рублевом исчислении, — будучи пересчитана в евро (по курсу на день объявления акции), она также оказалась выше, чем в прошлый раз (540 и 1053 евро соответственно).



Максимальная продуктивность в сочетании с исключительной надежностью.

Семейство процессоров Intel® Xeon® E3

Почувствуйте разницу с Intel® Inside.®

NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры

Niagara. Просто, удобно, надежно



Процессор Intel® Xeon® второго поколения на базе 32-нм производственной технологии может автоматически регулировать энергопотребление и точно настраивать производительность сервера в соответствии с потребностями приложений.

Серверы Niagara – мы знаем, как заставить технологии работать на вас.

www.niagara.ru
Ниагара Компьютерс, Москва
Донской 5-й проезд, 15
Телефон: (495) 955-55-50 (многоканальный)



Корпорация Intel не несет ответственность и не осуществляет проверку добросовестности или достоверности каких-либо утверждений или заявлений относительно конкретных компьютерных систем, упоминание о которых содержится в данной рекламе.

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

“Спрос на сетевые решения в России огромен”

Радикальные изменения, происходящие в построении инфраструктуры обеспечения обработки данных, связанные с виртуализацией ИТ-ресурсов, их централизацией в крупных ЦОДах и предоставлении ИТ в виде сервисов, в том числе облачных, активизировали ведущих ИТ-вендоров, обострили конкуренцию в их среде, стимулировали поиск новых подходов к организации обработки данных, к построению необходимых для этого решений. О том, какую позицию занимает корпорация HP с точки зрения сетевого обеспечения этого процесса, научному редактору PC Week/RE Валерию Васильеву рассказал глава подразделения HP Networking в регионе EMEA Ник Уотсон.

ИНТЕРВЬЮ

PC Week: Как HP сегодня позиционирует рыночные предложения подразделения HP Networking: где их место в сетевой инфраструктуре и кто их основной потребитель?

НИК УОТСОН: Сегодня в продуктовом портфеле HP Networking есть предложения для широкого класса корпоративных заказчиков — от крупных бизнес- и государственных структур до предприятий среднего и малого масштаба. Наша унифицированная архитектура HP FlexNetwork позволяет этим организациям и компаниям построить современную ИТ-инфраструктуру с возможностью использования мультимедийного контента, виртуализации, мобильных средств коммуникации и облачных вычислений. Мы также ориентированы на создание средств управления сетевой средой, где у нас есть хорошие ценовые предложения.

PC Week: Представители HP нередко упрекают своего конкурента, корпорацию Cisco, в необоснованной дороговизне ее оборудования. Можно ли сравнить цены по конкурирующим продуктовым позициям?

Н. У.: Мы не сравниваем цены наших продуктов с конкурирующими — мы сосредоточены на том, чтобы наши архитектурные решения были проще, чем у конкурентов. Наши сегодняшние архитектурные подходы учитывают стратегические изменения в организации компьютерных вычислений, в первую очередь виртуализацию ИТ-ресурсов. За счет упрощения архитектуры вычислительного центра, достигаемого с помощью наших предложений, те, кто хочет воспользоваться ими, могут экономить до 50% на капитальных и операционных расходах по сравнению с конкурирующими архитектурными предложениями.

PC Week: В сентябре прошлого года генеральный директор HP в России Александр Микоян заявил, что после интеграции компании 3Com в департамент HP Networking корпорация HP получила все основания для того, чтобы занять в сегменте оборудования Enterprise LAN первую позицию, обогнав многолетнего устойчивого лидера этого направления Cisco. По оценкам г-на Микояна, у HP на это должно уйти не более полутора-двух лет. Каким образом это будет достигнуто, в частности, в России?

Н. У.: Прежде всего отмечу, что у HP есть инфраструктурное преимущество, заключающееся в способе подключения сетевых компонентов к серверной части и к системам хранения данных. Это позволяет заказчикам взглянуть по-новому на ИТ-инфраструктуру и управление ею. Мы видим, что корпоративные пользователи не хотят отказываться от возможности получать на рабочих местах информацию теми способами, которые им доступны в быту и к которым они привыкли. Данная ситуация прежде всего связана с применением облачных вычислений — сегодня к этому стремятся многие, хотя никто толком еще не сказал, что же это такое. В HP полагают, что для построения облаков нужна ИТ-ин-

PC Week: В чем отличие такого подхода HP от подхода, которого придерживается ваш конкурент, компания Cisco, действующая в том же направлении через организацию альянсов, объединяющих ведущих ИТ-вендоров мира, таких как EMC, VMware и др.?

Н. У.: Перед теми компаниями, которые вы упомянули, у HP есть существенное преимущество — открытость и соответствие международным стандартам как самой предлагаемой нашей компанией архитектуры, так и ИТ-среды, которую можно построить на ее базе. Это освобождает заказчиков от вендорной зависимости. Компаниям, прежде всего крупным, предпочтительнее оперировать в открытых стандартных средах, что выгодно для них как с точки зрения затрат, так и с позиции необходимой гибкости в ИТ-поддержке бизнеса. Проблема упомянутых вендоров заключается в том, что они не принимают во внимание пожелание заказчиков использовать открытые среды и навязывают им только свои закрытые продукты и решения.

PC Week: Готова ли HP устанавливать на свою открытую ИТ-платформу продукты конкурентов, например серверы UCS компании Cisco?

Н. У.: Мы бы не отказались от интеграции серверов Unified Computing System компании Cisco в нашу платформу, но про-



Ник Уотсон

блема заключается в том, что они не соответствуют стандартам серверной архитектуры. Когда Cisco представляла семейство UCS-серверов, она позиционировала их как компонент собственной новой единой архитектуры для ЦОДа. Эта архитектура подразумевает полную замену существующего в ЦОДе оборудования на оборудование Cisco. Однако если заказчик пойдет по пути использования этой архитектуры, он замкнется на единственном поставщике, а об издержках такого подхода я уже сказал.

PC Week: Правильный ли вывод я делаю из ваших слов: если вендоры придерживаются стандартов, которые поддерживает платформа HP, то вместе они могут предоставить такой комплекс продуктов для построения ИТ-инфраструктуры ЦОДов, который позволит владельцам этих ЦОДов экономить на капитальных и операционных расходах на ИТ до 50%, в то время как Cisco, следуя своему проприетарному подходу в организации ИТ-архитектуры ЦОДа, такого выигрыша своим заказчикам не предоставляет?

Н. У.: Когда я говорил о пятидесятипроцентном сокращении затрат, то имел в виду только сетевой компонент ЦОДа — у наших серверных компонентов и систем хранения данных есть свои преимущества, приводящие к экономии. Я считаю, что сеть в ЦОДе будет строиться из продуктов разных вендоров, и наша платформа готова работать с ними, включая и продукты Cisco. Однако ее серверы спроектированы с большими отличиями от общепринятых стандартов, что не позволяет им эффективно работать в единой среде с серверами других поставщиков.

PC Week: Как вы охарактеризовали бы нынешнюю стратегию корпорации HP, принятую для HP Networking?

Н. У.: Эта стратегия нацелена на то, чтобы продолжать разработку решений для ЦОДов, кампусов и сетевой периферии. Она включает инвестирование как проводных, так и беспроводных подходов. Ключевым фактором этой стратегии является упрощение работы с ИТ-инфраструктурой; кроме того, она нацелена на использование наших возможностей в области предоставления услуг и создание нашим заказчикам условий для перехода к облачным решениям. Стратегия подразумевает продолжение партнерства с другими крупными вендорами на основе поддержки открытых стандартов, с тем чтобы не ограничивать заказчиков в выборе решений и продуктов и предоставлять им возможность оперативно запускать их в эксплуатацию.

PC Week: Как вы оцениваете объем спроса российских потребителей в том сегменте, в котором работает HP Networking? Сколько из этого объема в России приходится сегодня на вашу продукцию?

Н. У.: По моим оценкам, спрос на сетевые решения в России огромен, причем не только в ИТ-отрасли, но и у энергетиков, транспортников, промышленников... Мне сложно назвать точные численные данные по России об объеме и динамике спроса на сетевые решения. Знаю, что объем всего российского ИТ-рынка оценивается примерно в 20 млрд. долл., и сетевая доля в нем не является основной. Но уверен, что рынок этот будет расти независимо от того, как сложится экономическая ситуация, поскольку ИТ определяют современные возможности для компаний конкурентно развивать свой бизнес, выполнять требования регуляторов, обеспечивать защиту информации. Кстати, то, что HP представлена в самых разных сегментах ИТ-рынка, дает нашему бизнесу в целом дополнительные преимущества, в том числе и в вашей стране.

PC Week: Как вы оцениваете объем спроса российских потребителей в том сегменте, в котором работает HP Networking? Сколько из этого объема в России приходится сегодня на вашу продукцию?

Н. У.: По моим оценкам, спрос на сетевые решения в России огромен, причем не только в ИТ-отрасли, но и у энергетиков, транспортников, промышленников... Мне сложно назвать точные численные данные по России об объеме и динамике спроса на сетевые решения. Знаю, что объем всего российского ИТ-рынка оценивается примерно в 20 млрд. долл., и сетевая доля в нем не является основной. Но уверен, что рынок этот будет расти независимо от того, как сложится экономическая ситуация, поскольку ИТ определяют современные возможности для компаний конкурентно развивать свой бизнес, выполнять требования регуляторов, обеспечивать защиту информации. Кстати, то, что HP представлена в самых разных сегментах ИТ-рынка, дает нашему бизнесу в целом дополнительные преимущества, в том числе и в вашей стране.

PC Week: А какая часть от 20 млрд. долл. российского ИТ-рынка принадлежит HP?

Н. У.: Думаю, что продуктовый и сервисный портфель HP охватывает все направления, дающие вклад в эту сумму. И хотя вклад в общий бизнес HP-подразделения, в котором работаю я, невелик, на российском рынке мы видим значительные перспективы для его роста. Тут мы, можно сказать, в начале пути, однако движение по нему, думаю, открывает для HP дополнительную возможность раскрыть перед российскими предприятиями весь спектр предложений нашей компании в области ИТ.

PC Week: Какой вы видите динамику бизнеса HP Networking в России в ближайшие три года?

Н. У.: По моим расчетам, мы сможем каждый год на протяжении трех ближайших лет удваивать свой бизнес в России. Этот прогноз касается вклада HP Networking в ИТ-области. Вместе с этим я вижу хорошие перспективы для бизнеса подразделения в упомянутых мною отраслях энергетики, транспорта и промышленности, причем независимо от общей экономической ситуации.

PC Week: Как предполагается использовать лицензии ФСТЭК на техническую защиту конфиденциальной информации, на разработку и производство средств по ее защите, которые HP недавно получила в России?

Н. У.: Надо заметить, что HP всегда старается соответствовать национальным требованиям в области регулирования ИТ тех стран, где ведет свой бизнес. К настоящему времени мы существенно расширили портфель продуктовых предложений по защите информации, для продвижения которых в России требуются национальные сертификаты, прежде всего упомянутые. Обладание ими укрепит наши конкурентные преимущества.

PC Week: С чем связаны недавние перемены в московском руководстве HP Networking?

Н. У.: Александр Чуб, возглавлявший в России подразделение HP Networking, принял решение покинуть нашу компанию, чтобы продолжить свою деятельность в другой области. Мы признательны ему за тот вклад, который он успел внести в нашу совместную работу. В настоящее время мы ищем кандидата на позицию, которую занимал Александр.

PC Week: Благодарю за беседу.

ВКРАТЦЕ

Landata и Verint стали партнерами

Landata объявила о получении дистрибуторского статуса компании Verint, специализирующейся на предоставлении решений и вспомогательных услуг для сбора информации. Дистрибутор начинает сотрудничество с подразделением Verint Video Intelligent Solutions, поставщиком решений для сетевого видеонаблюдения и систем безопасности. Теперь Landata предлагает партнерам полный спектр продукции Verint: IP-камеры, видеокодеры и декодеры, беспроводные видеопередатчики и приемники, а также набор приложений для управления видеонаблюдением. Как сообщается, подразделение Verint Video Intelligent Solutions предлагает программную оболочку для управления видеонаблюдением, с помощью которой можно не только просматривать и передавать видеозаписи на различных экранах и компьютеры, но и распознавать угрозы и потенциально опасные действия. Система видеонаблюдения Nextiva может самостоятельно выявлять неординарные события и действия, отличные от заданных шаблонов.

В. М.

Android-планшет для экстремальных условий

ЭРИК БРАУН

Компания Motorola Solutions анонсировала предназначенный для использования в экстремальных условиях планшет под управлением Android 2.3.4 с 7-дюймовым экраном. Планшет ET1 оснащен двухъядерным 1-ГГц процессором Texas Instruments OMAP4, ОЗУ объемом 1 Гб и флэш-памятью емкостью 8 Гб. Экран с разрешением 1024×600 точек изготовлен из особо толстого стекла Gorilla Glass, а 8-мегапиксельная видеокамера способна считывать штрихкоды.

Motorola Solutions — это «другая Motorola», которая была создана наряду с Motorola Mobility, ориентированной на потребительскую электронику с ОС Android, в декабре прошлого года, когда компания была разделена на две. Планшет Motorola Solutions не предусматривал создание планшетов и вообще устройств с Android. Но теперь, похоже, она решила ими заняться, поскольку заявила, что ET1 является «первым в растущей категории корпоративных планшетных компьютеров, предназначенных для различных вертикальных рынков».

Кроме того, Motorola Solutions продает карманные компьютеры с Windows, а также устройства для радиосвязи, продукты для сбора данных и защиты сетей Wi-Fi. Наряду с этим выпускаются приставки с Linux. Это еще одна категория продуктов, где в будущем может стать популярной Android.

Тем временем Motorola Mobility продолжает производить упрочненные телефоны с Android для корпоративных пользователей, работающих на вертикальных рынках, — например, модель Motorola Pro+. А, скажем, Motorola Mobility Xoom, 10,1-дюймовый планшет с Android 3.x, адресован как корпоративным пользователям, так и частным лицам. Помимо него на корпоративный рынок нацелены такие планшеты с Android, как Cisco Cius и упрочненный Panasonic Toughbook.

Motorola Solutions выпустила свой первый бизнес-планшет с 7-дюймовым экраном, на что ее компания-близнец пока не отважилась. В действительности ET1 оказался тем 7-дюймовым планшетом Motorola, фотография которого появилась в Интернете в результате утечки информации еще в апреле. Однако тогда не было ясно, какая именно Motorola стоит за этим предназначенным для предприятий планшетом.

По данным Motorola Solutions, ET1 работает под управлением «усиленной» версии Android 2.3.4 корпоративного класса. В нем используется двухъядерный процессор Texas Instruments OMAP4, работающий на частоте 1 ГГц. Скорее всего, это система на кристалле OMAP4430 на базе процессора Cortex-A9. Планшет оснащен ОЗУ объемом 1 Гб, внутренней флэш-памятью емкостью 4 Гб и дополнительной картой microSD также на 4 Гб.

Семидюймовый экран с разрешением 1024×600 точек имеет яркость 350 нит и оснащен датчиком, определяющим внешнее освещение. В конструкции дисплея используется прочное стекло типа Gorilla Glass, которое на 30% толще, чем у большинства потребительских планшетов. Экран утоплен и окружен широкой рамкой, что обеспечивает дополнительную защиту от ударов. Розничные продавцы могут разместить на рамке свои бренды, сообщает компания.

Планшет способен выдержать многочисленные удары и падения и соответствует стандарту MIL STD 810G, регламентирующему работоспособность после удара, информирует Motorola. Кроме того, он герметизирован согласно стандарту IP54, по данным компании, и может работать при температуре от 20 до +70°C.

Устройство весит 635 г, имеет размеры 22,4×13,0×2,5 см и работает от батареи емкостью 4620 мА·ч, которую можно заменить в «горячем» режиме. В планшете есть резервная батарея, позволяющая сохранить данные в ОЗУ в течение 15 мин после удаления основной, заявляет компания. Продолжительность работы от батареи составляет от 3,5 ч при просмотре видео и до 8 ч при обычном использовании.

В ET1 встроены две видеокамеры: 8-мегапиксельная с автофокусом и LED-вспышкой находится на задней крышке, другая обращена в противоположную сторону. Первая позволяет снимать видео стандарта 720p и считывать штрихкоды 1D и 2D, сообщает Motorola Solutions.

В качестве опций можно приобрести полнофункциональный ручной сканер штрихкодов, считыватель магнитной полосы для проведения мобильных платежей и мобильный принтер, всё с интерфейсом Bluetooth. Дополнительный аксессуар — станция подзарядки с различными разъемами. Одной из новых опций является ремень с шарнирным креплением, которое устанавливается на нижней крышке и позволяет «удобно держать планшет в любом положении».

ET1 поддерживает сети 802.11a/b/g/n, Bluetooth 2.1 и GPS, сообщает компания. Из проводных портов имеются HDMI, коннектор USB 2.0 On-The-Go для подключения к док-станции и обычный порт USB 2.0. Имеется также «интегрированный порт расширения для подключения периферийных устройств Motorola и других производителей», какой именно — не уточняется.

К функциям, характерным для корпоративного ПО, относятся защита паролем, позволяющая ИТ-подразделениям предоставлять сотрудникам коллективный доступ и распределять между ними ресурсы с учетом их ответственности и прав доступа. Менеджеры могут применять эту схему для автоматического управления и мониторинга использования одобренных приложений, поясняет производитель.

К концу года, когда начнутся поставки планшета, будут доступны и специализированные корпоративные приложения, такие как автоматизированные продажи, мобильная торговая точка, менеджер электронных приборных досок, определитель местонахождения товаров и менеджер их раскладки, приложение, обеспечивающее выполнение требований регуляторов.

Motorola предлагает также RhoElements — среду для HTML5-приложений, позволяющую пользователям разрабатывать корпоративные приложения и развертывать их как на традиционных карманных устройствах под управлением Windows Embedded, так и на устройствах Motorola под управлением Android, сообщает компания. Новое ПО RhoElements создано фирмой Rhomobile, которую Motorola купила 29 июля. Rhomobile получила известность как автор Rhodes — кросс-платформенной среды разработки ПО для смартфонов.



Планшет Motorola Solutions ET1



htc
quietly brilliant™

Почувствуй ритм

Представляем новый смартфон HTC Sensation XE с Beats Audio™ с наушниками urBeats™ от компании Beats™ by Dr. Dre. Плюс двухъядерный процессор – и в твоём распоряжении максимальные возможности многозадачности, когда-либо доступные в смартфоне.

Создан потрясать разум и душу.

HTC Sensation™ XE

с beatsaudio.



Компания «Марвел» приглашает к сотрудничеству
оптовые компании, розничные сети и интернет-магазины!

MARVEL
дистрибуция

www.marvel.ru

Москва (495) 745-8008

Санкт-Петербург (812) 326-3232

Новые решения Kontron на российском рынке ВКТ

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

В октябре компания “РТСофт” объявила о выводе на отечественный рынок целого спектра новых продуктов производства холдинга Kontron, которые обозначили тенденции дальнейшего развития рынка ВКТ.

В ближайшее время “РТСофт” планирует выводить на российский рынок продукты на основе ARM и QorIQ и уже сейчас предлагает услуги портирования ОСРВ и ОС общего назначения на встраиваемые платы с новыми поколениями этих процессоров. Новым является также то, что Kontron берет курс на разработку мобильных решений, усиливая миниатюризацию своих продуктов, которые “РТСофт” планирует продвигать на отечественном рынке ВКТ.



Александр Ковалев: “Встраиваемые решения на основе процессорной ARM-архитектуры открывают широкие возможности для создания нового поколения встраиваемых масштабируемых модулей со сверхнизким энергопотреблением”

Встраиваемые решения на основе процессорной архитектуры Advanced RISC Machine (ARM), выводимые Kontron на рынок, как полагает директор компании по развитию бизнеса Александр Ковалев, открывают широкие возможности для создания нового поколения встраиваемых масштабируемых модулей со сверхнизким энергопотреблением. Первыми продуктами с ARM-процессорами станут платы и модули, появление которых ожидается в конце текущего года.

