

Архитектурный подход

бизнес

(Начало на стр. 13)

К примеру, в Астраханской области создается IT-инфраструктура, которая будет поддерживать все IT-проекты медицинской направленности. Очередность подключения к этому «железу» будет определять само медицинское сообщество. При этом в других регионах продолжают решать частные задачи, например внедрение мониторинга машин скорой помощи или электронного архива в какой-то определенной больнице. «Конечно, это тоже полезно, но эффект для всей системы здравоохранения при комплексном подходе несопоставимый. К счастью, Астрахань не единственный проект, а настоящий тренд, зародившийся в регионах и идущий по региону. Но это все-таки отраслевая, а не общерыночная тенденция», — заключает господин Сизоненко.

Российский рынок IT отстает от западного в среднем на три — пять лет. Но переход к комплексным проектам, по мнению Александра Хлуденева, заместителя генерального директора по перспективным направлениям бизнеса КРОК, скорее зависит от уровня экономики и зрелости компаний, а не от развития IT. Так, после кризиса 2008 года бизнес стал тщательнее планировать затраты. Заказчики перешли от точечной автоматизации (внедрения отдельных инструментов) к запуску комплексных проектов по перестройке архитектуры предприятия.

Эволюция зоопарка

Иностранные компании, работающие на развитых рынках, давно занялись автоматизацией. IT развивались там десятилетия эволюционным образом. По словам Александра Саксина, директора департамента корпоративных систем управления компании IBS, в связи с этим за рубежом не слишком распространен подход «глобальных перевендерений». «Слишком большие деньги уже были проинвестированы в информационные технологии и слишком много труда затрачено за последние десятилетия. Основная масса процессов уже полностью автоматизирована и функционирует, и речь, скорее, идет о доработках — доработке либо перевендерении отдельных функциональных областей. То есть более актуальны вопросы интеграции различных унаследованных систем с новыми или заменяемыми решениями», — объясняет господин Саксин.

В России уровень развития информационных систем на многих предприятиях пока довольно низкий и часто ком-



Возрастающий интерес к комплексным проектам связан в первую очередь с усложнением задач, стоящих перед IT-департаментами фото дениса вышинского

плексный проект по реализации полноценной IT-стратегии означает строительство архитектуры предприятия практически с нуля. Исключением являются компании, которые уже давно занимаются автоматизацией и успели пригнать в своих стенах «зоопарк» из кучи приобретенных или самостоятельно написанных инструментов. К примеру, в «Аэрофлоте» информационная система состояла из нескольких десятков кусков, пока руководство не приняло решение перейти на SAP ERP.

Александр Саксин говорит, что на сегодняшний день прослеживается две тен-

денции. Во-первых, большое число крупных комплексных проектов реализуется в первую очередь компаниями, которые строят или перестраивают свои информационные системы целиком. Это удобно, так как дает возможность сразу строить оптимальную целевую архитектуру, увязать в единую модель сразу все функциональные области, все ключевые бизнес-процессы: от уровня производства до сбыта и маркетинга. По словам господина Саксина, количество таких проектов действительно увеличилось за последние два года: это и «Росатом», и НЛМК, и ряд других крупных компаний.

Второй тренд характерен для компаний, занимавшихся автоматизацией на промышленных платформах несколько лет назад. На сегодняшний день управленче-

ские и логистические контуры у них открыты, и они приступили к автоматизации функций основного бизнеса. Это все, что связано с управлением производством, управлением персоналом, управлением капитальным строительством и ремонтами. По сути, это достраивание той базы, которую они создали несколько лет назад, внедрив базовую функциональность ERP. В первую очередь это актуально для промышленных компаний. Для этих бизнесов основные затраты сосредоточены в области управления основными средствами, управления производством, капитальным строительством и инвестициями. Понятно, что и основные экономические выгоды от внедрения находятся именно там.

Закомплексованные технологии

В России сегодня реализуется или уже находится в стадии завершения целая плеяда проектов, основанных на комплексном подходе к IT-архитектуре предприятия. Один из крупнейших таких проектов реализуется в госкорпорации «Росатом», которая сейчас ведет огромную программу по IT-трансформации в рамках всей отрасли. Это единая проектная программа, разбитая на большое количество проектов. «Росатом» большое внимание уделяет их координации и интеграции между со-

бой, по сути, это комплексное внедрение. Сергей Корнеев приводит пример из другой отрасли — федеральный проект комплексной системы «трафик-менеджмента» сети МТС. Задачами этой инициативы были повышение эффективности монетизации трафика данных, а также закрепление за компанией лидирующей позиции инноватора в области услуг передачи данных. R&D-подразделением «Техносерв» были разработаны и внедрены приложения для создания тарифных планов Fair Usage Policy и «Турбо-кнопка», созданы решения по адаптации, сжатию, кешированию и оптимизации трафика в сети оператора, что в конечном итоге привело к ощутимой оптимизации стоимости трафика. Также в задачи входило создание навигационной панели для PC и мобильных устройств, фильтрация контента, внедрение услуги «Родительский контроль» и пр. В результате на всей федеральной сети оператора была внедрена унифицированная платформа управления трафиком, объединяющая оборудование четырех вендоров, единая платформа для трафика всех поколений (2G/3G/LTE), технология Human-to-Operator и сквозного обеспечения качества обслуживания.

