

информационные технологии

КОНТЕКСТ

работать презентации совместно с проектами. **Иван Саяпин**

ИННОВАЦИИ

«Метрополитен» распознает голос

ВНЕДРЕНИЕ

«Корус Консалтинг» внедрил дистрибуцию

Системный интегратор «Корус Консалтинг» завершил проект по внедрению решения «Корус | Дистрибуция» на базе Microsoft Dynamics AX 2009 в группе компаний SuperWave Group, занимающейся дистрибуцией офисной техники Xerox, Brother, Powercom. SuperWave Group переживает бурное развитие: за последние годы обороты группы компаний выросли более чем в два раза. Из-за укрупнения бизнеса и усложнения бизнес-процессов стала очевидной острая необходимость в единой информационной платформе. Для поддержки стратегических планов развития компании было принято решение о внедрении системы «Корус | Дистрибуция» на базе Microsoft Dynamics AX. Группа компаний уже имела позитивный опыт работы с учетными системами Microsoft. «Проект стал настоящим вызовом для нашей команды: запустить основной контур товародвижения нужно было всего за четыре месяца, включая тестирование и ввод в промышленную эксплуатацию, так как в сентябре начинается «сезон» — рост продаж на рынке клиента, — отмечает Дмитрий Вашилов, менеджер проекта «Корус Консалтинг». — При этом проект имел ряд особенностей, которые позволили продемонстрировать гибкость и универсальность нашего решения «Корус | Дистрибуция». Необходимо было объединить в рамках одной системы множество разных бизнесов. Деятельность SuperWave Group, помимо дистрибуции офисной техники, включает сборку и дистрибуцию модулей памяти — это совершенно другие процессы и специфика: импортные поставки комплектующих и производство. Успеху внедрения способствовала грамотная проектная команда, с огромным опытом автоматизации и пониманием торговых процессов. У каждого из проектных сотрудников «Корус Консалтинг» за спиной не менее десяти успешно реализованных внедрений». По словам господина Вашилова, для документального оформления различных видов деятельности в системе было создано более 80 видов печатных форм, была реализована возможность пакетной печати необходимых документов. Под каждый договор и отгрузку в системе автоматически формируется пакет необходимой документации, который можно распечатать в несколько «кликов» — это сокращает трудозатраты сотрудников отдела по работе с клиентами и минимизирует количество ошибок. **Иван Петров**

СТАРТАПЫ

«Ингрия» запустила новый проект

Бизнес-инкубатор «Ингрия» объявляет о старте нового проекта — VC Day для технических инновационных проектов и инвесторов. Первый VC Day состоится 6 апреля на площадке инкубатора, где соберутся 20 представителей отобранных проектов и более 20 инвесторов. VC Day — одно из мероприятий, направленных на увеличение доли технических проектов среди резидентов бизнес-инкубатора «Ингрия». Это площадка для встреч и проведения переговоров между инвесторами и подготовленными техническими проектами. «Технические проекты обладают высоким экспортным потенциалом, кроме того особое внимание к ним уделяется со стороны зарубежных инвесторов, — говорит Дмитрий Степкин, директор бизнес-инкубатора «Ингрия». — Отличие VC Day от других инвестиционных площадок — это комплексная подготовка проектов, не представляющих сферу IT, к презентациям перед инвесторами через образовательную программу». Со стороны инвесторов свое участие в VC Day подтвердили уже более 15 фондов, среди них — Buran VC, Allianz ROSNO Asset Management, qwCapital, «С-Групп Капитал Менеджмент», Фонд посевных инвестиций РВК, «ВТБ Капитал Управление активами», Synergy Innovations, Intel Capital, Waarda Capital, Sputnik Capital. Для участия в VC Day приглашаются проекты, которые представляют сферы биотехнологий, энергетики и энергосбережения, химии и нефтехимии, медицинских устройств, машиностроения, приборостроения и электроники. Кроме того, они должны обладать инвестиционной привлекательностью и иметь рынок сбыта продукции. В рамках образовательной программы состоятся тренинги на темы продуктовой стратегии, ценностного предложения и бизнес-модели, защиты интеллектуальной собственности, привлечения инвестиций и создания и проведения эффективной презентации бизнес-проекта. Также в образовательной программе примут участие студенты факультета инноватики СПбГПУ, ВШМ СПбГУ, Инжконка и Европейского университета, которые будут раз-

Бежать в два раза быстрее

внедрение

Банк «Санкт-Петербург» перешел на новую автоматизированную банковскую систему (АБС), которая будет его IT-платформой на ближайшие годы. Система должна обеспечить эффективную текущую деятельность банка, а также запуск новых высокотехнологичных продуктов для развития бизнеса банка. О том, как происходил переход на новую АБС, рассказал заместитель председателя правления банка ПАВЕЛ ФИЛИМОНЕНКО.

