

Рынок ЕСМ/СЭД: итоги-2012 и перспективы-2013

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Основная тенденция развития рынка систем управления корпоративным контентом и электронного документооборота (ЕСМ/СЭД) в прошедшем году осталась прежней — данное направление стабильно росло,

ОБЗОРЫ причем как обычно опережающими темпами по сравнению с софтверной сферой в целом. По предварительным данным IDC, уже просочившимся в СМИ, в 2012 г. затраты заказчиков на внедрение этих систем (правда, тут учитывается и стоимость ПО и затраты на проектные услуги) возросли примерно на 20%, при том что объем программных продаж (хотя опять же тут считается только тиражное ПО) — на 13%. Причем такое опережение характерно и для мира в целом: по оценкам Gartner, ЕСМ-рынок в прошедшем году вырос на 11%, что почти в два раза выше средних темпов софтверной отрасли.

Другой давней традицией ЕСМ/СЭД является то, что это направление стабильно находится в центре повышенного внимания как ИТ-общественности, так и не-ИТ. Объяснение этому факту достаточно просто: во многом именно в рамках того, что мы по традиции называем “управление неструктурированным контентом”, происходит наиболее активное проникновение современных ИТ в нашу жизнь, как деловую, так и частную. Это хорошо видно по тому, что практически все ИТ-инновации последних лет (облачность, мобильность, социальность, BYOD) в значительной степени обсуждаются как раз в контексте решения ЕСМ/СЭД-задач. Не менее важным моментом является то, что именно через сферу управления контентом главным образом растет значимость социальной составляющей ИТ, связанной с существенным изменением схемы общественно-политического управления страной, которая включает два основных взаимосвязанных аспекта — управление государственным аппаратом и взаимодействие общества с этим аппаратом.

В прошедшем году на российском рынке ЕСМ/СЭД происходили важные качественные изменения. Наверное, самым главным тут стало то, что именно в 2012 г. начался уже давно ожидавшийся переход от использования ИТ в рамках российской традиционной идеологии СЭД к применению общемировых подходов ЕСМ. Внешне это выразилось, в частности, в том, что одной из центральных тем на этом рынке в первой половине прошлого года были дискуссии на тему выхода за горизонты СЭД, а уже осенью разговоры об этом почти прекратились, причем во многом именно потому, что предмет спора уже попросту стал малоактуален. Выход уже состоялся...

Объективно это было видно и по тому, что сам термин СЭД стал использоваться все меньше, а для обозначения рынка начали применять или комбинированный вариант ЕСМ/СЭД, или просто ЕСМ. Не очень внешне заметным, но качественно важным стало повышение внимания к данному рынку со стороны аналитиков. Так, в 2012-м была впервые

проведена оценка российского рынка компанией IDC, правда, ее итоговые данные (в том числе по объему рынка — 277,22 млн. долл. в 2011 г.) получили неоднозначные отклики экспертов, но уже сам факт такого исследования заслуживает внимания.

И все же: что думает российское экспертное сообщество о развитии отечественного рынка ЕСМ/СЭД? Каковы главные итоги прошедшего года и что можно ожидать в наступившем? Продолжая традицию, мы обратились к представителям ряда ведущих игроков российского рынка с предложением поделиться своим мнением о ситуации в отрасли. Им было задано два основных вопроса: что интересного для отрасли произошло в 2012 г. и что важного можно ожидать в новом году?

Выход за горизонты СЭД

Тема “выхода за горизонты” так или иначе присутствовала почти на всех отраслевых мероприятиях и постоянно присутствовала в публикациях на страницах СМИ.

Ситуация в целом достаточно понятна: до еще недавнего времени использование СЭД в организациях было ограничено в основном решением задач автоматизации базовых делопроизводственных технологий: регистрации, управления прохождением и хранения документов, процессов, которые относятся в основном к категории организационно-распорядительного документооборота. Чаше фактически речь шла о электронной поддержке традиционных форм работы с бумажными документами, а пользователями СЭД обычно выступала довольно узкая группа специалистов по управлению документами. Сейчас же СЭД наконец вышли за рамки канцелярий, резко расширился спектр задач и круг пользователей, предприятия стали переходить на работу именно с электронными форматами контента.

По мнению Владимира Баласаняна, уже сейчас можно говорить о том, что внутренний документооборот организаций преимущественно электронный, а пользователями СЭД стали все сотрудники, включая руководителей: “В этой ситуации СЭД рассматривается теперь в первую очередь как инструмент управления бизнес-процессами. Руководителям интересно не только и не столько прохождение конкретного документа, сколько состояние определенного бизнес-процесса, элементом которого он является. Для эффективной реализации этих функций необходимо наличие в СЭД функций процессного управления, а также полноценного API”.

С ним солидарна Елена Мамышева: “Сегодня отчетливо виден ориентир на документооборот как на комплексное решение с глубокой интеграцией в производственную среду предприятия и ее основные бизнес-процессы. А поскольку в основе производственной деятельности любого предприятия лежит объект управления, который и является предметом сферы его деятельности, и для обеспечения качественного управления этим объектом требуется качественное управ-

ление документационными ресурсами, то абсолютно неизбежны требования привязки контента к объекту управления. В свою очередь, это предполагает развитие интеграционной среды и необходимость взаимодействия систем электронного документооборота с финансовыми, производственными и другими автоматизированными системами предприятия”. Речь идет не просто о росте использования функционала СЭД, а о качественном изменении позиционирования данных решений в общем ИТ-комплексе предприятия: “Электронный документооборот теперь уже не просто обеспечивает работу с входящей/исходящей корреспонденцией, протоколами и поручениями. Сегодня он трансформируется в систему управления производственными и бизнес-процессами с развитыми электронными архивами и представляет собой своеобразную шину, которая обеспечивает взаимодействие различных систем через документационное управление”.

Поскольку развитие СЭД в России идет в целом в направлении расширения функционала, описываемого концепцией ЕСМ, то было бы логично посмотреть на данный процесс именно со стороны ЕСМ-классификации. По мнению Сергея Бушмелева, большинство российских заказчиков начинали знакомство с миром ЕСМ-технологий с автоматизации делопроизводства, круг задач которых можно отнести к категории Records Management. Но сейчас рост рынка идет в значительной степени за счет направлений Document Management и Business Process Management (BPM). Заказчики ставят задачи комплексно, оперируют более масштабными понятиями, чем входящие/исходящие документы. Увеличение круга обрабатываемых документов требует резкого расширения использования методов поточного сканирования и распознавания документов, использования таких технологий, как штрихкодирование.

Все это, например, хорошо видно по тому, что организации проявляют растущий интерес к финансовому архиву. “Счета, накладные, платежные документы лежат вне пределов классического делопроизводства, но решение этой задачи позволит добиться положительных результатов не только для бухгалтерии, но и для отдела снабжения, финансового, юридического отделов, руководства, — подчеркивает аналитик DIRECTUM. — Есть и другие примеры: это автоматизация проектного документооборота, управление договорами, согласование счетов на оплату, управление претензиями, автоматизация кадровых процессов. Сейчас уже многие понимают, что ЕСМ-система предприятия может использоваться для управления результатами интеллектуальной деятельности и управления деятельностью”. Он отмечает также рост заинтересованности заказчиков в автоматизации нестандартных или специфических для организации бизнес-процессов. Например, для банков — это управление клиентским досье. Долговременным трендом можно назвать интерес к автоматизации недокументо-ориентированных операций, на-

Наши эксперты



ВЛАДИМИР БАЛАСАНЯН,
генеральный директор,
“Электронные офисные
системы”



ОЛЕГ БЕЙЛЕЗОН, главный архитектор,
“Логика бизнеса 2.0” (ГК “АйТи”)



СЕРГЕЙ БУШМЕЛЕВ,
ИТ-аналитик, DIRECTUM



АНДРЕЙ ЛИНЕВ,
генеральный директор,
“ИнтерТраст”



ЕЛЕНА МАМЫШЕВА,
председатель совета директоров, ГК “Системы и Проекты”



ДМИТРИЙ ШУШКИН,
директор по корпоративным проектам, “АВВУР Россия”

пример обращений в службу поддержки, хозяйственных заявок и т. п. Еще одно наблюдение Сергея Бушмелева: в 2012 г. отмечен рост интереса к ЕСМ-решениям со стороны крупных заказчиков — если ранее преобладали компании, относящиеся к среднему бизнесу, то сейчас и представители крупного бизнеса осознают необходимость автоматизации.

Вместе с тем далеко не все эксперты разделяют мнение о том, что переход к электронному документообороту даже внутри организаций уже завершён хотя бы в общих чертах. Дмитрий Шушкин говорит том, что процесс перехода к безбумажному документообороту идет уверенно, но все же совсем не так быстро, как этого хотелось бы и можно было бы ожидать.

Сергей Бушмелев уверен, что в 2013 г. продолжится выход ЕСМ-систем за рамки делопроизводства: “Будут ставиться новые задачи, функционал уже имеющихся систем будет расширяться за счет новых модулей. Постановка новых задач

О видах и подвидах СЭД на SharePoint

АЛЕКСАНДР ОСИПОВ

Сегодня многие ИТ-директора поняли преимущества порталных и платформенных решений, в том числе и для автоматизации электронного документооборота.

