

Облачные СЭД: поставщики готовы, бизнес пока думает

*Макаров Станислав Борисович, аналитик CNews,
член «Гильдии Управляющих Документацией»*

Вопрос сегодня не в технологиях, поставщики готовы предложить облачные сервисы. Бизнес должен придумать новые модели их использования, чтобы не просто экономить, а зарабатывать на облаках. Как? – думаю, скоро увидим.

Станет ли 2013 год прорывным для использования облачных технологий и СЭД в частности? Аналитики соревнуются в прогнозах. Пессимизм и оптимизм равно в моде. Конечно, тема облаков изрядно перегрета маркетологами и коррекция, как говорят трейдеры, просто необходима. Нужно спуститься с небес на землю – но не в смысле полного отказа от облаков, отнюдь. Скорее так: спуститься из стратосферы, куда залетели маркетологи до тропосферы, где можно встретить настоящие плотные облака, пригодные для практического использования.

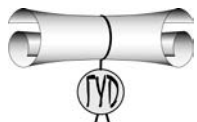
Позиции пессимистов

Главный аргумент пессимистов сводится к тому, что «безопасники» не позволят перенести данные организаций в облака. Рациональное зерно в таком подходе есть – когда все данные внутри периметра их и охранять проще, и виновного найти легче. Ну, или назначить :) Поэтому, скорее всего, департаменты безопасности действительно будут против облаков, с этим придется считаться.

Во-вторых, если посмотреть трезво, то экономии бюджета при переходе на облака может и не получиться. Ибо чудес не бывает, облака тоже стоят денег. И учтите еще стоимость миграции, ведь не окажутся же ваши данные и приложения в облаке сами собой. Миграция может вылиться в отдельный проект с серьезным бюджетом.

Оптимисты преград не видят

Конечно, у сторонников облаков есть контраргументы. Безопасность данных в облаках можно обеспечить гораздо лучше и стоить это будет дешевле. Например, ваш собственный дата-центр может вывести из строя один случайно залетевший метеорит. А облачный провайдер локальную катастрофу вполне переживет и данные ваши сохранит.



Защиту от утечек информации в случае работы через облака тоже можно обеспечить на более высоком уровне по сравнению с уровнем организации этой работы в большинстве компаний. Свой обиженный сисадмин может причинить вреда гораздо больше, чем служба техподдержки облачного провайдера. Все-таки лучше, когда в таких вопросах нет ничего личного, только бизнес.

А деньги — в любом случае считать надо.

Лично я придерживаюсь оптимистической позиции, облака — это хорошо для бизнеса.

Облачные СЭД — в чем преимущества

Надо признать, что облачные СЭД пока находятся в фазе экспериментов, до массового использования еще далеко, несмотря на значительные выгоды, которые они сулят. Кроме общих для любых ИТ-систем преимуществ, в контексте СЭД стоит сказать о защите персональных данных.

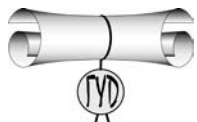
Организациям может оказаться проще соблюсти требования 152-ФЗ, если хранить перс.данные не у себя, а в облаке. Пусть провайдер потратится на сертификацию своей системы, а на локальных площадках у вас вовсе никаких персональных данных храниться не будет.

Другая «фишка» облачных СЭД — упрощение документооборота с партнерами и клиентами, если убедить их тоже подключиться к облаку. Не такая безнадежная задача, как может показаться на первый взгляд. Особенно, если у вас есть рычаги убеждения. Аналогичный процесс происходит в ритейле, в свете перехода к работе с бухгалтерской первичкой в электронном виде. С тех пор, как разрешили электронные счета-фактуры, это стало особенно актуально.

Облаками рулит бизнес, а не ИТ

Переход к облакам случится только тогда, когда бизнес увидит в этом реальную пользу. Абстрактные тезисы о снижении затрат на ИТ-инфраструктуру выглядят неубедительно. Можно просто срезать бюджет на ИТ и пускай айтишники как-нибудь сами выкручиваются.

Переход к облакам — это изменение бизнес-процессов, это нечто новое в способе ведения бизнеса. Если такая идея появится, то бизнес настаит на своем, даже если ИТ будет сопротивляться. Просто ради новых технологий затевать возню с облаками не стоит.



Поставщики СЭД в низком старте

Разговоры об облаках идут уже года три, за это время поставщики СЭД успели радоваться с технологиями и сегодня находятся в полной боевой готовности к появлению массового спроса со стороны клиентов.

Например, компания ЭОС совместно с телекоммуникационной компанией «Информ» запустила в коммерческую эксплуатацию облачный сервис на платформе eDocLib, обеспечивающий оперативную работу с информацией и знаниями и управление взаимодействием пользователей.

Клиентам нужно время, чтобы апробировать новые сервисы и придумать новые бизнес-стратегии, использующие их преимущества. Это займет какое-то время. Поставщики должны набраться терпения.

Что в облаках хорошо, так это то, что их на склад завозить не надо:)