

→ тем же критериям, что и коммерческое. «Свободное ПО называется свободным только потому, что распространяется по свободным лицензиям. Как решит распространять свою программу правообладатель, так и будет. ОС Windows „несвободна“ не потому, что такой создана, а потому, что так решили в Microsoft», — объясняет он.

Схожего мнения придерживается и Михаил Елашкин, глава исследовательской компании Elashkin Research: «Потребителю абсолютно все равно, свободно ПО или нет, его вообще не волнуют информационные технологии. Бизнес интересует бизнес, а не споры между Столлмэном (Ричард Столлмэн — основатель Фонда свободного ПО. — **BG**) и Гейтсом». По его словам, главная причина того, что многие достойные свободные программы еще не заменили свои коммерческие аналоги, чисто маркетинговая и кроется в неумении энтузиастов Open Source рекламировать свои продукты и продвигать их на рынок. «Домашний квас намного лучше кока-колы, но как товар лучше кола, и она продается, а квас — нет. Когда сторонники Open Source поймут, что ПО — это товар, а не идеология или код, они смогут нормально конкурировать с традиционным ПО. А разница между ними будет только в форме оплаты услуг», — объясняет господин Елашкин.

ХОРОШ, НО НЕ ИДЕАЛЕН Впрочем, обвинять разработчиков свободного софта в том, что они не владеют маркетинговым искусством, несправедливо. Им они неплохо владеют и предъявляют заказчикам беспроигрышный аргумент — возможность сэкономить. По оценке главы российского представительства компании Novell Константина Стоволосова, даже в случае приобретения платной технической поддержки использование открытого ПО позволяет сэкономить более 50% средств. И это не единственное преимущество. «Свободные решения можно гибко подстраивать под потребности заказчика, — комментирует Евгений Соколов. — Он застрахован от банкротства или изменения политики поставщика ПО. Всегда есть возможность перенести часть техподдержки на специалистов собственной организации или третьей стороны. Это важно для крупных промышленных предприятий, имеющих собственную политику в области ИТ, не зависимую от конъюнктуры конкретных поставщиков». Вместе с тем, Евгений Соколов признает, что крупному заказчику проще работать с известными поставщиками коммерческого ПО, имеющими сеть сертифицированных партнеров, чем с небольшими компаниями, которые настраивают код, полученный от сообщества разработчиков.

По мнению директора компании «Линуксцентра» Павла Фролова, корпоративные клиенты ценят решения Open Source не только за гибкость и экономию на лицензионных отчислениях, но и за быстроту разработки и простоту дальнейшей модернизации. Кроме того, компьютеры под управлением ОС Linux практически нечувствительны к вирусам и прочим вредоносным программам.

Тем не менее сами представители лагеря Open Source вовсе не идеализируют свои продукты. Так, менеджер по продвижению программных продуктов компании «Линукс-Онлайн» Константин Медеян отмечает серьезные недостатки свободного ПО: «К его минусам следует отнести необходимость переучивать сотрудников на непривычный интерфейс, вручную собирать дистрибутив, подгоняя его под конкретные нужды, а также возможные проблемы с запуском коммерческих приложений, которые решаются покупкой эмулятора за отдельные деньги. Кроме того, Linux слабо поддерживается производителями оборудования. Зачастую в комплект к какому-либо устройству входят только драйверы Windows и Mac OS, а драйвер для Linux не поставляется». ■

ИТ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА ТРЕБУЮТ ОТ КОМПАНИЙ ПОЛНОЦЕННОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ ВСЕХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. ПОНИМАЯ ЭТО, РУКОВОДСТВО РЕСТОРАННОГО ХОЛДИНГА «РОСИНТЕР» ПРИНЯЛО РЕШЕНИЕ ВНЕДРИТЬ СОВРЕМЕННУЮ ИНФОРМАЦИОННУЮ СИСТЕМУ, ОПТИМИЗИРУЮЩУЮ ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ. ЭТОТ ШАГ ОКАЗАЛСЯ СВОЕВРЕМЕННЫМ: ЛЕТОМ 2007 ГОДА КОМПАНИЯ ВЫШЛА НА БИРЖУ, ИЗ-ЗА ЧЕГО УЖЕСТОЧИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.

