

ДИРЕКТОРСКИЙ КОРПУС

СЭД

4 Система регистрации или система управления?

CAD/CAM/CAE

6 ИТ как технологическое оборудование

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИТ

12 Эффективность информационных систем

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

14 Вектор задан

ПРАКТИКА

ИСТОРИЯ УСПЕХА

16 Дистрибьютор

ТЕХНОЛОГИИ

22 SEF.BY-2010 - послесловие

ТЕХНОЛОГИИ

24 SEF.BY-2010 - эпизоды

26 «Белокрылые лошади» для белорусского бизнеса

КОМПАНИИ

29 К "взрослым" проектам

INFOPARK
Научно-технологическая ассоциация

Ассоциация «Инфопарк» рекомендует материалы на страницах **14, 22, 24, 34, 36, 40, 43, 46**

стр. 22



стр. 26



стр. 30



стр. 49



АНАЛИТИКА

ОТРАСЛЬ

30 Естественный отбор ПО

WEB

33 В Сеть - по "рельсам"

ФОРУМ

34 Парадигма творческого успеха

ОТРАСЛЬ

36 Цель или средство?

40 Позиции Беларуси на ИКТ-рынке

ПЕРСОНАЛ И КАРЬЕРА

43 Люди и настроения

46 Под нужды бизнеса

РЕШЕНИЯ

БРЕНДЫ

49 Директоум в Беларуси

CRM

52 На пути к сердцу клиента

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

56 3G? 4G?

АППАРАТНАЯ БАЗА

60 Почти такой же?

62 ИТ-КАЛЕНДАРЬ

63 Новости компаний

ОТ РЕДАКЦИИ

64 Планы и перспективы

64 Анонс ИТ Бел №7-8/2010

DIRECTUM в Беларуси



ИТ Бел: Расскажите об основных направлениях, в которых работает Ваша компания.

Ренат Габдуллин: Компания DIRECTUM входит в группу компаний НПО «Компьютер». Мы работаем по трем основным направлениям: - управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия (система ERP-класса КАС «Бизнес-Люкс»); - электронный документооборот и управление взаимодействием (ЕСМ*-система DIRECTUM); - бюджетное направление: работа с государственными компаниями, организация бухучета на базе решений «Парус» и 1С.

ИТ Бел: В Беларуси в настоящее время вы продвигаете систему DIRECTUM. В чем ее преимущества на белорусском рынке?

Р.Г.: Преимущества DIRECTUM одинаково весомы как для российского рынка, так и для рынка Беларуси. Это ряд технических преимуществ, среди которых наиболее важно то, что DIRECTUM – полностью открытая система, имеющая собственный инструмент разработки (IS-Builder), который позволяет, начиная от партнеров и заканчивая заказчиками, настраивать систему полностью «под себя», учитывая специфику организации. Кроме того, это открывает широкие возможности

Минск посетил руководитель проекта по развитию партнерской сети компании DIRECTUM Ренат Габдуллин. В эксклюзивном интервью ИТ Бел он рассказал о нынешней ситуации с системами документооборота в странах СНГ, о взаимоотношениях с белорусскими партнерами и о перспективах системы DIRECTUM у нас.

для бесшовной интеграции с другими информационными системами, начиная от решений кадрового учета и финансово-учетных систем, заканчивая системами управления сайтом, такими как 1С Битрикс, порталными решениями Microsoft Office SharePoint Server и другими. Специально для этого разработано несколько вариантов обмена между системами – файловый обмен, обмен на уровне объектов и обмен на уровне процессов. Система DIRECTUM имеет собственную объектную модель, что позволяет выстраивать двусторонний обмен данными с другими системами и, таким образом, работать в привычном для пользователя интерфейсе. Например, если сотрудник работает в SAP R/3 и редко обращается к системе электронного документооборота (СЭД), то, благодаря интеграции, он может воспользоваться привычными инструментами учетной системы, чтобы просмотреть информацию из DIRECTUM (документы, задачи и т.д.).

