

softline direct

КАТАЛОГ ИТ-РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ ДЛЯ БИЗНЕСА

Продаем
с умом

Стр. 36

Преображаем
бизнес

Стр. 46

Идем
на контакт

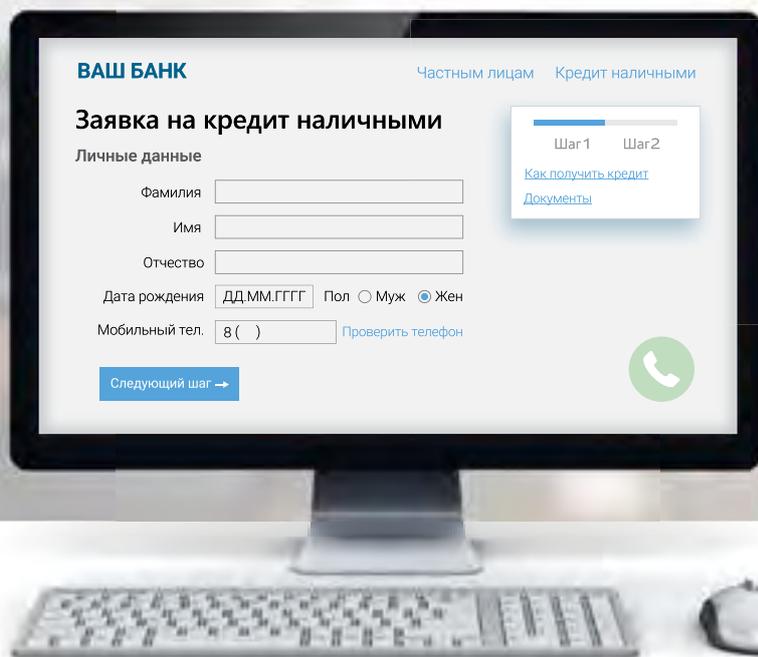
Стр. 56

03
2018
СПЕЦ
ВЫПУСК

**ЦИФРОВАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ
ПРАВИТ МИРОМ**

АНКЕТНЫЙ СЕРВИС

Изменение потребностей розничного банкинга влечет за собой не только реорганизацию существующих бизнес-процессов розничного кредитования, но и построение технологического решения для автоматизации поточной обработки заявок в процессе продажи кредитных продуктов.



Решение от Softline «Анкетный сервис» – это сервис автоматизации процесса оформления заявок на банковское обслуживание для физических лиц.

Эффекты от использования анкетного сервиса для вашего бизнеса



Скорость

- Автоматическая первичная проверка введенных данных и последующая передача запроса клиента напрямую в «кредитный конвейер»;
- Быстрый вывод новых кредитных продуктов благодаря функции «на основе» и встроенному редактору анкет.



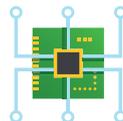
Достоверность

- Верификация данных заявителя по разным источникам (от баз данных государственных структур до баз данных внутренних подразделений).



Законность

- Анкетный сервис соответствует Федеральному закону от 27.07.2006 N 152-ФЗ: «О персональных данных». Все данные хранятся на территории владельца сервиса.



Технологичность

- Сервис реализован в интуитивно-понятном интерфейсе, и не требует специальных навыков для администрирования.
- Возможна индивидуальная доработка функционала под требования заказчика.



Лояльность клиента

- Сервис обеспечивает сокращение времени на сбор данных заявителя и коммуникации. Ваш клиент получает оперативное принятие решения по оформлению продуктов Банка.

Softline предлагает:



Оперативное внедрение от 2 недель* + техподдержка



«Анкетный сервис как Услуга» на основе распределенных платежей



Индивидуальная разработка решения под ваши потребности.

Заинтересовались?

Напишите нам по адресу dbr@softlinegroup.com, и мы расскажем вам более подробно о решении и его преимуществах для вашего бизнеса!

*в базовой конфигурации



Коллеги,

Цифровая трансформация сегодня стала большой темой. Хотя голоса скептиков иногда звучат, я вижу, что необходимость изменений, питаемых современными цифровыми технологиями, уже стала общепринятой. С другой стороны, идею трансформации часто трактуют по-разному. Я хотел бы рассказать, что понимаем под трансформацией мы. Информационные технологии уже не раз меняли деятельность человечества к лучшему. На каждом витке развития они давали нам возможность работать быстрее, лучше, эффективней, тратить меньше и получать больше. А что еще важнее — новые технологии каждый раз давали нам возможность качественного прорыва, создания вещей, без которых трудно представить себе жизнь сегодня.

Мы понимаем цифровую трансформацию как очередной виток инноваций, который сделало возможным развитие технологий. Как и прежде, они дают прирост производительности труда, возможность зарабатывать больше, тратя меньше и так далее. Но это все было и раньше. Что мы получаем нового?

- Инновации (а также маркетинг) становятся самостоятельным источником добавленной стоимости. Доля производства и других традиционных областей снижается.
- Информация и ее обработка играет ключевую роль, возникает рынок информации, а товары все чаще не имеют материальной оболочки.
- Новые ожидания потребителей заставляют производителей товаров и услуг подстраивать под изменившиеся запросы все — от дизайна продукции до способов доставки.

Это заставляет компании создавать технологические платформы, объединяющие спрос и предложение, производство и разработку, продажи и маркетинг. Ключевым моментом я считаю здесь, собственно, не внедрение технологий, а понимание компаниями необходимости пересмотреть свое отношение к тому, как они работают.

Среди наших заказчиков много компаний и организаций, которые хорошо понимают, как новые цифровые технологии способны изменить их работу к лучшему. Некоторые готовы к быстрым и революционным изменениям, но большинство видит цифровую трансформацию как эволюцию, состоящую из продуманных и осторожных шагов. Нам знакомы разные сценарии перевода бизнеса на цифровые рельсы, и мы успешно помогаем заказчикам разрабатывать и реализовывать как быстрые, так и осторожные стратегии. В любом случае мы считаем нашей задачей количественные и качественные перемены к лучшему.

Я приглашаю вас обсудить сценарии перемен для вашей компании. Желаю вам успеха!

Борисов

СОДЕРЖАНИЕ

Интервью номера

Александр Филатов,
компания Parascript 8



Эффективность бизнеса

Как онлайн-магазины
«убивают» традиционный ритейл 52

Есть контакт 56



Облачные технологии

ESET как сервис 58



Производство

ГИС MapInfo Pro
и MapInfo Pro Advanced 16.0 60



Как изменится отрасль электроэнергетики России с помощью цифровой трансформации, что необходимо предпринять для позитивных изменений и с какими проблемами придется столкнуться обсудили на конференции «Цифровая трансформация электроэнергетики России».

Стр. 49



Обучение

Расписание курсов
в учебном центре Softline 64

Новости учебного центра Softline..... 66

Информационная безопасность

DeviceLock DLP Suite
в АКБ «Российский Капитал» 68

DeviceLock® DLP

Каталог
ИТ-решений
и сервисов
для бизнеса

Softline
direct

#03-2018

2018-3(181)-RU

Учредитель:
АО «СофтЛайн Трейд»

Издатель:
Игорь Боровиков

Главный
редактор:
Лидия Добрачева

Редакторы:
Яна Ламзина,

Максим Туйкин,

Вячеслав
Гречушкин,

Антонина
Субботина

Дизайн
и верстка:

Юлия
Константинова,
Юлия Аксенова,
Григорий Стерлев,
Вадим Владов

Над номером
работали:

Виктория Гуцина,
Татьяна Гапоненко,
Сергей Варущенко,
Надежда
Савинкова,
Ирина Щербакова,
Ольга Стрижко,
Анастасия
Кулагина,
Александр Ивлев,
Ольга Лебедева,
Елена Катасонова,
Наталья Решетова,
Наталья Иванова,
Екатерина
Паршикова,
Александр
Макаров,
Ксения Сазонова,
и др.

Тираж: 60 000 экз.

Зарегистрировано
в Государственном
комитете РФ
по печати,
рег. ПИ № ФС77-71088
от 13 сентября 2017 г.

Перепечатка
материалов только по
согласованию
с редакцией
© Softline-direct, 2018

Softline в соцсетях



SoftlineCompany



Softlinegroup



SoftlineCompany



softlinegroup

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ВЫПУСК:
Цифровая трансформация

Конспект.

Всем в цифру!.....12

Мегатренды: будущее
цифровой экономики 14

Сервис-менеджмент в бизнесе..... 18

Простой доступ персонала
к корпоративным сервисам
для компании-ритейлера21

IoT-сервис для криогенного
производства 22

Softline SAM Cloud Productivity 25

Предмет обсуждения: сети..... 26

С чего начинаются перемены
и 90-миллионная экономия.
G Suite для ПАО «Трансконтейнер» 28

Корпоративная мобильность
с Apple-as-a-Service..... 32

Продаем с умом 36

Образ будущего.

Социальный продавец – кто он?... 38

Больше возможностей
AWS с Softline41

ИТ-география.

Наша служба
и удобна, и быстра 42

Есть мнение!

Каждому бизнесу нужен
свой темп изменений 46

Электроэнергетическая
трансформация 48

SAM-проект, позволяющий
проанализировать инфра-
структуру компании с точки
зрения эффективности и
целесообразности использо-
вания облачных сервисов.

Стр.25



«Ничто не стоит на месте, все ме-
няется. Таков закон жизни. И тот,
кто смотрит только в прошлое или
только на настоящее, бесспорно,
пропустит будущее».

Джон Кеннеди,
35-й президент США



ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

РЕДМОНД

Softline – лидирующий глобальный поставщик ИТ-решений и сервисов, работающий на развивающихся рынках в разных регионах мира

ПОЧЕМУ SOFTLINE?

1. Мы – глобальная сервисная компания, которая помогает бизнесу и государству осуществить цифровую трансформацию
2. Надежность, профессионализм и компетентность Softline признаны клиентами, вендорами и независимыми источниками
3. Единая точка решения всех ИТ-задач, мультивендорная поддержка и сопровождение
4. Softline всегда рядом и говорит с заказчиками на родном языке более, чем в 30+ странах и 80+ городах
5. Softline доверяют ведущие игроки рынка, государственные организации, средние и малые компании



Статусы Softline

Microsoft Partner

Gold Messaging
Gold Business Intelligence
Gold Small Business
Gold Collaboration and Content
Gold Management and Virtualization
Gold Communications
Gold OEM
Gold Software Asset Management
Gold Volume Licensing
Gold Mobility
Gold Server Platform
Gold Devices and Deployment
Gold Application Integration
Gold Midmarket Solution Provider
Gold Customer Relationship Management
Gold Identity and Access
Gold Learning
Silver Application Development
Silver Hosting
Silver Project and Portfolio Management





\$1 млрд
оборот в FY2016

Представительства
в **30+** странах,
80+ городах

+39% среднегодовой рост
за последние 10 лет

25 лет
на ИТ-рынке



НАШИ ЗАКАЗЧИКИ

от стартапов до транснациональных корпораций

ПРОИЗВОДСТВО И ЭНЕРГЕТИКА



А также:

Объединенная компания РУСАЛ | Интер РАО ЕЭС | Акрихин | Трансмашхолдинг | Соллерс | Сибур | Chinfon Cement | Джи Эм-АВТОВАЗ | Toyota Tsusho | Caterpillar | Мосэнерго | Камчатскэнерго | ОГК-2 | Вимм-Билль-Данн | МРСК Северного Кавказа | STADA CIS | Hever Solar | Onninen | Металлипресс | Damate | ОМК Востокцемент | Ashirvad Pipes | Северский трубный завод | Инженерный центр энергетики Урала | Полисан | Самараэнерго | УЗГА

РИТЕЙЛ, УСЛУГИ



А также:

Ашан | Эльдорадо | Рольф | Виктория | Иль де Боте | Grupo Sura | Снежная королева | Славянка | Роспечать | ГК Форвард | MC Group | Юлмарт | CarPrice | Детский мир | Алтын | Яшма Золото | Grupo Phoenix | Bodytech | Ajegroup | РесурсТранс | Высшая лига | Миэль | Henderson | СТЛ Моторс | Interchape | Кораблик | Адамас | Fortrent

3000+ поставщиков программного и аппаратного обеспечения

БАНКИ, ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ



А также:

ВТБ Страхование» | Барклайс банк Россия | BNP Paribas | Ренессанс Кредит | БИНБАНК | Khan Bank | Кредит Европа банк | Yoma Bank | АВТОВАЗ-БАНК | Эко Исламик Банк | Банк Согласие | Локо-банк | Банк Открытие | Банк Стандарт | Zurich | КИТ Финанс | Дельта Кредит | Альфа-банк | Уралсиб | Проирбанк | Банк Таата | Сентинел Кредит Менеджмент | CiV Life | Евразийский банк

softline®

25
Years in IT

60 000 +
корпоративных
заказчиков

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, СМИ, РАЗВЛЕЧЕНИЯ



А также:
Вымпелком | Yota | Российская
телевизионная и радиовещатель-
ная сеть | ВГТРК | Condé Nast |
НТВ | ТНТ-Телесеть | ГК ПрофМе-
диа | МГТС | Старт Телеком |
МТТ.DOM | Saima Telecom | Белте-
лерадиокомпания | ГК Искра |
ITPS | Aggregation | OMD OM | RuTube

ГОСЗАКАЗЧИКИ



А также:
Министерство связи и массовых коммуникаций РФ |
Министерство образования и науки РФ | Управление
делами Президента РФ | Инновационный центр Скол-
ково | Администрации десятков городов и регионов
России | Центральная базовая таможня | Департамент
гражданской обороны города Москвы | Единый лесо-
пожарный центр Архангельской области

600+ технических
специалистов

1100
аккаунт-менеджеров

НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ



А также:
Газпром ПХГ | Газпром Добыча Шельф |
Газпром автоматизация | Нарьянмарне-
фтегаз | Мособлгаз | Уралтранснефтепро-
дукт | Аки-Отыр | Газпром газораспреде-
ление Белгород | Зарубежнефть | Гипро-
востокнефть | КПК КРС | Волгограднеfte-
проект | Белоруснефть | PetroKazakhstan



Александр Филатов: «Технологии искусственного интеллекта – магистральное направление для ИТ-рынка в целом»

Специальный гость мартовского Softline direct – Александр Филатов, CEO и президент компании Parascript – лидера в разработке решений по распознаванию рукописного текста и верификации подписей.

Parascript создает продукты, сама суть которых, на наш взгляд, – цифровая трансформация.

Эти решения позволяют клиентам компании экономить миллиарды долларов каждый год.

Арифметика здесь достаточно проста – как говорит Александр, достаточно умножить количество документов (конверты, посылки, банковские чеки, медицинские и бухгалтерские формы и т.д.), которые обработаны автоматически технологией Parascript и не требуют ручного ввода данных, на стоимость ручного ввода данных одного документа. Ежегодно программы Parascript автоматически обрабатывают десятки миллиардов почтовых отправлений, банковских чеков, медицинских, страховых, бухгалтерских форм во многих странах мира. Ручная обработка каждого такого документа стоит обычно несколько центов. Результат – миллиарды долларов ежегодной экономии.

– Александр, каковы, на ваш взгляд, 3-5 важнейших событий, которые произошли в бизнесе компании за всю ее историю?

– Первое событие в жизни компании, которое я считаю важным, не привело ни к какому успеху с точки зрения бизнеса. Мы приняли участие в соревновании на лучшее решение по автоматизации переписи населения в США. Это были рукописные формы, где надо было автоматически распознать много элементов данных – имя и фамилию, адрес, цвет глаз и волос, возраст, расовую принадлежность и так далее. Мы не просто выиграли это соревнование, мы разгромили всех остальных. Наш результат был 94% распознанных полей с ошибкой менее 1%, а компания, которая заняла второе место, проиграла нам более 10%, что означало, что с их решением нужно было примерно в три раза больше расходов на

ручной ввод данных. Но у нашей компании все разработчики в то время находились в Москве. Я вполне понимаю, что американское Бюро переписи населения не рискнуло заключить контракт на подсчет результатов национальной переписи с компанией, где все разработчики базировались в Москве (холодная война к тому времени давно закончилась, но все же...). Однако для нас результат означал, что, по крайней мере, в этой узкой области распознавания образов мы – лучшие в мире.

Вторая веха в истории нашей компании – это автоматизация USPS – американской почтовой службы. Когда мы начинали эту деятельность, 80% конвертов с рукописными адресами обрабатывались вручную. Более 200 предприятий, раскиданных по всей территории США, содержали огромное количество сотрудников, которые занимались вводом этой информации. За несколько лет мы увеличили процент автоматического распознавания конвертов с рукописными адресами с 20% до 96%. На сегодня из более чем 200 американских почтовых предприятий по вводу данных, существовавших до того, как мы начали разработку и внедрение нашей технологии, осталось всего одно. Честно говоря, мы побаивались, что сотрудники, уволенные с этих двухсот предприятий узнают, кому они обязаны этим, но вроде бы обошлось. Сегодня наши программы по распознаванию адресов работают не только в США, но и в Германии, Англии, Италии, и т.д. И, кстати, наши программы автоматизируют обработку почты и в России – в Москве, Санкт-Петербурге, Казани и других городах.

Еще одно важное направление, которым мы занимаемся – это распознавание информации на банковских чеках – и машинопечатных, и рукописных. Когда мы только начинали, лучшим в мире было программное решение от знаменитой Белл Лабс (Bell Labs). Они могли автоматически распознать аж 40% чеков. После того, как мы этим занялись, им пришлось переквалифицироваться, не в управдомы, конечно, но уйти в другие сферы деятельности. Наш сегодняшний результат – больше 90% автоматического распознавания с ошибкой менее 1%. Эта задача интересна тем, что для предотвращения подделок банковские чеки часто печатаются на фоне весьма замысловатых картинок – кошечки, собачки и прочее искусство. Все это проявляется при бинаризации картинок, так что приходится учиться отделять, так сказать, мух от борща.

– Что для вас понятие диджитализации? Каков залог успешной реализации этой стратегии?



«Можем решить любую задачу» – под этим девизом продолжает жить Parascript.

– Изначально под диджитализацией понимали, в основном, перевод информации из бумажной формы в цифровую, для того, чтобы добиться экономии в обработке информации и архивации документов. Позднее все осознали, что это не самое главное. Электронная форма хранения информации позволяет осуществлять эффективный доступ к информации, а также способствует эффективному извлечению аналитической информации, необходимой для оптимизации и автоматизации процессов управления.

– Каким образом вы реализуете диджитализацию в компании? Что самое сложное в этом процессе? И каковы его выгоды?

– Мы относительно небольшая компания, так что нам несложно достичь высокой степени диджитализации. Мы стараемся обходиться без бумажных документов с самого начала. Практически любой документ в нашей компании рождается, редактируется, распространяется и хранится в электронной форме. Таким же образом мы общаемся и с партнерами, и с клиентами. Если кто-то из наших партнеров и поставляет нам бумажные документы, мы тут же переводим их в электронную форму.

Основные выгоды от такого подхода для нас состоят в том, что процесс поиска необходимой информации, распространения ее внутри компании, совместной работы над документами, извлечения и переработки исходной информации в более абстрактные формы (например, в нейронные сети, являющиеся важной частью наших продуктов) становится более простым и эффективным.

– Каким вы видите будущее рынка, на котором работаете? Высшее руководство компании – специалисты, родом из России. Но основной бизнес компания ведет в США. Можете ли вы сравнить ситуацию на ИТ-рынке в США и России?

— Взгляд на будущее зависит от масштаба времени. Если мы смотрим вперед на 5-10 лет, то изменения сегодняшней ситуации будут достаточно плавными. Жизнь государств и компаний весьма инерционна. То, что бумага вскоре уйдет в прошлое, предсказывали последние, как минимум, двадцать лет. Жизнь показывает, что процесс этот займет не одно десятилетие. Он, безусловно, идет. Количество почтовых отправок в США уменьшилось, грубо говоря, вдвое относительно пика. Количество банковских чеков уменьшилось примерно втрое. Все большая часть документооборота в медицине, финансах и т.д. ведется в электронной форме. Однако существуют значительные ниши рынков, где бумажные документы все еще удерживают позиции. В то же время возникают задачи автоматической обработки документов, которые не так давно были уделом исключительно ручной обработки. Таковыми, в частности, являются задачи проверки целостности пакета документов (проверить, что все документы, которые должны быть в пакете документов на получение ипотечного кредита, там присутствуют). Ну и, естественно, значительно растут запросы к извлечению аналитической информации из документов.

Если говорить о соотношении ИТ-рынков США и России, то квалификация разработчиков ИТ-решений в России всегда была на достаточно высоком уровне. В то же время бюрократические требования к документообороту в России отстают от мировых стандартов. Должен сказать, что компании из России — практически единственные в нашей практике, которые требуют обмена документами в бумажной форме.

Еще одна вещь, которую хотелось бы отметить, — это текущий разворот ИТ-рынка в сторону искусственного интеллекта. Сейчас в США и других странах в это направление вкладываются огромные ресурсы. Я знаю, что ряд компаний в России серьезно инвестируют в это направление, например, такие компании, как Яндекс и Сколковский институт технологий. Я надеюсь, что и другие российские компании будут вкладывать ресурсы в развитие технологий искусственного интеллекта. Это направление на сегодня видится магистральным для ИТ-рынка в целом.

