

# softline direct

#4 2017

**Как вернуть миллионы?**



**УХ ТЫ, какие мобильные девайсы!**



**100% ПРОДАЖ**



**ХЕОМА – видеть всё**

**СПЕЦВЫПУСК!**

# ИТ В РИТЕЙЛЕ



**САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВМ**



**softline**<sup>®</sup>

# Облако Softline

Российское гражданство для ваших IT



Cloud from Russia

На базе технологий ведущих вендоров

Свяжитесь с нами!



8-800-232-00-23



cloud@softline.ru



cloud.softline.ru



Российское ритейл-сообщество пристально наблюдает за тем, как развиваются мировые технологии в области розничных продаж; основными потребителями всевозможных ИТ-инноваций являются большие розничные сети. Компании прилагают максимум усилий для того, чтобы поставить потребителя в центр внимания, обеспечить лучшие условия для совершения покупки, используя при этом любые платформы, каналы, мобильные технологии. Как говорится, есть где развернуться: сегодня в нашем распоряжении есть полный набор инструментов для многостороннего анализа потребительской активности и создания новых адаптивных каналов продаж, которые «затачиваются» под ожидания конкретного человека. Охватив все каналы коммуникации с клиентами, ваш бизнес может быть повсюду: незримо присутствовать рядом с покупателем, сопровождать его, предугадывая желания. Звучит все это крайне привлекательно. Значит, действительно можно добиться одновременно трех вещей: роста продаж, повышения лояльности потребителей, сокращения издержек? Конечно, да. Более того, это не так дорого, как может показаться с первого взгляда. Мы полагаем, что глобально задачу можно решить только с помощью грамотного использования ИТ-технологий и советуем работать сразу по двум направлениям — back-end и front-end автоматизации. Конечный итог оптимизации внутренних бизнес-процессов — снижение стоимости одного или всех этапов жизненного цикла продажи. А мощные инструменты для аналитики Big Data — волшебный шар и чистая математика «в одном флаконе»: загляните в него — и узнаете будущее, а узнав, меняйте по своему желанию, например, адаптируйте маркетинговые активности под конкретную группу потребителей. Очевидно, что количество высокоинтеллектуальных решений для ритейла будет расти, так же, как и инвестиционный интерес к данной отрасли. Поэтому делать ставку на технологии — беспроигрышный вариант. Мы желаем процветания вашему бизнесу!



14

8

16

32

## СОДЕРЖАНИЕ

### Информационные технологии

Покопийная печать 40

Права и свободы для роботов 44

### Обучение

Линейка курсов для ИТ-директоров в Учебном центре Softline 46

Учебный центр Softline организовал обучение в сфере экологии и охраны труда 48



Расписание УЦ 49

### Информационная безопасность

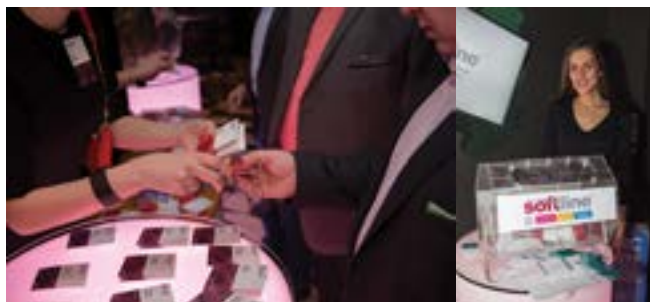
Конфиденциальные данные — под надежный контроль! 52



### Эффективность бизнеса

Лучшие продукты..... 8

Пострелиз. IT Awards..... 9



### Производство

Опыт перехода на BIM проектного института «Гипрокоммундортранс» ..... 32

Легкость проектирования с Renga Architecture ..... 35

ГИС MapInfo Pro и MapInfo Pro Advanced 16.0 ..... 38

BI-платформа для сети салонов «Яшма Золото» ..... 39



Одним из первых шагов по развитию взаимодействия между людьми и роботами является концепция первого в мире закона о робототехнике, разработанная экспертами юридической компании Dentons по заказу главы совета директоров Mail.Ru, основателя компании Grishin Robotics Дмитрия Гришина. Юристы Dentons и до этого активно создавали концепции правового регулирования для сферы ИТ, в том числе, в области 3D-принтинга, интернета вещей, правовых аспектов виртуальных миров.

Стр. 44

# ИТ в ритейле

Главные тренды .....	10
Ритейл на связи .....	12

**В такой области бизнеса, как ритейл, есть две важные особенности: территориальная распространенность и насущная необходимость в быстром принятии решений. Для оперативного принятия решений все территориальные представительства компании — от региональных филиалов до маленьких магазинов — должны иметь возможность быстро связываться с коллегами. Решению этой задачи поможет платформа Cisco WebEx.**

«Невидимые миллионы», которые вернутся к вам .....	14
Мобильные девайсы для ритейла .....	16

**Полная мобильность и автономность всех этапов продажи, начиная с проведения демонстрации продукта или услуги и заканчивая подписанием договора и получением оплаты от клиента, становятся возможны с помощью современных девайсов.**

Торговля реальная, офис — виртуальный .....	18
Время обновления. Лизинг в Softline .....	20
Первый в России проект SAP BPC по модели MaaS .....	22
Оптимизация мониторинга ИТ-процессов для Юлмарт .....	24
Softline проанализировала ИТ-инфраструктуру «Прима Дистрибьюшн» .....	25
Как G Suite помогает бизнесу компании CarPrice расти быстрее .....	26
Корпоративная почта детских магазинов «Кораблик» — в облаке! .....	27
Есть мнение! .....	28
Экспертиза ActiveCloud для компаний-ритейлеров .....	30

**МОБИЛЬНОСТЬ  
ДЛЯ ПРОДАВЦА  
ОБЯЗАТЕЛЬНА!!!**



**ПОЭТОМУ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ  
ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ  
БУКВАЛЬНО НА  
СВЕРХСКОРОСТЯХ!**

Каталог  
ИТ-решений  
и сервисов для  
бизнеса  
Softline  
direct  
#4-2017  
2017-04(172)-RU  
Учредитель:  
ЗАО «СофтЛайн Трейд»

Издатель:  
Игорь Боровиков

Главный  
редактор:  
Лидия Добрачева

Выпускающий  
редактор:  
Антонина Татчук

Редакторы:  
Яна Ламзина,  
Максим Туйкин

Дизайн  
и верстка:  
Юлия  
Константинова,  
Юлия Аксенова,  
Григорий Стерлев,  
Вадим Владов

Над номером  
работали:  
Антон Нагов,  
Василий Лазарев,  
Евгений Купраш,  
Ирина  
Галактионова,  
Виктория Гущина,  
Екатерина Франк,  
Ольга Стрижко,  
Илья Панкратов,  
Евгения Козлова  
и др.

Тираж: 60 000 экз.  
Зарегистрировано  
в Государственном  
комитете РФ  
по печати,  
рег. № ПИ ФС77-23773

Перепечатка  
материалов только по  
согласованию  
с редакцией  
© Softline-direct,  
2017

Softline  
в соцсетях



SoftlineCompany



Softlinegroup

# Почему заказчики выбирают Softline в качестве поставщика ИТ-решений и сервисов?

1

## Весь спектр решений и сервисов

Softline — лидирующий глобальный поставщик ИТ-решений и сервисов. Мы предлагаем комплексные технологические решения, лицензирование программного обеспечения, поставку аппаратного обеспечения и сопутствующие ИТ-услуги. Наш портфель решений содержит разнообразные облачные услуги: публичные, частные и гибридные облака на базе собственной облачной платформы Softline.

2

## Сильный игрок с безупречной репутацией

Клиенты Softline — это 60 000 частных и государственных организаций всех масштабов — от крупных корпоративных заказчиков до среднего и малого бизнеса. Более 1300 менеджеров по продажам и 600 инженеров и технических специалистов обслуживают наших клиентов и помогают им выбрать оптимальные ИТ-решения. По итогам 2015 финансового года оборот Softline приблизился к \$800 млн, а за последние 10 лет совокупный среднегодовой темп роста продаж (CAGR) составил 30%.

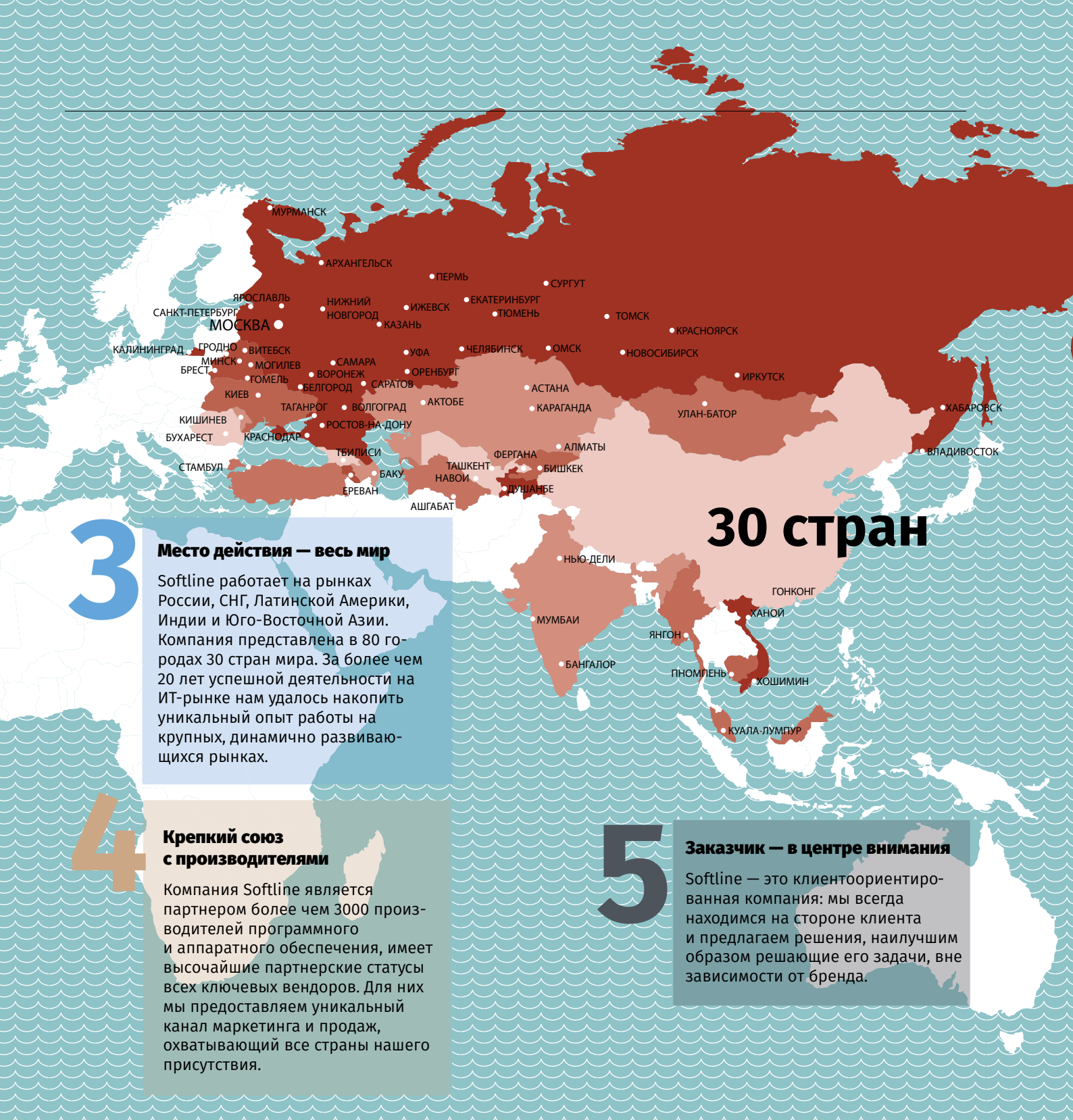
## Статусы Softline

80 городов

### Microsoft Partner

- Gold Messaging
- Gold Business Intelligence
- Gold Small Business
- Gold Collaboration and Content 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





**30 стран**

**3**

**Место действия — весь мир**

Softline работает на рынках России, СНГ, Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии. Компания представлена в 80 городах 30 стран мира. За более чем 20 лет успешной деятельности на IT-рынке нам удалось накопить уникальный опыт работы на крупных, динамично развивающихся рынках.

**4**

**Крепкий союз с производителями**

Компания Softline является партнером более чем 3000 производителей программного и аппаратного обеспечения, имеет высочайшие партнерские статусы всех ключевых вендоров. Для них мы предоставляем уникальный канал маркетинга и продаж, охватывающий все страны нашего присутствия.

**5**

**Заказчик — в центре внимания**

Softline — это клиентоориентированная компания: мы всегда находимся на стороне клиента и предлагаем решения, наилучшим образом решающие его задачи, вне зависимости от бренда.



# Global IT Solution and Service Provider

## Портрет компании

### Производство



А также

Объединенная компания РУСАЛ • STADA CIS • АО «Акрихин» •  
ЗАО «Трансмашхолдинг» • ПАО «Современный коммерческий флот» •  
ПАО «Соллерс» • ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» • АО «СО ЕЭС» •  
ЗАО «Трансмашхолдинг» • ОАО «Камчатскэнерго» •  
АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» • ПАО «МРСК Северного Кавказа»

### Розница, услуги



А также

ООО «ИНВИТРО» • ГК «Рольф» • АО «Лаборатория Касперского» •  
ООО «Хендэ Мотор СНГ» • АО «Славянка» • ГК ПИК •  
Агентство «Роспечать» • АББ • ГК «Форвард»

# 3 000+

поставщиков программного  
и аппаратного обеспечения

### Банки и финансовые организации



РУССКИЙ СТАНДАРТ  
БАНК



А также

ООО «Атон» •  
ООО СК «ВТБ Страхование» •  
Барклайс банк Россия •  
АО «Газпромбанк» •  
КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) •  
ПАО БИНБАНК •  
АО «Кредит Европа банк» •  
АО «РВК» •  
ПАО «АВТОВАЗБАНК»



# softline®

## 600+

технических  
специалистов

### Телекоммуникации, СМИ, развлечения



TELE2



А также

Российская телевизионная и радиовещательная сеть • ФГУП «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания» • АО «ТНТ-Телесеть» • ГК «ПрофМедиа» • ООО «Скартел» (Yota)

### Госзаказчики



А также

Министерство связи и массовых коммуникаций РФ • Министерство образования и науки РФ • Управление делами Президента РФ • Инновационный центр «Сколково» • Администрация города Иваново • Администрация города Ростова-на-Дону • Администрация города Иркутска • Центральная базовая таможня • «Башкиргражданпроект» • ФГБНУ «ПИНРО» • САФУ им. М.В. Ломоносова

## 1 300+

менеджеров по продажам

### Нефтегазовая отрасль



А также

ООО «Газпром ПХГ» • ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА ШЕЛЬФ» • ПАО «Газпром автоматизация» • ООО «Нарьянмарнефтегаз» • ГУП МО «Мособлгаз» • ОАО «Уралтранснефтепродукт» • ОАО НАК «Аки-Отыр» • ОАО «Газпром газораспределение Белгород»

## 60 000+

корпоративных клиентов

# ЛУЧШИЕ ПРОДУКТЫ

Версия интернет-магазина Allsoft



## ДЛЯ ТЕХ, КТО РАБОТАЕТ В РИТЕЙЛЕ

Поддержка, развитие, автоматизация всех бизнес-процессов, обеспечение безопасности — все это функции ИТ в бизнесе. Свой список лучших продуктов для ритейла представил интернет-магазин Allsoft.

### Полезные программы для торговли

«AlexSoft + Учет Товаров» — это универсальная программа для учета товарно-материальных ценностей и взаиморасчетов в оптово-розничной торговле. Позволяет решить большинство задач, начиная с оформления первичных документов и заканчивая анализом деятельности предприятия.

**Microinvest Barcode Printer Pro** — программа нового поколения, предназначенная для создания и отпечатывания этикеток со штрих-кодом, работающая как на стандартных лазерных и струйных принтерах, так и на специализированных термопринтерах этикеток. В продукт включено много шаблонов для этикеток.

**Программа Cenobraz** предназначена для расчета оптимальной цены товара или произведенного продукта исходя из динамики объемов продаж и продажных цен товара,

а также стоимости условно-переменных затрат на товар. Программа создана на основе соединения знаний из области экономического анализа и области оптимизации динамических процессов.

**Commerce plus** — программа для автоматизации и упрощения учета в магазинах с дружелюбным интерфейсом и понятной логикой. Продукт поддерживает возможность подключения модулей для работы фискального регистратора, SMS-модуля. Commerce plus построена в виде единого рабочего пространства, которое включает в себя интерфейс для управления пользователями, магазин, печать ценников, виртуальную кассу, отчеты. Все печатные шаблоны в программе имеют RTF-формат и не требуют установки на компьютер дополнительного ПО.

### Надежная защита для бизнеса

**Kaspersky Endpoint Security для бизнеса** — это контроль и защита ноутбуков, рабочих станций, мобильных устройств и файловых серверов из единого центра управления. В Kaspersky Endpoint Security контроль рабочих мест эффективно сочетается с гибкими и надежными инструментами безопасности файловых серверов, рабочих станций для внутренней ИТ-инфраструктуры, а также мощными средствами для защиты и контроля мобильных устройств, которые работают и за пределами корпоративной сети.



### Видеть все! Программы для видеонаблюдения

**Хеота** — популярная программа для видеонаблюдения с уникальными возможностями. Хеота способна автоматически определять любые IP-камеры или веб-камеры (включая USB, Wi-Fi, H.265, H.264, MJPEG4, MPEG4, камеры «рыбий глаз», ONVIF и поворотные камеры PTZ), даже защищенные паролем. Оптимальна как для крупных, мультисерверных систем (до 3000 камер на одном сервере), так и для небольших систем.