Если рассматривать преимущества с точки зрения «идеологии» работы, то мы ориентируемся на технологии компании Microsoft (компания DIRECTUM обладает статусом Gold Certified Partner Microsoft). Пользователю требуется минимальное время для освоения системы благодаря интуитивно понятному интерфейсу и привычному формату работы с документами. Это позволяет снизить «порог вхождения» в работу с DIRECTUM и минимизировать затраты, в том числе, и на обучение новых сотрудников. Важным конкурентным преимуществом является и привлекательная стоимость системы. Тот функционал, который поставляется в базовой комплектации – «Управление электронны-

ми документами» и «Управление деловыми процессами» – доступен уже «из коробки». Заказчик сразу получает все необходимое для построения у себя электронного документооборота, начиная с создания, хранения, работы и поиска документов и заканчивая полным циклом управления бизнес-процессами (workflow), описанием регламентов работ, безопасностью и работой с электронной цифровой подписью (ЭЦП).

ИТ Бел: Вы упомянули электронную цифровую подпись. А как поддерживается работа с ЭЦП в DIRECTUM?

Р.Г.: Система поддерживает решения наиболее распространенных криптопровайдеров, которые используют идеологию, предложенную Microsoft. Например, в Беларуси наш партнер «Новаком Проект» уже имеет успешный опыт реализации проектов с использованием ЭЦП на системе DIRECTUM.

Если говорить непосредственно о функционале, то ЭЦП проставляется на сам документ, обеспечивая его полную неизменность – подпись гарантирует и подтверждает это. Также ЭЦП может проставляться и на задачи в системе, закрепив при этом всю переписку.

ИТ Бел: Как вы оцениваете роль локального партнера?

Р.Г.: Наличие партнера в регионе ориентировано, прежде всего, на упрощение работы с локальными заказчиками. Это одно из наших конкурентных преимуществ – пользователи системы могут быть уверены, что получат квалифицированную поддержку и консультации в нужный момент при адекватных затратах на сопровождение.

И, безусловно, наличие партнера дает возможности для широкого спектра активности и инициатив по развитию направления DIRECTUM. Наша партнерская программа рассчитана не только на партнеров-продавцов. Мы активно развиваем учебные центры, центры разработки бизнес- и технических решений на базе системы.

IT Бел: На каких принципах строятся ваши отношения с партнерами?

Р.Г.: Мы подходим к выбору партнера с особой тщательностью. Это продиктовано не просто нашей «разборчивостью», а стремлением добиться наиболее эффективных внедрений решений у заказчиков. Концепция ECM подразумевает вовлечение в электронный документооборот каждого сотрудника организации-заказчика, поэтому не случайно DIRECTUM называется еще и системой управления взаимодействием. При ее внедрении меняется культура работы, от личного общения сотрудники переходят к деловому формату на уровне системы, где каждое действие фиксируется, сохраняется история.

Поэтому при внедрении требуется использование проектного подхода, охват целого ряда специфических бизнес-процессов. Все это повышает требования к партнеру. Обязательно требуется наличие опыта внедрения финансово-учетных систем. Идеально, если бы партнер уже имел опыт автоматизации документооборота. Рынок сегодня входит в активную стадию спроса, заказчики подходят к пониманию важности ИТ, поэтому важен начальный уровень и опыт партнера. Чтобы стать нашим партнером, недостаточно просто заключить договор. В обязательном порядке необходимо пройти обучение (минимум по курсам администратора и разработчика) и обязательную сертификацию. Помимо этого, в рамках партнерской программы выделяется ряд партнерских статусов – генеральный, сертифицированный и авторизованный. Таким образом, заказчик сам может оценить, с партнером какого уровня хочет работать. На статус влияет количество выполненных проектов и сертифицированных сотрудников. В нашей компании разработан и активно используется стандарт организации по технологии внедрения. Он регламентирует все этапы внедрения системы у заказчика, в нем прописаны этапы внедрения

и требования к документам, которые создаются на каждом из этапов. Мы настоятельно рекомендуем партнерам работать по этому стандарту. Что это дает? Вне зависимости от того, кто выполняет проект – вендор или партнер – заказчик получит гарантированный эффект от внедрения.