Еще один комплексный федеральный проект из госсектора — создание «облач-

ной» среды для ФМС России. К сегодняшнему дню в рамках этой задачи была создана универсальная «программная шина» для взаимодействия информационных систем ФМС России и системы межведомственного электронного взаимодействия. То есть теперь различные ведомства получают от ФМС России сервисы по модели SaaS. Также служба реализует сервис SaaS для внутренних пользователей. Этот комплексный проект реализуется с 2010 года. Сейчас уже разработано ПО, охватывающее все учеты и услуги ФМС России, которое позволяет оказывать все услуги ведомства из одного приложения. В перспективе именно это программное решение скоро станет средой работы каждого сотрудника ведомства.

Многоэтажные стройки

Подход, основанный на восприятии всей IT-архитектуры как единого целого, для российских компаний пока в новинку. Но ясно, что именно такого рода проекты характеризуют следующий этап развития IT в стране, как в сегменте частного бизнеса, так и в госсекторе. Это связано также и с тем, что бизнес эволюционирует. Приходят менеджеры нового поколения, владеющие передовыми знаниями о том, как эффективно и прогрессивно управлять компаниями.

Господин Корнеев объясняет, что комплексный проект практически всегда ориентирован на решение бизнес-задач заказчика, заложивших в долгосрочной стратегии предприятия. Точечные же проекты чаще всего закрывают какую-то оперативную задачу даже не всей компании, а одного из ее подразделений. Такое «латание дыр» нередко приводит к созданию «зоопарка» систем и оборудования в IT-ландшафте предприятия. Соответственно, комплексное восприятие IT-архитектуры характерно для компаний, которые четко понимают, какую выгоду в себе несут технологии, и предполагают возможностью прогнозировать на несколько лет вперед свои IT-потребности как качественно, так и финансово.

Александр Хлуденев считает комплексный подход более эффективным просто потому, что при его реализации появляется необходимость планировать. Например, строительству дома обычно предшествует проект с расчетом на будущее, чтобы его не пришлось перестраивать через пять лет, — объясняет господин Хлуденев. — Так и с IT. При комплексном проекте бизнес рассчитывает, как компания будет развиваться, соответственно, и развитие IT-инфраструктуры должно учитывать эти планы». Конечно же, комплексный подход не панацея. Как показывает западный опыт, при строительстве с нуля дешевле и эффективнее мыслить стратегически и всеобъемлюще. Если же хочется превратить трехэтажный дом в пятиэтажный, то выгоднее и быстрее будет достроить два этажа, чем строить все подчистую. Но, конечно, это можно делать, пока амбиции и планы развития компании не слишком велики. На старом фундаменте пятиэтажной хрущевки небоскреб не вырастет.

Елена Ковалева

ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ В «ОБЛАКАХ»



ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ

На протяжении всех 14 лет работы «Центр строительных крепежей» остается ведущей компанией Перми, работающей на рынке крепежной техники. Одним из инструментов, позволяющих сохранять контроль над динамично растущим бизнесом, стало облачное видеонаблюдение от Дом.ру Бизнес.

ПУТЬ КУСПЕКУ

В 1998 году в Перми открылся «Центр строительных крепежей» («ЦСК»). Компания, которая первой в регионе профессионально занималась поставками крепежной техники, арендовала отдел в магазине, в ее штате числился один сотрудник. «Мы начали расти довольно быстро: набрали еще 2-3 человека, открыли второй отдел и т. д. Сегодня «ЦСК» — это 7 рознично-оптовых магазинов, склад, оптовый отдел и около 60 сотрудников. В следующем году рассматриваем возможность открытия еще 1-2 магазинов», — рассказывает управляющий компанией Семен Щелчков. Конкуренция с каждым годом становится все сильнее, но «ЦСК» удается оставаться лидером рынка. «Наш конек — комплексное решение: у нас, пожалуй, самый широкий в городе ассортимент и развитая розничная сеть, которая охватывает все районы города. Это особенно удобно для корпоративных клиентов, которые по одному договору обслуживаются во всех точках», — делится секретом успеха управляющий.

