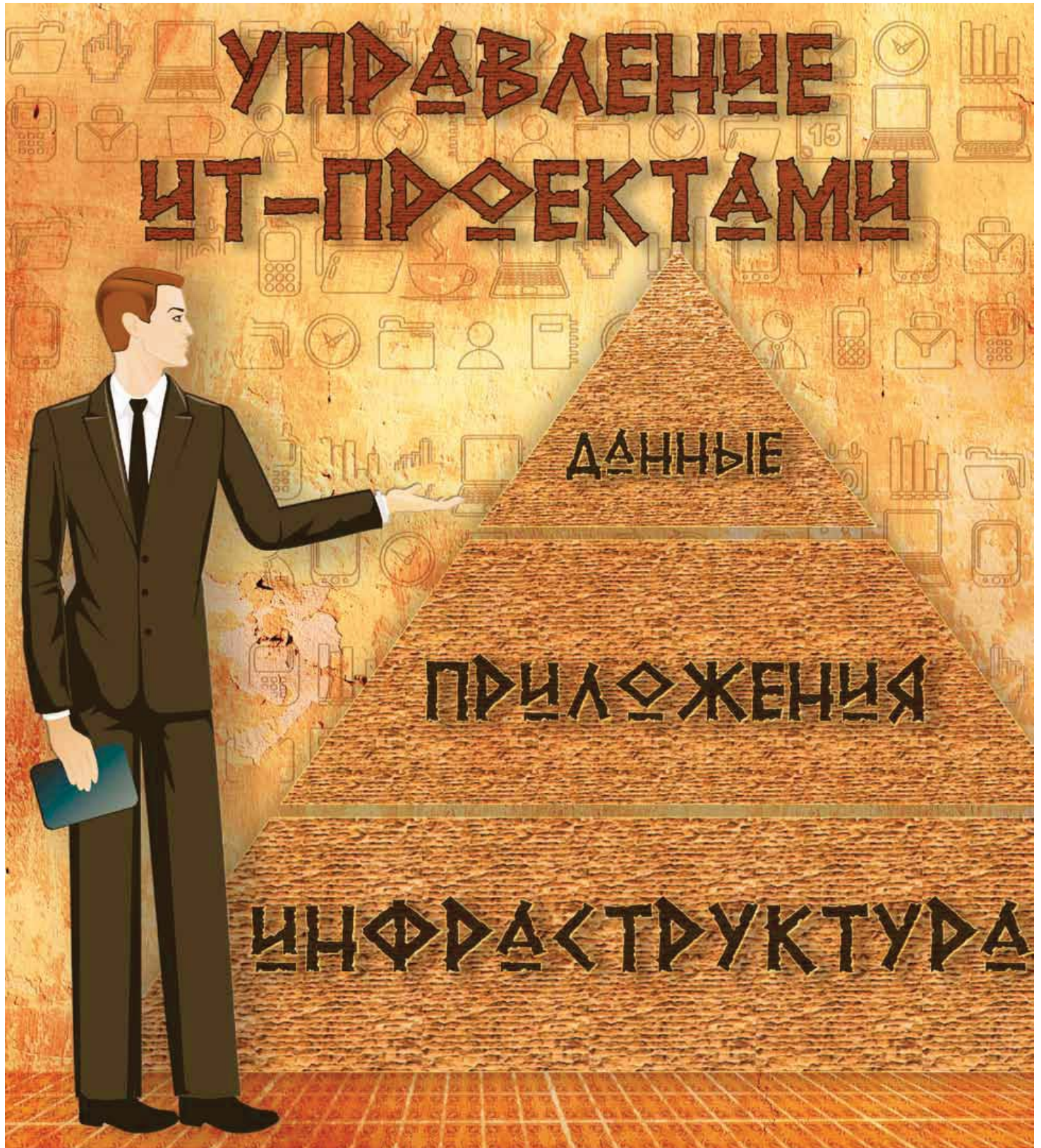




Захист

електроживлення
керування
охолодження

і забезпечення безпеки комутаційного вузла на основі ДБЖ Smart-UPS

В ідеалі, за кожним комутаційним вузлом має приглядати окремий системний адміністратор на місці. Але чи можливо це? Кількість комутаційних вузлів швидко зростає, також збільшується щільність встановленого обладнання. Відповідно зростає і ціна простою.

І немає значення, чи Ваша мережа розташована в орендованій технічній зоні, чи вона розподілена по декількох власних об'єктах, чи це — конвергентна мережа у регіональному офісі. Неможливо бути в десяти місцях одразу, щоб підтримувати її постійне надійне функціонування. Але ж підтримувати високий рівень готовності комутаційних вузлів необхідно!

Упоратися з проблемою допоможе інтегроване рішення APC, побудоване на основі ДБЖ Smart-UPS XL. Серія ДБЖ Smart-UPS відмінно себе зарекомендувала серед більш як 10 мільйонів користувачів; а новий ДБЖ Smart-UPS XL став ще інтелектуальнішим завдяки вбудованим засобам керування та захисту. Автоматична видача повідомлень про зміни параметрів електроживлення, порушення безпеки та зміни теплового режиму, що загрожують безперервному функціонуванню обладнання, дозволяє скласти чітке уявлення про те, що відбувається в комутаційному вузлі. Якщо ви проводите конвергенцію мережі або просто виникла нагальна потреба в додатковій парі очей, зверніть увагу на ДБЖ Smart-UPS XL — надійну основу для побудови відмовостійкої мережі з засобами захисту, охолодження та дистанційного керування.

**Smart-UPS XL! APC
Smart-UPS 3000 XL.**
Модульна система для
установки в стійку або
автономної експлуатації на
напругу 230 В.



ДБЖ серій APC Smart-UPS та Symmetra мають сертифікати сумісності з Cisco: інтеруються з Cisco CallManager версія 4.x і Cisco Unity Express та забезпечують автоматичне коректне завершення роботи у випадку довготривалої відсутності струму в електромережі



Завантажте **БЕЗКОШТОВНО** інформаційну статтю APC № 18 «Сім типових проблем електроживлення» та скористайтеся можливістю **ВИГРАТИ*** планшетний комп'ютер iPad!

Завітайте на сайт www.apc.com/promo та введіть код 12802p
Тел.: +38 044 538-1478 • Факс: +38 044 538-1479

ДБЖ із мережевими засобами керування Smart-UPS XL

Високоякісний захист електроживлення з достатнім часом автономної роботи для серверів, мереж голосового зв'язку та передачі даних.

- Програмне забезпечення PowerChute Business Edition у комплекті
- Інтелектуальне керування акумуляторними батареями продовжує термін їхньої придатності
- Можливість гарячої заміни батарей та підключення додаткових батарей для збільшення часу автономної роботи
- Модульна конструкція. Можливість установки в серверну шафу або окремо. Усі необхідні монтажні деталі є в комплекті



Засоби керування PowerChute Business Edition

Організація коректного завершення роботи серверів по мережі. Постачається в комплекті з ДБЖ Smart-UPS. Періодичні оновлення ПЗ.

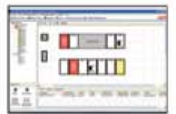
- Підтримка коректного завершення роботи додатків
- Індикатор залишкової ємності батарей
- Видача повідомлень по електронній пошті



InfraStruxure Central

Ефективний засіб керування всією інфраструктурою корпоративної інформаційної системи.

- Моніторинг функціонування пристроїв у режимі реального часу
- Засоби формування звітів, що налаштовуються
- Поглиблені засоби забезпечення безпеки
- Співпраця повідомлення про події



Безпека

Засоби забезпечення безпеки та контролю параметрів середовища NetBotz

Захист засобів IT від фізичних загроз та небезпечних умов технічного середовища

- Візуальний моніторинг ситуації у серверному приміщенні або комунікаційному вузлі
- Контактні пари для підключення обладнання інших виробників з підтримкою протоколів SNMP і IPMI, 0-5В, 4-20 mA
- Повідомлення тривоги за параметрами, що налаштовуються користувачем, та ескалація сигналів тривоги на вищій рівні
- Вимірювання температури та вологості, рівень шуму, виявлення просочування рідин та диму, швидкість руху повітря



Кондиціонування

InfraStruxure InRow SC

(Охолоджувальна здатність одного пристрою — до 6 кВт). Система кондиціонування рядного типу для швидкого розгортання в серверних приміщеннях та комутаційних вузлах

- Розділення холодних та гарячих повітряних потоків, надійність прецизійних систем та виключно висока ефективність охолодження
- Керування по мережі з підтримкою протоколів SNMP і IPMI, 0-5 В, 4-20 mA
- Автоматичне регулювання швидкості обертів вентиляторів, моніторинг показників роботи в режимі реального часу
- Модульна конструкція, можливість масштабування та резервування за схемою (N+1)



APC
by Schneider Electric

MICROSOFT CONVERGENCE 2012

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Облако (cloud) — кажется, именно это слово было самым часто используемым в лексиконе выступающих на ежегодной конференции Microsoft Convergence 2012, которая традиционно прошла в конце марта, на этот раз в Хьюстоне (США). Отметим, что после облаков по рейтингу упоминаний следовали большие данные, социальные сети и мобильность. И хотя мероприятие было посвящено деловому (ERP и CRM) программному обеспечению корпорации (подразделение Microsoft Business Solutions, торговая марка Microsoft Dynamics), в основных докладах речь шла о стратегии компании в целом. А Dynamics-решения выступали, скорее, как конкретный пример ее реализации.

В общем потоке платформы Microsoft

На открытии Convergence выступил главный директор по операциям Microsoft Кевин Тернер. Ключевая идея его доклада заключалась в том, что переход к облачным моделям — это общая объективная тенденция развития ИТ. Все участники рынка, потребители и поставщики рано или поздно в большей или меньшей степени будут их применять. Как выполнять переход на облака и насколько их использовать — это должны решать сами заказчики. Задача же Microsoft — предоставить клиентам возможность выбора подходящих средств (правда, ее можно сформулировать несколько иначе — какой бы дорогой компании не шли, лишь бы это делалось с помощью Microsoft).

«Мы не пытаемся затаскать вас в наше облако. Но какой бы вариант вы не выбрали — создание собственного облака, подключение хостинг-партнера или сервисы от Microsoft — мы готовы помочь вам в этом», — подчеркнул Кевин Тернер, обращаясь к десяти тысячам собравшихся (партнеров и заказчиков было примерно поровну) в конгресс-центре Хьюстона. Такая позиция — разные модели использования ИТ

— была сформулирована Microsoft еще в 2007 г. Это было начало формирования онлайн-овой стратегии в виде идеологии Soft+Service. Тогда и слово «облако» на рынке еще не использовалось.

И еще один характерный для Microsoft момент: продвижение семейства Dynamics идет в контексте развития всей программной платформы корпорации. А она включает облачную ИТ-инфраструктуру (Windows Server, Hyper-V, Windows Azure), клиентскую ОС (Windows 7 и Windows 8) и офисный программный комплекс (Office 2010 и Office 365). В ближайшие полтора года Microsoft намерена обновить все компоненты программной системы. Для реализации этих планов только в текущем финансовом году компания планирует вложить 9 млрд долл. в исследования и разработки. Кевин Тернер также сообщил, что в Microsoft уже работают над переводом управления всеми операциями корпорации на платформу Dynamics, в том числе на систему управления отношениями с клиентами.

Облачное будущее Dynamics

Состояние дел и планы непосредственно в ERP-направлении раскрыл президент MBS Кирилл Татаринов. Он также сделал акцент на добровольности использования облаков и возможности выбора. Но отметил, что конкурентным преимуществом Dynamics (как у CRM-решения) будут разные варианты развертывания: on-premise, у независимого хостинг-провайдера и в облаке самой Microsoft. Реализуя озвученные еще год назад планы, компания уже в недалеком будущем начнет миграцию своих ERP-решений в облачную среду Windows Azure. Роль первопроходцев тут отведена продуктам Dynamics NAV и Dynamics GP, новые версии которых под номером 2013 (NAV 2013 ранее была известна под своим порядковым номером 7) были впервые представлены на нынешней конференции. Уже в мае выйдут бета-версии этих

решений на платформе Windows Azure, а в конце года в окончательном виде на рынке будут доступны международные варианты продуктов.

Microsoft также анонсировала подготовку набора различных вертикальных решений на базе систем NAV и GP 2013 для Windows Azure. Их созданием заняты



Выступает Кирилл Татаринов, президент MBS

партнеры — независимые разработчики, которые и предлагают заказчикам эти специализированные решения для разных отраслей: от производства индустриального оборудования — до розничной торговли. Разумеется, кроме перевода в облачную среду продукты Dynamics будут развивать и свою функциональность. Тут в первую очередь говорилось о расширении возможностей бизнес-аналитики, в том числе при работе с большими данными. Было также сообщено об интеграции решения с Office 365 и поддержке клиентских рабочих мест на будущей Windows 8.

Что касается флагманского решения Microsoft Dynamics AX, то еще осенью прошлого года была выпущена его версия 2012, а в нынешнем феврале — вариант для розничной торговли Dynamics AX 2012 for Retail. Сейчас готовится новый релиз Microsoft Dynamics AX 2012 R2, который появится на рынке до конца текущего года. В нем обещается много важных улучшений, в том числе интернет-витрины для рознич-

ной торговли с различными каналами продаж, контекстная бизнес-аналитика для разных ролей сотрудников крупных организаций, новейшие технологии Microsoft SQL Server. Кирилл Татаринов заверил собравшихся, что следующая за AX 2012 R2 версия станет полностью доступной на Windows Azure (как и будущие варианты Dynamics SL), однако сроки этого события пока еще не определены. При этом руководитель MBS подчеркнул: даже после выпуска Azure-версий вся линейка продуктов Dynamics будет доступна в вариантах локального размещения у заказчика и через хостинг-партнеров. В то же время президент MBS призвал заказчиков, которые хотят уже сейчас внедрить AX 2012, не ждать выхода релиза R2, поскольку его установка не потребует дополнительных средств и усилий.

CRM-бизнес Microsoft представлен всего одним продуктом. Хотя как раз в этом направлении корпорация достигла наибольших успехов, став признанным мировым лидером. По мнению аналитиков (в частности, Gartner), такой успех во многом определяется именно S+S-стратегией компании, то есть наличием у нее двух вариантов предложений — on-premise и online, реализованных на единой программной основе. На конференции было объявлено, что сегодня решение Dynamics CRM в своей работе применяют 33 тыс. заказчиков (а это 2,25 млн рабочих мест) по всему миру. Еще раньше Microsoft анонсировала выход во 2-м кв. обновления Microsoft Dynamics CRM, поддерживающего мобильные устройства и работу в разных браузерах. Такие обновления будут выполняться дважды в год. Следующая модернизация состоится в 4-м кв. — появятся функции для работы в социальных сетях и другие новые сервисы. По-видимому, реализация этих планов будет опираться на анонсированный на Convergence 2012 альянс с InsideView, разработчиком средств анализа социальных медиа.

НОВОСТИ

ПРОЕКТЫ

В НБУ обновили хранилище данных

Национальный банк Украины и корпорация IBM объявили о завершении проекта по модернизации инфраструктуры хранения. Теперь она объединяет информацию об электронных платежах, корреспондентских счетах, банковской отчетности, а также нормативно-справочную информацию банка. Аппаратной основой платформы, отвечающей за хранение и передачу финансовой информации, стала последняя модель системы хранения данных IBM System Storage DS8800. Реализация проекта обеспечит банку надежное хранение и обработку критической финансовой информации. Проект реализовал бизнес-партнер IBM — компания Integrity Vision LLC.

Стремительный рост массивов разнородной информации наряду с потребностью в бесперебойном и оперативном взаимодействии со всей банковской системой страны поставил перед ИТ-департаментом НБУ задачу повышения емкости и производительности корпоративного хранилища данных. Поэтому было принято решение о модернизации систем хранения данных. Критериями выбора аппаратной платформы были показатели производительности, отказоустойчивости и быстрого восстановления в случае отказа.

«Перед нами стояла ответственная задача — выбрать систему для хранения данных информационных систем Национального

банка Украины», — сказал директор департамента информационных технологий Национального банка Украины Алексей Биляш. — Мы нуждались в эффективной системе хранения для работы с огромными объемами данных. Одна из главных задач этого проекта — повышение качества управления данными при непрерывном росте информации». Решения IBM, успешный опыт эксплуатации которых в банке насчитывает более 5 лет, удовлетворяли показатели энергоэффективности и производительности, предъявляемым банком к инфраструктуре хранения. Для максимальной катастрофоустойчивости комплекс систем хранения банка состоит из двух территориально разнесенных массивов. Модель DS8800 обеспечивает высокую производительность благодаря более быстрому процессору хранения, адаптерам хост-систем и устройств, а также твердотельным накопителям SSD и жестким дискам Serial Attached SCSI (SAS) 6 Гбит/с. Компонент IBM System Storage Easy Tier оптимизирует производительность приложений за счет автоматического размещения данных на соответствующих уровнях хранения.

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА Huawei обходит Nokia Siemens Networks

Согласно данным исследовательской компании ABI Research, в 4-м кв. 2011 г. на мировом рынке оборудования для беспроводных сетей на вершине рейтин-

га по-прежнему оставалась компания Ericsson с показателем выручки свыше 3,5 млрд долл. Второе место удалось завоевать китайской компании Huawei Technologies.

В отчете эксперты ABI Research сообщают, что выручка Huawei от продаж беспроводного оборудования в 4-м кв. достигла 2,53 млрд долл., что на 54% больше, чем в предыдущем квартале, и на 38% выше показателя за тот же период 2010 г. В результате китайскому вендору удалось обойти своего ближайшего конкурента — компанию Nokia Siemens Networks, у которой продажи в 4-м кв. составили в 2,4 млрд долл.

Хотя показатели выручки на рынке беспроводного оборудования в последнем квартале были самыми высокими за весь 2011 г., в целом результат оказался ниже, чем в предыдущие годы, отмечают эксперты ABI. Причиной меньших затрат стала нестабильная макроэкономическая ситуация, комментируют аналитики.

КАРЬЕРА

Владимир Шаров стал управляющим директором GlobalLogic Ukraine

Компания GlobalLogic объявила о назначении Владимира Шарова на должность управляющего директора GlobalLogic Ukraine. Эксперт в сфере технологий с 20-летним опытом, г-н Шаров ранее работал в корпорации Intel. Он осуществлял

коллегиальное руководство развитием корпоративного бизнеса на всей территории СНГ в должности регионального директора по этому направлению, а также последние 6 лет руководил украинским представительством Intel в Украине, Беларуси и Молдове. В GlobalLogic Ukraine Владимир Шаров будет отвечать за стратегическое развитие компании, а также — расширять деятельность в европейском регионе.

Питер Харрисон, генеральный директор компании GlobalLogic, отметил: «Владимир хорошо знаком с тонкостями украинского рынка, а опыт работы в мультинациональных технологических компаниях делает его ценным членом команды GlobalLogic. Мы стремимся усилить свои позиции на рынке ИТ-услуг. Все больше компаний обращаются к нам за услугами по разработке инновационных продуктов, поэтому мы рады приветствовать Владимира в нашей команде».

За время работы в Intel Владимир Шаров способствовал не только росту компании, но и регулировал взаимоотношения с государственными органами в секторе информационных технологий. Также он курировал разработку многочисленных проектов в мобильном сегменте, технологиях беспроводной связи и корпоративном секторе. До прихода в Intel Шаров был членом совета директоров и вице-президентом одной из известных аутсорсинговых компаний, которая разрабатывает программное обеспечение.

СТИВЕН ВОАН-НИКОЛС

По данным IDC, в 2011 г. количество Linux-серверов росло, в то время как численность Windows- и Unix-серверов снижалась. 2012-й для Linux-серверов представляется еще более радужным.

ванной плотностью размещения». Проще говоря, эти небрендовые серверы в основном и ответственны за рост рынка. Такие компьютеры пользуются популярностью среди клиентов со ограниченными бюджетами и остаются массовым товаром. Но есть и иные факторы, благодаря которым Linux выигрывает у других платформ».

