

PC WEEK

RUSSIAN EDITION

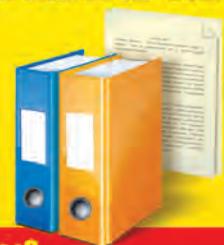


№ 29 (779) • 8 НОЯБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С: ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ
НА ПЛАТФОРМЕ
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/doc8

ASUS выходит на рынок ультрабуков

ВЛАДИМИР МИТИН

В ноябре в нашей стране начнутся продажи различных моделей ультрабуков ASUS, выполненных на базе процессоров Intel Core i5 и i7 и заключенных в легкий, прочный, тонкий и элегантный корпус из алюминиевого сплава. Ультрабук (Ultrabook) — это торговая марка Intel, служащая для обозначения мобильных устройств, которые сочетают функциональность нетбуков и планшетов и за которыми, как утверждают специалисты Intel, стоит будущее. Интересно отметить, что в назва-



Ультрабуки ASUS предлагаются в двух форм-факторах, различающихся диагоналями экранов

ниях новинок ASUS термин Ultrabook нигде не используется. Новое семейство портативных компьютеров ASUS носит название Zenbook, которое в глазах пользователей должно ассоциироваться с философией дзен-буддизма, призывающей граждан жить в гармонии с окружающей средой.

Концепция Ultrabook подразумевает сочетание компактности устройства с его вычислительной мощностью, что в устройствах ASUS Zenbook достигается использованием SSD-накопителей с интерфейсом SATA 3.0 (емкостью 128 или 256 Гб) в комплекте с энергоэффективными процессорами Intel Core i5-2467M, i7-2677M, i5-2557M или i7-2677M.

Модели предлагаются в двух форм-факторах: с диагональю экрана 11,6 дюйма (семейство UX21E, масса 1,1 кг) и 13,3 дюйма (семейство UX31E, масса 1,3 кг). В первом случае разрешение экрана составляет 1366×768, а во втором — 1600×900 пикселей. Разработчики утверждают, что 11,6-дюймовые модели могут работать в автономном режиме более пяти, а 13,3-дюймовые — свыше семи часов. Причем в первом случае время работы в режиме ожидания составляет одну неделю, а во втором — две.

При этом, как отмечает технический специалист ASUS Дмитрий Шалеев, время перехода ультрабука из режима ожидания в рабочий режим составляет всего 2 с. То есть ультрабуки ASUS “стартуют” столь же быстро, как и планшеты.

Кроме того, у 13,3-дюймовых моделей больше гнезд для общения с внешним миром. Если устройства семейства UX21E оснащены интерфейсами USB 3.0, USB 2.0, microHDMI, mini-VGA и “аудио/микрофон”, то в семействе UX31E в дополне-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 2 ►

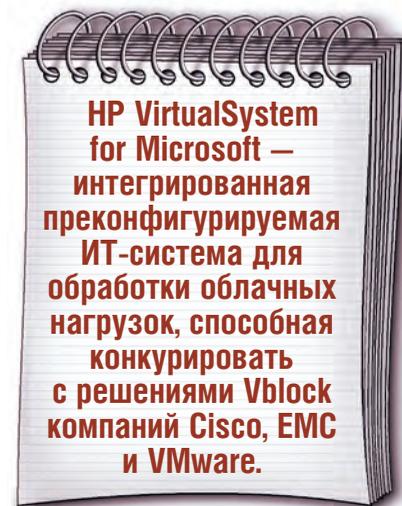
HP и Microsoft создают конкурента Vblocks

КРИС ПРЕЙМСБЕРГЕР

Когда в ноябре 2009 г. три титана отрасли — Cisco Systems (сетевая архитектура), EMC (хранилища данных) и VMware (решения для виртуализации) — объединили в рамках проекта Acacia свои усилия с целью создания решений для построения виртуализованной ИТ-инфраструктуры и выпустили системы Vblock для виртуальных ЦОДов, осведомленным представителям ИТ-индустрии стало понятно: не за горами тот момент, когда другая ИТ-корпорация высшего эшелона выступит с конкурентным решением.

Это и произошло — долговременные партнеры Hewlett-Packard и Microsoft объявили 18 октября о выпуске виртуализованной системы HP VirtualSystem for Microsoft.

Vblocks — это преинтегрированные и преконфигурируемые вычислительные системы, являющиеся комбинацией сетевого оборудования от Cisco, средств хранения данных и обеспечения их безопасности от EMC и программного обеспечения для виртуализации от VMware. Это комплексное решение для облачной обработки данных может конфигурироваться в соответствии с потребностями заказчика и поддерживать от нескольких сотен до 6000 и более виртуальных машин.



HP VirtualSystem for Microsoft интегрируется аналогичным способом и является преконфигурируемой ИТ-системой для обработки данных в облаке. Сейчас детище HP и Microsoft готовится дать бой Vblocks.

“Microsoft и HP видят свое новое решение как убийцу Vblock”, — отметил Джефф Карлат, директор HP по маркетингу серверов стандартной архитектуры и ПО подразделения Enterprise Storage. ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 5 ►

В НОМЕРЕ:

7-й PLM Forum

6

Планшет для бизнеса

8



Новая ИТ-инфраструктура
ТНК-ВР

14

PC Week Review: ИТ в торговле

16

PC Week Review:
Бизнес-аналитика

19

Чем полнее данные, тем лучше аналитика

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Отраслевая структура российского бизнеса компании SAS существенных изменений за прошедший год не претерпела. Об этом свидетельствует, в частности, и очередная ежегодная конференция SAS Forum Russia 2011, прошедшая в середине октября в Москве. На ней,

КОНФЕРЕНЦИИ

в отличие от предыдущих аналогичных мероприятий, не делалось загадочных прогнозов о предстоящем прорыве в нефтегазовой отрасли или в госсекторе. Не было, впрочем, и объяснений того, почему подобные прогнозы так и не сбылись.

Вполне вероятно, дело в том, что прогнозы делались другими людьми: с недавнего времени генеральным директором SAS CIS является Валерий Панкратов, сменивший на этом посту Валерия Храброва. По словам г-на Панкратова, по-прежнему львиную долю дохода компании приносят банки и телекоммуникационные компании, но определенные перспективы есть также в страховой отрасли. Ожидается, что рост оборота в 2011 г. составит “десятки про-



Валерий Панкратов: “По-прежнему львиную долю дохода SAS CIS приносят банки и телекоммуникационные компании”

центров”, а среди наиболее крупных контрактов нынешнего года руководитель SAS CIS отметил проекты по контролю расходов на основе Activity Based Management в банке ВТБ и управлению операционными рисками в Сбербанке, Газпромбанке и Альфа-Банке. Планируется расширить консалтинговую практику SAS CIS, которая прежде была в основном сконцентрирована в партнерских компаниях. Ключевым заказчиком будет предложена опция премиум-поддержки. Для решения указанных задач представительство SAS в СНГ планирует расширить.

Нынешняя отраслевая структура нашла отражение и в тематике секционных заседаний. Две секции (“Управление рисками” и “Клиентская аналитика”) занимались вопросами, актуальными прежде всего для банков и телекомов, еще одна (“Управление эффективностью организации”) интересна всем заказчикам. Отдельный трек был посвящен технологиям SAS. Представляя очередную версию платформы SAS 9.3, директор глобальной технологической практики SAS Марк Торр обратил внимание на развитие

в ней технологий высокопроизводительной аналитики по трем направлениям: кластерные grid-системы, перенос некоторых функций аналитической обработки в ядро СУБД и анализ всего набора данных в оперативной памяти (in-memory). И если первые две уже присутствовали в портфеле SAS, то последняя технология анонсирована впервые. Марк Торр пообещал, что она будет реализована в специализированных программно-аппаратных комплексах и поможет ускорить исполнение алгоритмов data mining и управления рисками. Правда, ничего не было сказано о самой аппаратной платформе и вендорах, которые готовы ее выпускать. Еще один заметный тренд — рост спроса на средства анализа огромных объемов неструктурированной информации (так называемые инструменты Big Data).

Впрочем, в России они пока не нашли широкого применения. Гораздо более активно в рамках панельной дискуссии обсуждалась проблема, которую я бы по аналогии назвал Bad Data. Внимание на нее обратил председатель правления банка “Тинькофф кредитные системы” Георгий Чесаков. В его учреждении для построения модели поведенческого скоринга сначала проводится серия экспериментов на ограниченной группе клиентов, ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 5 ►

ISSN 1560-6929



11029



9 771560 692004

Облачные обновления в платформе "1С-Битрикс: Управление сайтом"

ДЕНИС ВОЙКОВ

“1С-Битрикс” объявила о выпуске новой версии системы управления веб-проектами “1С-Битрикс: Управление сайтом 11.0”. Предвосхищая вопросы относительно номера релиза, генеральный директор компании Сергей Рыжиков подтвердил, что в контексте быстрой смены технологий они уже очень давно перешли на полугодовой цикл, обновляя продукт два раза в год, и в соответствии с принятой практикой за весенним релизом под номером 10.0 сейчас должна была выйти версия 10.5. Однако, по словам г-на Рыжикова, нынешние изменения были столь существенны, что от промежуточной нумерации решили отказаться. Речь идет о том, что теперь “1С-Битрикс” — это платформа не только для создания сайтов, но и для разработки облачных веб-сервисов и крупных масштабируемых веб-проектов, размещаемых в облаке.

В версии 11.0 сделано более 150 обновлений. Изменились 33 модуля, обновлено 6197 файлов, добавлено 2116 новых файлов, написано 263 833 строки кода, удалено 101 984 строки. Суммарный объем изменений составил 20 Мб.

Г-н Рыжиков прекрасно отдает себе отчет в том, что слово “облако” сегодня используется сплошь и рядом — к месту и не

к месту. Он вообще любит шутить на этот счет, определяя сущность облаков как сгустки пара (ну или пиара.) О них говорится так много, что смысл уже потерялся, в то время как настоящее облако — это формирующаяся новая серверная операционная система. Для нее характерны наличие облачных сервисов с API для приложений (облачный масштабируемый SQL, документы и файлы, календари, почта и коммуникации и т. д.), полное обеспечение разработчиков инфраструктурой, исполнение приложений только на мощностях поставщика облака, неограниченная масштабируемость и производительность, система оплаты пользователей.

По убеждению г-на Рыжикова, современная система управления сайтами должна научиться работать в облачной инфраструктуре, использовать сервисы, масштабироваться и быть готовой к разработке облачного сервиса. Соответственно он считает, что грань между веб-сайтом и облачным сервисом сейчас исчезает. Правда, при этом сайты в контексте предъявляемых к ним новых требований трансформируются.

Традиционная CMS, как отмечает г-н Рыжиков, не поддерживает географический веб-кластер, облачные файлы, распределенное кеширование, мультитренду и пр. облачные технологии. По этой причине в новой версии платформы компании пришлось провести масштабную переработку своего продукта.

“1С-Битрикс: Управление сайтом 11.0” поддерживает так называемые облачные хранилища и сети доставки контента; в платформе представлены географический веб-кластер, виртуальная машина 3.0 и новая технология кэширования. (Все это применимо к обычным веб-сайтам, но может быть использовано и для создания веб-сервисов и масштабируемых SaaS-проектов в облаках.)

Г-н Рыжиков поясняет, что географический веб-кластер повышает отказоустойчивость проекта и обеспечивает независимость от дата-центра. Речь идет о том, что в различных дата-центрах объединяются несколько групп веб-кластеров, находящихся в разных городах или странах. В результате в слу-

чае отказа одного дата-центра в работу мгновенно включается другой, без необходимости восстановления “бэкапа”.

Новая “Виртуальная машина 3.0”, по словам г-на Рыжикова, включает мастера создания кластера, добавления slave-сервера и переключения slave-сервера в режим master. Теперь, чтобы развернуть кластер, необходимо 5—10 мин. При этом не требуется ничего устанавливать или настраивать. Кроме того, появилась возможность на одной виртуальной машине через мастер запускать несколько сайтов.

Что касается облачных хранилищ, то “1С-Битрикс” поддерживает Google Storage, Amazon S3, Microsoft Windows Azure Storage, RackSpace, OpenStack и др. При этом одновременно можно хранить разные файлы в разных хранилищах. Например, все файлы весом более 100 Мб можно перемещать в облако Google Storage, а все видео — в Amazon S3.

Из изюминок новой платформы г-н Рыжиков назвал возможность поддержки русских доменов (.рф), кириллических имен папок и файлов, а также реализацию инструмента генерации коротких ссылок (домен не сокращается, сокращается URL).

Кроме того, важный акцент в версии 11.0 сделан на контроле качества внедрений за счет автоматизации процедуры аудита проекта перед сдачей.

Отвечая на вопрос, насколько рынок облачных сервисов развит в России, г-ну Рыжикову пришлось признать, что пока картина в нашей стране отнюдь не радужная. Тем не менее “1С-Битрикс” намерена и дальше развивать свои продукты в облачном направлении.



Сергей Рыжиков: “Настоящее облако — это формирующаяся новая серверная операционная система”

НР не будет выделять подразделение ПК

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

НР в очередной раз резко изменила стратегию, решив отказаться от плана выделить подразделение ПК в отдельную компанию, объявленного в августе. Глава НР Мег Уитман объяснила, что такое решение принято в результате скрупулезной оценки стратегических, финансовых и операционных последствий

этого шага. Чтобы выделить подразделение ПК, компании пришлось бы потратить 1,5 млрд. долл. на построение новой инфраструктуры, включая системы для ИТ, поддержки, продаж и работы с каналом. А кроме того, потеря преимуществ, получаемых за счет совместного продвижения продуктов и управления закупками, обходилась бы ей в 1 млрд. долл. ежегодно. Ведь НР является крупнейшим в мире закупщиком комплектующих для ПК, а огромные объемы закупок обеспечивают выгодные условия.

“Сохранение подразделения ПК пойдет на пользу нашим заказчикам, партнерам, инвесторам и сотрудникам, — сказала Мег Уитман. — Вместе мы становимся сильнее”. По ее словам, риски и затраты

на выделение превышают преимущества, которые может дать этот шаг.

Напомним, что решение НР уйти с рынка ПК было вызвано снижением спроса на персональные компьютеры, поскольку внимание потребителей привлекли современные мобильные устройства — планшеты и смартфоны. Поэтому предыдущий глава компании Лео Апотекер предложил сосредоточиться на более прибыльных направлениях, таких как ПО и услуги. При этом под сокращение попало не только подразделение ПК, но и планшеты на базе webOS, выпущенные в начале 2011-го. Однако этот план не понравился инвесторам, которых особенно огорчило резкое падение курса акций НР. Наблюдатели тоже сомневались в перспективах такого шага, поскольку считали, что стратегия НР в области ПО и услуг еще недостаточно зрелая и вряд ли позволит компании достигнуть поставленных целей. Из-за такого массового недовольства Апотекеру пришлось уйти из НР.

Аналитики одобряют новый поворот в стратегии НР. Ведь за счет ПК компания получает порядка 31% дохода. И хотя

производство персональных компьютеров не сулит высокой прибыли, эта деятельность очень важна для НР, так как обеспечивает взаимодействие с поставщиками и заказчиками. Многие корпоративные клиенты покупают ПК у компании, и уход из этого бизнеса привел бы к разрушению этих ценных связей.

В последний год НР неоднократно удивляла ИТ-рынок неожиданными поворотами и событиями. Наблюдатели надеются, что это решение положит начало стабилизации. Кроме того, пришел конец ситуации неопределенности, в которой пребывали партнеры и заказчики НР.

Правда, судьба webOS пока остается под вопросом, но у планшетов появился

еще один шанс, так как Мег Уитман сообщила, что компания собирается сделать вторую попытку выхода на этот рынок с планшетом на базе Windows 8. “Данный рынок создала Apple, но это не значит, что на нем не может быть сильного игрока номер два”, — сказала она.

Но что НР будет делать теперь? Ведь сохранив подразделение ПК, компания так и не решила тех проблем, которые привели к решению выделить его. На данный момент никаких конкретных планов не сообщается. Мег Уитман лишь сказала, что политика поглощения других компаний будет продолжаться, так же как и укрепление позиций в области облачных вычислений и использование преимуществ слияния корпоративных технологий с потребительскими. Но она обещала представить дальнейшую стратегию НР в конце ноября, во время объявления финансовых итогов.



Мег Уитман считает, что риски и затраты на выделение подразделения ПК превышают преимущества, которые может дать этот шаг

ASUS Выходит...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

ние к этим разъемам имеется также картридер формата SD.

Общими для всех представленных моделей ASUS Zenbook являются беспроводные интерфейсы WLAN 802.11 b/g/n и Bluetooth 4.0; 2-мегапиксельная фронтальная камера; ОЗУ емкостью 4 Гб (DDR3); звуковая система Bang and Olufsen ICEpower с технологией ASUS SonicMaster, представляющей собой комплекс про-

граммных и аппаратных средств для повышения качества звука; в качестве аксессуара — футляр ASUS Collection Sleeve.

Работают все модели под управлением 64-разрядной ОС “Windows 7 Домашняя расширенная”. Кроме того, они комплектуются антивирусом TrendMicro Titanium Internet Security с лицензией на три месяца, офисным пакетом Microsoft Office Starter, а также фирменными утилитами ASUS Super Hybrid Engine, USB Charger+ и InstantON.

В России устройства ASUS Zenbook будут предлагаться по цене от 35 тыс. руб. □

ВКРАТЦЕ

СУПЕРКОМПЬЮТЕРЫ

Новый кластер Росгидромета

Группа компаний РСК установила в Федеральной службе по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет) новый пилотный высокопроизводительный кластер, созданный на основе процессоров Intel Xeon серии 5600 с использованием жидкостного охлаждения. Кластерная система характеризуется пиковой производительностью 15,33 Тфлопс и обладает возможностями дальнейшего расширения.

Кластер основан на архитектуре “РСК Торнадо”, обеспечивающей жидкостное охлаждение для массово доступных стандартных серверных плат на базе процессоров Intel Xeon. Конструкторы компании РСК сумели создать надежную и простую в эксплуатации схему охлаждения, не снизив гибкости конфигурирования стандартных вычислительных узлов и их ремонтнопригодности. Более того, они получили отменную эффективность: на охлаждение расходуется лишь 5,7% общей по-

требляемой ею энергии. Жидкостное охлаждение позволило достичь высокой плотности монтажа: вычислительный кластер с тепловыделением свыше 52 кВт помещается в одной стандартной стойке. В соседней стойке размещена система жидкостного охлаждения, подключенная к теплообменнику на крыше здания.

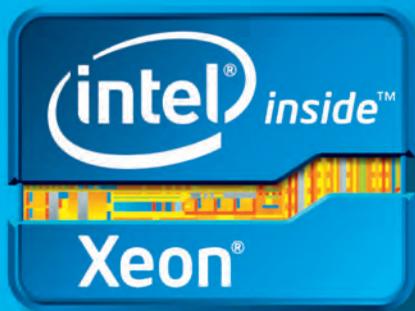
Пилотная кластерная система состоит из 96 вычислительных узлов, включающих по два шестиядерных процессора Intel Xeon 5680 с тактовой частотой 3,33 ГГц (всего 192 процессора). Каждый узел имеет 48 Гб оперативной памяти (суммарный объем оперативной памяти всей системы — 4608 Гб) и твердотельный жесткий диск вместимостью 80 Гб. Для связи узлов между собой используется высокоскоростной интерфейс Infiniband QDR. Предусмотрена замена плат без остановки работы кластера.

Кластер компании РСК используется для оптимизации прогностического ПО и оценки вариантов дальнейшего расширения вычислительных мощностей Росгидромета.



Вычислительный кластер находится в стойке слева, система его охлаждения — в стойке справа

Илья Кот



Максимальная продуктивность в сочетании с исключительной надежностью.

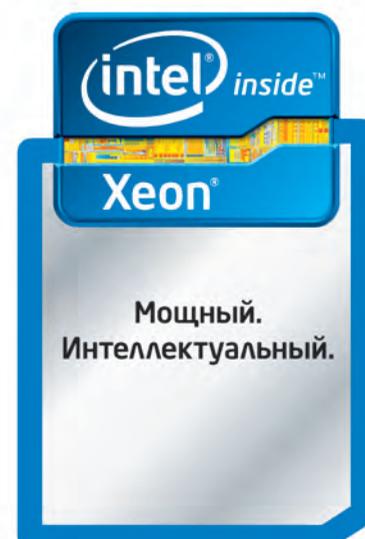
Семейство процессоров Intel® Xeon® E3

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®

ДАЙВЕР. Осознанный выбор, оптимальное решение!



- ✓ Новая 32-нм микроархитектура Sandy Bridge
- ✓ Многоядерный процессор
- ✓ Интеллектуальная производительность
- ✓ Автоматизированная энергоэффективность
- ✓ Гибкая виртуализация
- ✓ Высокая отказоустойчивость



ДАЙВЕР

**Серверы ДАЙВЕР разработаны
на базе интеллектуального процессора
Intel® Xeon® E3 второго поколения**

www.74diver.ru

г. Челябинск, ул. 40 лет Победы, 29 «В», тел. +7 (351) 729-97-17

Корпорация Intel не несет ответственность и не осуществляет проверку добросовестности или достоверности каких-либо утверждений или заявлений относительно конкретных компьютерных систем, упоминание о которых содержится в данной рекламе.

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 29 (779) • 8 НОЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **ASUS Zenbook** — мобильное устройство, сочетающее функциональность нетбуков и планшетов
- 1 **HP VirtualSystem for Microsoft** готовится дать бой Vblocks
- 1 **Представительство SAS** в СНГ планируется расширить
- 2 **“1С-Битрикс”** объявила о выпуске новой версии системы управления

веб-проектами “1С-Битрикс: Управление сайтом 11.0”

ИТ-БИЗНЕС

- 6 **Фредерик Мартан:** “Продукты Dassault можно применять не только для проектирования механических изделий”
- 7 **Avaya** фокусируется на взаимодействии с конечными заказчиками

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С-Битрикс	2	Avaya	7	Microsoft	1,11,16
Ай-Тек	16	Cisco Systems	1,7	MSC Software RUS	11
Айти	16,19	CUSTIS	16	Nvidia	11
Аладдин Р.Д.	10	Dassault Systemes	6	Oracle	9
Аскон	11	EMC	1	PlasticLogic	9
Астерос	14	HP	1,2,9,15	PTC	11
Инфосистемы Джет	16	IBM	19	QlikTech Russia	19
Прогноз	19,21	IBS	19	Samsung	8
Сервис Плюс	16	Intel	1,11	SAS	1,20
Сторус	11	Intersoft Lab	19	Siemens PLM Solutions	11
Техносерв Консалтинг	19	Isilon Systems	11	SolidWorks	11
Топ Системы	11	Kami	11	Sybase	19,22
ЭЛСИЭЛ	11	Lenovo	8	VMware	1
ARBYTE	11	LG	9		
ASUS	1	MECAS ESI	11		

- 7 **Компания Cisco** подвела итоги 2011-го финансового года

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 8 **Lenovo** добавила планшету ThinkPad функции бизнес-класса



- 9 **Новый Samsung SyncMaster** ценителям комфортной работы
- 9 **Перед гибкими дисплеями** открывается широкая дорога

ИНФРАСТРУКТУРА

- 9 **Ларри Эллисон:** “Oracle становится поставщиком общедоступных облачных услуг”
- 10 **Состояние российского рынка ИБ** в пору экономической нестабильности

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 11 **На CADreview** о кризисе не говорили

ЭКСПЕРТИЗА

- 14 **ТНК-ВР** получила мощную и надежную корпоративную инженерную и ИТ-инфраструктуру

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 15 **Андрей Кутуков:** “ИТ-отрасль слишком рано начала “разогрев” рынка в направлении облаков”

PC WEEK REVIEW: ИТ В ТОРГОВЛЕ

- 16 **Информационное обеспечение** российского розничного рынка: состояние и перспективы

PC WEEK REVIEW: БИЗНЕС-АНАЛИТИКА

- 19 **Основные движущие силы** российского рынка BI
- 21 **Актуальные проблемы** развития рынка BI-решений
- 22 **“Подводные камни”** на пути массового распространения бизнес-аналитики в России
- 23 **Эволюция** бизнес-аналитики

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Модные домены верхнего уровня — удовольствие не из дешевых

Денис Воейков,

www.pcweek.ru/gover/blog/gover/

Координационный центр национального домена сети Интернет разослал сообщение об окончании 42-й конференции ICANN в сенегальском Дакаре. В нем отдельно упоминается о скором старте программы новых доменов верхнего уровня (New gTLD) — в начале будущего года, если мне не изменит память. И приводится занятная подробность, которая в России как-то не слишком активно обсуждается.

Впрочем, это, видимо, не относится к фонду Сколково, Правительство Москвы и самому КЦ. Первые две структуры планируют завести домены верхнего уровня имени себя, а КЦ будет внедрять домен .дети (и на латинице, кажется, тоже). За каждый домен придется заплатить 185 тыс. долл. и, возможно, еще 50 сверху в некий фонд...

От Google остался JavaScript 2.0 и SQL-движок

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Крупнейшие ИТ-корпорации в последние годы меняют линейки своих продуктов, как перчатки или тапки. Эти шарахания понятны: на глазах и зарождаются, и рушатся огромные рынки, и риски не попасть в нужный тренд существенно вырастают. Одна из классических моделей поведения в таких условиях — “стрельба по площадям”. Однако площади сегодня стали столь масштабны, что даже у фирм-миллиардеров ресурсов на такую деятельность не хватает.

Типичный пример Google. В процессе становления компания хваталась за множество направлений, но, похоже, это время закончилось. Недавно Google закрыла целый ряд проектов — в том числе и весьма массовых, на миллионы пользователей, на днях к ним добавились: Google Directory (отныне Google не ранжирует сайты), Code Search, Buzz. В январе канет в лету Jaiku.

От Google Labs также остались рожки да ножки, выжил, по-моему, только Prediction API — облачный сервис по распознаванию шаблонов для разработчиков искусственного интеллекта (антиспам, классификация документов, диагностика, аналитика и др.)...

Софт-шпион

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Масштабный проект по автоматизации аналитической деятельности анонсировало в сентябре американское агентство передовых исследований в сфере разведки IARPA. Программа Foresight and Understanding from Scientific Exposition (FUSE) подразумевает автоматическое — систематическое, непрерывное и всестороннее — изучение материалов из всевозможных открытых научных, технических и патентных источников. Главная же цель FUSE — выявление новых технологических трендов и помощь в их быстрой адаптации.

Сегодня этот процесс весьма трудоемкий и расходный. Работа ручная, кропотливая, требует привлечения экспертов и т. д. А софт, как предполагается, будет выполнять качественный отбор и аннотирование тематических материалов (на английском и как минимум еще на двух языках). От научного и инженерного сообществ ожидают помощь в балансировке алгоритма, весовые оценки различных критериев и т. п.

Сам по себе проект, понятный, длительный, дорогой, весьма сложный, мультиведомственный и разносторонний. А нужны ли сегодня вообще подобные проекты? Не достаточно ли, например, тематических блогов...

Антивирусы должны научиться действовать на опережение. Иначе — никак

Сергей Стельмах,

www.pcweek.ru/security/blog/security/

Это разные стороны баррикад. Как добро и зло. Как белое и черное. Антивирусы и вирусы. Извечный конфликт интересов. И производители антивирусов здесь — догоняющая сторона. Avira напомнил мне об этом сегодня. Он сам себя признал опасным, такое случается крайне редко (последний раз ошибка подобного рода произошла около двух лет назад с антивирусом CA eTrust).

Ошибка базы сигнатур привела к тому, что файл AESCRIP.dll, входящий в состав программы, был классифицирован как вредоносный. “Зловред” получил код TR/Spy.463227 и был отнесен к шпионским программам.

Тридцатого сентября многие пользователи встретились с такой проблемой:

их браузер Google Chrome был удален, а по-новому установить его они не могут, потому что антивирус определяет в устанавливаемой программе троян, воруящий пароли. Виной всему оказалось свежее обновление антивирусных баз для фирменного антивируса Microsoft Security Essentials и Forefront Client Security, использующих один движок. Да, это скорее казусы. А тем временем...

Что такое “дистрибутивы Linux”?

Андрей Колесов,

www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

На тему Linux я задумался в связи с прошлогодним юбилеем WinXP, в ходе которого опять активизировались разговоры по поводу смены версий ОС. Вполне естественно было спросить: а как это происходит в мире Linux? Ведь там есть не только версии 4 и 5, но и варианты ALT, Red Hat и т. д.

Например, возник вопрос: не перейти ли на Linux? Но сразу за ним встает следующий — на какой? А что, если выберешь какой-то, а он не понравится?..

Перевод стрелок

Сергей Голубев,

www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Насколько я могу судить по сообщениям в социальной сети Facebook, переход (точнее, непереход) на “зимнее” время не у всех прошел в штатном режиме. В частности, владельцы аппаратов Nokia все-таки получили лишний час сна, с чем я их искренне поздравляю. А если куда-то опоздали, то я, как убежденный фаталист, не вижу в этом ничего страшного. Значит, не судьба.

