

Ситуация на российском рынке управления документами

Наши эксперты



ВАСИЛИЙ БАБИНЦЕВ,
директор по маркетингу
компании Directum



ВЛАДИМИР БАЛАСАНЯН,
генеральный директор
компании “Электронные
офисные системы”



АЛЕКСАНДР БЕЗБОРДОВ,
руководитель отдела раз-
работки программ доку-
ментооборота фирмы
“1С”



АНДРЕЙ ГРИБ,
руководитель центра
“Приложения IBM/Lotus и
системы электронного до-
кументооборота” компа-
нии “Аплана”



ДМИТРИЙ КАЛАЕВ,
заместитель генерального
директора компании
Naumen



СЕРГЕЙ КУРЬЯНОВ,
директор по развитию
компании DocsVision



АНДРЕЙ ЛИНЕВ, генераль-
ный директор компании
“ИнтерТраст”



АНДРЕЙ МАКАРОВ,
менеджер подразделения
Implementation Service
компании Paybot LLC



РАШИД МУХАРЛЯМОВ,
менеджер по маркетингу
решений по документоо-
бороту “Microsoft Россия”



ДМИТРИЙ СИВОХИН, за-
меститель генерального
директора по технологиям
компания R-Style



ЕЛЕНА СТРЕЛКОВА, дире-
ктор по маркетингу подра-
зделения CMA “ЕМС Рос-
сия и СНГ”

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Термин “управление документооборотом” пришел на наш ИТ-рынок, кажется, еще из советской поры и уже более полутора десятков лет в профессиональной среде обсуждается вопрос, насколько адекватно это название отражает суть задач данного направления автоматизации. И тем не менее именно он чаще всего и сегодня используется в России для характеристики очень большого сегмента ИТ-рынка.

В начале нынешнего десятилетия общественный интерес (если судить по числу мероприятий и публикаций в профессиональной прессе) к теме автоматизации документооборота в нашей стране вроде бы пошел на убыль. Что вполне понятно: этап дискуссий и убеждения заказчиков закончился и наступил период практической работы по реализации проектов. Однако в последние два-три года мы можем наблюдать новую волну повышенного внимания к данной тематике, что объясняется серьезными изменениями, происходящими как на мировом, так и на российском рынках.

Общемировой тенденцией является смещение акцентов использования ИТ в направлении обработки неструктурированной информации, что определяется, с одной стороны, растущими возможностями самих технологий, а с другой — требованиями заказчиков в связи с необходимостью повышения эффективности деятельности предприятий. Всё это ведет к повышению значимости сегмента средств управления корпоративным содержанием (Enterprise Content Management, ECM) на ИТ-рынке.

Средства ECM стали сегодня неотъемлемой частью информационных систем предприятий, более того всё чаще они выполняют критически важные функции. Предприятия теперь рассматривают свои корпоративные системы как единый интегрированный комплекс, который включает четыре ключевые подсистемы: управление ИТ-инфраструктурой, ERP-систему, управление документами и контентом, а также бизнес-аналитику (см. рисунок). Реализация такой системы возможна только на базе интеграции различных функциональных компонентов, что и предопределило выход на лидирующие позиции так называемых мегавендоров — многопрофильных производителей софта, основа бизнеса которых лежит в области базового ПО, преимущественно платформенного уровня.

Общемировая тенденция в России усиливается тем, что по сути мы только сейчас переходим от решения задач учета документов (чему и соответствует в традиционном понимании термин “управление документооборотом”) к полномасштабной автоматизированной работе с документами и другой корпоративной информацией, т. е. к решению задач ECM (см. также PC Week/RE, № 19/2007; www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=82589).

Чтобы разобраться с текущей ситуацией на рынке систем электронного документооборота (СЭД), мы провели опрос экспертов, в качестве которых выступили представители практически всех заметных игроков на российском рынке. По целому ряду вопросов, имеющих, как правило, отношение к наиболее общим оценкам, их взгляды совпали. Но есть и весьма любопытные различия во мнениях, которые, важно отметить,

определяются не столько субъективностью подхода экспертов, сколько разницей в рыночном опыте вендоров, в их изначально выбранных маркетинговых и технологических стратегиях. Например, кто-то уже хорошо освоил сегмент государственных и крупных корпоративных структур и только сейчас спускается на уровень малого и среднего бизнеса. А кто-то движется во встречном направлении. Нужно также сказать и о различиях в технологических подходах поставщиков. Кто-то делает ставку на использование базовых платформ глобальных вендоров, кто-то изначально создавал собственную платформу.