Наиболее популярный тренд последних двух-трех лет — использование платформы Microsoft SharePoint для решения подобных задач.

Если посмотреть на рынок систем автоматизации документооборота на SharePoint в России, то можно насчитать порядка 10—15 решений от разных поставщиков: как мелких, которые занимались ранее аутсорсингом разработки программного обеспечения и созданием корпоративных порталов, так и крупных, полностью специализирующихся на разработке СЭД.

Чем различаются предлагаемые решения и какие из них являются действительно полноценными системами электронного документооборота, а какие только решениями для организации корпоративного портала со средствами автоматизации лишь некоторых процессов документооборота, мы попытаемся разобраться в этой статье.

Виды и подвиды

Прежде всего можно поделить все решения для документооборота на два вида, один из которых малозаметен на рынке и редок, а второй наиболее распространен. Решения первого вида используют внешние серверы приложений, а второго — созданы на SharePoint и используют функционал этой платформы.

Вид первый —

с внешним сервером приложений

Разберём первый вид — СЭД на SharePoint с внешними серверами приложений, т. е. с внешней СЭД.

С технической точки зрения решение выглядит так: есть некая внешняя СЭД и есть корпоративный портал на SharePoint, на котором подключены специальные веб-части, взаимодействующие с внешней системой и берущие оттуда данные, т. е. работающие как некий шлюз. Фактически на самом портале ничего не происходит, вся работа происходит во внешней СЭД.

Основной и большой минус подобного подхода — система сложна и во внедрении, и в поддержке, и в последующей доработке функционала, так как кроме настроек SharePoint придётся осуществлять основные настройки именно на внешней СЭД.

Соответственно надо будет привлекать разных специалистов — не только по SharePoint, но и ещё и тех, кто разбирается во внешней СЭД, что, согласитесь, увеличивает стоимость внедрения и последующей поддержки. Более того, любой технический специалист понимает, что чем больше задействовано систем или разных шлюзов, тем выше риски и вероятность сбоя. При таком подходе требования к серверной архитектуре также ужесточаются. Кроме того,

подобные системы не являются кроссбраузерными и поддерживают работу клиентов лишь на Internet Explorer.

В настоящее время подобных систем не так много, их выпустили два крупных вендора СЭД как дополнение к своим основным системам. Популярности по понятным причинам подобные решения так на рынке и не получили.

Перейдём к основному виду решений — это системы, построенные на базе технологической самой платформы Microsoft SharePoint. Это самый большой и самый сложный вид, здесь потенциальные клиенты как раз и начинают путаться в выборе.

Но прежде чем перейти к ним, хотелось бы затронуть не очень приятный для многих момент — производительность самой платформы Microsoft SharePoint 2010.

О производительности SharePoint

Платформа Microsoft SharePoint по праву завоевала пьедестал мирового ЕСМ-рынка благодаря своему функционалу, гибкости и возможностям, которые она предоставляет. Именно поэтому она успешно используется в качестве решения для построения корпоративных порталов, в том числе в крупных территориально распределённых международных организациях с численностью пользователей свыше 100 000.

Но нагрузки на корпоративный портал и на СЭД всё-таки сильно различаются. В СЭД сотрудники создают новые документы, система проверяет права доступа, запускает одновременно несколько процессов по одному документу, пользователи выполняют назначенные им задачи, осуществляют поиск по документам и пр. А увеличение объёмов хранимых в системе данных с течением времени только увеличивает общую нагрузку и усугубляет проблемы с производительностью.

Единственный способ решения этой проблемы — серьёзная переработка и оптимизация внутренних технологических процедур и компонентов платформы SharePoint, используемых в рамках СЭД.

Вид второй и его подвиды

Наибольшее число решений для автоматизации электронного документооборота на SharePoint относится ко второму виду, т. е. к системам, созданным на основе технологий самой платформы SharePoint.

Условно их можно поделить также на два типа (подвиды): корпоративные порталы с функцией автоматизации ряда задач документооборота и коробочные полнофункциональные СЭД. На рынке больше решений первого типа. Это системы чаще всего от мелких вендоров, но также есть предложения от системных интеграторов. Подобные системы решают лишь отдельные задачи документооборота: согласование документов, ведение журнала регистрации документов и выдача задач сотрудникам. Чаще всего они являются проектными, а не коробочными системами, так как имеют минимум функци-

онала для решения задач документооборота, который необходим для продажи продукта, остальное дорабатывается уже при внедрении под конкретного заказчика, что опять же негативно сказывается на рисках.

Отличительная особенность подобных систем — отсутствие собственного функционала для маршрутизации процессов (workflow), а также нерешённая проблема производительности платформы SharePoint.

В них чаще всего в качестве workflow используется система Nintex, которая кроме своего основного преимущества — проектирования рабочих процессов в графическом редакторе — имеет целый ряд недостатков:

- во-первых, стоимость — порядка 10 000 долл. за версию 2010 Standard Server или 20 000 долл. за Nintex Workflow Enterprise Server. То есть к конечной стоимости решения необходимо прибавить ещё стоимость Nintex;
- при проектировании сложных процессов всё-таки потребуется программирование, пусть и небольшое: некоторые функции, например в части отображения тех же кнопок запуска процессов, можно реализовать только путём программирования;
- некоторая сырьистость продукта, так, если процесс “упал”, его перезапуск возможен только с начала, а не с того места, где произошёл крах. Это требует соответствующего опыта при построении сложных процессов;
- Nintex в отличие от самой платформы SharePoint 2010 работает только под Internet Explorer.

Также во всех системах данного подвиды, как и было сказано выше, не решена проблема производительности самой платформы. Поэтому единственное решение в крупных проектах — наращивание мощности серверного оборудования. Именно поэтому подобные системы редко используются в крупных проектах, а чаще в проектах на 30—100 пользователей, где требуется решить одну какую-либо узкоспециализированную функцию, например функцию согласования документов с кем-либо на внутреннем портале.

Другой подвид систем на SharePoint является полной противоположностью первому. В данном подвиде присутствуют всего две системы, представляющие собой полнофункциональные коробочные решения на базе технологий платформы SharePoint. Основное отличие между ними — в подходе к реализации системы и решению вопроса производительности.

Первая система использует подход, при котором разработчик полностью переработал структуру SharePoint, создал собственную отдельную базу данных, заменил стандартные процедуры и т. п.

Ядро данного решения фактически состоит на 90% из собственной разработки и лишь на 10% использует базовые возможности SharePoint (авторизация, хранилище, API). Такой подход, безусловно, положительно сказался на быстроте действия системы, но плохо на возможностях:

• доработки системы собственными силами заказчика. Фактически любая серьёзная доработка потребует привлечения разработчика, так как от стандартного SharePoint там осталось лишь 10%.

• перехода системы с одной версии платформы на другую. Такой переход усложняется из-за того, что в угоду производительности полностью переписали элементы SharePoint и структуру хранения.

Более того, подобный подход усложнил и администрирование данной системы, так как пришлось отказаться от стандартной панели администратора в пользу своей, которая использует специальную систему настроек при помощи таблиц, а также негативно сказался на возможностях настройки рабочих процессов (workflow).

Вторая система из данного подвиды использует совершенно другой подход к решению поставленной задачи. Систему по праву можно назвать полнофункциональной СЭД, так как она была разработана одним из крупнейших российских игроков рынка СЭД при участии Microsoft. Система изначально создавалась на основе требований российского законодательства и требований ГСДОУ.

Что касается вопроса производительности платформы SharePoint для задач СЭД, то разработчик данной системы пошёл по собственному пути соблюдения баланса между двумя описанными выше крайностями. Это означает, что функции, эффективно реализованные в самой платформе, были оставлены без изменений на стороне SharePoint. К ним относятся прежде всего: поля карточек, бизнес-процессы (workflow), разрешения на доступ, гибкие настройки списков и библиотек и др. Помимо прочего это также позволяет сохранить лёгкость перехода на новые версии платформы Microsoft.

В то же время те компоненты, которые вызывают реальные проблемы с производительностью, были оптимизированы либо полностью заменены на элементы собственной разработки. При этом изменению подверглись исключительно “сервисные” механизмы, которые были просто адаптированы под характерные для СЭД нагрузки.

Именно поэтому данная система заслуженно на протяжении нескольких лет является самой популярной СЭД на SharePoint в России и пользуется растущим спросом как среди коммерческих организаций, так и государственных, для которых особенно важно соблюдение требований ГСДОУ и автоматизация полного жизненного цикла документа.

Эта система — EOS for SharePoint, разработчиком которой является лидер отрасли электронного документооборота компания ЭОС (“Электронные Офисные Системы”), знакомая многим по другим своим решениям в области СЭД.

Автор статьи — продакт-менеджер системы EOS for SharePoint.

ведет к расширению круга пользователей ЕСМ-систем. Причем в число пользователей могут быть включены партнеры и клиенты компании. Юридически значимый электронный документооборот между компаниями набирает силу. Наряду с типовыми документами, такими как счета-фактуры, накладные, акты, компании будут активно обмениваться произвольными юридически значимыми электронными документами — письмами, договорами и т. д.”