### Командная работа для повышения продаж

**MindJet ProjectDirector** — это веб-приложение для управления проектами и совместной работы в команде. Решение предлагает ряд возможностей, обеспечивающих работу с идеями со стадии планирования и до завершения их исполнения. В число функций продукта входят «мозговой штурм», управление задачами и обмен файлами в реальном времени.

Еще больше полезных программ для бизнеса вы найдете в интернет-магазине Allsoft.



# Softline чествует лучших

В середине февраля в Москве прошла торжественная церемония премии IT AWARDS. Статуэтками были отмечены лауреаты в 12 номинациях. К чествованию лучших проектов присоединились вендоры. Специальными дипломами были награждены ИТ-директора, которые внесли заметный вклад в развитие информационных технологий, а также самые крупные клиенты Учебного центра Softline. Давайте посмотрим, как это было.

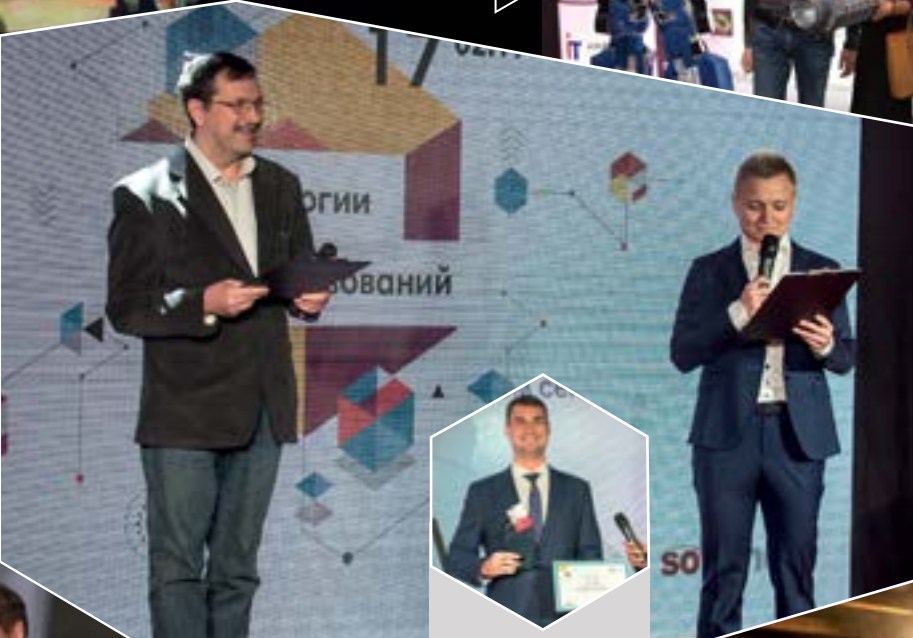
Волнительный момент: «Лауреатом в номинации становится...»



На входе гостей церемонии встречали трансформеры. Настоящие. Ну почти.



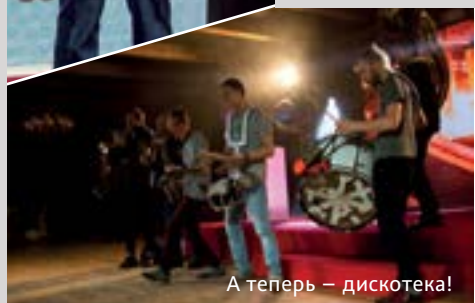
КБ «Искра» — лауреат в номинации «ИТ для создания новых продуктов и технологий» за проект по аттестации частного облака на соответствие требованиям по размещению государственных ИТ-систем. Статуэтку лауреата получил Александр Соболев, руководитель ИТ-отдела КБ «Искра».



Гендиректор Softline Руслан Белоусов и директор по маркетингу Елена Шедова объявляют церемонию награждения IT AWARDS открытой.



Представитель ИТ-департамента ПАО «КАМАЗ» с наградой лауреата в номинации «ИТ-проект в реальном секторе».



А теперь – дискотека!

# ИТ в ритейле — главные тренды



## Интернет вещей

Ритейлеры уже применяют интернет вещей в логистике: это «умные» склады, грузовики и стеллажи в магазинах. Перспективы этой бизнес-модели открываются очень интересные: предиктивное обслуживание оборудования, видеоаналитика и так далее.



## Total mobile

Мобильность сегодня должна быть во всех сферах — это требование современного бизнеса. Ритейлеры обеспечивают сотрудников девайсами, которые позволяют работать почти в любых условиях. А покупатели, в свою очередь, взаимодействуют с продавцами через мобильные приложения вместо обращения к консультанту.



## Оmnиканальность

Розничная торговля постепенно переходит на омниканальную модель взаимодействия с клиентом. В ее основе комбинирование онлайн- и офлайн-коммуникаций с клиентами.

В фокусе — сбор данных о них в режиме реального времени, бесшовный переход покупателей от одного канала коммуникации к другому и персонализация взаимодействия.



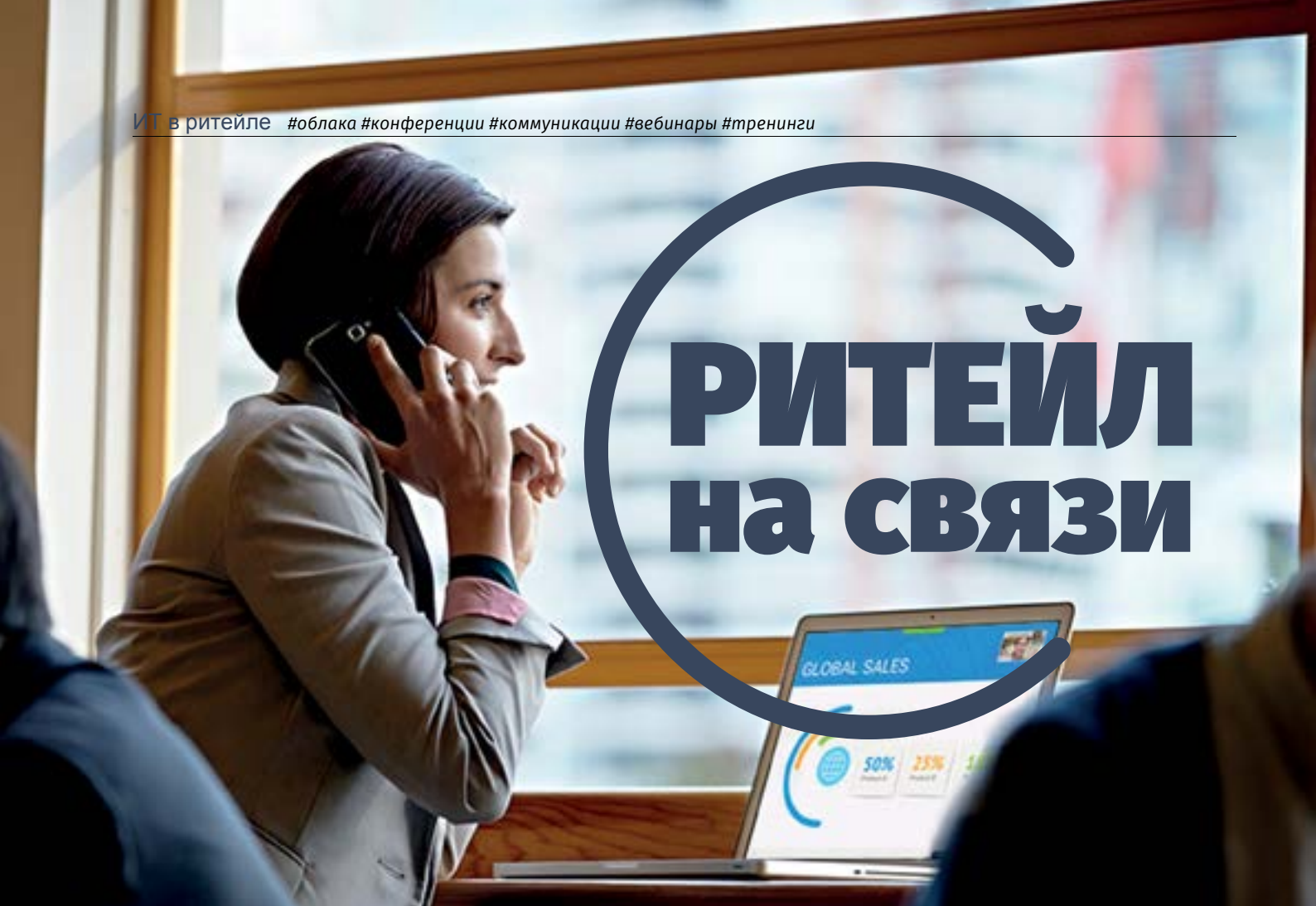
## Big Data

Анализ данных дает дополнительные преимущества для бизнеса. Алгоритмы Big Data открывают невиданные прежде возможности: нахождение скрытых закономерностей в поведении клиентов, создание персональных рекомендаций для них, анализ поведения покупателей в цифровых каналах.

## Аутсорсинг и оптимизация

Это общий тренд, который актуален во всех сферах бизнеса, и ритейлеры здесь — одни из первооткрывателей. ИТ-аутсорсинг может предоставляться на трех разных уровнях: предоставление базовых услуг, сервисное обслуживание ИТ-систем и фронтальных решений, и наконец, обеспечение непрерывности бизнес-процессов, подразумевающее глубокое знание бизнеса заказчика.





# РИТЕЙЛ на СВЯЗИ

В такой области бизнеса, как ритейл, есть две важных особенности: территориальная распространенность и насущная необходимость в быстром принятии решений. Поэтому бизнес-процессы должны работать буквально на сверхскоростях. Для оперативного принятия решений все территориальные представительства компании — от региональных филиалов до маленьких магазинов — должны иметь возможность быстро связываться с коллегами. Решению этой задачи поможет платформа Cisco WebEx, облачный сервис для проведения web-конференций, позволяющий участникам обмениваться информацией в любой момент времени из глобальной облачной среды, в любом месте, используя компьютер или мобильные устройства.

Достоинства этой платформы не раз были отмечены профессиональным сообществом. Агентство Gartner в 2016 году восьмой раз признало Cisco WebEx лидером рынка решений для веб-конференций. Сейчас платформа от Cisco — это более 53% процентов рынка, несмотря на то, что он постоянно увеличивается и расширяется за счет новых игроков и развития технологий. Что же может предложить WebEx компаниям-ритейлерам?

## **WebEx Meeting Center — персональные встречи с любых устройств**

Cisco WebEx Meeting Center — это профессиональный инструмент для общения с большим

набором функционала и широкими возможностями для подключения. Для того, чтобы запланировать собрание, нужна только лишь одна учетная запись организатора: остальные участники встречи могут быть приглашены на встречу с помощью электронной почты и присоединиться к ней с любого девайса по интернету — WebEx развернет на устройстве легкое приложение, которое все сделает за пользователя. К совещанию можно подключиться также и с помощью телефонной связи. Понадобится только лишь номер для звонка. Эта модель проведения встреч с успехом используется в крупнейших ритейл-сетях. Сотрудники разных магазинов со всех концов страны (или материка, или всего мира) могут

собраться в одной конференции. Неважно, находятся ли они в разных переговорных, которые подключены через аппаратные терминалы видео-конференц-связи, или едут по городу и присоединились к обсуждению по телефону. В WebEx доступна совместная работа с документами (например, текстами или презентациями). А если кто-то пропустил собрание, то он всегда может получить запись. Таким образом, WebEx очень актуален для ритейлеров с точки зрения организации внутренних коммуникаций. Можно собирать удаленные рабочие группы для того, чтобы быстро принимать решения. Традиционная переписка в почте, смс или череда телефонных звонков будут не столь эффективными для общения.

Даже если на месте расположения торговой точки нет интернета, ее представители могут полноценно участвовать в аудиоконференции с помощью телефонной связи. Клиенты компании Softline могут рассчитывать на особые условия обслуживания. В нашем распоряжении — 17 номеров в крупных городах России и в 82 странах по всему миру. При этом все расходы на аудиотрафик включены в абонентскую плату, а значит, можно пользоваться сервисом ровно в том объеме, который необходим компании.

### **WebEx Event Center — маркетинг и продажи, коммерческие вебинары**

Как правило, у компаний-ритейлеров существует потребность в периодическом проведении вебинаров. Лекционный формат подходит и для внутренних задач, и для коммуникаций с внешними партнерами. Напри-

мер, для реализации маркетинговых проектов. WebEx Event Center поможет сократить издержки на аренду помещений, транспортные расходы.

Важно, что в платформе есть возможность планирования мероприятий: уже на этапе регистрации можно формировать фокус-группу, которая является целевой для организатора. А по окончании мероприятия будет доступен развернутый отчет с контактами, с которыми затем можно проводить дополнительную работу. Среди доступных инструментов — создание опросов, тестов, автоматических рассылок по разным категориям слушателей.

### **WebEx Training Center: обучение и аттестация — дистанционно**

Еще одна особенность ритейл-компаний — большая текучка кадров. Новых сотрудников постоянно нужно обучать, рассказывать о правилах работы, тем, кто давно в корпорации, необходимо повышать квалификацию. Объем такой работы в территориально распределенной организации по-настоящему могут оценить только сотрудники соответствующих департаментов в компаниях.

И здесь на помощь приходит WebEx Training Center. Чтобы организовать обучение, больше не нужно собирать всех в одном помещении. Платформа дает возможность проводить высокоинтерактивные занятия. Этому способствует интегрированная зона тестирования, двусторонняя аудио- и видеосвязь: участники тренинга могут задавать свои вопросы, а лектор может наблюдать за индикаторами внимания обучающихся. Повышать квалификацию сотрудников и проверять их знания гораздо легче с WebEx.

**Cisco WebEx — облачный сервис, который предоставляется по подписке. Поэтому нет никакой необходимости в постоянном обновлении инфраструктуры. Для сеанса видео-конференц-связи подойдут аппаратные устройства разных вендоров, даже те, которые уже считаются устаревшими.**



Cisco WebEx может быть интегрирован в популярные приложения: MS Office, MS Outlook, Lotus Notes, Jabber, Lync, Skype for Business.



**Остались вопросы?**

**Обратитесь к Максиму Митрофанову, руководителю направления Cisco WebEx**

**Maxim.Mitrofanov@softlinegroup.com**

**+7(495)232-00-23 доб. 1770**

# «НЕВИДИМЫЕ» МИЛЛИОНЫ, которые вернутся к вам

Среди многочисленных задач, стоящих перед бизнес- и ИТ-руководителями, есть одна, зудящая у людей в голове непрерывной тревогой. Связана она, что не удивительно, с деньгами. Где найти бюджет, как сэкономить, за счет чего сократить издержки? Что будет, если «переключить» суммы, запланированные изначально на расширение бизнеса, на решение внезапной ИТ-проблемы, случившейся, когда никто не ждал?



Автор статьи: Илья Панкратов, зам. директора Департамента бизнес-консалтинга Softline

Если говорить о том, как сэкономить на ПО, то у нас есть хорошие новости: экономия получится сама собой, если использование программного обеспечения грамотно оптимизировать.

Наводится порядок в два этапа: вначале нужно провести «инвентаризацию», а потом постоянно следить за состоянием всех ИТ-активов.

## **Почему на их состоянии следует обратить пристальное внимание?**

Крупные возрастающие расходы компаний на ИТ в 99% случаев объясняются недостатком информации. ИТ-инфраструктура «живет» и меняется, как большой город. В ней постоянно что-то происхо-





дит, но, в отличие от непредсказуемых горожан, за компонентами ИТ-систем вполне можно уследить и управлять ими — если поставить такую задачу.

### Проверим себя сами!

Нехватка данных о состоянии инфраструктуры приводит к двум неприятным «диагнозам». Первый — перелицензирование (а, соответственно, и переплаты).

Перелицензирование происходит, когда в компании нет четкой «привязки» лицензий к сотрудникам, лицензии дублируются, за жизненным циклом ПО нет контроля, так же, как и за его использованием.

Результат — «замусоривание» лицензиями, оплаченными, но неиспользуемыми в компании.

Недостаток информации влечет за собой еще одну глобальную проблему — потерю контроля над активами, например, в результате процесса слияний и поглощений. Вне управления оказываются решения по виртуализации и облачным вычислениям, программы без ограничений на использование.

Когда мы не знаем, что происходит, деньги уходят в никуда.

### Компания «созрела» для ИТ-оптимизации, если:

- осознала, что измерение использования ПО — важный источник экономии;
- потребовался объективный источник информации о текущем состоянии активов ПО (для руководства, для жесткого диалога с вендорами);
- решила создать стратегию лицензирования и следовать ей (например, по Microsoft);
- количество рисков и затрат в результате ошибок при оформлении контрактов и других юридических документов, связанных с использованием ПО, ощутимо превышает норму.

### Порядок — это вложение

По данным Gartner, у 70% организаций присутствует 30% несоответствие между фактическим количе-

ством ПК и учетным количеством. Если вы подозреваете, что находитесь в рядах большинства, можно задуматься о переходе «на светлую сторону».

Компаниям, которые уже пошли по пути оптимизации ИТ-затрат, удалось сэкономить такие суммы, которые даже не ожидались. Шесть млн рублей удалось сохранить организации, которая выявила у себя несоответствие редакций Windows Server и MS SQL Server (парк серверов — 300 шт.) Обнаружение незадействованного функционала Enterprise CAL и выключение ненужных опций позволило компании сократить риски на сумму, равной 5% от расходов на ПО. Отмена незадействованных опций Oracle вполнину сократила стоимость контракта — до \$3.5 млн при изначальной сумме в \$7 млн.

Возврат инвестиций обеспечивается экономией ИТ-бюджета: соответствие закупок реальным и обоснованным требованиям бизнеса дает 12%, а обеспечение повторного использования лицензий — 5% экономии от среднегодового бюджета на ПО.

