

PC WEEK

RUSSIAN EDITION



№ 31 (781) • 22 НОЯБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С: ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ
НА ПЛАТФОРМЕ
1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/doc8

Тиражируемые суперкомпьютеры Fujitsu

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

В начале ноября накануне выхода очередной редакции суперкомпьютерного рейтинга Top 500 компания Fujitsu анонсировала новое решение PRIMEPC FX10, которое в зависимости от потребностей заказчика может иметь конфигурацию с пиковой производительностью от 90,8 Тфлопс до 23,2 Пфлопс.

Напомним, что на данный момент (в соответствии с предыдущей, весенней редакцией Top 500) мировым лидером является кластер K computer, созданный институтом RIKEN и компанией Fujitsu в рамках инициативы японского министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий (МEXT), чья мощность составляет 8,2 Пфлопс. Утверждается, что технологии, использованные в этой машине, легли в основу PRIMEPC FX10.

Система будет доступна для заказчиков по всему миру с января 2012 г., и в течение ближайших трех лет компания рассчитывает продать порядка 50 кластеров.

Если сообщение пресс-службы Fujitsu полностью соответствует действительности, то буквально через несколько месяцев компания сможет опровергнуть два распространенных мнения экспертов суперкомпьютерной индустрии.

Первое из них заключается в том, что типовые кластеры можно свободно собирать из модулей, как из конструктора, лишь до определенного предела мощно-



Первое представление предшественника PRIMEPC FX10 — K computer Fujitsu — в рамках ISC'2011

сти. Переходя же некоторый порог, для нормального завершения инсталляции от интегратора требуется исключительная компетенция и весьма существенные ресурсы различного характера. Несколько месяцев назад генеральный директор компании “Т-Платформы” Всеволод Опанасенко оценил уровень этого порога в 100 Тфлопс. Fujitsu же анонсирует системы с мощностью на два порядка выше, но, судя по количеству намеченных продаж, установка PRIMEPC FX10 не подразумевает запредельного уровня профессионализма наладчиков.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

Huawei Technologies станет полным хозяином Huawei Symantec

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Согласно информации Reuters, компания Huawei Technologies, второй по величине в мире производитель телекоммуникационного оборудования, приобретает 49% акций их совместного предприятия с компанией Symantec за 530 млн. долл., чтобы укрепить свои позиции на рынке безопасности для корпоративных бизнес-решений. В это предприятие обе компании вложили по 150 млн. долл.

Эта сделка позволит Huawei Technologies увеличить свой портфель продуктов для корпоративных заказчиков, в то время как для Symantec — это возможность избавиться от убыточного вот уже на протяжении трех лет подразделения. В период с февраля 2008-го по декабрь 2010 г. убытки составили 123 млн. долл.

Брайан Фрид, аналитик из Wunderlich Securities, считает, что выкуп Huawei Technologies всего пакета акций положительно скажется на благосостоянии Symantec.

Сделка подлежит одобрению со стороны регулирующих органов США, но консультирование с аналитиками помогло руководителям материнских компаний предвидеть возможные препятствия, поэтому совместное предприятие было учреждено в Гонконге, а Huawei Technologies уже принадлежал контрольный пакет акций.

“Будет ли эта сделка завершена или нет — это все еще вопрос на данный мо-



Huawei Technologies выкупает свою дочернюю компанию

мент, но я чувствую, что для этого есть все шансы, так как это совместное предприятие создано в Гонконге, за пределами материковой части Китая”, — сказала Кэти Хуан, аналитик Frost & Sullivan в Сингапуре.

На сегодня Symantec является крупнейшим мировым производителем ПО для защиты информации с хорошими позициями по продажам в западных странах, тогда как китайская Huawei Technologies лишь пытается закрепиться на рынке продаж решений для западных потребителей. По словам Уолтера Притчарда, аналитика Citigroup, для большинства инвестиционных банкиров тот факт, что Huawei Symantec однажды перейдет под контроль одной или другой компании, был очевиден. Неясным оставалось лишь, кому именно отойдет компания в конечном итоге.

Регулирующие органы могут проявить к этой сделке повышенное внимание, так

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

В НОМЕРЕ:

Самые мощные суперкомпьютеры 2



Время перемен на ИТ-рынке 8

Экраны NGFW — надежная защита сети 12

Решаем задачи “захвата” документов 14

Беды аутсорсинга 17

PC Week Review: ERP-системы 18

IBM переносит Windows на мэйнфрейм

ДЭРРИЛ ТАФТ

В июле 2010 г., когда IBM представила zEnterprise, она объявила также о планах выпуска в 2011 г. дополнительных лезвий общего назначения для IBM zEnterprise BladeCenter Extension, включая лезвия на базе IBM System x, работающие под управлением Linux. IBM заявила также, что будет поддерживать Windows, и в апреле 2011 г. подтвердила наличие планов обеспечить работу Windows на zEnterprise.

IBM утверждает, что это будет первый случай такого рода, что он имеет стратегическое значение и удовлетворяет имеющийся спрос. 16 декабря у пользователей IBM zEnterprise System появится возможность воспользоваться новой технологией, позволяющей запускать Windows-приложения на мэйнфрейме.

Благодаря этому предприятия, имеющие многоуровневые приложения (например, Windows-приложения, обращающиеся к данным на мэйнфрейме), смогут интегрировать и консолидировать их на одной системе. Грег Лотко, вице-президент по маркетингу System z, заявил, что объединение мэйнфрейма и мира распределенных вычислений призвано снизить стоимость и сложность крупных корпоративных ЦОДов и улучшить управление задачами, решаемыми на мэйнфрейме и в распределенной вычислительной среде.



С 16 декабря у пользователей IBM zEnterprise System 196 появится возможность запускать Windows-приложения на мэйнфрейме

“Мы сделали систему доступной в III квартале 2010 г., — сказал Лотко. — В IV квартале прошлого года мы выпустили zEnterprise BladeCenter Extension с поддержкой лезвий на процессорах IBM Power7 с оперативной системой AIX и ПО IBM Smart Analytics Optimizer. В I квартале 2011 г. мы выпустили лезвия DataPower; во втором у клиентов был спрос на Windows. Мы к ним прислуша-

лись и изменили свои планы, заявив, что удовлетворим этот спрос к концу года. В III квартале мы обеспечили интеграцию с Linux, в четвертом — с Windows”.

Объединив Windows и мэйнфрейм, IBM помогает клиентам более свободно заниматься инновациями в различных средах — z/OS, Linux, Unix, а теперь и Windows.

Поддержка Windows на IBM System z означает, что теперь пользователи мэйнфреймов получают более широкий выбор платформы для конкретного приложения — от ERP до бизнес-аналитики и обработки транзакций. Пользователи могут также интегрировать клиентские Windows-приложения с приложениями или данными на мэйнфреймах. И они могут, стремясь максимизировать отдачу инвестиций в технологию, консолидировать больше задач на мэйнфрейме. Экономический эффект в результате такой консолидации на System z может быть весьма значительным — до 70% общей стоимости владения по сравнению с распределенными платформами, утверждают представители IBM.

“То, что мы сделали, носило в значительной мере экспериментальный характер”, — сообщил Грег Лотко, дав понять, что важнейшая технология уже имела, но следовало проверить возможность ее интеграции.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

ISSN 1560-6929



11031



9 771560 692004

38-й Top 500: впервые десятка лидеров осталась неизменной

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

14 ноября в 18:00 по московскому времени в США была опубликована очередная редакция международного суперкомпьютерного рейтинга мощнейших вычислителей планеты Top 500. На первом месте остался лидер предыдущей, весенней редакции — машина K computer, созданная институтом RIKEN и компанией Fujitsu в рамках инициативы японского министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий и обладающая после модернизации пиковой производительностью 11,28 Пфлопс (продемонстрировала на тесте Linpack 10,51 Пфлопс). Более того, за полгода неизменной осталась целиком первая десятка Top 500, что произошло впервые за всю историю рейтинга — с 1993 г.

Машина на втором месте топа теперь отстает от лидера почти в четыре раза — это кластер “Тяньх-1А”, базирующийся в китайском Национальном суперкомпьютерном центре в Тяньцзине (производительность по Linpack 2,56 Пфлопс, пиковая — 4,70 Пфлопс). На третьем месте система “Ягуар” компании Cray из Окриджской национальной лаборатории Министерства энергетики США с производительностью 1,76 и 2,33 Пфлопс соответственно, на четвертом — китайская машина “Туманность” (1,27 и 2,98 Пфлопс), на пятом — японская система Tsubame 2.0 из Технологического института Токио (1,19 и 2,29 Пфлопс).

Закрывает десятку вычислительный комплекс IBM Roadrunner, установленный в Лос-Аламосской национальной лаборатории министерства энергетики США (1,03 и 1,4 Пфлопс). Весной 2008 г. именно эта машина первой перешагнула психологически важный рубеж в 1 Пфлопс. Соответственно можно сделать вывод, что человечеству потребовалось 3,5 года, чтобы суперкомпьютинг стал производительнее

на один порядок — мощность лидера отрасли выросла ровно в десять раз.

Несмотря на статичность первой десятки Top 500, организаторы отмечают, что рейтинг выявил некоторое количество новых и подтвердил часть старых закономерностей и тенденций. Так, Китай укрепил за собой звание суперкомпьютерной державы № 2, нарастив число систем в рейтинге с 61 до 74. Теперь эта страна уже очень серьезно опережает Японию с ее 30-ю машинами, Велико-



Лидер рейтинга — японский “K Computer”

британию с 27-ю, Францию с 23-мя и Германию с 20-ю, хотя и продолжает отставать от традиционного лидера — США (263 вычислителя).

(По всей видимости, рейтинг утрясался до самого последнего момента — в опубликованном на сайте Top 500 пресс-релизе и в сводных таблицах есть расхождение по крайней мере в две машины; мы здесь преимущественно оперируем статистикой таблиц, но допускаем в отдельных пунктах существование незначительной погрешности, которую кураторы рейтинга безусловно исправят в самое ближайшее время.)

Отмечается, что три системы из первой пятерки (китайские машины со 2-го и 4-го мест, а также японская с 5-го) используют графические процессоры Nvidia. Кроме того, общее число систем, задействован-

ных GPU для ускорения, выросло с 17 до 39 (35 из них используют чипы Nvidia, два — Cell и два — ATI Radeon).

Уже у 62% систем процессоры с шестью и более ядрами. В целом лидерство здесь остается за компанией Intel, чьи процессоры задействованы в 384-х суперкомпьютерах, что составляет 76,8% от общего количества машин в рейтинге. На втором месте AMD — 63 системы (12,6%), на третьем IBM — 49 систем (9,8%).

Зато в “кубке вендоров” IBM традиционно с отрывом опережает всех конкурентов — 223 машины (44,6%), далее следует HP — 141 машина (28,2%), замыкает первую тройку Cray — 27 машин (5,4%).

Самым распространенным интерконнектом остается Gigabit Ethernet (224 вычислителя), а самой популярной операционной системой — естественно, Linux (457 систем).

Продолжает расти цена “входного билета” в рейтинг. Полгода назад, чтобы попасть в Top 500, суперкомпьютер должен был обладать производительностью по Linpack не менее 39,1 Тфлопс, сегодня — не менее 50,9 Тфлопс. Причем машина, которая сейчас занимает 500-е место, в предыдущей редакции рейтинга занимала 303-е.

Кураторы Top 500 теперь больше внимания уделяют анализу потребляемой суперкомпьютерами фактической мощности. Указывается, что 29 систем используют более 1 МВт энергии, а самый высокий показатель продемонстрировал лидер топа K computer — 12,66 МВт. Правда, у этого суперкомпьютера один из самых высоких уровней эффективности — 830 Мфлопс/Вт. (В среднем по рейтингу — 282 Мфлопс/Вт, а рекорд за семейством IBM BlueGene/Q — 2029 Мфлопс/Вт.)

Что касается России, то наша страна представлена в списке самым низким за последние 2,5 года числом кластеров, сни-

жив за шесть месяцев свое присутствие в топе с 12 до 5 систем.

Самый мощный отечественный суперкомпьютер “Ломоносов” из МГУ им. М. В. Ломоносова, созданный компанией “Т-Платформы”, спустился с 13-й на 18-ю строчку. Когда я полгода назад общался с архитектором компании Антоном Коржом, он уверял, что разработчики не успели использовать все возможности для тюнинга “Ломоносова” под Linpack. Однако за прошедшее время ничего не изменилось, поэтому реальная производительность кластера осталась на прежнем уровне — 674,1 Тфлопс. (Правда, при этом был существенно улучшен результат в другом суперкомпьютерном рейтинге Graph 500, но об этом в другом материале.)

За Россией (по территориальному признаку) в Top 500 также числятся три системы HP на 107-м, 119-м и 338-м местах. И единственная из оставшихся истинно отечественных инсталляций принадлежит уже не существующему более объединению РСК-СКИФ (РСК с недавних пор представляет собой отдельную независимую компанию). Речь о кластере “СКИФ-Аврора” из Южно-Уральского государственного университета — 121-е место и 100,4 Тфлопс по Linpack.

В завершение хочется отметить одну закономерность. Практика последних лет показывает, что чем меньше изменений в верхних строчках рейтинга было в какой-либо редакции, тем большие сюрпризы преподносила следующая за ней через полгода версия списка. Если эта тенденция сохранится, то, по всей видимости, 39-й Top 500 должен весьма серьезно перетасовать колоду лидеров. Многие эксперты прогнозируют триумфальное возвращение США на свой “законный” трон. Так что очередная смена лидера Top 500 может произойти уже в июне 2012 г. □

Паника среди производителей жестких дисков

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Беспрецедентное по своей разрушительной силе наводнение в Таиланде послужило причиной паники среди производителей жестких дисков, порядка 70% которых изготавливаются в этой стране. В результате стихийного бедствия инфраструктура и коммуникации производства существенно пострадали. На заводах этой страны в том числе выпускается порядка 60% жестких дисков компании Western Digital и 50% — Toshiba. Компании Seagate и Hitachi GST также имеют здесь мощности по производству комплектующих для этих изделий.

Исследовательское агентство IHS iSuppli прогнозирует снижение мирового производства жестких дисков почти на 30% в IV квартале 2011 г. Ограничение поставок ожидается и в I квартале 2012 г. Мировые производители компьютерного оборудования, обеспокоенные возможными перебоями в поставках, увеличили закупки жестких дисков, оставшихся на складах изготовителей. Сами же поставки жестких дисков дистрибьюторам сокращаются, отменены партнерские дисконтные и поощрительные программы. За короткий период цены на все жесткие диски выросли. В зависимости от модели и производителя рост цен составил от 40 до 130%. Некоторые модели уже отсутствуют в продаже.

Производители жестких дисков, понимая проблемы потребителей, поставщиков и заказчиков, стремятся в кратчайшие сроки сократить дефицит продукции и прилагают все возможные усилия к вос-

становлению цепочек поставок в полном объеме, включая переориентацию и увеличение мощности производства заводов, находящихся за пределами Таиланда, а также расширение сотрудничества с альтернативными поставщиками.

Позитивной новостью для потребителей, несомненно, станут заявления производителей твердотельных накопителей SSD (Solid State Drive), индустрия которых не пострадала при наводнении в Таиланде. Компании планируют увеличить объем выпуска SSD-накопителей, существенно снизить цены, предложить различные поощрительные программы и приложить значительные усилия для продвижения SSD на рынке накопителей.

Компания Western Digital, крупнейший в мире изготовитель жестких дисков, заявила: “В силу этих обстоятельств в ближайшем будущем мы не сможем обеспечить поставку жестких дисков в полном объеме. Наши специалисты и поставщики круглосуточно работают над тем, чтобы добиться максимальной выработки и обеспечить наличие компонентов, необходимых для удовлетворения потребностей рынка. Хотя наши предприятия в Таиланде на данный момент находятся в безопасности и в рабочем состоянии, мы приняли решение приостановить производство, чтобы защитить объекты и оборудование от проникновения воды. Некоторые из наших местных поставщиков были вынуждены ограничить, а в некоторых случаях и приостановить свою деятельность в силу различных причин, таких как затруднения с перевозками работников к рабочим местам, отключения энергоснабжения, затоп-

ление объектов и т. д. В настоящее время мы совместно с поставщиками вырабатываем альтернативные решения, учитывающие безопасность наших работников и призванные обеспечить бесперебойную поставку комплектующих”.



Компания Western Digital сильно пострадала от наводнения

Компания Seagate, второй по величине изготовитель жестких дисков в мире, информирует, что “масштабные наводнения в Таиланде превращаются в серьезную угрозу для населения и бизнеса на территории региона. Сегодня все объекты Seagate в этой стране продолжают действовать и производство не подвергается ограничениям с точки зрения внутренних поставок компонентов или возможностей по сборке готовой продукции. Всё же компания сталкивается с ограниченной доступностью определенных компонентов, приобретаемых у сторонних поставщиков. В результате этого отраслевой спрос может значительно превысить предложение как минимум на протяжении IV квартала, а перебои с поставками

будут иметь место еще в течение нескольких кварталов”.

Компания Hitachi GST сообщает, что ее заводы по выпуску жестких дисков для мобильных ПК в Таиланде не пострадали и персонал в безопасности, однако некоторым поставщикам нанесен сильный урон: “Hitachi GST ожидает, что будут ограничения поставок в краткосрочной перспективе, главным образом образцов жестких дисков Travelstar. В настоящее время мы стремимся определить наш имеющийся запас субкомпонентов, а также необходимые резервы, чтобы свести к минимуму влияние на поставки, используя альтернативные источники снабжения”.

По информации агентства Reuters, муссонные дожди, самые сильные за последние 50 лет, затопили почти треть всей территории Таиланда и нанесли значительный ущерб промышленности страны, в частности производству жестких дисков. Из-за наводнения большинство заводов, производящих жесткие диски, не работают, и для восстановления их полноценного функционирования потребуются значительные усилия.

Но самый большой урон уже нанесен компаниям, занимающимся поставками комплектующих. Затоплены предприятия компании Nides, производившей в Таиланде около 70% мирового объема электродвигателей для жестких дисков, которые используются всеми производителями — Western Digital, Seagate, Hitachi GST, Toshiba и Samsung. Также пострадала компания Hutchinson Technology, выпускающая узлы подвеса для жестких дисков.

К сожалению, наводнение в Таиланде в очередной раз выявило проблемы с устойчивостью глобальной индустрии к локальным катастрофам и показало негативные стороны концентрации производств на относительно малой территории. □



Максимальная производительности при минимальном расходе электроэнергии — автоматически.

Процессор Intel® Xeon® серии 5600

Почувствуйте разницу с Intel® Inside.®

Сократите на 60% эксплуатационные расходы*



Суперкомпьютерный комплекс установлен в Южно-Уральском государственном университете (ЮУрГУ), Челябинск, 2010 г.

Самое энергоэффективное суперкомпьютерное решение в СНГ на базе процессоров Intel® Xeon® позволяет существенно снизить стоимость владения (ТСО):

- максимально эффективное жидкостное охлаждение на уровне системных плат
- дополнительные возможности экономии за счет режима free cooling
- очень низкий показатель использования электроэнергии (PUE) для ЦОД менее 1,2
- повышенная надежность
- отсутствие шума и вибрации
- сокращение площади ЦОД в 2,5-3 раза

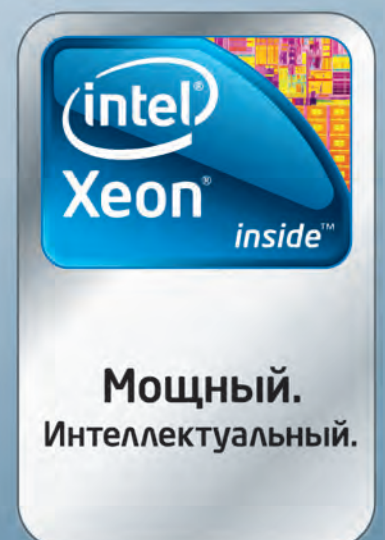
ПОБЕДИТЕЛЬ НОМИНАЦИИ «ЛУЧШЕЕ В РОССИИ И СНГ СЕРВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ НА БАЗЕ ПРОЦЕССОРОВ INTEL® XEON®»**

* экономия затрат на электроэнергию (в руб.) благодаря эксплуатации решения компании РСК
** награда корпорации Intel по итогам конкурса за 2010 год



Ведущий в России и СНГ разработчик и интегратор суперкомпьютерных решений нового поколения на основе архитектур и технологий корпорации Intel и передового жидкостного охлаждения

Москва, Кутузовский проспект 36, стр. 23, ст. м. «Кутузовская». Тел.: (495) 640-31-07, email: HQ@rsc-skif.ru, www.rscgroup.ru



СОДЕРЖАНИЕ

№ 31 (781) • 22 НОЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **Новый суперкомпьютер Fujitsu** не требует запредельного уровня профессионализма наладчиков
- 1 **Huawei Technologies** приобретает 49% акций компании Huawei Symantec
- 1 **У пользователей IBM zEnterprise System** появится новая технология запус-

- ка Windows-приложений на мэйн-фрейме
- 2 **Опубликована** очередная редакция международного рейтинга суперкомпьютеров
- 2 **Наводнение в Таиланде** показало негативные стороны концентрации производства жестких дисков
- 5 **Владимир Муравник:** “В ЦК ИТ должен быть создан некий сплав из

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	18,22	Cray	2	Microsoft	18
АВК-система	22	CUSTIS	18,21	NaviCon Group	18
Айти	17,18	Epicor Software	18	NEC Displays	12
АНД Проджект	18	Fujitsu	1,2	Nidec	2
КРОК	17	Hitachi GST	2	Oracle	10,18
Монолит-Инфо	18	HP	2	Palo Alto Networks	12
Прогноз	8	Huawei Symantec	1	Samsung	2
РВК	17	Huawei Technologies	1	SAP	8
Ростелеком	12	Hutchinson Technology	2	Seagate	2
Т-Платформы	2	IBM	1,2,12	Toshiba	2
Энвижн Груп	12	IBS	5	Treolan	8
АВВУУ Россия	14	Intel	2	Western Digital	2
AMD	2	Luxoft	17		

тех, кто понимает производственный процесс и ИТ”

ИТ-БИЗНЕС

- 8 **Марина Никитина:** “ИТ-рынок находится в такой точке, с которой начинается новый этап его развития...”
- 8 **Компании “Прогноз”** — 20 лет
- 10 **В Москве** прошел ежегодный форум Oracle Day, собравший более 1400 участников

ИНФРАСТРУКТУРА

- 12 **Дальневосточный филиал “Ростелекома”** ввел в эксплуатацию МЦОД на основе решения IBM
- 12 **Компания NEC Displays** разработала новое решение для рекламной отрасли VUKUNET/ADVUKU
- 12 **Сетевые экраны NGFW** компании PAN блокируют угрозы без потерь производительности и управляемости сети

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 14 **Что происходит** на рынке ввода документов

ЭКСПЕРТИЗА

- 16 **Чем привлекательна** банковская сфера для ИТ-специалиста

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 17 **Тагир Яппаров:** “Тема ИТ-аутсорсинга обсуждается уже не один год, а взрывного роста этого сегмента всё нет”
- 17 **Спенсер** на грани нервного срыва



PC WEEK REVIEW: ERP-СИСТЕМЫ

- 18 **Состояние** российского рынка ERP: взлет или застой?
- 21 **Владимир Рахтеенко:** “Даже самый авторитетный консультант не поможет, если идея не созрела в головах руководства компаний”
- 22 **“Ключ-Агро”** перешла на ERP-систему компании “1С”

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Кому давать деньги: РФФИ или “Сколково”? Риторический вопрос...

Андрей Колесов,

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

Некоторое время назад СМИ начали обсуждать новость: правительство решило не увеличивать бюджеты фондов, связанных с финансированием фундаментальных исследований, — РФФИ и РГНФ. Основание — претензии со стороны Генпрокуратуры в нецелевом использовании средств, злоупотреблениях.