К сожалению или к счастью, Linux повел себя вполне законопослушно. Ubuntu 11.10 на 11 утра вчерашнего дня показывала именно 11, а не 10 или 12. А вот Mandriva 2011 попыталась самовольничать. Однако тут я сам виноват — забыл установить в настройках синхронизацию с сервером времени. Как только поправил, сразу все встало на свои места.

В общем, у меня всё скучно. Хотя справедливости ради признаю, что некоторым моим знакомым, которых я никак не могу подозревать в технической неграмотности, все же пришлось немного повозиться.

Тем не менее у меня нет оснований считать, что “бесплатные” часы работа-

ли хуже (или лучше) “платных”. И это лишний раз убедило меня в том, что пользователи, которые решили “платить за байты”, оплачивают что угодно, только не собственное удобство...

E-invoicing — реальный путь к “бесбумажной жизни”

Ольга Подолкина,

www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/

Реальный путь к глобальному сокращению бумаги, во всяком случае на многих направлениях деятельности, можно было увидеть на конференции “Без бумаги — к 2020 году. Электронные документы — эффективная экономика”, на которой я побывала 20 октября.

Счета-фактуры, сертификаты, разрешительная и сопроводительная документация — вот настоящие резервы для экономии бумаги. Например, представитель торговой сети “ДИКСИ” очень красочно описал грузовички с документами, которые приходится возить магазинам (помимо собственно продуктов и других товаров), а представитель Россельхознадзора рассказал, какой бумажный вал идет при оформлении разрешений на ввоз и продажу мяса, рыбы и другой продукции. Внедрение электронного документооборота позволило сократить время получения разрешений на ввоз с трех месяцев до двух секунд!..

Microsoft обложила податью экосистему Android

Сергей Стельмах,

www.pcweek.ru/business/blog/business/

Google обещала защитить экосистему Android. А тем временем сделка с Comral для Microsoft стала десятым лицензионным соглашением по поводу производства устройств на Android. Причем девять из этих десяти сделок были заключены в течение последних четырех месяцев.

Почему Google не озаботилась армией высококвалифицированных юристов, сведущих в патентном праве? Да, я понимаю: Google всем известна как чисто инженерная компания. Но всё же? Microsoft уже зарабатывает на лицензионных отчислениях, получаемых от производителей Android-устройств, больше, чем на лицензировании своей Windows Phone...

HP и Microsoft...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

rage, Servers and Networking, в своем разговоре с eWeek.

ЦОД, подключаемый по plug-and-play?

Если выразиться проще, Vblock и HP VirtualSystem for Microsoft вплотную приблизились к тому, чтобы обеспечить подключение ЦОД по принципу plug-and-play. Аппаратное и программное обеспечение и сетевые решения могут быть предварительно сконфигурированы под различные сценарии использования, все приложения предварительно интегрированы, а средства управления средствами безопасности и доступа предустановлены. То есть HP VirtualSystem еще не система под ключ, но уже очень близка к этому.

“Мы объединили ключевые элементы нашей конвергентной инфраструктуры и дополнили их интегрируемыми средствами управления и консолью Microsoft SystemCenter, — добавил Карлат. — Мы поставляем два различных решения от Microsoft, которые конфигурируются под ключ и уже готовыми отгружаются заказчикам”.

“Наши блейд-серверы с 2 Тб памяти действительно позволяют нам увеличить количество виртуальных машин на один хост — думаю, вдвое по сравнению с тем, что обеспечивает Cisco. В плане сетевой архитектуры благодаря нашему решению VirtualConnect мы имеем возможность встроить сетевые интерфейсные карты на 10 Гбит/с в наши серверы. Это прекрасная основа для того, чтобы предоставлять больше агрегированной пропускной способности для виртуальной инфраструктуры. Это серьезный прогресс по сравнению с тем, что может предложить Vblock от Cisco”.

HP VirtualSystems — результат совместной инициативы HP и Microsoft Infrastructure to Application (I2A), объявленной в январе 2011 г. и стоившей обоим компаниям 250 млн. долл. Партнеры выпустили четыре решения для корпоративных заказчиков в январе 2011-го, несколько специализированных ИТ-систем для вертикальных рынков (здравоохранение) в декабре 2010 г. и сотрудничали в области разработки планшетного компьютера HP со встроенной поисковой системой Microsoft Bing ранее в этом году.

HP VirtualSystem for Microsoft построена на той же архитектуре, что и HP CloudSystem, и позволяет заказчику развертывать частные, публичные или

гибридные облачные среды. Она также соответствует стандартной спецификации Microsoft Private Cloud Fast Track.

Системы VS совмещают в себе ОС Windows Server 2008, гипервизор Hyper-V, центр управления Microsoft System Center, серверы HP ProLiant и HP BladeSystem, ПО HP Insight, инфраструктуру HP Networking и хранилища HP Converged Storage.

По словам Карлата, системы VS поставляются в двух видах: VS1 и VS2. VS1 обеспечивают развертывание около 750 виртуальных машин, для VS2 этот показатель варьируется в пределах десятков тысяч виртуальных машин.

Что отличает Vblock от VirtualSystems

Другими факторами, кардинально отличающими VirtualSystems от VCE Vblocks, являются цена и то, что Эд Андерсон, директор подразделения по маркетингу серверов и серверных инструментов в Microsoft, назвал “тесной интеграцией технологий HP и Microsoft”: “Мы серьезно поработали над тесной интеграцией элементов нашей системы. Мы связали всю систему воедино, от самого нижнего уровня управления аппаратным обеспечением до уровня управления приложениями при помощи HP Insight, а потом посредством управления виртуальными машинами и виртуализацией, т. е. это действительно единый продукт”.

Карлат утверждает, что VirtualSystem обладает достаточной производительностью и гибкостью, чтобы обрабатывать “тяжелые” приложения типа SharePoint, Exchange и SQL Server: “Система также имеет интегрированные средства управления на основе HP Insight Control и Microsoft System Center, чтобы обеспечить прозрачность для оценки состояния и производительности аппаратного и программного обеспечения и приложений, из которых состоит наше решение”.

Карлат сообщил, что HP и Microsoft построили свою систему как одна компания, тогда как решение Cisco состоит из партнерских решений от EMC, VMware и других производителей.

Другой важной отличительной особенностью является размер предварительных инвестиций в системы. Начальную конфигурацию системы VirtualSystem можно приобрести по цене в среднем 175 тыс. долл., отметил Карлат. Разброс цен на системы Vblock довольно велик: за различные конфигурации заказчики могут заплатить от “нескольких сотен тысяч до многих миллионов долларов”, как сказал Джо Туччи, президент и глава EMC, анонсируя VCE.

Чем полнее данные...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

которым, к примеру, временно повышают кредитные лимиты. Затем на основе этих экспериментов средствами SAS строится та или иная модель, используемая впоследствии по отношению ко всей клиентской базе банка. Оказалось, что на эффективность модели значительно более сильное влияние оказывает не ее алгоритмическая изощренность, а качество используемых исходных данных. И речь здесь идет не только о единстве метаданных или об очистке информации, но и о вовлечении в оборот более широкого спектра источников данных. Расширение этого спектра позволяет учитывать большее число важных параметров.

С аналогичной проблемой сталкиваются и коллекторские агентства, которым бывает необходимо проанализировать информацию о должниках и выявить среди них тех, которые потенциально способны вернуть кредит. Как рассказал заместитель генерального директора компании “Секвойя кредит консолидейшн” Алексей Козырев, им для решения данной задачи крайне полезны были бы данные

кредитных бюро и личная информация о клиентах, но хранить ее такие агентства не имеют права согласно законодательству. Еще одна причина низкого качества анализируемых данных — разнородность форматов и структурах данных, предоставляемых банками его организации.

Директор департамента по развитию продуктов и услуг МТС Павел Ройтберг, напротив, заявил, что у мобильного оператора информация накапливается очень много, а основная проблема, которую приходится решать, — это интеграция данных из разнородных источников. Совершенно очевидно, что и в этом случае речь в конечном итоге идет о качестве анализируемой информации.

Довольно неожиданное развитие получило обсуждение вопроса полноты, адекватности и качества предлагаемых на рынке аналитических инструментов. “Они есть и вполне конкурентоспособны, — констатировал Георгий Ческов. — Проблема в том, найдутся ли люди, способные их эффективно применять и достигать реальных результатов”. По видимому, кадровый дефицит в такой сложной области, как углубленная бизнес-аналитика, проявляется особенно остро.

МФУ

Panasonic
ideas for life



Илья Молотков
Директор

KX-MB2061RU

Экономия расходов с МФУ Panasonic

Часто меня спрашивают – что помогло Вам создать крепкий бизнес? Как директор могу посоветовать: минимизация затрат дает отличный эффект.

Рекомендую в офисах использовать МФУ Panasonic! Устройство помогает сократить расходы благодаря использованию отдельных расходных материалов и функции PC-факс. А высокая скорость печати (24 стр./мин.) экономит время сотрудников для новых задач.

МФУ Panasonic



KX-MB2051RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- лазерная печать
24 стр./мин.
- цифровой автоответчик (до 30 мин.)
- беспроводная DECT трубка



KX-MB2030RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- автоподатчик на 20 листов
- лазерная печать
24 стр./мин.



KX-MB2020RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- AOH – CallerID
- лазерная печать
24 стр./мин.



KX-MB2000RU
- принтер/сканер/копир
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- лазерная печать
24 стр./мин.
- цветное сканирование
- сканирование на e-mail, FTP-сервер



KX-MB1900RU
- принтер/сканер/копир
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- лазерная печать
24 стр./мин.
- цветное сканирование

■ ПРИНТЕР ● СКАНЕР ▲ КОПИР ▣ ФАКС ★ DECT

Решения для офиса

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный). На правах рекламы ООО «Панасоник Рус» - уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd. на территории России.



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ
Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ
Издатель
С. ДОЛЬНИКОВ
Директор по продажам
М. СИНИЛЬЩИКОВА
Генеральный директор
Л. ТЕПЛИЦКИЙ
Шеф-редактор группы ИТ
Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор
А. МАКСИМОВ
Заместители главного редактора:
И. ЛАПИНСКИЙ —
1-й заместитель главного редактора,
Научные редакторы:
В. ВАСИЛЬЕВ,
Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,
О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,
П. ЧАЧИН
Обозреватели:
О. БЛИНКОВА, Д. ВОЕЙКОВ,
С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,
А. КОЛЕСОВ, М. ФУЗЕЕВА
Специальный корреспондент:
В. МИТИН
Корреспондент:
М. ФАТЕЕВА
PC Week Online:
А. ЛИВЕРОВСКИЙ
Тестовая лаборатория: А. БАТЫРЬ
Ответственный секретарь:
Е. КАЧАЛОВА
Литературные редакторы:
Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,
Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР
Фотограф:
О. ЛЫСЕНКО
Художественный редактор:
Л. НИКОЛАЕВА
Группа компьютерной верстки:
С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ
Техническая поддержка:
К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ
Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ
Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК
Тел./факс: (495) 974-2260
E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы
С. ВАЙСЕРМАН
Тел./факс:
(495) 974-2260, 974-2263
E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»
Отдел распространения, подписка
Тел.: +7(495) 974-2260
Факс: +7(495) 974-2263
E-mail: distribution@skpress.ru
Адрес: 109147, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, к. 10,
3-й этаж, оф. 328
© СК Пресс, 2011
109147, Россия, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,
PC WEEK/Russian Edition.
Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией Ziff-Davis Publishing Inc.
Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.
За содержание рекламных объявлений и материалов под грифом «PC Week promotion», «Специальный проект» и «По материалам компании» редакция ответственности не несет.
Editorial items appearing in PC Week/RE that were originally published in the U.S. edition of PC Week are the copyright property of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2011 Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.
Свидетельство о регистрации № 013458. Отпечатано в ОАО «АСТ-Московский полиграфический дом», тел.: 748-6720.
Тираж 35 000.
Цена свободная.
Использованы гарнитуры шрифтов «Темза», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

Dassault держит курс на диверсификацию

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В последнее время компания Dassault Systemes (DS), разработчик САПР/PLM, выдвинула ряд инициатив, направленных на выход за пределы своих традиционных отраслей и привлечение новых заказчиков. О том, как компания реализует этот план, не забывая при этом о базовых направлениях, шла речь на 7-й ежегодной российской конференции PLM Forum.

По словам Марка Жирара, руководителя по прямым продажам в регионе Eurogrowth, DS вышла на одиннадцать новых рынков. Он объяснил, что охватить новых заказчиков позволяет платформа V6, в которую заложены технологии не только для инженеров-проектировщиков, но и для специалистов из других областей, например 3D-визуализация, средства коллективной работы с 3D-объектами, использование Интернета и т. д. В результате у DS появились заказчики из розничной торговли (сеть магазинов Carrefour), производства модной одежды (s.Oliver и Benetton), разработки хирургических инструментов (Bausch + Lomb), банковской сферы (V6 выбрал один из пяти крупнейших банков мира, название которого пока не сообщается). Есть заказчики из отраслей высоких технологий, строительства, производства потребительских товаров, выпуска фасованных продуктов, бионаук.

Такая стратегия приносит плоды, и доходы компании растут. Так, во II квартале 2011-го оборот вырос на 15% по сравнению с 2010-м, а 36% дохода получено от продаж новых лицензий. Это особенно важно для компании, работающей на таком зрелом рынке, как САПР/PLM. Ведь в традиционных отраслях, в частности машиностроительной, автомобильной или авиационной, уже трудно найти новых клиентов, все они так или иначе используют САПР/PLM. Единственный способ — переманить их с продуктов конкурентов. Конечно, это тоже происходит, о чем речь пойдет ниже. Но, видимо, проще привлечь новых заказчиков, которые раньше вообще не использовали ни САПР, ни PLM.

Расширить охват позволяют и облачные технологии, упрощающие доступ к PLM. На конференции DS представила решения на платформе V6, оптимизированные для работы в облаках, а недавно компания запустила V6 в облаке Amazon и открыла онлайн-площадку 3DStore для продвижения облачных услуг. «Надеемся, что облачные технологии позволят наладить отношения с небольшими компаниями», — сказал Фредерик Мартан, директор по продажам САПР в Европе. — Крупным заказчикам тоже пригодятся облака — у них

много подразделений в разных точках мира». Однако он не считает облако универсальным средством: «Если нужно проектировать сложные изделия с соблюдением всевозможных норм и стандартов, то довольно рискованно делать это в облаке. Так что далеко не все заказчики перейдут в облака».

Но возникает вопрос, не приведет ли подобная диверсификация к распылению усилий и снижению внимания к базовым отраслям DS, в частности автомобильной и авиакосмической промышленности, машино- и судостроению? Фредерик Мартан так не считает: «Мы просто дополняем наши основные отрасли, ведь и в новых направлениях, и в традиционных проблемы схожие. Поэтому наши продукты можно применять не только для проектирования механических изделий».

Правда, расширять функционал все же приходится. Ведь не случайно DS в этом году купила три компании: Intercim, выпускающую продукт, широко применяемый в фармацевтике и обрабатывающих отраслях, Enginuity PLM, специализирующуюся в области решений для рецептурного производства, и Simulayt, поставщика средств моделирования композитных материалов.

Фредерик Мартан отметил, что хотя доля новых отраслей в общем доходе быстро увеличивается, продажи в основных отраслях также продолжают расти: «В автомобилестроении все крупные заказчики инвестируют в разработку. Аэрокосмическая отрасль сейчас преобразуется. Там очень большие изменения связаны с расширением применения композитных материалов, позволяющих уменьшить массу самолета. Меняются требования к проектированию, так как 30% оборудования самолета теперь составляют электрические и электронные компоненты. К тому же сегодня все делается под конкретный заказ, когда сначала самолет продается, а только потом строится. Поэтому все крупные авиационные компании инвестируют в V6».

Однако в традиционных отраслях не все идет гладко. В прошлом году в прессе широко обсуждался переход компаний NX компании Siemens PLM, конкурента DS. Фредерик Мартан объяснил, что, когда два года назад DS обсуждала с Daimler программу создания цифрового макета в соответствии с современными требованиями новых изделий, включающих много электроники и ПО, оказалось, что архитектура САПР V5 не обеспечивает управление ассоциативностью связей. «Но теперь это в прошлом. Мы изменили архитектуру САПР и перешли в качестве основы с файловой системы на единую

базу данных. Это очень серьезное улучшение. Но Daimler не изменила ранее принятого решения, — сказал он. — А Chrysler и раньше использовала NX, но собиралась перейти на САПР и проводила тестирование. Однако у компании были финансовые сложности, и руководство решило отложить инвестиции до лучших времен».

САПР САПР продолжает оставаться очень важной для компании, так как, по словам Фредерика Мартана, приносит примерно половину дохода. «Сейчас наиболее перспективными направлениями для САПР являются проектирование электронного оборудования и системотехника. Это новые направления, потому что традиционно система применялась для проектирования механических изделий. Но теперь САПР отвечает требованиям, которые обусловлены растущей сложностью изделий». Это позволяет привлечь заказчиков. Так, в нынешнем году компания BMW решила внедрять V6 именно для поддержки процессов системотехники, т. е. объединения средств проектирования электроники, ПО и механических частей изделия. А всего в промышленности более 26 тыс. предприятий применяют V6 для системотехники.

финансирования госкорпораций в рамках стратегии модернизации и рост темпов автоматизации на российских предприятиях: «Они переходят от САПР к PLM, но при этом понимают, что такое решение — не коробочное и не бесплатное, а требующее внедрения и соответствующего финансирования. В области PLM проекты обычно длятся несколько лет, а бюджетирование традиционно рассчитано на один год. Но уложиться в год трудно, так как для получения отдачи необходим полномасштабный проект. Сейчас появились заказчики, готовые инвестировать в PLM несколько лет», — сказал Лоран Вальрофф.

Он отметил, что в России тоже происходит диверсификация бизнеса, и привел в качестве примера нижегородскую компанию «Атомэнергопроект», которая собирается использовать V6 для создания системы управления жизненным циклом АЭС. Кроме того, намечается первый проект в госсекторе на базе поисковой системы Exalead, которую DS купила в прошлом году.

Продолжается продвижение и в традиционные отрасли. По словам г-на Вальроффа, появилось несколько новых проектов в судостроении. Например, ЦКБ «Рубин» продолжает внедрение САПР и ENOVIA, чтобы оптимизировать взаимодействие между КБ и заводом. АвтоВАЗ расширяет применение САПР, так как активно наращивает штат.

Выполняется локализация платформы V6. В этом году будут русифицированы системы ENOVIA и DELMIA V6, появилась библиотека стандартных деталей с поддержкой ГОСТов. Вопросы автоматизации выпуска чертежей по ГОСТам пока решаются в каждом конкретном проекте (в V5 — 95% выпуска чертежей уже автоматизированы).

Что касается облаков, то они у нас еще не продвигаются. «В России эта тема пока не обсуждается с заказчиками, — сказал Лоран Вальрофф. — Вряд ли российские предприятия захотят использовать сервис, который реализуется в США, хотя в некоторых отраслях, например в розничной торговле, такой подход, возможно, найдет применение».

Лоран Вальрофф отметил качественные перемены на российском рынке: «Предприятия начинают понимать, что PLM — это система, которая может использоваться не только для инженерных работ, но и для продвижения продуктов на рынок. Ведь средства виртуальной реальности и цифрового макетирования служат как для построения чертежей, так и для маркетинга. Некоторые российские заказчики уже применяют PLM для рекламирования своей продукции».



Лоран Вальрофф: «В России появились заказчики, готовые инвестировать в PLM несколько лет»



Фредерик Мартан: «Сейчас наиболее перспективными направлениями для САПР являются проектирование электронного оборудования и системотехника»

Если нужно проектировать сложные изделия с соблюдением всевозможных норм и стандартов, то довольно рискованно делать это в облаке. Так что далеко не все заказчики перейдут в облака.

Фокусируясь на новой платформе V6, DS не забывает о V5, на которой пока еще работает большинство ее клиентов. «Мы будем развивать V5 до 2020-го, а поддерживать до 2030-го, а может, и дольше», — сказал Фредерик Мартан.

Еще одним источником роста для DS являются развивающиеся регионы. Пару лет назад в компании было создано подразделение Eurogrowth, которое нацелено на работу в России и странах Восточной Европы. DS активно инвестирует в этот регион, ожидая соответствующей отдачи. По словам Лорана Вальроффа, директора DS в России и СНГ, на текущий год запланирован рост оборота на 30%: «Я думаю, что нам удастся выполнить этот план. Надеемся преувеличить результаты самого лучшего для нас, 2008 г.»

В качестве благоприятных факторов он назвал увеличение

Avaya увлеклась В2В-маркетингом

Компания Avaya — один из мировых лидеров в области бизнес-коммуникаций. Она разрабатывает решения для унифицированных коммуникаций, контактных центров, сетей передачи данных и для предприятий среднего и малого бизнеса (СМБ) и предоставляет сопутствующие услуги. Однако на российском рынке информационно-коммуникационных технологий в последнее время появляется не так много информации о достижениях этой инновационной фирмы, постоянно присутствующей в мировых отчетах аналитических центров. Это и стало отправной точкой в вопросах научного редактора PC Week/RE Петра Чачина к Марио ДиМасchio, вице-президенту по продажам Avaya в регионе EMEA.

PC Week: У прессы создается впечатление, что в последние два-три года деятельность Avaya на российском рынке сворачивается: не проводятся пресс-конференции, перестал издаваться корпоративный журнал «ДелАваа жизнь», даже пресс-релизы московского офиса часто присылаются в редакции только на английском языке... Что это: экономия на маркетинге или общее снижение уровня работы компании на российском рынке?

МАРИО ДИМАСЧИО: Это не совсем так. Россия с точки зрения бизнеса является одной из важнейших стран для Avaya. Никакого снижения инвестиций здесь нет. Просто у нас изменился подход к их возврату. Прежде всего хочу подчеркнуть, что несколько сместились маркетинговые акценты: мы в большей степени сфокусировались на взаимодействии с конечным заказчиком и стремимся к тому, чтобы маркетинговые инвестиции генерировали дополнительную прибыль. Имеет место смена маркетингового фокуса с улучшения осве-



Марио ДиМасchio

домленности о бренде (Brand Awareness) на генерацию дополнительного спроса (Demand Generation). Уменьшились инвестиции именно в PR-части, но возросла активность в направлении работы с конечным заказчиком — то, что именуется В2В-маркетингом. В итоге этот год был хорошим для Avaya в РФ, и она в дальнейшем собирается продолжить инвестировать в России.

PC Week: Каковы показатели работы фирмы в РФ в 2011 г.? Преодолены ли здесь последствия кризиса 2008 г.?

М. Д.: Наш финансовый год закончился две недели назад. Сейчас Avaya находится в «тихом» периоде, когда мы не можем предоставлять общественности конкретные данные. Могу лишь подтвердить, что в целом год завершился положительно для Avaya и она успешно вышла из кризиса 2008 г.

Я считаю, что благодаря сильному составу команды российского представительства и увеличению партнерской сети нам удалось достигнуть положительных результатов в этом году. Мы имеем основания надеяться на последующий рост в 2012-м и собираемся увеличить количество сотрудников в России, так как верим, что масштабы бизнеса будут возрастать и в дальнейшем.

PC Week: Как прошла интеграция подразделения корпоративных решений NES компании Nortel в структуру Avaya?

М. Д.: Я сам пришел в Avaya из подразделения Nortel Enterprise Solutions (NES) и могу сказать следующее: в любой интеграции есть и положительные, и отрицательные стороны. Для российского офиса это имело главным образом положительный результат: бизнес-результаты, связанные с продвижением как решений Avaya, так и решений Nortel, растут.

Когда компании объединились, был разработан своего рода «план развития» (Road Map). Нортеловские линейки, даже если и дублировали продукцию компании Avaya, не закрывались. При этом план позволял сказать, когда появится объединенное решение Avaya/Nortel, и Avaya строго следовала этому плану.

PC Week: Как изменяется рынок контакт-центров РФ и в каких новых решениях он сейчас нуждается?

М. Д.: Мы видим три наиболее активных направления. Во-первых, возрастает роль социальных сетей. Avaya разработала свой «социальный модуль» (Social Media Manager), который позволяет активно работать с социальными сетями. Можно, например, своевременно отслеживать какие-то жалобы клиентов в Facebook, что дает возможность оперативно ответить на эти вызовы.

Во-вторых, стала более настоятельной необходимостью в консалтинге. Компания-производитель должна не только поставить решение, а еще и выявить потребности заказчика. Внутри компании консультант изучает бизнес-процессы и раскрывает возможности развития предприятия с использованием технологий Avaya.

В-третьих, контакт-центры начали заниматься оптимизаци-

ей трудовых ресурсов (Workforce Optimization, WFO), т. е. решать, как повысить эффективность бизнеса в расчете на одного работника. Это позволяет компаниям принимать более взвешенные решения относительно клиентского обслуживания. Два последних тренда связаны между собой: за счет консалтинга можно помочь в оптимизации контакт-центра и в использовании рабочей силы. Это требует и более глубокого погружения поставщика решения в бизнес заказчика.

PC Week: Каков, по вашему мнению, уровень проникновения унифицированных коммуникаций (УС) в российских компаниях? Насколько востребованы в нашей стране решения типа «унифицированные коммуникации как сервис (UCaaS)»?

М. Д.: В России, я полагаю, ситуация с применением унифицированных коммуникаций похожа на мировую. Отвечая на вторую часть вашего вопроса, должен сказать, что у Avaya есть такое решение и оно уже продвигается в других регионах мира. В Российской Федерации интерес к нему только зарождается, и у заказчиков оно пока не имеет спроса. В других регионах мира этот интерес исходит от очень крупных корпораций или от операторов связи, которых атакуют предприятия СМБ.

Хотел бы добавить, что, с точки зрения аналитиков Gartner, наша компания по разработке в области УС находится в наиболее инновационном секторе квадранта. Полгода назад Avaya провела ребрендинг и выбрала новый девиз — «The Power of We». Идея ребрендинга в том, что сейчас все большую роль играет взаимодействие людей внутри компании. Это является ключевым фактором эффективной работы предприятия.

Мы видим УС не как решение, а как возможность улучшения сотрудничества между людьми, упрощения их взаимодействия — всё то, что входит в поня-

тие «сотрудничество» (collaboration).

PC Week: Отмечается ли на российском рынке интерес к облачным моделям и какие решения по виртуализации готова предложить ваша компания?

М. Д.: У Avaya решение есть, но реальной потребности на российском рынке наблюдается не много (в отличие от некоторых других регионов). Об этом здесь больше говорят, чем заказывают.

PC Week: Почему плохо продвигается в России решение Flare Experience?

М. Д.: Я сам постоянно пользуюсь Flare Experience и считаю этот планшет потрясающим устройством. Компании надо его репозиционировать и интегрировать в структуру бизнес-коммуникаций для мобильных сотрудников One-X и разработать пути перевода Flare Experience на другую платформу в 2012 г. Это будет частью более широкого решения по улучшению взаимодействия персонала внутри компаний.

PC Week: Какие планы расширения бизнеса на 2012 г. разработаны у вашей компании и какие новые технические решения от Avaya могут быть представлены на российском рынке в ближайшее время?

М. Д.: Мы пока придерживаемся плана по расширению бизнеса за счет продвижения таких направлений, как оборудование передачи данных, новые средства видеоконференцсвязи и планшеты Avaya Flare Experience.

Мы интенсивно развиваем линейку передачи данных и имеем на уровне L2 сильное оборудование, которое конкурентоспособно на мировом рынке. Сейчас мы усиливаем деятельность на некоторых вертикальных рынках, в частности, собираемся наладить более тесное сотрудничество с государственными структурами и нефтегазовым сектором.

PC Week: Спасибо за беседу.

Бизнес Cisco в 2011 году

ПЕТР ЧАЧИН

Компания Cisco Systems отчиталась по итогам 2011 финансового года, который у нее закончился 31 июля 2011-го. Год оказался вполне успешным: объем продаж вырос до 43,2 млрд. долл., чистая прибыль составила 6,5 млрд., а объем свободных средств увеличился до 44,6 млрд. долл. Компания занимает заметную долю мирового рынка ИКТ по крайней мере по девяти направлениям — от ЦОДов (31%, по данным Cisco) до коммутаторов (71%).

На российском рынке 2011-й был едва ли не самым успешным годом за всю шестнадцатилетнюю историю работы компании в нашей стране: по данным IDC, рост объема поставок оборудования Cisco партнерами фирмы составил порядка 80%. Всего в России у Cisco Systems около 1200 партнеров. В числе последних проектов — внедрение инфраструктуры «офиса будущего»

для Сбербанка, модернизация пакетного ядра сети связи «МегаФон» в Центральном регионе, создание масштабируемого доступа в Интернет для МТС в Сибирском федеральном округе, реализация телекоммуникационной инфраструктуры авиакомпаний «Трансаэро» и ряд других.