Параллельно Kontron разрабатывает новый формат модулей, оптимизированный

для использования с ARM-процессорами типа “система на кристалле” (System-on-a-Chip, SoC). Эти модули позволяют использовать одно-, двух- и четырехъядерные ARM-процессоры в большом количестве разнообразных приложений. В дальнейшем Kontron будет расширять линейки одноплатных, панельных, промышленных компьютеров, а также человеко-машинных интерфейсов на основе ARM. Вся продукция Kontron на ARM-архитектуре будет доступна в виде стандартизированных и заказных решений.

Помимо аппаратных платформ Kontron сконцентрирует значительные усилия на программной поддержке и дополнительных сервисах, таких как кастомизация, адаптация драйверов и портирование приложений. В “РТСофт” считают, что разработчики и производители приложений выиграют от эффективной миграции на новые процессорные платформы, в том числе в связи со значительным снижением их стоимости. Первые модули

Kontron на основе ARM-архитектуры будут доступны для тестирования уже в IV кв. 2011 г., в 2012 г. планируется выпуск одноплатных, планшетных, промышленных компьютеров и человеко-машинных интерфейсов.

Три новые аппаратные платформы Kontron в сверхмалом форм-факторе (SSF) на встраиваемых процессорах AMD

Embedded G-Series — “компьютеры на модуле” (COM), встраиваемые системные платы и одноплатные компьютеры (SBC) — предназначены для создания высокопроизводительных приложений и обработки мультимедийного контента. Новая процессорная платформа AMD Embedded G-Series объединяет энергосберегающие ядра процессоров и графический процессор с поддержкой DirectX 11 в единый ускоренный встраиваемый процессор (APU). Эти платформы позволяют разработчикам обеспечить высокую графическую производительность при очень низком энергопотреблении. Кроме того, при поддержке технологий OpenCL и Microsoft DirectCompute параллельная обработка данных в графическом ядре ускорит работу приложений с векторными вычислениями, например в системах видеонаблюдения и встраиваемых решениях промышленного, оборонного, специального и медицинского назначения.

Сверхкомпактный “компьютер на модуле” microETXexpress-ON выполнен в форм-факторе COM Express compact. В нем используется новый высокопроизводительный процессор G-серии компании AMD и мощный модуль параллельных процессов и графики. MicroETXexpress-ON предназначен для создания высокопроизводительных малогабаритных устройств для обработки 2D- и 3D-графики высокого разрешения. К таким приложениям можно отнести игровые и киосковые POS/POI-системы, экранные панели, мультимедийные стены, профессиональную аудио- и видеоаппаратуру, а также портатив-

ные устройства (системы тестирования и измерений, 3D-ультразвуковые сканеры, системы отображения информации медицинского и промышленного назначения). Поддержка двух портов USB 3.0 обеспечивает подключение к такому компьютеру большинства современных периферийных устройств, включая видеокамеры Full HD и скоростные носители данных, что по-



Сервер KISS 4U PCI760 MIL-STD

зволяет строить, например, малогабаритные системы машинного зрения с коммерчески доступными стандартными компонентами.

Расширена линейка “компьютеров на модуле” (Computer-On-Module — COM) Kontron ETXexpress-SC в форм-факторе COM Express Basic. Она пополнилась тремя модулями начального уровня, оснащенными экономичными двухъядерными процессорами Intel Celeron и контроллером-концентратором Intel HM65. Компьютер ETXexpress-SC теперь доступен в девяти версиях с различной производительностью и расположением выводов Type 2 и Type 6. Как пояснил г-н Ковалев, новые COM на процессорах Intel Celeron хорошо подходят для приложений, требующих двухъядерной обработки данных и расширенных графических возможно-

NetApp объявила о своих инновациях в СХД

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

На состоявшейся в Москве ежегодной конференции NetApp Innovation глава представительства NetApp в России и СНГ Роман Волков напомнил о том, что компания, как разработчик систем хранения данных (СХД), на протяжении нескольких лет устойчиво занимает вторую позицию в мире, а результаты последних пяти лет позволили ей войти в пятерку фирм, ежегодный рост которых превышает 25%, и в этой пятерке NetApp является единственной технологической компанией. Эти достижения г-н Волков объясняет технологической инновационностью компании, ее корпоративной культурой, а также учетом опыта заказчиков.

Директор группы технологий и стратегии NetApp Мэтт Уоттс сообщил, что расходы в мире на СХД к 2015 г. вырастут в восемь раз и его компания намерена помочь пользователям систем хранения данных правильно расходовать эти вложения. Более того, в NetApp полагают, что эффективное построение СХД в состоянии помочь сэкономить немалые средства. Так, объединяющая приложения, серверы, сеть и СХД унифицированная ИТ-архитектура, предлагаемая NetApp, позволяет сэкономить 60—80% дискового пространства и за секунды выполнять запросы на ресурсы.

Как рассказал г-н Уоттс, с приходом в информационные технологии виртуализации NetApp добавила к производительности и эффективности своих продуктов требование масштабируемости.

Несколько месяцев назад NetApp объявила о покупке у компании LSI за 480 млн. долл. технологии внешних систем хранения Engenio и выпустила на базе ее технологий устройства, объединенные в про-

дуктах E-Series, которые оптимизированы для обработки больших объемов данных с экстремальными по пропускной способности рабочими нагрузками и возможностью кастомизации под требования заказчика. Это поможет компании продвигаться в направлении реализации концепции Big Data. В нынешнем году NetApp объявила о выпуске продукта Hadoop Storage Solution, предназначенного именно для создания и быстрого внедрения решений СХД, способных обрабатывать и анализировать большие объемы данных.

Вместе с тем, как отметил г-н Уоттс, по-прежнему остается актуальным предложение семейства сетевых устройств дисковой памяти (FAS) младшего класса на базе операционной системы Data ONTAP, которое сегодня оптимизировано для виртуализированной инфраструктуры, обслуживания общих рабочих нагрузок и эффективного управления данными. В нем появилась модель FAS 2240, работающая под управлением операционной системы Data ONTAP 8.1, которая, по словам г-на Уоттса, одновременно поддерживает масштабируемую унифицированную архитектуру СХД, снимающую ограничения по производительности и допустимым объемам хранения, и сохраняет при этом управляемость СХД.

Специалисты отмечают, что при одновременном увеличении объемов жестких дисков падает производительность передачи данных в пересчете на 1 Гб из-за ограничений технологии SATA. Комбинация SATA-дисков с кэшированием на флеш-накопителях, которую использует NetApp, позволяет преодолеть это ограничение. Сегодня, как заявил г-н Уоттс, СХД компании NetApp в состоянии обслуживать до 24 Пб данных.

Повторно изобретая кинескоп

ИЛЬЯ КОТ

Индустрия средств отображения информации продолжает динамичное развитие. Еще совсем недавно производители проекторов порадовали потребителей долговечными светодиодными источниками света, но вот уже идет очередная новация — лазерно-люминофорные дисплеи (LPD — Laser Phosphor Display) в виде проекционных модулей для сборки видеостен и креативных инсталляций.

13 октября компания Polymedia представила продукцию своего нового партнера — молодой компании PRYSM из Сан-Хосе (шт. Калифорния). Собранные могли лицезреть видеостену из 30 LPD-модулей PRYSM PR-TD1 с размера-



Видеостена на основе модулей PRYSM (справа) в сравнении со светодиодной панелью

ми экрана 3,053×1,908 м и общим разрешением 1920×1080 точек. По сути, компания PRYSM вывела на рынок технологию, которая объединяет хорошо известные и отработанные на практике технические решения, используемые в кинескопах и лазерных принтерах.

Пикселы на экране видеомодулей PRYSM сформированы из вертикальных трехцветных полосок люминофора, расположенных так же, как в электронно-лучевой трубке Sony Trinitron. Люминофор возбуждают вертикальные веерные пучки света от линейки синих полупроводниковых ла-

зеров (длина волны 405 нм). Вращающееся зеркало обеспечивает горизонтальную развертку веерных лучей по экрану — почти как в лазерных принтерах. Напряжение на лазерных диодах модулируется сигнальным процессором так, чтобы передавать полутону и периодически регенерировать цветную картинку на экране.

Разрешение модуля — 320×240 точек, размер пиксела — 1,6 мм, номинальная яркость — 800 кд/м², кадровая частота — 240 Гц, контрастность — 100 000:1. Согласно данным производителя, энергопотребление модуля не превышает 30 Вт (155 Вт/м²), что совсем немного в сравнении, например, с потреблением плазменных панелей или светодиодных экранов. Срок службы модуля — 60 тыс. ч (до снижения яркости на 30%), что позволяет круглосуточно эксплуатировать его на протяжении почти семи лет. Секторы обзора изображения по обеим координатам — 178°. При объединении модулей в видеостену между ними образуется незначительный зазор — 0,25 мм.

Помимо самих видеомодулей компания поставляет несущие стойки для их монтажа в видеостены и видеопроцессоры. Один видеопроцессор PRYSM PR-PS1, имеющий входы HDMI, DVI, VGA и Component, способен обслуживать до 30 модулей.

Как отметила генеральный директор компании Polymedia Елена Новикова, недолговечность работы источников света в проекционных системах, недостаточные яркость и контрастность, а также изменение характеристик со временем начинают мешать созданию профессиональных инсталляций, например, для диспетчерских залов. С использованием LPD-модулей PRYSM системный интегратор может создавать немислимые раньше решения.

Согласно информации фирмы-производителя, все компоненты системы работают в шадящем режиме, отсюда — высокая надежность и долговечность модулей.

Intel хочет стать поставщиком универсальных микросхем

КРИС ПРЕЙМСБЕРГЕР

За 43 года существования корпорация Intel заслужила мировое признание благодаря высококачественным процессорам серии x86, в основном применяемым в персональных компьютерах, корпоративных серверах, системах хранения данных и в другой распространенной компьютерной технике.

Сегодня по мере интенсивного распространения по всему миру подключаемых устройств самых разных типов, адресованных людям с разным уровнем дохода, все больше микросхем — преимущественно повышенной мощности — будет необходимо, как ожидается, для обработки растущих объемов информации и для своевременной доставки данных по назначению. В этом процессе будут задействованы тысячи устройств, ещё не попавших в фокус маркетинговой политики Intel.

Например, компания только начала поставлять микросхемы для планшетов и телефонов — в данный момент наиболее

популярных ИТ-товаров в мире. В нынешнем году в своем обращении к инвесторам исполнительный директор Intel Пол Отеллини заявил: «О планшетах написано так много, что я просто не знаю, что сказать, кроме того, что мы в этом участвуем. Мы отслеживаем 35 проектов, ориентированных на разные операционные системы. Некоторые планшеты поставляются с Windows. Отдельные устройства мы демонстрируем на платформе Android. Конкуренция на рынке планшетов далека от завершения. В действительности никто не знает объем этого рынка, но совершенно ясно, что каждый сейчас старается развить данное направление».

Отеллини отметил также, что из-за разрыва в феврале 2011 г. широко обсуждавшегося партнерства корпорации с компанией Nokia продукция Intel не будет использоваться в смартфонах примерно до 2012-го. «Мы высвободили эти [связанные с Nokia] ресурсы и перебрали их на разработку форм-фактора и спецификаций, — пояснил он. — В настоящее время мы ведем переговоры о продаже наших наработок некоторым производителям и достигли значительного успеха. Первые телефоны на платформе Intel (снабженные новыми микросхемами Medfield) вы увидите в продаже в первой половине следующего года. Теперь ясно, что выбор Nokia в качестве нашего партнера был ошибкой».

Потребность в производительности
Вместе с тем ощущается растущая потребность в увеличении объема и повышении качества высокопроизводительных вычислений. Показатели производительности, пропускной способности и объема памяти в суперкомпьютерах ошеломляют, при этом крупные корпорации, научные лаборатории, правительственные агентства и другие отрасли продолжают требовать больше и больше вычислительных мощностей.

Требования никогда не снижаются. Однако не похоже, чтобы Intel была обеспокоена этими запросами. Компания хочет охватить все эти направления кристаллами нового поколения с мультиинтегрированным ядром (MISC), предназначенными для каждого уровня применения. Речь идет о процессорах, которые послужат основой для всех типов автоматизированных и управляемых вручную устройств, начиная с обеспечивающих создание контента и заканчивая маршрутизаторами, модемами, компонентами ЦОДов и, наконец, устройствами хранения. В данном случае мы имеем в виду все типы устройств, используемых для создания и передачи информации, включая сенсоры, видеокамеры, научное оборудование, — т. е. всю гамму компьютерного оборудования.

Там, где раньше использовались специализированные микросхемы, выполняющие отдельные функции, Intel планирует внедрить свои ключевые разработки. Ее MISC-процессоры класса Хеон, получившие название Intel Knight, являются лишь первыми продуктами, созданными в рамках этой стратегии.

Кирк Скауген, ветеран Intel с 19-летним стажем и, по слухам, возможный кандидат на позицию исполнительного директора в будущем, является ключевым разработчиком значительной части этого перспективного плана. Сегодня он занимает посты вице-президента подразделения Architecture Group компании Intel и генерального менеджера подразделения Data Center Group. В его ведении теперь находится целый ряд направлений, включая серверы, устройства памяти, сетевое оборудование, коммутаторы, маршрутизаторы, технику для телекоммуникационной инфраструктуры и встраиваемые системы.



Кирк Скауген демонстрирует опытный образец пластины с памятью SRAM, выполненной по 22-нм технологии, на Международной конференции по суперкомпьютерам в Гамбурге (Германия)

«Около двух лет тому назад мы объединили направления проводных и беспроводных технологий, серверов и устройств памяти, прежде относившиеся к трем самостоятельным подразделениям, — сообщил Скауген корреспонденту eWeek. — Не интегрированными остались направления коммутаторов и маршрутизаторов, а также инфраструктурного оборудования для телекоммуникационной отрасли. Однако процессы, подобные тем, которые привели к переводу серверов на стандартную платформу Хеон, теперь наблюдаются в сегменте устройств хранения, средств управления коммутацией и маршрутизацией».

Со временем интеграция новых процессоров Хеон позволит заменить все старые кристаллы. То же самое происходит и в коммуникационной инфраструктуре. «Налицо явное сходство с тенденциями, которые привели к замене старых RISC-процессоров кристаллами Хеон в силу их лучшей производительности, экономичности и иных преимуществ», — сказал Скауген. Помимо отмеченных направлений к сфере своих интересов, по его словам, Intel относит и растущий бизнес встраиваемых процессоров.

«Заглядывая в 2015-й, мы видим для себя три опоры [с точки зрения продажи микросхем для облаков]: федеративное облако, автоматизированное облако и клиенториентированное облако, — про-

Показатели производительности, пропускной способности и объема памяти в суперкомпьютерах ошеломляют, при этом корпорация продолжает требовать больше и больше вычислительных мощностей.

должил он. — Если к 2015 г. мы собираемся подключить к Интернету 15 млрд. устройств, а Ericsson говорит о 50 млрд. устройств к 2020-му, то нам важно знать все это во взаимосвязи».

По словам Скаугена, в понимании Intel клиенториентированность проявляется в том, что когда вы выявляете устройство, подключаемое к сервису, это значит, что вы стремитесь оптимизировать сервис под это устройство и его пользователя, но в то же время оптимизировать инфраструктуру и затраты, необходимые для

предоставления сервиса. «Где вы задаете такую ориентацию на клиента? — спрашивает он — На уровне базовой станции? На границе ЦОДа в коммутаторе? На сервере? Сейчас для такой игры мы можем использовать всё: от дата-центра до конкретного устройства».

Это укладывается в реализуемую Intel концепцию автоматизации, поскольку средства используются на стороне клиента. «Мы можем автоматизировать выбор типа сервера, на который можно переместить сервис в рамках ЦОДа», — сказал Скауген.

По его данным, микросхемы Intel применяются более чем в 70% контроллеров устройств хранения, и эта цифра постепенно приближается к 80%. «Это примерно то же, что мы имеем на рынке серверов, — пояснил он. — И за последние 18 месяцев наши поставки десяти крупнейшим производителям сетевого оборудования выросли на 60%. В телекоммуникационной индустрии за последние пять лет мы портировали сотни приложений с архитектуры SPARC на IA [Intel-архитектуру]. В основе всего этого нового для нас бизнеса фактически лежит Хеон. Я думаю, телекоммуникационные компании теперь твердо уверены, что Хеон является критически важной архитектурой, и теперь они могут

Ключевые пункты дорожной карты Intel на 2012—2015 гг.:

- Переключение бизнеса с серверных решений на технологии для ЦОДов
- Конечная цель — поставлять кристаллы для всех компонентов ИТ-систем
- Начало серийного производства микросхем для смартфонов — 2012-й
- Прекращение выпуска ARM-микросхем в ближайшее время
- Подготовка всех подразделений к резкому наращиванию масштабов производства

возложить на нее некоторую часть внутренней нагрузки, а не просто готовые приложения. Мы наблюдаем мощную волну по переходу с платформ SPARC на Power-на-Хеон, а также в некоторой степени на Itanium».

Невероятный заказ

Так что перед Скаугеном и Intel открывается масса вариантов, связанных с обеспечением всех ИТ-зависимых секторов бизнеса необходимыми процессорами. Причем всё это варианты, работающие и актуальные в течение длительного срока. Заказ действительно невероятный. Но сможет ли Intel справиться со столь грандиозной задачей?

«Одно время Sun Microsystems доминировала в секторе финансовых услуг и телекоммуникаций, однако за последние годы она была вытеснена из большей части этого бизнеса, — напоминает Чарльз Кинг, ведущий аналитик компании Pund-IT, давний эксперт по Intel. — Для Intel жизнь продолжается. Если вы обратитесь к облачным сервисам (я имею в виду Google, Facebook, Amazon, Microsoft с Azure), то увидите, что все они базируются на платформе x86. В подобного рода операциях мало кто полагается на иные платформы. Ситуация для Intel оказывается весьма привлекательной еще и потому, что на множестве рынков Unix становится нишевым решением, и эта ниша все время сокращается. А вот решения Intel оказались на гребне волны облачных вычислений, о которых все говорят и которым сулят долгое будущее».

На самом деле план Intel заключается в том, чтобы стать поставщиком микропроцессоров буквально для каждого отделения ЦОДа, сказал Кинг: «Это долгосрочная перспектива. И компания упорно работает, чтобы приблизиться к этой цели». □



Универсальный процессорный модуль одинарной ширины Kontron AM4120

мости от требований конкретного приложения AM4120 может использоваться в конфигурации с MCH-коммутатором или без него, что позволяет, как полагают в «РТСофт», сокращать затраты и время на разработку прикладных систем различного назначения. Для жестких условий эксплуатации предлагается версия AM4120 для работы в расширенном температурном диапазоне. Модуль AM4120 будет доступен на рынке продолжительное время, как минимум до 2018 г.

Новый сервер KISS 4U PCI760 MIL-STD, предназначенный для монтажа в стойку, специально разработан для эксплуатации в оборонных системах наземного и морского базирования, испытан и сертифицирован в соответствии со стандартами MIL-STD-810F и 461E, отметил Александр Ковалев. Он работает под управлением операционных систем Windows XP, Windows 7 и Linux. Эта серверная платформа предварительно сконфигурирована и готова к использованию. Серверы серии KISS фирмы Kontron рассчитаны на длительную эксплуатацию: MTBF составляет 50 тыс. ч (около 5—7 лет непрерывной эксплуатации).

Новые продукты, полагают в «РТСофт», позволяют российским разработчикам создавать прикладные встраиваемые системы промышленного, медицинского, телекоммуникационного, оборонного, авиакосмического и другого назначения. □

Технологическая стратегия SAP — развитие во всех направлениях

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Как это ни странно, но изменить представление (общественное мнение и даже мнение профессионального сообщества) рынка о компании — задача во многом более сложная, чем изменение самого бизнеса по существу. Во всяком случае, требующая порой намного больше времени, чем, скажем, расширение или обновление продуктовой линейки. Похоже, именно эта задача — коррекция своего рыночного имиджа — весьма серьезно стоит сегодня перед компанией SAP.