— Назовите 1-2 наиболее уникальных решения, созданных вашей компанией, которыми вы лично гордитесь.

— У нас есть много решений, которыми мы гордимся. Мне лично очень нравится наша технология верификации подписей. Наш алгоритм может отличить настоящую подпись даже от профессиональной подделки. Этот продукт используется для верификации подписей на банковских чеках, а также для верификации подписей людей во время выборов. В ряде стран люди могут голосовать по почте, в этом случае требуется верификация того, что подпись на бюллетене голосования совпадает с подписью данного избирателя в базе данных. Мы внутри нашей компании попытались соревноваться с нашей программой в качестве верификации подписей — наши сотрудники проиграли алгоритму с разгромным счетом. Мне также очень нравится наша технология классификации документов. Представьте себе, что вам на вход поступает сплошным потоком набор документов безо всяких разделителей между документами. Ваша задача — отделить документы друг от друга и классифицировать их в predetermined типы. Что делает эту задачу особенно интересной — это то, что в реальном потоке помимо нескольких сотен заранее определенных типов документов может быть неограниченное количество документов, тип которых просто неизвестен. Очень «вкусная» задача, есть где развернуться воображению.

— Ваши решения построены на технологии искусственного интеллекта. А как ИИ применяете лично вы?

— Вы знаете, когда ты погружен в ИИ-технологии практически каждый рабочий день, хочется хотя бы дома отдохнуть от этого. А если серьезно, то на сегодня ИИ приносит наибольшую пользу тогда, когда его применяют для специализированных приложений, например, таких приложений для обработки документов, которые разрабатывает наша компания. Другая бизнес-область, которая успешно использует ИИ — это поддержка пользователей (customer support). Когда вы, например, пытаетесь позвонить в авиакомпанию, чтобы решить какую-то вашу проблему, связанную с предстоящим полетом, вы далеко не сразу можете быть допущены к разговору с живым человеком. Вы потратите, как минимум, несколько минут на общение с системой распознавания речи. Должен сказать, что для меня это всегда несколько очень неприятных

Softline и Parascript — глобальные стратегические партнеры.

минут, поскольку сегодняшний ИИ очень плохо распознает акценты. Мой русский акцент чаще всего полностью выводит из строя моего искусственного собеседника и доводит градус моего кипения до состояния кипящего чайника. Так что вне работы я на сегодня предпочитаю минимум общения с ИИ. Естественно, в недалеком будущем эта ситуация, скорее всего, изменится.

— Как руководитель, что делаете, если вас покидает вдохновение или вы сталкиваетесь с безвыходной ситуацией?

— Мне повезло в жизни. Когда после защиты диссертации я выбирал, куда пойти работать, и меня приняли в оба места, куда я пытался поступить. В банке Менатеп, который возглавлял тот самый Ходорковский, мне предлагали зарплату в три раза больше, чем в компании Параграф (от которой впоследствии отпочковался Параскрипт). Но Параграф занимался распознаванием рукописного текста, что меня очень заинтересовало, так что выбор был очевиден. С тех пор меня на работе никогда не покидало вдохновение — мне очень нравится то, чем я занимаюсь.

Безвыходные ситуации — не знаю, пока не сталкивался. У нас в компании своеобразный народ, мы подбираем людей, каждый из которых — личность, для них не существует нерешаемых задач. Вот вам реальная история создания нашей родительской компании — Параграф. На семинаре академика Гельфанда Степан Пачиков (основатель Параграфа) получил записку от двух молодых ученых, присутствовавших на семинаре. Записка гласила — «Можем решить любую задачу». Так и был основан Параграф, и под этим девизом продолжает жить Parascript. Неудачи в бизнесе, конечно, случаются. Потенциальные заказчики могут нам сказать, что у них и так все хорошо. Но потенциальных заказчиков много, а когда вы можете решить любую задачу (непременное условие — задача должна быть нам интересна), то безвыходных ситуаций просто не возникает.

— Что бы вы никогда не сделали в бизнесе? А в жизни?

— У меня есть одна личная проблема — если я дал слово, я не могу его нарушить. Чего я не могу сделать ни в бизнесе, ни в жизни — это не сдержать данное обещание.

— Чему вас научила конкурентная борьба? Как вы относитесь к достижениям конкурентов?



Квалификация разработчиков ИТ-решений в России всегда была на достаточно высоком уровне. В то же время бюрократические требования к документообороту в России отстают от мировых стандартов.

— Никогда нельзя недооценивать конкурентов. Мы уважаем наших конкурентов и знаем, что никогда нельзя расслабляться, иначе нас догонят и перегонят. Мир полон сильных людей и сильных компаний.

— Над чем компания и лично вы работаете прямо сейчас? Чего клиентам ждать от компании в ближайшем будущем?

— Мы очень активно работаем над технологиями глубоких нейронных сетей (deep learning), и улучшением качества наших продуктов на основе этих технологий. Одна из ближайших новинок, которую мы собираемся выпустить в этом году — это технология автоматического непрерывающегося обучения. Наши продукты будут продолжать обучаться в автоматическом режиме после того, как они будут поставлены заказчику. Весьма часто потоки документов, которые заказчик обрабатывает, меняются со временем, и наши продукты будут на лету учиться, адаптироваться и подстраиваться к этим изменениям, без какого бы то ни было участия человека. С нашей точки зрения, эта задача посложнее, чем самоуправляемые машины (где все необходимые данные для обучения алгоритма возведению в разнообразных условиях могут быть собраны до начала эксплуатации), но это только делает задачу интереснее. ■

В С Е М

В

ЦИФФРУ!

84%

глобальных компаний, согласно исследованию SAP и Oxford Economics, считают цифровую трансформацию критически важной для выживания в ближайшие 5 лет, но лишь

3%

приняли соответствующие меры.

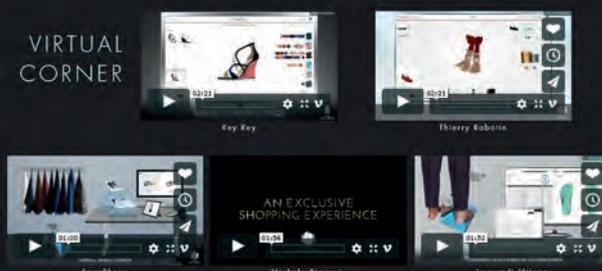


«Больше не существует выбора между цифровой трансформацией и ее отсутствием – теперь это неотъемлемый фактор для увеличения прибыли, доходов и роста компании,» – Вивек Бапат, старший вице-президент и глобальный руководитель по направлению маркетинговой стратегии и идейного лидерства в SAP.



Первый в мире полностью автоматизированный 3D-модуль по снятию мерок для одежды создан партнером Microsoft австралийским стартапом mPORT

ELSE.shoes – решение компании ELSE Corp, позволяющее модным брендам открывать виртуальные 3D-бутики кастомизированной обуви, которую покупатели могут самостоятельно создать для себя с помощью специального сканера и 3D-принтера.





Благодаря проекту Microsoft Course IQ на основе анализа ландшафта и погодных условий с помощью дронов и аэрофотосъемки дизайнеры могут оценить выбранный ландшафт для будущих полей, а гольфисты – лучшие позиции для игры на уже существующих полях.

71%

компаний-лидеров говорят, что шаги по пути цифровой трансформации упрощают привлечение и удержание талантливых сотрудников

64%

компаний во всем мире испытывают недостаток в квалифицированных кадрах, обладающих достаточным уровнем знаний и опытом для цифровой трансформации, согласно исследованию, проведенному Мюнхенским техническим университетом.

Герман Греф: «Не нужны сегодня программисты». Председатель правления Сбербанка заявил, что программисты сейчас «не востребованы», а ответ на заявление главы Минкомсвязи Николая Никифорова о том, что России нужен «миллион айтишников». Сейчас компаниям, по словам Грефа, требуются постановщики задач и тестировщики.



amazon.com

В 2017 г. Amazon открыл первый offline-магазин продуктов без касс и продавцов с торговой площадью 167 м².



1,2

 МЛРД

долларов США достиг объем российского рынка IoT в 2016 г

В первом полугодии 2017-го налоговые сборы выросли на 16% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, благодаря созданию и вводу в эксплуатацию в ФНС России автоматизированной системы контроля за уплатой НДС.

По данным Бюро трудовой статистики в США, к 2026 г. в связи с автоматизацией рабочих процессов без работы останутся



1,4 млн американцев,



Конспект
Рубрику ведет
Ольга Батчикова

По материалам: hightech.fm, www.itweek.ru, news.microsoft.com, rb.ru, partners.wsj.com, www.nytimes.com, vc.ru, tproger.ru

МЕГА

ТРЕНДЫ

будущее цифровой экономики

Всего 20 лет назад Сергей Брин и Ларри Пейдж зарегистрировали доменное имя google.com, 10 лет назад в Сан-Франциско Стив Джобс представил миру первый iPhone. За этот короткий срок цифровые технологии в корне изменили наш мир.

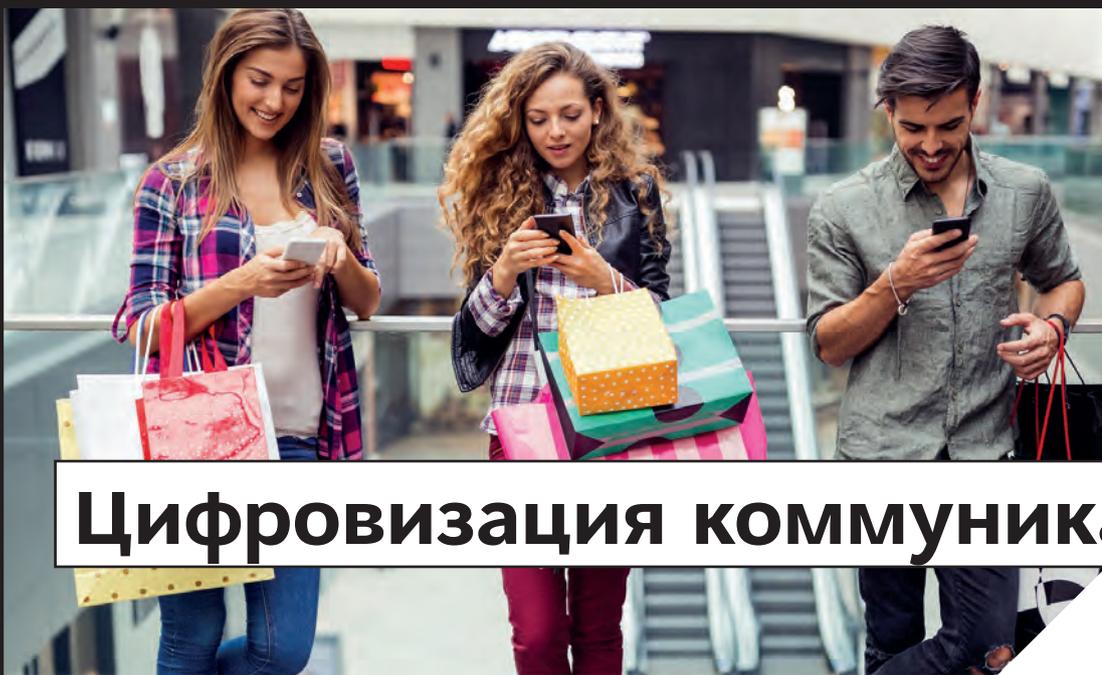
Часть
вторая

2

Во всем мире взят курс на цифровую трансформацию бизнеса и построение цифровой экономики. В 2017 году цифровая революция вошла в решающую фазу. Половина жителей Земли уже подключена к интернету, к 2025 году 25% операционных задач будут выполнять роботы. В России использование новых технологий обеспечит рост ВВП от 19 до 34%.

Мы продолжаем делиться нашими наблюдениями по мегатрендам (первая часть материала была опубликована в предыдущем номере Softline direct 01-02-2018), которые лежат в основе большинства изменений в отраслях и бизнес-моделях компании.

Цифровая лаборатория Softline исследует потребительские, технологические и отраслевые тренды для определения возможностей роста бизнеса клиентов, генерации и тестирования идеи цифровой трансформации. Это позволяет нашей команде создавать коммерчески успешные цифровые продукты для наших клиентов.



Цифровизация коммуникаций

И

нфокоммуникационные технологии меняют модели коммуникации между людьми, а также между людьми и организациями (органами власти, малым и крупным бизнесом, розничной торговлей, организациями социального профиля). Устанавливать и поддерживать контакты становится все проще, мгновенно взаимодействовать друг с другом возможно на любом расстоянии. Распространение цифровых технологий происходит стремительно, причем более равномерно, чем распределение доходов.

Индивиды получают инструменты для взаимодействия напрямую, минуя посредников. Миграция в online происходит в сферах, которые раньше были доступны только offline, например, государственные услуги и образование.

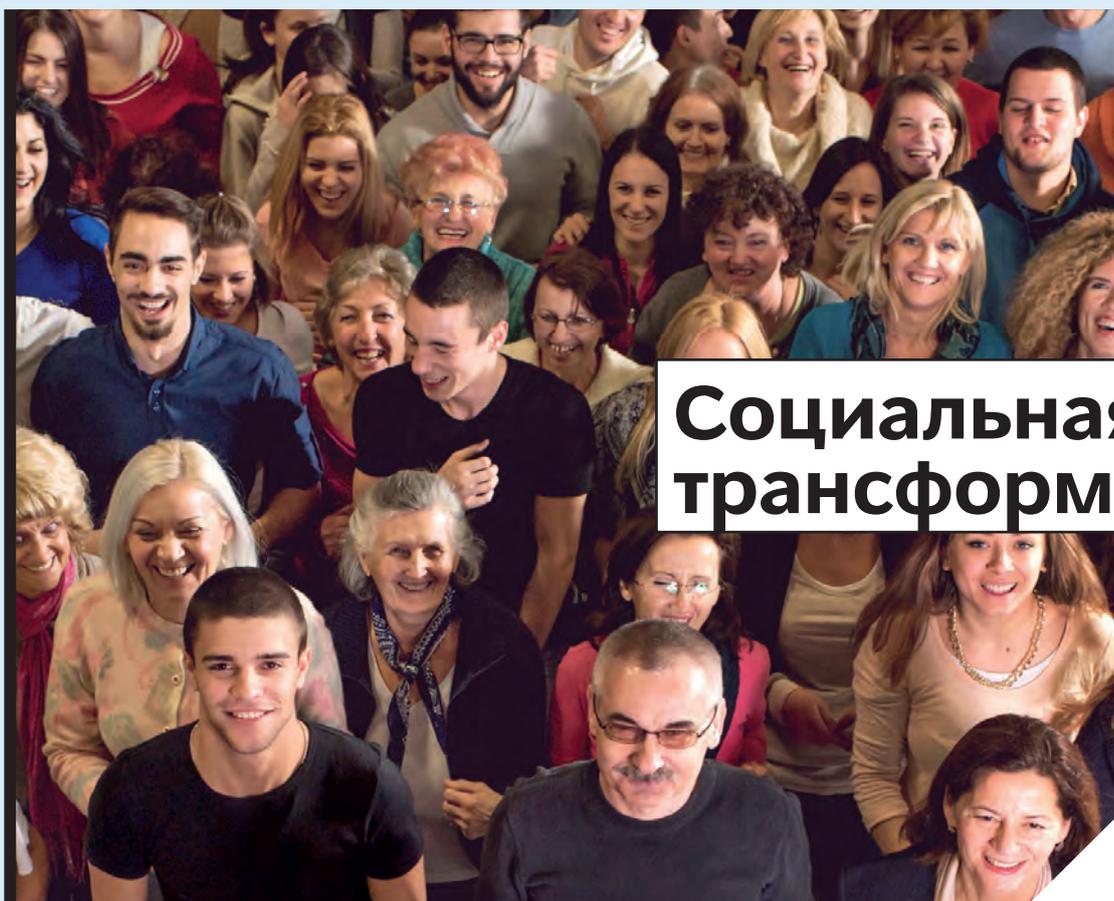
Люди во всем мире становятся зависимыми от смарт-устройств, таких как мобильные телефоны и планшетные компьютеры. С их помощью можно выполнить множество задач в любом месте и в любое время — от общения, покупки в магазине, развлечения и проверки почты до расчетов с банком, образования и GPS-навигации.

Происходит эволюция пользовательского поведения: 10 лет назад Facebook раскрыл профиль людей, изменив их жизнь. Затем Instagram и Twitter призвали делиться информацией о себе ежесекундно. Сегодня наступила эра трекинга: мы оповещаем общество, во сколько проснулись, сколько прошли, как погуляли с собакой и т.п. Практически все свободное время потребители проводят с гаджетами.

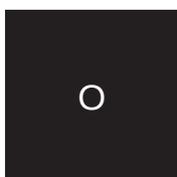
Примеры цифровизации коммуникаций:

- в Германии 37% ежедневных коммуникаций происходит через цифровые девайсы;
- почти 80% потребителей по всему миру имеют смартфоны;
- активно развивается омниканальность — возможность делать покупки в разных режимах: в торговой точке, через мобильный телефон, через компьютер с возможностью бесшовного перехода;
- одним из важнейших каналов продвижения становятся лидеры мнений в социальных сетях. 60% потребителей говорят, что прислушиваются к рекомендациям;
- компании, ориентированные на рост, стремятся создать возможности для обучения своего персонала. Объем мирового рынка online-образования в 2016 году превысил \$50 млрд и по прогнозам увеличится в 5 раз к 2022 г.

Распространение цифровых технологий происходит стремительно, причем более равномерно, чем распределение доходов.



Социальная трансформация



Общество находится в непрерывном движении. Основными векторами глобальных демографических сдвигов являются: устойчивое снижение рождаемости и смертности населения по мере экономического развития и урбанизации; рост населения Земли; повышение средней продолжительности жизни и ускоренная миграция населения из менее развитых в более развитые страны.

Изменяется отношение к старению, происходит сдвиг гендерных ролей и понятия семьи. Доля людей старшего возраста увеличивается. Привычки потребления пожилых людей отличаются от привычек более молодых. Повышение доступности обучения и нарастающее участие женщин в бизнесе глубоко влияют на изменение в социальной инфраструктуре. Изменяется роль женщины в обществе, развивается гендерное равенство, поколебавшее положение мужчины в качестве первого кормильца в семье. Одним из основных фактов, определяющих общество будущего является смена поколений. На смену поколения X придут поколения Y и Z, имеющие другой набор ценностей.

Примеры социальной трансформации:

- население планеты увеличится на 15% к 2030 году;
- средний возраст молодых людей при рождении первого ребенка увеличился с 26 лет в 1995 до 29 лет в 2015 и продолжит увеличиваться;
- на одну женщину к 2020 г. в среднем будет приходиться 2,47 ребенка по сравнению с 3 детьми в 1995 г.;
- в Великобритании число мужчин, уходящих в декрет, увеличилось в 10 раз по сравнению с 10 последними годами;
- две трети людей в возрасте от 14 до 34 лет говорят, что пол больше не определяет стиль жизни или поведение, как это было когда-то.

На смену поколению X придут поколения Y и Z, имеющие другой набор ценностей.



Растущая скорость изменений

Под давлением скорости развития инноваций компании вынуждены менять существующие бизнес-модели, вырабатывать новые подходы к продуктам и услугам.

И

нновационные технологии, существенно изменяющие привычные действия в самых разных сферах, от промышленного производства до организации быта, захватывают потребителей нарастающими темпами.

Под давлением скорости развития инноваций компании вынуждены менять существующие бизнес-модели, вырабатывать новые подходы к продуктам и услугам, процессам и поддержке бизнес-операций. Скорость вывода новых продуктов на рынок постоянно увеличивается. Бизнесу приходится оперировать в условиях неопределенности и постоянных изменений. Развиваются новые бизнес-модели, основанные на принципах «экономики совместного потребления» и электронных платформах.

На пути трансформации бизнеса стоит ряд барьеров: недостаток компетенций, негибкие структуры управления, неопределенность и прочее.