Изменения спроса и требований на рынке

Общие тенденции рынка управления документами вполне очевидны: его объем растет, увеличиваются масштабы и комплексность проектов, расширяется спектр заказчиков, прежде всего за счет средних и малых предприятий.

Практика компании Directum говорит о резко возросшем интересе к системам автоматизации со стороны банков, по-прежнему активны предприятия нефтегазовой отрасли. При этом Василий Бабинцев отмечает, что компаниям нужна комплексная автоматизация всех, в том числе специфичных бизнес-процессов. В этих условиях коробочные решения отходят на второй план, хотя и сохраня-

ют свою значимость для небольших компаний.

По мнению Сергея Курьянова, только сейчас средние фирмы поняли, что документооборот — это достижимо и, главное, очень полезно не только для огромных корпораций или отдельных отраслей вроде банков, но и для любого “нормального предприятия”. Он отмечает также появление клиентов, интересующихся не документооборотом, а автоматизацией ключевых бизнес-процессов, например договорным или платежным процессом и т. п.

Очень часто документооборот при этом реализуется именно в рамках подобного процесса, создается специализированный архив связанных с ним документов, а дальше автоматизируется следующий процесс и т. д. В этом контексте отмечается рост запросов на “заказные” решения и на возможность в дальнейшем их развивать и модифицировать самостоятельно. Видимо, такая модификация спроса связана с расширением доли коммерческих предприятий среди заказчиков. В то же время клиентские предпочтения еще не сформировались: заказчик зачастую требует всё, о чем он слышал, не особенно задумываясь о том, что именно ему реально нужно.

Елена Стрелкова отмечает активность в прошедшем году предприятий электроэнергетики, что, вполне вероятно, связано с реструктуризацией отрасли. Целью большинства проектов тут было сокращение сроков обработки документов и увеличение эффективности контроля исполнительской дисциплины, что особенно важно для крупных и территориально распределенных корпораций. Самым масштабным в прошедшем году стал проект в “ФСК ЕЭС”, где к автоматизи-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 24 ►

Ситуация...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 23

рованной системе управленческого документооборота подключено 30 тыс. одновременно работающих пользователей. В результате уже сейчас в компании запрещено хождение документов на бумажном носителе, за исключением входящей и исходящей корреспонденции.

А вот Рашид Мухарямов говорит о значительном увеличении интереса к решениям по управлению документами со стороны органов власти и компаний с высокой долей участия государственного капитала. Он отмечает также спад ажиотажного спроса на универсальные технологические платформы: заказчики готовы покупать их, но во главу угла ставится наличие готовых функциональных решений на этих платформах, возможность их интеграции в инфраструктуру предприятия, быстрое освоение системы пользователями. Для поставщиков платформенных решений основной фактор успеха заключается в наличии достаточного количества специалистов, готовых внедрять и сопровождать системы. По мнению представителя Microsoft, в России есть примеры отличных систем управления документами, не добившихся успеха на рынке именно из-за отсутствия партнерской поддержки.

Дмитрий Калаев также говорит о переходе компаний от задач автоматизации хранения и учета документов к автоматизации бизнес-процессов. Если раньше документооборот зачастую служил для автоматизации вспомогательных задач, то сейчас при внедрении акцент делается в первую очередь на производственные процессы, дающие весомые конкурентные преимущества и приносящие реальную финансовую отдачу при их автоматизации. Повышается внимание крупных поставщиков к среднему бизнесу — с одной стороны, это связано с тем, что данный сегмент клиентов стал проявлять интерес к серьезным решениям, а с другой — с тем, что заказчики в крупном бизнесе “заканчиваются”.