КОНФЕРЕНЦИИ

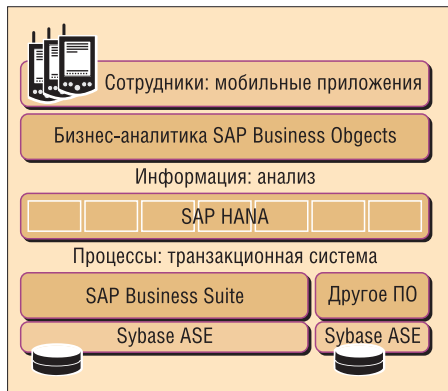


Рис. 1. Комплекс инновационных предложений SAP

Ведь до сих пор в глазах значительной (а может быть, и большей) части ИТ-сообщества SAP воспринималась как сугубо ERP-игрок и чуть ли как вендор с единственным продуктом, который и сегодня часто по старинке именуют R3. В этом плане весьма характерно, что обсуждая анонсированные в сентябре планы SAP по развитию своей деятельности в России и СНГ, почти все наблюдатели для оценки доходов компании в нашей стране использовали данные IDC по рынку ERP. И когда в обсуждениях порой указывалось, что SAP — это далеко не только ERP, многие удивленно спрашивали: “А разве у них есть что-то еще?”

На прошедшем в октябре в Москве Технологическом форуме компания SAP как раз наглядно показала, “что у нее есть еще”*, и представила общую картину своего технологического и продуктового развития. И в данном случае уточняющее название мероприятия — “Инновации на службе вашего бизнеса” — довольно точно отражает суть этой стратегии, так как речь шла о достаточном новых и для рынка, и для самой компании направлениях.

Представляя в визуальном виде технологическую стратегию компании, руководитель департамента бизнес-аналитики “SAP СНГ” Дмитрий Лисогор начал со схемы SAP Business Suite и в результате нарисовал структуру всего сегодняшнего программного портфеля SAP в виде многослойного комплекса. При этом он подчеркнул, что, имея сорокалетний опыт создания транзакционных систем, SAP уже сейчас готова предложить заказчикам инновационные продукты с учетом облачных тенденций развития ИТ, а именно платформу бизнес-аналитики, инструменты для создания мобильных приложений, средства высокопроизводительных вычислений в памяти, СУБД и аналитические хранилища, а также набор интеграционных и деловых решений в облачной реализации.

Именно с облачного направления началась дальнейшая детализация технологической стратегии SAP. Раскрывая эту тему, руководитель группы интеграционных и технологических решений “SAP СНГ” Константин Жуков дал определение облачным вычислениям в самой ши-

рокой его трактовке: “Любой ИТ-сервис, предоставляемый посредством сети и по запросу”, — ничего при этом не сказав о таких ключевых характеристиках облака, как масштабируемость, гибкость, обслуживание и биллинг. Отметим также, что при рассмотрении облачных категорий (SaaS, PaaS, IaaS) в состав облачных инноваций был включен также и collocation-аутсорсинг (размещение техники заказчика на арендуемой площадке).

Впрочем, развитием сервисов класса IaaS компания занимается в явном виде все же не собирается, ограничив пока свое присутствие развитием собственных средств управления виртуализованными и облачными средами, а также поставками своих прикладных решений в виде виртуальных аплаенов.

А вот создание собственной PaaS-платформы входит в уже не очень отдаленные планы SAP; при этом было сказано, что она будет построена на NetWeaver следующего поколения и в ее основу лягут механизмы “вычислений в памяти”. Но в целом компания не намерена позиционировать свою систему как универсальную: она будет нацелена на поддержку бизнес-процессов (в том числе с использованием решений независимых разработчиков). И хотя основной задачей платформы является реализация сервисов on-demand (“по требованию”), она обязательно должна поддерживать оркестровку традиционных “онпремис-решений” (on-premise) и онлайн-сервисов.

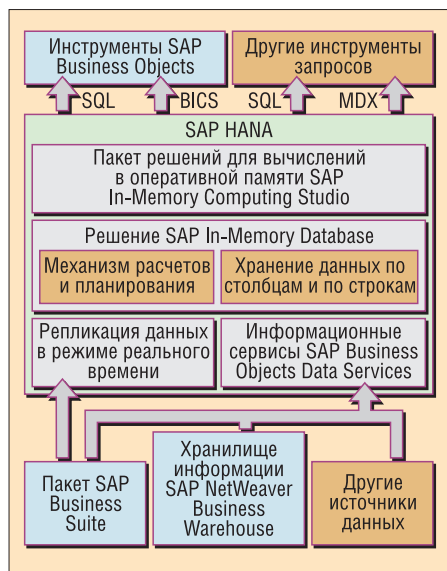


Рис. 2. Комплекс ПО SAP для обработки данных в оперативной памяти

Основной же акцент SAP конечно же делает на предоставлении прикладных решений в виде SaaS-сервисов, которые рассматриваются как дополнение, но не замена онпремис-продуктов. Первый такой продукт — SAP Business ByDesign, предназначенный для решения ERP-задач предприятий среднего бизнеса, — компания представила еще четыре года назад и сейчас намерена расширить его продвижение на рынок. SAP StreamWorks (представлена в начале 2010 г.) — пример из другой области, это среда для совместной коллективной работы при реализации проектов. Что касается конкретных облачных дел в России, то в этом году SAP начала совместно с “Ай-Теко” и Yota проект по предоставлению в аренду мобильной аналитики в рамках программы SAP Subscription Hosting Program.

После приобретения в прошлом году компании Sybase** SAP нарушила свой нейтралитет в отношении СУБД, довольно быстро обозначив, что намерена не просто обеспечить себе “СУБД-независимость” (а это очень важно в контексте растущего противостояния с Oracle), но занять достой-

ное место на этом новом для себя рынке. Хотя SAP продолжает активно сотрудничать с ключевыми поставщиками СУБД (в том числе и с Oracle, но особенно — с IBM), ее представители уже открыто говорят об амбициозных намерениях в недалеком будущем стать “поставщиком СУБД номер два”. В реализации этих планов лежат как раз инновационные технологические подходы в области баз данных, которыми всегда отличалась Sybase и которые намерена активно развивать SAP.

Собственно для своего традиционного ERP-направления основную ставку компания делает на использование транзакционной СУБД Sybase ASE, при том что раньше она вообще ее не использовала: пилотные проекты по совместному применению SAP ERP и Sybase ASE были запущены весной 2011-го; этой осенью решение станет общедоступным на рынке. А инновационный прорыв на рынок уже сейчас реализуется с акцентом на решение аналитических и других сложных вычислительных задач (например, таких, как управление цепочками поставок) с помощью Sybase IQ (хранение данных по столбцам) и объявленной также в прошлом году собственной разработки SAP HANA (обработка данных в реальном времени в оперативной памяти, in-memory). Именно так представил стратегию деятельности компании в области СУБД директор по вопросам архитектуры и технологий центра компетенции SAP EMEA Карл-Хайнц Хоффман.

Детально стратегию SAP в области технологий in-memory рассмотрел в своем докладе руководитель направления бизнес-аналитики “SAP СНГ” Михаил Чиженко. В целом идея этих методов хорошо известна (рис. 2): вычисления в памяти; подобные средства позволяют, используя оперативную память сервера, обрабатывать огромные объемы данных в режиме реального времени и мгновенно выводить результаты транзакций и аналитику. Перемещение в локальную память источников информации и самих данных ускоряет процесс получения аналитики в сотни раз в сравнении с работой традиционных СУБД, позволяет использовать актуальные транзакционные данные в реальном времени, даёт углубленный доступ к детализированным данным.

Тут нужно сказать, что SAP HANA появилась, конечно, не на пустом месте: по сути это результат развития проекта, стартовавшего еще в 1999 г. в виде средства SAP Advanced Planner and Optimizer, реализованного тогда для решения задач управления цепочками поставок, а потом развившегося в SAP NetWeaver Enterprise Search (2004) и SAP NetWeaver BW Accelerator (2006). И реальное внедрение этих методов обработки требует серьезной трансформации всей прикладной программной инфраструктуры, в частности создания приложений нового типа, ориентированных именно работу в режиме in-memory. В представленном докладе было обозначено пять основных шагов на пути к такой трансформации. По мнению Михаила Чиженко, сейчас SAP, выпустив нынешней осенью SAP HANA 1.0 SP3, сделала уже третий шаг, решив задачу консолидации аналитики без необходимости использовать решение Business Warehouse. Впереди — еще два шага: создание приложений нового типа и их консолидация, когда все приложения (в том числе учетные системы и средства бизнес-аналитики) будут работать на основе данных, расположенных в памяти. В завершение было сказано, что сегодня уже восемьдесят клиентов в мире используют SAP HANA (в том числе в проектах по внедрению) и более тысячи компаний изучают это решение на предмет использования.

Новое для SAP направление — поддержка мобильных пользователей — развивает-

ся на базе приобретенных вместе с Sybase технологий и средств. Напомним, что, по мнению аналитиков, именно имеющиеся у Sybase наработки в области мобильного доступа (это как раз та инновационная “изюминка”, которая отличает положение Sybase среди поставщиков СУБД; компания

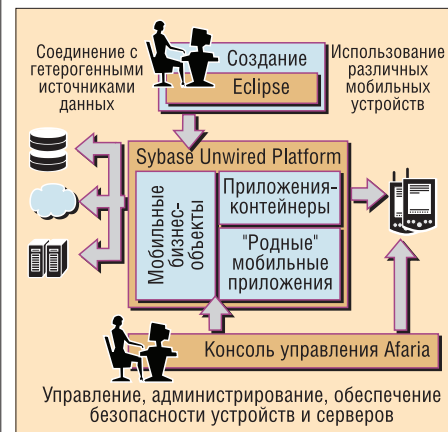


Рис. 3. Мобильная платформа SAP

занималась этим направлением с 1992 г.) стали главным побудительным мотивом для прошлогоднего приобретения. На нынешнем форуме портфель предложений SAP в этой области представил эксперт компании в области мобильных приложений Sybase Карлос Марин.

На сегодняшний день мобильная платформа SAP пока фактически представляет собой полученное от Sybase наследство, которое включает два основных компонента: Sybase Unwired Platform (SUP) — собственно система, обеспечивающая связь мобильных пользователей с различными источниками данных и бизнес-приложениями, а также Afaria — средство централизованного управления мобильными системами. Кроме того, имеется инструмент разработки для SUP, реализованный на базе средства Eclipse. По оценкам SAP, применение такого комплекса может дать реальное снижение ИТ-затрат предприятию, если у него в мобильном варианте используется хотя бы три приложения или три разных типа мобильных устройств. В настоящее время SUP может работать с широким спектром мобильных устройств и ОС, включая iPhone и iRad RIM BlackBerry, Windows Mobile, Windows Phone, Symbian и Android. Число же поддерживаемых в SUP приложений — 43, из них самой SAP — 28. По классификации SAP, среди этих программ 22 относятся к категории Light (достаточно простых, например, поиск поставщиков), 18 — Enterprise (сложные деловые задачи), 3 — Consumer (для частных пользователей).

ВКРАТЦЕ

OpenText дополняет порталные решения SAP

Корпорация SAP расширила свое сотрудничество с известным поставщиком средств управления корпоративным контентом — компанией OpenText, чтобы облегчить управление документами и содержимым сайтов, созданных с использованием “Портала предприятия” (SAP NetWeaver Portal). Согласно договоренности между SAP и OpenText, к решению “Портал предприятия” добавятся два новых приложения OpenText — SAP Portal Content Management и SAP Portal Site Management.

SAP Portal Content Management оптимизирует управление контентом, распространяя на него деловые процедуры и ресурсы, контролируемые в “Портале предприятия”. SAP Portal Site Management оптимизирует процесс создания Web-контента, облегчает доступ к “Порталу предприятия” для сотрудников, потребителей и партнеров.

С. С.

* Забегая вперед, надо сказать, что в неофициальных разговорах представители SAP говорят, что уже сейчас доля не-ERP в российском бизнесе компании составляет 35–40%, а в будущем она должна повышаться.

** Sybase продолжает работать на рынке как автономная компания под собственной торговой маркой.

Краудсорсинг поможет Сбербанку заглянуть в будущее

ОЛЬГА ПАВЛОВА

В наши дни технология краудсорсинга, о которой впервые заговорили ещё пять лет назад, становится востребованной благодаря тому, что позволяет наиболее эффективным и экономичным способом решать сложные

ПРОЕКТЫ бизнес-задачи. Сам этот термин происходит от соединения английских слов crowd (“толпа”) и sourcing (“использование ресурсов”) и означает вовлечение огромного количества людей в совместную работу. Причем в отличие от аутсорсинга, когда работа передается внешним профессиональным исполнителям за определенные деньги, краудсорсинг предполагает, что она будет выполняться профессионалами-любителями, которые готовы в свободное время бесплатно или за небольшую цену поделиться своими идеями, руководствуясь исключительно интересом, увидеть эти идеи воплощенными в жизнь.

Среди активных пользователей технологии краудсорсинга можно выделить компанию Procter & Gamble, сеть кофеен Starbucks, производителя спортивных товаров Nike, компанию по производству футболок из Чикаго Threadless. Суть состоит в том, что фирма выкладывает на своём корпоративном или специализированном сайте задание, в реализации которого может принять участие любой желающий. Заданием может стать мозговой штурм по предложенной теме — скажем, придумать название или дизайн нового продукта, слоган для рекламной кампании или предложить идею по улучшению качества обслуживания. Кроме того, краудсорсинг может служить инструментом сбора данных для маркетингового исследования или в целях изучения потребностей по отношению к продукту или услуге. Самый, пожалуй, известный пример краудсорсинга — свободная энциклопедия Википедия, которая предлагает всем пользователям редактировать представленные там статьи.

В конце сентября нынешнего года к группе пользователей технологии краудсорсинга присоединился Сбербанк России, запустив публичный ресурс www.sberbank21.ru, приуроченный к 170-летию юбилею банка. Предполагается, что данный проект, к участию в котором приглашаются все граждане России, позволит выявить основные направления будущего развития бизнеса и сможет способствовать совершенствованию методов управления внутри организации. Общая стоимость реализации проекта, включая создание ресурса и необходимых инструментов, составила около полумиллиона долларов.

Нацеленность на результат

“Сегодня чрезвычайную важность имеет обратная связь с клиентами, и это как раз то, что должно появиться в нашем банке”, — сказал старший вице-президент Сбербанка России Виктор Орловский. В последнее время, по его словам, можно видеть, что управление сверху вниз, управление по инструкциям (management by instructions) и даже управление по целям (management by objectives) в крупных организациях уже изживают себя. В современном мире, особенно с развитием Интернета и социальных сетей, горизонтальные коммуникации между людьми, неформальное лидерство в организации или сообществе, т. е. концентрация людей вокруг общих целей, декларируемых в явном или неявном виде, становятся значимым инструментом в реализации тех или иных задач.

При этом, как подчеркнул г-н Орловский, коренным отличием краудсорсинга от простого общения в Сети является то, что обычно пользователи не заинтересо-

ваны в том или ином результате, тогда как краудсорсинг — это работа большого количества людей над неким заданием



Виктор Орловский: “Современные технологии позволяют людям совместно работать, находясь на разных континентах, и получать за это деньги”

с целью получить конкретный результат. И именно так Сбербанк подходит к проекту www.sberbank21.ru. “Нам важен не процесс, а результат, и поэтому мы предлагаем не просто подискутировать, но поработать над содержанием. Каждый участник должен приложить значительные усилия, чтобы его мысли или идеи нашли отражение в финальном результате”, — сообщил Виктор Орловский.

Обсуждение в рамках проекта ведется по трем основным направлениям. Первое — каким должен быть Сбербанк сегодня и через 10 лет, к своему 180-летию. Второе направление — каким должно быть будущее России, в частности, в 2021 г. И третье — какую роль в достижении этих целей может сыграть технология краудсорсинга.

Итогом коллективной работы всех участников проекта станет создание трех докладов: “Сбербанк-21-Будущее”, “Россия-21-Прогресс” и “Инновации-21-Краудсорсинг”, — которые будут представлены в день юбилея 12 ноября на конференции “Сбербанк-170”. Основная тема этих докладов — использование новейших технологий для управления сложными процессами, проектами, крупными предприятиями и сообществами, а также для поиска и принятия правильных решений. Причем предложения, представленные в первом докладе, будут взяты за основу дальнейшего развития Сбербанка.

Здесь следует отметить, что, по мнению Виктора Орловского, реализация проекта www.sberbank21.ru является рискованным экспериментом, поскольку заранее неизвестно, что получится на выходе: “Мы с самого начала заявили, что это должно быть соревнование мыслей, идей и концепций, конкурирующих друг с другом. Мы в этой конкурентной борьбе не участвуем, а лишь предоставляем развитые инструменты, в том числе личный кабинет, материал, над которым надо работать, направление работы, задания, а также обеспечиваем надлежащую модерацию”.

Вместе с тем г-н Орловский обращает внимание на то, что в любой работе, ориентированной на результат, очень важна мотивация людей. “Мы просим людей поработать, это не отдых, — уточнил он. — Естественно, нужна мотивация, и краудсорсинг предполагает, что на выходе лучший участник получает материальное или иное поощрение. Мы организовали это таким образом, что все участники проекта могут ознакомиться с тем, как они будут вознаграждены по результатам своего труда”.

Согласно информации, приведенной на www.sberbank21.ru, те конкурсанты, которые внесут самый существенный вклад, покажут лучшие результаты и проявят наибольшую активность, будут участвовать в представлении докладов руководству Сбербанка и элите российского и международного бизнеса (это главная премия). Кроме того, более ста лучших участников проекта получат ценные и па-

мятные призы, среди которых диплом призера проекта “Сбербанк-170”, планшетный компьютер, грант на обучение или приоритетное трудоустройство в Сбербанке, бизнес-завтрак в центральном офисе Сбербанка, публикация предложенных ими решений и интервью с их авторами в одном из ведущих деловых журналов, памятные сувениры Сбербанка.

И наконец, Виктор Орловский обратил внимание на интересную, с его точки зрения, особенность краудсорсинга, состоящую в том, что оценка результата дается не компанией-организатором, а самими участниками проекта: “Мы только обеспечиваем ресурс для мотивации, а сама мотивация — дело рук людей, которые сами выбирают лучших среди экспертов. Это очень важно, потому что мы можем ошибиться, а сообщество из нескольких десятков тысяч людей — нет”.

Совершенствование управления

За три недели, прошедшие с момента запуска ресурса, на нём зарегистрировалось порядка 40 тыс. пользователей, появилось 1,5 тыс. самоорганизованных сообществ, поступило около 7 тыс. предложений; 500 экспертов совместно работают над документами. И это очень су-

щественные цифры, учитывая такой короткий срок, считает г-н Орловский.

Среди наиболее интересных предложений по направлению “Сбербанк-21-Будущее” он выделил проект создания социальной сети для людей старшего поколения. Такая сеть могла бы быть ориентирована на социальную финансовую помощь по принципу кассы взаимопомощи, предоставление консультаций, продажу услуг, востребованных людьми пенсионного и предпенсионного возраста. Учитывая тот факт, что для Сбербанка пенсионеры являются самым большим и перспективным сегментом, вполне вероятно, что данное предложение будет реализовано.

Еще одно перспективное предложение — креативный способ хранения данных по аналогии с тем, как это сейчас делается для материальных ценностей в банковских ячейках. Виктор Орловский поясняет: “Сегодня стоимость информации порой существенно выше, чем цена денег и драгоценностей. Хранить информацию в облаках — значит нигде. Но есть другой вариант. Мы можем предложить личный кабинет для хранения данных, и при этом мы, как банк, гарантируем их

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 16 ►

СПЕНСЕР Ф. КЭТТ: СЛУХ ОТ СПЕНСА

Как Спенсер издали боготворил Apple



Хотя в свое время это не считалось крутым стилем жизни, положила руку на сердце, Спенсер, сточивший клык о старый двухдискетный IBM PC, никогда серьезно не думал, чтобы сменить ПК с Microsoft Windows на какую бы то ни было модель Apple Macintosh.

Выбор между ПК и Mac долгое время был вопросом технологической религии. А кошка-мать учила своего сына никогда не вступать в споры о политике, религии или сравнительных достоинствах графического интерфейса Windows и Macintosh.

