CIO.RU

Настольный журнал ИТ-руководителя

№7 Июль 2010

Директор

информационной службы

УПРАВЛЕНИЕ ИТ-ПРОЕКТАМИ
Главное — обеспечить стабильность результатов

ЭКОНОМИЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
Виртуализация, хостинг и лизинг на практике

СЕКТОР ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ
Что пришлось по вкусу бизнесу

ОБЛАЧНОЕ БУДУЩЕЕ
Как облака заполнят ИТ-горизонт



Анджей Жолэндзиовски, генеральный управляющий по производству и логистике концерна «Калина», о внедрении ERP-системы в период кризиса

Время меняться

ISSN 1680-6778
10007
9 771680 679343



Все упирается в деньги и риски

Далеко не всегда ИТ-проекты на предприятиях реализуются для «латания дыр», нередко топ-менеджеры и владельцы бизнеса, спонсоры этих проектов, склонны рассматривать их как инновационные и рассчитывают получить от них существенно больше, нежели просто снижение издержек или повышение операционной эффективности. Что может помешать ИТ-инновациям в бизнесе?

Не так давно компания PricewaterhouseCoopers совместно с экспертами Российской экономической школы провела исследование «Инновационная активность крупного бизнеса в России». Согласно его данным, самыми серьезными барьерами на пути инноваций в российском бизнесе топ-менеджеры считают сложности экспортно-таможенного контроля (67% опрошенных), сложность привлечения финансирования, избыточную бюрократизованность, отсутствие процедур оценки риска и возврата инвестиций (по 66%), а также недостаточную защищенность интеллектуальной собственности (62%). Остальные барьеры назвали заметно меньше топ-менеджеров. В частности, такая причина, как отсутствие «культуры инноваций» внутри компании, заняла лишь девятое место, будучи отмечена 43% респондентов.

Как видим, далеко не все руководители отечественного бизнеса считают серьезной проблемой недостаток или отсутствие внутреннего опыта инновационной деятельности, гораздо более существенными им представляются факторы, имеющие непосредственное отношение к финансовым оценкам: где взять деньги на инновации, как оценить их риски и окупаемость. Все сказанное справедливо и в отношении ИТ-инноваций.

Есть множество методик подсчета окупаемости инвестиций в ИТ, окупаемости инновационных проектов. Их необходимо использовать. Есть и множество способов оценить риски, в первую очередь проектные. ИТ-руководитель, владеющий этими методиками, станет ценным приобретением для своей компании, поскольку большинство предприятий не так часто ведут масштабные проекты развития и не всегда располагают сотрудниками с высокой компетенцией в области управления проектами и проектными рисками. Между тем редкий топ-менеджер возьмется за дорогостоящий бизнес-проект, не имея на руках предварительных оценок его рисков.

Может ли ИТ-руководитель облегчить спонсорам внутренних инновационных проектов поиск финансирования? На первый взгляд, нет, ведь он не распоряжается бюджетом компании и не ведет переговоров с банками о предоставлении корпоративных кредитов. Но, с другой стороны, у ИТ-директора есть множество способов уменьшить общую стоимость ИТ-проекта и сумму начальных инвестиций в него (как правило, именно она оказывается наиболее болезненной для предприятия). Общие затраты на проект можно снизить, если максимально взвешенно выбирать виды и объемы приобретаемых технологических компонентов и активно «торговаться» с продавцами. Начальные инвестиции в проект тоже можно сократить, если использовать различные схемы лизинга, корпоративного кредитования ИТ-проектов, предоставляемого крупными вендорами, а также договариваться с продавцами о рассрочках платежей.

Подобные усилия, предпринимаемые ИТ-директором, наверняка не останутся незамеченными высшим руководством и владельцами бизнеса, ведь, как гласит древняя мудрость, тому, кто бережно и ответственно относится к тем деньгам, которые ему доверили, можно доверить и более крупные суммы.