Качественное управление ПО расширяет возможности по стратегическому планированию инфраструктуры, предотвращает избыточное лицензирование, позволяет добиваться значительной экономии не только на прямых расходах на ПО, но и на сопутствующих процессах и затратах на инфраструктуру, снижает расходы по администрированию, позволяет получать точную информацию о текущем состоянии используемого ПО, минимизирует юридические риски.



### Контакты

Свяжитесь с нами!

Илья Панкратов, к.ф.м.н., DBA, PMP, CISA, MCTS, заместитель директора Департамента бизнес-консалтинга

Пишите: [Ilya.Pankratov@softlinegroup.com](mailto:Ilya.Pankratov@softlinegroup.com)

# Мобильные девайсы для ритейла:

## качество, скорость, охват

Ритейл – высококонкурентная сфера, которая требует от участников рынка быть технологичными и мобильными. И в этом материале мы бы хотели напомнить не о программном обеспечении и сверхтехнологиях будущего, а о прикладных инструментах, которые уже зарекомендовали себя на рынке. А именно — о девайсах, которые обеспечивают торговле мобильность. А значит, высокое качество и скорость обслуживания и широкий охват клиентов. Полная свобода действий!



Благодаря специализированным переносным девайсам продавец или торговый представитель готовы работать буквально в полевых условиях. Чтобы провести демонстрацию продукта, принять оплату картой, напечатать документы и чеки, офис не нужен. Кроме того, мобильные девайсы помогут оказывать клиентам более высокий уровень сервиса.

### Мобильность для магазина

Индустрия розничной торговли всегда являлась лидером в применении новаторских технологий, повышающих качество обслуживания клиентов. Мобильные решения выводят взаимоотношения продавца и клиента на качественно новый уровень, мгновенно предоставляя покупателю любую информацию о продукте, его характеристиках и доступности на складе (который тоже организован с учетом всех новых технологий). Возможность мобильного приема наличной или безналичной оплаты сделает процесс покупки по-настоящему комфортным и приятным.



**Смартфон**



**Спикерфон**



**Планшет, принимающий карты**

### **Мобильный торговый представитель**

Если сотрудники большую часть времени проводят вне основного рабочего места: на точке продаж, в региональном офисе, на территории клиента или в пути, критически важно иметь **надежное мобильное устройство** с долгим сроком автономной работы, позволяющее всегда быть на связи и иметь постоянный доступ к корпоративным приложениям и данным независимо от места и времени суток. Для проведения эффективных презентаций можно использовать **мобильные проекторы** или **адаптеры**, позволяющие передать изображение и звук с планшета на любое устройство, будь то монитор, проектор или телевизор. Портативный **спикерфон** позволит проводить конференции и презентации для удаленных коллег и клиентов.

### **Мобильность для продавца**

Полная мобильность и автономность всех этапов продажи, начиная с проведения демонстрации продукта или услуги и заканчивая подписанием договора и **получением оплаты** от клиента, становятся возможны с помощью современных девайсов. Оплату можно принимать в любой форме, выдавать покупателям необходимые документы, всегда быть на связи с офисом, держать в порядке клиентские базы, **печатать и сканировать** любые документы. Все это экономит время и ресурсы продавцов, повышает качество сервиса для клиентов и позволяет обслуживать покупателей даже в самых удаленных регионах.



**Мобильный проектор**



**Беспроводной адаптер дисплея (WiDi)**

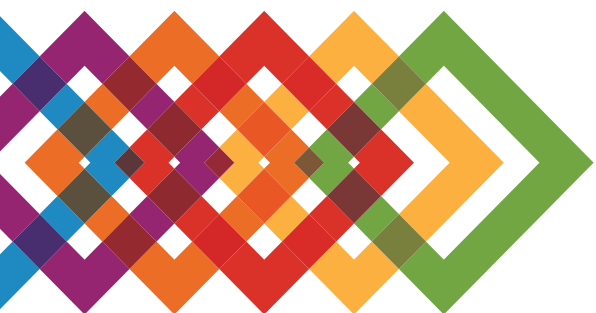


**Мобильный принтер**



**Мобильный сканер**

# ТОРГОВЛЯ реальная, офис — ВИРТУАЛЬНЫЙ



На ритейл-рынке продолжается передел. Кризис длится уже давно и заканчиваться пока не собирается — к сожалению большинства и одновременно явной радости удачливого меньшинства предпринимателей. Несмотря на то, что продажи падают весьма ощутимо у всех, есть ряд компаний, которые на фоне всеобщего падения всеми силами стараются наращивать объемы.

## Как называется?

«Виртуальный офис Softline»

## Что это?

Облачные сервисы для корпоративных коммуникаций

## На что похоже?

Аналог Office 365

## Где?

В российском ЦОДе

## На базе чего развернуто?

Skype for Business, Microsoft Exchange

Они открывают новые точки, нанимают персонал, закупают складское оборудование и т.д. Их инвестиционная стратегия понятна: пока не беспокоиться о прибыли, а «забирать» рынок, который покидают нерентабельные конкуренты. И одновременно — оптимизировать все, что только можно. Компании-ритейлеры всегда в большинстве своем были и будут организационно территориально распределенными. Продуктовые магазины могут располагаться по всему городу, склад — за сто километров за его чертой, производство в районном центре, а офис генерального директора — в соседней области. Объединить сотрудников и помочь им коммуницировать эффективнее можно при помощи недорогого сервиса — «Виртуального офиса Softline». Просмотрев отзывы, которые дают о нем, вы поймете: это то, что нужно для ритейла.

## Целый офис в портфеле Softline

«Виртуальный офис Softline» включает в себя корпоративную почту на базе Microsoft Exchange Server, объединенные коммуникации в виде Skype for Business, антивирус и антиспам.

Возможна аренда полного пакета локальных приложений Microsoft

Office для работы с документами без подключения к интернету!

## Просто добавь...

Нет, не воды, а объединенных коммуникаций. В российских компаниях, которые в целом активно пользуются бесплатными почтовыми программами, почта Microsoft Exchange становится все более популярной, но мало кто знает, что если добавить к ней Skype for Business, преимуществ для работы с документами, в общении между сотрудниками и т.д. становится в разы больше. Можно посмотреть статусы присутствия коллег, за секунду выяснить, кто чем занят в конкретный момент, бесплатно позвонить, запланировать встречу в Outlook, совместно поработать над документом, показать рабочий стол. С такими возможностями работа идет значительно быстрее.

## Звоните!

В вашей компании много офисов в разных регионах? Значит, сотрудники часто созваниваются. Подключив Skype for Business, вы получаете отличный инструмент для внутриофисных коммуникаций. Вам не нужно покупать никаких корпоративных пакетов на мобильную связь; междугородние звонки становятся бесплатными.

## Каждый доступен

Когда у вас обновляется товарная линейка, меняется ассортимент, и вам предстоит провести быстрое обучение сотрудников на местах, организуйте общую видеоконференцию в «Виртуальном офисе». Достаточно один раз собрать консультантов у компьютера в каждой конкретной локальной точке присутствия вашего бизнеса и через Skype провести онлайн-обучение с видеотрансляцией — чтобы, к примеру, продемонстрировать страницы нового каталога и ответить на вопросы. Для тех, кто не смог присутствовать на видеовстрече, можно сделать запись, залить на OneDrive или выслать по электронной почте. Подключите к «Виртуальному офису» мерчендайзеров, и им не придется больше иметь дело с кипой бумажных распечаток, работать с которыми очень затратно по времени. Благодаря Skype общение между сотрудниками станет намного более личным и эффективным. Один планшет может заменить тысячу файлов, а также обеспечить централизованный контроль и обучение.

## Ведение общей отчетности

Отчетность по продажам, аналитика и другие данные чаще всего хранятся на компьютерах у нескольких сотрудников. Это осложняет поиск нужной информации. Удобнее организовать единое хранилище или всего один общий документ на OneDrive, куда и вносить данные сообща. Настройки можно организовать таким образом, чтобы ключевые сотрудники из головного офиса обновляли документ, а консультанты в магазинах — только смотрели актуальные данные и всегда «носили их с собой».

## Почему еще не все знают о «Виртуальном офисе»?

Это не пробел в работе маркетологов и IT-журналистов, которые мало рассказывают об облачных сервисах. Когда тот или иной инструмент или комбинация решений

не используется в компании, это значит, что как IT-департамент, так и владелец бизнеса не видят в этом смысла. А смысл у каждого свой. Управляющее звено ищет средства, как получить больше прибыли. Но не всегда вспоминает, что иногда простейшие технологии способствуют повышению производительности труда. А ведь основная задача бизнеса — найти ключи к эффективности.

IT-сотрудники, в свою очередь, зачастую настолько поглощены текущими задачами и «бытовыми» проблемами, что у них не хватает времени на развитие существующих систем — только на их поддержку.

## Кастомизация

Приобретая «Виртуальный офис Softline» в расчете не более чем на 250 пользователей, покупатель получает ограниченные возможности кастомизации. Он сможет иметь возможность управлять настройками Exchange и Skype for Business — такой сервис сегодня наиболее востребован. Клиентам с большим количеством пользователей предлагается возможность более тонкой кастомизации: им предоставляется сервис на базе выделенного только для них набора виртуальных машин, адаптированных под их конкретные требования, после чего IT-специалистам клиента могут быть переданы частичные права администрирования «Виртуальным офисом Softline» (управление службами электронной почты, спам-фильтрами, антивирусами и т. д.).



## Контакты

Еще больше о «Виртуальном офисе» для ритейла расскажет **Антон Нагов**, руководитель направления развития бизнеса, Департамент облачных технологий

@ [Anton.Nagov@softlinegroup.com](mailto:Anton.Nagov@softlinegroup.com)



+7 (495) 232-00-23 доб. 1382

Виртуозное использование «Виртуального офиса»

## ЛЮДИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ ПО-НОВОМУ и намного БЫСТРЕЕ

**Ситуация:** Штат динамично развивающейся компании значительно расширился: количество сотрудников достигло более 500 человек. Управляющее звено стало искать пути повышения продуктивности труда.

**Решение:** Переход на «Виртуальный офис»

**Результат:** Цель была достигнута. Сотрудники стали тратить значительно меньше времени на поиск нужных документов, взаимодействие стало эффективнее благодаря быстрым сообщениям. Люди стали пользоваться централизованным хранилищем документов, писать меньше писем и совершать меньше звонков без ответа. Не внедряя дорогих систем автоматизации, компания реорганизовала технологические и бизнес-процессы, оптимизировала количество сотрудников до 380 человек, при этом увеличив производительность команды.



# ВРЕМЯ ОБНОВЛЕНИЯ

Ритейлеры находятся в поиске альтернативы кредитованию, поэтому все чаще обращаются к лизинговому финансированию.



Российский рынок склонен к применению классической схемы лизинга – финансовой. В этом случае компания в итоге станет владельцем и собственником предмета лизинга по окончании действия договора. Интерес российских ритейлеров к лизингу неуклонно растет, многие компании уже давно используют данный инструмент.

Подробнее о лизинге для ритейла рассказывает Наталья Татулова, руководитель группы развития проектного финансирования Softline.

**SLD:** Ритейл – не та отрасль, где происходит быстрое моральное устаревание оборудования, как, например, в телекоме. То есть ритейлерам не нужно постоянно обновлять парк оборудования. Наталья, в этой связи какие еще задачи ритейлеры могут решить с помощью лизинга?

**Н. Татулова:** Ритейл – одна из самых динамично развивающихся отраслей бизнеса. Здесь внедрение инноваций, в том числе и в информационных технологиях, набирает обороты. Повышение финансовой прозрачности работы ИТ-службы, контроль расходов на поддержку и инвестиции в развитие ИТ приоритетны для любого ритейл-руководителя.

Поэтому компании, на фоне постоянной необходимости поиска нетипичных решений, разрабатывают новые подходы и стратегии развития и поддержки своего бизнеса. Как это делается? Важно использовать любую возможность оптимизации капиталовложений, например, такую финансовую модель закупки основных средств, как лизинг.

В связи с ростом товарооборота ритейл все чаще обновляет такие основные средства, как автотранспорт и оборудование разного рода (в том числе и ИТ), применяя к закупкам лизинговые отношения.

На фоне возрастающего спроса на эту модель финансирования закупок основных средств, лизингодатели становятся все гибче. Лизинг можно сравнить с неким конструктором, который способен решить задачу любого уровня сложности и любого масштаба. Анализируя рынок лизинга за последнее время, мы видим интересную тенденцию. Произошла эволюция, и теперь это рынок покупателя, а не продавца.

**SLD:** Давайте перечислим основные выгоды для лизингополучателей.

**Н.Т.:** Выгод довольно много. На наш взгляд, рост интереса ритейлеров к лизингу обоснован рядом основных факторов, среди которых значительные объемы и гибкие сроки финансирования, удобный график лизинговых платежей в разной валюте, отсутствие дополнительного обеспечения (залога, поручительства). Кроме того, нет необходимости вывода большого количества средств компании из оборота, возможно безавансовое финансирование. Существуют и государственные преференции по налогам, экономия по налогу на прибыль и налогу на имущество. А учет сезонности бизнеса и окупаемости проекта позволяет компании свободно выплачивать платежи, получая их из прибыли от использования предмета лизинга.

**SLD:** Может ли Softline предоставить заказчику-ритейлеру в лизинг нечто специфичное, например, элементы торгового оборудования

Natalya.Tatulova  
@softlinegroup.com

+7 (495) 232-00-23  
доб. 1511



для применения непосредственно в магазинах или сканеры кодов.

Или оборудование для видеоаналитики, мониторы т.д.?

**Н.Т.:** Наши финансовые партнеры — это не только лизингодатели из ИТ-сферы, но и дочерние структуры банков, профилирующих на широком портфеле основных средств. Поэтому Softline может предоставлять все то, на что у нас есть лицензии/ право, а финансовая

**Лизинг сравним с неким «конструктором», с помощью которого можно решить задачу любого уровня сложности, любого масштаба.**

организация подбирается под каждый конкретный случай. Так, мы прорабатывали проекты по медицинскому оборудованию (аппараты МРТ), по поставке производственных линий в лизинг. Под каждый запрос привлекаются финансовые партнеры с адекватными условиями финансирования.

# Лизинг в Softline!

Понимая сегодняшнюю сложную экономическую ситуацию, мы заинтересованы в укреплении и развитии бизнеса наших заказчиков. Именно поэтому сейчас, когда бюджеты на ИТ ограничены, мы предлагаем решение, которое позволит не откладывать и не урезать запланированные ИТ-проекты.

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду с правом последующего выкупа. По сравнению с кредитом, лизинг обладает весомыми преимуществами. Во-первых, он не требует залога, ведь имущество остается в собственности компании, предоставляющей услуги финансовой аренды. Во-вторых, позволяет оптимизировать налоговые выплаты благодаря государственным льготам.

## Как это работает

Лизинговая операция осуществляется с участием трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и поставщика решения.

1. Будущий лизингополучатель, имея потребность в определенном ИТ-решении, но не располагая свободными денежными средствами, обращается в Softline.
2. Мы разрабатываем необходимое решение и обсуждаем финансирование его поставки с партнерами — лизинговыми компаниями, которые обладают достаточными финансовыми ресурсами. Наиболее выгодное предложение передается заказчику.
3. Лизингодатель приобретает у Softline имущество, являющееся предметом сделки, на основании трехстороннего договора купли-продажи и передает его как свою собственность во временное пользование лизингополучателю на основании двустороннего договора лизинга.
4. Заказчик-лизингополучатель выплачивает лизингодателю установленные лизинговые платежи.
5. По окончании срока договора имущество либо переходит в собственность лизингополучателя либо возвращается лизингодателю.

## Преимущества лизинга в Softline

**Проекты «под ключ».** Мы предлагаем заказчикам реализацию проектов любой сложности. Квалифицированные специалисты построят решение любой поставленной задачи, используя высокотехнологичное оборудование и программное обеспечение, отвечающее всем требованиям заказчика.

**Подбор оптимального предложения от лизингодателя.** Сотрудничество Softline с ведущими профильными и непрофильными российскими и зарубежными финансовыми институтами позволяет реализовать все потребности заказчика на самых выгодных и оптимальных условиях.

**Организация лизинговой сделки.** Сотрудники Softline возьмут на себя подбор, структурирование, согласование и координацию процесса финансирования проектов по схеме лизинга и ответят на возникающие вопросы.



# ПЕРВЫЙ В РОССИИ ПРОЕКТ SAP BPC ПО МОДЕЛИ MCAAS РЕАЛИЗОВАН SOFTLINE И СЕТЬЮ DIY-ГИПЕРМАРКЕТОВ CASTORAMA

## О ПРОЕКТЕ

**Заказчик:**

Castorama

**Отрасль:**

ритейл

**Гипермаркетов в России:**

21

**Ситуация:**

требовалось разработать новую систему планирования и бюджетирования

**Решение:**

SAP BPC (Business Objects Planning and Consolidation) по cloud-модели MCaaS

**Результат:**

была создана целостная бюджетная модель компании и всех ее подразделений

## О компании

Castorama — сеть гипермаркетов товаров для дома, строительства и ремонта, которая входит в состав международной корпорации Kingfisher. На настоящий момент компания имеет гипермаркеты в 15 городах России.



В результате в компании были автоматизированы процессы прогнозирования и формирования бюджетов, повышена точность и прозрачность их планирования.

## СИТУАЦИЯ

Руководство компании Castorama уделяет большое внимание вопросам вовлеченности сотрудников в управление бизнесом. Процесс бюджетирования является одним из ключевых в компании, во многом определяющим ее деятельность на следующие 12 месяцев. Именно поэтому компания хотела перейти от модели, когда бюджет формируется руковод-

ством, к модели, когда директора магазинов принимают самостоятельные решения в рамках своих полномочий для достижения целевых показателей продаж и прибыли. Для реализации нового процесса потребовалось разработать новую систему планирования и бюджетирования на базе современного отраслевого решения.



