

PC WEEK RUSSIAN EDITION

18+

СГК ПРЕСС

№ 8 (863) • 13 МАЯ • 2014 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С
ФИРМА «1С»

МЕТОДИКА ДОКУМЕНТООБОРОТА ОТ ФИРМЫ «1С»

Двухдневный курс «Подготовка к автоматизации документооборота»

Информация и регистрация: v8.1c.ru/doc8/method.htm

Dell продолжает консолидацию российского канала

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В последнее время в жизни Dell происходят значительные изменения. Компания долго была публичной, а недавно стала частной, значительно расширила портфель продуктов, купив за несколько лет порядка 25 компаний, и, по словам своего основателя и главы Майкла Делла, превратилась из производителя ПК в поставщика ИТ-решений. Эти изменения находят отражение в партнерской политике, цель которой — консолидация канальной стратегии вокруг всех этих ресурсов Dell и унификация различных партнерских программ, как собственных, так и тех компаний, что достались ей в результате покупок.



Борис Щербаков: «Перед нашими партнерами стоит задача научиться интегрировать продукты и продавать их с выгодой для себя»

теров Dell в основном занималась прямыми продажами, но став поставщиком широкой линейки продуктов, начала всё больше ориентироваться на партнерскую сеть. «Мы называем этот процесс превращением в поставщика законченных решений для всех сегментов рынка, начиная от потребителя, который заходит в розничный магазин, и заканчивая крупнейшими корпорациями», — сказал Константин Исаакян, директор по дистрибуции и продажам в каналы сбыта «Dell Россия».

По словам Бориса Щербакова, теперь перед партнерами компании стоит задача научиться интегрировать эти продукты и продавать с выгодой для себя.

За последнее время Dell потратила порядка 18 млрд. долл. на приобретение других компаний, часть из которых раньше не работали в России. Теперь их продукты стали доступны и у нас, что создает дополнительные возможности для партнеров. В качестве примера можно привести поставщика продуктов для безопасности Sonicwall, купленного

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 ▶

«Манго Телеком» рассчитывает на рынок Германии

ПЕТР ЧАЧИН

«Манго Телеком», провайдер виртуальной телефонии и облачных бизнес-приложений, объявила о положительных итогах работы в 2013 г. и планах на нынешний год. В числе ее приоритетов —

расширение региональных проектов и выход на европейский рынок. В 2013 г. у «Манго Телеком» активно развивалась региональная программа: открыты филиалы в Челябинске, Самаре и Новосибирске. За год региональная выручка увеличилась на 146% и составила около 148 млн. руб. Ее доля в общекорпоративной выручке достигла 20%. Для сравнения: в 2012 г. доля регионов в выручке «Манго Телеком» составила 14,5% (рост на 5,5%).

Руководители компании утверждают, что во всех городах ее присутствия рост оборота является следствием не только расширения абонентской базы, но и повышения глубины использования продуктов линейки «Манго-Офис». Причем в 2013 г. технология открытия

и запуска филиалов достигла такого уровня зрелости, при котором все филиалы выходят на окупаемость в плановые сроки, согласно инвестиционным кейсам.

Дальнейшее расширение присутствия в регионах РФ остается приоритетной задачей компании на 2014—2015 гг. Так,

в текущем году будут открыты филиалы в Воронеже, Краснодаре, Красноярске и Перми. В компании рассчитывают, что к концу первого года работы эти филиалы будут занимать до 50% местных рынков виртуальных автоматических телефонных станций (ВАТС).

В нынешнем году доля регионов в выручке компании должна вырасти до 30%. К середине года фирма будет представлена в 14 крупнейших городах России. Таким образом, «Манго Телеком» охватит практически все города-

миллионники и со следующего года начнет продвижение в города с населением 600—900 тыс. человек.

«Успех региональной программы в 2013 г. базируется на двух составляющих»

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 ▶



Дмитрий Бызов: «Все работы по европейскому проекту, предусмотренные «дорожной картой», идут по плану»

В НОМЕРЕ:

SQL Server 2014 — полноценная облачная СУБД	6
Причины провала ИТ-проектов	8
Преимущества и угрозы глобализации ИТ	13
Обсуждаем тренды в области ЦОД	14
PC Week Review: документооборот	16

Двадцатилетие Рунета: взгляд государства на Сеть

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

7 апреля российское сетевое сообщество отметило 20-летний юбилей Рунета — именно в этот день в 1994 г. был официально зарегистрирован национальный домен .RU. С учетом важности и знаковости данного события на тему

Интернета в течение дня успело высказаться множество чиновников и политических деятелей. В их числе оказался ни много ни мало и премьер-министр РФ Дмитрий Медведев, опубликовавший специальное обращение в своем видеоблоге. Правда, ориентировано оно было на самый широкий круг зрителей, поэтому речь в нем шла о вполне очевидных и даже банальных вещах. По словам г-на Медведева, сегодня он видит три основные задачи, которые помогает решать Всемирная сеть. Первая — информационная: в Сети мы можем найти новости, книги, фильмы и пр. Вторая — образовательная: Интернет является уникальным инструментом для образования и познания окружающего мира. И третья — социально-коммуникативная: в Интернете присутствует множество сервисов для общения граждан друг с другом (социальные сети и т. п.), а также для их взаимодействия с государством (в частности, единый портал госуслуг).

Несколько более специализированные и профессионально направленные доклады прозвучали в рамках прошедшего в тот же день Пятого российского форума по управлению Интернетом. И здесь были две главные (во многом переплетающиеся) темы — экономика и поли-



Руслан Гаттаров: «Российское государство в последнее время активно принимало участие в развитии Интернета»



Алексей Волин: «К российским интернет-пользователям присоединилось более миллиона пользователей из Крыма»

тика. Так, например, глава Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) Сергей Плуготаренко отметил, что внутри РАЭК при значительной поддержке Минкомсвязи уже довольно давно зреет проект с рабочим названием «Стратегия развития Интернета». По всей видимости, это в большей степе-

ни должен быть документ, касающийся экономических вопросов. Однако, как можно было понять со слов г-на Плуготаренко, из-за ряда политических факторов, связанных с беспрецедентным вниманием к интернет-отрасли со стороны государства в 2013 г., к финализации документа РАЭК пока не приступает, пытаясь разобраться в ситуации комплексно. На форуме г-н Плуготаренко поинтересовался у вице-губернатора Челябинской области и советника спикера Совета Федерации Руслана Гаттарова, чего же в стратегии развития Интернета должно быть больше — экономики или политики. На это бывший сенатор, курировавший многие ИТ-вопросы, ответил в том смысле, что подобный документ, безусловно, должен учитывать экономические факторы, но упор в обязательном порядке необходимо делать на политику. В качестве аргументов г-н Гаттаров коснулся наметившейся передачи Соединенными Штатами Америки

контроля над корневой зоной Интернета какой-либо профессиональной организации, а также уже действующих и возможных новых санкций Запада в связи с известными украинскими событиями. Например, Гаттаров задавался риторическим вопросом, сможем ли мы в бли-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

ISSN 1560-6929



14008



9 771560 692004

IBM запускает Cloud Marketplace, бросая вызов AWS

ДЭРРИЛ ТАФТ

В ходе прошедшей в Лас-Вегасе конференции IBM Impact 2014 корпорация IBM объявила о запуске портала IBM Cloud Marketplace, на котором представлен портфель облачных сервисов как самой IBM, так и ее партнеров. Новая облачная площадка, ориентированная на три основные группы корпоративных пользователей — разработчиков, ИТ-менеджеров и руководителей бизнеса, предоставляет простые и доступные возможности для изучения, апробирования и приобретения ПО и сервисов самой IBM и участников ее глобальной партнерской экосистемы.

Создав новую площадку облачных сервисов, IBM вступает в конкуренцию с такими компаниями, как Amazon Web Services (AWS), Microsoft и Google, предлагающими сервисы на базе облачных вычислений. Ранее IBM заявляла о своем намерении стать лидером в сфере облачных вычислений через прямое соперничество с нынешним лидером рынка AWS.

“В реальности IBM Cloud Marketplace — это гораздо больше, чем магазин приложений; это место, где можно получить все, что вам нужно”, — заявил Роберт Лебланк, старший вице-президент подразделения IBM Software & Cloud Solutions.

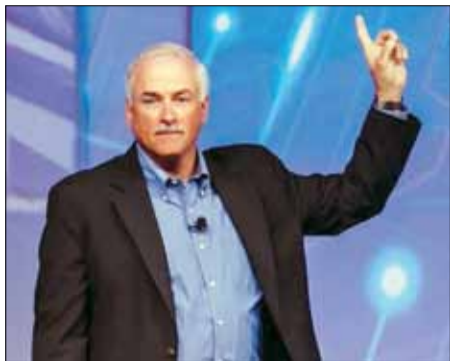
Запуск IBM Cloud Marketplace — это следующий важный шаг в облачных инициативах IBM. Единый онлайн-центр будет служить точкой входа, открывающей доступ к облачным инновациям, представленным сервисами IBM, ее партнеров и сторонних вендоров, обладающими требуемой в корпоративном мире безопасностью и стабильностью.

Для глобальной экосистемы бизнес-партнеров IBM облачный портал станет шлюзом, открывающим выход на растущий рынок облачных сервисов с оборотом в 250 млрд. долл. При этом портал обеспечит мгновенный доступ к богатому интеллектуальному капиталу IBM, разнообразным сервисам и программным ресурсам и корпоративной клиентской сети IBM.

IBM Cloud Marketplace послужит концентратом облачных инноваций, а клиенты получат доступ к полному набору сервисов IBM-as-a-Service с сотней SaaS-приложений, платформе как сервису IBM BlueMix со все-

ми службами, мощной инфраструктуре как сервису SoftLayer и облачным сервисам сторонних компаний.

“Все больше корпоративных пользователей из среды бизнеса, ИТ и разработчиков заинтересованы в простом доступе к широкому кругу облачных сервисов для освоения новых бизнес-моделей и адаптации



Роберт Лебланк: “В реальности IBM Cloud Marketplace — это гораздо больше, чем магазин приложений; это место, где можно получить все, что вам нужно”

к меняющимся условиям рынка, — заявил Лебланк. — IBM Cloud Marketplace передаст в руки наших клиентов инструменты для больших данных и аналитики, мобильности, социальных сетей, коммерции, интеграции, т. е. всю мощь IBM-as-a-Service и нашей партнерской экосистемы, помогая им быстро развертывать новаторские сервисы”.

IBM Cloud Marketplace имеет три основных компонента, ориентированных на разработчиков, бизнес-специалистов и ИТ-департаменты. Для разработчиков облачный рынок предлагает интегрированную, готовую к использованию облачную среду разработки, с помощью которой индивидуальные разработчики, софтверные компании и корпоративные группы по разработке ПО смогут быстро и эффективно создавать корпоративные приложения, пользуясь сервисами и API. По словам представителей IBM, эти приложения можно будет легко и безопасно интегрировать с гибридными внутренними и внешними облачными средами. А поскольку они основаны на открытом исходном коде, разработчики смогут выбирать любой инструментарий или средства сто-

ронных компаний и интегрировать приложения так, как нужно.

IBM в соответствии с планами инвестирования 1 млрд. долл. в открытую платформу как сервис BlueMix также сообщила о дополнении ее 30 облачными сервисами, предоставляющими разработчикам сервисы для больших данных и аналитики, мобильности, безопасности и реализации методологии DevOps.

Для бизнес-специалистов IBM Cloud Marketplace послужит единой площадкой, где они совместно с ИТ-специалистами смогут изучать, развертывать и использовать больше 100 SaaS-приложений для обслуживания маркетинга, организации снабжения, поддержки продаж и коммерции, управления цепочками поставок, налаживания контактов с покупателями, контроля финансовых операций и соблюдения требований законодательства.

ИТ-департаментам IBM Cloud Marketplace предоставит комплекс безопасных облачных сервисов на базе платформы SoftLayer, которые помогут заказчикам развертывать свои облачные сервисы и поддерживать деятельность предприятия. SoftLayer дает клиентам возможность выбирать наиболее подходящую для нужд бизнеса облачную среду и ее расположение, обеспечивает обзорность и прозрачность местонахождения данных, контроль безопасности данных и их размещения с правом выбора публичного или частного облака либо привязки данных к серверной аппаратуре. В числе предлагаемых сервисов представлены решения для больших данных и аварийного восстановления систем, гибридные среды и управляемые сервисы безопасности, а также облачные среды для малого и среднего бизнеса.

ИТ-менеджеры, например, смогут получить через облачный портал доступ к двум новым IaaS-предложениям IBM из портфеля Big Data and Analytics. InfoSphere Streams позволит организациям анализировать и совместно использовать данные в мобильной среде для принятия решений в реальном времени, а InfoSphere BigInsights облегчит разработчикам использование Hadoop для создания безопасных приложений, оперирующих с большими данными. С учетом этих решений IBM теперь предлагает бизнес-пользователям Cloud Marketplace боль-

ше 15 решений из своего портфеля Big Data and Analytics (Watson Foundations). Будет доступен и функционал IBM Enterprise Content, что поможет работникам умственного труда активно оперировать и управлять контентом в доверенной облачной среде.

По словам представителей IBM, новая облачная площадка является идеальной средой для бизнес-партнеров и независимых производителей ПО, позволяющей превращать их решения в облачные решения для предприятий. Ряд партнеров IBM, в том числе SendGrid, Zend, Redis Labs, Sonian, Flow Search, Deep DB, M2Mi и Ustream, обрисовали на конференции разнообразные облачные сервисы на IBM Cloud Marketplace для корпоративных клиентов.

“IBM собрала вместе полный комплект облачных сервисов и ПО корпоративного класса и позаботилась, чтобы эти решения были просты в использовании и интеграции как для разработчиков корпоративного ПО, так и для нацеленных на перспективу бизнес-руководителей”, — отметил Энди Гутманс, CEO и сооснователь Zend.

“Многие облачные площадки привязаны к одному конкретному продуктовому предложению. Если вы не пользуетесь конкретным сервисом, под который создавалась данная площадка, она не для вас, даже если вы являетесь заказчиком других продуктов той же компании, — сказал Джим Франклин, CEO компании SendGrid. — Однако IBM Cloud Marketplace будет доступен не только для всех пользователей решений IBM, но и для тех, кто таковыми не является. Нас как производителя очень воодушевляет возможность контактировать в одном месте со всеми клиентами IBM”.

IBM рассматривает свою новую площадку по предоставлению облачных сервисов как очередной важный шаг в построении всеобъемлющего облачного портфеля для корпоративного сектора. Компания объявила, что только в этом году инвестировала 1,2 млрд. долл. в продвижение на глобальный рынок своей платформы SoftLayer; 1 млрд. долл. в облачные разработки, связанные с запуском платформы как сервиса BlueMix; 1 млрд. долл. в создание нового бизнес-подразделения Watson Group. Кроме того, IBM приобрела компании Aspera и Cloudant, доведя таким образом число приобретенных ею с 2010 г. компаний до 17, а общую сумму затрат на эти приобретения до 7 млрд. долл.

HP совершенствует HP-UX и выпускает новые серверы NonStop

ДЖЕФФРИ БЕРТ

Компания Hewlett-Packard объявила о ряде усовершенствований в своей операционной системе HP-UX и о выпуске новых серверов NonStop на базе Itanium для предприятий среднего масштаба. Все это сделано в рамках реализуемого технологическим гигантом большого проекта Odyssey. Кроме того, HP анонсировала улучшения в базирующейся на Itanium и HP-UX системе CloudSystem Matrix, представляющей собой конвергентное решение для частных облаков и IaaS-сред, предназначенных для поддержки критически важных нагрузок.

Как утверждают в компании, отмечаемые в настоящее время технологические тенденции, связанные, в частности, с ростом популярности облачных вычислений, больших данных и мобильных решений и обуславливающие повышение требований к энергоэффективности систем, к сокращению занимаемого ими пространства и экономии затрат, присущи и крупным организациям, которые при исполнении критически важных приложений применяют серверы вроде HP Integrity и NonStop, построенные на процессорах Intel Itanium.

Несмотря на продолжающееся сокращение глобального сегмента Unix-серверов, руководители HP отводят своим системам высшего уровня важную роль в меняющемся серверном ландшафте, где всё зависит от способности обрабатывать быстро расту-

щие объемы генерируемых данных и всегда находиться в полной готовности.

“Нынешним предприятиям приходится обрабатывать значительные объемы данных, обеспечивая заказчикам постоянный доступ к критически важным нагрузкам, — заявил Рик Льюис, вице-президент и генеральный менеджер подразделения HP Enterprise Servers Business. — Новейшие усовершенствования в HP Integrity демонстрируют намерение HP обеспечить своих клиентов специальными высокодоступными инфраструктурными решениями для поддержки наиболее важных приложений”.

Внесенные в операционную систему HP-UX 11i v3 изменения позволят организациям выполнять апгрейд виртуализованных приложений на серверах Integrity i3 и i4 без их остановки, виртуализировать более значительную нагрузку с удвоением мощности виртуальных машин, обеспечивать возможность использования до 32 процессорных ядер и 256 Гб памяти, использовать преимущества технологии HP Soft Reboot для двукратного сокращения времени перезагрузки лезвий на серверах Integrity i4, а также реконфигурировать виртуализованную подсистему ввода-вывода, не прекращая ее функционирование.

Усовершенствования системы CloudSystem Matrix с HP-UX позволяют развертывать частные облака большего масштаба благодаря применению технологии vPars

v6 или прямого сетевого ввода-вывода. Кроме того, HP предлагает решение с двухсокетным лицензированием, что способствует снижению стоимости частных облаков на базе систем с HP-UX, и с поддержкой идентификации неэффективных серверных процессов, позволяющей более рационально использовать вычислительные мощности дата-центра и выделять больше ресурсов для критически важных нагрузок.

Помимо этого HP выводит на рынок два новых сервера NonStop для малых и средних предприятий (сегмент СМБ): NS2300 и NS2400. Обе отказоустойчивые системы построены на базе процессоров Intel Itanium 9500, которые были представлены в 2012 г. и, как утверждают в HP, в полтора раза превосходят предшественников по объему поддерживаемой памяти. Благодаря этому системы на их основе выдерживают большую нагрузку, чем решения предыдущего поколения.

Новые серверы NonStop, а также улучшения в HP-UX 11i v3 и в CloudSystem Matrix на базе HP-UX уже доступны заказчикам.

Следует отметить, что новые предложения HP представлены в то время, когда рынок Unix-серверов продолжает сужаться, а для высокоуровневой нагрузки все чаще используются x86-системы. По данным IDC, в IV кв. 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012-го доходы от продажи Unix-серверов снизились на 20,2%. В абсолютном выражении они оценены

в 1,9 млрд. долл., что составляет 13,6% общего объема серверного рынка за квартал.

Два года назад руководство HP запустило проект Odyssey с тем, чтобы организации, предъявляющие высокие требования к функционированию критически важных приложений, имели выбор между серверными платформами Integrity на базе процессоров Itanium или x86, причем функционирующими под разными ОС (от HP-UX до Windows и Linux) и совместимыми с общей конвергентной инфраструктурой.

Бизнес HP по поставке серверов на базе Itanium понес значительный урон в 2011-м, когда Oracle отказалась портировать свои бизнес-приложения на эту платформу. И хотя в следующем году суд признал, что Oracle тем самым нарушила условия договора с HP, и предписал ей продолжить поддержку этой платформы (а в то время порядка 140 тыс. заказчиков использовали ПО Oracle на системах HP с Itanium), продажи высокоуровневых серверов HP пострадали.

В свое оправдание Oracle сослалась на то, что руководство Intel намеревалось прекратить дальнейшую разработку Itanium, что отрицали и в Intel, и в HP, которая является крупнейшим заказчиком процессоров Itanium. В течение ближайших двух-трех лет в Intel планируют выпустить Kittson — следующее поколение Itanium, хотя в прошлом году руководство корпорации сообщило о корректировке своих планов, главным образом из-за продолжающегося снижения спроса на Unix-серверы и изменений требований со стороны HP.

ВДОХНОВЛЯЕМ НА СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Каждого из нас ждет
следующий шаг.
Сделайте свой:
печатайте,
сканируйте,
управляйте
PIXMA MX924
с помощью Wi-Fi
и вашего смартфона



PIXMA



you can**

Canon

Сделайте следующий шаг на canon.ru

[facebook.com/CanonRussia](https://www.facebook.com/CanonRussia)

vk.com/canon.russia

* Требуется интернет-соединение.

** Вы можете

СОДЕРЖАНИЕ

№ 8 (863) • 13 МАЯ, 2014 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 “Dell Россия”: главный фокус — углубление и повышение квалификации канала
- 1 “Манго Телеком” намерена расширить региональные проекты и выйти на европейский рынок
- 1 Российское сетевое сообщество отметило 20-летний юбилей Рунета
- 2 IBM Cloud Marketplace становится альтернативой предложениям AWS, Microsoft и Google
- 2 Усовершенствованная система HP-UX и новые серверы NonStop будут

доступны предприятиям среднего масштаба

- 6 SQL Server 2014 превратит информационный выхлоп в корпоративное топливо

ЭКСПЕРТИЗА

- 8 Проблемы с планированием и реализацией планов как причина провала ИТ-проектов
- 8 Электронные госуслуги глазами участников проекта: продолжение темы
- 10 Башкортостан делится опытом создания единой системы документаци-

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	19	Инфосистемы	ФОРС	16	Eaton	14	Landata	14	
АйТи	8	Джет	8,14	ЭЛАР	16,19	ELMA	16	Microsoft	2,6,13
Аладдин Р.Д.	16	Логика бизнеса ..	16	Электрон	8	Fujitsu	14	Oracle	2
АльфаСтрахование	8	Манго Телеком ..	1	ЭОС	16,20	Google	2	Schneider	14
Галактика	12	Новард	8	АВВУ	16	HP	2,14	Electric	14
ДоксВижн	16	ПостБС	16	AWS	2	IBM	2,14	SUSE	13
ИнтерТраст ..	16,18	РОСА	13	Dell	1	IBS Platformix ..	14	VDEL	13

НОВОСТИ PC WEEK/RE — в App Store и Google Play

PC Week/RE в App Store



PC Week/RE в Google Play



Чтобы ознакомиться с последними публикациями сайта PC Week Live, читатели нашего издания, имеющие смартфоны или планшеты под управлением Apple iOS и Google Android, могут воспользоваться бесплатным мобильным приложением PC Week/RE. Приложение открывает доступ как к материалам уже выпущенных бумажных номеров PC Week/RE, так и к ежедневно обновляемой онлайн-ленте. И главное — почитать их можно в любое удобное время и в любом месте даже в отсутствие качественной связи (в офлайне), если предварительно вы потратите пару минут, чтобы запустить приложение и загрузить свежие публикации.