Дмитрий Сивохин оценки рынка со стороны R-Style представил с использованием количественных показателей. Так, по его мнению, объем продаж СЭД в России с 2005-го по 2007 г. вырос с 75 до 140 млн. долл., причем увеличение произошло во многом благодаря изменению потребительского состава и качественно-му изменению спроса. Открытая статистика по проектам говорит о том, что их четвертая часть выполнена в компаниях финансового сектора и столько же в государственном секторе. Среди остальной части заказчиков можно выделить предприятия промышленности и строительства, ТЭК и сферу услуг. С точки зрения размеров бизнеса клиентов рынок делится примерно поровну между малым и

средним бизнесом (до 500 сотрудников и ИТ-бюджет до 50 тыс. долл.) и крупным. В SMB на проекты, связанные с внедрением СЭД, тратилось до 20% ИТ-бюджета. На рынке преобладает спрос на тиражируемые решения (70% рынка), что определяется тремя факторами — относительно низкой стоимостью систем, их хорошей проработанностью и простотой внедрения. В целом на рынке сформировалось несколько групп СЭД для решения четырех основных классов задач: делопроизводство, управление процессами и потоками документов, управление архивом документов, поддержка коллективной работы.

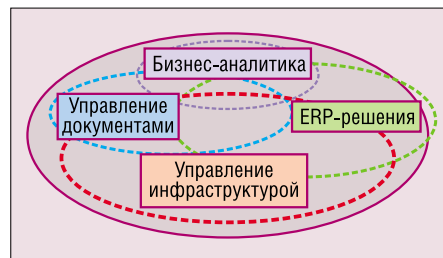
Андрей Макаров считает, что рынок развивается эволюционно, клиентская база расширяется в основном за счет средних и мелких заказчиков. Многие из них приобретают только “коробку” (лицензии) и внедряют СЭД самостоятельно.

Опыт компании “Аплана” свидетельствует о том, что отчетливой тенденцией является выбор СЭД для автоматизации управленческого документооборота, для поддержки принятия решения руководством. При этом собственно автоматизация процессов подготовки документов откладывается на потом. Андрей Гриб считает также, что основными заказчиками СЭД являются крупные компании. Большую потребность в таких системах испытывают предприятия, делающие ставку на политику региональной экспансии и построения вертикальных или горизонтальных холдингов, при расширении бизнеса им важно сохранить целостность и управляемость. Еще один сегмент клиентов — организации, в которых работа с документами является основным бизнес-процессом (госсектор, банковская сфера, страхование, юридические услуги и т. д.). Но здесь везде нужны специализированные решения, так как бизнес-процессы в них сильно различаются. Что касается масштабов проектов, то растет не только количество бизнес-пользователей (оно варьируется в проектах от 200 до 25 тыс.), но и число автоматизированных бизнес-процессов. Для заказчика важно получить быстрый результат, поэтому предпочтение отдается готовому решению, с оговоркой, что его можно будет дальше развивать в соответствии с постоянно изменяющимися требованиями.

По словам Андрея Линева, спектр клиентов “ИнтерТраста” остался прежним: банковский и кредитно-финансовый сектор (20%), предприятия топливно-энергетического комплекса (15%), предприятия связи и телекоммуникаций (15%), транспортные (15%) и промышленные предприятия (10%), государственные структуры (15%), международные компании и другие коммерческие организации (10%). Особенностью 2007 г. стало повышение спроса на системы СЭД со стороны промышленных предприятий.

Тенденция к увеличению масштабов проектов проявляется и в том, что растет количество устанавливаемых рабочих мест уже на фазе пилотного проекта, акцент делается на создание систем сквозного электронного документооборота за счет активного подключения филиалов к головному офису заказчика.

Наблюдается усиление требований к качеству управления проектами внедрения и организации работ по техническо-



Основные составные части современной корпоративной информационной системы

му сопровождению систем на основе отраслевых методик, в том числе ИТIL. Усиливается необходимость в более производительных системах (по числу пользователей, объемам документов, кругу задач), в использовании WorkFlow-систем, интеграции со смежными компонентами корпоративных систем, в поддержке работы мобильных клиентов. Соотношение готовых и заказных решений в бизнесе “ИнтерТраста” составляет сейчас 4:1.

