

Открытые системы

№02
2008

ИТ для бизнеса —
архитекторам
информационных систем

www.osmag.ru

СУБД



ИНФОРМАЦИЯ ПО ТРЕБОВАНИЮ

SOA и сервисы данных • Периферия IaaS
• Управление доступностью ИТ-услуг • Экстремальное
выполнение проектов • Тинейджеры и музыкальная коммерция





Форум ориентирован на топ-менеджеров компаний, исполнительных директоров и директоров по развитию, вице-президентов по информационным технологиям, руководителей отделов информатизации, ИТ-директоров и ИТ-менеджеров, а также на руководителей аналитических отделов, бизнес-аналитиков и другие категории бизнес-консультантов, которые используют средства планирования, бизнес-аналитики, консолидации данных и отчетности в своей повседневной деятельности либо сталкиваются с необходимостью решения аналитических задач.

Основные темы Форума:

- Рыночные и технологические тенденции рынка бизнес-аналитики
- Бизнес-аналитика в поддержке управленческих решений
- Управление эффективностью бизнеса и повышение конкурентоспособности компании
- Современные аналитические приложения и их инструментарий
- От администрирования данных – к комплексной BI-стратегии
- Внедрение нормативно-справочной информации как средство повышения качества данных
- Аналитические возможности крупных корпоративных приложений
- Бизнес-аналитика на российских предприятиях
- Риски BI-проектов и способы их минимизации
- Бизнес-аналитика: развивающаяся миссия

Платиновый партнер

Microsoft

Золотой партнер



Партнер Секции



РОССИЙСКИЙ ФОРУМ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ:

поддержка управленческих решений,
программный инструментарий,
интеграция в корпоративные системы

Москва, 9 апреля 2008 г.

Гостиница Холидей Инн Москва Сокольники, Москва, ул. Русаковская, 24



Регистрация и подробная информация:
<http://www.osp.ru/conferences>

Заявки принимаются
до 7 апреля 2008 г.

По факсу: (495) 253-92-34/06
по e-mail: info@osp.ru
или по телефону: (495) 956-33-06

Генеральный информационный партнер

computerworld

Нирвана ИТ

Говорят, что, в конечном итоге, нирвана — состояние, обеспечивающее переход человека между инкарнациями, позволяющее освободить человека от уз цикла земного воплощения. А что есть нирвана для ИТ, если сами по себе ИТ-компоненты — серверы, программы и хранилища данных, под какими бы обертками они не преподносились, никому, собственно, не нужны ни в одной из их инкарнаций?

Давно известно, что «знание — сила», а информация — основа деятельности любого предприятия или организации. Способность организации лучше понимать потребности своих клиентов и партнеров, эффективно управлять процессами и предлагать новые решения зависит от ее возможности точно и быстро получать актуальную информацию. Однако сейчас мы вступили в новый мир, который совершенно иначе структурирован, чем до эпохи информатизации — отдельные, казалось бы, малосвязанные или вообще не связанные между собой напрямую новации и факты уже бессмысленно рассматривать изолированно. Вместе с тем в течение нескольких десятилетий усилия разработчиков ИТ-решений для бизнеса были сосредоточены исключительно на задачах хранения и управления данными. И в результате сегодня имеются миллионы разрозненных баз данных, принадлежащих отдельным подразделениям, прикладным системам и центрам обработки. Мало того, созданная по старинке корпоративная информация, используемая менеджерами в надежде на принятие инновационных решений, часто имеет низкое качество, недостоверна и не всегда актуальна.

Как отмечают авторы этого выпуска журнала, посвященного технологиям поставки информации по требованию (IaaS), сегодня для обслуживания информационных запросов различных групп пользователей уже недостаточно классического набора интеграционных технологий (enterprise information integration), средств вы-

деления, преобразования, загрузки (extract, transform, load) и репликации данных. Есть надежда, что сервисная технология IaaS поможет не только решить задачу обработки огромных массивов распределенных данных, но и обеспечит доставку заказчикам требуемой информации в нужное время и в нужную географическую точку, в конце концов приблизив ИТ к нирване, характеризуемой высоким качеством данных и их доступностью на адекватном уровне.