Г-н Землин пишет: «Последний проведенный нами опрос крупнейших корпоративных пользователей Linux показал, что невысокая совокупная стоимость владения, техническое совершенство и безопасность были тремя причинами, способствующими распространению Linux».

Кроме того, популярность Linux обусловлена также «ускоренной миграцией компаний в облака. Термин «облако» долгое время был лишь модным словечком, но сейчас это реальность. Несмотря на то, что Linux еще предстоит работать, чтобы эти серверы были пригодны для облачных применений, никто уже не отрицает ее доминирующей роли в структурах двух крупнейших поставщиков облачных сервисов — Amazon и Google».

Например, количество серверов в облаке Amazon EC2 оценивается почти в полмиллиона. И что же применяется для управления серверами в наиболее известном публичном облаке? Модификация Red Hat Linux с гипервизором Xen.

Джим Землин отмечает: «Массовая миграция в облака ускорилась благодаря набирающему обороты увеличению объемов данных. IDC недавно опубликовала прогноз, согласно которому объем бизнеса в области больших данных через три года составит 16,9 млрд долл.»

Бенджамин Ву, вице-президент IDC по системам хранения, заявил: «Высокие темпы роста доходов обусловлены значительным количеством проектов с открытым кодом, что привело к увеличению инвестиций в инфраструктуру».

Корпоративные пользователи Linux знают об этом. Опрос Linux Foundation, проведенный на предприятиях, показал: 72% крупнейших пользователей Linux-серверов планируют увеличить их число в течение следующих 12 месяцев, чтобы поддержать рост объема данных. И только 36% опрошенных намереваются закупить Windows-серверы для поддержки больших данных.

В целом на 2012 г. у Linux-серверов и их пользователей хорошие перспективы. Возможно, самой большой проблемой для компаний, ориентированных на Linux, станет недостаток квалифицированных кадров для обслуживания серверов. Более 80% организаций, использующих Linux, обозначили приоритетность найма Linux-профессионалов.

По данным последнего отчета IDC Worldwide Quarterly Server Tracker, в прошлом году доходы производителей серверов Linux действительно выросли в сравнении с долей Windows- и Unix-серверов. Особенно интересно, на мой взгляд, что IDC учитывает только установленные копии Linux, а не самостоятельные установки на «голое железо» или серверы, бывшие в употреблении.

Это означает, что все больше клиентов большой тройки производителей серверов (IBM, HP и Dell) заказывают Linux вместе с новыми серверами. IDC выяснила: спрос на Linux-серверы увеличился благодаря разрыву высокопроизводительных систем (HPC) и облачных инфраструктур. В результате доходы от продажи оборудования увеличились на 2,2% и в 4-м кв. 2011 г. составили 2,6 млрд долл. В настоящее время Linux-серверы дают 18,4% дохода от продаж серверов, что на 1,7% выше, чем в 4-м кв. 2010-го.

А как же конкурирующие платформы? Спрос на Windows-серверы в 4-м кв. 2011 г. слегка снизился, что привело к уменьшению годового дохода от продаж оборудования на 1,5%. Квартальный доход в 6,5 млрд долл. от продаж Windows-серверов составил 45,8% от суммарного дохода за квартал. А это на 2,6% больше, чем в соответствующем квартале предыдущего года.

Как и на протяжении последних лет, популярность Unix как серверной ОС снижается. Квартальные продажи Unix-серверов уменьшились на 10,7% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составили 3,4 млрд долл., а их доля в общем объеме продаж — 24,2%. При этом доход IBM от Unix-серверов увеличился на 2,5%, а доля корпорации на рынке Unix-серверов повысилась на 7,9% по сравнению с 4-м кв. 2010-го.

Доходы Oracle (4-е место на рынке) упали в 4-м кв. 2011 г. на 11,5%, в результате ее доля составила 5,2%. У Fujitsu (пятое место) продажи уменьшились на 10,5%, и теперь она удерживает 3,4% рынка. Хотя IDC принимает в расчет дистрибутив Oracle Linux, прибыли Oracle и Fujitsu падают вместе со снижением продаж Solaris-серверов.

Джим Землин, руководитель Linux Foundation, отметил в своем блоге: «IDC относит часть успеха Linux на счет серверов, которые аналитики компании называют «компьютерами с оптимизиро-

СОДЕРЖАНИЕ

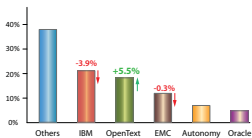
НОВОСТИ

3 Microsoft Convergence 2012



4 Доля Linux-серверов растет

6 Дни контента от OpenText



ТЕМА НОМЕРА

8 Управление ИТ-проектами

10 Проектный менеджмент — залог успеха

12 Стратегический портфель

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

14 Cloud Computing 2012

КОРПОРАТИВНАЯ ПЕЧАТЬ

16 Принтеры под прицелом

18 Рентабельный канал Epson

18 Соперник «лазерникам»



ИТ-БИЗНЕС

19 Soft Xpansion Ukraine

20 Делать больше, тратить меньше

22 PCWeek/Ukrainian Edition. Редакционный календарь-2012

АНОНСЫ

- Тема номера: Видеоконференцсвязь. Решения и проекты
- Интервью с Ханс-Йёрг Кёльблем, региональным директором OpenText по продажам в странах СНГ и Балтии
- Интервью с Дмитрием Студзинским, генеральным директором «Winncom Украина»
- Видеоконференцсвязь как облачный сервис
- Интервью с Анатолием Шевчуком, заместителем начальника управления информационных ресурсов и технологий НАК «Нафтогаз України»

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

Akamai	21	OpenText	6, 10
Amazon	4, 21	Oracle	9
Apple	20	PricewaterhouseCooper	20
Brothers	16	ProNET	9
Canon	16	Rackspace	21
Cisco	14	Samsung	16
CONIM GROUP	12	SAP	6
De Novo	14	Sharp	16
Dell	4, 14	SMART business	9
Digital Design	19	System Integration Service	9
Epson	16, 18	UBC	9
Ericsson	3	VMware	14
Gartner	6	Xerox	16
GlobalLogic Ukraine	3	АМИ	9
Google	4	Астерос	14
HP	4, 14, 16, 21	БМС консалтинг	9
Huawei	3, 14	ДоксВижн	19
IBM	3, 6, 21	EMC	6, 14
IDC	4	Инком	10, 14
Integrity Vision LLC	3, 9	НАК «Нафтогаз України»	12
Intel	3	Национальный банк Украины	3
Microsoft	3, 9	ПМСОФТ-Украина	9
NetApp	14	СИТРОНИКС ИТ	9
Nokia Siemens Networks	3	Софт Экспаншен Украина	19
OKI	16	ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА	9, 12



We Speak Image

Canon

Приглашение

Canon Бизнес Форум

19-го апреля 2012 года
Национальный спортивный комплекс
«Олимпийский»
ул. Большая Васильковская, 55
03150 Киев

**“We Speak Image”
мы с удовольствием приглашаем Вас на Canon Бизнес Форум**

19-го апреля 2012 года на территории реконструированного Национального спорткомплекса «Олимпийский» состоится по-настоящему грандиозное событие:

Canon представит избранной аудитории решения компании в сфере эффективных и экономически выгодных коммуникаций для офиса, революционных программ для цифровой печати и звездных продуктов для потребителей.

Билеты на матчи

Canon с гордостью сообщает, что является спонсором чемпионата UEFA EURO 2012™.

Все гости, которые посетят Бизнес Форум, имеют шанс получить билет на матч чемпионата или гарантированный спортивный подарок!

Будьте нашим гостем!

На выставочной площади Canon Бизнес Форум будут организованы тематические зоны, на которых будут демонстрироваться продукты компании Canon:

- Офис
- Производство
- Профессиональная фото- и видеосфера
- Зона продуктов для потребителей

Бизнес Кубок Canon

Вы также имеете возможность принять участие в Бизнес Кубке Canon.

Заполните короткую анкету, и у Вас есть возможность получить один из дополнительных 100 билетов на матчи UEFA EURO 2012™.

Пожалуйста, зайдите на сайт www.canon.ua/businesscup, чтобы присоединиться к Бизнес Кубку Canon.

Мы с нетерпением ждем Вас!



Учредитель «Пеликан
Паблшинг»

Издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Редакция

Над номером работали:
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
ВЛАДИМИР ИЗМАЙЛОВ
СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО
ВАЛЕРИЯ НЕВСКАЯ

Литературный редактор
ЕЛЕНА СОЛОДОВНИК

Главный дизайнер
ЕЛЕНА ГАРБАР

Отдел рекламы

Тел./факс (044) 361-70-57
E-mail: press@skukraine.com

Тел./факс (044) 361-70-57
E-mail: sales@skukraine.com

Распространение

(044) 361-70-57

© «Пеликан Паблшинг», 2012
просп. Победы, 5,
01135, г. Киев

PCWeek/Ukrainian Edition.
Газета печатается по
лицензионному соглашению
с компанией
Ziff Davis Publishing Inc.
Перепечатка материалов
допускается только
с разрешения редакции.
За содержание рекламных
объявлений редакция
ответственности не несет.
Editorial items appearing in
PCWeek/UE that were
originally published in the U.S.
edition of PCWeek are the
copyright property
of Ziff Davis Publishing Inc.
Copyright 2012 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована
Государственным комитетом
телевидения и радиовещания
Украины.
Свидетельство о регистрации
№ 9892 от 27.05.05

Печать:
«Формула - I»
04136, г. Киев,
ул. М. Гречко, 13,
тел./факс (044) 498 39 30

PCWeek/UE выходит
один раз в две недели.
Распространяется
по подписке.

Тираж 10 000 экземпляров

ДНИ КОНТЕНТА ОТ OPENTEXT

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Подавляющее большинство крупных и средних предприятий, включая украинский и российский бизнес, к настоящему моменту прошли первичный этап автоматизации. Создана необходимая инфраструктура, внедрены промышленные ERP-системы. Однако при сокращении ИТ-бюджетов предприятия стараются повысить продуктивность уже установленных систем. На повестке дня — задача связать структурированные и неструктурированные данные, возникающие при работе с различными информационными системами. Также необходимо обеспечить единый подход к управлению жизненным циклом и хранением данных.

К структурированным относятся данные в учетных (ERP) системах, к неструктурированным — электронная почта, личные файлы, данные систем сканирования, специализированные базы данных, информация, выражаемая из ERP-, CRM-, BI-систем. По мнению аналитиков, объем неструктурированных данных в организациях в 9-10 раз превышает структурированные. При этом обработка и поиск неструктурированного контента — одна из самых затратных по времени операций для сотрудников предприятий.

Долгое время большинство организаций разделяло управление структурированными (в ERP-системах) и неструктурированными данными. Для решения последней задачи применялись системы Enterprise Content Management (ECM) и электронного документооборота (СЭД). Однако в последние годы разработчики ECM-продуктов создают специализированные решения, которые встраиваются в ERP-системы и позволяют полноценно управлять документами и неструктурированными данными в едином комплексе.

Так, один из лидеров рынка ECM — компания OpenText — уже давно разрабатывает специализированные решения, нацеленные на повышение доступности внешних данных при работе с ERP-системой. Однако компания планирует продвинуться в работе с корпоративной информацией намного дальше. Об этом представители вендора сообщили на конференции для восточно-европейских партнеров Content Days 2012, прошедшей недавно в Мюнхене.

ECM + ERP

Компанию OpenText организовали в 1991 г. три профессора канадского университета, которые незадолго до открытия собственного бизнеса проводили исследовательские работы по индексированию Оксфордского словаря английского языка. Полученные результаты они использовали для разработки первых продуктов.

Интересно отметить следующий факт: еще на заре существования своего бизнеса основатели OpenText осознали

перспективность интеграции ERP- и ECM-систем для управления корпоративной информацией. Так, уже в 1992 г. компания начала сотрудничать с одним из крупнейших мировых ERP-производителей SAP. В 1997 г. они совместно разработали SAP ArchiveLink, решение для работы с архивными данными SAP R/3. В 2003 г. OpenText купил немецкую компанию IXOS, одного из давних партнеров SAP. А уже в 2007 г. между SAP и OpenText был подписан реселлерский договор. Тогда SAP предлагала только один продукт производства OpenText: SAP Archiving & Document Access. Теперь же компании совместно предлагают свыше 10 продуктов от канадского вендора.

Около года назад OpenText кардинально обновила всю линейку продуктов. А в 2009-2010 гг. канадскому производителю удалось реализовать два важных приобретения, поглотив компании Captaris и StreamServ. Кстати, последняя поставляла продукты, ориентированные на управление выводом информации из SAP ERP и других приложений SAP. Такая сделка существенно усилила роль OpenText в направлении обработки контента в среде ERP-систем.

Выборная OpenText стратегия принесла ощутимые плоды: в 2011 г. ее оборот впервые превысил 1 млрд долл. Доля компании на мировом ECM-рынке, по данным Gartner, составляет 18,4%, причем только за последний год она выросла на 5,5%. Сегодня канадский производитель находится на втором месте, вплотную подбравшись к лидеру — компании IBM с 20,4%. Правда, доля последней за год уменьшилась на 3,9%, поэтому в OpenText надеются к концу текущего года обогнать «голубого гиганта» и выйти на первое место. Не исключено, что этому поспособствует и тот факт, что компания (в отличие от IBM и EMC) является единственным мировым ECM-вендором, сфокусированным только на продаже ПО.

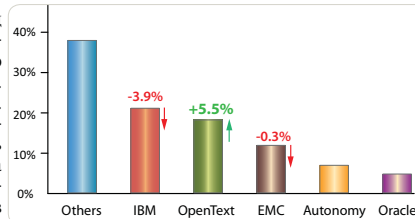
У СНГ — особый статус

Хотя OpenText использует канал SAP для сбыта своих продуктов во всех странах, в СНГ это сотрудничество проходит особенно тесно. Как отметил Михаил Кухарски, региональный директор OpenText по продажам в странах СНГ, около 60% продаж здесь осуществляется через канал SAP. И это действительно уникальный показатель для глобального бизнеса компании.

В минувшие несколько лет решения OpenText внедрили в таких крупных корпорациях, как «Газпром», «Эльдорато», «Лукойл оверсиз», среди украинских предприятий можно отметить государственную организацию

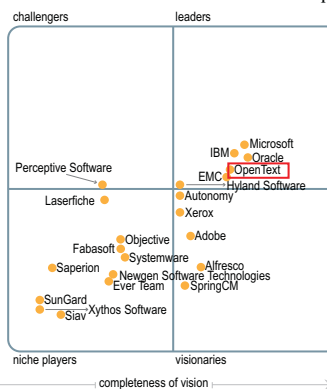
«Укрэзрорух». Стоит упомянуть внедрение в широко разрекламированном в России технопарке «Сколково»: с сентября минувшего года там реализуют проект по внедрению ECM-системы от OpenText на 400 пользователей. Кроме того, для решения своих бизнес-задач продукты OpenText активно использует и само представительство SAP в СНГ.

Впрочем, чтобы достичь достаточно хороших показателей продаж в странах СНГ, компания приложила много усилий для локализации продуктов. «Западные схемы бизнес-процессов не всегда отвечают местному законодательству. Есть отличия и в бизнес-практике, например, в обработке финансовой первичной информации»,



Производители ECM-систем. Доли глобального рынка

отмечает Павел Завгородний, региональный представитель в странах СНГ. Однако компания старается своевременно решать эти проблемы: значительная часть продуктов уже локализована, а новые версии выходят на русском языке одновременно с официальным выпуском англоязычных.



OpenText находится в секторе лидеров «магического квадранта» Gartner

Есть и другие причины успешного бизнеса в СНГ. Как пояснил П. Завгородний, при покупке продуктов OpenText через SAP заказчик получает решение всех вопросов из одних рук. При этом SAP обеспечивает первый уровень техподдержки, а в случае сложных проблем запрос передается в OpenText. Пользователь может также использовать справочники SAP, работу из интерфейсов SAP и OpenText, единую систему безопасности и управления полномочиями. В компании заявляют, что такого уровня интеграции своих систем, как у SAP и OpenText, не добился ни один другой ECM-производитель. Более того, оба вендора заключили договор о том, что новые версии их продуктов не будут совместимы с решениями других производи-

телей, например IBM FileNet или EMC Documentum.

Еще одна причина успешного канала продаж через SAP заключается в том, что это известный и солидный бренд в странах СНГ. В то же время в данном регионе многие до сих пор мало знакомы с OpenText. «Вот почему перед нами стоит задача: убедить заказчика в солидности и надежности OpenText, вендора с миллиардным оборотом. И эта задача заметно отличается от тех, которые нам приходится решать в США или Западной Европе», говорит Михаил Кухарски.

Курс развития

В рамках конференции аналитическое агентство PASC раскрыло результаты своего исследования трендов в области ECM-систем, выполненного по заказу OpenText. Компания опросила 102 компании с числом сотрудников от 1000 человек. Согласно исследованию, более всего заказчиков интересует совместная работа, эффективное электронное управление делами (Efficient case management) и мобильные решения. А вот облачные сервисы пока не являются актуальными для сегмента ECM-решений.

С этими трендами согласен и Михаил Кухарски: «В скорой перспективе все бизнес-приложения будут перенесены на мобильные устройства. Уже сейчас в задачи производителя входит обеспечить сотрудников возможностью не только проверить с телефона рабочую почту, но и получить полноценный доступ ко всем ключевым бизнес-процессам, входящим в их сферу ответственности. В первую очередь, это касается документов, фиксирующих финансовые операции: покупки, продажи, контракты, счета и платежи».

Однако OpenText движется не только в направлении доработки своих решений в соответствии с мировыми трендами. Компания намерена кардинально трансформировать профиль своего портфеля решений. Об этом сообщил генеральный директор и президент OpenText Марк Барренечия, широко известная личность в ИТ-мире: до прихода в OpenText он занимал ответственные позиции в Silicon Graphics, CA и Oracle.

По его словам, основной вектор — переход от компании, специализирующейся на управлении корпоративным неструктурированным контентом в сторону вендора, который занимается всем объемом бизнес-информации. В настоящее время сделаны серьезные шаги в направлении BPM (Business Process Management, управление бизнес-процессами предприятия).

В ближайшие пять лет компания планирует потратить на инновации порядка 1 млрд долл. Еще столько же планируется израсходовать на приобретение новых компаний — лидеров в области, которая является профильной для OpenText. Необходимые ресурсы есть: компания отложила около 500 млн долл. наличными.

Системный интегратор



создавая
будущее

КОНСАЛТИНГ
И БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЯ

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА
И ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

СИСТЕМЫ
БЕЗОПАСНОСТИ

АУТСОРСИНГ

+38 (044) 286-0-286
info@asteros.com.ua | www.asteros.com.ua

УПРАВЛЕНИЕ ИТ-ПРОЕКТАМИ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Является ли проблемой управление ИТ-проектами в Украине? Казалось бы, их число и сложность увеличиваются, а значит, накапливается опыт. В результате создаются и проверяются, совершенствуются либо отбрасываются разнообразные практики, которые должны вывести управление ИТ-проектами из проблемной зоны. К сожалению, пока этого не произошло. Более «привычные» виды деятельности, прежде всего, поставки оборудования, почти ни у кого из клиентов нареканий не вызывают. А вот с крупными проектами дело пока обстоит иначе...

ЭКСПЕРТИЗА

Можно сказать, что реальная работа по проектному управлению лишь начинается и есть еще множество нерешенных проблем. В той или иной форме это нам дали понять многие из респондентов, помогавших в работе над темой номера.

Каковы же основные проблемы компаний при реализации ИТ-проектов в Украине? Каким образом следует взаимодействовать специалистам ИТ-партнера и заказчика в проектной команде для получения оптимальных результатов? И какие же главные причины досрочного прекращения проектов? В поисках ответов на эти вопросы издание PCWeek/UE обратилось к компаниям с достаточным опытом проектной деятельности.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Известный закон Лермана гласит: «Любую техническую задачу можно решить, имея достаточно времени и денег». Но следствие Лермана уточняет: «Вам никогда не будет хватать либо первого, либо второго». Именно для преодоления этой проблемы и была разработана методика управления деятельностью на основе проекта.