Приложение можно скачать из онлайн-магазинов App Store и Google Play, воспользовавшись, например, представленными QR-кодами.

- онного управления региональными органами власти
- 10 Мнение аналитика: что СIO упускают из виду
- 12 Дмитрий Черныш: “Многие компании по факту заблокировали отдельные сегменты рынка от конкурентов”

ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 13 По следам ROSS '2014: какие преимущества и угрозы несет в себе глобализация ИТ
- 14 Обсуждаем с экспертами главные

тренды в области построения дата-центров

PC WEEK REVIEW: ДОКУМЕНТООБОРОТ

- 16 Рынок СЭД/ЕСМ: этапы пути и ближайшие задачи
- 18 Современный подход к управлению контентом
- 19 Безбумажная зона как основа для перехода к безбумажному документообороту

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Почтовый сервис только для мобильных устройств

Сергей Голубев,
pcweek.ru/mobile/blog

Всё больше людей отказываются от традиционного десктопа в пользу мобильных устройств. Специалисты компании Yesmail Interactive утверждают, что количество пользователей, проверяющих почту только с мобильных устройств, во втором полугодии 2013 г. возросло на 64%, в то время как аналогичный показатель по десктопу составляет всего 5%.

Поэтому случилось то, что рано или поздно должно было произойти: Mail.Ru Group объявила о запуске почтового сервиса, рассчитанного только на мобильные устройства — смартфоны и планшеты.

Чтобы использовать этот сервис, достаточно установить на мобильное устройство приложение myMail (кстати, сам по себе неплохой почтовый клиент) и получить аккаунт @my.com. Я это проделал ещё вчера и убедился, что пока ещё можно занять хорошие имена — я взял себе sgolubev, который в других сервисах давно занят.

Особенность этого почтового сервиса в том, что украсть пароль доступа к почтовому ящику невозможно ввиду его отсутствия. Программа привязана к конкретному устройству, код активации приходит по SMS.

Признаться, сначала я отнёсся ко всей этой затее весьма скептически. Печатать на планшете неудобно, поэтому сколько-нибудь осмысленная переписка с его помощью достаточно затруднена.

Но потом проанализировал приходящую на мои “корпоративные” почтовые ящики корреспонденцию и обнаружил, что минимум три четверти писем вообще не требуют никакого ответа. А ответ на примерно половину от оставшейся четверти — максимум одно-два коротких предложения.

Оставшиеся же крохи можно переслать на другой почтовый ящик, доступный с ноутбука. Или, что значительно быстрее, связаться с отправителем по телефону и решить все возникшие вопросы.

Если говорить о защищённости почтового аккаунта, то оригинальная система доступа делает её не слабее, чем у многих корпоративных систем. Пользователь может настроить фильтры таким образом, чтобы определённая часть приходящей на его корпоративную почту корреспонденции автоматически переадресовывалась на @my.com. Пусть даже при этом незначительно снижается безопасность, зато резко воз-

растает эффективность работы в смысле скорости реакции...

Почему Эдвард Сноуден использует Linux? Григорий Шатров,
pcweek.ru/foss/blog

Очень часто спорят о том, что безопаснее — свободное или проприетарное ПО. Обычно в таких спорах приводятся примеры крупных “заражений”, частота обнаружения ошибок, сроки выхода патчей и прочая статистическая лабуда. Но, скажем прямо, все эти цифры можно повернуть в нужную сторону (как и любую статистику). Так как же объективно оценить, защищено СПО или нет?

Глупо полностью игнорировать исследования, однако нужно “включать голову”, читая любые материалы. Например, несколько дней назад компания Coverity, развивающая инструмент для автоматического анализа кода на предмет наличия проблем безопасности и ошибок, представила отчет об анализе 936 млн. строк кода на C/C++, охватывающих 740 наиболее активно разрабатываемых открытых проектов (252 млн. строк кода) и 493 проприетарных продукта (684 млн. строк кода). Судя по этому отчету, в СПО фиксируется 0,59 ошибок на тысячу строк кода, а в проприетарных продуктах — 0,72. Т. е. качество кода СПО выше, чем у проприетарных продуктов, но это “средняя температура по больнице” — она мало говорит о качестве того или иного проекта.

И вот теперь Linux Foundation вышла с новой инициативой. Организация готова взять на себя координацию усилий по разработке не только ядра, но и других важных компонентов Linux-систем. Эта инициатива получила название “Core Infrastructure Initiative”, и её уже поддержало множество компаний, включая Google, Amazon, Microsoft, Intel, IBM, Cisco, Dell, Facebook, Fujitsu, NetApp, Rackspace и VMware. Каждая из них пообещала выделить не менее 100 тыс. долл. на поддержку открытых проектов, задействованных в ключевых областях компьютерной индустрии, а общая сумма в ближайшие три года должна составить 3,9 млн. долл.

Но всё это можно отнести к “теории”. Гораздо больше говорят живые примеры. Кто, по вашему мнению, лучше других осведомлен о безопасности мировых информационных систем и лично заинтересован в обеспечении собственной безопасности? Не ошибусь, если скажу, что к этому небольшому кругу известных людей, бесспорно, относится Эдвард Сноуден. Так вот, в интервью изданию Wired он сообщил, что для

того, чтобы обезопасить себя от слежки, он использует Linux-дистрибутив Tails (The Amnesic Incognito Live System). Несколько моих знакомых, которые в той или иной мере связаны с безопасностью, тоже используют СПО. Кажется, трудно себе представить более убедительный аргумент в пользу безопасности Linux...

Что Microsoft и Nokia будут делать дальше?

Андрей Колесов,
pcweek.ru/business/blog

Итак, сделка по приобретению Microsoft мобильного бизнеса Nokia завершилась. Теперь начинается другая, намного более интересный этап в этой истории — какими же будут последствия этой операции.

Лично я продолжаю придерживаться позиции, что сделка весьма выгодна для Nokia и крайне невыгодна для Microsoft. Nokia избавилась от тяжелого убыточного груза. Но что будет делать с ним Microsoft? Я не понимаю, зачем Microsoft решила на эту покупку и довела ее до логического завершения. Конечно, я не знаю внутренней кухни принятия решений в Microsoft, но с точки зрения общей логики думаю, что Редмонд в течение последних месяцев размышлял, как бы ему выпутаться из этой истории, но все же в конце концов не нашел другого выхода, кроме как выполнить принятые на себя ранее обязательства.

Удивительным в этой истории выглядит то, что руководить мобильным бизнесом Microsoft будет Стив Элоп, при котором мобильный бизнес Nokia окончательно утратил лидирующие позиции на рынке и скатился в долговую яму. В этой ситуации начинаешь верить в версию о том, что Элоп выполнял функции диверсанта, отправленного из Редмонда в Финляндию довести партнера до финансового краха, чтобы потом приобрести его за небольшие деньги. Что-то вроде рейдерского захвата.

Но я все же в такую версию не верю: в совете директоров Nokia сидят не простофили. Но если так, то почему у Элопа в Microsoft должно получиться то, что не получалось в Nokia? И вообще: какие задачи Microsoft хочет решить, взвалив на себя тяжкое бремя конкурентной борьбы на весьма жестком мобильном рынке? Корпорация намерена зарабатывать здесь деньги, принося прибыль акционерам или мобильному направлению отводиться роль смертников, брошенных хотя бы немного остановить продвижение iOS-Android, которое уже вполне серьезно начинает угро-

жать ее “дойной корове” под названием Windows?

В общем, в этой истории очень много вопросов...

Куда программировать: API-ниши с миллиардными потенциалами

Сергей Бобровский,
pcweek.ru/idea/blog

Мощность и дешевизна облачных ресурсов в сочетании с массовостью персональных гаджетов и, главное, их растущей функциональностью, связанной не только непосредственно с вычислениями, но и со множеством сенсоров, мониторящих реальный мир, открывают новые перспективы разработчикам умных систем. Не только местонахождение, но и движение человека (софт только с помощью акселерометра уже достоверно распознает стиль поведения, от ходьбы и бега до сна и даже езды на велосипеде), а также его привычки (например, стиль взаимодействия со смартфоном, расписание) — все это отлично поддается анализу, изучению и выявлению скрытых закономерностей.

Один из инновационных трендов — создание персонализирующихся, “личных” приложений, которые дают точные и актуальные советы своему владельцу и помогают ему даже там, где он сам не ожидает помощи, хотя нуждается в оной. Кстати, эксперты по технологической сингулярности посчитали, что для создания массовой работающей системы с интеллектом человека требуется удельная вычислительная мощность порядка 200 Гфлопс/долл., которая ожидается к 2030 г.

Пока же такой софт удобно разрабатывать с помощью готовых сервисов искусственного интеллекта (конечно, в основном облачных), которые представляют собой монетизацию весьма серьезных многолетних научных исследований. Более корректно, кстати, называть эти технологии не AI, а Ambient Intelligence (AmI) — термин предложен Еврокомиссией.

Рыночных ниш в сфере Ambient Intelligence сотни, и все они имеют огромный потенциал! Так, с нынешних жалких 73 млн. до 1 млрд. долл. к 2017-му вырастет ниша мобильного распознавания речи, обещает ABI Research. AT&T, например, инвестировала 1 млн. человеко-часов в соответствующие исследования. A Qualcomm предлагает SDK для платформы GImbal — анализ контекста пользователя в реальном времени с поддержкой распознавания изображений окружающей среды...

Многофункциональный принтер HP LaserJet Pro M435nw — изюминка вашего офиса!



- ❖ Повышение эффективности работы
- ❖ Сенсорный экран
- ❖ Сканирование в облако



Технические характеристики:

Функции:	Печать, копирование, сканирование, включая формат А3
Технология печати:	Лазерная
Поддержка многозадачности:	+
Скорость черно-белой печати (обычный режим):	до 31 стр./мин
Рекомендуемый ежемесячный объем печати (стр.):	4000 – 8000
Поддержка функции HP ePrint:	+
Беспроводной:	Встроенный интерфейс WiFi 802.11b/g/n

Поднимите эффективность офиса до облаков -
печатайте, сканируйте и копируйте
ОПЕРАТИВНО!



Офис в Санкт-Петербурге:
г. Санкт-Петербург, 13-я линия
В.О., 6-8, офис 46Н
Тел.: 8 (812) 328 8012

000 «Паладин-Инвент»
www.paladin-invent.com

Офис в Москве:
г. Москва, Дербеневская наб., 11Б
офис 302Б
Тел.: 8 (495) 9136831



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

1-й заместитель главного редактора
И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:
В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,
О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЙКОВ, С. ГОЛУБЕВ,
С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспонденты:

О. ЗВОНАРЕВА,
М. РАЗУМОВА, М. ФАТЕЕВА

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: И. МОРГУНОВСКАЯ

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, 2014

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 2012 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.

SQL Server 2014 становится полноценной облачной СУБД

СЕРГЕЙ БОБРОВСКИЙ

Мобильность и облака — два ключевых и тесно связанных тренда на современном корпоративном рынке. Выражаются они в том, что мобильные устройства становятся дешевле и одновременно "умнее", при этом половина из них сегодня подключена к различным облачным сервисам. Фактически, полагают эксперты Forrester, мы становимся свидетелями концепции повсеместных вычислений. Соответственно повсеместно востребованы инструменты и платформы для эффективной обработки порождаемых гаджетами данных, 90% из которых неструктурированы и представляют собой мультимедийные и текстовые сведения.

РЕШЕНИЯ

Бенджамин Торонто, директор департамента серверных продуктов Microsoft в России, открывая московскую презентацию платформы Microsoft SQL Server 2014, напомнил, что уже к 2020 г. на облачные инфраструктуры будет приходиться 50% инфраструктурных ИТ-затрат. Отношение Microsoft к этому факту в контексте двух упомянутых трендов таково, что современная организация становится датацентричной, и огромные объемы "сырых" данных можно успешно превратить в полезное корпоративное топливо с помощью продуктов его корпорации. В пользу такой

возможности говорит исследование IDC, которая опросила две тысячи организаций, внедряющих технологии Big Data, выявила реальную отдачу от последних и даже ввела новое аналитическое понятие "дивиденд данных". Мы, конечно, не единственные вендоры, действующие на данном рынке, напомнил г-н Торонто, однако у Microsoft имеются уникальные конкурентные отличия: SQL Server назван аналитиками IDC самой популярной СУБД (45% инсталляций из всех проверенных серверов), и за счет множества партнеров и клиентов удается поддерживать продуктивную обратную связь и оперативно реагировать на нужды пользователей.

Кроме того, SQL Server 2014 становится полноценной облачной СУБД — например, на ее основе Microsoft развертывает собственные облачные сервисы наподобие Office 365. Бенджамин Торонто особо отметил, что Microsoft не сторонник радикальных улучшений — SQL Server 2012 развивается эволюционно. Так, в версии 2014 добавились in-memory OLTP, облачный SQL-сервис, резервное копирование в облаке, поддержка вторичных реплик, доступных в локальном формате при сбоях в сети. К другим стратегическим особенностям SQL Server 2014 следует отнести концепцию параллельного храни-

лища и поддержку гибридных технологий.

Основные инвестиции в рамках SQL Server 2014 были сделаны прежде всего в скорость (обработка миллиардов записей в ОЗУ с поддержкой транзакций), что в немалом числе прикладных проектов привело к ускорению в 10—100 раз. Кроме того, обработка данных теперь доступна практически всем пользователям, а не только специалистам по знаниям: удобное аналитическое расширение Excel PowerBI работает в реальном времени, позволяет выполнять запросы в формате, приближенном к естественному языку, а поиск, анализ и визуализация доступны вдобавок с мобильных устройств. Фактически Excel сегодня развивается не только как электронная таблица, но и как аналитический фронт-энд, в котором воплощается множество специализированных инвестиций.

Г-н Торонто также отметил новый сервис Intelligent Systems Service на базе Azure, который предназначен для автоматизированной обработки данных, генерируемых Интернетом вещей и службами межмашинного взаимодействия. В нем, в частности, совмещены серверная платформа HD Insight (стыковка Windows-серверов с Hadoop) и клиентская PowerBI.

Сергей Робозеров, руководитель департамента по работе с региональными ИТ-подразделениями компании "Балтика",

рассказал о практике адаптации CRM-системы фирмы "Монолит Инфо" к расширению деятельности "Балтики" в Европе. Сейчас данная система работает в режиме 24×7, обслуживает 5600 мобильных пользователей и около тысячи стационарных клиентов. В прошлом году "Балтика" озадачилась способом подключения западных служб продаж к своей CRM-системе, и сразу возник вопрос, как оптимизировать нагрузку, которая и так была высока, а должна была увеличиться еще в полтора-два раза? Простейший способ — закупка дополнительного оборудования, но это дорого, да и не факт, что оно гарантированно даст нужный прирост производительности. Переделывать программный код системы долго и трудоёмко. И тут как раз появилась версия SQL Server 2014 CTP с горизонтальным масштабированием и OLTP в ОЗУ, которая хорошо подошла под эту задачу. В итоге "Балтика" отказалась от большинства "тяжелых" сервисов репликации, перейдя на быструю OLTP-обработку и задействовав также возможность эксплуатации локального сервера с локальной копией базы. В результате на имеющемся оборудовании — HP-серверах среднего класса, удалось за короткий срок (с осени 2013 г. до апреля 2014 г.) успешно запустить систему под новую нагрузку в режиме реальной эксплуатации. □

Двадцатилетие...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1
жайшее время договориться, чтобы финансовые платформы, используемые в том числе и для расчетов в Сети, не зависели от других стран. Кстати, по его утверждению, представительства зарубежных компаний в России, которые раньше постоянно боялись, что их в любой момент может задуть (и отключить от Интернета) "страшный" государство, сейчас еще в большей степени боятся, что их отлучат от Сети США.

Руслан Гаттаров подтвердил, что в последнее время наше государство действительно проявляло к Интернету большой интерес, пытаясь активно участвовать в его развитии. И по мнению чиновника, в этом году отрасль почуствует на себе еще больше высокого внимания. Он признает, что в парламенте сейчас очень велико количество депутатов, которые хотят заниматься регулированием Интернета, но при этом слабо представляют себе его структуру и принципы работы. Однако уже в 2016 г., после очередных выборов в Госдуму, г-н Гаттаров прогнозирует появление большого числа профессионалов, хорошо разбирающихся в сетевых вопросах и способных регулировать Рунет экспертно.

Не обошелся без политических ремарок и заместитель министра связи и массовых коммуникаций Алексей Волин, но в его речи все же гораздо

больше было экономики. Отвечая на вопрос модератора одной из секций форума относительно того, чем же для государства сегодня является Интернет, г-н Волин однозначно выразил уверенность в том, что в первую очередь это очень быстро растущая отрасль экономики. И здесь стоит напомнить, что, по предварительным данным РАЭК, в 2013 г. суммарные обороты четырнадцати сегментов рынка Рунета составили 1 трлн. руб., что эквивалентно 1,7% ВВП. А если оценивать экосистему так называемых интернет-зависимых рынков, то речь уже будет идти о 5,2 трлн. руб. и 8,5% ВВП.

Для г-на Волина вполне очевидно, что сегодня Интернет превратился из сферы любителей и энтузиастов в сферу, в которой вращаются большие деньги и создаются рабочие места, в сферу, влияющую на все отрасли хозяйствования на территории страны. Интернет — это бизнес, а для бизнеса должны быть свои характерные черты и понятия. Бизнес, по убеждению г-на Волина, может нормально развиваться только в условиях, когда есть четкие правила игры, когда есть предсказуемость и надежность функционирования. Поэтому сегодня, когда мы говорим о развитии Интернета, одним из важнейших направлений для нас должны стать вопросы надежности и безопасности. На Сеть завязано такое количество сфер жизни и хозяйствования, что любой, даже краткосрочный сбой в системе по сути может приве-

сти к коллапсу. Алексей Волин считает, что система должна быть устойчивой к внешним воздействиям и гарантированной от недружественного вмешательства. При этом чиновник вспоминает недавнюю историю, произошедшую с банковскими платежными системами Visa и Mastercard, которая в его понимании является наглядным подтверждением того, что государству следует серьезно задуматься над дополнительными условиями своей безопасности, в том числе и в Интернете.

Если говорить о том, что государство делает для отрасли, то, по уверению г-на Волина, помощь традиционно идет по двум направлениям. Первое — расширение зоны широкополосного доступа. Чиновник убежден, что именно вслед за ним в соответствующие регионы приходит бизнес и появляются сервисы. Второе — увеличение доли онлайн-услуг, в том числе и по государственной линии.

В отношении Сети г-н Волин делает несколько наблюдений. Так, в его понимании Интернет сейчас перестает существовать в чистом виде. Происходит его конвергенция со всеми другими отраслями экономики. Например, медиа невозможны без сайтов, продажа билетов — без онлайн-сервисов, банковские услуги базируются на Интернете, торговля тоже. За счет этой конвергенции создается большое количество новых рабочих мест, на которые в Минкомсвязи совсем недавно даже не рассчи-

тывали. По уверению г-на Волина, в министерстве еще не так давно прогнозировали появление в течение пяти лет примерно миллиона соответствующих вакансий. Сейчас, с учетом новых реалий, этот прогноз, возможно, будет увеличен вдвое.

Еще один момент, на который обращает внимание чиновник, — размытие понятий. Сегодня претендентов на звание ИТ-специалистов становится все больше. Например, по убеждению г-на Волина, к айтишникам уже смело можно отнести всех современных аниматоров и мультипликаторов. И если это признание осуществить на юридическом уровне, то студии смогут рассчитывать на соответствующие преференции и льготы.

Затрагивая тему подготовки кадров, г-н Волин высказал идею создания системы неформальной (негосударственной) сертификации и оценки вузов, где готовят ИТ-специалистов и профессионалов для интернет-индустрии. В понимании чиновника подобного рода индустриальные рейтинги будут серьезным ориентиром для абитуриентов.

В заключение г-н Волин признался, что рабочая группа по интернет-бизнесу в Минкомсвязи пока работает слабо. Однако свою задачу ведомство однозначно видит в создании условий, в которых отрасль смогла бы зарабатывать как можно больше денег, и намерено "исправиться", оказывая индустрии всё необходимое содействие. □



ПК УЗВТ Avant C710q

Универсальный компьютер для бизнеса



Системные блоки ПК УЗВТ C710q на базе процессора Intel® Core™ i7 предназначены для любых высокопроизводительных вычислений, которые могут потребоваться в корпоративных средах. Расширенные функции управления и безопасности соответствуют самым требовательным бизнес-приложениям. Целый ряд инженерных решений обеспечивают материнской плате ASUS Q87M-E защиту от всплесков напряжения, коррозии и прочих неприятностей, которые могут повредить компонентам компьютера, а новейший чипсет Intel® Q87 Express оптимизирован для работы с процессорами Intel® Core™ четвертого поколения.

- Процессор Intel® Core™ i7-4770 3.40GHz
- Оперативная память 4Gb 1333MHz DDR3
- Жесткий диск 500Gb 10000rpm 64Mb
- Операционная система Microsoft Windows 8
- Поддержка технологий Intel® vPro, Intel® Active Management 8.0, Intel® Identity Protection, Intel® Anti-Theft
- Гарантия 2 года

Персональный компьютер УЗВТ Avant C710q на базе процессора Intel® Core™ i7 четвертого поколения – отличный выбор для успешной работы вашего офиса!



УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

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

Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран. Для получения дополнительной информации о рейтинге процессоров Intel посетите сайт www.intel.ru/rating.

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

** Оборудование на предназначено для домашнего использования. Спецификация и комплектация продукта может быть изменена производителем без дополнительного согласования.