«Выход за горизонты СЭД» — уже не просто маркетинговый термин, но реальная потребность заказчиков, — подвел итог разговора на эту тему Олег Бейлезон. — ИТ-поставщики получают все больше запросов на системы, которые “не просто документооборот”, но еще и бизнес-процессы, специфическая ра-

бота с контентом, интеграция в информационный ландшафт. В 2013 г. рынок просто обязан отреагировать достойным предложением на такие запросы”.

Облака, мобильность, социальность

Специфика ситуации на рынке ЕСМ/СЭД заключается в том, что если наши СЭД стремятся по своим возможностям выйти на уровень круга задач “мировых ЕСМ”, то и последние совсем не стоят на месте: границы ЕСМ также расширяются, меняется внутренняя структура рынка. При этом все происходит не только за счет некоторого естественного роста потребностей пользователей, но и появления качественно новых технологических возможностей, в свою очередь активно влияющих на расширение круга решаемых заказчиками задач.

Размышляя на эту тему, Елена Мамышева отмечает, что вследствие бурного развития информационных технологий сегодня мы наблюдаем смену требований к процессу автоматизации и со стороны управленческого персонала. В последнее время остро востребовано развитие корпоративной коммуникационной среды, в которой руководящий состав сможет с минимальными временными затратами на изучение вопроса рассмотреть документ, оценить обстановку, сопоставить факты, оставить замечание (открытого или ограниченного для доступа характера), запросить комментарий или переадресовать поручение. И при этом нужно получить в режиме реального времени информацию (как детального характера, так и в сжатом формате) в виде цифр, различных индикаторов, с наглядными

диаграммами и медиаматериалами. Такое изменение информационных задач требует использования иных технологических средств, именно потому сейчас можно наблюдать рост спроса на порталные решения и панели управления.

Наверное, второй по частоте упоминания после “выхода за границы” в прошлом году была тема мобильности, что, конечно, является отражением развития ИТ-рынка в целом. Актуальность темы повышается благодаря существенному росту парка мобильных устройств, особенно планшетов, которые могут выступать полноценными средствами доступа к системам ЕСМ-класса. Правда, если посмотреть внимательнее, то нетрудно увидеть, что пока мобильность в области СЭД ограничивается почти исключительно

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►

От управления документами к нацеленности на достижение результатов

ВАДИМ ИПАТОВ

Документирование деятельности организации — важная и ответственная задача. Оно позволяет структурировать значимую для организации информацию как в интересах обеспечения управленческой деятельности (электронный документооборот, СЭД), так и в целях управления интеллектуальными активами (управление корпоративным контентом, ЕСМ).

Несмотря на десятилетия развития индустрии управления неструктурированной информацией, главная ее проблема остается нерешенной. И СЭД, и ЕСМ отражают формализованный процесс документирования деятельности компании в соответствии с принятыми в ней стандартами, правилами и нормами. Документирование — вспомогательный процесс, стоящий в стороне от основных процессов создания добавочной стоимости организации. Он отвлекает от решения деловых задач время сотрудников, непосредственно влияющих на способность организации добиваться результатов.

Бизнес-специалист, работник интеллектуального труда вполне в состоянии осознать, что «если решение не задокументировано, его не существует». Но от связанных со структурированием информации обязанностей эта категория специалистов всегда стремится отказаться. Бизнес-специалисты должны быть освобождены от несвойственных им задач, а системы документирования приближены к бизнесу.

Ориентированность на потребности бизнеса стала главной целью разработки новой версии программного обеспечения CompaqMedia компании «ИнтерТраст». Ключевыми компонентами системы, обеспечивающими достижение цели, являются: интерфейс бизнес-пользователя, ориентированный на управление задачами; модуль управления задачами/кейсами (Adaptive

Case Management, ACM); социальная среда взаимодействия; персональный деловой контент; мобильная СЭД. Документирование в ней выступает как сервис для основных процессов и обладает определенными свойствами: корпоративность архитектуры; защищенность и надежность; мультиязычность; обеспечение межведомственного (межорганизационного) электронного взаимодействия. Сохранение методов фор-



Организация работы пользователей в СЭД CompaqMedia 4

мализованной обработки документов и учет новых требований к СЭД/ЕСМ обеспечивают сокращение усилий, необходимых для организации учета документов; уменьшение ручных операций; снижение операционных затрат; ускорение обработки запросов; соответствие изменяющимся требованиям внешнего регулирования.

Социальная среда предоставляет новые подходы к взаимодействию людей в ходе их совместной деятельности, обеспечивая коллективное создание корпоративных документов, снижение бюрократических барьеров в коммуникациях, независимость от третьих сторон, непосредственно не участвующих в достижении целей совместной

деятельности. При этом люди и деловые процессы взаимодействуют с системой документирования: с одной стороны, это использование сервисов управления документами; с другой — предоставление документационному обеспечению новых видов атрибутов (теги, рейтинги, ранжирование и т. д.).

Инструментарий Adaptive Case Management органично вписался в инфраструктуру ЕСМ/СЭД. Главное его назначение — оптимизация достижения результата в любом деле. Подход ACM напрямую ориентирован на бизнес-ценности и адресован в первую очередь ключевым специалистам. Его реализация в СЭД CompaqMedia предоставляет инструмент для быстрой разработки шаблонов и моделей типовых кейсов, обеспечивает простой просмотр всех связанных документов по вопросу, динамическое управление рабочими циклами, изучение опыта на основе анализа прошлых дел, контроль состояния дел, высокую скорость реакции на запросы.

В связи с приближением ЕСМ/СЭД к бизнесу изменяются и требования бизнес-пользователей к системе управления информацией. Первая категория таких потребителей — эффективный управляющий — человек, который в силу занимаемой им должности или имеющихся знаний отвечает за деятельность, «непосредственно влияющую на способность организации функционировать и добиваться результатов» (Питер Друкер). Вторая категория — это бизнес-аналитик — человек, ответственный за оптимизацию бизнес-процессов. Наконец бизнес-специалист — категория участников создания добавочной стоимости.

Организация работы этих потребителей ЕСМ/СЭД включает управление задачами и повышение личной продуктивности (Get-ThingsDone), приближение данных к их пользователю за счет создания персональных

коллекций документов (ПКД), участие в процессах согласно парадигме кейс-менеджмента, возможность работы из любого места в любое время. В CompaqMedia 4 данный подход реализуется благодаря не только новому интерфейсу пользователя, но и применению технологии ПКД. Для каждого участника документооборота формируется база индивидуального пользования, которая наполняется облегченными копиями документов из всего множества баз данных СЭД, имеющих отношение к деятельности сотрудника. Облегченные копии жестко связаны с оригиналами, их главная задача — обеспечить ссылку на исходный документ. Они содержат достаточно информации об исходном документе, чтобы можно было легко и удобно найти и идентифицировать их среди прочих в ПКД. ПКД отражают текущую и перспективную активность специалиста и при этом избавляют его от информационного шума.

В CompaqMedia 4 создаются и предопределены для изменения роли управляющего документами — для него возникают новые зоны ответственности за документирование всей значимой для организации информации. Эта информация рождается в разных процессах и часто не попадает в репозитории ЕСМ/СЭД, поскольку вопросы решаются частным порядком. В результате могут возникать внутренние и внешние коллизии и просто утрата полезной информации. Минимизировать эти риски можно за счет органичного подключения сервисов СЭД к деловым взаимодействиям в ходе деловых процессов. Накапливаемые в результате этого процесса интеллектуальные активы, сведения и факты являются предметом анализа в целях формирования лучших практик, принятия более качественных решений.

Автор статьи — заместитель генерального директора компании «ИнтерТраст».

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ «ИНТЕРТРАСТ»

Рынок ЕСМ/СЭД...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

но снабжением модными планшетами высшего руководства компаний. Но этот момент является во многом действительно революционным в деле развития СЭД: появление современных мобильных устройств позволило решить задачу, о необходимости и сложности которой уже много лет говорили автоматизаторы: вовлечь в сферу использования ИТ непосредственно первых лиц организаций. Так или иначе, можно констатировать, что практически все ключевые производители СЭД-решений уже выпустили (или собираются выпустить) свои мобильные клиенты, позволяющие перенести или реализовать заметную часть функциональности ЕСМ-системы на планшете, а иногда даже и на смартфоне.

По мнению Елены Мамышевой, топ-менеджеры и сами ощутили реальный эффект от мобильной работы благодаря простоте и доступности использования ИТ-систем для принятия оперативных решений вне офиса. Причем и в мобильности в прошлом году наметился явный «выход за границы», в данном случае «границы высшего руководства». «Если одним-двумя годами ранее специализированные мобильные решения предлагались, как правило, для высшего руководства, — отмечает Сергей Бушмелев, — то в 2012 г. круг пользователей подобных решений расширился за счет руководителей среднего звена и специалистов».

Обсуждая тему в общих чертах, Олег Бейлезон отмечает, что использование мобильных устройств в повседневной служебной деятельности идет по нарастающей, соответственно все больше платформ и информационных систем снабжаются мобильными рабочими ме-

стами: «Здесь все «бурлит», наблюдается большое разнообразие подходов и технологических решений, да к тому же ситуация подогревается ростом возможностей самих мобильных устройств. Думаю, что в 2013 г. мы увидим много нового и интересного в этой области».