Михаил Зырянов

Блог главного редактора: blogs.osp.ru/users/mike_z

Содержание

Июль 2010



24 **Время масштабных перемен**
Олег Седов
Экономический кризис — хорошее время для преобразований в бизнесе. Яркой иллюстрацией к этому тезису может послужить реализация масштабных изменений в концерне «Калина».

Управление ИТ-проектами

12 **Проект как элемент культуры**
Константин Поляков
В зависимости от этапа жизненного цикла компании проектная деятельность может отнимать до 80% рабочего времени ее ИТ-департамента. В связи с этим большое значение имеет зрелость ее проектного менеджмента. Как показывает практика, единственным критерием формирования методологии управления проектами является результативность, а успешность проекта определяется его заказчиком, в данном случае внутренним.

15 **Работа над ошибками**
Людмила Жукова
Практический опыт позволяет говорить о типичных ошибках при оценке инвестиционных ИТ-проектов. Основными являются ошибки вычислений, ошибки методов расчета и ошибки целей.

17 **Как управлять рисками в ИТ-проекте**
Елена Нижникова, Игорь Белов
Рекомендации стандартов управления проектами не следует принимать как догму. Каждый конкретный проект уникален и требует адаптации теоретических положений к его условиям.

Производство товаров народного потребления

20 **Три четверти бюджета**
Марина Полякова
Волна спада конца 2008 — начала 2009 года прошла. Наметился рост, но его темпы опять замедляются, и, по оценкам некоторых экспертов, россияне по-прежнему будут тратить почти три четверти своих доходов на товары повседневного спроса.

27 **Индустрия здорового сна**
Михаил Глинников
Как информационные технологии помогают компании «Аскона» чувствовать себя комфортно на рынке.

30 **Время иной активности**
Михаил Зырянов
В своем недавнем исследовании компания Ernst & Young призвала руководителей предприятий сектора товаров народного потребления повышать эффективность своей логистики и операционной деятельности. Как ИТ могут помочь в этом предприятиям, учитывая то, что активность в области реализации ИТ-проектов за последние полтора-два года резко снизилась, а в значительном количестве предприятий сектора ИТ-проекты и вовсе заморожены?

Снижение ресурсоемкости ИТ

34 **В поисках оптимизации**
Николай Смирнов
Попытки сделать корпоративные ИТ как можно более дешевыми начались уже в тот момент, когда те появились среди активов организаций. Была придумана масса как технологических, так и управленческих механизмов. Однако далеко не все они универсальны, а некоторые и вовсе не ведут к экономии, а значит, должны использоваться с оглядкой на потребности бизнеса.

В каждом номере

ИТого 4

МонИТор 47

CIO.RU Настольный журнал ИТ-руководителя
Директор информационной службы
№7 Июль 2010

Мастерская ИТ

31 **Вокруг САПР и бизнес-приложений**
Олег Седов
Системы класса CAD/CAM перестают быть автономными инструментами и должны быть тесно интегрированы с различными информационными ресурсами предприятия. Однако эта задача тянет за собой целый шлейф проблем, о которых говорили участники круглого стола, организованного редакцией журнала «Директор информационной службы» (CIO.RU) совместно с компанией «АСКОН».

SMB

37 **Без проводов**
Михаил Глинников
Мобильные технологии избавили нас от проводов, и дали возможность свободно перемещаться, оставаясь на связи. Все больше мобильных пользователей в компаниях, все разнообразнее технологии и специальности тех, кто работает, используя мобильные решения. Этим продиктованы и различные требования к мобильности, которую необходимо обеспечить. По-разному осуществляется и интеграция их мобильных устройств с информационной системой предприятия. Рассмотрим эту тему как с точки зрения клиентов мобильных решений, так и с точки зрения тех, кто их предлагает.

40 **Ключевые аспекты географической экспансии ИТ**
Александр Налетов
Большинству ИТ-руководителей хотя бы один раз в своей карьере приходится решать задачу по географической экспансии ИТ: расширять географию существующих ИТ-услуг или создавать в новых регионах новые услуги. Какие методы можно использовать для решения подобных задач и на какие ключевые аспекты следует обратить внимание в первую очередь?