БИЗНЕС-ЗАДАЧА

Заняв должность управляющего в 2007 году, Семен Щелчков составил программу действий. Одним из пунктов плана значилось видеонаблюдение: «Я хотел видеть, что происходит в торговом зале. В одном из магазинов мы реализовали эту идею своими силами. Установили 4 камеры и вывели изображение на экран монитора. Кстати, система работает до сих пор. В моем кабинете установлена ТВ-панель, на которой я наблюдаю за происходящим в центральном офисе». В этом году компания решила организовать видеонаблюдение и в остальных магазинах. Рассматривая варианты реализации проекта, «ЦСК» выбрал — сделать это самостоятельно или обратиться к телеком-оператору. В результате было выбрано облачное видеонаблюдение от Дом.ру Бизнес.

ТЕЛЕКОМ-РЕШЕНИЕ

Первые три камеры в одном из магазинов «ЦСК» были установлены летом: две камеры — в торговом зале, одна — на складе. «Что я хочу видеть? Все. Сколько клиентов в магазине, к каким стендам они подходят, есть ли очереди, как быстро идет обслуживание, как общается менеджер. Сотрудники знают, что работают камеры — это дисциплинирует. Камера на складе контролирует отгрузку товара, одна из камер в зале висит над кассой и фиксирует все денежные расчеты.

Кроме того, мы хотим подключить на ней опцию «запись звука», это позволит не только видеть, но и слышать, что происходит в магазине», — рассказывает Семен Щелчков.

С помощью услуги от Дом.ру Бизнес «ЦСК» планирует решить несколько задач:

«ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ ПОЗВОЛИТ ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ, БОЛЕЕ ВЗВЕШЕННО ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ, ОПТИМИЗИРОВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ».

Семен Щелчков считает видеонаблюдение одним из обязательных составляющих современного бизнеса: «Когда бизнес растет, руководитель все больше времени проводит в разъездах и все реже бывает на точках, а ведь именно они генерируют прибыль. Облачное видеонаблюдение позволяет в любой удобный момент выйти в интернет и увидеть, что происходит. Это очень удобное и во всех смыслах доступное решение. Арендовать камеры — дорого, а чтобы управлять услугой, не нужно вникать в технические моменты».

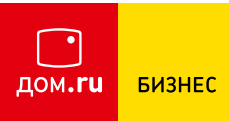


О ДОМ.RU БИЗНЕС

Семен Щелчков, управляющий компанией: «Дом.ру Бизнес не просто идет в ногу со временем — он на шаг впереди. Компания предоставляет услуги, которые пока не предлагает никто другой, и дает бизнесу новые возможности для развития».

КОМПАНИЯ «ЦЕНТР СТРОИТЕЛЬНЫХ КРЕПЕЖЕЙ» (г. ПЕРМЬ)
Сфера: оптово-розничная торговля
Масштаб: 7 магазинов
Потребность: контроль над соблюдением бизнес-процессов
Решение: видеонаблюдение

РЕШИЛИ



подключись
8 800 333 9000
B2B.DOMRU.RU

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком».

«ТЕПЕРЬ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОСПРИНИМАЮТСЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»

В современных условиях ведения бизнеса информационные технологии перестали быть дорогой экзотикой. Частичный или полный отказ от самостоятельного развития IT-инфраструктуры в пользу аутсорсингового IT-провайдера, по мнению главы представительства в Новосибирске Orange Business Services в России и СНГ Евгения Фоменко, позволяет компаниям не только избавиться от непрофильной деятельности, но и в значительной мере оптимизировать свои расходы.

— Насколько, по вашим наблюдениям, изменилось отношение бизнеса к IT?

— Главный тренд последнего времени состоит в том, что применение передовых информационных технологий в бизнесе становится ежедневной необходимостью, если компания стремится сокращать затраты и увеличивать свою эффективность. Кризис не только не оттолкнул компании от вопросов, связанных с IT, но и привлек дополнительное внимание к необходимости оптимизации IT-инфраструктуры. Большинство корпоративных заказчиков продолжает увеличивать инвестиции, проявляя интерес как к базовым телекоммуникационным услугам, так и к новым сервисам. При этом компании стремятся к еще большей эффективности своих вложений, чем раньше.

Отдельный аспект — восприятие руководством компании IT-отдела, занимающегося внедрением новых технологий и поддержанием имеющейся инфраструктуры. Заказчики, активно применяющие новые технологии, отошли от старого подхода, когда IT-отдел считался центром затрат. Теперь информационные технологии воспринимаются как эффективные инвестиции, а IT-отделы выступают связующим звеном между компаниями и внешними провайдерами услуг. Следствием этого процесса является активное развитие IT-аутсорсинга.

— Какие технологии, IT-стратегии и решения сегодня наиболее востребованы рынком?