## РЕШЕНИЕ

Специалисты Softline, обладающие обширным опытом в области внедрения инструментов SAP, предложили реализовать систему на базе решения по бюджетированию и финансовому планированию SAP BPC (Business Objects Planning and Consolidation) по cloud-модели MCaaS (Managed Cloud as a Service – управляемое облако как услуга). Cloud-модель MCaaS позволила компании Castorama получить биз-

нес-приложение SAP в виде сервиса с ежемесячной арендной платой, и таким образом перевести расходы из инвестиционного бюджета в операционные затраты, что наилучшим образом отвечало текущей финансовой стратегии. Покупка серверного оборудования, хостинг, приобретение лицензий ПО, обслуживание систем полностью было обеспечено Softline в счет будущих арендных платежей.

## ПРОЕКТ

Основные цели проекта внедрения включали в себя организацию процесса планирования с использованием единого инструмента; обеспечение прозрачности бюджетной модели и вариативности планирования (поддержка нескольких версий бюджета и прогноза); формализацию процедур согласования и улучшение дисциплины бюджетного процесса; поддержку процесса планирования статистическими данными; предоставление возможности план-факт анализа.

На начальном этапе была сформирована совместная проектная ко-

манда, состоящая из руководителя проекта, консультантов со стороны Softline, ключевых бизнес-пользователей и менеджера проекта ИТ со стороны Castorama. Был проведен анализ существующих бизнес-процессов и описана бюджетная модель компании. На следующем этапе был составлен детальный концептуальный план проекта, после чего команда Softline приступила к его реализации. К этому моменту бизнес-заказчик уже был ознакомлен с решением и хорошо понимал, что получит в итоге.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

В результате проекта на базе SAP BPC был реализован многоуровневый процесс планирования и согласования, включающий двенадцать бизнес-процессов подготовки бюджета, десять аналитик, шестьдесят пять форм отчетов, двадцать версий сценариев бюджета и прогноза. По итогам проекта была создана целостная бюджетная модель компании и всех ее подразделений: автоматизирован процесс подготовки и согласования бюджетов с закреплением ответственных лиц, обмен данными с внешними системами посредством SAP Data Services, разработана детальная матрица полномочий пользователей в зависимости от их ролей в бюджетном процессе. Кроме этого, в ходе проекта были реализованы следующие решения: запущен функционал Data Services из интерфейса MS Excel,

а также настроена пошаговая процедура выравнивания бюджетов продаж по категориям и магазинам.

Дмитрий Федоров, руководитель отдела информационных технологий компании Castorama: «Успеху проекта помогли два фактора. С одной стороны, глубокая вовлеченность в проект бизнес-заказчиков этого решения – сотрудников финансового департамента, а с другой – действительно глубокая предметная экспертиза коллег из Softline в области бюджетирования, что помогло им общаться на одном языке со заказчиком. Благодаря использованию модели MCaaS, сотрудники моего отдела могут сосредоточиться на специфических задачах бизнеса и не тратить время на администрирование базовой ИТ-инфраструктуры».



Данный проект по модели MCaaS был первым в нашей практике, что создало определенную специфику в области инфраструктуры. В ходе проекта возникали изменения в бизнес-процессах, проводились дополнительные встречи для обсуждения ранее утвержденного концепта. Подготовка и загрузка данных в систему потребовала больше времени, чем изначально планировалось. Однако благодаря эффективной работе совместной проектной команды Softline и Castorama все поставленные задачи были выполнены.

Мария Коршунова,  
руководитель департамента SAP  
компании Softline



Глобальную программу Partner Managed Cloud по модели предоставления программного обеспечения SAP в формате подписки мы запустили на региональном уровне недавно. Рады, что уже сегодня реализован первый в России SAP BPC проект силами специалистов нашего партнера, компании Softline. Сеть гипермаркетов Castorama получила надежную ИТ-инфраструктуру для эффективного управления бизнес-процессами, в частности, с целью принятия оперативных и правильных управленческих решений, нацеленных на повышение продаж.

Илья Юрьев,  
заместитель генерального  
директора SAP СНГ

# SOFTLINE ОПТИМИЗИРОВАЛА МОНИТОРИНГ ИТ-ПРОЦЕССОВ ДЛЯ ЮЛМАРТ

## О ПРОЕКТЕ

### Компания:

Юлмарт

### Отрасль:

мультипродуктовый интернет-ритейл

### Представительства:

свыше 480, более чем в 240 городах России

### Ситуация:

требовалось решение для определения расположения сбоев в ИТ-инфраструктуре для их оперативного устранения

### Решение:

Microsoft System Center Operations Manager 2012 R2 (SCOM)

### Результаты:

внедренное решение точно определяет локализацию сбоев в ИТ-инфраструктуре



## О компании

Юлмарт возглавляет рейтинг «Крупнейшие интернет-магазины России», а также входит в ТОП самых эффективных интернет-компаний Рунета по версии журнала Forbes.

Решение Microsoft System Center Operations Manager 2012 R2 позволяет точно определять локализацию сбоев в ИТ-инфраструктуре заказчика. Оно оптимально соответствовало потребностям компании. SCOM оперативно находит расположение неполадок и показывает администратору, состояние каких компонентов инфраструктуры требует проверки.

Сергей Жаров,  
менеджер проектов управления решений  
Softline

## СИТУАЦИЯ

Юлмарт использовал решение Microsoft System Center Operations Manager 2012 R2 (SCOM) в тестовом режиме, однако его конфигурация позволяла отслеживать не все параметры инфраструктуры. Для предоставления ИТ-персоналу полного доступа к процессам, требующим наблюдения, было необходимо снова внедрить SCOM. Также данный продукт оптимально подходил для мониторинга программных решений Microsoft, которые функционировали в инфраструктуре интернет-ритейлера. В качестве партнера по проекту была выбрана компания Softline.

В ходе подготовки к внедрению SCOM инженеры компании Softline удаленно провели обследование ИТ-архитектуры заказчика, в том числе ранее развернутого решения, проанализировали данные о процессах, требующих отслеживания.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Юлмарт получил систему мониторинга, отслеживающую работу порядка двухсот серверов на ОС Microsoft Windows, нескольких — на базе ОС семейства Unix, а также сервисов запуска приложений, почты (Tomcat, Exchange), SharePoint и т.д. Помимо этого, была реализована система визуализации, позволяющая администраторам понять, в каком состоянии находится тот или иной сервис, с помощью веб-интерфейса (без доступа к консоли SCOM).

Внедрение SCOM задавало ролевую структуру доступа к отслеживаемым параметрам. Пользователи с ролью «администратор» смогли исправлять проблемы, «операторы» — наблюдать за состоянием системы. Таким образом, сотрудники выполняли закрепленные за ними роли и получали доступ только к тем процессам, которые им были необходимы. При расширении штата компании возможно оптимизировать работу ИТ-отдела с помощью распределения задач между сотрудниками.



# SOFTLINE ПРОАНАЛИЗИРОВАЛА ИТ-ИНФРАСТРУКТУРУ «ПРИМА ДИСТРИБЬЮШН»

## О ПРОЕКТЕ

**Заказчик**  
ТОО «Прима  
Дистрибьюшн»

**Отрасль**  
Ритейл

**Ситуация**  
Необходима актуализация  
данных об ИТ-инфраструк-  
туре и план по апгрейду  
устаревших версий ПО

**Решение**  
Проект SAM  
Baseline

**Результат**  
Актуальные данные  
об ИТ-инфраструктуре  
позволяют планировать  
расходы на ее поддержку  
и развитие

### СИТУАЦИЯ

Для формирования общей картины состояния ИТ-инфраструктуры и последующей оптимизации расходов на поддержку и обновление ПО в соответствии с бизнес-задачами ИТ-руководством компании было принято решение о проведении проекта по методологии SAM. Было необходимо актуализировать данные о количестве ПК/серверов, используемых лицензий в рамках доступных контрактов Microsoft, сформировать план по апгрейду устаревших версий ПО.

### РЕШЕНИЕ

ИТ-партнером была выбрана компания Softline, специалисты которой обладают необходимыми компетенциями по реализации проектов Software Asset Management. ИТ-инфраструктура заказчика включает в себя порядка 780 ПК и серверы с низкой степенью виртуализации. Для анализа ИТ-активов эксперты Softline использовали решения Microsoft MAP Toolkit и iTMan, дополнительно – выгрузки данных из консоли Hyper-V manager, скрипты Power Shell.

### РЕЗУЛЬТАТ

Анализ программных активов позволил точно установить объем используемого ПО в компании, подготовить рекомендации по оптимизации процессов управления жизненным циклом решений Microsoft. В качестве наиболее перспективных технологий заказчику были рекомендованы облачные – Azure, Office 365. Это позволит перейти к использованию самых последних редакций программных продуктов без необходимости повышения и модернизации серверных мощностей, а также оптимизировать рабочие нагрузки и сократить ИТ-бюджет.



### О заказчике

ТОО «Прима Дистрибьюшн» осуществляет дистрибуцию продуктов питания и бытовой химии в магазинах всех крупных городов Казахстана, охватывает более 35 тыс. торговых точек по всей стране.



Теперь мы владеем наиболее полной информацией о программных активах и контролируем возможные юридические, технологические и финансовые риски. Актуальные данные о состоянии ИТ-инфраструктуры позволяют нам планировать расходы на ее поддержку и развитие.

Денис Дудников,  
директор департамента  
информационных технологий ТОО  
«Прима Дистрибьюшн»

# КАК G SUITE ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ КОМПАНИИ CARPRICE РАСТИ БЫСТРЕЕ

Пакет облачных сервисов G Suite (ранее — Google Apps for Work) помогает сотрудникам проще и лучше выполнять важные рабочие операции, делает удобнее и продуктивнее совместную работу и избавляет CarPrice от рисков, связанных с быстрым ростом корпоративной ИТ-инфраструктуры.

## СИТУАЦИЯ

Необходимость поддерживать быстрые темпы роста и разветвленная география бизнеса CarPrice наложили ряд специфических требований к корпоративной ИТ-инфраструктуре и к функциональности рабочих мест сотрудников. Выбор был сделан в пользу решения G Suite, так как помимо функционального и надежного почтового сервиса Gmail в стандартный пакет приложений входят инструменты для совместной работы.

## РЕШЕНИЕ

Мощный инструментарий совместной работы в G Suite взяли на вооружение сотрудники бэк-офиса CarPrice, в чьи обязанности входит сбор данных из филиалов и составление общих отчетов об операционной деятельности компании. Раньше составление отчета о продажах по нескольким десяткам филиалов занимало целый день и было сопряжено с большим количеством «лишней» работы.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

«В облаке Google на данный момент находится значительная часть нашей ИТ-инфраструктуры. Без G Suite компании в определенный момент стало бы трудно дальше развиваться с той скоростью, с которой она развивается, — ком-

Партнером для внедрения G Suite была выбрана компания Softline, самый крупный и опытный партнер Google уровня Premier. Данный статус был получен в 2013 году за высокие результаты продаж в сегменте крупных корпоративных клиентов. Процесс внедрения облачного решения прошел легко и никак не сказался на непрерывности бизнеса CarPrice. Полная миграция на G Suite была осуществлена в течение нескольких часов.

Специалист обзванивал всех ответственных по направлениям, собирал информацию, заносил данные в таблицу, а затем отправлял этот отчет по почте. Благодаря применению Google Таблиц сроки и трудоемкость составления таких отчетов существенно сократились. Специалист компании просто создает нужную форму документа и открывает к ней доступ исполнителям.

ментирует результаты внедрения ИТ-директор CarPrice Илья Пятин. — В облаке Google есть много готовых решений, которые полностью закрывают возникающие потребности».



## О компании

Компания CarPrice основана в июне 2014 года. Это онлайн-аукцион, где каждый владелец подержанного автомобиля может продать свою машину в течение 1,5 часов. В 2015 году компания привлекла более \$40 млн инвестиций, закрыв самую успешную венчурную сделку 2015 года в России. Компания стремительно растет: у CarPrice 34 офиса в 17 городах России, открыто представительство в Японии (Токио).



Одним из преимуществ облака Google является легкость масштабируемости на любое количество пользователей. Другим преимуществом облачной инфраструктуры можно назвать легкость администрирования. Компании не требуется присутствие ИТ-персонала в каждом из представительств, контроль и управление могут осуществляться одним человеком. Сервисы Google безотказно работают, а CarPrice может серьезно экономить на ИТ-расходах и сосредоточиться на своих бизнес-задачах.

Александр Ивлев,  
руководитель отдела решений  
Google группы компаний Softline



# КОРПОРАТИВНАЯ ПОЧТА ДЕТСКИХ МАГАЗИНОВ «КОРАБЛИК» — В ОБЛАКЕ!

## СИТУАЦИЯ

В рамках перехода на облачную платформу Microsoft Office 365 компанией было принято

## РЕШЕНИЕ

В качестве почтовой платформы в Office 365 выступает сервис Exchange Online, который предоставляет широкие возможности по обмену электронной корреспонденцией, шифрованию данных, синхронизации различных устройств. Наличие инструментов мониторинга позволяет проводить информационный аудит переписки и выявлять эффективность использования сервиса, а также обеспечивать защиту от спама и вирусов.

В рамках проекта миграции корпоративной почты на платформу Office 365 специалистами Softline была построена гибридная схема взаимодействия облака с ло-

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Проект позволил снизить эксплуатационные издержки на поддержку и обслуживание текущей системы, а также получить конкурентные преимущества за счет высокой стабильности и отказоустойчивости облачного сервиса.

«В результате проекта нам удалось обеспечить бесперебойную работу как локальной, так и облачной ИТ-систем, что повысило удобство работы пользователей и перераспределило нагрузку на ИТ-инфраструктуру компании. Для оптимизации за-

решение о миграции почтовой инфраструктуры Exchange Server в облако.

кальной инфраструктурой. После настройки подсистем была запущена двусторонняя миграция данных между локальной и облачной платформами, что исключило простои в работе ИТ-систем компании. После завершения миграции для части пользователей, оставшихся на локальной платформе, была произведена очистка почтовых баз данных с целью оптимизации серверных мощностей и снижения издержек на обслуживание локальной ИТ-инфраструктуры. Работа сервиса по гибридной схеме будет поддерживаться в течение нескольких лет, после чего он будет полностью переведен в облако.

трат на реализацию проекта специалистами Softline было предложено использование лицензий Enterprise вместе с ежемесячными подписками CSP (Cloud Solution Provider). Это значительно сократило расходы заказчика на аренду программного обеспечения и предоставило возможность ежемесячно их прогнозировать, в том числе за счет изменения количества используемых лицензий», — говорит Максим Лемешко, руководитель отдела продаж облачных решений Microsoft.

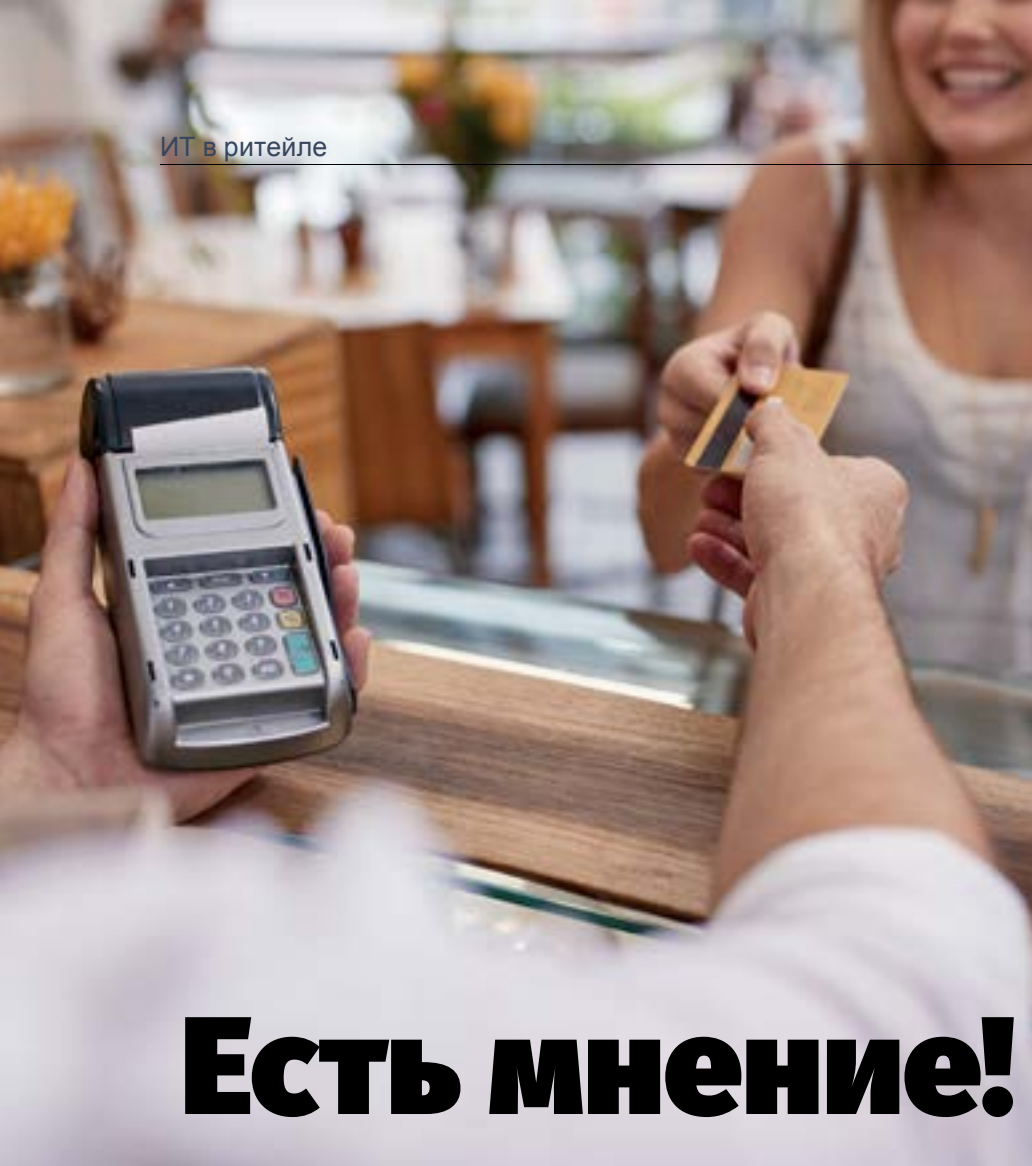
## О компании

«Кораблик» — крупная сеть детских магазинов, насчитывающая более 180 торговых точек в Москве, области и других городах Центрального округа России. Ассортимент товаров ритейлера включает в себя продукты питания, игрушки, одежду, обувь, мебель и другие товары для детей.