— Павел, расскажите, что такое АБС и какую роль она играет в работе банка?

— АБС — автоматизированная банковская система, ядро банковской платформы. Фактически главный компьютер банка, который осуществляет различные виды операций, формирует обязательную отчетность и обеспечивает информационную деятельность банка в соответствии с требованиями законодательства.

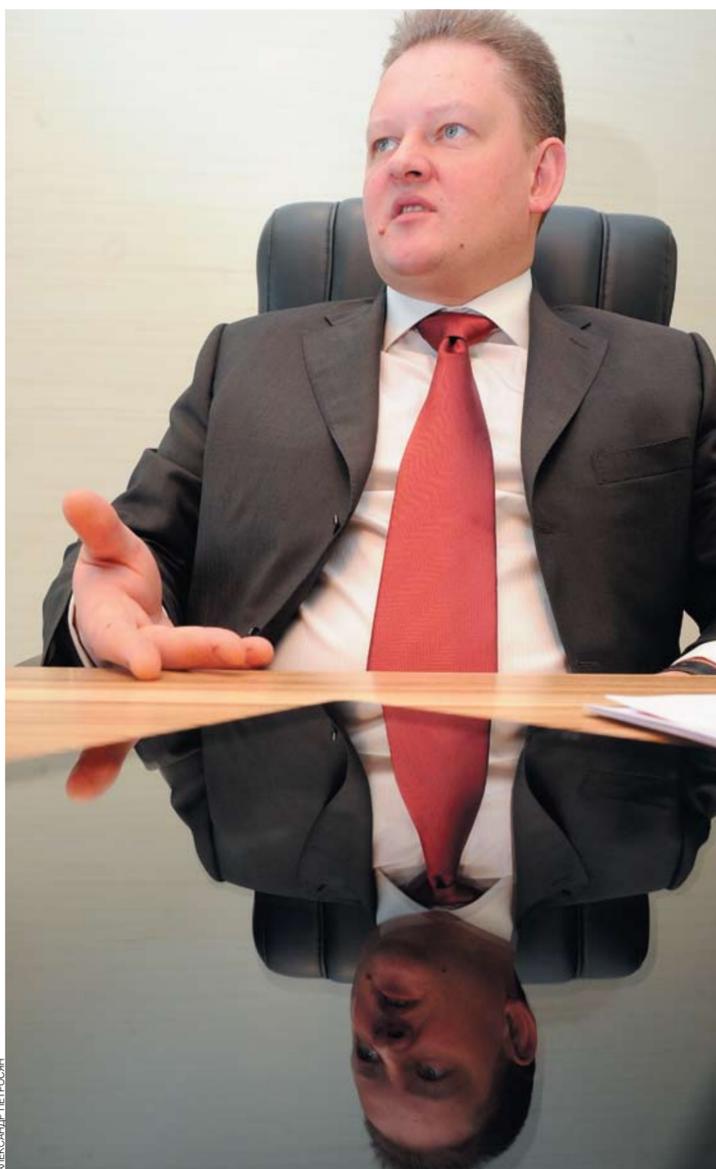
Работая в этом бизнесе 17 лет и в течение девяти лет являясь заместителем председателя банка «Санкт-Петербург», могу сказать, что информационный ландшафт за эти годы претерпел сильные изменения. Так, в начале 2000-х годов в российских банках фактически не существовало общепринятых стандартов IT-систем, а все, что использовалось, было локальными разработками. Дело в том, что банку было гораздо проще решать задачи по управлению информационными ресурсами и развитием программного обеспечения, работая с собственными программистами. В целом IT-направлению уделялось не так много внимания, поскольку рынок бурно развивался, банки росли на десятки процентов в год, и игроки решали прежде всего экономические вопросы, связанные с захватом рыночных долей. Приоритетом было найти клиента и заключить с ним договор, а вопросом, как оптимизировать работу системы, никто в то время не задавался. Однако по мере ужесточения конкуренции на банковском рынке, появления предкризисных признаков и кризисных явлений, а также с развитием интернет-технологий вопрос IT-систем стал наиболее актуальным. Все стали понимать, что IT — это оптимизация расходов банка; это то, насколько быстро и качественно он способен выводить продукты на рынок; то, как представляет их клиентам. Это будущее банка.