Рассказывая о стратегии работы компании в России, Павел Бетсис, руководитель бизнеса Cisco в странах СНГ и Грузии, сказал: «Главная цель — стратегическое партнерство с государством, статус доверенного советника, всесторонне поддерживающего инновационное развитие отечественной экономики». Программа поддержки инновационного развития экономики РФ рассчитана на 10 лет, и в ее рамках будут произведены инвестиции в развитие предпринимательства и инновационных технологий в размере 1 млрд. долл. по пяти основным направлениям деятельности: расширенная поддержка

ИТ-образования, партнерство с венчурным капиталом, участие в проекте «Сколково», НИОКР и локализация производства.

Новые образовательные программы фирмы в России рассчитаны на период до 2014 г. За это время планируется модернизировать ИТ-образование в 300 школах, 100 вузах и 100 колледжах. Пройдут обучение 47 тыс. учащихся и свыше 1000 преподавателей. Кроме того, будет расширена некоммерческая программа сетевых академий Cisco, нацеленная на фундаментальную подготовку специалистов по теории и практике проектирования, строительства и эксплуатации сетей. В течение трех лет планируется увеличить количество сетевых академий втрое — с 217 до 650, а число ежегодно обучающихся — до 16 тыс. человек.

Венчурная программа Cisco в России направлена на финансирование технологических компаний и венчурных фондов с це-

лью развития в стране технологической отрасли и содействия росту инновационной экономики. В 2007 г. компания инвестировала средства в интернет-магазин Ozon.ru. В 2008-м выступила в роли якорного инвестора венчурного фонда Almaz Capital. В результате к середине 2011-го общий объем венчурных инвестиций Cisco в России составил 30 млн. долл.

Другое направление деятельности Cisco в нашей стране предусматривает расширение объема ресурсов, выделяемых для научных и конструкторских разработок. В рамках проекта, направленного на создание в России инновационной и венчурной платформы, Cisco объявила о намерении присутствовать в инновационном центре Сколково.

Предполагается, что по завершении строительства инфраструктуры в Сколково будет открыт центр перспективных технологий Cisco нового типа, который впоследствии компания

может воссоздать и в других странах. В центре будут разрабатываться технологии распознавания речи и видео с целью синхронного перевода на любой язык, а в последующем — контекстного поиска по аудио- и видеофайлам не только по теме, но и по говорящему (которого, как ожидается, система сможет распознать в лицо).

Локализация производства Cisco является следствием долгосрочных договоренностей по поддержке инновационного развития России. В апреле 2011 г. компания анонсировала свое первое устройство, производимое в стране: аппаратный VPN-модуль, предназначенный для установки в маршрутизаторы Cisco и защиты конфиденциальной информации. Он будет производиться по лицензии Cisco с использованием многоуровневой высокотехнологичной цепочки поставок, в которую входят российские партнеры компании, в том числе «ПК Альтоника» (Зеленоград). Конечный продукт сертифицирован в полном соответствии с российскими правилами защиты информации.



Павел Бетсис

Планшет ThinkPad создан для бизнеса

EWEEK LABS: LENOVO ДОБАВИЛА ПОЛЕЗНЫЕ ФУНКЦИИ, КОТОРЫХ НЕТ В APPLE IPAD 2

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

В недавно выпущенном планшете ThinkPad с 10,1-дюймовым дисплеем и ОС Android версии Honeycomb компания Lenovo пошла наперекор парадигме “консьюмеризации ИТ”, добавив в свое планшетное устройство функции бизнес-класса: управляющее ПО, полноразмерные разъемы для подключения периферии, полноразмерный порт USB 2.0, а также возможность использовать цифровое перо.

ИТ-администраторам, у которых есть возможность рекомендовать в своей организации конкретный планшет, а не возиться с поддержкой приносимых служащими на работу разноразных устройств, следует приглядеться к планшету ThinkPad. Помимо наличия аппаратных и программных дополнений Lenovo позволяет создать частный киоск приложений, через который персонал сможет централизованно получать апробированное ПО. Протестировав планшет ThinkPad в тестовой лаборатории eWeek Labs, я пришел к мнению, что по быстрдействию и функциональности это устройство — достойный конкурент широко распространенному Apple iPad 2.

Планшет ThinkPad немного крупнее по внешним габаритам и чуть тяжелее iPad 2. Номинальный ресурс времени ра-

боты его батареи на 1,5 ч меньше, чем у последней модели устройства Apple. Несмотря на это, я целый день свободно пользовался планшетом ThinkPad, подключенным к Wi-Fi, не думая о поиске электрической розетки.

Планшет ThinkPad официально дебютировал 23 августа и предлагается с ОЗУ объемом 16, 32 или 64 Гб. Стоимость этих конфигураций в онлайн-магазине Lenovo составляет соответственно 499, 569 и 699 долл., причем их коммуникационные возможности ограничены поддержкой Wi-Fi. Заявлено, что скоро появится версия планшета с радиомодулем для широкополосной мобильной связи, но ко времени написания обзора она еще не вышла. К устройству можно докупить подставку, внешнюю клавиатуру и футляр.

Перо в руке

Одним из самых явных различий между планшетом ThinkPad и большинством других современных планшетных ПК является наличие цифрового пера. Хотя



Дисплей из Gorilla Glass с разрешением 1280x800 удобен для глаз. На фоне рисунка сфотографирован талисман eWeek Спенсер Ф. Кэт с кружкой пива

шнурок, которым перо можно привязать к планшету, может частично закрывать экран, я смог легко приспособиться работать с устройством, не допуская такой ситуации. Пером гораздо удобнее рисовать эскизы и проще попасть в нужную область экрана.

Имеющееся в комплекте приложение Notes Mobile ловко сумело распознать мои рукописные каракули и почти мгновенно их преобразовало в четкий текст. Мне не нравится скрещивать стилуса на экранном стекле Gorilla Glass, но он не громче, чем печатание на клавиатуре, и будет слышен только в тихой обстановке.

Кроме цифрового пера бизнес-пользователей ThinkPad порадует число соединительных портов: полноразмерный USB 2.0, Micro USB, разъем Mini HDMI и трехформатный картридер SD. Практична в работе и утилита копирования файлов по USB, с помощью которой я переносил файлы с планшета и на него.

Общий дизайн планшета ThinkPad продолжает традиции физической надежности, присущие линейке ноутбуков бизнес-класса ThinkPad. Дисплей из Gorilla Glass устойчив к образованию царапин при регулярной эксплуатации. Четыре механические кнопки у нижнего края планшета необычны тем, что нажимаются движением вверх, а в остальном ординарны.

Крышки для внешних портов легко откидываются, а закрываются с четко ощущаемым защелкиванием. Качество звука единственного динамика довольно посредственное, однако через разъем для наушников передается очень хорошее звучание.

Планшет ThinkPad оснащен двухъядерным ARM-процессором NVIDIA Tegra 2 с тактовой частотой 1 ГГц. Устройство мгновенно выходит из спящего режима, а приложения и экран проворно реагируют на движения пальцем. Один раз при использовании приложения Notes Mobile я столкнулся со странной заминкой в имитации переверота страницы, но повторно воспроизвести этот эффект мне не удалось.

В чем польза для бизнеса

Планшет Lenovo ThinkPad укомплектован рядом предустановленных деловых приложений, хотя практическая годность многих из них сомнительна. Большинство “бесплатно” установленных программ на самом деле являются пробными версиями.

Например, приложение PrinterShare позволяет отпечатать максимум 20 стр., а далее требует купить платную версию. Я смог настроить PrinterShare для работы за 5 мин, хотя для успешного использования приложения в организации ИТ-менеджерам потребуется доустановить пользователям драйверы принтера.

Приложение Docs To Go, позволяющее просматривать и редактировать файлы Microsoft Word, Excel и PowerPoint, точно также дано в пробной версии.

Другие приложения полнофункциональны, но принесут пользу только тем организациям, которые уже используют определенные корпоративные приложения или внутренние системы. Например, у Lenovo есть давние связи с LANDesk, производителем средств управления системами конечных пользователей.

Планшетами ThinkPad можно управлять, хотя мы это не проверяли, через ThinkManagement Console и Lenovo Mobility Manager — дополнения к LANDesk Management Suite версии 9. Интеграция с ПО LANDesk позволит ИТ-администраторам распространять приложения и политики безопасности через систему LANDesk.

Монитор следит за пользователем

ИЛЬЯ КОТ

Разрешение Full HD для ЖК-мониторов большого размера стало в последнее время фактическим стандартом. Светодиодная подсветка, судя по всему, тоже скоро войдет в перечень стандартных характеристик. Далее на очереди — сигнальный разъем DisplayPort. Примечательно, что монитору Samsung SyncMaster SA650 (11 990 руб.), протестированному в лаборатории СК Пресс, присущи все три перечисленные черты.

Samsung SyncMaster S24A650D имеет 24-дюймовую матрицу типа PVA с широкими углами обзора (178° по обеим координатам), яркостью 250 кд/м², контрастностью 3000:1 и временем отклика 8 мс. Приятно, что экран монитора матовый, не бликует и не создает лишних отражений.

Для подачи сигнала имеются входы VGA, DVI, DP. Блок питания внешний, причем с выключателем, что лично мне встретилось впервые. Сзади на корпусе панели предусмотрен специальный отсек с фиксатором для крепления блока питания. Применив подобное решение, Samsung сумела в одном изделии совместить достоинства мониторов со встроенным и внешним блоками питания.

Регулируемая по высоте подставка чрезвычайно устойчива, позволяет вращать и поворачивать экран. Кнопки настройки не сенсорные, что нетипично для Samsung. Экранное меню по месту появления привязано к кнопкам, которые сопровождаются экранными поясняющими надписями, что весьма удобно при настройке.

В меню предусмотрен ряд нестандартных функций, включая автоматическую подстройку под освещенность в помещении и определение присутствия пользователя с помощью датчиков ради экономии электроэнергии. Есть возможность регулировать схемы компенсации времени отклика. Помимо трёх готовых цветовых настроек (стандартная, игровая, кинотеатральная) предусмотрена пользовательская и режим автоматической регулировки контрастности, расширяющей динамический диапазон передаваемых оттенков.

Порадовало то, что при начальных настройках монитора были видны все градации яркости. Однако в режиме автоматической подстройки под внешнюю освещенность самые светлые оттенки серого не были различимы. Этим режимом мы рекомендуем пользоваться в первую очередь при работе с текстами и таблицами.

Серый клин отображался чрезвычайно гладко и чисто. Движение передавалось плавно, но грани движущихся предметов иногда получались в мелкую полосу. Из-за не совсем удачной светодиодной подсветки базовые цвета монитор отображал с искажениями. Зеленый цвет имел лимонный оттенок, а красный выводился как алый. Справедливости ради отметим, что красный получались яркими и сочными. При наблюдении под углом от нормализации контрастность снижалась, но оттенки не менялись, как на мониторах с дешевыми матрицами TN+Film.

Рекомендуем монитор Samsung SyncMaster S24A650D для пользователей, по много часов в день проводящих за экраном и ценящих комфорт в работе. Тем, кому нужна точная цветопередача, лучше обратить внимание на другие модели.



Samsung SyncMaster S24A650D: большой экран и высокое разрешение для комфортной работы

Наконец-то появятся гибкие дисплеи

СЭМЮЭЛ ГРИНГАРД

Взрывообразный рост планшетных компьютеров продемонстрировал, что потребители и компании нуждаются в устройствах, позволяющих людям в дороге получать доступ к файлам, медиа и прочему контенту. Но таким системам присущ большой недостаток: поскольку они не складываются, их трудно держать в руках, использовать и перевозить.

Вскоре здесь возможны перемены. После многих лет ожидания скатываемых в трубку дисплеев они могут в течение ближайших месяцев появиться в смартфонах или на планшетах. По слухам, во II квартале 2012 г. Samsung выпустит часы и телефоны с дисплеями, изготовленными по технологии гибкой активной матрицы на органических светодиодах (active-matrix organic light-emitting diode, AMOLED).

Другие производители также близки к началу выпуска гибких дисплеев, сообщают отраслевые источники. В 2010 г. LG продемонстрировала цветной экран из электронной бумаги (e-paper) с диагональю 9,7 дюйма и 19-дюймовый гибкий экран e-paper. Данная технология может использоваться электронными газетами и журналами. Другая компания, PlasticLogic, уже представила “электронный учебник” для российских школьников. Он имеет небьющийся 10,7-дюймовый дисплей, который выглядит как настоящая бумага и вмещает до 40 книг.

Армия США тоже не дремлет. В феврале газета Los Angeles Times сообщила, что Hewlett-Packard поставит военным работающий прототип облегченных наручных часов в стиле героя комиксов сыщика Дика Трейси. Новинка позволит солдатам в полевых условиях просматривать электронные карты и другую информацию на гибком пластиковом экране, который не сломается и не разобьется.

По оценке фирмы DisplaySearch, занимающейся изучением рынка и консалтингом, продажи гибких дисплеев вырастут с 85 млн. долл. в 2008 г. до 9 млрд. долл. в 2018-м. До настоящего времени трудности вывода их на рынок были связаны главным образом с производственными проблемами, в том числе с закреплением тонкой матрицы из транзисторов на гибком материале. Значительная доля брака приводила к высоким производственным издержкам.

Но теперь перед гибкими дисплеями, похоже, открывается широкая дорога. По словам Ника Коланери, директора центра гибких дисплеев при Университете штата Аризона, “можно подумать об использовании электронных дисплеев там, где трудно было ожидать их появления”. Речь идет об одежде, ценниках, стенах и сворачиваемых в трубку устройствах для чтения электронных книг, которые, возможно, вытеснят используемые сегодня Kindle и iPad.

Oracle становится облачным провайдером

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Конференция Oracle OpenWorld, проводимая ежегодно в Сан-Франциско, претендует на звание самой крупной в ИТ-отрасли. Покупая периодически самые разные компании, корпорация расширяет спектр предлагаемых ею решений, число

КОНФЕРЕНЦИИ

пользующихся ими клиентов и круг партнеров, помогающих продвижению все новых продуктов. Наиболее крупным последним подобным приобретением стала компания Sun, после чего Oracle превратилась в многопрофильного вендора, выпускающего как ПО, так и аппаратные средства. Последовательно включая все новые направления в тематику конференции, Oracle довела число ее участников до 45 тыс., которые в этот раз оккупировали все отели города и пригородов. Выступивший с приветствием к участникам мэр Сан-Франциско Эдвин Ли отметил, что благодаря этому форуму город получит около 100 млн. долл. Неизбежное следствие столь гигантских масштабов — множество анонсов, представ-



Для демонстрации своей уверенности в успешном будущем Sun Ларри Эллисон процитировал Эрнеста Хемингуэя: "Sun also rises"

лений новых продуктов и инициатив, охватить которые в статье ограниченного объема просто невозможно. Если же попытаться выделить главное, то я бы обратил внимание на две темы.

Первая — это продолжающаяся интеграция технологий и продуктов Sun с портфелем Oracle. Цель здесь довольно амбициозна — возродить былую славу Sun как производителя оборудования и укрепить его положение на рынке серверов. Вторая — стратегическая ориентация на облачные технологии. Еще год назад многие удивлялись тому, что бесменный глава корпорации Ларри Эллисон прекратил свои насмешки над облаками и выступил на предыдущем Oracle OpenWorld в роли чуть ли не проповедника "истинно облачного учения". Заочная дискуссия на эту тему с исполнительным директором Salesforce.com Марком Бениффом была продолжена и в нынешнем году, причем примерно с теми же аргументами: мультиарендный подход Salesforce для серьезных задач не годится, поскольку подключение всех заказчиков облачного CRM-сервиса к одной базе данных чревато серьезными проблемами как в плане надежности, так и в отношении безопасности. По-хорошему, каждое приложение и экземпляр СУБД должны исполняться на отдельной виртуальной машине. Кроме того, по мнению главы Oracle, облачная платформа должна опираться на открытые стандарты, так как только в этом случае заказчик сможет безболезненно переносить приложения и данные от одного облачного провайдера к другому либо вернуться к размещению их на собственной площадке. Если это не так (укол в адрес Salesforce), то вы имеете дело с облаком, на которое можно войти, но откуда нельзя уй-

ти. Ларри Эллисон не удержался и от более сильных выражений вроде "облачной ловушки для тараканов".

Как ни удивительно, но обе вышеуказанные стратегические задачи решаются во многом одним и тем же способом. Он был озвучен еще год назад: корпорация намерена предлагать комплексные программно-аппаратные решения, изначально спроектированные и оптимизированные для совместной работы "железа" и софта Oracle. Иными словами, провозглашаемая уже несколько лет идея стека ПО от одного вендора (Oracle), охватывающего все уровни (ОС, СУБД, промежуточный слой и приложения), была дополнена еще и аппаратными средствами. Первым примером такого синергетического сплава стала выпущенная два года назад машина БД Oracle Exadata, представляющая собой стойку с серверами стандартной архитектуры и системой хранения Sun и развернутым на ней оригинальным ПО Oracle, позволяющим существенно увеличить гибкость, масштабируемость и производительность такого кластерного сервера БД. Ларри Эллисон охарактеризовал Exadata как самый успешный новый продукт Oracle за всю ее историю. Он установлен у тысячи заказчиков и прогнозируется, что к концу года таковых будет уже 3000. За Exadata последовала аналогичная по своей архитектуре машина связующего ПО Exalogic.

И вот на нынешней конференции было представлено еще одно Exa-изделие (похоже, Exa выходит на роль основной брендообразующей приставки Oracle). Это аналитический программно-аппаратный комплекс Oracle Exalytics, в котором вся БД, подвергающаяся аналитической обработке, размещается в оперативной памяти. Он представляет собой сервер Oracle Sun Fire с 1 Тб ОЗУ и четырьмя десятиядерными процессорами Intel Xeon E7-4800, на котором могут функционировать in-memory редакции платформы Oracle Business Intelligence Enterprise Edition, а также многомерного (Essbase) и реляционного (TimesTen) OLAP-серверов. Утверждается, что отчеты и информационные панели, спроектированные с помощью традиционных версий Oracle BI Enterprise Edition и Oracle BI Applications, будут поддерживаться на Oracle Exalytics без внесения в них каких-либо изменений. Собственные тесты Oracle, сравнивающие Exalytics с ее же традиционными средствами бизнес-анализа, продемонстрировали прирост производительности до 20 раз при реляционной (ROLAP) генерации отчетов и до 79 раз — при многомерном (MOLAP) моделировании.

Многие эксперты сразу же отметили, что Exalytics — это своеобразный ответ компании SAP, выпустившей год назад аналогичный комплекс HANA, в котором также используются технологии in-memory и поколонного хранения таблиц. Правда, в отличие от HANA, в котором обмен с дисковой подсистемой исключен полностью, в Exalytics есть механизмы обновления загруженной в ОЗУ витрины данных информацией из системы хранения с учетом частоты обращения к этой информации при обработке реального потока запросов. Иными словами, речь идет об использовании Exalytics преимущественно в качестве динамического кэша БД. Для обеспечения подобного взаимодействия с Exadata у Exalytics есть отдельный InfiniBand-коннектор. Допускается также загрузка данных из множества других источников (IBM DB2, Microsoft SQL Server, Netezza, SAP Business Information Warehouse и Teradata). Мне кажется, что в случае, когда источником данных служит только Exadata, функциональность Exalytics можно было бы реализовать и в рамках самой машины баз данных: там все для этого есть, включая и

2 Тб оперативной памяти. Но пока Oracle о такой возможности не упоминает.

Буквально накануне форума OpenWorld корпорацией были представлены новые серверные платформы на базе процессоров Sparc T4, а одну из них — систему SPARC SuperCluster, по утверждению Ларри Эллисона, можно рассматривать как основу для реализаций Exadata и Exalogic на процессорах Sparc. Было сказано, что по производительности подобные программно-аппаратные комплексы на процессорах x86 и Sparc сопоставимы. Есть ли какие-то дополнительные преимущества у Sparc-реализа-



Томас Куриан: "Для анализа огромных объемов неструктурированных данных Oracle предлагает программно-аппаратный комплекс Oracle Big Data Appliance"

ции Exadata и Exalogic? Об этом на конференции ничего не говорилось, за исключением того, что в мире есть много клиентов, эксплуатирующих приложения на Sparc-серверах и не желающих переносить их на платформу x86. Они теперь смогут воспользоваться этим предложением. Глава Oracle, воодушевленный успехом Exadata и выпуском новой линейки высокопроизводительных серверов и систем хранения Sun, даже процитировал Хемингуэя, написавшего когда-то "Sun also rises" и, по-видимому, уже тогда догадывавшегося, что неизбежный восход уготован не только солнцу, но и засидевшей в тени Sun.

Не была обойдена вниманием и чрезвычайно модная ныне тема Больших данных (Big Data), связанная с захватом, предварительной обработкой и анализом гигантских объемов структурированных данных, генерируемых всевозможными датчиками и сенсорами, а также неструктурированного контента, поступающего из Web и социальных сетей. Для решения подобных задач Oracle предлагает программно-аппаратный комплекс Oracle Big Data Appliance. Как рассказал вице-президент корпорации по разработке продуктов Томас Куриан, этот комплекс базируется на ее собственной версии СУБД NoSQL, средствах интеграции данных и коннекторах к инструментам Apache Hadoop, осуществляющим параллельную обработку неструктурированных массивов данных на множестве серверных узлов.

Из чисто софтверных событий, пожалуй, самым важным является долгожданное объявление о выпуске коммерческой версии бизнес-приложений Fusion Applications, разработка которых началась шесть лет назад и неоднократно продлевалась. По словам старшего вице-президента Oracle по бизнес-приложениям Стива Миранды, сейчас клиентам доступно более 100 приложений семейства Fusion Applications 11g, относящихся к семи крупным категориям: финансовое менеджменту, управлению человеческим капиталом, организации цепочек поставок, закупок, управлению проектами, контролю соответствия нормативным требованиям (GRC) и CRM. Обращает на себя

внимание тот факт, что среди этих категорий пока отсутствует планирование производственных ресурсов (ERP). При разработке Fusion Applications корпорация взяла за основу несколько важных принципов: приложения должны одинаково исполняться на корпоративных площадках и в облаках; базироваться на общепринятых отраслевых стандартах (в частности, на Java); для упрощения интеграции с другими системами поддерживать сервисную архитектуру SOA; опираться на средства обеспечения безопасности, заложенные в ОС, СУБД и связующие ПО (но не в самом приложении); обеспечивать удобный пользовательский интерфейс к встроенным инструментам бизнес-анализа.

Однако главную новость Ларри Эллисон приберет на конец своего выступления. По его словам, корпорация становится поставщиком общедоступных облачных услуг, базирующихся на всем ее программно-аппаратном стеке. В рамках Oracle Public Cloud на первых порах будут по ежемесячной подписке предоставляться следующие облачные сервисы: Oracle Fusion Customer Relationship Management (CRM), Oracle Fusion Human Capital Management (HCM), Oracle Social Network, Oracle Java и Oracle Database. Легко заметить, что первые два сервиса относятся к категории SaaS, последние два — к PaaS, а Oracle Social Network — это анонсируемый на конференции новый корпоративный сервис социальных сетей и совместной работы. Подписаться на каждый из них можно будет независимо от других сервисов.

Одна позиция в этом перечне не может не вызвать вопроса: как будут сосуществовать два аналогичных облачных CRM-сервиса Oracle? Напомним, что корпорация уже несколько лет предлагает Oracle CRM On Demand, и теперь наряду с ним появится подобный же Fusion CRM Cloud Service. Вопрос этот далеко не частный, поскольку сходная конкуренция может иметь место и между "старыми" бизнес-приложениями (Oracle E-Business Suite, PeopleSoft, JD Edwards, Siebel) и новым поколением Fusion Applications, если и те и другие развертываются на площадке заказчика. В этом вопросе позиция Oracle остается неизменной — срочная поддержка и развитие "старых" приложений продолжится неопределенно долго. А значит, корпорации придется выделять немалые ресурсы для выпуска новых версий сразу двух семейств программных продуктов. Если же заказчик хочет сохранить свободу выбора между локальным и облачным вариантом развертывания бизнес-приложений Oracle, никакой альтернативы Fusion Applications у него нет. Инвариантность приложений Fusion Applications к модели их развертывания (облачной или on-premise) прокламируется Oracle как одно из главных их преимуществ перед конкурирующими продуктами (прежде всего продуктами SAP). Более того, впервые на моей памяти Ларри Эллисон указал на определенную ущербность в этом отношении и собственных ERP-систем Oracle предыдущего поколения, добавив также, что они, как и приложения SAP, имеют каждая свой алгоритмический язык, а не стандартный Java, применяемый повсюду в Fusion Applications. Думается, это первые признаки того, что в линейке равных во всех отношениях бизнес-приложений корпорации на роль "более равного" со временем будет все больше выходить Fusion Applications.

Для управления облачной средой корпорация выпускает новую версию своего известного инструмента Oracle Enterprise Manager 12c, который наряду с традиционными функциями управления

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ▶

Взгляд ИБ-вендора на актуальные проблемы российского рынка ИБ

Мировой кризис, начавшийся в 2008 г., не мог не затронуть российский рынок информационной безопасности. Однако, как и любой кризис, он, по мнению экспертов, стал неким очищающим процессом, который благотворно сказывается на состоянии рынка. Бюджеты сократились, и ИБ-заказчики стали более требовательными, а ИБ-разработчики и ИБ-провайдеры вынуждены улучшать качество своих решений и услуг. В условиях обострившейся конкуренции более адекватными стали цены.

О состоянии российского рынка ИБ в пору экономической нестабильности научно-редакция PC Week/RE Валерию Васильеву рассказывает заместитель генерального директора компании «Аладдин Р.Д.» Алексей Сабанов.

PC Week: Какие ИБ-угрозы вы считаете наиболее опасными для российских компаний и организаций в настоящее время? Есть ли среди этих угроз те, что присущи только нашей стране?

АЛЕКСЕЙ САБАНОВ: Российский рынок ИБ интенсивно развивается, и все актуальные угрозы достаточно быстро находят отражение в адекватных решениях по снижению рисков их реализации. Немного мешают то, что российский рынок ИБ совершенно непрозрачен. Нет ни одного нормативного документа, обязывающего организации и предприятия раскрывать свои потери от вирусных атак или целенаправленных атак киберпреступников. Просачивающиеся в средства массовой информации отдельные сообщения о финансовых убытках, понесенных из-за инцидентов ИБ, как правило, сопровождаются извинениями редакций в следующем же номере... Наверное, поэтому многие из нас пользуются зарубежными аналитическими отчетами: различными магическими квадрантами, оценками зрелости рынка и отдельных компаний и т. п. При этом мало кто знает, что, например, в Gartner эти оценки зачастую делаются всего-навсего на основе контентного анализа СМИ и содержат системные ошибки, порождающие непоследовательности и противоречия.

Из угроз на первом месте, скорее всего, все же стоят мошенничества. Особенно ярко это видно на примере банковской сферы. На сентябрьской конференции InfoSecurity Russia прозвучала оценка потерь от мошенничества в ДБО в 2,5 млрд евро в России.

Среди прочих наиболее актуальных и масштабных ИБ-угроз отмечу широкомасштабное использование Интернета, который до сих пор далеко не безопасен для большинства предприятий и организаций.

Однако и без Интернета проблем у компаний хватает: по-прежнему требует наведения и поддержания порядка доступ к корпоративной сети и информационным ресурсам. Персонали-



Алексей Сабанов

зация доступа с применением «электронного паспорта» — цифровых сертификатов — существенно снижает риски реализации атак, как внешних, так и внутренних.

Задача аутентифицированного доступа актуальна и для модных ныне (а в общем-то, давно известных и эволюционно развивающихся) облачных вычислений. Беда в том, что сегодня в облаках очень трудно «измерить» безопасность, а следовательно, трудно реально оценить риски.

Что касается «национальных особенностей» ИБ-угроз, то сегодня в этом смысле Россия, как мне представляется, не отличается от остального мира.

PC Week: Адекватны ли предлагаемые ИБ-вендорами средства защиты современным ИБ-угрозам?

А. С.: В общем, конечно, да, адекватны. Однако сегодня я не готов дать оценку полноте безопасности всех предлагаемых рынку российских ИБ-решений, хотя многие продукты мы интенсивно тестируем сами, а еще больше решений встречаются у заказчиков в десятках проектов. Решения разные, а в процессе их эксплуатации заказчик (и интегратор) зачастую сталкивается с массой побочных проблем. Оценивать отдельное средство защиты зачастую бывает весьма непростой задачей.

В настоящее время для обеспечения успешного продвижения на рынке вендор должен много инвестиций тратить на авангардные, опережающие массовый спрос продукты и решения. Мне повезло, я работаю в такой компании. У нас было 10 открытых инновационных проектов за последние 3 года. В итоге мы дали рынку 7 действительно высокотехнологичных решений, которые направлены на существенное снижение рисков современных атак в области информационной безопасности.