Наши авторы утверждают, что в конечном итоге результатом внедрения IaaS будет обеспечение единого и целостного видения корпоративных информационных ресурсов, позволяющее получить хотя бы одну версию правды о состоянии бизнеса или ситуации в организации. Правд, конечно, может быть больше, чем одна, — но получить с помощью IaaS хотя бы одну, достаточно полную, уже немало.

Вообще говоря, сервисная модель явно претендует сегодня на роль поводыря на пути к ИТ-нирване. В одной из статей этого выпуска обращается внимание на кардинальные изменения в отрасли корпоративного программного обеспечения — известные производители наряду с лицензиями на ПО начинают предлагать сервисы, рассчитывая таким образом компенсировать снижение своих доходов. Все большее значение для компаний, выпускающих программные продукты, сервисы начали приобретать еще 15 лет назад — рост популярности свободно-распространяемого программного обеспечения привел к снижению цен, а Internet-бум и последующее массовое закрытие или поглощения компаний, работающих по традиционной модели бизнеса, усилили эту тенденцию. В целом, начиная примерно с 2000 года, все больше предприятий и индивидуальных пользователей стали отказываться платить большие деньги за стандартизованные или массовые программные продукты.

Объем продаж высокотехнологичных решений и продуктов по традици-



онной модели лицензионных выплат неуклонно сокращается, причем эта тенденция проявляется уже и в России — все больше доходов ИТ-компаний, выпускающих продукты, приходится на сервисы. В будущем мы, вероятно, изменим свое восприятие программного бизнеса и ряда других секторов, таких как Internet-сервисы, телекоммуникации и цифровые носители. Хотя, вероятно, всегда будут существовать традиционные компании-монстры, оформляющие технологию в пакеты и продающие миллионы копий своих продуктов. Однако наши авторы утверждают, что число этих компаний сокращается, а остальные будут вынуждены помимо инвестиций в разработки тратить огромные средства на организацию продаж и рекламу. В результате большинство традиционных компаний, предлагающих программные продукты, будут зарабатывать мало для своих инвесторов, и это еще одна причина их исчезновения.

Ожидается, что в случае внедрения в следующих поколениях корпоративных архитектур сервисного подхода, позволяющего гибко применять одни и те же данные по разным назначениям, удастся обеспечить распределенный контролируемый доступ к информации в режиме реального времени и открыть путь для повышения производительности и масштабируемости приложений по ее обработке. И тогда, возможно, наступит нирвана ИТ. ■

www.osp.ru

Колонка главного редактора:
www.osp.ru/os/list/2008/01/1072568.html

за обслуживание плата не будет лишней ни для одной компании, выпускающей продукты.

Еще один момент, о котором часто забывают: для большинства компаний, выпускающих продукты, последние являются механизмом, стимулирующим доходы от сервисов и обслуживания. Продукты и сервисы большинство фирм предлагают вместе, несмотря на то, что IBM и ряд других компаний, таких как General Electric, стремятся стать относительно нейтральными производителями сервисов. Большинству компаний приходится поддерживать масштабные серии продуктов, которые убеждают клиентов платить за реализацию или за стратегические сервисы, а также за долгосрочные контракты на обслуживание или абонементы.

Преобразование продуктов в сервисы

Во-вторых, менеджерам необходимо подумать о том, как они могут «превратить в сервисы» свои продукты, то есть создать сервисные предложения, которые увеличивают добавленную стоимость их продуктов и делают продукты более заметными на рынке. Сервисы, связанные с продуктами, могут уменьшить схожесть этих продуктов с массовыми решениями, а также принести новые доходы и прибыль, даже если бизнес, связанный с продуктами, сокращается. Очевидно, что в некоторых отраслях сервисы, сопровождающие продукты в течение их жизненного цикла, могут приносить доход в несколько раз больше, чем первоначальная прибыль от продаж [6].