Благодаря специалистам Softline нашей компании удалось оперативно перевести часть почтовой инфраструктуры на облачную платформу, сохранив все необходимые для работы данные. Миграция была проведена без простоев ключевых ИТ-сервисов. Это позволило поддерживать непрерывность бизнес-процессов и с учетом специфики работы нашей компании стало дополнительным преимуществом.

Роберт Сардарян,  
Директор по ИТ компании «Кораблик-Р»



# Есть мнение!

Мы начинаем серию материалов, посвященных открытым темам, на которые каждый раз будем просить уважаемых спикеров высказать свою точку зрения — как она есть, без прикрас. Как известно, разные люди могут на основании одних и тех же фактов формировать разные (вплоть до диаметрально противоположных) мнения. В этом и есть их ценность. Надеемся, что вы поддержите обсуждение! При этом, подчеркнем: все заявления, высказанные нашими спикерами, основаны на подтвержденной ими информации и богатом опыте работы.

**Максим Андрианов**, директор Департамента бизнес-решений и заказной разработки, и **Александр Воловик**, руководитель отдела отраслевого продвижения, рассказали о том, что происходит с ИТ в российском ритейле, и в этой связи мы приглашаем вас, дорогие читатели, к диалогу. Если, конечно, вам есть, что добавить!



Развитие технологий в ритейле в нашей стране идет по той же схеме, что и на Западе, только с задержкой **в три-четыре года**.

Среди трендов автоматизации ритейл-компаний за рубежом мы выделяем несколько: внедрение **Big Data-анализа** (российским организациям это только предстоит освоить, и пока не совсем ясно, когда); широкое использование **видеоаналитики**, отслеживание поведенческих закономерностей со стороны потребителей в торговых сетях; развитие внедрения **виртуальной реальности** на вспомогательных объектах – складах, например. Этот путь России еще предстоит пройти в ближайшие пять лет как минимум. Пока что наблюдаются только единичные внедрения в крупных сетях.

Очень многообещающая тенденция – оборудование **персональных мобильных рабочих мест** сотрудников планшетами, персональными кассовыми аппаратами, принтером для печати чеков. Этим активно занимаются такие крупные сети, как «М.Видео» и «Эльдорадо». Представители многих других торговых сетей тоже уже прорабатывают детали таких проектов.

Рынок заказной ИТ-разработки достаточно узок, поскольку **она дорога** как сама по себе, так и в последующем сопровождении. Поэтому неудивительно что бизнес пытается прийти скорее к некоей унификации использования фреймворков, работе с уже готовыми продуктами с минимальными затратами. Компании крайне редко обращаются к интеграторам с новаторской историей – запросом на решение, которого нет на рынке. Вот в этом случае приходится спускаться в область заказной разработки.

На фоне стремительного роста бизнеса компании **не успевают развивать процессы внутри бэк-офиса**, так что разговаривать о новых технологиях фронт-офиса порой не имеет смысла. Крупные сети непрерывно оптимизируют внутренние бизнес-приложения и именно внутреннюю инфраструктуру в целом, автоматизируют различные сервисы, которые помогают управлять – но не выносят усилия «наружу». Конечно, в том или ином виде фронт-офисные решения реализованы в каждой торговой компании, и становится все больше предприятий, которые объединяют все сервисы на единой площадке. И все же у многих еще настолько не развит бэк-офис, что им рано думать о развитии фронт-офиса в том объеме, в котором хотелось бы.

Взаимодействие с контрагентами ритейлеры всеми силами пытаются автоматизировать, чтобы сократить количество «бумажных» процессов, но... Несмотря на то, что эту задачу пытаются реализовать уже порядка десяти лет (тренд появился еще до кризиса 2008 г.), **она до сих пор буксует**. Только крупные игроки добились тех или иных успехов в деле автоматизации, которая применяется к большому ряду бизнес-процессов – от взаимодействия с партнерами при формировании заказов и решения финансовых вопросов и до обмена маркетинговыми материалами, организации совместных пиар-кампаний и складских работ. В этой связи можно упомянуть, к примеру, проект внедрения классического фронт-офисного решения в крупнейшем международном производителе продуктов питания. Сегодня в компании функционируют, с одной стороны, система SAP ERP, система расчета бонусов и ряд дополнительных «местных» систем, а с другой – внешний фронт-офис для дистрибьюторов, которых более двух тысяч. Для них в этой системе автоматизировано порядка 17 бизнес-процессов, в том числе просмотр дебиторки, реклам-

ных материалов, графиков работы складов, актуальных сертификатов на продукцию. Если раньше эти запросы осуществлялись партнерами по звонку в центральный офис компании либо по переписке, то теперь вся информация содержится в данном решении.

**Рынок – это экосистема**, и зрелости заказчика недостаточно для того, чтобы полноценно работать с подобного рода каналами, ведь **контрагент тоже должен быть готов взаимодействовать!**

Но контрагенты, особенно небольшие, не готовы вкладываться в автоматизацию заказов и обмена финансовой документацией. Представим региональную пекарню, которая работает в обход распределительного центра, поставляет продуктового магазину хлебобулочные изделия – и вдруг он ее просит закупить какие-то сервера и ПО! А владельцы пекарни иной схемы работы, кроме как по телефону, и не знают. Объемы не те. И если крупные ритейлеры имеют административный рычаг и способны поставщикам выдвигать некие ультиматумы, то компании средней руки позволить себе этого не могут, поэтому идут на уступки контрагентам и не распространяют технологии, которые в действительности позволили бы серьезно сэкономить на бэк-офисе.

Не существует решения из коробки, которое полностью закроет потребности бизнеса. Каждая компания индивидуальна, **и затраты на кастомизацию точно предсказать практически невозможно**. Как пример: в крупной российской мультиформатной продуктовой розничной компании развертывание SharePoint и его интеграция с ActiveDirectory стоило заказчику, грубо говоря, миллион. А вот на доработку SharePoint под свои процессы заказчик потратил за два последующих года 150 млн.



Чтобы продолжить разговор, свяжитесь с Александром Воловиком напрямую! Пишите: [Alexander.Volovik@softlinegroup.com](mailto:Alexander.Volovik@softlinegroup.com) Звоните: +7 (495) 232-00-23 доб. 1298

# Экспертиза ActiveCloud

## для компаний-ритейлеров

### ACTIVECLOUD ПЕРЕНЕСЛА ИТ-ИНФРАСТРУКТУРУ «ЕВРОПАРТ РУС» В ОБЛАКО



Компания завершила проект по переносу в облако ИТ-инфраструктуры компании «Европарт Рус» и организации облачного окружения для 200 рабочих мест. Такой подход позволил централизовать ИТ-ресурсы, сократить расходы, а также оптимизировать и сделать более удобной работу пользователей головного офиса и региональных представительств компании, предоставить им необходимую техническую поддержку.

Техническое решение, предложенное ActiveCloud, оказалось для заказчика оптимальным по стоимости и соответствующим всем его требованиям. Дополнительным преимуществом партнерства стала возможность предоставления провайдером услуги SLA Premium, включающей круглосуточную поддержку с выделением индивидуального технического менеджера и доступность инфраструктуры 99,95%, подтвержденную финансовыми гарантиями.

### ACTIVECLOUD BY SOFTLINE ПОСТРОИЛА РЕЗЕРВНЫЙ ЦОД ДЛЯ «ИВ РОШЕ ВОСТОК»



Компания ActiveCloud завершила проект по внедрению системы аварийного восстановления информационных систем «Ив Роше Восток» на базе публичного облака и ПО для репликации данных в режиме реального времени Double-Take. В результате проекта была обеспечена непрерывность бизнеса заказчика в России и странах СНГ.

«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. Не менее важным для нас было предотвращение финансовых и имиджевых потерь при намеренном повреждении данных внешним или внутренним злоумышленником», – рассказал Денис Староверов, начальник отдела информационных технологий «Ив Роше Восток».

В ходе проекта специалисты компании выполнили весь комплекс работ по проектированию и построению системы аварийного восстановления серверных систем: от обследования бизнес-систем «Ив Роше Восток» до ввода резервного ЦОДа в эксплуатацию. В результате на основании требований заказчика и данных обследования была разработана оптимальная архитектура решения, обеспечивающего управляемое аварийное восстановление информационных сервисов компании за считанные минуты.

### ACTIVECLOUD ПЕРЕНЕСЛА В ОБЛАКО СИСТЕМУ ORACLE RETAIL ДЛЯ КОМПАНИИ «АК БАРС РЕГИОН»

Особенностью этого проекта стали постоянно возрастающие требования заказчика к виртуальной ИТ-инфраструктуре. В частности, для оптимальной работы системы Oracle Retail была создана новая быстродействующая СХД, обеспечивающая высокую скорость работы дисков с гарантированными IOPS и скоростью чтения-записи дисковой системы. СХД в облаке была настроена под заказчика, что позволило выполнять все требования клиента даже тогда, когда розничная сеть состояла из нескольких десятков магазинов.

«Использование облачной платформы позволило нам не только сэкономить средства на покупку оборудования, но и не беспокоиться о том, что требования к ИТ-инфраструктуре постоянно возрастали. Oracle Retail было быстро развернуто, хотя оно и имело специфические требования для работы в виртуальной среде. Отдельно хотелось бы отметить работу технической поддержки, которая всегда чутко реагировала на все наши запросы», – прокомментировал проект Денис Силантьев, директор по ИТ компании ООО «Ак Барс Регион».



# Опережая рынок:

## предложения ActiveCloud

by **softline**<sup>®</sup>

### ГОДОВАЯ ПОДПИСКА НА OFFICE 365 ПО ФИКСИРОВАННОЙ ЦЕНЕ

ActiveCloud пополнила портфель решений новым пакетом офисных приложений Office 365. Заказчикам доступны тарифные планы, предназначенные как для небольших предприятий, так и для крупных корпораций. Пакет офисных приложений Office 365 предоставляет возможность значительно повысить производительность труда персонала компаний и достичь большей эффективности за счет использования средств совместной работы и коммуникации, имеющих бесшовную интеграцию с офисными приложениями.

«Запуск продаж Office 365 – логичное расширение существующего портфеля облачных сервисов ActiveCloud на базе технологий Microsoft. Теперь пользователи сервиса виртуальных графических станций ActiveDesk или хостинга Exchange смогут получить подписку на пакет ПО Microsoft Office и доступ к полезным облачным сервисам для совместной работы. При этом ActiveCloud будет обеспечивать поддержку всех приложений», – говорит Кирилл Котляренко, менеджер по технологическому развитию направления гибридных облачных сервисов Microsoft Россия.

Поставляя Office 365, компания ActiveCloud предлагает заказчикам особые условия подписки: вне зависимости от выбранного тарифного плана фиксируются существующие цены на весь 2017 год. Кроме того, всем, принявшим решение о переходе на Office 365, ActiveCloud поможет реализовать миграцию на офисную платформу бесплатно.



### ACTIVECLOUD ПРЕДЛАГАЕТ АНТИВИРУС DR.WEB КАК УСЛУГУ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Теперь ActiveCloud предоставляет услугу «Антивирус Dr.Web», которая позволит корпоративным абонентам ActiveCloud пользоваться продуктом на условиях ежемесячной подписки. Это предложение открывает для российских компаний новые возможности построения эффективной системы информационной безопасности, сочетающей в себе экономичность, гибкость настроек и возможность централизованного управления.

При таком подходе клиентская часть антивируса Dr.Web устанавливается на персональные компьютеры, ноутбуки и смартфоны компании-заказчика, как и при классическом его использовании, а централизованное управление всеми настройками переносится в облако ActiveCloud. Лицензирование антивирусного ПО Dr.Web по модели SaaS позволяет корпоративным пользователям перейти от капитальных затрат на операционные, исключить расходы на покупку и обслуживание сервера управления защитным ПО, упростить администрирование комплекса ИБ.

Ежемесячная подписка оплачивается согласно выбранному тарифному пакету, а ее параметрами организации могут управлять самостоятельно, в частности, мгновенно менять количество обслуживаемых устройств, что позволяет платить только за фактическое количество подключений.



# ОПЫТ ПЕРЕХОДА НА BIM проектного института «Гипрокоммундортранс»

В результате перехода на технологию информационного моделирования зданий компания значительно повысила производительность самого процесса проектирования.

## О компании

«Гипрокоммундортранс» основан в Воронеже в 1967 году на базе комплексного отдела одноименной московской проектной организации — Государственного института проектирования коммунальных дорожно-транспортных сооружений, и является его правопреемником.

Сегодня компания занимает лидирующие позиции на строительном-проектном рынке Воронежской области. В ее штате работают порядка 200 квалифицированных специалистов. Сотрудники аттестованы Ростехнадзором в области промышленной безопасности и аккредитованы Росаккредитацией РФ на право выполнения экспертизы проектной документации и инженерных изысканий. За несколько десятилетий работы специалистами компании выполнено несколько тысяч проектов, среди которых жилые микрорайоны и кварталы, детские сады, школы, высшее учебные заведения, спортивно-оздоровительные центры, здания прокуратур, налоговых инспекций, поликлиники и больницы, крупные торговые и бизнес-центры, а также городские магистрали и объекты городского электротранспорта. Среди заказчиков — как государственные, так и частные компании.

## Применяемое ПО

Основная «рабочая лошадка» проектировщиков — инструмент для черчения Autodesk AutoCAD. Кроме того, конструкторы используют в своей работе программы «ЛИРА САПР» и SCAD Office, архитекторы — «СИТИС: Солярис», а также программное обеспечение для расчета пожарной безопасности этого же производителя «СИТИС: Блок». Для концептуального проектирования, оценки и демонстрации предложений по генплану в 3D, применяется Autodesk InfraWorks. Проектирование наружных сетей, водоснабжения и канализации осуществляется в ПО GeoniCS. Специалисты по расчетам систем вентиляции, отопления, холодо-снабжения, гидравлики работают в программном комплексе TEPLOOV. Все расчетное ПО, применяемое компанией, — отечественное, поскольку максимально адаптировано к российским нормам и стандартам.

## Выбор Autodesk Revit

В 2008 году компания приобрела пакет Autodesk Revit 2008. Однако реальный переход к технологии BIM (Building Information Modeling) произошел позже. «В 2014 году мы посвятили много времени изучению преимуществ и функционала BIM-технологии, посещали семинары и другие мероприятия на эту тему, — поясняет Игорь Кирпичев, инженер по внедрению САПР. — В конечном итоге генеральным директором было принято решение, что в компании необходимо внедрить и освоить BIM».

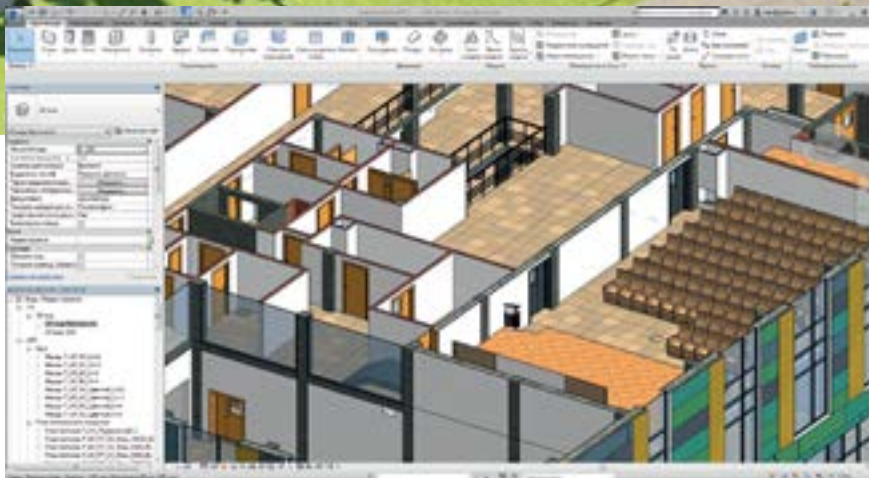
В качестве поставщика лицензий была выбрана компания Softline — один из лидеров на рынке САПР/ГИС, реализующая полный спектр проектных работ с использованием современных средств автоматизированного проектирования от ведущих зарубежных и отечественных производителей и проектного института «Гипрокоммундортранс».



## Пилотный проект

В 2016 году был разработан пилотный проект — здание частной воронежской школы «Мариоль» и подана заявка на участие в I Всероссийском открытом конкурсе «BIM-технологии 2016» с данным объектом.

«На тот момент строительство еще не началось, — комментирует Руслан Котляров, начальник отдела информационного моделирования организации, — документация была практически довыпущена в AutoCAD-е, и мы использовали ее для создания 3D-модели — то есть проектирование шло практически параллельно. Вначале мы «поднимали» по чертежам архитектурную часть, а затем и инженерную модель, а именно разделы ОВ (отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха) и ВК (внутренние водопровод и канализация). После этого привлекли наших специалистов по генплану, которые моделировали поверхность в Civil 3D».