То, что в фондах могут быть подобные вещи, я вполне допускаю (почему у них должно быть иначе, чем у всех других?). Про эффективность фондов тоже ничего не могу сказать, так как давно отошел от “фундаментальных дел”, но мои бывшие коллеги по ученому делу в целом оценивают их работу весьма положительно. В том числе и чисто организационные аспекты: использование Web-порталов, использование реального электронного документооборота, прозрачность процессов.

Но в любом случае история с претензиями и сокращением финансирования мне представляется очень странной: как-то слишком оперативно сработала Генпрокуратура (проверка по I кварталу) и очень быстро среагировало правительство. Невольно возникает вопрос, решение правительства последовало за проверкой или проверка была нужна для обоснования решения?

К вопросу “электронизации” межкорпоративного документооборота

Сергей Бушмелев,

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

Обмен юридически значимыми электронными документами между организациями — одновременно и хорошо известная, и совершенно новая услуга, которая привлекает все больше внимания экспертов. Новизну ей придает ожидание массового обмена транзакционными документами, которое вот-вот должно случиться, когда будет утвержден формат электронного счета-фактуры.

Но все же хочется поговорить о следующем шаге — объединении внешнего документооборота с внутренним. Существует масса сценариев и предположений, как это будет происходить. Например, системы “внешнего” документооборота будут разрастаться в сторону “внутреннего”, оттесняя традиционные СЭД, или же, наоборот, изначально внутренние СЭД в про-

цессе глобализации трансформируются в надорганизационные информационные системы. Или же, следуя модному тренду социализации, все в итоге выльется в открытую социальную сеть для бизнеса...

Кто будет расплачиваться за системные ошибки?

Сергей Бобровский,

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

Нежелание заказчиков, фактически незнакомых с процессами создания ПО, оплачивать длительные этапы отладки (а это подчас 60—70% всего проектного времени) хорошо понятно. С какой стати платить за время, потраченное на устранение чужих ошибок? В отношении массовой продукции это справедливо, но чем “корпоративнее” проект и чем он сложнее, тем больше ресурсов потребуются инвестировать именно в отладку и тестирование. Однако и тут бывают исключения: иногда сроки так безумно затягиваются, а бюджеты вырастают, что нервы не выдерживают у самых выдержанных менеджеров.

Пример — свежий октябрьский конфликт между Пентагоном и Lockheed Martin по проекту истребителя пятого поколения F-35...

Сила мысли

Сергей Бобровский,

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

Сразу три проекта по управлению сложными объектами силой мысли обнаружили этой осенью. Протезы нового поколения, например искусственные кисти, работающие как живые руки, создаются группой ученых из Southern Methodist University при спонсорстве военного агентства передовых исследований DARPA. Специалистам наконец удалось более-менее точно отслеживать активность соответствующих нервов и транслировать их в подходящие механические движения. Для этого разработаны микродатчики, совместимые с живой тканью, — они уменьшаются сотнями в тонком оптоволоконном кабеле, что позволило избавиться от малоэффективных электрических сенсоров...

Пентагон приравнивает кибернетические атаки к военным действиям против США

Сергей Стельмах,

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

США считают себя вправе отвечать реальными военными ударами на воз-

можные атаки в киберпространстве. Об этом говорится в новом докладе, который Пентагон подготовил для американского Конгресса.

В докладе отмечается, что “в случае необходимости ответ на атаку в киберпространстве будет таким же, как и на любую другую угрозу в отношении США... Мы оставляем за собой право использовать все необходимые варианты — дипломатические, информационные, военные и экономические”.

При этом, отмечают эксперты, отчет Пентагона умалчивает о том, каких правил намерены придерживаться американские кибервойска в случае ведения войны в киберпространстве...

Крупные сайты Рунета подверглись таргетированной атаке

Сергей Стельмах,

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

Массовые, но обезличенные рассылки спама, блокираторы компьютера... Эти методы уже уходят в прошлое. Промышленный целевой шпионаж, трояны, обладающие задатками интеллекта, готовы начать целевую атаку уже сейчас.

Пекинское представительство “Лаборатории Касперского” проинформировало об обнаружении специфической серии заражений веб-ресурсов. Злоумышленники целенаправленно заражают сайты известных российских организаций, СМИ и государственных служб. Это хостинг-провайдер Infobox, сайт РЖД, free-lance.ru, “Комсомольская правда”, сайты МЧС России и др. Ресурсы не связывает ни общий хостинг, ни система управления содержимым сайтов — только то, что они атакованы одной и той же группой лиц. При этом она проявляет индивидуальный подход к каждому ресурсу, избегая шаблонности в своих действиях...

От DMCA к SOPA

Сергей Голубев,

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

Организация Electronic Frontier Foundation пытается обратить внимание общественности на то, что законопроект SOPA, вероятность принятия которого весьма велика, может нанести ущерб не только владельцам интернет-сервисов, но и разработчикам ПО. Дело в том, что, согласно SOPA, любой сайт может быть закрыт до решения суда по первой просьбе правообладателя, который по-

дозревает ресурс в содействии нарушению авторских прав.

Как следует из претензии RIAA к компании Google, “нарушителем” запросто может оказаться не только человек или сайт, но и программа. Например, любое приложение, включающее в себя функции прокси-сервера, запросто можно объявить “сомнительным”, поскольку оно теоретически может быть использовано для облегчения доступа к контрафактному контенту.

На мой взгляд, действительно происходит нечто странное. Защитники современной концепции копирайта стремятся вовлечь в этот процесс как можно больше компаний, которые не имеют к нему никакого отношения. Лично мне кажется, что защита чьих-то авторских прав никак не может быть всенародным делом. И я уверен, что никакие превентивные меры тут совершенно недопустимы, поскольку подобные нарушения не несут в себе угрозы чьей-то жизни или чьему-то здоровью. И самое главное. Почему-то получается так, что именно ради защиты интересов правообладателей совершаются наиболее абсурдные с точки зрения здравого смысла действия...

Безопасность ПО: кто кого боится?

Сергей Голубев,

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

Какой вариант ПО обеспечивает более высокую безопасность (правда, не очень хорошо понимаю, что означает этот термин, но его все постоянно используют) — ППО или СПО?

Я все же изначально уверен (исходя из общих законов природы), что сколь угодно принципиальной разницы не должно быть. Но у нас, в России, почему-то почти общепринято считать, что СПО безопаснее. Почему именно так “принято считать”, для меня остается загадкой.

Но самое парадоксальное заключается в том, что и представители ППО также психологически в какой-то мере согласились с таким тезисом. Это проявляется в том, что они изначально ставят себя в положение “отыгрывающихся” и пытаются отстаивать “свое право считаться ТО-ЖЕ безопасными”.

А вот в старой доброй Англии ситуация выглядит прямо противоположной. Оказывается, там общественное мнение считает СПО менее безопасным. И поэтому правительство Ее Величества борется с этим мифом...

ОПК: ставка на ИТ в управлении предприятием... Поможет ли?

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

В октябре Федеральная служба по оборонному заказу (Рособоронзаказ) и Федеральный информационно-аналитический центр оборонной промышленности (ФГУП ВИМИ) при поддержке компании IBS объявили об открытии Центра компетенции ИТ-решений (ЦК ИТ) модернизации и инновационного развития ОПК.

Заместитель директора Рособоронзаказа Владимир Муравник так прокомментировал событие: «Сегодня на предприятиях ОПК помимо обновления станочного парка и технологического оборудования назрела острая необходимость разветвления ИТ-систем управления предприятием, которые обеспечивали бы корректное планирование и управление реализацией на нем производственных планов».

Он изложил позицию своего ведомства по вопросам автоматизации управления ресурсами предприятий как основы обеспечения своевременного и качественного исполнения государственного оборонного заказа (ГОЗ) и напомнил, что на новое вооружение с 2011-го до 2020 г. из бюджета страны выделено свыше 20 трлн. руб., правильно освоить которые должны помочь современные системы управления предприятием.

В частности, г-н Муравник отметил, что в функции таких ИТ-систем должны входить достоверный учет издержек, формирование реальной себестоимости продукции и соответственно экономически обоснованных цен на продукцию, которые заказчик ожидает от предприятий ОПК. Именно из-за завышения цен на продукцию предприятиями ОПК происходит задержка по заключению контрактов с Рособоронзаказом, что приводит к срыву ГОЗ и соответственно поставок изделий. Внедрение систем управления должно, по его мнению, обеспечить прозрачность экономики предприятия и, как ожидается, будет способствовать устранению подобных эксцессов.

Созданию, внедрению и поддержке ИТ-систем по управлению предприятием как раз и должна способствовать деятельность ЦК ИТ, которому будет оказываться содействие со стороны Рособоронзаказа, Министерства промышленности и торговли РФ, Счетной палаты РФ (СП), а также компании IBS.

Г-н Муравник сказал, что в Центре должны быть созданы условия, при которых предприятиям ОПК будут обеспечены квалифицированные консалтинг и поддержка по всем необходимым направлениям, таким как управление проектами, предприятием и цехами, соблюдение гостайны, качество продукции, ее себестоимость, сроки выполнения контракта и т. п. Сегодня, по его словам, руководители предприятий ОПК понимают, что без современных методов управления на основе ИТ двигаться дальше нельзя, невозможно со своей продукцией выйти на конкурентный уровень и добиться устойчивого выполнения ГОЗ.

Руководитель ЦК ИТ Василий Лещенко изложил видение задач и целей своего подразделения, познакомил с его первыми инициативами. Он подчеркнул, что создание такого центра назрело давно в связи с результатами выполнения (а точнее, невыполнения) оборонных заказов, что неоднократно было озвучено руководством страны. По его словам, на каждый 1 млрд. руб. средств, выделенных на выполнение оборонного заказа и нереализованных, ежегодные потери (с учетом 13% инфляции) составляют 130 млн. руб. Проведенные ранее исследования пока-

зывают, что основная причина видится в неэффективном управлении на предприятиях ОПК, неисполнении приказов вышестоящих инстанций, в том числе указов Президента РФ. Еще пять лет назад, напомнил он, были выработаны рекомендации по преодолению этого тренда, но они так и не были реализованы. Причина, по мнению Рособоронзаказа, кроется в устаревших методах управления предприятиями ОПК.

Василий Лещенко отметил, что для решения этих проблем необходимо обучать современным методам управления проектами с помощью ИТ-средств как руководителей, так и ведущих специалистов предприятий, чем и займется Центр на основе разработанных программ обучения. Эти программы охватят 12 процессов, выявленных Счетной палатой РФ и подлежащих контролю, в число которых входят управление проектами, рисками, сроками выполнения ГОЗ и т. п. При этом контроль будет осуществляться, как ожидается, на основе разработанной унифицированной модели.

В конце курса обучения в ЦК ИТ будет проводиться сертификация слушателей, которая для руководителей предприятий ОПК, как планируется, станет обязательной.

Кроме того Центр, отвечающий за научно-методологическую деятельность, предоставит предприятиям современную поддержку, консалтинг, сопровождение по проектам. В нем будут собираться лучшие практики автоматизации, накапливаться база знаний об успешном опыте внедрения ИТ на предприятиях ОПК.

Заместитель генерального директора IBS Виктор Насыров убежден в необходимости поддержки ЦК ИТ, на что его фирма планирует выделить необходимые ресурсы. Он обратил внимание на огромную пропасть, образовавшуюся за последние пять лет, между авиа- и машиностроительными предприятиями Западной (Boeing, Airbus и др.) и отечественными в части внедрения и использования ИТ в управлении предприятием, СЭД и т. п. Для преодоления такого разрыва, по его мнению, необходимо привлекать экспертов по западным технологиям. Другая проблема, которую надо решать, — это послепродажное обслуживание продукции (с учетом жестких сроков доставки запчастей — от двух месяцев до трех дней и т. п.).

Руководитель департамента Минпромторга РФ Александр Якунин указал на принципиальные изменения, произошедшие за последние пять лет в оборонной промышленности, которые необходимо учитывать. Сегодня в департаменте 12 холдингов и сама структура управления претерпевает изменения. Сейчас ставится задача создания надхолдинговой ИС для мониторинга ОПК на уровне министерства. Что касается ИС для мониторинга в холдингах, то, по его мнению, они должны создаваться ими самостоятельно на внебюджетные средства.

Центр будет осуществлять свою деятельность на хозрасчетной основе, а штат — формироваться в зависимости от спроса. На начальном этапе предполагается, что в нем будут задействованы 20—30 экспертов высокой квалификации в области управления, аудита, ИТ, производства и т. п. В это подразделение, как планируется, вольются специалисты из федеральных структур, в частности по аудиту — из Счетной палаты РФ. «Должен быть создан некий сплав из тех, кто понимает производственный процесс и ИТ,» — добавил г-н Муравник.

МФУ



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

 <p>KX-MB2051RU - факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс - сетевой интерфейс - лазерная печать 24 стр./мин. - цифровой автоответчик (до 30 мин.) - беспроводная DECT трубка</p>	 <p>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.</p>
 <p>KX-MB2020RU - факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс - сетевой интерфейс - интерфейс подключения к ПК – USB 2.0 - AON – Caller ID - лазерная печать 24 стр./мин.</p>	 <p>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</p>
 <p>KX-MB1900RU - принтер/сканер/копир - интерфейс подключения к ПК – USB 2.0 - лазерная печать 24 стр./мин. - цветное сканирование</p>	

■ ПРИНТЕР ● СКАНЕР ▲ КОПИР ▣ ФАКС ★ ДЕСТ

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 лицен-

зионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только

с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и

материалов под грифом "PC Week promo-

tion", "Специальный проект" и "По

материалам компании" редакция ответствен-

ности 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.

Используются гарнитуры шрифтов

"Темза", "Гелиос" фирмы TypeMarket.

Тиражируемые...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Второе опровергаемое экспертное мнение (в частности, его регулярно высказывает директор Института программных систем РАН им. А. К. Айламазяна Сергей Абрамов) заключается в том, что передовые суперкомпьютерные разработки (условно реализованные в первой десятке машин из Top 500) являются стратегическим ресурсом стран-производителей, поэтому их коммерческое использование начинается лишь через полтора-два года после первых внедрений, когда они уже перестают быть передовыми. Fujitsu же анонсирует свободную продажу решения, которое позволит создать кластер, превосходящий по мощности сегодняшнего лидера планеты почти в три раза.

Так или иначе, обратимся к подробностям информационного сообщения Fujitsu. Суперкомпьютер PRIMEPC FX10 в своей наиболее крупной потенциальной конфигурации будет содержать 98 304 узла в 1024 стойках и 6 Пб памяти. В нем установлены новые процессоры SPARC64 IXfx, которые обеспечивают весьма значительный прирост производительности по сравнению с процессорами

SPARC64 VIIIfx, составляющими основу системы K computer. Каждый процессор содержит 16 ядер и благодаря жидкостному охлаждению и высокоэффективной конструкции имеет хорошую вычислительную производительность в расчете на 1 Вт потребляемой электроэнергии: автономная производительность составляет 236,5 Гфлопс, а производительность на 1 Вт превышает 2 Гфлопс.

Система обладает широкой полосой пропускания памяти и масштабируемыми межкомпонентными соединениями Tofu с 10 подключениями, каждое из которых обеспечивает производительность 5 Гб/с x2 (в обоих направлениях). Специализированное промежуточное ПО Fujitsu содержит компилятор и библиотеку для обеспечения высокой производительности при выполнении приложений с массовым параллелизмом.

Утверждается, что система поможет в решении общественно важных проблем — создании новых лекарственных препаратов, предотвращении стихийных бедствий, смягчении их последствий, обеспечении безопасности и защиты людей, а также в проведении передовых исследований, например для разработки и производства новых материалов без изготовления прототипов. □

IBM переносит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Лотко сказал, что новая технология обеспечивает централизованное управление — новые возможности консолидации и централизации управления Windows-приложениями на серверах IBM System x с процессорами x86 будут доступны на обеих моделях zEnterprise: z196 и z114.

Благодаря гибридным вычислениям лезвия и приложения IBM System x могут устанавливаться на zEnterprise. Не требуется вносить изменения в приложения. Интеграция лезвий и приложений, а также управление ими осуществляются через zEnterprise Unified Resource Manager с помощью единой консоли, сообщают представители IBM. Преимущество заключается в том, что серверы приложений физически и логически приближаются к данным, которые обрабатываются на мэйнфрейме.

Гибридные функции появились уже в управлении задачами на компьютере с процессорами IBM Power и ОС AIX, а также на System x с ОС Linux, в решении в области бизнес-аналитики IBM Data Analytics Accelerator и в многофункциональном устройстве для System z — IBM Websphere DataPower XI50 for zEnterprise. С помощью этих функций IBM zEnterprise System продвигает подход под названием "система систем", позволяющий управлять несколькими системами, между которыми распределены разнообразные задачи, как единой вычислительной средой.

Кроме того, IBM помогает клиентам корпоративных ЦОДов лучше управлять арсеналом разнообразных технологий, которые постепенно добавлялись для работы с определенными приложе-

ниями. Обычно такие системы функционируют изолированно, и для управления ими необходимы отдельные группы специалистов и особые программные инструменты, что дополнительно усложняет взаимодействие и обмен информацией между ними в реальном времени.

"Новая гетерогенная виртуальная ИТ-инфраструктура обеспечит нам возросшую гибкость и масштабируемость, — говорится в заявлении Хуба Мертенса, руководителя подразделения Support Engineering Section находящейся в Голландии организации Eurocontrol, управляющей европейским воздушным транспортом. — На имеющихся у нас серверах различные приложения работают независимо друг от друга на различных платформах. Используется модель "один сервер — одно приложение". Сочетание IBM System z и серверов на процессорах Intel в едином ансамбле оказалось наилучшим решением с точки зрения модернизации нашей ИТ-инфраструктуры. Учитывая ее сложность и высокие требования к безопасности, очень важны надежность, масштабируемость и управляемость при конкурентоспособной цене. Именно в силу этих причин Eurocontrol выбрала IBM zEnterprise и вычислительную среду zBX".

Мэйнфрейм

сохраняет жизнеспособность

Представители IBM считают это заявление еще одним показателем жизнестойкости мэйнфрейма. Действительно, мэйнфрейм сохраняет ценность для банков, страховых компаний, правительств, крупнейших розничных сетей и других клиентов IBM, для которых его высокий уровень безопасности и надежности является преимуществом. Благо-

Huawei...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

как Huawei и его соперник ZTE ранее уже сталкивались с препятствиями, проводя сделки в Соединенных Штатах, а сложности были связаны с соображениями американцев о национальной безопасности. Сложность для Huawei состоит в том, что ее основатель и генеральный директор Рен Женьфей является бывшим китайским военным офицером.

В этом году Huawei отказалась от сделки по приобретению активов американской компании, занимающейся разработкой серверных технологий, 3Leaf, из-за

давления со стороны правительства США. Подобные случаи имели место и ранее.

"Большинство наших активов и клиентов находятся в Китае и других регионах. Речь идет не о США", — сказал Росс Ган, пресс-секретарь компании Huawei.

Целью совместного предприятия являлось предоставление решений для сетевой безопасности, хранения данных и системного управления для операторов связи и корпоративных заказчиков.

Обе компании вели переговоры о будущем СП в течение последних нескольких месяцев и решили, что оно только выиграет, если будет управляться одним владельцем. □

ВКРАТЦЕ

Российский рынок ПК вырос

IDC подвела итоги исследования российского рынка персональных компьютеров за III квартал 2011 г. (Q3/2011). По данным аналитиков, за этот период в Россию было поставлено около 3,82 млн. настольных и портативных ПК. Это на 12,1% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Состав пятерки лидеров российского рынка ПК в III квартале не изменился, поменялись только позиции игроков. Первой стала компания ASUS, за ней расположились HP и Samsung. Прежний лидер, компания Acer, оказалась на четвертой строчке. Lenovo — как и год назад — заняла пятое место.

Сообщается, что сегмент настольных персональных компьютеров вырос на 1,5% (до 1,14 млн. штук). Ведущие позиции здесь принадлежат HP, DNS и K-Systems. Четвертое и

пятое места заняли Acer и DE-PO Computers соответственно.

Сегмент ноутбуков вырос на 17,3% (до 2,68 млн. штук). Первую строчку на этот раз заняла ASUS, в то время как прежний лидер — Acer — сместился на третью позицию, пропустив вперед Samsung. Четвертую и пятую строчки, как и в прошлом году, занимают Lenovo и HP соответственно.

Сегмент домашних пользователей неизменно является крупнейшим потребителем ПК, его доля увеличилась до 71,5%. Этот рост обеспечивают исключительно ноутбуки, поскольку именно этому форм-фактору отдают наибольшее предпочтение домашние пользователи. Благодаря реализованным в третьем квартале проектам по оснащению школ компьютерами значительный рост (38%) по отношению к аналогичному периоду прошлого года продемонстрировал сегмент образования. **В. М.**

даря вложенным в НИОКР 1,5 млрд. долл. и учету пожеланий клиентов новейший IBM zEnterprise демонстрирует готовность компании по-прежнему заниматься инновациями и решать ключевые проблемы.

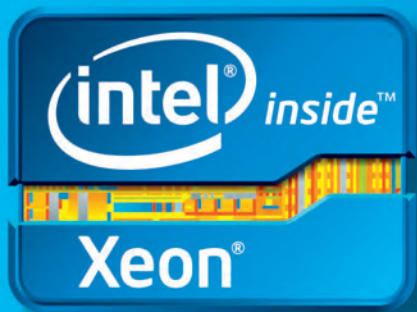
"Многие клиенты говорили нам, что у них имеются Windows-приложения и что они хотели бы воспользоваться преимуществами данной технологии", — сказал Лотко. На вопрос, ожидает ли он, что этот спрос приведет к увеличению продаж мэйнфреймов, Лотко ответил: "Мы ожидаем роста".

Со времени начала поставок нового zEnterprise System 196 в июле прошлого года IBM отмечает рост популярности мэйнфреймов. Как на зрелых, так и на растущих рынках появляются новые клиенты, прежние модернизируют свои системы. Примерами клиентов на растущих рынках, купивших мэйнфрейм, могут служить банки РКО Bank Polski (Польша), Garanti Bank (Турция) и Nova Ljubljanska Banka (Словения). С июля 2010 г. у IBM появилось свыше 80 новых покупателей мэйнфреймов по всему миру, из них более 30% — на развивающихся рынках. Недавно Китай объявил, что выбрал System z для облачной вычислительной платформы, которая улучшит жизнь более чем 300 млн. жителей страны за счет предоставления различных социальных услуг через онлайн-портал, сообщает IBM.

Теперь благодаря новым возможностям клиенты IBM могут устанавливать на System z помимо IBM AIX операционные системы z/OS и Linux, а на zEnterprise System — x86 Linux и Microsoft Windows.

"IBM DB2 for z/OS представляет собой хорошо защищенный репозиторий высокой доступности для банковских данных, — говорится в заявлении Алеса Левстека, руководителя ИТ-подразделения крупного словенского банка NLB (Nova Ljubljanska Banka). — Специальные высокопроизводительные процессоры значительно сократили время обработки запросов по сравнению с нашим прежним решением. Новая гибридная технология zEnterprise прекрасно масштабируется и является весьма гибкой. Это означает, что теперь наши клиенты могут быстрее получать доступ к необходимой им информации".

"В Eurocontrol используются как архитектура z, так и системы с Linux, поскольку там хотят и впредь применять гетерогенные системы, — заявила Дорис Конти, директор IBM по маркетингу System z. — С помощью гибридной технологии они могут поддерживать гетерогенность и гибкость, позволяющие добавлять новые задачи, например работу с Windows. Между тем NLB обратил внимание на гибридную технологию в надежде повысить эффективность запросов своей DB2. Мы видим, что клиенты используют эту технологию в самых различных целях". □



Максимальная продуктивность в сочетании с исключительной надежностью.