PC Week: Какова доля отечественных разработок в продаваемых в России ИБ-продуктах? К каким категориям средств защиты они относятся?

А. С.: В существующих условиях корректно вычислить такую долю на всем рынке ИБ практически невозможно. Попробую пояснить, почему это так. Далеко не все закупки ИБ-продуктов проходят через открытые аукционы и поддаются оценке. Российские разработки, как правило, имеют давнюю историю и давно освоенные ниши. Коммерческие структуры вообще не

отчитываются о своих проектах в области ИБ.

Следующий вопрос: как считать? В конечных ценах или по отпускной стоимости? Иногда это может существенно сказаться на результатах. Тем не менее для всех игроков рынка очевидно, что основная часть используемых в России средств ИБ — это сертифицированные продукты. По моим оценкам, доля сертифицированных средств защиты информации, находящихся в эксплуатации, составляет не менее 70%. И это правильно. Самыми широко используемыми средствами являются средства антивирусной защиты, особенно для рабочих станций и серверов. На втором месте — межсетевые экраны и средства построения VPN. На третьем — средства аутентификации.

Весьма интересна ситуация с решениями для обеспечения ИБ в госструктурах. Вообще без сертификации ИБ-решения попасть в госорганы просто не могут. По этому поводу есть четкие указания регуляторов. В результате большинство государственных предприятий и учреждений используют сертифицированные решения российской разработки. По моим оценкам, таких решений в госструктурах свыше 80%.

PC Week: Сравните, пожалуйста, состояние ИБ по разным бизнес-сегментам и регионам России.

А. С.: В своем вопросе вы затронули очень важную тему. Как профессионально оценить состояние ИБ по сегментам? Как оценить состояние ИБ по регионам? Это очень серьезная проблема. В стране нет ни одного агентства, ни одной компании, которая могла бы оценить состояние ИБ по сегментам. Да и рынок ИБ, как я уже сказал, у нас совершенно непрозрачный, и информация об ИБ-инцидентах в компании редко выходит за ее пределы.

Что же касается моих личных оценок, то вот они. Состояние ИБ в разных бизнес-сегментах и регионах России, конечно же, различается. Традиционно считается, что наиболее защищенной в нашей стране является банковская отрасль. Действительно, она защищена хорошо: банки владеют методиками оценки рисков, используют наиболее совершенные решения для обеспечения ИБ, а возникающие у них ИБ-проблемы руководители соответствующих отделов и служб там решают грамотно и комплексно. Но банков в России около тысячи, и наряду с передовыми есть такие, где информационной безопасности практически нет. Большая часть мелких и средних банков, по признанию экспертов из самой банковской среды, защищены недостаточно и даже не имеют необходимого числа ИБ-специалистов.

По моему опыту, отлично защищены наши ведущие нефтяные компании. У них есть профессионально разработанная стратегия ИБ, больше ИБ-бюджеты, там работают лучшие ИБ-специалисты. По среднему

уровню обеспечения ИБ нефтегазовый бизнес я бы поставил даже несколько выше, чем банковский.

Наряду с крупными банками и нефтегазовыми компаниями существуют и другие структуры с не менее высоким уровнем обеспечения ИБ. Упомяну среди прочих предприятия атомной промышленности, обязанные уделять вопросам безопасности особое внимание в силу своей специфики.

Во многом ситуация с организацией ИБ в конкретной компании зависит от ее руководителей, от понимания ими связанных с безопасностью проблем. Для кого-то это критично, а для кого-то нет. Поэтому я с полной уверенностью утверждаю, что есть мелкие и средние компании, которые очень хорошо защищены.

Защищенность по регионам тоже характеризуется большой неоднородностью, и сказать, что предприятия в Екатеринбурге или Самаре защищены хуже, чем в Москве, будет несправедливо.

PC Week: На какие ИБ-продукты российские организации и предприятия тратят сегодня больше всего средств?

А. С.: Это известно — на антивирусные средства. Другое дело, зачастую делается это неэффективно, порой даже бездумно. Простой пример: предприятие тратит средства на антивирусную защиту рабочих станций и серверов, на обучение сотрудников работе с этими средствами защиты, а на интернет-шлюзах и в узлах корпоративной сети никакой защиты не предусматривается! Известно: лучшая оборона — эшелонированная оборона. Она должна включать уровни рабочих станций, серверов, а также узлов сети. Лучше, если на всех трех уровнях используются ИБ-продукты разных производителей.

PC Week: ИБ находится под пристальным вниманием регуляторов разного уровня. Адекватны ли действия российских регуляторов области ИБ со-

временным угрозам ИБ? Какие действия регуляторов вы оцениваете наиболее высоко?

А. С.: Да, адекватны! Кстати, работы у них очень и очень много, и объем ее растет. Поэтому и объявляемые ими планы о мерах регулирования иногда изменяются. Мне, например, не хотелось бы сейчас работать у регуляторов: работы много, ответственность огромная, ресурсов недостаточно. Какие их действия оцениваю наиболее высоко? Наверное, гибкость, которую они показали в ходе обсуждения таких законов, как «Об электронной подписи» и «О персональных данных». Чтобы проявлять такую гибкость, нужно обладать высокой квалификацией и умением воспринимать то, что говорят участники рынка.

PC Week: А как вы оцениваете согласованность и эффективность действий всех участников российского рынка ИБ? Что и как, на ваш взгляд, здесь следовало бы изменить?

А. С.: Участников рынка по большому счету трое: государство в лице регуляторов, разработчики и потребители. Согласованности и эффективности в их действиях пока просто нет. Кого ни возьми — заказчиков, производителей, регуляторов, — каждый решает свою частную задачу, и, конечно, каждого можно понять. Однако ИБ-культура многих потребителей остается низкой настолько, что они даже не знают, что именно в области ИБ обязаны делать по требованиям регуляторов, а что им реально необходимо для ведения бизнеса и без указаний извне. Результат действий всех участников российского ИБ-рынка заставляет вспомнить персонаж Аркадия Райкина: отдельно к пуговицам претензий нет, а костюм носить невозможно. Наш ИБ-рынок развивается неровно — порой последовательно, а порой хаотично, и до цивилизованного состояния ему еще предстоит пройти ряд этапов.

PC Week: Благодарю за беседу.

Oracle...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 9

ИТ-инфраструктурой помогает осуществлять консолидацию ресурсов, проводить тестирование и мониторинг, учитывать использование ресурсов каждым заказчиком и осуществлять детальный биллинг. Oracle Enterprise Manager 12c позволяет управлять облачными ресурсами в физических и виртуальных средах, базирующихся как на архитектуре x86, так и на Sparc. Обратим внимание на еще одну важную переменную в брендах Oracle — появление в номере версии буквы «с», указывающей на cloud (облако). Напомним, что в наименованиях продуктов Oracle буква меняется крайне редко и лишь в связи со сменой глобальных приоритетов. Когда-то «на трон взошла» «i», симво-

лизирующая наступление эры Интернета, затем ее сменила «g» (Grid) и вот сегодня пришла пора облаков.

Так уж получилось, что Ларри Эллисон выступал на конференции буквально за несколько часов до кончины Стива Джобса. И поэтому одна из сказанных им вскользь фраз теперь воспринимается как своеобразный знак уважения к провидческому бизнес-идеям главы Apple. Аргументируя свою стратегическую линию на предоставление всего ИТ-стека из рук одного вендора, исполнительный директор Oracle напомнил аудиторией о том, что Apple удалось построить очень удачную бизнес-модель, продавая инновационные аппаратные решения, ПО и услуги для массового потребителя, тесно взаимодействующие друг с другом. И вот теперь Oracle хочет добиться того же на рынке корпоративных систем.

Новые инженерные решения на CADreview

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Несмотря на продолжающийся мировой экономический кризис, затронувший и нашу страну, складывается впечатление, что на САПР, вычислительную инженерию и смежные области он существенного влияния не оказывает. Во всяком случае на прошедшей в Подмоскowie в начале октября конференции CADreview'2011, организатором которой выступила фирма ARBYTE, о кризисе не вспоминали. Зато на ней четко обозначились тенденции развития инженерного ПО, представленного на российском рынке, а также разнообразного аппаратного обеспечения, предназначенного для его поддержки. Так, продолжается работа по увеличению производительности и расширению функциональности аппаратно-программного обеспечения, полным ходом идет интеграция инженерного софта с производственным (САПР с PDM, CAM, ERP).

И хотя участники форума отмечали, что глобальных сдвигов на рынке САПР и вычислительной инженерии за последнее время не произошло и принципиально новых тенденций не выявлено, все же недостатка в новых решениях, в том числе анонсированных в нынешнем году, не ощущалось, о чем говорил интерес, проявленный большинством слушателей к спикерам, а таковых насчитывалось более тридцати.

Программные решения

Целая плеяда известных вендоров и их партнеров вышла на форум с новыми интересными программными решениями и концепциями. Вот некоторые из них.

Глава SolidWorks в России и СНГ Павел Брук подчеркнул, что в новой 3D-версии SolidWorks 2012 учтено 95% пожеланий пользователей, сделанных ими с момента появления предыдущего релиза, а также предложил новую версию SolidWorks Simulation — мощное средство инженерного анализа, помогающее конструкторам и расчетчикам решать огромное количество задач — прочностных, аэро- и гидродинамических и т. п.

Директор по продажам фирмы Siemens PLM Solutions Егор Кудриков отметил новую тенденцию распространения (как в мире, так и в нашей стране) распределенного проектирования сложных комплексных изделий в условиях распределенного производства. Задачу взаимовыявки массивов инженерных данных здесь предлагается решать с помощью технологии мастер-моделирования.

“Принципиально новое решение, с которым вышла Siemens PLM Solutions на российское авиастроение, — это виртуальный станок, — сказал г-н Кудриков, — на котором можно смоделировать стратегию и время обработки детали и провести оптимизацию технологического процесса”.

Старший технический эксперт MSC.Software RUS Александр Георгиев отметил: “Новые технологии комплексного инженерного анализа, созданные нашей компанией, ориентированы на виртуальное моделирование и инженерные расчеты”. Среди новых продуктов MSC — SimXpert, пре- и постпроцессор нового поколения, предназначенный для автоматизации инженерных расчетов, а также Actran VI, графический пре- и постпроцессор, обладающий полным инструментарием для подготовки моделей и обработки результатов расчета для всех модулей Actran в разных форматах.

PTC представила новый подход вендора к проектированию, предполагающий

переход от параметрической модели к 3D-геометрической или гибридной, что обусловило появление в этом году новой САПР Creo, заменившей Pro/Engineer.

Компания “Топ Системы” предложила новое решение PLM+ в области управления жизненным циклом изделий и организации деятельности предприятий. Генеральный директор “Топ Систем” Сергей



Виталий Белявцев: “Именно тяжелый инженерный софт в первую очередь нуждается в новых быстродействующих SSD”

Кураксин заявил: “Лежащий в основе PLM-комплекса набор программ T-FLEX CAD/CAM/CAE/CAPP/PDM/CRM позволяет не только организовать работу на всех этапах жизненного цикла изделия, но и расширить стандартные границы PLM возможностями управления всеми сопутствующими процессами”. Ядром PLM-комплекса является система электронного документооборота и управления инженерными данными T-FLEX DOCs 2010. “Комплекс программ, поставляемый одним производителем, позволяет организовать единую среду конструкторского и технологического документооборота, проектирования и подготовки производства”, — продолжил он. При этом пользователь получает широкие возможности по управлению номенклатурой и структурами изделий, автоматизации любых бизнес-процессов предприятия, а также инструменты интеграции с различными ERP-системами. В ходе работ обеспечивается четкое взаимодействие всех участников процесса.

На форуме отмечалось, что ряд разработок партнеров Microsoft существенно ускоряет создание решений со сложными рабочими процессами, открывая новые возможности.

Таким примером, продемонстрированным на форуме, стала система PDM Vitro-CAD, созданная ARBYTE на Vitro (основа системы MS SharePoint Foundation 2010 — бесплатная версия MS SharePoint 2010). При этом разработчик предложил интеграцию Vitro-CAD с инструментарием Nintex, через который, в свою очередь, возможна интеграция PDM Vitro-CAD с технологиями SharePoint и ERP-системами. Vitro-CAD обеспечивает управление разработкой, позволяя планировать задания, маршрутизацию, выдавать оповещения, и предусматривает также интеграцию с MS Project, Primavera, AutoCAD, BricsCAD, ArchiCAD, AutoCAD Inventor, AutoCAD 2004-12.

Директор по развитию бизнеса в странах Восточной Европы чешской фирмы MECAS ESI Станислав Вондрачек, представляя интересную систему моделиро-

вания ProCast, сказал: “Для моделирования сложных технологических процессов обработки с учетом управления качеством на современном производстве нужны системы нового поколения. Такую систему под названием ProCast удалось создать в ESI. Она применяется в автомобильной и авиастроении, в литейном производстве, энергетике и других отраслях крупными фирмами в разных странах. Теперь очередь за Россией”.

Аппаратные решения

На форуме были широко представлены и аппаратные решения, причем каждый из вендоров и их партнеров стремился продемонстрировать свою ориентацию на современный тяжелый инженерный софт, в ряде случаев рассматривая возможность его работы в частном и публичном облаке.

Так, менеджер по развитию бизнеса Intel в России и странах СНГ Виталий Белявцев рассказал о новой нише применения анонсированной в сентябре линейки твердотельных накопителей, сфокусировав внимание аудитории на тех характеристиках SSD, которые повышают быстродействие ПО в процессе проектирования и моделирования сложных объектов, решения сложных вычислительных задач при необходимости обработки и хранения больших массивов промежуточных данных (Большие данные). “Именно тяжелый инженерный софт в первую очередь нуждается в использовании таких быстродействующих SSD со случайной выборкой, которые в инфраструктуре системы должны занимать промежуточное место между ОЗУ и традиционными СХД. При таком использовании производительность таких систем резко возрастает”, — сказал г-н Белявцев. Он обратил внимание на то, что у SSD хотя и большая, но все же ограниченная долговечность (на запись в ячейки) и при особо ответственном применении эту особенность следует учитывать. Он привел пример, когда заказчик на ответственном объекте через полгода меняет в системе такие SSD, отправляя вполне работоспособные диски на объект с менее критичными требованиями к надежности. Менеджер ARBYTE по серверным продуктам и СХД Эдуард Толвинский поддержал своего коллегу, отметив, что дисковая подсистема HDD+SSD позволяет увеличить производительность системы в разы.

Руководитель отдела продаж компании “Сторус” Иван Хребтовский познакомил аудиторию с новым разделом в СХД — распределенной файловой системой OneFS 6.0 фирмы Isilon Systems, представляющей собой единую кластерную систему хранения, которая обеспечивает построение узлов, распределенный доступ к данным, возможность объединения всего информационного пространства в единый том емкостью более 10 Пб. В одной операционной системе OneFS объединены файловая система, менеджер томов и RAID.

Менеджер по продажам профессиональных решений в России и странах СНГ фирмы Nvidia Антон Джароев представил линейку видеокарт Quadro, предназначенных для профессиональной 2D- и 3D-графики, и графические процессоры (GPU) Tesla для инженерных расчетов (механика, электромагнетизм и т. п.). Он привел результаты сравнения, полученные при моделировании различных объектов на разных CAD-системах. Так, при создании модели велосипеда (1590 элементов) с помощью системы “Компас-3D V12” фирмы “Ас-кон” с использованием видеокарты

Quadro производительность возрастает в семь раз по сравнению с использованием потребительской GeForce GTX580. При проектировании турбин с помощью SolidWorks с применением Quadro наряду с увеличением производительности (с 5 до 35 кадр./с) резко улучшается глубина прорисовки.

Microsoft с помощью своих партнеров, по-видимому, занялась освоением новой для себя ниши — САПР — и приступила к ее освоению. Так, менеджер по развитию решений Windows Server Microsoft Алексей Поздняков познакомил слушателей с недавно созданной технологией RemoteFX для удаленного запуска САПР на тонком клиенте (через терминал) в виртуальной серверной среде и рассказал об успешном запуске пилотного проекта МАИ совместно с Microsoft.

Однако руководитель направления САПР фирмы ARBYTE Дмитрий Якунин, уделивший внимание различным аспектам организации рабочего места конструктора, в том числе модным на сегодня облакам, подверг сомнению концепцию программного кита. Он показал, что на работу конструктора в публичном облаке накладывается ряд ограничений, поскольку лишь немногие приложения из тех, которыми он пользуется, смогут обеспечить удовлетворительный обмен данными через Интернет, что объясняется недостаточной полосой пропускания сети и риском утечки или потери данных. Что касается частного облака, размещенного в пределах локальной сети предприятия, то, по его мнению, вычислительные мощности предприятия далеко не всегда смогут через сеть обеспечить достаточную производительность нескольких рабочих мест. У локальной рабочей станции конструктора производительность при обработке больших массивов данных всегда выше. Тестирование, по данным Дмитрия Якунина, показало, что для серьезных проектов, требующих больших ИТ-ресурсов, технологией RemoteFX воспользоваться не удастся, — нужна мощная оптимизированная под конкретную САПР локальная станция. Схема с RemoteFX возможна, по его мнению, при организации офисной работы, а также небольших учебных классов, где не предполагается работа с серьезными проектами, требующими больших вычислительных ресурсов.

Хотелось бы обратить внимание читателей на комментарии некоторых слушателей, высказанные в ходе мероприятия. Так, директор по ЮФО (Южный федеральный округ) фирмы Kami Нина Адамова считает, что в некоторых представленных на форуме проектах связь PDM-решений (например, Vitro-CAD) с производственными системами класса ERP была показана недостаточно четко, что затрудняет принятие решения по их внедрению. А начальник конструкторского отдела небольшой российской компании ЭЛСИЭЛ Сергей Рябов, накопивший, по его словам, значительный опыт в применении САПР и PDM, полагает, что на форуме необходимо расширять область применения таких систем в сторону малых предприятий, здесь нельзя ограничиваться средними и крупными. “Внедрение интегрированных решений САПР с PDM нужно рассматривать как способ выживания небольшой фирмы в условиях усиливающейся конкуренции при проектировании и выпуске малых и средних партий продукции”, — сказал он.

Цифры о состоянии рынка инженерных решений (САПР, PDP, CAPP, CAM, CAE) в целом на форуме не были названы, но по числу представленных решений, проявленному к ним интересу со стороны слушателей, оптимистическому настроению участников можно с уверенностью говорить о его стабильном росте. Это мнение подтверждали как организаторы, так и представители некоторых компаний — участников форума.



“Оптоган”: на пути к эффективной ИТ-инфраструктуре

Хорошо известная в России и уже зарекомендовавшая себя на мировом рынке компания “Оптоган” — это быстро развивающееся предприятие, причем одно из немногих в мире, имеющих полный цикл производства светотехники на основе твердотельных источников, включающий все: от выращивания полупроводниковых кристаллов до выпуска интеллектуальных систем освещения. Свою историю предприятие ведет с 2004 г., ко-



гда Максимом Одноблюдовым, Владиславом Бугровым и Алексеем Ковшом, выпускниками Физико-технического института им. А. Ф. Иоффе и учениками нобелевского лауреата Жореса Алфарева, была основана в Финляндии компания OptoGaN Oy, инвесторами которой выступили ведущие европейские венчурные хай-тек-фонды.

Уже через два года в Германии было зарегистрировано еще одно предприятие Optogan GmbH, на котором было организовано опытное производство светодиодных кристаллов, а в 2008 г. группа компаний “Оптоган”, обладавшая к тому моменту рядом собственных защищенных международных патентами технологий (know-how), представила первые коммерческие продукты на базе выпускаемых ею светодиодных чипов.

В России группа компаний представлена с 2009 г., когда было зарегистрировано ЗАО “Оптоган”, инвесторами которого выступили ГК “Роснано”, финансовая группа “Онэксим” и ОАО “РИК” (Якутия). И уже в следующем году группой был приобретен филиал компании Elcoteq в Санкт-Петербурге, включая все технологические мощности и инфраструктуру (общая площадь завода составляет 15 500 м², производственные площади — более 5000 м²). В сжатые сроки здесь в прошлом году была запущена первая линия по изготовлению светодиодов производительностью 30 млн. шт./мес.

Сегодня светодиоды компании “Оптоган”, выпускаемые на площадке в Санкт-Петербурге на основе собственных технологий, применяются не только в осветительной технике, но и во многих устройствах. Проекты с применением продукции компании “Оптоган” успешно реализованы в Белгородской, Омской, Челябинской,

Пермской, Ростовской и Томской областях, Красноярском, Краснодарском и Алтайском краях, в республиках Башкортостан, Татарстан и Саха (Якутия), а также в Москве и Санкт-Петербурге. Компания намерена в значительной степени удовлетворить растущий внутренний спрос на светодиоды, светодиодные кристаллы и светодиодную светотехнику, а также составить конкуренцию ведущим производителям на международных рынках.

Отвечая на запросы бизнеса

Сегодня ни одно развивающееся предприятие не в состоянии эффективно функционировать, не имея надежной ИТ-инфраструктуры и развитых ИТ-сервисов. И “Оптоган” в данном случае не исключение. После приобретения заводских мощностей в Санкт-Петербурге наряду с переездом производства под выпуск светодиодной техники сразу же возникла необходимость и в обеспечении необходимой ИТ-поддержки бизнес-процессов. В наследство ИТ-службе “Оптогана” досталось оборудование, приобретенное предыдущим владельцем завода, однако построить ИТ-инфраструктуру нового предприятия на этом уже морально устаревшем и мало пригодном для реализации современных технологий оборудовании (не все оно к тому же было запущено в эксплуатацию) было бесперспективно по многим причинам. Для адаптации его под нужды бизнес-подразделений “Оптогана” нужно было задействовать множество разных специалистов, не говоря уже о том,

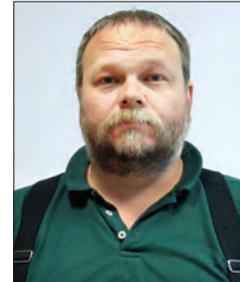
что управлять таким хозяйством было бы довольно сложно. Кроме того, чтобы разобраться со всем унаследованным хозяйством, требовалось время, а его-то и не было, поскольку перед бизнес-подразделениями компании были поставлены весьма амбициозные цели.

В этой ситуации в ИТ-службе предприятия пришли к решению создать практически с нуля и на моновендорной основе программно-аппаратный комплекс, который мог бы удовлетворить всем требованиям бизнеса на тот момент и позволил бы ему начать нормально работать, а затем стал бы основой для дальнейшего развития ИТ-инфраструктуры завода.

Выбор решения

Как рассказал Дмитрий Федоров, руководитель ИТ-службы “Оптогана”, поначалу он рассматривал возможность построения комплекса на более привычных для него традиционных стоечных серверах и системах хранения, предлагаемых как отечественными, так и зарубежными поставщиками. При этом одним из главных критериев выбора вендора для него было качество предоставляемой технической поддержки. “Очень не хотелось, чтобы все проблемы с оборудованием впоследствии стали только моими”, — пояснил он. Прежде всего этим он объясняет свой выбор в пользу компании Hewlett-Packard

(HP), с серверами которой к тому же он уже имел положительный опыт работы.



Дмитрий Федоров: “После приобретения производственной площадки в Санкт-Петербурге у нас возникла необходимость создать мощную и гибкую ИТ-систему, способную оперативно реагировать на изменения в нашей быстрорастущей компании”

Определиться с составом решения, наиболее полно отвечавшего потребностям предприятия, помогли специалисты Санкт-Петербургской компании “Паладин-Инвент”, авторизованного партнера HP, которые были привлечены ИТ-службой “Оптогана” для консультаций. “Совместно со специалистами “Оптогана” мы провели что-то вроде мозгового штурма, в ходе которого детально проанализировали задачи заказчика и возможности предоставляемого нами оборудования, — рассказал Андрей Никонов, руко-

водитель отдела системной интеграции компании “Паладин-Инвент”. — Рассматривались разные варианты, но в конечном счете с учетом выдвинутых заказчиком требований остановились на блейд-решениях HP и системном ПО Microsoft”.

Таким образом, изначально предполагавшаяся концепция построения ИТ-инфраструктуры была изменена в пользу применения более подходящей для внедрения технологий виртуализации архитектуры. Основу предложенного специалистами “Паладин-Инвент” интегрированного комплекса составили блейд-шасси HP BladeSystem c7000 с блейд-серверами HP BL460 G6 и виртуализационным решением Microsoft Hyper-V Server, а также система хранения данных HP EVA4400.

Как пояснил Андрей Никонов, такой выбор был обусловлен прежде всего необходимостью обеспечить надежное хранение корпоративных и пользовательских данных (архитектура массива EVA4400 гарантирует доступность на уровне 99,999%), имевших для заказчика критически важное значение, а также высокую отказоустойчивость ИТ-сервисов, для чего как нельзя лучше подходило именно виртуализационное решение на основе блейд-серверов. Применение современных технологий виртуализации позволяло в случае отказа какого-либо из блейд-серверов восстанавливать работоспособность поддерживаемых им ИТ-сервисов благодаря автоматическому переносу рабочей нагрузки без выключения всей системы на виртуальные машины, которые в такой ситуации запускались на других блейд-серверах. Такая процедура, как показывает практический опыт, занимает не более 3 мин, а для пользователей проходит практически незаметно.

Тому, что в качестве виртуализационной платформы было предложено решение Microsoft, а не, скажем, VMware, также есть вполне понятное обоснование. Помимо того

Блейд-шасси HP BladeSystem c7000

Блейд-архитектура позволяет обеспечить масштабируемость комплекса, компактность, существенно повысить легкость в обслуживании, драматически сократить количество кабельных соединений, снизить нагрузку на системы энергоснабжения и охлаждения центра обработки данных, реализовать и интегрировать системы виртуализации серверов, серверных операционных систем и средства обеспечения миграции, доступности и катастрофоустойчивости.

Основные достоинства BladeSystem c7000:

- полка HP BladeSystem c7000 предназначена не только для блейд-серверов, она объединяет серверы, системы хранения, сетевые ресурсы и средства питания так, чтобы они функционировали как единое решение;
- средства Onboard Administrator, iLO и пакет HP Insight Control обеспечивают эффективное управление серверами и контроль за состоянием операционной системы сервера;
- программное обеспечение HP Insight Control позволяет автоматизировать стандартные процессы, давая возможность сотрудникам ИТ-отдела решать задачи бизнеса, а не тратить время на рутинную поддержку.

Источник: HP.



что при построении ИТ-инфраструктуры специалисты “Оптогана” широко опираются на технологии корпорации Microsoft, ее Hyper-V Server представляет собой бесплатное решение, в которое уже заложена поддержка миграции виртуальных машин без отключения оборудования. У VMware, тоже предлагающей бесплатное виртуализационное решение ESXi, за подобную опцию тем не менее нужно было платить.

В общем и целом предложенное решение позволяло ИТ-службе “Оптогана” сразу приступить к формированию ИТ-инфраструктуры на современных принципах и с учетом перспективных задач. При этом оно обещало и значительное сокращение эксплуатационных затрат при не слишком существенном повышении стоимости начальной закупки оборудования и программного обеспечения по сравнению с традиционным решением на базе отдельных стоечных серверов и СХД. Хотя, как подтверждают участники проекта, расчет ТСО не производился, выигрыш в стоимости владения представлялся вполне очевидным. На тот момент существовало уже много отчетов, в том числе от Gartner, которые однозначно подтверждали, что переход на блейд-системы существенно снижает стоимость владения ИТ-инфраструктурой за счет простоты ее масштабирования, эффективности управления электропитанием, экономии на площади размещения оборудования. В частности, пояснил Дмитрий Федоров, 10 серверов стандартной архитектуры занимали бы в стойке столько же места, сколько корзина BladeSystem c7000, в которой умещается 16 серверов. В результате в стандартной 40-юнитовой стойке можно добиться гораздо более высокой плотности размещения оборудования. А благодаря применению технологии виртуализации еще и существенно повышается коэффициент использования мощностей.

Тем не менее окончательное решение в “Оптогана” приняли после практической демонстрации возможностей решения в демо-

центре компании “Паладин-Инвент”. “Не имея опыта работы с подобными системами, я опасался, что управление комплексом создаст дополнительные сложности, — пояснил Дмитрий Федоров. — Демонстрация системы и средств управления ею убедили меня, что иметь дело с такой системой будет даже проще, чем с дискретными серверами. Впоследствии это полностью подтвердилось”.

Значимость созданного в “Паладин-Инвент” демоцентра высоко оценивает и Андрей Никонов: “В нашем демоцентре развернуто очень много систем разных вендоров, и, как правило, после выяснения требований заказчика мы реализуем предлагаемые ему решения на своей площадке. В результате еще до покупки заказчик может оценить все возможности решения, уточнить детали. Одновременно у нас появляется возможность продемонстрировать и свои компетенции. Для сотрудников “Оптогана” здесь не раз устраивались презентации по различным системам, в том числе и тем, которые в итоге были приобретены”.