Котляров Руслан Николаевич, начальник отдела информационного моделирования



Кирпичев Игорь Юрьевич, инженер по внедрению САПР

### Этапы развития BIM-технологий в проектном институте «Гипрокомундортранс»

**2008 г.** – принято решение начать внедрения BIM-технологий. Закуплено программное обеспечение.

**2010 – 2014 гг.** – обучение и пилотное проектирование небольших объектов.

**2014 – 2016 гг.** – дополнительное обучение специалистов.

**2016 г.** – создан и сформирован отдел Информационного моделирования.

**2016 г.** – проектирование ЖК «Европейский».

**2016 г.** – участие в I Всероссийском открытом конкурсе «BIM-технологии 2016» (частная школа «Мариоль»);

**2017 г.** – начало проектирования средней школы на 1274 места.

Специалисты компании преследовали цель максимально применить BIM-функционал в рамках пилотного проекта, и им это удалось.

### О решении

Autodesk Revit представляет собой приложение, которое поддерживает рабочий процесс BIM от разработки концепции до строительства. Решение позволяет создавать точные модели объекта, оптимизировать производительность и обеспечить эффективное взаимодействие между участниками. Программа содержит инструменты для проектирования архитектурных элементов, инженерных систем и строительных конструкций.

Параметрические компоненты – это основа проектирования составляющих зданий в Autodesk Revit, позволяющая реализовать замысел архитекторов, инженеров и заказчика как на уровне простых элементов, так и на уровне сложных сборок. Совместная работа позволяет нескольким участникам проектной группы работать над одним и тем же проектом одновременно в рамках центральной модели из хранилища. Любое изменение отражается во всех элементах модели автоматически.

### Преимущества внедрения

В результате соединения нескольких разделов проекта в единую модель, специалисты смогли отследить ряд

ошибочных пересечений: воздухвод входил в колонну или пересекал перекрытия. Все коллизии были быстро устранены, правки вносились прямо в рабочие чертежи.

«Мы многому научились, приобрели необходимые компетенции для качественной работы на современном проектном рынке и можем конкурировать с другими крупными проектными организациями РФ, в том числе Москвы», – говорит Игорь Кирпичев.

«Стало понятно, что в компании нужно серьезно менять организационную структуру, менять роли и отношение специалистов к проекту, – добавляет Руслан Котляров. – Раньше архитекторы, выпустив эскизный проект, сделав визуализацию, вскоре фактически забывали о ней: файлы не использовались, а отправлялись в хранилище. Сейчас очевидно, что эскизный проект в Autodesk Revit – это уже огромная доля в проектной рабочей документации».

Сотрудники уже работают с проектированием архитектурного раздела по-новому: не на базе «рабочки», а сразу «с нуля» делают в Revit раздел АР (архитектурные решения). Полученные задания выдаются смежникам.

«Архитектурная модель открыта в облаке, мы пробуем в деле BIM 360, а смежникам интересно «покрутить» модель, оценить объемы, поскольку 3D-модель самостоятельно вообразить достаточно сложно», – делится своими наблюдениями Игорь Кирпичев.

Среди положительных результатов работы с Autodesk Revit сотрудники компании отмечают синергетический эффект, который дает визуализация объектов: 3D-модель дает всем участникам проекта возможность видеть его глобально и быстро решать «тонкие» вопросы, которые раньше даже не поднимались. Информационное моделирование поднимает качество всех работ, снижает издержки и гарантированно будет все больше востребовано как заказчиками, так и проектировщиками.



# Легкость проектирования с Renga Architecture



Renga Architecture и созданная в ней модель многоэтажного здания

В инструментах для архитекторов и проектировщиков давно не было обновлений и свежих идей, особенно от российских разработчиков. И вот — дождались: компания АСКОН, разработчик машиностроительной САПР КОМПАС 3D, запустила тестирование своей новейшей платформы и параметрической САПР для архитектурного проектирования Renga.

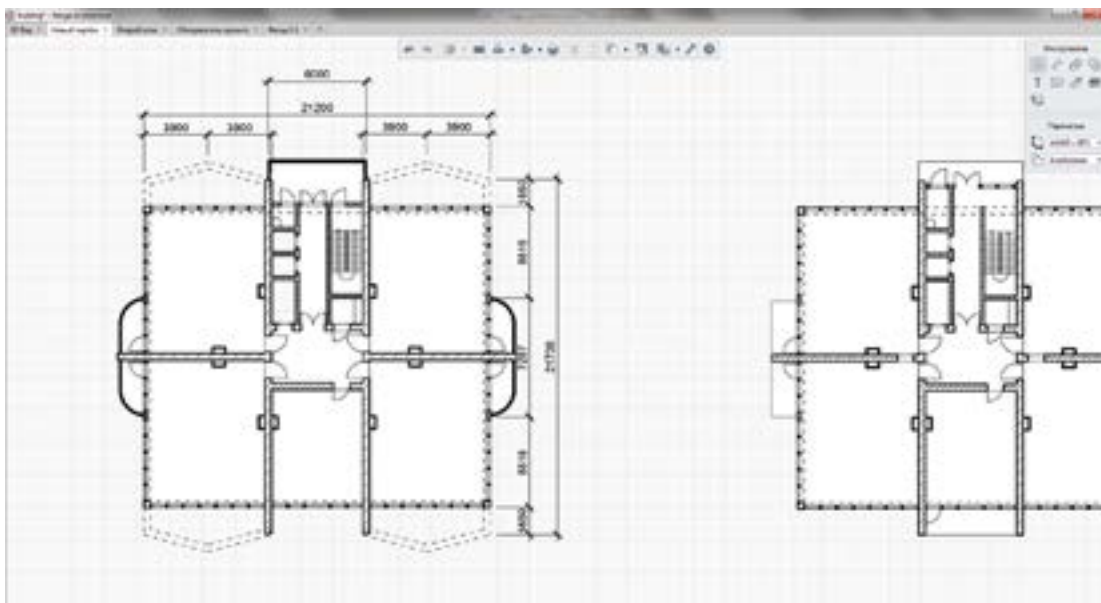
## Знакомство с Renga Architecture

Платформа Renga представляет собой современное решение для параметрического 3D-моделирования, подготовки проектной документации на основе созданной 3D-модели и высококачественной визуализации с возможностями совместной работы нескольких пользователей над единым проектом. Первым этапом разработки новой платформы было создание базового функционала, наиболее часто используемого проектировщиками и инженерами. Пакет представлен в двух ключевых редакциях: Renga Architecture и Renga Structure.

Пакет Renga Architecture разработан с учетом требований и потребностей архитекторов, всех тех, кому необходимо создавать формы зданий, проектировать расположение помещений и основные планы. Архитектор, в первую очередь, — творец. Ему требуется свобода для реализации идей. Renga Architecture позволяет продумать архитектурный облик здания, придать ему законченный внешний вид, сделать строение практичным и безопасным, удобным для жизни и работы людей. Система легка в использовании, а интерфейс позволяет длительно работать над проектом без нагрузки на глаза.

Оси и уровни формируют основу, на которой будет создана модель будущего здания





Подготовка чертежа на основе планов уровней первого и второго этажей

Процесс создания модели в Renga достаточно прост. В основе модели лежат оси и уровни. С помощью осей вы можете создать основы для расположения фундаментов, стен и колонн, а с помощью уровней – определять высоты этажей и кровли.

После того, как будут созданы оси и уровни, начинается непосредственная работа над моделью. Создаются фундаменты, стены, перекрытия и кровля, оконные и дверные проемы, определяются типы дверей и окон; назначаются материалы и их свойства.

Отличительная особенность и свежее решение Renga – это простое и интуитивное создание объектов. Процесс занимает всего несколько секунд.

### Простота моделирования и подготовки документации

Чем быстрее будет подготовлена документация к проекту, тем скорее начнется строительство и эксплуатация возводимого сооружения. Важной особенностью Renga Architecture является высокая скорость моделирования ключевых элементов здания: фундамента, стен, перекрытий, кровли, окон и дверей. Эти элементы могут быть быстро созданы как на основе осей и уровней, так и на базе других элементов.

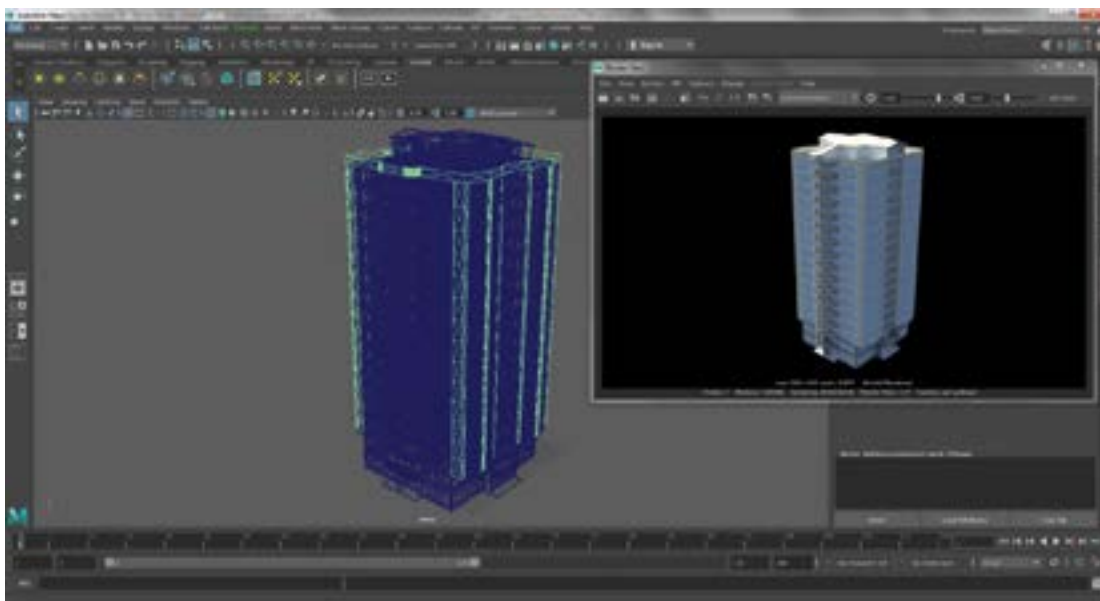
Большинство объектов в Renga представляют собой базовые и наиболее распространенные типы элементов и материалов, используемых в современном строительстве.

Если необходимо быстро вывести документацию на печать, вы можете создать планы каждого этажа, опираясь на уровни, подготовить разрезы и фасады, и на их основе выполнить чертежи. Принцип работы Renga позволяет оперировать каждым из уровней, фасадов и разрезов так, как если бы вы работали с 3D-моделью. Функционал в данном случае не отличается от режима работы с моделью, вы просто оперируете с ней в двумерном (ортографическом) пространстве.

В процессе подготовки чертежей вы можете добавлять элементы на основе уровней, фасадов и разрезов. Далее с помощью соответствующих инструментов определяются размеры, углы, радиусы и обозначения. Легенды

Пример фундамента, созданного на основе осей





Пример модели многоэтажного здания, визуализируемой в Autodesk Maya

и рамки создаются с помощью инструментов линий, дуг и окружностей, а также таблиц. Такой подход позволяет подготовить документацию с максимальной информативностью. Обобщенно можно сказать следующее. Главной задачей Renga Architecture является максимальная помощь проектировщику в решении его производственной задачи — создании внешнего облика объекта, информационной модели и быстрой компоновке чертежей согласно стандартам оформления СПДС и не только.

Система изначально поддерживает два языка — русский и английский, что позволяет без проблем организовать взаимодействие с зарубежными заказчиками и выпускать чертежи с необходимым оформлением. Для обмена информацией с коллегами-проектировщиками Renga Architecture содержит самые актуальные форматы.

## Визуализация

Также, как и КОМПАС 3D, Renga Architecture поставляется с небольшим пакетом для визуализации Artisan. Это небольшая утилита для создания изображений на основе моделей, получаемых из пакетов САПР. Данное решение достаточно просто в использовании и предоставляет базовый функционал с поддержкой трассировки лучей. Ядро системы визуализации работает в режиме прогрессивного построения изображения, это позволяет непрерывно наблюдать за визуализируемым изображением и тем, как легли материалы.

Если же вы используете такие пакеты компьютерной графики как Autodesk 3ds Max,

Autodesk Maya, Blender и др., то можете экспортировать геометрию, созданную в модели Renga в формат Wavefront OBJ и далее, импортируя полученный файл в 3D-редактор, продолжать работать с ним, применяя функционал инструментов для визуализации.

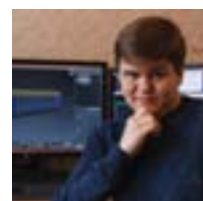
Пакет Renga выделяется среди конкурирующих решений для архитектурного проектирования: его ядро может формировать достаточно аккуратную геометрию, что позволяет с легкостью вносить изменения в модель на этапе визуализации и создания 3D-графики.

## Простота обслуживания

Платформа Renga Architecture не требует длительной настройки под стандарты предприятия, разработки специализированных библиотек, справочников или баз данных и даже форм выходных документов. Нет необходимости в постоянном удаленном или личном присутствии специалистов компании разработчика. Renga Architecture не предъявляет повышенные требования к производительности компьютеров и помогает сэкономить бюджет на обновлении компьютерного парка организации.

## Доступность

Постоянная лицензия на пакет Renga Architecture доступна всем клиентам компании Softline. Вы можете приобрести приложение с помощью оформления заказа в онлайн-магазине Softline. А обратившись к специалистам компании — получить исчерпывающую информацию о возможностях и методах работы с программой.



Автор: Дмитрий Чехлов, художник по освещению и затенению, автор книги «Визуализация в Autodesk Maya: mental ray renderer», технический специалист в области компьютерной визуализации и САПР, Autodesk Certified Professional, участник программ Autodesk Developer Network и NVIDIA Partner Network, Autodesk Expert Elite member.



# 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.



## 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.



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](mailto:sales@mapinfo.ru),  
[esti-m@mapinfo.ru](mailto:esti-m@mapinfo.ru)  
[www.mapinfo.ru](http://www.mapinfo.ru)

## 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.

## 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-раз-



рядной 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»).



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](mailto:sales@mapinfo.ru),  
[esti-m@mapinfo.ru](mailto:esti-m@mapinfo.ru)  
[www.mapinfo.ru](http://www.mapinfo.ru)



**Ознакомительные версии программ  
и документация доступны на сайте:  
[www.mapinfo.ru](http://www.mapinfo.ru).**

## BI-ПЛАТФОРМА ДЛЯ СЕТИ САЛОНОВ «ЯШМА ЗОЛОТО»



Softline завершила внедрение аналитической системы Deductor для оптимизации товарных запасов на основе методов Data Mining в ювелирных салонах «Яшма Золото». В результате заказчик получил инструмент, базирующийся на многофакторной математической модели и позволяющий оптимально распределять изделия в торговой сети.

Ювелирным салонам «Яшма Золото» потребовалось ИТ-решение для перераспределения продукции по магазинам, чтобы более эффективно осуществлять реализацию товара.

Специалисты Softline внедрили заказчику аналитическую платформу Deductor. Система формирует для отдела логистики список рекомендаций на перемещение товаров, учитывая при этом скорость продаж и до 9 аналитических ограничивающих признаков. Такой подход обеспечивает большую вероятность продажи изделия в конкретной торговой точке.

В результате заказчик получил для работы аналитическую платформу, которая позволила реализовать удобный и эффективный инструмент на базе мощного математического аппарата и гибко учитывать особенности его бизнеса.

«Яшма Золото» – одна из крупнейших ювелирных сетей, которая включает 87 магазинов в Москве, 53 в Санкт-Петербурге.



Мы получили инструмент, который улучшает ключевые показатели нашего бизнеса, разработанный алгоритм прошел опытное тестирование и доказал свою эффективность.

Ирина Туливская,  
коммерческий директор  
«Яшма Золото».

# ПОКОПИЙНАЯ печать

## Пилот

Вы хотите попробовать сервис, прежде чем перейти на него полностью? Это вполне возможно. В рамках «пилота» мы берем на обслуживание 1-2 площадки с небольшим количеством техники, и за пару месяцев вы сможете сложить свое мнение об уровне сервиса!

---

# КВИНТЭССЕНЦИЯ РАЦИО

В поисках новых путей экономии и оптимизации, на фоне кризиса, с одной стороны, и нехватки квалифицированного ИТ-персонала — с другой, все больше компаний начинают в открытую признавать: затраты — в деталях. Когда некоторым, казалось бы, не критичным, ИТ-процессам, которые могут быть не связаны с бизнесом напрямую, не придается большого значения, организации по факту несут ощутимые расходы.

Нет возможности контролировать все самостоятельно? — На помощь приходит аутсорсинг. В большинстве случаев в сравнении с самостоятельным ведением многих процессов он и дешевле, и удобнее.

Покопийная печать — яркий тому пример. Аутсорсинг печати позволяет платить только за реально потребленные ресурсы и гарантирует качественное техническое обслуживание. Никаких «левых» распечатанных трехтомников, а очередь печати автоматически меняется в зависимости от того, кто из сотрудников находится у принтера. В самом общем смысле покопийная печать — это обслуживание оргтехники, консультирование по всем вопросам, с ней связанным, включающее восстановление работоспособности, предоставление расходных компонентов (картриджей, валиков и т.д.)

В компаниях, которые пользуются схемой покопийной печати, обычно уже есть довольно разнообразный парк принтеров, сканеров и МФУ. Однако, техника может быть дана и дополнительно. Самый распространенный вариант предо-

ставления услуги — работа с уже существующим в организации оборудованием: его берут на эксплуатацию и согласно определенному уровню сервиса обслуживают.

