

# МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

## SAP HANA international

Доступный для всех программный комплекс

Компания SAP AG объявила, что программный комплекс SAP HANA отныне доступен широкому кругу клиентов по всему миру. Это событие благодаря технологии вычисления SAP in-memory знаменует собой начало нового этапа в развитии бизнес-аналитики, в разработке решений для бизнеса и упрощении ИТ-ландшафта. Список клиентов, которые уже получили выгоды от нового решения, постоянно растет. В их числе Charite — Universitätsmedizin Berlin, The Charmer Sunbelt Group, Hiti, Medtronic и Mitsui (см. видеоматериалы с откликами клиентов о технологии SAP in-memory и программного комплекса SAP HANA).

Программный комплекс SAP HANA был представлен весной прошлого года, в ноябре стал доступен избранным клиентам, а сегодня SAP выполняет свои обещания и предлагает этот аналитический комплекс всем заказчикам. SAP HANA обеспечивает самый быстрый рост базы потенциальных клиентов для нового продукта в истории компании SAP.

SAP HANA представляет новую парадигму вычислений в реальном времени и помогает компаниям переосмыслить существующие деловые задачи и приступить к решению совершенно новых. С помощью SAP HANA клиенты могут по-новому подойти к вопросу своих бизнес-потребностей, используя революционный инструментальный бизнес-аналитик, не имеющие аналогов приложения и обновленные существующие решения SAP.

Например, один из клиентов использует SAP HANA, чтобы строить бизнес-модели в реальном времени. Решение этой задачи благодаря использованию детализированных данных о доходах и затратах помогает определить рентабельность и повысить коэффициент доходности проектов. Другой клиент, оказывающий ИТ-услуги транспортным компаниям, использует SAP HANA для поиска по 360 миллионам записей о перевозках. Поиск занимает чуть более секунды, что позволяет эффективно принимать в реальном времени решения об отправке такси по вызову. Кроме того, многие клиенты используют SAP HANA для поиска данных как в решениях SAP, так и в продуктах сторонних разработчиков. Например, одна из компаний, входящих в список Fortune 100, использует SAP HANA в основном с источниками данных из приложений сторонних разработчиков, используемых как самой компанией, так и ее партнерами-производителями.

SAP стремится к инновациям, не приводящим к нарушению работы бизнеса, поэтому программный комплекс SAP HANA дает клиентам преимущества без ущерба для существующих ИТ-систем. Более того, SAP HANA помогает клиентам совершенствовать эти системы, устраняя необходимость в целых уровнях традиционного технологического стека.

«Доступность SAP HANA широкому кругу клиентов — важный этап, однако это только начало, — прокомментировал событие Вишал Сикка, член правления SAP AG, отвечающий за технологию и инновации. — SAP HANA помогает полностью изменить то, как компании ведут бизнес. Это решение лежит в основе инноваций всего нашего портфеля продуктов и технологий. Как мы продемонстрировали на конференции SAPPHIRE NOW несколько недель назад, SAP HANA представляет большую ценность для клиентов. У нас нетерпением ждем следующего этапа в развитии SAP HANA — создания новых, революционных приложений для SAP HANA и облачного приложения для их доставки».

## Совещание в НПО «Сатурн»

Реализация программы двигателя SaM146



ОАО «НПО «Сатурн» приняло делегацию представителей Группы «САФРАН» (Group «SAFRAN», компании «Снежка» («Snezhka») и СП «Пауэрджет» («PowerJet»). Руководители компаний, входящих в Группу «Сафран», — генеральный директор по оперативным вопросам Группы «САФРАН» Марк Вантр, президент — генеральный директор компании «Снежка» Пьер Фабр, президент — генеральный директор «Пауэрджет», директор по развитию деятельности в России компании «Снежка» Жак Декло, генеральный директор представительства Группы «САФРАН» в г. Москва Марк Сорель, зам.директора программы SaM146 со стороны компании «Снежка» Ирина Усова — посетили производственные подразделения НПО «Сатурн», совместное предприятие НПО «Сатурн» и «Снежка» — ЗАО «ВолгаЭро», приняли участие в совещании с руководством НПО «Сатурн» по вопросам сотрудничества в части реализации программы двигателя SaM146 для российского регионального самолета SSJ100.

По словам управляющего директора НПО «Сатурн» Ильи Федорова, основная цель встречи — подтверждение плановых заданий серийного выпуска двигателя SaM146 на 2012 год. В ходе переговоров принято решение о незамедлительном опережающем запуске серийных двигателей SaM146 в обеспечение потребностей и контрактных обязательств 2012-2013 гг. «Гражданских самолетов Сухою».

Новый руководитель «Снежки» Пьер Фабр впервые побывал в НПО «Сатурн». Со времени визита на «Сатурн» г-на Марка Вантра прошло полтора года. Как отметил Илья Федоров, впечатления французских коллег от созданной на предприятии производственной базы и планов компании по увеличению производственной способности выпуска двигателя SaM146 до 150 машин в год, крайне благоприятные. По мнению «Сатурна», «Сафрана» и «Снежки», динамика преобразований в НПО «Сатурн» «чрезвычайно интенсивна». В очередной раз в ходе визита стороны подтвердили — «Сатурн» и «Снежка» работают единой командой, что является залогом успеха российско-французского проекта.