IT Бел: Партнеры могут проводить обучение, сертификацию?

Р.Г.: Кроме основных статусов, у нас определены и дополнительные. Один из них – статус Центра сертифицированного обучения (ЦСО), который позволяет проводить сертифицированное обучение сотрудников заказчика. По итогам обучения партнер с таким статусом может предоставлять сертификат пользователя, разработчика или администратора системы DIRECTUM. Не каждый партнер может быть ЦСО, для этого в его штате должен быть сертифицированный преподаватель, который прошел специальное обучение и аттестацию, и в обязательном порядке прошел собеседование со специалистами нашего учебного центра.

IT Бел: В каких отраслях применяется DIRECTUM?

Р.Г.: В настоящее время выполнено порядка 900 проектов, причем в разных отраслях – нефтегазовая промышленность, банковская сфера, строительство, торговля, государственные структуры и т.д. Основная наша задача – не закрепиться в определенной отрасли, а решить задачи и повысить эффективность работы каждого нашего клиента. Для этого мы разрабатываем целый спектр бизнес-решений на базе системы DIRECTUM. Каждое такое решение – это программно-консалтинговый продукт, ориентированный на достижение заданного эффекта при решении определенной бизнес-задачи. Благодаря этому наши разработки могут успешно применяться в условиях абсолютно любой отрасли.

Например, российское законодательство сейчас способствует активизации работы в госструктурах. Есть понимание, что деятельность чиновников должна быть прозрачной, а внедрение нашей системы как раз способствует этому. Заработали соответствующие законы: Федеральные законы № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов

местного самоуправления», а также № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации».

С учетом этого нами было создано бизнес-решение «Обращения граждан и организаций», которое позволяет полностью отслеживать в электронном виде все обращения, в том числе поступающие через Интернет. Есть решение «Интернет-приемная», которое позволяет любому гражданину зайти на сайт госучреждения, зарегистрировать свое обращение, и оно автоматически попадет в единую базу в системе DIRECTUM. Созданы регламентированные процессы, которые позволяют отслеживать исполнение поручений по этим обращениям. Зная номер своего обращения и специальный код, можно в любое время зайти на сайт и проследить, как ведется работа по обращению: в какой стадии оно находится, кто его рассматривает, какие плановые сроки исполнения. Такие решения уже внедрены и успешно используются в Администрациях Тюмени, Сыктывкара, Астрахани.

IT Бел: Какие еще готовые решения, конфигурации пользуются популярностью?

Р.Г.: В настоящее время реализовано порядка 10 бизнес-решений – и их список постоянно пополняется. В качестве примера наиболее востребованных решений можно привести «DIRECTUM: Финансовый архив» – решение, направленное на оптимизацию работы с первичной бухгалтерской документацией, создание архива, быстрого поиска, подготовки к налоговым и встречным проверкам. В нем активно используется штрихкодирование, упрощающее поиск бумажных документов по штрих-коду. С помощью «Финансового архива» работа с финансовой документацией значительно упрощается и становится управляемой, предсказуемой и контролируемой.

Другое интересное бизнес-решение – «DIRECTUM: Классическое делопроизводство». Оно идеально подойдет любой организации, работающей с большими потоками входящей и исходящей документации. Бизнес-решение обеспечивает повышение эффективности работы организации при полном соответствии принятым традициям и стандартам делопроиз-

водства. Все возможности бизнес-решения могут использоваться в различных комбинациях «бумажных» и «электронных» этапов работы с документами. При этом традиционное «бумажное» делопроизводство гармонично вписывается в электронный документооборот организации с разрывными горизонтальными связями. Еще одно бизнес-решение «DIRECTUM: Проектный документооборот» – предназначено для автоматизации работы проектного офиса. Решение позволяет эффективно организовать совместную работу сотрудников с документами проекта. Появляется также возможность анализа загрузки сотрудников при работе над проектом (по выданным им заданиям), обеспечивается генерация и хранение отчетности по задачам проекта. Как видите, система DIRECTUM и решения на ее основе – это многофункциональный инструмент, с помощью которого можно решать практически любые бизнес-задачи, даже не связанные напрямую с классическим документооборотом.