## **Чем больше техники — тем выгоднее**

Тарифная сетка формируется как стоимость цветных и черно-белых отпечатков (все расходники включены в стоимость копии) на базе прогноза их реального количества за месяц. В конце периода формируется счет. Абсолютно прозрачная логика расчета понятна как финансовому департаменту, так и ИТ-подразделению.

Для крупных компаний «покопийка» актуальна чрезвычайно: у них всегда большие расходы на печать, так что можно быстро добиться колоссальной оптимизации и ощутимой выгоды.

А бывает ли, что с первого взгляда становится предельно ясно одно — это дорого? Бывает! Но чаще всего ключевую роль играет тот самый «первый взгляд». Если разобраться как следует, оказывается, что при расчете компании либо забывают, либо не знают, как подсчитать такие ресурсозатраты, как работа ИТ-персонала, закупка картриджей, расходные материалы для регламентного ТО и др. Что где куплено и куда потом делось — понятно не всегда... Вот она, прореха в бюджете!

### **Кстати, а техобслуживание обязательно?**

Немного углубим основную нашу тему. Техобслуживание оргтехники, по идее, нужно делать на периодической основе, а все остальное время наслаждаться прекрасной бесперебойной работой всего парка печатных устройств. На деле же регламентное обслуживание делается кли-

ентом далеко не всегда, и заявки пользователей о проблемах с тем или иным принтером системные администраторы получают чуть ли не каждый день. Если не проводить ТО регулярно, ресурсность техники существенно снижается, она раньше времени выходит из строя.

Сервис покопийной печати подразумевает обязательное ежемесячное техническое обслуживание — неважно, были инциденты в последнее время или нет. Это незаменимая профилактика, при необходимости включающая в себя чистку и замену расходников, а также другие работы согласно рекомендациям производителей.

### **Как выбрать сервис-провайдера?**

Покопийная печать — услуга, которую предоставляют в России многие компании. Если ваша организация имеет существенно

### **Каждому свое**

В ряде крупных компаний, уже внедрившим «покопийку», доступ сотрудников к оборудованию для печати оптимизирован следующим образом: для того, чтобы получить распечатку документа, человеку сперва нужно произвести аутентификацию. Это может быть PIN-код, пароль или магнитная карта-ключ. Таким образом, пустив на печать конфиденциальные документы, договор или счет, можно быть уверенным, что его никто не заберет из принтера раньше тебя. Большинство современных принтеров имеют нужный для этого функционал и инструментарий. Практика показывает, что данный метод полностью отсекает печать «левых» файлов, курсовых работ и т.д., что приводит к значительной экономии расходников. Да и риск того, что документ попадет не в те руки, сводится к минимуму, сокращаются случаи потенциальных инсайдов.



распределенную региональную сеть офисов, привлечите к работе соответствующего крупного интегратора.

Уточните у интегратора следующие подробности касательно его сервиса:

- оборудование каких производителей обслуживается;
- каков штат инженеров, какой опыт у людей;
- можно ли получить услугу централизованно, с единым SLA для каждого филиала;
- как быстро предоставляется замена вышедшего из строя оборудования, можно ли взять его на тестирование.

## И это все Softline!

Компания Softline имеет широчайшую территориально-распределенную офисную сеть, собственный сервисный центр, большой штат опытных инженеров. Мы обслуживаем оборудование практически всех производителей. Большинство контрактов, по которым мы работаем, заключены с крупными предприятиями, имеющими филиальную сеть. Некоторые из них отличаются впечатляющими масштабами: сотни офисов от Калининграда до Дальнего Востока, а также в Крыму. Во всех регионах мы предоставляем единый уровень сервиса по шаблону, который удобен клиенту.

Для удобства и оперативности обслуживания в сеть компании-заказчика с разрешения его службы безопасности мы можем установить ПО, которое осуществляет мониторинг всего оборудования. В режиме реального времени можно получать информацию о состоянии и ресурсах обслуживаемой техники: сколько осталось тонера в картридже, каков процент износа деталей. Это помогает проактивно реагировать на проблемы и свести выезды по инцидентам к минимуму.

Если удаленно подключиться к устройству нельзя (например, если это принтер в бухгалтерии, который не подключен к сети), специалисты все работы и контроль

работоспособности проводят на площадке лично.



### Новая тема!

Широкоформатная покопийная печать реализуется на плоттерах и других принтерах, работающих с форматами от А1. Само по себе это недешевое оборудование: цена на него в среднем от 10-15 тыс. евро. Тем не менее услуга активно пользуется спросом.

## Вендорская поддержка vs. интегратор

Вендоры предлагают услуги покопийной печати, но большинство из них обслуживают только устройства своих марок и имеют трудности с поддержкой техники других производителей. Интеграторы же обслуживают разную технику, включение составляет только оборудование, рабочий ресурс которого очевидно кончился. В этом случае вам посоветуют заменить устройство и помогут с подбором – не важно, выбираете ли вы из простых черно-белых моделей или промышленных образцов для массовой печати.

**Сервис покопийной печати подразумевает обязательное ежемесячное обслуживание техники — неважно, были инциденты в последнее время или нет. Это незаменимая профилактика!**

# Права и свободы для роботов



Развитие современных ИТ постоянно стимулирует общество на поиск новых решений, необходимых для построения диалога между людьми и компьютерами. Лучшие концепции и идеи появляются на стыке наук, экономики, социологии, технологий и права. Человечество стоит на пороге новой эры. Для того, чтобы найти интересного собеседника не нужно выходить из дома, а чтобы найти ответ на сложную задачу не обязательно прибегать к услугам дорогостоящих консультантов. XXI век будет веком робототехники. Роботы — это больше не фантастика. А в скором времени они станут частью нашей повседневной жизни. Недавно в России была создана концепция первого в мире закона о робототехнике. Этот текст — о том, зачем такая концепция нужна российскому бизнесу и что ее разработчики предлагают учесть в юридическом документе.



Автор — Евгения Зотова, юрист

## Предпосылки для создания концепции

В настоящий момент Россия не является мировым лидером по производству роботов и внедрению в производство новых технологий. По данным Национальной ассоциации участников рынка робототехники, в России крайне низкие продажи промышленных роботов, уровень промышленной роботизации в России пока в 70 раз ниже, чем в сред-

нем по миру — в прошлом году в нашей стране на 10 тысяч работников приходился всего один робот. Но российский бизнес не теряет надежду. Известно, что стимулировать развитие тех или иных общественных отношений можно и с помощью норм права. Хорошо разработанная концепция законодательного регулирования внушает участникам рынка ощущение стабильности и большую уверенность в окупаемости их инвестиционных вложений. И важно, что-

бы регулирование новых общественных отношений на базе информационных технологий не начиналось с запретов. Это не способствует развитию информационных технологий, наоборот, препятствует этому. Введение налоговых льгот для участников рынка, обеспечение им государственной поддержки, а также сбалансированное правовое регулирование, учитывающее интересы как отдельных людей, так и бизнеса, и государства, будет способствовать развитию отрасли.

Когда неразработанное правовое регулирование не дает развиваться новым рынкам и имеет тенденцию к запрету всего нового, обосновывая это необходимостью поддержания правопорядка и защитой от террористических угроз, на помощь может прийти развитая система саморегулирования. Необходимо разрешить игрокам рынка продумать правила, по которым будет осуществляться взаимодействие в отрасли. Одним из первых шагов по развитию взаимодействия между людьми и роботами является концепция первого в мире закона о робототехнике, разработанная экспертами юридической компании Dentons по заказу главы совета директоров Mail.Ru, основателя компании Grishin Robotics Дмитрия Гришина. Юристы Dentons и до этого активно создавали концепции правового регулирования для сферы ИТ, в том числе, в области 3D-принтинга, интернета вещей, правовых аспектов виртуальных миров.

### **Основные принципы концепции**

Основой концепции послужили законы робототехники А. Азимова. Основываясь на них, а также на мировом опыте обсуждения указанного вопроса, юристы Dentons предложили использовать для определения статуса робота признаки юридического лица, определить модель ответственности при использовании роботов и создать реестр, в котором будет осуществляться классификация роботов по сферам использования и уровню развития искусственного интеллекта.

По замыслу создателей концепции, робот может, как и юридическое лицо, иметь на балансе обособленное имущество, которым его наделяет человек. Он одновременно – и объект, и субъект гражданского права: предназначен для участия в гражданском обороте, но может приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть пред-

ставителем, а также выступать в качестве участника гражданского процесса. Эти действия робот реализует самостоятельно, в пределах своих конструктивных особенностей и возможностей информационной системы.

В случае, если ситуация не может быть разрешена исходя из конструктивных особенностей робота, субъект, вступающий с ним в отношения, может воспользоваться функцией экстренного информирования о возникновении правового конфликта и вступить в отношения с последним собственником или владельцем робота.

Законопроект делает ставку на гибридный интеллект – совместную работу робота-агента (так они именуется в концепции) и собственника или владельца, которыми могут быть как физическое, так и юридическое лицо, а также другой робот. Взаимодействие будет строиться на договорной основе, в том числе на основе «умных контрактов», с использованием криптовалют, как это очень часто происходит сейчас. Роботы покупают, роботы продают, роботы обслуживают человека. Человек занимается спортом, образованием, творчеством и саморазвитием.

К создателям и владельцам роботов могут применяться такие же меры, как и к другим создателям и владельцам транспортных средств и механизмов – источников повышенной опасности. В зависимости от типа робота и степени его опасности, ответственность будет лежать или на производителе робота, или на его владельце. Если робот изначально сложен в эксплуатации и может своими действиями нанести вред, и его владелец об этом предупрежден, то отвечать будет владелец. Если вред причинен роботом-агентом, например, в случае взрыва используемого по инструкции робота-пылесоса, действия которого запрограммированы производителем, ответственность будет нести лицо, осуществившее разработку, производство и (или) техническое обслуживание робота-агента вне зависимости от наличия их вины.

Здесь перечислены лишь основные принципы новой концепции. По словам разработчиков, они открыты для дискуссии и просят направлять им свои вопросы и замечания на электронный адрес юридической фирмы Dentons. А мы, в свою очередь, будем следить за дальнейшим развитием этой инициативы.

# ЛИНЕЙКА КУРСОВ ДЛЯ ИТ-ДИРЕКТОРОВ В УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ SOFTLINE

## Требования профстандартов — для всех

Начиная с 1 июля 2016 года профессиональные стандарты (в том числе стандарты ИТ) стали обязательными для всех компаний России — как частных, так и государственных. С этого момента работодатели обязаны иметь в своем штате только специалистов, чьи компетенции имеют официальное подтверждение.

Сотрудник, занимающий, например, должность директора по информационным технологиям или ИТ-директора, соответствует 8-му квалификационному уровню согласно профстандарту. Для соблюдения требований этого уровня необходимо иметь стаж работы не менее пяти лет, профильное высшее обра-

зование и обязательное дополнительное образование.

Согласно требованиям профстандарта «Менеджер по информационным технологиям», сотруднику для соответствия 8-му квалификационному уровню необходимо получить документ дополнительного профессионального образования, одним из которых является курс повышения квалификации длительностью минимум 16 академических часов. За несоответствие требованиям профстандарта физические и юридические лица рискуют получить штрафы и попасть под дисквалификацию, пока требование профстандарта не будет удовлетворено.

Название курса	Код	Формат	Стоимость, руб.	Длительность
Директор департамента информационных технологий – профессиональный стандарт	SLBT-019	дистанционный	20 000	2 дня (16 акад. ч.)
ИТ-директор: о самом главном за 4 дня	SLBT-004	очный	60 000	4 дня (32 акад. ч.)
ИТ-Директор. Перегрузка. Управление	SLBT-003-II	очный	50 000	3 дня (24 акад. ч.)



## Почему именно Softline?

Мы входим в группу разработчиков профессиональных стандартов в области ИТ при Национальном совете по квалификациям при Президенте РФ и знаем те подробности, которых не найти в сети или у наших конкурентов. Выдаваемые нами удостоверения защищены от подделки водяными знаками и высылаются в Федеральный реестр Министерства образования для подтверждения индивидуального регистрационного номера. Учебный центр Softline ведет свою деятельность согласно Лицензии №035264 от 30 июня 2014 г.

## Слушатели курсов получают:

- Знания об управлении программными ИТ, портфелями, информационной средой, поставщиками, персоналом.
- Умения строить взаимоотношения с партнерами и клиентами, выстраивать стратегические задачи по управлению и совершенствованию ИТ.
- Навыки управления изменениями информационной среды и стратегией ИТ.
- Удостоверение о повышении квалификации.



**Детальные программы курсов и актуальное расписание вы найдете на сайте [edu.softline.ru](http://edu.softline.ru).**

**По любым вопросам обращайтесь: 8-800-505-05-07 [edusales@softline.ru](mailto:edusales@softline.ru)**

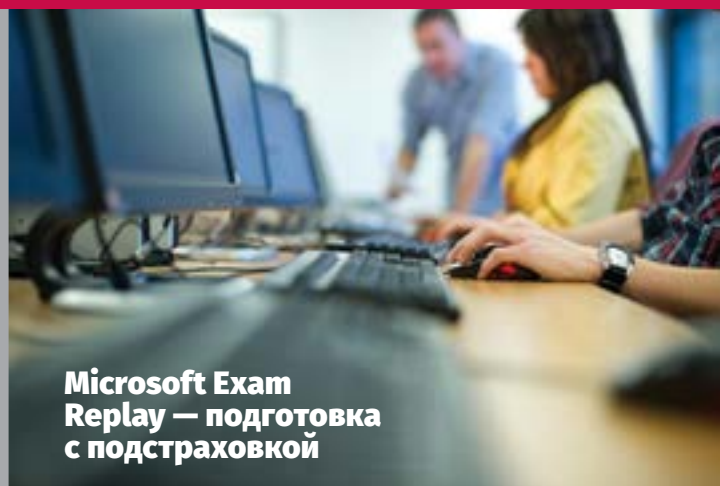
## Линейка курсов от Учебного центра Softline

Что же делать в этих условиях руководителям компаний? Softline предлагает рассмотреть возможность обучения на курсах из специализированной линейки курсов для ИТ-директоров. Существует несколько вариантов для разных целей и уровней подготовки. Двухдневный дистанционный курс поможет быстро получить необходимые документы. Обзорный общий курс осветит основные моменты современного управления ИТ. Продвинутый курс поможет глубже погрузиться в процессы управления.

Большинство специалистов смогут открыть для себя новые и полезные знания на этих курсах. Мы рассказываем о том, что в эпоху профстандартов следует учитывать при найме новых сотрудников и в собственном карьерном росте, как правильно осуществлять повышение квалификации ИТ-сотрудников со стажем, как не попасть под риски и инспекционные проверки.

Эти курсы будут полезны:

- СIO, ИТ-директорам, ИТ-менеджерам, ведущим специалистам ИТ;
- топ-менеджерам (CEO, CFO, COO и другие), заинтересованным в эффективном внедрении и развитии информационных технологий и систем, автоматизации бизнес-процессов компании, преодолении ограничений при помощи инноваций, оптимизации затрат;
- директором и менеджером ИТ-компаний.



## Microsoft Exam Replay — подготовка с подстраховкой

Хотите получить новый сертификат и продвинуться по карьерной лестнице, но боитесь не сдать экзамен с первого раза? Учебный центр Softline предоставляет возможность упростить сдачу всех экзаменов Microsoft с помощью специального предложения Microsoft Exam Replay. Оно позволяет лучше подготовиться к экзамену с помощью практического теста, а в случае неудачи — повторно его сдать.

# УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР SOFTLINE ОРГАНИЗОВАЛ ОБУЧЕНИЕ В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ И ОХРАНЫ ТРУДА

Учебный центр Softline разработал и провел курсы по вопросам экологического менеджмента, охраны труда и управления рисками в промышленности для сотрудников ООО «РН-Сахалинморнефтегаз». Полученные знания и навыки позволят участникам проводить внутренние аудиты и регулярный пересмотр рисков.

ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» — одно из старейших нефтедобывающих предприятий России. Центральный офис расположен в Южно-Сахалинске. В связи с переходом организаций к новым версиям стандартов ISO, руководством для поддержания конкурентоспособности предприятия на нефтегазовом рынке было принято решение провести обучение управляющего состава, направленное на повышение уровня знаний и навыков в области экологии и охраны труда. Партнером на конкурсной основе был выбран Учебный центр Softline, который предложил образовательную программу, максимально соответствующую требованиям заказчика.

Обучение проходило на территории заказчика и состояло из трех курсов. В ходе первого — «Введение в стандарт ISO 14001:2004, «Системы экологического менеджмента» — были рассмотрены современные подходы к экологическому управлению на предприятии, применяемые в мире для снижения глобального воздействия на окружающую среду. В рамках курса «Введение в стандарт OHSAS 18001:2007, «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья» были изучены функции управления охраной труда и их включение в действующее распределение ответственности на разных уровнях организационной структуры, а также современные методы менеджмента для снижения возможностей возникновения несчастных случаев и профессиональных заболеваний. В заключительном блоке были рассмотрены актуальные способы управления рисками на предприятии, применяемые для снижения количества инцидентов в области экологии и промышленной безопасности.

Проект сопровождался нестандартными решениями, которые реализовала команда Учебного центра Softline. Программы повышения квалификации были разработаны в кратчайшие сроки, нашлись нетривиальные ходы для тестирования слушателей, обучение успешно прошло в смешанном формате (на курсе сотрудники ООО «РН-Сахалинморнефтегаз» обучались одновременно и очно, и дистанционно).

По итогам обучения участники получили удостоверения о повышении квалификации и сертификаты Учебного центра Softline. Полученные на курсах знания и навыки позволяют специалистам заказчика организовывать и проводить на предприятии внутренние аудиты, а также определять и пересматривать риски на регулярной основе.