Но мало кто знает о страшной тайне Осторожного Кота — он вел двойную жизнь. Сохраняя строгую лояльность сменявшимся поколениям Windows-ПК, мистер Кэтт также поклонялся Macintosh и страстно любил Apple.

В вопросах религии дети обычно следуют наставлениям матери. И потому Пушистик приходилось с безропотным воздержанием наблюдать, как другие котята отправлялись в колледж, прихватив iMac или MacBook.

Это не помешало Спенсеру быть большим поклонником (правда, только на

значительной дистанции) Apple и ее технологического лидера Стива Джобса. Для Остроглазого Котыры различие принципов Джобса и других гигантов индустрии ПК — создавать наилучшие ПК или продавать их по наидоступнейшей цене — было не таким уж важным.

Джобс считал должным продавать то, что, по его мнению, было наилучшим в мире вариантом ПК, даже если его покупателям за это приходилось чуть-чуть переплачивать. И он перенес этот идеал качества на все свои последующие продукты — iPod, iPhone и iPad.

Разборчивый Мышелов вынужден признать, что со временем утонченная элегантность продуктов Apple немного поистерлась. Но, доставая из кармана свой iPhone или вставляя в уши вкладыши-наушники iPod, Спенсер всегда будет вспоминать про творческий ум Джобса. 🐾

Если бы это делал Стив...

 <p>Ford:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 л/100 км • никаких выбросов • отличный дизайн 	 <p>Государство:</p> <ul style="list-style-type: none"> • все счастливы, преуспевают и создают потрясающие вещи
 <p>Кола:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ноль калорий • полезно для вас • обостряет ум 	

Корпоративная мобильность: российский рынок на старте

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Мобильность все больше проникает в повседневную жизнь, число мобильных аппаратов, приходящихся на каждого человека, уже зашкаливает за разумные пределы. Но... мобильный бум только начинается, а цифры, приводимые аналитиками, впечатляют. Так, по прогнозу Gartner, в следующем году игроки выведут на мобильный рынок более 200 новых планшетов и 250 смартфонов, в том числе с использованием в них принципиально новых концепций, таких как бизнес-платежи и т. п.

А насколько глубоко беспроводные мобильные решения внедрились в отечественные предприятия, каковы перспективы мобильного корпоративного рынка, как обстоит дело с безопасностью, контролем и управляемостью доступа к корпоративным ресурсам? Об этих и связанных с ними других проблемах, подчас весьма острых, шла речь на октябрьской конференции “День корпоративной мобильности / Enterprise Mobility Day”, проведенной в Москве компанией “АйТи”.

На ней был представлен взгляд на рынок корпоративных мобильных решений в нашей стране и проблемы, связанные с их внедрением, с трех сторон: аналитиков, ИТ-директоров (CIO) и вендоров с их партнерами.

Через призму аналитики

Руководитель направления аналитических исследований компании Marketvisio (партнер Gartner в России) Наталья Горина полагает, что мы становимся свидетелями того, как “apple-изация” (мобильные технологии Apple) все больше проникает в бизнес, при этом стираются границы между личным и корпоративным ПО. По исследованиям, проведенным Gartner, пользователи предъявляют к мобильным аппаратам три основных требования: удобство, скорость и соответствие контента ожиданиям. Одна из ключевых тенденций: границы между личными и корпоративными ИТ-решениями (программно-аппаратным обеспечением) стираются.

CIO, согласно их опросу, проведенному Gartner, на международных рынках ставят для себя по приоритету мобильные технологии на третье место. В то же время значимость мобильных технологий по влиянию на развитие ИТ в компаниях возросла с двенадцатой позиции в 2008 г. до третьей в текущем. 24% ИТ-директоров уже учитывают фактор мобильности в своих ИТ-стратегиях развития.

Наталья Горина отметила, что российские компании стали активнее реагировать на требования со стороны бизнеса — начали включать мобильных пользователей внутри компании в стратегию ИТ-развития. 25% таких компаний включили в свои планы внедрение у себя корпоративных мобильных решений.

По мнению CIO, в следующем году придется поддерживать различные платформы для смартфонов или планшетов, и 20% мобильных устройств, используемых для бизнеса, будут принадлежать самим сотрудникам.

Лишь 28% CIO уверены в том, что стратегия корпоративной мобильности будет одобрена аудитором компании, что объясняется рисками, связанными с безопасностью данных.

Интересен прогноз Gartner по развитию мобильного рынка: продажи смартфонов превысят 1 млрд. устройств к 2015 г. и

займут 47% рынка мобильных устройств. При этом:

- Android будет совершенствоваться и станет наиболее популярной глобальной платформой в 2011. Это будет базой для последующего роста и позволит занять долю рынка в 48% к 2015 г.;

- Nokia будет продвигать устройства на базе Windows в различных ценовых сегментах как в развитых, так и в развивающихся регионах и достигнет 19% к 2015 г. По мнению Gartner, это сочетание платформ является наиболее оптимальным решением для бизнеса;

- iOS останется второй по значению и доле рынка платформой до 2014 г. Несмотря на то что продажи iPhone будут расти, рыночная доля Apple будет сокращаться.

В то же время, по данным Gartner (на сентябрь текущего года), более 50% российских компаний столкнулись с проблемами интеграции стандартных мобильных устройств в свою корпоративную среду.

Проблемы

Российские ИТ-директора на форуме в ходе панельной дискуссии о корпоративной мобильности озвучили свои взгляды (которые порой различались) на проблемы, связанные с внедрением мобильных решений на отечественных предприятиях, познакомили аудиторию с опытом использования этих решений и перспективами их применения. Отмечалось, что такие решения совершенно необходимы организациям, ресурсы которых располагаются в разных местах, и в первую очередь топ-менеджменту для более эффективного управления предприятием.

По мнению директора Центра корпоративной мобильности фирмы “АйТи” Сергея Орлика, хотя корпоративные мобильные сервисы и повышают гибкость ИТ-ресурсов, но они в то же время приводят к

являются. Так, генеральный директор “Роснано-Информ” Александр Фролов рассказал о новой разработке компании по созданию мобильной надстройки, обеспечивающей удаленную работу с СЭД крупного предприятия. Проект внедрен в РОСНАНО и, по словам г-на Фролова, может найти применение на других предприятиях. Он был запущен и поддержан по инициативе руководства компании с ориентацией на топ-менеджеров. Перед полномасштабной его реализацией должно быть проведено изучение инфраструктуры предприятия заказчика и выполнен пилотный мобильный проект. В целом проект ориентирован в первую очередь на топ-менеджеров организации, которые выезжают в командировки, с тем чтобы постоянно поддерживать с ними связь на уровне СЭД.

В то же время почти все участники дискуссии сошлись во мнении, что процесс внедрения мобильных решений на предприятиях идет не всегда гладко.

Остановимся лишь на трех актуальных проблемах из тех, которые вызвали значительный интерес у аудитории.

Так, ИТ-директор ОГК-2 Глеб Лигачев, сославшись на свой опыт работы с крупными организациями, отметил, что на внедрение мобильных решений оказывает первоочередное влияние “отсутствие культуры управления предприятием или подразделением (если проводить сравнение с западными компаниями)” у топ-менеджеров, что объясняется непониманием, а отсюда и игнорированием ими современных ИТ-средств управления. Такой “непродвинутой” в ИТ руководитель считает, что “для решения возникшего вопроса достаточно звонка другу или подчиненному”, что делает ненужным использование каких-либо ИТ-средств. Применение подобный устаревший стиль управления на крупных предприятиях, топ-менеджеры не видят стимула внедрять мобильные решения для доступа к данным и т. п.

ИТ-директор фирмы “Бэринг Восток Кэпитал Партнерс” Александр Герман, основываясь на собственном опыте, согласен со своим коллегой в том, что для эффективного внедрения и использования мобильных технологий в бизнесе действительно требуется определенная культура работы с информацией. Такая культура складывается на предприятии постепенно и определяется целым рядом факторов, в том числе заинтересованностью в ее продвижении руководителей компании.

Вторая проблема, сдерживающая внедрение мобильных решений в больших корпорациях (в том числе в государственных структурах), по словам Глеба Лигачева, обусловлена тем, что часто в подразделение ИТ-безопасности набираются специалисты из федеральных спецслужб (ФАПСИ и др.). Они, руководствуясь прежним опытом, обеспечение безопасности в мобильной связи понимают по-своему, упрощая проблему и запрещая на предприятии все беспроводные виды связи, так что о мобильности не может быть и речи. Пользоваться мобильными аппаратами в такой среде можно лишь нелегально или полунелегально. Говорить о разработке какого-либо мобильного приложения здесь не приходится: как сказал г-н Лигачев, “на этапе согласования такой проект рубится на корню”.

Еще одна весьма острая проблема, сдерживающая внедрение мобильных реше-

ний, — это низкая пропускная способность каналов связи во многих местах страны. На нее обратил внимание председатель наблюдательного совета фирмы “УАФ Аналитика” Сергей Щуплецов. По его словам, все аудиторы компании, находясь в разъездах по стране, активно используют мобильные аппараты, но “в некоторых местах настолько плохая связь, что не только отсутствует Интернет на уровне 1G, но даже SMS можно послать, лишь подбрасывая (после запуска) мобильный аппарат (причем любого бренда) достаточно высоко над собой. О проведении удаленного аудита, для чего требуется мобильная связь с базами данных клиента из офиса аудиторской компании, сегодня в нашей стране речь даже не идет. Аудиторам приходится выезжать на место, что очень затратно и неэффективно”.

Руководитель ИТ по СНГ фармацевтической фирмы Bayer Сергей Ерошов, чьи сотрудники выезжают в сельскую местность с презентациями для агрономов, также отметил, что в поле далеко не всегда действует мобильная связь. Во многих местах России 3G превращается в 1G, сказал он и добавил: “Мы даже ничего скачать не можем”. Поэтому приходится отказываться от мобильных решений и переводить медицинских представителей компании на домашний Интернет.



Сергей Орлик: “Хотя корпоративные мобильные сервисы и повышают гибкость ИТ-ресурсов, но в то же время приводят к ослаблению безопасности по периметру предприятия, возникают риски утечек данных”



Сергей Ерошов: “Во многих местах России 3G превращается в 1G. Поэтому приходится отказываться от мобильности и переводить сотрудников на домашний Интернет”



CIO — участники панельной дискуссии

ослаблению безопасности по периметру предприятия, возникают риски утечек данных и даже их утраты. При использовании таких сервисов остро стоит проблема обеспечения надежной защиты, которая беспокоит всех ИТ-директоров и решается с помощью как организационных, так и технических мер.

Большинство CIO выражали готовность к их внедрению, но постепенному и при условии обеспечения надежной защиты корпоративных данных.

Для некоторых ИТ-руководителей перед запуском проекта мобильных решений важной была проблема выбора правильной модели мобильного аппарата, поскольку ошибка может привести к снижению эффективности всей мобильной системы, а то и к закрытию проекта. Здесь прозвучало мнение о необходимости постепенного внедрения мобильных сервисов. При этом были озвучены рекомендации по созданию (с целью снижения рисков) подразделений компетенции (из специалистов внутри компании), которые должны накапливать опыт и с его учетом продвигать мобильные решения.

И все же отдельные острова корпоративной мобильности в нашей стране по-

Краудсорсинг...

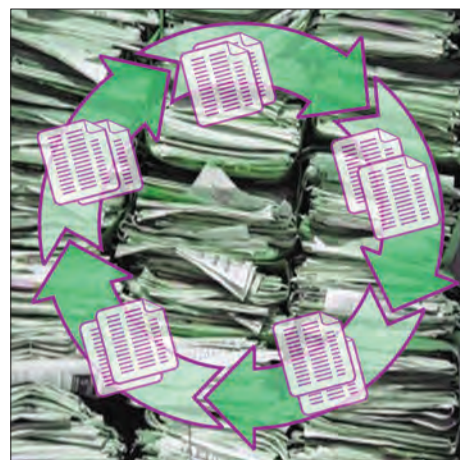
◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 15

конфиденциальность и неприкосновенность. Я уверен, что многие захотят воспользоваться этой возможностью”.

Положительно оценивая уже полученные результаты, Сбербанк предполагает применять технологию краудсорсинга в качестве модели управления в ИТ. Например, с ее помощью можно усовершенствовать процесс разработки регламентов использования систем. Сегодня в этом процессе участвуют максимум десять человек, а если проект регламента поместить во внутрикорпоративную социальную сеть, то в его обсуждении сможет принять участие очень много экспертов. “С большой долей вероятности я получу уникальные комментарии, — говорит г-н Орловский. — Таким образом, совершенствование процесса будет проходить через механизм обратной связи и совместной работы, а число людей, участвующих в управлении организацией, повысится на несколько порядков. Я надеюсь, что в области ИТ это будут десятки тысяч сотрудников Сбербанка”.

Кроме того, технологию краудсорсинга можно использовать, например, для позиционирования банкоматов терминальной сети, для уточнения, какие продукты нужны клиентам и как их правильно разработать, какими интерфейсами должна обладать система, как победить конкурентов. И за полученные результаты Сбербанк готов мотивировать людей — брать их на работу, обучать или просто материально вознаграждать.

В целом же Виктор Орловский рассматривает краудсорсинг как совершенно новую парадигму управления, которая будет развиваться в Сбербанке и даст поразительные результаты. Наконец, считает он, это просто сумасшедшая экономия денег, поскольку позволяет работать, устраняя преграды между экспертами, знающими, креативными людьми и заказчиком.



СЭД или ЕСМ — какой подход выбрать

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Довольно долгое время проблемы управления документами в нашей стране сводились к вопросам использования СЭД для организационно-распорядительного документооборота (ОРД). Но в последние годы круг задач автоматизации в этой сфере быстро растет, и предприятия теперь все чаще сталкиваются с необходимостью применять ИТ для управления более широким спектром различных информационных ресурсов предприятия, в том числе используя стратегию управления корпоративным контентом (ЕСМ).

Но в этой связи перед компаниями сразу встает целый ряд новых проблем. Одна из главных — выбор решения для выполнения такой автоматизации. Точнее, даже не решения, а общего подхода. Ведь часто выясняется, что продукт, использовавшийся для ОРД, для выполнения более широкого круга задач не очень подходит. И тут возникает вопрос: выбирать для каждой новой задачи какой-то подходящий для нее инструмент или же установить в компании некоторую единую платформу управления контентом (ЕСМ), ко-

торая могла бы выполнять все задачи по мере их появления.

Важные аспекты перехода российских компаний к решению комплексных задач управления документами рассматривались год назад в обзоре “Российский путь от СЭД к ЕСМ”. Сейчас мы решили продолжить начатый тогда разговор.

Подходы к реализации конкретных проектов

Обсуждая эту тему, мы предложили, в частности, рассмотреть такой вопрос: что лучше использовать — вертикальные решения на базе универсальных платформ или специализированные продукты, заточенные именно под эти задачи? Интересно было также узнать, каков в России уровень “уникальности” проектов с учетом специфики клиентов.

По мнению вице-президента, директора департамента продуктов для ввода данных компании АБВУУ Арама Пахчаняна, в России в целом представлен весь спектр подходов, проекты реализуются на основе и платформ, и специализированных продуктов, при этом трудно сказать, какой вариант лучше. “На практике, — говорит г-н Пахчанян, — очень часто адаптация специализированного продукта под нужды заказчика оказывается дороже, чем изготовление решения на основе универсальной платформы. Некоторые российские поставщики систем уже вывели на рынок специализированные решения, построенные на той же платформе, что и их основной продукт. Так что в некотором смысле эти два подхода у них смыкаются в один”.

“У любого подхода есть как минусы, так и плюсы”, — отмечает генеральный директор компании “ЭОС Софт” Андрей Козлов. На базе универсальных платформ можно создать всё что угодно — от модификации функционала до настройки внешнего вида. Но если в стоимость еще можно вписаться, то сроки будут тяжело, поскольку нет предела совершенству. С другой стороны, полагает г-н Козлов, нельзя забывать и про лучшие практики. Такие системы, возможно, менее настраиваемы, но с их помощью снижаются риски сдвига сроков выполнения проекта. Что касается специфики клиентов, то она, конечно, есть. Однако если говорить про рынок СЭД, то конкуренция на нем настолько высока, что вся возможная специфика, как правило, уже реализована в системах. По словам г-на Козлова, она может быть реализована явно, спрятана в настройки, иногда потребителю может быть предложено самому реализовать свои специфические потребности с использованием внутреннего языка системы без применения средств программирования и с использованием внутреннего механизма создания и редактирования процессов.

ИТ-аналитик компании DIRECTUM Сергей Бушмелев согласен с тем, что в теоретической плоскости спор на эту тему можно вести бесконечно: у каждого подхода есть свои преимущества и недостатки. На практике же наблюдается также ситуация, когда ЕСМ-решение используется и для автоматизации учетных задач. “Успешно решив какую-нибудь за-

дачу, относящуюся к управлению неструктурированным контентом, — говорит г-н Бушмелев, — заказчик порой высказывает желание решать при помощи ЕСМ-системы задачи, которые чисто теоретически должны решаться с использованием учетных систем. Объясняется это отчасти тем, что, по мнению заказчика, раз неструктурированные (читай — “человекочитаемые”) документы лежат в ЕСМ-системе, то пусть там же находятся и связанные с ними структурированные данные. Что еще раз подтверждает мысль о том, что деление корпоративных информационных систем на классы, а контента на структурированный и неструктурированный — вещь довольно условная”.

“Выбор решения определяется бизнес-процессом, лидирующим по степени важности для бизнеса, — считает директор департамента корпоративных систем компании “Ай-Текко” Евгений Радашкевич. — Если это вертикаль управления, характерная для большинства госструктур, то необходимо решение, обеспечивающее традиционные схемы документооборота. Специфическое решение, которое даст наибольшую отдачу после внедрения, выбирается по результатам экспертизы, определяющей важность бизнес-процессов для бизнеса. В связи с этим такое большое значение придается этапу предпроектного обследования бизнес-процессов заказчика. Многие компании ограничиваются описанием схем бизнес-процессов, иногда дают рекомендации по реинжинирингу, но для выбора решения этого бывает недостаточно”. Он также обращает внимание на то, что российские клиенты, несмотря на стандартизацию даже канцелярских процессов, как правило, претендуют на специфические решения. Поэтому универсальные решения чаще применимы для пилотных проектов, а уже на этапе развития, когда на практике выявились несоответствия, целесообразна кастомизация. Кастомизация в большей степени удовлетворяет желания заказчика, но делает реализацию проекта более продолжительной по времени и более затратной, поскольку на практике приоритеты в требованиях часто меняются по сравнению с заявленными на этапе анализа.

Руководитель отделения систем документооборота департамента корпоративных систем управления IBS Алексей Романов отмечает такой парадокс: основные процессы делопроизводства мало отличаются от компании к компании, что связано с наличием ГОСТов, но при этом одинаковых проектов СЭД нет. Даже в случае тиража в рамках холдинга зачастую происходит донстройка решения для конкретной компании. Правда, новое поколение продуктов позволяет проводить такую настройку силами администратора системы, без привлечения программистов. По мнению г-на Романова, советы по выбору платформы разумно давать исходя из масштабов компании. Среди небольших фирм при выборе системы СЭД наблюдается “разброд и шатание”. Преобладает подход “взять простое решение и внедрить его дешево”. Некоторые пробуют использовать бесплатные продукты и сервисы. Компании покруп-

нее выбирают из коробочных продуктов. Скажем, для организации, которая использует “1С:Бухгалтерию”, вполне логично взять СЭД того же производителя, и такая связка у них быстро заработает. Для более крупных компаний с численностью сотрудников от 500 человек и более

Наши эксперты



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



АРАМ ПАХЧАНЯН,
вице-президент, директор департамента продуктов для ввода данных компании АБВУУ



ГЕОРГИЙ ПОДБУЦКИЙ,
первый заместитель генерального директора компании “АйТи. Информационный менеджмент”



ЕВГЕНИЙ РАДАШКЕВИЧ,
директор департамента корпоративных систем компании “Ай-Текко”



АЛЕКСЕЙ РОМАНОВ,
руководитель отделения систем документооборота департамента корпоративных систем управления IBS



КОНСТАНТИН СИНЮШИН,
генеральный менеджер, Information Intelligence Group, EMC Россия и СНГ



ОЛЬГА ЯКОВЕНКО,
заместитель генерального директора компании “АстроСофт”

Наши эксперты



ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ,
президент компании “ДоксВижн”



СЕРГЕЙ БУШМЕЛЕВ,
ИТ-аналитик, компания DIRECTUM



ВАДИМ ИПАТОВ, заместитель генерального директора по развитию бизнеса, компания “ИнтерТраст”



АНДРЕЙ КОЗЛОВ,
генеральный директор компании “ЭОС Софт”



СЕРГЕЙ КРУПЦОВ, первый заместитель генерального директора ОАО “Центр компьютерных разработок” (торговая марка “Кодекс”)



МИХАЭЛЬ КУХАРСКИ,
региональный директор по продажам в странах СНГ, OpenText

для создания системы документооборота нужно использовать серьезные промышленные платформы и обращаться к интегратору для ее внедрения.