Почему проваливаются ИТ-проекты: планы и их реализация

ОЛЬГА ПАВЛОВА

В первых двух статьях данного цикла, посвященного причинам провала ИТ-проектов, мы обсудили вопросы, связанные с предварительной оценкой их эффективности (см. PC Week/RE, № 4/2014, с. 12) и с распределением ответственности за их выполнение (см. PC Week/RE, № 5/2014, с. 11). Теперь поговорим о проблемах планирования и реализации планов. Как оценивают ситуацию зарубежные исследователи и привлеченные нами российские эксперты?

ОПРОСЫ

Детальные планы

Долгосрочное планирование само по себе является риском, считают зарубежные исследователи. Планы по реализации проекта, рассчитанные больше чем на 90 дней, обладают такой же точностью, как телевизионные прогнозы погоды, поскольку на таком длительном промежутке времени условия ведения бизнеса изменяются быстрее, чем сам проект. И это — одна из самых распространенных причин, почему бизнес-пользователи отказываются от внедрения той или иной технологии.

Здесь наши респонденты продемонстрировали различие подходов. Так, по мнению Вячеслава Суханова, директора службы профессионального сервиса компании «АйТи», описанная проблема — это частный случай, относящийся исключительно к длительным проектам: «Далеко не всегда условия ведения бизнеса более динамичны, чем исполнение ИТ-проекта. Гра-

мотный исполнитель должен учитывать возможные изменения и предусматривать необходимый уровень адаптивности своего решения к вероятным изменениям бизнеса». Более того, как отметил г-н Суханов, само по себе наличие детальных планов никак не может являться причиной провала проекта. Скорее наоборот, отсутствие детализации в планах исполнения проекта или низкокачественная их проработка, упущение существенных этапов, нереалистичные сроки, не включенные необходимые ресурсы, несвоевременная актуализация изначальных планов — всё это может привести к неудаче.

Его поддерживает Павел Алферов, заместитель генерального директора по управлению проектами и информационным сервисам в научно-исследовательской производственной компании «Электрон», подчеркивая, что зарубежные исследователи смешивают два абсолютно разных понятия — длительность проекта и наличие детального плана его осуществления. Продолжительная реализация действительно является бичом современных ИТ, сложные и дорогие системы внедряются месяцами. Но, по словам г-на Алферова, ответ на это в последнее время нашли в виде SaaS и других аналогичных технологий, а что касается детальности планов, то ответ найден еще раньше — он называется «планирование методом набегающей волны».

Со своей стороны, Антон Левиков, ИТ-директор группы компаний «Новард», высказал уверенность в том, что для успеха проекту нужно определенное

постоянство внешней среды, поскольку её существенные изменения радикально влияют на проект. А бизнесу, где всё меняется за девять дней, проекты просто не нужны, здесь нужно умение выживать и приспосабливаться, и это совершенно другая тактика. В целом же г-н Левиков рассматривает изменения в бизнес-проектах как самый большой риск ИТ-проекта, хотя айтишники научились с этим бороться и применять «нарезку» проектов кусками, двигаясь путём маленьких побед. И главное — к плану должен еще прилагаться руководитель проекта, способный вносить изменения как в план, так и в сам проект.

В основном поддерживая вывод зарубежных исследователей, Андрей Педоренко, директор ИТ-департамента группы компаний «АльфаСтрахование», указал на то, что сегодня данный риск становится всё актуальнее и постепенно выходит на передний план. Поэтому большую популярность начинают приобретать технологии BPM, позволяющие, с одной стороны, перейти от автоматизации функций к автоматизации процессов, а с другой — резко сократить время выпуска изменений.

Схожее мнение разделяет и председатель Комитета по стандартам Российского союза ИТ-директоров Марина Аншина: «Планирование ИТ-проектов — дело тонкое, это скорее искусство, чем наука. Многие сложные ИТ-проекты гибнут из-за слишком детального долгосрочного планирования». Она пришла к выводу, что необходим концептуальный высокоуровневый план проекта, привязанный

к организационным и другим изменениям компании, а также детальные планы на ближайший краткосрочный период. Причем следует помнить, что планы не догма и они должны меняться при изменении окружающей среды, стратегии и тактики компании.

А вот Сергей Колчин, заместитель директора ТЦ по проектному управлению компании «Инфосистемы Джет», не вполне согласен с данным тезисом. С его точки зрения, промежуток в девять дней назвать длительным довольно сложно и существенные изменения за такое время могут произойти только в малом бизнесе. Если же ситуация и вправду такова, значит, нужно перейти на другие методологии ведения проектов, а может быть, и вообще отказаться от планов в классическом их понимании.

Проблемы коммуникаций

Как отмечается в зарубежных исследованиях, данные проблемы зачастую связаны с плохо организованной системой управления, неправильной приоритизацией усилий или медленным принятием решений при выполнении проектов. Случается, например, что бизнес-спонсор, который по ходу проектных работ должен консультироваться со своими коллегами или партнерами из других подразделений компании, не хочет это делать, или не может, или просто не умеет вести сложные переговоры. В результате решение затягивается и реализация проекта тормозится. К числу других проблем коммуникаций можно отнести отсутствие лидера, который был бы драйвером проведения изменений, или влиятельных руководителей, способных объединить интересы разных подразделений компании.

По мнению наших респондентов, данную оценку вряд ли можно считать корректной. Марина Аншина полагает, что в этом тезисе смешаны две проблемы: ▶

Электронные госуслуги глазами участников проекта: структура и организация работ

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Продолжаем рассказ о проекте электронных госуслуг. Ранее мы представили (см. PC Week/RE, № 5/2014, с. 10) оценки участников проекта о его целях и задачах, теперь речь пойдет о его структуре и организации выполнения.

ОПРОСЫ

В целом за проект по переводу госуслуг в электронный вид на федеральном уровне отвечают два министерства: Минэкономразвития как методолог и Минкомсвязи как технолог. На региональном уровне ответственность лежит на руководстве субъекта, назначается ответственный не ниже заместителя губернатора, обычно это руководитель профильного ИТ-ведомства субъекта.

Как известно, одной из ключевых идей новой системы госуслуг является закрепленный в законе 210-ФЗ запрет для органов власти требовать от заявителя представления документов, которые находятся в распоряжении других органов власти. Теперь нужные сведения органы власти должны получать сами, и как раз для решения этой задачи была создана система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) — ключевой компонент всей новой системы госуслуг.

Как пояснил Александр Селютин, руководитель комитета информатизации и связи Республики Коми: «СМЭВ для граждан — это возможность сокращения временных издержек за счет юридически закрепленной обязанности и возможности органов власти в электронном виде самостоятельно запрашивать друг у друга сведения, необходимые для предоставления государственных и муниципальных услуг. И федеральные, и региональные, и муниципальные орга-

ны власти являются как поставщиками, так и потребителями сведений».

«В принципе, всё, что касается СМЭВ, есть в методических рекомендациях, — говорит заместитель начальника управления информационных технологий администрации губернатора Ульяновской области Ярослав Егоров. — Определено, в какой последовательности должны выполнять свои действия участники процесса в зависимости от их уровня: федеральный центр руководит процессом, региональные и ведомственные (федеральные) участники выполняют задачи, обеспечивая обратную связь. Это закономерно, так как проект новый, проблемы возникают постоянно и при невозможности их решить на уровне региона или ведомства они ретранслируются на уровень методолога и технолога».

Заместитель директора по ИТ МБУ «Информационно-технический центр» города Рыбинска (Ярославская область) Сергей Трофимов высказывает мнение, что СМЭВ в настоящее время реализована в весьма сложном и дорогом варианте и это повлекло неоправданные затраты средств и времени. Муниципальные же органы выходят в СМЭВ через региональную комплексную информационную систему и общаются с региональной техподдержкой.

По поводу этапности реализации проекта в целом и оценки того, в какой точке он находится сегодня, руководитель центра «Информационные технологии в госуправлении» компании «АйТи» Виктор Гриднев говорит, что такую оценку провести довольно сложно, поскольку до сих пор проект состоял из нескольких частей (межведомственное взаимодействие, вопросы идентификации пользователей, собственно

услуги), каждая из которых имела свои регулярно корректируемые планы работ. Сейчас планирование проекта в целом описано в дорожной карте (еще не утвержденной) по реализации Концепции развития механизмов предоставления госуслуг в электронном виде (2014—2018 гг.).

Ярослав Егоров так видит этапность работ по проекту:

- определение ответственных за процесс перевода услуг в электронный вид (сейчас методолог — Минэкономразвития, технолог — Минкомсвязи);
- оценка текущего состояния технологической и программной оснащённости регионов (это уже было сделано раньше, в результате чего получена картина неравномерного развития регионов в части «железа» и «лоскутное одеяло» в части ПО, которое обрабатывало, хранило данные, необходимые для предоставления услуг) с последующим выделением средств из бюджетов всех уровней для выравнивания ситуации;
- анализ законодательства и вычистка из него устаревших процедур, мешающих быстрому и высококачественному предоставлению услуг (это не сделано до сих пор);
- постепенное (разом зайти в 83 региона физически невозможно, ресурса не хватает) развитие программно-аппаратного комплекса, объединяющего регионы и ведомства, для обеспечения обмена сведениями в электронном виде между участниками (это и есть система межведомственного электронного взаимодействия, СМЭВ) за счёт его бесплатного внедрения в работу субъектов и ведомств, не имеющих собственных информационных систем (ИС), и интеграции с действующими

ведомственными и субъектовыми ИС при их наличии;

- доработка СМЭВ и ИС участников в процессе их опытной эксплуатации;
- вывод действующих государственных и муниципальных услуг на ЕПГУ (единый портал госуслуг) как итог выполнения задачи по переводу их в электронный вид.

Если же оценить состояние дел в среднем по стране, то сейчас, по мнению Ярослава Егорова, проект находится на этапе развертывания СМЭВ.

Сергей Трофимов рассказывает: «На уровне органов местного самоуправления, как правило, разрабатываются регламенты оказания таких услуг, назначаются сотрудники, ответственные за их предоставление, определяются время и место приёма. Администрации большинства городов доводили информацию о предоставляемых услугах до населения через официальные сайты в Интернете, которые органы местного самоуправления обязаны иметь согласно 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации...». Поначалу администрации, как правило, имели намерение и уже вели работы по организации на официальных сайтах приёма заявлений и необходимых документов от граждан в электронном виде, имея в виду передавать их необходимые документы по e-mail. Но тут появился 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», который всю деятельность по общению с гражданами «заорганизовал» по-своему, отменив все наши первоначальные планы...».

Александр Селютин говорит о том, что по ходу работ порой меняется представление о содержании услуг: «Сейчас мы уже не просто переводим простые услуги в электронный вид — мы комплектуем их по жизненным ситуациям. То есть стремимся не оказывать отдельно взятую услугу, а разрешить жизненную ситуацию, например, не просто получить субсидию на жильё, а приобрести квартиру».

(Продолжение следует.)

коммуникаций и ответственности за принятие решений. По ее словам, проблема коммуникаций существует в большинстве российских компаний, и это тем удивительнее, что сейчас есть масса технических возможностей. Однако многие компании еще не осознали, что им это дает. Но вот если в компании есть проблема в принятии решений, то руководству несомненно стоит задуматься об экстренных мерах, поскольку такая проблема существенно тормозит развитие бизнеса, а зачастую делает его просто невозможным. Еще существует довольно распространенный тип руководителя, который принимает все решения сам и не делегирует подчиненным даже их малую толику. Поэтому интересы разных руководителей в области ИТ должен объединять СЮ, считает г-жа Аншина. И если он с этим не справляется, то стоит либо научиться

этому, либо поискать себе работу поспокойнее и попроще.

Ее поддерживает Антон Левиков, по словам которого все коммуникации в проекте должны быть направлены на достижение результата. На практике же они имеют свойство скатываться к «дележке», кто должен решать вновь возникающие мелкие или более крупные незапланированные задачи, а дальше — к обсуждению вопроса, кто виноват в том, что их вовремя не решили. Вообще у ИТ-проекта мало общего с кавалерийской атакой, скорее он наполнен методичной и однообразной разработкой функционала, нудным выявлением и устранением ошибок, многократным обучением и переобучением пользователей. А еще — нежеланием этих последних работать иначе, чем они привыкли. Идеально, если в ИТ-проекте есть бизнес-спонсор с возможностями «почти

как» у первого лица, имеет место настрой и готовность организационными методами бороться с отторжением изменений. Но на практике именно ИТ-директор должен вытягивать проект при отсутствии спонсоров, неприятии изменений и конфликте интересов подразделений.

Медленное принятие решений — единственная проблема, с которой можно согласиться без всяких оговорок, считает Павел Алферов. «Задумчивость бизнеса» действительно является бичом множества проектов, как и отсутствие бизнес-лидеров, четко понимающих, зачем им нужна эта система.

Вячеслав Суханов рассматривает данный вывод зарубежных исследователей не как проблему коммуникаций, а как проблему организации работы проектной команды со стороны заказчика и недостаточной вовлеченности спонсора в ИТ-проект.

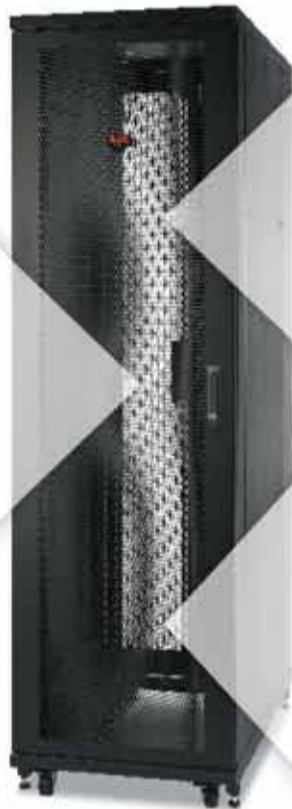
Более того, если у исполнителя нет оперативной обратной связи в ходе работ, если разные представители заказчика по одному вопросу выдают прямо противоположные заключения, а у заказчика нет «третьего судьи», который должен разрешить такую коллизию и принять окончательное решение, то это очень серьезная проблема и явный шанс на провал проекта.

Сергей Колчин высказал полное согласие с тем, что плохие коммуникации могут разрушить любой проект. И здесь многое зависит от менеджера проекта — сможет ли он выявить всех заинтересованных лиц, установить с ними контакты и пользоваться этими связями для решения возникающих проблем. «Стандарты PMI прямо указывают на необходимость подготовки матрицы коммуникаций и постоянного их контроля, и не надо этим пренебрегать», — подчеркнул он.

Новое поколение доступных и качественных шкафов APC by Schneider Electric

Удобное распределение электроэнергии

Специальное пространство для установки вертикальных систем распределения питания, что позволяет использовать все «юниты» стойки по назначению.



Организация кабелей

Разработчики предусмотрели все что нужно для четкой организации кабелей, их прокладки по вертикали и по горизонтали, с лицевой и тыльной стороны.

Организация воздушных потоков

Благодаря продуманной конструкции шкафа и специальным приспособлениям упрощается организация обдува серверов, сетевых коммутаторов и другого оборудования охлаждающим воздухом для поддержания высокого уровня эффективности и готовности.

Недорогая инфраструктура для установки серверов и коммутационного оборудования: шкафы NetShelter SV компании APC by Schneider Electric

Разместите ИТ-оборудование быстро и удобно

Шкафы APC by Schneider Electric NetShelter SV образуют простую базовую архитектуру, которая помогает обновлять средства ИТ в соответствии с требованиями бизнеса. Адаптируемая инженерная инфраструктура помогает выполнять уникальные требования как при развертывании первых серверов и коммутаторов, так и при наращивании конфигурации по мере необходимости.

Полный контроль над оборудованием в шкафу

Дополнительное оборудование и принадлежности для шкафов NetShelter SV, такие как управляемая система распределения питания и вертикальные кабельные органайзеры, позволяют полностью контролировать физическое состояние и размещение серверов и сетевого оборудования. Наша интегральная система решает все вопросы инженерной инфраструктуры, так что пользователь может целиком сосредоточиться на своей специализации.

Business-wise, Future-driven.™



Примите участие в розыгрыше трех ИБП APC BACK-UPS BR-900G RS!

Зайдите на сайт www.apc.com/promo и введите код 46100p.

Серверная комната под ключ

Ищете качественного поставщика инфраструктуры для серверов и сетевого оборудования? Ответьте всего на несколько вопросов и получите рекомендацию по оснащению серверной решениями APC by Schneider Electric, включая шкафы для сетевого оборудования, ИБП и средства распределения электропитания! Почему именно Schneider Electric?

- Бренд №1 в России и мире.
- Круглосуточная телефонная служба поддержки: 8 (800) 200-64-46.
- Широкая сеть реализации в России.
- Удобное обновляемое программное обеспечение.

Подробности на www.apc.ru/serverroom.

APC™

by Schneider Electric

РЕКЛАМА

Опыт построения СЭД республиканского масштаба в Башкортостане

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

За последние годы тематика создания и использования систем электронного документооборота в органах государственной власти неуклонно смещается от вопросов автоматизации работы с документами внутри отдельных организаций (хотя трудностей там тоже достаточно) к проблемам их информационного (в том числе документационного) взаимодействия между собой. В этой ситуации большой интерес представляют анализ и обобщение уже имеющегося опыта в самых разных его аспектах (организационных, методических, технических) и на различных этапах реализации проектов (выбор архитектуры и технологий, внедрение, эксплуатация, развитие).

В конце 2012 г. Агентство по ИТ Республики Башкортостан завершило проект по внедрению решения “Логика СЭД. Госуправление” на платформе СПО JBoss в пилотной зоне органов государственной власти региона. Результатами этого этапа работ на прошедшем в феврале 2013 г. вебинаре PC Week/RE поделился руководитель республиканского Агентства по ИТ Ильдар Ямалов. Сейчас, год спустя, он подробно рассказал о развитии этой системы, полученном опыте, встретившихся проблемах и способах их решения на очередном нашем вебинаре. Активное участие в вебинарской дискуссии порядка 100 слушателей из разных регионов страны свидетельствует как об актуальности темы, так и необходимости ее обсуждения в режиме живого диалога.

Целью проекта, начатого в Башкирии два года назад, было создание единой системы документационного управления всеми органами власти регионального уровня. К этому моменту многие республиканские структуры уже имели у себя те или иные системы управления документами, но уровень автоматизации в них сильно различался, а использование ИТ зачастую сводилось лишь к контролю за бумажными документами. Соответственно в рамках проекта нужно было решить две основные задачи: вывести внутренние системы документооборота организаций (каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом) на заданный уровень автоматизации с максимальным переходом на работу с безбумажными документами и обеспечить возможность взаимодействия этих систем с помощью обмена электронными документами. Проект выполнялся в рамках республиканской программы по внедрению ИТ в органах власти Башкортостана с общим бюджетом около 15 млн. руб.

В ходе проработки архитектуры решения базой СЭД-платформы было выбрано решение “Логика СЭД. Госуправление”, одним из преимуществ которой была ее реализация на базе СПО, что позволило заказчику получить существенную экономию средств за счет бесплатных лицензий для широкого развертывания рабочих мест в организациях. Ильдар Ямалов уточнил: “наилучшего перевода” республиканских структур на эту СЭД не было, те организации, которые захотели оставить у себя уже используемые СЭД, так и сделали, но они в любом случае должны были обеспечить в них некоторый заданный уровень, который позволил бы им работать в единой системе электронного взаимодействия. Нужно также отметить следующий момент: архитектурно для каждой организации выполнялась отдельная инсталляция СЭД, хотя многие системы физически размещаются в одном региональном ЦОДе, т. е. единая республиканская система межведомственного электронного документо-

оборота (СМЭД) представляет собой сеть взаимосвязанных локальных СЭД региональных организаций, к которой могут подключаться системы управления документами местных органов власти.

О работе, проделанной в рамках данного проекта за прошедший год, говорят такие цифры: в начале 2013 г. к СМЭД были подключены 2200 сотрудников центральных аппаратов 29 республиканских министерств и ведомств, обрабатывающих более 1000 документов в день, сейчас количество охваченных ею организаций выросло до 200 (из них 40 — непосредственно республиканские органы власти), число пользователей превысило 5000, а средний объем обрабатываемых в день документов теперь составляет около 2500. В результате сегодня в республике обеспечено автоматизированное управление документами и процессами

их обработки, в том числе учет и контроль на всем жизненном цикле электронного документа, а также снижена трудоемкость и сокращены сроки исполнения документированных поручений.

Эффективность проекта хорошо видна по такому показателю: 90% подключенных пользователей активно использует систему в своей работе. Внедрение системы позволило практически полностью (примерно на 97%, в бумажном виде передаются только отдельные категории документов ограниченного доступа) перейти на обмен электронными документами в межведомственном взаимодействии. Более того, ощутив эффект от использования электронных документов при внешнем общении, многие организации начали шире применять безбумажные методы и во внутренней работе.

В настоящее время в системе работают все органы республиканской власти, расширение числа организаций идет за счет подключения подведомственных учреждений. Сейчас к СМЭД подсоединены в основном медицинские структуры, далее планируется сделать это для организаций других ведомств, в первую очередь Минтруда. С муниципальными структурами работа ведется следующим образом: если у них уже есть собственная СЭД, то она получает доступ к СМЭД на договорной основе, если организация не имеет ИТ-системы, то она может использовать тиражный вариант системы, созданный специально для местных органов власти. В последнем случае используется схема коммунального облака, при этом оплата производится по подписке, основная ее доля приходится на услуги техподдержки.

Важным фактором успеха было создание службы технической поддержки, которая была построена по классическому трехуровневому принципу: call-центр, который принимал все обращения, инженерные эксперты, отвечавшие на технические вопросы, и специалисты вендора, подключающиеся в случае сложных проблем. Распределение по типам обращений в прошлом году выглядело так: администрирование и сервис (400—900 обращений в месяц), консультирование и обучение (100—300), неправильная работа системы (20—80). По оценкам Агентства по ИТ Башкортостана, с 2013 по 2014 гг. удалось снизить удельную стоимость технической поддержки одного пользователя с 3400 до 2700 руб. в год, при том что этот показатель в полтора-два раза ниже в аналогичных проектах в других регионах страны. Первая и вторая линия технической поддержки реализована на базе республиканского унитарного предприятия, которое оказывает услуги заказчику (Агентству по ИТ) на платной основе.