Дмитрий Шушкин считает, что отчетственные разработчики отреагировали на мобильный тренд быстрее, чем их западные коллеги. Он это объясняет тем, что наши поставщики СЭД более отзывчивы к изменению спроса ввиду их меньшего размера по сравнению с ключевыми мировыми игроками в данном сегменте, их внутренние процессы менее бюрократизированы. Развивая эту тему, он отмечает: «Большой спрос на мобильность мы наблюдаем и среди наших заказчиков в сегменте систем потокового ввода документов и данных, в котором мы традиционно сильны. Стоит отметить, что мы и до этого рассказывали заказчикам о пользе применения мобильных технологий для задач Data Capture и сопутствующих им процессов захвата изображений и контента, но именно начиная с 2012 г. мы ощутили повышенный интерес к данной теме. Сейчас мы уже имеем несколько заказчиков, заинтересованных в подобных проектах, идет стадия активных переговоров. На наш взгляд, у этого направления большое будущее».

Согласно отчетам аналитиков, в 2012 г. в мире количество вновь приобретаемых смартфонов и планшетов для доступа к Интернету превысило количество приобретаемых классических компьютеров. Эксперты единодушны в оценке того, что дальнейший тренд будет направлен всё более в сторону различных мобильных устройств и что сегмент ЕСМ, связанный с мобильными технологиями, использованием смартфонов и планшетов для осуществления повседневных бизнес-задач,

будет расти в ближайшие годы особенно заметно.

«После довольно долгого периода общих разговоров о возможностях и перспективах облачных моделей использования ИТ и в этой сфере в прошлом году наметился явный прогресс. На протяжении последних лет разработчики СЭД шли по пути оптимизации работы с информацией, организации удобного поиска и хранения данных, удовлетворяя потребность пользователей в том числе и в упрощении подачи информации, — говорит об объективных причинах интереса к облакам Елена Мамышева. — Использование различных методов разбора больших массивов данных (в интеграции с другими решениями) и представления их в удобном и наиболее информативном виде позволяет сегодня легко перейти на новый технологический уровень, обеспечивающий такое преобразование СЭД, которое позволит управлять предприятием в удаленном режиме и в парадигме облачных решений».

Обсуждая облачную тему, Олег Бейлезон подчеркивает, что облачные сервисы промежуточного слоя — это не приложения с готовым функционалом, но и не просто инфраструктура. Речь идет об использовании специализированных серверов приложений с различными конфигурациями, веб-серверов, о системах хранения и средствах интеграции. В качестве примера он приводит Amazon с Elastic Cloud и Microsoft Azure. Эксперт считает, что такой подход позволяет разработчикам прикладных решений сосредоточиться на создании бизнес-ценности, не отвлекаясь на инфраструктурные вопросы. Правда, он отмечает, что для промышленных приложений «облачное удовольствие» будет недешевым — оплата сервиса идет за каждый мегабайт или даже за каждую операцию ввода-вывода.

Хотя, возможно, 2013 г. сможет стать годом выявления «коридора рентабельности» для использования таких сервисов.

Однако кроме темы облачных инфраструктур есть еще важное направление использования ПО в режиме SaaS (софт как сервис). По мнению Олега Бейлезона, прошлый год ознаменовался бурным ростом SaaS-приложений для совместной работы от российских компаний. Правда, при этом он отмечает, что в 2013-м многие из таких сервисов рискуют столкнуться с болезнями роста, связанными с увеличением потребности пользователей в дополнительном или более специализированном функционале. Практика показывает, что разработчики не всегда предусматривают требуемое рынком усложнение своих решений.

Говоря о росте популярности облаков и SaaS, нужно также, конечно, сказать о запуске облачного сервиса «07Док» совместными усилиями «Ростелекома» и ЭОС.

А вот тема социальности, уже широко обсуждаемая за рубежом в практической плоскости применения этих методов к организации и поддержке бизнеса, в нашей стране находится пока в стадии начального освоения. «Если облачные технологии для нас уже не являются чем-то новым и малоизученным, даже наоборот — они воспринимаются как безусловная реальность, имеющая неоспоримые преимущества, то социальные сети — это идея, которая сегодня активно влияет на мировое развитие рынка, — высказывает свое мнение Елена Мамышева. — Появляется понятие социальных сетей в отдельно взятой компании, корпорации или группе людей. И как следствие, сегодня мы наблюдаем процесс, как перед СЭД ставятся новые задачи, с новыми способами коммуникации между участниками документооборота и бизнес-процессов, ▶

DIRECTUM развивает Extra ECM

Системы ECM/СЭД имеют длительную и богатую историю. Тем не менее было бы неверно полагать, что подходы к их построению стабилизировались и меняются лишь в незначительных деталях. Под их контроль переходит все более широкий набор типов и источников контента, стремительно растут объемы накапливаемой информации, развивается и усложняется нормативная база, рождаются новые способы развертывания и доставки прикладных систем. Об основных тенденциях и перспективах развития российского рынка ECM/СЭД мы попросили рассказать **Василия Бабинцева** — директора по маркетингу компании DIRECTUM.

Какие тенденции на отечественном рынке ECM и СЭД были особенно заметны в прошедшем 2012 г.?

Технологии ECM продолжают активно развиваться. Сегодня наиболее актуальными трендами в области управления контентом становятся, на наш взгляд, гибкость и адаптивность ECM-платформ, расширение возможностей совместной работы пользователей, в том числе социализация, а также мобильность как развитие способов работы с ECM-системой. Все эти факторы нашли свое отражение в представленной нами в прошедшем году стратегии развития системы DIRECTUM — Extra ECM. В ней мы объединили наиболее перспективные наработки, на которые и сделали основной упор:

- Extra Corporation: обеспечивает межкорпоративное взаимодействие;
- Extra Access: предоставляет разнообразие вариантов доступа;
- Extra Business Task: расширяет спектр решаемых задач;
- Extra User: дает новые возможности пользователям.

При этом мы сконцентрировали внимание не только на развитии программного комплекса, но и на методологии, позволяющей повысить эффективность внедрения ECM-системы.

В 2012 г. мы наблюдали рост интереса со стороны крупных заказчиков. И здесь стоит говорить не столько о величине бизнеса, сколько о более масштабных подходах к внедрению подобных систем в рамках одной компании. Сейчас многие крупные компании, перешагнув рубеж локальной автоматизации, переходят к созданию единой сквозной ECM-системы в рамках своих холдинговых и филиальных структур.

Такой новый взгляд на автоматизацию потребовал и от нас дополнительных усилий в плане повышения производительности системы. Теперь ПО DIRECTUM способно обрабатывать запросы от 10 000 одновременно подключенных пользователей при профиле и интен-



Василий Бабинцев

сивности нагрузки, максимально приближенным к реальной работе крупной корпорации.

Помимо создания систем для холдингов и филиалов мы решаем задачу обмена электронными документами между контрагентами. Сегодня тема обмена юридически значимыми электронными документами перешла из разряда модных в животрепещущую. Это связано с тем, что многие правовые ограничения в настоящее время сняты и обмениваться документами можно уже сейчас.

Нами разработан модуль интеграции с системами обмена юридически значимыми электронными документами, который обеспечивает инфраструктуру для их взаимодействия с ECM-системой. При этом ECM-система выступает в роли хранилища юридически значимых документов. Но мы не только предлагаем модуль интеграции с системами обмена, но и разработали свой сервис обмена — Synerdocs. Благодаря этому межкорпоративное взаимодействие может быть приведено в соответствие с постоянно развивающейся нормативно-правовой базой.

Какие тенденции в развитии технологий, способов развертывания и доставки представляют интерес для российских заказчиков?

Современные менеджеры требуют расширения границ использования корпоративной информации и удобства доступа к ней. Поэтому мы постоянно работаем над пополнением вариантов доступа к ECM-системе. Сейчас у нас четыре основных опции: это настольный Windows-интерфейс, Web-доступ, работа с планшетами и с мобильных устройств.

Стоит отметить, что Web-доступ применяется нами как для организации постоянных рабочих мест удаленных пользователей, так и для обслуживания тех, кому по работе нужен только облегченный функционал, кто редко применяет функции документооборота. Примером здесь может служить бухгалтерия, которая в основном имеет дело с финансово-учетной системой и не нуждается в полноценном рабочем месте СЭД, которое необходимо администрировать. Его можно заменить Web-клиентом, и этого будет вполне достаточно для эффективной работы.

Если обратиться к нашей статистике, то по сравнению с предыдущими аналогичными периодами в 2012 г. число запросов на поставку мобильного клиента DIRECTUM удвоилось. “Мобильный бум” повлиял и на рост спроса на так называемые АРМ руководителей. Интерес этот, на наш взгляд, пока еще больше похож на моду, чем на реальную потребность. Тем не менее специально для топ-менеджеров мы продолжаем развивать решения, функционирующие на планшетах. В частности, разработана новая версия DIRECTUM iDecide Documents for iPad,



Работа в СЭД через мобильный планшет iPad и решение DIRECTUM iDecide Documents for iPad

а также решение DIRECTUM Solo, представляющее собой отдельный интерфейс для взаимодействия с Windows 8.