“Внедрение вертикальных решений на базе универсальных платформ является, на наш взгляд, единственно правильным способом реализации конкретных проектов”, — уверен региональный директор по продажам в странах СНГ компании OpenText Михаэль Кухарски. Поясняя

СЭД или ЕСМ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

этот тезис, он говорит о том, что, приобретаемая платформа, заказчики приобретают в первую очередь гибкость, которая дает им возможность реализовать конкретный проект в конкретные сроки и за конкретные деньги. В то же время они сохраняют за собой возможность в любой момент дополнить конкретное решение по мере появления новых инициатив и требований. Платформам, как правило, присущи модулярность, масштабируемость, адаптируемость. Начиная автоматизацию таких конкретных рабочих процессов, как ОРД или управление служебными записками, можно довести автоматизацию до такого уровня, что утверждение определенных документов будет происходить, к примеру, через мобильные устройства, потому что платформа предусматривает такие функции.

Для реализации конкретных проектов, если их больше одного, всегда важно использовать именно ЕСМ-платформу как основу для создания прикладных СЭД, считает генеральный менеджер подразделения Information Intelligence Group компании «ЕМС Россия и СНГ» Константин Синошин. Если же речь идет о принципиальной постановочной ограниченности одной предметной областью, важными параметрами для перевода разговора с СЭД на ЕСМ обычно бывают масштабируемость, распределенность, централизация или гибкость системы, на которых гораздо более сильно сконцентрированы разработчики классических универсальных ЕСМ-платформ. Он отмечает также, что лидирующие ЕСМ-разработчики представляют не только собственно платформы, но и преднастроенные шаблоны для решения разных бизнес-задач вместе с графическими интерфейсами настрой-

ки и конфигурации, что существенно снижает трудоемкость и риски внедрения с нуля на основе программирования — пусть даже с использованием ЕСМ-платформы.

Кроме того, для очень консервативных предметных задач есть, как правило, большое количество партнерских решений, которые дают требуемую функциональность практически из коробки, но за счет использования внутри ЕСМ-платформы, говорит г-н Синошин. Эти коробочные решения гарантированно устойчивы и, главное, отчуждаемы от разработчиков, чего почти никогда нельзя встретить при разработке с нуля без применения индустриальной ЕСМ-платформы. Это примерно равные категории сегментации рынка СЭД на основе ЕСМ-платформ: партнерские коробочные решения, платформа с набором преднастроек на предметную область и быстрая графическая настройка на базе ЕСМ без программирования.

По мнению Константина Синошина, сегодня программирование на заказ на основе ЕСМ для большинства лидирующих вендоров — исчезающий вид спорта. В то же время он отмечает, что заказчики почти не готовы подстраивать свои бизнес-процессы под возможности продуктов, если это не связано с естественной оптимизацией ранее неэффективно устроенных, но не находящихся иного программного решения процессов. Поэтому коробочный сегмент так называется очень условно — в нем тоже многие вещи настраиваются, просто их настройка происходит в меньших пределах, что вполне реально для узкой и консервативной предметной области, например, для управления административными документами компании.

Менеджер по ЕСМ-решениям IBM в России и СНГ Дмитрий Лактионов уверен, что если говорить о крупных и средних российских компаниях, то многие из

них уже прошли стадию «лоскутной автоматизации», когда даже схожие задачи в различных подразделениях могли решаться при помощи различных «специализированных» решений. Компании начинают понимать ценность наличия актуальной и доступной информации, которое достигается только в рамках единого информационного пространства. Это приводит их к выбору платформенного подхода. И здесь нет локальной специфики — этим же путем шло множество западных организаций, может быть, немного раньше.

Универсальные платформы имеют то преимущество, что позволяют постепенно осваивать все новые и новые области документирования деятельности, начиная с решения наиболее критических задач и добавляя новые по мере «взросления». Отмечая этот момент, заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании «ИнтерТраст» Вадим Ипатов далее говорит о том, что при этом складывается набор независимых прикладных модулей (которые часто могут быть адресованы разным подразделениям и службам), тем не менее тесно связанных с развитыми общими сервисами и справочниками и имеющих единую систему хранения, управления доступом, защиты информации и т. д. Узкоспециализированные же решения обычно выбирают, когда нужно очень быстро закрыть животрепещущие проблемы, а решение других задач либо вообще не предполагается, либо имеет неопределенную перспективу. В случае, если стартовые затраты при этом невелики, данный подход позволяет безболезненно перейти при необходимости на другое решение с более широкими и гибкими возможностями. И все же, считает г-н Ипатов, независимо от выбранного варианта, если модификация прикладной (функциональной) составляющей базового решения сложна и требует привлечения больших ресурсов,

со временем использование системы становится невозможным, особенно для крупных организаций, в которых уровень индивидуальности деловых процессов может быть очень велик.

Первый заместитель генерального директора ОАО «Центр компьютерных разработок» Сергей Крупшов подчеркивает, что одинаковых проектов практически не бывает даже в одной отрасли или сфере деятельности: «Мы в своей практике в большей степени работаем с государственным сектором. И нам приходится сталкиваться с различными вариантами решений для органов власти. Ранее (в начале — середине 1990-х) преимущественно предлагались специализированные продукты, заточенные под конкретного заказчика, которые пытались тиражировать на другие аналогичные структуры, но без их адаптации, доводки дело не обходилось. Затем, с начала 2000-х, отмечался всплеск интереса к решениям на базе универсальных решений, основанных на использовании преимущественно западных платформ. С конца 2000-х, на наш взгляд, наметился сдвиг в сторону совместного применения и тех и других решений». Далее он обращает внимание на то, что со второй половины 2000-х в органах государственной власти все более остро начал вставать вопрос межведомственного информационного взаимодействия (обменов), для которого использование апробированных «транспортных» решений более чем оправданно. Специализированные продукты, заточенные под конкретные задачи, конечно же, удобнее при внедрении и эффективнее в процессе эксплуатации. Но разнообразие проектов столь велико, что создавать только специализированные продукты нереально. Поэтому выбор того или иного решения для реализации конкретного проекта зависит от многих факторов: от уникальности проек-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶

Владимир Сикорский
Начальник отдела
Интернет Технологий
Департамента Банковских Систем
АО «Kaspi Bank»

В 2007 году руководством АО «Kaspi Bank» (тогда еще Каспийского банка) перед IT-блоком была поставлена задача приобрести и внедрить систему электронного документооборота. Основными критериями выбора были простота реализации и надежность использования. Большое внимание уделялось неприхотливости по отношению к каналам связи, поскольку банк уже тогда имел одну из самых крупных филиальных сетей в Казахстане и сейчас продолжает каждую неделю открывать новые отделения. Кроме того, необходимо было принять во внимание отсутствие опыта работы с системами электронного делопроизводства. И хотя «модные системы» по стоимости нам были доступны, мы решили начать с МОТИВА.

Внедрением системы мы занимались самостоятельно, учитывая рекомендации разработчика. Первым делом начали с IT-заявок, чтобы на собственном примере показать простоту и удобство использования системы. Результат не заставил себя ждать — интерес к реализации своих документов проявили другие подразделения. И вот уже четыре года система МОТИВ является неотъемлемой частью внутреннего документооборота банка. На данный момент в системе реализовано более 200 типов

“Что ещё мы можем сделать для вас?”

документов, охватывающих деятельность всех подразделений банка: служебные записки, заявки на доступы к банковским системам, кредитные заявки, документы отдела кадров и так далее.

При выборе коробочных продуктов программного обеспечения, таких как МОТИВ, пользователей в первую очередь смущает условие предоставления продукта — «как есть», то есть со стандартными для всех покупателей функциями. Будет ли достаточно этих функций для бизнес-процессов, ради которых всё и затевается?

Исходя из опыта использования МОТИВА, можно сказать, что возможностей в системе более чем достаточно. Проекты, задачи, документы, библиотеки — всё это при грамотном использовании поможет в решении производственных задач разного уровня. Единственным условием при этом будет детальная проработка и анализ реализуемых процессов. Это касается не только МОТИВА, но и внедрения любой системы документооборота. Подготовительная работа избавит от ошибок при внедрении, которые пользователь зачастую списывает на возможность покупаемых IT-систем, при этом не до конца понимая свои собственные цели.

Регламентирование бизнес-процессов у нас в банке при внедрении системы помогло формализовать и упростить решение задач, связанных с рассмотрением документов. А прозрачность системы позволила пользователям стать активными участниками при согласовании своих заявок, что значительно ускорило работу с заявками.

При использовании любой системы важны трудозатраты на её поддержку. Особенно, когда это касается розничной сети банка, включающей порядка 250 филиалов по всему Казахстану. В связи с тем, что МОТИВ является коробочным продуктом, он не требует штата аналитиков, разработчиков и тестировщиков для его поддержки. Администрированием системы у нас в банке, а это больше 1000 пользователей, занимаются три человека. При этом поддержка системы не является их основной задачей, а скорее дополнительной функцией. Так что при желании управлять системой может и один человек, даже в крупных локациях.

Отдельно хочется отметить развитие функционала системы, исходя из пожеланий и задач клиентов МОТИВА, а это важно для получения ожидаемых результатов. Ведь благодаря сотрудничеству разработчиков и пользова-

телей система значительно расширила свои возможности и способна сейчас отвечать запросам самых требовательных клиентов по широкому спектру задач, связанных с электронным делопроизводством. Слоган Kaspi Bank звучит так: «Что ещё мы можем сделать для вас?». Мы рады, что наше правило работы с клиентами банка нашло воплощение и в отношении нас самих со стороны разработчиков системы. Только от пользователей МОТИВА зависит, какой система будет в будущем, а то, что она будет востребована, в этом мы не сомневаемся.

АО «Kaspi Bank»:

АО «Kaspi Bank» входит в десятку ведущих банков Казахстана с активами около 362 млрд. тенге (порядка 72,5 млрд. рублей) и консолидированным капиталом около 42 млрд. тенге (около 8,5 млрд. рублей). Банк занимает лидирующие позиции в сегменте обслуживания физических лиц. Розничная сеть банка состоит из более чем 200 филиалов и отделений и 350 пунктов продаж кредитов, обслуживающих более 2000 торговых предприятий. Инвестором в АО «Kaspi Bank» является инвестиционный фонд Baring Vostok Private Equity III (BVPEF III), находящийся под управлением ведущей инвестиционной компании Baring Vostok Capital Partners.
www.kaspibank.kz



Центр "ИНДЕКС": автоматизация управления судебными делами на базе системы DIRECTUM

Экспертный центр "ИНДЕКС" — ведущая организация в области строительной экспертизы, обследования и оценки собственности. За время своей активной работы с 1995 г. Центр выполнил десятки тысяч экспертиз и оценок различных объектов в России и странах ближнего зарубежья. Компания лицензирована во многих областях строительной и оценочной деятельности, имеет допуски к работам от СРО: строителей, проектировщиков, изыскателей, энергоаудиторов, оценщиков. Центр обладает необходимой материально-технической и лабораторной базой, что позволяет проводить эксперти-



Сергей Волощук: "В перспективе мы собираемся подключить к системе DIRECTUM другие филиалы Центра для улучшения взаимодействия с ними и совместного накопления базы знаний и базы клиентов"

зы и исследования на самом высоком техническом и профессиональном уровне. Открыты самостоятельные, действующие на постоянной основе филиалы в 42 крупнейших городах России. "ИНДЕКС" — динамично развивающаяся компания на своем рынке, ориентируется на жесткие мировые стандарты и высокий уровень предоставляемых услуг, что является конкурентным преимуществом Центра. В деятельности компании, исходя из специфики ее работы, возникает огромное количество взаимосвязанных процессов (договорная работа, работа с судебными делами, подготовка экспертных заключений и т. д.), которые требуют постоянного внимания и своевременного контроля.

Выбор решения

В связи со стабильным ростом числа проектов и необходимостью контролировать качество работ для поддержания уровня предоставляемых услуг для руководства Центра стала очевидной необходимость кардинального совершенствования системы обращения документов, контроля исполнительской дисциплины и хода выполнения работ.

Руководством Центра судебных и негосударственных экспертиз "ИНДЕКС" было принято решение о внедрении современной корпоративной системы электронного документооборота, которая позволила бы не только организовать электронный архив для хранения документации (в том числе конструкторской), но и формализо-

вать и автоматизировать ряд бизнес-процессов:

- делопроизводство;
- контроль исполнительской дисциплины;
- договорная работа;
- работа с судебными делами;
- подготовка экспертных заключений и т. д.

В результате поиска решения была выбрана система DIRECTUM, имеющая следующие преимущества:

- наличие готовых технических решений;
- наличие проработанных методик внедрения;
- возможности гибкой адаптации решений.

В качестве системного интегратора выбор был сделан в пользу компании "Акелон", генерального партнера компании DIRECTUM, обладающего значительным опытом внедрения информационных систем.

Задачи внедрения

В рамках исследования в экспертном центре "ИНДЕКС" рабочей группой исполнителя и заказчика были сформулированы основные задачи внедрения:

- автоматизировать работу с входящими, исходящими и внутренними документами, перевести процессы делопроизводства в электронный вид;
- повысить оперативность подготовки и согласования договорных документов, снизить вероятность потери документов;
- автоматизировать процессы работы с судебными делами и проведения экспертных работ;
- наладить контроль исполнения поручений и сроков исполнения работ по судебным делам и договорам;
- организовать архивное хранение документации, в том числе конструкторской;
- произвести интеграцию с учетной системой "1С" для связывания справочников "Контрагенты" и "Реестр договоров", распределения платежей на договоры и судебные дела, а также сопоставления нераспределенных платежей.

На основании этих задач и анализа бизнес-процессов компании были сформулированы основные требования к системе, на базе которых сотрудниками "Акелон" было разработано техническое задание на внедрение DIRECTUM.

Решение

Для автоматизации процессов работы с входящими, исходящими и внутренними документами был использован стандартный функционал модуля "Канцелярия" системы DIRECTUM, реализованный в полном соответствии с ГСДОУ. Данное решение предоставило сотрудникам секретариата весь требуемый функционал, позволило эффективно работать с документами и быстро формировать отчетность.

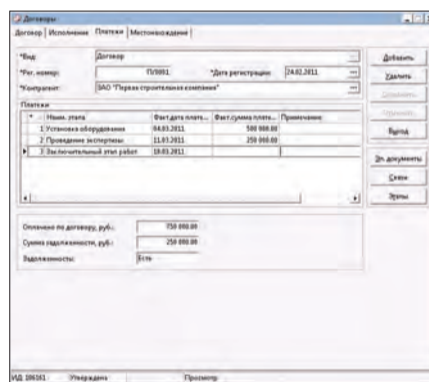
Решение задачи управления договорными документами было основано на функционале модуля "Управление договорами" системы DIRECTUM, который был адаптирован к потребностям бизнеса

заказчика. Все справочники модуля были модифицированы, а также полностью переработан основной справочник "Договоры" и создан ряд новых компонентов. Для рассылки уведомлений о назначенных работах по договорам, о просроченных платежах и возникновении задолженности были созданы специализированные сценарии.

Для управления судебными делами было разработано специализированное решение "Управление судебными делами".

Оба эти решения позволили вести реестры договоров и судебных дел, контролировать своевременное исполнение работ, фиксировать местонахождение документов по проектам, а также вести учет платежей и задолженности. Система DIRECTUM частично заменила функции учетной системы и позволила сделать учет прихода средств по договорам и судебным делам прозрачным и понятным, появилась возможность построения отчетов по всем платежам в различных разрезах для всестороннего анализа.

В начале проекта предполагалась интеграция DIRECTUM и системы "1С:Предприятие 7.7", но в ходе его реализации уже на этапе опытной эксплуатации заказчик принял решение о переходе на "1С:Предприятие 8.2", для чего потребовалось провести ряд дополнительных работ. Были созданы механизмы связывания записей справочников "Контрагенты" и "Реестр договоров" с соответствующими записями справочников DIRECTUM, а также механизмы распределения и сопоставления платежей из "1С:Предприятия 8.2" на договора и судебные дела.



Карточка договора

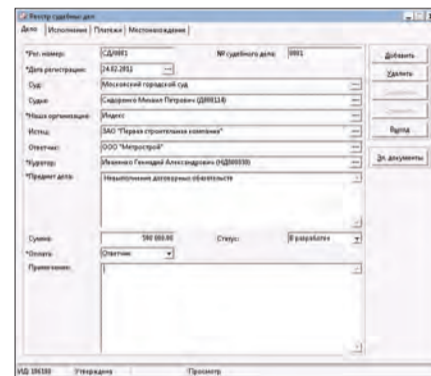
Не менее важным этапом проекта стало обучение пользователей. Для нескольких сотрудников были проведены полные учебные курсы по работе с базовыми модулями системы DIRECTUM, модулем "Канцелярия" и модулем "Управление договорами". Все сотрудники компании прошли обучение основным принципам работы с системой DIRECTUM. Также было проведено ознакомление сотрудников с решениями по судебным делам и по договорам для максимально эффективного их использования.

Результаты и перспективы внедрения

Система DIRECTUM была развернута на рабочих местах всех сотрудников и с начала февраля 2011 г. запущена в промышленную эксплуатацию.

В результате внедрения системы DIRECTUM в экспертном центре "ИНДЕКС"

процессы управления договорами и судебными делами стали более прозрачными и контролируруемыми для руководства за счет автоматизированного контроля сроков проведения работ по ним и использования средств мониторинга. Повысилась исполнительская дисциплина, стало возможным отслеживать местонахождение бумажных документов и контроли-



Карточка судебного дела

ровать необходимость их возврата от контрагента.

"Благодаря внедрению DIRECTUM в нашей компании у сотрудников появилась возможность работать в общем информационном пространстве, улучшилось взаимодействие между отделами, — рассказал Сергей Волощук, генеральный директор Экспертного центра "ИНДЕКС". — Существенно упростилась работа с договорными документами и с документацией по судебным делам, руководителям отделов стало намного проще отслеживать ход выполнения работ и контролировать сроки.

Внедрение системы позволило организовать архив, обозначить зоны ответственности сотрудников за хранение документов. Очень удобно, что теперь есть возможность оперативно получить доступ к любому документу, а также посмотреть информацию о том, кто из сотрудников компании работал с ним".

Центр судебных и негосударственных экспертиз "ИНДЕКС" планирует поддерживать и развивать систему DIRECTUM. Среди перспектив развития — подключение к системе всех филиалов, что позволит улучшить взаимодействие с ними, а также своевременно получать актуальную информацию, накапливать общую базу знаний компании.

Также планируется разработка и внедрение сложных типовых маршрутов для сквозной автоматизации процессов управления судебными делами и договорами. Это позволит формализовать процессы управления судебными делами и договорами и объединить все отдельные действия, выполняемые в рамках работ по судебному делу либо по договору, в единый процесс.

Данная разработка обеспечит полную прозрачность и управляемость процесса, контроль сроков исполнения каждой из поставленных задач, позволит оценить эффективность каждого сотрудника.

Также в Центре планируется активно использовать технологию Rapid для быстрой идентификации документов при помощи штрихкодов.

СЭД или ЕСМ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 18

та, планов заказчика, от, наконец, выделяемого бюджета”.