Использование СЭД на базе СПО позво-

лило решить одну из ключевых проблем для подобных распределенных систем: возможность масштабирования системы (как по числу инсталляций, так и по количеству пользователей) без необходимости дополнительных затрат на приобретение лицензий. Именно это дало возможность массового развертывания решения в масштабах всей республики. Наличие открытых кодов и программных интерфейсов позволило решать вопросы интеграции СЭД с другими ИТ-системами силами специалистов заказчика с минимальным привлечением вендора. При этом Ильдар Ямалов отметил, что вопреки бытующему мнению о более высокой стоимости технической поддержки СПО по сравнению с проприетарными системами, по его оценкам, в данном проекте получено как раз снижение этих расходов. По его мнению, это удалось сделать во многом за счет минимизации обращений к вендору, решения возникающих вопросов собственными силами.



Структура документооборота в СМЭД Башкортостана (источник: Агентство по ИТ Республики Башкортостан)

Одним из главных результатов проекта стало обеспечение юридически значимого электронного документооборота органов государственной власти для всех групп документов и их гарантированной доставки. Статус юридически значимого документа обеспечивается с помощью механизмов электронной подписи, поддержка которого выполняется силами собственного удостоверяющего центра. При этом нужно отметить один очень важный момент: как известно, сертификат квалифицированной электронной подписи имеет ограниченный

срок действия. Чтобы решить эту проблему, в СМЭД применяется механизм временных меток, включение которых в тело документа позволяет не переподписывать документы, делая сертификат подписи бессрочным.

Для обеспечения безопасной удаленной и мобильной работы в системе имеется решение “Логика ЕСМ. Mobile” на базе планшетов iPad, которыми в настоящее время пользуется более 100 чиновников руководящего уровня. Как пояснил Ильдар Ямалов, сейчас такое мобильное рабочее место не позволяет подписывать документы с помощью электронной подписи (этот механизм там реализован, но есть нерешенные организационные вопросы), но в целом с помощью планшета можно выполнять все другие необходимые операции с документами (просматривать, комментировать, перенаправлять исполнителям и пр.).

Планы развития СМЭД предусматривают следующие направления работ:

- расширение использования мобильного доступа, при этом уже сейчас рассматривается вариант применения планшетов на базе Android;

- внедрение подсистемы “Архив” (эти работы уже ведутся), которая одновременно с повышением надежности хранения документов должна обеспечить снижение нагрузки на систему (за счет исключения циркуляции документов) и уменьшение времени отклика системы на запросы пользователей;

- переход на режим круглосуточной технической поддержки в режиме 365x7, для чего потребуются внесение некоторых изменений на уровне архитектуры системы;

- повышение удобства для пользователей, что подразумевает постоянное совершенствование интерфейса на основе анализа работы сотрудников и получаемых от них замечаний и предложений;

- подготовку системы для ее функционирования в режиме класса 1Г (автоматизированные системы, в которых одновременно обрабатывается и хранится информация разных уровней конфиденциальности, при этом не все пользователи имеют право доступа ко всей информации).

О чем должны думать, но не думают СЮ

ДЖЕК РОЗЕНБЕРГ

Вице-президент подразделения Data-center Initiatives and Digital Infrastructure аналитической фирмы 451 Research Мишель Бэйли недавно побеседовала с СЮ Insight об ИТ-инвестициях, дефиците инноваций, бизнес-метриках, а также предметах, о которых должны думать, но не думают многие СЮ. Ниже приводится сжатая версия высказываний Бэйли.

Компаниям пора инвестировать в ИТ. “Сегодня состояние экономики улучшается, мы видим рост числа рабочих мест и положительную динамику на рынке недвижимости, особенно в США. Однако чего мы не видим, так это должной отдачи от ИТ-затрат — в той мере, в какой мы ожидали. Вместо этого многие компании копят деньги и имеют распухшие бухгалтерские балансы. Мы видим массу проектов ИТ-консолидации, в которых СЮ хотят сорвать низко висящие плоды, что правильно во время экономического спада. Но чего мы не видим, но должны видеть, так это долгосрочных инвестиций в ИТ”.

Инновации снова должны выйти на передний план. “В настоящий момент нам не хватает ИТ-инноваций. В последние несколько лет большинство “успешных” ИТ-проектов направлялось на сокращение

затрат и консолидацию, и, откровенно говоря, при акценте на экономии у СЮ было мало стимулов к продвижению инноваций, однако теперь экономика идет на поправку. Деньги сегодня дешевы, и организации, которые не боятся их тратить, могут составить жесткую конкуренцию признанным компаниям.

Нам вновь нужны ИТ-лидеры, способные сместить баланс в портфеле ИТ-проектов от наведения порядка к текущему обслуживанию и росту. Сплотью и рядом приходится видеть СЮ, к которым подходит ярлык “человек слова НЕТ”, при том, что текущее обслуживание у них неизменно на высоте. Нам же нужны

реальные лидеры, способные пойти к своему боссу и сказать: “Вот пять проектов, которые не сэкономят деньги, но зато принесут пользу бизнесу”. Вместе с тем у нас есть очаги активных инноваций, особенно в банковском секторе, где внедряется много мобильных приложений, и в здравоохранении, работа которого преобразуется благодаря ИТ. В целом универсально привлекательным направлением инноваций является более тесный контакт с потребителями услуг и создание B2C-приложений (Business-to-Consumer).

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 12 ►



Ильдар Ямалов



Мишель Бэйли



NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Самые передовые вычислительные решения

Реклама

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

www.niagara.ru

Серверы Niagara, разработанные на базе процессора Intel® Xeon® E5, – это комплексное решение для дата-центров со специальными требованиями к мощности вычислений, количеству пользователей, стабильности работы серверов, безопасности хранения данных, компоновке, кабельной системе и питанию.

Серверы Niagara ориентированы на работу с наиболее ресурсоемкими приложениями и позволяют полностью удовлетворять специальные требования клиентов к надежности функционирования оборудования и защите информации.

Ниагара Компьютерс, Москва, Донской 5-й проезд, 15
тел.: (495) 955-55-50 (многоканальный)

Intel, логотип Intel Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

Как получить конкурентное преимущество на устоявшемся ERP-рынке

Нынешняя сложная ситуация в нашей экономике неизбежно отражается и на отрасли ИТ. В истории новой России подобное происходило уже не раз, и есть у нас компании, которым такие потрясения пережить не впервой.

ИНТЕРВЬЮ Одна из них — корпорация «Галактика», созданная в далеком 1987 г. и сохраняющая заметные позиции на российском рынке бизнес-приложений. С председателем ее правления Дмитрием Черных беседует научный редактор PC Week/RE Сергей Свищарев.

PC Week: В нашей экономике сегодня сложный период. Насколько замедление роста в ИТ-сегменте связано с общей ситуацией и нет ли факторов, связанных с проблемами в самой ИТ-отрасли?

ДМИТРИЙ ЧЕРНЫХ: Мы чувствуем все это непосредственно на себе, но нельзя говорить, что в плохом состоянии весь ИТ-рынок. Например, если взять наш основной сегмент — ERP, то можно констатировать, что произошло некоторое насыщение. Переход из состояния, когда на предприятия вообще не было средств управления, к тому, что они в том или ином виде есть у всех, завершен. Решив наиболее болезненные проблемы, компании успокоились, и поэтому ждать взрывного роста здесь не приходится.

Возможен только передел рынка. Но это процесс очень медленный. Многие компании по факту заблокировали отдельные сегменты рынка от конкурентов: там, где давно используется «1С», очень трудно пробиться «Галактике», а где хорошие позиции у «Галактики», мало шансов у SAP. Для того чтобы отказаться от работающей системы в пользу какой-то другой, у предприятия должны быть очень веские основания. Поэтому борьба главным образом идет за новых заказчиков и за проекты по расширению функциональности уже эксплуатируемых решений. Растет доля доходов вендоров не от продажи лицензий, а от поддержки: если 10—15 лет назад эта доля составляла 15%, то сегодня она превышает 50%.

PC Week: Какие принципиальные изменения произошли на ИТ-рынке и, в частности, в сегменте ERP? Где сегодня перспективы роста?

Д. Ч.: Если говорить об общих тенденциях, то, как мне кажется, наряду с инновационными прорывами отрасль будет сохранять элементы консерватизма и рационализма по отношению к уже используемым следованным решениям. Даже в США, где продолжается инновационный бум, компании продолжают эксплуатировать очень старые приложения, развернутые на мэйнфреймах и написанные на мало кому знакомых сегодня языках программирования, поскольку они успешно решают свои задачи. Кроме того, пусть и не очень быстро, будет увеличиваться отдача от затрат на ИТ, особенно в госсекторе. Для этого нужно переходить от пассивной модели конкурсов с формальными требованиями к целенаправленному поиску исполнителей, обладающих необходимой экспертизой.

На мой взгляд, в сегменте ERP сейчас возможен рост в тех направлениях, которые были не в полной мере реализованы в классических универсальных ERP-системах. Сделав приложение, которое решало бы узкоспециализированную задачу для предприятий определенной отрасли и при этом хорошо интегрировалось с самыми разными ERP-системами, вендор мог бы получить конкурентное преимущество и найти свой рынок. Вот, к примеру, есть модули ТОИР в ERP-системах «Галактики» и SAP, но предприятие, использующее подобное универсальное решение, нуждается в более мощной системе управления имуществом и активами, включающей функции ремонта и обслуживания. Мы создали такое решение «Галактика ЕАМ», и оно хорошо пошло в самых разных органи-



Дмитрий Черных

зациях, совсем не обязательно использующих «Галактику ERP».

У нас идет работа по пяти направлениям, но назвать пока я могу только два: это «Галактика Advanced Manufacturing Management» (планирование и управление жизненным циклом производства, цепочек поставок и НИОКР в дискретном производстве) и уже упомянутая мною «Галактика ЕАМ».

PC Week: В последние годы существенно усилилось участие государства в бизнесе. Каковы последствия этого для отрасли в целом и для вашей компании в частности? Изменились ли конкурсные процедуры и были ли такие изменения полезны для отрасли?

Д. Ч.: Наша компания всегда работала только на коммерческом рынке. Там есть жесткая конкуренция, но соблюдаются и четкие принципы: если ты хочешь победить, ты должен в своем сегменте что-то собой представлять. Рынок ИТ в госсекторе, трансформируясь, прошел ряд этапов: в 1990-е там было много случайных игроков, потом появились компании, которые начали делать что-то реальное, но КПД был крайне низкий — процентов десять-двадцать, сейчас этот показатель приближается к 50%. Деньги там платятся по каким-то странным, не всегда понятным схемам. Мы часто участвовали в тендерах, где рядом с авторитетными компаниями оказывались никому не известные фирмы, которые в конечном итоге и побеждали, не имея ничего в своем портфеле, но предлагая аномально низкую цену. Тем не менее мы работаем с госсектором и получаем оттуда 15% своего дохода. Но там мы внедряем не ERP-решения, а порталы, системы управления документооборотом, имуществом, сервисы одного окна и т. д.

PC Week: В свое время вы пытались диверсифицировать деятельность «Галактики» и в частности вести бизнес по отдельным направлениям за рубежом. Получила ли эта попытка продолжение, насколько она была успешной и может ли подобный подход в какой-то мере компенсировать риски колебаний экономики в нашей стране?

Д. Ч.: Да, у нас есть дочерняя компания Galantis, занимающаяся внедрением ЕСМ-решений на платформе IBM FileNet как в нашей стране, так и за рубежом. Ее офисы открыты в Москве, Белоруссии и Канаде. Клиенты — финансовые и страховые компании, госсектор, а также крупные корпорации разных отраслей. Еще один интересный проект такого рода связан с нашим выходом на рынок средств разработки бизнес-приложений. Мы предлагаем свои расширения XAFARI для универсальной среды разработки eXpressApp Framework, которые сами применяем для создания приложений нового поколения, таких как уже упомянутые «Галактика Advanced Manufacturing Management» и «Галактика ЕАМ». Ряд компаний, в частности в Китае

и Англии, уже приобрели эти расширения, но подробнее говорить об этом мы пока не можем. Наряду с диверсификацией направлений деятельности такие проекты, сопряженные с выходом на внешние рынки, позволяющие компенсировать риски, связанные с экономической ситуацией в той или иной стране.

PC Week: Каковы, на ваш взгляд, перспективы ERP-систем, предлагаемых по модели свободного ПО? Каковы результаты продвижения вашей подобной системы «Галактика Экспресс»?

Д. Ч.: Интерес к «Галактике Экспресс» был весьма активен, ее скачивали, видимо, даже как-то использовали, но по сути это была своеобразная демоверсия полной ERP-системы, которую можно было посмотреть и изучить. Ведь в средствах корпоративного управления очень важно обеспечивать соответствие законодательству, которое у нас меняется довольно часто, а для этого необходимо заключать договор о поддержке и оплачивать ее. Наши клиенты в конечном итоге предпочитали покупать полноценную версию, а не поддержку версии Open Source. Поэтому в России, насколько мне известно, подобные условно-бесплатные ERP-системы распространения не получили. Хотя в США такие примеры есть, и их немало. Причина в том, что там законодательство десятилетиями не меняется.

Скажем, американский офис нашей дочерней компании Galantis с годовым оборотом в несколько миллионов долларов с 1999 г. работает вообще без бухгалтера. Сколько человек занимается расчетом зарплаты? Ни одного. А всю работу по выставлению счетов, закупкам, ответам на звонки, кадровому учету, взаимодействию с государственными органами, оформлению медицинских страховок выполняет один человек. У него есть приложение для первичного учета, но всю бухгалтерскую работу производит аутсорсинговая фирма, услуги которой обходятся нам в 2,5 тыс. долл. в год. На аутсорсинг отдают также расчет зарплаты и всё делопроизводство по отчетности перед налоговой и другими службами. Это стоит примерно 30 долл. в месяц за одного сотрудника. Мы даже не знаем точно, где эти фирмы расположены: работают, как часы, и ладно.

PC Week: Как вы оцениваете перспективы вывода своих решений в облака и предоставления их в виде сервиса (SaaS)?

Д. Ч.: ERP-системы пока в облаках приживаются с трудом. Дело в том, что если компания уже развернула систему на сво-

ей площадке, переход в облако сопряжен с затратами, отдача от которых неочевидна. Кроме того, компании боятся размещать свои важные данные в публичных облаках. Тем не менее мы движемся в этом направлении, но в облако пытаемся переносить не всю ERP-систему, а отдельные ее модули. Например, так реализован модуль управления учебным процессом и формирования расписания занятий в нашем решении для вузов. Аналогичным образом функционирует модуль управления муниципальным имуществом «ТМ Имущество», который мы предлагаем госсектору. Думаю, вообще в госсекторе, где многие функции и процессы стандартизованы, такая облачная модель будет очень хорошо работать.

PC Week: ИТ-отрасль молода, и сегодня многими российскими и зарубежными компаниями руководят люди, которые их создавали и развивали с нуля. Тем не менее все мы не вечны. Недавно ушел из жизни замечательный человек, прекрасный специалист и организатор — один из основателей и президент «Галактики» Николай Красилов. Как, по-вашему, насколько сильно судьба таких компаний определяется личностными качествами их владельцев и руководителей?

Д. Ч.: Да, действительно, Николай был одним из тех, кто в конце 1980-х создавал «Галактику». В этом деле участвовали также Геннадий Гацко, Валерий Басальга, Андрей Марушкевич и я. Компания сегодня живет и успешно развивается, и это свидетельствует о том, что мы все в то время действовали правильно. Какие качества руководителей этому способствуют? Я бы провел аналогию с хорошим нюхом у охотничьей собаки: он или есть, или отсутствует. Хорошие руководители иногда не в полной мере могут разбираться в тех или иных инновациях, но интуитивно чувствуют, куда нужно (или не нужно) двигаться. Другое дело, что нередко они испытывают жесткое давление со стороны акционеров. Мы, кстати, не публичная компания, и проблем такого рода у руководства «Галактики» нет.

Людей, которые смогут успешно руководить компанией в отдаленном будущем, мы ищем у себя, стараемся выращивать и воспитывать. Уже сейчас есть перспективные специалисты, хотя их и немного. Лично для меня появление таких людей — счастье. Найти их не в своей среде, а на рынке и просто нанять невозможно. Важно также, чтобы они осознавали свои перспективы в компании и не стремились сменить место работы в погоне за длинным рублем.

PC Week: Спасибо за беседу.

О чем должны...

▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 10

Однако многие организации не умеют вознаграждать трансформационные ИТ-проекты. Также следует отметить медлительность ИТ-организаций в процессах разработки продуктов. Недооценка значенности технологии ведет к провалам в работе CEO и других руководителей бизнеса».

Используйте метрики, оценивающие пользу для бизнеса, а не только затраты. «Если говорить об измерении самого себя, то ИТ-отделы справляются с этим, пожалуй, хуже любого бизнес-подразделения. ИТ-отдел измеряет инфраструктуру и ИТ-затраты, и из-за концентрации внимания на затратах его рассматривают как центр издержек. На самом же деле вы должны думать о таких метриках, как соответствие потребностям бизнеса, сроки внедрения решений, развертывание приложений и безопасность. Редко увидишь ИТ-организации, умеющие измерять свой вклад в доходы компании или дивиденды акционеров. Будущим CEO предстоит нанимать на работу менедже-

ров, мыслящих как финансовые аналитики и думающих не только о затратах, но и о бизнес-риске и вознаграждении. Они будут мыслить в терминах проектов, улучшающих конкурентоспособность, стимулирующих развитие бизнеса и повышающих степень удовлетворенности заказчика. Они будут видеть себя в роли агента ИТ-служб, имеющего ясные правила отношений с бизнес-пользователями».

Новые компании тратят деньги и внедряют новое. «Новые предприятия не боятся тратить деньги. Многие из них реально мобилизуют свои капиталы. Традиционные крупные компании либо жмутся в расходах, либо оказываются парализованными круто растущими затратами на техническое обслуживание, либо накапливают неудовлетворенный спрос на новые проекты. Перед ними встает реальная угроза со стороны новых компаний, которые не боятся тратить деньги и внедрять новшества. У этих новых компаний нет груза унаследованных ИТ-ресурсов, и они расходуют деньги как инвестиции в свое будущее. Все это может сильно подорвать позиции многих существующих фирм».

Глобализация ИТ — преимущества и угрозы

ОЛГА ЗВОНАРЕВА

Апрельская конференция Russian Open Source Summit 2014 (ROSS, www.pcweek.ru/foss/conference/) была сфокусирована на тематике изменения роли концепции Open Source в современных условиях, ее превращения в универсальную глобальную технологию

ДИСКУССИИ

скую платформу, базис для разработки открытых стандартов и платформ. Квинтэссенцией пленарного заседания форума стала дискуссия, посвященная глобализации ИТ-индустрии.

Само по себе явление Open Source вряд ли могло бы развиваться вне глобализации ИТ, влияние которой на отечественный ИТ-рынок обсуждается на протяжении многих лет. Как мы понимаем глобализацию ИТ сегодня? Как эта тема изменилась за последние годы? К чему приведет глобализация ИТ в ближайшем будущем? Эти и другие вопросы участникам дискуссии задал обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов.

Что такое глобализация ИТ, как это понятие изменилось за последние 10 лет?

По мнению Ивана Боброва, руководителя отдела продаж комплексных решений департамента по работе с крупными корпоративными заказчиками “Microsoft Россия”, сегодняшнюю глобализацию ИТ от такой десятилетней давности отличает появление публичного облака. “Для малых и средних предприятий это единственный способ получить решение. Создавать свое облако — очень дорого. Говоря в целом о небольших компаниях — разработчиках ПО, размещении своего решения в облаке — это огромная возможность развития бизнеса. Успехи компаний, которые создают игры, применяя облачные решения, хорошо это иллюстрируют”.

Управляющий директор SUSE СНГ Владимир Главчев предложил прежде всего разделять понятие глобализации экономики и глобализации ИТ. “Все-таки это разные вещи. И характер потенциальных угроз сильно различается. Текущая угроза геоглобализации — риски для малого бизнеса, потому что предполагают вытеснение с рынка национальных продуктов. В ИТ принципиально другая ситуация. Тем более для направления Open Source. Это изначально трансграничное явление. На заре появления Open Source о глобализации не говорили. И здесь не прослеживаются те угрозы, которые существуют в экономике. По сути есть большая интернациональная команда, в которой никто никого с рынка не вытесняет. Самое страшное из того, что может случиться с небольшой компанией — разработчиком ПО, — ее покупка большей компанией. Но за это платят деньги”.

По мнению Милана Прохаски, генерального директора VDEL, в мировой ИТ-индустрии сложилась интересная кар-

тина, когда посредством глобализации реализуется монополизация отдельных его сегментов: “Сегодня побеждают те, у кого есть стратегия. Только они могут быть участниками мирового рынка. В настоящий момент Китай и Корея стали частью глобального рынка, и они это заслужили. Хотя десяток лет назад в это мало бы кто поверил”.

Владимир Рубанов, генеральный директор компании “РОСА”, представитель РАСПО, отметил, что рынок труда ИТ-специалистов становится глобальным — в отечественной отрасли работают люди из разных городов нашей страны и других стран.

Как следует относиться к глобализации ИТ?

По мнению Николая Комлева, исполнительного директора АП КИТ, бороться с глобализацией так же бессмысленно, как с любым явлением природы: “Надо подстроиться, адаптироваться, менять себя, подходы к решению насущных ИТ-задач и думать, как защищаться. Поэтому не надо бороться с глобализацией. Нужно поддерживать свою школу специалистов и навязывать свое видение в мире”.

“Безусловно, когда мы живем в мирное время — можно прекрасно использовать публичные, глобальные, прочие ИТ-сервисы и продукты, но тем не менее свое собственное облако для национальных ИТ иметь надо обязательно”, — считает Владимир Рубанов.