Спрос же на облачную версию ECM-системы, напротив, возникал достаточно редко. Причем реальные запросы были связаны со специфическими конкретными обстоятельствами, когда, например, подразделение крупной

компании хотело внедрить заказное локальное решение. Можно уверенно констатировать, что пока побеждает более зрелый и осторожный подход заказчиков к освоению облачных технологий.

Что вы ожидаете от 2013 г.? Что может повлиять на динамику отечественного рынка ECM?

Несомненно, с развитием ECM-систем расширяется и спектр решаемых с их помощью задач. Еще год назад основной акцент был очевиден и касался автоматизации не более трех типовых для всех коммерческих структур бизнес-задач — делопроизводство, ведение архива документов и управление договорами. Сейчас мы наблюдаем реальное повышение заинтересованности в реализации нестандартных, все более узких и специфических для каждой компании процессов: управления проектами, командировками и персоналом, организации служб service desk. Такие запросы будут в дальнейшем только расширяться и во все большей мере соотноситься с той областью деятельности, в которой работает организация.

Одновременно значительно выросла и заинтересованность компаний в комплексной автоматизации. Стало неактуальным автоматизировать работу только с входящей/исходящей корреспонденцией, теперь организации готовы решать укрупненные задачи. Так, при автоматизации канцелярии решаются сразу же и задачи почтового сканирования документов, регистрации штрихкодов. Заказчики начинают быстрее понимать, какие выгоды они получают от внедрения ECM-системы.

С другой стороны, пользователи, которые уже давно имеют дело с электронными документами и вовлечены в бизнес-процессы, все глубже погружаются в инфраструктуру электронного взаимодействия. Помимо своего основного компьютера они начинают работать с корпоративными данными на самых разных устройствах, в том числе и личных. И это естественно, ведь ECM-система в отличие от других корпоративных решений особенно широко используется специалистами компании. Они хотят эффективнее взаимодействовать со своими коллегами. И нам необходимо упростить для них принятие ECM-системы, облегчить работу с ней.

Этому помогут развитие и адаптация интерфейсов, привнесение элементов социализации и геймификации. На указанные внутренние механизмы мы тоже делаем существенный акцент. Все упомянутые тенденции, на наш взгляд, будут в той или иной мере влиять на рынок ECM в 2013 г. Разумеется, они найдут свое отражение и в развитии нашей стратегии Extra ECM.

с несвойственными ей, казалось бы, функциями, с элементами, присущими социальным сетям, в которых обычным делом является обсуждение проектов, обмен информацией, создание блогов и многое другое. В свою очередь, развитие таких локальных социальных сетей и технологичный логично приведет к необходимости организации обмена данными между несколькими социальными сетями или даже их объединения в сложные структуры”.

Сергей Бушмелев также считает, что 2013-й имеет шансы на то, чтобы стать переломным в плане перевода темы социальности из стадии разговоров в фазу реальных дел: “Корпоративные ECM-системы получают элементы функционала, до того характерного, скорее, для социальных инструментов, чем для делового программного обеспечения.

Близкой к социальной является тема геймификации (использования игровых технологий). Бизнес-сообщество еще не выработало к геймификации однозначного отношения, тем интереснее будет наблюдать смелые эксперименты по включению ее элементов в интерфейс ECM-систем”.

По мнению Андрея Линева, именно на основе метафоры соцсетей будет проходить внедрение элементов горизонтального управления в российских организациях. Это в какой-то мере видно уже сегодня: заметно повышение внимания заказчиков при выборе СЭД к ее возможностям в плане повышения эффективности работы управленцев: персонализация интерфейсов и контента, возможностей по управлению личными и коллективными планами и задачами. Среди других технологически

функциональных тенденций он выделяет также усиление аналитических (интеграция систем ДОО с различными аналитическими приложениями) и поисковых технологий в СЭД, рост спроса на консалтинговые услуги по постановке и организации ДОО при переходе от регистрации и учета к документообороту в электронном виде, сертификацию по ISO, а также повышение интереса к решениям, предусматривающим интеграцию сервисов систем управления документами с корпоративными порталами.

Важным событием для ИТ-рынка в целом стал, как обычно, выход осенью прошлого года новых клиентских ОС Microsoft — настольной Windows 8 и мобильной Windows Phone 8. В преддверии появления этого продукта аналитики много спорили о возможности изменения

ситуации в сфере клиентско-мобильных устройств, но сейчас эксперты сходятся во мнении, хотя прогнозировать развитие ситуации довольно сложно, что Windows 8 сможет существенно подвинуть iOS и Android в сегменте ОС для планшетов и мобильных устройств.

В этой связи Сергей Бушмелев отмечает, что в России высока доля персональных компьютеров, работающих под управлением Windows. Поэтому с выходом нового семейства операционных систем Microsoft все же стоит ожидать мобильных и автономных решений для Windows 8 Pro/RT и Windows Phone 8. Тем не менее в бизнесе активно используются устройства под управлением Android и iOS, так что будут представлены новые решения и для этих платформ.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ►

“Мы смогли перейти на новый уровень реализации ESM-проектов”

В прошедший 2012 г. группа компаний “АйТи” вступила с программой достаточно радикальной перестройки своего направления средств управления корпоративным контентом (ЕСМ), содержательная суть которой заключалась в усилении проникновения ESM-средств в функциональную деятельность организации, в том числе за счет более тесной увязки задач управления документами с оптимизацией бизнес-процессов. В организационном плане эта реструктуризация предполагала консолидацию усилий холдинга по тематике ESM+ВРМ в рамках созданной тогда новой компании “Логика бизнеса 2.0” во главе с **Марией Каменновой**.

Как можно охарактеризовать реализацию намеченных год назад планов? Что удалось реализовать, а что, может быть, не получилось?

Проект по созданию и выводу на рынок компании “Логика Бизнеса 2.0” был и является сейчас весьма непростым, но при этом очень интересным и перспективным. Фактически речь шла о реализации идей глубокой увязки разнообразных задач управления документами с вопросами оптимизации бизнеса предприятия, разговоры о которых в постановочном плане начались в нашей стране еще лет десять назад, но фактические условия для воплощения созрели только недавно. Очень хорошо, что руководство ГК “АйТи” вовремя увидело позитивные изменения ситуации на рынке и решило достаточно радикально перестроить свою деятельность по направлению ESM.

В целом я считаю, что год был для нас весьма успешным, однозначно подтвердилась правильность предпринятых тогда руководством ГК “АйТи” шагов: мы идем в нужном направлении. По оценкам IDC, российский ESM-рынок вырос в ушедшем году примерно на 20%, а мы смогли увеличить свой объем бизнеса более чем на 50%. При этом можно уверенно говорить, что наши темпы роста были обеспечены за счет перехода на новый уровень реализации ESM-проектов, с более глубоким проникновением данных средств в структуру бизнеса заказчиков, их интеграцией с другими компонентами информационных систем компаний.

Из знаковых событий можно отметить то, что мы первыми в России получили статус платинового партнера компании ABBYY, что свидетельствует о наших лидирующих позициях в деле перевода бумажного документооборота и бумажных архивов в электронный вид. Очень важным стало для нас проведение собственного крупного ESM-форума в Москве в начале прошлого лета. Неординарным для отечественной СЭД-отрасли стало также проведенное прошлой весной совместно с IDC исследование российского рынка ESM.

За год мы реализовали более 80 внедренческих проектов, среди них, наверное, стоит выделить комплексное внедрение



Мария Каменнова

ЕСМ-системы в Республике Башкортостан, замену СЭД в МГТС, автоматизацию управления финансовой отчетностью телеоператора Tele2 Россия. Эти проекты очень важны с методологической точки зрения, поскольку в них были отработаны некоторые качественно новые для нас направления, полученные наработки легли в основу услуг и программных продуктов, тиражируемых нами для других заказчиков.

И все же — что удалось реализовать из намеченного, а что не получилось? Как скорректировались планы по ходу дела?

Одна из идей, с которой я пришла в “АйТи” и которая, как мне кажется, была воспринята руководством холдинга, — попытаться перенести опыт работы зарубежных ИТ-компаний (а я работала последние 10 лет в немецких компаниях) в российский ИТ-бизнес, хотя, конечно, правильнее говорить об интеграции западных методов и отечественной действительности. Российский рынок, сохраняя свои национальные особенности, все же движется в направлении, приближающемся к передовым зарубежным моделям. Это относится и к заказчикам, и к поставщикам. Конкретно речь идет о переходе к системе проектного управления, о ее реализации в более полной степени и в более строгом исполнении, причем как во внутренней организации собственного бизнеса, так и в реализации проектов с заказчиками.

Вторая основная мысль — вывести на новый уровень разработку тиражных продуктов, тут тоже был и есть большой потенциал для нашего развития. В округ этих двух основных точек — реорганизации управления компанией в целом и ее направления разработки тиражного ПО — и шла наша работа по внутренней перестройке.