ИТ-инфраструктура

42 **Облака на горизонте**
Олег Седов
Бернард Голден, генеральный директор консалтинговой компании HyperStratus, консультант по облачным вычислениям журнала CIO Magazine, выступивший ключевым докладчиком форума «Мир ЦОД 2010», организованного в Москве издательством «Открытые системы» и агентством корпоративных коммуникаций OSP-Con, рассказал о перспективах облачных вычислений в мире и России.

CSO

44 **Готовность к изменениям**
Олег Седов
Вредоносный код следует за развитием компьютерных средств. Но борьба с ним подошла к стадии, когда недостаточно только применения проверенных средств и политик безопасности. Современные облачные средства борьбы требуют и современного отношения к ним. А следовательно, и изменения ментальности и отказа от стереотипов!

ИТ-Университет

46 **Без миллионных инвестиций**
Николай Смирнов
Видеоконференцсвязь — многосторонняя связь для передачи звука, изображения и данных приложений, для организации которой требуется в классическом варианте недешевая инфраструктура, необходимая для проведения постоянных сеансов видеоконференций.

Главный редактор
Михаил Зырянов *mikez@osp.ru*
Ответственный редактор
Яна Абрамова
Научные редакторы
Константин Поляков,
Марина Полякова
Обозреватели
Олег Седов,
Николай Смирнов
Корреспондент
Михаил Глинников
Литературный редактор
Нина Михеева
Фотографии
Олег Седов
Дизайн и верстка
Роман Рыжков
Директор по рекламе группы ИТ-изданий
Елена Чекалина *lena@osp.ru*
Адрес редакции: Россия, 123056, Москва, Электрический переулок, дом 8, строение 3
www.cio.ru
Адрес для корреспонденции:
127254, Москва, а/я 42
Телефоны: (495) 725–4780 (издательство)
(495) 253–5809, 253–9206 (редакция)
Факс: (495) 725–4783
Комментарии к статьям направляйте по адресу: *cio@osp.ru*
Подписные индексы:
64112 (дополнение к каталогу «Пресса России», стр. 22)
38695, 80478 (каталог агентства «Роспечать»)
99486 (каталог «Почта России»)
Реклама
ООО «Рекламное агентство «Чемпионс»
Ольга Говорова, тел.: (495) 956–3306
Распространение
ООО «ОСП-Курьер», тел.: (495) 725–4785
Отпечатано в ООО «Богородский полиграфический комбинат», 142400, Московская область, г. Ногинск, ул. Индустриальная, д. 40 б
Тел.: (495) 783-9366, (49651) 73179
© 2010 Издательство «Открытые системы»
© 2002–2010 International Data Group, Inc.
Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций за № ПИ 77-7291 от 19.02.2001
Цена свободная

ОТКРЫТЫЕ СИСТЕМЫ
Open Systems Publications

Учредитель и издатель:
ЗАО «Издательство «Открытые системы»
Адрес издательства: Россия, 123056, Москва, Электрический переулок, дом 8, строение 3
Президент: Михаил Борисов
Генеральный директор: Галина Герасина
Директор ИТ-направления: Павел Христов
Коммерческий директор: Татьяна Филина
Директор по маркетингу: Елена Сыбачина
Тираж 7500 экз.
Журнал выходит ежемесячно
Подписано в печать: 12.07.2010
Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.
Все права на материалы, опубликованные в номере, принадлежат журналу «Директор информационной службы» (CIO.RU).
Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена.
При использовании материалов ссылка на «Директор информационной службы» (CIO.RU) обязательна.

ИТого за Июль



Бизнес и технологии

SaaS переоценен

Роль модели SaaS в развитии ИТ-рынка была явно переоценена, как признаются в Gartner. Такие решения будут играть важную роль, но вовсе не определяющую. В 2009 году среди расходов компаний на ПО доля SaaS составила всего 3,4%, увеличившись по сравнению с 2008 годом крайне незначительно. Тем не менее аналитики полагают, что появление модели SaaS внесло позитивный вклад в развитие рынка, дав заказчикам как минимум возможность выбора. Пусть решения SaaS и не способны решить всех проблем автоматизации, в ряде случаев они обеспечивают преимущества, сокращая длительность проектов и упрощая эксплуатацию систем.