Говоря о проблемах выхода на мировой рынок даже в условиях глобализации, заместитель генерального директора ФГУП ГНИВЦ ФНС России Александр Баранов привел пример отечественной шифровальной техники. “Во всем мире признано, что наша шифротехника очень хорошая. Но за рубежом она совершенно не продается. Проблема в том, что существует множество указаний, рекомендаций и намеков, которые сводят на нет все попытки проникнуть на этот рынок. Примерно то же происходит и с ПО отечественного производства, — считает он. — Есть еще один аспект: производимые нами продукты сделаны не самым лучшим образом. А выпуск продукта, который невозможно поставить каждому на компьютер, увы, массовой продукцией не является. Поэтому это срезает объемы продаж”.

Как влияет глобализация на конкурентоспособность внутри страны?

“В феврале в Госдуму внесли поправку в закон о связи, где впервые на законодательном уровне определили понятие российского софта. Там четко прописан приоритет российского оборудования,

российской элементной базы, российских алгоритмов, российских ИКТ-коллективов. Но и впадать в крайности тоже нельзя, говоря, что все должно быть стопроцентно российское. Нужно создавать условия для всех, — считает Николай Комлев. — Кон-

курентоспособность появляется не в изолированном обществе, не в тепличных условиях. К примеру, сейчас лоббируется проект создания российской ОС. Однако есть объективные экономические процессы, из-за которых это крайне сложно и неэффективно. Особенно если за это берет государство или окологосударственные структуры”. По его мнению, сейчас государство стало уделять больше внимания подготовке кадров: “Когда уже со школы мы будем готовить квалифицированные кадры, тогда и будем конкурентоспособными”.

По мнению Ивана Боброва, хорошим примером использования глобализации является Китай, который решил проблему выпуска собственного оборудования, купив большую часть производства у IBM. Тем самым страна практически закрыла свои телекоммуникационные потребности, реализовав разработанную 20 лет назад стратегию.

Как обеспечить национальную безопасность в условиях глобализации?

Александр Баранов считает глобализацию в телекоме угрозой национальной безопасности: “Мы настолько основательно в нее вовлечены, что отключить нас могут буквально щелчком рубильника. Это результат полного вписывания наших телекоммуникационных сегментов в мировую телекоммуникационную систему, включая Интернет”. В качестве возможной альтернативы такой неприемлемой, по его мнению, ситуации может выступать смешанная модель, аналогичная гибридной облаку. Такой же гибридной, но самодостаточной и отказоустойчивой должна быть телекоммуникационная система. “Об этом говорилось примерно 10 лет назад. Но, к сожалению, идея так и не реализована, хотя технически это можно было сделать на основе линуксоподобных ОС. Вопрос в волеизъявлении и деньгах. Но главное в осознании необходимости, что такой устойчивый компонент нужен. Без этого мы являемся потенциальными жертвами глобализации”, — отметил г-н Баранов.

“Продукт с открытым кодом потенциально несет меньше угроз для национальной безопасности, нежели проприетарный, — полагает Владимир Главчев. — Обеспечение безопасности, на мой взгляд, это в первую очередь некий набор организационных мер, которые на сегодня уже осуществляются. Хотя Open Source — явление трансграничное, но тем не менее может де факто использоваться как локальный, национальный продукт”.

Каковы перспективы российской ИТ-индустрии в условиях глобализации? Что следует делать?

“Во-первых, ни в коем случае нельзя откандидировать от глобализации. Во-вторых,

надо создавать устойчивый национальный ИКТ-сегмент, включая ПО или телекоммуникации, например для обслуживания аэропортов и других важных объектов. И третье: надо обеспечить конкурентоспособность, поэтому национальный сегмент обязательно должен жить и развиваться вместе со всем остальным, иначе он нежизнеспособен и отстает в своем развитии”, — считает Александр Баранов.

По мнению Милана Прохаски, важно создать мотивацию для российских программистов: “Нужны реформы на поддержание талантливых людей в стране. Когда будет поддержка государства — начнет развиваться индустрия. Нужно создавать в России интеллектуальную собственность”.

По мнению Николая Комлева, индустрия может состояться, только пребывая в конкурентных условиях. “Проекты, которые пытаются создать сейчас при поддержке государства, неконкурентоспособны. Их перспективы сомнительны. Государственный протекционизм, неверное, нужен на внешних рынках. Очевидно, что появление и реализация новых продуктов — за частными компаниями. Говоря о перспективах развития российского ИТ-рынка, не стоит забывать о вероятности западных санкций, это обстоятельство тоже будет как-то деформировать наш рынок. Если будет внешняя изоляция, у нас будет больше мотивации использования своих аналогов, так что внешние санкции в принципе могут быть и полезными для наших разработок. И в целом это тот шанс, который нужно использовать. Чтобы у нашего ИТ-рынка были перспек-

тивы, нам нужно самим быть более активной. И не только в улучшении софта. Активнее отстаивать свои интересы, позиции и объединяться в продвижении национальных продуктов. Формирование перспектив развития нашего ИТ-рынка зависит только от нас. Если мы коллективно будем думать о разумной реализации федерального бюджета и усилий государства для того, чтобы сделать наш рынок комфортным, появятся и перспективы, и развитие”.

Идею Милана Прохаски о необходимости иметь стратегию поддержала Евгения Василенко, исполнительный директор ассоциации разработчиков программных продуктов “Отечественный софт”: “У нас есть стратегия развития ИТ-отрасли в России, одним из ключевых направлений в ней значится тиражирование российского софта. Глобализация — это возможность для российских продуктов быть представленными на мировом рынке. Внутри страны надо развивать отечественные решения, а затем находить пути выхода на эти рынки”.



Александр Баранов



Иван Бобров



Владимир Главчев



Владимир Рубанов



Милан Прохаска



Евгения Василенко



Андрей Колесов



Николай Комлев

ЦОДы: обсуждаем ключевые тенденции

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Начавшийся глобальный переход к третьей ИТ-платформе (по определению IDC), рост популярности модели использования ИКТ как услуги (в том числе в виде частных и публичных облачных сервисов) определяет существенные изменения в требованиях, предъявляемых к современным центрам обработки данных (ЦОДам) как основному компоненту современной ИКТ-инфраструктуры.

Помимо расширения функциональных возможностей ЦОДов владельцы заинтересованы в обеспечении их высокой надежности, гибкости и эффективности. В соответствии с этими требованиями разрабатываются и внедряются технологии, позволяющие снижать капитальные и операционные расходы, связанные со строительством, эксплуатацией и модернизацией ЦОДов, а также расширять их функциональность в соответствии с динамично изменяющимися требованиями со стороны заказчиков.

Учет современных тенденций в области ЦОДов помогает компаниям поддерживать конкурентоспособность на быстро меняющемся рынке. Вместе с тем далеко не всегда внедрение новых технологий оказывается оправданным из-за отсутствия устоявшихся практик внедрения и эффективного использования.

Наше издание отобрало сформулированные зарубежными аналитиками основные тренды в развитии ЦОДов на 2014 г. и предложило их обсудить представителям работающих в данной сфере компаний.

Тренд 1. В ходе недавно проведенного опроса компания IDC выяснила, что снижение потребления энергии — главный приоритет для менеджеров ЦОДов — они ждут новых способов водяного и воздушного охлаждения оборудования. Тем не менее, по мнению аналитика IDC Дженифер Коппер, основные инвестиции в 2014 г. будут направлены на уже существующее оборудование, обладающее большей производительностью и потребляющее меньше энергии.

Сегодня ИТ потребляют примерно 10% мировой электроэнергии, энергопотребление становится дороже начинки ЦОДов (что особенно касается крупных объектов), и потому энергоэффективность ЦОДов становится таким же важным приоритетом в мире, как их надежность.

Начальник отдела инженерных систем Центра сетевых решений компании “Инфосистемы Джет” Вячеслав Бурковский отметил, что снижение энергопотребления — актуальная проблема и для нашей страны, тем более в условиях увеличения объема информационных ресурсов и дефицита электроэнергии, который особенно ощущается в центральном регионе. По его наблюдениям, резко возросло число запросов со стороны заказчиков на расчет коэффициента энергоэффективности (PUE) ЦОДов. Как минимум в 50% случаев они интересуются, каким будет энергопотребление в процессе эксплуатации сооружаемых объектов. По его словам, в технических требованиях уже фигурирует PUE 1,6, а в некоторых случаях и 1,3, притом что снижение PUE на каждую сотую часть стоит сотни тысяч долларов, а на каждую десятую может составлять миллионы.

Г-н Бурковский склонен согласиться с мнением г-жи Коппер о том, что основная часть инвестиций в 2014 г. будет направлена на закупку уже существующего на рынке оптимизированного оборудования, демонстрирующего наибольшую производительность при наименьшем энергопотреблении. Это, по его оценкам, может сэкономить до 10% потребляемой

электроэнергии. Что же касается разработки принципиально новых образцов оборудования охлаждения, то, считает он, эти задачи упираются в физическую природу процессов теплообмена.

Как важную тенденцию, характерную и для российской, и для зарубежной практики сооружения ЦОДов, системный архитектор подразделения IT Business компании Schneider Electric в России и СНГ Алексей Соловьев назвал все более широкое применение естественного охлаждения в качестве основного способа, а компрессорных схем как вспомогательных, что, по его наблюдениям, позволяет существенно снизить энергопотребление инженерной инфраструктуры ЦОДа.

Менеджер по маркетингу серверов PRIMERGY компании Fujitsu в России и СНГ Евгений Тарелкин отметил, что в задачах экономии энергопотребления нужно учитывать не только экономические, но и экологические аспекты, что поможет сократить расходы на компенсацию ущерба окружающей среде.

С повышением энергоэффективности директор по развитию бизнес-сегмента ЦОДов компании Eaton в регионе EMEA Стефан Левиллен увязывает непрерывающиеся разработки в области использования энергии от возобновляемых источников, отмечая, что в ряде стран для потребителей такой энергии действуют субсидии и налоговые льготы.

Тренд 2. В 2014 г. степень распространения технологий программно-конфигурируемой сетевой инфраструктуры (SDN) в ЦОДах существенно возрастет, поскольку ведущие игроки уже анонсировали свои решения в этой области.

По-видимому, новизна направления не вызвала у наших экспертов энтузиазма в оценке перспектив внедрения SDN в нынешнем году. По мнению менеджера по продуктам и решениям IBM Power Systems в России и СНГ Алексея Перевозчикова, направление SDN находится на начальном этапе развития, и, хотя само по себе оно является многообещающим, предсказать, насколько быстро этот тренд разовьется, он не берется.

Тренд 3. В 2014 г. получит распространение альтернатива традиционным x86-серверам в виде решений на процессорах ARM, Intel Atom и Power с низким энергопотреблением, что позволит сократить важную часть операционных расходов ЦОДов, связанных с оплатой электроэнергии. Кроме традиционных 19-дюймовых стоек и проприетарных шасси распространение получат новые форм-факторы: рынок заметно пополнится серверами половинной ширины; заметно возрастет число коммерческих заказчиков Open-Source — альтернативной схемы упаковки серверов, позиционируемой как подход Open Source в сфере вычислительного оборудования.

По мнению менеджера по продуктам отдела серверов стандартной архитектуры компании HP в России Александра Шумилина, серверные решения на альтернативных платформах, которые рассматриваются как ответ на многие современные вызовы в области ИТ, в большинстве своем находятся сегодня в стадии обсуждения концепции. Кроме задачи сокращения энергопотребления обсуждается также идея оптимизации компонентов вычислительных узлов под требования определенных узкоспециализированных нагрузок — так называемая концепция Software Defined Server (программно-определяемый сервер). Серверы, соответствующие этой концепции, должны, в целом, обладать лучшим из возможных соотношением производительности к стоимости приобретения и владения, а также к энергопотреблению.

Как отметил г-н Шумилин, на рынке уже есть готовые продукты, воплощающие эту концепцию на достаточном для корпоративного использования уровне. Для некоторых задач они позволяют в разы сократить начальные затраты, энергопотребление и занимаемое пространство в ЦОДе.

Тенденция ухода от платформы x86, считает Алексей Перевозчиков, усилится, однако темпы перехода на альтернативные платформы, по его мнению, не будут высокими. Евгений Тарелкин полагает, например, что подобным технологиям понадобится не один год, чтобы пробиться на массовый рынок.

Причину тому г-н Перевозчиков видит в первую очередь в структуре затрат на ИТ-проекты. Если самой затратной частью ИТ-проекта 15—20 лет назад было оборудование, цена которого составляла более 60% от общей стоимости, а остальные 40% уходило на персонал, поддержку и сопровождение, то сегодня аппаратная составляющая дешевеет, а вот стоимость ПО и ИТ-специалистов неуклонно растет: на оборудование тратится около 11% от общей стоимости ИТ-проекта, на ПО около 30%, а на персонал, который обслуживает проект и сопровождает решение, приходится более 45%. Поэтому заказчики все чаще останавливают свой выбор на платформах, которые позволяют не только обеспечить энергоэффективность, но и сократить затраты на специалистов.

Тренд 4. Системы хранения данных (СХД) всегда интуитивно считались одним из важнейших направлений инновационных преобразований ЦОДов. Однако ныне предлагаемые вендорами технологии нельзя считать в полной мере интеллектуальными. Такие концепции, как дедупликация и автоматическое распределение данных по разным носителям, нередко воспринимаются как довольно рискованные, а модульные решения в СХД сопровождаются рядом оговорок по их использованию. В 2014 г. мы увидим появление решений, обеспечивающих пониженный уровень рисков, более высокий уровень интеллектуальности и реализации модульного принципа.

Менеджер по маркетингу продукции СХД компании Fujitsu в России и СНГ Александр Яковлев призывает рассматривать дедупликацию как несомненно эффективную технологию (новейшие ее алгоритмы позволяют увеличить эффективную плотность хранимых данных в разы), которая, однако, в силу своей ресурсоемкости может приводить к падению производительности онлайн-хранилища. Он прогнозирует серьезные перемены, связанные прежде всего с существенным увеличением производительности процессоров, используемых в контроллерах дисковых массивов. Новые многоядерные и многопоточные процессоры, используемые, например, в современных моделях дисковых массивов, наряду с усовершенствованиями во внутренней операционной системе дискового массива позволяют, по его мнению, практически исключить влияние дедупликации на производительность хранилища.

Что же касается модульности в построении СХД, то, считает Евгений Тарелкин, эта концепция прекрасно себя зарекомендовала и используется в продуктивных системах не первый год.

Тренд 5. Традиционно цель ИТ-служб заключалась в обеспечении работоспособности и доступности приложений, при этом все расходы перекладывались на плечи заказчика. Оборудование ЦОДа (серверы, сетевые устройства и т. д.) использовалось годами без учета экономиче-

Наши эксперты



ВЯЧЕСЛАВ БУРКОВСКИЙ,
начальник отдела инженерных систем Центра сетевых решений, “Инфосистемы Джет”



ВЯЧЕСЛАВ ЕЛАГИН,
специалист по продажам высокопроизводительных вычислительных систем департамента корпоративных решений, HP в России



АНДРЕЙ ИВАШЕВ,
руководитель по развитию бизнеса DCIM, Schneider Electric в России и СНГ



РОМАН ЛАЗАРЕВ,
руководитель направления “облачные решения”, IBS Platformix



СТЕФАН ЛЕВИЛЛЕН,
директор по развитию бизнес-сегмента ЦОДов, Eaton, регион EMEA



АЛЕКСЕЙ ПЕРЕВОЗЧИКОВ,
менеджер по продуктам и решениям IBM Power Systems в России и СНГ



АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ,
системный архитектор подразделения IT Business, Schneider Electric в России и СНГ



ЕВГЕНИЙ ТАРЕЛКИН,
менеджер по маркетингу серверов PRIMERGY, Fujitsu в России и СНГ



АНДРЕЙ ШЕВЕЛЕВ,
директор направления IBM, Landata



АЛЕКСАНДР ШУМИЛИН,
менеджер по продуктам отдела серверов стандартной архитектуры, HP в России



АЛЕКСАНДР ЯКОВЛЕВ,
менеджер по маркетингу продукции СХД, Fujitsu в России и СНГ

ских факторов. Благодаря виртуализации и методам программного конфигурирования систем физические устройства более не связаны жестко с установленными приложениями, что упростило замену таких устройств в целях снижения операционных расходов. В 2014 г. мы увидим рост популярности инновационных инструментов, позволяющих управлять физическими устройствами как бизнес-ресурсами с соответствующей оценкой и учетом расходов. Системы Data Center Infrastructure Management (DCIM) займут место стратегически важного бизнес-инструмента, позволяющего управлять всеми видами затрат в ЦОДах.

Соглашаясь с тем, что новые инструменты, позволяющие управлять физическими устройствами, будут появляться и DCIM займет среди них достойное место, Алексей Перевозчиков не согласен с посылом данного прогноза, увязывающего виртуализацию со снижением операционных расходов на управление серверами. Ссылаясь на отчеты IDC, он отметил, что, начиная примерно с 2010 г., число серверов перестало расти, стоимость обслуживания физических серверов тоже не растет, а вот затраты на управление виртуальными серверами стабильно увеличиваются и уже догнали затраты на управление физическими серверами. Таким образом, в структуре расходов на эксплуатацию серверов это единственный растущий компонент.

В целом же наши эксперты единодушно высоко оценивают значимость и перспективы DCIM, инструмента, наглядно и детально отображающего картину состояния и использования ресурсов ЦОДа в каждый конкретный момент времени, позволяющего контролировать все аспекты функционирования ЦОДа: от параметров ИТ-оборудования до параметров инженерной инфраструктуры. С помощью DCIM можно моделировать нагрузку ресурсов, выявлять и планировать резервы, обнаруживать и выводить из эксплуатации неэффективные ресурсы. Внедрение системы позволяет снижать затраты на обслуживание ЦОДа, вычислять текущий PUE, изменять необходимые параметры для достижения нужных ключевых показателей эффективности (KPI), монетизировать взаимоотношения с клиентами и партнерами.

Вместе с тем Стефан Левиллен предлагает критичнее относиться к утверждению, что DCIM — лучший инструмент для управления затратами в ЦОДе. Как правило, DCIM — это крупномасштабная программная система, кастомизируемая под каждого клиента, и ее эффективность для разномасштабных ЦОДов еще не доказана на практике. Для решения повседневных задач, по его мнению, могут оказаться более гибкими и удобными системы автоматизации более низкого уровня ЦОДов. Он напоминает, что наряду с ПО для управления всей системой электропитания ЦОДа есть «умные» ИБП со встроенным управляющим ПО.

Операторы ЦОДов разных масштабов, сказал г-н Левиллен, заинтересованы в инструментах измерения стоимости предоставляемых ими услуг, в упрощении расчетов за фактическое использование таких ресурсов, как вода, газ и электричество. DCIM в этом смысле много обещают владельцам больших ЦОДов, где их применение является императивом, подобным тому, которым стали системы планирования ресурсов предприятия (ERP) для крупных структур, хотя ERP не столь хороши для предприятий малого и даже среднего бизнеса. В то же время инструменты, предоставляющие владельцам небольших ЦОДов и серверных помещений возможности управления, измерения, подсчета и ведения отчетности в ИКТ-хозяйстве, по его оценкам, довольно редки.

Вячеслав Бурковский также рассматривает масштаб ЦОДа как фактор эффективного применения DCIM. Система, полагает он, будет работать даже в ЦОДе на 10 стоек, но она себя не окупит.

Согласно прогнозу г-на Бурковского, охват отечественного рынка системами DCIM в нынешнем году будет не столь велик, чтобы говорить об их стратегически важном для российского ИТ-рынка значении. В качестве сдерживающих он отметил несколько факторов.

Вендоров, поставляющих полнофункциональные системы DCIM, по его подсчетам, на рынке мало — не более десятка, а предлагаемые ими решения, по его оценкам, сыроваты. Функционал мониторинга в системах разных вендоров различается: некоторые лучше контролируют сетевую часть, другие — климатическую, у третьих качественнее написано ПО и т. д. При внедрении системы требуют доработки по месту.

Г-н Бурковский отметил различия в понимании заказчиками того, когда стоит внедрять такую систему. С одной стороны, её хорошо бы внедрить на стадии строительства ЦОДа, поскольку любые внедрения в уже работающую инфраструктуру сложнее, чем комплексное внедрение с самого начала. Но в стране нет большого спроса на масштабные ЦОДы, где внедрение DCIM можно обосновать на этапе строительства, а для небольших ЦОДов на стадии строительства заказчику сложно оценить целесообразность DCIM — стоимость ее высока, окупаться и работать в полную силу она начнет не сразу, да и для запуска ЦОДа, как он считает, в ней нет необходимости. По его мнению, DCIM особенно полезна, когда ЦОД уже заполнен и нужно выжать из его инфраструктуры скрытые резервы. Он также полагает, что владельцы тех ЦОДов, которым DCIM могли бы быть полезны, пока недостаточно знакомы с темой и на рынке мало информации об успешных кейсах.

Тренд 6. В 2014 г. основные поставщики средств виртуализации дополняют свои инструменты функционалом, позволяющим компаниям сравнительно легко компенсировать нехватку собственных вычислительных мощностей (например, в периоды повышенной загрузки ЦОДа) за счет ресурсов провайдеров публичных облаков и таким образом исключить в ряде случаев необходимость в расширении собственного ЦОДа.

Руководитель направления «облачные решения» компании IBS Platformix Роман Лазарев согласен с этим прогнозом. Данный функционал, по его мнению, позволяет технически легко реализовать модель гибридного облака — наиболее универсальную из облачных. Для него очевидно движение в сторону облачных технологий, потребления ИКТ по сервисным моделям, что заставляет сегодня многие компании перестраивать свой бизнес.

Вячеслав Бурковский считает, что этот прогноз верен скорее для провайдеров ЦОД-услуг, но и число корпоративных ЦОДов не сократится, поскольку многие заказчики даже аренду ЦОД-площадей используют с опаской, так как ни одна облачная система, по его утверждению, не даст той физической и экономической безопасности, которые предоставляет собственный ЦОД. Заказчики (те же банки, к примеру) могут выносить в виртуальные и облачные среды провайдеров второстепенные ресурсы — незначительную статистику, тестовые зоны и т. п., но ни в коем случае не процессинг, потому что в случае сбоя они не получат от провайдера компенсацию, сопоставимую с понесенными потерями, — такова нынешняя практика договоров об уровне обслуживания между ЦОД-провайдерами и их клиентами и страхования ИТ-рисков.