Когда-нибудь компании начнут предлагать различные устройства бесплатно и продавать только сервисы или определенного вида контракты на абонентное обслуживание. По этому пути, например, развивается отрасль сотовых телефонов. Вслед за ней подобную модель ведения бизнеса может принять и автомобильная отрасль. Уже сейчас General Motors и Ford мало или практически ничего не зарабатывают на своих продуктах, — почти весь их доход поступает от финансовых сервисов, таких как кредиты или лизинг.

В автомобильной отрасли другие производители могут получать еще боль-

шие деньги от страхования и других сервисов. Все, что необходимо сделать GM и другим находящимся в трудном положении компаниям, — это перестать продавать свои продукты, а предлагать клиентам включающий все контракт на пожизненное обслуживание, то есть не только кредиты и лизинг, а еще и страхование, обслуживание, ремонт, и, возможно, телематические сервисы, такие как OnStar компании GM.

Преобразование сервисов в продукты

В-третьих, менеджерам нужно задуматься о том, как «превратить в продукты» свои сервисы таким образом, чтобы можно было предоставлять их более эффективно. Этого можно добиться за счет повторного использования компонентов или архитектур, средств автоматизированного проектирования и стандартизованных платформ процессов и обучения, по примеру японских программных фабрик, таких как Hitachi или Toshiba, или современных индийских компаний, предлагающие ИТ-сервисы, такие как Tata Consulting Services, Wipro и Infosys. Но преобразования сервисов в продукты также можно добиться и за счет сервисов автоматизации, как это делают eBay, eTrade, Expedia, Google, Lending Tree и другие Internet-компании, предлагающие свои продукты или сервисы на базе программного обеспечения.

Полностью автоматизированные сервисы могут принести прибыль не меньшую, чем получают компании, выпускающие традиционные программные продукты. Вот почему доставка программного обеспечения через Web, которую поддерживают различные модели ведения бизнеса, столь существенно меняет механизмы распространения продуктов, их развертывания и получения оплаты (или ее неполучения) за программные продукты и сервисы. Вот почему Google теперь конкурирует с Microsoft по рентабельности, рыночной стоимости и лидерству в программном бизнесе.

В будущем мы, вероятно, изменим свое восприятие программного бизнеса и ряда других секторов, таких как Internet-сервисы, телекоммуникации и цифровые носители. Вероятно, всегда будут существовать традиционные ком-

пании, выпускающие продукты, такие как Microsoft, которая оформляет технологию в пакеты и продает миллионы копий своих продуктов. Но наши данные дают основание предположить, что число этих компаний сокращается, а оставшиеся вынуждены помимо разработки продуктов тратить огромные средства на продажи и рекламу. В результате большинство традиционных компаний, предлагающих программные продукты, зарабатывают мало или вообще не зарабатывают денег для своих инвесторов, и это еще одна причина исчезновения мелких фирм. Мы бы получили несколько иную картину, если бы включили в рассмотрение такие компании, как Google (которая, согласно SIC-коду, относится к категории компаний, предлагающих Internet-сервисы) и, возможно, некоторые из новых фирм, работающих в категории SaaS. В совокупности эти данные могли бы дать нам лучшее представление о том, сколько денег пользователи действительно тратят (прямо или косвенно) на продукты и сервисы, опирающиеся на программное обеспечение, а не на традиционные программные продукты, в том числе на автоматизированные, стандартизованные сервисы и цифровой контент, доставляемые по Web. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. M. Cusumano, The Business of Software, Free Press/Simon & Schuster, 2004.
2. M. Cusumano, The Changing Labyrinth of Software Pricing. Comm. ACM, July 2007.
3. J. Utterback, Mastering the Dynamics of Innovation, Harvard Business School Press, 1994.
4. C.M. Christensen, The Innovator's Dilemma. Harvard Business School Press, 1997.
5. M. Cusumano, R. Selby, Microsoft Secrets. Free Press/Simon & Schuster, 1995.
6. T. Knecht, R. Leszinski, and F.A. Weber, Memo to a CEO: Making Profits after the Sale. McKinsey Quarterly, Nov. 1993.

Майкл Кузумано (cusumano@mit.edu) — заслуженный профессор школы менеджмента Sloan School of Management и факультета системной инженерии Массачусетского технологического института.