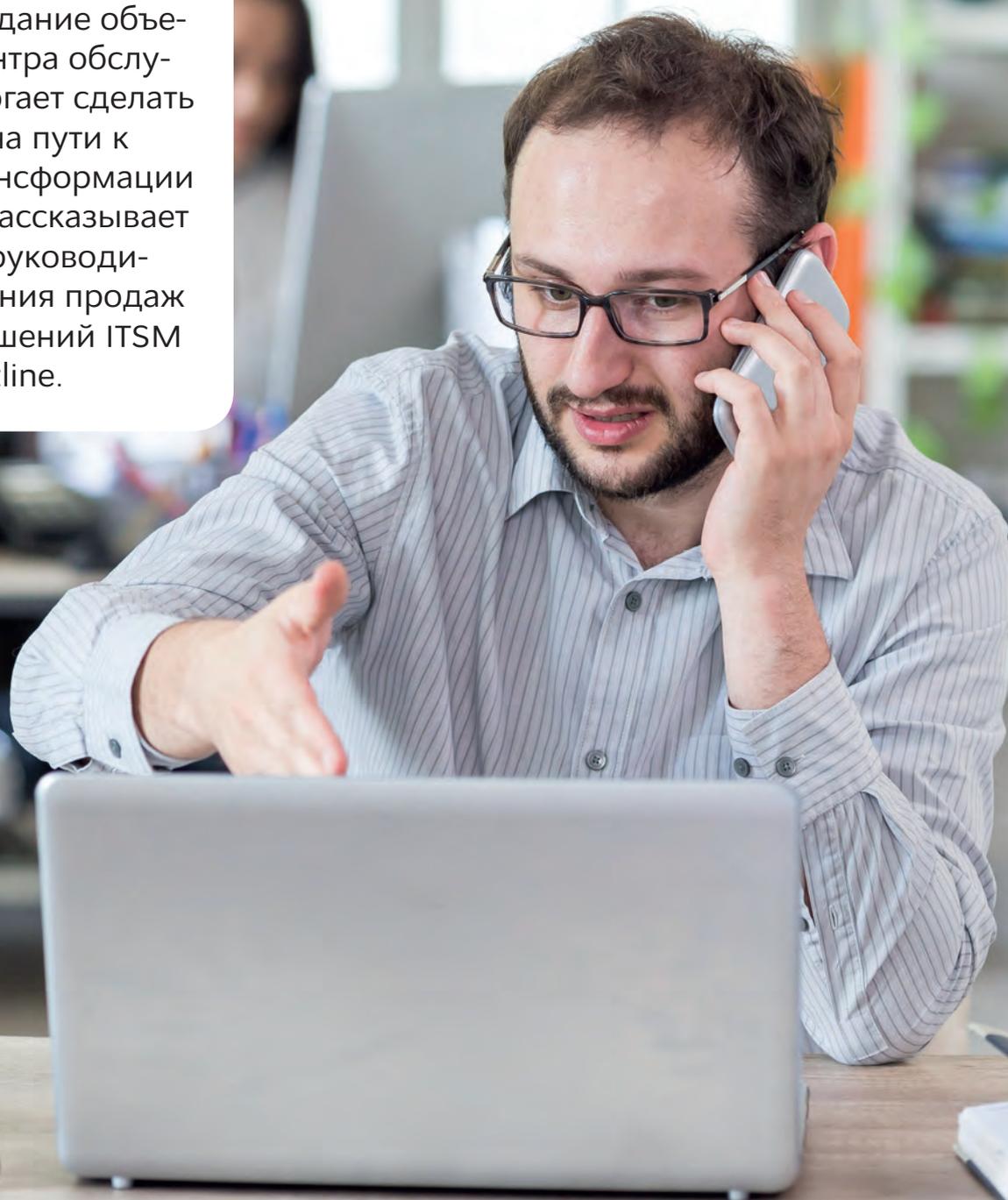
Многие компании не успевают адаптироваться к изменениям и уходят с рынка. Давление со стороны потребительского спроса, быстрое развитие и распространение технологий повысили значимость и сложность инновационного процесса в компаниях, сделав его более дорогостоящим и рискованным. Компании развивают новые модели инновационной деятельности.

Примеры роста скорости изменений:

- если на то, чтобы телефон и радио стали привычными для четверти населения США, потребовалось более 30 лет, то интернет достиг массового потребителя всего за 7 лет;
- 52% компаний из Fortune-500 с 2000 г. поглощены или обанкротились;
- знания и умения, которые были важны 10 лет назад, морально устарели по отношению к тенденциям новой модели мира;
- продолжительность жизни крупных компаний уже сократилась в 1,5 раза;
- деятельность 1/3 компаний из TOP-20 будет подорвана новыми технологическими платформами;
- 10 лет назад СМИ для распространения новости требовался день или больше. Сегодня – достаточно одного «клика» мышкой;
- 60% новых вакансий на рынке требуют навыков, которые есть только у 20% населения.

СЕРВИС МЕНЕДЖМЕНТ в бизнесе

О том, как внедрение ITSM (IT Service Management) подхода и создание объединенного центра обслуживания помогает сделать первые шаги на пути к цифровой трансформации в компании, рассказывает Яков Рутман, руководитель направления продаж и развития решений ITSM компании Softline.





Яков Рутман,
руководитель
направления про-
даж и развития
решений ITSM
компании Softline

— Яков, давайте проясним, как связаны между собой управление услугами в компании и цифровая трансформация. Понятно, что есть тесная связь, но как ее применить, и с чего начать реформы в части управления услугами, чтобы добиться максимальных результатов?

— Методология управления услугами достаточно обширна: ITSM подразумевает достаточно глубокое ориентирование бизнеса на услуги в части формирования потребности и ожиданий потребителя (первоначального заказчика), а также на качество. Все эти процессы описаны в библиотеке ITIL (IT Infrastructure Library), которая посвящена лучшим практикам организации работы службы ИТ.

Почему это важно: дело в том, что начало цифрового бизнеса — в выявлении и формировании потребностей человека. Его конечная цель — чтобы потребление состоялось, потребность была максимально быстро и качественно удовлетворена. А для того, чтобы цифровая трансформация компании началась и имела продолжение, нужно уметь управлять услугами. Почему? Дело в самой сути диджитализации. Цифровая трансформация — это формат предоставления и потребления услуг и товаров, использующий цифровые технологии на каждом своем этапе — при формировании, оказании и потреблении.

Уверен, что принципы управления услугами внутри организации — сервис менеджмент — можно и нужно применять не только в ИТ, но и в бизнесе. К сожалению, по результатам исследования агентства Ernst&Young, пока что в подавляющем большинстве сервисные подразделения компаний во всем мире имеют разрозненную структуру и процессы, и единый стандарт предоставления услуг и управления ими у них отсутствует.

— Как этот стандарт ввести? И какие преимущества это принесет организации впоследствии?

— Централизация и унификация сервисов упорядочивает работу сервисных подразделений, которые внутри компании оказывают некие услуги друг другу. АХО, бухгалтерия, HR — все эти департаменты, выполняя свои функции, должны взаимодействовать по единому слаженному механизму для того, чтобы в специфику их работы основным бизнес-заказчикам не нужно было вникать. Сотрудники проектного отдела не обязаны знать деталей работы АХО, и у АХО не должно возникать лишних вопросов к менеджерам. У каждого — своя зона ответственности. Согласитесь, что, например, при оформлении командировки люди не должны задумываться о гостинице, о билетах на самолет — все может быть стандартизовано: заявки на командировку должны исполняться по стандарту и исходя из предпочтений, обозначенных сотрудником ранее.

Стандартизировать процессы можно, создав единый центр обслуживания (ОЦО), состоящий из единого контактного центра — внутрикорпоративного портала самообслуживания с доступом к каталогу сервисных запросов, новостям предприятия, базе знаний и многому другому. Через данный «контактный центр» заявки от фронт-офисных подразделений можно при-

Дело в том, что начало цифрового бизнеса — в выявлении и формировании потребностей человека. Конечная цель — чтобы потребность была максимально быстро и качественно удовлетворена.



Объединенный центр обслуживания представляет собой набор функций, среди которых:

- прием и обработка заявок сотрудников по всем вопросам, требующим сервисной поддержки,
- консультации пользователей,
- контроль выполнения заявок посредством функций информирования пользователей,
- обратная связь заявителю,
- общая характеристика и оперативная отчетность по предоставлению всех услуг,
- единые метрики показателей процесса предоставления услуг.

нимать по телефону, электронной почте, посредством портала самообслуживания. Заявки автоматически распределяются по ответственным исполнителям. Распределением также может заниматься сотрудник-куратор.

Экономический эффект от централизации достигается за счет роста продуктивности людей: так, высококвалифицированных сотрудников более не нагружают простыми работами, поэтому они могут делать действительно важные задачи. Простые же вещи по стандарту начинают выполнять специально выделенные сотрудники соответствующей квалификации, причем быстро и качественно. Качество это достигается за счет четко прописанных инструкций определенных и описанных действий и операций, выполняемых по единому стандарту и с единым и прозрачным жизненным циклом.

— Расскажите о реальном проекте внедрения ОЦО в какой-нибудь крупной российской организации.

— В одной из распределенных телекоммуникационных компаний проект внедрения ОЦО начался с регламентирования и автоматизации службы технической поддержки. Постепенно число функций, возложенных на систему автоматизации, начало расти за счет того, что стал расширяться каталог сервисов в части предоставления бизнес-услуг (среди которых, например, заказ автотранспорта, подготовка рабочих мест, закупка мебели). Речь идет об обработке комплексных заявок: предположим, руководитель делает запрос на подбор персонала. По факту он сразу получает полный сервис, начиная от размещения вакансии на сайте и заканчивая согласованием доступов к информационным системам для сотрудника за день до его выхода. И нет необходимости лишней раз привлекать самого заявителя к этим процессам! Сейчас каталог сервисов в этой организации состоит из 1200 сервисных запросов!

Компания давно осознала, что предоставление услуг в цифровом виде внутри организации, когда все делается автоматически, слаженно и по стандартам – кратчайший путь к цифровой трансформации бизнеса. Результаты отличные – время на обслуживание бизнес-заказчиков сократилось почти в десять раз.

— Управление услугами ведь может осуществляться и без системы автоматизации, верно?

— Да, но система автоматизации помогает осуществлять всесторонний контроль и упрощает взаимодействие между подразделениями и потребителями услуг, между сотрудниками разных отделов при передаче сведений, взаимодействие коллег из службы ИТ первой и второй линий и т.д. Средний бизнес – компании со штатом до 1000 человек – нуждаются хотя бы в минимальной стандартизации процессов – например, описании функционала всех отделов, которые предоставляют услуги бизнесу. Крупному бизнесу (1000 – 5000 сотрудников) можно посоветовать «наводить порядок» в более глобальных масштабах: полностью регламентировать взаимодействия между всеми подразделениями, подробно описывать функции, когда на каждый тип запроса существует своя инструкция.

Система автоматизации – это один из основных инструментов управления услугами внутри компании. Без нее процессы останутся сложными и описанными только на бумаге, а качество обмена информацией будет страдать.

— Какую выбрать?

— Зависит от области применения. На рынке множество вариантов, так что выбрать есть из чего. Систем огромное количество: от простейших Service Desk и CRM-систем – Zoho ManageEngine Service Desk Plus, HP Service Manager, BMC Remedy Service Desk, Naumen Service Desk, IBM Control Desk. Компании, следующие стратегии импортозамещения, применяют продукты отечественной разработки. ■

Простой доступ персонала к корпоративным сервисам для международной компании-ритейлера

Команда Softline помогла крупному ритейлеру модернизировать личный кабинет сотрудника на корпоративном портале, в результате чего более 3 тыс. пользователей получили персонализированное рабочее пространство с удобным и интуитивно понятным интерфейсом.

Ситуация

Для эффективного взаимодействия сотрудников российское подразделение международной компании-ритейлера использует корпоративный портал на платформе Microsoft SharePoint. Для каждого работника предусмотрен личный кабинет со ссылками на сервисы организации и внешние ресурсы. Функционал личного кабинета был ограничен: пользователям было невозможно настроить представление главной страницы, регулировать количество ссылок на сервисы, получать уведомления. Поэтому у заказчика возникла необходимость доработать личный кабинет пользователя так, чтобы упростить доступ к корпоративным сервисам.

Решение

Команда Softline разработала концепцию личного кабинета сотрудника как единой точки быстрого доступа к корпоративным сервисам для их эффективного использования. Специалисты Softline реализовали функционал автоматического размещения ссылок на все персонализированные сервисы, которые находятся в разных частях портала, в личном кабинете сотрудников после их публикации администратором. Интерфейс кабинета изменили: появились вкладки «Мой рабочий стол», «Все сервисы», «События»; активные ссылки заменили виджетами в виде «живой плитки». Функция Drag&Drop позволяет перемещать их, менять размер, компоновать в произвольном порядке. Сотрудники могут выводить на рабочий стол в личном кабинете наиболее часто используемые ими сервисы, визуализировать его под свои нужды и таким образом организовать персонализированное информационное пространство. Уведомления от сервисов для пользователя отображаются на самом виджете и обновляются динамически без необходимости перезагрузки веб-страницы. За счет адаптивной верстки страница личного кабинета одинаково корректно отображается на ПК, планшетах и мобильных устройствах.

Результат

«Через два месяца после начала проекта компания получила новую версию личного кабинета сотрудника. Для персонала компании было создано персонифицированное информационное пространство, появился удобный инструмент для быстрого перехода к корпоративным сервисам. Дизайн и функциональность личного кабинета теперь не только соответствуют концепции корпоративного портала, но и учитывают современные требования к организации работы пользователей на веб-сайтах. Администратор портала получил возможность быстрой настройки и публикации любого количества сервисов посредством стандартного пользовательского интерфейса SharePoint. В перспективе нашу команду ждет интересная работа по дальнейшей модернизации корпоративного портала заказчика», – рассказала Любовь Волкова, руководитель направления порталых решений компании Softline.

IoT-сервис для криогенного производства



Автор: Сергей
Беляев, дирек-
тор проектов
отдела управле-
ния стратегиче-
скими проекта-
ми Softline



Ситуация

Компании требовался сервис удаленного мониторинга работы воздухо-разделительной установки* и сбора данных с определенным набором метрик для последующей разработки матмодели оптимизации процесса технического обслуживания ремонта оборудования и ряда сопряженных бизнес-процессов, среди которых: управление закупками, поставками, взаимоотношениями с поставщиками, финансовое и производственное планирование.

Сервис должен был обеспечить сбор, трансформацию и хранение данных для последующего ретроспективного анализа, а также для будущих решений:

- удаленного диагностического обслуживания (обеспечивает интеграцию телеметрических данных в режиме реального времени в математическую модель прогнозирования выхода из строя узлов и агрегатов воздухо-разделительной установки);
- прогнозного обслуживания (позволяет прогнозировать время обслуживания насосов на удаленных насосных станциях, чтобы избежать незапланированных сбоев и остановок оборудования);
- поиска производственной функции (позволяет найти различные сочетания факторов производства для максимального объема выпуска);
- анализа влияния температуры, влажности, структуры атмосферного воздуха на производительность.

Инфраструктура

В воздухо-разделительной установке находятся газоанализаторы, расходомеры, узлы энергоучета (датчики, которые использовались в рамках данного проекта), шкаф АСУТП, в котором монтированы контроллер и полевая шина.

Параметры мониторинга

В рамках пилота были определены 44 параметра, которые компания хотела отслеживать, чтобы копить исторические данные. Это аргонная фракция, аргон, азот, кислород, воздух, поступающий в блок разделения, и информация с энергоузлов воздухо-разделительной установки: активная, реактивная и суммарная электроэнергия.

Решение

Облачный сервис с использованием платформы Microsoft Azure.

Шлюз

На первом этапе проекта необходимо было выбрать шлюз, который стал бы «прослойкой» между облаком и коммутируемым оборудованием воздухо-разделительной установки.

Решение было принято в пользу шлюза ThingsPro Gateway на основе устройства UC-8112, сертифицированного компанией Microsoft. Производитель — компания МОХА — широко известна среди специалистов АСУТП, поэтому выбор устройства не вызвал у заказчика сомнений.

С аппаратной точки зрения ThingsPro Gateway является встраиваемым компьютером промышленного исполнения, может работать в неблагоприятных условиях и имеет традиционные интерфейсы RS-422/485 для подключения к программируемому логическому контроллеру (ПЛК) и модулям ввода-вывода. Выход в Интернет осуществляется при помощи проводного Ethernet или через LTE.

О компании-заказчике

Крупнейшая российская компания по производству технологий и оборудования разделения воздуха, по снабжению техническими газами и разработке комплексных решений по переработке попутного, природного газа и СПГ.

*Принцип работы установки: атмосферный воздух проходит через ряд фильтров механической фильтрации, далее попадает в компрессор для сжатия и затем в ожижительную секцию для последующего разделения воздуха на компоненты.



Почему IoT-решения?

- Подобные сервисы особенно подойдут компаниям, которые планируют менять свой механизированный парк на полуавтоматы и автоматы. Благодаря контроллерам на оборудовании, есть возможность размещать данные в хранилище и реализовать часть функций MES.
- Стоимость сервиса – операционный платеж. Есть возможность отказаться от подписки.
- Нанять специалистов по аналитике намного проще, нежели специалистов по разработке узконаправленных систем.
- В платформе есть дополнительные сервисы, которые можно свести воедино с помощью интеграционных механизмов, встроенных в платформу.
- Открытость технической и справочной документации помогает возвращать компетенции внутри компании.
- Не нужно беспокоиться о SLA – все в зоне ответственности провайдера услуг дата-центра.

Программное обеспечение шлюза имеет удобный веб-интерфейс, который позволяет быстро и наглядно настроить передачу данных в облако. Шлюз опрашивает контроллер и пакетирует данные, которые затем отправляет в платформу Azure, использующуюся в этом проекте.

В облаке была произведена настройка потокового обработчика IoT Hub, Stream analytics, SQL Database и Power BI.

Архитектура приложений Azure

1. IoT Hub принимает сообщения от шлюза ThingsPro Gateway.
2. Stream Analytics обращается к IoT Hub, берет оттуда сообщения и обрабатывает их.
3. Поток из Stream Analytics разветвляется: первая часть идет напрямую в Power BI в дашборды реального времени, вторая – в SQL Database, в котором создано около 160 таблиц. В SQL Database прописали хранимые процедуры, работающие по определенному расписанию и алгоритмам (агрегаты и трекары инцидентов). Суть агрегатов заключается в том, чтобы из секундных значений получать интегральные значения: секунды преобразовывать по цепочке от секунды до часа, час до дня и так далее, вплоть до года. В трекарах инцидентов заданы номинальные значения для каждого параметра, в диапазоне которых установка работает нормально, и аварийные значения: в случае поступления они фиксируются в отдельной таблице для последующего изучения технологом установки для понимания того, как развивался процесс за 10 минут до инцидента и после 10 минут).
4. SQL Database подключен к Power BI для ретроспективного анализа. Сделав дашборд в Power BI, можно автоматически перенести результаты в мобильную версию. После настройки всей логики в SQL Database начались работы по настройке Power BI. Были созданы панели, которые отражают техпроцесс в режиме реального времени, и дополнительно графики по ключевым производственным параметрам, на которые наложены границы (диапазон номинальных границ и диапазон аварийных границ). Границы позволяют визуально отследить все важные для технолога переходные процессы.

Кроме того, были настроены отчеты: посменный по удельному расходу электроэнергии, поскольку производство очень энергоемкое и основная статья затрат – электроэнергия; по производству готовой продукции с прогнозом на основе однофакторной модели с помощью встроенных средств Power BI, по расходу электроэнергии в разрезе каждого агрегата воздухооразделительной установки (аналог АСТУЭ) и мгновенный учет электроэнергии; для анализа инцидентов во время технологического процесса для исследования переходного процесса.

Результат

IoT-сервис удаленного мониторинга работы воздухооразделительной установки и сбора данных успешно введен в эксплуатацию и запланирован к тиражированию на другие воздухооразделительные установки. Бизнес-модель заказчика включает не только производство газов, но и поставку воздухооразделительных установок компаниям-эксплуатантам. Благодаря данной технологии организация может нивелировать риски, связанные с некачественным обслуживанием установки специалистами компании-эксплуатантом, а также следить за всеми пропущенными ремонтами, минимизировать количество незапланированных командировок для определения поломки, оптимизировать закупку и логистику запасных частей для поддержания их в работоспособном состоянии. ■

Softline SAM Cloud Productivity

Консалтинговый проект, позволяющий проанализировать инфраструктуру компании с точки зрения эффективности и целесообразности использования облачных сервисов.

Что мы делаем

По итогам детальной инвентаризации и использования сотрудниками установленного ПО Microsoft мы расскажем, готова ли ваша компания переходить в облако, и нужно ли это ей на данном этапе развития, учитывая долгосрочные планы, стратегию и глобальные бизнес-цели.

Цель

Помочь организациям любых размеров и сферы деятельности добиться максимальной выгоды, снизить риски и получить стратегическое преимущество за счет гибкости и эффективности ИТ-систем.

Сроки проекта – от 30 до 60 дней.

Результаты проекта

- Оценка текущего уровня зрелости ИТ-инфраструктуры.
- Рекомендации по оптимизации за счет перехода к онлайн-сервисам и эффективной работы с уже используемыми облачными решениями.
- Разработка детального плана перехода в облако.
- Оптимизация структуры использования ИТ-активов – классификация и стандартизация – экономит 4-10% бюджета.
- Расчеты стоимости миграции, спецификации продуктов и экономических показателей (ROI, NPV, Cashflow и др.)

Выгоды

1. Перераспределение между CAPEX и OPEX
2. Использование актуальных версий ПО
3. Цифровая трансформация
4. Технологическая инновация
5. Финансовая экономия

« Так как мы давно используем технологии Microsoft, в частности, почтовый сервер Exchange и службу каталогов Active Directory, пакет приложений Office 365 был для нас отличной возможностью получить тот же продукт высокого качества без необходимости существенно перестраивать рабочий процесс наших сотрудников. Благодаря Office 365 нам удалось повысить качество работы корпоративной почтовой системы и сократить расходы на ее обслуживание на 30%.

Евгений Белов,
ИТ-директор Domino's Pizza

« Современный мир быстро меняется. Многие успехи и надежды бизнеса связаны с переменами. Практически в любой компании наступают времена, когда прежние модели и бизнес-процессы неэффективны. Также требуется пересмотр подходов к информационным технологиям, используемым в организации и обеспечение их соответствия бизнес-целям. Одно из популярных решений – использование онлайн-сервисов. Просто перенести ИТ-инфраструктуру в облако не получится. Сначала нужно ответить на ряд вопросов о целесообразности переноса, об эффективности использования ресурсов и управлении новыми системами. Проект Softline SAM Cloud Productivity поможет не только ответить на эти вопросы, но и практически подойти к вопросу, например, составить план миграции. Начать просто – дорога в облака проходит через Softline.