Алексей Перевозчиков тоже говорит об ограничениях применения ресурсов провайдеров публичных облаков, связанных с понятиями критически важных приложений и компонентов инфраструктуры заказчиков. Согласно его наблюдениям, нет заказчиков, которые бы плани-

ровали использовать публичные облака для критичных бизнес-приложений даже в период пиковых нагрузок на ИТ. Заказчикам пока проще, удобнее, безопаснее и эффективнее управлять своей инфраструктурой, имея резерв в собственном ЦОДе и возможность быстро переконфигурировать инфраструктуру под изменившиеся условия. Кроме того, у г-на Перевозчикова вызывает сомнения возможность поддерживать в публичном облаке актуальные данные. Отталкиваясь от своих замечаний, он делает вывод: в этом году будет расти в основном потребность в частных облаках.

Тренд 7. В течение ряда лет вендоры предлагали различные варианты модульных ЦОДов как альтернативу ЦОДам традиционным, для которых характерна следующая проблема — первые занятия оборудованием квадратные метры обходятся очень дорого, а последние — почти бесплатно. В 2014 г. модульные ЦОДы всех типов займут центральное место на рынке благодаря значительным усилиям разработчиков по их совершенствованию и продвижению, а также сложившейся экономической ситуации, требующей перехода к инкрементным инвестициям.

Вячеслав Бурковский предупреждает: не стоит отождествлять модульные и контейнерные ЦОДы. Контейнерные ЦОДы — это жесткие решения, у которых есть заданные конструктивы, за рамки которых они не выходят. Контейнеры можно ставить рядом и функционально связывать между собой, однако у них не будет единого пространства и инфраструктуры. Модульный же ЦОД, формируясь из модулей, позволяет создавать именно единое функциональное пространство.

В российских условиях прогноз о доминировании модульных ЦОДов г-н Бурковский считает спорным, хотя они, конечно, займут на рынке свою нишу. Центральное место за ними может оказаться в случае роста спроса на строительство новых ЦОДов, так как единовременные инвестиции в новый ЦОД в модульной версии меньше, чем в строительство стационарного ЦОДа. Однако для нашей страны сегодня более актуальны задачи модернизации ранее построенных ЦОДов, нежели строительство новых. Тем не менее г-н Бурковский отмечает абсолютный рост числа запросов на сооружение модульных ЦОДов со стороны российских заказчиков: если в прошлом году разговор шел о единицах таких проектов, то в этом — уже на десятки.

Директор направления IBM компании Landata Андрей Шевелев отметил рост на рынке числа решений для небольших и средних офисов класса «все в одной коробке»: вместе с небольшим шкафом, обычно 19-дюймовым, вмещающим 24 или 42 юнита, заказчик получает предустановленную СХД, ленточное хранилище и интегрированное шасси-блейд. Все это хозяйство объединяет управляющий модуль, который позволяет разворачивать различные приложения. По мнению г-на Шевелева, подобные решения займут куда большее место на рынке, чем модульные системы, популярность которых, как он считает, может значительно вырасти только в случае принятия единого стандарта, вероятность чего в ближайшее время он оценивает как крайне низкую.

Специалист по продажам высокопроизводительных вычислительных систем департамента корпоративных решений компании HP в России Вячеслав Елагин считает, что продвижению модульных решений как на российском, так и на мировом рынках способствуют вполне определенные факторы. Так, строительство и развертывание традиционных ЦОДов существенно осложняется дефицитом кадров, особенно в нецентральных регионах страны. Заказчики, которые выделяли в своей инфраструктуре критически важные информационные системы, выбирают модульные ЦОДы в качестве

резервной площадки для развертывания катастрофоустойчивого решения. Переносу инфраструктуры, приложений и данных в коммерческие ЦОДы препятствует недоверие (по разным причинам) профессиональным ЦОД-операторам. Модульный ЦОД можно развернуть за месяцы (а не годы, как традиционный) и эксплуатировать его приемлемое время. Стоимость модульного ЦОДа значительно ниже стоимости строительства капитального ЦОДа, а срок возврата инвестиций от капиталовложений в модульные решения в разы короче.

Применение модульной архитектуры, подчеркнул системный архитектор подразделения IT Business компании Schneider Electric Алексей Соловьев, позволяет добиться масштабируемости и стандартизации компонентов, подсистем и узлов ЦОДа, что дает ощутимый выигрыш в сроках проектирования и внедрения, простоте эксплуатации, а также надежности инфраструктуры за счет минимизации ручных доработок на площадке и снижения количества ошибок при проектировании и внедрении.

Наряду с модулями, которые проектируются под конкретную задачу и в дальнейшем тиражируются непосредственно на площадках заказчиков, г-н Соловьев отметил рост интереса к модульным системам заводской сборки (Prefabricated Modules), представляющим собой готовые, предварительно проработанные решения, требующие минимальных усилий для развертывания. Из преимуществ модулей заводской сборки он выделил предсказуемость их эксплуатационных характеристик, которые подтверждаются производителем модуля, а не являются результатом теоретических вычислений в ходе проектирования.

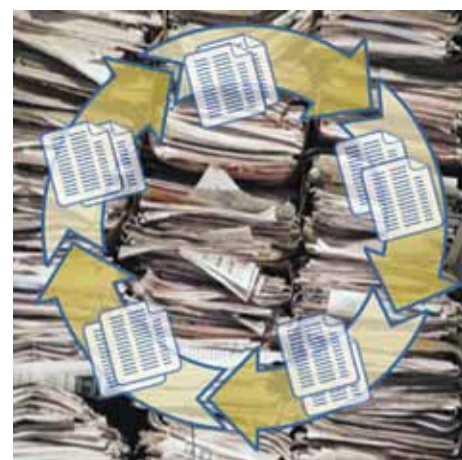
Тренд 8. Одна из причин нарушений в работе ЦОДов, чреватых серьезными финансовыми потерями, — отказы в работе систем бесперебойного питания (СБП). Поскольку такие системы представляют собой сложный многокомпонентный комплекс оборудования, функционирующего в режиме 24/7/365, особое внимание в 2014 г. будет уделено организации оперативного мониторинга таких систем и реализации проактивного подхода к их обслуживанию.

Вячеслав Бурковский не видит необходимости в развертывании специализированных систем мониторинга электропитания, полагая, что компоненты СБП в состоянии самостоятельно отрабатывать отклонения от нормы в системе электропитания. Выход из строя одной другой стойки из-за сбоя по питанию для ЦОДа тоже не проблема, если есть резервирование.

Основные отказы в системе электропитания г-н Бурковский связывает с первичной поставкой электричества в ЦОД, с ошибками в монтажных работах и в обслуживании. Но и эти причины нивелируются резервированием ДГУ, надежность которых обеспечивается регламентными работами, а не системами мониторинга, которые кардинально ситуацию не улучшат.

Алексей Перевозчиков согласен с коллегами, выражающими сомнения в необходимости предъявлять (в ближайшее время) новые требования к СБП ЦОДов, считая их отработанными и стабильными. Он скорее ожидает развития средств интеграции мониторинга и управления СБП со средствами мониторинга и управления всеми другими ресурсами ЦОДа.

Смещение акцента в обеспечении электропитания ЦОДов к проактивному режиму функционирования отметил руководитель по развитию бизнеса DCIM компании Schneider Electric в России и СНГ Андрей Ивашев. По его мнению, этот процесс характерен для всех ИТ и стимулируется усложнением взаимосвязей компонентов ЦОДов, а также постепенным переходом ИТ к бизнес-ориентированным моделям. □



Российский рынок СЭД на пороге третьего десятилетия

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

С некоторой долей условности можно считать, что в нынешнем году российскому рынку СЭД/ЕСМ исполняется двадцать лет. Юбилей — хороший повод оценить пройденный путь, осознать достижения и неудачи, определить ключевые проблемы и возможности их преодоления. Эти вопросы мы обсуждаем с экспертами ведущих российских СЭД-поставщиков.

ОБЗОР

Анализ пройденного пути

Системы электронного документооборота за 20 лет существования прошли несколько трансформаций, считает Вадим Ипатов: «Первым переломным моментом, который относится к концу 1990-х, можно считать переход от регистрационно-учетных функций к операционной работе с документами: в системах появляются инструменты электронного согласования, электронные резолюции, возможность контроля исполнительской дисциплины на основе отчетов и т. п. Следующим витком развития стал перенос электронных регламентов делопроизводства на другие документоёмкие процессы организации. Очередным этапом трансформации СЭД был переход на полностью электронный

документооборот между структурами территориально распределенных организаций. Текущий этап характеризуется тем, что парадигма единой, всеохватывающей системы документооборота и управления контентом устаревает и уступает место другому подходу — разработке небольших приложений под отдельные бизнес-задачи, которые поддерживаются общим сервисом документирования, сервисами коллективной работы с элементами социальных коммуникаций, с возможностью доступа к контенту с различных устройств».

Долгое время российский рынок СЭД, за редким исключением, оставался ориентированным именно на классическое российское документационное управление (ДОУ), сказал Владимир Андреев: «Эта тенденция начала меняться буквально в последние лет пять. Постепенно произошла конвергенция: российские системы СЭД стали реализовывать инфраструктурные платформенные функции, а западные ЕСМ-системы приобрели законченные решения в области ДОУ. В результате сегодня мы имеем единый рынок СЭД/ЕСМ». В целом можно уверенно говорить о том, что рынок СЭД/ЕСМ сегодня переживает бурный рост, при этом, несмо-

тря на очень значительную функциональность современных систем, требования заказчиков постоянно растут и платформы, представленные на рынке, еще далеки от реализации всех потенциальных задач.

«На первых порах СЭД была исключительно рабочим местом сотрудника канцелярии и служила для контроля исполнения документов, — поделился своим видением процесса эволюции СЭД Владимир Алеев. — Позже с СЭД начали работать делопроизводители в подразделениях, помощники руководителей всех уровней начали готовить с помощью СЭД проекты резолюций, а уже к 2000 г. в крупных учреждениях и ведомствах пользователями СЭД стали все сотрудники организации. Функционал расширился, и помимо регистрационных сведений СЭД стала доставлять документы, выполнять функцию учетной системы при взаимодействии между подразделениями и многое другое. Развитие продолжается, а СЭД сегодня можно считать наиболее распространенной информационной системой, участвующей практически во всех бизнес-процессах организации».

В целом все наши эксперты согласны с тезисом о том, что за два десятилетия СЭД из узконаправленных приложений превратились в полнофункциональные решения с большими возможностями по масштабируемости. Развивая эту мысль, Альбина Кожевникова отметила, что сейчас заказчикам нужны платформы, изначально наделенные набором инструментов для работы по всем направлениям: обслуживание клиентов, управление проектами, управление эффективностью деятельности компании и ведение документооборота. По ее мнению, ранее компаниям приходилось приобретать для реализации таких задач зарубежную платформу, но сейчас уже есть ряд российских разработок, которые легко настраивать под свои нужды.

Дмитрий Шушкин считает, что значительный рывок в развитии спроса и предложения на российском рынке СЭД произошел после кризиса 2008 г.: «Многие компании стали больше внимания уделять эффективности своих бизнес-процессов. Стало очевидным, что один из способов существенно сократить операционные издержки и оптимизировать бизнес — внедрение ЕСМ-систем, а также систем потокового ввода документов и данных». Ссылаясь на проводимые маркетинговые исследования, он отметил по-

следующий уход от локальных решений в пользу внедрения систем корпоративного уровня и рост интереса к платформенным, комплексным решениям. В период с 2009-го по 2013 гг. к российским заказчикам пришло понимание концепции ЕСМ, сегодня некоторые крупные заказчики даже готовы рассматривать технологическое развитие корпоративных информационных систем в парадигме EIM (Enterprise Information Management). В последнее время как госкомпания, так и представители частного бизнеса проявляют все больший интерес к общим центрам обслуживания (ОЦО), которые объединяют функции по обработке документов — финансовой отчетности, счетов, накладных. Одна из последних тенденций — повышенный интерес представителей различных сфер к внедрению в бизнес-процессы мобильных технологий обработки документов. Решения, созданные на базе таких технологий, позволяют использовать смартфоны и планшеты в качестве терминалов удаленного доступа к корпоративным информационным системам. По данным исследований рынка, мобильный доступ к ЕСМ/СЭД есть в той или иной степени уже в 55% компаний, еще 20% планируют его внедрить в ближайшее время, в трети компаний доступ к данным корпоративных систем через мобильные устройства есть уже у всех сотрудников компании.

Виктор Вайнштейн связывает переход от первичных задач по переводу стандартно существующего еще с позапрошлого века делопроизводства в электронную форму к более сложным решениям с возникшей необходимостью обслуживания рабочих групп и обеспечения работы управленческих команд, в результате чего появились методологии управления деятельностью организации через электронный документооборот. Причем в то время как западные страны для этого использовали обычную электронную почту, российская управленческая мысль подошла к вопросу более структурированно: появились служебные записки, поручения, календарное планирование, электронная подпись и т. д. Все это начали автоматизировать, и получился управленческий документооборот, который уже имел гораздо более широкое распространение и охватывал всех менеджеров организации. На сегодня, считает наш эксперт, есть множество примеров крупных государственных и не-

Наши эксперты



ВЛАДИМИР АЛЕЕВ, заместитель директора департамента, ЭЛАР



ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ, президент, «ДоксВижн»



ВАСИЛИЙ АНФИНОГЕНТОВ, директор отдела автоматизации деловых процессов, «ФОРС»



ВЛАДИМИР БАЛАСАНИЯН, председатель совета директоров, ЭОС



ВИКТОР ВАЙНШТЕЙН, генеральный директор, «Логика бизнеса» (ГК «АйТи»)



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



АЛЬБИНА КОЖЕВНИКОВА, руководитель отдела маркетинга, ELMA



ЯРОСЛАВ ПЕТУНИН, генеральный директор, «ПостБС»



АЛЕКСЕЙ САБАНОВ, заместитель генерального директора, «Аладдин Р.Д.»



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

государственных организаций, для которых документооборот является некоей кровеносной системой. В них посредством электронного документооборота обеспечивается полный цикл

ПОРЯДОК ОСВОБОЖДАЕТ МЫСЛЬ
- Рене Декарт

ELMA 3.5
Управление процессами и эффективностью

управленческой деятельности, которого либо вообще не было в классических бюрократических СЭД, либо он был представлен в гораздо меньшей степени.

Очередным этапом развития рынка СЭД, по мнению Виктора Вайнштейна, является полный переход на безбумажную форму документов, причем даже там, где ранее превалировала бумажная документация (проектно-сметная, финансовая, конструкторская и пр.). В этих случаях необходима автоматизация специфических процессов в соответствии с внутренними регламентами и внешними правилами обращения к такого рода документам.

Главный итог пройденного пути — конец «бумажной» эпохи, причем во всех сферах общественной жизни, включая такие консервативные области, как государственное регулирование и юридически значимый документооборот, уверен Василий Анфиногентов. При этом он выделяет три основных этапа развития систем документооборота в России: «На первом создавались простые учетные системы, причем силами энтузиастов, а не профессионалов, когда стояла одна задача — хоть как-то автоматизировать действующие процессы. В результате появились системы, отражающие чье-то субъективное видение того, как надо автоматизировать документооборот. Это был этап «лоскутной» автоматизации, охватывающей только часть организации. На втором этапе началось внедрение систем, которые уже можно назвать промышленными, соответствующими неким стандартам и нормативным документам. Одновременно пришло понимание, что СЭД должна быть именно системой документооборота, поддерживать процесс работы с документом в целом, а не заниматься только его учетом. Третий этап (который продолжается и сейчас) ознаменовался пониманием того, что потреб-

ности у всех разные и при разработке требуется индивидуальный подход к заказчику, позволяющий сохранить и усилить его конкурентные преимущества. СЭД теперь обеспечивает не просто работу с документами, она встраивается, а иногда и определяет развитие всей системы автоматизации, становясь в значительной мере индивидуально настраиваемым BPM-инструментом».

Трудный переход к безбумажному документообороту

Последние лет десять развитие российского СЭД-рынка прошло под знаком перехода от бумажного документооборота к безбумажному. Конечно, определенный прогресс в этом направлении есть, но все же складывается впечатление, что он не столь значителен, как хотелось бы.

По оценкам Алексея Сабанова, объемы информации в электронном виде и «в бумаге» в нашей стране сравниваются никак не ранее чем через три-пять лет. При этом развитие электронного документооборота в стране во многом зависит от активности государства. Причин пробуксовки достаточно много, считает г-н Сабанов. Главная из них — отсутствие адекватной нормативной базы, которая позволила бы двигаться вперед. «Во-первых, катастрофически не хватает нормативной базы регулирования электронного документооборота. Нет узаконенных понятий электронного документа, электронной сделки и т. д., — отметил эксперт. — Во-вторых, не решен комплекс задач архивного хранения электронных документов и, что особенно важно, электронных документов, обладающих юридической силой. В-третьих, не решены задачи нормативного обеспечения гарантированной идентификации и аутентификации сторон при удаленном электронном взаимодействии. В-четвертых, до сих пор нет нор-

мативного понятия копии электронного документа. Также не решены задачи унифицированных форматов электронных документов при обмене, хранении и обработке... Словом, в части регулирования электронного документооборота мы еще в начале пути».

На необходимость развития и совершенствования нормативной базы для устранения барьеров на пути к безбумажному документообороту указывают все опрошенные нами эксперты, хотя в их оценках, как и следовало ожидать, есть некоторые различия. Так, Владимир Алеев считает, что действующая сейчас программа «Информационное общество» содержит ряд законов и постановлений, внесших концептуальные изменения в большинство критичных законодательных актов, тормозящих переход на полностью безбумажный документооборот. Очень важно, что была обозначена цель «безбумажного» исполнения ведомств своих текущих функций, а гражданам и организациям дано право получать и передавать документы в электронном виде. Основную проблему сегодня эксперт видит в разрыве между теми процессами, где разумно и разрешено использовать электронные документы, сведения, запросы, и устаревшими процедурами, предусматривающими традиционный бумажный подход. Топтание на месте, считает Владимир Алеев, сегодня обусловлено отсутствием регламентированных подходов к созданию, обработке, хранению документов вообще, без привязки к их «агрегатному» состоянию. Следствием этого пробела, например, является невозможность трансформации документа из «бумаги» в «цифру» и обратно с сохранением юридической значимости. При этом Ярослав Петунин заявил, что юридически значимой сегодня является все же физическая подпись под бумажным документом, а не цифровая.

Устоявшуюся на уровне государства, бизнеса и граждан практику, согласно которой доверие к бумажным документам выше, чем к электронным копиям, отметил и Дмитрий Шушкин. Большую роль, по его мнению, также играют привычки сотрудников использовать записи на бумаге и сложности в унификации организационных процессов, связанных с электронным документооборотом.

На то, что многие трудности проявляются на стороне самих заказчиков, обратила внимание Альбина Кожевникова. К примеру, нередко руководители компаний не имеют полного представления о преимуществах СЭД (на это обстоятельство указал и Ярослав Петунин), организации относятся недостаточно внимательно к подготовительной части проекта внедрения и т. д. Отсутствие регламентов и неформализованные бизнес-процессы компаний также тормозят переход на СЭД. Имеет место и слабая заинтересованность сотрудников в нововведениях. Чтобы преодолеть эти проблемы, считает г-жа Колесникова, нужны скоординированные совместные усилия многих специалистов, в том числе делопроизводителей, ИТ-специалистов и юристов. Также очень важно, чтобы простота системы была, что называется, налицо. Сложные интерфейсы не только отталкивают пользователей, но и приводят к трудностям в процессе внедрения системы.

Несколько в ином ключе текущую ситуацию видит Владимир Андреев. Он обратил внимание на такой важный момент: до недавнего времени разговоры об отказе от бумаги шли в основном применительно к внутреннему документообороту. Причем, несмотря на имеющиеся для этого возможности, реально реализовали безбумажный внутренний документооборот далеко не все заказчики. Связано это

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►



ЛОГИКА ЭСМ

ЛИНЕЙКА ЭСМ-ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМ КОНТЕНТОМ



Электронный документооборот на платформах IBM Notes/Domino, Alfresco и JBoss



Централизация финансовой документации на платформах АБВУУ FlexiCapture и IBM FileNet



Открытая к интеграции и расширению сервисная ЭСМ-платформа на СПО Alfresco



Документооборот в органах госвласти на СПО-платформе JBoss



Централизация технической документации на платформах АБВУУ FlexiCapture и IBM FileNet (в разработке)



Защищенный документооборот (электронная подпись)



Управление договорной деятельностью на платформе Alfresco



Организация электронных архивов документов на платформе IBM FileNet



Универсальный мобильный клиент iPad для любых СЭД

Подробная информация на ecm.blogic20.ru

Управление контентом в интересах бизнеса

ВАДИМ ИПАТОВ

Чтобы сфокусироваться на бизнес-ценностях, необходимо провести подробный анализ деловых процессов, в которых возникает корпоративный контент, выявить функциональные роли и очертить круг пользователей, создающих и потребляющих контент. Понимание текущего состояния, географии делового контента, его места в основной деятельности организации позволяет сформулировать сбалансированные требования к будущей системе как со стороны бизнес-пользователей, так и со стороны ИТ-специалистов.

От пользователей — к инфраструктуре

Нужно исходить из того, что каждый пользователь имеет одну или более ролей/категорий и является участником одной или нескольких рабочих групп. Каждый пользователь должен быть вовлечен в процесс формирования требований к будущей системе, а также участвовать в тестировании потенциальных возможностей ИТ-решения.

По завершении формирования общих требований к системе можно приступить к компонентам ИТ-инфраструктуры, технологическим составляющим. К ним относятся рабочие места (десктопы, ноутбуки, планшеты и смартфоны), сетевые компоненты, серверы, ЦОД и облачная инфраструктура SaaS. Собственно необходимое ИТ-окружение вытекает из общих требований и ИТ-предпочтений организации.

Конфигурация системы

В ходе детального анализа, определения бизнес- и системных требований формируется конфигурация системы. Система электронного документооборота CompaMedia предлагает ряд преднастроенных конфигураций, являющихся прототипами будущей системы.