Семейство процессоров Intel® Xeon® E3

Почувствуйте разницу с Intel® Inside.®

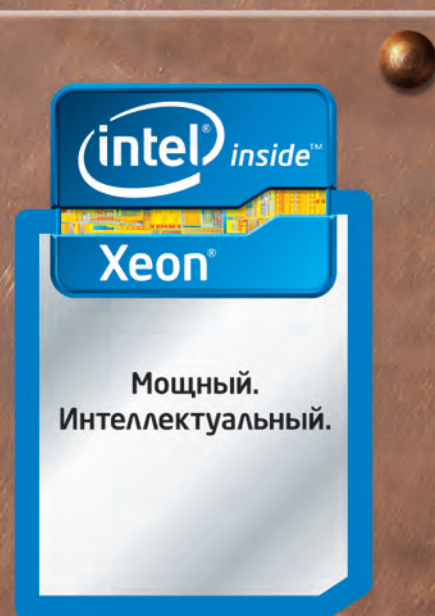
NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры

Niagara. Просто, удобно, надежно



Процессор Intel® Xeon® второго поколения на базе 32-нм производственной технологии может автоматически регулировать энергопотребление и точно настраивать производительность сервера в соответствии с потребностями приложений.

**Серверы Niagara – мы знаем, как
заставить технологии работать на вас.**



www.niagara.ru
Ниагара Компьютерс, Москва
Донской 5-й проезд, 15
Телефон: (495) 955-55-50 (многоканальный)

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.

Treolan: перспективное завтра начинается сегодня

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

“ИТ-рынок находится в такой точке, с которой начинается новый этап его развития” — эти слова, сказанные Мариной Никитиной, заместителем управляющего директора дистрибьюторской компании Treolan, на открытии ее выездной партнерской конференции “Эффективные стратегии развития бизнеса” и задавшие, как впоследствии выяснилось, весь ее тон, поначалу, признаюсь, озадачили. Как, впрочем, и розданная участникам программа конференции.

Судите сами. Тема первого пленарного доклада — “Тенденции развития рынка услуг и облачных вычислений...”, с ним выступил Сергей Македонский, генеральный директор компании in4media и представителя Форрестера Research в России. (Сразу возник вопрос: зачем это на партнерской конференции?) Следующее (на мой взгляд, интереснейшее) выступление Александра Берлина, профессора и известного специалиста в области корпоративного управления, было посвящено вопросам “гармонизации интересов собственников, менеджеров и иных заинтересованных сторон”... А где же вендоры с традиционными презентациями по продуктовым линейкам? Вендоры есть — презентаций нет. Вместо

презентаций общая панельная дискуссия “Технологии, продукты, услуги и бизнес-модели, меняющие ландшафт рынка”. Вынесенные на нее вопросы для обсуждения — облака, виртуализация, мобильные решения, пост-компьютерная эпоха — тоже как-то не очень, как мне показалось, вписываются в традиционный формат партнерских конференций, обычно посвящаемых более приземленным и практическим вопросам.

Приближается время перемен?

Но, видимо, действительно на рынке многое меняется, и ИТ-дистрибьютору тоже есть о чем задуматься. Так, управляющий директор Treolan Дмитрий Злотов, выступивший с докладом о текущем состоянии дел в компании и на рынке (к большому сожалению, видимо, это было его последнее публичное выступление, так как вскоре после конференции Дмитрий Злотов скоропостижно скончался), наряду с целым рядом решенных за последний год проблем и задач (таких как увеличение штата компании; расширение

складских площадей с запасом до 2015 г.; заключение новых контрактов с вендорами; открытие демолaborатории; эффек-

тивная реализация новой партнерской программы Synergos; рост партнерской сети и т. д.) также отметил тенденцию к замедлению темпов развития бизнеса и ИТ-рынка в целом. По его словам, если в первых двух кварталах текущего года оборот Treolan заметно превысил уровень 2008 г., то в III квартале рост оказался уже не столь большим. “Это отражает изменившуюся тенденцию роста рынка, — констатировал г-н Злотов. — Он гораздо более сглаженный по сравнению с тем, что мы видели в прошлом году, и перспективы

повышения спроса на рынке сейчас весьма неочевидны”.

При этом, как признал г-н Злотов, неважно обстоят дела и с маржинальностью ИТ-бизнеса в канале. “Это одна из причин, по которым мы сегодня говорим об аутсорсинге и облаках, о видении перспектив, — пояснил он. — Мы контролируем маржинальность нашего бизнеса, поскольку Treolan — очень эффективная

компания с точки зрения затрат. По сравнению с другими компаниями у нас, мы считаем, ситуация хорошая. Но в том, что касается перспектив увеличения прибыли, она крайне неблагоприятная. Придется жить в других реалиях — для нас это достаточно очевидно”.

Вероятно, поэтому в планах компании на 2012 г. помимо вполне традиционных для дистрибьюторов пунктов, связанных с расширением продуктового портфеля, развитием партнерской программы и открытием новых региональных офисов (таковые планируются на Дальнем Востоке, в ЮФО, Северо-Западном регионе, Башкортостане, Татарстане), обозначен еще один важный проект — Treolan Cloud Solutions, анонс которого логично завершил программу конференции.

Где в облачной перспективе место дистрибьютору

“Многие относятся к облачной тематике скептически, но мы на самом деле верим, что рынок идет в облака, — пояснила Марина Никитина, анонсировавшая новый проект. — И если не начать этим заниматься сейчас, то в тот момент, когда эта, как сейчас кажется, неблизкая перспектива станет реальностью, все ниши на новом поле будут заняты другими. Бизнеса пока здесь, может быть, и нет, но

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

Неожиданный “Прогноз”

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Прошедшая в конце октября в Москве конференция Prognoz Day ознаменовала двадцатилетие компании “Прогноз” — одного из немногих игроков на российском рынке бизнес-аналитики, разрабатывающих и про-

двигающих широкий спектр собственных продуктов. Созданная специалистами кафедры информационных систем и математических методов в экономике Пермского госуниверситета, руководимой нынешним главой компании, профессором Дмитрием Андриановым, она с самого начала стала активно работать с государственными органами самого разного масштаба и со временем распространила свою деятельность на коммерческие предприятия. “В основе бизнеса “Прогноза” лежит серьезная научная школа, — заявил Дмитрий Андрианов. — Я вижу задачу нашей компании в разработке российской наукоемкой бизнес-аналитики, конкурентоспособной во всем мире, обеспечивающей инструментами эффективного управления максимально широкий круг заказчиков”.

За время своего существования компания выполнила более 500 проектов как в федеральных ведомствах (Администрации Президента РФ, Минфине, Центробанке, Счетной палате, Минэкономразвития, МВД и др.), так и в коммерческих организациях (“Газпроме”, Сбербанке, Газпромбанке, ВТБ24 и др.). Налажено сотрудничество с администрациями ряда субъектов РФ (Москва, Санкт-Петербург, Нижегородская область, Пермский край, Республика Башкортостан и др.). Среди заказчиков “Прогноза” целый ряд авторитетных международных организаций (МВФ, Всемирная организация здравоохранения, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк), а

также предприятия и ведомства некоторых зарубежных стран. Сегодня “Прогноз” имеет представительства в Москве, Астане, Киеве, Минске, а также в дальнем зарубежье (Брюссель, Вашингтон, Дубай, Пекин). В штате компании более 1000 сотрудников, занимающихся разработкой продуктов, внедрением решений и их технической поддержкой.

С некоторыми примерами подобных решений участники конференции могли познакомиться на пленарной и трех тематических сессиях (бизнес-аналитика для корпоративных заказчиков, финансовых организаций и госсектора). В частности, первый заместитель руководителя департамента финансов правительства Москвы Валерий Сидоренко рассказал о проекте, призванном сделать бюджет города

максимально открытым для общества. Его итогом стало создание портала, посредством которого любой человек может получить детальную информацию о структуре бюджета, ежемесячные отчеты о его исполнении, сведения о заключении контрактов. Реализована также функциональность так называемого “популярного бюджета”, доступного пониманию любого рядового гражданина. Доступ к бюджетной информации получили и внешние разработчики, которые могут извлекать необходимые им данные в формате XML.

На основе разработок “Прогноза” построена и информационно-аналитическая система Минздравсоцразвития, о которой рассказал заместитель директора департамента информатизации этого ведомства Роман Ивакин. В ней организован сбор первичных данных от низовых структурных единиц, их консолида-

ция и анализ. Система позволяет осуществлять мониторинг ключевых показателей и используется высшим руководством при принятии решений на государственном уровне.

Неподдельный интерес аудитории вызвало сообщение начальника отдела подготовки информации, анализа и прогноза в сфере безопасности дорожного движения МВД РФ Владимира Куршева. Созданная там информационно-аналитическая система позволяет собирать всю информацию, имеющую отношение к безопасности движения, включая и данные о дорожно-транспортных происшествиях, с точной привязкой к координатам дорожной сети. Это дает возможность проводить мониторинг показателей аварийности и деятельности постов ГИБДД, осуществлять анализ причин аварий и выявлять места, где они происходят особенно часто, а в конечном итоге — моделировать и прогнозировать основные показатели безопасности движения.

Следует подчеркнуть, что все свои решения “Прогноз” строит на собственной интегрированной технологической платформе, объединяющей инструментальный хранилищ данных, средства формирования отчетности и оперативного анализа (OLAP), инструменты мониторинга, моделирования и прогнозирования, средства разработки приложений и Web-доступа к ним. От сторонних вендоров компания для своих проектов берет только СУБД (Microsoft SQL Server, Oracle Database или IBM DB2) и отдельные интеграционные компоненты. Как рас-

сказал первый заместитель генерального директора “Прогноза” Максим Балаш, в декабре планируется выпустить очередную версию Prognoz Platform 7. В ней получат дальнейшее развитие средства визуализации результатов анализа, интеграции с социальными сетями и порталными решениями (на базе MS SharePoint, SAP Netweaver и IBM WebSphere), моделирования, прогнозирования и анализа временных рядов, а также поддержка приложений для мобильных устройств. Все эти инструменты используют единую объектную модель, систему метаданных, средства обеспечения безопасности и администрирования.

Впрочем, поскольку указанную платформу “Прогноз” предоставляет своим заказчикам только в составе тех или иных аналитических решений, то, как мне показалось, объявлять о выходе очередной ее версии нет особой необходимости. В ответ на мои сомнения Дмитрий Андрианов сообщил, что сейчас ситуация в этом отношении меняется и компания рассматривает возможность продаж Prognoz Platform в качестве самостоятельного продукта, на базе которого свои решения могут строить и предлагать независимые разработчики. Будь он реализован, такой подход существенно изменит бизнес-модель компании.

Еще одно направление, которое всерьез рассматривается руководством “Прогноза”, — это построение собственной партнерской сети. Масштабы деятельности компании выросли, и ее ресурсов на реализацию проектов у всех потенциальных заказчиков уже не хватает. И наконец, пожалуй, самая неожиданная новость: информация о платформе Prognoz Platform передана на рассмотрение известной аналитической компании Gartner. Сегодня ведется систематическая работа по предоставлению целого ряда документов, необходимых для ранжирования платформы “Прогноза” в этом международном рейтинге и позиционирования ее в популярном партнерском квадранте.



Марина Никитина: “Если вы понимаете, что “насилие” неизбежно и нужно следовать тенденции, поймите, какую роль вы хотите играть. А дальше нужно этим заниматься и начинать на этом зарабатывать”



Дмитрий Андрианов: “Я вижу задачу нашей компании в разработке российской наукоемкой бизнес-аналитики”



Валерий Сидоренко: “Мы хотели сделать бюджет Москвы максимально открытым для общества”



Максим Балаш: “Компания рассматривает возможность продаж Prognoz Platform в качестве самостоятельного продукта”

ПЕРЕВОРОТ В БИЗНЕС-ПЕЧАТИ!



20 копеек* A4/цвет

1,5 рубля* фото 10x15

7 копеек* A4 ч/б

РЕКОРДНО НИЗКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПЕЧАТИ

Компания Epson представляет мощнейшую линейку офисных принтеров и МФУ A4 и A3 формата. Всё, что так необходимо для бизнеса: высокая скорость и производительность, японское качество и надежность, все современные офисные функции (сетевая карта, двусторонняя печать, сканер, копир, факс и автоподатчик) и главное — рекордно низкая себестоимость печати! Печать за копейки – только от Epson.



EPSON L100/L800*

Фабрика печати Epson. Уникальная линейка принтеров с рекордно низкой стоимостью печати.*



EPSON WORKFORCE PRO WP-4000/4500

Принтеры и МФУ формата A4. Дешевая печать в компактном корпусе.



EPSON WORKFORCE PRO WP-7015/7515/7525

Принтеры и МФУ формата A3. Экономичная печать.



EPSON MX14/MX14NF

Быстрые и надежные лазерные МФУ. Одни из самых быстрых устройств в своем классе.

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Подобрать решение для ваших бизнес-задач можно на сайте bizprint.epson.ru

* Подробную информацию смотрите на bizprint.epson.ru

Oracle берёт курс на упрощение

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

В центре внимания более 1400 участников ежегодного форума Oracle Day, проведенного в начале ноября в Москве, оказались многочисленные анонсы, сделанные на недавней всемирной конференции Oracle OpenWorld.

КОНФЕРЕНЦИИ

Но, пожалуй, еще больший интерес вызывает сама стратегия корпорации, поглотившей за последние годы множество компаний (включая и Sun Microsystems) и, по сути, выстраивающей сегодня новую модель своего бизнеса.

Выступивший на форуме с большим докладом вице-президент Oracle по технологиям в регионе EMEA Эндрю Сазерленд сделал акцент на необходимость упрощения ИТ-инфраструктуры, сложность и разнородность которой являются сегодня основным фактором, сдерживающим инновационное развитие предприятий. В подтверждение этому он привел известные цифры о том, что 66% ИТ-бюджетов сегодня тратится на поддержание работоспособности эксплуатируемых систем, еще 20% на экстенсивный рост бизнеса и лишь 14% на его кардинальную трансформацию. Причиной столь несбалансированного распределения является, по мнению г-на Сазерленда, непомерная сложность исторически сформировавшегося ИТ-ландшафта.

Выход из положения Oracle видит в переходе от поставок отдельных решений к выпуску предварительно сконфигурированных и протестированных программно-аппаратных комплексов (Oracle Engineered Systems), оптимизированных для решения вполне определенных задач. Ряд таких комплексов, охватывающих весь стек, от системы хранения до приложения, уже выпущен. По-видимому, в Oracle услышали критику со стороны конкурентов, обвинивших корпорацию в

стремлении чуть ли не насильно заставить заказчиков использовать весь стек продуктов от одного вендора. Эндрю Сазерленд подчеркнул, что все компоненты стека Oracle базируются на открытых стандартах, а потому могут без каких-либо ограничений применяться совместно с лучшими в своем классе продуктами других производителей. Далее в дейст-

вступает аргумент “упрощения”: если же вы хотите упростить свою задачу, приобретайте комплексное программно-аппаратное решение Oracle целиком.

В общих чертах такая позиция выглядит вполне логично, однако при углублении в детали возникает множество вопросов. Если внимательно посмотреть на всю линейку программно-аппаратных комплексов Oracle, сразу видно, что большинство из них не допускает замены компонентов от Oracle на аналогичные решения конкурентов. Машина баз данных Exadata поддерживает только СУБД Oracle Database 11g, машина промежуточного слоя Exalogic — ПО Oracle Fusion Middleware, аналитический in-memoery сервер Exalytics — многомерную (Essbase) и реляционную (Times Ten) СУБД (обе от Oracle), кластерный комплекс начального уровня Oracle Database Appliance — только Oracle Database с опцией Real Application Cluster, решение для анализа больших информационных массивов Big Data Appliance — собственную реализацию СУБД Oracle NoSQL. А кроме того, все эти комплексы построены на аппаратных средствах Oracle Sun.

Роль некоего универсального решения отведена только недавно выпущенному

серверу SPARC SuperCluster T4-4, основное назначение которого — стать платформой для консолидации баз данных и приложений, развертываемых на Solaris. Как заявил директор Oracle по развитию аппаратных решений Маршал Чой, в SPARC SuperCluster реализованы технологии, применяемые в специализированных машинах Exadata и Exalogic, а пото-

му на таких серверах можно реализовать и Solaris-редакцию подобных программно-аппаратных комплексов. Немного странно, что вендор избегает количественных сравнений этих двух модификаций Exadata и Exalogic (SPARC-Solaris и Intel-Linux). А ведь потенциальным заказчикам, стоящим перед выбором, наверняка хотелось бы знать, как соотносятся между собой их производительность и стоимость. По сути, таким заказчикам дается лишь одна рекомендация: если вы или ваше предприятие привыкли работать на платформе SPARC-Solaris, покупайте SPARC SuperCluster.



Маршал Чой: “В Oracle SPARC SuperCluster реализованы технологии, применяемые в специализированных программно-аппаратных комплексах Exadata и Exalogic”

Еще одним важным событием последнего месяца стало объявление о коммерческой доступности первой сотни бизнес-приложений нового поколения Oracle Fusion Applications. Директор департамента бизнес-приложений “Oracle СНГ” Ольга Беловолова подтвердила линию корпорации на бессрочную поддержку всех продуктов такого рода, продававшихся ранее (Oracle E-Business Suite, PeopleSoft, JD Edwards, Siebel), а также на продолжение выпуска их новых версий. Предлагается использовать модули Fusion Applications в качестве дополнений и расширений существующих

решений: благо бесшовная интеграция с ними вендором гарантируется.

Одним из главных достоинств Fusion Applications в Oracle называют их изначальную готовность к развертыванию как на площадке заказчика, так и в облаке, поскольку обе модели развертывания базируются на одном и том же программном коде. Причем если речь идет об общедоступном облаке, то в роли провайдера может выступать как Oracle, так и любой другой поставщик облачных услуг, но при условии, что в его дата-центре поддерживаются технология Java и общепринятые открытые стандарты. Российские партнеры в рамках такой модели развертывания могут брать на себя функции настройки и конфигурирования облачных приложений. Говоря о гибкости Fusion Applications по отношению к модели развертывания, Ольга Беловолова заявила, что заказчик, желающий перенести свое Fusion-приложение со всеми настройками из корпоративного дата-центра в общедоступное облако, может сделать это, не внося в программу никаких изменений.

Отдавая должное такому замечательному качеству приложений Fusion, нельзя не задуматься о более общей проблеме, имеющей отношение не только к Oracle. Одним из важных преимуществ облачной парадигмы всегда называют связанную с ней замену крупных единовременных капитальных расходов на менее обременительные периодические операционные затраты. Но как быть, если предприятие уже сделало капитальные затраты, купив лицензии на бизнес-приложение, а потом вознамерилось перенести его в облако? Придется ли ему платить полную цену за подписку на прикладной сервис или его прежние инвестиции в лицензии будут как-то учтены? По словам Ольги Беловоловой, в Oracle знают об этой проблеме, и в настоящее время готовится решение по данному вопросу, но о реальном его содержании пока ничего неизвестно.

Treolan...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 8

есть хорошая возможность к нему серьезно подготовиться”.

Действительно, приведенные в ее выступлении данные по западным рынкам (прежде всего США) показывают, что на ИТ-рынке намелились существенные изменения. Так, в США предприятия малого и среднего бизнеса тратят на облачные услуги уже 8,6 млрд. долл. (и это только начало). По прогнозам Gartner, к 2015 г. 20% крупнейших мировых компаний, не относящихся к ИТ-отрасли, станут облачными провайдерами. А по результатам недавнего исследования компании Everything Channel количество поставщиков решений в Северной Америке в нынешнем году сократилось с 250 до примерно 189 тыс. Эксперты тем не менее ожидают, что вскоре их число снова увеличится до 200 тыс. и более за счет появления новых VAR-реселлеров, ориентированных на облачные вычисления, что свидетельствует о формировании новой экосистемы ИТ-рынка.

Можно ожидать, что через некоторое время все эти тенденции проявятся и на российском рынке. Вместе с тем, как отметила Марина Никитина, популярность облачной тематики создает хорошую почву для того, чтобы уже сейчас подумать о том, как влиться в эту новую экосистему: “При наличии хорошего бизнес-плана по разработке облачных сервисов можно получить приличные инвестиции от различных инвестиционных фондов. То есть стоит подумать о возможности развития за привлеченные деньги”.

А где же в новой экосистеме место для дистрибьютора? По мнению руководите-

лей Treolan, дистрибьютор тут тоже окажется не лишним, поскольку как никто другой (даже лучше вендоров) умеет работать с большим количеством продуктов и партнеров, агрегируя продукты в решения и предоставляя партнерам ряд дополнительных услуг, включая финансовые и, в частности, услуги по технической поддержке. Эта роль у дистрибьютора и остается. “На сегодняшнем этапе мы считаем важным взять на себя роль поддержки партнеров в трансформации их бизнеса и переходе к новой бизнес-модели, — пояснила Марина Никитина. — Имея партнерские отношения с крупнейшими вендорами, которые уже поставляют те или иные облачные технологии и продукты и располагают большой базой знаний в этой области, мы можем сконцентрировать эти знания у себя в едином месте и предоставить их заинтересованным партнерам для того, чтобы они могли для начала изучить данную тему. Это будут знания из первых рук, причем проверенные знания, которые действительно помогают в понимании облачных технологий, в обретении соответствующих компетенций и в выборе модели бизнеса, которая наиболее отвечает профилю партнера”.

Фактически речь идет о создании среды, которая позволит связать канал с новыми технологиями, продуктами и их поставщиками, т. е. о вполне обычной для дистрибьютора деятельности. По словам г-жи Никитиной, это основная цель проекта Treolan Cloud Solutions.

В Treolan признают, что пока данный проект — это скорее декларация о намерениях. Но уже в I квартале 2012 г. компания планирует запустить под него веб-портал (www.cloudsolutions.treolan.ru), который будет состоять из трех блоков: Cloud Education, Cloud University и Marketplace.

Первый блок будет содержать подробные документы о продуктах и технологиях, информацию о внедрениях, презентации, веб-семинары. В его формировании активную помощь уже готовы оказать многие поставщики Treolan.

Cloud University предполагает помощь партнерам в подготовке и сертификации их специалистов, что позволит компаниям-партнерам позиционировать себя на рынке в качестве экспертов по определенным предметным областям, связанным с облачными технологиями (в частности, по технологиям виртуализации).

Третий блок — продукты и сервисы, которые Treolan намерена объединить в портфолио и предлагать партнерам. “Отдельные продукты, которые необходимы для построения облачной инфраструктуры, у нас есть и сейчас, — пояснила г-жа Никитина, — но на новом портале они будут сконцентрированы. К сожалению, сегодня у нас очень узкое предложение по программному обеспечению, но мы будем активно вести переговоры и по программным продуктам, которые помогают создавать облачные сервисы”.

В перспективе в Treolan хотели бы использовать портал и для продвижения созданных партнерами сервисов, обеспечив при этом возможность и другим членам партнерской сети продавать эти сервисы своим заказчикам на предварительно оговоренных условиях. Не исключено, там появятся и сервисы, разработанные непосредственно дистрибьютором, но они, как утверждается, будут ориентированы на повышение эффективности работы с партнерами.

“Treolan Cloud Solutions — это инвестиционный проект, — сказала в заключение Марина Никитина. — В какой-то степени мы надеемся, что он повлияет на лояльность наших партнеров и будет спо-

собствовать увеличению традиционных продаж. Но измерить такое влияние нельзя, поэтому мы считаем, что в данном случае исполняем свою миссию, которую компания сформулировала по отношению к партнерам более 10 лет назад”.