Владимир Баласанян оценил темпы роста рынка в 20—30%, пока автоматизацией охвачена лишь небольшая доля потенциальных клиентов. Электронный документооборот — в полном смысле этого слова — еще не стал стандартной и стандартизированной прикладной технологией. Опыт “ЭОС” говорит об увеличении доли продаж тиражируемых (коробочных) решений. Если раньше ключевыми заказчиками СЭД были преимущественно государственные структуры, ведущие предприятия ТЭК и банки, то сейчас внедрение СЭД активно осуществляют предприятия абсолютно всех отраслей. Началось массовое использование более широкого круга функций СЭД, к которым ранее прибегало лишь ограниченное число заказчиков, таких как потоковое сканирование бумажных документов, электронное согласование документов, применение ЭЦП, работы с архивными документами, взаимодействие с порталами, создание электронных хранилищ и т. д.

Конкурентная ситуация

Парадокс ситуации на российском рынке документооборота заключается в том, что несмотря на почти 15 лет его существования, в целом он все еще находится на начальном этапе развития. Общий уровень конкуренции оценивается как весьма умеренный, более того, возможно, спрос даже несколько опережает предложение. Хотя для крупных проектов становится нормой проведение тендеров с несколькими участниками, но в целом всем игрокам хватает своих потребителей. Не наблюдается формирования сегментов вертикальных нишевых решений. Абсолютные масштабы и степень зрелости рынка еще недостаточны для начала серьезной конкурентной борьбы за сферы влияния. Не начался и процесс консолидации рынка. В принципе сохраняются возможности для выхода на рынок новых поставщиков, но тем не менее прошедший год не прибавил новых имен.

При этом конкуренция все же растет, и одним из ее проявлений стало появление многочисленных аналитических обзоров российского рынка СЭД. Однако наши эксперты с сожалением отметили не очень высокий уровень подобных публикаций.

Процессы глобализации на российском рынке ощущаются пока скорее на теоретическом уровне и относятся к перспективам, хотя, нужно подчеркнуть, и не очень отдаленным. Надо сказать, что

популярная еще в начале десятилетия дискуссионная тема “западные поставщики против российских разработчиков” в какой-то момент оказалась неактуальной. Поскольку на самом деле сложился довольно четкий водораздел: зарубежные компании поставляют нам базовые платформы, а российские выступают в роли производителей конкретных решений на их основе. Однако сейчас ситуация уже не выглядит так однозначно.

Дело в том, что по мере роста функциональности и масштабыности проектов интерес заказчиков смещается от использования решений к применению платформ. Проще говоря, клиентам сегодня важна не только прикладная функциональность предлагаемых продуктов, но и их возможности для масштабирования и расширения функциональности внедренной системы, а также ее интеграции с другими системами. Соответственно заказчикам становится небезразлично, на основе какой платформы реализованы предлагаемые ему прикладные решения.

Фактически из западных компаний поставщиком продуктов для конечного пользователя и прямым участником тендеров выступает только EMC Documentum (особой активностью Open Text пока в России не наблюдается). В прошлом году в жизни корпорации и в истории российского ИТ-рынка произошло совершенно уникальное событие: EMC приобрела местную компанию “Документум Сервисиз СНГ”, которая много лет занималась продвижением решений Documentum в России. Однако еще трудно сказать, как это реально повлияет на развитие данного направления бизнеса EMC. С одной стороны, такая консолидация бизнеса усилит позиции корпорации, особенно в крупных комплексных проектах, но с другой — может быть потеряна гибкость и оперативность в развитии бизнеса из-за вполне понятных проблем работы в условиях многопрофильной корпорации.

За последние полтора года серьезное пополнение линеек своих ЕСМ-продуктов в результате крупных приобретений сделали IBM и Oracle. Но сегодня активное продвижение в России новых предложений с их стороны еще не наблюдается. По большому счету, оно может начаться только, когда западные корпорации смогут подключить к этому процессу своих партнеров, что, кстати, может способствовать появлению новых российских игроков, предлагающих свои прикладные решения на базе IBM FileNet и Oracle UCM. Пока же интересной особенностью прошлого года, которую отметил Андрей Линева, стало выполнение работ по внедрению ПО силами специалистов локальных представительств вендоров.