Илья Панкратов,
заместитель директора департамента бизнес-консалтинга
Softline

Предмет обсуждения: СЕТИ

Среди основных тенденций развития корпоративных сетей – грандиозное повсеместное увеличение количества трафика и его усложнение; выход на первый план технологий поддержки мобильности сотрудников; высокопроизводительные решения для обработки больших данных и др. В области сетевых технологий процесс внедрения инноваций происходит не так быстро, как хотелось бы. О некоторых трендах и причинах, по которым они иногда «буксуют», рассказывает Сергей Монин, менеджер по продаже инфраструктурных решений.



менимая, гибкая технология для сервис-провайдеров, телекоммуникационных компаний и сетей предприятий.

– **Какие преимущества она дает бизнесу?**

– Не нужно постоянно докупать дополнительное специализированное оборудование перед запуском новой услуги и впоследствии поддерживать его, иметь отдельные аппаратные решения для каждой сетевой функции: виртуализируемая сетевая функция может включать целый ряд виртуальных машин с разнообразным ПО, коммутаторами и серверами или даже инфраструктуру облачных вычислений. Такая сеть за счет своей гибкости позволяет быстро внедрять новые сервисы и услуги, занимать и освобождать ресурсы, реагировать на заявки клиентов.

Также среди бизнес-преимуществ технологии – четкий контроль затрат: вы видите свои расходы, понимаете, на что идут деньги; экономите на электропитании, площадях, поддержке «железа», в целом снижая капитальные и операционные затраты.

– **А что касается программно-конфигурируемых сетей как формы виртуализации вычислительных ресурсов, какова здесь основная идея и кому выгодно ее применять?**

– Технология SDN востребована у представителей крупного бизнеса, сервис-провайдеров – организаций, которые постоянно развивают свою вычислительную инфраструктуру, и традиционный дизайн сетей для них явно устарел, поскольку не дает среде нужной производительности и гибкости.

– **Сергей, каковы, на ваш взгляд, основные технологические тренды в области современных сетей?**

– Отмечу два направления, которые уже давно числятся в трендах – программно-конфигурируемые сети (Software Defined Networking, SDN) и виртуализацию сетевых функций (Network Functions Virtualization, NFV). Вторая развивается особенно активно, можно сказать – бурно.

– **Расскажите поподробнее, в чем ее суть.**

– С помощью NFV можно отказаться от использования ряда аппаратных решений, программно создав аналогичные по функционалу сервисы, причем установить их в нужном месте и количестве. Это неза-

Идея программно-конфигурируемых сетей не нова (появилась более чем 7 лет назад). Состоит она в том, что управлять сетью можно внешними программными средствами, а не через встроенный в устройства передачи данных «интеллект», т.е. отделить эти два уровня друг от друга.

Взять «умные» коробочки сетевых коммутаторов и сделать так, чтобы они исключительно обеспечивали трафик, а весь «интеллект» перенести в отдельное устройство-контроллер, сделав его единой точкой управления – восемь лет назад это все звучало очень перспективно. На тот момент в роутеры и коммутаторы было зашито много «ума» (сетевые протоколы и многое другое). И, по задумке, без всего этого роутеры должны были бы стать значительно дешевле.

Но прошло уже много времени, и для ИТ просто огромный срок, а решения, в основном, остаются на уровне прототипов и экспериментов. Их очень много, в том числе россий-

ских, но в продакшн никто ставить не рвется. Идея буксует, поскольку, как оказалось, стоимость «интеллекта» не так уж высока. За последние годы большинство протоколов стали открытыми и создать «интеллект» теперь можно легко и недорого.

Впрочем, у тренда был и остается еще один серьезный мотив к развитию.

Если интеллект переносится в один контроллер не в виде обычных консольных настроек, а в виде программы, и вся система строится на основе этого, то компании уже не нужен грамотный администратор. Справиться с управлением сетью сможет даже школьник: ему всего лишь нужно будет определять правила, тогда как знать нюансы работы протоколов SPF и BGP (протокол граничного шлюза) совсем необязательно. Раз все так просто, в штате можно не держать дорогих специалистов и сэкономить на этом.

— И все же направление, как вы говорите, развивается.

— Да, попытки внедрения предпринимают крупные операторы связи. А за рубежом направление программно-конфигурируемых сетей прогрессирует особым образом: поскольку крупные игроки, такие как Google, Facebook и другие решили перестать быть зависимыми от вендоров, в своих ЦОДах они используют SDN, которые создают для себя сами на основе открытого кода. Этим подходом уже заинтересовался и российский Сбербанк. Вендорнезависимость – весомый довод в пользу программно-конфигурируемых сетей. Такие вендоры, как Cisco, Extreme Networks, Huawei уже поддерживают стандартный протокол OpenFlow, обеспечивающий взаимодействие контроллера с сетевыми устройствами.

— За счет чего сеть можно сделать еще дешевле?

— Большое количество «железных» коробок вообще иметь необязательно, их может заменить виртуальная сущность, а вы сэкономите на аппаратном обеспечении и месте под него.

Поскольку ЦОДов уже построено довольно много, серверов у компаний тоже достаточно (в том числе и простаивающих), уже нецелесообразно покупать файрволы, маршрутизаторы и многое другое. Рациональнее купить виртуальную машину, которая будет работать в ЦОДе и выполнять функции всех сетевых устройств. Развернуть VM можно в любых количествах, в зависимости от потребности в ресурсах. Если надобность в части виртуальных машин исчезает – убираем их, выключаем сервера, экономим электроэнергию; удобно и быстро.

Все крупные вендоры помимо железных «коробочек» выпускают уже, как правило, и виртуальную копию (образ) — это то же программное обеспечение, что и в роутере/файрволе, только на виртуальной машине. Довольно часто при этом получается, что виртуальная копия дешевле. ■

На мой взгляд, термин «цифровизация» – не технический, а скорее организационный. Мы можем сделать аналоговое решение цифровым, а вот сознание людей пока нецифровое: будущее уже наступило, а мы этому зачастую противимся. Например, боимся искусственного интеллекта и автоматике и стремимся сами все контролировать, хотя люди допускают ошибки в тысячи раз чаще, чем роботы.

Бизнес пора выстраивать по-новому и адаптировать под цифровые технологии, ведь личное отношение к новациям у людей положительное. Революционные преобразования в области интерфейсов для пользовательских устройств мы принимаем легко. А на производстве что-то менять – страшно.

Удивительно, но на некоторых предприятиях до сих пор применяются системы автоматизации, внедренные в семидесятых годах прошлого века. Они используются технологиями, и ничего не меняется, ведь раз система работает – зачем ее трогать?

Государство, с одной стороны, пропагандирует новые ценности цифровой экономики. А кроме законодательного двигателя есть еще и коммерческий. Камеры на улицах – отличный пример экономической выгоды для государства. Стали не нужны толпы охранников и сотрудников ГАИ. С другой стороны, когда начинается автоматизация, встает новый вопрос – куда девать людей? Где найдут работу тысячи человек, которые стали не нужны и покинули компании ввиду сокращений? Ответ – нужно придумывать новые профессии. Особенно в ИТ!



G Suite

С чего начинаются перемены
и 90-миллионная экономия

О компании

ПАО «ТрансКонтейнер» — российский интермодальный контейнерный оператор, управляющий крупнейшим в России парком контейнеров и фитинговых платформ на всей сети железных дорог стандарта 1520. У компании есть уникальный опыт эффективного управления парком на более чем 300 000 маршрутах в России и за рубежом, а также реализации комплексных транспортно-логистических решений. В компании работает более 3500 человек. Сеть продаж включает около 110 офисов продаж в России, с присутствием в странах СНГ, Европы и Азии.

Роман Веселов, директор по информатизации ПАО «ТрансКонтейнер», отвечает за внедрение инновационных решений в сфере информационных технологий, которые призваны вывести организацию на новый уровень. О том, как изменились бизнес-процессы на G Suite, он рассказал Александру Ивлеву, руководителю отдела решений Google департамента облачных технологий Softline.



Роман Веселов



Александр Ивлев

— Роман, как выглядела ваша ИТ-инфраструктура до миграции на G Suite?

— До миграции на G Suite у нас функционировал почтовый сервер Microsoft Exchange, который сопровождали специалисты компании. Для обмена файлами большого объема внутри организации использовался корпоративный Dropbox. Каждому работнику компании на персональный компьютер устанавливался офисный пакет приложений. Доступ к информации вне рабочего места был исключен.

Проанализировав ключевые бизнес-процессы в компании, пришли к выводу, что обмениваться большим количеством версий одного и того же документа непродуктивно и неэффективно. Гораздо удобнее работать в последней версии документа и видеть замечания всех участников в едином файле. Плюс мы очень хотели снизить трудозатраты ИТ-специалистов и зависимость пользователей от них внутри компании, например, при организации видеоконференций. Незачем собирать всех участников в одной комнате и привлекать ИТ-специалистов для организации видеоселектора — это можно сделать в несколько кликов со своего рабочего места.

— По какой причине в итоге был выбран G Suite?

— Причин было несколько: функциональные возможности сервисов, стоимость подключения, скорость внедрения нового функционала, репутация поставщика. А также безапелляционное отсутствие возможности использования «толстого» клиента. Пользоваться G Suite мы начали с 31 мая 2017 года. Сначала мы настроили G Suite ограниченному кругу лиц внутри компании. После успешных тестов подготовили доклад генеральному директору и рассказали о преимуществах,

которые дают сервисы в случае внедрения в масштабах всей компании. Наше предложение поддержали.

— Как протекал проект?

— Пришлось потратить определенное время на организационные совещания по проекту и на подготовку распоряжения о внедрении. Проект был разбит на четыре основных этапа:

- подготовка (назначение ответственных, согласование плана внедрения);
- пилотный этап (информирование работников, создание распоряжения о запуске проекта, создание сайта проекта, обучение работников блока ИТ);
- частичный переход (техническая подготовка, формирование и обучение команды знатоков);
- полный переход (обучение остальных пользователей, сбор обратной связи).

— Какой была первая реакция сотрудников на G Suite?

— Неоднозначной. В некоторых подразделениях люди очень быстро адаптировались и начали использовать новые сервисы, остальные подразделения отнеслись к ним предвзято и не сразу оценили те возможности, которые предоставляли сервисы для совместной работы.

— Расскажите о том, как сотрудники применяют G Suite в данный момент? Какие продукты они используют?

— Одними из самых популярных сервисов, которые активно начали использоваться,



Google Cloud

Прогнозируемый экономический эффект от внедрения G Suite до 2020 года составляет 90 млн руб.

стали Google Диск, Google Почта и Hangouts. В компании сократилось количество видеоселекторов, требующих сбора работников в одном здании и в одной комнате. Большинство видеозвонков теперь происходит с рабочих мест. На одном из совещаний было проведено online-тестирование топ-менеджмента компании на знание бизнес-процессов, вся информация выводилась на презентационные ноутбуки и плазменные панели в режиме online, что позволяло отследить ход проведения тестирования и сформировать сводную статистику, которую обсудили сразу же по окончании тестирования.

Самые приятные отзывы пользователей звучат примерно так: «Наконец я могу получить доступ к информации с любого устройства... и даже с телефона!»

— Вы и Ваши коллеги используете G Suite на мобильных телефонах? Для чего?

— Мы часто используем G Suite для согласования распоряжений или служебных записок. Например, когда запускали проект G Suite внутри компании, текст информационной рассылки для формирования команды знатоков (работники компании, которые первыми познакомились с возможностями G Suite) мы согласовывали с мобильных телефонов и вносили все правки через приложение Документы. Также многие замечания по проектам вносили через приложение Таблицы, когда, например, не было доступа к персональному компьютеру или ноутбуку, а под рукой был только планшет или мобильный телефон.

— Вы используете другие облачные продукты наряду с G Suite?

— Да, мы используем Microsoft Azure и Google Cloud Platform.

— Какие процессы изменились в организации в результате перехода на G Suite? Какие новые возможности появились у рабочих групп\отделов\команд, которые ранее не были доступны?

— В компании постепенно меняется процесс согласования документов, взаимодействия между отдельными группами работников. Сейчас, несмотря на территориальную уда-

ленность наших работников, которые находятся, например, в Новосибирске или, скажем, Латвии, мы можем обсуждать совместные проекты со своего рабочего места, как будто находимся в одной комнате. Появилось больше возможностей для обучения работников через социальную сеть Google+ или корпоративный YouTube.

Резко сократилось количество рассылок по почте. Обсуждения переместились внутрь документов. Упала нагрузка на инфраструктуру в части хранения тысяч «запасных» копий. Данные перерождаются из «сухих» таблиц в дашборды DataStudio.

— Как G Suite изменил именно Ваш рабочий день?

— Теперь я могу контролировать большие потоки информации, не затрачивая для этого дополнительных усилий. Например, я использую Inbox, чтобы приоритизировать входящие письма, согласовать распоряжения, исходящие письма со своими работниками, провожу большое количество совещаний со своего рабочего места, чтобы прояснить статус по тому или иному проекту. Раньше на это уходило значительно больше времени. Я работаю эффективнее, и все мои подчиненные берут с меня пример. Сбор информации происходит значительно быстрее и утренние встречи заменены на своды в Таблицах. Эргономика рабочего места поменялась — тяжелый рабочий компьютер заменил легкий Chromebook. Совещания начинаются с просмотра документов, которые Диск сам доставляет, понимая, что они пригодятся на этой встрече.

— Постарайтесь вспомнить что-то, что раздражало Вас в рабочем процессе ранее и отнимало лишнее время. G Suite помог избавиться от этих факторов?

— Больше не нужно разгребать непроизводительную почту: раньше в день приходило более сотни писем, которые требовали какой-то реакции. Также были случаи, когда мне приносили на подпись не самые последние версии документов, потому что исполнитель случайно распечатал предыдущую версию служебной записки. С G Suite количество таких случаев сведено к нулю.

И, конечно, же сильное раздражение вызывали чаты в почте и попытки найти актуальную версию документа. Теперь этих проблем просто нет.

— Есть ли подразделения, которые получили особенную пользу от инструментов совместной работы? Например, HR, маркетинг?

Теперь я могу контролировать большие потоки информации, не затрачивая для этого дополнительных усилий. Работаю эффективнее, и все мои подчиненные берут с меня пример.

— Если говорить о блоке HR, то они одними из первых погрузились в проект и стали активно использовать сервисы, например, для анкетирования работников, проведения викторин на звание «Лучший по профессии». С коллегами из блока маркетинга мы перенесли ряд задач в Google Таблицы. Это позволяет привлечь большее количество работников к сбору информации по основным видам деятельности компании и визуализировать ее графически для принятия правильных управленческих решений. Уже есть очень хорошие примеры реализации подобных проектов.

— Как Вы оцениваете экономленное время?

— Мы рассчитывали стоимость сэкономленного времени, исходя из 0,6-1,3 часа экономии еженедельно в среднем на каждого пользователя G Suite, что соответствовало 16-32 минутам экономии в среднем в рабочий день.

— Можете ли Вы сказать, что G Suite помог ускорить процесс принятия решений в компании? Если да, то как?

— Да, могу. Для принятия решения о запуске того или иного проекта в масштабах всей компании мы предоставляем данные для расчета экономической эффективности в Google Таблицах или Google Документах, все причастные подразделения могут поделиться необходимой информацией в пределах своей компетенции, оценка целесообразности реализации и скорость запуска подобных проектов теперь осуществляется гораздо быстрее.

— Как мобильные функции и возможность кросс-платформенной работы помогли Вашей организации?

— Работники блока продаж могут принимать участие в совещаниях со своих мобильных устройств, находясь в командировке. Это очень удобно и не требует специальной технической подготовки. Взаимодействие с клиентами или подрядчиками перешло на качественно новый уровень: они также погружены в нашу совместную работу.

— Какое воздействие G Suite оказал на культуру Вашей организации? Сотрудники стали больше работать вместе?

— Воздействие на культуру оказалось сильным, потому что сменилось не приложение, а сам подход к работе, к получению и обработке информации. Можно сказать, это была

Сменилось не приложение, а сам подход к работе, к получению и обработке информации. Можно сказать, это была революция.

революция. После внедрения сразу же появился документ, который мы назвали «Цифровая культура».

Появление облачных сервисов навело нас на мысль о необходимости более четкого структурирования информации и внедрения этики цифрового общения, которая облегчает поиск необходимой работникам информации, повышает скорость обмена данными и лучше систематизирует ее, а также знакомит пользователей с лучшими практиками использования G Suite, особенно новичков, которые устраиваются на работу в компанию.

— Какое воздействие G Suite оказал на ИТ и поддержку в целом?

— Я считаю, что повысился уровень информированности работников ИТ-подразделений о событиях, которые происходят в компании. Теперь люди лучше понимают верхнеуровневые цели, в реализации которых они принимают участие. Информация стала более доступной.

ИТ ощутил снижение лишней нагрузки по сопровождению рабочих мест, снизилась его роль при организации видео-конференций, появилась возможность обучить пользователей без использования скучных инструкций «прочти-меня-300-страниц». Пользователь стал более продвинутым, ему интересно пользоваться технологией.

— Как G Suite изменил Ваш бизнес?

— Подход к работе во многих информационных системах компании поменялся, теперь мы смотрим в сторону облачных решений, которые позволят коллегам получить доступ к информации из любой точки земного шара, где есть Интернет.

Появилось понятие «цифрового Я» у каждого работника. Сервисы для клиентов по образу G Suite взяли курс на объединение и простоту использования.

— Какой экономический эффект дало внедрение G Suite?

— Прогнозируемый экономический эффект от внедрения G Suite до 2020 года составляет 90 млн руб. ■



Softline — крупнейший партнер Google Cloud уровня Premier, единственный на территории России и СНГ, обладающий правом продажи всех сервисов Google — G Suite, Google Cloud Platform, Maps.

Корпоративная мобильность с Apple-as-a-Service

В Apple выяснили, что, работая на любимых устройствах, сотрудники показывают гораздо большую эффективность и креативность.



В ходе интервью с Антоном Карповым, менеджером по развитию бизнеса Apple компании Softline, мы узнали, почему мобильная трансформация сегодня – перспективное направление деятельности на корпоративном рынке, на что опирались в Apple, выбирая Softline в качестве партнера для продвижения своих продуктов по модели AaaS, а также о преимуществах iOS-платформы перед устройствами на базе Android.



— Антон, для чего компаниям диджитализация? Какой смысл в нее вкладывают глобальные лидеры рынка, и кому она в конечном счете нужна?

— В первую очередь, диджитализация – это «оцифровка» всех процессов внутри компании, которая позволяет их автоматизировать, а на основании полученных в результате цифровизации данных принять более правильные управленческие решения. Она позволяет оценить результативность не только процессов, но и конкретных людей, что ведет к повышению эффективности компании в целом.

Все организации, так или иначе связанные с ИТ-технологиями, занимаются диджитализацией как своей деятельности, так и бизнеса своих клиентов. Многие понимают, что цифровизация нужна, но далеко немногие знают, как правильно осуществить переход.

— Какую роль играет в цифровой трансформации компания Apple?

— Компания Apple широко известна своими качественными и высокотехнологичными гаджетами для рынка b2c. Но с течением времени в Apple появилась идея об использовании этих же устройств не только в повседневной жизни, но и в корпоративной среде. Это один из тех вендоров, который хорошо понимает, что за цифровизацией будущее, ведь она, как уже было сказано, позволяет принимать более взвешенные и точные решения. В этом ключе компания видит использование мобильных устройств как части процесса цифровизации. Apple видит в диджитализации существенный объем рынка, хотя бы потому что сейчас его потенциал практически не использован.

— Что такое мобильная трансформация?

— Жизнь современного человека сложно представить без мобильного устройства. Если сегодня кто-то забывает, к примеру, дома телефон, то для него это – катастрофа. С появлением мобильных устройств стало гораздо проще назначать встречи. Если двое договорились встретиться, но один опаздывает или не имеет возможности прийти на встречу, достаточно просто созвониться и решить вопрос. Раньше такой возможности не было.

Сегодня возможностей для коммуникации внутри корпоративной сети огромное количество: использование мессенджеров, соцсетей, почтовых клиентов для удаленного общения как с коллегами, так и с клиентами, и прочие приложения. С помощью мобильных устройств и приложений гораздо меньше времени стало тратиться на взаимодействие с людьми. Скажем, в 70% случаев нет необходимости людям встречаться физически.

Подытожив вышесказанное, можно сказать, что мобильная трансформация – это переход работы компании на использование мобильных устройств для основной ее деятельности.

Softline – единственный в России партнер Apple со статусом Apple Authorised System Integrator, поскольку имеет огромный опыт и может реализовывать интеграционные проекты по мобильной трансформации.

— Как мобильная трансформация помогает увеличить эффективность бизнеса?