Среди украинских заказчиков больше преобладает неформальный подход к ведению проектов

Если попросить среднестатистического менеджера проектов (МП) описать, как он понимает свою основную задачу, скорее всего ответ будет: «Выполнить требуемый объем работ». Иногда можно услышать и более точное определение главной задачи: «Выполнить работу в срок, в рамках выделенных средств и в соответствии с техническим заданием». Эти три показателя — время, бюджет и качество работы — постоянно контролирует руководитель проекта (их также можно назвать главными ограничениями для проекта).

Успешность компании на рынке оценивают по качеству выполнения проектов её специалистами. Логично предположить: чем более искусный менеджер проектов работает в организации, тем больше шансов сделать проект качественно, в срок и, не выходя при этом за рамки бюджета. Традиционный для Украины вопрос: где компании взять таких опытных менеджеров?

Чтобы совершенствовать институт менеджмента проектов в компании, можно применять различные средства и методики: единый реестр проектов, инкубатор кадров, коучинг, обмен опытом, внешние тренинги и т. д. Как показал наш опрос, все они являются достаточно действенными. Например, о поддержке единого портфеля проектов заявили большинство опрошенных нами компаний. По словам Виталия Терещенко, это позволяет оптимально распределять ресурсы и управлять ими по всему портфелю на основании системы приоритизации

проектов. Можно планировать движение финансов, а также быстро и объективно оценивать существующие проекты.

По мере того, как ведение проектов в Украине становится более цивилизованным, компании все более ощущают дефицит кадров. По мнению Олега Половинко, особенно это касается менеджеров проектов по системной интеграции. Здесь требуются специалисты, обладающие знаниями и опытом, необходимыми для управления проектами и службами в области ИТ.

Найти квалифицированного менеджера проектов на стороне непросто, поэтому в компаниях чаще всего «выращивают» собственные кадры. По данным Юрия Пируса средний срок адаптации составляет от 9 до 18 месяцев.

ресурсы корпоративного тренингового центра. Кроме того, её специалисты обучаются на внешних тренингах.

Олег Половинко считает, что «у украинских компаний-интеграторов, к сожалению, пока нет единого образовательного стандарта, регламентирующего подготовку МП. На Западе этот вопрос решают различными способами. Например, будущим ИТ-менеджерам предлагают одновременно получить два образования: техническое и управленческое (хотя такой подход весьма недешев). Соответствующие навыки и знания также дают курсы повышения квалификации. Поддерживая последний подход, мы регулярно обучаем наших МП посредством специальных программ наших междуна-

	Риск не оценивается	Определяется 3 сценария: оптимистический, вероятный, пессимистический	Оценивается качественно, моделирование возможных ситуаций	Оценивается количественно и математически	Проводится мониторинг реализации риска по ходу проекта
Финансовые риски		Иногда	Как правило	Очень часто	Всегда
Риски, связанные с персоналом		Часто	Очень часто		Очень часто
Организационно-методологические риски проекта	Иногда	Как правило	Как правило		Всегда
Внешние риски	Иногда	Иногда	Всегда	Иногда	Всегда

Как украинские компании оценивают риски в наиболее важных ИТ-проектах

Самая выигрышная стратегия — не искать «звезд» за пределами компании, а вырастить самостоятельно, утверждает Наталья Заверуха. «Чтобы заполнить вакансию менеджера проектов в компании, мы ищем подходящего нам специалиста на рынке. Потом уже прививаем новому сотруднику корпоративный дух и разрабатываем индивидуальную программу обучения», — дополняет Виталий Терещенко. О важности сертификации говорит Кирилл Руднев: «Мы всегда предоставляем новым сотрудникам возможность раскрыть способности и доказать свой профессионализм. Но прежде чем получить серьезный проект, сотруднику обязательно нужно пройти сертификацию в PMI и Microsoft».

«Однако МП не может стать квалифицированным после посещения нескольких курсов. Для этого необходима практика в комплексных проектах в зрелой среде, — предупреждает Александр Станкевич. — К сожалению, в Украине их пока немного. Более того, динамика бизнеса большинства компаний недостаточно высока, чтобы неэффективность проектного менеджмента его ограничивала».

При обучении МП компании придерживаются различных методик. Если в одних новый менеджер проектов обучается лишь по корпоративным стандартам, то в других выделен особый бюджет для тренинга в специализированных учебных центрах. Кстати, многие пред-

родных партнеров IBM, HDS».

В «БМС консалтинг» уверены, что базовое понимание принципов проектного управления необходимо привить всем сотрудникам. Ведь это позволяет им понимать друг друга. Поэтому с осени прошлого года базовый курс «Прикладное управление проектами» прослушали не только проектные менеджеры, но и все ведущие технические специалисты: архитекторы, инженеры и консультанты. Знания передают и другими способами, например, «от человека к человеку». Широко применяют корпоративные стандарты и базу знаний документов.

В SMART business отмечают, что для передачи знаний и повышения их качества используют все методы — и менторство, и коучинг, и методику постоянного улучшения «кружки качества». Все знания, которые впоследствии понадобятся на проектах, аккумулируются на «внутреннем портале знаний». Здесь в режиме онлайн всегда можно найти необходимую информацию по проектам.

«При передаче проекта другому МП или вхождении в должность менеджера проекта работают в паре: первый — эксперт, второй — принимающий проект или новый МП», — заявляет Александр Станкевич.

Ему вторит Станислав Шостак: «Мы практикуем систему наставничества. За каждым младшим специалистом закрепляется наставник, который помогает ему

мальное обучение приобретает все большее значение для профессии ПМ. «Неформальное обучение на сегодняшний день действительно занимает важное место в системе повышения квалификации МП», — полагает Наталья Заверуха.

В то же время наши респонденты акцентировали на важности развития профессиональных навыков МП в условиях реальных проектов и при решении текущих производственных задач. Вот что говорит по этому поводу Олег Половинко: «Практический опыт — действительно великий учитель, а результаты работы характеризуют человека лучше любых экзаменов. Крещение боем — самый действенный способ испытать эффективность своих знаний и выявить слабые стороны над которыми стоит поработать. Но у обучения методом «проб и ошибок» есть и свои минусы. Многие проблемы в ИТ-менеджменте являются типичными, и современная индустрия уже выработала эффективные приемы их решения. Процесс развития должен быть комплексным и системным. Нужно полагаться на теорию управления, но и нацеливаться на решение текущих производственных задач».

«Развитие практических навыков не должно вредить качеству выполнения проектов. Надо четко понимать, когда отсутствие определенного опыта может навредить ходу проекта и поставить под угрозу достижение целей. Другими словами, самое главное в любом проекте — чтобы сам МП не стал его проблемой», — дополняет Кирилл Руднев.

«Инкубаторский» МП, который знает методологию, но не имеет опыта руководства реальными проектами — это то же самое, что водитель, знающий правила, но без навыков управления автомобилем, — резюмирует Дмитрий Дудочкин.

Новых МП, особенно для позиций начального уровня, компании ищут по различным критериям. Конечно, важен опыт реализации похожих проектов и технические компетенции, глубокие системные знания, умение организовывать работу с заказчиком и проектной командой. Среди личностных характеристик отмечают умение руководить людьми и принимать решения, ответственность, коммуникабельность, организованность и гибкость, соблюдение этических принципов, высокую работоспособность и стрессоустойчивость, быструю обучаемость. Александр Станкевич подчеркивает важность диплома о высшем техническом образовании. А Наталья Заверуха считает, что менеджер проекта должен быть сильным политиком и нравиться окружающим, ведь ему постоянно приходится «вести людей за собой».

РЫНОЧНЫЕ РЕАЛИИ

В большинстве развитых стран мира сложились традиции использования систем управления проектами во многих областях жизнедеятельности. В Украине среди заказчиков по-прежнему нет единого подхода к ведению ИТ-проектов: одни больше склоняются к формальному подходу (при котором ведется все необходимое документирование), другие — к неформальному (ориентация на личностные отношения и договоренности). Хотя на практике ни один из них не используется в чистом виде и в ближайшее время изменений в этой тенденции в какую-либо сторону не предвидится. Рынок пока не готов к жесткой формализации, хотя за ней и будущее, отмечает Олег Половинко.

Дмитрий Дудочкин также указывает, что среди украинских заказчиков больше преобладает неформальный подход. Впрочем, не все респонденты разделяют эту точку зрения. По мнению Натальи Заверухи, «в Украине все чаще используют формальный подход, ведь таким образом можно защитить себя от многих рисков в ходе реализации проекта и правильно оценить его результаты». Кроме того, при▶

ВАЖНО

5 ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ИТ-ПРОЕКТАМИ В УКРАИНЕ

- ▶ Недостаточное финансирование, перерасход бюджета, связанный с нереальными сроками.
- ▶ Отсутствие четкого и утвержденного ТЗ.
- ▶ Скрытые договоренности при заключении контрактов.
- ▶ Нежелание заказчика участвовать в процессе внедрения, нехватка квалифицированных кадров.
- ▶ Отсутствие полноценного управления рисками.

приятия сотрудничают с несколькими тренинговыми организациями, специализирующимися на программах по управлению проектами.

Так, компания SMART business сотрудничает с Киевским отделением PMI, где постоянно проводятся сертификационные курсы по управлению проектами и подготовке к экзамену PMP. В АМИ заявляют о специализированной программе подготовки специалистов в УЦ «Сетевая Академия АМИ». Компания UBC в качестве платформы для обучения использует

развиваться и адаптироваться к корпоративной культуре компании».

Дмитрий Дудочкин, руководитель проектного офиса «СИТРОНИКС ИТ» в Украине, сообщает, что в их компании опытом делятся на еженедельных встречах по проектам. Также развито наставничество: более сильный МП подключается к проекту, который ведет менее опытный, и подсказывает, обучает, направляет коллегу по нужному пути.

Большинство опрошенных нами респондентов согласны, что нефор-

документированном ТЗ (техническое задание) проще оценить, насколько проект удовлетворяет критериям «бюджет», «срок» и «качество». «При выполнении проектов для средних и крупных предприятий мы в последнее время все чаще встречаемся с формальным подходом», — вторит ей Владислав Масло.

У крупных заказчиков, которые имеют проектные офисы, подход более формализован, конкретизирует Виталий Терещенко. Это также свойственно клиентам с долей иностранного капитала — их материнские компании требуют единого подхода к ведению бизнеса. Если говорить о вертикальных рынках, то формальный подход к ведению проектов более присущ строительному, финансовому и фармацевтическому. В остальных сферах на украинском рынке наблюдается неформальный подход, основанный на личных договоренностях.

«В этом плане наши люди отличаются менталитетом, к примеру, от немцев, у которых процедуры всегда во главе, — добавляет Кирилл Руднев. — Тем не менее, мы никогда не допускаем недокументированных работ на проекте, а также изменений, письменно несогласованных с заказчиком. У нас просто не работают МП, которые позволяют себе игнорировать методологию и предусмотренные методологией процедуры».

Александр Станкевич выделяет две категории заказчиков: в зависимости от владельцев и зрелости компаний. К первой категории относятся клиенты с ориентацией на результат в срок (частный, средний, крупный бизнес, обычно с «западными» инвестициями). В данном случае работает формальный подход, и соблюдаются договоренности. Ко второй категории относятся заказчики с ориентацией на «личностные» отношения, которые прикрываются «процессами», сложностью технологий и т.д. И хотя заказчик прилагает все усилия для формализации процессов, документирования, но потом иногда сам же их и не соблюдает.

Эффективный проектный менеджмент однозначно нужен. Все больше заказчиков ориентированы на результат в определенный срок и с определенным бюджетом. Кроме того, сроки проектов уменьшаются, а от проектных менеджеров ожидают большей эффективности и ответственности.

Позитивные изменения на рынке есть. Рынок системной интеграции «повзрослел» — это относится и к системным интеграторам, и к заказчикам. Посткризисное время заставило многих интеграторов пересмотреть свой уровень квалификации, в том числе и подход к управлению проектами. Однако нам еще нужно расти до уровня системных интеграторов и консалтинговых компаний развитых стран. «В Европе нам приходилось сталкиваться с компаниями, у которых был очень высокий уровень зрелости управления проектами, а бывало и наоборот. У украинских ИТ-компаний, конечно же, общий уровень квалификации непрерывно растет», — замечает Кирилл Руднев. «Позитив можно найти в подходах заказчиков к необходимости проектов по внедрению бизнес-приложений. Теперь такие решения принимают более взвешенно», — добавляет Юрий Пирус.

Виталий Терещенко считает, что заказчик и исполнитель все чаще говорят на одном языке, с пониманием терминов согласно методологии управления проектами. По его мнению, в целом уровень проектного менеджмента в украинских компаниях растет из года в год. Локальные интеграторы стремятся приблизиться к стандартам компаний в развитых странах.

Александр Станкевич из позитивных тенденций называет более тесную работу проектных команд. Заказчик вовлекается в проект на более ранних стадиях, формируются совместные управляющие комитеты проектов. Это говорит о том, что вовлечение происходит не только на уровне ИТ.

Кроме того, заказчика интересует экономическая эффективность проектов. Но необходимо отметить, что у ИТ-компаний Украины очень разные уровни зрелости проектного менеджмента. Некоторые работают на уровне коллег из развитых стран (процессы определены, измеримы, стремятся к улучшениям), а кто-то — на нулевом уровне зрелости (ситуативном). Все еще есть компании, где МП выполняет роль помощника менеджера по продажам, роль технического писателя или просто администратора проекта. Их нельзя сравнивать с эффективными менеджерами проектов — бизнес от этого только терпит. И это очень критичная проблема как для отрасли, так и для работодателей и МП.

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ

Проекты, в которых нет подводных камней и различных неувязок, встречаются только на бумаге. Среди основных причин проблемных проектов за последние пару лет интеграторы отмечают низкую квалификацию персонала (в предметной области и при овладении новыми технологиями), изменение целей проекта, перераспределение бюджетов на более значимые для заказчика проекты.

Одной из ключевых проблем любых проектов являются внешние риски (например, изменение законодательства, политической ситуации, конъюнктуры рынка и т.д.), а также недостаточно глубокий анализ рисков проекта в целом. Кроме того, интеграторы отмечают скрытые договоренности при заключении контрактов, дефицит технической экспертизы.

Сергей Потапов, директор учебного

Ключевые ошибки в управлении проектами: некачественное планирование, неправильное управление рисками и нелюбовь к формализации отношений между заказчиком и подрядчиком

центра ООО «БМС консалтинг» называет сразу несколько ключевых факторов: «Некачественное планирование (когда на него не выделяется достаточно времени), неправильное управление рисками (начиная от их идентификации и заканчивая мониторингом) и нелюбовь к формализации отношений между заказчиком и подрядчиком».

Компетентность компании в проектно-менеджменте чрезвычайно важна во время работы над проектом. Но, как ни странно, это достоинство не всегда имеет вес в конкурентной борьбе за заказчиков, например во время тендеров.

«К огромному сожалению, роль компетенций стремится к нулю. Критериями выигрыша тендера являются личные связи на уровне «топ-менеджер — топ-менеджер» и размер «благодарности» в процентах от суммы тендера. Также важна корректно оформленная тендерная документация, содержащая квалификационную и ценовую часть, — заявляет Юрий Пирус. — Такой диагноз смело можно ставить государственным структурам и крупным холдингам. Случаи, когда заказчик принимает решение на основе анализа компетенций и опыта исполнителя, единичны и присущи среднему бизнесу. Однако у среднего бизнеса, как правило, недостаточно средств на серьезные и дорогие решения».

Дмитрий Дудочкин в свою очередь отмечает, что в нашей стране скорее важен опыт реализации конкретных проектов, чем опыт в управлении ими. Тем не менее, среди тендерных требований все чаще можно увидеть графу «управление проектами». Здесь и применяемая мето-

дология, и наличие сертифицированных специалистов, и тот же опыт реализации проектов.

Однако с такой точкой зрения согласны не все интеграторы. «На сегодняшний день компетентность компании в управлении проектами является залогом успеха и существенным конкурентным преимуществом. При участии в тендерах высоко оценивается скорость и грамотность подготовки конкурсных предложений, а также умение команды быстро реагировать на изменения», — утверждает Наталия Заверуха. «Все чаще заказчики для реализации своих проектов включают критерий проектного подхода в компании-исполнители. Уже на этапе тендерного предложения одним из требований является предоставление состава и плана-графика работ. Некоторые заказчики дополнительно выдвигают требования к сертификации и опыту проектных менеджеров», — вторит ей Виталий Терещенко. Владислав Масло также полагает, что вышеуказанная характеристика имеет значение при реализации проектов для крупных заказчиков.

Александр Станкевич предлагает делить заказчиков на две категории: тех, кому нужен результат и нуждающихся лишь в «процессе реализации». В первом случае заказчик тщательно оценивает опыт проектной команды, образование, сертификацию МП, наличие качественного календарного плана и организационной структуры проектной команды. Если же требуется «процесс реализации» то, как правило, проектный менеджмент не является конкурентным преимуществом или критичным условием тендера.

Впрочем, проблемы во время работы над проектом, которые можно решить, — это еще полбеды. Гораздо хуже, когда заказчик по различным причинам закрывает ИТ-проект до его завершения.

Среди таких причин Юрий Пирус называет прекращение финансирования со стороны заказчика, реорганизацию его бизнеса и уход ключевых профессионалов. Наталия Заверуха добавляет еще несколько причин: превышение бюджета проекта, отсутствие диалога между бизнесом и ИТ.

Виталий Терещенко отмечает возможное перенаправление бюджета на более приоритетный для заказчика проект. «Системному интегратору не всегда удается выяснить у заказчика бизнес-необходимость в том или ином проекте, иногда мы получаем в исполнение лишь спецификацию оборудования, когда заказчик утверждает, что сам знает, что ему нужно, доверяя собственным специалистам либо привлеченным консультантам. В процессе реализации ожидания заказчика не отвечают полученному результату».

Иногда еще на старте проекта заказчик не достаточно ясно понимает его результаты, предостерегает Александр Станкевич. Однако после более глубокого анализа проект перестает быть для заказчика приоритетным. В лучшем случае (если заказчик зрелый) проект приостанавливают. Иногда он все же продолжается, но уже без активного участия заказчика.

УКРАИНСКИЙ СТАНДАРТ

Что касается принятия в Украине отечественного стандарта управления проектами, реализованного на основе общепринятых международных стандартов по недавнему примеру России, то здесь мнения разделились. Юрий Пирус уверен, что такой стандарт, безусловно, нужен, причем крайне важно сделать его простым для понимания и применения: он должен быть основан на прогрессивных, современных гибких методиках. Также нужно анализировать и использовать элементы исторического наследия, **ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 >>>**

НАШИ ЭКСПЕРТЫ



ОЛЕГ ПОЛОВИНКО

Генеральный директор Integrity Vision LLC



НАТАЛИЯ ЗАВЕРУХА

Заместитель директора по вопросам качества и организации бизнес-процессов в компании ProNET



КИРИЛЛ РУДНЕВ

Директор по продажам компании SMART business



ВИТАЛИЙ ТЕРЕЩЕНКО

Начальник отдела управления проектами System Integration Service



СТАНИСЛАВ ШОСТАК

Генеральный директор компании UBC



ВЛАДИСЛАВ МАСЛО

Директор отделения «Проектные решения АМИ», компания «АМИ»



ЮРИЙ ПИРУС

Руководитель проектного офиса «ПМСОФТ-Украина»



АЛЕКСАНДР СТАНКЕВИЧ

Начальник отдела управления проектами «ЭС ЭНТИ УКРАИНА»

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ — ЗАЛОГ УСПЕХА

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

С какими основными проблемами сталкиваются ИТ-компании при реализации проектов в Украине?

ИНТЕРВЬЮ

Каким образом нужно строить взаимодействие между специалистами ИТ-партнера и заказчика

в проектной команде для получения оптимальных результатов? Об этом рассказывает Максим Жданов, директор департамента по проектам компании Инком.

PCWeek/UE: Сколько проектов одновременно реализует Инком? Расскажите о наиболее сложных решениях за последние несколько лет.