Скорее всего, оживления ситуации на российском рынке можно ожидать в результате заметной активизации деятельности Microsoft. Характерно, что, в отличие от ECM, IBM и Oracle, она со своим ключевым продуктом SharePoint Server 2007 вообще не позиционирует себя в качестве поставщика прикладных систем. Но корпорация имеет огромную партнерскую сеть и умеет эффективно работать с ней. Еще в прошлом году Microsoft запустила программу поддержки системных интеграторов, реализующих проекты на базе SharePoint, и уже этой весной можно ожидать появление новых предложений на рынке, в том числе и в виде тиражных решений.

Другой аспект глобализации рынка заключается в том, что сегодня заказчики рассматривают ЕСМ-решения как составную часть своих корпоративных информационных систем и выдвигают требования по интеграции средств управления документами в уже существующую ИТ-инфраструктуру. Учитывая то, что многие заказчики начинали автоматизацию своей деятельности с внедрения транзакционных приложений, получается, что вполне очевидные конкурентные преимущества

Специальная программа миграции на платформу EMC Documentum для пользователей программных продуктов управления содержанием IBM и Hummingbird

Подразделение EMC CMA в России и СНГ объявляет о проведении специальной программы для пользователей программных продуктов по управлению содержанием IBM и Hummingbird по миграции с этих продуктов на платформу EMC Documentum. Программа действует по 15 июня 2008 г. и подразумевает полный или частичный зачет сделанных ранее инвестиций в закупки лицензий программных продуктов для управления содержанием IBM и Hummingbird в зависимости от срока их полезного использования заказчиком с момента приобретения.

Специалистами службы технической поддержки EMC Documentum в рамках данной программы разработана специальная методология миграции и специальные услуги для партнеров и заказчиков по поддержке миграции с ранее приобретенных программных продуктов на платформу EMC Documentum, снижающие риски перехода на другую платформу в ситуации продуктивного использования данных продуктов.

В EMC CMA в России и СНГ считают, что данная программа заинтересует пользователей программных продуктов для управления содержанием IBM и Hummingbird в связи с вероятной перспективой перехода на новые продукты и платформы, связанной с приобретением FileNet компанией IBM и Hummingbird компанией Open Text в августе 2006 г.

Более детальную информацию по предлагаемой программе миграции можно найти на <http://www.documentum.ru/migration>.

в крупных тендерах по комплексной автоматизации получают предложения SAP и Oracle.

В этой ситуации выглядит довольно странным явно недостаточное внимание развитию своего ЕСМ-направления со стороны “1С”. Однако это компенсируется заметным повышением активности партнеров фирмы, которые в том числе создают собственные тиражные решения по управлению документами на базе платформы “1С:Предприятие”. В то же время корректировка позиции руководства “1С” в отношении средств документооборота представляется вполне вероятной, и эта компания (и “1С”-сообщество в целом) может стать одним из новых игроков на российском рынке СЭД, в первую очередь для сегмента малых и средних предприятий.

Хотя глобализация рынка пока несильно сказывается на конкуренции в России, но все же она оказывает явно положительное влияние в плане стимуляции отечественных разработчиков к развитию своих продуктов, в том числе в направлении расширения их функционала, повышения производительности и масштабируемости.

Использование новых технологий, вопросы интеграции

Поддержка Web-доступа уже давно стала практически обязательным требованием для систем управления документами, а для ряда решений этот вариант работы является базовым или даже единственным. Быстро растет спрос (и соответственно предложения) на мобильные технологии, в смысле доступа не только с ноутбуков, но и смартфонов и сотовых телефонов.

Использование Web 2.0 в плане как технологий (социальные сети, блоги, wiki), так и бизнес-моделей (“самовоспроизводство” контента, оплата за счет размещения встроенной рекламы и т. п.) признается потенциально интересным, но пока практической реализации не имеет. Однако тут нужно признать, что как раз в этой части западные поставщики имеют преимущества, по крайней мере потенциальные, перед российскими разработчиками. И дело тут не только в том, что зарубежный рынок более продвинут с точки зрения потребительского спроса на подобные новинки, а в том, что глобальные вендоры имеют возможность создавать подобные инновационные заделы на перспективу, а также быстро расширять спектр своих предложений за счет, например, приобретений специализированных компаний.