ВКРАТЦЕ

ЛАНИТ приобрел канадскую компанию Evident Point Software

Группа компаний ЛАНИТ объявила о приобретении компании Evident Point Software (Канада), основанной в 1995 г. Ее основные направления деятельности — разработка и внедрение технологий для создания и распространения цифрового контента, а также создание новых кросс-платформенных решений для работы с электронными изданиями. Сообщается, что клиентами Evident Point являются Apple, Microsoft, Sony, Bombardier и другие компании.

Весной 2011 г. Evident Point выпустила бета-версию платформы Active Textbook, позволяющей создавать и распространять интерактивные электронные учебники. Предполагается, что коммерческая версия Active Textbook будет выпущена в декабре 2011 г. и станет распространяться не только в Северной Америке, но и в России.

“Мы осознаем необходимость роста быстрее рынка, — говорит президент группы ЛАНИТ Георгий Генс. — Осуществляя инвестиционную деятельность, мы увеличиваем наши компетенции и усиливаем наши рыночные позиции”.

Юрий Храмов, основатель и руководитель Evident Point Software, отмечает: “Уверен, что вхождение Evident Point в группу ЛАНИТ принесет позитивные результаты для обеих сторон.”

В. М.



Умные процессоры сделают больше с меньшими затратами.

Процессоры Intel® Xeon®.



Высокая
производительность
и надежность
для информационных
центров предприятий

Почувствуй МОЩНОСТЬ

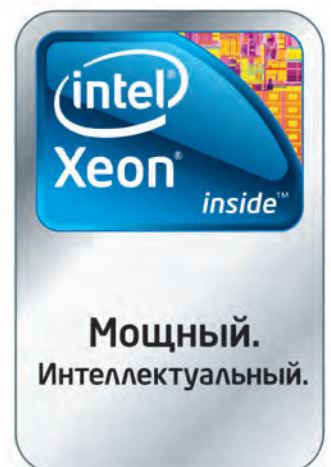


Новое поколение серверных систем Interland Trattore X12 на базе процессоров Intel® Xeon®

Процессор	2 процессора Intel® Xeon® X5690
Дисковая подсистема	До 12 жестких дисков, общей емкостью 6 Тбайт
Оперативная память	12 Гбайт производительной DDR3 (до 96 Гбайт)

INTERLAND®

г. Екатеринбург, Сакко и Ванцетти 38
Гостинично-спортивный комплекс «ИЗУМРУД»
Цокольный этаж, тел. (343) 359-81-62



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 © 2010 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

“Ростелеком” обзавелся мобильным ЦОДом IBM

ЛЕВ ЛЕВИН

В начале ноября расположенный во Владивостоке Дальневосточный филиал “Ростелекома” ввел в коммерческую эксплуатацию мобильный центр обработки данных (МЦОД), построенный на основе решения корпорации IBM. Он состоит из трех стандартных сорокофутовых морских контейнеров, в одном из которых установлен 15 стандартных 19-дюймовых стоек с серверами IBM и Sun Oracle, а два других контейнера занимает оборудование инженерной системы (кондиционирования, бесперебойного электропитания, пожаротушения и мониторинга параметров инфраструктуры МЦОДа).

Всего в этот проект “Ростелеком” вложил около 110 млн. руб. Как заявил системный интегратор “Энвижн Групп”, выступавший в роли подрядчика проекта, строительство стационарного ЦОДа обошлось бы заказчику не менее чем в 300 млн. руб. Кроме того, “Ростелеком” надеется, что мобильный ЦОД позволит ему сэкономить и на обслуживании оборудования за счет модульности.

По словам Игоря Лейпи, заместителя генерального директора по региональному развитию “Энвижн Групп”, в ходе реализации проекта пришлось решить ряд серьезных проблем, из-за чего его выполнение заняло более одного года, что примерно соответствует минимальным срокам строительства стационарного ЦОДа.



Игорь Лейпи утверждает, что расширить мощности установленного во Владивостоке МЦОДа можно за пять месяцев

Любопытно, что Андрей Балащенко, директор Дальневосточного филиала “Ростелеком”, не рассматривает новый МЦОД как мобильный, поскольку компания не планирует его перемещать на другую площадку, и предпочитает расшифровывать эту аббревиатуру как модульный центр обработки данных. К тому же по оценкам “Ростелекома”, перемещение контейнеров МЦОДа на другую площадку (если в этом всё-таки возникнет необходимость) займет не менее одного месяца.

Как утверждает “Ростелеком”, компания стала первым российским заказчиком, купившим МЦОД у IBM.

Стоит напомнить, что IBM начала продвижение своих контейнерных ЦОДов еще в середине 2008 г., но, по-видимому, пока продажи этого решения идут не так активно, как планировалось. Например, по сообщению Игоря Лейпи, к моменту начала проекта в “Ростелекоме” (т. е. в конце 2010 г.) IBM поставила по всему миру около 80 МЦОДов.

Впрочем, и другие западные вендоры также не могут похвастаться большим спросом на свои мобильные ЦОДы в России. В сентябре представители Hewlett-Packard признали, что за три года им удалось продать в нашей стране только один Performance-Optimized Data Center (POD). Хотя ряд крупных российских заказчиков проявляют большой интерес к мобильным ЦОДам, для большинства из них сдерживающим фактором остается высокая цена на эти решения.

Новая платформа VUKUNET

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Несмотря на общемировой кризис, падения рынка рекламы не ощущается и в ближайшей перспективе не предвидится. По крайней мере, по последним данным агентства ZenithOptimedia (группа VivaKi), общемировые расходы на рекламу в 2011 г. вырастут на 3,6% по сравнению с прошлым годом; российский же рынок в этом году покажет 22%-ный рост, в следующем году динамика роста российского рынка немного снизится — до 18%.

По прогнозу PQ Media, ожидается, что мировой рынок рекламы в текущем году покажет рост в 4,1% и достигнет 471 млрд. долл., а в следующем году с учетом проведения лондонской Олимпиады и чемпионата Европы по футболу его ожидаемый рост составит уже 5,9%. При этом эксперты полагают, что привычная нам внешняя реклама будет заменяться цифровой значительно быстрее. Так, к концу этого десятилетия ожидается, что 9 из 10 рекламных стоек в публичных местах (транспорт, кафе, бары, стадионы и т. п.) станут цифровыми — DOOH (Digital-out-of-Home) AD; в нынешнем году ожидаемый мировой рост сегмента DOOH AD составит 16,9%.

В России, по данным того же источника, в ближайшие пять лет также прогнозируется резкий рост объема рынка цифровой рекламы, но, конечно, значительно скромнее: в 2011 г. — 249 млн. долл., а в 2015-м — уже 670 против 201 млн. долл. в 2005 г.

По данным ZenithOptimedia, цифровая внешняя реклама имеет тенденцию к замещению рекламы из четырех основных сегментов: ТВ, кино, Интернет, наружная реклама.

Компания NEC Displays, учитывая эти тенденции, разработала и вывела на рынок новое решение для рекламной отрасли VUKUNET/ADVUKU. О его особенностях и перспективах продвижения, в том числе на российский рынок, рассказал менеджер NEC Displays по решениям для рекламной индустрии VUKUNET/ADVUKU Дирк Хюльсман.

Платформа VUKUNET ориентирована на владельцев многочисленных сетей (в том числе нестандартизованных), используемых для передачи рекламы на мониторы, установленные в публичных местах, — DOOH AD. Он пояснил, что VUKUNET позволяет автоматизировать процессы размещения рекламы на дисплеях путем передачи ее (сразу после заключения контракта) в реальное время по локальным сетям на дисплей, установленный в нужном месте в соответствии с заявленным графиком (расписанием), расчет стоимости ее показа и исполнения биллинговых платежей рекламодателей с отчислением комиссионных на счет владельца (оператора сети) и предоставления отчета, подтверждающего эффективность проведенной рекламной кампании. При этом VUKUNET можно рассматривать как средство автоматизации для проведения эффективной рекламной кампании, обеспечивающее сокращение операционных расходов и увеличение прозрачности процесса.

Платформа VUKUNET, по словам г-на Хюльсмана, совместима с любой системой CMS (Content Management Software — ПО для управления контентом), обеспечивая поддержку любых требований DOOH AD системы, используемой в любых сетях заказчика.



Дирк Хюльсман: “VUKUNET представляет собой первую в мире сетевую платформу для управления цифровой внешней рекламой”



Дитмар Салевски: “Рекламный контент должен возникать на дисплее в нужном месте и для нужного клиента”

PAN привезла в Россию сетевые экраны нового поколения

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Американская компания Palo Alto Networks (PAN) представила на российском рынке линейку своих устройств, которые сама PAN называет сетевыми экранами нового поколения (Next-generation Firewalls, NGFW).

Как пояснил вице-президент PAN в регионе EMEA Карл Дризен, в отличие от традиционных экранов, защищающих порты, сетевые протоколы и IP-адреса, экраны NGFW предназначены для защиты приложений, пользователей и передаваемого по сети контента.

Преимущества такого подхода к организации защиты сети, по мнению инженеров PAN, заключаются в том, что традиционное блокирование трафика на уровне портов, сетевых протоколов и IP-адресов перестало быть эффективным, поскольку сегодня один и тот же порт могут использовать самые разные приложения, IP-адреса не идентифицируют пользователей, а сетевые пакеты — передаваемый контент.

Как следствие, применяя традиционные сетевые экраны, уже невозможно обеспечить поддержку внутрикорпоративных политик информационной безопасности (ИБ) относительно к приложениям. С учетом этого нетрудно представить, какие риски таят в себе уязвимости приложений для любой компании. Осо-

бенно если принять во внимание, что, согласно данным ИБ-исследований, наиболее известные современные взломы сетей связаны именно с уязвимостями приложений, а количество приложений во всем мире неуклонно и быстро растет, в том числе и приложений Web 2.0 (социальные сети, веб-почта, системы мгновенного обмена сообщениями и т. п.), которые практически повсеместно применяются в бизнес-целях.

Компенсация функциональных недостатков традиционных сетевых экранов за счет применения таких дополнительных средств сетевой защиты, как IPS/IDS, шлюзовые антивирусы, антиспам-системы, прокси-серверы, URL-фильтры и UTM-системы, по оценкам специалистов PAN, усложняет и удорожает защиту, снижает производительность сети. Чтобы вернуть себе былую защитную эффективность, считают в PAN, современный сетевой экран должен уметь распознавать приложения независимо от используемых ими портов, сетевых протоколов, шифрования, специальных приемов маскирования; идентифицировать пользователей с любыми IP-адресами; в реальное время защищать сеть



Карл Дризен: “Только NGFW эффективно справляется с современными сетевыми угрозами со стороны приложений”

от угроз, заключенных в приложениях; поддерживать выполнение политик контроля доступа к приложениям в целом и их отдельным функциям; работать “в линии” без снижения производительности сети на гигабитных скоростях.

При этом задача экрана NGFW, по мнению инженеров PAN, заключается не в блокировании приложений в случае обнаружения в них угроз безопасности, а в обеспечении их работы в целом и блокировании только содержащихся в них угроз, причем без потерь производительности и управляемости сети.

Приложения и их отдельные функции распознаются в устройствах NGFW по уникальным для каждого из них сигнатурам и эвристическими методами. “Например, с помощью нашего NGFW можно разрешить использование в компании приложения Webex, заблокировав в нем только функцию управления пользовательскими компьютерами или передачу файлов, если это запрещено корпоративной политикой”, — пояснил г-н Дризен.

Доступ в сеть экраны NGFW поддерживают на уровне приложений. Список приложений, контролируемых экранами PAN, постоянно пополняется спе-

циалистами компании и сегодня насчитывает более 1300 наименований. Контроль контента трафика устройствами осуществляется в обоих направлениях — внутрь сети и из нее. NGFW могут контролировать сжатые и зашифрованные файлы, анонимные приложения и приложения, пропущенные через прокси-серверы.

Как сообщил г-н Дризен, в NGFW реализованы три технологии, разработанные в PAN. Технология App-ID предназначена для распознавания приложений на уровне отдельных выполняемых ими функций. Технология User-ID благодаря интеграции со службами каталогов, работающими по протоколам LDAP, позволяет автоматически распознавать пользователей (как отдельных, так и группы) ▶

Он сказал, что на разработку платформы VUKUNET, начавшуюся три года назад, NEC Displays затратила один год, затем два года ушло на ее продвижение на рекламном рынке США. В настоящее время, по его словам, VUKUNET используется в 2000 американских сетях.

Накопив опыт в США и отработав бизнес-модель, в NEC Displays приняли решение о внедрении этой платформы в рекламную индустрию Западной Европы, а затем и на российский рынок. Первыми странами, с которыми уже ведется работа по локализации продукта с последующим внедрением в I кв. будущего года, по его словам, станут Англия и Германия, «в которых рекламный бизнес DOOH AD развит наиболее значимо». «Вслед за этими странами NEC в будущем году намерена (после локализации продукта) приступить к освоению огромного российского рынка рекламы», — добавил он.

Директор по продажам NEC Displays в России и странах СНГ Дитмар Салевски более осторожен в оценке сроков внедрения платформы VUKUNET в России. Он подтвердил, что VUKUNET представляет собой законченное и апробированное в США решение, которое с технической точки зрения готово к реализации. Однако, по его мнению, на данный момент наша страна еще не готова к внедрению подобного продукта, причем дело не только в технических

По словам г-н Хьюльсмана, бизнес-модель, по которой намерена работать NEC на европейском и российском рынках, базируется на договорных комиссиях от рекламы, которые не будут превышать 9%, причем только при коммерческом использовании VUKUNET. Подписка (контракт) на этот сервис планируется бесплатной. Оплата комиссионных будет осуществляться через оператора сети.

Директор по продажам NEC Displays в России и странах СНГ Дитмар Салевски более осторожен в оценке сроков внедрения платформы VUKUNET в России. Он подтвердил, что VUKUNET представляет собой законченное и апробированное в США решение, которое с технической точки зрения готово к реализации. Однако, по его мнению, на данный момент наша страна еще не готова к внедрению подобного продукта, причем дело не только в технических

каждого приложения в сети и соотносить их с потоками передаваемых данных. Механизм Content-ID сканирует контент сетевого трафика, в том числе на предмет выявления в нем вредоносных кодов.

Все устройства NGFW компании PAN, как заявил г-н Дризен, имеют одинаковую функциональность и различаются только производительностью, максимум которой сегодня составляет 20 Гбит/с в линии. Заявляется, что экраны NGFW можно располагать на любых участках сети. Дополнительная функциональность GlobalProtect позволяет всем NGFW, подключенным к корпоративной сети, образовывать за счет совместной работы для пользователей, независимо от того, где они находятся, облако сетевой безопасности.

Для поддержки функционала GlobalProtect на пользовательских устройствах должен быть установлен специальный программный агент, определяющий расположение устройства по отношению к сети. Если устройство является удаленным, то агент подключает его к ближайшему NGFW, как только оно выходит в Интернет, передает экрану информацию о состоянии устройства (его тип, актуальность установленных на нем обновлений, шифрование данных на нем и т. п.). За счет перечисленных выше технологий экран в состоянии обеспечить поддержку политик безопасности, установленных для подключения конечных точек к корпоративной сети.

проблемах, таких как локализация, адаптация к местным условиям, которые разрешимы в короткие сроки, а главным образом — в организационных и правовых. Одной из ключевых проблем, которая стоит на повестке дня, является правовая: например, как обеспечить уплату налогов на рекламный бизнес, организованный в сетях, и т. п. Кроме того, поскольку VUKUNET представляет собой сетевое решение, то перед тем как приступить к его продвижению, следует решить ряд вопросов, связанных с обеспечением защиты от возможного проникновения в сети хакеров, вирусов и т. п.

Вместе с тем Дитмар Салевски сказал, что уже ведется работа в этом направлении с потенциальными российскими клиентами. На первом этапе, по его словам, платформу VUKUNET планируется запустить у крупных заказчиков, работающих с DOOH-рекламой на российском рынке, с тем чтобы продемонстрировать эффективность решения и доходность бизнеса.

При этом он отметил, что сегодня в нашей стране рекламный DS (Digital Signage) бизнес ведется крайне неэффективно — рекламный контент на мониторы подается без учета данных клиента. Такой контент, подчеркнул г-н Салевски, должен

возникать на дисплее в нужном месте (транспорт, магазин и т. п.) и для нужного клиента — с учетом пола, возраста и даже настроения потенциального покупателя. Только в этом случае, считает он, можно рассчитывать на эффективность рекламы. Например, если в обувном магазине перед дамой возникнет пара новой обуви, соответствующая ее возрасту, облику, настроению и сезону, то с большой вероятностью можно рассчитывать на то, что ее привлечет этот товар и она купит его. Сегодня уже есть подобные системы распознавания облика и настроения клиента — по полу, внешнему виду, улыбке, глазам и пр.



ЦОД не должен сдерживать рост бизнеса!

Только InfraStruxure предлагает тройное преимущество постоянной готовности круглые сутки, без праздников и выходных, высокой оперативности и экономии за счет эффективности

Инженерная архитектура InfraStruxure нового поколения

Центр обработки данных должен служить компании опорой в росте — будь то удвоение продаж или численности персонала — а не становится препятствием для ее развития. Однако слишком часто бизнес испытывает ограничения ресурсов систем инженерной инфраструктуры. Найдется ли в стойках место для дополнительных серверов? Хватит ли электрической мощности новым ИТ-системам? APC by Schneider Electric удалось решить эти проблемы с помощью проверенной практикой высокопроизводительной, масштабируемой и комплексной инженерной архитектуры ЦОДа InfraStruxure.

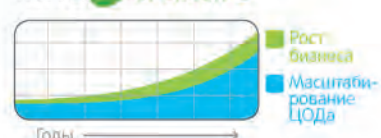
Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

Мы называем центры обработки данных, построенные на основе инженерной архитектуры InfraStruxure, опорой бизнеса. Что это значит? Все очень просто. ЦОД можно назвать опорой бизнеса, когда он: находится в постоянной готовности круглые сутки без праздников и выходных; постоянно работает на наивысшем уровне характеристик; поспевает за стремительным ростом бизнеса; на каждом этапе — от проектирования до эксплуатации — выходит на все более высокие уровни эффективности использования энергии и способен развиваться в гармонии с основной деятельностью компании. Более того, модульная инженерная архитектура InfraStruxure позволяет спроектировать интегрированное решение, в точности соответствующее требованиям на сегодняшний день и легко адаптируемое к их изменениям в будущем.

Тройное преимущество InfraStruxure

InfraStruxure предлагает тройное преимущество качественного превосходства: высочайший уровень готовности, простоту и оперативность адаптации к изменениям требований бизнеса и экономию за счет эффективного использования энергии. Как можно быть лучшей «опорой бизнеса», не обеспечивая качество, скорость и экономию одновременно?

InfraStruxure



Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

- > **Готовность:** безостановочная работа круглые сутки без праздников и выходных благодаря лучшим в своем классе системам электропитания ответственного оборудования с модульными блоками распределения питания, системам охлаждения с теплообменниками, максимально приближенным к источникам тепла, а также ПО контроля и моделирования изменений параметров инженерных систем.
- > **Оперативность:** простота развертывания инженерной инфраструктуры в сжатые сроки. Все компоненты системы спроектированы с учетом совместной работы, а архитектура в целом рассчитана на любые, самые высокие темпы роста бизнеса.
- > **Эффективность:** благодаря передовым конструктивным решениям, включая трехступенчатые инверторы ИБП и вентиляторы систем кондиционирования с переменной скоростью вращения, достигается настоящая эффективность использования и экономия энергии.
- > **Управляемость:** управляющее ПО InfraStruxure Management Software позволяет отслеживать и управлять свободными ресурсами и уровнем резервирования систем электропитания и охлаждения, а также свободным пространством в стойках для оптимального использования ресурсов инженерной инфраструктуры центра обработки данных.
- > **Гибкость:** начиная с совместимости шкафов с ИТ-оборудованием любых производителей до полной масштабируемости по электропитанию и отводу тепла.



Загрузите **БЕСПЛАТНО** информационные статьи APC в течение 30 дней, ответьте правильно на вопросы и получите шанс выиграть планшетный компьютер iPad!

Зайдите на сайт www.apc.com/promo и введите код 979181

APC

by Schneider Electric

“В России для задач capture — просто огромные перспективы”

Одним из ключевых аспектов создания систем управления контентом (ЕСМ) предприятия являются задачи, описываемые английским термином capture, который на русский язык переводится как “захват” или про-

ИНТЕРВЬЮ сто “ввод” документов. Традиционно это направление связывалось с вопросами преобразования бумажных документов в электронный формат, включая сканирование и распознавание текста. В последние годы мы видим, что электронные документы все больше места занимают в нашей жизни — и деловой, и частной. Но можно констатировать и то, что актуальность задач capture не уменьшается, а соответствующие средства и технологии продолжают развиваться. О том, что происходит на рынке ввода документов, обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов беседует с генеральным директором компании “ABBYY Россия” Григорием Липичем.



Григорий Липич

PC Week: Но, казалось бы, эту информацию можно вытащить из письма чисто программными способами?

Г. Л.: Вот именно — “казалось бы”. А на практике бывает проще преобразовать почтовое сообщение в графический образ и уже оттуда по готовым шаблонам выбрать нужную информацию. Ведь чаще всего компания ведет и бумажную, и электронную переписку. Для бумажных писем уже давно существуют так называемые почтовые приложения, которые по установленным правилам обеспечивают классификацию и ввод бумажной корреспонденции в ИТ-систему. Так как в электронной почте есть смесь из отсканированных изображений, PDF-файлов, факсов и обычных текстовых писем, то получается, что выгоднее использовать готовые приложения для обработки почты, чем писать что-то специальное.

PC Week: А какова ситуация в России?

Г. Л.: У нас доля бумажных документов в документообороте заметно выше, чем в США. Думаю, что в России точка снижения потребления бумаги еще не пройдена. При этом использование СЭД быстро растет, расширяется круг решаемых задач. Например, если еще недавно основной объем использования СЭД был связан с организационно-распорядительным документооборотом, то в последние годы быстро развивается направление работы с финансовыми документами. По большому счету массовый перевод бумажных архивов в электронный вид еще только впереди. Так что у нас для задач capture — просто огромные перспективы.

Но в тактическом плане по нашему рынку сильно ударил кризис. Ведь задачи обработки документов в большинстве компаний относятся к проблемам более низкой степени значимости для бизнеса. Реализация таких проектов требует планирования, денег и времени. В 2009 г. многие проекты в этой сфере оказались замороженными, новые начинались довольно редко. Но уже в конце 2010-го ситуация стала быстро улучшаться. Многие крупные заказчики объявили о возобновлении проектов и начале новых. По этому году мы видим, что сделанные тогда обещания выполняются.

Во время кризиса в США наблюдалась иная реакция на экономические проблемы. У них не столько сокращались затраты на ИТ, сколько с помощью ИТ пытались снизить издержки. Там было даже некоторое повышение интереса к проектам по переводу бумажных процессов в электронный вид. Как раз в кризис у нас начался интересный проект с крупной международной компанией, которая решила модернизировать уже существующую capture-систему, чтобы достичь большей глубины обработки документов, выбрать из них боль-

ше информации и лучше ее структурировать. Проект начался с пилотной фазы в России, а теперь заказчик намерен тиражировать его в других странах.

Однако нестабильность последних месяцев на финансовых рынках вносит новые риски. Помимо угрозы для экономики в целом тут проблема еще и в том, что финансовый сектор является одним из ключевых заказчиков capture-проектов. В России значимость банковского сектора для этого рынка даже выше, чем в среднем по миру. Правда, в последние годы повышается роль страхового бизнеса, но тут активность пока видна лишь на уровне самых крупных игроков. Кстати, в мире быстро растет доля среднего и малого бизнеса среди заказчиков, но в России эта тенденция не очень видна.

PC Week: А государственный сектор? Что там происходит, учитывая, что страны движутся в направлении построения информационного общества?