МАКСИМ ЖДАНОВ: Обычно в компании Инком одновременно находится в работе более 200 средних проектов, а крупных — до 10. Квалификация специалистов и накопленный годами опыт позволяют компании выполнять проект любого масштаба и степени сложности для своих заказчиков.

Например, в рамках одного из масштабных и крупных проектов в течение месяца нам удалось сделать одновременное подключение, настройку и установку систем в 765 точках страны.

Совсем недавно закончился еще один комплексный проект по построению локально-вычислительной сети, распределенной по стране. В рамках проекта мы построили 44 тыс. портов СКС по всей стране. Такого, в принципе, в Украине никто и никогда не делал. Это первый проект такого масштаба и за такой срок!

PCWeek/UE: С помощью каких программных средств вы управляете проектами?

М.Ж.: Система управления проектами Инком работает, используя платформы Microsoft Project и Microsoft Share Point, а также собственные наработки. Если платформы используются правильно, то мониторинг состояния ведется онлайн.

Некоторые украинские предприятия, в отличие от американских и европейских, не готовы работать в проекте как полноправные партнеры

PCWeek/UE: Сколько всего менеджеров проектов работает в вашей компании?

М.Ж.: В Инком работает более 50 руководителей проектов. У них различная квалификация и ведут они, соответственно, проекты любой степени сложности. Некоторые руководители проектов работают в профильных департаментах, ведь в любом случае есть нюансы и отличия консалтинговых проектов, к примеру, от проектов по построению ИТ-инфраструктуры. Для реализации проектов в других городах мы активно используем сотрудников, работающих на местах по всей Украине.

PCWeek/UE: Каков уровень компетенции руководителей проектов компании Инком? Имеют ли они профессиональные сертификаты?

М.Ж.: Департамент по проектам компании Инком существует около 10 лет. На должности «руководитель проектов» работают сотрудники с профессиональным опытом от 3 до 8 лет в зависимости от сложности проекта. В своих сотрудниках мы ценим опыт, возможность

применить свои знания в конкретном проекте. Также компания Инком особое внимание уделяет обучению и развитию всех сотрудников, включая руководителей. Кроме того, у нас есть своя учебная система, касающаяся нюансов ведения проектов, правил документооборота и т.д. Учитывая то, что в структуре Инком происходит достаточно много изменений, всегда приходится учиться новому.

Также приветствуем тех руководителей проектов, у которых есть свой взгляд на их ведение, готовых внести свои разработки и рекомендации относительно проектного управления.



Максим Жданов

PCWeek/UE: Какими качествами должен обладать руководитель проекта с вашей точки зрения?

М.Ж.: Я считаю, что руководитель проекта должен быть, в первую очередь, ответственным, обладать высокими лидерскими качествами и умением завоевывать доверие и уважение как сотрудников, так и заказчиков. Из личных качеств могу выделить открытость и умение свободно общаться с заказчиком, на высоком уровне вести проект и с наименьшими затратами достигать целей в короткие сроки.

PCWeek/UE: По вашему мнению, какой подход к ведению ИТ-проектов доминирует среди украинских заказчиков?

М.Ж.: У каждой компании-заказчика — свой подход к ведению проектов, а также свои пути достижения целей. У большинства современных компаний существует определенная культура работы с формальным подходом к процессу ведения проекта и описанием всех процессов. Но есть и организации, которые в ходе проекта пытаются вносить очень много неформальных изменений.

PCWeek/UE: Как вы взаимодействуете с командой заказчика?

М.Ж.: Мы всегда пытаемся выстроить плотную и продуктивную систему работы с заказчиком. Но некоторые украинские предприятия, в отличие от американских и европейских, не готовы

В своих сотрудниках мы ценим опыт, возможность применить свои знания в конкретном проекте

работать в проекте как полноправные партнеры. Они скорее придерживаются позиции партнера, который получает готовое решение при минимальном участии в проектной работе. В рамках проекта некоторые заказчики выдвигают либо слабую, либо неполную

команду. Ведь чем сложнее проект, тем более грамотная команда нужна со стороны заказчика. А чем меньше сроки и выше риски — тем более налаженные отношения должны быть между обеими командами.

PCWeek/UE: В сложном проекте сроки выполнения каждого этапа расписаны достаточно четко. Однако в процессе его реализации могут возникнуть неожиданные проблемы, влекущие за собой задержку в работе. В этом случае сроки могут сдвигаться как в одну, так и в другую сторону...

М.Ж.: Да, график иногда меняется. Но важно, чтобы он, во-первых, удовлетворял обе стороны. Во-вторых, если меняем сроки реализации (по объективным причинам и с согласия заказчика), нужно чтобы эти изменения вписывались в логику бизнеса клиента.

PCWeek/UE: Какие риски в реализации ИТ-проектов, на ваш взгляд, следует учитывать?

М.Ж.: Все риски, существенно влияющие на ход и результат проекта, необходимо учитывать. И финансовые, и организационные риски надо постоянно анализировать и корректировать по ходу выполнения проекта.

PCWeek/UE: Вы считаете, Украине нужен отечественный стандарт по управлению проектами?

М.Ж.: Я не вижу смысла во введении дополнительных ограничений. Достаточно много уже придумано и используется. Мне понравилась практика Великобритании, где все госструктуры реализуют проекты по единой схеме.

Чем сложнее проект, тем более грамотная команда нужна со стороны заказчика

Если сделать это в Украине — возможно, уменьшится количество неудачно завершенных проектов. Правда, те, которые можно было вести проще, — станут сложнее. А проекты, подлежащие более глубокой разработке, наоборот пойдут по упрощенной методике. Но ничего плохого я в этом не вижу. Главное — это здравый смысл и трезвый расчет.

PCWeek/UE: Согласны ли вы, что эффективность ИТ-проектов должна оцениваться не только по затратам времени, стоимости и содержанию, но и относительно прибыльности для заказчика?

М.Ж.: Я не совсем согласен, что проекты должны оцениваться только так. Главным критерием, с моей точки зрения, является достижение цели, поставленной заказчиком. Например, суть проекта — опытные конструкторские разработки, а задача состоит в том, чтобы проверить, насколько реализуема та или иная методика построения систем.

Если мы проверили, что не реализуема — то цель проекта достигнута. Если уже в середине проекта мы понимаем, что нет смысла его продолжать, — корректно завершаем работы и передаем заказчику отчет о результатах. О какой прибыли здесь может идти речь?

PCWeek/UE: Как вы оцениваете уровень зрелости управления проектами в ведущих украинских ИТ-компаниях?

М.Ж.: В последнее время этот уровень растет. Те компании, у которых был неправильный подход к управлению проектами, — либо уже исчезли, либо на грани исчезновения. У тех же, кто остался, уровень зрелости организации и работы с проектами стал значительно выше.

НОВОСТИ

по

OpenText оптимизирует SharePoint

Компания OpenText объявила о выходе OpenText Capture для Microsoft SharePoint — специального решения для работы с бумажной документацией. Решение поможет пользователям качественно и быстро оцифровывать и индексировать поступающую корреспонденцию, стандартизированные формы и факсимильные сообщения, отправляя все эти данные сразу в Microsoft SharePoint. Новый продукт снизит зависимость бизнеса от бумажной документации и позволит встроить важный электронный контент в корпоративный рабочий процесс, регулирующий инструментами SharePoint.

Новинка от OpenText построена на оптимизированной технологии Capture и учитывает весь предыдущий опыт разработок компании по расширению функционала платформы SharePoint. Решение имеет в своем арсенале новейшие инструменты для оцифровки, обработки и хранения бумажной документации для управления корпоративным контентом на единой платформе OpenText.

Продукт может импортировать разнообразные типы контента, включая факсимильные сообщения, электронные письма с вложениями, изображения, формуляры, а также документы с несколькими форматами. Решение предоставляет бизнесу единую и масштабируемую платформу, автоматически импортирующую отсканированные документы в Microsoft SharePoint. Это помогает снизить транзакционные издержки и повышает эффективность бизнеса за счет автоматизации рабочего процесса, утверждают в OpenText.

OpenText Capture для SharePoint поддерживает много сценариев, включая различные виды сканирования: от массовой обработки больших пакетов документов — до сканирования с функцией распознавания текста.

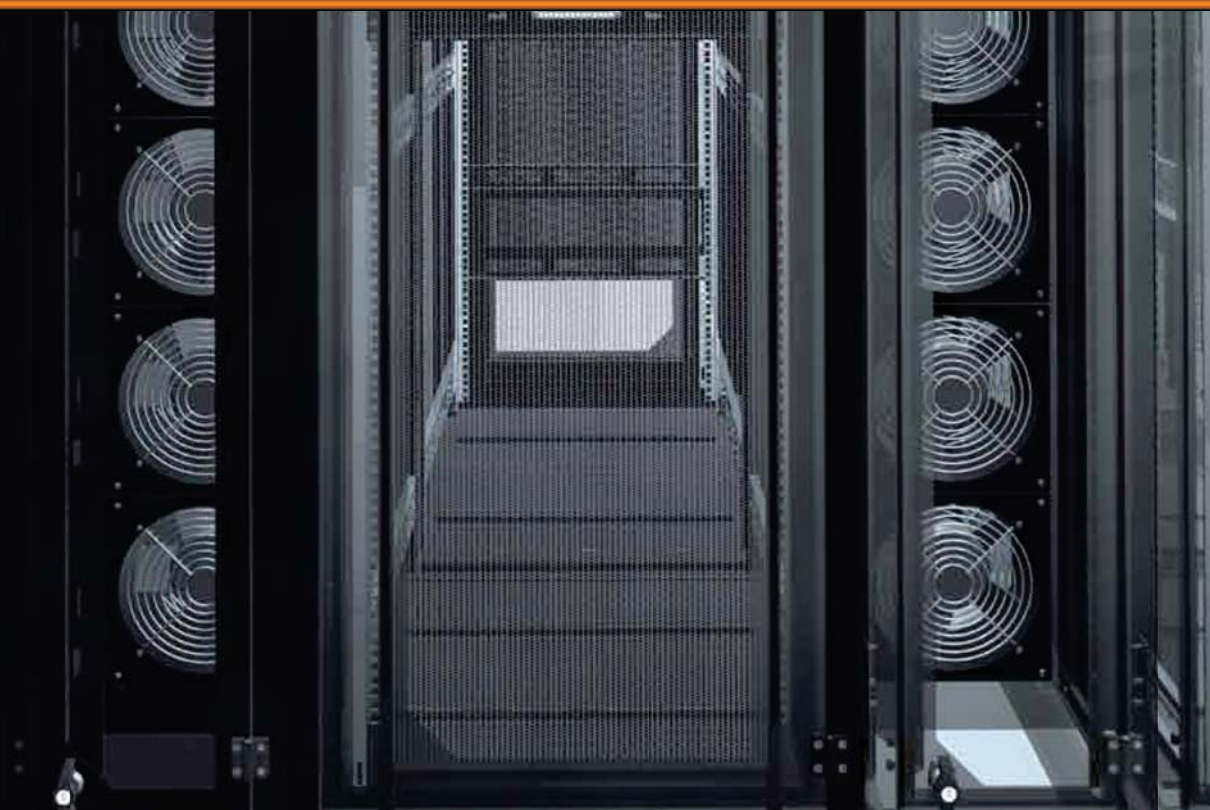
По словам разработчиков, благодаря технологиям Optical Character Recognition (OCR) и Intelligent Character Recognition (ICR) отсканированные бумаги сразу конвертируются в доступные для поиска цифровые версии. А с помощью технологии Single Click Entry пользователи могут с легкостью найти и извлечь из архива любые данные.

В целом OpenText Capture является дополнением к уже существующим высокотехнологичным решениям по управлению корпоративной информацией, хранилищами данных и бизнес-процессами. В числе разработанных специалистами OpenText специально для SharePoint решений — OpenText Business Process Management и Case Management. Успешно дополнено новым продуктом Capture решение OpenText Application Governance and Archiving, созданное для долгосрочного хранения данных и документов пользователей SharePoint, а затраты на хранение записей оптимизирует OpenText Storage Services. Комплекс решений для документооборота OpenText Capture Center позволяет пользователям SharePoint перейти на новый уровень, добавив функцию автоматического распознавания документов и извлечения метаданных, подчеркнули в OpenText.



Коммутационные шкафы **№1** в Украине

- Доступность во всех регионах Украины
- Оптимальное соотношение цена/качество
- Широкий спектр решений для ЦОД
- Масштабируемость и совместимость решений
- Индивидуальные проектные решения
- Представленность в 50 странах мира



www.conteg.com



Ексклюзивний дистрибутор Conteg в Україні
Бизнес-центр «Grand Step»
ул. Полевая, 24 Д, Киев, 03056, Украина
т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16
E-mail: office@megatrade.ua
www.megatrade.ua

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОРТФЕЛЬ

ЯРОСЛАВ БОЦМАН

Успех любой компании показывают ключевые показатели ее деятельности. Построенная с их помощью система оценки позволяет проанализировать операционные процессы и достижение стратегических целей. Все организации проходят определенные этапы развития. На каждом из них — по-разному используются ресурсы, формируются процессы и происходит адаптация к требованиям рынка. И достижение более высокого уровня зависит от зрелости компании.

ЭКСПЕРТИЗА

В рыночных условиях только монополии могут экстенсивно увеличивать ресурсы компании, не заботясь о качестве услуг и продуктов. Жесткая конкуренция среди коммерческих компаний требует персонализации предоставляемых продуктов и услуг. С другой стороны, рост экономического окружения приносит все больше и больше проектов. А значительное увеличение ресурсной базы может ухудшить управление компанией. Следствие этого — потеря качества и размывание стратегического планирования.

Балансированию между растущими объемами работ, ограниченными ресурсами организации и необходимостью поддерживать качество традиционно способствует внедрение проектного управления. У любого успешного системного интегратора для реализации комплексных проектов со средней неопределенностью есть методология управления проектами и рисками. Планирование деятельности по проектам гарантирует правильное соотношение между факторами объема работ, временем выполнения, качеством и ресурсами. При увеличении количества проектов для эффективности использования ресурсов и снижения рисков взаимосвязанные проекты объединяют в программы. Группируют их по критериям цели и стратегии.

Планирование и управление доходной и расходной частями программ улучшает бизнес-планирование и оптимизирует инвестиции. Такой подход ориентирован не только на ведение проектной деятельности, но и инвестирование в процессы развития и совершенствования. В частности, планирование позволяет выполнять бюджет и увеличивает финансирование на плановое обучение персонала, сертификационные требования производителей, расширение портфолио решений и закупку оборудования и программного обеспечения для центра компетенции.

Эта стратегия приводит к большому числу масштабных высокотехнологических проектов с высокой длительностью и, как следствие, к увеличению в них неопределенностей. Однако в краткосрочной перспективе достаточно сложно расширить ресурсную базу. А количество проектов, выполняемых без потери качества, ограничено. Сохранение стратегического курса требует процедуры отбора — внедрения управления портфелем проектов.

Главной задачей управления портфелем проектов является их отбор и установление последовательности выполнения в соответствии со стратегией компании. Здесь выделяют два этапа: формирование и мониторинг портфеля и контроль его выполнения. На качество портфельного управления более всего влияют точность определения целей компании и ключевых показателей ее эффективности.

На первом этапе внедрения формируют команду, ответственную за выполнение долгосрочных целей. В нее могут входить руководители компании и ключевых направлений, руководитель проектного офиса, внешние эксперты и консультанты. Их задача — сформировать библиотеку бизнес-факторов, влияющих на проекты.

Для этого анализируются внутренняя среда и непосредственное деловое окружение предприятия, определяется экономическое и правовое регулирование. Все отобранные бизнес-факторы измеримы, приоритизированы и имеют стратегическую направленность. Библиотека факторов для каждой конкретной организации непостоянна. Они должны регулярно пересматриваться в соответствии с изменяющимися задачами.



Ярослав Боцман

Основная цель первого этапа — составить перечень параметров, по которым оценивают и сравнивают возможные проекты компании. Отобранные проекты входят в портфель. Важно отобрать проекты, которые при группировке обеспечат более эффективное управление, облегчат достижение целей компании.

Главной задачей управления портфелем проектов является их отбор и установление последовательности выполнения в соответствии со стратегией компании

В каждом проекте учитываются такие факторы: увеличение прибыли, расширение портфолио решений, повышение уровня компетентности, оптимизация загрузки ресурсов, уменьшение рисков и выполнение контрактных обязательств. Применение этих категорий позволяет оценить разнообразнейшие проекты по одинаковым параметрам и произвести их корректный отбор.

Отбор начинается с запроса куратора проекта разрешить его реализацию, подготовку тендера или пилотный проект. Куратор заполняет электронную форму утвержденного вида, которая включает предполагаемые финансовые показатели, объем и содержание работ, оценку возможных рисков, связь с другими проектами, особые финансовые и юридические условия. Документ утверждает команда экспертов. Только проекты, прошедшие утверждение, попадают в реестр проектов компании. Для них выделяется менеджер проекта и необходимые ресурсы. Утвержденные проекты подвергаются категоризации по типу (проект поставки, внедрения или подготовки тендерного предложения), технологической направленности и производителю оборудования. Далее формируется проектная команда и выделяется область для хранения документов на корпоративном портале.

В портфель проектов попадают, как правило, комплексные проекты внедрения, включающие решения нескольких производителей. Не попавшие в портфель

компании, но принятые к исполнению проекты, регистрируются в реестре проектов, а их управлением занимаются кураторы. Менеджеры проектного офиса производят мониторинг их выполнения и предоставляют необходимые консультации. Такими являются, как правило, проекты поставки оборудования и подготовки тендерных предложений, выполняемые в рамках одного подразделения. Для них облегчено документирование и управление изменениями, что закреплено в политике управления проектами на предприятии.

На этапе оптимизации анализируются разнообразные сценарии формирования и управления портфелем. Успешность выбранного сценария обуславливается зависимостями между проектами.

Для всех проектов портфеля готовится график движения финансовых средств компании. Он позволяет контролировать инвестиции для получения максимальной отдачи. График регулярно пересматривается, не реже двух раз в месяц.

На основании собранной о проектах информации их приоритезируют по параметрам важности для стратегии и ресурсов компании, в том числе финансовых. Приоритет проекта, свидетельствующий о важности его выполнения, вносится в реестр и используется при распределении ресурсов компании и балансировке портфеля.

Управление портфелем проектов компании возложено на главу проектного офиса. Его задачей является координация действий между менеджерами программ и проектов, входящих в портфель. Он обеспечивает сбалансированность портфеля и повышает его эффективность, а также анализирует текущее состояние и пути улучшения проектного управления.

Отчеты по портфелю составляются еженедельно и включают анализ финансовых показателей, загрузки ресурсов и прогресса его выполнения. Результаты мониторинга позволяют оценить достижимость целей компании в долгосрочной перспективе. На их основе формируются запросы на изменения, связанные с аудитом состава портфеля.

Переходят к управлению портфелем проектов компании, достигшие определенного уровня в проектном управлении. Это приводит к изменению не только принятой методологии управления проектами, но и формированию новой матрицы ответственности и коммуникаций. Также происходит изменения в операционной деятельности компании (в том числе должностных обязанностей сотрудников) и процедуре эскалации.

Внедрение портфельного управления способствует оценке стратегического планирования. В долгосрочной перспективе планирование, основанное на получении количественных котировок, значительно повышает эффективность функционирования компании. Кроме того, оно дает возможность корректировать выявленные отклонения путем выбора стратегических альтернатив.

Результатом внедрения портфельного управления обычно является уменьшение количества простых проектов на оборудовании одного производителя (их реализация требует ресурсов профильного отдела) и увеличение объема комплексных проектов (необходимы консультанты по разнообразным направлениям). При сохранении количественного состава коэффициент вовлечения ресурсов в проекты значительно возрастает. Это не только увеличивает производительность труда, но и позволяет эффективнее согласовывать долгосрочные и краткосрочные цели.