«Мыслеконтроллер» для всех

Компания Emotiv Systems продемонстрировала шлем для управления компьютером «силой мысли». Его стоимость ориентировочно составит 300 долл. На шлеме размещено 20 датчиков регистрации сигналов электрической активности мозга, которые передаются на приемное устройство в компьютере по радиочастоте. Программное обеспечение эти сигналы интерпретирует, распознавая движения глаз, моргание и другие действия лицевых мышц. Кроме эмоций шлем передает простейшие «мыслеприказы». В ходе демонстрации на конференции Game Developers Conference оператору, хотя и не без проблем, удавалось заставить анимированный кубик на экране перемещаться вверх и вниз, а также вращаться в пространстве. Emotiv – партнер корпорации IBM, где убеждены, что подобный нейроинтерфейс найдет применение не только в играх, но и в системах виртуальной реальности делового назначения.



Социальная сеть вещей

Авторы проекта RFID Ecosystem надеются, что системы, которые со временем будут созданы по его результатам, смогут помочь людям находить потерянные ими вещи. Эксперимент с участием добровольцев пройдет в марте в Вашингтонском университете. Каждый участник получит по RFID-метке, как и каждая принадлежащая ему вещь – книга, бэйдж с именем, сумочка, переходник от ноутбука и т.д. Каждые пять секунд система будет регистрировать местонахождение каждого из ярлыков. Если участник где-то случайно оставил одну из своих вещей, его об этом предупредит компьютер или КПК, обозначив местонахождение потери на плане университета. Кроме того, будет возможность сохранять все свои перемещения в Google Calendar — для памяти. Еще один настраиваемый инструмент позволит отправлять мгновенные уведомления на электронную почту или телефоны участников о том, когда один из них прибывает в определенное место.



AltOS



Восстание машин неизбежно

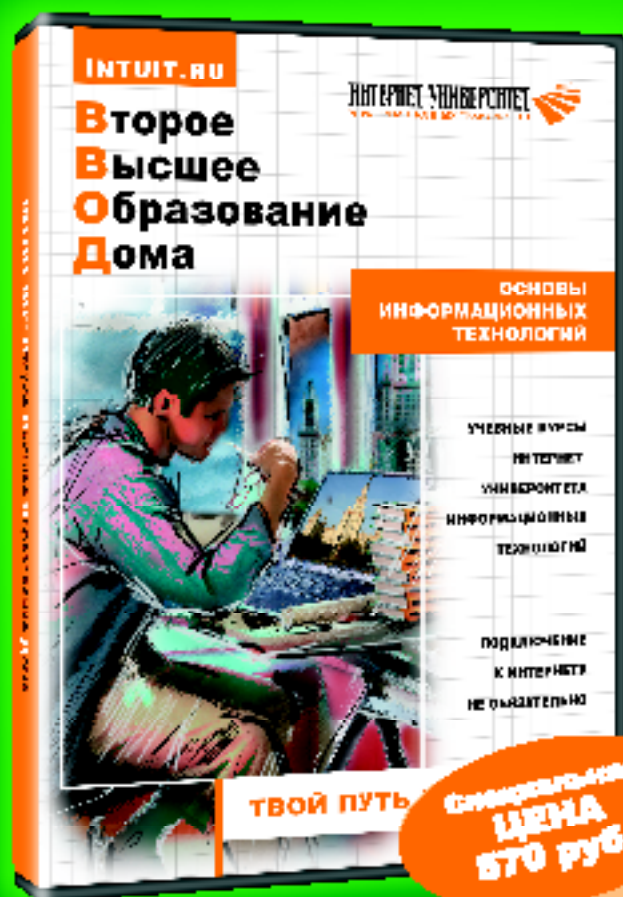
Профессор Шеффилдского университета Нозл Шарки выступил перед специалистами НИИ оборонных исследований Вооруженных сил Великобритании с речью об угрозе, которую создает для человечества новейшее автономное оружие. По его мнению, на наших глазах происходит первый этап международной гонки роботизированных вооружений: по сведениям профессора, Пентагон собирается до 2010 года вложить 4 млрд долл. в разработку технологий непилотируемых систем. Сейчас такими роботами управляет человек, но как отмечает профессор, в США начали отдавать предпочтение созданию автономных вооружений – «машин, решающих, где, когда и кого убивать». Профессор отметил также существование программ разработки роботизированных вооружений в Европе, Канаде, Южной Корее, ЮАР, Сингапуре, Израиле, России, Китае и Индии. По убеждению Шарки, пройдет лишь немного времени, прежде чем роботы начнут выполнять за террористов работу смертников.