МИХАИЛ БЕЛЯНИН



ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМЫ В РЕСТОРАНАХ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ «РОСИНТЕРА» СОЗДАНИЕ ЦИКЛА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПОШЛО ЕЩЕ БЫСТРЕЕ

ЭРА УСТАРЕВШЕЙ ЭРА Бытует мнение, что в ресторанном бизнесе самое сложное — найти хорошего повара и вышколить официантов. ИТ-директор ресторанного холдинга «Росинтер Ресторантс» Николай Буров в ответ на это весело улыбается. «У нас очень сложные бизнес-процессы, — утверждает он. — Бесконечные поставки, недопоставки, перепоставки, списания, отбраковки порождают столько документации, что раньше бухгалтерия буквально тоннула в ней. Кроме того, все бизнес-процессы взаимосвязаны. Вот представьте: от поставщиков пришли несвежие помидоры, их нужно вернуть, но платежный документ в офис уже пришел. Как отследить, чтобы поставку не оплачивали? Автоматизировать такой бизнес очень непросто».

В корпорацию «Ростик Групп», контролирующую «Росинтер Ресторантс» (сетевые семейные casual dining рестораны), входит также сеть предприятий быстрого обслуживания «Ростик's-KFC». И там, и там все стандартизировано: блюда, продукты, бизнес-операции. Но цены на

продукцию поставщиков стандартизировать невозможно — в каждом регионе они свои. До последнего времени это затрудняло процесс управления сетью и сказывалось на качестве принимаемых решений.

В финансовом департаменте «Росинтера» достаточно давно работала информационная система ERA Financials, но со своей главной задачей — автоматизацией и учетом прохождения платежей — она справлялась плохо. В каждом офисе компании действовал, в сущности, собственный вариант ERA. Создаваемые этой системой отчеты вызывали массу нареканий: в них не было единого аналитического разреза, единого кода расходов и доходов. Поэтому для планирования платежей использовались вспомогательные ИТ-системы, что усложняло контроль расчетов с контрагентами.

По словам директора департамента ИТ-проектов «Росинтера» Александра Анисимова, развивать ERA было почти невозможно. Без нормальной информационной системы финансисты не могли ответить на простейшие вопро-

сы, связанные с ведением бизнеса, например, с каким поставщиком работать выгоднее. «На такие вопросы может ответить только нормальная система класса ERP (Enterprise Resource Planning — система управления ресурсами предприятия), оснащенная мощным аналитическим инструментарием», — говорит ИТ-директор. Но на тот момент такой системой компания не располагала.

EXCEL ПОД ЗАПРЕТОМ Финансовый директор «Росинтера» Наталья Барсегян (в настоящее время она занимает другую должность в холдинге — BG) к тому времени окончательно устала от работы с устаревшей ERA. «Учетная система уже не отвечает потребностям бизнеса и не способна поддержать агрессивные планы развития компании в перспективе», — заявила она, потребовав реорганизовать методологию управления финансами и автоматизировать ключевые бизнес-процессы с помощью современной ИТ-системы. Барсегян сформулировала два

В ХОДЕ ВНЕДРЕНИЯ И ТЕСТОВОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ERP-СИСТЕМА НЕОДНОКРАТНО ДОРАБАТЫВАЛАСЬ. СНАЧАЛА ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ ВЕЛСЯ ПО КАЖДОЙ МЕЛКОЙ ПОЗИЦИИ, ВКЛЮЧАЯ ДАЖЕ ВИЛКИ, НО ПОТОМ БЫЛО РЕШЕНО ВЕСТИ ЕГО ПО ТОВАРНЫМ КАТЕГОРИЯМ

ЧТО ТАКОЕ «РОСИНТЕР» Входящая в «Ростик Групп» компания «Росинтер Ресторантс Холдинг» работает в сегменте семейных демократических ресторанов. Развивает в России и странах СНГ сеть ресторанов «IL Патио», «Планета Суши», «1-2-3 Кафе», «T.G.I. Friday» и др. На конец августа в собственности компании находилось 200 ресторанов, из них 108 в Москве. На столичном рынке casual dining resto-

ранов доля «Росинтера» составляет 18%. Выручка «Росинтера» в прошлом году составила \$218,6 млн, чистая прибыль — \$770 тыс. В июне «Росинтер» первой среди ресторанных компаний вышла на биржу (PTC), получив \$100 млн. Кроме «Росинтера» «Ростик Групп» контролирует сеть предприятий быстрого обслуживания «Ростик's-KFC», которую развивает в сотрудничестве с американской компа-

нией Yum! Brands Inc., владеющей брендом KFC (Kentucky Fried Chicken).