— Приведу пример из фарминдустрии. Фармацевтические компании зачастую имеют медицинских представителей, у которых есть план по посещению большого количества клиник и аптек. Чтобы эффективно использовать свое время, сотрудникам нужно составить маршрут. Это первое, где может понадобиться мобильное устройство. Второе, это результаты самих встреч — им необходимо закрывать как можно больше сделок. Чтобы это реализовать, нужно сотрудника правильно обучить и дать ему необходимые материалы. К примеру, скрипт продаж и презентация могут быть заложены в мобильное устройство. Фармкомпании быстро поняли, что можно снабдить своих сотрудников устройствами, через которые можно отслеживать местоположение и то, как специалисты общаются с клиентом; загружать на их устройства презентации, чтобы понимать, какие из них работают, и таким образом увеличивать конверсию презентаций. И уже сейчас фарминдустрия, наверное, самая «продвинутая» в области мобильности и эффективности своих полевых сотрудников. Такой сценарий подходит для всех компаний, у которых есть торговые представители. В Softline мы также рассматриваем подобную схему работы для менеджеров по продажам и уже в ближайшее время сможем показать наш собственный пилотный проект.

— Какова позиция Softline относительно цифровой и мобильной трансформации? Как она реализуется внутри компании?

— На российском рынке b2b Apple работает через партнеров, которые осуществляют поставки устройств конечным заказчикам. Softline — единственный в России партнер Apple со статусом Apple Authorised System Integrator, поскольку имеет огромный опыт и может реализовывать интеграционные проекты по мобильной трансформации. Помимо этого, у Softline огромная экспертиза по решениям 3000+ вендоров, поэтому мы умеем очень грамотно «встроить» устройства Apple в мультивендорную инфраструктуру. Softline знает, куда и как нужно двигаться, а у Apple есть отличные устройства, с помощью которых можно эффективно реализовать цифровую трансформацию. На основании этого было принято решение о заключении альянса между Apple и Softline.

Сегодня Softline активно занимается цифровизацией и делает на нее большую ставку, на своем примере показывая клиентам результативность этого процесса. В частности, сегодня есть пилотная группа из 80 человек, оснащенных iPad Pro, с которой мы отработываем сценарии, позволяющие увеличить эффективность продаж, улучшить коммуникацию между продавцом и потенциальным заказчиком и заключать еще большее количество сделок.



Softline активно занимается цифровизацией и делает на нее большую ставку, на своем примере показывая клиентам результативность этого процесса.



Преимущества iOS перед Android:

1. 99% компаний из списка Fortune 500 используют для своей внутренней корпоративной сети устройства от Apple.
2. Высокий уровень безопасности устройств Apple: широко распространившийся вирус Petya не поразил ни одного устройства Apple.
3. Поддержка ОС устройств Apple осуществляется на протяжении порядка 5 лет. Ни одно устройство других производителей не может похвастаться такой длительной поддержкой своей ОС.
4. Остаточная стоимость iOS-устройств через 3 года использования составляет около 30-40%.
5. Отказоустойчивость устройств Apple — 98-99%.
6. Использование Apple-устройств может быть дополнительным мотиватором в привлечении лучших кадров с рынка труда.

— Что из себя представляет услуга AaaS, и кому она подойдет?

— AaaS – услуга предоставления продуктов Apple как сервиса. Простыми словами, если в компании было принято решение, что мобильная трансформация – это то направление, куда необходимо двигаться, то Softline может предоставить не только мобильные устройства, но и сервисы по их подготовке, настройке и интеграции в корпоративную среду. Среди этих сервисов: MDM – решение для удаленного управления устройствами; продление заводской гарантии, страхование; предоставление круглосуточной поддержки; предоставление профессиональных чехлов и других аксессуаров и т.д. И все это можно купить как сервис. Большинство компаний стремится уйти от капитальных затрат и оптимизировать налогообложение. Softline – единственная компания, предоставляющая полноценный сервис от продажи устройства до его безопасной интеграции в существующую экосистему с возможностью оплаты поэтапно не только за сервис, но и за само устройство.

Возьмем сервис MDM – средство для удаленного управления устройствами. Если в компании используются мобильные устройства, то ей необходимо знать, какие это устройства и как они получают доступ к внутренней корпоративной сети. MDM позволяет настроить политики безопасности, права доступа для пользователей, возможности администрирования для приложений. На b2b-рынке производитель предоставляет гарантию на 1 год, Softline же может эту гарантию продлить на 2-й и 3-й год. Также Softline предлагает организовать 1-ю линию поддержки для своего заказчика и ответит на все возникающие вопросы по настройке оборудования, поддержке приложений. AaaS – преднастроенное устройство со всеми необходимыми аксессуарами, сервисами и софтом, которое позволяет заказчику полноценно его использовать, не прикладывая никаких дополнительных усилий со своей стороны. Кроме того, оговоренный заранее гарантированный уровень SLA позволяет застраховать устройство на случай выхода его из строя, в том числе если оно разбилось, и быстро заменить. Также существуют варианты предоставления устройства со всеми сервисами и поддержкой в рассрочку. ■

Остались вопросы? Продолжите беседу с Антоном Карповым напрямую.

Антон Карпов, менеджер
по развитию бизнеса Apple

Звоните:
+7(495) 232-00-23

доб. 1964

Пишите:

anton.karpov@softlinegroup.com



Продаем с умом

В ассортименте интернет-магазина store.softline.ru 20 000 позиций программного обеспечения и оборудования более 1100 популярных вендоров, среди которых Microsoft, Adobe, Autodesk и др. О том, что именно мы делаем для реализации стратегии цифровой трансформации — рассказываем в этом материале.

В

2017 году ежемесячная аудитория сайта достигла значительной цифры — более 80 тыс. уникальных посетителей. Мы получаем порядка 1500 входящих запросов в месяц от организаций малого и среднего бизнеса из всех регионов РФ, а также обслуживаем проекты Google, Office 365, проект в сфере ЖКХ и т.д. Подход заказчиков к выбору техники и программных решений в последние годы претерпел качественные изменения. Ранее основным фактором при выборе оборудования была цена устройства, сейчас гораздо большее значение имеет функциональность и наличие дополнительных возможностей. Клиенты СМБ-сегмента максимально заинтересованы в комплексном обслуживании: консультациях, продаже, доставке, постпродажной поддержке. Команда интернет-магазина оказывает полный комплекс услуг по продаже и обслуживанию, решает вопросы, связанные с бухгалтерией, технической поддержкой и доставкой заказов.

Покупайте online

По данным портала ConsumerBarometer.com, в России поиск в Интернете — первый по популярности источник информации среди покупателей: 57% опрошенных указали, что используют его, когда хотят что-то приобрести. Исследовательское агентство Data Insight сообщает, что электроника является одним из наиболее популярных товарных категорий в российском e-commerce.

Корпоративные заказчики все чаще готовы совершать сделки в online-режиме по схеме «нашел – оформил – оплатил» 24 часа в сутки, без прямого взаимодействия с живым менеджером. Мы видим в этой тенденции большой потенциал и предоставляем клиентам максимум исчерпывающей информации.

Работа с большими данными

Использование цифровых технологий на всех этапах обслуживания стало ключевым форматом взаимодействия с клиентами. Умение извлечь ценную информацию из получаемых данных позволяет нам лучше понимать потребности и реализовывать все возможные конкурентные преимущества.

Анализируя большие данные, мы выявляем недостатки во внутренних процессах, понимаем, как улучшить качество услуг, изменить ассортимент, а также спрогнозировать варианты дальнейшего развития, тенденции спроса, предложения и ценообразования.

[Команда интернет-магазина оказывает полный комплекс услуг по продаже и обслуживанию, решает вопросы, связанные с бухгалтерией, технической поддержкой и доставкой заказов.](#)

На пути к диджитализации

- Интернет-магазин постоянно работает над оптимизацией базовых операционных процессов, увеличивает скорость и качество обработки входящих звонков и запросов.
- Мы внедрили омниканальный подход и электронный документооборот — это дало дополнительные возможности для привлечения новых клиентов и повышения лояльности постоянных.
- Анализируем все возможные каналы клиентских коммуникаций и стараемся мыслить, как заказчики.

Для построения прогнозов и проведения более глубокой аналитики мы рассматриваем возможность интегрирования данных о посетителях интернет-магазина в систему BI (Business Intelligence). Такая интеграция позволит выстроить аналитические прогнозы в разных плоскостях, прогнозировать продажи с учетом большого количества данных о каждом клиенте.

Интернет-магазин собирает большое количество информации о клиентах и их поведении на сайте. Эта информация позволяет сделать сайт более удобным и дружелюбным для клиента. Например, мы используем сервисы, которые на основе поведения посетителей рекомендуют правильные товары. Существует «умный» поиск на сайте и особая сортировка товаров, основанная на ряде метрик.

Отдельно отметим использование технологий в маркетинговых целях. Получая большое количество информации о посетителях, мы показываем рекламу определенных товаров заинтересованной аудитории. И наоборот, не беспокоим рекламой тех, кому это скорее всего не интересно. В выигрыше оказываются все — и клиенты, и магазин. Мы не расходует средства на маркетинг впустую, а клиенты получают информацию и решение своей проблемы. ■

[Мы используем сервисы, которые на основе поведения посетителей рекомендуют правильные товары.](#)

Социальный продавец – КТО ОН

Невозможно отрицать влияние социальных сетей на продажи. Реальность такова, что отделы продаж, пренебрегающие социальными сетями, не могут без них эффективно масштабировать свой бизнес.





Образ будущего

Рубрику ведет
Вячеслав
Гречушкин

Зачем нужны «социальные» продажи?

Сфера продаж уже не такая, как прежде. Больше нельзя надеяться на старые способы продвижения продуктов – стратегия продаж должна быть адаптирована под новые реалии. Следующие результаты исследований показывают, насколько продажи через соцсети эффективнее традиционных способов:

- По данным Aberdden Research group, те отделы продаж, которые пользуются социальными сетями для продаж на 80% чаще выполняют свои планы;
- Исследование Forbes показало, что 78% специалистов по продажам, которые пользуются соцсетями, превосходят в результативности своих коллег;
- Sales Guy Consulting установили, что 23% менеджеров по продажам, использующих соцсети для продаж, перевыполняют план.

Регулярно проводите время там, где общаются люди, которые принимают решения в вашей целевой отрасли, и изучайте решения их наиболее актуальных проблем.

Социальные продажи помогают бизнесу увеличивать доходы, выполнять и перевыполнять планы продаж, а кто не пользуется современными каналами коммуникации, упускает возможность вступать в контакт с потенциальными клиентами и влиять на процесс совершения сделки.

Адаптация к меняющемуся покупательскому поведению

Когда потенциальный клиент раздумывает о покупке, он может найти всю необходимую ему информацию в интернете. У покупателей больше нет веских причин отвечать на звонок менеджера на стадии изучения ими

Online-движение

Соцсети настолько плотно вошли в повседневную жизнь, что стали одним из источников коммуникации с клиентом. О них, а также чат-ботах и других популярных инструментах online-взаимодействия с потенциальными клиентами мы поговорили с Натальей Леонтьевой, руководителем направления SMM компании Softline.



– Наталья, действительно ли соцсети сегодня являются эффективным средством продвижения товаров и услуг?

– Соцсети настолько плотно вошли в повседневную жизнь, что стали одним из источников коммуникации с клиентом. Множество людей ежедневно общаются с друзьями, читают новости и получают интересные материалы именно из соцсетей. Как известно, соцсети «следят» за нами и получают множество информации о том, что мы делаем, читаем, куда кликаем, где бываем, чем интересуемся и даже о чем переписываемся. На основании этой информации строится умная лента и предпочтения пользователя, которые можно использовать при настройке таргетинга, чтобы реклама была эффективной.

– С помощью каких инструментов в соцсетях можно взаимодействовать с потенциальным покупателем?

– В первую очередь это контент-маркетинг. С качеством контента плотно связаны другие инструменты продвижения. Можно сделать близкие к идеальным настройки для таргетированной рекламы, но без качественного содержания она не срабо-

тает. Также важна работа комьюнити-менеджера – он должен быстро реагировать на запросы целевой аудитории и негатив пользователей.

Среди популярных инструментов я бы также выделила таргетированную рекламу, работу с лидерами мнений, игровые механики, приложения и, конечно, набирающие популярность чат-боты.

В Softline у нас работает несколько чат-ботов в Telegram по разным направлениям. Например, с помощью чат-бота мы собираем отзывы наших заказчиков о качестве работы, идеи или предложения по улучшению качества услуг. При помощи чат-бота можно подписаться на рассылку материалов о цифровых изменениях в бизнесе и обществе. Сейчас мы готовим чат-бота для общения со службой техподдержки. Также иногда мы используем чат-ботов в Facebook для удобства регистрации на мероприятия, которые компания проводит для ИТ-специалистов по всей России.

– Согласно исследованиям Corporate Executive Board, 57% любых решений о покупке уже принято еще до того, как к процессу подключается менеджер по продажам. Как вы считаете, возможно ли переубедить человека, уже принявшего такое решение, в свою пользу?

– Здесь сложно оценить, очень многое зависит от отрасли и товара. Например, у заказчика есть задача, которую можно решить при помощи некоего ИТ-решения. Скорее всего он в какой-то степени изучил рынок и рассмотрел варианты ПО, но именно менеджер и технический специалист могут подробно рассказать о функционале, рассчитать совокупную стоимость владения, время, необходимое для развертывания решения, вопросы интеграции приложений и пр. При детальном рассмотрении задачи и расчетах мнение заказчика может измениться.

– Как продавцу повысить свою социальную значимость в сети? Под «социальной значимостью» имеется в виду способность продавца вызывать доверие к своему продукту; влиять на конечное решение покупателя; вызывать уважение у конкурентов и прочее.

– Я бы сделала ссылку ко второму вопросу – качественный контент-маркетинг и комьюнити-менеджмент.

товара. Лучшее время для участия в этом процессе – еще перед тем, как покупателю понадобится ваш товар или услуга. И вот где социальные продажи показывают себя во всей красе. Используйте их, чтобы построить взаимоотношения с покупателями на ранней стадии; создайте доверие к себе и ценность товара перед тем, как вести диалог о цене.

Развивайте свою соцсеть

Будьте «социальным гражданином». Регулярно проводите время там, где общаются люди, которые принимают решения в вашей целевой отрасли, и изучайте решения их наиболее актуальных проблем. Станьте надежным источником информации:

- регулярно размещая статьи и посты, в которых содержится информация о проблемных вопросах и желаниях потенциальных клиентов;
- общаясь с людьми, отвечая и комментируя;
- вступая в близкие к вашей сфере деятельности группы, демонстрируя свою ценность, участвуя в обсуждениях и делясь релевантной информацией.

Общайтесь правильно

На фоне прочих изменений в B2B-сфере продаж, содержимое сказанного до сих пор играет ощутимую роль в процессе сделки; контент – валюта современного маркетолога и социального продавца. Вступая в разговор, вы получаете информацию о потребностях потенциальных заказчиков, и можете помочь им решить проблемы. Соцсети также предоставляют поведенческие данные о целевых клиентах, которые трудно найти где-то еще. Эти данные позволяют

Больше нельзя надеяться на старые способы продвижения продуктов – стратегия продаж должна быть адаптирована под новые реалии.

вам создать более целевой и релевантный контент. Повышайте свою значимость, делясь актуальной, не ориентированной на рекламу информацией, отвечая на вопросы, делая репосты и комментируя статьи. Тем самым вы позиционируете себя как эксперта в конкретной области и становитесь надежным источником информации, повышая уровень доверия к себе и своей компании. Но помните: социальная сеть – не место для агрессивных продаж. Это место для построения доверительных отношений и репутации. ■

Больше возможностей AWS с Softline

С чего начинается облако

Облачная платформа Amazon (AWS, Amazon Web Services) появилась в 2006 году – пожалуй, с нее и начала свой отсчет облачная история и понятие «облака» в целом.

Двенадцать лет назад руководство этой крупной и знаменитой во всем мире компании пришло к выводу, что с ростом интернет-коммерции освобождаются некоторые мощности, которые можно сдавать в аренду другим организациям – так появилось облако Amazon, дочернее подразделение глобально-го интернет-магазина Amazon.

Платить удобно?

Исторически очень многие российские компании доверяют и используют Amazon Web Services. При этом, облачные услуги оплачивают по банковской карточке физического лица. Да-да, как бы парадоксально это ни звучало, но международные компании зачастую оплачивают облако по карточке сисадмина! Softline поможет избавиться от этого очень неудобного метода оплаты и перейти на полноценные счета с полным комплектом закрывающих документов.

Что для этого нужно

Для этого нужно всего лишь подписать договор с Softline и сообщить электронный адрес глобального администратора вашего теку-

щего аккаунта. Никакие ресурсы при этом не мигрируют: мы лишь «цепляем» ваш действующий аккаунт и начинаем видеть финансовые данные – информацию о том, сколько облачных ресурсов потребляет ваша компания. На основании этой информации выставляется счет к оплате.

Меняются ли цены?

Нет! Для вас цены на сами сервисы остаются такими же, как в прямой модели продаж, т.е. напрямую у Amazon. К этим ценам добавляются 18% НДС – в связи с так называемым «Налогом на Google» (Amazon Web Services под его влияние тоже попадает). Данный НДС оплачивают все клиенты Amazon в России; те, кто оплачивает напрямую по карте, должны самостоятельно решить вопрос с НДС в налоговой службе.

Дополнительно мы предоставляем клиентам техническую поддержку Amazon Web Services. В прямой модели она стоит 10% от всех затрат, но с помощью Softline можно сэкономить: наше предложение – всего 5%. Комплексное решение стоит покупать сразу с поддержкой, особенно если последняя выступает в качестве дополнительного бонуса. Softline предоставляет облачные ресурсы Amazon с 2014 г. и является официальным реселлером в России.

Будьте в облаках – и без проблем проводите платежи за них через бухгалтерию.



Нужны подробности?

На ваши вопросы ответит Егор Бавыкин, департамент облачных технологий.
Звоните: +7 (473) 250-20-23 доб. 3436
Пишите: Egor.Bavykin@softlinegroup.com
Наш сайт: <http://aws.softline.ru/>

НАША СЛУЖБА и удобна, и быстра



ИТ-география

Рубрику ведет
Антонина
Субботина

Последние годы в России реализуются масштабные цифровые инфраструктурные проекты, а населению и бизнесу начинают предоставляться реальные цифровые услуги.



«Н

оль секунд, ноль чиновников» – такой принцип лежит в основе цифровой трансформации государственной сферы. Она упрощает коммуникацию общества и государства, вовлекает граждан во взаимодействие с властью, обеспечивает автоматизацию предоставления госуслуг. Плюсы очевидны как для населения и бизнеса, которые получают удобные возможности для решения своих проблем, так и для государства, которое сокращает расходы на аппарат госслужащих, оптимизирует свою работу и получает лояльно настроенных граждан.

Паспортный стол – в стол

Для эффективного оказания государственных и муниципальных услуг функционирует Электронное правительство РФ, центральной ИТ-системой которого является Единый портал государственных услуг. По подсчетам Росстата более половины граждан в нашей стране (51,3%) выбирают электронные госуслуги, что свидетельствует об их удобстве и значимых преимуществах. Не нужно ездить из одного конца города в другой, стоять в очередях, заполнять бланки и т.д.

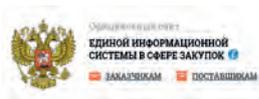
Общероссийский gosuslugi.ru, московский mos.ru, аналогичные сайты в других городах дают возможность решить любые вопросы – от оформления свидетельства о рождении до пенсии – в любой момент времени, когда под рукой есть устройство с выходом в Интернет. Среди популярных категорий услуг: «Транспорт и вождение», «Паспорта, регистрации, визы», «Налоги и финансы», «Образование», «Мое здоровье», «Квартира, строительство и земля», «Лицензии, справки, аккредитации», «Безопасность и правопорядок» и т.д. Такая система экономит время, деньги, а главное, сохраняет душевное спокойствие граждан. Портал каждый год совершенствуется, расширяет список услуг и радует скидками на госпошлины. Для максимального комфорта можно установить мобильное приложение, а некоторые системы (например, ЕМИАС) умеют общаться через бота в Telegram.



Подобные порталы существуют сегодня практически во всех развитых государствах: Directgov (Великобритания), USA.gov (США), Canada Business (Канада), Service-Public (Франция) и т.д. И если изначально большинство зарубежных стран реализовывали порталы, ориентируясь на три разных направления: государственные услуги для граждан; государственные услуги для бизнеса; услуги в области здравоохранения, разрабатывая для каждого свои ресурсы, то в 2016 г., например, Великобритания и США создали аналог российской ЕСИА (Единой системы идентификации и аутентификации), которая существует в России с 2012 г. для предоставления государственных услуг в едином информационном пространстве.

Следим за госзакупками

Успешным проектом стало создание Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС). Она представляет из себя информационно-технический ресурс, с помощью которого осуществляются закупки для государственных (муниципальных) нужд, где размещается вся информация о действующих тендерах на поставки товаров или оказание услуг. Предусматривается формирование, обработка, хранение этой информации, а также ее обязательное размещение на официальном сайте. ЕИС плотно связана с другими региональными информационными системами и электронными площадками, что и создает единое информационное пространство. Электронные госзаказы проводятся на пяти площадках, утвержденных Министерством экономического развития и ФАС РФ: «Сбербанк-АТС»; «ЕЭТП»; «Zakaz RF»; «РТС тендер»; ЭТП ММВБ.