INTUIT.ru

ЛОКАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ 1.10

Дистанционное обучение без подключения к интернету

УЧИМСЯ ДОМА



БОЛЕЕ 200

учебных курсов на DVD:

- Архитектура ЭВМ
- Безопасность информационных технологий
- Интернет-технологии
- Истории и социальные вопросы
- Операционные системы
- Разработка приложений
- Сетевые технологии
- Системы программирования
- Технологии баз данных
- Человеко-машинное взаимодействие

ЗАКАЗ ОТПРАВИТЬ НАЛОЖЕННЫМ ПЛАТЕЖОМ ПО АДРЕСУ:

Республика, край, округ: _____

Область: _____ Район: _____

Название: _____ Город: _____

ул., дом, кв.: _____

Получатель: _____

Телефон: _____ E-mail: _____

Доставка по России БЕСПЛАТНО

**ДЛЯ ЗАКАЗА ЗАПОЛНИТЕ ФОРМУ
И ОТПРАВЬТЕ ЕЕ ПО ПОЧТЕ:**

125086, Москва, Электрический пер., д. 8, стр. 3
Интернет-Университет Информационных Технологий

ВЫ ТАКЖЕ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ

по e-mail: shop@intuit.ru
или на сайте www.intuit.ru/shop
Тел.: (495) 263-93-12, 263-93-13
Факс: (495) 263-93-10

5-я юбилейная конференция

Управление ИТ-услугами и ИТ-деятельностью на предприятии:

от эффективной ИТ-службы к эффективному бизнесу

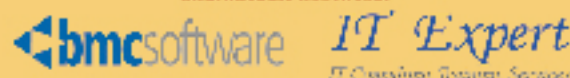
27 мая 2008г.

Гостиница Радisson-Олимпийская
Москва, пл. Европы, д. 2

Тематика конференции

Проводимая уже в течение ряда лет конференция по управлению ИТ-услугами традиционно рассматривает различные аспекты процессной организации ИТ-службы на предприятии. В этом году в программе конференции впервые специально выделена тема управления ИТ-деятельностью. На конференции будут обсуждаться проблемы разграничения функций и зон ответственности между Бизнес-подразделениями и ИТ-службой, о механизме инициирования крупных ИТ-проектов и вовлеченности «от менеджмента предприятия в процесс их реализации, о роли ИТ-руководителя в инновационном процессе и об ИТ-аудите.

Платиновые партнеры



Золотой партнер



Серебряные партнеры



Computel

ЧЕРУС

Основные темы конференции:

- Сопоставление ИТ-деятельности с потребностями Бизнеса
- Управление ИТ-деятельностью и ИТ-аудит
- Лучшие мировые практики, современные методологии и стандарты в области ITSM
- Процессный подход к организации работы ИТ-службы
- Оценка зрелости процессов поддержки и предоставления ИТ-услуг
- Упреждающий подход в управлении ИТ-услугами
- От управления инцидентами – к управлению конфигурациями и изменениями
- Практика использования конфигурационных баз данных
- Инструментальные средства ITSM
- Окупаемость инвестиций в ITSM-проекты
- Внутренний маркетинг как средство выстраивания отношений между ИТ и Бизнесом
- Риски ITSM-проектов

ВНИМАНИЕ! Для кооперативного сектора предусмотрена льготная регистрация, при оплате до 5 мая

Запись принимается до 23 мая 2008 г.

Регистрация и подробности информации
<http://www.osp.ru/conferences>

По вопросам участия:

Марина Крацова
E-mail: mkra@osp.ru
Тел.: (495) 866-3306
Факс: (495) 253-0204/05