С этим мнением согласен и первый заместитель генерального директора компании “АйТи. Информационный менеджмент” Георгий Подбужский: “Для реализации конкретных проектов необходимо выбирать подходящие именно для этих проектов решения и продукты. Всё определяется спецификой отдаленно взятого проекта и заказчика. На настоящий момент отсутствует тенденция перехода на какую-то единую ЕСМ-платформу для решения всех задач, связанных с неструктурированной информацией”. Далее он отмечает, что, как правило, даже мощные ЕСМ-платформы используются для решения отдельных задач. У информационной системы есть свой жизненный цикл, и любые процессы, протекающие в организации, идут в ней с разной скоростью, меняют структуру, приоритетность, особенно в коммерческих предприятиях. Здесь не приходится рассчитывать на то, что в результате этих разнонаправленных и равноскоростных процессов будет формироваться какая-то единая ЕСМ-платформа, охватывающая все аспекты.

Конечно, говорит г-н Подбужский, можно выделять общие стандартные моменты для большинства предприятий, например, в определенной отрасли. Однако важно понимать, что предметная область уникальна и имеет серьезные отличия в разных организациях. Отсюда и следует вопрос об уникальности конкретных проектов. Уровень уникальности, а именно уровень специфики заказчика, действительно очень высок. Это связано с тем, что даже одни и те же бизнес-процессы в разных организациях протекают по-разному.

Георгий Подбужский подчеркивает также, что уникальность проекту придает автоматизация именно специфических бизнес-процессов заказчика, а не стандартных унифицированных и жестко регулируемых извне (бухгалтерский, финансовый, кадровый учет). Здесь степень внешней регламентации очень высока и нет места для рождения какой-то индивидуальной специфики. Уникальность проектов начинает зарождаться и развиваться по мере снижения влияния внешних регулирующих органов. Пример — такие важные для повышения эффективности работы организации, но практически не регламентируемые государством бизнес-задачи, как управление знаниями, проектное управление и др.

Заместитель генерального директора компании “АстроСофт” Ольга Яковенко считает, что, если проект квалифицируется как внедрение СЭД, то чаще всего возможно применение универсальных решений с расширенным инструментарием по настройке бизнес-процессов и реквизитного состава хранимых документов. В этом случае для государственных и коммерческих организаций могут применяться идентичные решения, что и происходит на рынке. Но когда речь идет о классической ЕСМ-системе, то каждый проект становится уникальным. В зависимости от текущих задач управления организацией (а в каждой из них свои) потребность в информации конкретного состава очень специфична. Система накопления и доставки необходимой для бизнеса информации становится конкурентным инструментом, а значит, идентичности в разных компаниях быть не может.

Ссылаясь на свой опыт, президент компании “ДоксВижн” Владимир Андреев подчеркивает, что создание системы автоматизации процессов обработки документов — задача комплексная и весьма

нетривиальная. Ведь речь идет именно о системе, то есть о наборе интегрированных приложений, реализующих весь комплекс задач управления документами. В любой более-менее крупной организации этих задач довольно много, они достаточно разнообразны и специфичны для конкретной компании, так как отражают специфические методы и процессы управления. В комплексной СЭД сочетаются как относительно простые типовые процессы, которые могут быть автоматизированы готовыми коробочными решениями, так и сугубо специфичные для данной организации задачи. Г-н Андреев считает, что цель внедрения СЭД заключается в создании общей платформы для интеграции всего разнообразия автоматизируемых процессов в единую систему. Типовые решения в чистом виде могут быть приемлемы только в относительно небольших компаниях или при решении отдельных “частных” задач в случае, когда компания не задумывается о построении комплексной СЭД.

Готовые решения или заказные проекты?

По мнению Дмитрия Лактионова, на практике о существовании готовых решений можно говорить, имея в виду только очень простые задачи. Но для многих задач, связанных с ЕСМ/СЭД, зависимость от индивидуальных особенностей конкретной организации очень сильна, что в случае коробочного решения порождает необходимость внесения изменений и доработок, которые обычно растягиваются на годы и могут столкнуться с ограничениями, накладываемыми исходным решением. В этой ситуации гораздо важнее наличие гибкого инструментария, способного быстро и просто реализовывать функционал, необходимый для решения конкретных бизнес-задач, что не отменяет наличия в системе базовых шаблонов и прототипов, которые могут быть использованы в качестве отправной точки. Тенденцией последних лет является то, что многие возможности по кастомизации решений становятся доступны на уровне самих бизнес-пользователей. Всё это существенно повышает эффективность работы и весьма ощутимо сокращает сроки внесения изменений.

Ссылаясь на доступную статистику, Алексей Романов делит наш рынок на два сегмента: российские продукты, которые можно назвать коробочными, и решения, созданные на базе западных промышленных платформ. По его оценкам, если считать по сумме продаж лицензий, эти сегменты примерно равны. Но если считать по объему консалтинга, то второй сегмент значительно более емкий просто в силу того, что такие платформы используются именно для построения систем под требования компаний. Тем более что они изначально рассчитаны на интеграцию в среду компании и обеспечение тесного взаимодействия с другими системами.

Арам Пахчанян говорит о том, что разные сегменты рынка ориентированы на различные подходы: “Сегмент средних и даже среднетехнических предприятий, а также госсектор чаще выбирают готовые решения. В то же время крупные корпорации почти всегда предпочитают заказные проекты, потому что при их объеме внедрений этот подход оказывается экономически более оправданным и приносит больший эффект от вложений”.

С ним в целом согласен Сергей Бушмелев: “СЭД — это только средство, а не самоцель. Поэтому трудно говорить, к какому выбору склоняются чаще: готовому или заказному решению. Всегда были те, кто только начал упорядочивать документооборот и поэтому готов изменить свои процессы под систему и ее лучшие практики. Всегда были те, кто уже хорошо организован и нуждается именно в автоматизации, — такой заказчик почти всегда приходит к использованию плат-

форм и гибко кастомизируемых систем в силу специфики своих процессов”.

А вот Михаэль Кухарски уверяет, что тренд на сегодняшний день идет однозначно в сторону использования стандартных готовых решений: “Иначе решения крупных вендоров не пользовались бы такой популярностью на рынке. При этом, однако, нельзя забывать, что решения о подобных внедрениях принимают-

В последние годы круг задач автоматизации в сфере документооборота быстро растет, и предприятия теперь все чаще сталкиваются с необходимостью применять ИТ для управления более широким спектром различных информационных ресурсов предприятия, в том числе используя стратегию управления корпоративным контентом (ЕСМ).

ся людьми в соответствии с политикой и инициативами руководства предприятий. Именно поэтому важно чувствовать рынок и неустанно знакомить все уровни руководства предприятия с преимуществами внедрения ЕСМ-платформ”.

Примерно такого же мнения придерживается и Евгений Радашкевич: “Индивидуально разработанное решение — дорогостоящее решение, поэтому позволить его себе могут только крупные компании с достаточными ИТ-бюджетами. Но всегда ли заказное решение лучше готового? Для каких-то организаций внедрение и стандартного решения является достаточным и даже может стать рывком вперед, так как их процессы не отлажены. В то время как для других организаций сохранение специфики своих процессов — это конкурентное преимущество. Поэтому нужна экспертная оценка того, что лучше для конкретного заказчика, стремящегося к достижению конкретной цели”.

И все же сейчас, когда рынок стал относительно зрелым, пришло общее понимание того, что, несмотря на достаточное количество готовых решений, все равно потребуется кастомизация. Выказав это соображение, Георгий Подбужский отмечает, что в любом случае сначала заказчик выбирает решение по определенным важным для себя критериям (платформа, функциональные возможности, стоимость внедрения и поддержки), а потом уже встает вопрос его адаптации под специфику организации. Данная тенденция особенно актуальна для предприятий крупного бизнеса. Что касается СМБ-сектора, то здесь обычной практикой является покупка готовых решений/коробок. Однако тут встает другой вопрос: работу с какой еще не структурированной информацией требуется автоматизировать? В данном секторе, по его мнению, вообще не нужна полноценная ЕСМ-платформа, исключением могут быть лишь предприятия, имеющие действительно уникальную бизнес-специфику. В целом же рынок ориентируется на поиск оформленных решений по заданным критериям с последующей их кастомизацией.

Ольга Яковенко отмечает, что сегодня основным заказчиком СЭД являются госпредприятия, при этом автоматизация документооборота рассматривается как одно из средств избавления от коррупции. Именно поэтому сейчас здесь готовые решения — это основной путь автоматизации. Она считает, что на рынке есть достаточно хороших предложений в этом направлении: “В крупных корпорациях, где СЭД внедряется как обяза-

OpenText Everywhere позволяет управлять корпоративной информацией с iPhone, iPad и BlackBerry

Нашу повседневную жизнь уже нельзя представить без мобильных устройств. Будучи практически полноценными портативными компьютерами, они сейчас открывают пользователю даже больше возможностей, чем когда-то могли предложить настольные компьютеры. Все больше бизнес-процессов находят свое отражение в iPhone, iPad и BlackBerry, а вместе с тем появляется острая необходимость в приложениях для работы с корпоративным контентом для мобильных устройств. Компания OpenText решила эту проблему, перенеся свой функционал для управления корпоративным контентом на мобильные устройства при помощи приложения OpenText Everywhere.

В современном мире свобода перемещений приобретает все большую ценность. Уходя со своих рабочих мест и выключая настольный компьютер, многие сотрудники продолжают контролировать бизнес-процессы, а некоторые и вовсе уже давно обходятся без настольных компьютеров, перенеся всю необходимую для работы информацию в портативные ноутбуки и мобильные устройства. С другой стороны, многие бизнес-процессы держатся на взаимодействии сотрудников из разных стран и часовых поясов, поэтому в современной деловой среде особенно важно уметь держать руку на пульсе в любое время и в любой обстановке. Как показывают данные недавнего опроса, проведенного компанией Forrester Research¹, во время путешествий, по дороге на работу и с работы, в кафе или просто вдали от рабочего места люди все чаще используют смартфоны и планшеты. Компания OpenText нашла способ, как извлечь из мобильных устройств еще большую пользу для компании: приложение OpenText Everywhere, предполагающее комплексный взгляд на бизнес-процессы, контент и инструменты взаимодействия сотрудников между собой, предоставляет пользователям быстрый и надежный доступ к многообразию функций набора инструментов OpenText ECM Suite 2010 как с коммуникаторов BlackBerry, так и с устройств компании Apple — iPhone и iPad.

OpenText предоставляет пользователям мобильных устройств удобное и быстродействующее приложение с богатым набором функций и интуитивно понятным интерфейсом. Приложение OpenText Everywhere полностью интегрировано с OpenText Content Server, ядром набора инструментов ECM Suite. Решение внедряется очень быстро и с минимальными затратами ресурсов корпоративного ИТ-департамента, отличается низкими требованиями к профилактике и технической поддержке.

OpenText позволяет объединить мобильность и управление корпоративным контентом в единое целое. При этом сотрудники могут получить доступ к необходимой информации и работать с ней в самых разных ситуациях. В их распоряжение попадает не только сам контент, но и функции поиска и управления документами, что позволяет им самостоятельно решать сложные задачи лишь при помощи смартфонов и планшетов.

Узнайте больше об OpenText Everywhere по следующей ссылке:
www.opentext.com/everywhere

¹Forrester Research, “Workforce Technographics US, Canada, and UK Benchmark Survey”, III квартал 2009 г.

► тельный инструмент поддержки бизнеса, идут дальше и серьезно занимаются расширением функций СЭД до уровня ЕСМ. Часто здесь возникают сложные проекты внедрения, так как даже универсальные программные средства требуют значительной адаптации или интеграции с существующими системами учета на предприятии”.

Вадим Ипатов также считает, что наиболее общим является подход внедрения системы на базе готового решения с последующим ее развитием с учетом существующих или вновь возникающих особенностей организации: “Особенно это характерно для крупного бизнеса. Кто-то сказал, что крупный бизнес потому и стал крупным, что создал совершенную, а порой и уникальную, бизнес-среду. И информационные системы крупного бизнеса являются уникальными. Здесь важна гибкость базового решения, его готовность к быстрой и простой модификации. Однако построение заказного решения с нуля обычно оказывается неприемлемо дорогим даже для крупного бизнеса. Коммерческие организации малого и среднего размера сами более гибки и способны к изменению своих процессов. Для таких компаний критерием может быть возможность сокращения стартовых и эксплуатационных затрат. Очень перспективными для них могут стать решения по модели SaaS, когда эта модель окончательно оформится, станет прозрачной и предсказуемой для бизнеса”.

“Пока мы сталкиваемся с тем, что заказчик крайне неохотно идет на модификацию бизнес-процессов, существующих в компании, даже в том случае, когда перенос в область автоматизации сложившихся практик не является оптимальным, — отмечает Владимир Андреев. — Безусловно, автоматизация процессов должна сопровождаться их изменением, при этом максимальное использование

наработок, сделанных в типовых решениях, удешевляет и ускоряет процесс внедрения”. Готовность к использованию готовых решений, по его мнению, демонстрируют в основном небольшие компании. В крупных корпорациях заказчик, как правило, всячески старается свести к минимуму использование готовых коробочных решений и требует учета сложившихся практик обработки документов во вновь внедряемых решениях.

Однако Андрей Козлов уверен, что сегодня рынок ориентируется именно на готовые промышленные надежные решения; заказные проекты, особенно в коммерческом секторе, реализуются реже: “Потребитель хочет получить надежную систему, зарекомендовавшую себя уже давно и стабильно работающую. По-настоящему, что ее надо будет заточивать под специфику конкретной компании, но это уже второй вопрос. Уже мало кто хочет “быть на игле” у какого-то одного разработчика, который — единственный — может разобраться и помочь, если что”. Часто используется базовый ЕСМ-продукт, а дальше всё зависит от внедренцев и самого клиента. Идет настройка под клиента, под те бизнес-процессы, которые приняты в компании. Бывает и так, и это правильный путь, что внедрению предшествует обследование, и тогда одновременно с внедрением системы идет настройка бизнес-процессов и потоков информации.

“Реализовать проект как заказной хотел бы каждый заказчик, но это слишком дорогое удовольствие, поэтому чаще встречаются варианты частично заказных проектов или модификации тиражных”, — говорит Сергей Крушов, отмечая, что в кризисный и посткризисный периоды стали более востребованы тиражные модульные продукты. Такие решения позволяют функционально и финансово оптимизировать каждое рабочее место при вне-

дрении СЭД, а также соответственно ускорить процесс внедрения, обучения и сократить сроки осуществления проекта. При этом компромиссная адаптация продуктов и бизнес-процессов, конечно же, максимально используется в процессе практической реализации проектов.

Интеграции ЕСМ/СЭД-решений в ИС предприятия

По мнению Дмитрия Лактионова, если говорить о ЕСМ, то наличие большого количества интеграционных инструментов является чуть ли не обязательным требованием для платформы. Ведь ЕСМ — один из важнейших информационных источников организации, потребителями сервисов которого могут быть не только пользователи, но и десятки других информационных систем. СЭД, реализованные как самостоятельные приложения, обычно обладают менее богатым арсеналом и зачастую могут существовать и вовсе в изолированном режиме.

Алексей Романов также считает, что развитие созданных систем документооборота идет именно в разрезе интеграции с другими системами — учетной, финансовой, системой управления проектами. При этом он отмечает, что бывает неудобно, если эти системы имеют разные справочники, неизбежны расхождения, лучше иметь единый справочник для них. С точки зрения функциональных областей наиболее частая задача — интеграция системы управления договорами и финансовой системы. В финансовой системе учитываются договора, платежи, счета-фактуры, а система документооборота, со своей стороны, должна обеспечить процессы создания и согласования этих документов. Еще одно отдельное направление интеграции — связь с системами управления персоналом, поскольку эта деятельность связана с выпуском различ-

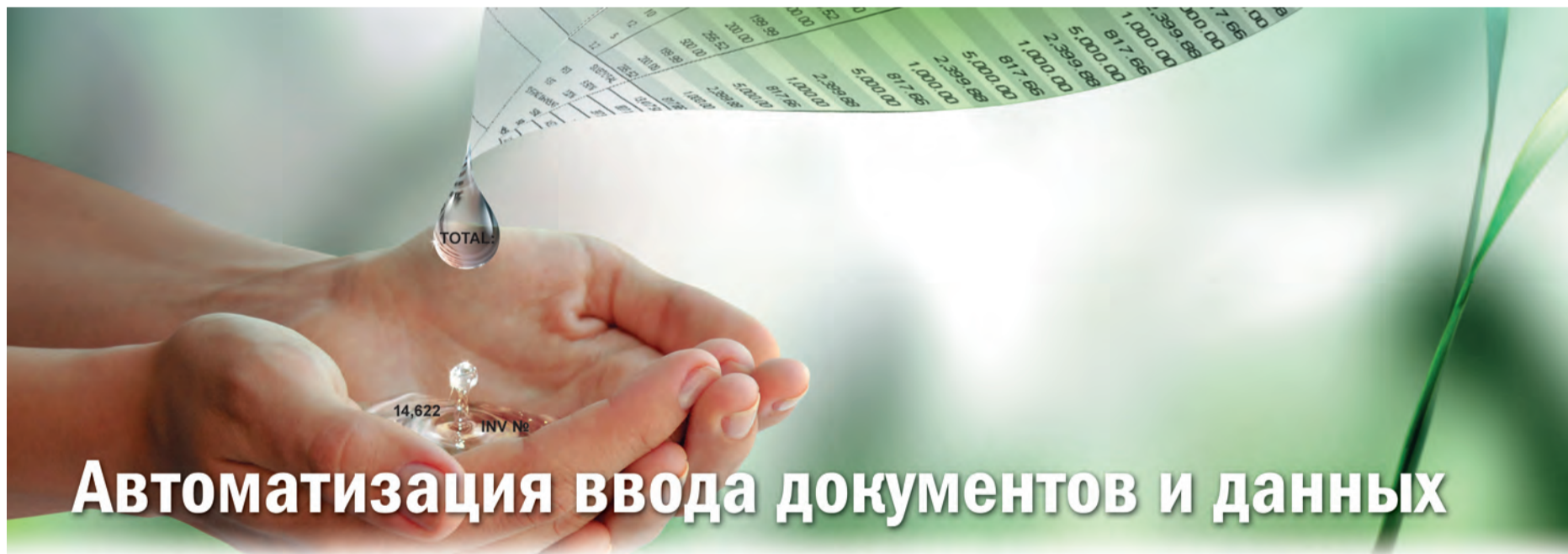
ных документов, приказов, распоряжений и т. д.

Он также подчеркивает, что специфичными для промышленных компаний являются задачи по поддержке работы с проектно-сметной документацией. Системы PLM хранят в себе проектную документацию, но она тоже нуждается в структурировании, архивировании и согласовании. Реализовать процессы, связанные с согласованиями и взаимодействием сотрудников, на базе PLM можно, но не очень удобно, поскольку PLM все-таки специализированная система и работает с нею ограниченный круг лиц. Для решения таких задач и имеет смысл “подтянуть” систему документооборота.

Интеграция — это обычно хлеб внедренца, уверен Арам Пахчанян. Он полагает, что хотя у многих поставщиков есть готовые модули интеграции, они нужны скорее для “галочки”. В реальности интеграцию нужно каждый раз разрабатывать почти с нуля под конкретные потребности и сценарии. Сложнее всего интегрироваться с закрытыми унаследованными системами, чаще всего сделанными на заказ. Более современные системы имеют достаточно развитые средства интеграции, и с ними проблем не возникает.

Сергей Бушмелев отмечает, что с точки зрения ЕСМ на сегодня есть два основных подхода к интеграции. Первый ставит ЕСМ-платформу в положение системообразующего компонента, который соединяет сотрудников, бизнес-процессы, информационные потоки и ИТ-системы, образуя тем самым единое информационное пространство. Второй подход относится к существующей ИТ-инфраструктуре более бережно: обнаруживаются и точно устраняются разрывы в информационных потоках. В этом случае интеграция не стремится охватить сквозные

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ►



Автоматизация ввода документов и данных

Современным компаниям нужны эффективные технологии. ABBYY предлагает линейку удобных и функциональных программ для автоматизации ввода документов в государственных и коммерческих организациях:

ABBYY ScanStation – простая в использовании профессиональная программа для потокового сканирования документов.