Г. Л.: Активность наблюдается, но сейчас она видна скорее на некотором концептуальном уровне. Мне кажется, тот же перевод государственных услуг в электронный вид еще не привел к заметному снижению бумажного документооборота. В то же время нужно отметить позитивные тенденции. В сферу автоматизации попадают направления, раньше стоявшие вне поля зрения ИТ.

Однако из-за того, что в госпроектах промежуток времени от идеи проекта до реализации “пилота” заметно больше, чем в частном бизнесе, движение госсектора в направлении использования современных ИТ идет медленнее, чем хотелось бы.

PC Week: Еще одно важное направление перевода процессов в электронный вид — счета-фактуры. Еще летом прошлого года был введен в действие соответствующий закон, и начала активного перехода ожидали в этом году. Оправдываются ли эти прогнозы?

Г. Л.: Ситуация непростая, и пока, кажется, больше разговоров, чем дел. Даже в странах, вполне передовых в плане ИТ, где нормативные условия для использования таких электронных документов уже давно есть, наблюдается весьма пестрая картина. По оценкам компании Itella, по состоянию на начало осени 2011 г. в Европе лидером является Финляндия, у которой 27% полностью “электронных” счетов-фактур. Кстати, Россия в этом отчете имеет 7%, что больше, чем во многих других европейских странах, например в Чехии (2%) и Польше (5%). Но тут речь идет о механизмах класса EDI (обмен электронными данными). В Западной Европе широко используется передача электронных версий счетов по электронной почте, что является вполне юридически значимым вариантом. Хотя для обработки таких документов, выборки оттуда нужной информации необходимы средства класса capture, как и для бумажных документов. Что касается России, то тут электронные счета уже используются некоторыми крупными компаниями, например Metro, но все же это пока не общая практика.

PC Week: Что можно сказать о развитии собственно технологий capture? Можно ли, например, говорить о повышении качества распознавания, о снижении времени на обработку?

Г. Л.: Конечно, прогресс есть, но не такой стремительный, как это было в 1990-е. Меняются сценарии работы, если раньше бумагу чаще собирали и привозили в центр сканирования, то сейчас точки сканирования приближаются к местам возникновения документов. Программные решения сегодня больше нацелены на реализацию распределенных проектов. Также востребована распределенная об-

работка документов, когда люди, проводящие проверку целостности информации в распознанных документах, могут находиться в другом офисе, городе или стране по отношению к месту нахождения самих документов.

Еще одна тенденция — переход к гибким формам документов. Десять лет назад почти все проекты были связаны с обработкой жестких форм, когда не только логическая, но и физическая структура обрабатываемых документов должна была быть одинаковой, то есть два разных документа должны были совпадать на просвет. А сейчас никого не удивит работой с гибкими формами. Например, у счетов-фактур есть одинаковые элементы: номер, поставщик, получатель и т. д., и похожая логика расположения таких элементов, но счета-фактуры разных поставщиков выглядят по-разному. Следовательно, современные средства ввода должны уметь понимать логику документов и правильным образом настраиваться. Надо сказать и об обучении, в том числе самообучении системы распознавания новым типам документов, как раз над качественным решением этой задачи больше всего сейчас работают производители.

PC Week: Что можно сказать об использовании для задач capture фотокамер — автономных и мобильных телефонов?

Г. Л.: Люди все активнее переходят на смартфоны, а мы, разрабатывая технологии мобильного распознавания текста, делаем так, чтобы камера становилась еще одним средством ввода информации в телефон, наравне с сенсорным экраном и клавиатурой. Например, современный смартфон может снять надпись на иностранном языке, распознать ее и показать перевод. Или можно распознать e-mail и отправить по нему письмо, распознать номер телефона, позвонить по нему или отправить SMS и т. д. Такие простые операции смартфоны могут выполнять самостоятельно, без передачи изображения в сеть. Обычно это востребовано в продуктах для индивидуального применения.

Для решения деловых задач нужна более сложная логика обработки информации. Здесь приемлем гибридный подход, когда изображение можно получить при помощи телефона или цифровой камеры, а обработать на сервере. При этом, говоря о задачах ввода, обычно выделяют два сценария: пакетный, когда документы сначала собираются, а потом где-то в бэк-офисе обрабатываются, и транзакционный, когда обработка должна выполняться во фронт-офисе, например, в точке контакта с клиентом. Именно во втором сценарии мобильные фотографии пользуются все большей популярностью. Для таких потребностей мы разработали набор средств ABBYY Mobile DataCapture Solutions, они позволяют на месте сделать картинку, улучшить ее, а затем передать на сервер для обработки там с учетом правил и логики конкретного бизнес-процесса. Например, такие инструменты могут применять аварийные комиссары страховых компаний, оформляя документы при осмотре транспортных средств.

PC Week: Для мобильных сценариев работы очень хорошо подходят схемы аутсорсинга и облачные модели...

Г. Л.: Да, конечно, интерес к облачным моделям на рынке capture растет. Но в России он не столь высок, как на Западе. Видимо, сказывается более низкое проникновение Интернета и качество доступа к Сети, а также более низкий уровень готовности клиентов к аутсорсингу ПО и услуг.

PC Week: Спасибо за беседу.

Сила цвета для успеха вашего бизнеса

Высокое качество цветной печати при экономичном расходе материалов



Авдеева Нина Владимировна
Начальник Управления функционирования
и мониторинга клиентского сервиса (УФКС)

Российская государственная библиотека (РГБ), в прошлом – Государственная Библиотека СССР им. В.И.Ленина, является крупнейшим собранием книжных фондов в Европе.

Управление функционирования и мониторинга клиентского сервиса входит в Комплекс информационных технологий РГБ. В процессе повседневной деятельности управления необходимо использование целого набора офисной техники, выполняющей разнообразные операции: копирование, сканирование, печать, отправка и прием факсов. С целью эффективного использования офисного пространства, а также снижения затрат на покупку и обслуживание оргтехники, более полугодом назад было принято решение о приобретении цветного лазерного многофункционального устройства i-SENSYS MF8350Cdn.

Простой и удобный в эксплуатации, i-SENSYS MF8350Cdn сочетает в себе все необходимые для работы функции и, что очень важно, выполняет задачи сразу нескольких пользователей по локальной сети. Точная и яркая цветопередача помогает расставить

смысловые акценты в печатных материалах, которые готовятся в подразделении: отчетах, содержащих фотографии и графики, брошюрах, информационных листовках, буклетах, флаерах, бланках, бэйджах и пр.

Хотелось бы отдельно отметить, что i-SENSYS MF8350Cdn с легкостью справляется с большими объемами печати, при этом скорость его работы и качество печати остаются такими же высокими, как и на малообъемных работах.

Техническая возможность аппарата позволяет печатать до 40 000 страниц в месяц, что удовлетворяет все возможные рабочие потребности в полном объеме. Немаловажно и то, что при потрясающем качестве цветной печати i-SENSYS MF8350Cdn очень экономичен в расходе материалов. Устройство также обеспечивает высококачественное цветное и черно-белое сканирование в форматы PDF/JPEG/TIFF и дает возможность сохранять документ на USB-накопителе.

Русифицированное меню и удобный дисплей делают навигацию по функциям устройства простой и удобной, а для эффективного использования всех возможностей аппарата к нему прилагаются детально составленная инструкция и диск с набором прикладных программ, учитывающих любые потребности пользователя.

Canon i-SENSYS MF8350Cdn — это удобно, быстро, просто и качественно! Как раз то, что нужно нам.



**Цветной лазерный принтер
Canon i-SENSYS MF8350Cdn**

Струйная печать



Лазерная печать



Широкоформатная печать



Canon

www.canon.ru

“Задача ИТ-подразделения — обслуживать бизнес”

Как нет двух одинаковых песчинок в горе песка, так и в бизнесе, несмотря на то что все организации банковской сферы объединяют в целом схожие цели и задачи в области ИТ, каждая из них обладает отличительными особенностями. Подтверждением тому может служить разговор научного редактора PC Week/RE Ольги Павловой с очередным гостем нашей традиционной рубрики “Кто он, современный ИТ-руководитель?” вице-президентом Банка корпоративного финансирования (БКФ) Михаилом Геворковом.

PC Week: Вначале расскажите, пожалуйста, почему вы связали свою жизнь с ИТ и почему в банке?

МИХАИЛ ГЕВОРКОВ: Думаю, что мой путь к информационным технологиям был предопределен с детства. Мои родители были инженеры, так что, следуя по их стопам, я получил техническое образование. Хотя в первое время, в связи с переломными событиями в нашей стране, я с 1994-го по 1997 г. занимался совершенно другими делами, а потом неожиданно оказался в банке. Причем это был декабрь 1997 г., когда менялось абсолютно всё в банковской деятельности — проводилась деноминация, осуществлялся переход на новый план счетов. А в нашем банке было всего два ИТ-специалиста — мой начальник и я. На мой взгляд, этот период был, наверное, самым тяжелым за всю историю в банковской ИТ-деятельности современной России. Тогда крупные банки даже покупали раскладушки своим ИТ-сотрудникам, чтобы те не тратили время на поездку домой и обратно.

И вот таким методом погружения я вошел в банковскую систему, постепенно переходя из мелких банков в более крупные, от простого исполнителя к начальнику отдела. Сейчас моя задача — обеспечение работоспособности ИТ в целом.

Банковская сфера привлекает меня именно тем, что она живая, в ней невозможно “заснуть”. В отличие, например, от бухгалтерий предприятий, в банках гораздо больше объем отчетности и гораздо более сжатые сроки ее сдачи. В частности, существуют отчетные формы, сдаваемые ежедневно, до 12 часов следующего дня. И так каждый день, что, несомненно, заставляет постоянно быть в тонусе.

PC Week: Вы пришли в БКФ в начале 2009 г. и сразу же заняли позицию вице-президента по ИТ, которой, надо отметить, до того времени не было в организационной структуре. Означает ли это повышение значимости ИТ в банке? И какие первоочередные задачи встали перед вами?

М. Г.: В то время акционеры БКФ дали банку второе дыхание, сделав установку на ускорение развития. Исходя из этой стратегической цели, были набраны топ-сотрудники, которые должны были обеспечить модернизацию бизнеса, причем не только с точки зрения ИТ. Во многих областях появились новые руководители высшего звена, задача которых состояла в том, чтобы пробудить банк из некоей спячки.



Михаил Геворков

Следует вспомнить, что 2009 г. был очень сложным временем не только для России, но и для всего мира в целом. Тем не менее считается, что кризис — лучшее время для покупок. Поэтому акционеры БКФ решили, что это также лучшее время для развития. Тем более что уже к апрелю 2010-го острота экономической ситуации стала постепенно спадать и появилась некая определенность.

Тогда же в совместных обсуждениях с акционерами были определены основные направления стратегического развития ИТ, и сейчас я могу с удовлетворением констатировать, что практически 90% из того, что было запланировано, мы в той или иной мере реализовали, создав базу для будущего развития. Так, в 2009—2010 гг. мы одновременно сменили процессинг, обслуживающий пластиковые карты, и бэк-офисную программу, обслуживавшую их. Теперь на основе тех возможностей, которые дает эта система, мы осуществляем дальнейшее развитие сервисов.

Плюс к этому мы реализовали проект по внедрению электронного документооборота, и сегодня у нас есть хорошо отлаженная внутренняя система, которая с точки зрения согласований, подписания и т. д. работает просто как часы.

PC Week: А что входит в сферу вашей ответственности?

М. Г.: Прежде всего я, как вице-президент, курирую деятельность управления ИТ (хотя формально там есть свой руководитель), а по сути я отвечаю за всё то, что происходит в банке в сфере ИТ. Кроме того, именно я подписываю все необходимые бумаги и принимаю стратегически важные решения.

Примечательно, что в БКФ нет “тренеров”, которые просто сидят на своем месте и за чем-то наблюдают. Здесь каждый должен выполнять свой кусок работы. Скажем, я в силу своего опыта знаю прикладную область не хуже, чем любой из ИТ-сотрудников, и поэтому могу сделать там практически всё. Что же касается “железа”, сетевого оборудования, то в этом я разбираюсь хуже, но, к счастью, в управлении ИТ работают очень знающие специалисты, которые рассказывают буквально “на пальцах”, в чём заключается та или иная проблема, а дальше на основании этого я уже принимаю решение.

Так что мою роль в банке можно назвать “играющий тре-

нер”. Моя жизненная установка заключается в том, что я не только руковожу, но еще и сам работаю наравне с остальными сотрудниками. Думаю, что я принадлежу к числу немногих в стране руководителей ИТ, которые занимаются программированием. Это моё любимое занятие, но, к сожалению, я не в состоянии уделять этому много времени — на деле получается 10—15% максимум.

PC Week: Много ли у вас в штате собственных программистов? И не проще ли отдавать эту работу на сторону?

М. Г.: В БКФ доля собственных разработок в общем объеме используемого ПО — небольшая, примерно 10—15%, так что со всей этой работой успешно справляются всего три человека — два сотрудника, занимающихся поддержкой АБС и знакомых с программированием, и один программист. С помощью языков программирования, заложенных внутри самой АБС, они решают самые разнообразные задачи — от простейших отчетов до отдельных модулей. Но здесь надо отметить главное — всё, что мы программируем, никогда не влияет на данные в штатных таблицах разработчика.

Вместе с тем я считаю, что следует очень точно разграничивать в ИТ то, что можно разрабатывать самостоятельно и чего надо добиваться от вендоров. Если при каждом “чихе” переписывать штатные процедуры АБС, то через некоторое время вендор просто откажется её поддерживать, поскольку он не сможет отвечать за то, что мы напрограммировали.

А вот почему мы самостоятельно занимаемся всеми разработками, не отдавая ничего сторонним компаниям, объясняется весьма просто. Аутсорсинг — вещь дорогая и более медленная. Очень часто задачи, стоящие перед нами, требуют немедленного решения, поэтому времени на составление технического задания, согласование с аутсорсерами и выяснение других вопросов, просто нет.

PC Week: Как вы подходите к вопросу формирования своей ИТ-команды? Как можно добиться её сплоченности?

М. Г.: Лучше, конечно же, создавать ее самостоятельно и с нуля. С моей точки зрения, это идеальный вариант для небольших организаций. Однако в реальной жизни это не всегда удается. Мне повезло: когда ранее я работал в Связь-банке, у меня была возможность создать такой коллектив единомышленников, объединенных одной общей целью.

Тем не менее, я категорически противник того, чтобы на новом месте смести метлой всё старое — уволить всех сотрудников и на их место набрать новых. Более того, я считаю, что это делать категорически нельзя — следует работать с тем коллективом, который уже есть. А если какой-либо конкретный человек не “вписывается” в новый стиль работы, надо вместе с ним попытаться выяснить, в чём причина такой ситуации и как её исправить. Поэтому любой

ИТ-руководитель по большому счету в первую очередь должен быть психологом. Именно он, несмотря на своё руководящее положение, должен больше всех подстраиваться под весь коллектив — разводить тех, кто между собой не уживается, или, наоборот, сводить друг с другом. В общем, понимать проблемы отдельных людей и лавировать внутри коллектива так, чтобы психологический фон там был здоровым.

Наверное, всё вышесказанное относится к руководителю любого подразделения, но в сфере ИТ это приобретает особую значимость. Есть департаменты, в которых работа никак не связана с серьезной интеллектуальной нагрузкой и сотрудники могут, сидя рядом, даже не общаться между собой. В ИТ-команде все работают сообща, у нас не бывает так, что проект выполняет один конкретный человек. Любое прикладное решение требует соответствующего “железа”, а любому “железу” необходимо изменение прикладной части. И поэтому, чтобы люди хотели общаться и помогать друг другу, они должны чисто по-человечески хорошо относиться друг к другу.

PC Week: Итак, задачи ИТ-руководителя очень многогранны. Какими еще качествами он должен обладать, чтобы успешно руководить работой ИТ-службы?

М. Г.: Как говорят в ИТ-кругах, главная задача ИТ-руководителя заключается в том, чтобы в течение пяти минут простыми словами изложить акционерам суть вопроса. И если тот не укладывается в это время, то акционеры начинают скучать. Я, с одной стороны, всецело поддерживаю этот принцип. Но, к счастью, в БКФ это не требуется — здесь любой бизнес-руководитель готов при необходимости сидеть вместе с ИТ-специалистами и разбираться в проблемах. Лично мне это нравится, поскольку по большому счету я всё-таки прикладник и мне больше нравится заниматься делом, а не объяснять, почему я этим делом занимаюсь.

Кроме того, руководить ИТ-коллективом — это большая ответственность, отчасти напоминающая воспитание детей. Пока я здесь работаю, все они находятся под моей защитой — я должен им помогать, защищать их, давать развиваться. Надо сказать, что некоторые руководители болезненно относятся к вопросу профессионального роста своих подчиненных. Я же, наоборот, считаю, что нужно постоянно давать им возможность изучать новые области. Это добавит им лишнюю строчку в резюме и, когда придет время, поможет с поиском нового места работы.

PC Week: БКФ — банк небольшой, и вы это неоднократно подчеркиваете. Чем работа здесь отличается от той, которой вы занимались в крупных банках? Где легче работать, а где — сложнее?

М. Г.: Да, мне есть с чем сравнивать, например со Связь-банком, который перед кризисом

занимал одно из первых мест в рейтинге российских банков и имел порядка 60 филиалов. Перейдя в небольшой банк, я понял, что здесь работать проще.

БКФ — в силу своих небольших объемов — является более гибким, мобильным, все свои задачи мы решаем быстро, тогда как в крупном банке некоторые проекты могут длиться по два-три года. Но в такой неповоротливости есть и свои достоинства. В большом банке любое решение, прежде чем оно будет утверждено, пройдет длинный путь согласований и будет уже абсолютно взвешенным со всех сторон, хотя, может быть, уже и неактуальным, и не таким нужным, поскольку время ушло.

В маленьком же банке проработка решений происходит быстрее, поэтому здесь особую ценность приобретают опыт и интуиция тех людей, которые принимают эти решения. Но именно благодаря такой скорости можно быстрее выйти на рынок с новым продуктом, и такой подход очень подходит моему менталитету.

PC Week: Вообще же какую роль должны играть ИТ в банке? Как они могут способствовать развитию бизнеса?

М. Г.: Я всегда и всем говорил, что мы, ИТ-сотрудники, — это обслуга, не более того. Мы ни копейки банку не приносим в чистом виде, поэтому наша задача — сделать то, что от нас требует бизнес-подразделения. И хотя мы порой не согласны с финансовыми работниками, спорим с ними, но именно они являются источником роста прибыли банка, так что к ним следует относиться соответственно. К сожалению, около 70% ИТ-сотрудников этого не понимают, считая себя самодостаточными. Если бы у меня была возможность, то провел бы такой эксперимент: взял бы и убрал “навороченные” программы за сотни тысяч долларов, а раздал бы всем сотрудникам банка стандартный Excel. И я убежден, что сведение баланса не стало бы от этого намного медленнее.

А вот те области, где мы можем способствовать развитию бизнеса, — это оптимизация процессов, облегчение работы, сокращение затрат. То есть мы можем приносить деньги по принципу: сэконобил — значит приобрел. Например, мы можем маршрутизировать некоторые процессы, заменять определенных людей на программы, которые стоят в общем-то дешевле квалифицированных специалистов. Более того, при хорошем уровне написания программного кода повышается надежность банковских систем. И здесь я вижу большое поле для деятельности ИТ-службы.

PC Week: Исходя из этой позиции получается, что инициатором проектов всегда должен выступать бизнес. Но ведь и у ИТ-руководителей есть достаточный опыт, который позволяет им выходить с предложениями к бизнесу. Как вы считаете?

М. Г.: Да, ИТ-подразделения могут продвигать проекты, но только в определенных ситуациях и в неприкладной области. Например, мы считаем, что если мы объединим все филиалы банка в единую сеть и пере-

Поднимут ли облака российский ИТ-аутсорсинг?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

“Тема ИТ-аутсорсинга обсуждается уже не один год, а прогнозируемого взрывного роста этого сегмента всё нет”, — с сожалением констатировал председатель совета директоров компании “АйТи” Тагир Яппаров в своем выступлении на очередном ежегодном форуме Ассоциации стратегического аутсорсинга (АСТРА), прошедшем в середине октября в Москве. Неудивительно, что существенная часть выступлений на нем была посвящена обсуждению причин такого состояния дел и поиску путей исправления ситуации.

Согласно информационно-аналитическому отчету АСТРА, за 2010 г. российский сектор ИТ-аутсорсинга вырос на 21% и достиг 1,03 млрд. долл. Ожидается, что при 20%-ном среднегодовом росте этого сектора в период 2006—2011 гг. его объем в 2011 г. может составить 1,3 млрд. долл. (примерно 0,5% от мирового). Наиболее существенную часть (около 40%) российского рынка ИТ-аутсорсинга занимают федеральные системные интеграторы, работаю-

► дем их в онлайн-режим, то это даст возможность более четко контролировать их работу. А вот предлагать внедрить, скажем, потребительские кредиты — это, несомненно, чистое безумие. Единственное, что я всегда прошу, когда бизнес предлагает внедрить те или иные новые продукты (и это тоже один из моих принципов), — пожалуйста, давайте сначала посмотрим, какие возможности есть для этого в уже используемой программе. Давайте не будем каждый раз изобретать велосипед, а попробуем использовать существующий функционал, не тратя лишних денег и времени.

Конечно, экономическая целесообразность реализации проекта не всегда столь очевидна, поэтому здесь как раз наша задача — подсчитать, сколько это будет стоить. А руководство затем может сделать вывод, действительно нужен данный проект или нет. Например, стоит ли закупать дорогостоящее оборудование, чтобы проводить в онлайн-режиме наши еженедельные планерки, в которых участвует не только центральный офис, но и два наших филиала, в Санкт-Петербурге и Новосибирске.

PC Week: Спасибо за беседу.

щие с крупнейшими российскими корпоративными заказчиками и госструктурами. Следом идут специализированные сервис-провайдеры с долей около 19%. В то же время, по данным Forrester Research, мировой рынок ИТ-аутсорсинга в 2011 г. достигнет 254 млрд. долл. и составит более 15% рынка ИКТ. По оценкам Gartner, доля ИТ-услуг в целом на мировом рынке ИКТ составляет 54%, а согласно данным Минэкономразвития, в нашей стране она находится где-то на уровне 30%.

По мнению Тагира Яппарова, есть целый ряд причин такого положения. Главная — к переходу на ИТ-аутсорсинг не готовы ни заказчики, ни поставщики услуг. У первых еще нет зрелых процессов, пригодных для передачи внешнему исполнителю. Именно поэтому в России преобладают простые сервисные контракты, которые отдельные игроки не совсем обоснованно предпочитают называть аутсорсинговыми. В свою очередь, местные провайдеры такого рода услуг недостаточно капитализированы, чтобы полноправно претендовать на заключение многолетних контрактов. Дело в том, что на начальных этапах ИТ-аутсорсер должен делать значительные инвестиции, возвращаются которые очень медленно, на протяжении нескольких лет. А многолетние контракты в России — большая редкость. Одно из объяснений этому дал руководитель направления ITIL/ITSM компании КРОК Георгий Ованесян: “Поскольку у нас много организаций с государственным участием, контракты с ними более чем на один год не заключаются”.