Надо сказать также, что на западном рынке отмечается рост интереса к системам управления документами, работающим по принципу Software as a Service (SaaS). В нашей стране пока спрос на подобные услуги невелик, но можно ожидать его повышение по мере развития сетевой инфраструктуры и увеличения числа компаний малого и среднего бизнеса — основных потребителей таких сервисов.

Как мы уже говорили ранее, СЭД все чаще рассматриваются как компоненты единой ИТ-инфраструктуры предприятия, и в

этой связи резко возрастает актуальность вопросов интеграции. Наиболее часто возникающие задачи связаны с обеспечением взаимодействия с ERP-системами, решениями по управлению договорами и персоналом. Фактически обязательным требованием становится возможность работы с данными через MS SharePoint Server.

Дмитрий Калаев отмечает, что проблем с тиражируемым ПО крупных производителей обычно не возникает, трудности имеются в случае стыковки с самостоятельными разработками, выполненными без учета отраслевых стандартов и уже не поддерживаемыми непосредственными создателями. Пока большинство российских разработчиков идет по традиционному пути создания шлюзов (чаще всего с учетными системами “1С” и Microsoft Dynamics). В то же время многие заказчики именно собственные системы управления документами принимают за основу своей ИТ-инфраструктуры и потому хотят использовать их в качестве интеграционной платформы. В любом случае явные преимущества в плане интеграции имеют те прикладные разработки, которые построены на базе промышленных платформ корпоративного уровня.

Что касается SOA, то перспективность этой концепции признают почти все эксперты, хотя из их ответов становится понятным, что речь пока идет больше о теоретическом интересе. В то же время известно, что ряд ведущих отечественных разработчиков ведут подготовку своих продуктов к использованию в рамках SOA-систем. Можно ожидать, что хорошим стимулом к началу реального продвижения заказчиков в этом направлении станет вывод нынешней весной на российский рынок корпорацией EMC новой платформы Documentum 6, реализованной на базе идей SOA.

Стандартизация и нормативно-правовое регулирование

Проблема наличия нормативно-правовой базы является весьма актуальной в первую очередь для компаний, работающих с государственными структурами (а это крупнейший потребитель ЕСМ-решений, с которым в той или иной степени имеют дело все поставщики) и крупными корпоративными заказчиками.

Ситуация тут выглядит весьма парадоксально. Владимир Баласанян подчеркивает, что исторически в России сложилась детально продуманная и унифицированная методология коллективной работы с документами — делопроизводство, документационное обеспечение управления, архивное дело. Это дает нашей стране огромные преимущества при создании единой национальной системы электронного документооборота. Однако сегодня, не закрепляя это в стандартах и увеличивая ничем не оправданное многообразие решений, мы не только не используем это преимущество, но и теряем его. Ключевой проблемой дальнейшего развития отрасли является отсутствие общепринятых норм юридической значимости

электронных документов, а также национальных стандартов, определяющих единые требования к форматам представления, хранения и обмена электронными документами, к системам их обработки. Наиболее реальный путь быстрого решения этой проблемы — адаптация ряда общепризнанных международных стандартов в этой области и связанных с ними систем испытаний и сертификации.

С ним солидарен Андрей Линева: “О вопросах нормативно-правового регулирования написано немало, но воз и ныне там — потери от отсутствия нормативной базы никого в нашей стране, похоже, не волнуют”. Дмитрий Сивохин отмечает, что в российских организациях статус согласованного электронного документа намного ниже статуса согласованного бумажного документа. Электронная подпись часто не имеет значимости, в связи с чем происходит дублирование процессов согласования, контроля и учета. Всё это негативно сказывается на общей оценке внедрения СЭД.

Рашид Мухарлямов считает, что проблемы с признанием электронной цифровой подписи (ЭЦП) и отсутствие единой, связанной инфраструктуры ЭЦП тормозят развитие электронного документооборота, ограничивая его границами одной организации, в лучшем случае — организаций, работающих с конкретным удостоверяющим центром. В последнее время удостоверяющие центры стали самостоятельно организовывать площадки обмена сертификатами, однако единая направляющая сила по-прежнему отсутствует, что тормозит развитие индустрии.