Внедрение: проще, чем можно было ожидать

Для участия в конкурсе на поставку и установку оборудования ИТ-порекомендовала “Оптогану” несколько своих партнеров из Санкт-Петербурга. Поскольку предложенные ими цены оказались сопоставимыми, предпочтением было отдано компании “Паладин-Инвент” — с нею уже имелся пусть небольшой, но положительный опыт работы в прошлом, а в данном проекте ее специалисты наряду с представителями ИТ-сыграли ключевую роль в ходе консультаций по выбору решения.

В целом на реализацию проекта ушло около четырех месяцев, причем большая часть этого времени пришлось на ожидание поставки оборудования, которое было заказано в преддверии новогодних праздников — не самый лучший период, если что-то нужно получить срочно. Непосредственно же на установку и

настройку системы, по словам участников проекта, ушло всего несколько дней. При этом со стороны компании “Паладин-Инвент” было задействовано только четыре сотрудника. В данном случае, считает Андрей Никонов, сказались и хорошая подготовка в учебном центре ИТ, и уже имевшийся на тот момент опыт: “К этому проекту мы подходили с большим багажом знаний и опыта. Мы уже устанавливали такие системы у других заказчиков, и все задействованные специалисты имели опыт выполнения двух-трех аналогичных проектов. Естественно, они были сертифицированы по таким решениям. Нам даже не пришлось привлекать специалистов ИТ”.

Для Дмитрия Федорова, по его признанию, процесс перехода на новую инфраструктуру был самым ответственным моментом во всем проекте, поскольку такой переход нужно было осуществить, не нарушая работу всего предприятия. Но и он отмечает, что все прошло без каких-либо эксцессов.

С заделом на будущее

К настоящему времени в шасси BladeSystem c7000 установлено 10 блейд-серверов. Восемь из них объединены в отказоустойчивый кластер, а два сервера выделены под дополнительные задачи (DPM, контроллер домена и др.), не рекомендованные для размещения в кластере. Все остальные системы и задачи, включая DHCP- и принт-серверы, Microsoft Exchange 2010, SharePoint 2010, прокси-сервер TMG, терминальную службу со шлюзом для внешнего доступа, Microsoft System Center Configuration Manager, SQL-серверы и несколько серверов приложений, “крутятся” в кластере. По словам Дмитрия Федорова, в нынешней конфигурации комплекс охватывает все потребности предприятия в вычислительных мощностях, в том числе на ближайшую перспективу, но при этом сохраняется возможность их наращивания в случае необходимости — в блейд-шасси можно установить еще шесть серверов, а в системе хранения задействовано только четыре полки из восьми, так что емкость системы может быть увеличена вдвое.

Основные задачи по управлению реализованным аппаратно-программным комплексом ИТ-специалисты “Оптогана” выполняют самостоятельно. Первичное обучение они прошли у сотрудников “Паладин-Инвент” сразу после установки оборудования. Вместе с тем компания заручилась серьезной поддержкой и со стороны интегратора, к которой периодически обращается за консультациями, и со стороны вендора, у которого приобрела услуги поддержки в круглосуточном режиме (24x7) в рамках программы HP Care Pack. Теперь в случае возникновения технических неполадок в ближайшие сутки после регистрации заявки сервис-инженер ИТ или “Паладин-Инвент” прибудет на место для локализации и устранения проблемы. Причем, как заметил Андрей Никонов, привлекаемые для таких задач сервис-инженеры имеют настолько большой опыт, что во многих случаях способны с высокой вероятностью предположить причину обращения по характеру заявки и на площадку заказчика выезжают уже с набором необходимых комплектующих.

Технология Microsoft Hyper-V

Технология Hyper-V — основа платформы виртуализации для серверов на базе процессоров с архитектурой x64. Hyper-V распространяется двумя способами: как часть Windows Server 2008 или в составе независимого бесплатного продукта Microsoft Hyper-V Server. В Windows Server 2008 технология Hyper-V может быть развернута как в полной установке, так и в режиме Server Core, Hyper-V Server работает только в режиме Core. Это позволяет в полной мере реализовать все преимущества “тонкой”, экономичной и управляемой платформы виртуализации.

Hyper-V является встроенным компонентом 64-разрядных версий Windows Server 2008 Standard, Windows Server 2008 Enterprise и Windows Server 2008 Datacenter.

Источник: Microsoft.

Стоит отметить, что внедренный в “Оптогана” программно-аппаратный комплекс в принципе позволяет реализовать и облачную модель ИТ-сервисов. Преимущества такой модели уже оценили сотрудники “Паладин-Инвент”, где построено свое частное облако, позволяющее предоставлять услуги типа IaaS (“Инфраструктура-как-сервис”). Для “Оптогана” это пока скорее теоретическая возможность, поскольку сегодняшние задачи этого производственного предприятия, считает Дмитрий Федоров, не требуют перевода ИТ-сервисов в облачную модель. Но как знать, что бизнесу потребуется завтра?

О компании “Паладин-Инвент”

Компания “Паладин-Инвент” создана в 1994 году, имеет большой опыт сотрудничества в области системной интеграции для корпоративного бизнеса. В штате компании работают сертифицированные специалисты, которые обеспечивают высокий уровень разработки и выполнения проектов. “Паладин-Инвент” специализируется на системной интеграции по следующим направлениям:

- поставка телекоммуникационного, сетевого и вычислительного оборудования. Стратегическим партнером компании является компания Hewlett-Packard;
- внедрение систем мониторинга и управления сетевой и вычислительной инфраструктурой предприятия (ITIL based);
- внедрение интеллектуальных платформ управления услугами связи;
- проектирование и монтаж сетей и объектов связи;
- сервисное, гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования на всей территории РФ.

Главный офис компании находится в Санкт-Петербурге, компания имеет филиал в Москве и недавно открыла представительство в Алматы.

Виртуальный массив HP EVA4400

Система хранения EVA4400 — это высокопроизводительный, масштабируемый, надежный и недорогой дисковый массив, который не потребует от вас экспертных знаний технологий SAN для установки и администрирования. Поддержка большого числа операционных систем, возможность установки и замены оборудования своими силами и простая интеграция с такими приложениями, как Microsoft Exchange, Oracle и SAP, позволяют снизить расходы на ИТ и обеспечить устойчивую работу предприятия. Архитектура массива EVA4400 гарантирует доступность 99,999% за счет дублирования аппаратных компонентов и других технологий обеспечения высокой надежности. Система хранения поддерживает удаленную и локальную репликацию, за счет чего достигаются катастрофоустойчивость конфигурации и бесперебойная работа во время резервного копирования и восстановления данных.

В сочетании с HP BladeSystem массив EVA4400 представляет собой комплексное решение, в котором система хранения и серверы управляются совместно. Это обеспечивает простое управление и эффективное использование ресурсов.



Источник: HP.

Новая ИТ-инфраструктура послужит развитию бизнеса ТНК-ВР

ОЛЬГА ПАВЛОВА

В новых экономических условиях снижение затрат рассматривается компаниями в качестве одного из ключевых факторов повышения эффективности их деятельности. Такой стратегии придерживается, в частности, **ПРОЕКТЫ** ТНК-ВР — третья по величине нефтяная компания в России, входящая также в десятку крупнейших частных нефтяных компаний в мире по объемам добычи нефти.

Ранее весь управленческий аппарат холдинга размещался в 12 офисах, распределенных по территории Москвы. Чтобы оптимизировать затраты на их содержание, в I квартале 2010 г. Совет директоров ТНК-ВР принял решение о переводе всех подразделений в одно здание. Другими немаловажными причинами послужило то, что здание на Арбате, где располагался центральный офис компании, стало со временем слишком тесным для сотрудников, а его содержание — слишком дорогим. Акционеры посчитали, что деньги, полученные от продажи здания, будут полезны для развития основного бизнеса компании — нефтяного.

На этапе подготовки к проекту переезда специалистам ТНК-ВР пришлось столкнуться с первой сложностью. Проведенный ими анализ рынка недвижимости выявил, что хотя арендных помещений в Москве очень много, зданий, которые отвечали бы запросам крупной бизнес-структуры, практически нет. Оказалось, что в Москве не существует отдельно стоящих зданий площадью около 40 тыс. кв. м, а именно столько требовалось, чтобы разместить всех сотрудников управленческого аппарата холдинга. Наиболее оптимальным вариантом представлялся новый бизнес-центр Nordstar Tower на Беговой улице, хотя он и требовал дополнительного решения вопросов безопасности, поскольку в нем находятся офисы других компаний. В итоге ТНК-ВР арендовала первые 20 этажей в этом бизнес-центре, где требовалось построить мощную и надежную корпоративную инженерную и ИТ-инфраструктуру.

Курс на инновации

По результатам открытого конкурса исполнителем работ была выбрана группа компаний «Астерос», специалисты которой уже имели опыт создания офисов «под ключ».

Проект по развертыванию ИТ-инфраструктуры и систем безопасности в новом офисе стартовал в сентябре 2010 г., его бюджет составил порядка 20 млн. долл. В сжатые сроки, за семь месяцев, проектная команда, объединяющая специалистов «Астерос» и ТНК-ВР, внедрила свыше 20 различных инженерных и ИТ-систем, поддерживающих ежедневную работу нефтяной компании. При этом необходимо было решить важную задачу — обеспечить в новом офисе уровень сервисов не ниже существующих, а также непрерывность деятельности компании при переезде. Сам же переезд, в котором участвовали 3,5 тыс. сотрудников, занял чуть больше месяца.

В рамках проекта был реализован целый ряд инновационных решений, в первую очередь следует назвать центр визуального моделирования, предназначенный для исследования геологических, геофизических и гидродинамических моделей нефтяных месторождений. Построение моделей нефтяных и газовых резервуаров является одной из инновационных технологий, нашедших широкое применение в последние годы в нефтяной отрасли, поскольку это помогает компаниям экономить деньги и успешно осваивать месторождения.

Расположенный на 13-м этаже Nordstar Tower центр визуального моделирования по сути представляет собой обычный 3D-кинотеатр, но имеющий промышлен-

ное назначение. Информация, поступающая от филиалов и предприятий нефтяной группы, отображается в трехмерном формате на цельном стеклянном экране толщиной 7 мм и размерами более 6х2 м. Этот экран был специально произведен в США по заказу ТНК-ВР. Для отображения информации используются два современных проектора Sony, способных выдавать на экран изображение размером до 4 тыс. пикселей. Таким образом, по словам руководителя программ департамента управления проектами группы компаний «Астерос» Романа Яковлева, в центре была создана проекционная система, являющаяся уникальной по своим техническим характеристикам в России.

Вообще же, как рассказала директор ИТ-проектов компании ТНК-ВР Татьяна Мохова, техническое оснащение центра представляло собой отдельную сложную задачу в рамках всего проекта, которая потребовала четкой проработки со стороны всех участников процесса. Проблема заключалась в том, что экран — это крупногабаритный предмет, который никак не разделяется на составляющие, и поэтому, чтобы внести его в помещение центра, потребовалось разбирать фасад здания. Дополнительную трудность доставляли погодные условия — работать пришлось в декабре в условиях ледяного дождя и сильного ветра. Поэтому экран долго простоял в Москве упакованным в фуре в ожидании улучшения погоды.

В результате, чтобы занести экран, потребовалось задержать работу строителей на этаже. Стекло снимали в том месте, где размеры фасада здания позволяли пронести экран, и то при больших рисках, поскольку размеры лага были минимальны. Для выполнения этой задачи были вызваны специальный кран и бригада промышленных скалолазов, которые страховали подъем экрана. «Поскольку экран — вещь исключительно дорогая, необходимо было осуществлять скрупулезный контроль за ходом работы, — пояснила г-жа Мохова. — Усиление ветра или неточное действие крановщика могли привести к повреждению либо экрана, либо фасада. Риски и их последствия были так велики, что задача по доставке и подъему экрана явилась очень существенной в процессе создания помещения центра визуального моделирования».

Еще одно интересное место офиса ТНК-ВР — центр управления кризисными ситуациями, где располагается группа поддержки бизнеса, основная задача которой заключается в том, чтобы оперативно реагировать на возникновение чрезвычайных ситуаций, опираясь на данные информационно-аналитических систем.

Помещение оборудовано видеостеной, на которой могут отображаться разные мультимедийные источники — система видеоконференцсвязи (ВКС) и конгресс-система, обеспечивающие проведение совещаний, IP-телевидение, а с помощью документ-камеры можно вывести на экран любые печатные материалы. В центре также реализована возможность работы с ноутбуками, телефонией и всеми средствами связи, включая даже такие уже редко встречающиеся сегодня, как факсы. То есть там предусмотрена любая возможность получить любую информацию и обработать ее, чтобы решить возникшую проблему.

И хотя ничего принципиально нового в технологическом оснащении центра управления кризисными ситуациями нет, специалисты ТНК-ВР считают, что его особенность заключается в централизо-

ванной системе управления, при которой оператор может управлять всеми мультимедийными источниками с помощью одного устройства Apple iPad. «Особенностью данного помещения является его независимость от общей системы мультимедиа, поскольку здесь есть собственные оператор и переводчики, а также локальная система коммутации видеоизображений и аудио. Это было сделано исходя из специфических требований к центру управления, где решаются любые кризисные ситуации, возникающие в регионах», — добавил Роман Яковлев.

Среди других нововведений, реализованных в рамках проекта, следует упомянуть обеспечение мониторинга и интеллектуального управления структурированной кабельной системой (СКС) на базе решения Panduit PanView IQ, позволяющего контролировать все изменения конфигурации сети в режиме реального времени. Сегодня СКС насчитывает 14 600 портов и поддерживает работу 3500 сотрудников.

Кроме того, специалисты «Астерос» создали систему корпоративной IP-телефонии и систему видеоконференцсвязи. Интегрированный с ними комплекс мультимедийных систем объединил переговорные комнаты, конференц-залы, зоны открытого офиса, приемные и актовые залы. Современные тенденции были также использованы при проектировании переговорных помещений, одно из которых спроектировано таким образом, что при необходимости может разбиваться на несколько независимых переговорных залов, вмещающих в общей сложности до 150 человек. При этом сохраняется полный функционал как каждого зала в отдельности, так и большого зала в целом. Управление системами любого зала осуществляется также с помощью iPad.

И наконец, в ходе проточных работ были осуществлены миграция серверных мощностей дочерних обществ ТНК-ВР и их консолидация в центральном дата-центре. В настоящее время ЦОД компании находится в арендованном на выгодных условиях отдельном помещении, рас-

положенном в пределах третьего транспортного кольца и имеющем хорошее обеспечение электроэнергией. Однако, по словам представителей ТНК-ВР, начиная с 2006 г. компания каждый год пересматривает свой прогноз в отношении дата-центра с учетом мощностей электроэнергии (сегодня это является основным ограничивающим фактором в Москве). А с 2008 г. ежегодно проводится мини-тендер, направленный на выявление того, кому можно было бы передать для обслуживания серверные мощности, но до сих пор компания не получила финансового обоснования, что это будет экономически целесообразно, несмотря на высокий уровень развития российского рынка серверной инфраструктуры. Тем не менее у руководства ТНК-ВР есть четкое видение того, что в течение как минимум ближайших трех лет больше 50% серверных мощностей будет выведено из состава компании. Предполагается, что уже в следующем году около 10% этих мощностей будет отдано внешнему подрядчику.

Реализованные преимущества

Переезд всех офисов ТНК-ВР в новое здание прошел в установленные сроки и в полном объеме, причем работа всех подразделений не прекращалась и связь между офисами не прерывалась. И хотя после переезда прошло совсем немного времени, сегодня уже можно говорить о получении ряда краткосрочных результатов. Прежде всего это снижение операционных затрат компании, достигнутое за счет сокращения обслуживающего персонала и расходов на инфраструктуру, необходимых для обеспечения работы 12 разбросанных по городу офисов. Более того, руководство увидело, что есть возможности уменьшения численности персонала центрального офиса без ущерба для основного бизнеса. Ранее, когда сотрудники располагались в разных местах, невозможно было получить реальную ситуацию занятости людей — как они проводят свой рабочий день, где они находятся, во сколько они приходят на работу и уходят с нее. Таким образом, реализация проекта способствовала наведению организационного порядка и повышению ответственности людей. А обеспечение эффективного тайм-менеджмента помогает ускорить развитие бизнеса и экономить значительные средства, считают в ТНК-ВР.



На 20 этажах этого бизнес-центра теперь работают все 3500 сотрудников управленческого аппарата холдинга ТНК-ВР

АНОНСЫ

Tech-Ed Russia 2011: участников ждет обширная программа

С 9 по 10 ноября в Москве состоится ИТ-конференция Tech-Ed Russia 2011 (новый уровень конференции «Платформа: определяя будущее»). Ее организатором выступает компания Microsoft.

Как ожидается, форум соберет более 3000 ведущих технических специалистов и ИТ-руководителей, разрабатывающих, внедряющих и тестирующих ПО, а также ИТ-директоров компаний.

На форуме слушателям будет предоставлена возможность общения с экспертами и разработчиками корпорации. ИТ-компании поделятся опытом успешных внедрений современных технологий, позволивших получить максимальный эффект от их использования.

Программа мероприятия включает более 160 докладов в рамках 15 треков. Ключевые темы докладов следующие:

- облачные вычисления: публичное облако;
- облачные вычисления: частное облако;
- базы данных;
- бизнес-аналитика;
- языки и инструменты разработки ПО;
- архитектура приложений и систем;
- мобильная платформа Windows Phone;
- решения на платформе Microsoft Office;

- объединенные коммуникации;
- информационная безопасность;
- управление ИТ-инфраструктурой;
- основы построения ИТ-инфраструктуры предприятия;
- оптимизация клиентских рабочих мест;
- решения Microsoft Dynamics;
- практика применения ИТ для решения задач бизнеса.

Ключевыми докладчиками пленарной сессии станут главный операционный директор корпорации Microsoft Кевин Тернер и корпоративный вице-президент подразделения разработок Microsoft С. Сомасергар.

На конференции также выступят такие известные эксперты, как Томас Шиндер, Скотт Шноль, Дэвид Чеппелл, Рафаль Лукавецки, Ричард Райли, Брайан Сюрси, Джей Шмельцер и др.

Как планируется, на Tech-Ed будет представлен весь спектр ключевых продуктов и технологий Microsoft: Windows Azure, Office 365, Windows Phone, Windows Server, Hyper-V, System Center, Office, Exchange, SharePoint, Lync, Visual Studio, SQL Server, Dynamics и др.

Регистрация для участия в мероприятии открыта на сайте www.msteched.ru.

Зарегистрированные участники могут воспользоваться страницей «Построение расписания» (www.microsoft.com/ru-ru/events/teched/schedule) для создания личного расписания докладов на Tech-Ed Russia 2011.

А. Ч.

“Рынку нужны примеры реализованных облачных проектов”

После довольно долгой маркетинговой подготовки заказчиков и партнеров к облачным инновациям ведущие ИТ-поставщики начинают переходить от слов к делу, продвигая на рынок конкретные средства, технологии и методики. В первой половине этого года было хорошо видно повышение активности в данном направлении российского подразделения HP, которое продемонстрировало ряд проектов по внедрению облачных решений. О видении перспектив облачных моделей в нашей стране и о планах корпорации директор департамента программных решений HP в России Андрей Кутуков рассказал обозревателю PC Week/RE Андрею Колесову.

PC Week: Мы с вами беседовали о планах HP Software в России ровно год назад, и потому хотелось бы начать разговор с такого вопроса: что удалось сделать из намеченного тогда?

АНДРЕЙ КУТУКОВ: Нельзя сказать, что год был простой, но в целом его итоги можно оценить вполне позитивно. При этом, конечно, явных тенденций долгосрочного характера сейчас пока не наблюдается, рынок был все это время нестабильным. Относительно перспектив у аналитиков нет единства, некоторые из них говорят, например, об угрозе второй волны кризиса. В первые месяцы года мы наблюдали активный рост, а к лету динамика роста пошла на спад. Потрясения мировой финансовой системы в августе в определенной мере повлияли на активность бизнеса и в России. Хотя если говорить о крупном корпоративном рынке, то колебания мировых финансовых рынков затронули его незначительно. Многие компании вошли в 2011 г. с хорошими ИТ-бюджетами и долгосрочными проектами, и мы пока не видим, чтобы наши заказчики пересматривали свои планы. Наши прогнозы о росте своего бизнеса на 15—20% в текущем году пока сбываются.

PC Week: Уже много лет HP в продвижении своих продуктов и решений делает акцент на связь внедрения и применения ИТ с достижением бизнес-результатов. В прошлом году вы начали активно продвигать концепцию финансово-го управления информационной инфраструктурой (IT Financial Management, ITFM) с опорой, естественно, на соответствующий портфель своих программных продуктов. Что можно сказать о реализации ваших намерений в этом направлении?

А. К.: В целом мы довольны. Хотя продвижение этих предложений идет не так быстро, как многих других продуктов по управлению ИТ, но нужно иметь в виду, что речь идет о концептуально новых идеях для рынка — не просто повысить эффективность и оценить достижения на качественном уровне, а попытаться количественно посчитать стоимость услуг и получаемый эффект. Ведь все сейчас на рынке говорят о капитальных и операционных затратах, о том, что глобальной тенденцией является желание заказчиков снижать долю операционных расходов. Но если компания признает правильность такой стратегии, то она должна научиться считать свои затраты.

PC Week: Во время кризиса много говорилось о его позитивной роли в том плане, что подобная “наука” должна заставить заказчиков повысить интерес к повышению эффективности своего бизнеса, в том числе с помощью ИТ. Оправдались ли подобные ожидания?

А. К.: Тезис о необходимости повышения операционной эффективности деятельности компаний присутствовал на нашем рынке всегда. Но, мне кажется, именно



Андрей Кутуков

кризис перевел его из категории слов в разряд реальных дел. Во всяком случае, это точно видно в отрасли, не связанных напрямую с нефтедолларами. Сегодня в каждом втором ИТ-проекте в качестве цели обозначена задача повышения эффективности. Причем речь идет даже не об ИТ-проектах, а о комплексных проектах организации с участием ИТ как одного из компонентов. Так что в этом плане позитивная роль кризиса налицо.

PC Week: Еще одна специфика России: доля ИТ-расходов наших компаний заметно ниже, чем на развитых ИТ-рынках. Есть ли тут подвижки в направлении выхода на уровень передовиков?

А. К.: Даже с учетом кризисного спада средние темпы развития российского рынка выше мирового, и расходы на ИТ в нашей стране в процентах от ВВП растут быстрее, чем на развитых рынках. При этом следует отметить, что затраты на ИТ в процентах от ВВП в России по-прежнему ниже в несколько раз.

PC Week: Ощущается ли на рынке влияние активности государства в области ИТ, в частности, объявленной программы построения информационного общества?

А. К.: Ощущаем, но пока не в виде конкретных ИТ-проектов, а скорее в форме проработки концепций по увеличению инвестиций в ИТ.

PC Week: Давайте перейдем к облачным моделям. Как можно оценить прогресс в этом направлении? Удалось ли, например, преодолеть наблюдавшийся год назад заметный скептицизм заказчиков, в том числе и ИТ-специалистов по поводу перспективности облаков?

А. К.: Я бы не сказал, что у заказчиков были сильные сомнения в пользу облачных технологий год назад. Другое дело, что была понятная настороженность относительно темпов развития этого направления. Сейчас, безусловно, уровень доверия рынка к облакам намного выше, в том числе по той причине, что уже есть некоторый отраслевой опыт, все компании в той или иной мере все больше обращаются к облачным сервисам. У нас есть результаты маркетинговых исследований, которые говорят о том, что уже сегодня 70% российских ИТ-директоров полагают, что доля облачных сервисов в ИТ-системах предприятий будет существенно расти в ближайшее время и к 2012 г. до 30% услуг будут предоставляться через облако.

Позиция HP всегда была простой и открытой: мы, с одной стороны, никогда не обещали легкого перехода на облачные модели, с другой — предпочитали не го-

ворить о будущих преимуществах этих схем, а предлагали конкретные продукты, решения и методы их внедрения.

Проблема тут видится в следующем. Безусловно, в целом облачная модель организации ИТ более эффективна по сравнению с традиционными ИТ. Причем компании могут использовать и публичные, и частные облака. Но суровая действительность заключается в том, что мы все живем в уже существующей ИТ-среде с массой унаследованных систем и приложений. И довольно значительная часть этих систем к работе в облаках не подходит вовсе или их перевод туда весьма сложен. То есть мы будем по-прежнему — как это было в ИТ всегда — жить в гетерогенном мире (но тут мы имеем в виду не только средства разных поставщиков, но и модели их использования). Поэтому компания HP и ее подразделение HP Software, отвечающее за решение вопросов управления ИТ, делают акцент на создании и поддержке современной ИТ-инфраструктуры гибридной конфигурации, включающей три основных компонента: традиционные ИТ, частные облака и публичные облака.

PC Week: Но такая постановка вопроса является вполне очевидной, и с ней не спорит никто: ни ярые сторонники облаков, ни столь же непримиримые их противники. Впрочем, нужно признать, что крайние сторонники и противники на рынке и нет — все отлично понимают, что мы живем и будем жить в “смешанном” мире. В чем же отличие позиции HP в этом вопросе?

А. К.: Отличие заключается в том, что мы не только признаем это на теоретическом уровне, но и реализуем эти идеи на практике с помощью наших технологий, решений и услуг. Мы готовы помогать нашим клиентам переносить свои бизнес-системы и приложения из одной среды в другую. Мы можем посчитать стоимость такой миграции, оценить ее целесообразность, в том числе с учетом разнообразных деловых рисков. При этом мы, поддерживая все варианты использования ИТ, не будем навязывать заказчику какой-то один вариант (например, публичное облако). В то же время нам самим важно понимать реальные потребности предприятий, их готовность и желание применять те или иные схемы и подходы. Именно поэтому мы сейчас проводим наши деловые мероприятия, такие как ежегодный форум “Инновационные миры”, в формате деловых дискуссий, на которых мы хотим не только донести наши предложения, но и услышать мнения и пожелания наших заказчиков.

Мы должны понимать, что вопрос построения современной ИТ-инфраструктуры имеет и локальные аспекты. Тут важным моментом является нормативно-законодательная база. Этот аспект особенно важен при переходе от частных к публичным облакам. Нормативные акты не всегда успевают за технологическим прогрессом. Хотя статьи закона 152-ФЗ весьма либерально трактуют трансграничную передачу данных.

PC Week: В своей трехкомпонентной структуре гибридного ИТ-мира вы два элемента отделили от облака, а один — под традиционные ИТ. А куда вы относите виртуализованную среду, которая еще недотягивает до понятия облака?

А. К.: Разумеется, любая структуризация сложной проблемы — вещь весьма условная. Это относится и к данной трехкомпонентной модели. Да, еще недавно мы делили ИТ-инфраструктуру на физическую и виртуализованную части. Но актуальность такого деления сегодня уже не так остра, какой она была еще пару

лет назад. Сейчас важный водораздел для ИТ — обеспечение масштабируемости, возможность гибкого наращивания мощностей ИТ-ресурсов в условиях повышения нагрузки на корпоративную систему. Это основной аспект, который определяет границу между традиционными ИТ и облачными моделями.

PC Week: Какие наиболее важные проблемы вам видятся в этой гибридной схеме современной ИТ-инфраструктуры?

А. К.: Проблемы в целом те же самые, что и раньше. В первую очередь это обеспечение нужного уровня доступности и отказоустойчивости. За этим, наверное, следует масштабируемость и поддержка необходимой производительности. А уже потом — снижение затрат. В общем, все это известные задачи, но в условиях нынешней гибридной ИТ-среды для их решения нужны уже иные инструменты и подходы. Опять же — всю эту систему нужно уметь обобщать, чтобы заниматься ее оптимизацией с точки зрения стоимости и оценки эффективности для бизнеса.

PC Week: Вы говорите о разных трудностях на пути внедрения новых вычислительных моделей. Но ведь главное, необходимое условие использования любых инноваций — наличие рыночного спроса. Есть ли реальный спрос на все эти вещи у российских заказчиков?

А. К.: В отношении необходимости спроса вы, безусловно, правы. Задача повышения эффективности бизнеса, роль в этом ИТ, вопросы увеличения отдачи от ИТ — это все темы, которые российские компании уже давно и понимают, и решают на практике. Конечно, можно го-

Суровая действительность заключается в том, что мы все живем в уже существующей ИТ-среде с массой унаследованных систем и приложений.

ворить о том, что уровень понимания несколько ниже, чем в других развитых странах, но в целом он весьма значителен, а разрыв с рынками США и Европы сокращается.