Автор статьи — ведущий консультант, компания «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

НОВОСТИ

ПРОЕКТЫ

В НАК «Нафтогаз Украины» завершили первый этап внедрения SAP ERP

Национальная акционерная компания «Нафтогаз Украины» объявляет о завершении проекта по внедрению комплексной автоматизированной системы бюджетирования и контроля финансовых средств на базе решений SAP ERP и SAP BPC. Система значительно повысит точность планирования на всех уровнях национальной монополии, а также сократит циклы выполнения финансовых операций и связанные с этим расходы.

Начальник управления информационных ресурсов и технологий НАК «Нафтогаз Украины» Александр Ляшенко отметил: «Важность внедрения подобной системы в НАК «Нафтогаз Украины» сложно переоценить. Отдельного внимания заслуживает тот факт, что первой мы внедрили именно систему бюджетирования и контроля финансовых потоков. Благодаря этому проекту мы смогли решить важнейшую задачу для компании — обеспечить прозрачность и оперативность финансовых операций, процессов формирования бюджетов, контроль закупок и расходов. Уверен, все понимают, насколько это важно для НАК «Нафтогаз Украины».

Старт эксплуатации системы стал одним из первых этапов создания единой информационной среды, охватывающей более 400 бизнес-процессов в НАК «Нафтогаз Украины».

Выбор решений SAP обусловлен наличием отраслевой экспертизы, а также лидирующими позициями компании в мире по количеству успешных внедрений в топливно-энергетическом комплексе. Проект реализован в сотрудничестве с компанией CONIM GROUP, которая имеет статус Золотого партнера SAP в Украине. В дальнейшем планируется развивать проект и внедрять новые системы.

«Решения SAP традиционно являются стандартом информационной системы управления для компаний нефтегазовой отрасли во всем мире, — отмечает директор SAP Ukraine Максим Матяш. — В то же время у НАК «Нафтогаз Украины» есть специфика в области финансового планирования и контроля. Для такой разветвленной структуры необходим оперативный мониторинг расходов средств на всех уровнях компании. Благодаря слаженной работе совместной команды НАК «Нафтогаз Украины», SAP и CONIM GROUP удалось успешно реализовать сложную модель процессов финансового планирования и контроля в системе SAP. Важно отметить, что данный проект является первым внедрением решений SAP в большой государственной монополии Украины. Наш опыт свидетельствует, что для таких масштабных структур максимальный эффект от реализации решений для управления достигается путем создания единой комплексной системы, охватывающей все бизнес-процессы компании».

В рамках проекта были реализованы следующие задачи: автоматизированы процессы финансового планирования и бюджетирования; автоматизирован процесс утверждения служебных записок на оплату с созданием реестра платежей и формированием платежных документов на их выполнение; создан единый контур планирования компании; обеспечена защита учетно-управленческой информации от несанкционированного доступа.

ЛИДЕР ПРОЕКТНОЙ
ДИСТРИБУЦИИ



www.muk.ua

CLOUD COMPUTING 2012

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Тема облачных вычислений уже не первый год находится в центре внимания ИТ-индустрии. Облака являются одним из главных трендов, который существенно влияет на все сферы жизни, связанные с ИТ. В будущем это влияние только усилится — как знать, возможно, любой ИТ-сервис вскоре можно будет получить так же легко, как переключить телевизор на нужный канал.

КОНФЕРЕНЦИЯ

Тем не менее, до реализации красивых обещаний маркетологов нужно решить еще много задач. Несмотря на усилия крупнейших мировых вендоров, направленные на продвижение облачной модели, не все заказчики спешат воспользоваться ее преимуществами. И как показывает практика, не всегда эти преимущества видят. По сей день облачные вычисления вызывают немало дискуссий и, похоже, период становления и «взросления» данной технологии продлится еще некоторое время.

Чтобы помочь ИТ-директорам и специалистам сориентироваться в технологических особенностях доступных на рынке облачных решений и услуг, а также правильно оценить бизнес-преимущества облачных моделей организации ИТ,

утверждают, что переход к облачной модели позволяет существенно снизить стоимость владения собственной ИТ-инфраструктурой (ТСО), а также намного уменьшить время внедрения (time-to-market) новых ИТ-услуг.

«Облачная модель кардинально меняет форму реализации требований бизнеса посредством ИТ. Большинство аналитиков считают эту модель наиболее перспективной. А многие организации, стимулируемые конкуренцией и задачей сокращения расходов, энергично переходят к ее внедрению», — говорит Виктор Овчаров из компании HP.

По мнению экспертов IDC, весь рынок облачных вычислений можно разделить на два сегмента: внедрение облаков и оказание облачных услуг. Первый сегмент подразумевает получение платы за анализ потребностей заказчика, выбор типа облака и используемых решений, их внедрение, интеграцию и обучение персонала. Облачные услуги также оказываются не бесплатно.

Разработкой и внедрением облачных решений занимаются, прежде всего, такие вендоры-гиганты, как Cisco, Dell, EMC, HP, Huawei. «Используя системы хранения, серверы и сетевое оборудование Dell, мы можем построить для заказчика новые ЦОДы с нуля», — отметил Бора Тейзер из компании Dell. «Корпорация Hewlett-

готовый продукт с четко и грамотно расписанными характеристиками. Среди его сильных сторон: инфраструктурные элементы лучших вендоров, оптими-



Игорь Рабченко, руководитель департамента корпоративных продаж, Huawei Enterprise: «Компания Huawei — один из основных разработчиков мировых промышленных стандартов»

зация под виртуальную инфраструктуру, простота управления, снижение рисков и эксплуатационных расходов. Приобретая vBlock, заказчик получает качественно сбалансированную систему.

Повернули тумблер — есть ИТ

По словам Дмитрия Казбана, регионального представителя VMware, ситуация в мире меняется, и бизнес должен гибко на это реагировать. ИТ нужно стать сервисом по требованию: повернули тумблер — сервис доступен, еще раз повернули — недоступен.

Отличным примером такого сервиса по требованию является Microsoft Office 365. Эта служба соединяет в себе облачные версии популярных программных продуктов для электронной почты, связи и совместной работы (Exchange Online, SharePoint Online и Lync Online) с хорошо знакомым пакетом офисных приложений Office Professional Plus. Кроме того, служба работает на основе надежной системы безопасности с гарантированным показателем безотказности 99,9%. Примечательно, что Office 365 доступна уже сегодня и совершенно бесплатно для всех желающих. Чтобы получить учетную запись без ограничения срока действия, достаточно лишь зарегистрироваться. 30-дневный счетчик на пробную версию включится только в день официального запуска.

Облачная анатомия с приставками

О сложности и подводных камнях построения собственного облака предупреждает Геннадий Карпов, директор по технологиям в De Novo. Официальный анонс нового сервиса H-Cloud компании на базе собственного ЦОДа уровня Tier 3 состоялся еще в ноябре минувшего года. Задача этого гипероблака — предоставлять заказчикам виртуальные частные облака, которыми они смогут самостоятельно управлять. При создании сервиса использовалась передовая архитектура и технологии VMware, Cisco, EMC и NetApp; тотальная виртуализация позволила достичь показателя 70 VM на один физический сервер.

Создание гипероблака — процесс очень непростой. Так, H-Cloud разрабатывала группа из 15 опытных сотрудников в течение 6 месяцев; трудозатраты составили 500 человеко-дней. Ни один технологический слой не был беспроblemным — многие находились «на стыке» функциональных блоков (моно-вендорные сегменты не стали исключением). В процессе сборки и конфигурирования облака открыли 20 сервисных

кейсов в службах поддержки всех вендоров. Для разрешения большинства из них потребовалось привлечь 3-ю линию поддержки.

Не обошли на конференции вниманием и актуальную сегодня тему консьюмеризации ИТ. Об управлении мобильными устройствами Apple из облака рассказал Владимир Никончук (группа компаний «Астерос»). В своем докладе он описал особенности централизованного управления мобильными устройствами, соответствия требованиям корпоративным и защиты данных в случае утраты мобильного устройства.

Движение по восходящей

Эксперты Gartner считают, что объем услуг в глобальном масштабе в секторе публичных и частных облаков составит 148,8 млрд долл. до 2015 г. Сколько из них придется на Украину, пока сказать сложно. Но очевидно, что счет будет идти на сотни миллионов. Опрос украинских компаний, проведенный редакцией PCWeek/UE, показал, что только 15% заказчиков не планирует в будущем использовать облачные технологии. При этом свыше 30% используют их в той или иной степени уже сегодня (см. PCWeek 4/2012, стр. 8). В первую очередь компании доверяют облаку свою почту, системы для совместной работы, хранение и резервное копирование данных. Чуть меньше фирм согласны отдать CRM-системы, унифицированные коммуникации и ERP-системы. Но некоторые готовы поместить в облака и бизнес-критичные системы.

В любом случае, можно уверенно утверждать, что этот сегмент в ближайшее время ожидает стремительное развитие. Появятся новые услуги на базе облачных сервисов, все больше компаний будут отказываться от собственных серверов и переносить инфраструктуру в облако. Уже в ближайшие годы ожидается кардинальный перелом в отношении бизнеса и общества к рынку облачных вычислений. Бизнес начнет массово уходить в облака и предлагать широкий спектр облачных услуг. В свою очередь, у потребителей возрастет доверие к таким сервисам и расширится диапазон потребностей, которые могут быть удовлетворены за счет облачных технологий.

МЕДИАОБЛАКО ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТА

БОГДАН ХОРОЩАК, заместитель директора по продажам, Huawei Enterprise



Большинство компонентов, входящих в облачный продукт Media Cloud, Huawei продавала уже давно. А в конце 2011 г. возникла идея объединить их в большое медийное облако и предоставить все функции «от А до Я». Официально Media Cloud впервые презентовали в начале марта 2012 г. на выставке CeBIT. И хотя ▶



Вторая конференция PCWeek/UE по облачным технологиям собрала около 200 заказчиков и партнеров

издание PCWeek/UE уже во второй раз проводит тематическую конференцию «Cloud Computing 2012: Дорога в облака». Мероприятие ожидаемо вызвало интерес со стороны ИТ-специалистов компаний, работающих в самых разных отраслях, собрав около 200 заказчиков со всех уголков Украины. На конференции было зачитано множество докладов, посвященных актуальным технологиям, продуктам, решениям и сервисам партнеров. Особо стоит отметить насыщенную и интересную программу выступлений, харизматичность спикеров, их умение излагать информацию и держать внимание аудитории.

Модная тема

Облачные вычисления — самая обсуждаемая тема в сфере ИТ. Об этом свидетельствуют данные, обнародованные компанией Google: в 2011 г. больше всего запросов относительно ИТ содержали ключевые слова «cloud computing». Для сравнения, в 2009 г. пользователи чаще всего вводили в строку поиска слово «виртуализация».

Конечно, такую статистику можно списать на усилия маркетологов и СМИ, однако в раздувании «облачного пузыря» они играют далеко не главную роль. В основе интереса ИТ-специалистов лежит экономика облаков. Эксперты

Packard в настоящий момент производят и поставляют все необходимые компоненты и сервисы, которые позволяют заказчику создавать современные облачные системы. А они уже могут использоваться для решения его собственных ИТ-задач (Private Cloud) или предоставляться третьим сторонам — Cloud Service Provider», — говорит Виктор Овчаров. Китайский гигант Huawei специализируется на двух облачных решениях: Media Cloud и Desktop Cloud. И если первое находится на стыке телекоммуникационного и корпоративного направлений, то второе предназначено исключительно для крупного корпоративного сегмента.

Чтобы упростить управление и минимизировать время на обслуживание, вендоры совместно работают над созданием преднастроенных (фактически коробочных) решений. Еще в 2010 г. Cisco, EMC и VMware заключили стратегический союз, образовав альянс Virtual Computing Environment (VCE) для предоставления заказчикам комплексного решения на базе собственных продуктов. Имя этим решениям — vBlock. Это так называемые «кирпичики», из которых, по мнению альянса, можно построить соответствующий всем требованиям ЦОД любого размера.

По словам Алексея Кочетова из компании Инком, vBlock — это действительно

► это очень свежее решение, у нас уже есть много успешных пилотных внедрений в США, Мексике и других странах.

Примеров практического применения Media Cloud в украинских компаниях пока что нет, поскольку наш рынок медиаоблаков пребывает в зачаточном состоянии. Тем не менее, Media Cloud можно успешно применять в корпоративном сегменте. Например, он послужит хорошей службой для больших медийных групп, таких как 1+1, «Интер» и т.д. Во-первых, они заинтересованы в том, чтобы качественно и быстро обработать видеоконтент для запуска на телеэкран. Во-вторых, телевизионные медийные группы могли бы доставлять видеоконтент на различные типы устройств, начиная от телевизора и заканчивая смартфоном. Пока что они частично размещают его на своих веб-сайтах, однако там он не приносит прибыли.

Контент можно монетизировать за счет платного доступа к сервису. Например, в США вы покупаете подписку за 8 долл. в месяц и получаете доступ к пяти различным устройствам к большому количеству контента.

Еще одно преимущество заключается в том, что вы знаете всё о своих пользователях. Знаете, какие у них предпочтения, что они бы хотели увидеть, где они находятся, и какой у них социальный статус. Соответственно вы можете предоставить интересную им рекламу и как раз на то устройство, на котором они смотрят видео.

VDI ПО-КИТАЙСКИ

АНДРЕЙ ЛАЗАРЕВ, менеджер по продуктам, Huawei Россия



Чтобы успешно конкурировать на достаточно жестком рынке VDI-продуктов, Huawei предоставляет решение под ключ, включающее установку аппаратной платформы, ПО виртуализации, ПО для менеджмента и мониторинга всех систем. С точки зрения технологии мы делаем упор на использование открытых кодов и стандартных аппаратных компонентов. В наших продуктах нет каких-либо уникальных элементов, несовместимых со сторонними производителями аппаратного либо программного обеспечения. Вот ключевые моменты, которые делают нас весьма конкурентоспособными на рынке.

Решение ориентировано, в первую очередь, на стандартные офисные приложения. Кстати, Huawei Desktop CLOUD активно используется в нашей штаб-квартире. Сейчас в компании дорабатывают эту технологию для поддержки больших видеопотоков, что позволит использовать ее даже в работе с CAD-CAM-системами. Причем наши решения поддерживают любые операционные системы: и Windows, и Linux.

Ценовая политика на VDI такова, что при закупке даже 100 рабочих мест одна виртуальная рабочая станция уже стоит дешевле стационарного компьютера. Каждый проект осуществляется с индивидуальным подходом, и уровень цен гибко меняется как в отношении виртуальных рабочих станций, так и стандартных физических.

ВІД RAID-МАСИВІВ ДО ВІРТУАЛІЗОВАНИХ ПУЛІВ

ЮРИЙ ЛАТИШЕВСЬКИЙ, технічний консультант, EMC Україна



За останні три роки EMC кардинально оновила свій модельний ряд і ввела нові продукти і технології, спрямовані на реалізацію хмарних обчислень. Якщо раніше ми застосовували класичні RAID-масиви, то зараз використовуємо віртуалізовані пули. Крім того, всі прикладні частини на пулах переміщують дані між різними типами носіїв. Тобто є SSD-диски з високою швидкістю реакції для прикладної частини, а є SATA-диски — більш повільні та дешеві. Оскільки віртуальні машини завантажують далеко не всі DLL-бібліотеки Windows в пам'ять, то навіщо їх зберігати на дорожчих SSD-дисках, якщо можна перенести на більш дешеві масиви? Ця технологія переносу даних між різними рівнями сховища файлів достатньо нова — їй лише півтора роки.

Можна задати і про онлайн-кешування даних, що викликаються найчастіше. Завдяки нашій технології онлайн-кеш так само переноситься на диск.

Ми розробляємо нові рішення, оптимізуючи їх до хмарних обчислень. Також інвестуємо в моніторинг, доступ даних, в уніфікацію і стандартизацію. Ми перші заявили, що корпоративні прикладні рішення потрібно розміщувати у віртуальному середовищі. Висока доступність і можливість контролювати, скільки ресурсів корпоративні програми забирають в середовищі, дозволяють виставляти рахунки тільки тим користувачам, що застосовують ці сервіси.

Ось такий приклад. Як правило, в компанії інсталиують одну СУБД, до якої підключаються різні користувачі. Але як тоді дізнатися, який відділ найчастіше користується базою даних? Більш оптимально для кожного відділу створити свою віртуальну машину і встановити окрему прикладну частину в середину ВМ. Тоді ми знатимемо, скільки ресурсів споживає кожний відділ. Також ми зможемо по кожному елементу робити моніторинг і виставляти рахунки за користування середовищем залежно від витрат на електроенергію та амортизацію обладнання.

СРЕЗ ОБЛАКА НР

СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВ, спеціаліст по продажам бізнес-критичного обладнання НР в країнах СНГ, НР

В основі облака лежить определенное аппаратное оборудование, над которым надстраивается системное программное обеспечение. А уже в него интегрируются прикладные программы, используемые заказчиками. Далее все покрывается «толстым слоем» ПО, гарантирующим сквозной контроль этого действительно вертикального решения. VMware создала для такой задачи отличный продукт — гиперви-

зор. Но если посмотреть пристальнее на «срез» облака (от оборудования до прикладного программного обеспечения), то гипервизор будет лишь одним из пяти слоев этого пирога: оборудование, инфраструктурное ПО, гипервизор, системное ПО (например, операционные системы) и прикладные программы. Практически любому заказчику потребуется такой вертикальный стек. Компания НР в этом смысле уникальна — она предлагает оборудование, инфраструктурный программный слой и систему управления, то есть все, кроме программного обеспечения прикладного характера, которое собственно и эксплуатируется пользователем. Единственный «неместный» элемент — гипервизор для x86-систем. Но их достаточно много на рынке, и НР одинаково хорошо работает с каждым из них.

ИТ-специалисты знают узкое место в области аппаратной виртуализации. Это вовсе не процессоры, и не оперативная память, а устройства ввода-вывода (на уровне и коммутаторов, и систем хранения данных). Так вот, в проектировании ввода-вывода и систем хранения данных вообще нет единообразия. Каждый вендор делает это по-своему. Вопрос состоит в том, как потом собрать все в единую аппаратную виртуализацию? Каким образом компания VMware сможет гибко перераспределять ресурсы ввода-вывода или системы хранения данных, если она ничего не знает про



конкретное оборудование? Надо сказать, что VMware делает очень правильные шаги в этом направлении, пытается создавать стандартные интерфейсы управления. Но до тех пор, пока компания не будет контролировать весь аппаратный тракт, она не сможет гибко перераспределять все ресурсы. Преимущество подхода НР состоит в том, что мы производим не только серверы, но и виртуализированные ввод-вывод и систему хранения данных. При этом наше ПО находится на самом «верху». Если необходимо создать новую виртуальную машину, эту задачу выполняет командное управление — менеджеры соответствующего гипервизора. Одновременно отдается команда оборудованию выделить ресурсы под конкретную задачу — ведь мы используем собственные протоколы, оборудование и управление. Таким образом, наше облачное программное обеспечение формирует и виртуальную среду, и оборудование под нее. Этого не может делать ни один гипервизор, поскольку они универсальны, и не «заточены» под конкретное оборудование.

РЕВОЛЮЦИОННЫЙ И ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ DELL

БОРА ТЕЙЗЕР (BORA TASER), ведущий специалист по облачным технологиям в регионе EMEA, Dell

Особенность наших облачных систем состоит в том, что мы поддерживаем различные гипервизоры посредством единого пользовательского интерфейса. Мы можем переносить серверы с физических систем на виртуальные и обратно,

причем делать это быстрее, чем другие вендоры. Также предоставляем возможность управлять физическими серверами по аналогии с виртуальными. Для этого мы разработали решение Advanced Infrastructure Manager (AIM), которое позволяет легко управлять средой гипервизора заказчика, включая физические серверы. Это одно из ключевых преимуществ наших облачных систем, предлагаемых клиентам.



Хочу также отметить, что Dell сейчас использует два подхода: революционный и эволюционный. В рамках эволюционного подхода мы работаем вместе с заказчиком над непрерывным совершенствованием нашего оборудования.