Как отмечают в Gartner, некоторые порочные практики из мира традиционных решений постепенно перекочевывают в мир SaaS. Наиболее ярким примером является так называемое shelfware — приобретенное, но не используемое ПО. Такие ситуации чаще всего встречаются в крупных компаниях с большим количеством используемых приложений и слабым контролем ИТ-активов. Между тем в качестве одного из важных преимуществ SaaS декларировалось именно исключение возможности появления таких «мертвых» приложений. Большая часть расходов на SaaS приходится на портальные технологии, средства коммуникаций и CRM. В 2009 году эти услуги составили 65% рынка аренды корпоративных приложений.

Разрыв не уменьшается

Лишь 16% руководителей компаний хоть как-то упоминают ИТ в своих ежегодных отчетах, подчеркивают в Forrester. Интересно, что это относится и к ИТ-компаниям — в отчетах Microsoft, Dell, HP и IBM о внутренних ИТ также не было сказано ни слова. Наблюдающийся разрыв между ИТ и бизнес-руководством ничуть не уменьшается. Традиционным способом взаимодействия по-прежнему остается «сбрасывание» бизнес-подразделениями на ИТ-департамент проектов, необходимых для реализации. ИТ-руководители, в свою очередь, пытаются угадать требования бизнеса и осуществить работы с должным качеством. Как предлагают аналитики, обеспечить необходимый уровень взаимодействия ИТ и бизнеса должен генеральный директор компании — конечно, если он заинтересован в ее успешности. Только его действия способны превратить ИТ-отдел из исполнителя в полноправного участника работ по развитию компании.

Рынок высоких технологий



Абсолютный минимум Unix

Рыночная доля Unix-систем снизилась до абсолютного исторического минимума. По данным IDC, рынок серверов на базе операционной системы Unix сильно пострадал от экономического спада. Многие потенциальные клиенты за последние месяцы отказались от их покупки. Unix обычно устанавливается на системы средней и высшей ценовой категории, на которых выполняются бизнес-критичные приложения. Объем рынка систем Unix в I квартале 2010 года достиг 2,3 млрд долл, что составляет около 22% рынка серверов. По сравнению с I кварталом прошлого года его доля снизилась на 10,5%: мир систем Unix сдал позиции системам на базе архитектуры x86.

Но пока рано делать выводы о том, существует ли системный отток клиентов от Unix, или это временные колебания рынка. Аналитики объясняют падение продаж задержкой обновления серверного парка компаний. Сделка Oracle с Sun Microsystems, которая была завершена еще в январе, тоже повлияла на сокращение продаж — многие клиенты решили отложить покупку решений Sun до ее полного поглощения.

Бизнес интересуется планшетниками

Ежегодный прирост рынка корпоративных ультрамобильных устройств в ближайшие годы превысит 50%. По прогнозам ABI Research, их продажи к 2015 году могут достигнуть 12,5 млрд долл. Компании корпоративного сектора готовят свои аналоги планшетнику Apple iPad, ставшему популярным среди потребителей. Подобные продукты могут найти множество применений в бизнесе. Они будут привлекать бизнес-пользователей по тем же причинам, по которым привлекают и обычных потребителей: большие экраны, соединения с локальными и распределенными сетями, а также, что очень важно, низкая стоимость. На данный момент далеко не все виды ультрамобильных устройств отвечают требованиям бизнес-пользователей. Например, смартбуки, как правило, оснащаются процессором на базе архитектуры, отличной от x86, и операционными системами, отличными от Windows. Это усложняет работу ИТ-менеджеров, которые ищут единую платформу.