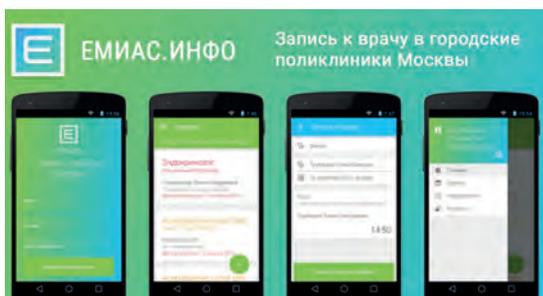


В России создана самая прозрачная система госзакупок в мире и, по мнению многих экспертов, самая эффективная и удобная для работы. Она обладает интуитивно понятным меню, все тендеры находятся в свободном доступе, их можно фильтровать по заданным параметрам, беспрепятственно принимать участие в торгах и даже контролировать расходы государственного бюджета, отслеживая предложения заказчиков и передавая в случае сомнения данные в ФАС или следственные органы.

го делать не будут. Постоянный рост требований и ограничений неминуемо ведет к издержкам бизнеса, а прозрачность закупок не гарантирует их качества и разумных цен. Об этом в своей статье пишет Иван Бегтин, директор АНО «Инфокультура» и директор «Бюро контрактной информации». Наихудшей стороной сложившейся модели он считает то, что «федеральная исполнительная власть косвенно, через финансовый контроль, подобрала полномочия остальных ветвей власти и получила контроль над всеми ними».

Электронная регистратура

На региональном уровне произошло создание Единой медицинской информационно-аналитической системы (ЕМИАС) в Москве. Она предназначена в первую очередь для online-записи граждан на прием к врачу следующими способами: через интернет-портал, терминалы в медучреждениях либо через мобильный мессенджер с применением чат-ботов. Это позволяет автоматизировать процессы медицинского обслуживания, получения результатов лабораторных анализов, а также обеспечивает перевод значительной части бумажной работы в электронный вид, что создает безграничные возможности мониторинга показателей эффективности для руководителей. Также в Москве активно внедряется сервис электронных медицинских карт, уже около 30% врачей используют их. Продвигается система автоматического распределения вызовов с учетом местонахождения сотрудников, что позволяет значительно сокращать время бригад скорой помощи на дороге. Информация о вызовах передается на планшет или смартфон, там же фиксируется и диагноз, и лечение.



Подобные проекты реализуются во многих городах России: Единый медицинский портал в Башкортостане, Портал здравоохранения в Татарстане, Электронная регистратура в Воронеже и Официальный портал записи на прием к врачу Комитета по здравоохранению Администрации Санкт-Петербурга.

В 2016 году Министерство здравоохранения РФ запустило пилотный проект телемедицины «Норма-сахар» на площадке Эндокринологического научного центра Минздрава России. Это ведение электронного дневника самоконтроля больных сахарным диабетом с использованием мобильного приложения, которое позволяет пациентам ежедневно фиксировать уровень сахара в крови, объем потребленных углеводов, физические нагрузки и дозы инсулина, тем самым держать свое состояние под контролем. Также есть возможность оперативно консультироваться с врачами. Проект длился 6 месяцев, по истечении которых у пациентов значительно улучшились клинические показатели (уменьшился уровень гликированного гемоглобина, снизился уровень диастолического артериального давления).

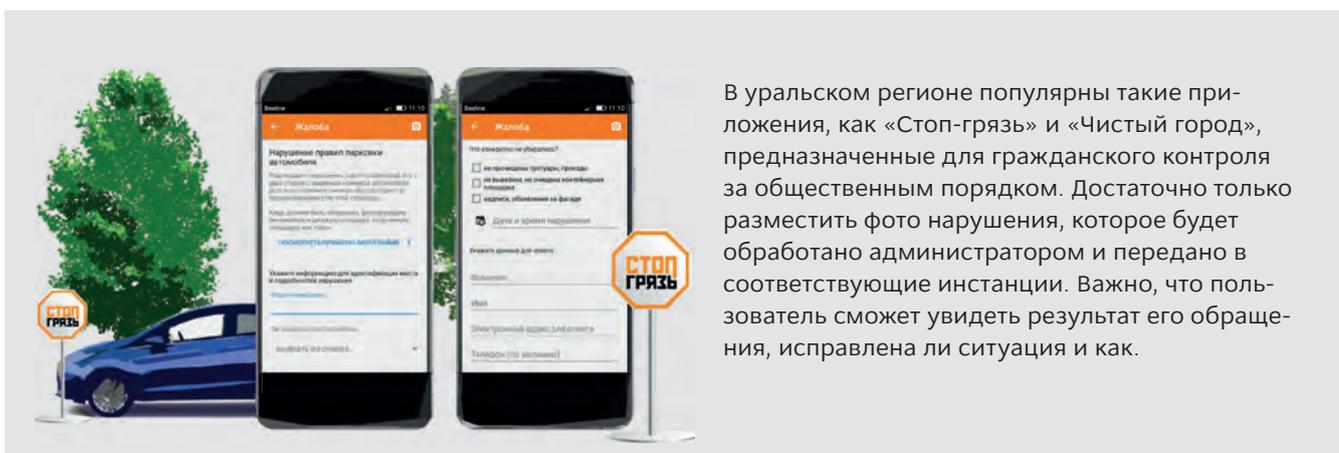
Голосуй – не комплексуй!

Инструментом развития гражданской активности и вовлечения населения в решение социальных и общественно-политических вопросов в Москве стала платформа «Активный гражданин». Представляет из себя систему электронных голосований, затрагивающих актуальные проблемы и события города. Для стимулирования граждан к участию в опросах разработана система мотивации в виде получения баллов, которые можно обменивать на сувениры и городские услуги. Предложение социально значимых идей, одобренных другими гражданами, поощряется материальными и виртуальными наградами, к примеру, наделением звания «Герой района», «Любитель природы» и др.

В Санкт-Петербурге и Москве действуют приложения «Наш Санкт-Петербург» и «Наш город», которые реализованы по инициативе администраций городов. Жители могут размещать свои обращения по поводу свалок мусора в неполюженных местах, ям на дорогах, неудовлетворительного состояния подъездов и дворов, отсутствия освещения и мн. др, иллюстрируя их фотографиями. Сервисы активно работают, помогая гражданам улучшать свои города.



За время работы платформы реализованы проекты благоустройства станции «Новослободская», парка 850-летия Москвы, усадьбы «Михалково», увеличилось количество велосипедных полос и парковочных мест, появился Wi-Fi в пригородных поездах. А в 2016 году портал стал финалистом премии World Smart Cities Award.



В уральском регионе популярны такие приложения, как «Стоп-грязь» и «Чистый город», предназначенные для гражданского контроля за общественным порядком. Достаточно только разместить фото нарушения, которое будет обработано администратором и передано в соответствующие инстанции. Важно, что пользователь сможет увидеть результат его обращения, исправлена ли ситуация и как.

Люди ждут от государственных услуг такого же качества и скорости, как и от других современных сервисов, а также максимального упрощения процесса коммуникации между государством и обществом. Цифровая трансформация государственной сферы происходит, несмотря на то, что ее традиционно считают негибкой и консервативной. С каждым годом реализуется всё больше успешных проектов на уровне развитых западных стран и в отдельных случаях даже лучше. ■

Есть мнение!



Каждому бизнесу нужен свой ТЕМП ИЗМЕНЕНИЙ

Корпорация Microsoft – один из самых активных участников глобального процесса цифровой трансформации как в России, так и во всем мире. Стратегию диджитализации, т.е. сценарии перевода бизнеса в «цифру», уже не первый год реализует и Softline, отслеживая изменения, связанные с влиянием интеллектуальных устройств и технологий и их распространением в обществе. В нашей рубрике сегодня два гостя. Своим пониманием особенностей диджитализации делятся Андрей Выставкин, руководитель направления гибридных инфраструктур Microsoft, и Динар Гарипов, руководитель направления развития бизнеса департамента облачных технологий Softline.



Динар Гарипов

ИТ – это топливо для новых бизнес-возможностей. Изменения, продиктованные использованием цифровых технологий, уже затронули нас всех. Интернет стал главным цифровым каналом продаж. Блокчейн у всех на слуху, машинное обучение и аналитическое ПО меняют представления бизнеса о своем прошлом и будущем, своих результатов.

Облачные технологии и цифровые сервисы позволяют не просто оптимизировать производство, но и получать новые каналы продаж, продукты с инновационными свойствами.

У нас действительно появляется возможность прогнозирования того, чего ждать завтра, как поменяются запросы клиентов, а обрабатывать задачи можно быстрее, чем когда бы то ни было – например, за счет того, что в работе менеджерам помогают (а иногда и заменяют их!) чат-боты и скрипты. Готовые сервисы из облака помогают анализировать большие данные, строить на их основе модели, управлять интернетом вещей, предоставляют готовые фреймворки для создания ботов, распознают эмоции – все это дает толчок к невероятным переменам в бизнес-процессах.

Microsoft Azure Stack – это программно-аппаратная платформа для создания гибридной инфраструктуры Azure в вашем ЦОД. Многие компании по разным причинам (требования безопасности, ресурсы и пр.) не могут полностью перебраться в публичное облако. В то же время эти компании хотели бы использовать возможности облачной инфраструктуры Azure. Для таких компаний появилась возможность интегрировать «кусочек» Azure в их собственную инфраструктуру: офисный дата-центр или частное облако у доверенного хостинг-партнера. Azure Stack создан для локального развертывания Azure и повышения отдачи от ваших инноваций в гибридном облаке.

Для разных компаний на разном уровне их зрелости цифровая трансформация – разная. Для одних внедрение передовых сервисов на основе искусственного интеллекта из передовых дата-центров Microsoft – достижимый шаг, а для других настоящей победой будет организация более менее стабильного интернет-соединения и, как следующий логичный шаг, – начало использования своего первого сервиса.

Каждому бизнесу нужен свой темп изменений; не существует заранее predetermined шаблонов. Поэтому, что действительно стоит делать, так это искать персонализированный подход к диджитализации с помощью партнеров.

Сложно заранее предугадать и тот точный экономический эффект, который будет получен от цифровой трансформации, и то, во что встанет упущенная выгода в случае неприменения тех или иных технологий. Однако первым, кто применяет инновационные подходы на рынке, достаются сливки – если подход угадан правильно.

О цифровой трансформации не только говорят – ею реально занимаются: появились новые СХО-роли в организациях: директора по цифровизации, адаптации публичных облачных сервисов и т.д.

Трансформация такой крупной компании как Майкрософт выражается, например, в том, что бизнес прямым курсом переходит от продажи лицензионного ПО к оказанию сервисов своим клиентам.

В Облачном департаменте Softline есть экспертиза по широкому спектру сервисов на базе дата-центров – Azure и собственных – что помогает предлагать ЦТ заказчикам разного уровня. Мы рекомендуем гибридный подход в построении инфраструктуры ИТ.

Допустим, у вашей компании есть свой дата-центр, но определенные задачи проще и эффективнее решать с помощью облачных сервисов – скажем, резервное копирование или обеспечение отказоустойчивости. Гибридность характеризуется тем, что некоторое количество сервисов вы оставляете «на земле», а что-то переносите в облако. Даже если сейчас это всего 5% в облаке – просто постепенно меняйте баланс и получайте настоящее цифровое преобразование!



Андрей Выставкин

Больше реальных примеров цифровой трансформации для ваших заказчиков – с программой AzureEverywhere. Компания Softline является официальным поставщиком сценария AzureEverywhere для Azure Stack и многих других.

<http://promo.softline.ru/azure-stack>

Э л е к т р о э н е р г е т и ч е с к а я т р а н с ф о р м а ц и я

Вектор движения

Эксперты выделили 3 базовых шага трансформации:

1. Организовать сбор данных на уровне энергокомпаний в соответствии с требованиями – создать технологическую шину.
2. Организовать доступ к технологической шине всем заинтересованным лицам (Минэнерго, СО, надзорные органы, совет рынка, муниципалитеты, потребители и т. д.).
3. С технологической шины получатели информации будут самостоятельно формировать необходимую отчетность в любом необходимом разрезе – в 2 клика.

Как изменится отрасль электроэнергетики России с помощью цифровой трансформации, что необходимо предпринять для позитивных изменений и с какими проблемами придется столкнуться обсудили на конференции «Цифровая трансформация электроэнергетики России».

В

рамках реализации программы цифровая экономика Президент России поставил стратегическую задачу цифровизации электроэнергетики РФ. Необходимость повышать эффективность, производительность труда, надежность и безопасность энергоснабжения уже сформировалась. Вызвана она потребностями в решении внутренних проблем, а также в повышении конкурентоспособности на формирующихся глобальных рынках новой электроэнергетики.

Говорят эксперты

Для того, чтобы обсудить целевое видение цифровой электроэнергетики РФ, в Москве в октябре прошлого года была организована вторая ежегодная отраслевая конференция «Цифровая трансформация электроэнергетики России» на площадке форума «Российская энергетическая неделя». Коллектив экспертов презентовал свои мнения по наиболее актуальным вопросам: цели и задачи цифровизации, технологические продукты и решения, создание новой модели взаимодействия субъектов отрасли, а также возможные проблемы и пути их решения.

Олег Гринько, глава консалтинговой компании «Т-Система», соруководитель рабочей группы EnergyNet, четко определил, что базовыми проблемами цифровизации на сегодняшний день являются: дискуссии о централизованной распределенной энергетике, модернизация и пиковые нагрузки сети. Последняя возникает в связи с неуправляемостью больших человеческих масс в городах. Научиться управлять десятками миллионов электропотребителей – значит победить в энергетическом мире. А для этого нам необходима информация о них. «Каждое устройство имеет цифровой след, а мы с вами имеем цифровой хвост, и всё это сливается в огромное цифровое зеркало, где нам нужно выделить карту энергетического поведения».

Рабочая группа Парвиза Абдушукурова, вице-президента ПАО «Фортум», разработала концепцию целевого образа цифровой энергетике. Их главным выводом стало утверждение о том, что цифровая экономика невозможна, пока данные передаются вручную. За год энергокомпании отправляют многочисленные отчеты в органы власти, и содержат они в основном те первичные данные, которые уже есть в технологических системах электростанций.

Таким образом, огромные суммы тратятся ежегодно на «подготовку отчетов, дублирование ошибок и цифровой хаос», в то время как этот процесс должен быть автоматизирован, а человек практически полностью исключен из такого рода рутинной работы.

Это можно осуществить с помощью внедрения на уровне предприятий «единой технологической шины», которая призвана собирать данные со всех приборов учета, датчиков, измерительных преобразователей и т. д. Пользоваться этой информацией будут те организации, которым она необходима для управления энергетикой, для выполнения своих основных функций. С этой же шины будут черпать информацию те, кому она необходима для отчетности, аналитики, прогнозирования, стратегических решений, – это потребители и сами участники рынка.

Что дает диджитализация?

Создается единое информационное пространство; все данные передаются автоматически с первичных приборов без участия человека. Любой потребитель информации может в режиме online вычислить любые показатели на основе первичных данных. При этом минимизированы ошибки, данные всегда актуальны, нет противоречий в исходных данных. Исключается проблема непроизводительного труда по формированию отчетности. На основе первичных данных можно создавать системы управления, моделирования, анализа, управления рисками, возникновения дефектов и системных аварий, а также прогнозирования работы от отдельных элементов до энергосистемы в целом. Кроме того, за счет наличия аналитических комплексов появляется возможность оптимизации стратегического планирования мощностей станций и электросистем.

Проблемы

Отсутствие доверия и координации между участниками рынка

Евгений Грабчак, директор департамента оперативного контроля и управления в электроэнергетике Минэнерго РФ, указал на распространенную проблему внедрения передовых, но неинтегрируемых друг с другом технологий. Это происходит в связи со страхом компаний делиться технологическими данными. А обязательным условием развития является наличие единой цифровой среды, построенной на общих стандартах, интересы участников которой будет защищать государство.

Зависимость от импортных технологий и разработок

Этот факт озвучили в своих выступлениях Владимир Пельмский, заместитель главного инженера ПАО «Россети», и Михаил Иванов, директор департамента станкостроения и инвестиционного машиностроения Минпромторга РФ. Наши сети во многом построены на импортных технологиях, и мы уступаем по возможностям и компетенциям в области ИС-контрактов и реализации крупных проектов.

Нехватка опыта работы с большим объемом данных

Индустрия электроэнергетики – область, пока незатронутая цифровой трансформацией, поэтому, при реализации модели технологической шины придется столкнуться с гигантским неструктурируемым объемом данных. Нужно научиться их правильно использовать, а для этого точно определить, какие данные, кому нужны, прописать требования к объему данных, протоколам обмена, дискретности, передачи, по ИБ, доступу, целостности данных, защиты персональных данных по ФСТЭК, ФЗ и др.

Нет единой терминологии

«Часто приходится сталкиваться с ситуацией, когда мы плаваем в некоем семантическом бульоне. Когда мы говорим об одном и том же и называем это разными именами», – говорит Борис Шведин, первый заместитель генерального директора РКСС.

Недостаточный интерес участников рынка к цифровизации

Привлечение частных инвестиций – важнейшая задача в ходе преобразований, однако участники рынка не проявляют активности.



Решения

Создание единой цифровой среды

«Существует простое решение – создание единой цифровой среды, построенной на использовании единых стандартов, единой модели, единых принципов идентификации, основанных на единой онтологической модели деятельности», – сказал Евгений Грабчак.

Перевод данных в открытую сферу

Также г-н Грабчак отметил, что на уровне аналитических систем необходимо предусмотреть возможность перевода ряда данных в открытый формат, тем самым давая возможность создавать новые сервисы, привлекать новые компании к переходу на модель оказания сервисных услуг субъектам электроэнергетики.

Подготовка квалифицированных кадров

Виталий Авербах, директор департамента развития электронного правительства министерства связи и массовых коммуникаций РФ, указал на необходимость подготовки специалистов в области ИТ. А Олег Гринько отметил, что в данной сфере требуется не только ИТ взгляд, но и правильное мышление с точки зрения антропологии и «железа».

Цифровая трансформация электроэнергетики России – это открытая для идей, профессиональных обсуждений и пилотных проектов сфера. Государство обеспечивает благоприятные условия для развития отрасли, в которой важно добиться снижения стоимости электроэнергии, автоматизации рутинных процессов, модернизации энергетической системы, бесперебойной работы и получения более высоких бизнес-показателей функционирования, что позволит выйти на рынок глобальной конкуренции.



Энергия бизнеса

Компания Softline много работает с предприятиями энергетического сектора по всей России. На протяжении 25 лет мы реализуем успешные проекты в энергоотрасли, среди них:

- создание виртуальной отказоустойчивой ИТ-инфраструктуры для Fenice Rus – лидера в национальном рейтинге энергосервисных компаний России);
- внедрение системы резервного копирования для «Оренбургской теплогенерирующей компании» – самого крупного поставщика тепловой энергии в Оренбургской области; проектирование системы резервного копирования для Дальневосточной распределительной сетевой компании (ДРСК);
- внедрение методологии Software Asset Management (SAM) на предприятиях «АЭМ-технологии» – одной из ведущих компаний в области энергетического машиностроения; автоматизация управления программными активами Харанорской ГРЭС – крупнейшей тепловой электростанции в Восточном Забайкалье и самой мощной станции Забайкальской энергосистемы.
- автоматизация делопроизводства компании ОАО «КамчатскЭнерго» – крупнейшего предприятия топливно-энергетического комплекса Дальнего Востока.

Softline – активный участник цифровой трансформации электроэнергетики России и надежный партнер энергетических компаний. ■

НЕРАВНЫЙ БОЙ

ONLINE SHOP

search



Rating



Model : White High Heel Shoes WHH06548

Classy Style, High quality product
Materials: best quality
Ships worldwide

See more >>

Add to cart

In Stock
FREE Shipping on orders over \$59.
Items typically ready to ship in 1-2 business days
Ships from company. Gift-wrap available.

Рост популярности интернет-покупок повлек за собой проблемы у владельцев традиционных магазинов, особенно у тех, кто еще не открыл свои интернет-площадки.

Как онлайн-магазины «убивают» традиционный ритейл

В

США, по данным Бюро переписи населения США, начиная с 2001 года выручка популярных торговых центров снизилась на 36%. По мнению экспертов, в будущем ожидается «вымирание» большей половины крупных моллов, и виной тому такие гиганты интернет-продаж как Amazon, стремительно наращивающий долю на рынке. Многие крупные продавцы постепенно вовсе уходят из офлайн-продаж. К примеру, в планах у популярного в США ритейлера Wal-Mart сокращение около 1 000 рабочих мест.

В Беларуси, где интернетом пользуются лишь 60% населения, товарооборот в глобальной сети возрос за последние 6 лет в 26 раз, а число интернет-магазинов увеличилось в 3,5 раза и в 2017 г. насчитывало свыше 15 тысяч, согласно информации, представленной Министерством антимонопольного регулирования и торговли (МАРТ) Беларуси. Несмотря на активное внедрение интернет-торговли среди местных производителей, 21% заказов осуществляется на сайтах китайских конкурентов, 11% пользуются российскими ресурсами.

Как обстоят дела в России

В России электронная торговля составляет 36% цифровой экономики. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, объем рынка интернет-торговли в 2017 году достиг 1150 млрд руб., из них 178 млрд (37%) – трансграничная торговля. Для сравнения, в 2016 году эта цифра была ниже и составила 920 млрд руб., хотя объем трансграничной торговли возрос на 37% и составил 301,8 млрд руб. (33%).