В случае революционного подхода мы строим новые ЦОДы с нуля, естественно используя хранилища, серверы и сетевое оборудование Dell, а также AIM, Creator и другое ПО компании Dell. Таким образом, мы предоставляем нашим заказчикам наиболее оптимальное решение независимо от того, есть ли у них оборудование или надо все строить с нуля. И это очень важная характеристика наших решений в облаке.

В сегменте облачных решений мы не концентрируемся только на серверах, СХД или программных решениях — мы хотим, чтобы заказчики видели нас поставщиками комплексных решений. У нас отличная линейка серверов (например, недавно выпустили 12-е поколение) и хранилищ данных. Но главный акцент — на комплексных решениях, для этого мы располагаем широким портфолио продуктов и технологий. Кроме того, предоставляем услуги по внедрению и поддержке, не оставляя заказчика наедине с его проблемами.

На пути к облачным вычислениям компания Dell готова поддерживать своих заказчиков на любом этапе: от консолидации до оптимизации

В последнее время Dell купила множество новых компаний в облачном сегменте, что позволило значительно усилить здесь позиции. В целом за последние два года Dell потратила свыше 1 млрд долл. на покупку 22 компаний.

Несмотря на то, что рынок облаков в Украине еще только зарождается, сегодня наилучшее время для старта. В своем докладе я упоминал, что компании начинают свой путь к облаку с консолидации, виртуализации, стандартизации и автоматизации. В любой стране бизнес прошел именно такой путь к облаку. В Украине, насколько я вижу, рынок начинает осознавать, что облака — это уже достаточно зрелые и протестированные решения. На пути к облачным вычислениям компания Dell готова поддерживать своих заказчиков на любом этапе: от консолидации до оптимизации.

ПРИНТЕРЫ ПОД ПРИЦЕЛОМ

СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО

МИРОВОЙ РЫНОК

По оценке компании IDC, в 4-м кв. 2011 г. мировой рынок устройств печати сократился на 4,5%. По сравнению с аналогичным периодом 2010 г., объем поставок составил 34,9 млн устройств. Всего в 2011-м рынок увеличился на 0,7%, число проданных устройств достигло 126 млн шт., а члены ведущей пятерки вендоров остались на прежних местах (см. таб. 1). Одной из причин замедления на рынке оборудования для печати аналитики IDC считают стремительный рост популярности мобильных интернет-устройств.

Динамичным остается сегмент цветных лазерных принтеров, который в 4-м кв. в годовом исчислении вырос на 7% и превысил 1,9 млн устройств. Доля этого сегмента увеличилась до 6% и продолжает расти. Монохромные лазерные принтеры составляют 25% рынка (8,9 млн устройств).

КОМПАНИЯ	Число устройств в 2011 г.	Доля рынка в 2011 г.	Число устройств в 2010 г.	Доля рынка в 2010 г.	Рост 2011/2010
HP	52 276 911	41,5%	52 661 558	42,1%	-0,7%
CANON	23 172 449	18,4%	22 596 108	18,1%	2,6%
EPSON	17 715 854	14,1%	18 270 031	14,6%	-3,0%
SAMSUNG	7 184 445	5,7%	6 891 773	5,5%	4,3%
BROTHER	7 148 231	5,7%	6 711 814	5,4%	6,5%
ДРУГИЕ	18 483 638	14,7%	17 962 965	14,4%	2,9%
Всего	125 981 528	100,0%	125 094 249	100,0%	0,7%

Таб. 1 Мировой рынок устройств печати в 2011 г. Источник: IDC, февраль 2012 г.

Хотя количество лазерных принтеров на рынке увеличивается, похоже МФУ лучше приспособлены к сложным экономическим условиям, чем однофункциональные устройства. Все больше продуктов становятся многофункциональными. В 2011 г. их продажи увеличились на 17%, в то время как однофункциональных — сократились на 1%. В частности, цветные лазерные МФУ продолжают завоевывать позиции. В 4-м кв. их доля в лазерном сегменте в годовом исчислении выросла более чем на 2 процентных пункта и составила 52%. А струйные принтеры в 4-м кв. заняли 66% рынка hardcopy. Всего было продано 22,8 млн устройств, что на 6% меньше, чем за год до этого.

Глобальные игроки

Рассматривая достижения ведущей тройки вендоров в 4-м кв., аналитики отметили, что HP по-прежнему лидирует на мировом рынке устройств печати с долей более 39% (13,7 млн устройств). Правда по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. продажи HP упали на 11,5%.

Второе место занимает компания Canon, доля которой в последнем квартале составила около 19% (6,5 млн устройств). Хотя на мировом рынке ее продажи сократились на 5,2%, они значительно выросли в США, Центральной Европе, на Ближнем Востоке и в Африке.

Следом идет компания Epson, которой принадлежит 17% рынка (5,8 млн устройств). Она продолжает укреплять свои позиции, так как единственная из ведущей тройки смогла в 4-м кв. увеличить продажи (рост составил 6,2%). Однако в целом за год продажи

компании сократились на 3%, хотя она и сохранила за собой третье место.

Управляемые услуги в печати

По данным исследовательского агентства Gartner, в последние годы глобальный рынок услуг по управлению печатью (Managed Print Services, MPS) демонстрирует заметный рост. Лидером здесь является корпорация Xerox. Это указано в отчетах Gartner и IDC за 2011 г. Отметим, что доля прибыли Xerox от продаж услуг MPS составила 33%. Эти выдающиеся результаты Xerox обеспечила, развивая сеть каналов распределения услуг, а также поддерживая партнерскую программу для малых и средних компаний — Partner Print Services.

Перспективы

Аналитики пока осторожны в своих прогнозах, но большинство считают, что мобильные технологии, облачные сервисы и управляемые услуги в области печати снизят глобальный спрос на печатающие устройства. К примеру, согласно прогнозу IDC, в Западной Европе объемы печати будут падать

класса, очевидна. На рынке появляется все больше принтеров и МФУ с высокой скоростью печати, возможностью автоматической двусторонней печати и сетевым модулем для подключения к локальной сети (как проводным, так и беспроводным) по цене незначительно превышающей стоимость домашних печатающих устройств. Обычно эти модели являются «замедленными» и «ужатыми» по объему картриджа аппаратами традиционного бизнес-сегмента, но их цена очень привлекательна для потребителей. Данный сегмент — один из самых быстрорастущих, и именно в нем ожидается наибольшая конкурентная борьба.

Еще одной важной тенденцией является то, что принтеры и МФУ с сетевыми интерфейсами становятся более автономными, а их программный код обретает среду для выполнения приложений сторонних разработчиков. Это кардинально расширяет функционал печатающих устройств, в том числе для решения специфических задач.

Среди наиболее интересных анонсов 2011 г. на нашем рынке — устройства совершенно нового класса — «Фабрики печати» от Epson или принтеры со встроенной штатной системой непрерывной подачи чернил. По данным IDC, в Украине на три продаваемых струйных устройства в среднем приходится две СНПЧ. Поэтому, внедрение этой технологии одним из ведущих мировых производителей струйных принтеров без преувеличения является знаковым событием.

По предварительным подсчетам компании IDC, в 2011 г. поставки печатающих устройств в Украине сократились в натуральном выражении на 1,6% и составили 654 тыс. единиц. Это заметно меньше прогнозов аналитиков после 3-го кв. минувшего года. Ведь в первом полугодии украинский рынок печатающей периферии стал одним из лидеров по темпам роста поставок в Восточной и Центральной Европе, где наблюдались слабое развитие либо отрицательная динамика. Но наш рынок так и не вышел на предкризисные позиции (в 2008-2009 гг. Украина отметила рекордным в регионе спадом продаж).

На сегодняшний день рынок принтеров, предназначенных для бизнес-печати, по-прежнему не вернулся на уровень до 2009 г.

И хотя сейчас он «отскочил» на волне отложенного спроса и новых интересных предложений, по оценкам IDC для выхода на докризисные параметры понадобится еще не один год.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Мы попросили ведущих игроков украинского рынка печатающих устройств поделиться своим видением ситуации, планами и достижениями. Поговорить с нами любезно согласились представители компаний Canon, OKI, Sharp и Xerox.

PCWeek/UE: Опишите состояние рынка корпоративной печати в Украине.

CANON: В целом корпоративный рынок печати растет. Продажи струйных устройств снижаются, а лазерных — увеличиваются. И в сравнении с прошлым годом, доля компании Canon в этих сегментах тоже растет.

OKI: Кризисный и посткризисный периоды существенно отразились на рынке корпоративной печати. На сегодняшний день рынок принтеров, предназначенных для бизнес-печати, по-прежнему не вернулся на уровень до 2009 г. Это объясняется низким уровнем внимания государства к развитию ИТ. А у представителей малого и среднего бизнеса, находящегося в состоянии неопределенности при меняющемся законодательстве, нет возможностей для инвестирования в ИТ.



Тарас Чабановский

Как результат — рынок принтеров корпоративной печати находится на уровне ниже докризисного периода. Стремление к сокращению операционных расходов привело к росту активности производителей и поставщиков так называемых «совместимых» и «альтернативных» расходных материалов. Однако обратной стороной экономии на расходных материалах ожидаемо стало падение качества отпечатанных документов, увеличение количества обращений в сервисные центры и т.д.

XEROX: На сегодняшний день компании более взвешенно подходят к выбору печатного оборудования. Основным двигателем развития офисного сегмента является тенденция печати в цвете. Также компании обращают все больше внимания не только на цену оборудования, но и на общую стоимость владения данным оборудованием (включая затраты на расходные материалы и обслуживание). Особенно это касается полноцветных устройств, что подтверждается данными IDC.

PCWeek/UE: Какие мировые и отечественные тенденции вы можете отметить на рынке печати?

CANON: Растет популярность цветных печатных аппаратов. Рынок созревает для активного внедрения решений по контролю и оптимизации печати. Это программные приложения, которые интегрируются с печатной техникой и позволяют контролировать объемы печати для каждого из сотрудников. Перед использованием печатной техники каждого работника идентифицируют по PIN-коду или RFID-карте. Таким образом для каждого из них можно выделить лимит по печати.

Кроме того, на предприятиях может использоваться более продвинутое решение от компании Canon — UniFlow, которое выбирает устройство для печати в зависимости от задания. Если необходимо отпечатать 200 цветных страниц — задание уйдет на производственный аппарат с поддержкой печати в цвете, если пару черно-белых

► — на простой принтер. Простые приложения по контролю и оптимизации печати предлагаются бесплатно, более «продвинутое» — платно.

ОКИ: «Львиная» доля на рынке Украины принадлежит низкоуровневым принтерам в силу их невысокой цены. Однако в 2011 г. начали более динамично развиваться сегменты бизнес-принтеров и многофункциональных устройств. Возникли перспективы перераспределения внутри рынка принтеров.

Бум мобильных устройств и облачных сервисов уже готов изменить правила в индустрии печати

Относительно полноцветных принтеров и МФУ тенденции 2011 г. выражены ярко — это динамичный рост рынка полноцветных устройств для бизнес-пользователя на фоне сближения цен между полноцветными и монохромными устройствами. Сдерживающим фактором развития сегмента до уровня массового является неверное представление о стоимости полноцветной страницы в сравнении с монохромной. Уже несколько лет наша компания поставляет оборудование, позволяющее получать черно-белый отпечаток на полноцветном принтере за такую же стоимость, как на монохромном, а полноцветный — лишь немного дороже.

Немаловажно управление процессами печати и контроля ее стоимости внутри организации. В комплексе с каждым сетевым устройством ОКИ полагается программное обеспечение для организации этих процессов.

SHARP: Принципиальное отличие украинского рынка от западноевропейского или североамериканского — наибольший спрос на модели печатающей техники начального уровня с минимальным набором функций. Как правило, это монохромные лазерные принтеры и МФУ со скоростью печати 16-20 страниц в минуту формата А4 и А3.



Масахара Сузуура

В развитых странах преобладает спрос на офисные модели среднего и выше среднего уровня с большой скоростью печати и широким набором функционала. Это могут быть производственные цветные и монохромные МФУ формата А3 со скоростью от 23 страниц в минуту, с полным набором сетевых функций (например, сканирование на e-mail, сканирование в сетевую

папку), контролем печати и доступа, системами безопасности. Кроме того, аутсорсинг печати — один из наиболее распространенных способов владения техникой, когда заказчик вместо покупки оборудования оплачивает отпечатки (заключает сервисный контракт «покопийного» обслуживания). Цветное лазерное МФУ в офисе — это стандарт в развитых странах.

Общие тенденции развитых рынков оказывают заметное влияние и на украинский. Вопросы оптимизации процессов печати и сокращения расходов начинают волновать отечественные предприятия и корпорации. Например, экономически оправдана замена в рабочей группе нескольких дорогих в содержании персональных настольных принтеров МФУ на одно производительное сетевое МФУ формата А3. Дополнительный экономический эффект владельцу МФУ Sharp приносит благодаря самым низким эксплуатационным расходам.

Каждый год доля производственных лазерных монохромных, а также цветных МФУ в нашей стране неуклонно растет.

XEROX: Можно сказать, что в мире сформировался тренд перехода от покупки оборудования и расходных материалов в сторону приобретения сервисов и комплексных услуг. Украинский рынок услуг находится на начальной стадии развития. На сегодняшний день в нашей стране комплексные услуги интересуют в первую очередь компании финансового сектора, которые стараются централизовать процесс закупок печатного оборудования. Они платят за комплексные услуги, включающие не только приобретение оборудования и его установку, но и полный сервис.

PCWeek/UE: В каком направлении развивается печатающая техника вашей компании? Какие возможности будут доступны корпоративным заказчикам в скором будущем?

CANON: Струйная и лазерная технологии печати — вот что мы имеем на данный момент, и в ближайшем будущем вряд ли появятся новые технологии. В основном производители сейчас делают упор на уменьшение себестоимости отпечатка, повышение производительности и интеграцию с программными комплексами.

ОКИ: В текущем году мы планируем расширить модельный ряд монохромных, полноцветных принтеров и МФУ, увеличивая количество предложений для малого и среднего бизнеса. И при этом будем отвечать на сегодняшние запросы пользователей, описанные выше.

SHARP: Наша компания — один из пионеров лазерной печати — в ближайший год продолжит развитие лазерных МФУ. Совершенствования проявятся в области дружелюбного интерфейса (цветной сенсорный дисплей) и функциональности (интеграция в сложные корпоративные системы).

XEROX: Сравнительно недавно появилась новая технология твердочернильной печати (Solid-ink). Компания Xerox сейчас уделяет огромное внимание этому революционному направлению. Основными преимуществами твердочернильной технологии являются высокая производительность, прекрасная цветопередача и низкая себестоимость цветной печати. Она на 50% дешевле аналоговых устройств, использующих светодиодную и лазерную технологии.

Существует также инновационная технология HiQ LED. Она имеет все преимущества светодиодной печати и обеспечивает максимальный уровень качества отпечатка за минимальную цену. Технология HiQ LED позволила добиться физического разрешения

1200x2400, ставшего эталоном высококачественной полноцветной офисной печати.

На данный момент в нашей стране комплексные услуги интересуют в первую очередь компании финансового сектора

PCWeek/UE: Опишите планы вашей компании на украинском рынке. Какому направлению будет уделяться первоочередное внимание, на какой сегмент рынка ориентируетесь?

CANON: Компания планирует уделять повышенное внимание внедрению программно-аппаратных комплексов для оптимизации печати в корпоративном секторе. Эти решения реально доказывают, что печать можно контролировать, снижая на неё расходы для предприятия.

ОКИ: Мы предлагаем все больше устройств по печати для малого и среднего бизнеса, производимых нашей компанией. Поэтому будем продолжать расширять и укреплять партнерскую сеть. Еще больше внимания планируем уделять работе с корпоративными реселлерами, усиливая их поддержку при работе с конечными пользователями. Авторизованные партнеры (как минимум во всех областных центрах) — гарантия обеспечения доступности продукции и расходных материалов в режиме реального времени на территории всей страны.

SHARP: Офисные модели — основная линейка ряда лазерных МФУ Sharp. Поэтому корпоративный сегмент является ключевым в 2012 г. Компания подготовила несколько новинок для корпоративного рынка, а также готовые решения в области учета печати, контроля доступа и безопасности. Совместно с партнерами успешно реализуется программа аутсорсинга печати.

XEROX: Наряду с предоставлением самого широкого парка печатной техники компания Xerox стремится оказывать больше комплексных услуг для украинских корпоративных заказчиков по управлению печатным парком. В первую очередь это касается направления аутсорсинга печати, в котором мы являемся мировым лидером.

В рамках комплексных услуг предлагаем не только принтеры и МФУ, но и программное обеспечение, упрощающее работу с этими устройствами. Примером такого ПО могут служить решения для управления печатным парком компании (например Y-Soft SafeQ и Xerox CentreWare Web).

PCWeek/UE: Назовите модель самого продаваемого в настоящий момент принтера или МФУ для корпоративного сегмента.

CANON: В сегменте СМБ особым спросом пользовалась модель Canon imageRUNNER 2520. Это компактное устройство обеспечивает для небольшого и средних рабочих групп недорогую черно-белую печать и цветное сканирование со скоростью до 20 страниц в минуту. При этом оно отличается очень низкой себестоимостью печати.

ОКИ: Корпоративный заказчик требует особого, индивидуального подхода к решению задач в области печати, поэтому мы обычно избегаем разговоров о самом популярном принтере либо МФУ в этом сегменте. В число самых востребованных на украинском рынке принтеров ОКИ в 2011 г. вошли: матричные принтеры ML5720/21;

принтеры постстрочной печати серии Microline MX; монохромные принтеры B411d и B710n/dn — с самой низкой в классе стоимостью владения; серия МФУ MB400; полноцветные принтеры и МФУ (C530dn обеспечивает выполнение практически всех задач по печати формата А4 в офисе, MC300 и C801/C821 — самые доступные принтеры для печати в формате А3, а также C9655).

SHARP: Серия монохромных лазерных МФУ формата А3 — Sharp AR-56XX — является бестселлером на корпоративном рынке Украины благодаря сочетанию низкой стартовой стоимости, малых эксплуатационных затрат и высокой надежности. Здесь можно выделить несколько популярных моделей 2011-2012 гг.: Sharp AR-5618G — самая продаваемая модель формата А3 на рынке; Sharp AR-5620NG — самая продаваемая сетевая модель МФУ формата А3. А модель Sharp MX2310U — европейский бестселлер, по нашим ожиданиям, займет лидирующее место в сегменте цветных лазерных МФУ формата А3 в 2012 г. и в Украине.

XEROX: Есть ряд устройств Xerox, которые пользуются спросом в корпоративном сегменте. Если речь идет о производственных многофункциональных устройствах формата А3, то это полноцветные аппараты на базе технологии HiQ LED Xerox WorkCentre 7525/7530/7535. В моно-



Юрий Степаненко

хромном сегменте особой популярностью пользуются аппараты Xerox WorkCentre 5740/5745. Также к бестселлерам можно отнести монохромные МФУ формата А4 WorkCentre 3550, МФУ формата А3 — WorkCentre 5016/5020. Лидером продаж в сегменте цветных принтеров формата А3 в скором времени, вероятно, станет наша новинка Phaser 7800 на основе технологии HiQ LED, а в монохромном производственном сегменте — принтер Phaser 4600/4620.

Респонденты:

Дмитрий Сирош, менеджер по работе с партнерами Представительства Canon CEE GmbH в Украине, Беларуси, Молдове, Калининграде

Тарас Чабановский, заместитель директора представительства ОКИ Europe Limited в Украине, Беларуси и Молдове

Юрий Степаненко, менеджер по работе с ключевыми клиентами компании Xerox Украина

Масахара Сузуура (Masaharu Suzuki), управляющий директор Sharp Electronics в Центральной и Восточной Европе

РЕНТАБЕЛЬНЫЙ КАНАЛ EPSON

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Технологии струйной печати Epson развивает уже свыше 50 лет. За эти годы компания перешла от производства устройств для дома к выпуску и установке

СОБЫТИЕ

офисного оборудования и промышленного применения техники на базе собственной струйной технологии Epson Micro Piezo.