— При всем разнообразии спроса на различные IT-сервисы можно выделить одну общую тенденцию, которая из года в год набирает популярность. Речь идет об IT-аутсорсинге, благодаря которому компании могут избавиться от ресурсоемкой и непрофильной для себя деятельности по поддержанию собственной инфраструктуры, оптимизировав при этом свои затраты.

Уровень проникновения аутсорсинга на российский рынок IT-услуг пока еще заметно ниже, чем в Западной Европе, но отечественные компании продолжают динамично развиваться в этом направлении. 37% компаний корпоративного сегмента уже используют в том или ином объеме IT-аутсорсинг, а 28% из них планируют в 2012 году увеличить эту статью расходов, передавая все больше полномочий специализированным IT-провайдерам.

Характер передаваемых на аутсорсинг услуг разнообразен, но среди наиболее востребованных можно выделить три сервиса. Более 40% крупных компаний передают на аутсорсинг развитие бизнес-приложений и интеграцию, за которыми с большим отрывом следуют аутсорсинг IT-инфраструктуры и ее менеджмент. Также в числе перспективных направлений развития аутсорсинга многие компании называют услуги внешнего контакт-центра и «облачные» вычисления, но в ближайшее время они не смогут изменить общую картину рынка.

— Госсектор менее требователен в части выбора IT-решений, чем частный бизнес? Почему?

— Частный бизнес, как правило, наиболее озабочен эффективностью вложенных средств и предпочитает избегать крупных единовременных вложений. Государственные предприятия готовы к крупным капитальным затратам и более длительным срокам окупаемости, но при этом они требуют наиболее передовых решений, которые еще долго будут актуальны. Оба сегмента рынка обладают своими особенностями, и наша задача — предложить им решение, наиболее точно соответствующее их потребностям.

— В каких отраслях проникновение IT в бизнес наиболее заметно?

— Наиболее заметно проникновение IT в крупном корпоративном сегменте. Среди клиентов Orange наиболее заметное место занимают банки, промышленные и добывающие предприятия, ритейлеры, операторы связи и российские подразделения транснациональных корпораций из разных отраслей рынка. Для работы с такими заказчиками важно понимать специфику их бизнеса и потребности.

Примером специализированного решения для банковского сектора является решение Dual Wireless Access, которое позволяет подключить к сети сотовой связи банкоматы и терминалы. В российских реалиях, и особенно на бескрайних просторах Сибири, проводное соединение обеспечить возможно далеко не везде и не всегда. Решение с модемом и одной сим-картой часто приводит к простою банкоматов. Поэтому в Orange разработали решение с двумя сим-картами двух разных операторов сотовой связи, которое обеспечивает безотказность и доступность банкоматов. Сеть одного сотового оператора является основной, сеть второго — резервной. Если соединение прерывается, оборудование обеспечивает автоматическое переключение на сотовую сеть резервного оператора. Один из клиентов Orange — Кредит-Европа-банк уже перевел более 500 банкоматов своей сети на технологию Dual Wireless Access. Сбербанк и Росбанк также подключают свои новые банкоматы с помощью этой разработки.

— Что, на ваш взгляд, будет в ближайшее время определять развитие IT?

— Одна из мировых тенденций развития IT-инфраструктуры — использование «облачных» сервисов. Пока «облачные» услуги не получили широкого распространения в России, но, по прогнозам специалистов, уже через пять лет каждая компания будет в той или иной мере пользоваться ими. В частности, используя свой международный опыт, Orange уже реализовал ряд проектов в России. Новая модель вычислений и приложений для предприятий, реализуемая в рамках «облака», привлекает заказчиков как своей гибкостью в отношении доступа к данным, так и большим потенциалом в области управления затратами. Внедрение элементов «облачной» инфраструктуры, в том числе обработка данных на стороне провайдера, позволяет перейти от капитальных затрат к операционным, что значительно повышает управляемость бизнеса и снижает финансовые риски.

«Облачные» технологии позволяют в первую очередь использовать IT-ресурсы как услуги, от простых приложений до сложной серверной инфраструктуры, а также предоставлять услуги по запросу через сеть для заказчиков в любой точке мира. Для этого не требуется значительных капиталовложений, привлечения опытного персонала и решения эксплуатационных проблем. Вычислительные ресурсы стали гибкими и масштабируемыми в соответствии с сезонным спросом.

Для таких ресурсов всегда доступны обновления, поддержка средств безопасности и повышения производительности. Вычислительные ресурсы могут быть реализованы на основе различных моделей: «общедоступное облако» — открыто для всех пользователей сети интернет; «виртуальное частное облако» — обеспечивает предоставление совместно потребляемых услуг через частную сеть провайдера; «частное облако» — использует ресурсы, специально выделенные для предприятия.

Записала Анна Гадалина