Но я хотел бы обратить внимание на другой, субъективный момент. Мне кажется, что ИТ-отрасль слишком рано начала маркетинговый “разогрев” рынка в направлении облаков. Это стали делать, когда и заказчики были не очень готовы к применению этих моделей и технологий, и поставщики реально не могли еще предложить средства надлежащего качества. Реальный спрос и соответствующие потребности рынка предложения только сейчас выходят на серьезный рыночный уровень. А вот возможности маркетинговой поддержки стали ослабевать.

Так что одна из наших задач — как раз начать новый, более серьезный, аргументированный и конкретный разговор с заказчиками и партнерами о работе в современных условиях гибридной ИТ-системы. У нас уже есть успешный опыт реализации облачных проектов в России. Это проект с группой компаний “РОЛЬФ”, который стал не только первым на российском рынке по переводу ИТ-инфраструктуры компании в публичное облако HP, он также вошел в антологию успешных мировых проектов, отмеченных ведущими мировыми игроками рынка, в том числе NASDAQ. А также проект с компанией IBS, который позволил на базе технологий HP развернуть частное облако и реализовать проект по трансформации ИТ-компания. Эти успешные примеры свидетельствуют о том, что нам действительно есть что предложить своим клиентам.

PC Week: Спасибо за беседу.



Ритейл и ИТ: настоящее и будущее

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Товары высокого качества, наверное, всегда будут стоить дорого, и даже очень дорого и всегда будут в некотором дефиците, так что герой известного монолога Аркадия Райкина может быть спокоен: даже в самые благополучные времена, когда вроде бы всё есть, чего-то обязательно будет не хватать. Тем не менее в развитых странах наблюдается очевидный избыток продукции массового спроса, а в условиях избытка переход от простого отпуска товара к выстраиванию с покупателем более прочных и длительных взаимоотношений представляется одним из важнейших приоритетов, что во многом подтверждают и результаты опроса, проведенного нами при подготовке данного обзора. Среди других приоритетов — программы лояльности, организация эффективной интернет-торговли, системы управления торговым залом, использование бизнес-аналитики... но — обо всем по порядку.

Клиент заходит в магазин: как это будет на самом деле

На самом деле конечно же никто не знает, каким станет покупательский сервис в будущем, но можно попробовать предугадать. Например, Марк Йейтс (IDC SEMA), выступавший на проведенной недавно конференции “ИТ в розничной торговле” (организатор — IDC), считает, что в самом ближайшем будущем покупателей и бизнес ожидает “всеканальный сервис”. В общих чертах это означает следующее. Человек со смартфоном, зайдя в магазин, сразу будет идентифицирован с точки зрения покупок, уже сделанных им когда-то в данном магазине и по другим каналам, в частности через Интернет. Дополнительную информацию о личности покупателя дадут сведения о его активности в социальных сетях, о количестве друзей и теме комментариев, а также данные из поисковых систем по использованным для поиска фразам. Всё вместе это позволит магазину в режиме реального времени проанализировать данные о клиенте на предмет его индивидуальных предпочтений, текущих потребностей, ожиданий и сделать много правильных предложений, от которых покупатель просто не сможет отказаться. Соответственно бизнесу, чтобы быть конкурентоспособным, необходимо иметь в своем распоряжении самое современное ПО, осуществляющее поиск и обработку информации в социальных сетях, а также бизнес-аналитику, позволяющую моментально обработать данные и выдать результат. Клиентам в торговом зале помимо мультимедийных стоек с сенсорными экранами в скором времени нужно будет предоставлять возможность выхода в Интернет, чтобы они могли самостоятельно провести небольшое маркетинговое исследование, пока менеджер собирает в покупательскую корзину уже отобранные товары. Результатом будет максимально быстрое и полное удовлетворение всех потребностей случайно зашедшего в магазин покупателя, который гарантированно станет постоянным и очень лояльным клиентом.

Насколько представления г-на Йейтса о будущем совпадут с реальностью — пока-

жет завтрашний день, а сегодняшний наглядно демонстрирует, что повышение качества обслуживания клиентов с привлечением современных достижений ИТ-отрасли как одна из важнейших задач повышения их лояльности требует от розничных компаний все больших усилий. Плазменные телевизоры в торговых залах, приятная расслабляющая музыка, удобные весы самообслуживания — это безусловно хорошо, но ведь в магазин приходят покупатели разных возрастов и социальных категорий, и обслуживание их в идеале должно быть различным. По мнению Константина Усаковского, “...важно понимать, что покупатель в лице пожилого человека, пришедшего в дискаунтер за пакетом молока, сильно отличается от покупателя в лице перспективного молодого человека, пришедшего за стиральной машиной”. Поэтому важнейшей задачей при выстраивании взаимоотношений с клиентами является “категоризация заказчиков, хранение личной информации о них, ведение истории по взаимоотношениям с ними, всевозможные акции”, а конечной целью должно быть “повышение стоимости покупки и желание покупателя прийти в магазин еще не один раз”. Андрей Пачикин в плане выстраивания взаимоотношений с клиентами делает акцент на персонализации обслуживания, т. е. “на формировании предложения индивидуально для каждого покупателя в данный момент времени”, причем “по всем каналам взаимодействия с покупателем”. Необходимые ИТ-решения для реализации подобного подхода, по оценке Андрея Пачикина, на рынке имеются — это “новый класс решений, основанный на программах лояльности, аналитическом и операционном CRM”. Петр Асратян подчеркивает важность целевого покупательского сегмента, на который ориентируется розничная компания. Если речь идет о товарах массового спроса низкого и среднего ценового диапазона, то CRM-системы “призваны показывать укрупненную информацию о клиенте, создавать некий стандартный портрет покупателя с точки зрения его потребительской активности”. Если же компания работает в сегменте дорогостоящих товаров класса “премиум” или “люкс”, то “наиболее ценной становится информация о конкретном клиенте, о его предпочтениях, о его окружении, о деталях его биографии”. И в этом случае “осуществляется адресная работа по каждому реальному или потенциальному покупателю”. Евгения Ильина считает, что в розничном сегменте уместнее говорить не о CRM-системе в классическом понимании, а о системе управления лояльностью клиента, назначение которой — “агрегировать многомерные массивы данных о поведении клиентов и на базе этого планировать стратегию их привлечения и удержания”.

Лояльность клиента как ключ к продажам

Несколько лет назад место моей тогдашней работы располагалось неподалеку от колбасного завода одного известного московского производителя мясных изделий. Время от времени завод осуществлял выбросы в атмосферу какого-то тошнотворно-едкого вещества, так что хоть про-

тивогаз надевай. А может, это местная молва приписывала заводу ядовитые выбросы — точно не знаю, поскольку на экскурсии там я, разумеется, не был и технологию производства не проверял. Но с тех пор, как бы привлекательно ни выглядела колбаса данного производителя, я её не покупаю. Выражаясь на языке бизнеса, я стал абсолютно нелояльным покупателем по отношению к данному производителю. Возможно, описанный случай не самый показательный, но для торговцев настали кошмарные времена, когда никакие технические усовершенствования, а в отдельных, клинических случаях даже ценовой демпинг не заставят человека приобрести товар, если он чисто эмоционально не расположен к приобретению данного товара или, что еще хуже, к данному магазину. Наверное, поэтому программы лояльности тоже перестают быть чем-то экзотическим. Реализуют их торговые сети на самом разном уровне — кто-то элементарным ценовым демпингом, кто-то рекламными акциями вроде “каждый десятый товар бесплатно”, кто-то при помощи карточек скидок, начисления баллов за покупки и розыгрыша престижных призов вроде нового iPhone, а то и поездки на двоих в Лондон или Париж. Чем сложнее программа, тем большей поддержки она требует на уровне ИТ — вплоть до специальных “примочек” для кассовых аппаратов, когда кассир, например, не может закрыть чек, пока не выдаст клиенту полагающийся тому подарок. Опрошенные нами эксперты единодушно оценивают высокую актуальность программ лояльности, отмечая при этом, что технических сложностей с их поддержкой не возникает: требуемые решения на рынке есть, а в случае необходимости поставщики, удовлетворяя пожелания своих заказчиков, оперативно их дорабатывают. Но обратимся к оценкам и мнениям наших экспертов.

Инна Вольнец отмечает, что покупатель “...стал избалованным и ждет ежедневных качественных проявлений любви и привязанности к себе”, поэтому для того, чтобы удержать клиента и привлечь новых, маркетологи “быстро генерируют новые идеи и требуют их немедленной реализации”. По оценке эксперта, все вопросы оперативно решаются либо изменением настроек продуктов, либо их доработкой. Дмитрий Майоров выделил эффективность такого инструментария, как кобрендинговые карты, используемые для покупок в различных торговых сетях, не являющихся прямыми конкурентами, что позволяет делать клиенту ценные целевые предложения, от которых ему трудно отказаться. Интеграция с социальными сетями — одно из направлений деятельности маркетинговых служб ритейлеров, которые “стараятся охватить вниманием как можно больше сфер жизни каждого покупателя”, и здесь перед ними стоит “задача сбора, интеграции и систематизации данных из множества разнообразных и совершенно разнородных источников”. Основные задачи ИТ-поддержки программ лояльности, констатирует Евгения Ильина, связаны с необходимостью обрабатывать и хранить большие объемы клиентской информации и использова-

Наши эксперты



ПЕТР АСРАТЯН, директор проекта компании “Леруа Мерлен Восток”



ИННА ВОЛЬНЕЦ, коммерческий директор компании “Сервис Плюс”



ЕВГЕНИЯ ИЛЬИНА, руководитель направления системной интеграции торговых предприятий компании “Ай-Тек” (отделение “Ай-Тек” Бизнес Консалтинг”)



ДМИТРИЙ МАЙОРОВ, заместитель руководителя направления “Торговые сети” компании CUSTIS



АНДРЕЙ ПАЧИКИН, менеджер по развитию бизнеса в России компании Microsoft



КОНСТАНТИН УСАКОВСКИЙ, руководитель дирекции по работе со стратегическими рынками компании “АйТи”



ЕЛЕНА ШЕДОВА, директор по маркетингу компании “Инфосистемы Джет”

нием различных сценариев проведения мероприятий в рамках их реализации. В наборе инструментов эксперт выделила пластиковые карты (номерные, со штрихкодом, с магнитной полосой и RFID-карты). Елена Шедова отметила, что для ряда категорий розничных компаний (например, магазины бытовой техники и электроники, косметики и парфюмерии) программы лояльности, конечно, актуальны, а ценовая конкуренция сама по себе — это “путь в никуда”. Что касается работы ИТ-систем, то среди прочего, по её оценке, важны высокая скорость реакции на запросы, корректность зачисления баллов, возможность управления клиентским счетом через Интернет и реализуемость точечных предложений. К специфическим особенностям ИТ-поддержки программ лояльности Елена Шедова отнесла работу в режиме “24x7” и жесткие требования к периоду восстановления систем после сбоев, а также к плановым простоям во время внесения изменений.

Реальный бизнес и интернет-торговля

Интернет-бизнес без преувеличения все больше расцветает — не только в запад-

► ном мире, но и у нас. Сайты крупных ритейлеров уже не просто отмечают наличие товара на складе, но и показывают в режиме реального времени количество оставшихся позиций, а также время, оставшееся до окончания той или иной рекламной акции, в рамках которой проводится распродажа товара, — с точностью до одной секунды. В реальности это было бы нелепо, но в Интернете, как известно, операции выполняются быстро, так что на самом деле и одна секунда может иметь значение. Даже в такой деликатной сфере бизнеса, как интернет-торговля продуктами питания, эффективность и сама возможность которой жестко увязаны со своевременной доставкой товаров, труднореализуемой в условиях мегаполиса вроде Москвы, есть прецеденты довольно успешно работающих компаний. В этих условиях увязка традиционного бизнеса и интернет-торговли становится все более актуальной, что подтверждает мнение опрошенных экспертов.

По оценке Андрея Пачикина, “...никто уже не рассматривает каналы отдельно, все хотят иметь кросс-канальный инструмент для управления ассортиментом, ценообразованием, лояльностью, маркетингом”. При этом, как отметил эксперт, существуют еще и каналы исключительно для маркетинговых целей (например — приложение на смартфоне). Соответствующие специализированные решения, подчеркнул он, на рынке уже есть.

По мнению Петра Асратяна, в настоящее время “мы находимся в стадии перелома модели розничного бизнеса, когда традиционная торговля начинает замещаться торговлей через Интернет”. Это не означает, что пора сворачивать традиционный бизнес, поясняет представитель компаний-ритейлера, но “успеть сесть в стремительно набирающий скорость поезд интернет-торговли — стратегически важная задача для любой розничной компании, рассчитывающей на успешный рост в ближайшие десять лет”. Характеризуя состояние рынка специализированных ИТ-продуктов в данной области, эксперт констатирует, что “многие поставщики бизнес-решений это уже осознали и готовы предложить целый спектр продуктов, нацеленных на развитие многоканальной торговли”, в том числе и на взаимодействие с поставщиками.

Евгения Ильина, согласившись с тем, что “серьезные игроки розничного направления много внимания уделяют возможностям интернет-торговли”, отметила вместе с тем, что “решения для этого сегмента рынка все больше носят заказной характер”, а вот “специализированных универсальных коробочных решений на рынке практически нет”. В секторе B2B, по ее оценке, ситуация “несколько лучше”: современные ERP-платформы предлагают различные порталы решения для работы с партнерами.

По оценке Дмитрия Майорова, связка традиционного бизнеса и торговли через Интернет уже “вполне реализована для тех секторов ритейла, где отказ от покупки в момент доставки маловероятен, — это продажа электроники, продуктов питания и FMCG”, а есть ряд сфер (например, продажа одежды, обуви), где ситуация “совсем неоднозначна”. По его мнению, в России уже есть категория потребителей, покупающих fashion-товары через Интернет, но — не у российских интернет-продавцов, а у зарубежных (китайских, американских). Их привлекает в первую очередь очень низкая цена (даже с учетом доставки), которая компенсирует риск того, что купленная одежда не подойдет, — в этом случае ее легко можно продать (или обменять) другому потребителю, покупающему товары через Интернет. Пока традиционный крупный ритейл не чувствует конкуренции со стороны зарубежных “демпинговых интернет-продавцов”, прогнозирует эксперт, но с появлением их “отечественных аналогов” вполне может ощутить таковую. Что касается софта интернет-магазинов, то, по оцен-

ке Дмитрия Майорова, в сфере продажи электроники, FMCG, продуктов питания такой софт “хорошо развит и широко используется”. А вот проблемы интернет-торговли товарами типа fashion, по его мнению, лежат не столько в плоскости ИТ, сколько “в оптимальной организации специфических процессов логистики и продажи покупателю, который хочет иметь возможность выбора даже на дому”.

Управление торговым залом

Несмотря на растущую актуальность продаж через Интернет, очевидно, что основным местом встречи товара с покупателем сегодня остается торговый зал, поэтому системы управления торговым залом еще долго будут актуальны. Инна Вольнец отмечает, что при кажущейся простоте такое управление имеет много составляющих: управление оборудованием, задачами работников, размещением товара, поведением покупателей. Актуальной составляющей организации работы торгового зала является возможность получения онлайн-информации для накопления статистики по продажам с целью обслуживания различных программ лояльности и предоставления актуальных остатков по всем объектам розничной сети. С точки зрения эффективности работы торгового предприятия важна также возможность мониторинга кассовых терминалов, который помимо прочего упрощает работу технических служб розничной компании.

Дмитрий Майоров подчеркивает, что все крупные ритейлеры, как правило, обладают ИТ-решением для управления торговым залом, так что “вопросы учета для управленческих и аналитических целей у них уже решены”. Развитие же систем на данном направлении связано с перспективами расширения их функциональных возможностей, которые открываются в связи с появлением новых технологий (анализ изображения с видеокамер, дистанционное сканирование товарных маркировок, применение электронных ценников).

По мнению Андрея Пачикина, оперативная статистика продаж — тривиальная задача, и основной тенденцией развития систем управления являются “попытки оснастить продавцов планшетами и специальными мобильными устройствами для доступа к информационным системам”. Другой пример использования в торговом зале “специфических устройств” — счетчики посетителей, с помощью которых можно определять пол и возраст и таким образом идентифицировать покупателя и его предпочтения.

По оценке Евгения Ильиной, современные специализированные системы для управления торговым залом позволяют интегрировать в единый информационный комплекс все специализированное оборудование торгового зала, включая кассовые системы, электронные весы, системы штрихового кодирования, терминалы проверки цены, электронные ценники. А интегрированные решения, в свою очередь, обеспечивают дистанционное ведение широкого спектра сервисных операций, что особенно актуально для сетевых торговых компаний с большим количеством распределенных объектов управления различного масштаба.

Интегрированное или специализированное: извечная дилемма

Вряд ли можно сказать что-то принципиально новое, пытаясь определить, что целесообразнее — внедрять интегрированное решение от одного вендора или пойти по пути использования узкоспециализированных продуктов различных поставщиков, приобретая и интегрируя их в информационную систему по мере необходимости. И не так важно, о какой именно предметной области идет речь — об управлении товарными запасами или торговым залом. Преимущества и недостатки каждого подхода общеизвестны, у обоих есть свои сторонники и противники. Тем не менее иногда и банальные вопросы по-

лезно задавать, например, чтобы выяснить текущий расклад сил между сторонниками, противниками и теми, кто соблюдает нейтралитет, — и попробовать определить, что называется, тренд. Первое, что хотелось бы отметить: все опрошенные нами эксперты подтвердили целесообразность использования обоих подходов в зависимости от целей компании, стадии ее развития и размера бизнеса. Второе: опять же практически все отмечают гибкость, относительную дешевизну специализированных решений и вместе с тем вполне вероятные сложности их интеграции с другими модулями ИС. При этом Петр Асратян все-таки явно отдает предпочтение первому подходу (“вне всякого сомнения, единая технологическая платформа — идеальный вариант развития информационных систем любой компании, не только розничной”). И признает, однако, что “...в некоторых случаях специализированные решения — в том числе использующие модель SaaS — оказываются более совершенными и, что немаловажно, значительно менее дорогостоящими, чем системы, входящие в крупные интегрированные программные комплексы”. Инна Вольнец, признавая преимущества единых промышленных платформ, считает, что “все-таки будущее за узкоспециализированными ИТ-решениями, лучшими в своей области и максимально удовлетворяющими потребности бизнеса”. При этом, уточняет она, “реализация проектов с использованием подобных решений требует высокой компетенции руководителей проектов, потому что управлять и отвечать за результаты внедрения информационной системы, состоящей из разных решений, крайне сложно”. Максимально взвешенную точку зрения высказывает Андрей Пачикин: оба подхода имеют право на существование, “все зависит от уровня зрелости компании и приоритетов в обеспечении эффективности бизнеса”. Константин Усаковский солидарен с коллегой: подходов по-прежнему два, и каждая компания выбирает свой вариант, при этом любая из реализованных архитектур ИС должна быть готова к “существенному масштабированию и внедрению инновационных технологий”. Что касается конкретно автоматизации и оптимизации логистики и управления запасами, то, по мнению эксперта, следует понимать, что данные решения должны иметь “очень тесную интеграцию с учетными системами и аналитикой”. По оценке Дмитрия Майорова, интегрированное решение на базе единой технологической платформы выбирают компании, которые находятся “в фазе планомерного развития”. Если же предприятие переживает стадию быстрого роста, когда разрабатываются новые бизнес-процессы, увеличиваются объемы продаж, осваиваются новые рынки, то для него, как полагает эксперт, интегрированное решение “может оказаться ограничивающим фактором”, поскольку для более быстрой реакции на необходимые изменения “проще и эффективнее” применять специализированные ИТ-продукты.

Бизнес-аналитика:

основа бизнеса или “цифры наудачу”?

На одной недавней конференции, посвященной ритейлу, рассказывалось об удачном проекте внедрения специализированного, “заточенного” под ритейл хранилища данных в известной торговой сети. Необходимость внедрения обосновывалась потребностью бизнеса в глубоком — на десятилетия — хранении и анализе данных. Объемы деловой информации действительно нарастают как девятый вал и новые инструменты для их анализа уже просто необходимы. Вместе с тем высококачественный анализ — это не только, а может, и не столько качественные инструменты, сколько — качественные исходные данные. И еще, представляется, даже для самых наглядных отчетов все-таки нужны аналитики, способные правильно их ин-

терпретировать. Таким образом, вырисовывается целый комплекс BI-проблем, которые в числе прочего были отмечены и нашими экспертами. Но названы были, разумеется, не только проблемы, но и несомненные достоинства продуктов по бизнес-аналитике.

Дмитрий Майоров делает акцент на принципиальной важности для организации эффективной работы бизнес-аналитики чистоты и качества анализируемых данных. Трудность задачи анализа, по его мнению, заключается “не только и не столько в специфических алгоритмах, сколько в подготовке полноценных выверенных данных”. Важно помнить, отмечает Дмитрий, что множество управленческих задач ставится и решается на уровне операционных систем, и чтобы ошибки с этого уровня не переходили наверх — на уровень принятия стратегических решений, необходимо уже на уровне операционных систем обеспечивать полноту и достоверность данных. Елена Шедова отмечает значимость оперативного получения данных в сфере ритейла и говорит о том, что “...важно получить данные в любом месте в любое время независимо от размера базы данных или типа исследуемых показателей”. Современные BI-системы, по ее убеждению, “прекрасно с этим справляются”. Одно из главных достоинств BI-систем, по оценке эксперта, состоит в том, что они позволяют получить не просто отчеты, а “цепочку взаимосвязанных факторов или показателей, на основе которых можно отслеживать весь бизнес-процесс, анализировать причины отклонения от ключевых показателей”. Эксперт подчеркнула также все большую актуальность мобильных систем бизнес-анализа, уже представленных на рынке. Эффективность использования BI-систем и, в частности, актуальность работы с бизнес-аналитикой при помощи мобильных устройств подчеркнул и Андрей Пачикин, отметив при этом большие возможности, которые предоставляют в данной сфере облачные технологии.

А вот мнение Инны Вольнец расходится с мнением коллег: решения по бизнес-аналитике, считает она, входят в ряд самых сложных и спорных. Хороших программных продуктов, отмечает эксперт, в области бизнес-аналитики много, но “успешных проектов — крайне мало”. Связано это, по мнению Инны Вольнец, в первую очередь с тем обстоятельством, что “компетентных аналитиков в розничных компаниях — единицы”. Вместе с тем, утверждает она, все BI-решения требуют индивидуальной настройки под клиента (более 80%), так что от активного участия компетентных аналитиков в проекте внедрения зависит очень многое, и именно их нехватка приводит к ситуации, что “пока это выглядит, как игра цифрами наудачу”. У Константина Усаковского тоже есть определенный скепсис относительно систем класса BI. С одной стороны, эксперт согласен с тем, что данные продукты “позволяют более эффективно зарабатывать деньги, находят проблемные точки, принимают более взвешенные и правильные решения”. С другой стороны, степень их востребованности вызывает у него сомнения — “даже некоторые крупные ритейлеры до сих пор не внедрили у себя полноценных решений по аналитике и бюджетированию”. Связано это, по его мнению, не столько с финансовыми или другими ограничивающими факторами, а, скорее всего, с тем, что “не всегда решения BI успевают адаптироваться под все изменения” динамично меняющегося рынка.

А вот Евгения Ильина солидарна с коллегами, высоко оценивающими потребность бизнеса в BI-системах, и уверена, что их возможности позволяют “в значительной степени повысить эффективность бизнеса и нивелировать возможные риски принятия стратегических решений”. Растущий спрос на бизнес-аналитику обусловлен, по ее мнению, “текущей

Personal sScale

Борьба за покупателей в современном ритейле с каждым днем все жестче. Уже никого не удивишь большой площадью магазина, где под одной “крышей” собрано все, что нужно на каждый день. Покупатели избалованы акциями и скидками.

Так чем же привлечь к себе внимание? Современными технологиями! Сегодня покупатель грезит полной виртуализацией ежедневных рутинных задач, ему приятны технологии будущего, он привык к красивым картинкам, быстрдействию и интерактивности.

О ситуации на рынке и о том, как же все-таки привлечь покупателя в магазин, мы беседуем с коммерческим директором “Сервис Плюс” Инной Волюнец.



Инна Волюнец

Инна, так что же сегодня предлагает рынок торгового оборудования для осуществления мечты?

Новинок на нашем рынке не так много, а уж достойных внимания еще меньше. Придумать что-то принципиально новое для уже стандартизированного рынка розничной торговли довольно сложно. Также нередко ноу-хау, уже выпущенные на европейские и американские рынки, просто не приживаются на российской почве по многим причинам: от недостатка квалифицированных специалистов до банального непонимания заказчиком области применения устройств и решений.

А что Вы можете выделить из удачных примеров?

Один из примеров модернизации уже известного и понятного оборудования — весы самообслуживания в линейке японской компании DIGI. С одной стороны, в них остались прежние функции, с другой — появились новые, которые ставят их на позицию современного технологического устройства. Я имею в виду весы Digi SM-5000 PC-base — это действительно передовая технология со столь популярным сегодня монитором touch screen, своего рода i-Phone в весовом оборудовании.

Устройство, включая в себя сложную систему технической реализации, вполне понятно и просто в эксплуатации для покупателей в магазине. Всё, как они любят и уже давно привыкли использовать в повседневной жизни в рамках устройств бытового использования: смартфонах, телевизорах, ноутбуках, планшетных компьютерах, банковских терминалах и пр.

Но Touch Screen сейчас никого не удивить. В чем же инновация?

DIGI PC-Base умеют общаться. Если в отделе, где стоят PC-Base, установить электронные ценники e-Label с радиочастотным передатчиком, то весы будут общаться с ценниками. Покупателям больше не нужно запоминать уникальный код товара или именно то, как этот товар назван на ценнике. Достаточно просто коснуться ценника и иконка с этим товаром уже подгрузится на дисплее весов. Это значительно упрощает и ускоряет процесс.

К весам также можно подключить систему электронной очереди. Покупатель получает свой номерок и спокойно ходит дальше по торговому залу, не тратя свое драгоценное время на бессмысленное ожидание.

Жаль, что весы не отправляют смс...

Смс не отправляют, но умеют отправлять электронные сообщения.

Вы шутите?

Нисколько. В весах PC-Base встроен почтовый агент, который отправляет сообщения администратору о неполадках системы, что, согласитесь, весьма удобно. Администратор всегда в режиме реального времени знает о неполадках и сбоях, а значит, может максимально быстро их устранить.

Плюс к этому реализовано удаленное администрирование. Технический специалист всегда может поправить настройки или осуществить другие

необходимые манипуляции не отходя от своего рабочего места.

Судя по функционалу, весы крайне сложны в обслуживании. Сколько же времени нужно затратить, чтобы обучить персонал всем функциям PC-Base?



DIGI SM-5000

Я же вам уже говорила, что PC-Base умеют общаться. В весы встроен модуль электронного обучения, интерфейс которого очень прост и логичен. Даже если сотрудник торгового зала что-то забыл, он всегда может зайти и посмотреть подсказку.

А еще PC-Base умеют “изменяться в лице”. Благодаря наличию возможности быстро и просто изменять пользовательский интерфейс весы можно переставить из отдела в отдел или, к примеру, изменить принцип группировки товара. Если вчера товар в отделе был сгруппирован по виду, то сегодня его можно сгруппировать по цвету. И сделать это быстро и без затрат на программистов.

Но все современные технологии обходятся довольно дорого. Окупится ли вложение магазина?

Здесь уместно говорить не о начальной цене продукта, а о стоимости владения.

Среднее заявленное производителем время стабильной работы электронных ценников и весов составляет 5—7 лет.

Благодаря применению весов DIGI SM-5000 и электронных ценников e-Label значительно сокращаются накладные затраты магазина (стоимость

человеческих ресурсов, бумаги, картриджей принтеров и т. п.), уменьшается время, потраченное сотрудниками торгового зала на ежедневную расстановку обновленных ценников, что особенно актуально для супермаркетов, имеющих кулинарные отделы, а значит, существенно сокращаются расходы на рабочую силу. А если взять и суммировать все затраты, которых удастся избежать торговой точке при использовании PC-Base вкюпе с электронными ценниками, да помножить эти расходы на 5—7 лет, то мы получим реальную экономию.

У этих весов очень футуристичный дизайн. Это сделано специально для привлечения покупателей?

Да, конечно. Но помимо этого в весы заложены очень интересные функции, способные донести до покупателя маркетинговые акции, проводимые в магазине. Это функции cross selling и up selling.

Cross selling помогает продавать сопутствующие товары. Если покупатель взвешивает, к примеру, сыр, то на экране весов может появляться картинка вина, цена на которое ниже при покупке этого вида сыра. При этом покупатель может здесь же, на весах, распечатать купон на скидку для покупки этого вина по акции и предъявить его при оплате на кассе.

Up selling побуждает покупателя приобрести большее количество товара. Если покупатель взвешивает фрукты, то ему всплывает подсказка, что при покупке более килограмма цена изменяется в меньшую сторону.

Инна, как мы уже убедились, прогресс все-таки не стоит на месте. По вашему мнению, как скоро среднестатистический магазин в России станет более технологичным и, возможно, даже интерактивным?