История Epson в странах СНГ началась в 1990 г. В 2005-м, накопив достаточно опыта, компания открыла свое представительство в Киеве, которое сразу же начало выстраивать партнерскую сеть и наращивать объемы продаж.

Юбилейную десятую встречу с партнерами Epson провела в Киеве, в НСК «Олимпийский». Место было выбрано не случайно. Во-первых, стадион elite-класса был достроен относительно недавно, и поэтому пока является элитическим объектом для украинской публики. Во-вторых, некоторые продуктовые группы, например проекторы Epson, напрямую связаны с темой футбола. Просматривать матчи на большом экране можно как в домашней обстановке, так и в общественных местах. Для информирования обо всех своих активностях в области спорта компания даже открыла в феврале 2012 г. новый веб-ресурс: www.sport.epson.ua.

Конференцию, которую посетило около 100 партнеров компании, открыла Юлия Соколова, маркетинг-менеджер представительства «Epson Europe B.V.» в Украине. По ее словам, стратегия развития в бизнес-сегменте, взятая на вооружение несколько лет назад, приносит свои плоды. С 2006 г. доля техники для бизнеса в портфеле Epson выросла с 29% до 52%. И компания планирует и дальше увеличивать эту цифру. Данная

экспансия происходит за счет высокого качества и широкого модельного ряда бизнес-продуктов, который в 2011 г. насчитывал около 130 устройств.

В области стратегии работы с каналом на 2012 г. Epson по-прежнему ставит во главу угла рентабельность продаж своих продуктов. Это означает, что приоритетами являются система регистрации



Александра Ткаченко

проектов и программа защиты рентабельности партнеров.

Ключевым событием 2011 г. для бизнеса Epson в СНГ стал успешный вывод на рынок новых решений струйной печати для SMB — Фабрики печати Epson, принтеров и МФУ для больших объемов печати при низкой себестоимости отпечатка. «В начале этого года конечному потребителю данного сектора были предложены серии устройств Epson

WorkForce и монохромные решения K-серии. В 2012-м нас ожидает расширение линейки устройств широкого формата для различных сфер интервальной и экстерьерной печати. С каждым днем популярность струйной технологии растет благодаря экологичности в сравнении с альтернативными решениями», — отметила в своем докладе Александра Ткаченко, старший менеджер представительства «Epson Europe B.V.» в Украине.

Кстати, в рамках конференции Epson продемонстрировала недавно анонсированные «струйники» K-серии. В принтерах K101 и МФУ K201/K301 одновременно используются два черных картриджа повышенной емкости с пигментными чернилами DURABrite Ultra. Ресурс картриджа рассчитан на 2 тыс. страниц. Благодаря технологии Micro Piezo печатанный текст будет таким же четким, как и на аналогичных лазерных устройствах. При этом себестоимость печати, по оценкам Epson, гораздо ниже — всего 16 коп. за отпечаток A4.

Отметим, что Epson также сильна в сегменте широкоформатной печати для систем CAD/GIS. В минувшем году компания усилила свои позиции за счет снижения цен на линейку и дополнительной маркетинговой активности. В нынешнем году в фокусе Epson — решения для наружной печати. Уже в марте она анонсировала новый широкоформатный сольвентный принтер Epson SureColor SC-S30610 и это не последняя новинка 2012 г.

Вот уже седьмой год подряд компания удерживает лидерство на украинском рынке видеопроекторов, а с 2010-го занимает первые позиции в сегменте домашних проекторов Full HD (разрешение 1920x1080). В этом году вендор намерен сконцентрировать усилия на продвижении инсталляционного сегмен-

та для домашнего и бизнес-применения. Это связано с расширением модельного ряда короткофокусных и ультракороткофокусных проекторов, мощных одно-

В стратегии работы с каналом на 2012 г. Epson по-прежнему ставит во главу угла рентабельность своих продуктов

двухламповых проекторов G-, Z-серий, а также открытием нового сегмента 3D-проекторов.

Кстати, в рамках конференции Epson провел первую в Украине официальную презентацию топового 3D Full HD-проектора для домашнего кинотеатра EH-TW9000. Его яркость и цветовая яркость составляют 2400 Лм, а контрастность достигает 200 000:1. Благодаря увеличению частоты кадров до 480 Гц значительно сокращается время «затемнения» левого и правого глаза, что позволяет зрителям наслаждаться яркой картинкой при комфортном просмотре.

Новые проекторы обеспечивают как 3D-, так и 2D-изображение. Более того, модель EH-TW9000 обладает возможностью конверсии из 2D в 3D. Таким образом, футбольный матч, ток-шоу или любой другой контент на новых проекторах Epson можно посмотреть в любом формате.

В высоком качестве изображения 3D-проекторов Epson партнеры смогли убедиться лично, просмотрев отрывки из наиболее известных блокбастеров, использующих в своих сценах трехмерные эффекты.

СОПЕРНИК «ЛАЗЕРНИКАМ»

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Еще в августе прошлого года японский производитель представил серию струйных принтеров Epson WorkForce Pro. (см. PCWeek/UE №15/2011).

НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД

Однако для украинского потребителя продукт стал доступен только через несколько месяцев.

По мнению инженеров Epson, лазерные принтеры уже достигли пика своего развития, в то время как «струйники» имеют огромный потенциал. Например,

значена для больших объемов печати (до 20 тыс. страниц в месяц), поэтому может применяться и в SMB-сегменте, и в крупных компаниях.

Линейка включает два принтера и четыре МФУ. Все устройства рассчитаны на формат A4, поддерживают цветную двухстороннюю печать и оснащены интерфейсом Ethernet. Редакция PCWeek/UE решила ближе ознакомиться с новой линейкой и протестировала принтер Epson WorkForce Pro WP-4015.

Внешне новинка гораздо больше напоминает лазерный принтер, чем классический «струйник». Устройство оснащено

SMB-сегмента. А вот выходной раскладной лоток, на первый взгляд, достаточно хрупкий и вряд ли сможет выдержать больше 200 листов.

Подключение принтера и установка драйвера под 64-разрядную Windows 7 не представляет каких-либо сложностей. Интерфейс настройки устройства также весьма прост. Довольно удобно, что драйвер в визуальном режиме показывает остаток чернил каждого из цветов в картридже. Кстати, если чернила заканчиваются, то об этом просигнализируют индикаторы на передней панели принтера.

WP-4015 продемонстрировал довольно неплохую скорость печати. 10 черно-белых листов формата A4 распечатываются примерно за 50 сек., правда первый лист выходит только через 14 сек. Очень быстро распечатываются изображения в стандартном качестве — на это понадобилось всего 21 сек. По сравнению с другими фотопринтерами, качество цветной печати в WP-4015 немного отстает. Но еще раз акцентируем: устройство предназначено для бизнес-сегмента и распечатка изображений не является его основной задачей.

Благодаря пигментным чернилам DURABrite Ultra новый модельный ряд WorkForce Pro WP-4000/4500 обеспечивает лазерное качество печати текстов и графики на обычной бумаге — отпечатки выходят из принтера уже сухими. Текст можно сразу править маркером и он не боится воздействия воды — изображение не течет и не размывается. Разрешение 4800x1200 dpi делает текст и изображения четкими.

Одно из основных преимуществ серии WorkForce Pro состоит в сравнительно

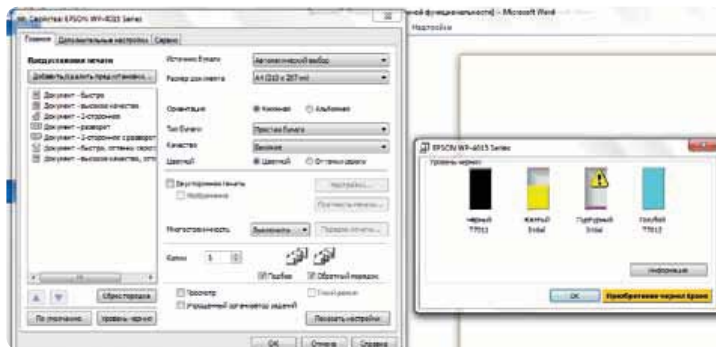
низкой удельной стоимости печати. Благодаря использованию отдельных картриджей повышенной емкости на устройствах WP-4000/4500 этот показатель на 50% ниже, чем на цветных лазерных принтерах. Покупка четырех картриджей СМЮК размера XXL обойдется пользователю почти в 180 у.е. Однако их ресурс в соответствии с ISO — до 3400 страниц. Таким образом, один черно-белый отпечаток обойдется в 15 коп., а цветной — в 40-50.



Наличие заднего загрузочного лотка позволяет печатать на картоне и на конвертах

Стоит также упомянуть о низком энергопотреблении принтера: 17 Вт в режиме распечатки, 7 Вт — в режиме готовности и 2,4 Вт в режиме сна. Это на 80% меньше по сравнению с лазерными устройствами.

Рекомендуемая розничная стоимость Epson WorkForce Pro WP-4015 составляет около 2 тыс. грн. Продукт уже доступен для заказа.



Драйвер Epson WorkForce Pro WP-4015 наглядно показывает остаток чернил в каждом из картриджей

производители могут использовать все новые и новые типы чернил, способы перезаправки и разную бумагу для печати.

Серия струйных устройств WorkForce Pro позиционируется как альтернатива лазерным принтерам. Линейка предна-

значена для больших объемов печати (до 20 тыс. страниц в месяц), поэтому может применяться и в SMB-сегменте, и в крупных компаниях. Линейка включает два принтера и четыре МФУ. Все устройства рассчитаны на формат A4, поддерживают цветную двухстороннюю печать и оснащены интерфейсом Ethernet. Редакция PCWeek/UE решила ближе ознакомиться с новой линейкой и протестировала принтер Epson WorkForce Pro WP-4015.

SOFT Xpansion UKRAINE

22 марта компании «ДоксВижн» (Россия), «Софт Экспаншен Украина», и Digital Design (Россия) провели в г. Донецке семинар «Электронный документооборот на предприятии — как СЭД может приносить бизнес-выгоду».

Целью мероприятия являлась демонстрация возможностей построения



корпоративной системы электронного документооборота (СЭД) и автоматизации бизнес-процессов на платформе DocsVision. В семинаре приняли участие представители ведущих предприятий Донецкой области и Восточной Украины.

Первая часть семинара была посвящена определению задач электронного документооборота и роли СЭД как важной составляющей единой информационной среды предприятия. Эдуард Проледович, генеральный директор «Софт Экспаншен Украина», рассказал участникам об основных аспектах и критериях, на которые следует обратить внимание при выборе СЭД для предприятия, что в конечном итоге позволит выбрать решение, наиболее полно отвечающее потребностям предприятия.

В ходе первой части мероприятия участникам также были продемонстрированы основные преимущества

системы DocsVision: наличие типовых решений, обеспечивающих быстрое внедрение и начало работы с системой, широкие функциональные возможности платформы, в том числе простота адаптации типовых и разработки новых сценариев управления документами и автоматизации бизнес-процессов, низкая стоимость владения и высокая скорость окупаемости системы.

Особое внимание в первой части мероприятия было уделено анонсу новой версии DocsVision 5, выход которой намечен на 2-й квартал 2012 г. DocsVision 5 отличается повышенным удобством использования, гибкостью и производительностью, а также улучшенным интерфейсом и простотой разработки приложений на ее базе.

Вторая часть семинара была посвящена методологии и практике внедрения системы DocsVision и роли руководства



предприятий в успехе внедрения системы электронного документооборота.

Живой интерес участников вызвала практическая демонстрация рабочего места руководителя на базе планшета iPad. Евгений Макаревич, заместитель руководителя бизнес-линии «Планшеты», Digital Design, рассказал о возможностях использования продукта «Планшет руководителя».

В его состав входит набор клиент-серверных компонент для интеграции с 4-мя целевыми системами: модули «Документооборот», «Папка», «Почта» и «Показатели». «Планшет руководителя» позволяет топ-менеджеру свести к минимуму работу с бумажными документами, а благодаря интеграции со средствами криптозащиты КриптоПро CSP и инфраструктурой открытых ключей (PKI) в продукте обеспечивается эффективная защита информации: как данных, хранимых на устройстве, так и каналов связи. В ходе доклада Евгений продемонстрировал варианты реализации мобильных рабочих мест по работе с СЭД DocsVision для руководителей ведущих коммерческих предприятий и государственных организаций Российской Федерации.

Важно отметить, что компания «Софт Экспаншен Украина» является партнером компании «ДоксВижн», а также первым партнером компании Digital Design в Украине. Партнерство компаний призвано популяризировать СЭД DocsVision и «Планшет руководителя» в среде украинских компаний и обеспечить топ-менеджмент отечественных предприятий современным средством оперативной работы с документами и бизнес-процессами.



О компании «ДоксВижн»

Компания «ДоксВижн» (<http://www.docsvision.com/>) — разработчик одноименной системы управления документами и бизнес-процессами предприятий и организаций. Это единственный из российских разработчиков СЭД, придерживающийся вендорской модели бизнеса и полностью сосредото-

ченный на разработке и технической поддержке системы DocsVision. Все продажи и внедрения системы осуществляются сетью авторизованных партнеров в различных регионах России, СНГ и странах Балтии. Для удобства заказчиков программная платформа DocsVision совместно с партнерами локализована на английский, украинский, латышский, эстонский, грузинский, молдавский и казахский языки.

DIGITAL DESIGN

О компании Digital Design

Digital Design (<http://www.digdes.ru>) оказывает комплексные услуги по оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. Компания владеет обширной экспертизой в сфере ИТ: от реализации масштабных инфраструктурных проектов до решения частных задач, требующих уникальных программных разработок на заказ. Компания Digital Design является премиум-партнером «ДоксВижн».



О компании «Софт Экспаншен Украина»

«Софт Экспаншен Украина» (<http://www.soft-xpansion.com.ua/>) является одной из ведущих компаний в Украине по разработке и поставке комплексных адаптированных решений электронного архива и документооборота, корпоративных порталов, позволяющих автоматизировать бизнес-процессы хранения, распространения и обмена информацией и документами.

Вы застрахованы от современных ИТ-рисков?

Безопасность прежде всего. Контролируй. Управляй.

Вашей компании, как и многим другим, не удастся избежать угрозы направленных атак. При этом вам необходимо обеспечить максимальную производительность ИТ систем при минимальных затратах. Компания Symantec предлагает технологии и опыт, которые помогут вам справляться с обеими этими задачами: при рациональных вложениях выстроить инфраструктуру, способную противостоять любым современным ИТ угрозам.

ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ТРАТИТЬ МЕНЬШЕ

ФИЛ ГАРЛЕНД

В рецессии немало СТО неоднократно урезали затраты на ИТ. Но при этом лидеры бизнеса рассчитывают, что ИТ-отделы должны способствовать повышению эффективности работы предприятия. И бизнес требует от ИТ-подразделений большего, чем постоянное удешевление операций.

ЭКСПЕРТИЗА

Информационные технологии должны помогать росту продаж, привлечению клиентов и увеличению валовой прибыли. ИТ-руководители, фокусирующиеся на использовании ИТ только для снижения затрат и игнорирующие требования бизнеса, оказываются в ненадежном положении. В один прекрасный день их спросят, почему технологии не могут быть не только продуктивными, но и инновационными. Поэтому ИТ-департаменту необходимо постоянно снижать затраты и одновременно работать на благо бизнеса. И способным ИТ-руководителям удастся это сочетать.

В PricewaterhouseCooper мы все чаще слышим жалобы СТО: «От нас требуют сидеть на двух стульях!». То есть, обеспечивать более чем «пятидевятичную» надежность при сокращении затрат и одновременно помогать бизнесу апробировать и внедрять новые технологии. Все вместе представляется почти несбыточной мечтой.

К счастью, передовые СТО нашли пути снижения операционных затрат, сохраняя операционное качество и вместе с тем инвестируя в бизнес-инициативы. А наиболее стратегические мыслящие СТО расширяют понимание императива эффективности до уровня инвестиций в общие цели бизнеса. Они решают эту двудиную задачу благодаря следующим подходам.

Совместная работа ИТ- и бизнес-отделов

Во-первых, операционная эффективность рассматривается как копилка времени и денег для инвестиций в новые технологии. Обычно ИТ-департаменты не могут самостоятельно распоряжаться ресурсами от экономики на технологическом снижении затрат. Но многим удастся кое-что оставить за собой. Деньги и время, возвращенные для стратегических инициатив, придадут ИТ-сотрудникам личную мотивацию. Да и бизнес-подразделения благодаря операционной эффективности высвобождают время и средства для финансирования инновационных программ. Работая в связке, ИТ- и бизнес-отделы умножают этот эффект.

Во-вторых, СТО следует выбирать из сотрудников бизнес-отделов тех, кто может помогать ИТ-подразделению. Поощряйте этих людей (конечно, в структурированной и управляемой форме) в сотрудничестве с ИТ-специалистами использовать такие технологии, как аналитика больших данных, облачные сервисы, семантические приложения, социальные сети и мобильная доставка контента. Этот подход не только разрушает барьер между ИТ- и бизнес-подразделениями, но и поддерживает передовой технологический уровень бизнеса. Кроме того, так ИТ-департаменту легче узнать, где технологии могут дать бизнесу реальные выгоды, и что поможет обосновать необходимость финансирования. Это более продуктивно, чем поручать своим ИТ-специалистам самостоятельно выявлять и продвигать в бизнес технологии с большим потенциалом. ИТ- и бизнес-подразделения должны искать полезные инновационные союзы.

В-третьих, будьте требовательны в отношении стандартизации. Исключения

и специальные решения стоят денег и времени. Каждый бизнес-отдел хочет, чтобы ИТ-подразделение обеспечило его необходимой конкретно ему технологией. На самом деле большинство операций не являются и не должны быть уникальными. То же самое относится и к технологиям, которые помогают их выполнять. Отказавшись от сложностей и излишней адаптированных заказных решений, ИТ-подразделение уменьшает затраты, ускоряет работу и высвобождает силы для поиска важных бизнесу решений.

Избегая лишней индивидуализации, отвлекающей внимание от крупных корпоративных целей, важно чтобы СТО не приобрел имиджа человека, который постоянно говорит «нет». Умные ИТ-руководители убеждают СТО возлагать функции гармонизации процессов на бизнес-лидеров, чтобы на ИТ-отдел не сыпались упреки относительно плохой поддержки отдельных бизнес-подразделений.

В-четвертых, отличайте ядро от контекста. Бизнес-персоналу нельзя экспериментировать с финансовыми, закупочными, инвентарными, производственными и другими базовыми ИТ-системами или использовать их отдельные модули не по

Каждый бизнес-отдел хочет, чтобы ИТ-подразделение обеспечило его необходимой конкретно ему технологией

назначению. Это же касается и базовых сервисов, например безопасности. Однако на уровне бизнес-отдела столь строгий контроль уже неуместен. Можно загубить ценные инициативы, если, скажем, запретить эксперименты с мобильными приложениями, Web-аналитикой, моделированием процессов, социальными сетями, средствами групповой работы, сценарным планированием и использованием новых устройств типа Apple iPad.

Технологии в контексте

Мы называем эти ориентированные на пользователя технологии и процессы «контекстными», так как они помогают в выработке стратегий, анализе и взаимодействии с клиентами. Особенно это необходимо, учитывая рыночные тенденции. То есть умелое ведение бизнеса обеспечивает стратегические преимущества.

Очень важно, чтобы контекст не загрязнял ядро. С другой стороны, нельзя терять связь между ядром и контекстом. Некоторые СТО используют должностные полномочия, чтобы препятствовать просачиванию контекстных инноваций внутрь ядра. Например, СТО одной химической фирмы разрешает бизнес-персоналу использовать Microsoft Excel для финансового анализа и сценарного планирования внутри своего подразделения. Однако для базовой финансовой системе можно использовать только одобренные способы анализа. Если экспериментальные анализы оказываются полезными для всей компании, СТО и руководители главных бизнес-отделов могут совместным решением санкционировать перенос нововведения в ядро.