— Возвращаясь к АБС. Какое решение вы использовали ранее?

— Банк «Санкт-Петербург» в начале 2000-х годов одним из первых внедрил западное решение «Банкир PRO», пришедшее к нам из Польши. Его продвигала компания CSBI, но пике популярности его использование порядка 70–80 российских банков.

— Почему вы решили отказаться от «Банкир PRO»?

— На определенном моменте времени решение перестало



мысленной платформе, работающей на зарубежных рынках и приспособившая ее под потребности конкретного банка, законодательство, требования регулятора, наш менталитет. По моему мнению, качественных тиражируемых решений из такой практики не получилось, поскольку их локализовали под требования конкретного банка, и если какой-то другой игрок также хотел воспользоваться чужой системой, то она подлежала серьезному переписыванию и переезде.

— Почему вы решили отказаться от «Банкир PRO»?

— На определенном моменте времени решение перестало

активно развиваться. Например, СУБД совершенствовалась не так активно, как у других игроков. Налицо было отсутствие перспектив промышленного развития этой АБС, которая отставала от ведущих стандартов. Мы хотели добиться увеличения производительности системы, гибкой реакции на изменяющиеся внешние условия, а также снизить операционные расходы, приходящиеся на долю IT, которые составляли довольно высокую часть.

— Почему вы решили отказаться от «Банкир PRO»?

— На определенном моменте времени решение перестало

степенью централизации, что позволяет оптимизировать расходы и технологические процессы обработки операций. Благодаря этому наши фронт-офисы функционируют как точки продаж, тогда как бэк-офис в главном здании занимается в основном операционной и бухгалтерской работой. Поэтому важным условием при договоре с ЦФТ был одномоментный переход всего банка на новую АБС в один день. Хочу заметить, что в целом проект по смене АБС во многих других крупных банках осуществляется не столь быстро, переход в среднем занимает около трех лет. У нас же весь проект занял рекордное для ЦФТ и банка время — девять месяцев. Работы начались в марте 2011 года, а 1 января банк «Санкт-Петербург» полностью перешел на новую АБС.

— Каковы инвестиции в проект?

— Суммарно сервера и программное обеспечение обошлись в 250–300 млн рублей.

— С какими сложностями вы столкнулись в процессе перехода?

— Достаточно сложным этапом была миграция данных. Необходимо было выгрузить всю информацию из старой информационной системы и загрузить в новую, обеспечить при этом непрерывность обслуживания клиентов. Не могу сказать, что все прошло совсем идеально. Поэтому мне хотелось бы поблагодарить клиентов за понимание: первые числа января были для нас не совсем простые дни. Менеджеры тогда могли дольше выполнять операции, может быть, не слишком оперативно отвечали на все те вопросы, которые задавались. При этом наши клиенты отреагировали живо, были жалобы, но думаю, что это нормально, такое поведение показывает, что они неравнодушны к банку. Мы же искренне постарались сделать все, чтобы смена АБС как можно меньше коснулась их. Критических проблем в процессе перехода не было. Сейчас мы получаем хорошие отзывы.

— Чем оно вас привлекло?

— Интерес к продуктам ЦФТ мы проявляли несколько лет назад, однако не нашли взаимопонимания по некоторым вопросам. Но когда занялись поисками новой системы, то с приятным удивлением обнаружили, что ЦФТ достаточно сильно продвинулся в плане развития банковского софта. В январе прошлого года был проведен SWOT-анализ и принято решение о полном переходе банка на решение от ЦФТ.

— На какой срок внедрено решение?

— АБС будет платформой для развития банка на ближай-

шие годы. В целом мы строим свой IT-ландшафт с учетом трех-пятилетней перспективы развития.