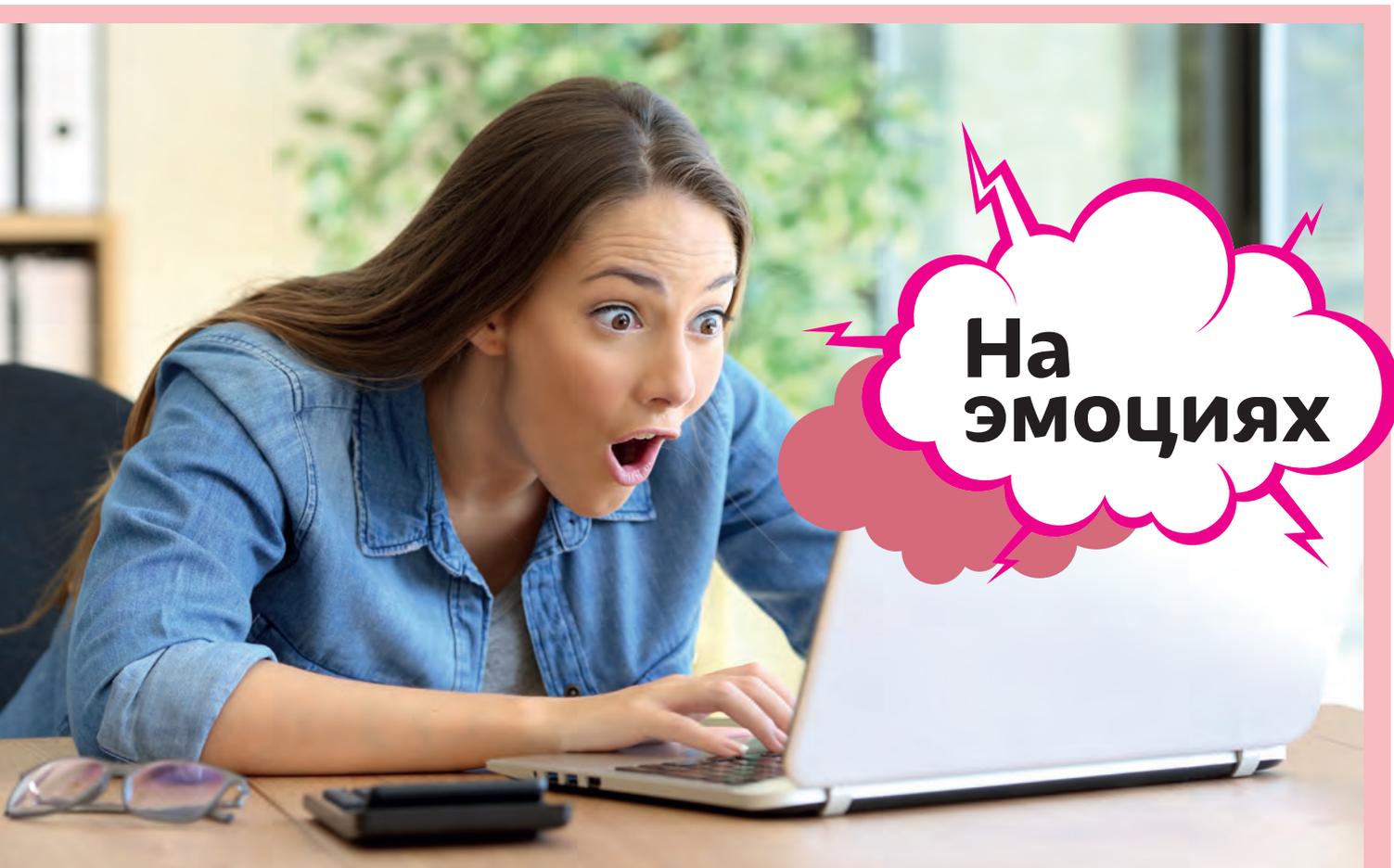
Половину объема рынка в 2017 г. занимали Москва (31,3%), Московская область (7,5%), Санкт-Петербург и Ленинградская область (11,3%), однако прослеживается естественная тенденция активного роста интернет-торговли в регионах.

Автор: Ольга Батчикова

В России электронная
торговля
составляет
36%
цифровой экономики.

Согласно данным «Почты России» и АКИТ, количество посылок из иностранных интернет-магазинов составило около 400 млн. Стоимость покупок в 65% случаев превышает 22 евро. Лидирующие позиции занимает Китай – около 90% посылок. 67,5% посылок доставляются через «Почту России». За счет роста объема входящих иностранных почтовых отправок прибыль главного почтового оператора страны возросла к середине 2017 г. на 6,1% и достигла 80,848 млрд руб.

В России тенденция к переходу на online-продажи активно набирает обороты. Можно проследить стремительное развитие на примере рынка детских товаров. В 2017 г. рост online-торговли детскими товарами составил 25%. В частности, что касается реализации игрушек, в конце 2017 г. продажи возросли на 30%.



Эксперты пророчат в будущем четкое разделение всех покупок на две группы. В первой группе, те товары продажа которых никогда полностью не перейдет в online. Это важные для человека с эмоциональной точки зрения покупки. К примеру, приобретение ювелирных украшений, праздничных нарядов, товаров для спорта, ценных предметов интерьера, — товаров, покупка которых является событием или сопряжена с личностными переживаниями и происходит после длительного и детального выбора, в том числе в ходе изучения сегмента в online-пространстве. Часто решение о приобретении принимается только после оценки красоты и качества материала «вживую», а сама покупка приносит радость. Вторая группа –

это различные «расходные» товары, процесс приобретения которых является скорее вынужденной необходимостью: продукты питания, хозяйственные товары, мелкая бытовая техника. Осуществляя такие покупки, человек старается потратить наименьшее количество времени, сил и средств. Процесс разделения двух категорий сейчас находится на начальном этапе, но в скором времени он успешно завершится, в том числе благодаря осознанию данной тенденции представителями оффлайн-розницы, которые постепенно фокусируются на «эмоционально окрашенных» товарах, уступая продажу «предметов первой необходимости» таким сервисам, как Aliexpress и Amazon.

Смартфон вам в помощь

С каждым годом покупки все активнее совершаются при помощи смартфонов.

Так, в 2016 г. в Китае две трети покупок были совершены через мобильные устройства. В 2017 году с помощью мобильных устройств были осуществлены платежи на общую сумму 700 млрд долларов.

По результатам исследования розничной интернет-торговли в России, подготовленной Яндекс.Маркет и компанией GfK Rus в 2016 году, из 36% пользователей, подтвердивших совершение каких-либо покупок в интернет-магазинах, большинство используют мобильный для выбора товаров, а треть опрошенных покупают искомые товары непосредственно через телефон. Чаще всего в интернет со смартфона пользователи выходят из дома (92%), покупки при этом совершает также большинство, причем более активно это делают женщины. Для большинства опрошенных покупки в интернете через телефон стали увлекательным развлечением и совершаются на регулярной основе при появлении свободной минуты, они даже обошли по популярности игры и фильмы. Несмотря на то, что крупные и дорогостоящие товары – бытовую технику, мебель, электронику – большинство опрошенных выбирают со смартфонов (более 50% опрошенных), осуществлять подобные покупки в интернете многие пока не готовы (около 25%).

Далеко идущие планы

Крупнейшие игроки на рынке возлагают большие надежды на online-торговлю в России. Дочерняя компания группы Alibaba – Cainiao является соинвестором строительства логистического центра для интернет-магазинов и организаций электронной торговли в Тюмени. Центр откроется в 2019 году, обеспечит 400 новых рабочих мест и будет обрабатывать более 50 тысяч заказов в день.

Ранее директор по развитию бизнеса Cainiao в России и странах СНГ Алекс Васильев заявил, что Aliexpress возьмет под непосредственный контроль всю логистическую цепочку торговли на территории России с целью сокращения времени доставки с 45 до 10 дней.

Не без проблем

Нельзя забывать о различных ограничениях в России, связанных с покупками в интернете товаров из-за рубежа

К примеру, при покупке в иностранном online-магазине новой модели смартфона, который еще не появился в России, стоит проверить его наличие в «белом» списке ФСБ. Сделать это можно, набрав индекс модели, название или производителя в Едином реестре уведомлений о характеристиках шифровальных (криптографических) средств и товаров, их содержащих. Есть риск, что посылка попадет в число тех 10%, которые вскрывают на границе, и в случае отсутствия модели в реестре таможенная служба может либо отправить посылку обратно, либо выписать покупателю штраф.

Еще одна палка в колесе интернет-торговли – Законопроект об НДС для иностранных интернет-магазинов, за подготовку которого ответственна Федеральная антимонопольная служба. В декабре 2017 года Ассоциация компаний интернет-торговли потребовала от государства ввести дополнительный налог на международные посылки, проходящие через таможню, обосновав это необходимостью обеспечить равные условия для конкуренции. Ретейлеры вынуждены поднимать цены на 18%, что негативно отражается на продажах. Однако беспокоиться стоит только тем, кто планирует осуществить дорогостоящие покупки в иностранных интернет-магазинах. ■

Для большинства покупок в интернете через телефон стали увлекательным развлечением и совершаются на регулярной основе при появлении свободной минуты.

Есть контакт

Skype for business — это набор разнообразных средств общения, который позволяет людям работать продуктивнее. Эталонные средства унифицированных коммуникаций для вашей компании!

Опоздали. Не успели

Устаревшая стационарная телефония — в крупных компаниях со штатом более 250 сотрудников? К сожалению, это распространенная ситуация. Дело в том, что многие организации быстро растут, а все внимание уделяют исключительно основному бизнесу, упуская из вида тот факт, что офисная инфраструктура тоже требует развития.

Инфраструктура, рассчитанная на пять человек, не может полноценно обслуживать полторы тысячи сотрудников и превращается в сдерживающий фактор. Работа огромного бизнеса становится технологически пассивной. А из-за «опоздания» с модернизацией любой переход на новую систему превращается в неимоверно сложную задачу.

Цифровая революция вместе со Skype

Диджитализация для каждого бизнеса заключается не только в том, чтобы предлагать клиентам новые цифровые продукты и сервисы, но и в том, чтобы эволюционировать изнутри. И это не так сложно, как кажется на первый взгляд.

Skype for business — мощный инструмент, известный во всем мире, и с его помощью можно устроить в организации де-факто цифровую революцию.

Skype давно стал для нас стандартом общения в личных звонках и переписках. И в корпоративной версии продукта еще больше полезного функционала — уже для ежедневной работы.

Банальное ли это решение? Вовсе нет. Оно позволяет кардинально повысить производительность труда внутри компании.

Когда мы пользуемся электронной почтой или звоним по стационарным телефонам, гарантии получить бы-

стрый ответ нет. На выяснение простого вопроса можно потратить полдня.

Skype for business предлагает функционал «Статус присутствия», который сразу ускоряет общение. Вы видите, доступен ли коллега или группа коллег для беседы, в чате удобно задать короткий уточняющий вопрос, не тратя на выяснение нюансов много времени. Работа с документами, особенно текстами и презентациями, выходит на другой уровень. Так, «перебрасывать» друг другу версии файлов не нужно: работать удобнее online, демонстрируя коллегам свой рабочий стол и передавая им управление. Добавив к обычной почте Skype for business, вы можете моментально и прямо из письма открыть чат, написать коллеге быстрый вопрос, получить уточняющий комментарий и продолжить общение в общей ветке снова.

Производительность труда вырастает не в два, не в три, а иногда в пять раз, а компания получает больше прибыли, поскольку люди начинают более эффективно общаться между собой.

Клиенты не ждут

С рабочего места, из дома, с мобильного телефона — вы всегда доступны и быстро реагируете. Соответственно, возрастает клиентоориентированность: сотрудники компании быстрее реагируют на запросы, поскольку меньше времени тратят на базовое взаимоотношение с коллегами.

Заказчики не ждут, они быстро находят новые варианты: за один день можно обратиться в 5-10 организаций и сделать покупку в самой расторопной. Поэтому цифровая трансформация для многих компаний заключается именно в том, чтобы наладить более эффективное, быстрое общение между сотрудниками внутри организации. ■



Еще больше о «Виртуальном офисе» и Skype for business вам расскажет Антон Нагов, руководитель направления развития бизнеса, департамент облачных технологий
Пишите: Anton.Nagov@softlinegroup.com
Звоните: +7 (495) 232-00-23 доб. 1382





ActiveCloud вошла в ТОП-5 российских облачных провайдеров по версии IDC

По данным агентства IDC, в 2016 году облачные услуги достигли суммарного объема в \$422,11 млн при росте более 20%. Это один из самых высоких темпов развития на российском ИТ-рынке. Публичные облака остаются наиболее востребованным сервисом, их доля 86,8% от общего объема услуг.

Доля IaaS (инфраструктура как услуга) на российском рынке 28,3%. Именно эта услуга самая популярная в портфеле ActiveCloud. Провайдер предлагает клиентам публичные и частные облака, построенные на трех разных платформах виртуализации: VMWare, Microsoft Hyper-V и Red Hat KVM. Такое разнообразие позволяет развернуть решение, максимально подходящее под задачи клиента, и обеспечивает нативную интеграцию с его локальной инфраструктурой.

Вместе с облачными сервисами провайдер предлагает услуги по лицензированию ПО, обеспечению анти-вирусной защиты, резервному копированию, технической поддержки и катастрофоустойчивые решения с гарантированным временем восстановления 15 минут.

Важный фактор успеха ActiveCloud – стремление быть технологическим лидером, в 2016 году компанией были запущены такие передовые проекты, как сервис графических удаленных столов ActiveDesk, ERP-система SAP Business One в облаке и решения из сферы Интернета вещей (IoT) для автоматизации промышленных производств и умных зданий.

“ В последнее время в структуре потребления облачных услуг произошли серьезные изменения. Крупные компании стали чаще применять облачную инфраструктуру для реализации своих проектов, в том числе связанных с аналитикой больших данных и Интернетом вещей ”

Дмитрий Гаврилов,

руководитель исследований облачных услуг IDC.

“ Мы никогда не забываем, что облака – это всего лишь инструмент для решения задач заказчика. Наш рост в прошлом году составил 30%, это быстрее рынка. Таких результатов нам позволяет добиваться облачно-интеграторский подход, закрывающий все потребности заказчиков. Его дополняют разнообразие предлагаемых решений и высокий уровень сервиса при взвешенной ценовой политике ”

Игорь Корман,

генеральный директор ActiveCloud.



ESET

как сервис

Все больше вирусных атак?
Позаботьтесь об информационной
безопасности заранее
и не тратьте лишних усилий.

П

опробуйте использовать антивирусную защиту ESET как услугу. Антивирус «под ключ» — это защита инфраструктуры, которая освободит вас от необходимости держать в штате ИБ-экспертов, знать, как корректно поддерживать систему и реагировать на те или иные внештатные ситуации. Все заботы берет на себя Softline.

Что было раньше?

Вам приходилось покупать лицензию на продукт-антивирус, устанавливать приложение, настраивать политики безопасности, регулярно контролировать работу решения... Но несмотря на то, что в вашем распоряжении — действительно эффективное ПО, где гарантия, что оно работает на все 100%, то есть именно так, как было задумано производителем? Уверены ли вы, что оно корректно внедрено в ИТ-инфраструктуру организации?

Доверьтесь профессионалам

Услуга «ESET как сервис» включает в себя стоимость лицензии, а также работы по настройке решения и его регулярной технической поддержке.

Установить, обновить, проверить логи и уведомления — все это берут на себя эксперты Softline. Появилась новая угроза или вирус, и нужно срочно обновить вирусные базы — сделаем быстро! Необходимо изменить базовые настройки в продукте, чтобы массовая угроза не просочилась на площадку компании? Позаботимся об этом заранее!

Функционал

ESET NOD32 Antivirus Business Edition — бизнес-решение для централизованной защиты рабочих станций, мобильных устройств и файловых серверов. Услуга представляет собой комплект, покрывающий базовые потребности и упрощающий выбор. Одна лицензия позволяет использовать все продукты, а не только один из них!

Супер-цена: всего 250 руб./мес. за объект защиты по подписке!

Решение обладает большим функционалом, который требует тонкой настройки в инфраструктуре. Наши специалисты отлично знают специфику продукта и, подключаясь удаленно к площадкам заказчиков, корректно устанавливают продукты, берут на себя функции администраторов, глобальную настройку, управление и обновление.

Преимущества услуги

- Сервер управления на стороне облачного провайдера Softline исключает необходимость закупки дополнительных вычислительных ресурсов.
- Продуктовая экспертиза Softline по грамотной настройке политик безопасности.
- Решения ESET с прогнозируемой месячной оплатой.
- Высокий уровень безопасности корпоративной сети без снижения ее быстродействия. ■



Остались вопросы?

Вам ответит Антон Нагов, руководитель направления развития бизнеса, департамент облачных технологий
Пишите: Anton.Nagov@softlinegroup.com
Звоните: +7 (495) 232-00-23 доб. 1382





ГИС MapInfo Pro и MapInfo Pro Advanced 16.0

MapInfo Pro – географическая информационная система (ГИС), предназначенная для сбора, хранения, отображения, редактирования и анализа пространственных данных. MapInfo легко интегрируется в существующую информационную инфраструктуру предприятия и имеет собственный язык разработки специализированных приложений MapBasic.



Сферы применения ГИС MapInfo

Бизнес и наука, образование и управление, социологические, демографические и политические исследования, промышленность и экология, транспорт и нефтегазовая индустрия, землепользование и кадастр, службы коммунального хозяйства и быстрого реагирования, армия и органы правопорядка, а также многие другие отрасли хозяйства.



Компания ЭСТИ МАП
Официальный представитель
Pitney Bowes Software Inc.
в России и СНГ
Тел.: +7 (495) 627-76-37,
+7 (495) 627-76-49
E-mail: sales@mapinfo.ru,
esti-m@mapinfo.ru
www.mapinfo.ru

Функционал

MapInfo Pro имеет полный набор средств для создания, оформления и высококачественного вывода карт на печать, имеет развитые средства построения тематических карт и включает обширные наборы общепринятых условных обозначений.

Система поддерживает все распространенные форматы векторных и растровых пространственных данных и позволяет получить доступ к картографическим веб-службам WMS, WFS и WMTS.

MapInfo Pro может выполнять функции картографического клиента для всех современных СУБД. Имеется возможность хранения и обработки пространственных объектов в базах данных Oracle, MS SQL Server, PostGIS, SQLite без использования дополнительного программного обеспечения.

Встроенный язык запросов SQL, благодаря географическому расширению, позволяет осуществлять выборки объектов с учетом их пространственных отношений. MapInfo имеет функции поиска объекта или группы объектов по различным признакам, а также их сочетаниям.

С выходом версии MapInfo Pro 16.0 завершился переход MapInfo на 64-разрядную платформу. Пользователи, остающиеся на 32-разрядных операционных системах, могут продолжить использовать версию MapInfo Pro 15. Отличительными особенностями 64-разрядной программы являются ленточный интерфейс, поддержка Юникод и TAB-файлов размером более 2 Гб, наличие расширенной версии – MapInfo Pro Advanced.

MapInfo Pro Advanced

Это расширенная лицензия MapInfo Pro, включающая модуль, предназначенный для создания, обработки, визуализации и анализа растровых поверхностей (гридов). MapInfo Pro Advanced превращает векторную ГИС MapInfo в векторно-растровую ГИС.

В основе MapInfo Pro Advanced лежит совершенно новое высокопроизводительное ядро обработки растра, использующее преимущества 64-разрядной архитектуры и инновационный формат хранения растровых данных Multi-Resolution Raster (MRR). MRR — это формат, специально разработанный для MapInfo Pro Advanced. Он обладает значительными преимуществами по сравнению с существующими растровыми форматами.

MapInfo Pro Advanced содержит все основные возможности растровой ГИС, которые можно выделить в три функциональных блока: создание растра, обработка растра и анализ растра.

Блок создания растра содержит восемь методов создания растровых изображений на основе точечных данных. Пять методов интерполяции и три метода пространственного моделирования.

Блок обработки растра включает операции конвертации изображений из одного формата в другой, объединения различных растров и хранение их в индивидуальных полях или в нескольких зонах, ассоциированных с одним полем, слияния нескольких растров в один, растеризации векторных полигональных данных, изменения проекции, изменения размерности растра и вырезание части грида.

Блок анализа растра включает следующие инструменты: калькулятор гридов для выполнения математических и логических операций; построение профилей поверхности; построение зон и линий видимости; анализ поверхностей (расчет углов наклона, экспозиции и др.); расчет объема; классификация для переопределения значений ячеек грида; фильтр и инструменты для атрибутирования векторных данных значениями растров.

MapInfo Pro Advanced включает SDK (инструментарий для разработки собственных приложений на основе нового растрового «движка»). ■

Русская версия MapBasic 16.0

MapInfo MapBasic — язык программирования геоинформационной системы MapInfo Pro. MapBasic позволяет разрабатывать приложения, расширяющие стандартные возможности MapInfo.

Возможность вызова DLL и других программ позволяет создавать сложные специализированные приложения с использованием языков программирования высокого уровня.

MapBasic содержит около 400 операторов и функций.

Имеется возможность разработки приложений на языках VB.NET, C# и других языках платформы .NET. Для тиражирования приложений можно использовать MapInfo RunTime.