В отношении с заказчиками у нас расширился спектр предложений, причем появились и такие, которые мы сначала

не намеревались продвигать как самостоятельные услуги. Речь, в частности, идет о разработке корпоративной ESM-концепции (включая стратегию и тактику ее реализации), а также о проектах внедрения систем текстовой аналитики, решении задач BI на основе неструктурированных данных. Отмечу, что востребованность первой услуги стала очевидной уже весной прошлого года, а вторая четко обозначилась осенью, что говорит о существенном росте интереса заказчиков к повышению глубины решаемых ESM-задач.

Как воспринял рынок ребрендинг вашего бизнеса — сначала переименование компании, а потом и продуктовой линейки?

Ребрендинг — одна из очень важных задач всей проведенной реорганизации. Новая компания была создана на основе двух ранее существовавших структур: “БОСС-Референт” как разработчика ПО и “ИТ-менеджмент”, как консультанта и интегратора. Новое имя “Логика Бизнеса 2.0” должно было отражать новую направленность нашего бизнеса — ориентацию не только на корпоративное ИТ-подразделение, но на все бизнес-подразделения компании, причем с намерением помочь им оптимизировать логику и контент своей работы. При этом ИТ-подразделение компании-заказчика мы рассматриваем, скорее, как партнера, с которым в том числе готовы сотрудничать в решении его собственных задач. Версия же “2.0” в названии нашей компании показывает, что это вторая — и мы сегодня совершенно уверены, решающая и успешная — попытка реализовать идеи, озвученные в пилотном варианте “Логика бизнеса” еще в начале 2000-х. Причем это не просто новая попытка реализации логики бизнеса, но ее реализация с использованием новых технологических и методических возможностей, которых раньше просто не было (“а-ля Web 2.0”).

Мне кажется, что уже к лету 2012 г., когда не прошло еще и шести месяцев с момента вывода на рынок новой компании, название “Логика Бизнеса 2.0” стало вполне узнаваемым на рынке, о чем свидетельствовало и то, что наш ежегодный форум, прошедший под новым брендом “Миссия выполнима”, собрал более 300 участников. Сейчас же имя нашей компании воспринимается рынком как хорошо знакомое. Кстати, должна сказать и об успешном старте нашего корпоративного блога “I love ВРМ”, который довольно быстро собрал более 2000 зарегистрированных читателей, и это число продолжает расти.

Что касается упорядочивания нашей продуктовой линейки и замены ее названия на “Логика ESM”, то было, конечно, жаль расставаться с торговой маркой “БОСС-Референт”, которая имеет и славную историю, и реальные успехи и популярность, но все же это нужно было сделать для обеспечения движения вперед. Это тот случай, когда известность начинала вредить,

поскольку название устойчиво ассоциировалось на рынке с решением задач классического российского документооборота (в основном организационно-распорядительного) и использования платформы IBM Lotus Notes/Domino. А нам нужно, отвечая на вызовы времени, расширять сферу решаемых задач и состав поддерживаемых платформ. Собственно, такое расширение началось еще несколько лет назад, и по мере продвижения этого процесса чувствовалось, что узнаваемость бренда стала превращаться из ускорителя в тормоз.

Я считаю, что в целом замена продуктового бренда, как и корпоративный ребрендинг, прошла достаточно успешно, рынок воспринял это с пониманием. Мы убедились в этом, в частности, во время проведенного в конце прошлого года делового тура по ряду городов России и СНГ, где представляли потенциальным клиентам наши продукты и услуги.

Что вы можете сказать о планах на стартовавший год? На какие рубежи вы хотите выйти по его итогам?

Новый финансовый год нашей компании начинается 1 апреля, так что пока мы знаем только предварительные итоги текущего отчетного периода и начинаем бюджетирование следующего. Но в целом ситуация вполне понятная. Проекты по “чистым” СЭД, по автоматизации управления оперативной деятельностью компании, тем более проекты исключительно поддержки бумажного документооборота перестают интересовать заказчиков на том уровне, как это было раньше. Судите сами: по этому году у нас получается соотношение выполненных проектов по внедрению СЭД и ЭХД (электронное хранилище документов) примерно как 65:35, а на следующий год мы ориентируемся уже на обратное соотношение 35:65. И это не на наши личные пожелания, это требования рынка, которым мы следуем. Мы стараемся быть готовыми именно к такому развитию ситуации, играя на опережение в разработке своих продуктов и всего комплекса услуг.

Другая важная тенденция — растущая потребность заказчиков в создании единой системы управления контентом, в том числе с помощью интеграции существующих систем и приложений. Решение этих задач в любом случае должно начинаться с создания ESM-концепции предприятия, с построения архитектуры системы — востребованность таких услуг сейчас заметно растет.

Еще одно быстро растущее направление — системы текстовой бизнес-аналитики. Речь идет о реализации и применении систем управления знаниями, поддержки принятия решения на основе неструктурированных данных. Эта тема непосредственно связана с созданием ЭХД, с работой в социальных сетях и внедрением технологий Big Data. Мы движемся в этом направлении, в востребованности которого я не сомневаюсь.

Рынок ESM/СЭД...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

Говоря о технологических тенденциях российского рынка СЭД, Андрей Линева напомнил, что традиционно важными для российского рынка автоматизации задач управления документами и поддержки коллективной работы еще с начала 90-х годов являются технологии IBM Lotus Notes/Domino. Однако характерно, что, продолжая поддерживать эти средства, ряд ведущих отечественных разработчиков взяли решительный курс на расширение поддерживаемых базовых платформ, в том числе от других мировых поставщиков. И все же IBM Notes/Domino (из названия продукта в прошлом году пропало упоминание Lotus, это

произошло в результате серьезного ребрендинга всего программного хозяйства IBM) остается весьма актуальной для нашего рынка технологией. Тем более, что сама IBM активно развивает данный продукт в направлении поддержки современных идей реализации “социального бизнеса” — очередная версия системы IBM Notes/Domino 9.0 Social Edition выйдет в марте этого года. Андрей Линева обещает ее поддержку в решениях своей компании.

Изменения конкурентной среды

Елена Мамышева отмечает, что все последние годы состав поставщиков на рынке систем электронного документооборота был более-менее стабилен. Хотя, конечно, формирование новой конкурентной среды обяза-

тельно предполагает появление игроков, предлагающих новые решения, ориентированные на использование мобильных и облачных технологий: “Эти решения уже никого не удивляют, а де-факто становятся стандартом. А нарастающий ажиотаж вокруг развития социальных сетей — это уже не просто требование времени, а смена парадигмы мышления. Таким образом, превращение систем электронного документооборота в среду информационного взаимодействия становится неизбежным. Нарастающее понимание того, что документооборот в своем первоначальном, классическом, значении уже не представляет большого интереса, безусловно, должно привести к появлению новых фигурантов на рынке этих систем”.

Владимир Баласанян высказывает более сдержанную позицию по поводу возможности появления новых игроков: “Принципиальных изменений в конкурентной среде не произошло, да и не могло произойти. Работа с документами — по своей своей природе — весьма консервативная сфера деятельности”.

Правда, Дмитрий Шушкин все же отмечает более активное поведение на рынке ESM западных поставщиков, в первую очередь Oracle и OpenText. Андрей Линева считает, что существенным аспектом развития российского рынка ESM/СЭД является усиливающееся влияние на нем таких западных вендоров, как Microsoft, IBM, Oracle и OpenText, которые серьезно выходят сюда как поставщики и платформ, и компонентов. Для него пред-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

Документооборот и инжиниринг



Еще сравнительно недавно было не принято связывать документооборот с производственной деятельностью компании и уж тем более с ее бизнес-целями. Речь шла о сугубо административных задачах. При этом системы документационного обеспечения трудились как “золушки”, обеспечивая классическую работу с документами от их регистрации, фиксации изменений, поручений, отчетности об исполнении до передачи в архив. Требования пользователей росли, количество типов документов, подлежащих электронному хранению, увеличивалось. Захватывались все новые и новые процессы управленческого и производственного характера. О том, как с ростом масштаба и глубины автоматизируемых процессов неожиданно изменилась и сама суть документооборота, рассказал топ-менеджер группы компаний “Системы и Проекты” **Дмитрий Кочубей**.

Сегодня, говоря о СЭД, часто подразумевается документооборот, направленный на решение основных бизнес-задач, обеспечивающих производственные процессы. В качестве наглядного примера можно привести градостроительную отрасль. Одним из основных аспектов, сопровождающих этот процесс от формирования инвестиционных намерений до ввода объекта в эксплуатацию, является именно документационное обеспечение. Оно включает как инженерную документацию, полученную в результате проектирования объектов и территорий, так и организационно-распорядительную, обеспечивающую правовой статус строительства или взаимоотношений участников процесса, в том числе с государственными органами.

При этом неотъемлемой частью систем документационного обеспечения стали электронные архивы, из чего естественным образом родилась услуга “инжиниринг”, в рамках которой клиентам предоставляются специалисты, выполняющие работу по правильной классификации, индексации, сканированию и складированию до-

том требований времени и пользователей. Результатом стала выпущенная в 2011 г. линейкой продуктов IRM Doc, созданная на базе известной системы “Золушка”. Сегодня IRM Doc обеспечивает комплексное управление различными процессами и интеграцию с рядом автоматизированных систем, включая финансовые системы, а также решения, работающие с CAD/BIM/ГИС и другими технологиями. Это не означает, что IRM Doc подменяет финансовые системы или системы профессионального проектирования, но ведь помимо сложнейшего процесса разработки инженерного документа есть не менее сложный по трудоемкости и длительности процесс согласования. Причем согласования не только с заказчиком, но и проведения различных экспертиз, например со стороны государственных органов. А это уже взаимодействие с автоматизированными системами внешних организаций, порталы, сервис-ориентированные и иные технологии, включая мобильные решения для удаленного доступа к информационным ресурсам.