Важно понимать, что сейчас происходит бурное развитие IT. Клиенты становятся все более требовательными. В обществе происходит внедрение ШПД, коммуникаторов, планшетов. В этой ситуации бизнесу, чтобы оставаться на месте, нужно, как говорится, бежать, а чтобы расти — бежать в два раза быстрее. Понимая это, мы стремимся сделать наши сервисы адаптивными к использованию в интернете. Например, на сегодняшний день количество пользователей нашего ДБО растет в геометрической прогрессии, приближаясь к 150 тыс. человек.

Банковский бизнес неуклонно выходит в интернет. Мировая практика показывает, что финансовые и платёжные системы движутся именно в этом направлении. Данные рыночные тенденции, а также решения правительства Российской Федерации относительно закона о введении национальной платёжной системы или по развитию услуг электронного правительства толкают нас в интернет-пространство. Поэтому один из наших стратегических проектов — коренное изменение присутствия банка «Санкт-Петербург» в интернете. Фактически рядом с физическим банком будет поставлен виртуальный банк, в котором клиенты смогут получить все необходимые услуги (есть технические вопросы с осуществлением некоторых операций, но мы работаем над ними). Мы также активно работаем над предоставлением своих услуг через коммуникаторы.

В начале второго квартала планируем к выходу специальный сервис в этой области. Кстати, мы первыми в России совместно с «Ростелекомом» и MasterCard в декабре выпустили карту электронного правительства, являемся активным участником проекта универсальной электронной карты. Мы понимаем, что развитие интернет-технологий — это будущее, в котором наш банк хочет присутствовать.

— Как ваши клиенты смогут почувствовать изменения, связанные с внедрением новой АБС?

— В марте мы предложим клиентам изменения в условиях обслуживания, которые позволят нашей системе, расширим спектр услуг: запустим новые продукты. Один из них — карточка с гугл-сервисом, который будет существенно отличаться от продуктов наших конкурентов.

Изменения в обслуживании — ошугимая для клиентов эффективность от внедрения новой системы.

— Сейчас вы могли бы сказать, что переход завершился и можно вздохнуть свободно?

— Да, и я уже занялся новым стратегическим проектом. Вздохнул и снова взялся за работу. Мы перенерули эту страницу, решаем теперь новые задачи.

На прием через интернет

IT-доктор

(Окончание. Начало на стр. 17) «Приказами Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации определены, что организация, записи на прием к врачу является одной из услуг, которая автоматизируется с использованием федеральных систем, размещенных в центральном федеральном информационном ресурсе, к которому будут подключены все государственные медицинские учреждения, — комментируют в комитете по здравоохранению. — Та-

ким образом, руководители государственных учреждений здравоохранения, по мере готовности будут в 2012 году включаться в работу с единой системой, которая потребует от них в обязательном порядке предоставления всей информации о расписании приема медицинских работников и всех талонов, которые используются для оказания медицинской помощи населению». В комитете по здравоохранению заверяют, что система уже на этом этапе внедре-

ния дает заметный эффект. В тех поликлиниках и лечебных учреждениях, где система начала полноценно функционировать, заметно снизилась нагрузка на административный персонал. Вместо стресса от работы с пациентами в очереди и бессмысленной бумажной работы работники регистратуры получили возможность заниматься полноценным сопровождением медперсонала, оставляя врачам возможность заниматься приемом пациентов, а не заполнять бланки.

При этом в комитете по здравоохранению признают, что пропускная способность системы далека от идеала и проблему дефицита персонала она еще не решила. Чиновники надеются, что с автоматизацией работы и переводом очередей в телефонные центры и интернет привлекательность вакансий административного персонала повысится и на эти места пойдут молодые специалисты. Дефицит персонала в этом сегменте доходит до 300%, и в комитете делают большую ставку

на внедрение новых технологий.

Полноценно справиться таким дарми централизации, как запись на прием к врачу через телефонные центры или сеть интернет, всем жителям города удастся только в следующем 2013 году. Опыт районов, где система уже начала функционировать, показал, что, несмотря на свои и шероховатости, электронная регистратура вполне работоспособна и заметно упрощает жизнь горожан. Вопрос теперь в том, чтобы

чиновники выполнили свои обещания, и этот положительный опыт распространялся на весь Петербург. В Смольном подчеркивают, что пациентам, то есть всем горожанам, не следует оставлять все на откуп чиновникам и нужно активнее реагировать на все сбои в работе внедряемой системы. Тем более что и сами представители комитета по здравоохранению просят активнее сообщать обо всех проблемах на своем сайте и по телефону горячей линии. **Иван Саяпин**