Награда за проект по внедрению BI-системы

Конкурс определяет достижения в области развития и поддержки информационных технологий в России. В нем ежегодно принимает участие от 130 до 250 проектов, за которые подается более тысячи голосов, что позволяет объективно выбирать лучшие. Оценивают и участвуют в голосовании непосредственно ИТ-директора.

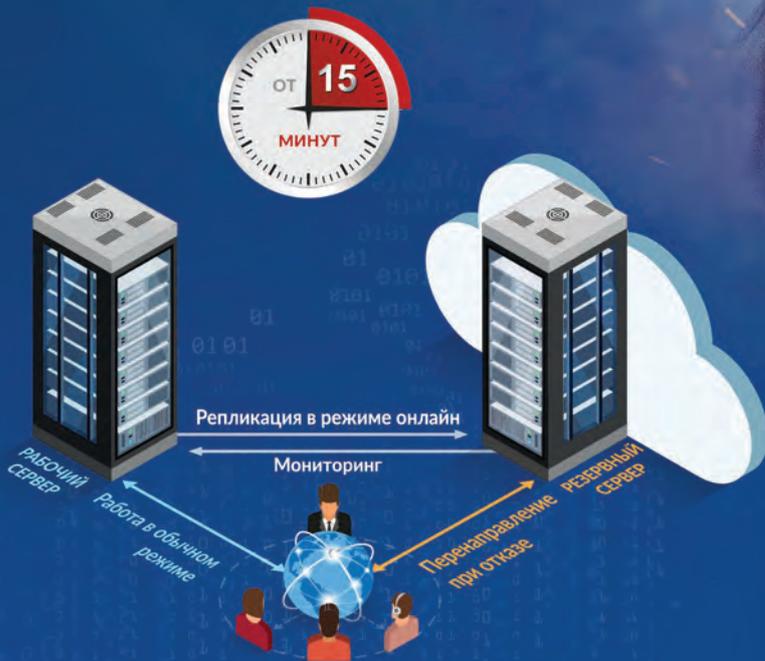
Компания Softline, обладающая богатой экспертизой в области систем бизнес-аналитики, реализовала масштабный проект по развертыванию BI-платформы, который охватил все технологические и вспомогательные службы компании-заказчика. Для внедрения была выбрана система Qlik, позволяющая осуществлять гибкий бизнес-анализ больших объемов любых разрозненных данных с высокой скоростью. В компании была обеспечена единая точка доступа к достоверной и агрегированной информации, что позволило гарантировать централизованную работу с данными, повысить их качество в системах оперативного учета и решить проблему с разрозненностью показателей. Специалисты Softline реализовали ряд отчетов, которые по объему обрабатываемой информации практически невозможно было сформировать в учетной системе, теперь отчеты строятся за несколько секунд с любой детализацией.

«Мы признательны ИТ-сообществу за высокую оценку компетенций команды Softline и очень рады, что наш проект получил звание лучшего в своей номинации», — Максим Андрианов, руководитель департамента бизнес-решений и заказной разработки компании Softline.

Проект, в результате которого Softline предоставила заказчику мощный инструмент бизнес-аналитики, завоевал самый высокий рейтинг и был признан лучшим в категории «Аналитические решения» по результатам ежегодного конкурса «Проект года 2017», организованного порталом ИТ-директоров Global CIO.

ГОРЯЧИЙ ОБЛАЧНЫЙ РЕЗЕРВ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ИТ-СИСТЕМ

В случае отключения электричества в серверной, затопления или пожара может пострадать оборудование с критически важными ИТ-системами и данными. Избежать простоя и потери информации в подобной ситуации поможет услуга «Резервный ЦОД» на базе технологий Double-Take в облаке ActiveCloud.



Double-Take®

Решение обеспечивает быстрое восстановление работы ИТ-систем и надежную защиту данных, зеркалируя их в облако в режиме реального времени. В случае аварии основного ЦОДа сразу же произойдет развертывание резервных серверов, готовых принять на себя всю нагрузку. Время восстановления составит всего 15 минут!

Преимущества резервного ЦОДа



Публичное облако корпоративного класса в дата-центре уровня Tier3



Полноценная работа на ограниченных каналах связи



Не требуется модернизация или перенастройка основного ЦОДа



Нет потери данных при аварии (RPO→0)



Обслуживание РЦОД, разработка и актуализация DRP силами провайдера

Платформо-независимое решение

Решение «Резервный ЦОД» от ActiveCloud поддерживает любые комбинации физических, виртуальных и облачных сред



Надежная защита для Microsoft SQL, Oracle Database и других транзакционных приложений

Пример стоимости

РЦОД в облаке для 5 серверов Заказчика

СТОИМОСТЬ НАСТРОЙКИ РЕШЕНИЯ: 29 500,00 руб.

Включая:

- | | |
|---|---|
| Базовое обследование резервируемых серверов на предмет потребляемых ресурсов (ОС, CPU, RAM, кол-во, размеры и файловые системы дисковых томов, наличие антивирусного ПО). | ✓ |
| Формирование на основании обследования требований к серверам резервной площадки в облаке. | ✓ |
| Развертывание резервных серверов и настройка репликации данных. | ✓ |

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ: 63 910,00 руб.

Включая:

- | | |
|---|---|
| Лицензии ПО синхронизации данных в реальном времени (Double-Take) | ✓ |
| Ресурсы облака A-Cloud, необходимые для работы РЦОД в холодном режиме (5 vCPU, 10 ГБ RAM, 1000 ГБ СХД Стандарт, Интернет-канал для передачи данных до 100 Мбит/с) | ✓ |
| Лицензии Windows Server | ✓ |
| Антивирус Касперского и систему обнаружения вторжений 5Nine | ✓ |
| Обслуживание облачной подписки РЦОД | ✓ |

Перед ИТ-департаментом «Ив Роше Восток» стояла задача гарантировать стабильную работу информационных систем фронт- и бэк-офиса при любых авариях, сбоях или катастрофах с минимальным временем простоя и сохранением всех критичных данных



Денис Староверов

Начальник отдела информационных технологий
«Ив Роше Восток»

**ХОТИТЕ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ О РЕШЕНИИ И ПОЛУЧИТЬ
ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРОТЕСТИРОВАТЬ?**

Свяжитесь с нами!

8 495 988 22 62
8 800 100 22 50

www.activecloud.ru

sales@activecloud.ru

Active CLOUD

Расписание курсов в учебном центре Softline

Вендор	Город	Начало	Окончание
AUTODESK	AutoCAD Civil 3D 2017	09.04.2018	13.04.2018
Cisco	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть II (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 2)	02.04.2018	06.04.2018
Cisco	Реализация повышенной сетевой защиты с использованием Cisco ASA	02.04.2018	06.04.2018
Cisco	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть II (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 2)	09.04.2018	13.04.2018
Cisco	IP-маршрутизация на базе оборудования Cisco	09.04.2018	13.04.2018
Cisco	Создание сетей на базе оборудования Cisco: Ускоренный курс (Interconnecting Cisco Networking Devices: Accelerated)	09.04.2018	13.04.2018
ITIL	Основы ITILv3 - 2011	09.04.2018	11.04.2018
Java	Java Standard Edition (Java SE). Программирование. Базовые технологии	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Установка и настройка Windows 10	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Администрирование баз данных Microsoft SQL Server 2014	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Администрирование System Center Configuration Manager	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Разработка ASP.NET MVC 4 веб-приложений	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Обеспечение безопасности Windows Server 2016	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Администрирование System Center Configuration Manager	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Администрирование инфраструктуры баз данных SQL	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Установка, хранилище и вычислительные возможности Windows Server 2016	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Разработка решений Microsoft Azure	02.04.2018	05.04.2018
Microsoft	Техническая поддержка и поиск неисправностей, связанных с использованием Windows 7 на предприятии	02.04.2018	04.04.2018

Вендор	Город	Начало	Окончание
Microsoft	Установка, хранилище и вычислительные возможности Windows Server 2016	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Администрирование роли Веб Сервер (IIS) в Windows Server	02.04.2018	06.04.2018
Microsoft	Установка и конфигурирование System Center 2012 Operations Manager	09.04.2018	13.04.2018
Microsoft	Автоматизация администрирования с использованием Windows PowerShell	09.04.2018	13.04.2018
Microsoft	Администрирование инфраструктуры баз данных SQL	09.04.2018	13.04.2018
ORACLE	Oracle Database 12c: Администрирование	02.04.2018	06.04.2018
RedHat	Red Hat - Системное администрирование III (RHEL 7)	09.04.2018	12.04.2018
RedHat	Red Hat - Системное администрирование III и экзамены RHCSA и RHCE (RHEL 7)	09.04.2018	13.04.2018
RedHat	Экзамен RHCE/ Экзамен RHCSA	13.04.2018	13.04.2018
SCAD Office	Формирование расчетных схем и анализ результатов расчета зданий и сооружений в среде программного комплекса «SCAD Office». Базовый курс	09.04.2018	13.04.2018
VMware	VMWare vSphere: Оптимизация и масштабирование (VMware vSphere– Optimize & Scale v.6.5)	02.04.2018	06.04.2018
VMware	Horizon (совместно с View): Установка, настройка и управление [v6.2]	09.04.2018	12.04.2018
Код безопасности	Администрирование АПКШ «Континент» Версия 3.7. Расширенный курс	26.04.2018	27.04.2018
ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО	Kaspersky Security для виртуальных сред. Легкий агент.	02.04.2018	02.04.2018
ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО	Kaspersky Endpoint Security and Management. Управление системами	19.04.2018	19.04.2018
ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО	Kaspersky Endpoint Security and Management. Управление мобильными устройствами	20.04.2018	20.04.2018
Система «Трубопровод»	ПС «СТАРТ»	09.04.2018	11.04.2018

**Лицензия на образовательную деятельность
№ 035264 от 30 июня 2014 года.**

**115088, Москва, 2-ой Южнопортовый проезд,
дом 31, стр. 1**

Звоните: 8-800-505-05-07

Пишите: edusales@softlinegroup.com

Верным курсом



Учебный центр Softline приглашает вас на новые программы!

«Руководитель проектов в области информационных технологий»

Формат обучения: дистанционный.

Тренер: Игорь Лозовицкий, кандидат военных наук, доцент, член Совета директоров, исполнительный директор аудиторско - консалтинговой группы ЗАО «МЭФ-Аудит».

Программа разработана на основании профессионального стандарта «Руководитель проектов в области информационных технологий», 7-й уровень квалификации.

По результатам успешного прохождения итоговой аттестации в виде электронного тестирования в конце обучения слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации. Программа направлена на приобретение практических навыков проектного управления, построения системных моделей деятельности организаций с учетом ИТ-специфики, освоение основных методик проектного управления с применением информационных технологий. Вы научитесь разрабатывать план-график проекта; формировать команду проекта и планировать ее работу; отслеживать сроки исполнения проекта; анализировать входные данные; составлять отчетность; инициировать запросы на изменения; проводить переговоры; устанавливать показатели результативности и эффективности проекта; выявлять и ранжировать риски проекта, разрабатывать мероприятия по управлению рисками.

«Эффективное управление облачными сервисами»

Продолжительность: 32 часа.

Аудитория: руководители ИТ-подразделений организаций крупного бизнеса, федеральных ведомств и органов региональной власти.

Программа предназначена для подготовки руководителей ИТ-подразделений крупного национального и транснационального бизнеса, федеральных ведомств и органов власти субъектов федерации, заинтересованных во внедрении и развитии информационных технологий и систем, для инновационного развития своих организаций в условиях развития цифровой экономики и общества знаний.

«Менеджер по информационным технологиям»

Продолжительность: 260 часов.

Аудитория: программа ориентирована на ИТ-специалистов, профессиональная деятельность которых связана с информационными системами и технологиями; менеджеров других функциональных областей, планирующие свое профессиональное развитие в области управления ИТ.

Формат обучения: заочный с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

Цель курса — формирование компетенций по управлению, использованию и развитию информационных технологий (ИТ), формирование необходимого базиса в области ИТ-менеджмента у начинающих управленцев и ведущих ИТ-специалистов.

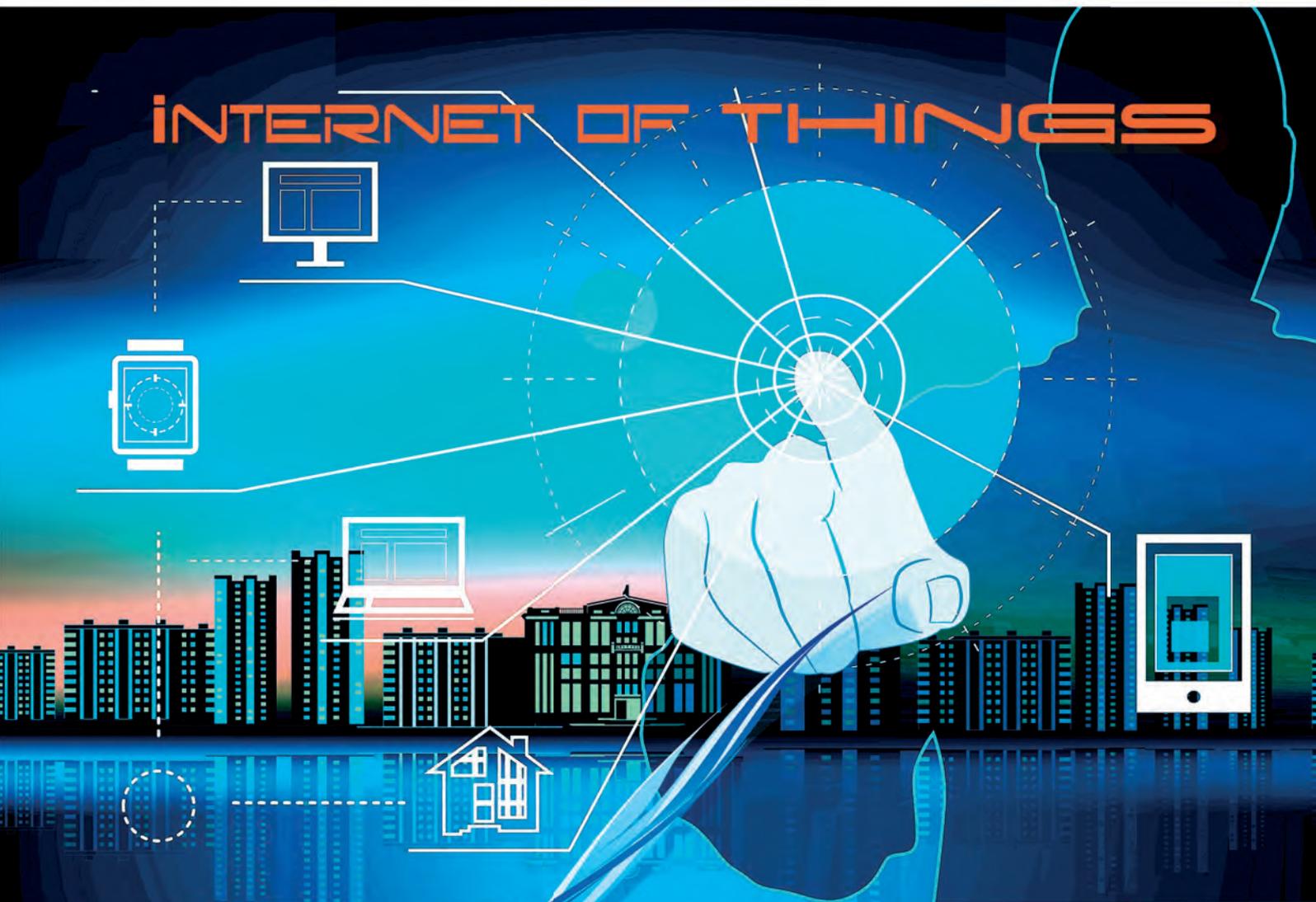
В программе курса: актуальные вопросы организации управления ИТ на предприятии, системный подход к управлению ИТ, применение различных методологий в проектах, разной сложности формирование навыка управления финансами.

STATiSTiCA

iOT - Analytics!

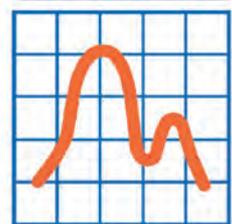
Аналитические исследования *Интернета Вещей*

INTERNET OF THINGS



Постигаем *Умные Данные Умных Вещей...*

@academy



StatSoft®

IoT-Аналитика, Курсы Академии Анализа Данных!

Закажите прямо сейчас: sale@statsoft.ru
+7 (495) 78 777 33 | www.statsoft.ru

DeviceLock DLP Suite в АКБ «Российский Капитал»

АКБ «Российский Капитал» (ПАО) – универсальный банк с широкой филиальной сетью, входящий в ТОП-50 российских банков, который оказывает услуги для всех категорий клиентов, а также входит в перечень кредитных организаций, имеющих право работать с предприятиями стратегического значения, согласно Федеральному закону 213-ФЗ.

Банк включает в себя порядка 90 внутренних структурных подразделений: филиалов, дополнительных офисов и операционных касс в 30 регионах РФ в 7 федеральных округах, а общий объем серверов и рабочих станций превышает 4000. Управление обеспечения Информационной безопасности Банка ежегодно проводит оценку текущего состояния системы информационных ресурсов и выполняет требования стандартов Банка России СТО БР ИББС, в том числе в части оценки состояния системы информационной безопасности.

С 2011 года АКБ «Российский капитал», предварительно рассмотрев возможности и особенности ряда систем защиты информации от утечек, использует для контроля периферийных устройств, а с 2015 г. и каналов сетевых коммуникаций, программный продукт DeviceLock DLP разработки российской компании Смарт Лайн Инк. «Мы регулярно отслеживаем новые решения на рынке DLP-продуктов, но продолжаем использовать DeviceLock DLP и далее, прежде всего благодаря надежности и стабильности, простоте эксплуатации, сочетающимся и с высокой эффективностью решения, – говорит начальник Управления информационной безопасности АКБ «Российский капитал» Сергей Николаевич Волков. – За 6 лет эксплуатации с помощью DeviceLock DLP мы неоднократно убеждались в том, что это крайне эффективный инструмент предотвращения нежелательных утечек данных, выявляя в журналах DeviceLock неоднократные попытки пользователей обойти систему безопасности – и что важно, это были безуспешные попытки».



DeviceLock® DLP

О комплексе DeviceLock DLP

Программный комплекс российской разработки DeviceLock DLP Suite является одним из лучших и единственным российским решением класса Endpoint DLP, обладающим полным набором функций контроля потенциальных каналов утечки данных, среди представленных на мировом рынке.

DeviceLock DLP предназначен для организаций, заинтересованных в простом, доступном и высокоэффективном подходе к решению задачи предотвращения утечки корпоративных данных с Windows- и Mac-компьютеров, а также виртуализованных Windows-сред. Комплекс обеспечивает координированное применение полного набора механизмов контекстного контроля и контентной фильтрации для защиты от утечек данных при их использовании, передаче и хранении на корпоративных компьютерах, что позволяет предотвращать утечки данных ограниченного доступа и регистрировать факты и попытки передачи данных через локальные порты и устройства, сетевые сервисы и протоколы. перехват и инспекция содержимого передаваемых данных с автоматическим принятием решения о возможности передачи данных или протоколировании этого события выполняется непосредственно на контролируемом компьютере, а не на уровне сервера или шлюза, что позволяет также обеспечить эффективный контроль мобильных сотрудников, не использующих корпоративную сеть офиса. DeviceLock DLP позволяет службам информационной безопасности централизованно и оперативно управлять DLP-политиками в масштабах всей организации независимо от размера ИТ-инфраструктуры. Это достигается благодаря нативной интеграции управления в групповые политики домена Microsoft Active Directory и встраиванию консоли DeviceLock в оснастку управления Microsoft Group Policy Management Console (GPMC). Кроме того, DeviceLock поддерживает любые LDAP-каталоги, рабочие группы и может использоваться на отдельных от общей сети рабочих станциях под управлением Windows, обеспечивая полный контроль мобильных сотрудников.

DeviceLock DLP открыт для свободного независимого тестирования. Полнофункциональный дистрибутив продукта опубликован на веб-сайте разработчика и уже содержит триальную лицензию. Кроме того, доступна бета-версия DeviceLock DLP 8.3, в которой добавлен новый метод детектирования содержимого – Document Fingerprints (цифровые отпечатки). Данная технология используется для инспекции данных, передаваемых через контролируемые устройства и сетевые протоколы. ■

На правах рекламы

ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В ОБЛАКЕ В СООТВЕТСТВИИ С № 152-ФЗ

Персональные данные требуют защиты. Это касается организаций любых форм собственности, с любой численностью штата.



Больше информации на cloud.softline.ru

Консультация специалиста:

8-800-232-00-23 cloud@softline.com

softline[®] **25**
Years In IT

Интернет-магазин программного обеспечения и оборудования

Для малого и среднего бизнеса, государственных организаций,
учебных заведений и других организаций

Преимущества:

- Служба поддержки
- Доставка по России
- Более 25 000 позиций оборудования и программного обеспечения
- Автоматическая отправка бухгалтерских документов на e-mail
- Отслеживание статуса оплаты заказа
- Постоянный доступ к данным заказа и документам
- Мгновенное получение счета и шаблона договора
- 5 звезд на Яндекс-Маркет



Еще более 1000 производителей доступно на сайте