Дмитрий Калаев говорит не только о нехватке удостоверяющих центров, но и о том, что средние заказчики считают неоправданно высокой стоимостью сертификатов. В то же время Андрей Макаров обращает внимание на опасность попыток не вполне компетентного регулирования данного рынка и приводит в пример как раз закон об ЭЦП, который так фактически и не заработал, поскольку изначально содержал ряд внутренних противоречий.

Есть и другой аспект проблемы стандартизации: в плане унификации функциональных требований к системам управления документами, что особенно важно для конечных пользователей, которые, выбирая системы, не имеют сегодня никакого реально работающего инструмента для их сравнения. В России не существует признанного всеми четкого определения и разделения понятий “электронный документооборот”, “электронное делопроизводство”, “электронный архив”, “управление корпоративным контентом” и т. п. и соответственно не может быть и четкого отнесения имеющегося ПО к данным классам ИТ-решений.

Во многом именно поэтому, считает Елена Стрелкова, заказчикам, не обладающим специальными знаниями в данной области, трудно отличить, например, нишевые продукты от платформ, заказные решения — от тиражных и т. д., а не-

АНОНСЫ

Дистанционное обучение

10 апреля в московской гостинице “Рэдиссон САС Славянская” (пл. Европы, 2, м. “Киевская”) пройдет 5-я выставка “Дистанционные технологии в корпоративном обучении” (www.hrm.ru/db/hrm/AB2E96070A088A26C32573E600527418/show/conference/support_card.html). Ее организатором выступает компания B2Bmedia.

Выставка адресована ИТ-директорам, HR-специалистам, руководителям отделов персонала и корпоративного обучения, линейным руководителям, ответственным за обучение сотрудников. Среди ее участников — лидеры рынка программных продуктов для корпоративного обучения.

По замыслу организаторов на форуме посетители смогут познакомиться с лидерами рынка дистанционного обучения, посетить презентации ведущих в

этой области компаний, узнать о новейших разработках, изучить опыт внедрения наиболее успешных проектов.

В программу форума включены доклады представителей фирм, специализирующихся в области обучения. Так, руководитель департамента развития “Центра развития электронного обучения” Андрей Колоденский в своем выступлении рассмотрит тему “Технология разработки электронных учебных курсов”; исполнительный директор учебного центра Fresh Зухра Ужуева расскажет об аутсорсинге электронного обучения в компании; коммерческий директор Comptentum Евгений Бушуев представит доклад “Формализация и управление знаниями”.

Вход на выставку и посещение всех мероприятий в ее рамках — бесплатные при условии предварительной регистрации на сайте.

Александр Чубуков

которые производители несоответствующим позиционированием своих продуктов эту трудность только усугубляют. Нужно сказать, что важную роль тут могут сыграть независимые аналитические исследования рынка, которых пока в России явно недостаточно.

Однако нужно подчеркнуть, что как раз здесь вмешательство государства в вопросы стандартизации было бы явно нежелательным. Мировой опыт говорит о том, что эти задачи должны решаться на отраслевом уровне совместными усилиями поставщиков и заказчиков. Именно так создавались подобные стандарты за рубежом, скажем американский DoD 5015.2, немецкий DOMEA или европейский MoReq. Отсутствие подобных документов у нас увеличивает время на проектирование систем и согласование проектной документации, сильно усложняет переход с одной системы на другую и в целом усложняет внедрение

культуры электронного документооборота.

Стоит также сказать о проблеме стандартизации форматов документов, которая в России только сейчас начинает обсуждаться. Актуальность этого вопроса наверняка обнаружится в ближайшее время, как только обмен электронными документами выйдет за пределы корпоративных систем.

Нельзя забывать и о том, что проблема стандартизации во многом связана с неготовностью участников рынка к совместному решению вопросов на отраслевом уровне. Впрочем, это относится к нормативно-правовой сфере, где для диалога с государством нужна консолидированная позиция ведущих игроков рынка. Определенная деятельность по созданию подобных национальных стандартов СЭД в России ведется, в том числе под эгидой Гильдии управляющих документацией, но пока говорить о реальных достижениях еще рано. ■