Конфигурация для небольших проектных или сервисных компаний и проектных групп организаций. Для таких коллективов характерен проектный стиль управления, развитые

горизонтальные коммуникации с элементами социального взаимодействия.

Функциональность представлена минимально необходимым набором общих сервисов документооборота, общим хранилищем документов, преднастроенными шаблонами кейсов (на основе технологий адаптивного кейс-менеджмента) для основных процессов. В качестве платформы на базе ОС Windows или Linux используется произвольная РСУБД (в том числе РСУБД с открытым кодом), Java сервер (в CompaMedia используется Apache Tomcat). Конфигурация может быть реализована в модели публичного облака.

Конфигурация классического документооборота для канцелярий, управлений делами, ОГВ, небольших организаций госсектора. Здесь преобладает директивный стиль управления и вертикальные коммуникации.

Прикладное окружение включает широкий набор общих сервисов, включая Центр отчетов, Контроль заданий, Формирование дел и пр. Основные прикладные модули — Делопроизводство, Поручения, Обращения граждан. Система строится на платформе на основе Windows-сервера, произвольной РСУБД или СУБД IBM Domino. В числе возможных рабочих мест — IBM Notes или браузерный клиент, планшеты iPad и устройства на платформе Android.

Конфигурация для крупного и среднего бизнеса, ОГВ, организаций госсектора ориентирована на директивный и смешанный стили управления. Коммуникации преимущественно вертикальные с возможностями коллективной работы с документами, формального и неформального согласования.

Основные задачи внедрения данной конфигурации:

- документационное обеспечение деятельности организации;
- ускорение информационного взаимодействия и доставки информации;
- документирование решений и контроль исполнения;

- повышение прозрачности процессов;
- возможности индивидуального и коллективного планирования деловых задач;
- повышение доступности документов в любое время из любого места;
- ориентированность на деловые потребности.

Прикладное окружение содержит полный набор общих сервисов документооборота, включая справочники и классификаторы, инструменты администрирования и формирования дел, контроль исполнения, обсуждение, Центр отчетов, Корпоративный тренинг, сервисы интеграции и

Сегодня многие эксперты говорят о смещении фокуса систем электронного документооборота и управления контентом с задач экономии и соответствия регуляторным требованиям на достижение бизнес-результатов.

защиты информации. В конфигурации применяются также сервисы адаптивного кейс-менеджмента, Workflow и HelpDesk, широко используются прикладные модули — Делопроизводство, Поручения, ОГ, НРД, Договоры, Заседания. На основе АСМ и прикладных модулей возможно создание специализированных бизнес-решений. Возможны два варианта конфигурации: на основе IBM Domino или на основе РСУБД — выбор определяется предпочтениями заказчика.

Для территориально распределенных организаций и холдингов, субъектов федерации применяется конфигурация, ориентированная на

территориально распределенное и межведомственное взаимодействие, межорганизационные процессы.

Цели внедрения конфигурации:

- поддержка полного контура управления: от принятия решений корпоративного уровня и контроля их исполнения до задач управления локального уровня;
- поддержка работы корпоративных коллегиальных органов управления (собрания акционеров, советы директоров, наблюдательные советы, заседания правительства и т. п.);
- поддержка сквозных межведомственных процессов и межведомственного взаимодействия;
- обеспечение надежного взаимодействия в условиях плохих каналов связи.

Распределенная архитектура надежно реализуется на платформе IBM Domino, что подтверждается большим практическим опытом подобных масштабных внедрений. Прикладное окружение представляет собой набор разнообразных деловых решений (часто заказного характера) для разнообразных классов задач.

Импортонезависимая доверенная конфигурация предназначена для предприятий ОПК, органов государственной власти, госкорпораций, организаций госсектора и организаций с государственным участием. Главная цель подобных проектов — организация электронного документооборота с широкой функциональностью и с использованием импортонезависимого ПО.

От макетного офиса — к масштабному внедрению

Следующий шаг после выбора конфигурации — создание макетного офиса и реализация на его основе пилотного проекта. Макетный офис объединяет пользователей, тренеров, управляющих документами, администраторов для создания и испытания нового рабочего окружения, процедур и подходов к работе. По результатам успешного пилотного проекта документация и тренинги совершенствуются с учетом полученного фокусной группой опыта. Только после такого всестороннего тестирования возможно полномасштабное внедрение системы.

Российский...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

в основном с косностью и нежеланием рисковать, хотя формальных ограничений не было. А вот о реализации кросс-организационного безбумажного документооборота раньше не было даже разговоров, в том числе и потому, что для этого практически не было никаких возможностей. В последние же два-три года ситуация начала меняться, в основном в связи с проводимой руководством страны политикой оптимизации процессов государственного управления, в которых львиную долю занимают процессы документооборота. В дополнение к этому постепенно формируются необходимые нормативы и стандарты реализации документооборота между бизнес-структурами. В первую очередь это коснулось счетов-фактур, и тут дела обстоят неплохо. Также появились правила и разъяснения по работе со счетами, накладными и договорными документами, но здесь все еще в процессе. “Только в последний год у нас появились реальные проекты по безбумажному кросс-организационному документообороту, — констатировал Владимир Андреев. — В общем, движение ощущается и, более того, ускоренное движение”.

Вадим Ипатов также считает, что сегодня проблема построения безбумажного документооборота наиболее остро проявляется в области межорганизационного или межведомственного взаимодействия: “Сложность в том, что в этой сфере до сих пор нет четкой нормативной базы, которая помогла бы сформировать единую доверенную среду для всех участников электронного документооборота. С другой стороны, межорганизационное взаимодействие — лишь небольшая часть

всего объема документоориентированных процессов. На уровне внутреннего документооборота, охватывающего оперативную деятельность и управленческие процессы организации, задача перехода к электронному взаимодействию давно решена”. Вместе с тем он подчеркнул, что электронный документооборот не является самоцелью — интерес представляют безбумажные процессы, в том числе и межорганизационные. Здесь нужен поиск компромисса между электронными взаимодействиями и оперативным управлением контентом, с одной стороны, и обеспечением целостности данных в течение длительного времени — с другой.

В целом оптимистично смотрит на ситуацию с переходом на безбумажный документооборот Василий Анфиногенов: “Там, где внедрены системы на базе процессного подхода, где идет массовая оцифровка документов и система документооборота охватывает значительную часть организации, люди с удовольствием с ней работают, поскольку это действительно удобнее, проще и позволяет быстрее выполнять свои обязанности. Причем в противовес распространенному заблуждению принятие человеком электронного документооборота мало зависит от его возраста и опыта работы с компьютером”. Конечно, бумажные документы продолжают существовать, и единственная причина ощущения, что от них никуда не денешься, — существующая нормативная база (особенно в части взаимодействия гражданина и государства), которая практически не учитывает возможности использования электронных документов. Сейчас начинают приниматься кое-какие меры для законодательного регулирования юридически значимого электронного документооборота, но сделанного пока недостаточно, чтобы можно было полностью отказаться от бумаги.

Как бы то ни было, сегодня большинство компаний признают важность и актуальность перехода к электронному документообороту, констатировал Дмитрий Шущин. Причем компании в гораздо большей степени склонны внедрять единую ЕСМ-систему и сразу на уровне всей организации, чем решать локальные задачи с помощью частных решений. Большая часть заказчиков уже начала переход к безбумажному документообороту.

Ключевые проблемы развития рынка и способы их решения

Владимир Баласанян уверен, что уже давно самой актуальной проблемой рынка является переход к массовой работе с электронными документами-подлинниками. И это касается не только организационно-распорядительных документов или, скажем, документов, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью: “У нас много говорят, например, об оказании государственных услуг в электронном виде, но до сих пор сами услуги оформляются в бумажном виде: паспорта, сертификаты, лицензии. Дело даже не столько в отсутствии каких-то конкретных нормативов, регулирующих представление и хранение таких документов, и обеспечивающей инфраструктуры, сколько в том, что нет органа власти, обладающего полномочиями и компетенциями, необходимыми для решения такого рода проблем”.

Владимир Андреев отметил и другие имеющиеся проблемы. В частности, негативным фактором, по его мнению, является отсутствие общепризнанной терминологии и сегментации различных классов продуктов. Заказчикам достаточно сложно ориентироваться в разнообразии имеющихся на рынке предложений. Отечественная СЭД-отрасль, несмотря на неоднократные попытки, так

и не сформировала институтов, которые бы взяли на себя функции систематизации и стандартизации. Проблемой является также дефицит кадров, хорошо ориентирующихся в проблематике СЭД/ЕСМ, а система высшего образования пока не сформировала соответствующих форматов подготовки специалистов данного профиля.

На нехватку квалифицированного персонала для исполнения проектов, которые инициируются в достаточном количестве, указал и Виктор Вайнштейн. А Ярослав Петунин особо отметил недостаток такого класса специалистов, как консультанты, которые должны сочетать отличное знание функционала системы и умение общаться с заказчиком.

Существенный толчок развитию рынка может дать долгожданная нормативная база о юридической силе электронного документа, уверен Алексей Сабанов. Но при этом, по его мнению, адекватная нормативная база в наших российских условиях появится не скоро.

Многие трудности, по мнению Альбины Кожевниковой, лежат в технологической плоскости самих СЭД-средств. Например, не у всех производителей есть специальные удобные приложения для мобильных устройств, чтобы работу можно было продолжать в пути и даже в отсутствие Интернета. Не хватает специализированных средств коммуникации по документам (согласование, подписание). Не всегда реализована электронно-цифровая подпись. В целом еще очень мало комплексных решений, а интеграция с внешними системами связана с большими затратами сил и времени.

Ряд проблем внутри самих организаций выделил Вадим Ипатов. Документирование как в СЭД, так и в ЕСМ — процесс, параллельный по отношению к основной

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶

От безбумажной зоны к организации без бумаги

ВЛАДИМИР АЛЕЕВ

Российское законодательство сегодня, как никогда прежде, соответствует прогрессивным настроениям в деле перехода организаций на работу с помощью современных цифровых технологий и инструментов. Электронный и бумажный документы уравниваются в правах, электронная (ЭП) и собственноручная подписи одинаково легитимны, а значит, у предприятий и ведомств появилась возможность снижать затраты и оптимизировать документационные процессы, оперируя электронными документами и цифровой информацией. Однако учитывая присутствие различных агрегатных состояний документов — бумажных, электронных, электронных копий, сведений и данных, — организации вынуждены применять гибридную схему документоуправления.

В этих условиях естественным является желание государственных и частных структур полностью освободиться от бумажных документов в рабочих и административных процессах при внешнем взаимодействии, а также от бумажного архива, затраты на содержание которого только в течение одного года сопоставимы с внедрением и длительной поддержкой архива электронного. Речь идет прежде всего о ведомствах, чья работа связана с лицензированием, разрешительной деятельностью, контролем исполнения законодательства, а также о коммерческих структурах, которые взаимодействуют с большим количеством физических и юридических лиц, — операторах сотовой связи, управляющих компаниях.

Делая в этом направлении первый шаг, компании уже сегодня научились обходиться без оригиналов бумажных документов при оптимизации критичных бизнес-процедур — например, при осуществлении централизованного подхода в управлении

бухгалтерией. Так, в “Объединенной металлургической компании” (ОМК) создан Объединенный центр обслуживания (“ОМК-Аудит”), куда после оцифровки передаются на обработку первичные бухгалтерские документы. Для автоматизации бизнес-процессов их обработки и хранения была внедрена система электронного архива документации (СЭАД) на базе ЕСМ-системы

В силу действующих законов отказаться от использования бумажных документов сегодня невозможно. Но организации могут решить более существенную задачу: они в состоянии избавиться от издержек, вызванных обработкой, использованием и хранением бумажных документов.

“Саперион”. Аналогичные проекты по управлению хранением и обработкой “первички” были реализованы в других промышленных холдингах, в том числе в ТНК-ВР, ОАО “СУЭК”, в группе “НЛМК”.

Казалось бы, перевод текущих и архивных документов в электронный вид является решением проблемы гибридной схемы документооборота. Но заменить критичные документы их электронными копиями и полностью исключить бумагу из оборота и хранения в архивах организации сегодня нельзя. Нормативно не урегулированы вопросы, связанные с передачей и форматами архивного хранения

электронных документов, существуют сложности с обеспечением юридической значимости копий документов, даже снабженных ЭП.

Насколько эти препятствия являются непреодолимыми и существуют ли средства, с помощью которых можно исключить бумажные документы из работы подразделений и отделов, процедур взаимодействия между ними, а также взаимодействия с другими организациями?

Обследование ведомств и юридических лиц помогло сформировать универсальный адаптивный подход к управлению гетерогенной документной средой, учитывающий общие тенденции совершенствования профильного законодательства. Защита инвестиций при построении инфраструктуры “Организации без бумаги” обеспечивается успешной и эффективной стратегией как в переходный период (гибридная схема), так и на перспективу (электронные документы, сведения и данные).

Основной принцип стратегии “Организация без бумаги” заключается в создании масштабируемой вплоть до масштаба всего предприятия “безбумажной зоны”. Для входящих бумажных документов создается заслон в виде участков оцифровки: любой внешний бумажный документ обрабатывается и отправляется в архив, при этом все электронные документы и электронные образы хранятся в специализированном хранилище, являющемся частью ИТ-инфраструктуры.

Функционал, реализуемый в рамках такой стратегии, очень широк. Во-первых, автоматизированная первичная обработка документов: извлечение (формирование) и экспорт реквизитов (метаданных) документа, создание электронного образа документа в необходимом формате, подтверждение аутентичности образов ЭП, сохранение и контроль признаков связи

электронной копии и бумажного документа. Во-вторых — автоматизация архивного дела: обеспечивается ведение дел, реестров и управление электронными и бумажными документами, подлежащими хранению в привязке к профильным реестрам, контролируемым объектам, субъектам и т. д. В-третьих — электронный архив, который отвечает за хранение электронных образов документов и электронных документов организации и предоставление (через метаданные или полнотекстовый поиск) доступа к ним. В-четвертых — модернизация архивохранилища: работать будет удобнее, если внедрить современные технологии идентификации документов и предоставлять документы по запросу на основе метаданных.

При таком подходе постепенно будет расти доля электронных документов и уменьшаться количество электронных копий. Если организация обеспечит поступление формализованных документов, то специалистам для работы будет достаточно только реквизитов. Еще одним немаловажным свойством подхода является возможность создания, накопления и использования широкого спектра реквизитов (метаданных), выходящего за рамки идентификации документов. Информация о событиях, принятые решения, суммы договоров, заключения экспертов, будучи преобразованными в метаданные, откроют новые возможности для работы организации. Дело в том, что минимальное количество реквизитов обеспечивает потребности традиционного документооборота с помощью информационных систем. Но если дать реквизитам (или метаданным) возможность “играть первую скрипку”, планомерно расширяя их присутствие за счет значимых информационных полей, можно последовательно отказаться от использования визуализированных бумажных документов и даже их электронных копий в оперативной работе, оперируя записями в базах данных и принимая решения на их основе.

Поставщик минеральной воды автоматизировал документооборот

ОЛЬГА ЗВОНАРЕВА

Казалось бы, организация внутреннего электронного документооборота при сегодняшнем многообразии СЭД не должна вызывать особых затруднений. Тем не менее вопрос автоматизации данного участка работы с документами

ПРОЕКТЫ не теряет своей актуальности, потому что ставит предприятие перед непростыми вопросами выбора оптимальной системы, ее внедрения, преодоления сопротивления персонала, минимизации затрат и т. д. О том, как эти вопросы решались в ЗАО “Управляющая компания «Висма»”, одном из ведущих поставщиков бутылированных вод на российском рынке, рассказала директор по персоналу этого предприятия Дарья Шмакова.

Необходимость внедрения СЭД в УК “Висма” была связана с накопившимися проблемами бумажного документооборота: длительным согласованием документов, неконтролируемостью исполнения задач, незнанием специалистами существующих в компании регламентов, нарушениями сроков оплаты финансовых заявок и т. п.

“Весь внутренний документооборот велся на бумаге, и основной проблемой было договориться и согласовать. Из-за задержек с оплатой счетов и предоставлением прав доступа к ИТ-ресурсам компании нередко шли долгие разбирательства”, — отметила г-жа Шмакова.

По её словам, при выборе СЭД остановились на системе “1С:Документооборот”, потому что на предприятии уже использовались решения этого разработчика: “У нас есть специалисты, имеющие опыт работы с продуктами “1С”. Данное обстоятельство сводит

к минимуму и риск интеграции СЭД с действующими информационными системами. К тому же не пришлось тратить на лицензию”.

Внедрение было реализовано в основном силами специалистов “Висмы”, рассказала она.

Первый этап внедрения системы предусматривал автоматизацию договоров и финансовых заявок на расход денежных средств, предоставление доступа к ИТ-ресурсам, подключение оборудования, организацию рабочих мест новых сотрудников, согласование бонусных ведомостей.

Были утверждены основные типы договоров компании, проработаны маршруты и сроки их согласования, после чего началась опытно-промышленная эксплуатация. Все сотрудники в обязательном порядке должны были согласовывать договоры через систему, хотя в течение одной недели пришлось выполнять двойную работу — вести договора и заявки вручную и в системе документооборота.

На втором этапе в систему были перенесены регламентационные документы и настроены категории сотрудников, которые должны быть ознакомлены с ними в соответствии со своими должностными обязанностями. “Кроме того, система определяет по фамилии сотрудника, к какой категории он относится и соответственно какие документы на него распространяются, с какими из них и когда он был ознакомлен. Если ввести название документа, то можно видеть, кто должен был быть ознакомлен с регламентами

и кто ознакомлен фактически”, — пояснила г-жа Шмакова.

Работа в системе предусматривает введение логина и пароля, которые, по сути, равносильны простой подписи пользователя, согласовавшего документ. Порядок использования ЭП и ответственность пользователя утверждены внутренним распорядительным документом.

Внедряя СЭД, компании нередко сталкиваются с неприятием персонала новых принципов организации их работы. И данный случай не был исключением. “По окончании опытно-

промышленной эксплуатации столкнулись с сопротивлением коллег. Мало того, что люди не хотели каких-либо изменений, оказалось, что для подписания нужного документа им проще было обежать все кабинеты, собирая подписи, чем зайти в систему, выбрать тип документа и отправить по определённому маршруту согласования. Но спустя две-три недели персонал понемногу освоился, процесс наладился”, — рассказала г-жа Шмакова.

Для этого, по её словам, несмотря на разработанные инструкции и проведение общего обучения, основной функционал системы обрабатывали с каждым пользователем в индивидуальном порядке. Проблема несоблюдения сроков исполнения документов ввиду командировок, когда нет доступа к СЭД, также была решена. Система предусматривает перенесение срока исполнения задачи. Инициаторы ее сотрудник задит информацию о продлении срока и при необходимости

переадресует задачу другому специалисту.

Убедившись, что внедренная система позволяет эффективно исполнять и контролировать бизнес-процессы, руководство предприятия стало практиковать решение иных нестандартных задач посредством системы, понимая, что с её помощью их можно решить быстро и в срок.

При этом г-жа Шмакова прокомментировала: “Как в любом проекте, ничего бы мы не преодолели, если бы не поддержка генерального директора, который понимал, что внедрение СЭД — дело нужное. Более того, он не только поддерживал, но и подавал личный пример. Если первое лицо исполняет все требования — остальные на него равняются. Благодаря этому проект и был реализован”.

А во избежание халявного отношения к делу было издано распоряжение о штрафных санкциях за несоблюдение сроков, невыполнение задач, неисполнение регламентов и согласование документов в обход системы документооборота.

В настоящее время не только управляющая компания, но и пять торговых домов перешли на систему электронного документооборота. Подключены к ней и офисы других городов.

“В дальнейшем через систему решили настроить претензионную работу. Раньше сложности с рассмотрением претензий от клиентов возникали потому, что не удавалось рассмотреть их в срок. Оформленная на бумаге, претензия долго пересылалась почтой. Бывало, что завод не получал вовремя какие-то документы. Реализация этой задачи уже продумана, и маршрут прохождения документов согласован. Планируем внедрить и мобильный доступ в систему”, — резюмировала г-жа Шмакова. ■



Дарья Шмакова

“Будущее СЭД — в выходе за рамки традиционного функционала”

Компания “Электронные офисные системы” (ЭОС), ведущий игрок российского рынка СЭД, в 2014 г. отмечает свое 20-летие. Бессленный генеральный директор и председатель совета директоров ЭОС Владимир Баласанян рассказал о первых шагах компании, развитии ее продуктов, актуальных тенденциях отечественного рынка ЕСМ/СЭД и своем видении роли ЭОС на нем.

С чего начиналась компания ЭОС, с каких идей, целей, первых шагов?

Изначально, в 1994 г., нами двигала не финансовая цель, а желание создать компанию, в которой всем сотрудникам будет комфортно работать. Хотелось заниматься действительно важным для общества делом. За время моей работы в Администрации Президента России, Госплана, при ЦК КПСС вокруг меня сформировалась отличная команда. Эти люди — поначалу их было 12 человек — и составили костяк ЭОС.

Рынок прикладных решений к середине 1990-х в России еще не сложился, но мы предчувствовали его открытие. Как показало дальнейшее развитие ИТ-отрасли, ЭОС была создана как раз в нужное время — в самом начале появления промышленных технологий. Можно сказать, мы предугадали рождение отрасли, встали у ее истоков и во многом сформировали ее.

Начинали мы как подразделение одного из крупнейших игроков на ИТ-рынке 1990-х — компании “Стиплер”. В ее составе ЭОС занималась приложениями. Проектом, позволившем нам войти в состав “Стиплера” в сентябре 1994 г., стала разработка Концепции информатизации Государственной Думы.

Расскажите о первых значимых проектах ЭОС.

Поначалу пришлось столкнуться с недоверием заказчиков к частным ИТ-компаниям, какой мы являлись. Но репутация специалистов ЭОС, их богатый опыт общения с клиентами разных уровней быстро принесли положительные результаты. В число наших заказчиков вошли органы власти, а затем — коммерческие компании, банки.

Первый знаковый проект — автоматизация прокуратуры Республики Татарстан, инициированная президентом Татарстана. Второй важный для ЭОС докризисный проект проходил в Центробанке, первым в России запустившем систему документооборота всей организации.