«Коннекты» по рублю

www.mts.ru

Интернет для современных компаний так же необходим, как и деньги. Без него невозможно развивать бизнес и двигаться вперед. И поэтому все чаще бизнесу уже недостаточно возможностей стационарного подключения к Сети – для решения оперативных задач в современном мире все чаще необходим постоянный доступ в Интернет в любом месте и в любое время. Несмотря на то что большинство бизнес-центров включают доступ в Интернет в базовый пакет услуг для своих арендаторов, у технических директоров все равно возникает необходимость обеспечения резервного канала для связи, а также для обеспечения доступа в Интернет для командировочных или удаленно работающих сотрудников. Самым доступным и распространенным способом для этого остается подключение через мобильного оператора. В данном обзоре мы рассмотрим предложение компании МТС для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Речь идет о маркетинговой программе «Оборудование за 1 рубль», которая позволяет корпоративным клиентам до 31 августа этого года приобрести оборудование для подключения к Интернету по мобильной сети оператора всего за 1 рубль. За эту цену клиенты могут приобрести 3G-модем Huawei или ZTE с установленной в них SIM-картой со специальным тарифным планом, ориентированным на передачу данных, или корпоративный, один из двух предлагаемых, 3G-роутер: МТС AWR-602W или МТС DIR-320. Причем количество оборудования, приобретаемого в рамках акции, не ограничено.

После приобретения оборудования клиенты должны, по крайней мере в течение 9 месяцев, пользоваться услугами МТС по тарифному плану «МТС Коннект (корпоративный)». Этот тариф на сегодняшний день – оптимальное предложение доступа в Интернет, т. к. позволяет выбрать наиболее удобный для пользователей пакет трафика (например, минимальный пакет услуг в 100 Мбайт обойдется всего в 240 рублей в месяц).

Предложенная программа позволяет московским компаниям этим летом сэкономить значительные средства на приобретении оборудования для подключения к Интернету. В частности, для приобретения USB-модема без программы клиенту потребовалось бы от 440 до 900 руб., а роутеров — от 1500 руб. до 8 тыс. руб. Эти деньги можно сэкономить, поскольку предложение МТС позволяет корпоративным пользователям получить практически бесплатно достаточно дорогое оборудование и быстро расширить сеть терминалов мобильного доступа. Это поможет обновить свой технологический парк российским компаниям, которым необходимы мобильные интернет-подключения для решения бизнес-задач. В частности, предложение МТС может пригодиться торговым компаниям, которые используют мобильных агентов для сбора заказов у своих партнеров. Они смогут отказаться от старого оборудования и перейти на новые устройства доступа, поддерживающие высокоскоростные технологии третьего поколения.

Также новые устройства высокоскоростного мобильного доступа могут потребоваться руководству компаний любого размера, поскольку позволяют постоянно быть на связи с корпоративной сетью и держать под контролем ключевые показатели функционирования предприятия.

Причем компания МТС предлагает для таких пользователей возможность GPRS- и даже 3G-роуминга: если руководство компании планирует заграничную поездку, то для подключения международного роуминга на мобильные устройства достаточно подъехать в любой офис МТС.

Таким образом, у руководства компании будет возможность, даже находясь в другой стране, быть в курсе событий, происходящих на родном предприятии. Кроме того, высокая скорость такого подключения позволяет комфортно работать с корпоративными приложениями: почтой, календарем, поручениями.

Предлагаемые роутеры возможно также использовать для подключения к Интернету передвижных офисов или выставочных стендов. Причем по мере распространения мобильных сетей третьего поколения, общая скорость подключения одного роутера будет только увеличиваться, то есть эффективность подобного решения будет только возрастать.

Следует отметить, что для технологических компаний предложение МТС позволяет бюджетно организовать доступ в Интернет для небольшого офиса или мобильных точек продаж, где необходимо установить несколько компьютеров. Такие клиенты могут приобрести за 1 рубль роутер, который позволяет подключить через один телефонный номер сразу несколько компьютеров, причем использовать для этого возможности беспроводной связи Wi-Fi. К сожалению, сейчас не во всех офисных зданиях предлагаются услуги дешевого подключения к Интернету для корпоративных пользователей, а предложение МТС позволяет компаниям оперативно решить проблему монопольного офисного провайдера Интернета. ■



Реклама