Мы стремимся, чтобы предприятие отвечало всем международным экологическим стандартам и нормам безопасности труда, для этого мы регулярно проводим мероприятия по повышению квалификации сотрудников. Специалисты Учебного центра Softline оперативно разработали для нас комплексную образовательную программу и проявили гибкость в вопросах организации обучения.

Отдел по подбору, учету и развитию персонала  
ООО «РН-Сахалинморнефтегаз»

Это был наш первый опыт проведения обучения на подобную тематику. Внедрение международных стандартов в компаниях — одна из наиболее значительных инициатив в области защиты окружающей среды и здоровья работников. Курсы были успешно освоены участниками, а разработанная программа может быть масштабирована на другие предприятия отрасли.

Ирина Янова,  
руководитель направления  
«дистанционное обучение» Учебного  
центра Softline

# Расписание курсов в Учебном центре Softline

Вендор	Код	Город	Название	Дата проведения
Linux	LL-102	Екатеринбург	Системное администрирование Linux	2-5 мая
Oracle	11gDBA1	Владивосток	Oracle Database 11g: Administration Workshop I	2-5 мая
Veeam	VMCE9	Дистанционно	Сертифицированный инженер Veeam (V.9)	3-5 мая
Veeam	VMCE9	Москва	Сертифицированный инженер Veeam (V.9)	3-5 мая
Cisco	MPLS v.3.0	Москва	Внедрение Cisco MPLS (Implementing Cisco MPLS)	2-5 мая
Microsoft	20331	Москва	Базовые решения Microsoft SharePoint Server 2013	2-5 мая
Microsoft	20480	Москва	Программирование на HTML5 с использованием JavaScript и CSS3	2-5 мая
Microsoft	20415	Москва	Внедрение инфраструктуры рабочих столов	2-5 мая
Microsoft	10987	Москва	Настройка производительности и оптимизация баз данных SQL	2-5 мая
Cisco	SWITCH v.2.0	Москва	IP-коммутация на базе оборудования Cisco	2-5 мая
CITRIX	CXD-203	Москва	Управление решениями на базе Citrix XenDesktop 7.6 (Managing App and Desktop Solutions with Citrix XenDesktop 7.6)	2-5 мая
Код Безопасности	АПКШ-1	Москва	Администрирование АПКШ Континент Версия 3.7. Базовый курс	3-5 мая
АК (2013)	PM-10	Екатеринбург	Управление проектами с помощью Microsoft Project 2013	10-11 мая
ITIL	ITIL3F	Н. Новгород	Основы ITILv3 - 2011	10-12 мая
Oracle	11gDBA2	Владивосток	Oracle Database 11g: Administration Workshop II	10-12 мая
Cisco	ICND2 v.3.0	Н. Новгород	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть II (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 2)	15-19 мая
Microsoft	20409	Н. Новгород	Виртуализация серверов с использованием Hyper-V и System Center	15-19 мая
Cisco	SWITCH v.2.0	Уфа	IP-коммутация на базе оборудования Cisco	15-19 мая

## Обучение

Вендор	Код	Город	Название	Дата проведения
ITIL	ITIL3F	Владивосток	Основы ITILv3 - 2011	16-18 мая
AK	SLBT-019	Дистанционно	Директор департамента информационных технологий – проф. Стандарт	16-17 мая
Microsoft	10969	Москва	Службы Active Directory в Windows Server 2012	15-19 мая
Microsoft	10990	Москва	Анализ данных при помощи SQL Server Reporting Services	15-17 мая
Microsoft	20341	Москва	Базовые решения с использованием Microsoft Exchange Server 2013	15-19 мая
Microsoft	20409	Москва	Виртуализация серверов с использованием Hyper-V и System Center	15-19 мая
Microsoft	20488	Москва	Разработка основных решений Microsoft SharePoint Server 2013	15-19 мая
Microsoft	20345-1A	Москва	Администрирование Microsoft Exchange Server 2016	15-19 мая
VMware	VICM6.2	Москва	Horizon (совместно с View): Установка, настройка и управление [v6.2]	16-19 мая
CITRIX	CXD-300	Москва	Развертывание приложений и рабочих столов при помощи решений Citrix XenApp и XenDesktop 7.6 (Deploying App and Desktop Solutions with Citrix XenApp and XenDesktop 7.6)	15-19 мая
Cisco	QOS v.2.5	Москва	Поддержка технологии QOS (Implementing Cisco Quality of Service)	15-19 мая
Cisco	SECURE v.1.0	Москва	Обеспечение безопасности сетей с помощью маршрутизаторов и коммутаторов Cisco v.1.0 (Securing Networks with Cisco Routers and Switches)	15-19 мая
Cisco	ICND1 Москва v.3.0	Москва	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть I (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 1)	15-19 мая
Oracle	12cDBA	Москва	Oracle Database 12c: Администрирование	15-19 мая
ITIL	SERV_DESK	Москва	Организация работы службы Service Desk. Управление инцидентами и проблемами (основные элементы подхода)	15-17 мая
ITIL	ITIL3_RC&V	Москва	ITIL v3. Release, Control and Validation (RC&V)	18-23 мая
CITRIX	CMB-300	Екатеринбург	Развертывание и управление XenApp/ XenDesktop 7.6 (Ускоренный курс)	22-26 мая
Microsoft	10987	Екатеринбург	Настройка производительности и оптимизация баз данных SQL	22-25 мая
Microsoft	55006	Н. Новгород	System Center 2012 Operations Manager	22-26 мая
Безопасность	БПД	Н. Новгород	Обеспечение безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных	22-27 мая
AK	SLBT-004	Самара	ИТ-директор: о самом главном за 4 дня	24-27 мая
Microsoft	10969	Уфа	Службы Active Directory в Windows Server 2012	22-26 мая
ITIL	ITIL3_OSA	Владивосток	Операционная поддержка и анализ	22-25 мая
Microsoft	10970	Москва	Сетевые технологии Windows Server 2012	22-26 мая
Microsoft	20342	Москва	Продвинутое решение на базе Microsoft Exchange Server 2013	22-26 мая
Microsoft	20345-2A	Москва	Проектирование и развертывание Microsoft Exchange Server 2016	22-26 мая
Microsoft	20411	Москва	Администрирование Windows Server 2012 R2	22-26 мая
Microsoft	20762	Москва	Разработка баз данных SQL	22-25 мая
Microsoft	20696	Москва	Администрирование System Center Configuration Manager и Intune	22-26 мая
VMware	VSFT6.0	Москва	VMware vSphere FastTrack V6 (Углубленное изучение vSphere)	22-26 мая

## Обучение

Вендор	Код	Город	Название	Дата проведения
Cisco	ICND2 v.3.0	Москва	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть II (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 2)	22-26 мая
Cisco	SENSS v.1.0	Москва	Развертывание решений Cisco по обеспечению безопасности границ сети (Implementing Cisco Edge Network Security Solutions 1.0)	22-26 мая
CITRIX	CMB-300	Москва	Развертывание и управление XenApp/ XenDesktop 7.6 (Ускоренный курс)	22-26 мая
ITIL	ITIL3_OSA	Москва	Операционная поддержка и анализ	24-27 мая
Oracle	12cBAR	Москва	Oracle Database 12c: Резервирование и восстановление	22-26 мая
Acronis	ACE12.0	Москва	Acronis Certified Engineer по Acronis Backup	25-26 мая
Microsoft	10961	Екатеринбург	Автоматизация администрирования с использованием Windows PowerShell	29 мая – 2 июня
Microsoft	20741	Екатеринбург	Сетевые технологии Windows Server 2016	29 мая – 2 июня
Microsoft	20483	Н. Новгород	Программирование на C#	29 мая – 2 июня
Microsoft	20331	Н. Новгород	Базовые решения Microsoft SharePoint Server 2013	29 мая – 2 июня
Microsoft Server 2013	20331	Н. Новгород	Базовые решения Microsoft SharePoint	29 мая – 2 июня
Cisco	MCAST v.2.0	Уфа	Комплексная реализация передачи трафика IP Multicast на оборудовании Cisco	29 мая – 2 июня
Cisco	ICOMM 8	Уфа	Введение в Cisco Unified Communications	29 мая – 2 июня
Microsoft	10986	Владивосток	Обновление навыков до SQL Server 2016	29-31 мая
AK	SLBT-019	Дистанционно	Директор департамента информационных технологий – проф. стандарт	30-31 мая
Microsoft	20483	Дистанционно	Программирование на C#	29 мая – 2 июня
Cisco	IP6FD	Москва	Основы протокола IPv6, дизайн и построение сетей на его основе	29 мая – 2 июня
Microsoft	20398	Москва	Планирование и управление устройствами в корпоративном окружении: Enterprise Mobility Suite (EMS) и локальные инструменты	29 мая – 2 июня
Microsoft	10982	Москва	Поддержка и устранение неисправностей Windows 10	29 мая – 2 июня
Microsoft	20412	Москва	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	29 мая – 2 июня
Microsoft	20461	Москва	Создание запросов к Microsoft SQL Server 2014	29 мая – 2 июня
Microsoft	20764	Москва	Администрирование инфраструктуры баз данных SQL	29 мая – 2 июня
VMware	VSOS6.0	Москва	VMware vSphere: Оптимизация и масштабирование (VMware – Optimize & Scale v.6.0)	29 мая – 2 июня
Cisco	ROUTE v2.0	Москва	IP-маршрутизация на базе оборудования Cisco	29 мая – 2 июня
Cisco	CVOICE v.8.0	Москва	Технологии Cisco для передачи голоса по сетям IP (Cisco Voice over IP)	29 мая – 2 июня
CITRIX	CXA-206	Москва	Citrix XenApp 6.5 Administration (Администрирование Citrix XenApp 6.5)	29 мая – 2 июня
Veritas	DP0134	Москва	Veritas NetBackup 7.7: Administration	29 мая – 2 июня



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

Все актуальное расписание –  
на [edu.softline.ru](http://edu.softline.ru)

Наш адрес: 115088, Москва,  
2-ой Южнопортовый проезд, дом 31, стр. 1

Звоните: 8-800-505-05-07

Пишите: [edusales@softlinegroup.com](mailto:edusales@softlinegroup.com)

# Конфиденциальные данные — под надежный контроль!

## Использование современной DLP-системы для предотвращения утечек информации

Невероятный прогресс в развитии персональных устройств широкого потребления, компьютерных и телекоммуникационных технологий кардинально изменил подходы к предоставлению доступа к используемым в бизнес-процессах данным, способам и средствам их хранения и передачи.

### DeviceLock DLP 8

На рынке DLP-решений, предназначенных для предотвращения утечек данных из корпоративных ИС, заслуженной популярностью пользуется программный комплекс российской разработки DeviceLock DLP 8, обеспечивающий избирательный контроль пользователей, предотвращение утечек и регистрацию фактов передачи данных через локальные порты и устройства, сетевые сервисы и протоколы, а также автоматическое сканирование компьютеров и корпоративных сетевых ресурсов в целях выявления нарушений политик безопасного хранения документов и данных. Важно отметить, что DeviceLock DLP реализует перехват и инспекцию содержимого передаваемых данных в каналах утечки, принимая решение о возможности передачи данных или протоколировании этого события непосредственно на контролируемом компьютере, а не на уровне сервера или шлюза, что позволяет также обеспечить эффективный контроль мобильных сотрудников, не использующих корпоративную сеть офиса.

### Сценарии взаимодействия

С помощью комплекса DeviceLock DLP служба ИБ может реализовать разнообразные сценарии противодействия утечкам корпоративных

данных через сетевые коммуникации и локальные каналы – от тотального запрета использования отдельных каналов до пассивного режима наблюдения, когда ведется только мониторинг передаваемых данных с последующим выявлением инцидентов. Между этими крайностями лежат любые сочетания блокировки и протоколирования, включающие выборочное разрешение или блокировку передачи файлов по контролируемым службой ИБ каналам для отдельных пользователей и групп в сочетании с контентной фильтрацией «на лету» – анализом содержимого передаваемых документов и данных, в том числе с применением технологии автоматического распознавания текста в рисунках (например, сканах документов). В арсенале возможностей продукта также теневое копирование только представляющих для службы ИБ файлов и данных, тревожные оповещения по ключевым инцидентам и многое другое.

### Virtual DLP и DeviceLock Discovery

В дополнение к контролю рабочих станций DeviceLock DLP позволяет обеспечить защиту от утечек данных для виртуальных сред и модели BYOD, основанной на виртуализации рабочих сред и приложений,

## DeviceLock® DLP

а также гибком контроле терминальных сессий – буфера обмена и перенаправленных в терминальную сессию устройств и принтеров. Реализованная в DeviceLock технология Virtual DLP является универсальной и работает на всех видах личных устройств, а также в инфраструктурах, построенных на использовании тонких клиентов, не требуя установки каких-либо приложений или агентов на стороне клиента.

Для контроля хранимых данных используется DeviceLock Discovery – отдельно лицензируемый компонент комплекса, который обеспечивает автоматическое сканирование рабочих станций и сетевых хранилищ, обнаруживая на них документы и файлы, содержимое которых нарушает политику безопасного хранения корпоративных данных, после чего осуществляет с ними заданные опциональные превентивно-защитные действия. Предоставляемая DeviceLock DLP возможность обеспечить избирательный контроль различных каналов утечки в сочетании с контролем хранимых на рабочих станциях конфиденциальных документов открывает организациям безопасный путь для разрешения своим сотрудникам контролируемо использовать различные устройства и сетевые сервисы в целях повышения эффективности работы без угрозы утечки данных, вне зависимости от места работы сотрудников – в офисе, в пути или дома, с корпоративного компьютера или ноутбука либо планшета.

# STATISTICA

для анализа медицинских данных

**Аналитические решения серии Statistica** – это мощнейшие инструменты для анализа данных, визуализации, прогнозирования, нейросетевых вычислений, data mining, контроля качества, big data, позволяющие решать задачи любого уровня сложности в различных областях: медицине, фармакологии, а также промышленности, маркетинге, энергетике, геологоразведке и др.

**Statistica** помогает решать широкий спектр задач анализа медицинских данных:

- Определение эффективности лечения, лекарственных препаратов
- Сравнение выживаемости в двух и более группах
- Прогнозирование исхода заболевания, исхода лечения
- Классификация лекарств и заболеваний
- Планирование медицинских исследований и подготовка данных
- Вычисление основных описательных характеристик исследуемых величин
- Оценка объема выборки в исследованиях биоэквивалентности
- Выявление превосходства, не превосходства, эквивалентности лекарственных препаратов
- Наглядное представление данных и результатов исследований, построение графиков презентационного качества
- Выявление статистически значимых различий между выборками, анализ зависимостей между факторами
- Анализ выживаемости, сравнение групп по времени жизни, оценка влияния факторов на время жизни пациентов
- Вычисление рисков, относительных рисков, отношения шансов
- Контроль качества и анализ промышленных данных при производстве лекарственных препаратов

**Академия Анализа Данных** под руководством В.П. Боровикова на протяжении 20 лет проводит регулярные курсы лекций и оказывает **всесторонний консалтинг** в области анализа биомедицинских данных на этапах клинических и доклинических исследований эффективности и безопасности лекарственных препаратов в соответствии с международными требованиями и стандартами.

**Разработка приложений и консалтинговые проекты.** Высококвалифицированные специалисты StatSoft проводят исследования в области медицины и фармакологии, а также разрабатывают приложения для анализа медицинских данных на основе принятых шаблонов и стандартов.

**Консультации специалистов.** Если перед Вами стоит конкретная задача, но у Вас нет возможности самостоятельно провести статистический анализ данных, специалисты StatSoft, используя свои знания, опыт и Ваши экспертные оценки, решат Вашу задачу, предоставят подробный аналитический отчет, сопроводив его необходимой консультацией.

**Бесплатные выездные презентации или online семинары.** Специалисты компании StatSoft регулярно проводят бесплатные выездные презентации и online встречи, в рамках которых демонстрируют возможности продуктов Statistica или отраслевых решений для решения задач Заказчика.



**Ближайшие курсы Академии Анализа Данных:**

**11-14 апреля**

Курс по доказательной медицине и статистическим методам в клинических исследованиях: методология и технология на Statistica

**24-26 мая**

Statistica для медицинских приложений

**24-26 мая**

Анализ промышленных данных: исследование зависимостей, классификация, прогноз

**29-31 мая**

Современные статистические принципы клинических испытаний лекарств

**7-9 июня**

Углубленный курс Statistica для медицинских приложений

**Регистрация**  
[www.statsoft.ru](http://www.statsoft.ru)



## Professional

Полный набор мощных аналитических инструментов для анализа, прогнозирования данных, средства для построения линейных/нелинейных моделей, проведения многомерного анализа, а также новейшие инструменты Dashboards для удобной визуализации результатов анализа и их графического представления.

## Expert Manufacturing

Инструмент обладает расширенным функционалом для извлечения, преобразования и загрузки данных, управления сложными производственными процессами и их оптимизации, а также средствами для связи с IT-системами предприятий, включает все аналитические инструменты версии Professional.

## Expert Data Science

Эффективная и удобная в использовании система для предиктивной аналитики со встроенной экспертизой data scientists, содержит инструменты для всего процесса Data Mining – от построения запросов к БД до создания итоговых отчетов, а также обеспечивает создание гибких правил в проектах обработки данных.

## Enterprise

Система позволяет проводить мониторинг процессов, идентифицировать и предотвращать нештатные ситуации на производстве. Продукт совмещает все возможности Statistica QC (карты контроля качества, анализ процессов, планирование экспериментов, инструменты Шести сигма), технологии Data Mining, а также средства визуализации Dashboards.



**StatSoft®** Russia

(495) 787-77-33 [info@statsoft.ru](mailto:info@statsoft.ru) [sales@statsoft.ru](mailto:sales@statsoft.ru) [www.statsoft.ru](http://www.statsoft.ru)



# Cisco WebEx

Сервисы для проведения веб-  
и видеоконференций разного формата