Еще одна негативная особенность, отмеченная Тагиром Яппаровым, — искусственное формирование ИТ-аутсорсеров крупными концернами путем выделения своих ИТ-департаментов в дочерние аффилированные фирмы. Получая фактически на безальтернативной основе аутсорсинговые контракты от материнской компании, они уничтожают конкурентную среду и далеко не всегда делают свою работу эффективно. Причину докладчик видит в том, что акционеры отдают приоритет не эффективности предоставления ИТ-услуг, а чему-то иному. По той же причине в некоторых наших компаниях, таких как РЖД или “Лукойл”, ИТ-департаменты превосходят размеры самых крупных российских ИТ-компаний. По мнению

г-на Яппарова, для развития этого сегмента должно произойти укрупнение “настоящих” ИТ-аутсорсеров (возможно, путем слияний и поглощений). Как рассказал вице-президент IAOP (International Association of Outsourcing Professionals) Мэтт Шокли, средний ИТ-аутсорсер по мировым меркам — это компания с годовым оборотом 200 млн. долл. и штатной численностью 3200 сотрудников. В то же время у 25% таких игроков оборот превышает 1 млрд. долл., а в штате крупнейших из них трудятся по 400 тыс. человек.

Откуда возьмутся средства на дополнительную капитализацию сервисных компаний? Присутствие на форуме председателя Российской венчурной компании (РВК) Игоря Агамирзяна породило поначалу робкие надежды на этот источник, однако в своем выступлении докладчик их быстро развеял. Для венчурных фондов инвестиции в аутсорсинговые проекты интереса не представляют, поскольку не сулят нелинейного роста возврата инвестиций при линейном увеличении задействованных ресурсов. Любопытно, что по другому параметру, характеризующему венчурный бизнес, а именно — его высокой рискованности, ИТ-аутсорсинг вполне ему соответствует. По словам Тагира Яппарова, в мире около 40% долгосрочных аутсорсинговых контрактов разрывается в первый же год.

Тем не менее аутсорсинг для венчурных компаний жизненно необходим. Ни один стартап, по мнению г-на Агамирзяна, не может позволить себе содержать, к примеру, собственную бухгалтерию. А в образцовой для нас Силиконовой долине на одну продуктовую компанию приходится пять сервисных. Причем наряду с горизонтальными (вроде бухгалтерии) большим спросом пользуются и вертикальные аутсорсеры. Это химические лаборатории, проводящие анализы для фармацевтических стартапов, или виварии, предоставляющие живой материал для биотехнологических фирм. У нас, как убежден г-н Агамирзян, не хватает опытных производств для изготовления заказных микроразъемных устройств для использования в инновационных встроенных системах. И вот в создание подобной вспо-

могательной сервисной инфраструктуры РВК готова инвестировать, но не напрямую, а путем организации специализированных фондов.

Еще об одном канале дополнительных инвестиций напомнил генеральный директор компании Luxoft Дмитрий Лощинин. В такой специфической форме ИТ-аутсорсинга, как заказная разработка ПО, нередко практикуется совместное финансирование ее со стороны разработчика и заказчика с разделением доходов от последующих продаж данного ПО другим компаниям. “За десять лет обсуждения нами этой темы ничего нового, кроме облаков, в ней не появилось”, — констатировал Георгий Ованесян. Однако приход облачных технологий, по общему мнению, может существенно повлиять на данный сегмент рынка. Дело в том, что облачная модель предоставления ИТ-сервисов (в public-инкарнации) по самой своей природе является аутсорсинговой, и если она получит широкое распространение, то ситуация изменится кардинально. По меткому замечанию г-на Яппарова, привлекатель-

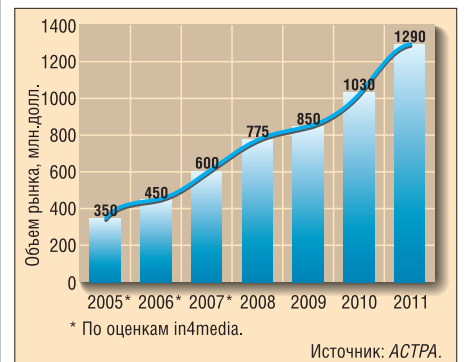


Игорь Агамирзян



Мэтт Шокли

ных технологий, по общему мнению, может существенно повлиять на данный сегмент рынка. Дело в том, что облачная модель предоставления ИТ-сервисов (в public-инкарнации) по самой своей природе является аутсорсинговой, и если она получит широкое распространение, то ситуация изменится кардинально. По меткому замечанию г-на Яппарова, привлекатель-



Динамика рынка ИТ-аутсорсинга в России

ность этой модели в том, что в ее рамках линейное наращивание ресурсов дает нелинейный рост экономической эффективности. Но при этом надо быть готовыми к тому, что использовать достоинства облаков постараются не только отечественные компании, но и крупные западные игроки, которые начнут продавать свои услуги напрямую, минуя своих нынешних локальных партнеров. Это означает, что российские аутсорсеры уже сегодня должны готовиться к конкуренции с глобальными игроками, выходя в том числе и на зарубежных клиентов. Такая стратегия не является чем-то исключительным: согласно справке, данной Мэттом Шокли, средний мировой ИТ-аутсорсер ведет свой бизнес в 11 странах.

СПЕНСЕР Ф. КЭТТ: СЛУХ ОТ СПЕНСА

Кэтт опасается стать жертвой социальной инженерии



Даже спрятавшись за корпоративными фильтром электронной почты, брандмауэром и VPN, опутанный провайдерами Спенсер боится быть втянутым в какую-нибудь аферу с помощью социальной инженерии. Такое впечатление, что с каждым днем ему приходится читать все больше

сообщений о легковверных работниках самого разного уровня, у которых обманом выудили сетевые пароли или даже, казалось бы, безобидные сведения, например, о том, какие используются в компании веб-браузеры и ПО защиты и кто отвечает в компании за сетевую безопасность. Сами по себе эти данные не могут причинить вреда, но взятые вместе способны помочь атакующему незаметно проникнуть в корпоративную сеть и похитить конфиденциальную коммерческую информацию или интеллектуальную собственность.

Даже такой опытный пользователь Интернета, как Спенсер, убежден, что выдст все — пароль к своему банковскому сче-

ту, девичью фамилию матери и даже комбинацию цифр, открывающую сейф, в котором он хранит секретный запас кошачьего корма, — если откроет присланное злоумышленником сообщение электронной почты или ответит на телефонный звонок мошенника.

Ко всему прочему Любопытный Кот не может удержаться, чтобы не открывать наиболее интригующие послания, проникающие через фильтры спама. Например, обещающие резко увеличить некую интимную часть тела, которая в последнее время не внушает ему уверенности. И каждый день он получает множество предложений о специальных ценах

на хорошо известные лекарства и панацеи от всех болезней, гарантирующие улучшение самочувствия котов, достигших определенного возраста.

А еще неожиданно поступило сообщение от бывшего помощника министра финансов ливийского диктатора Муамара Каддафи. Он скрывается в Ирландии, у него 8 млн. долл. на банковском счете, которыми он готов щедро поделиться с Бедным Котом, если тот всего лишь позволит воспользоваться своим личным банковским счетом для “репатриации” денег в США.

Если уж поступают такие предложения, Спенсеру ясно, что простак рождается ежесекундно. При наличии легковверных добропорядочных сотрудников, которые думают, будто просто помогают клиенту решить вопрос, и рассерженных работников, пытающихся восстановиться после увольнения, сомнительно, что даже хорошо защищенные предприятия смогут полностью оградить свои сети от кибератак.

Неудивительно, что Спенсер начал нервно кусать свои когти.

Газетный киоск в США: до iPad... после iPad



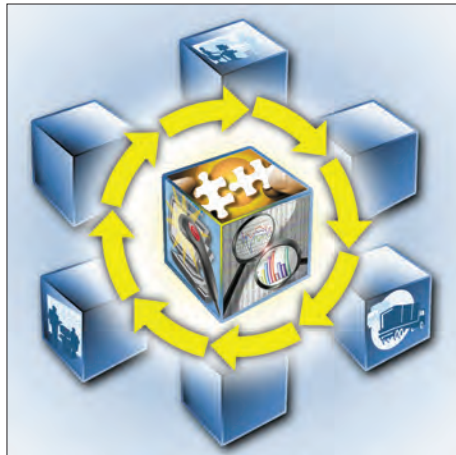
PCWEEK RUSSIAN EDITION REVIEW

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

ERP-СИСТЕМЫ

НОЯБРЬ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>



Что оживит российский рынок ERP?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Несмотря на то что аббревиатура ERP, строго говоря, относится только к приложениям, помогающим планировать ресурсы предприятия (финансовые, производственные, людские), ее нередко используют для обозначения всего класса бизнес-приложений в целом. И если в свободных дискуссиях подобное расширительное толкование не привлекает особого внимания, то когда речь заходит об анализе соответствующего сегмента рынка, оно порождает путаницу и вводит в заблуждение. Так, в только что опубликованном отчете IDC о российском рынке ИСУП (интегрированные системы управления предприятием, Enterprise Application Software) за 2010 г. указывается, что он вырос за год на 32% и достиг 649 млн. долл. В то же время, как недавно отметил вице-президент IDC Russia/CIS Роберт Фариш, отечественный рынок ERP пребывает в состоянии своеобразного застоя. Как объяснить это логическое противоречие? Прежде всего напомним, что указанный замечательный 32%-ный рост зафиксирован по отношению к крайне неудачному кризисному 2009 г. Если же мы сравним 2010 г. с предкризисным 2008-м, то увидим, что рынок ИСУП за два года вырос всего лишь на 7% (т. е. на 3,5% в годовом выражении). Но и это еще не все: IDC отмечает, что во многом прошлогодний быстрый рост «был обусловлен значительным спросом на инструменты бизнес-аналитики и решения по управлению взаимоотношениями с клиентами среди крупных компаний». Отсюда следует, что продажи ERP-решений росли существенно медленнее всего сегмента ИСУП, включающего наряду с ERP инструменты BI, CRM, SCM и OMA (Operations and Manufacturing Applications). О состоянии российского рынка ERP и проблемах, стоящих перед всеми его участниками, мы побеседовали с экспертами ряда ведущих ИТ-компаний.

Рынок ERP — взлет или застой?

«Рынок ERP, на мой взгляд, сейчас в некотором роде стабилизировался, — осторожно констатирует заместитель генерального директора по бизнес-приложениям компании «АйТи» Елена Гуцева. — Отдельные ERP-системы «поделели» между собой отраслевые ниши. Так, для крупных индустрий с большими ИТ-бюджетами (ТЭК, промышленность, крупные розничные сети, телекоммуникационные компании) характерно внедрение продуктов SAP и Oracle, для предприятий СМБ — Microsoft, «1С» и др. В целом тенденция такова, что все большее количество компаний хочет иметь достоверную информацию для управления своими активами. В большинстве крупных производственных компаний ERP-системы уже в той или иной степени внедрены, сейчас во многих из них идет расширение функциональности, а также стандартизация и унификация уже внедренных решений, призванная снизить совокупные затраты на владение продуктом».

По мнению директора по консалтингу российского представительства Epicor Software Александра Горбачева, сейчас

компании стремятся делать вложения в капитальные активы, а ИТ-инфраструктура отходит на второй план. Если осязаемый актив можно оценить визуально, увидеть, что, скажем, автомобиль проржавел или тратит лишнее горючее, то программа продолжает работать, как работала и десять лет назад. Если компания не стремится перейти на новые технологии, то и не будет рассматривать замену существующей системы. Вынудить предприятие к переходу на новую систему могут, например, прекращение официальной поддержки ПО либо несовместимость продукта с новыми ОС или инфраструктурными ИТ-стандартами. В макроэкономическом плане у нас явно выражено расщепление на крупный и малый бизнес с очень небольшой прослойкой того, что принято называть СМБ. Поэтому, считает Александр Горбачев, бывает непросто найти компании, которые заинтересованы во внедрении ERP-систем. В отличие от России, экономика, к примеру, США и Великобритании основывается во многом именно на среднем бизнесе.

Любопытны в этом отношении результаты опроса, проведенного редакцией PC Week/RE среди наших читателей, работающих в организациях самого разного масштаба. Анкетированных было примерно поровну в каждой из групп предприятий (со штатом до 100 сотрудников, от 100 до 1000 и выше 1000). В частности, оказалось, что около трети компаний пока вообще не используют какой-либо ERP-системы. Откуда следует, что наш рынок далек от насыщения. Очевидно, кроме того, что удовлетворена качеством своих бизнес-приложений меньшая часть заказчиков. Конечно, идеальных систем не бывает и все мы склонны к критике, но вендоры должны задуматься над тем, что более 13% респондентов указали, что внедренная ERP-система не обеспечивает ожидаемого экономического эффекта. И это при том, что еще 17% отмечают ее недостаточную функциональность, а 14% — неудобство в работе. Отвечая на вопрос: «Приходилось ли вашей компании отказываться от одной ERP-системы и переходить на другую?», 24% анкетированных указали, что делали это однажды, а 7% меняли ее даже несколько раз.

Какие движущие силы способны в наибольшей степени активизировать рынок ERP в ближайшие годы: рост конкуренции в отдельных отраслях, давление регулирующих органов, новые технологические возможности (мобильность, широкополосный доступ, виртуализация, облачные архитектуры), рост спроса со стороны предприятий СМБ или что-то иное?

«Двигателем любых инноваций всегда служит конкуренция, желание собственников и топ-менеджеров сделать свою компанию действительно выдающейся, обладающей существенными конкурентными преимуществами в глазах клиентов, инвесторов, — убежден директор московского офиса компании «АНД Проджект» Алексей Серебряков. — К сожалению, такова наша природа — пока нас не догоняют сюда, мы плохо бежим... ERP — это один из инструментов реализации прорывных идей в бизнесе, создания долгосрочных конкурентных преимуществ. По-

этому ключевой фактор активизации рынка ERP — это рост конкуренции».

Директор департамента бизнес-приложений «Oracle СНГ» Ольга Беловолова считает, что рынок ERP является ведомым по отношению к развитию экономики страны: ERP-системы развиваются там, где в них есть потребность и где имеются ресурсы для реализации подобных проектов. В 1990-е экономическое положение, прежде всего нефтегазовой, химической и металлургической отраслей, позволяло выделять адекватные ИТ-бюджеты. Там и внедрялись ERP-системы.

«В ближайшее время рынок ERP должен активизироваться, поскольку постепенно начинается работа над воплощением программы модернизации, объявленной Президентом РФ, — предполагает г-жа Беловолова. — Мы видим признаки этого в судостроительной, авиа- и машиностроительной отраслях. Не стоит забывать, что ERP расшифровывается как «система планирования ресурсов предприятия», и слово «планирование» здесь является ключевым. Именно в машиностроении планирование очень важно, поскольку в отличие от процессного производства машиностроение многокомпонентно, а потому предприятиям приходится работать с огромным количеством поставщиков, как российских, так и иностранных. Правильное и точное планирование поставок — это очень сложная задача, которую человек не в состоянии решить без ERP-системы. Сегодня в России мы наблюдаем большой спрос на оптимизацию и планирование материальных потоков, прежде всего в промышленности, в противоположность Западу, где основной фокус сосредоточен в секторе финансовых институтов, профессиональных сервисов, в консалтинге, госсекторе и здравоохранении».

По мнению Елены Гуцевой, рынок СМБ, который долгое время был в меньшей степени вовлечен в автоматизацию, сейчас начинает больше внимания проявлять к внедрению ERP-систем. Это вызвано постепенным выходом из кризиса и ужесточением конкуренции. Согласен с ней и директор фирмы «1С» по ERP-решениям Алексей Нестеров: «Мы наблюдаем рост спроса на ERP-решения со стороны СМБ. Во многом этот спрос является следствием стремления компаний повысить эффективность хозяйственной деятельности для обеспечения конкурентоспособности не только на внутреннем, но и на международных рынках».

По мнению директора по развитию компании «Монолит-Инфо» Александра Плоткина, рынок ERP в России — это типичная олигополия (такая структура рынка, при которой в реализации какого-либо товара доминирует очень немногочисленный круг продавцов, а появление новых вендоров затруднено или невозможно). Но в различных сегментах рынка эта олигополия проявляет себя по-своему. «В низшем сегменте (условно с бюджетом до 100 тыс. евро) все уже определено: по факту (и заслуженно) — монополия «1С», — констатирует Александр Плоткин. — При этом функциональность самой системы (точнее, среды разработки) опережает потребности компаний из данного сегмента, количество типовых отраслевых решений

Наши эксперты



ОЛЬГА БЕЛОВолоВА,
директор департамента бизнес-приложений «Oracle СНГ»



СЕРГЕЙ БЕЛЬСКИЙ,
директор по развитию компании NaviCon Group



АЛЕКСАНДР ГОРБАЧЕВ,
директор по консалтингу российского представительства Epicor Software



ЕЛЕНА ГУЦЕВА,
заместитель генерального директора по бизнес-приложениям компании «АйТи»



МАКСИМ МИХАЛЕВ,
директор по маркетингу и продажам компании CUSTIS



АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРОВ,
директор фирмы «1С» по ERP-решениям



АЛЕКСАНДР ПЛОТКИН,
директор по развитию компании «Монолит-Инфо»



АЛЕКСЕЙ СЕРЕБРЯКОВ,
директор московского офиса «АНД Проджект»

наращивается — вряд ли здесь можно говорить об активизации или спаде. В высшем сегменте, куда входят отраслевые или межотраслевые холдинги, этап выбора решения уже везде практически завершился — это системы SAP, Oracle или «1С», дополненные средствами консолидации данных и подготовки сводной отчетности в той или иной «благозвучной для международных аудиторских компаний» системе. Здесь главная тенденция — развитие, расширение спектра автоматизируемых бизнес-процессов. В этой нише много работы, но уже не для продавцов, а в первую очередь для компаний интеграторов и специалистов-функциональщиков. В то же время данный сегмент всегда отличался меньшей гибкостью и ▶

► большой непредсказуемостью решений. Рискну предположить, что затраты на ERP в крупных компаниях, если отвлечься от ситуации в экономике в целом, будут расти меньшими темпами, так как развивать и углублять систему всегда сложнее и более ответственно, чем просто покупать лицензии в большом количестве. Наиболее интересен “средний сегмент”, где заказчиками выступают наиболее динамичные компании, как правило, частные. Здесь и решения об инвестициях в ERP принимаются более прозрачные и ответственные, и проще добиться понимания роли ИС как стратегического ресурса в конкурентной борьбе. Положительная динамика здесь вполне возможна, поскольку часть развивающихся компаний вырастает из своих прежних ИС. Имея определенный опыт (в том числе и негативный) и не будучи связаны корпоративными стандартами, они в качестве главного критерия для нового выбора рассматривают наличие действительно успешных отраслевых решений у продавца решений”.

Директор по развитию компании Navicon Group Сергей Бельский убежден, что оживлению рынка ERP способствовали бы следующие три фактора:

- общий экономический подъем и развитие производства в стране;
- увеличение конкуренции в высококонкурентных отраслях (в отсутствие жесткой конкуренции возможно существование и без ERP, а высокая норма прибыли позволяет не думать об оптимизации);
- масштабный выход компаний на IPO, требующий ведения качественного учета по международным стандартам.

“С экономической точки зрения активизировать рынок ERP способно существенное снижение цен на ERP-продукты, — полагает Александр Горбачев. — Если среди вендоров еще можно найти примеры ценового демпинга, то по услугам консалтинга, связанным с внедрением ERP, таких примеров нет и, очевидно, не будет. При этом для предприятий СМБ на внедрение в совокупной стоимости владения продуктом приходится в среднем 70—100% от стоимости лицензий”.

По мнению Ольги Беловоловой, новые технологические возможности, которые открываются практически постоянно, играют скорее дополняющую роль при внедрении ERP-систем. Их у нас будут использовать в любом случае: во-первых, отечественные ИТ-специалисты весьма продвинуты в вопросах технологий и всегда в курсе того, что нового на рынке, во-вторых, мировые лидеры в области инноваций активно помогают этому процессу. Говорить же о давлении регулирующих органов, как она считает, не совсем корректно. Это не давление, а необходимость: государство выдвигает новые требования, исполняя которые предприятие просто обязано модернизироваться, чтобы развивать бизнес.

Отличается ли в этом плане Россия от европейских стран? “Безусловно, отличается, — убеждена Елена Гуцева. — В Европе ERP-системы уже внедрены практически во всех областях экономики и сейчас идет развитие проектов, переход на новые платформенные решения, облачные архитектуры, мобильные приложения и т. д.”. Согласно с ней и г-жа Беловолова: “Большое значение имеет также наша территориальная распределенность. На многих западных предприятиях вопросы складского учета и планирования производства давно решены, у нас же с помощью ERP-систем приходится решать задачи, которые в развитых экономиках уже не актуальны”.

Нужны ли ERP-решения госсектору

Поскольку в роли активного заказчика ИТ-решений все чаще выступает госсектор, можно было бы предполагать, что он станет еще одной движущей силой развития отечественного рынка ERP. Но насколько широко ERP-системы распростра-

нены в госсекторе и где их применение способно принести наибольшую отдачу?

“В госсекторе ERP-системы используются в меньшей степени, чем в производственных корпорациях, — констатирует Елена Гуцева. — И в первую очередь это связано с тем, что в госсекторе отсутствует производственный процесс в классическом его понимании. ERP-системы обеспечивают большую отдачу, если позволяют контролировать себестоимость производимой продукции или услуг, а в государственных организациях основными задачами являются управление бюджетами, портфелями проектов и персоналом. Поэтому для госсектора наиболее интересны отдельные функциональные блоки и решения или так называемые легкие ERP”.

“Задачи, которые можно решать в государственных организациях с помощью ERP-систем в первую очередь, — это планирование, бюджетирование и контроль расходования финансовых средств, планирование и управление инвестиционными проектами, повышение качества обслуживания населения при снижении затрат и ряд других, — полагает Алексей Серебряков. — На текущий момент практически все промышленные ERP-системы, в частности и те, что предлагает Microsoft, имеют весь необходимый функционал для решения задач госсектора. Во многом темпы роста здесь будут зависеть от политической воли государства и компетенции работающих в госорганах сотрудников”.

“Основные задачи, решаемые ERP-системами, — это управление финансами, складом, логистикой, сервисным обслуживанием, производством, проектами, персоналом. Востребованы ли эти функции в полиции, в пожарной охране, в Администрации Президента, в министерствах, в обеих палатах парламента, в аппаратах уполномоченного по правам человека? В большинстве случаев скорее нет, чем да, — отвечает на свой же вопрос Александр Горбачев. — А кроме того, многие задачи там уже решены нишевыми игроками, имеющими тесные связи с госорганами и обладающими собственными специализированными решениями”.

“Говоря о российских потребителях ИТ-продуктов в госсекторе, как правило, имеют в виду федеральные органы власти, а рассуждая о западных — в основном, муниципальные, — уточняет Ольга Беловолова. — Проекты в нашей стране есть, причем растет их число и масштабы. В качестве примера можно привести внедрение ERP-системы в Федеральном казначействе”.

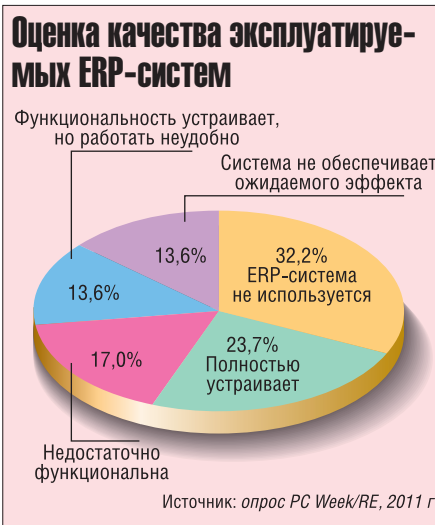
Как избежать неудач

Опрос читателей PC Week/RE показал, что имеющих те или иные претензии к своим ERP-системам чуть ли не вдвое больше, чем полностью удовлетворенных. Что же является основной причиной неудачных внедрений ERP-систем: недостаточная функциональность тех или иных программных продуктов или ошибки консультантов-внедренцев? Могут ли стандартные методологии внедрения, предлагаемые вендорами, снизить риски ошибок консультантов?