Перед разработчиками программного обеспечения в градостроительной области неизбежно встала задача, связанная с оптимизацией обработки данных и взаимовязкой административного и производственного документооборота с проектной документацией по объектам строительства и финансово-договорной информацией. При этом надо учитывать, что с разными типами информации (счета, акты, чертежи, сметы, письма и т. д.) работают разные люди, выполняя задачи в рамках своих производственных процессов.

На сегодняшний день полученное решение кажется простым и легким для восприятия. Но видимая простота скрывает под собой очень сложную технологическую работу на физическом уровне, обеспечивающую логические связи, нормализацию разнородных данных (которые поступают из разных источников и не всегда имеют адекватный формат), анализ их полноты и т. д. Не стоит забывать и о проблеме обработки и физического размещения огромного количества разнообразных документов и сведений, а это зачастую происходит не просто на разных серверах, но и на существенно удаленных друг от друга площадках. И пользователю не должно быть никакого дела до того, где на самом деле хранится информация. Ему важен быстрый и удобный доступ к так называемой папке по вопросу (с iPad или стационарного рабочего места), будь то финансово-договорные, организационно-распорядительные документы или геоинформационные данные. Информация должна быть логически связанной и легкодоступной во всех смыслах этого слова.

Исходя из этих потребностей рынка наша группа компаний разработала новое решение IRM TDRM, которое представляет собой Систему управления развитием территорий

(СУРТ). В качестве базовой платформы для него была выбрана линейка продуктов Oracle. Чтобы пользователи могли работать через любой браузер и при этом еще и с мобильных устройств, выполнено “легкое” решение с тонким клиентом. По сути оно является композитным и объединяет в единую среду лучшие практики разных производителей, включая решения для управления портфелем проектов, финансами, BIM, BPM, ГИС и иные технологии в архитектуре SOA (Service Oriented Architecture). Или, как говорится в соответствии с последними тенденциями, — IOA (Information Oriented Architecture). Таким образом, в едином решении объединяются разнородные данные, превращаясь на пользовательском уровне в информацию с простым и удобным доступом к ней.

Рассматривая опыт Стройкомплекса города Москвы, мы видим, как удивительным образом из системы простого документо-

пременно повышает прозрачность управления программами и портфелями проектов, обеспечивает стандартизацию выполнения типовых этапов и стадий, снижает себестоимость, увеличивает эффективность и сокращает сроки реализации. Это происходит за счет совершенствования и автоматизации процедур планирования и оперативного контроля хода исполнения в рамках единой системы проектной отчетности. Архитектура решения имеет модульную структуру и расширенные средства “бесшовной” интеграции с существующими смежными системами заказчика.

Ключевой сущностью решения IRM TDRM являются объекты строительства, которые по своей природе достаточно сложны. Это может быть и город в целом как единый объект управления, и градостроительные зоны с особыми режимами правового регулирования, и отдельные застраиваемые территории и земельные участки, а также проектируемые, строящиеся и эксплуатируемые здания, сооружения и объекты инженерно-транспортной инфраструктуры. Каждый такой объект обладает сотнями параметров — местоположение, функцио-



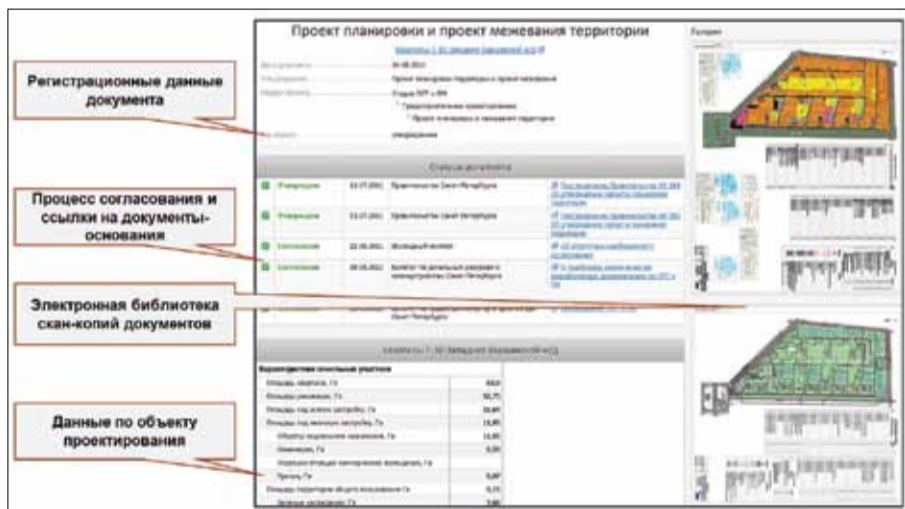
Структура композитного решения

оборота путем объединения технологии и инжиниринговых услуг родилось цельное промышленное решение. Оно может использоваться в региональных профильных государственных органах, позволяет формировать и контролировать выполнение целевых градостроительных программ и мероприятий, осуществлять свод данных для контроля финансирования по выполненным работам и срокам, а также координировать проектные решения по комплексным территориальным схемам и отдельным объектам программ.

Для государственных корпораций и коммерческих организаций, решающих задачи проектирования и строительства объектов, такой подход создает единое информационное пространство для хранения и обработки массивов разнородной информации, эффективно распределенной между участниками. Это пространство охватывает все стадии строительных проектов, что не-

нальное назначение, конструктивные и инженерно-технические особенности, права собственности, история объекта и многое иное.

Возвращаясь к взаимосвязи документов, процессов и инжиниринговых услуг, хотелось бы вспомнить об идущем полным ходом в Москве переводе государственных услуг в области строительства в электронный вид, при котором необходимым и обязательным условием является обеспечение юридической значимости межведомственного электронного взаимодействия при экспертизе, подготовке и согласовании различных документов. Для органов государственной власти, выполняющих в основном контрольные и согласующие функции, правильно построенные и взаимосвязанные процессы документооборота с вовлечением всех участников в электронный вид взаимоотношений имеют ключевое значение.



Пример композитной информационной карточки проектного документа по объекту управления — территории

ментов в электронное хранилище с выделением значимых полей в отдельный семантический информационный слой. Компании, которые обеспечивают себя электронными архивами, находятся сегодня в выигрышном положении — они имеют быстрый доступ ко всей истории возникновения того или иного вопроса с автоматизированным разграничением доступа, будь то персональная информация, финансовые, инженерные или иные документы.

Пройдя с начала 90-х годов весь путь становления отечественного электронного документооборота, группа компаний “Системы и Проекты” трудилась над совершенствованием работы с информацией с уче-

рах, но и на существенно удаленных друг от друга площадках. И пользователю не должно быть никакого дела до того, где на самом деле хранится информация. Ему важен быстрый и удобный доступ к так называемой папке по вопросу (с iPad или стационарного рабочего места), будь то финансово-договорные, организационно-распорядительные документы или геоинформационные данные. Информация должна быть логически связанной и легкодоступной во всех смыслах этого слова.

Исходя из этих потребностей рынка наша группа компаний разработала новое решение IRM TDRM, которое представляет собой Систему управления развитием территорий

Комментарий председателя совета директоров группы компаний “Системы и Проекты” Елены Мамышевой

Сегодня в Москве механизмы электронного взаимодействия органов государственной власти с проектировщиками и экспертами в рамках получения материалов проектирования для проведения государственной экспертизы находятся в стадии реализации. Недавно на заседании Правительства Москвы руководителем Департамента градостроительной политики столицы Сергеем Левкиным было объявлено о том, что разрешение на строительство в столице теперь можно получить через Интернет. Комплекс градостроительной политики и строительства перевел в электронный вид две государственные услуги: проведение экспертизы проектной документации (Мосгосэкспертиза) и выдачу разрешений на строительство (Мосгосстройнадзор). Разработка производственных систем этих организаций с интеграцией в служебный портал, в том числе для исполнения государственных услуг, выполнена группой “Системы и Проекты”. Все процессы хотя и происходят в разных организациях, но сильно взаимосвязаны, ведь для того чтобы получить разрешение на строительство, надо предоставить всю проектно-сметную документацию. И это тот самый пример, когда “простой” документооборот для отдельно взятых организаций вырос в интегрированный производственный процесс с “самоинжинирингом” через Интернет, объединив в себе облачные технологии и сложнейшие производственные процессы в рамках самих организаций.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____
 Почтовый адрес организации:
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом: _____
 Фамилия, имя, отчество: _____

 Подразделение / отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

- 6. Не используются

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

- | | | | | | |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| “Аквариус” | <input type="checkbox"/> | Настольные ПК | <input type="checkbox"/> | Серверы | <input type="checkbox"/> |
| ВИСТ | <input type="checkbox"/> | <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"/> |
| Acer | <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"/> |
| CLR | <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"/> |
| Dell | <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"/> |
| Gateway | <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"/> |
| IBM | <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"/> |
| R.&K. | <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"/> |
| Rover Computers | <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"/> |
| Siemens Nixdorf | <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"/> |
| Иное (что именно) | _____ | | | | |

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

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.

← ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 22

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)?

- Системы**
- 1. Мэйнфреймы
 - 2. Миникомпьютеры
 - 3. Серверы
 - 4. Рабочие станции
 - 5. ПК
 - 6. Тонкие клиенты
 - 7. Ноутбуки
 - 8. Карманные ПК
- Сети**
- 9. Концентраторы
 - 10. Коммутаторы
 - 11. Мосты
 - 12. Шлюзы
 - 13. Маршрутизаторы
 - 14. Сетевые адаптеры
 - 15. Беспроводные сети
 - 16. Глобальные сети
 - 17. Локальные сети
 - 18. Телекоммуникации
- Периферийное оборудование**
- 19. Лазерные принтеры
 - 20. Струйные принтеры
 - 21. Мониторы

- 22. Сканеры
 - 23. Модемы
 - 24. ИБП (UPS)
- Память**
- 25. Жесткие диски
 - 26. CD-ROM
 - 27. Системы архивирования
 - 28. RAID
 - 29. Системы хранения данных
- Программное обеспечение**
- 30. Электронная почта
 - 31. Групповое ПО
 - 32. СУБД
 - 33. Сетевое ПО
 - 34. Хранилища данных
 - 35. Электронная коммерция
 - 36. ПО для Web-дизайна
 - 37. ПО для Интернета
 - 38. Java
 - 39. Операционные системы
 - 40. Мультимедийные приложения
 - 41. Средства разработки программ
 - 42. CASE-системы
 - 43. САПР (CAD/CAM)
 - 44. Системы управления проектами
 - 45. ПО для архивирования
- Внешние сервисы**
- 46. _____
 - 47. _____

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

Рынок ЕСМ/СЭД...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 20

ставляется очевидным, что через некоторое время они предложат и свои решения, которые хорошо интегрированы с их инфраструктурными и офисными пакетами.

Важные события сейчас происходят на рынке СЭД для предприятий малого и среднего бизнеса. С одной стороны, там быстро укрепляет свои позиции компания "1С", с другой — растет и продолжает расти популярность сервисной модели (SaaS), следствием чего станет то, что роль поставщика программных решений в СМБ будет падать, а поставщика услуг — расти.

Что же касается рынка крупных СЭД, то тут, по мнению руководителя "ИнтерТраста", наблюдается кризис или приближение к нему: все крупные организации уже "расхвачаны и поделены" между основными поставщиками — новые проекты могут возникать только со сменой собственников и ИТ-стратегий на крупных предприятиях. В то же время у разработчиков СЭД, которые по российской традиции являются внедренцами своих решений, появляются ограничения по объему проектов в виде "фильтра" системных интеграторов, которые перехватывают административными методами все проекты стоимостью выше 10 млн. руб. Есть все основания полагать, что системные интеграторы будут усиливать свой интерес к проблематике СЭД и опускать порог своих проектов ниже указанной суммы.

Негативной для разработчиков СЭД является продолжающаяся тенденция открытия "карманных" компаний-внедренцев, создаваемых в последнее время при крупных государственных структурах и холдингах, их нарастающий конфликт с системными интеграторами традиционной формы собственности. В целом Андрей Линеv отмечает продолжение монополизации рынка федеральных и региональных органов власти государственными и околосредствственными структурами, приводя в пример прошедший осенью прошлого года тендер на сопровождение СЭД в Москве.

Проблемы архивов электронных документов

На рынке является уже давно общепризнанным, что один из сдерживающих факторов развития отрасли, особенно в плане перехода к безбумажному документообороту, — нерешенность проблем с обеспечением долгосрочного (тем более — вечно) хранения электронных документов. Уже давно ни для кого не секрет, что за разговорами о создании электронных архивов чаще всего стоят проекты по некоторой автоматизации все тех же бумажных хранилищ информации, в крайней случае — о создании баз данных с электронными копиями бумажных оригиналов. Именно ориентация наших архивных органов на использование бумажных носителей не позволяет во многом отказаться от бумаги в оперативной деятельности предприятий.

"Зачастую автоматизация архивного дела идет обособленно от автоматизации делопроизводства и становится самостоятельным процессом, интегрированным с финансовыми и иными производственными системами. Возросшая значимость архивов электронных документов (архивов справок, счетов, договоров, проектных документов, рукописных документов, рабочей корреспонденции) обуславливается потребностью предприятий в получении быстрого доступа к текущим данным и данным прошлых лет. Следует понимать, что архив электронных документов это не просто поиск по запросу нужных документов, а целая система технологий и специфических процессов, которая обеспечивает весь жизненный цикл архивного документа", — говорит о значимости проблемы Елена Мамышева.

Но что происходит при переходе к использованию архивов электронных документов в реальности? Отвечая на этот вопрос, Олег Бейлезон отметил, что архивы электронных документов — очень перспективное направление для ЕСМ-отрасли, но рост этого направления сдерживается устаревшим нормативным регулированием в сочетании со специфическим менталитетом архивных работников — ведь задача архива — сохранять, а не модернизировать, что отражается и на образе мышления представителей отрасли.

Свое мнение в весьма корректном виде сформулировал Владимир Баласанян: "В январе 2013 г. на сайте Росархива представлены для публичного обсуждения проекты рекомендаций по комплектованию, учету и организации хранения электронных архивных документов. Речь идет о документах, "не имеющих аналога на бумажных носителях", однако под документом понимается "материальный носитель с зафиксированной на нем информацией". То есть о полноценном государственном регулировании в этой области и о современных государственных или муниципальных электронных архивах речь пока не идет".

Взаимоотношения отрасли и государства

Государство — один из ключевых движителей развития рынка СЭД/ЕСМ в любой стране, выступающих при этом обычно в двух качествах — крупнейшего потребителя и нормативно-правового регулятора. У нас же оно в последние годы все настойчивее позиционирует себя в роли разработчика и поставщика соответствующих средств автоматизации.

Владимир Баласанян согласен с тем, что органы власти страны (разных уровней — федеральные, региональные, местные) являются крупнейшим и весьма продвинутым заказчиком СЭД. Но считает, что другую часть своих функций — регулятора документационных процессов и технологий — государство сегодня в полной мере не выполняет.

Среди значимых государственных решений в области регулирования рынка Андрей Линеv отмечает "скрытый, но для понимающих специалистов вполне понятный, отказ Минкомсвязи

от объявленного ранее курса на свободно распространяемое программное обеспечение в органы государственной власти всех уровней".

В продолжение этой темы Олег Бейлезон вспоминает о развитии в 2012 г. истории продвижения идеи о широком использовании свободного ПО в федеральных органах власти: "Как известно, правительство в прошлом году ослабило прессинг на органы государственной власти и разные околосредствственные структуры по части обязательного использования СПО в разрабатываемых и внедряемых системах. Но в результате более тесного знакомства заказчиков с миром СПО интерес к этой модели доставки ПО стал расти, сейчас наблюдается стабильный интерес к решениям на СПО, не подогреваемый какими-то конкретными государственными стимулами. И этот интерес никуда не денется, особенно если появятся действительно достойные и функционально зрелые решения, построенные на СПО".

Говоря же о реализуемых в стране проектах национального масштаба, Владимир Баласанян особо выделил разработку системы оказания госуслуг в электронном виде и создание для ее реализации инфраструктуры электронного правительства (СМЭВ, СИА, ПГУ). При этом он отметил, что СЭД является естественным инструментом, обеспечивающим управление госуслугами, компоненты СЭД, обеспечивающие их интеграцию с инфраструктурой электронного правительства, сегодня самые востребованные на рынке госучреждений. Дмитрий Шушкин также особо выделяет среди важнейших проектов 2012 г. на российском ЕСМ-рынке систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), портал Gosuslugi.ru и переход Федеральной налоговой службы на прием электронных счетов-фактур.

А вот Андрей Линеv оценивает ситуацию со СМЭВ иначе: он считает ситуацию с запуском 1 июля 2012 г. СМЭВ на полную мощность откровенной неудачей "Ростелекома". И все это происходило, по его мнению, на фоне практически публично передана сфер влияния между Минкомсвязи и "Ростелекомом" в рамках проекта "Электронное правительство". В то же время он отмечает рост интереса к созданию на уровне регионов реально корпоративных СЭД, обеспечивающих решение задач межведомственного взаимодействия структур РОИВ и муниципалов, в первую очередь в привязке к госуслугам (взаимодействие РОИВ с многофункциональными центрами оказания госуслуг).

Сергей Бушмелев, со своей стороны, полностью согласен с тезисом о том, что в 2013 г. стоит ожидать роста потребностей в автоматизации со стороны госсектора: "Ранее выполненные проекты дали первые результаты, поэтому последует как расширение географии проектов, включение в контур документооборота новых государственных и муниципальных органов, так и постановка новых задач".

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



№ 3 (823)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С **1**
 НИАГАРА **5**
 MICROSOFT **9**

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.