После кризиса 1998 г., ставшего для всех временем испытаний на прочность, развитие рынка продолжилось. ЭОС начала проекты в Госдуме, Совете Федерации, “Газпроме”, Министерстве природных ресурсов, правительстве Московской области. Позже в числе наших заказчиков появилась “Татнефть”, работы для которой были сперва локальными, а потом охватили все структуры. В Башкортостане большой проект шел в администрации президента республики.

Сотрудничество с “Росархивом” побудило ЭОС разработать ПО, автоматизирующее одну из важнейших функций архивов всех



Владимир Баласанян

уровней — архивный фонд. В дальнейшем эти разработки легли в основу одноименного продукта ЭОС.

По вашей оценке, какое место занимает сейчас ЭОС на рынке ЕСМ/СЭД?

Мы занимаем лидирующее место на рынке России, Белоруссии и Украины. Полагаю, что здесь мы — самый известный из российских разработчиков, к тому же хорошо заметный на фоне западных игроков. Партнеры и конкуренты по-разному оценивают нашу роль, но почти все относят ЭОС к группе лидеров.

Более того, практически ни у кого не вызывает сомнений тот факт, что компания ЭОС — отраслеобразующая. Во многом именно она несет ответственность за то, как развивался и каким стал российский рынок СЭД. Мы первыми среди конкурентов реализовали многие термины и механизмы. И мы единственные, кто занимается предметной частью, уделяет столь большое внимание разработке нормативных документов. ЭОС входит в Комитет по стандартизации и является в части ЕСМ/СЭД признанным экспертом.

Наверное, основная причина нашего стабильного успеха заключается в том, что ЭОС играет только на тех рынках, где есть спрос. Закладываемые в основу продуктов технологии мы выбираем по простому принципу: Windows — самая массовая технология, Oracle — самая популярная в части СУБД.

Перейдем к решениям ЭОС. Начнем с самого известного из них — СЭД “ДЕЛО”. СЭД “ДЕЛО” была выпущена в 1996 г. и стала первой на нашем рынке тиражируемой системой автоматизации делопроизводства. Сегодня она по-прежнему пользуется спросом и остается флагманским продуктом ЭОС.

Я считаю “ДЕЛО” лучшим на данный момент решением для автоматизации классической технологии делопроизводства, учитывающей все современные требования.

СЭД “ДЕЛО” затрагивает все бизнес-процессы, связанные с документооборотом, принятым в российских организациях: от учета поступающих документов до передачи их в архив.

Какие еще разработки ЭОС наиболее востребованы сейчас?

Это, прежде всего, решение EOS for SharePoint. Наши клиенты, владеющие SharePoint, получают корпоративный портал, систему работы с договорами, контроль заявок и многие другие функции согласно заказу. Созданный нами продукт заказчик может сам дорабатывать. Число клиентов EOS for SharePoint растет, и сейчас мы вкладываем в этот продукт максимальные инвестиции. В отличие от СЭД “ДЕЛО” основной покупатель EOS for SharePoint — отечественный бизнес. Ему нужны не изощренные документационные процедуры, как для органов власти, а элементы соцсетей, корпоративный портал, т. е. все то, что есть в SharePoint. EOS for SharePoint используют и многие зарубежные компании, например Termex — крупнейший в Европе производитель термооборудования.

Наша платформа eDocLib позволяет и нам, и партнерам вести разработки на ее базе. eDocLib уже около пяти лет, но все заложенные в нее идеи, на мой взгляд, актуальны. Бренд eDocLib, кстати, очень популярен в Интернете.

В числе решений ЭОС для архивов — прежде всего “Архивное дело”. Оно позволяет работать со смешанными — электронными и бумажными — архивами.

Кроме перечисленных продуктов в линейку ЭОС входит система “Карма” (от “Криптографическое АРМ”), обеспечивающая использование криптографических средств при разработке приложений. А также передовое концептуальное решение EDSIGN.

Развитие системы “Кадры” мы приостановили, пожертвовали этим коробочным решением в пользу развития инновационных технологий в рамках СЭД “ДЕЛО”. Но у всех, кто приобрел “Кадры”, система работает, гарантийные обязательства с нашей стороны выполняются. Из крупных заказчиков системы “Кадры” — ГАС “Выборы” и ГАС “Правосудие”. Все судьи РФ находятся в единой кадровой системе, которую мы поддерживаем как заказную.

Какие доработки перечисленных продуктов проводит ЭОС?

Не так давно мы внесли в “ДЕЛО” новые, продиктованные временем функции: обеспечение работы межведомственного документооборота, возможность создания на базе “ДЕЛА” большой распределенной системы. Эти направления возникли около трех лет назад и продолжают развиваться. Еще один важный момент заключается в автоматизации предоставления госуслуг. СЭД “ДЕЛО” может работать как приемник обращений, отправлять запросы на порталы исполнителей, выдавать обработанные запросы логично и красиво. Подчеркну, что

портал госуслуг сейчас интегрирован во все наши продукты.

Еще одно актуальное направление — развитие интерфейса наших продуктов: вместе со студией Артемия Лебедева ЭОС работает над дизайном eDocLib, еще с одной дизайнерской студией — над EOS for SharePoint.

Наша минская дочерняя компания начала работу над совершенно новым дизайном СЭД “ДЕЛО”. Вообще, некоторую архаичность интерфейса нашего флагманского продукта мы расцениваем как груз своего успеха. Мы понимаем, что модернизация интерфейса системы, с которой работают тысячи пользователей разной квалификации, вызовет дискомфорт у определенной их части. Но и оставлять интерфейс прежним нельзя, поскольку появляется большое число пользователей новой категории: они работают не с информацией о документе, а с самими текстами.

Последние проекты, которые мы делаем в партнерстве с “Ростелекомом”, в значительной степени потребовали интеграции eDocLib со всем, что доступно для СЭД “ДЕЛО”. В результате рождается eDocLib v. 7.

Мы также активно работаем в направлении мобильных технологий, имеем много мобильных клиентов уровня министров РФ. Теперь идет речь о транспортировке решения вниз: думаю, вскоре мобильными станут специалисты всех уровней. Кстати, мобильные рабочие места СЭД “ДЕЛО” обладают более современным интерфейсом, чем основной продукт.

Во все наши продукты уже встроены механизмы автоматизации бизнес-процессов. В СЭД “ДЕЛО”, например, это микро-сервисный workflow, в EOS for SharePoint и eDocLib тоже используется BPM. Это позволяет заказчику простыми средствами программировать произвольные бизнес-процессы в нашей системе.

Как вы оцениваете перспективы российского рынка СЭД и компании ЭОС?

Темпы роста, которые мы демонстрировали, соответствовали росту рынка. Сейчас, как я уже сказал, настало время расти вширь. Для этого надо найти “локомотив”: возможно, им станут госуслуги, а также расширение функциональности СЭД. Но главный прорыв — на сотни процентов! — будет тогда, когда электронный документооборот полностью заменит бумажный. То есть будущее отечественного рынка СЭД я вижу за оказанием услуг исключительно в электронном виде, за электронными документами в бизнесе.

Встроенные инструменты BPM, предоставление выходящих за рамки СЭД функций — получается, что ЭОС готова к выходу и на смежные рынки?

ЕСМ вообще превращается в корпоративную систему предприятия. Все задачи, выходящие за рамки ERP, вполне могут быть охвачены системой электронного документооборота. Этот рынок созрел, и его пора “брать”.

Российский...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 18

деятельности организации. Для того чтобы обеспечить сохранение документов и другого значимого контента, пользователь вынужден отвлекаться от основной работы и связанных с ней деловых операций. В результате на руководителей организации и бизнес-специалистов ложатся нехарактерные для них задачи документирования. “Именно это видится основной проблемой существующих СЭД/ЕСМ, — считает он. — Необходимо преодолеть разрыв между документами и бизнес-процессами — организовать работу так, чтобы документирование было удобным сервисом, а не помехой основной деятельности. Решение этой

проблемы в применении инструментов адаптивного кейс-менеджмента. Преимущество этой технологии в том, что она объединяет решение бизнес-задачи с информационным окружением — документами, обсуждениями, планированием. В результате документ становится органичной частью бизнес-процесса”.

По мнению Дмитрия Шушкина, позитивной тенденцией является то, что все больше компаний стали уделять внимание повышению эффективности бизнес-процессов и сокращению затрат. Многие заказчики уже пришли к окончательному пониманию того, что слишком много сил тратится на поиск и обработку информации, и эффективный способ решения этой проблемы — внедрение современных решений по управлению информацией и документами. Он отметил также

явный рост спроса на мобильные приложения и выразил уверенность, что это направление будет наиболее актуальным в ближайшие годы на российском рынке СЭД.

Сегодня на рынке есть большое желание “уничтожить бумагу”, и эта потребность, по мнению Владимира Алеева, закономерна, так как внедрение продвинутой СЭД настраивает организацию на определенные подходы к исполнению своих функций, а неослабевающий поток бумаги и бумажный архив замедляют темпы и снижают эффективность. Современные ЕСМ-системы в тандеме с СЭД способны нести в себе 100% информации, накопленной и используемой в организации, однако вопрос юридической значимости электронных копий по-прежнему не решен. Сегодня решение лежит в пло-

ности политической воли руководства конкретной организации. При этом роль разработчика состоит в том, чтобы сформировать полноценную, адаптивную концепцию внедрения безбумажного документооборота, которая бы учитывала современную специфику переходного периода и перспективу применения в условиях полного благоприятствования законодательных норм.

“Наиболее актуальная проблема — недостаточная готовность государства рассматривать электронный документ как альтернативу бумажному, — резюмировал Василий Анфиногентов. — Сейчас они существуют параллельно, и требуется принятие волевого решения, закрепленного соответствующими законодательными актами в рамках существующей нормативной базы”.

“Манго” ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

щих, — сказал Дмитрий Бызов, генеральный директор “Манго Телеком”. — Первая — это существенная оптимизация организационных технологий, вторая — это упреждающее развитие технической инфраструктуры”.

Он отметил, что в регионах компания постоянно сталкивается с недостатком канальных ресурсов и емкостей дата-центров, низкой надежностью инфокоммуникационной среды. “Наши реалии — нужно резервировать каналы и ЦОДы, — жалуется г-н Бызов. — Каждый день ждешь каких-либо сюрпризов: или экскаватор зацепит кабель, или на трассе развернулась стройка, или пожар, или потоп. Все это влечет дополнительные расходы”.

По его словам, “Манго Телеком” вынужден пока создавать свои технические узлы в провинции. В итоге был реализован пространственно распределенный аппаратно-программный комплекс, объединяющий техническую инфраструктуру “Манго Телеком” и сервисы “Манго-Офис”.

В 2013 г. компания также выполнила множество инфраструктурных проектов. Среди них — создание и масштабирование SIP-кластера (в декабре 2013-го было обработано свыше 17 млн. минут SIP-трафика, мощность кластера уже тогда

перекрывала потребности компании в 2014 г.); превращение центрального технического узла в базирующийся на трех пространственно-разнесенных ЦОДах распределенный комплекс с полным взаимным резервированием всех ключевых подсистем; резервирование каналов связи как между элементами центрального технического узла, так и между ним и региональными узлами.

В компании рассчитывают, что и организационные технологии, и технический комплекс, отработанные в столицах и регионах РФ, станут шаблонами, по которым во втором полугодии 2014 г. будут созданы зарубежный технический узел и офис, поддерживающие предоставление услуг в Европе.

Первой европейской страной, в которую рассчитывает выйти со своими услугами “Манго Телеком”, будет Германия. Вскоре там будет зарегистрировано соответствующее юридическое лицо, начнут решаться вопросы лицензирования, выбора дата-центра, доработки продуктов под зарубежный рынок. Получение лицензии в Германии открывает возможности для ведения бизнеса в большинстве стран ЕС.

“Германия — это большой рынок, там много предприятий среднего и малого бизнеса, — отмечает Дмитрий Бызов. — В немецком менталитете — хорошее отношение к новому, но несколько настороженное отношение к зарубежному ново-

му. И все же лучше идти из Германии в Чехию, чем наоборот”. В числе других привлекательных для бизнеса стран он назвал Чехию, Польшу, Испанию и Италию.

“У Intel много предприятий за рубежом, которые занимаются SaaS, и мы пользуемся их рекомендациями”, — продолжил г-н Бызов, напомнив, что Intel Capital инвестировал 10 млн. долл. в “Манго Телеком” в конце 2013 г. Эти средства компания направляет на подготовку к выходу на европейский рынок облачных бизнес-приложений.

Что касается итогов прошедшего года, то в 2013-м оборот “Манго Телеком” превысил 930 млн. руб., при этом выручка составила 739,7 млн. руб., что на 50 и 46% выше аналогичных показателей 2012 г. (более 620 млн. руб. и 506,5 млн. руб. соответственно). На 2014 г. запланирован рост оборота на 46%.

В прошедшем году 60% выручки пришлось на услуги связи (в 2012 г. — 64%), и на 18% выросли платежи за SaaS-услуги линейки “Манго-Офис” (как включенные в абонентскую плату, так и предоставляемые в качестве дополнительных сервисов), достигнув 35% в суммарной выручке компании. Доля оборудования сохранилась на уровне 5%.

В 2013 г. штат инженеров и разработчиков “Манго Телеком” увеличился на 46,3%, а общая численность персонала сегодня превышает 300 человек. □

Dell продолжает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

в 2012-м. Как сказала менеджер по работе с партнерами “Dell Россия” Ольга Колесникова, сейчас в России открыта дистрибуция этого продукта.

Партнерскую программу PartnerDirect компания объявила в нашей стране еще в 2008 г., но более активно заниматься ее развитием стала, когда пару лет назад Россия была включена в число десятка стран, на которых Dell делает фокус. Этот фокус, отметил г-н Исаакян, выражается в инвестициях в российское подразделение, причем в работу с партнерами инвестируется больше, чем в другие направления, потому что компания считает, что будущее именно за теми поставщиками, которые выстроили правильные отношения с партнерами.

На глобальном уровне в рамках PartnerDirect предусмотрено три уровня партнерства: Premier, Preferred и Registered. В России Premier пока не развивается, хотя такие планы существуют. “Компании, занимающиеся серьезными проектами, имеют уровень Preferred. Это в основном крупные интеграторы, а партнеры, занятые мелкими проектами и потребительскими продуктами, обладают статусом Registered, еще имеются партнеры из числа розничных сетей, но у них особый статус”, — объяснил Константин Исаакян.

Сейчас, сказал Борис Щербаков, делается упор на развитие софтверного направления. Для

этого в 2013 г. появилось выделенное подразделение Dell Software и создана отдельная программа для продвижения ПО со своими статусами. В настоящее время идет работа над унификацией партнерской программы и объединением канала по софту и “железу”. “Раньше мы фокусировались отдельно на каждой аудитории партнеров”, — подчеркнул он.

По словам г-на Щербакова, есть и другие изменения. В прошлом году “Dell Россия” в основном делала упор на расширение сети, стараясь привлечь реселлеров, в том числе ключевых системных интеграторов, а сейчас главный фокус направлен на углубление и повышение квалификации канала, а также на инструменты работы с партнерами.

Компания представила ряд инструментов, призванных упростить повседневную работу партнерских компаний. Так, появился портал регистрации сделок, на него можно отправить запрос на регистрацию сделки и при успешном его утверждении получить защиту для проекта. Сейчас портал работает в пилотном режиме. Для поиска региональных партнеров Dell предназначен инструмент Partner Locator, который на основании данных профайла партнера предоставляет клиентам контактную информацию.

Продвигая широкую продуктовую линейку, Dell заинтересована в том, чтобы партнеры предлагали не просто отдельные продукты, а законченные решения. Для подготовки таких

решений служит онлайн-конфигуратор On-line Solutions Configurator (OCS), позволяющий разрабатывать решения на основе продуктов Dell и определять их конфигурацию, используя систему самостоятельной работы через Интернет. В настоящее время этот инструмент работает в тестовом режиме.

Для тестирования решений и проведения демонстраций заказчикам предлагается виртуальный инструмент Online Demo Center. Кроме того, в феврале нынешнего года Dell объявила демопрограмму, по которой дистрибьюторы и партнеры уровня Preferred могут приобрести серверы, системы хранения данных для демонстрационных целей со значительными скидками, а партнеры второго уровня могут запрашивать необходимые системы у дистрибьюторов.

Не забыты и программы вознаграждения. Так, в дополнение к ранее действовавшим бонусам в текущем году добавлена программа вознаграждений за продажу серверного оборудования.

На глобальном уровне Dell занимается продвижением облачных услуг с помощью программы Cloud Partner. В России, отметил г-н Щербаков, такая компетенция пока не объявлена, но сама эта тематика развивается.

Фокус на партнерскую сеть также выражается в увеличении в российском подразделении числа сотрудников по работе с каналом, которые всё чаще выезжают к партнерам, а также в расширении сети центров компетенции, создаваемых на базе дистрибьюторов и партнеров. □

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• “Пресса России.

Объединенный каталог” (индекс 44098) ОАО “АРЗИ”
Альтернативная подписка в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;

e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”** — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;

e-mail: shop@setbook.ru;

www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”** г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

(многоканальный); (343) 26-26-135; e-mail: info@ural-press.ru; www.ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

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

Факс (495) 306-37-57; тел. (495) 672-71-93, 672-70-89; e-mail: catalog@periodicals.ru;

info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

• **Подписное Агентство KSS** — осуществляет подписку в Украине.

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

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

PCWEEK
RUSSIAN EDITION

№ 8
(863)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

<input type="checkbox"/> 1С.....1	<input type="checkbox"/> ЭОС20
<input type="checkbox"/> АЙТИ.....17	<input type="checkbox"/> УЗВТ7
<input type="checkbox"/> АКВАРИУС...23	<input type="checkbox"/> APC9
<input type="checkbox"/> НИАГАРА11	<input type="checkbox"/> CANON3
<input type="checkbox"/> ПАЛАДИН	<input type="checkbox"/> ELMA.....16
<input type="checkbox"/> ИНВЕНТ4	<input type="checkbox"/> IBM24

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.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

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 АСУИТ
- 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 интранет (intranet) в ближайший год?

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

Средства разработки программ

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

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. Ничего из вышеперечисленного

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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



Aquarius NS735

ноутбук на базе процессоров Intel®

- процессор Intel® Core™ i7
- экран 15.6" (1366 x 768)
- оперативная память от 2 Гб
- HDD от 320 Гб 5400 об/мин
- кард-ридер «9 в 1»
- кнопка переключения rus/lat
- сканер отпечатков пальцев
- дополнительно док-станция



25 лет
AQUARIUS

Компания «Аквариус»:
Москва, ул. Удальцова, д. 85, тел.: (495) 729 5150
факс: (495) 729 5160, www.aq.ru, question@aq.ru
Наши дистрибьюторы:
OCS: www.ocs.ru | Landata: www.landata.ru
Широкая сеть авторизованных бизнес-партнеров.
www.aq.ru



Упрощение виртуализации и облачных вычислений. Серверы и решения IBM System x



При переходе к виртуализированной или частной облачной среде обычно сложнее всего сделать первый шаг. Теперь это не так. Серверы IBM® System x® M4 Express®, интегрированные с дополнительными решениями для виртуализации и облачных сред, могут упростить и ускорить развертывание. Серверы IBM System x, оснащенные новейшими процессорами Intel® Xeon®, обеспечивают великолепную производительность, масштабируемость и емкость памяти при виртуализированных рабочих нагрузках. Недавно проведенный IBM стандартный тест первой виртуализированной системы x86, которую отличает наименьшая среди продуктов IBM операционная стоимость транзакционных нагрузок¹, продемонстрировал экономичность и эффективность этих решений. Теперь можно не только воспользоваться всеми преимуществами облачной или виртуализированной среды, но и обеспечить упрощение инфраструктуры и снижение расходов. Кроме того, всегда можно положиться на опыт бизнес-партнеров IBM, которые помогут настроить системы в соответствии с потребностями вашего бизнеса.

IBM System x3650 M4 Express

От 89 856 руб.*

P/N: 7914E9G



Один процессор Intel® Xeon® E5-2620v2 6C с тактовой частотой 2,1 ГГц и кэш-память 15 МБ с частотой 1600 МГц (80 Вт)

Память 8 ГБ (один модуль RDIMM² емкостью 8 ГБ (1Rx4, 1,35 В, 1600 МГц))

Внешний отсек для подключения восьми 2,5-дюймовых твердотельных дисков SAS³/SATA⁴ с функцией горячей замены

Контроллер M5110 с кэш-памятью 512 МБ флеш, устройство записи дисков, блок питания с функцией горячей замены – 1x550 Вт

Гарантия – 3 года

IBM System x3550 M4 Express

От 119 648 руб.*

P/N: 7915E8G



Один процессор Intel® Xeon® E5-2630v2 6C с тактовой частотой 2,6 ГГц и кэш-память 15 МБ с частотой 1600 МГц (80 Вт)

Память 8 ГБ (один модуль RDIMM² емкостью 8 ГБ (1Rx4, 1,35 В, 1600 МГц))

Внешний отсек для подключения восьми 2,5-дюймовых твердотельных дисков SAS³/SATA⁴ с функцией горячей замены

Контроллер M5110e с кэш-памятью 512 МБ флеш, устройство записи дисков, блок питания с функцией горячей замены – 1x550 Вт

Гарантия – 3 года

IBM Storwize® V3700

От 195 000 руб.*

P/N: 2072-XXX



Корпус высотой 2U, содержащий до 24 дисков 2,5" (всего до 120 дисков с модулями расширения)

Виртуализация внутренних ресурсов и их экономное выделение для повышения уровня использования системы хранения

Интуитивно понятный графический интерфейс, общий со всем семейством решений Storwize



Скачайте брошюру компании TBR

Узнайте, как благодаря подходу IBM к инфраструктуре виртуального рабочего стола можно упростить виртуализацию и переход на облачную среду.

Посетите веб-сайт: ibm.com/systems/ru/express1

Обратитесь в службу IBM Express Advantage для поиска ближайшего к вам бизнес-партнера IBM:

8 800 2006 900

Используя смартфон, сканируйте QR-код, чтобы узнать подробности о серверах IBM System x M4 Express