“Если речь идет о наиболее известных и массово применяемых ERP-системах, функциональность которых проверена на сотнях и даже тысячах успешных проектов, то в 80% случаев неудачи — это следствие ошибок и организационных проблем проектной команды, которая состоит из представителей как исполнителя, так и заказчика, — убежден Алексей Нестеров. — Важным моментом, от которого во многом зависит успех внедрения ERP-системы, является заинтересованность и вовлеченность в проект руководства компании-заказчика. Если первые лица уделяют пристальное внимание проекту, расставляя приоритеты, разрешают противоречия, контролируют результаты, — мотивация проектной команды на успешное завершение проекта существенно повышается”.

По мнению Александра Плоткина, причиной неудачи может быть то, что в начале проекта не были адекватно оценены все риски проекта, включая риск “сопротивления изменениям”, не были разработаны политики и методики управления этими рисками. Как следствие этой и других ошибок, существенно заниженными оказываются оценки трудоемкости и стоимости проекта в целом, завышенными — ожидания по скорости и результатам внедрения. А в итоге — охлаждение к проекту со стороны топ-менеджмента, сокращение финансирования, отказ от первоначальных целей.

“Основная причина неудачных внедрений всех ERP-систем — отсутствие заинтересованного спонсора проекта со стороны заказчика, нежелание заказчика менять устоявшиеся бизнес-процедуры и правила работы, — соглашается с ним Елена Гуцева. — Что же касается консалтинговых компаний-внедренцев, то сейчас



рынок услуг в целом выравнялся по уровню квалификации, все системные интеграторы обладают принятой методологией внедрения ERP-систем, рынок труда предоставляет достаточно квалифицированных консультантов по большинству предлагаемых продуктов и решений. Но важно на уровне руководства проектом наладить тесную взаимосвязь и взаимопонимание между заказчиком и исполнителем. И это задача руководителей проекта как от заказчика, так и от исполнителя, которые должны контролировать сроки проекта и трудозатраты. Недостаточную же функциональность внедряемых продуктов всегда можно устранить за счет необходимых доработок системы либо реорганизации бизнес-процесса у заказчика. Но для этого опять же необходимо совместное решение рабочей группы заказчика и исполнителя”.

По мнению Алексея Серебрякова, заказчику необходимо иметь четкое представление о том, какие результаты хочет получить компания. Еще один ключевой этап — выбор партнера. Здесь важно не ошибиться, поскольку хороший интегратор не только воплотит в жизнь ваши ожидания, но и привнесет собственные полезные предложения. Определяющими факторами при выборе партнера обычно становятся наличие положительного опыта решения схожих задач и отраслевая экспертиза. Большое значение имеют рекомендации (знакомых, партнеров по бизнесу, коллег, вендоров и т. д.), а также профессиональный уровень консультантов. Важно также проанализировать соответствие предлагаемого партнером решения поставленным задачам с учетом стратегии развития компании.

Ольга Беловолова убеждена, что за неудачными внедрениями стоит целый комплекс проблем: “Заказчикам, к сожалению, часто приходится работать с тяжелым наследием, советскими нормативами, уже потерявшими свою актуальность. Один из ярких и актуальных примеров здесь — нормативно-справочная информация, которая зачастую находится в неудовлетворительном состоянии с точки

зрения достоверности и почти всегда не задокументирована в цифровом формате. Следующая причина — человеческий фактор. Основной рынок систем планирования ресурсов предприятия — это производственные компании. И именно там сейчас наблюдается острая нехватка квалифицированных кадров. Нередко на предприятии забывают, зачем систему начали внедрять: там часто бытует мнение, что основная задача — создать удобный инструмент для исполнителей. Это заблуждение. Чтобы получить результат от ERP-системы, к ней нужно приспособиться, привыкать, учиться с ней работать. На любом предприятии есть менеджеры, которые во внедрении заинтересованы и выдвигают свои требования. Есть и другие, которые могли бы получить преимущества от системы, но предпочитают в ходе проекта оставаться в стороне. В результате, когда система начинает работать, для одних ключевых пользователей — это то, что заказывали и нужно для дела, а для других, по их мнению, — неудобно и вредно. Еще один важный аспект. Существует заблуждение, что можно просто “скопировать систему” с одного предприятия на другое. Даже если предприятия относятся к одной отрасли, у них может быть разное видение, разная миссия, разные бизнес-цели, разное “наследство”, они фокусируют внимание на совершенно разных процессах, а потому копирование не приводит к хорошим результатам”.

“Необходимо отметить архитектурные просчеты, которые, как правило, возникают при постановке перед командой внедрения задач, нестандартных для функциональности продукта, — указывает Сергей Бельский. — Ситуация усугубляется, если команда не обладает необходимой компетенцией и полномочиями, чтобы отказать от проекта или изменить его концепцию. Подобные проекты обычно “умирают” на этапе дизайна или, что хуже, на этапе опытной эксплуатации, когда становится понятно, что разработанное решение “не летит” и необходимы значительные изменения. Кроме того, нередко заказчик недооценивает ресурсы, необходимые для реализации ERP-проекта. Это может происходить в том числе и из-за некорректных обещаний специалистов по продающим компаниям-консультантам, убеждающих, что все будет быстро и просто, с минимальным привлечением сотрудников заказчика или совсем без их участия. Впоследствии приходит понимание, что для успешной реализации необходимо активное участие ведущих специалистов компании-заказчика, а это автоматически влечет за собой увеличение стоимости проекта и сроков его завершения”.

По мнению директора по маркетингу и продажам компании CUSTIS Максима Михалева, причиной неудачных внедрений бывает не только недостаточная, но и избыточная функциональность ERP-систем: “Предположим, компания, как это часто бывает, начинает внедрять готовое решение, которое по функционалу далеко не полностью соответствует ее потребностям. Часть процессов не укладываются в систему — как ее ни настраивай. И здесь нужно будет договориться с консультантами о доработках (кастомизации). Желательно, чтобы консультанты были из числа архитекторов ERP-системы или тех, кто имеет возможность напрямую с ними коммуницировать. Кроме того, очень важно, чтобы кастомизируемая ERP-система не обладала избыточным функционалом. Иначе ее доработка обойдется дороже, чем создание нового решения. Завязнуть в бесконечных доработках и исправлениях доработок — обычный сценарий для неудачного внедрения. Заказчикам пора избавляться от иллюзий, что внедренную ИТ-систему они в любой момент смогут «сгнуть под себя»”.

Отдавая должное тем или иным формальным методологиям внедрения, наши

“Монолит-Инфо” запускает CRM в облака

Если говорить о применении облачных технологий для бизнес-приложений, то здесь безусловным лидером являются системы управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM). Пионерами же в применении CRM в облаке, как это обычно и бывает с новыми технологиями, стали небольшие компании. Крупные предприятия не торопятся следовать их примеру, не желая доверять внешнему провайдеру ценные данные о клиентах, опасаясь проблем в сфере интеграции облачных сервисов с корпоративными системами и сложностей с обучением сотрудников.

Решить эти проблемы позволит развертывание CRM-системы в частном облаке на базе собственного или арендованного ЦОДа. Такое решение дает возможность всей группе компаний и каждому отдельному предприятию оптимизировать эксплуатационные расходы, включая затраты на оборудование и системное ПО, резервное копирование и ИТ-специалистов. При этом повышается уровень надежности и отказоустойчивости, который из-за высокой стоимости не всегда доступен небольшим компаниям, входящим в группу, а также обеспечивается безопасность и устраняются ограничения доступа, поскольку данные хранятся в частном облаке. Все авторизованные пользователи могут через Интернет получить доступ к одной и той же информации в реальном времени из любой точки мира.

Такой продукт предлагает Санкт-Петербургская компания “Монолит-Инфо”, уже более десяти лет развивающая систему “Монолит: CRM”. В конце 2010 г. вышла версия 2.0, которая отличается изменениями в системной платформе, позволяющими масштабировать решение под большие объемы быстро наращиваемых данных.

С помощью “Монолит: CRM” 2.0 предприятие может быстро развертывать цен-

трализованные CRM-сервисы в облаке, гибко подключать к системе новые группы пользователей, размещать новые сервисы, модифицировать сервисы, уже существующие, с одновременным контролем доступа к ним различных групп пользователей, оперативно выделять необходимые аппаратные ресурсы в зависимости от нагрузки. При этом сам процесс развертывания централизованных сервисов автоматизирован: для установки клиентских приложений используется технология on-demand, с помощью которой установку могут самостоятельно выполнять сами пользователи, а для некоторых типов клиентов (например, работающих через браузер) установка вообще не требуется. Функционал “Монолит: CRM” 2.0 позволяет автоматизировать следующие бизнес-процессы:

- прямые продажи — автоматизация управления работой сотрудников службы продаж (торговых агентов, телеселлеров и др.);
- мерчендайзинг — автоматизация управления работой мерчендайзеров и торговых агентов по сбору маркетинговой информации;
- работа с дистрибьюторами — автоматизация управления работой менеджеров по работе с дистрибьюторами, сбору маркетинговой информации, контролю выполнения заказов;
- учет и обслуживание торгового оборудования — просмотр и корректировка характеристик, выполнение операций с оборудованием, автоматизированный обмен документами между компанией и сервисными центрами.

Поскольку в облачной структуре пользователи обращаются к системе через Интернет, важную роль играют каналы связи. При этом необходимая емкость канала зависит от функциональных задач, решаемых в удаленных точках, и от количества работающих

пользователей. По оценке “Монолит-Инфо”, для работы торгового агента достаточно скорости, предоставляемой сетями GSM (технология GPRS), а удаленные подразделения могут быть подключены через выделенные или интернет-каналы с пропускной способностью 5—10 Мбит/с.

Система “Монолит: CRM” имеет модульную архитектуру, что позволяет предприятиям постепенно наращивать функционал в зависимости от роста потребностей. Предусмотрены модули для управления продажами, расчета показателей KPI полевого персонала, оценки эффективности работы с торговыми точками, учета оборудования, передаваемого в аренду дистрибьюторам, и сервисного обслуживания оборудования, контроля за проведением маркетинговых и промо-кампаний, а также для интеграции с ERP- и EDI-системами компаний группы и ее партнеров, дистрибьюторов и торговых сетей.

Одной из сильных сторон облачной системы является поддержка мобильных пользователей. Для них в “Монолит: CRM” 2.0 предусмотрено клиентское приложение “Монолит Агент”, работающее на устройствах с Windows Mobile и Google Android. Это позволяет мобильным сотрудникам использовать не только коммуникаторы, но и планшеты. При этом информация масштабируется в зависимости от размера и разрешения экрана.

Версия “Монолит Агента” для Android поддерживает интерфейс multi-touch и работает с высокой скоростью. Так, время синхронизации набора данных, содержащего порядка 100 тыс. записей, составляет две-три минуты (против 20—30 минут полной синхронизации в версии под Windows Mobile). Экономить мобильный трафик во время автоматического обновления версии клиента позволяет небольшой объем дистрибутива “Монолит Агента” (0,7 Мб вместе с интегрированной СУБД SQLite).

Поскольку взаимоотношения с клиентами определяются особенностями бизнеса компании и ее клиентов, систему CRM необходимо настраивать с учетом этой специфики. В “Монолит: CRM” 2.0 предусмотрены средства для индивидуальной настройки функциональности в облачной системе. Это достигается за счет того, что все поддерживаемые бизнес-процессы описываются на языке метаданных, а не закодированы в клиентских приложениях или в серверной части. В результате можно гибко адаптировать как интерфейсную часть (создавать разные формы, открывать или скрывать определенные поля, расширять состав справочников и т. д.), так и алгоритмическую — путем параметризации общих алгоритмов и за счет расширения библиотек алгоритмов (например, при описании алгоритмов расчета показателей KPI).

Как правило, предприятия используют технологию CRM не саму по себе, а вместе с другими корпоративными системами. Для интеграции с внешними приложениями в “Монолит: CRM” 2.0 имеются специальные сервисы. В стандартную поставку включена конфигурация для интеграции с “материнской” системой “Монолит ERP” и продуктом “1С”. Для интеграции с другими системами предназначены открытые интерфейсы.

Система “Монолит: CRM” 2.0 внедрена на предприятиях группы Carlsberg в России, на Украине, в Казахстане, Азербайджане и Молдавии. По словам Германа Эпштейна, ИТ-директора Carlsberg Eastern Europe, применение облачных технологий позволило ускорить процессы внедрения и развития системы в странах региона, а также сократить затраты как в каждой из компаний группы, так и во всей группе в целом.

В перспективе “Монолит-Инфо” намерена продвигать CRM-решения и для общедоступных облаков.

Что оживит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

эксперты отводят им тем не менее вспомогательную роль. “Безусловно, методологии и методические материалы, предлагаемые вендорами, способствуют снижению числа ошибок, — констатирует Алексей Нестеров. — Но в большей степени на качество проекта влияет квалификация исполнителя, опыт выполнения подобных проектов и качество управления проектной командой. Даже максимальный набор методических материалов вряд ли поможет слабой команде внедрить масштабное ERP-решение”.

Поддерживая в целом данную точку зрения, Александр Плоткин напоминает, что если речь идет о полномасштабном внедрении ERP на крупном предприятии, то это работа с конкретными топ-менеджерами, конкретными моделями организации и управления бизнесом, конкретными пользователями. Каждый такой проект — штучный, и его успех может быть обусловлен только индивидуальным подходом.

Напомним, что даже плохая методология лучше, чем ее отсутствие, Ольга Беловолова обратила внимание на то, что, к сожалению, не все умеют пользоваться методологией, не все понимают глубину и возможности этого инструмента и не всегда задумываются, какую пользу из него можно извлечь. Работа с методологией должна быть осознанной, вдумчивой, а не механической. “Методология действительно позволяет снизить риски при внедрении ERP-системы, хотя и не может исключить их полностью, — уточняет Сергей Бельский. — Поэтому выбор методологии внедрения является важным моментом проекта наряду с оптимальным разделением его на этапы”.

Методология методологией, но внедрять ERP-систему будут конкретные

компании и люди. Существуют ли некие общие рекомендации будущим заказчикам по выбору компании, которой будет поручено развертывание системы? Какова должна быть степень участия в подобных проектах собственного ИТ-департамента заказчика?

“Прежде всего необходимо убедиться, что у компании-консультанта есть необходимый опыт в реализации проектов, подобных вашему, — напоминает Сергей Бельский. — Это можно сделать, зайдя на сайт компании и ознакомившись с новостями, где обычно дается информация о реализованных ею проектах. Кроме того, можно посмотреть отклики клиентов компании, проанализировать прессу на предмет упоминаний о ней, комментарии специалистов по вопросам, которые для вас важны”.

Рекомендации Елены Гуцевой по выбору подрядчика следующие: наличие опыта успешного ведения аналогичных проектов, положительные отзывы предыдущих заказчиков, приемлемая цена услуг, проработанность предлагаемого решения с точки зрения понимания бизнеса заказчика и рисков внедрения.

“Компании, которая только приступает к внедрению ERP-системы, я бы порекомендовал особое внимание уделить созданию внутренней команды, которая будет заниматься развертыванием данной ERP-системы, — заметил Александр Горбачев. — Потому что прежде всего ERP-система является собственностью компании. Она сама должна быть заинтересована в ее успешном внедрении и дальнейшей эксплуатации. Мы, как поставщик, должны достаточно глубоко ознакомиться с проблемами и нуждами клиента и понять для себя, быть честными сами с собой — насколько наш продукт действительно подходит, есть ли у нас необходимые экспертиза и ресурсы. Конечно, каждый вендор и внедренец преследует коммерческую цель, но коммерческая

выгода в долгосрочной перспективе не может быть достигнута, если среди твоих клиентов много недовольных продуктом или процессом внедрения. Ведь лояльность клиентов как раз и зарабатывается только честным и открытым диалогом между клиентом и поставщиком”.

Говоря о степени участия ИТ-департаментов, нужно иметь в виду, что все компании разные и где-то такой департамент объединяет несколько сотен специалистов, а где-то его функции вообще отданы на аутсорсинг. Но в любом случае, полагает Ольга Беловолова, надо избегать крайностей, когда ERP-систему внедряет только ИТ-департамент или когда в процессе внедрения это подразделение выступает лишь в роли обслуживающего персонала. Ведь развертывание ERP-системы — это проект с длинным жизненным циклом, после внедрения ее жизнь только начинается. Одна из решаемых при этом задач — создание профессиональной и заинтересованной команды, которая впоследствии будет поддерживать систему, и без участия ИТ-специалистов здесь не обойтись, за исключением случаев, когда их функции отданы на аутсорсинг.

По мнению Александра Плоткина, участие ИТ-департамента в проектах внедрения должно быть максимальным. Только в этом случае он (и компания в целом) сможет стать действительно хозяином системы, будет иметь возможность оперативно откликаться на воздействия внешней среды, внося необходимые модификации в систему.

“Если речь идет о развертывании большой системы, то необходимо очень активное участие и глубокое погружение собственного ИТ-департамента заказчика, — убежден Максим Михалев. — Но не только его: реальный заказчик внедрения ERP-системы — это люди, управляющие бизнесом. Они должны определять вектор будущего развития, участвовать в пере-

говорах на ранних этапах, где достигаются принципиальные договоренности. А ИТ-департамент должен в течение всего проекта вникать в дела — смотреть промежуточные варианты, сверять детали и контролировать направление развития ИТ-системы. Благо современные Agile-технологии ведения проектов разработки это не просто позволяют, но фактически требуют такого взаимодействия между заказчиком и исполнителем”.

“По нашей статистике, в проектах внедрения в среднем со стороны клиента в проектную команду входит столько же менеджеров, консультантов и ИТ-специалистов, сколько и со стороны партнера”, — сообщил Алексей Нестеров. Опрос читателей PC Week/RE показывает, что подобный подход практикуется в большинстве компаний: 37% анкетированных заявили, что у них проект выполнялся смешанной командой. Тем не менее у 12% внедрением занимались только внешние консультанты, а 22% обошлись собственными силами (что совсем немало).

“Степень участия собственного ИТ-департамента может быть различной в зависимости от штатных возможностей предприятия, — считает Елена Гуцева. — Но минимальные требования к рабочей группе от заказчика — делегирование в ее состав ключевых пользователей — носителей знаний о бизнес-процессах не менее чем на 30—50% занятости, назначение выделенного руководителя проекта, не совмещающего свою деятельность с другими обязанностями и обладающего соответствующими полномочиями, наличие группы сопровождения”.

Проблема выбора

Но еще до того, как проект внедрения будет запущен, компании нужно каким-то образом остановить свой выбор на конкретном программном продукте. Советов и рекомендаций в Интернете и СМИ, не-

На рынке ERP есть место и для заказных разработок

Нередко можно слышать, что заказная разработка ПО для предприятия менее выгодна, чем покупка готового бизнес-приложения (или ERP-системы), поскольку в готовом продукте затраты на его создание распределяются на множество покупателей, а при заказной разработке один клиент оплачивает ее полностью. С другой стороны, необходимость тщательной настройки «готового приложения» практически в каждом проекте внедрения свидетельствует о том, что, купив коммерческий пакет ПО, заказчик все равно вынужден заниматься его доработкой. **Есть ли место для заказных разработок на высококонкурентном российском рынке ERP? Об этом научный редактор PC Week/RE Сергей Свинарев беседует с генеральным директором компании CUSTIS Владимиром Рахтеенко.**



Владимир Рахтеенко

том, имеющим свои специфические особенности.

Нередко говорят о том, что уникальные процессы можно реализовать и в готовом коммерческом решении, используя его инструментальные средства. На таком пути заказчика ждет множество опасностей. Люди, занимающиеся доработкой, как правило, не представляют себе в полной мере ИТ-архитектуру готового продукта и поэтому могут породить множество проблем, которые начнут проявляться по мере усложнения системы. А усложнение — это обычная практика: у нас есть одно заказное приложение, функциональность которого по просьбе заказчика за шесть лет была расширена в 15 раз. Чтобы такая скорость была возможна, приложение не должно содержать ничего лишнего, нередко закладываемого вендором «на всякий случай». Мы с этой целью иногда прибегаем к так называемой «управляемой санации» своих приложений: к удалению по согласованию с заказчиком избыточных или отживших свое функций. Что же касается коммерческого продукта, то для реализации необходимой заказчику функциональности иногда необходимо вносить исправления на уровне ядра, но если это будет сделано, вендор снимает с себя ответственность за безошибочное функционирование своей системы.

PC Week: Как распределяются затраты на создание и сопровождение бизнес-приложения на протяжении всего его жизненного цикла в том и в другом случае?

В. Р.: Поскольку мы говорим о со-

четании коммерческих и заказных приложений, то совокупные затраты следует оценивать с учетом этого обстоятельства. Если заказчик решит реализовать свое ноу-хау путем доработки коммерческого решения, то на протяжении всего жизненного цикла его затраты могут существенно превзойти ожидающуюся экономию. И наоборот, если он полностью откажется от коммерческого продукта и захочет реализовывать с помощью заказной разработки стандартные рутинные бизнес-процессы, это тоже приведет к крайне нерациональному расходованию средств. Труднее всего принимать решение по процессам, которые с точки зрения инновационности находятся где-то посередине.

Если же вернуться к двум четко разделенным группам процессов, то у автоматизирующего их ПО жизненный цикл складывается по-разному. Пользователям коммерческой системы понадобятся платная поддержка вендора и услуги по дополнительному обучению пользователей. Иногда принимается решение о переходе на новую версию, что тоже сопряжено с дополнительными расходами. Но при этом система остается жесткой и неспособной к существенным модификациям. Заказное ПО стоит дороже изначально, но зато его развитие, диктуемое потребностями бизнеса, осуществляется в разумные сроки и за приемлемые деньги. Нужно отметить, что поддержка стабильного продукта и приложения, ежемесячно меняющего свою функциональность в условиях непрерывной эксплуатации, — по своей сложности совершенно разные задачи. И здесь у разработчика заказного приложения есть большое преимущество, поскольку он знаком с архитектурой своей прикладной программы лучше, чем кто-либо еще.

PC Week: Насколько снижает объем необходимых доработок ПО рост числа так называемых отраслевых решений, построенных на базе коммерческих ERP-систем?

В. Р.: Как бы ни было хорошо отраслевое решение, если им пользуется лидер рынка, он все равно будет применять какие-то

уникальные бизнес-процессы: иначе ему не удастся противостоять конкурентам. Такие компании будут использовать заказные разработки всегда. Не исключено, что эти разработки со временем переключаются в коммерческое вертикальное решение и станут стандартными функциями, но произойдет это только лет через пять — десять. За это время лидеры продвигаются дальше, и им снова потребуются заказные разработки.

Мы видим, что в России ситуация именно такова. Спрос на подобные разработки настолько велик, что нам приходится отказываться от некоторых предложений, если мы понимаем, что рискуем потерять контроль за развитием своих проектов. В нашем сегменте, где потеря репутации гораздо страшнее, чем потеря дополнительного дохода, это очень важно.

PC Week: Чем должен руководствоваться заказчик, принимая решение, покупать ли ему тиражный продукт или заказывать разработку приложения? Кто ему может помочь в этом выборе?

В. Р.: Наши клиенты — это компании, возглавляемые людьми опытными, их трудно сбить с толку маркетинговыми лозунгами, и они привыкли жить своим умом. Они знают, чего хотят, и дотошно вникают во все детали решения, которым им придется пользоваться и с помощью которого они надеются получить высокую отдачу. Никакой, даже самый авторитетный, консультант не поможет, если идея не созрела в головах руководства компании. В таких организациях есть полное взаимопонимание ИТ-департамента и бизнеса. И та и другая стороны имеют четкое представление об архитектуре своего предприятия. Разумеется, им тоже иногда приходится делать трудный выбор между стандартным коммерческим решением и заказной разработкой, если уникальность автоматизируемого бизнес-процесса не до конца очевидна.