Для начала необходимо, чтобы среднестатистический магазин везде появился как класс. В нашей стране развитие розницы происходит весьма сумбурно. Это касается не только территориальной представленности, но и банальной последовательности действий. Сначала руководство борется за идею поддержания свежего товара, а потом на полках лежит “просрочка”, жадуют новых технологий для привлечения покупателей, а по факту половина касс не работает в час пик.

За последнее время мы реализовали много масштабных проектов, основанных на современных технологиях и устройствах, которые автоматизируют те процессы в магазинах, на которые ранее расходовалось большее количество времени и денег. Я уверена, что через пять лет, а может, и чуть раньше наши магазины в общей массе можно будет назвать технологичными.

Ритейл и ИТ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

нестабильностью экономической ситуации”, когда компаниям необходим “серьезный инструмент для контроля и получения оперативной информации о состоянии дел”.

О новинках

Очевидно, что в силу исторических особенностей торговли бизнес в западных странах более развит, чем у нас. Мы обратились к нашим экспертам с традиционной просьбой познакомиться, с привычной оглядкой на Запад, заглянуть немного вперед и оценить состояние российского розничного рынка и перспективы появления новинок, внедренных там.

По оценке Петра Асратяна, Запад в области технологий розничной торговли

опережает Россию на три-четыре года. Основной тенденцией в США, отметил эксперт, является “продолжение идеи многоканальных продаж и переход от интернет-торговли к торговле через мобильные приложения и социальные сети”. В нашей стране, по мнению Петра, подобные идеи “...пока еще пребывают в зачаточном состоянии, но первые шаги уже сделаны, так что через пару-тройку лет можно будет воспринимать все эти вещи всерьез”. Среди новинок эксперт выделил такие, по его выражению, “чудеса техники”, как RFID, электронные ценники и системы самообслуживания. На российском рынке данные технологии пока не развиты главным образом из-за их “кусающейся цены”, но “...не за горами то время, когда и технологии станут более привлекательными с точки зрения себестоимости, и бизнес созреет для их активного использования, и покупатель

привыкнет жить в новом, автоматизированном мире”. За актуальность RFID-технологий, самообслуживания и многоканальных продаж наши эксперты высказались почти единодушно. Что касается перспектив массового внедрения новинок на российском рынке, то Елена Шедова считает, что оно “начнется тогда, когда наступит насыщение рынка” и что случится это, всего вероятнее, “в среднесрочной перспективе”. При этом эксперт отметила, что отдельные примеры использования современных технологий в российской розничной торговле уже имеются: в одном из магазинов “Ашан” используется технология “убийцы очередей” (Queue Busting), позволяющая скачивать товары во время ожидания очереди в кассу.

Константин Усаковский согласен с актуальностью RFID-технологий и отмечает, что он продолжает ожидать на россий-

ских торговых предприятиях использования разнообразных форм самообслуживания. Андрей Пачикин в числе перспективных разработок назвал цифровые витрины, кэш-менеджмент, мультиканальную торговлю и персонализированные программы лояльности. Евгения Ильина полагает, что в ближайшее время “стоит ожидать распространения различных систем информирования потребителей”, а также внедрения “интерактивных технологий, которые будут адресно демонстрировать нам ассортимент и помогать сделать выбор в пользу того или иного продукта”.

Со своей стороны выразим надежду в дальнейшем поступательном и неуклонном внедрении самых разнообразных достижений ИТ-отрасли в сфере российской розницы, что должно и дальше вести бизнес к новым высотам эффективности, а покупателей — к новым высококачественным услугам. □



Чем будет прирастать российский рынок BI

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

О том, что рынок BI сегодня чрезвычайно активен, говорят повсюду — и в мире, и в нашей стране. Его не подкосил даже финансовый кризис, что многие эксперты объяснили повышенным спросом на средства снижения издержек и финансовой оптимизации. В то же время не очень понятно, насколько ситуация в нашей стране повторяет то, что характерно для ведущих западных экономик. К примеру, действительно ли спрос на интенсивно обсуждаемые сегодня технологии анализа Больших данных в России столь же силен, как и в этих странах. Экономическая среда меняется чрезвычайно быстро: только появились первые признаки оздоровления, как во весь рост встала проблема европейских стран-должников, и многие аналитики заговорили о второй волне кризиса. Хотя наша страна и не входит в объединенную Европу, глобальные экономические потрясения отзываются на российской ИТ-отрасли весьма болезненно. Думается, через год-другой мы получим детальный анализ отечественного рынка BI в 2011-м от ведущих агентств, но хотелось бы уже сейчас представлять себе, каковы его основные движущие силы, что пользуется особым спросом и есть ли точки роста, способные определить долгосрочные тенденции его развития.

Чтобы понять, каково текущее состояние российского рынка BI, мы обратились к экспертам, представляющим ведущие компании этого сегмента. Половина из них — это разработчики BI-платформ и решений, остальные — компании, осуществляющие консалтинг и внедрение BI-систем. Найдутся скептики, которые заранее усомнятся в объективности тех и других, предположив, что вендоры назовут актуальными свои новые продукты, которые нуждаются в активной рекламе, а консультанты отдадут приоритет решениям, хорошо им знакомым и сулящим высокие прибыли. Думаю, прочитав всю статью, читатель убедится в беспочвенности таких подозрений. Все эксперты были откровенны и объективны, а кроме того, среди них ведь есть представители компаний, выступающих в обеих указанных ролях — и вендора, и внедренца.

Кому и зачем нужны BI-решения

Итак, каковы же основные движущие силы, стимулирующие использование BI-решений в российских компаниях? Движущие силы на рынке BI абсолютно интернациональны, потому что суть BI-решений состоит в том, чтобы получать адекватную информацию для управления бизнесом, — убежден директор по развитию технологий информационного менеджмента компании «АйТи» Дмитрий Романов. — Единственное, но существенное отличие есть у компаний, тем или иным образом причастных к нефтяному бизнесу. Они, как правило, не сильно озабочены эффективностью своей деятельности. Изменение цен на нефть влияет на финансовые показатели таких компаний в значительно большей степени, чем внутренняя эффективность или обоснованность принимаемых решений. К сожалению, на об-

щем фоне пока не очень значима такая немаловажная цель, как повышение конкурентоспособности, инновационное развитие, создание новых технологий».

Руководитель направления по продажам решений бизнес-аналитики представительства IBM в России и СНГ Александр Тихонов, напротив, считает, что новая волна интереса к решениям по бизнес-аналитике возникла во время кризиса, который заставил многие компании пересмотреть показатели эффективности работы. Сталкиваясь с ростом стоимости продуктов, падением продаж и усилением конкуренции, бизнес приходит к необходимости использования новых инструментов для повышения своей эффективности.

У заместителя генерального директора Sybase CIS Артёма Гришковского на этот счёт своё мнение: «Пожалуй, самая непонятная, но тем не менее встречающаяся причина выбора BI-решений компаниями — следование тренду». В числе других причин он выделяет желание автоматизировать рутинные процессы по формированию отчетов и приобретение BI-системы как платформы для создания локального BI-решения (информационно-аналитическая система, система поддержки принятия решений, отчетная система и т. д.) с использованием компонентов и процедур BI-платформы. Если говорить о среднем и малом бизнесе, то руководитель отдела аналитических решений компании «Техносерв Консалтинг» Роман Колеченков к характерным особенностям последних лет относит переход предприятий этого сегмента от электронных таблиц Excel к промышленным BI-решениям.

Советник генерального директора компании «Прогноз» по развитию информационных технологий Алексей Юдин обращает внимание на огромное количество накопленных организациями разнородных информационных активов. Их интеграция с BI-платформами позволяет сформировать общее информационное пространство, объединяющее все подразделения организации, произвести консолидацию и валидацию различных показателей ее деятельности, максимально автоматизировать документооборот и отчетность. Когда время для принятия решения сокращается, а цена ошибки многократно возрастает, конкурентное преимущество оказывается у тех компаний, которые внедряют системы поддержки принятия решений с применением сценарного прогнозирования.

«Катализатором применения BI для совершенствования процессов бизнес-анализа и управления являются финансовые подразделения, руководители и бизнес-пользователи, — утверждает заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании Intersoft Lab Юлия Амириди. — Именно они могут инициировать и мотивировать выделение бюджетов под задачи бизнес-анализа. Вместе с тем у многих заказчиков по-прежнему существует заблуждение относительно «интеллектуального всемогущества» BI, способное самостоятельно давать ответы на стоящие перед аналитиками вопросы. Как следствие, согласно результатам исследования Кембриджского университе-

та, при ежегодных инвестициях в BI в размере 60 млрд. долл. половина всех BI-проектов проваливается».

По мнению менеджера QlikTech Russia по работе с партнерами Григория Жукова, важнейшим фактором, определяющим потребность предприятий в инструментах BI, является конкуренция на рынке: «Нет конкуренции — нет потребности в повышении эффективности бизнеса — значит, нет потребности и в BI. К сожалению, Россия не относится к странам с развитой конкурентной средой, находясь примерно на одном уровне с Украиной, Бразилией, Индией и Шри-Ланкой. Но и у нас есть отрасли, где конкуренция развита, — это ритейл, телеком, банки, страховые компании». Кроме того, на его взгляд, большую роль сыграло появление BI-решений нового поколения, более простых в освоении для неискушенных пользователей.

Ну и наконец, не стоит забывать о факторе, на который обращает внимание руководитель отделения департамента корпоративных систем управления компании IBS Сергей Заблудский: «На российском рынке использование BI-решений прежде всего инициировано высшими руководителями, управляющими организациями или бизнесом. Именно их желание крепче держать в руках штурвал — управлять процессами, прогнозировать результаты — заставляет всю управленческую вертикаль использовать такие информационные технологии, которые помогают собирать и анализировать информацию для принятия верных управленческих решений».

Не менее важен вопрос, какие задачи бизнес-аналитики больше всего востребованы на российских предприятиях. С мнением Александра Тихонова о том, что в основном это классические средства отчетности и бюджетирования, а также OLAP-анализ, согласны практически все наши эксперты. «Руководство стремится к автоматизации мониторинга финансовых потоков, особенно когда речь идет о разветвленной корпоративной структуре, включающей уровень дочерних предприятий, — добавляет Алексей Юдин. — Востребованы решения по управлению инвестициями, оценке рисков, разработке общеорганизационных хранилищ данных и информационно-аналитических порталов (ситуационных центров)».

Как считает Роман Колеченков, наиболее востребованы задачи бизнес-аналитики, связанные с продвижением товаров и услуг, и поэтому лидерами среди отраслей являются ритейл, телеком и банки. В нынешнем году, по ощущениям Александра Тихонова, наблюдается все возрастающий рост интереса к мобильной аналитике, связанный с развитием рынка планшетных и мобильных устройств.

Григорий Жуков настаивает на том, что конкретные задачи в значительной степени зависят от отрасли и департамента, и в подтверждение приводит несколько примеров таких задач из собственной практики:

- сокращение уровня просроченной дебиторской задолженности;
- оптимизация уровня товарных запасов и высвобождение оборотных средств на основании анализа продаж;

Наши эксперты



ЮЛИЯ АМИРИДИ, заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании Intersoft Lab



АРТЁМ ГРИШКОВСКИЙ, заместитель генерального директора Sybase CIS



ГРИГОРИЙ ЖУКОВ, менеджер QlikTech Russia по работе с партнерами



СЕРГЕЙ ЗАБЛУДСКИЙ, руководитель отделения департамента корпоративных систем управления компании IBS



РОМАН КОЛЕЧЕНКОВ, руководитель отдела аналитических решений компании «Техносерв Консалтинг»



ДМИТРИЙ РОМАНОВ, директор по развитию технологий информационного менеджмента компании «АйТи»



АЛЕКСАНДР ТИХОНОВ, руководитель направления по продажам решений бизнес-аналитики представительства IBM в России и СНГ



АЛЕКСЕЙ ЮДИН, советник генерального директора по развитию информационных технологий компании «Прогноз»

- мониторинг ключевых показателей эффективности для руководителей;
- анализ закупок и мониторинг поставщиков;
- сегментирование и анализ рынка;
- сокращение времени на подготовку отчетности, в том числе обязательной.

По мнению Артёма Гришковского, можно выделить группы задач, решение которых на российских предприятиях пользуется спросом. Это обеспечение достоверной информацией и в нужном разрезе менедж-

SAS: Нас интересует бизнес-аналитика и задачи бизнеса

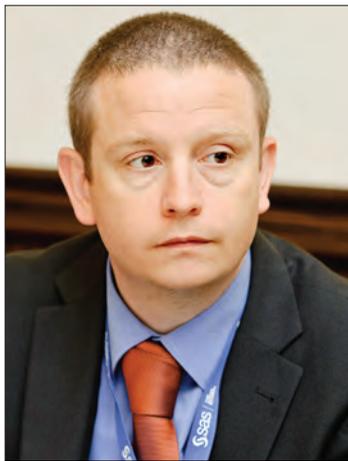
В Москве в октябре прошел ежегодный, уже шестой по счету, SAS Forum, на котором обсуждались как проблематика обработки и анализа больших данных в целом, так и конкретные решения и продукты компании SAS, одного из лидеров мирового рынка BI. На ряд актуальных вопросов в сфере бизнес-аналитики ответил директор глобальной технологической практики SAS Марк Топп.

Какие инновационные решения были выпущены SAS на рынок в текущем году?

В июле нынешнего года появилась новая версия SAS 9.3, которую уже используют порядка двух тысяч клиентов. В рамках этой версии вышли новые релизы известных продуктов SAS — Enterprise Miner (среда для выявления внутренних закономерностей с целью поддержки принятия решений) и Forecast Server (позволяет очень быстро и в автоматическом режиме строить миллионы прогнозов с использованием графического интерфейса), а также реализованы новые технологии работы с базами данных.

Расскажите о программах компании в русле технологического партнерства.

Ситуация на рынке постоянно меняется. Компанию Netezza, как известно, приобрела корпорация IBM, Greenplum куплена EMC, Aster Data — компанией Teradata, но это не мешает нам развивать партнерские программы. В качестве примера можно привести па-



ket Scoring Accelerator, позволяющий эффективно использовать скоринговые модели, созданные с помощью Enterprise Miner, развертывая их непосредственно в среде базы данных. Год назад данный инструмент стал применим и в среде DB2 компании IBM. По итогам минувшего года данное решение внедрили порядка 340 компаний по всему миру, в том числе есть внедрение и в России (клиент — один из крупных банков). Помимо интеграции в среде данных Teradata и IBM, мы продвинулись в плане углубления интеграции с EMC Greenplum Database, так что EMC сегодня — один из крупных стратегических партнеров SAS.

Поговорим о новых технологиях. В чем преимущества технологии in-memory? У технологии in-memory две области применения: загрузка дан-

ных в память с целью их визуализации и быстрое выполнение сложных аналитических задач при обработке миллиардов строк данных. Как результат — расчеты, занимавшие раньше много часов и даже несколько дней, могут быть выполнены за несколько минут, что позволяет в режиме реального времени менять модели, сценарии, делать прогнозы. Это существенно изменяет бизнес-процессы компании, повышая их скорость, эффективность и предсказуемость результатов. Одно из уже апробированных и внедряемых решений SAS с использованием расчетов по технологии in-memory — по кредитному скорингу. В ближайшее время будут анонсированы два новых аппаратно-программных комплекса, позволяющих на базе этой же технологии реализовать модели интеллектуального анализа данных (data mining), оптимизации на больших объемах данных.

Отметим еще, что для ускорения расчетов SAS использует наряду с in-memory и распределенные расчеты (GRID-технология).

Какие планы у компании по развитию облачного направления?

Данное направление у нас называется SAS On Demand, т. е. «по требованию». Оно развивается по двум линиям — хостированные корпоративные сервисы (любая технология SAS может быть хостирована в облаке) и ПО как услуга (ограниченное число решений — порядка 15). Отличие в том, что в первом случае у компании гораздо больше возможно-

стей по кастомизации, настройке сервисов под требования конкретного бизнеса, во втором случае предоставляется в основном стандартный набор сервисов.

Какие виды анализа предлагает SAS для работы с неструктурированной информацией?

Существует два вида анализа неструктурированных данных — анализ текстового документа (продукт SAS Text Analytics у нас уже давно есть) и исследование социальных медиа (новое решение Social Media Analytics). При анализе текста строятся кластеры из слов, используемых в документе, которые позволяют понять вещи, обсуждаемые в нем (люди, автомобили, страны), исследовать настроения, определить тон документа (позитивный, негативный, нейтральный) и многое другое. Решение Social Media Analytics позволяет брать данные из блогов, сайтов и анализировать их, используя для наглядности результаты исследования в виде диаграмм, панелей, видеороликов. Недавно в рамках обновления решения Social Media Analytics был запущен SAS Convert Center, который позволяет отслеживать через Twitter, что пишут люди, отвечать на их вопросы. Как результат — вы можете, например, проанализировав информацию от пользователей, недовольных вашим продуктом или сервисом, оперативно внести изменения в этот продукт или усовершенствовать услугу, изменить ценовую политику и пр.

Важно отметить, что начиная с версии SAS 9.3 линейка продуктов SAS Text Analytics и Social Media Analytics полностью поддерживает русский язык.

На прошлом Форуме вы подчеркивали, что эффективное управление данными — основа аналитики, и даже отметили, что SAS на управлении данными работает больше, чем на аналитике. Ситуация не изменилась?

Да, ситуация осталась прежней — эффективное управление данными остается для SAS приоритетным направлением, в котором мы активно инвестируем. По сути, управление данными — мощный фундамент, без которого не сможет эффективно работать многое из того, что мы предлагаем в области аналитики. По сравнению с прошлым годом наши продажи в данной сфере выросли на 60%. В платформе SAS 9.3 тоже имеется много обновлений по управлению данными на уровне инструментария (новые трансформации данных, лучшая отчетность, упрощенная загрузка больших объемов данных из СУБД Oracle). Для обеспечения качества клиентских данных, их анализа, очистки и интеграции в SAS 9.3 выходит новая версия DataFlux Data Management Studio. Это средство позволяет обеспечить комплексный подход к управлению данными и информационными потоками из единого интерфейса.

В начале будущего года будет также реализована поддержка системы Hadoop.

Чем будет прирастать...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

мента компании, оценка текущей эффективности бизнеса, стратегическое планирование развития предприятия, описание моделей бизнеса, прогнозирование и оценка рисков. «Некоторые российские компании в решении этих задач продвинулись весьма далеко, но не за счет использования BI-систем или решений, — уточняет он. — К сожалению, культура использования BI-систем только формируется».

«Самыми востребованными на российском рынке остаются задачи бизнес-аналитики, относящиеся к финансовым функциям, — считает Сергей Заблодский. — Однако за последние два года здесь наметилась тенденция к применению специальных технологий, позволяющих создавать и использовать большие и сверхбольшие хранилища данных для анализа на основе детальной, а не агрегированной информации. Эти технологии позволяют не только с принципиально новым качеством отвечать на традиционные управленческие вопросы о причинах тех или иных значений показателей деятельности, но и всерьез подойти к задачам data mining, для решения которых российские компании и организации накопили уже достаточно данных».

Каков инструментарий

Какие аналитические инструменты применяются в нашей стране недостаточно широко, каковы причины этого и какие меры могли бы стимулировать применение таких инструментов? По мнению Александра Тихонова, наименее востребованной остается работа с ключевыми показателями эффективности (KPI). Это связано с тем, что проекты использования KPI направлены не на инструменты, а на методологию и выстраивание бизнес-про-

цессов. Григорий Жуков добавляет сюда средства предсказательной аналитики, моделирования и data mining. Дело в том, что работа с подобными системами требует серьезного понимания математических и статистических принципов, алгоритмов расчета, заложенных в них. А таких специалистов в компаниях не много.

В целом соглашаясь с последним тезисом, Алексей Юдин поясняет: «Отчасти это связано с тем, что во многих зарубежных платформах и приложениях, которые устанавливаются на российских предприятиях, подобные возможности представлены недостаточно, это сложные наукоемкие задачи, требующие от разработчиков и интеграторов высочайшей квалификации. Банки — наиболее активные пользователи таких инструментов, в том числе и потому, что они должны соответствовать требованиям регулятора — Центробанка — по расчету и прогнозированию различных показателей финансовой устойчивости». А Дмитрий Романов добавляет: «Одним из таких инструментов являются технологии, связанные с интеллектуальным анализом данных (data mining). То есть технологии, которые позволяют докопаться до причин происходящего. Самое важное для создания стимула к их использованию — это изменение ментальной культуры топ-менеджмента».

«Нечастое использование инструментов нерегламентированных запросов (Ad-Hoc), моделирования и прогнозирования прежде всего связано с непониманием того, какие возможности могут дать эти средства, как могут они повлиять на эффективность бизнеса, — говорит Артём Гришковский. — Это является наиболее серьезным препятствием. Если возможные BI-решений и эффект от их применения еще поддаются объяснению, то устранить коммуникационно-информационный вакуум между ИТ-департаментами, производственными подразделе-

ниями и экономическими службами практически невозможно. Для этого нужен заинтересованный административный ресурс или специально созданное подразделение — проектный офис, в который входят эксперты в разных областях».

В последние годы много говорится о необходимости включения BI-процедур в те или иные бизнес-процессы (например, выдачу кредита или санкционирование закупки). Но насколько велика реальная потребность в такой функциональности у российских заказчиков? Какие требования подобные подходы предъявляют к используемым BI-инструментам?

«Использование BI-платформы принципиально меняет механизмы принятия бизнес-решений, поскольку обоснование любого шага автоматически опирается на весь комплекс внутренних и внешних данных, — полагает Алексей Юдин. — Иными словами, целесообразно говорить о развитии в компании общей BI-культуры как современного способа управления процессами и уже в ее рамках обеспечивать информационную поддержку отдельным процедурам. Если мы говорим о российских заказчиках, то BI-инструментарий должен быть максимально ориентирован на условия российского нормативно-правового поля. Если это корпоративное решение, оно должно отражать отраслевую специфику, а если проектное — то особенности бизнес-логики конкретного клиента».

«В тех случаях, когда аналитика является действительно необходимой функциональностью в рамках бизнес-процессов, а таких бизнес-процессов много, то она в них активно используется, — утверждает Дмитрий Романов. — В качестве примера можно привести работу с кредитами: их выдачу, оперативное формирование отчетности о задолженности».

«Как правило, потенциальный заемщик обращается за кредитом в несколько

банков, — напоминает Григорий Жуков. — И здесь важны не только условия предоставления займа, но и скорость, с которой кредитное учреждение рассмотрит заявку и сообщит своё решение клиенту. Вот здесь банку и может помочь BI-система, которая проведет профилирование клиента, сравнит его профиль с имеющейся базой данных и выдаст рекомендации по кредиту. Она должна поддерживать принятые в банке алгоритмы расчета кредитных рисков».

Основным ограничением, мешающим удовлетворить спрос на такие решения, является, по мнению Сергея Заблодского, отсутствие BI-инструментов, одновременно обладающих двумя ключевыми свойствами. Первое — это безусловная интерактивность: BI-процедура, включенная в тот или иной процесс, не должна его задерживать. Второе — функциональная адресность: BI-процедура должна очень гибко настраиваться под специфику процесса, в который она включается. В ней не должно быть лишних функций. И если вопросы интерактивности можно решить, используя высокопроизводительный аналитический сервер, то с функциональной адресностью всё намного сложнее. Сергей Заблодский полагает, что решений, позволяющих быстро и эффективно включить BI-процедуру в требуемый процесс, не прибегая к программированию, пока нет.

«Одним из устоявшихся примеров синергии управленческих методологий и BI-инструментов является концепция Business Performance Management (BPM), — настаивает Юлия Амириди. — BPM позволяет встраивать BI-функции в процессы прогнозирования, планирования, мониторинга, контроля и подготовки различных видов отчетности. На российском банковском рынке BPM-системы сегодня рассматриваются как неотъемлемый атрибут эффективной кредитной организации».

“BI — инструмент формирования единого инфопространства”

В условиях постоянного нарастания вала самой разнообразной информации, которую необходимо обрабатывать для успешного ведения бизнеса, решения класса BI становятся все более востребованными и даже насущно необходимыми. Причем во всех сферах жизни общества —

ИНТЕРВЬЮ государственной, коммерческой, социальной. Об актуальных проблемах развития рынка BI-решений Алексей Юдин, советник генерального директора по развитию информационных технологий компании “Прогноз”, побеседовал с обозревателем PC Week/RE Алексем Ворониным.

PC Week: Какие знаковые BI-проекты для госсектора стартовали в текущем году? Сказываются ли на работе приближение российских выборов?

АЛЕКСЕЙ ЮДИН: Наши проекты для госсектора развиваются по нескольким направлениям. Во-первых, это решения, позволяющие производить мониторинг, анализ и прогнозирование социально-экономического развития стран и регионов. Подобный проект мы сейчас создаем, к примеру, для Казахстана. Из российских регионов в этом году хочется отметить нового интересного заказчика — Чукотский автономный округ. Во-вторых, это всевозможные отраслевые решения: в текущем году мы активно развиваем системы для МВД, связанные с безопасностью дорожного движения, системы для Минздравсоцразвития. Социально значимый проект разработан для Федеральной антимонопольной службы: система оперативного контроля цен на лекарства. Третье направление — это различные ситуационные центры. Летом этого года мониторинговый центр Государственной таможенной службы Украины получил высокую оценку украинских властей — с его помощью сотрудники ведомства отслеживают ситуацию на пунктах таможенного контроля и движение таможенных платежей.

Политический контекст также оказывает влияние на профиль разрабатываемых систем: по заказу Администрации Президента РФ в связи с предстоящими выборами мы модернизировали систему мониторинга социально-экономической, национально-этнической и политической ситуации в регионах РФ. Один из самых новых проектов — ситуационный центр для Полномочного представителя Президента в СКФО А. Г. Хлопонина, предоставляющий удобный инструмент мониторинга и анализа основных показателей развития Северо-Кавказского федерального округа, а также позволяющий отслеживать изменение политической ситуации в регионе.

И наконец, еще одно интереснейшее направление в государственном секторе —



Алексей Юдин

работа с международными организациями. В этом году был запущен информационно-аналитический портал Global Health Expenditure Database (Всемирная база данных по расходам на здравоохранение). Это часть программного комплекса, созданного “Прогнозом” по заказу Всемирной организации здравоохранения и автоматизирующего сбор, обработку и ежегодную публикацию данных национальных счетов здравоохранения различных стран мира. Также в этом году Международный валютный фонд представил сразу два наших мобильных приложения, позволяющих легко и быстро получать и анализировать важнейшие показатели мирового экономического развития: IMF eLIBRARY (Электронная библиотека МВФ) и PGI Data Explorer. А осенью мы впервые начали сотрудничество со Всемирным фондом дикой природы (WWF).

PC Week: Какие отраслевые BI-решения для различных сфер — энергетической, финансовой и др. — наиболее востребованы российской экономикой сегодня?

А. Ю.: Наиболее активно развивается бизнес-аналитика в финансовой сфере, и это вполне объяснимо: банки и инвестиционные компании стремятся максимально автоматизировать риск-менеджмент и процессы управления активами. В корпоративном секторе очень востребованы системы бюджетирования, комплексы по управлению закупками и движением складских запасов. Подобные комплексы мы разрабатываем сейчас для крупной нефтегазовой компании Казахстана “Мангистаунайгаз”. Кроме того, предприятия начинают проявлять интерес к

системам управления инвестициями и заимствованиями, инструментам моделирования и прогнозирования. Востребованы ситуационные центры для руководителей, позволяющие им держать руку на пульсе своего бизнеса, думаю, что у этого типа решений большие перспективы.

PC Week: Как давно крупный отечественный бизнес осознал необходимость бизнес-аналитики? Какова специфика задач, которые ставятся им перед BI-решениями?

А. Ю.: Наше активное сотрудничество с корпоративным сектором началось еще в 2005 г. — с проектов для ОАО “Газпром”. Примерно в это же время российский рынок BI начал набирать темпы роста и становится более прозрачным и понятным для заказчиков. Топ-менеджеры компаний стали лучше ориентироваться в тех преимуществах и возможностях, которые дает внедрение BI. Одно из основных требований, выдвигаемых к бизнес-аналитике сегодня, — формирование единого информационного пространства компании. Особенно это актуально для холдингов, состоящих из множества подразделений и дочерних компаний. Для решения подобной задачи BI-платформа должна иметь современные и гибкие инструменты сбора, валидации и консолидации данных. Возможности мобильных приложений, построение прогнозных моделей — вот тот BI-функционал, который давно и активно развивается на зарубежном рынке в силу того, что автоматизация первичных транзакционных систем на Западе стала осуществляться намного раньше, чем в нашей стране. Но вслед за госсектором российский бизнес также стал осваивать этот инструментарий для решения текущих и стратегических задач.