IT Бел: Бывает, что после внедрения ИС заказчики неэффективно их используют или вовсе не используют на практике. Вы это контролируете?

Р.Г.: Такого практически не бывает. У нас есть группа сопровождения заказчиков, которая осуществляет плановую работу с клиентами, занимается бизнес-консалтингом, помогает усовершенствовать внедренные решения, добиться от них максимального эффекта. Группа проводит мониторинг удовлетворенности различных специалистов заказчика, их пожелания к развитию системы. Причем нам не важен масштаб клиента и кто из партнеров внедрял систему – важно, что в организации есть пользователи нашей системы, а значит – мы должны с ними взаимодействовать. Благодаря тому, что в каждом проекте внедрения DIRECTUM предусмотрено выделение проектной группы по развитию решения от заказчика, система постоянно развивается вместе с предприятием и всегда остается актуальным инструментом управления.

IT Бел: Довольны ли вы результатами визита в Беларусь?

Р.Г.: Визитом доволен, поскольку удалось плодотворно поработать с партнерами, в частности, с компанией «Новаком Проект». Это касается, прежде всего, перспектив развития на-

Досье IT Бел

Компания DIRECTUM – российский разработчик программного обеспечения в области электронного документооборота. Создана в 2003 г. на базе соответствующих подразделений НПО «Компьютер» с целью активизации работы по продвижению, разработке и внедрению системы электронного документооборота и управления взаимодействием DIRECTUM, поэтому свой возраст отсчитывает с 1988 г. Штаб-квартира находится в г. Ижевске.

правления DIRECTUM на белорусском рынке. Сейчас мы уделяем особое внимание рынку СНГ и, в частности, белорусскому. Рынок емкий, очень интересный. Те решения, которые уже сейчас представлены здесь, безусловно, имеют свои преимущества. Но мы уверены, что DIRECTUM составит им достойную конкуренцию и сможет в ближайшее время занять лидирующие позиции на рынке. Разумеется, не без помощи наших партнеров.

IT Беседовал Иван ИВАНОВ

*) ECM (Enterprise content management) – управление информационными ресурсами предприятия или корпоративной информацией.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

DIRECTUM – в РУП «Светлогорское ПО «Химволокно»

Группа компаний «НОВАКОМ» – партнер компании DIRECTUM в Республике Беларусь – завершила первый этап внедрения системы электронного документооборота и управления взаимодействием DIRECTUM в РУП «Светлогорское ПО «Химволокно». Решение о создании на предприятии системы электронного документооборота (СЭД) на основе DIRECTUM было принято осенью 2009 г. Создание СЭД преследовало следующие цели:

1. Формирование гибридной системы делопроизводства и документооборота, совмещающей обработку бумажных и электронных документов, сокращение объема бумажных документов во внутреннем документообороте, пере-

ход от бумажного к электронному документообороту.

2. Повышение производительности труда сотрудников за счет автоматизации обработки документов и информации, сокращение сроков доставки документов и поручений.

3. Обеспечение прозрачности и своевременности исполнения поручений, повышение эффективности управления предприятием.

В качестве критериев, обусловивших выбор системы DIRECTUM, выделены: *соответствие существующим стандартам и практике работы, широкие функциональные возможности, поддержка территориально-распределенной работы, наличие собственной платформы и среды разработки, возможность интеграции с различными информационными системами.* В ходе внедрения разработаны проектные решения по автома-

тизации управленческих процессов с использованием системы DIRECTUM. Система развернута на рабочих местах руководителей высшего звена и структурных подразделений, налажена работа в условиях территориальной распределенности, проведена серия учебных семинаров и персональных консультаций пользователей, разработаны рабочие инструкции для различных категорий пользователей. Ранее использованная автоматизированная система по учету бланков строгой отчетности перенесена на платформу DIRECTUM.

Сегодня система DIRECTUM внедрена в административных и производственных подразделениях предприятия и используется в режиме промышленной эксплуатации. Планируется дальнейшее расширение масштабов ее использования.