Дополнительные возможности дает заказчику и применяемая нами методология Agile, которая предполагает, что проект разработки разбивается на ряд небольших этапов. Каждый из них завершается выпуском не-

кой стабильной работоспособной версии системы, которую заказчик может опробовать на макетных данных. Если заказчик видит, что требования к системе нужно скорректировать, он делает это, и мы переходим к следующему этапу. Финансовые условия контракта при этом не меняются, если, разумеется, новое задание не требует коренной модификации архитектуры ИС, зафиксированной в подписанном нами архитектурном контракте. Замечу, что и при покупке готового коммерческого решения заказчик, как правило, не представляет себе в точности, какой должна быть его учетно-управленческая система. И в процессе внедрения его требования тоже будут меняться, но удовлетворить их стандартными средствами, заложенными в продукт, удастся далеко не всегда.

PC Week: Какие дополнительные требования на ИТ-департамент заказчика накладывает развертывание у него заказного, а не тиражного ПО?

В. Р.: В организациях, с которыми CUSTIS имеет дело, в проектах участвуют три стороны: бизнес-подразделение, ИТ-департамент и мы. В этих компаниях ИТ-архитектура, как правило, согласована с бизнес-архитектурой. Она грамотно структурирована с учетом потребности бизнеса. С такими заказчиками можно четко договориться, какие пределы гибкости разрабатываемого приложения мы можем обеспечить в рамках его архитектуры, описанной в бизнес-терминах и согласованной тремя сторонами. Пока мы остаемся в рамках договоренностей — бюджет и сроки принципиально не меняются. Как только новое понимание бизнеса приводит к пересмотру бизнес-архитектуры, то нужно будет изменить также и архитектуру ИС, что будет сопряжено с дополнительными затратами времени и денег. Не будем говорить о других компаниях, а они есть, где СТО больше думает не о потребностях предприятия, а о своих карьерных перспективах. В этом случае проект, сопряженный с заказной разработкой, вряд ли имеет шансы на успех.

PC Week: Спасибо за беседу.

редко противоречащих друг другу, великое множество. Кто может реально и ответственно помочь заказчику в выборе программного продукта? Есть ли на отечественном рынке независимые консультанты/аудиторы, способные дать обоснованные рекомендации такого рода за приемлемые деньги? Полезно ли в этом плане резкое увеличение числа предлагаемых партнерами вертикальных решений? «Абсолютно независимых консультантов, способных дать обоснованные рекомендации по выбору программного продукта, нет, — сетует Елена Гуцева. — Однако общая тенденция такова, что все крупные системные интеграторы становятся мультиплатформенными поставщиками услуг и хорошо знают особенности большинства предлагаемых к внедрению программных продуктов. В большинстве таких компаний есть подразделения бизнес-консалтинга или ИТ-консалтинга, ко-

торые могут проанализировать бизнес-процессы заказчика, определить цели и задачи проекта, его ограничения, в том числе со стороны бюджета и сроков. Они, думаю, могут дать обоснованные рекомендации по выбору того или иного программного продукта для решения задач заказчика».

«Мультивендорные интеграторы, имеющие широкие практики внедрения различных ERP, вполне возможно, могут предоставить корректные сравнения продуктов. Но в России интеграторов, которые занимаются всем или имеют в своем арсенале опыт внедрения продуктов более трех различных ERP-вендоров, не так много, — возражает ей Александр Горбачев. — Поэтому наличие специализированных компаний, которые занимаются сравнением и выбором программных продуктов, очень важно, при этом очень существенно, чтобы они были дей-

ствительно независимыми. Естественно, мы занимаемся анализом как требований рынка, так и продуктов конкурентов. У нас есть документы, в которых приведены конкурентные преимущества каждого из наших продуктов/решений. Но если честно, мы считаем, что требовать от вендора адекватного конкурентного анализа — некорректно. Такой анализ никак нельзя назвать независимым». Согласен с ним и Сергей Бельский: «Найти независимую компанию, которая бы помогла в выборе программного продукта, пожалуй, еще сложнее, чем просто выбрать продукт».

Сегодня, как считает Алексей Серебряков, на отечественном рынке представлено достаточно количество консалтинговых компаний, которые оказывают услуги по выбору программного продукта. Наиболее объективной оценки можно добиться, по его мнению, если получать инфор-

мацию из нескольких источников и принимать непосредственное участие в разработке критериев оценки поставщиков.

Нередко успешность проекта внедрения ERP-системы оценивается по ее соответствию техническому заданию и способности решать задачи сегодняшнего дня. Нужно ли на этапе внедрения планировать жизненный цикл корпоративной ERP-системы на длительную перспективу, учитывая при этом вероятность появления новых технологий (мобильность) или моделей развертывания (гибридные облачные архитектуры), возможность относительно безболезненной замены программного продукта, способность к масштабированию и т. д.? По мнению Александра Горбачева, с учетом того обстоятельства, что обычно горизонт долгосрочных бизнес-планов компании составляет пять лет, а «срок службы» ERP-системы — в сред-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

“1С” как инструмент управления для сельского хозяйства

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Современному предприятию для эффективной работы уже недостаточно автоматизировать отдельные участки работ. Чтобы оперативно управлять текущей деятельностью, анализировать состояние дел и планировать развитие, необходима единая ERP-система, позволяющая решать задачи управления и учета в масштабе всей организации. Именно так поступила компания “Ключ-Агро”, когда решила от разрозненных средств автоматизации перейти на отраслевую систему, построенную на базе решения “1С:Управление сельскохозяйственным предприятием”.

Потребности предприятия

“Ключ-Агро” — одна из крупнейших в Волгоградской области сельскохозяйственных компаний, специализирующаяся на выращивании подсолнечника, сои, эспарцета, кукурузы, озимой и яровой пшеницы. Помимо растениеводства предприятие занимается выращиванием овец. В компании работает более пятисот сотрудников.

Для дальнейшего развития предприятия руководству требовалось следующее:

- организация работы в единой информационной базе, в том числе с удаленными подразделениями;
- полноценный оперативный и производственный учет;
- управленческий учет;
- учет расчетов с пайщиками;
- анализ структуры затрат в разрезе культур и полей (в том числе с учетом незавершенного производства);
- определение потребности в материально-технических и финансовых ресурсах, в услугах сторонних организаций;
- прогноз потребности в горюче-смазочных материалах;
- планирование зарплаты сотрудников по подразделениям;
- анализ проделанной работы и контроль текущей деятельности хозяйства;
- разработка стратегии развития компании.

Применявшиеся ранее разрозненные программные продукты не позволяли видеть общую картину положения дел в хозяйстве. К примеру, системы на базе “1С:Предприятие” 7.7 хотя и решали задачи бухгалтерского учета и расчета зарплаты, но не обеспечивали учет расчетов с пайщиками в автоматическом режиме; не было возможности планировать сельхозработы и проводить последующий анализ, определять фактическую себестоимость продукции и вести учет в разрезе полей. Расчет зарплаты по производственным нарядам выполнялся в Excel, затем итоговые суммы по производственным работникам вручную переносились в “1С: Зарплата и кадры”. При этом информация в разрозненных системах дублировалась, а сами данные не стыковались.

Переход на новое решение

Выбирая подходящую ERP-систему, компания “Ключ-Агро” провела анализ рынка и остановилась на “1С: Управление сельскохозяйственным предприятием” 8. От других вариантов отказались, поскольку они или требовали более существенных затрат на реализацию и дальнейшую поддержку, или не обеспечивали необходимых возможностей планирования и детального анализа затрат в сельском хозяйстве.

Внедрение выбранной системы выполняла фирма “АВК-система”, входящая в группу компаний “Альбит”. Проект был начат в марте 2010 г. и осуществлялся по технологии быстрого внедрения. Основной предпосылкой для данного решения

послужило желание как можно быстрее перейти на новую систему учета и управления с минимальными трудозатратами.

Этого удалось добиться, хотя объем работ был большим. Так, в сжатые сроки из имевшихся систем учета были перенесены бухгалтерские остатки, кадровые данные, сведения, необходимые для расчета среднего заработка. Кроме того, выполнен перенос справочных данных о пайщиках предприятия из сторонней системы.

Чтобы упорядочить работу, был разработан план по внесению данных в систему, определены желаемые и критичные сроки появления той или иной информации, а также лица, ответственные за её

В системе на базе “1С:Управление сельскохозяйственным предприятием” работает около двух десятков пользователей, включая основной офис (бухгалтерия, отдел кадров, отдел труда и расчета заработной платы, руководство) и удаленные подразделения — нефтебаза, несколько складов и подразделение, находящееся в 18 км от основного офиса. Связь с удаленными подразделениями осуществляется через терминальное подключение к серверу.

ввод. Каждое утро проводилось совещание по вопросам выполнения проекта, где каждый пользователь мог отчитаться о том, как продвигается его работа, и высказать свои пожелания.

Одновременно с переносом данных выполнялись минимальные доработки системы, перечень которых был предварительно согласован с руководством компании-заказчика. Специалисты по внедрению работали в тесном контакте с пользователями. На время проекта в “Ключ-Агро” были командированы консультант по учету в системе и программист, который мог делать необходимые доработки и решать проблемные вопросы путём изменения конфигурации системы.

Уже в конце марта 2010-го пользователи начали работать в новой системе. Зачастую клиенты предпочитают некоторое время вести параллельную работу в старом и новом решении (на всякий случай: а вдруг что-нибудь пойдет не так), но “АВК-система” не рекомендует такой подход, так как двойная работа нервнрует пользователей и создает дополнительную нагрузку. К тому же это ничего не даст. Если заказчики хотят увидеть абсолютно одинаковые данные в двух системах за тестируемый период, то этого не произойдет, так как в любом случае будут расхождения в учете товарно-материальных ценностей, затрат и соответственно финансового результата. Это объясняется изменением как бизнес-процессов и алгоритмов, так и последовательности ввода документов в разные системы. Следуя этим рекомендациям, компания “Ключ-Агро” полностью отказалась от старой системы и стала использовать новую. Но поскольку перенос данных по остаткам был выполнен на 1 января 2010 г., в новую систему необходимо было внести учетные документы с

начала года до текущей даты. Это было сделано, и регламентированная отчетность за первое полугодие 2010-го была сдана уже из новой системы на базе “1С:Управление сельскохозяйственным предприятием”. Так что при внедрении проекта удалось соблюсти запланированные сроки (март — июль 2010 г.) и уложиться в бюджет.

Как отмечает “АВК-система”, особых проблем не возникало. Организационные вопросы решались по ходу проекта. Видимо, причина в том, что и руководство “Ключ-Агро”, и рядовые сотрудники были заинтересованы в новой системе. Именно благодаря слаженной и усердной работе сотрудников компании-заказчика удалось завершить переход в кратчайшие сроки.

Помог и опыт, который “АВК-система” накопила в ходе реализации проектов на других сельскохозяйственных предприятиях. Понимание специфики работы в этой отрасли позволяет компании быстро адаптировать бизнес-процессы заказчика под конкретное решение. Но в данном случае существенных изменений не потребовалось благодаря гибкости “1С:Управление сельскохозяйственным предприятием”. Правда, были произведены некоторые небольшие изменения по расчету доплат, и, кроме того, чтобы ускорить адаптацию пользователей, был сделан привычный им интерфейс. Ведь раньше учет оперативной производственной деятельности в части нарядов и путевок велся в специально подготовленных формах Excel.

В целом сотрудники бухгалтерии и учетных служб с пониманием, интересом и даже энтузиазмом отнеслись к внедрению новой системы, особенно когда в конце проекта они увидели результат и убедились, что функционал решения во многом упрощает работу и делает ее более удобной. Например, если раньше им приходилось вручную собирать сведения из нескольких источников, то в новой системе они могут всё получать автоматически, нажав одну кнопку.

Такой положительный настрой сотрудников позволил избежать проблем и с обучением. Ведь бывает, что пользователи все устраивает в старой системе и они упорно не хотят работать по-новому, а если заставляют, то делают это из-под палки.

Достиженные результаты

Компания “Ключ-Агро” получила то, что хотела, — единую систему по управлению и учету на сельскохозяйственном предприятии. Ее использование дало им целый ряд преимуществ:

- упрощена оперативная работа учетных служб. Например, расчетчики один раз вводят информацию о сдельной выработке в систему, затем она отражается при формировании отраслевых отчетов и печатных форм;
- время на обработку заявок покупателей сократилось в среднем на 20%;
- решена задача учета расчетов с пайщиками. Время на начисление и выплату арендной платы по паям, на формирование необходимых ведомостей и отражение операций в учете сократилось втрое. Благодаря хранению данных в единой системе стало легко контролировать состояние расчетов;
- возможности системы в области сельскохозяйственного планирования и бюджетирования предоставили аппарату управления мощный инструмент для принятия стратегических решений по развитию предприятия.

Система позволяет:

- оценивать плановую себестоимость и урожайность исходя из вариантов размещения культур на полях;

- определять загрузку собственной техники исходя из перечня запланированных и необходимых технологических операций в определенный момент времени, оценивать необходимость привлечения сторонней техники, расширения штата сотрудников;

- рассчитывать плановую потребность в горюче-смазочных материалах и средствах защиты растений, что позволяет сократить затраты, сведя к минимуму закупку в сезонный период по более высоким ценам.

- на основании информации о фактической себестоимости продукции в разрезе культур и полей определять, насколько целесообразно их выращивать в будущем.

Сейчас в системе работает около двух десятков пользователей, включая основной офис (бухгалтерия, отдел кадров, отдел труда и расчета заработной платы, руководство) и удаленные подразделения — нефтебаза, несколько складов и подразделение, находящееся в 18 км от основного офиса. Связь с удаленными подразделениями осуществляется через терминальное подключение к серверу.

Архитектурно решение реализовано на базе одного сервера, который одновременно является и сервером СУБД (PostgreSQL), и сервером “1С:Предприятие”, и сервером терминалов. Объем информационной базы на текущий момент достиг примерно 4 Гб.

“АВК-система” продолжает поддерживать систему, регулярно обновляя её, выполняя необходимые доработки и консультируя пользователей. Так, в августе 2011 г. был выполнен переход на новую редакцию “1С:Управление сельскохозяйственным предприятием” 1.3 на платформе “1С:Предприятие 8.2”.

Для упрощения взаимодействия с удаленными заказчиками “АВК-система” разработала отдельный модуль “Система заявок”, с помощью которого каждый пользователь может оставить заявку по своему вопросу, описать пожелание или суть проблемы, уточнить, как эту проблему можно воспроизвести в системе. Такой подход позволяет автоматизировать процесс реализации доработок, наладить схему взаимодействия с клиентом по текущим вопросам и постепенно накопить базу знаний, чтобы, прежде чем задать свой вопрос, пользователь мог проверить, не задавался ли уже такой вопрос до него и как он был решен.

Планируется расширение системы. Летом, когда “Ключ-Агро” готовила к запуску построенный в кратчайшие сроки элеватор, параллельно велись переговоры о внедрении на элеваторе системы автоматизации производственного учета и количественно-качественного учета зерна. Планировалось интегрировать в реализованную систему решение “Элеватор. Комбикормовый завод. Мельница. Крупоцех” компании “Центрпрограммистем”. Запуск проекта намечен на начало следующего года.

Генеральный директор “Ключ-Агро” Сергей Рябов считает проект успешным: “Внедрение системы позволило систематизировать работу всех учетных служб предприятия. Автоматизированы все участки сельскохозяйственного производства, получены инструменты для анализа и объективной оценки результатов работы всех подразделений компании. Нам удалось в несколько раз сократить временные затраты на формирование регламентированной отчетности, упорядочить внутренний документооборот, повысить эффективность управления материальными запасами, добиться оперативного отражения результатов сельскохозяйственной деятельности и соответственно получить инструмент для анализа финансового состояния предприятия”.

Что оживит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 21

нем 7—10 лет, делать это обязательно нужно. В целом соглашась с ним, Александр Плоткин задает вопрос: “На какой период прогнозы такого рода могут быть достоверными? Достоверными в двух аспектах — развития бизнеса и прогресса в технологиях. К примеру, сегодня, когда активно идут процессы слияний и поглощений, часто встает проблема замены весьма успешных и эффективных ERP-решений другими только потому, что в поглощенной компании должно быть установлено решение, являющееся корпоративным стандартом (часто менее эффективное для данной компании). Правильнее планировать на короткий период (3—5 лет). Это позволит более точно спрогнозировать ход событий и правильнее соотнести инвестиции с требуемым конкретным результатом”.

“Безусловно, необходимо на самом первом этапе разработать концепцию развития автоматизированной системы заказчика с учетом потребностей его бизнеса, особенностей инфраструктуры, системного ландшафта, существующих программных решений, — убеждена Елена Гуцева. — В этой концепции необходимо выделить первостепенные по значимости задачи и менее важные, которые можно оставить на перспективу, определить их рамки и оценить бюджет проектов на ближайшие два-три года. Такую концепцию необходимо уточнять и дорабатывать как минимум по окончании каждого этапа реализации концепции, с тем чтобы учесть все изменения на рынке программных продуктов и в бизнесе компаний-заказчика”.

По мнению Алексея Серебрякова, вопросы, связанные с поэтапностью запуска проекта, расширением функциональности и максимальной планируемой нагрузкой, действительно лучше продумать заранее. Что касается появления новых технологий, то достаточно сложно сделать детальный прогноз более чем на пять лет. При этом гибкость, масштабируемость, широкая функциональность программного продукта, поддержка со стороны производителя и его репутация на рынке — все это, как он считает, позволяет обеспечить постоянное развитие решения и его следование последним достижениям и технологиям.

“При внедрении системы нужно привести требования заказчика в соответствие с ее полным жизненным циклом, — предупреждает Сергей Бельский. — Дело в том, что все известные производители выпускают обновления версий (сервис-паки). А необдуманные кастомизации, сделанные при внедрении системы, могут привести к невозможности или нерентабельности использования обновлений, предлагаемых производителем. Высокий уровень кастомизации решения часто приводит к необходимости “перевнедрения” ERP-системы и является очень затратным мероприятием”.

Возражая ему, Алексей Нестеров указывает, что для “платформенных” систем вполне можно планировать длительный жизненный цикл, рассчитывая на то, что новые тенденции и технологии будут поддерживаться на уровне технологической платформы и серьезное перепроектирование прикладных ERP-решений не потребуется.

“Под способностью корпоративной ERP-системы к развитию мы понимаем возможность изменять ее системную архитектуру без нарушения непрерывности бизнеса, — констатирует Максим Михалев. — Системная архитектура — это первоначальные договоренности о том, что должна делать система. Если вы покупаете готовое решение, то фактически покупаете такие договоренности вендора со средне-статистической компанией. Изменение программного продукта, поддерживающего ключевые процессы в крупной компании, не может быть безболезненным. Но оно может быть целенаправленным, обозримым и давать желаемый результат, если три заинтересованные стороны — компания-исполнитель, менеджмент и ИТ-служба заказчика — ответственно договариваются об архитектуре ERP-системы. Исполнитель гарантирует, что в рамках архитектурных договоренностей он будет способен быстро и относительно недорого развивать систему. Если же требования бизнеса заказчика выйдут за оговоренные рамки, то необходимый функционал он будет в состоянии реализовать за разумные сроки и деньги. Это по плечу ИТ-компаниям, которые специализируются на проектах такого рода”.

Станут ли новые технологии двигателем рынка ERP

Одним из возможных стимулов оживления рынка ERP может стать быстрый рост спроса на новые технологические решения — мобильные и облачные. Насколько оправданны такие надежды? Есть ли, скажем, примеры реального использования мобильных решений в ERP-системах, эксплуатируемых российскими заказчиками? Какие направления здесь наиболее перспективны? Какие проблемы мешают более широкому использованию мобильных устройств для решения задач управления предприятием?

“Мобильные приложения могут быть востребованы для решения задач, связанных с проведением работ на удаленных объектах, — предполагает Елена Гуцева. — Например, для подтверждения проведения операций по техническому обслуживанию и ремонту оборудования, установленного на удаленных площадках, или проведения инвентаризации материалов и оборудования на складах. Но одной из основных проблем, которая, на мой взгляд, мешает развитию мобильных решений в России, являются корпоративные требования по безопасности при хранении и передаче данных с мобильных устройств”.

Мнение наших экспертов подтверждается и результатами опроса читателей PC Week/RE. Лишь 7% из них сообщили, что на их предприятиях используют

ся мобильные приложения, интегрированные с ERP-системой. У 58% мобильные приложения не применяются вовсе, еще 15% прибегают к ним лишь для коммуникаций и обмена информацией и 10% используют приложения, не взаимодействующие с контуром ERP. Широко распространенное мнение о том, что мобильные устройства с бизнес-приложениями попадают только в руки топ-менеджеров и делается это с имиджевыми целями, не соответствует действительности: об их использовании с этой целью сообщают только 5% респондентов.

И наконец, одна из наиболее обсуждаемых сегодня тем — облачные архитектуры. Каковы перспективы развертывания ERP-решений или отдельных их частей на облаке? Есть ли подобные примеры в России? Какие проблемы стоят на пути более широкого применения облачных технологий?

“Тема облачных архитектур интересна, поскольку преимущества очевидны — гибкость и простота запуска решений, распределение инвестиций во времени, возможность балансирования нагрузки и оплата только той производительности, которая требуется в конкретный момент, — считает Алексей Серебряков. — При этом небольшой опыт, который есть на текущий момент в мире по использованию облачных архитектур, позволяет судить о существенных перспективах данного подхода. Конечно, на пути внедрения и использования таких технологий может стоять ряд препятствий. Например, психологическая неготовность передать данные компании третьим лицам и утратить контроль над безопасностью, сложности в интеграции с другими программными продуктами, требования госорганов по местоположению информации и некоторые другие. Но со временем эти сложности будут преодолены”. Соглашаясь с ним, Елена Гуцева напоминает, что во многих крупных промышленных и государственных компаниях даже компьютер с выходом в Интернет нередко стоит отдельно, вне корпоративной сети.

“К проблемам массового применения облачных технологий у нас в стране можно отнести, во-первых, недостаточно высокое качество каналов связи, — полагает г-н Бельский. — А к ERP-системам предъявляются повышенные требования по производительности и отказоустойчивости. Во-вторых, российский заказчик в настоящее время психологически не готов хранить конфиденциальную информацию, находящуюся в ERP-системе, на оборудовании и сервисах, которые ему не принадлежат и которые он соответственно не может контролировать”.

Подводя итог этого обсуждения, возьму на себя смелость констатировать, что даже такой стабильный и консервативный сегмент, как рынок ERP, стоит на пороге больших перемен. И успешность всех его участников — от вендоров до заказчиков — во многом будет зависеть от того, насколько верно они смогут уловить этот самый ветер перемен.

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

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 31 (781)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С1 INTEL7
 APC13 INTEL11
 CANON15 PANASONIC5
 ELKO GROUP24 SEIKO EPSON
 INTEL3 CORPORATION9

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.

SONY
make.believe

VAIO

Sony VAIO - лучшее от 3D всегда с вами!



Представляем ноутбук Sony VAIO VPCF21Z1R/BI

Стильное и простое устройство для развлечений в формате Full HD 3D с технологией высокой частоты обновления изображения и 3D Blu-ray.

- Лучшие 3D-развлечения в несравненном качестве на большом экране Full HD 3D
- Конвертация 2D-видео в формат 3D простым нажатием кнопки
- Невероятное качество 3D Blu-ray для ваших фильмов и игр, высокопроизводительная видеокарта NVIDIA® DX11
- Мощный процессор Intel® i7 Quad Core™ второго поколения для развлечений и работы

 **elko**®

www.elko.ru

ООО «АЛЬМА» — авторизованный дистрибьютор ноутбуков VAIO в России.

«Sony» и «VAIO» являются зарегистрированными товарными марками или товарными знаками Sony Corporation. «ELKO» - зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия. Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.