PC Week: Электронное правительство — одно из актуальных направлений развития государственной сферы, причем на уровне регионов эта программа развивается порой активнее и успешнее, чем на федеральном. Какой круг BI-задач ставится в рамках такого рода проектов?

А. Ю.: В этом году мы начали разработку масштабного проекта для Ярославской области — системы сбора, обработки, визуализации и анализа показателей социально-экономического и общественно-политического развития. Она вообрала в себя самые современные технологии BI и целый комплекс отраслевых подсистем и моделей вариантного прогнозирования, ситуационный центр губернатора. Многие региональные правительства идут на открытое размещение информации подобных систем с помощью специализированных веб-порталов: так, департамент финансов правительства Москвы размещает на онлайн-витринах показатели бюджетного

процесса. Администрация Липецкой области также активно пользуется инструментами визуализации и публикации данных социально-экономического развития, а недавно мы получили от нее заказ на разработку комплекса мобильной информационно-аналитической поддержки. Очень востребованны среди региональных администраций и системы, позволяющие оценивать эффективность деятельности местных органов самоуправления. Еще хотелось бы упомянуть о создаваемой для Москвы единой системе ведения и управления реестрами, регистрами, справочниками и классификаторами — это уже непосредственное решение в рамках инфраструктуры электронного правительства города. Оно обеспечит межведомственное взаимодействие органов исполнительной власти и сократит число документов, предъявляемых гражданами при получении госуслуг.

PC Week: Безопасность — один из серьезных аргументов за использование в государственной сфере решений российских ИТ-разработчиков. Западные вендоры, как известно, тоже широко представлены на российском рынке, в том числе и в госсекторе. Ощущаете ли вы серьезную конкуренцию в сфере BI-решений со стороны таких западных компаний, как SAS, IBM, Oracle? Какие, на ваш взгляд, у российских BI-разработок преимущества (помимо соображений безопасности) и за счет чего успешно продвигают свои решения западные поставщики?

А. Ю.: Действительно, наши системы отличаются высокой степенью безопасности и защиты информации от несанкционированного доступа. В первую очередь это определяется многолетней работой с такими организациями, как Банк России, Счетная палата РФ, Федеральная служба охраны, которые выдвигают очень серьезные требования к этой стороне решений. Что касается западных вендоров, их успешное продвижение на российском рынке определяется раскрученностью бренда, высокой цитируемостью. Но помимо безопасности у нас — как у российских разработчиков — есть еще целый ряд преимуществ, которые стали особенно цениться клиентами после кризиса — максимальная адаптация возможностей платформы под потребности конкретного заказчика с учетом особенностей его бизнес-процессов и существующей ИТ-инфраструктуры, ориентация на условия российского нормативно-правового поля и специфику существующих бизнес-моделей, уникальный инструментарий и опыт создания решений в сфере сценарного и целевого моделирования и прогнозирования, а также более гибкая ценовая политика.

PC Week: Спасибо за беседу.

Много сегодня говорят и о прогнозной аналитике, но какие задачи такого рода пользуются сегодня спросом и в каких отраслях? “По нашему опыту, прогнозная аналитика наиболее востребована в государственном секторе: специалисты “Прогноз” строят модели социально-экономического развития регионов и стран для министерств, правительств России, Китая, Казахстана, — рассказал Алексей Юдин. — Услуги и системы по прогнозированию развития территорий и отраслей заказывают также региональные органы власти. В то же время мы видим большие перспективы в применении прогнозного инструментария для управления компаний в любой отрасли. Что касается перспектив в области моделирования, то, безусловно, помимо имитационного прогнозирования (“что будет, если?”) важно уметь решать и задачи оптимального управления (“что нужно, чтобы?””).

“Для того чтобы строить прогнозы, необходимо иметь модели процессов деятельности компании, — считает Артём Гришковский. — Модели могут быть разными, с различной степенью детализации в зависимости от того, на что направлено прогнозирование. Наибольшей популярностью пользуется построение трендов, для которых нет необходимости создавать модели. Тренды используются как в финансовом секторе для краткосрочного прогноза динамики роста или падения спроса, цен на акции, фьючерсы и т. п., так и в промышленности для выявления динамики изменения спроса на товар, управления логистикой. В России компаний, имеющих или готовых создавать модели и использовать сценарное прогнозирование, — единицы. В основном в ходу макроэкономические модели для рынков и целых стран. Например, Министерство финансов использует макроэкономиче-

скую модель для прогнозирования курса рубля по отношению к мировым валютам. Модели, описывающие бизнес-процессы в добывающем или нефтеперерабатывающем секторе, только начинают появляться. Говорить о возможности их использования для повышения эффективности производства или снижения себестоимости продукции пока не приходится”.

По мнению Юлии Амириды, прикладная функциональность систем ВРМ, предназначенная для моделирования ресурсов банка с учетом изменений рыночной среды, позволяет получать ответ на вопрос: какие изменения в структуре активов и пассивов приведут к повышению прибыльности с учетом рисков? Она предполагает, что с учетом текущей структуры спроса на ВРМ-функциональность время такой прогнозной аналитики в российских банках наступит не раньше чем через два-три года.

Потенциальные точки роста

Появление методологии Balanced Scorecards, предназначенной для стратегического управления предприятием по ключевым показателям эффективности, стало еще одним стимулом использования технологий BI. Но насколько широко сегодня применяются на наших предприятиях средства BI для решения задач стратегического управления? По мнению Александра Тихонова, отечественный бизнес решает в основном оперативные задачи, не переходя на стратегический уровень. “Не нужно забывать, что BI-система в задачах стратегического управления исполняет роль инструмента, который помогает реализовать стратегию, — напоминает Григорий Жуков. — Без тщательной управленческой и методологической работы толку от такого решения будет мало”. По ощущениям Дмитрия Ро-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶

Почему BI не имеет массового распространения в России?

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Тема расширения круга пользователей BI за пределы узкой группы аналитиков обсуждается не один год. Даже появился термин “всеобъемлющая бизнес-аналитика”. Однако реализовать этот подход на практике оказывается далеко не просто. О том, как преодолеть основные “подводные камни”, рассказывает Майкл Павленко, генеральный директор Sybase в России и СНГ.

PC Week: Что затрудняет массовое распространение BI?

МАЙКЛ ПАВЛЕНКО: Самое главное препятствие — недоверие к данным и результатам. Помимо этого распространению BI мешают сложность использования инструментов BI и посредственная производительность систем, предназначенных для самостоятельной работы пользователей. Поэтому многие BI-проекты в России сводятся к созданию некоторого стандартного набора отчетов. Но это никак нельзя назвать операционной бизнес-аналитикой.

PC Week: Почему нет доверия к результатам?

М. П.: Причин несколько. Во-первых, результаты в новом инструментарии разнятся с результатами, которые пользователи получали в собственных наработках ранее. Во-вторых, отчет долго формируется, но пользователь не хочет ждать. Он не понимает, что реляционной БД требуется гораздо больше времени для

подготовки данных к анализу, чем для обновления транзакции. Такая медлительность настораживает пользователя, и он не доверяет BI. Кроме того, данные непонятны сотрудникам, так как не отражены в системе BI в привычном для них виде. Получается, что компания покупает дорогие BI-системы, ИТ-отдел их внедряет, а люди ими не пользуются. Это плохо сказывается на распространении технологии бизнес-аналитики внутри компании.

PC Week: Что делать в такой ситуации?

М. П.: Прежде всего, интерфейс должен быть не только интуитивным, но и простым в использовании: чем меньше кликов, тем лучше. Затем данные и связи между ними должны быть понятными. Если пользователь все понимает и ему легко работать, то ему нравится инструмент и он его будет применять.

Далее, необходимо обеспечить высокое быстродействие. Традиционные реляционные СУБД умеют быстро обрабатывать транзакции, но совершенно не приспособлены для обработки аналитических запросов. Для этого требуются специальные СУБД, которые выпускают некоторые компании. Так, Sybase еще в середине 1990-х разработала систему IQ, работающую с языком SQL, но внутри организованную совершенно не так, как реляционная СУБД.

PC Week: Получается, для BI предприятие не может использовать свою реляционную базу данных?



Майкл Павленко

М. П.: Совершенно верно. Не понимая это, ИТ-отделы традиционно не рассматривали этот вопрос. Когда предприятие решает внедрить BI-систему, ИТшники исходят из того, что СУБД у них уже есть, а модель данных они сделают сами. Но из этого обычно ничего не получается, так как система работает медленно. Чтобы производительность была более или менее удовлетворительная, требуются огромные усилия. В результате тратятся огромные деньги на дополнительное оборудование, лицензии на софт и человеческие ресурсы, а рост производительности не превышает 5—10%. И только тогда наконец выясняется, что нужна специальная СУБД.

PC Week: Переход на специализированную СУБД устраняет проблемы?

М. П.: Кроме нее еще нужна специализированная модель данных для создания хранилища, в кото-

ром должны храниться два типа данных: детальная информация, например все заказы для всех клиентов за десять лет, и агрегированные данные, необходимые для того, чтобы не пересчитывать основные показатели каждый раз заново. Процесс агрегации называется Extract, Transform and Load (ETL) и для него применяются специальные инструменты. С их помощью, например, можно агрегировать все заказы по клиентам или доход по продукту, т. е. подготовить все ключевые показатели эффективности. А когда требуется отчет, достаточно просто распечатать эти показатели, построить график по клиенту или по продукту, а также провести более глубокий анализ путем расслоения деталей, формирующих вышестоящие агрегаты (drill-down).

PC Week: Как ИТ-отдел узнает эти ключевые показатели?

М. П.: Для этого в проекте BI обязательно должны участвовать бизнес-пользователи. В России зачастую это не соблюдается, хотя бывают и исключения. Например, в одном из крупных частных российских банков главным руководителем проекта BI является первый заместитель финансового директора, все делается под запросы бизнес-пользователей и результат положительный.

Если же бизнес не участвует в проекте, ИТшники делают хранилище так, как считают нужным, и получается система, которая не отвечает задачам пользователей. В результате с этой системой работают только ИТ.

PC Week: Что еще нужно учесть при построении BI-системы?

М. П.: Следует использовать готовые модели данных, которые сейчас предлагают несколько компаний. Например, Sybase предлагает Industry Warehouse Studio (IWF) — набор физических моделей данных для разных отраслей (банков, телекома, ритейла, страховых компаний и т. д.). Причем ядро у всех моделей одинаковое, потому что все применяют одни и те же атрибуты — заказы, поставки, клиенты, сотрудники, договора и т. д., а дальше идут надстройки, специфичные для каждой отрасли. Такую модель можно развернуть на любой СУБД, в том числе и на реляционной. Но на специализированной базе данных (например, Sybase IQ) все будет работать гораздо быстрее.

Поверх этой модели можно использовать любой BI-инструмент. Такой подход значительно упрощает и ускоряет построение BI, а также уменьшает общую стоимость владения, так как не нужно для каждого нового отчета строить отдельные витрины данных или OLAP-кубы. Детальный анализ (drill-down) легко доступен, потому что все связано между собой.

Таким образом, для внедрения BI нужна специализированная СУБД, над ней — модель данных, а поверх — BI-инструмент. В такой конструкции нет ничего лишнего, поэтому ее внедрение будет недорогим, а полученная в результате система будет быстро работать.

PC Week: Спасибо за беседу.

Чем будет прирастать...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 21

манова, применение BI-средств для достижения стратегических целей в совокупности с долгосрочным планированием, с измеримыми нефинансовыми показателями — явление пока довольно редкое. По его оптимистичной оценке, только около 5% предприятий пользуются такими технологиями, что снова возвращает нас к необходимости выработки стратегического мышления у современного топ-менеджмента.

“Стратегический инструментариум BPM-решений включает моделирование и долгосрочное планирование ключевых показателей эффективности, а также средства мониторинга, измерения и контроля достижения целевых значений KPI, — сообщает Юлия Амириди. — И, несмотря на растущую активность в области автоматизации финансового (финансовая консолидация и отчетность, бюджетирование) и операционного (управленческий учет и оценка прибыльности подразделений, банковских продуктов и клиентов) управления, именно это направление BPM в российских банках практически не развивается”.

Хорошо известно, что недостоверность исходных данных может сделать бизнес-аналитику не только бесполезной, но в отдельных случаях даже вредной. Какова на российских предприятиях ситуация с качеством исходных данных и нормативно-справочной информации (НСИ)? “Качество данных далеко от идеала, — вынужден констатировать Григорий Жуков. — Это объясняется и большим количеством эксплуатируемых учетных систем, и тем,

что люди часто допускают ошибки при вводе первичной информации. Кроме того, не следует забывать о процессах слияния и поглощения, которые происходят на рынке. Покупая компанию, новый владелец получает и её информационные системы с накопленными в них данными. Существуют решения, которые помогают привести НСИ к единому стандарту, но это долгие и довольно дорогие проекты”.

По мнению Романа Колеченкова, качество данных и НСИ — проблема, с которой сталкиваются в большинстве проектов по внедрению BI-систем, результатом чего впоследствии становится недоверие к результатам анализа. “В крупных компаниях существуют целые отделы, которые пытаются систематизировать разрозненные данные, — дополняет Александр Тихонов. — Большинство ИТ-директоров создают эту проблему, и мы видим растущий интерес к системам MDM (Master Data Management). Мы неоднократно сталкивались с тем, что внедрение инструментов бизнес-аналитики стимулировало развертывание таких систем”. Артём Гришковский убежден, что качество данных — это как раз то, на чем точно сфокусировано внимание практически во всех компаниях. Практика показывает, что в 99,9% случаев при внедрении BI-систем требуется предварительная подготовка данных.

Сергей Заблудский предлагает не только оценивать текущее состояние проблемы, но и учитывать динамику. Если десять лет назад практически никто не думал о качестве исходных данных, то сегодня служба ведения НСИ становится обыденным элементом организационной структуры в компаниях. Тем не менее, согласно представленным Юлией Амириди данным опроса бухгалтеров россий-

ских банков, который в конце 2010 г. провела Intersoft Lab, 82% опрошенных отметили, что доверяют данным в операционных источниках лишь отчасти.

Еще одна возможная точка роста связана с тем, что в мире за последние годы заметно вырос интерес к аналитическим инструментам конечного пользователя, обладающим высокой интерактивностью и функциональным визуальным интерфейсом. Но есть ли на них спрос в России? Все наши эксперты согласны с тем, что спрос на такие инструменты есть и он велик. “Все чаще, общаясь с нашими заказчиками, мы разговариваем уже не столько о производительности, не о тех или иных возможностях инструментов, но о том, как сделать эти системы наиболее удобными для бизнес-пользователей”, — поясняет Александр Тихонов. А Артём Гришковский напоминает, что было немало случаев, когда внедрение какого-либо программного продукта встречалось конечными пользователями в штыки и в результате проваливалось. И всё из-за сложного интерфейса и непонятной логики использования решения.

“Спрос на такие аналитические инструменты как в нашей стране, так и во всем мире существует уже давно, — соглашается Сергей Заблудский. — Проблема скорее не в спросе, а в предложении. Высокая интерактивность и функциональные характеристики рабочего места конечного пользователя позволяют ему работать с информацией наиболее естественным для человека способом: последовательно формулировать вопросы, постепенно уточняя и корректируя их на основе получаемых ответов. Когда речь идет об анализе данных, ни один пользователь заранее не знает в точности, что он хочет спросить: ему

нужен первоначальный информационный вброс, в отношении которого он и сформулирует свой первый вопрос. Каков будет следующий вопрос, тоже непонятно до тех пор, пока пользователь не увидит ответ на предыдущий. На текущий момент на рынке есть инструменты, которые позволяют работать с информацией указанным способом, в частности это ClickView и SAP Explorer. Однако и они не могут в полной мере удовлетворить самую требовательную категорию пользователей — топ-менеджеров. С учётом жёстких лимитов времени на первый план выходят высокие требования к удобству подачи информации для её наиболее эффективного восприятия и высочайшая степень доступности этой информации: количество щелчков мышкой должно быть минимальным, а отклик — мгновенным. На текущий момент эти требования, к сожалению, обеспечиваются только прикладными разработками”.

Другая потенциальная точка роста — мобильные аналитические приложения. Насколько широко они применяются в России? Каковы возможные сценарии использования подобных приложений на наших предприятиях? “Это наиболее перспективное направление, — уверенно заявляет Алексей Юдин. — К примеру, мы регулярно получаем заказы на разработку мобильных ситуационных центров для руководителей регионов. Текущие данные по социально-экономическому развитию территории пользователь имеет возможность получать и анализировать с помощью iPhone и iPad в любой точке мира, причем как в онлайн-режиме, так и в офлайн-режиме”. Григорий Жуков напоминает, что первые лица компании и топ-менеджеры уже давно пользуются мобиль-

BI превращается в нечто новое?

ФРЕНК ОЛХОРСТ

Когда ещё не наступила эпоха обработки данных, в компаниях использовалось нечто напоминающее то, что мы сегодня называем бизнес-аналитикой (BI). Исторически термин BI определялся как способ сводить информацию из всех бизнес-процессов (например, таких, как выставление счетов, отгрузка, управление складскими запасами, продажи) для создания общей картины происходящего в бизнесе и некоторого представления о его будущем.

Однако по мере роста объемов данных, совершенствования алгоритмов их обработки и повышения скорости вычислений область BI превратилась в набор различных идеологий и методов анализа, в результате чего обычно ассоциируемые с ней процессы и результаты стали чем-то совершенно иным. Эти изменения вводят в заблуждение относительно сущности BI и в значительной мере снижают ценность любой полученной информации из-за огромных объемов обрабатываемых данных.

Ввиду непредсказуемости результатов традиционный процесс BI не был идеальным показателем эффективности бизнеса в будущем. Проще говоря, ценность BI, особенно в том виде, как она определялась прежде, поставлена под сомнение.

Это означает, что нам необходимо заново определить BI и учесть элементы её процессов, чтобы выяснить, какие данные являются ценными с точки зрения BI и как ими можно управлять.

Все начинается с извлечения данных. Правильнее сказать, со способов извлечения. Они делятся на четыре аналитические категории, каждая из которых может управлять процессом BI.

- **Добыча данных (data mining).** Здесь главные задачи — моделирование и выявление знаний в целях составления прогноза, а не описания. В идеальном случае добыча данных применяется для выявления новых структур в больших наборах данных, что и отличает ее от традиционной BI.

- **Моделирование, или визуализация данных (data modeling, data visualization).** Это модель анализа данных, ориентированная на обнаружение информации для конкретного плана или случая. Тут применяется фильтрация по заданным критериям (например, какое количество определенного продукта было продано в течение некоего периода).

- **Предсказательная аналитика (predictive analytics).** С помощью алгоритмов, составленных на основе предсказательной модели, и анализа исторических данных и транзакций определяются будущие тенденции. Иде-

ально подходит для анализа тенденций и выявления будущих устойчивых структур.

- **Приложения статистического анализа (statistical applications).** Они призваны помогать пользователям собирать, анализировать и интерпретировать данные с использованием традиционной математической статистики. Обычно такие приложения применяются для анализа результатов обследований и других частных наборов данных. В сущности это далекие предки BI в её нынешнем виде.

Такая эволюция BI и наборы аналитических моделей являются весьма многообещающими для компаний любого размера, особенно работающих со сверхбольшими объемами данных (big data). Компании могут воспользоваться общедоступными источниками, такими как геоинформационные системы и результаты переписей, которые в дальнейшем можно сравнивать с исторической информацией, хранящейся во внутренних и внешних источниках. Это как раз то направление, в котором развивается BI, превращающаяся в конгломерат аналитических инструментов для сверхбольших объемов данных, извлекаемых из множества источников, и адаптируемых алгоритмов. Всё это направлено на то, чтобы уже сегодня предоставить компаниям недоступные прежде инструменты выявления тенденций и составления прогнозов. □

► ными устройствами. Следующий логичный шаг для них — мобильная аналитика, чтобы всегда «держать руку на пульсе» своего бизнеса. Поэтому рост данного сегмента неизбежен.

Артём Гришковский оценивает перспективы этого направления со здоровым скептицизмом. По его мнению, мобильные решения нужны тогда, когда нет возможности пользоваться локальным решением, или тем людям, которые по какой-либо причине не могут им пользоваться. А также тем, кому необходим постоянный доступ к информации. Это довольно ограниченный круг лиц, и потребности у них четко формализованы. В основном это отчеты и оперативный доступ к информации по текущим показателям деятельности компании. Основные клиенты — менеджеры высшего звена. Но даже в таком качестве мобильная аналитика натывается на препятствие в виде необходимости соблюдать конфиденциальность передаваемых данных, что зачастую оставляет внедрение приложений мобильной аналитики только в планах. В России, да, пожалуй, и во всем мире, считает г-н Гришковский, мобильные аналитические приложения — это все-таки «завтра», но уже очень близкое «завтра». «Широкое вхождение в жизнь банковских менеджеров таких устройств, как iPhone и iPad, формирует базис для мобильной аналитики, — полагает Юлия Амириди. — Сегодня в российских банках это скорее модная тема, которая пока не находит подтверждения в проектах. Однако активность целого ряда BI-поставщиков в этой области должна дать свои ре-

зультаты уже в самое ближайшее время».

А вот рассуждения Александра Тихонова: «Наиболее очевидный сценарий — мобильное рабочее место. Человек находится в командировке, ему нужно посмотреть какие-то цифры по предприятию, по конкретному участку месторождения. Здесь приложения выступают как справочник, как подсказка, как источник информации с нужными цифрами. Еще один интересный сценарий, с которым мы сталкивались, — активное использование устройств в ходе различных совещаний, советов директоров, когда люди приходят туда не с толстыми папками бумаг, а с планшетными компьютерами, когда есть доступ к графикам, цифрам и они тратят время на их обсуждение, а не на перелистывание».

В связи с кризисом деятельность регулирующих органов будет только усиливаться. Востребованы ли в нашей стране решения, помогающие контролировать соответствие деятельности компаний нормативным актам? Существуют ли на рынке готовые решения такого рода, учитывающие специфику российского законодательства? «Интерес к таким решениям возник недавно, год-полтора назад, — сообщает Александр Тихонов. — Потребителями в первую очередь являются, конечно, финансовые институты, банки, страховые компании, предприятия нефтегазового сектора, обязанные соблюдать нормативы по использованию ресурсов, по загрязнению окружающей среды. Такие системы очень востребованы на рынке».

«На Западе BI-решения используются для обеспечения со-

ответствия различным актам, например SOX Compliance или Basel III. Но в России эти требования не носят обязательного характера и крайне редко реализуются с помощью BI-систем», — возражает Григорий Жуков. С другой стороны, в нашей стране немало и своих регулирующих актов. Так, по словам Алексея Юдина, более сотни российских банков используют в своей ежедневной работе продукт «Прогноз.ССВ» — приложение, позволяющее отслеживать показатели деятельности банка на соответствие требованиям системы страхования вкладов и построенное на тех же моделях, которые использует Центробанк для оценки финансовой стабильности участников рынка. Юлия Амириди напоминает, что банковская сфера — одна из самых зарегулированных, а 75% опрошенных компанией Intersoft Lab представителей кредитных учреждений считают, что требования Банка России к отчетности с каждым годом ужесточаются. Уже несколько лет спрос на автоматизацию подготовки обязательной отчетности на основе хранения данных непрерывно растет, несмотря на постепенное снижение доли таких проектов среди всех решаемых BPM-задач. Готовых, то есть «коробочных» решений для автоматизации регуляторной банковской отчетности, по мнению Юлии Амириди, на рынке нет. Она полагает, что сегодня на российском рынке присутствует очень ограниченное число поставщиков, имеющих реальный опыт автоматизации обязательной отчетности в банках на основе хранения данных — их не более двух-трех. □

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

- «Пресса России. Объединенный каталог» (индекс 44098) ОАО «АРЗИ»

Альтернативная подписка в агентствах:

- **ООО «Интер-Почта-2003»** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ. Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60; e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

- **ООО «Агентство Артос-ГАЛ»** — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ. Тел./факс (495) 788-39-88; e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

- **ООО «Урал-Пресс»** г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах. Тел./факс (343) 26-26-543 (многоканальный); (343) 26-26-135; e-mail: info@ural-press.ru; www.ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО «УРАЛ-ПРЕСС»

Тел. (495) 789-86-36; факс(495) 789-86-37; e-mail: moskva@ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО «УРАЛ-ПРЕСС»

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО «УРАЛ-ПРЕСС»

тел./факс 8(3152) 47-42-41; e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

- **ЗАО «МК-Периодика»** — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57; тел. (495) 672-71-93, 672-70-89;

e-mail: catalog@periodicals.ru; info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

- **Подписное Агентство KSS** — осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс: 8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua, e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!
Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzii@skpress.ru
Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:
Татьяна Никитина

Ответственный за компьютерную графику и верстку:
Алексей Мануйлов



№ 29
(779)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____
ФИРМА _____
ДОЛЖНОСТЬ _____
АДРЕС _____
ТЕЛЕФОН _____
ФАКС _____
E-MAIL _____

1C **1**

IBM **24**

INTEL **3**

PANASONIC **5**

ОТМЕТЬТЕ ФИРМЫ, ПО КОТОРЫМ ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ, И ВЫШЛИТЕ ЗАПОЛНЕННУЮ КАРТОЧКУ В АДРЕС РЕДАКЦИИ: 109147, РОССИЯ, МОСКВА, УЛ. МАРКСИСТСКАЯ, Д. 34, КОРП. 10, PC WEEK/RUSSIAN EDITION; или по факсу: +7 (495) 974-2260, 974-2263.

Сервер с гибкими возможностями.
Опыт, на который можно положиться.
Именно то, что нужно растущему бизнесу.



Сервер IBM System x3550 M3 Express с современным процессором Intel® Xeon® серии 5600 позволяет вам уверенно решать все более сложные бизнес-задачи. Кроме того, бизнес-партнеры IBM помогут создать гибкую доступную конфигурацию, отвечающую бизнес-требованиям как сегодняшнего, так и завтрашнего дня.

Первое место в рейтинге компании TBR «Удовлетворенность потребителей своими серверами» на протяжении пяти кварталов подряд¹.

IBM System x3550 M3 Express

От 56 318 руб.*

P/N: 7944K6G

До 2 четырехъядерных процессоров Intel® Xeon® серии E5506

18 разъемов для модулей памяти, до 144 ГБ

4 отсека 2,5" для жестких дисков SAS² или SATA³ с возможностью расширения до 8

IBM ServicePac®: стандартная гарантия – 3 года, выезд инженера по месту размещения оборудования и запасные части – на следующий рабочий день**; принятие заявок в режиме 24x7, поддержка в рабочие часы

P/N: 40M7565 – от 11 706 руб.*



IBM System x3250 M3 Express

От 34 664 руб.*

P/N: 4252K4G



Четырехъядерный процессор Intel® Xeon® серии 3400

Возможность установки 2 дисков 3,5" с интерфейсом SATA³ с простой заменой или до 4 дисков 2,5" SAS² с «горячей» заменой

До 32 ГБ ОЗУ, 6 разъемов для модулей памяти

IBM ServicePac®: стандартная гарантия – 3 года, выезд инженера по месту размещения оборудования и запасные части – на следующий рабочий день**; принятие заявок в режиме 24x7, поддержка в рабочие часы

P/N: PC1020 – от 14 143 руб.*

IBM System Storage DS3512 Express

От 121 089 руб.*

P/N: 1746A2S



Система хранения данных с интерфейсом 6 Гбит/с SAS²

Производительность систем среднего класса по цене начального уровня

Варианты интерфейсов: SAS², iSCSI⁴/SAS², FC⁵/SAS²

Расширенный функционал: FlashCopy, VolumeCopy⁶ и Remote Mirroring⁷

Возможность использования дисков SAS² разных типов и форм-факторов

Дополнительная функция увеличения производительности

Низкие энергопотребление и тепловыделение

Подробности:
ibm.com/systems/ru/express

Найдите бизнес-партнера IBM
Обратитесь в службу IBM Express
Advantage для поиска ближайшего к вам
бизнес-партнера IBM:

8 800 2006 900

или выполните поиск по фразе **x3550m3**

¹ Серверы с архитектурой x86, отчет TBR за третий квартал 2010 года «Исследование покупательского поведения и удовлетворенности заказчиков». ² SAS – последовательный интерфейс. ³ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителя). ⁴ iSCSI – интерфейс малых вычислительных систем, предназначенный для передачи данных посредством межсетевых каналов. ⁵ FC – волоконно-оптический канал. ⁶ VolumeCopy – функция, обеспечивающая полную репликацию одного логического тома на другой. ⁷ Remote Mirroring – функция, обеспечивающая репликацию данных на удаленные узлы. * Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают в себя налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html, о пакетах расширения гарантийного обслуживания ServicePac – на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac. ** Уточните список городов, в которых данная услуга доступна. IBM, логотип IBM, System Storage, System x, FlashCopy, Express, Express Advantage, ServerProven, ClusterProven и ServicePac являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2011 IBM Corporation. Все права защищены.