Другой СТО из компании по производству потребительских товаров организует инновационные центры, где персонал бизнес- и ИТ-отделов исследует контекстные идеи и технологии. Их идея — поощрять культуру исследования.

Тогда инновации будут не автономным проектом маленькой группы людей, изолированных от остального персонала, а публичной деятельностью на благо компании. Базовые системы компании остаются под контролем СТО, а изменения рассматриваются на уровне корпоративного управления.

При необходимости ситуационный СТО может чередовать три роли — операции, «оркестровку» (провайдеров, процессов и приоритетов) и стратегию

Не старайтесь все контролировать одинаково дотошно. Разумные СТО избегают шаблонного подхода. Они понимают, что разная работа требует разного контроля, и даже основные принципы со временем могут пересматриваться. Это помогает им не тратить драгоценное время и силы на лишние проверки.

Например, Гейр Рамлет, СТО корпорации Bechtel, понял, что управление ноутбуками и смартфонами отнимает у компании все больше и больше сил. Как говорилось в его интервью в 2009 г. Technology Forecast: «Все сотрудники во любое время должны иметь доступ к нужным ресурсам из любого места и посредством любого устройства». В избранном Рамлетом подходе безопасность обеспечивается благодаря тому, что корпоративные данные никогда не переносятся на конечное устройство и всегда остаются на прочно защищенных корпоративных серверах. По его словам, «сотрудник может использовать лично выбранное им устройство. Пока он подключен к сети, ему предоставляются необходимые сервисы». Фундаментально пересмотрев свой подход, Рамлет смог ослабить некоторые элементы дорогостоящей, жестко контролируемой модели сквозной безопасности. Однако он настаивает на использовании сильно стандартизованных компонентов в ЦОДЕ. Это снижает уровень сложности и затрат, а также обеспечивает лучшую масштабируемость. Жесткий контроль здесь экономит деньги, повышает реактивность и позволяет Bechtel использовать преимущества новых предложений по вычислениям в публичных облаках.

Целостный взгляд на роль ИТ в бизнесе

Общей чертой этих прогрессивных подходов является целостный взгляд на роль ИТ в бизнесе. ИТ-отдел — не только исполнитель заказов или «машинное отделение» и даже не провайдер технологий. Он не является диктатором процессов либо технологий. ИТ-подразделение — ключевой партнер в общем деле, который не только далеко вперед анализирует затраты и выгоды, но и четко понимает свои функции в реализации бизнес-целей компании. В организациях с такими подходами СТО рассматривают как часть бизнес-руководства. Однако партнерство распространяется и на более низкие уровни. В таких компаниях бизнес-отделы смотрят на ИТ-персонал как на коллег, поэтому ИТ-подразделение хорошо осведомлено об интересах и о нуждах бизнеса. Внутренний ИТ-персонал также может поддерживать, контролировать и направлять в правильное русло технологические эксперименты бизнес-персонала. При этом ИТ-специалист стано-

вится такой же бизнес-профессией, как маркетинг, бухгалтер или производство.

Ситуационный СТО

В PricewaterhouseCoopers придумали термин «ситуационный СТО». Это методы руководства для управления операциями с оптимизацией издержек и реальным вкладом в решение стратегических задач бизнеса. При необходимости ситуационный СТО может чередовать три роли — операции, «оркестровку» (провайдеров, процессов и приоритетов) и стратегию. И сохранять перспективное видение ИТ для достижения целей бизнеса.

У многих СТО ИТ-операции отнимают все силы и время, и они боятся выпустить дело из рук. Однако замыкаясь на операциях, вы не сможете делать вклад в решение крупных задач бизнеса. Вас перестанут воспринимать как бизнес-руководителя. Поэтому важно иметь надежных помощников в управлении повседневными операциями, которым можно смело делегировать ответственность. Конечно, вам надо поддерживать контакт со своими помощниками, сохраняя высокоуровневый взгляд на ИТ-операции как компонент стратегического мышления. Иногда вам потребуются непосредственно вникнуть в курс дела, но это должно быть ситуационным исключением из правил. У замыкания на операциях есть еще одна непривлекательная сторона — оно создает впечатление непрочности операционной инфраструктуры или недостаточной квалификации ИТ-персонала. В любом случае есть вероятность, что за повседневными заботами вы не сможете повышать эффективность.

Партнерство с бизнес-подразделениями в исследовании технологических инноваций поможет ИТ-специалистам переосмыслить операционные подходы с помощью новых идей

В противоположность этому ситуационный СТО видит перед собой широкую картину. Он понимает, что операционная эффективность открывает возможности для стратегических выгод, а решать крупные задачи могут только ИТ-специалисты, незапорошенные на операциях. Операционная эффективность и стратегические инновации усиливают друг друга. Творческое понимание операционной эффективности ИТ рождает идеи по повышению продуктивности других сторон бизнеса. Этот способствует формированию культуры творческой активности в среде ИТ-персонала, который сможет активнее участвовать в контекстной деятельности бизнес-отделов. А партнерство с бизнес-подразделениями в исследовании технологических инноваций поможет ИТ-специалистам переосмыслить операционные подходы с помощью новых идей.

Не стоит заблуждаться — ситуационный подход к деятельности СТО непрост, и у многих просто не хватит квалификации, уверенности и эмоционального подъема, чтобы идти по этому пути. Но идущие могут достичь многого. Если вы стремитесь стать ситуационным СТО — частью бизнеса, конечно, необходимы хорошо отлаженные и эффективные операции. Но это начало, а не конечная цель игры.

НАЧАЛО НА С. 8 >>>

такие как 34-й ГОСТ и ЕСКД. Владислав Масло также считает, что это было бы полезно для унификации процессов управления проектами

Олег Половинко более сдержан в своих суждениях: «Как только украинские интеграторы достигнут такого же уровня проектов (количества и сложности), как в России — выработка отечественного стандарта будет актуальным вопросом. Переход на новый стандарт потребует качественных структурных, организационных, кадровых перемен, овладения дополнительными технологическими знаниями и навыками управления проектами, определенных затрат времени, усилий и денег. На данный момент вполне достаточно уже существующих мировых стандартов, которые служат для нас эталоном».

А вот остальные респонденты высказались решительно против национального стандарта. «На данном этапе развития проектного менеджмента в Украине достаточно существующих стандартов», — заявляет Наталия Заверуха. «Для качественного и эффективного осуществления управления проектами, на мой взгляд, было бы целесообразно опираться на международный опыт и использовать проверенную методологию проектных институтов», — согласен с ней Виталий Терешенко.

Еще более категоричен Кирилл Руднев: «Придумывание велосипеда — одна из распространенных причин неудач проектов в нашей стране. Ведь существует несколько универсальных стандартов, которые используются популярностью во всем мире и уже доказали и продолжают доказывать свою эффективность. И мы не видим причин, почему не взять стандарт, разработанный PMI или его более молодой европейский аналог, вместо того, чтобы изобретать собственный или заимствовать его у соседей. А те, кто считает, что у нас в стране все по-другому, просто не профессионалы. Принципы проектного менеджмента едины для всего мира и в разных странах отличаются только рисками».

Разработка собственного стандарта имеет смысл только ради национальной гордости, вторит ему Александр Станкевич. «На мой взгляд, Украина, Россия и другие страны будут вынуждены минимизировать свои национальные особенности в проектом менеджменте под давлением транснационального бизнеса». Против стандарта высказались также Станислав Шостак и Сергей Потапов.

ИТОГИ МИНУВШЕГО ГОДА

Каковы же достижения украинских компаний в области управления проектами в 2010-2011 гг.?

BRMSoft среди основных достижений отмечают создание структурированной базы знаний проектной документации, системы качества и стандарта на процессы управления проектами. В украинском подразделении «СИТРОНИКС ИТ» в качестве достижения называют большое количество сотрудников, успешно прошедших сертификацию в области управления проектами. Организация проектного офиса — ключевое достижение команды Integrity Vision в 2011 г. в области управления проектами. Также специалисты компании активно готовятся к сертификации согласно со стандартами в области управления проектами бизнес-партнера — корпорации IBM.

В компании SIS была разработана и внедрена система мотивации для проектных команд, создана базовая политика управления проектами в компании. Функции и задачи отдела управления проектами стали понятны для всех сотрудников компании. Благодаря сотрудничеству с PMI, SMART business запустил знаковый для рынка образовательный проект — регулярные официальные курсы по подготовке к

сертификации на PMP, на которых в прошлом году прошли обучение более 120 человек.

В АМИ провели анализ, улучшение и формализацию процессов управления проектами, стандартизацию проектной деятельности, развертывание системы управления проектами для коллективной работы. Основными достижениями «БМС консалтинг» в области управления проектами за прошедший год называют разработку программы обучения и ее применение ко всем сотрудникам, задействованным в выполнении проектов, а также обязательное использование автоматизированной системы управления во всех проектах с привлечением своих инженеров. Это значительно повысило точность планирования и практически исключило задержки в сдаче таких проектов.

РЕКОМЕНДАЦИИ СПЕЦИАЛИСТАМ

Мы попросили интеграторов высказать свои пожелания представителям заказчика для наиболее эффективного взаимодействия при реализации проекта.

По словам Юрия Пируса: «добиться у своего начальства личной мотивации: получить повышение в должности, увеличения оклада, повышения квалификации. Мотивированному специалисту необходимо войти в состав команды проекта со стороны заказчика. Предполагается, что впоследствии этот специалист будет пользоваться результатами проекта».

Олег Половинко: «Во-первых, определение целей и содержания проекта на основе всестороннего анализа решаемых проблем, учета основных условий реализации, интересов вовлеченных сторон, а также рисков и гипотез, заложенных в проекте. Во-вторых, принятие четко выраженных, количественно и качественно измеримых показателей успешности реализации и завершения проекта. В-третьих, выделение ключевых элементов проекта и определение их взаимосвязи, так чтобы это способствовало облегчению анализа, реализации и оценки. В-четвертых, тщательное описание всех пунктов работ с выделением реального количества времени на реализацию каждого этапа проекта. Также важно формирование полноценной проектной команды со стороны заказчика и эффективное сотрудничество всех участников команды. Целесообразно создать так называемые базы знаний и провести совместные семинары по обмену опытом. Кроме того, стоит отметить четкое однозначное определение того, за что должен отвечать руководитель, члены группы управления и другие участники в процессе достижения поставленных задач и почему».

Виталий Терешенко рекомендует принимать участие в реализации проекта не только материальными ресурсами, но и выделять собственных специалистов для разработки проекта на этапе планирования и дальнейшего управления. Четко прописывать процедуры отправки запроса на изменения, фиксации проблем, алгоритмы их решения и эскалации. Применять внутри компании и требовать от подрядчика заполнения согласованных шаблонов отчетности, журналов задач и проблем. Кирилл Руднев советует пройти тренинг по управлению проектами согласно той методологии, по которой будет выполняться проект, а потом неуклонно следовать этой методологии. По словам Александра Станкевича: «Первое и самое важное — необходимо профессионально управлять проектом. На роль МП выделять ресурсы своей компании или приглашать сторонних экспертов для управления проектом. Второе — уделять особое внимание требованиям к услугам проектного менеджмента со стороны исполнителя до заключения контракта и во время заключения

контракта (профессиональный МП, календарный план, рамки проекта, распределение ответственности, управление рисками, изменениями). Третье — фиксировать состав проектной команды и, наконец, определять четкие правила коммуникаций в проектах». Владислав Масло подчеркивает важность четкого распределения ролей и полномочий в команде проекта, обеспечение заинтересованности в положительном результате. «Еще до старта проекта нужно четко разграничивать зоны ответственности заказчика и исполнителя, четко формировать команды проектов со своей стороны, иметь полное понимание целей реализации проекта своей компанией и, конечно, компетентно руководить проектом со своей стороны», — резюмирует Дмитрий Дудочкин.

КАК ОЦЕНИТЬ ПРОЕКТ

Общепринято, что эффективность проектов оценивается по трем основным критериям: трюйственной ограниченности: время, стоимость, содержание. Однако многие игроки ИТ-рынка считают, что проект также надо анализировать с точки зрения ценности для заказчика, прежде всего, принесенной прибыли или уменьшенных расходам. Например, этой точки зрения придерживается Юрий Пирус: «Проекты, которые реализует наша компания (внедрение бизнес-приложений) призваны сократить издержки заказчика, связанные с основными рисками строительных проектов повышенной сложности (например — строительство энергоблока АЭС). Этими рисками могут являться несоблюдение сроков сдачи объекта, поставка оборудования неверной специ-

фикации, не в срок и т.д. Существуют однако и неценовые преимущества, такие как налаживание коммуникаций, создание технической базы знаний, персонализация ответственности».

«В современных условиях мало внедрить решение качественно и в сроки», — вторит ему Олег Половинко. Наталия Заверуха дополняет, что эффективность ИТ-проектов должна оцениваться и по другим критериям.

Полностью согласен с вышеуказанным суждением и Станислав Шостак: «Трюйственность проектов — это теория! Практика — это то, зачем проект инициируется, и то, насколько выполнены все поставленные задачи». Виталий Терешенко акцентирует: «Безусловно, эффективность проектов, в первую очередь, оценивается по экономическим показателям, таким как IRR (внутренняя норма доходности), NPV (чистая текущая стоимость) и др.».

«Проект не должен выполняться ради самого проекта. Один из важнейших показателей профессионализма МП — уметь правильно определить критерии достижения целей в проекте. На практике от целей зависит удовлетворенность конечным результатом проекта клиентом. И именно удовлетворенность клиента для нас и является самым важным критерием оценки успешности любого проекта», — говорит Кирилл Руднев. «Ценность результатов проекта для заказчика — это основной показатель успешности проекта. Тем не менее, надо отметить, что для поставщика услуг, успешность проекта определяется двумя факторами: удовлетворенностью заказчика и прибылью», — добавляет Александр Станкевич.

СПРАВКА

PMBOK — Project Management Body of Knowledge (Совокупность знаний по управлению проектом) является международно признанным стандартом (IEEE, ANSI), который касается знаний, навыков, инструментов и методик, соответствующих требованиям проекта. Инструкция PMBOK определяет жизненный цикл проекта, 5 процессуальных групп и 9 сфер профессии менеджера проектов.

Проектная группа работает в 9 сферах посредством нескольких основных процессов:

- 1. ИНТЕГРАЦИЯ.** Составление Устава проекта, Положения о сферах деятельности и Плана. Направление, управление, контроль хода проекта.
- 2. СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.** Планирование, определение, разделение структуры работы (WBS), верификация и контроль.
- 3. ВРЕМЯ.** Определение, последовательность, оценка ресурсов и продолжительности, создание графика и управление графиком.
- 4. ЗАТРАТЫ.** Планирование ресурсов, оценка затрат, бюджетирование и контроль.
- 5. КАЧЕСТВО.** Планирование качества, гарантия и контроль качества.
- 6. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ.** Планирование HR, найм на работу, развитие и управление проектной группой.
- 7. КОММУНИКАЦИИ.** Планирование, распространение информации, отчетность по исполнению, управление отношениями с заинтересованными сторонами.
- 8. РИСКИ.** Планирование и идентификация рисков, анализ степени риска (качественный и количественный), планирование реакции на риски (действия), мониторинг и контроль за рисками.
- 9. ЗАКУПКИ.** План приобретений и контрактов, отзывы и выбор продавцов, контроль за исполнением контракта и закрытие контракта.

Для каждого процесса или практики представляется описание вводимых ресурсов, инструментов, методик и выпускаемой продукции (результаты). Институт проектного управления (Project Management Institute, PMI) был основан в 1969 г., первоначально для определения общих практик проектного менеджмента в различных отраслях.

Первое издание PMBOK было опубликовано в 1987 г. Позже был выпущен второй вариант PMBOK (1996 г. и 2000 г.) на основании комментариев, полученных от членов института. PMBOK был признан в качестве стандарта Американским национальным институтом по стандартам (ANSI) в 1998 г. и позже Институтом инженеров по электротехнике и электронике (IEEE). Третий вариант PMBOK был опубликован в 2004 г. со значительными улучшениями в структуре документа, добавлениями к процессам, терминами и доменами программы и портфеля.

Projects IN Controlled Environments 2 (PRINCE2) представляет собой структурированный метод управления проектами, одобренный правительством Великобритании в качестве стандарта управления проектами в социальной сфере. Методология PRINCE2 включает в себя подходы к менеджменту, контролю и организации проектов.

PRINCE2 описывает процедуры для координации деятельности команды проекта при разработке и контроле над проектом, а также процедуры, которые используются при изменении проекта или существенных отклонениях от первоначального плана. В методе каждый процесс определяется со своими основными входами и выходами, и с конкретными целями и мероприятиями, которые будут осуществляться. Это дает автоматический контроль любых отклонений от плана. За счет разделения процессов на управляемые этапы метод дает возможность эффективного управления ресурсами.

PCWEEK/UKRAINIAN EDITION

РЕДАКЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ-2012

№	Дата выхода PCWeek/UE	Дедлайн для материалов	Тема номера	Ключевые материалы разделов
	19.04.2012	17.04.2012	Видеоконференцсвязь	ИТ-рынок Молдовы
	05.05.2012	04.05.2012	Большие данные. Концепция ILM. Хранение, перемещение информации	СХД: данные, NAS, хранение данных в облаке, network storage
17 мая. Конференция «Information Security 2012. Миссия выполнима»				
9	17.05.2012	15.05.2012	Кто есть кто на рынке BI	CRM-системы
10	07.06.2012	05.06.2012	Информационные технологии для финансового сектора	Куда направят ИТ-бюджеты топ-20 банков Украины
11	21.06.2012	19.06.2012	ИТ-безопасность: объемный взгляд	Интеллектуальное видеонаблюдение
12	05.07.2012	03.07.2012	Унифицированные коммуникации	Средства коллективной работы
13	19.07.2012	17.07.2012	Новые имена на ИТ-рынке Украины	Green IT: практикум, идеи, примеры решений, технологии
14	16.08.2012	14.08.2012	Системы электронного документооборота	ИТ-обучение. Вопросы кадровой политики
15	06.09.2012	04.09.2012	ИТ для СМБ. Строить или арендовать?	ИТ для топливно-энергетической отрасли
16	20.09.2012	18.09.2012	ИТ-итоги Евро-2012	Технологии визуализации для бизнеса (видеостены, telepresence, проекторы и др. средства отображения информации)
17	04.10.2012	02.10.2012	Корпоративная вычислительная инфраструктура	Бизнес-сервисы телеком-операторов
Октябрь 2012. Конференция «ЦОД-2012»				
18	18.10.2012	16.10.2012	ЦОД будущего. Подведение итогов конференции	Инженерная инфраструктура ЦОД
19	25.10.2012	23.10.2012	ERP-системы. Вендоры, перспективы, внедрения	ITSM: кто и зачем его делает в Украине
20	01.11.2012	30.10.2012	Маршрутизация и коммутация в корпоративных сетях	Современные технологии для корпоративных виртуальных и частных сетей
21	15.11.2012	13.11.2012	Виртуализация	Мобильные решения для бизнеса
22	29.11.2012	27.11.2012	ИТ-дистрибуция в Украине	Бизнес системных интеграторов с иностранным капиталом в Украине: кто выигрывает?
Декабрь 2012. Конференция «Телеком»				
23	06.12.2012	4.12.2012	Блеск и нищета мобильного Интернета	Когда придет IPTV?
24	13.12.2012	11.12.2012	ИТ-бизнес в Украине. Игроки. Результаты. Компании и люди	Технологии, в которые стоит инвестировать
25	20.12.2012	18.12.2012	Итоги. Тенденции. Перспективы. Самые важные события на ИТ-рынке в мире и Украине 2012	

Примечание: в редакционном календаре возможны изменения.

При использовании материалов ссылка на сайт rsweek.ru обязательна

ЕМС ПРЕДСТАВЛЯЕТ БЕСТСЕЛЛЕР

ОТ ЛЕНТЫ К ДИСКАМ

РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

«Забудьте об эпохе ленты
и откройте преимущества
дискового резервного
копирования»



«Сократите расходы
и сделайте более надежным
процесс резервного
копирования и восстановления»



ukraine.emc.com/backup

ЕМС²