ABBYY Recognition Server – серверное решение для преобразования бумажных документов организации в электронный вид – от персональных архивов до архивов предприятия.

ABBYY FlexiCapture – универсальная платформа для потокового сканирования, обработки документов и извлечения данных в информационные системы предприятия.

www.ABBYY.ru/datacapture

ABBYY®

“Внедрение электронного документооборота — это не самоцель”

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Системы электронного документооборота уже стали неотъемлемой частью ИТ-ландшафта. Но вместе с тем на пути их распространения остаются некоторые препятствия.

ИНТЕРВЬЮ О способах преодоления подводных камней и о направлениях развития решений СЭД/ЕСМ рассказывает Дмитрий Романов, директор по развитию технологий информационного менеджмента компании “АйТи”.



Дмитрий Романов

PC Week: В последнее время активно обсуждается вопрос различия между терминами СЭД (системы электронного документооборота) и ЕСМ (Enterprise Content Management). Почему этот вопрос так важен?

ДМИТРИЙ РОМАНОВ: ЕСМ — это и концепция управления корпоративной неструктурированной информацией, и международное название программных платформ для работы с такой информацией в масштабе всей организации, а СЭД — российский термин, обозначающий приложение класса ЕСМ, т. е. конкретное функциональное решение на этой платформе. Такие системы появились в нашей стране в начале 1990-х и развивались по двум направлениям. К первому принадлежали системы автоматизации работы канцелярий, не уделявшие внимания процессам коллективной работы с документами. Ко второму типу относились системы, которые строились на базе западных платформ и, помимо автоматизации делопроизводства, позволяли существенно повышать эффективность совместной работы сотрудников организации с неструктурированной информацией.

Затем на российский рынок вышли поставщики мощных зарубежных систем класса ЕСМ. Очевидно, что в этих продуктах изначально не была заложена поддержка традиционного отечественного делопроизводства.

К настоящему времени многие зарубежные системы “обросли” функционалом для поддержки специфики российского делопроизводства, а отечественные СЭД выросли из автоматизации канцелярии и обрели средства управления бизнес-

процессами, поддержки совместной работы и другие функциональные возможности ЕСМ.

Так что важен не сам по себе вопрос, что такое ЕСМ и СЭД, — важно, как технология работы с неструктурированной информацией применяется в каждом конкретном случае. Ведь внедрение СЭД/ЕСМ — это не самоцель, такие системы должны быть инструментом, с помощью которого решаются задачи повышения производительности труда, развития предприятия, внедрения инноваций.

Очень важна поддержка со стороны руководства компании. Могу вспомнить внедрение системы “БОСС-Референт” в Федеральной налоговой службе. Тогда министром по налогам и сборам был Георгий Боос. Он сам первым освоил систему и начал ею пользоваться. Естественно, подчиненные последовали его примеру. Этот пример показывает, как важна поддержка руководителя, который лично заинтересован в системе и понимает конечную цель её внедрения.

PC Week: Как на рынке СЭД/ЕСМ отражаются последние тенденции ИТ — облака и мобильность?

Д. Р.: Влияние мобильных технологий сильно возросло за пару последних лет. Хотя мы еще около десяти лет назад могли подключаться к СЭД через модем, но тогда такая возможность была не очень востребована. Сейчас же ситуация совершенно изменилась. И в бизнес, и в госструктуры пришло новое поколение руководителей, улучшились технологии, а сами мобильные устройства вошли в моду. Мы реализовали решение для работы руководителей с документами на iPad — “iРеферент”. Но при этом пришлось решать задачи безопасности и выбора функционала, который стоит перенести на мобильные устройства. Обычно переносятся средства просмотра отчетности, вынесения резолюций, согласования/подписания документов, выдачи поручений. Для безопасности применяются защищенные каналы связи.

С облаками ситуация другая. Перенос СЭД в облако выгоден для больших, территориально распределенных организаций, так как применение частного облака позволит централизовать все компьютерные ресурсы. Но в этом случае возникает серьезная проблема с каналами связи. Для работы с документами нужен широкий канал — например, организации, в которой порядка ста человек постоянно работают с документами, желательна гигабитная полоса. Пока в удаленных точках не будет таких каналов, внедрение облачных корпоративных решений будет затруднено.

Что касается небольших предприятий, то им может пригодиться общедоступное облако. Но в таком случае трудности будут у провайдера: ему придется настраивать систему под каждого конкретного заказчика, а это требует времени и денег. Поэтому я думаю, что общедоступные облака, возможно, и будут востребованными в отдельных рыночных нишах, но вряд ли станут тем магистральным направлением, по которому будут развиваться технологии электронного документооборота.

PC Week: А как, по вашему мнению, будут развиваться технологии СЭД/ЕСМ в ближайшем будущем?

Д. Р.: В последнее время в организациях очень быстро растет объем неструктурированной информации, которую нужно как-то использовать. Поэтому все более востребованными становятся технологии для анализа такой информации и оптимизации процессов взаимодействия между людьми. Интерес к такому функционалу явно вырос за последние три года.

Год назад мы вместе с Высшей школой экономики получили грант Минобрнауки на создание высокотехнологичного производства кросс-платформенных систем обработки неструктурированной информации на основе СПО. Такие системы могут использовать различные базовые платформы для хранения документов, управления бизнес-процессами, поиска данных, имеют современный эргономичный пользовательский интерфейс.

Помимо универсальной архитектуры наш проект подразуме-

вает создание ряда сервисов для решения аналитических задач. Например, мы реализовали технологию поиска экспертов внутри организации. В автоматическом режиме формируются профили компетенции всех сотрудников исходя из того, какую информацию они создают и получают от своих коллег в процессе своей деятельности. К обычной поисковой системе обращаются с вопросом “Что бы прочитать?”, а система поиска экспертов позволяет выискивать “У кого бы спросить?”, т. е. выдает ответ с указанием лиц, которые могут быть полезны в качестве экспертов.

Еще одна важная технология — поиск информационных разрывов в организации. Зачастую, особенно в больших организациях, люди плохо представляют, чем занимаются их коллеги. В результате одна и та же задача решается два, три и больше число раз. Многие сталкивались также с недостаточной координацией между различными подразделениями. Наша технология позволяет выявлять ситуации, когда высокая степень семантической “похожести” деятельности сотрудников сочетается с отсутствием коммуникаций между ними — сотрудники решают похожие задачи, но не взаимодействуют друг с другом.

PC Week: Нужна ли для такого анализа система документооборота?

Д. Р.: Если в организации есть хоть какие-то информационные “следы”, которые сотрудники оставляют в процессе своей деятельности (хотя бы электронная почта), то этого уже достаточно для использования аналитических сервисов. Наличие же полноценной СЭД, безусловно, делает такой анализ более полным и достоверным.

PC Week: Что вы думаете о безбумажном будущем, которое нам сулят уже лет двадцать. Приближается ли оно?

Д. Р.: В ближайшие сорок лет мы полностью от бумаги не откажемся. Да и не надо отказываться. Ведь это — не самоцель. Главное, чтобы бумага не была тормозом в развитии какой-либо деятельности.

PC Week: Спасибо за беседу.

СЭД или ЕСМ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 21

процессы на полную глубину, а ставит своей целью решение существующих и явно сформулированных конкретных проблем. Эти подходы не являются взаимозаменяемыми, каждый из них применим только на своем месте.

Михаэль Кухарски обращает внимание на то, что одна из важных предпосылок успешного внедрения ЕСМ/СЭД-решений в корпоративные системы — опора на определенные стандартные интерфейсы уже использованных корпоративных систем, какими, к примеру, являются крупные ERP-системы. Интеграция в такие системы проверена временем, часто сертифицирована и гарантирует устойчивость в эксплуатации. При этом заказ-

чик всегда может рассчитывать на долгосрочную заинтересованность поставщиков во взаимовыгодном сотрудничестве на рынке, что дает ему дополнительную гарантию последовательного развития таких систем и в будущем.

По мнению Евгения Радашкевича, технические аспекты интеграции ЕСМ достаточно проработаны для основных промышленных платформ, таких как ERP, CRM и CAD/CAM. СЭД же в основном интегрируется с продуктами “1С” и порталами Microsoft. Если же говорить о предметной нацеленности интеграции, то здесь основными направлениями являются документальное подтверждение данных, обрабатываемых системами, работающими со структурированной информацией (например, работа с договорами или первичной бухгалтерской документацией, когда текст договора хранится в ЕСМ/СЭД-системе, а отдель-

ные параметры договора передаются в другие системы, например в ERP), а также сбор данных из других информационных систем и их консолидация для принятия решений. В последнем случае интеграция может быть реализована и на рабочем месте руководителя (в частности, мобильном, например на iPad), и на специализированном месте сотрудника, которому для выполнения своих обязанностей нужны сведения из различных информационных систем.

Георгий Подбуйский также считает, что чисто технически в проектах обычно не возникает проблем в плане интеграции: “Достаточно традиционной является интеграция на уровне данных. Скажем, при работе с нормативно-справочной информацией производится подключение СЭД к уже существующим корпоративным справочникам. Все современные ЕСМ/СЭД-решения уже до-

вольно давно успешно поддерживают данный вид интеграционных работ. Также не возникает сложностей в плане интеграции на уровне ИТ-систем — например, с ERP-системами или корпоративными порталами”. Трудности, по его словам, часто возникают на организационном уровне. Ведь любая интеграция — это прежде всего решение вопросов со структуризацией бизнес-процессов: с доступом к информации, с уменьшением или увеличением степени ее прозрачности. Указанные особенности, конечно, как правило, вызывают определенное сопротивление и часто являются тормозящим фактором в процессе интеграции.

В настоящее время большинство систем уровня СЭД автономны или в незначительной степени интегрированы чаще всего с системой бухгалтерского учета как с основным поставщиком обязательных для учета документов. Так думает Ольга Яко-

“Мы в России часто идём своим путём”

Спецификой отечественного рынка систем электронного документооборота является то, что тут российские вендоры часто выступают и в роли внедренцев.

ИНТЕРВЬЮ Но в последние годы доля классического для ИТ-рынка варианта разделения труда быстро повышается. О том, как системному интегратору видится ситуация в сфере автоматизации управления документами, обозревателю PC Week/RE Андрею Колесову рассказал руководитель практики систем документооборота IBS Алексей Романов.



Алексей Романов

PC Week: Как меняется сейчас круг задач, решаемых с помощью СЭД?

АЛЕКСЕЙ РОМАНОВ: В целом можно говорить о том, что на предприятиях уже автоматизирована задача документооборота в его традиционном для нашей страны понимании — организационно-распорядительного документооборота (ОРД). И теперь — этот процесс начался еще несколько лет назад и сейчас набирает силу — идет переход от решения таких классических задач управления документами к управлению контентом. Под этим термином имеется в виду широкий спектр различных информационных ресурсов предприятия, порой весьма неструктурированных, но имеющих ценность с точки зрения ведения бизнеса. Конечно, о создании систем, которые бы охватывали полный круг задач, вряд ли пока приходится говорить. Развитие идет в русле автоматизации отдельных направлений, в первую очередь это финансовые документы, конструкторская документация, в некоторых случаях — мультимедийная информация.

PC Week: Но, наверное, с новыми задачами перед заказчиками встанут и новые проблемы на пути автоматизации?

А. Р.: Да, конечно. Одна из таких проблем — оценка эффективности проекта, в том числе его окупаемости. Хотя и для ОРД такие оценки — дело непростое и не очень однозначное, но все же тут есть определенные методики, которые привязываются

к ценовым показателям или характеристикам процессов. Можно, например, увидеть ускорение бизнес-процессов, сокращение обслуживающего персонала, снижение времени на поиск нужных документов и т. д. А вот методик для оценки эффективности более широкого круга ЕСМ-задач у нас в стране практически нет. Есть западные методики, но они не очень хорошо подходят для наших условий, их надо адаптировать, проверять на конкретных проектах.

И тем не менее заказчики принимают порой просто на интуитивном, практическом уровне проблемы, связанные с отсутствием системы управления информационными ресурсами, в том числе вызванные потерей или неиспользованием ценной для бизнеса информации. Вот пример из реальной жизни. При строительстве завода из компании-подрядчика ушла команда из пяти ведущих проектировщиков. Пришла новая группа, но ей, чтобы войти в курс дела, раздобыться со всеми документами и идеями проекта, потребовался год. Год простоя в работах по строительству — это потеря очень больших денег, которые можно легко посчитать.

PC Week: А в чем заключались причины проблемы в приведенном вами примере: в плохом ведении проектной документации или в трудностях передачи неформализованных знаний от одной команды к другой?

А. Р.: С документацией тоже был не идеальный порядок, но основная причина, как пока-

зал анализ, заключалась как раз в сохранении и передаче знаний. И с подобными проблемами сталкиваются сегодня все больше и больше организаций, поэтому задачи управления знаниями сейчас очень быстро набирают актуальность.

Как это ни странно, но продвижению в России тематики управления знаниями сильно мешает отсутствие теоретико-методической базы, в том числе терминологической. Нет сколь-нибудь устоявшегося определения предметной области, и, как следствие, трудно говорить на уровне оценок о выгодах, получаемых заказчиком. Сегодня создание систем управления знаниями в значительной степени связано с использованием средств совместной работы, различных технологий Web 2.0 (прежде всего это внутренние социальные сети и внутренние Wiki) и разного рода мультимедийного контента (видео, аудио) с выполнением, как правило, поиска по атрибутам и по тегам. Но, повторю еще раз, наши заказчики в большинстве своем пока не видят связи между внедрением подобных решений и получением понятного, просчитываемого бизнес-эффекта.

PC Week: Посчитать эффект от внедрения мобильных рабочих мест для руководителей тоже сложно, но, кажется, здесь дело сдвинулось с мертвой точки. Правда, на Западе уже давно говорят о мобильной поддержке широкого круга сотрудников, а у нас пока в основном только о первых лицах организаций. Что тут можно рассказать о ситуации и перспективах ее развития?

А. Р.: Мы в России часто идем своим путем, и в данном случае мобильные технологии — не исключение. Тут у нас действительно многое идет сверху вниз, от высших руководителей к менеджерам рангом ниже, от них — еще дальше. Довольно часто такая цепочка объясняется модой: генеральный директор привез из зарубежной поездки планшет, и все его замы и начальники отделов посчитали своим долгом обзавестись такими же. Эта логика, надо признать, работает, и в ней есть реально много положительного. Но есть и дру-

гие, сугубо практические аспекты.

Во-первых, руководство — это мобильные сотрудники, им подобные средства доступа к информационной системе предприятия совершенно необходимы. Во-вторых, приобщить начальство к работе в информационной системе, а тем более к оперативной работе — это очень важно для повышения эффективности деятельности организации в целом. И в-третьих, не следует забывать, что речь идет о людях, принимающих решения, в том числе и относительно развития в компании ИТ, и относительно “мобилизации” сотрудников. Мы уже отмечали на примере управления знаниями, что проблема тут во многом заключается в том, что руководство просто не очень понимает, как это может дать эффект. То же самое и с мобильными средствами. Убедившись на собственном опыте в эффективности и безопасности (это очень важно, тут много предрассудков), руководство уже само начинает инициировать более широкую “мобилизацию” своих подчиненных.

PC Week: Логика продвижения инноваций понятна. А какова все же практика применения мобильных средств?

А. Р.: Конечно, мы в России находимся еще в начале пути, но процесс идет, он начался еще несколько лет назад. Есть конкретные примеры. Причем я должен обратить внимание на то, что речь идет не об использовании, скажем, смартфонов для доступа к сайту компании или о работе с электронной почтой. Нет, мы уже говорим именно о мобильном доступе к корпоративной СЭД, когда человек, например, расписывает исполнителей для входящей корреспонденции, визирует документы и т. д.

PC Week: Какие именно устройства сейчас применяют для мобильного доступа?

А. Р.: Сейчас наиболее оптимальным вариантом для корпоративной работы являются планшеты. Они достаточно легкие, но при этом имеют экран, который лучше годится для работы с документами. Можно использо-

вать не только “пальцевый” режим управления интерфейсом, но и делать рукописный пометки и комментарии. В принципе есть и механизмы распознавания рукописного текста, но на практике они явно не востребованы.

В государственных структурах сегодня самым популярным средством являются iPad’ы, хотя у них есть пока определенные проблемы с сертификацией на предмет безопасности. Их лидерство — это как раз следствие моды, что характерно для начального этапа проникновения мобильных средств в практическую работу. В коммерческом секторе применяются и iPad’ы, и Android’ы, вторых, наверное, больше. Но в целом на рынке, я думаю, лидируют все же продукты Apple.

PC Week: Как вы реализуете мобильные рабочие места в своих проектах: используете стандартные средства вендора или делаете заказную разработку?

А. Р.: Пока в основном это разработки в рамках конкретных проектов. Во-первых, стандартных решений от вендоров практически нет, а во-вторых, поскольку чаще всего речь идет все же о рабочих местах для руководства, логику и дизайн нужно создавать индивидуально.

PC Week: Что можно сказать об использовании модели облачных вычислений в проектах по автоматизации документооборота?

А. Р.: Сейчас идет изучение практической реализации облачных вариантов и заказчиками, и вендорами. Несмотря на официальные заявления разработчиков о преимуществах облаков, на самом деле и они сами не до конца разобрались во многих вопросах: как будут строиться при этом партнерские отношения, как монетизировать облачные предложения и пр. Положительного опыта реализации облачных проектов в сфере ЕСМ сегодня нет даже в мире, в той же Европе всё пока находится скорее на этапе пилотных опробований. Но все — и ИТ-продавцы, и ИТ-покупатели — в целом видят перспективность облачных вычислений.

PC Week: Спасибо за беседу.

венко, добавляя, что для задач, которые должна решать СЭД, этого вполне достаточно. Что же касается систем уровня ЕСМ, то они задохнутся без интеграции, так как не смогут выполнять свое основное предназначение — предоставлять полную и достоверную информацию, которая поясняет, что именно поэтому проекты по созданию систем класса ЕСМ являются сложными и объемными и, как правило, охватывают деятельность всего предприятия. Причем СЭД в данном случае становится одной из составных частей этого сложного механизма.

Рассматривая вопрос интеграции, Андрей Козлов отмечает, что очень многое зависит от уровня ИТ-зрелости самого заказчика и от его потребностей: “Если стоит задача интегрировать СЭД в уже существующий ИТ-ландшафт, то выполнить ее проще при условии, что у потребителя уже есть сформированный пул ин-

тегрированных систем — например, являющихся лучшими в своем классе (бухгалтерия, кадры, CRM). Если стоит задача смены набора разнородных систем и можно вести речь о внедрении системы класса ЕСМ, то интеграция пройдет гораздо успешнее. По большому счету тут и интеграции нет, можно говорить скорее о развертывании ЕСМ-системы и ее взаимодействии с бухгалтерской системой предприятия; обычно она на предприятии работает всегда”.

По мнению Владимира Андреева, сегодня процессы внедрения комплексных СЭД в российских компаниях находятся, как правило, в начальном состоянии, задачи интеграции решаются в рамках отдельных бизнес-процессов. Для этого используются различные частные решения, например синхронизация справочников, построение отдельных интегрированных процессов, включающих, в частности, об-

работку финансовых документов как в рамках СЭД, так и в специализированных приложениях. Создание интеграционных шин и подключение к ним СЭД через универсальные шлюзы — это пока только перспектива даже для наиболее развитых с точки зрения ИТ-инфраструктуры компаний. Современные платформы СЭД и ЕСМ обладают достаточно богатыми и разнообразными возможностями интеграции с другими подсистемами корпоративной СЭД, однако их адекватное использование требует тщательного планирования и понимания перспектив развития СЭД в компании.

Вадим Ипатов также полагает, что наиболее естественный путь интеграции — это организация взаимодействия систем в рамках общих сквозных деловых процессов, охватывающих разные категории персонала и информационные системы. Взаимодействие может осуществляться с

применением модуля управления бизнес-процессами, в котором происходит обращение в рамках определенного процесса к функциям и сервисам той или иной информационной системы. Представляет также интерес возможность доступа к функциям СЭД пользователей из интерфейса близких им информационных систем (например, ERP или CRM).

Говоря о том, что основными тенденциями настоящего времени являются интеграционные процессы, Сергей Крупцов подчеркивает важность взаимодействия СЭД с другими информационными системами организации, в том числе с другими СЭД, а также оперативной адаптации работающих систем к изменяющимся бизнес-процессам. По его мнению, процессы интеграции ЕСМ/СЭД реализуются чаще на базе единых платформенных решений, хранилищ и метаданных.

Автоматизация управления документами и заданиями в “Промышленно-логистическом парке”

ОЛГА ПАВЛОВА

Сегодня практически ни одна компания не задается вопросом, необходимо ли автоматизировать работу с документами, — общеизвестно, что это помогает навести порядок в делах и облегчает процедуру принятия решений. Но вот какой программный продукт для создания системы электронного документооборота выбрать из большого множества предложений, имеющихся на рынке? И как наиболее эффективно и безболезненно внедрить такую систему, не нарушая деятельности организации и не вызывая чувства отторжения у сотрудников? Именно в этой области кроется большинство проблем, и поэтому здесь так необходим опыт успешного решения подобных задач. Один из недавних примеров — ОАО “Управляющая компания “Промышленно-логистический парк” (УК “ПЛП”), которая в начале 2011 г. реализовала проект по автоматизации документооборота, управления корпоративной информацией и взаимодействию сотрудников на базе прикладного решения “eDocLib: Актив Бизнес”, разработанного барнаульской компанией “Корпоративные Системы — Консалтинг” (“КС-Консалтинг”) на платформе ECM-системы eDocLib 2.5 (компания ЭОС) специально для предприятий малого и среднего бизнеса.

ПРОЕКТЫ Инициатива создания системы электронного документооборота, управления корпоративной информацией и взаимодействию сотрудников на базе прикладного решения “eDocLib: Актив Бизнес”, разработанного барнаульской компанией “Корпоративные Системы — Консалтинг” (“КС-Консалтинг”) на платформе ECM-системы eDocLib 2.5 (компания ЭОС) специально для предприятий малого и среднего бизнеса.

УК “ПЛП” создана в 2008 г. по поручению губернатора Новосибирской области для организации строительства и эксплуатации объектов инженерной и транспортной инфраструктуры “Промышленно-логистического парка”. В зоне ответственности компании находится территория парка площадью 2000 га, расположенная в 12 км от Новосибирска, вдоль федеральной трассы М-51 и Транссибирской железнодорожной магистрали, в 6 км от международного аэропорта “Толмачево”. ПЛП предназначен для размещения транспортно-логистических комплексов и промышленных предприятий, а его инфраструктура создается по единому генеральному плану.

Решению назревших задач поможет ECM-система

По состоянию на начало 2011 г. в УК “ПЛП” автоматизация бизнес-процессов фактически отсутствовала. Был автоматизирован только бухгалтерский учет (с помощью программы “1С:Бухгалтерия 7.7”), а регистрация входящей и исходящей корреспонденции велась в бумажных журналах. При этом нужные сотрудникам документы копировались вручную, резолюции и поручения выдавались устно или по телефону, контроль исполнения в формализованном виде фактически отсутствовал.

“Предприятие существует и успешно развивается с 2008 г., и вопрос об автоматизации документооборота, управления договорами и заданиями назревал уже давно”, — сказал исполнительный директор УК “ПЛП” Виктор Балала. Профиль компании таков, что подразумевает обширный объем переписки с резидентами парка, инвесторами, подрядчиками и другими контрагентами. Множество документов связано с договорной работой, растут также объемы эксплуатационной документации. Руководству УК “ПЛП” было ясно, что эффективно управлять всем этим объемом документов без средств автоматизации уже просто нереально. Кроме того, требовался инструмент для управления заданиями, работающий не только “по вертикали”, но и “по горизонтали”, по-

зволяющий в электронном виде организовывать взаимодействие сотрудников и подразделений.

Основными целями проекта в УК “ПЛП” являлись упорядочение учета документов и улучшение взаимодействия сотрудников. В первую очередь предполагалось осуществить автоматизацию учета входящей и исходящей корреспонденции, регистрацию приказов, распоряжений и других внутренних документов, а также автоматизацию ввода в систему архивных документов с бумажного носителя. Вместе с тем необходимо было создать максимально прозрачную систему выдачи и контроля исполнения поручений по документам и управления задачами вообще, обеспечить сквозную работу с поручениями для нескольких юридических лиц (компаний). Отдельную важную задачу представляла автоматизация договорной работы, и, наконец, требовалось организовать единое информационное пространство компании и хранилища электронных документов (включая эксплуатационную документацию) с ограниченным доступом для разных категорий сотрудников на основе базовой модели прав доступа.

Перед стартом проекта следовало определиться с программным продуктом, с помощью которого можно было бы решить весь этот обширный набор задач. “Прежде всего, мы выбирали не конкретный продукт, а компетентную компанию-внедренца, которая поможет выбрать продукт под наши задачи и реализует проект внедрения”, — отметил Виктор Балала. — Нам были важны практический опыт компании в области автоматизации управления документами, опыт реализации подобных проектов, надежная техническая поддержка в нашем часовом поясе. Компаний, готовых продать систему и по всем вопросам ее сопровождения отправить к разработчику, много, а вот тех, что могут квалифицированно оказывать полный комплекс услуг и готовы самостоятельно сопровождать проект, — единицы”.

После обзора игроков рынка в Новосибирске и ближайших регионах руководством УК “ПЛП” остановилось на варианте сотрудничества с компанией “КС-Консалтинг”, специализирующейся на задачах автоматизации управления документами и обладающей одиннадцатилетним опытом в этой области. В ходе совместных консультаций была рассмотрена возможность применения для задач УК “ПЛП” двух систем: “ДЕЛО” (разработка фирмы “Электронные офисные системы”) и “eDocLib: Актив Бизнес”. Выяснилось, что обе системы удовлетворяли функциональным требованиям и параметрам бюджета проекта, однако прикладное ECM-решение представлялось УК “ПЛП” как коммерческому предприятию более предпочтительным — более гибким, адаптируемым и не перегруженным функциями делопроизводства.

Именно комплексность и “необременяющая избыточность” являются главной отличительной особенностью “eDocLib: Актив Бизнес”, считает генеральный директор компании “КС-Консалтинг” Андрей Балабанов. В этом решении в едином пространстве собран базовый функционал управленческого документооборота, управления заданиями и договорами, взаимоотношениями с клиентами (CRM), а также обеспечения деятельности сервисной службы (help desk/service desk). “Причем это не модули, а взаимодополняющий функционал,

работающий в едином поле. Но такая многогранность не перегружает систему и не делает ее использование более сложным. Любой раздел функционала легко исключается в том случае, если он не востребован у конкретного заказчика, и это не нарушает функциональной целостности решения”, — пояснил г-н Балабанов.

Помимо этого специалистов УК “ПЛП” привлекли такие возможности системы “eDocLib: Актив Бизнес”, как организация работы через веб-интерфейс, что позволяет получать доступ к корпоративным данным в удаленном режиме, и синхронизация с приложением Microsoft Outlook (а через него — с мобильными устройствами), включая экспорт и импорт задач, контактов и электронной переписки, что обеспечивает постоянную вовлеченность специалистов в рабочий процесс вне зависимости от их физической удаленности от офиса.

Внедрение по полному циклу

Реализация проекта осуществлялась по схеме “под ключ” специалистами компании “КС-Консалтинг”, а представители УК “ПЛП” участвовали лишь в таких обязательных моментах, как согласование настроек системы и технологии работы в ней. “От заказчика в первую очередь требовалось максимально полно изложить свои требования и ожидания, а затем вместе с нами выработать технологию работы в автоматизированной системе, которая позволила бы повысить эффективность труда как рядовых сотрудников, так и руководителей”, — сказал Андрей Балабанов.

При этом особенностью проекта, по словам г-на Балабанова, являлось то, что в рамках системы нужно было реализовать модель максимально прозрачного движения документов и заданий для нескольких юридических лиц, в определенной степени связанных единой системой управления. Часть должностных лиц одновременно присутствует на нескольких предприятиях, занимая разные должности. Поэтому необходимо было обеспечить, с одной стороны, соблюдение ключевых правил учета документов, а с другой — минимум формальностей и рутинных в повседневном выполняемых функциях.

Внедрение системы проводилось по полному циклу, начиная от обследования основных бизнес-процессов, связанных с оборотом документов, и заканчивая разработкой рекомендаций по дальнейшему развитию системы и методических пособий для пользователей. Обследование проводилось путем интервьюирования и анкетирования ключевых участников бизнес-процессов, по его результатам была выработана общая концепция проектирования системы. После этого специалисты компании “КС-Консалтинг” создали базовую модель конфигурации и прав доступа пользователей, настроили и заполнили справочники. И уже затем, в ходе развертывания системы и работы с конечными пользователями, производилась “тонкая настройка” конфигурации и прав доступа в соответствии с индивидуальными особенностями работы и потребностями конкретных пользователей. Также были разработаны базовые отчетные и печатные формы для журналов, документов и т. п.

Еще одной характерной чертой реализации проекта являлся поэтапный запуск системы в эксплуатацию. Работа проходила следующим образом: пользователи были разбиты на группы по ролям в системе, каждый из них прошел групповое обучение для понимания идеологии ав-

томатизированных бизнес-процессов, общей концепции системы, основных функциональных и методологических особенностей работы с ней. Затем каждый пользователь прошел индивидуальное обучение, в ходе которого научился взаимодействовать с системой, освоил основные процессы, относящиеся к его должностным обязанностям.

Именно обучение и помогло преодолеть основную сложность проекта, связанную с “человеческим фактором”, считает Виктор Балала. Сложность эта объяснялась недостаточной компьютерной грамотностью сотрудников, их неготовностью воспринимать новые технологии коллективной работы и работы с документами.

Эффект — в качестве, а не в количестве

Работы по автоматизации бизнес-процессов начались в конце февраля, а уже в первых числах апреля система была запущена в промышленную эксплуатацию, и сегодня она работает в штатном режиме. “Мы поставили задачу реализовать проект в самые жесткие сроки и благодаря объединению усилий со специалистами компании “КС-Консалтинг” смогли выдержать этот график”, — подчеркнул Виктор Балала.

В результате внедрения системы “eDocLib: Актив Бизнес” развернуто 25 рабочих мест — по количеству должностных лиц, участвующих в электронном документообороте (из двух предприятий — УК “ПЛП” и ОАО “Агентство инвестиционного развития” Новосибирской области). Кроме того, запущено два рабочих места системы “Поточное сканирование”, обеспечивающих ввод в “eDocLib: Актив Бизнес” архивных данных. В компании создана удобная и прозрачная система учета документов, поручений и отчетов по ним, упорядочена работа по подготовке, учету и согласованию различных видов документов, формализован ряд бизнес-процессов.

Всё это, по мнению Виктора Балалы, позволило ощутимо повысить исполнительскую дисциплину сотрудников, упростить доступ к документам благодаря формированию единого, доступного всем хранилища данных, а руководителям стало значительно легче контролировать исполнение поручений. В целом же он расценивает эффект от внедрения в компании системы “eDocLib: Актив Бизнес” как положительный.

В дальнейшем УК “ПЛП” планирует расширить использование функционала системы “eDocLib: Актив Бизнес”, в частности CRM-функций для отдела инвестиций и консалтинга, поскольку работа как с уже имеющимися инвесторами, так и по привлечению новых инвесторов по своей сути укладывается именно в классическую схему CRM. Кроме того, в компании есть интерес к использованию электронной подписи. Впрочем, как отмечает Андрей Балабанов, речь о конкретных сроках пока не идет: “Обычно первый этап проекта реализуется по инициативе сверху, в него входит функционал, критичный для руководства компании. Далее система “прорастает вниз”, и по мере осознания сотрудниками того, какой инструмент повышения эффективности своей повседневной работы они получили, появляется инициатива снизу. Мы только предоставляем инструмент и учим им пользоваться, а руководство компании-заказчика выстраивает мотивацию к повышению эффективности. В итоге инструментом повышения эффективности начинают пользоваться всё больше и шире”.

И наконец, в УК “ПЛП” есть планы по расширению числа мест системы (предположительно на 10—12 пользователей), что связано с возможным появлением новых предприятий в бизнес-структуре управляющей компании. □

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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.

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)

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

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

- Да Нет

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) _____

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)?

- 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

46. Внешние сервисы

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

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2012 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		
	Назначение платежа	Дата	Сумма
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
		Всего:	
Кассир	Плательщик:		
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		
	Назначение платежа	Дата	Сумма
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
		Всего:	
Кассир	Плательщик:		

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.

IBM наращивает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

дующим образом: в первом случае это инсталляция небольшого размера для ограниченного количества пользователей, а во втором — корпоративное решение, способное функционировать в круглосуточном режиме (24x7) и обслуживать десятки тысяч пользователей, но при этом развернутое на облачной платформе IBM с помощью согласованного набора продуктов.

Еще одно анонсированное IBM новое решение — IBM SmartCloud Application Services (SCAS) — это уже сервис категории PaaS, на основе которого могут быть развернуты приложения корпоративного класса, включая системы SAP, банковские системы и пр. “Это достаточно гибкий сервис, реализуемый на облачной платформе, — пояснил Валерий Корниенко. — С заказчиком обсуждается, какие конфигурации, какие библиотеки виртуальных образов предоставляются для развертывания приложений. Уровень доступности тут может поддерживаться даже выше чем 99,9%”.

Данный PaaS-сервис может разворачиваться на платформах SmartCloud Enterprise и SmartCloud Enterprise+, и, как утверждают в IBM, он существенно упрощает установку, настройку и конфигурирование приложений, связующего ПО и прикладных инструментов, а также управление ими, что позволяет предприятиям сконцентрироваться собственно на самих приложениях и своих бизнес-потребностях.

Решения для частных облачных сред

Для упрощения задач, связанных с разработкой и развертыванием частных облачных структур, в IBM разработали решение SmartCloud Foundation, которое уже доступно на рынке. Как рассказал Дмитрий Гаврилов, руководитель по развитию

бизнеса облачных вычислений IBM в Центральной и Восточной Европе, в данное решение включено три продукта: IBM Starter Kit for Cloud, IBM SmartCloud Provisioning и IBM SmartCloud Monitoring.

ПО IBM Starter Kit for Cloud предназначено прежде всего для построения частных облаков на разных аппаратных платформах IBM (System x, System p, System z) в кратчайшие сроки, например, если необходима инфраструктура для управления проектами и гибкого управления пользователями. При этом стоимость данного ПО для платформы x86 составляет менее 2000 долл.

По словам г-на Гаврилова, новый продукт поддерживает широкий спектр виртуальных машин разных производителей и снабжен достаточно простым и дружелюбным интерфейсом, позволяющим конечному пользователю без труда потребить ту или иную услугу.

IBM SmartCloud Provisioning представляет собой инструмент доставки сервисов и управления образами машин, дающий возможность динамически создавать виртуальные машины и предоставлять их в пользование. Как утверждают в IBM, данное ПО позволяет буквально за минуты создать сотни VM, а в течение часа довести их число до 4000 и более. К достоинствам решения следует также отнести то, что благодаря ему компании могут быстро запустить частное облако, задействовав для этого минимальные ресурсы. “Достаточно иметь всего четыре сервера, чтобы построить с помощью IBM SmartCloud Provisioning свое частное облако, — пояснил Дмитрий Гаврилов. — При этом на его развертывание и ввод в эксплуатацию потребуется около четырех часов”.

Задачи по мониторингу инфраструктуры, разворачиваемой в частном облаке, могут быть возложены на ПО IBM SmartCloud Monitoring. Помимо управления процессом потребления ресурсов теми или иными приложениями, оно позволяет находить узкие места в инфраструктуре частного облака и оптимизировать ее под конкретную рабочую нагрузку. Кроме того, этот продукт дает сквозное представление об инфраструктуре, начиная с задействованного аппаратного обеспечения и виртуальной среды и заканчивая непосредственно реализованными на этой основе приложениями.

К ключевым проблемам построения частных облаков также относится задача эффективного хранения данных. По крайней мере, так утверждает Кристиан Рэйч, руководитель направления по развитию аппаратного обеспечения IBM в Центральной и Восточной Европе, представивший решение IBM Active Cloud. Утверждается, что оно обеспечивает эффективное управление файлами на локальном и глобальном уровнях на основе определяемых администратором политик миграции дан-

ных между различными уровнями их хранения. “Мы смогли объединить все источники и хранилища данных в единое целое, так что благодаря Active Cloud Engine можно подключаться к облаку с любого устройства, используя единое пространство и единый доступ”, — утверждает г-н Рэйч.

Данное решение позволило провести апгрейд предпоставленной еще в прошлом году системы хранения IBM Storwize V7000 Unified, в которой теперь к тому же реализована поддержка файловой системы и возможность обслуживания неструктурированных данных. Отмечая достоинства усовершенствованной СХД, г-н Рэйч сообщил, что ее можно подключить к уже существующим в компании ресурсам (поддерживаются системы iSCSI, NAS и SAN), после чего произойдет автоматическая виртуализация и объединение всех ресурсов хранения в один пул, управлять которым впоследствии можно как одним устройством. Тем самым существенно упрощаются формирование частного облака и переход к его эксплуатации. Впоследствии, по словам г-на Рэйча, система позволяет добиться оптимизации хранения данных (в частности, в зависимости от категории и частоты использования файлов можно менять место их хранения).

“IBM не рассматривает облачные технологии как какую-то новинку или модную тенденцию, — констатировал Кристиан Рэйч. — Для IBM это перспектива. Потому что в дальнейшем все компании будут пользоваться облачными технологиями. Только при этом условии они смогут оставаться конкурентоспособными”.



Валерий Корниенко: “В отличие от компаний, предоставляющих услуги публичных облаков, которыми могут воспользоваться все, мы придерживаемся подхода, предполагающего ориентацию на корпоративных заказчиков и контрактные взаимоотношения с ними”



Дмитрий Гаврилов: “IBM SmartCloud Foundation — это решение для быстрой разработки и развертывания частного облака”

Основные различия облачных сервисов IBM SmartCloud Enterprise 2.0

IBM SMARTCLOUD ENTERPRISE 2.0	IBM SMARTCLOUD ENTERPRISE Быстрый доступ, multi-tenant-решение, оплата по факту использования	IBM SMARTCLOUD ENTERPRISE+ Высоконадежное multi-tenant-решение, включая managed services
Нагрузка	Разработка, тестирование и внедрение новых процессов и приложений	Платформа для миграции традиционных приложений, включая решения высокой доступности
Операционные системы	Linux, Windows	Windows, Linux, AIX
Управление	Самообслуживание, включая премиум-поддержку	Управляется провайдером, предоставляется самообслуживание
Доступность	99,5%	99,9%
Безопасность	Защита на виртуальном и физическом уровнях	Многоуровневая защита и изолирование клиентов
Лицензирование ПО	BYOL/PAYG/FDU	IBM предоставляет лицензии ОС и прикладного ПО
Оплата	Почасовая с опцией резервирования	Ежемесячно по факту использования

Источник: IBM.

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

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

(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



№ 30 (780)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С1 INTEL9
 ABBYY21 LENOVO5
 ELKO GROUP28
 INTEL7 MARVEL11
 INTEL3 OPENTEXT20

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
make.believe

VAIO

Sony VAIO - лучшее от 3D всегда с вами!



Представляем ноутбук Sony VAIO VPCF21Z1R/BI

Стильное и простое устройство для развлечений в формате Full HD 3D с технологией высокой частоты обновления изображения и 3D Blu-ray.

- Лучшие 3D-развлечения в несравненном качестве на большом экране Full HD 3D
- Конвертация 2D-видео в формат 3D простым нажатием кнопки
- Невероятное качество 3D Blu-ray для ваших фильмов и игр, высокопроизводительная видеокарта NVIDIA® DX11
- Мощный процессор Intel® i7 Quad Core™ второго поколения для развлечений и работы

 **elko**®

www.elko.ru

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

«Sony» и «VAIO» являются зарегистрированными товарными марками или товарными знаками Sony Corporation. «ELKO» - зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия. Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.