## Португальские параллели

Игорь Золкин: «Я уверен, что в России выпускается достаточно интересной продукции, которая могла бы найти своего потребителя на португальском рынке»



Игорь Золкин, советник Посольства РФ в Португалии

С июля этого года в Лиссабоне (Португальская Республика) работает первая в Европе постоянно действующая многоотраслевая выставка российских производителей. Организатором выставки выступила Ассоциация КАД-М при поддержке ТПП РФ, Минэкономразвития РФ, Министерства иностранных дел РФ, Посольства Российской Федерации в Португалии, Московского ассоциации предпринимателей. Презентационные дни выставка провела в помещениях Ассоциации предпринимателей лиссабонского региона AERLIS, после чего переехала на свое основное место жительства — в Торгово-экономическом отделе Посольства РФ в Португалии. По сути, своим рождением проект постоянной выставки в Лиссабоне обязан прежде всего сотрудничеству двух хорошо известных в деловых кругах профессионалов — Председателя Правления Ассоциации КАД-М А.Д.Канчавели и Торгового Советника Посольства РФ в Португалии И.А.Золкина, который работает в Португалии начал еще в восьмидесяти годы

экспертом Торгпредства СССР. О перспективах развития торгово-экономических отношений между Россией и Португалией и роли выставки действующей выставки российских производителей «Промышленному еженедельнику» рассказывает Игорь Золкин.



Открытие в Лиссабоне постоянно действующей многоотраслевой выставки российских производителей

именно за счет альтернативных источников. Для сравнения: в России этот показатель не достигает и 0,5%. У Португалии также — признанные достижения в области продуктов питания: треть в мире (после Франции и Австралии) место по выпуску вина, и португальское вино выделяется своим отменным качеством; кроме того — оливковое масло, фрукты... Лучшими в мире считаются бананы с острова Мадейра, самые лучшие ананасы — с Азорских островов, и так далее.

Россия есть смысл рассматривать возможность покупки товаров в Португалии, а также кооперации и создания совместных производств. Причем, я бы особо отметил, что в португальцами очень выгодно работать совместно.

— И все-таки, какие риски, на ваш взгляд, есть для бизнеса в Португалии?

— Наиболее реальный риск в Португалии — переценка спроса на вашу продукцию. Потому что здесь очень высококонкурентный рынок, и потребление некоего нового товара может оказаться не столь высоким, как вам хотелось бы и как вы рассчитывали. То есть, надо просто более тщательно изучать потенциальные возможности реализации товара, не строить бизнес-расчеты на базе исключительно собственного оптимизма.

— Спрос падает в том числе из-за сложной финансовой ситуации в стране?

— В какой-то степени да, но я бы не связывал это абсолютно. Например, сейчас в Португалии некоторые магазины действительно разоряются только потому, что покупательская способность у населения упала (причем, она упала даже сильнее, чем в Испании и во Франции), хотя стоимость аренды помещений здесь — одна из самых низких в Европе. Но при этом, тем не менее, в португальские рестораны зачастую просто не пробивается.

— Низкая аренда — это весомый плюс...

— Конечно, это серьезное преимущество. Если сравнивать стоимость аренды в России, то получается в пять-шесть раз дешевле.

— По сравнению с советским периодом работы у вас как у российского торгового представителя прибавилось?

— Работы, конечно, прибавилось. Хотя бы потому, что сегодня мы отвечаем на запросы не только государственных структур, но и частных предпринимателей. Это и крупный, и мелкий, и средний бизнес. Тем более, что сейчас мы начали реализовывать новую форму работы в виде многофункциональной, многопрофильной и самое интересное — постоянно действующей выставки российских товаропроизводителей. То есть, теперь в Лиссабоне есть выставка, которой нужно заниматься ежедневно.

производству этилена, а также проект фабрики по выпуску кабеля высокого напряжения. Оба проекта приостановлены из-за глобального кризиса, который, как известно, ударил не только по ЕС, но и по России. Это мы ощутили.

Был также большой проект по строительству в Дагомесе португальской «Каравеллы» — жилищно-рекреационного комплекса, который предполагалось использовать и на сочинской Олимпиаде 2014 года. Но в связи с кризисом португальская фирма-застройщик не по-

каз фильма или ролика и т.д. Это сразу производило впечатление. Образы нужны на втором этапе, когда возникает предметный интерес и встает вопрос непосредственного практического апробирования.

— Как с годами менялась активность российского бизнеса в его интересе к Португалии?

— Наши отношения вплоть до кризиса демонстрировали устойчивый рост. Например, семь лет назад, когда я во второй раз приехал в Португалию работать, торговый оборот между двумя странами был на уровне \$500 млн. Моя задача была — поднять объемы торговли. На тот момент я мечтал увеличить его до \$1 млрд. И этого нам удалось достичь в 2007 году, причем, налицо были уверенные тенденции по дальнейшему увеличению объемов.

И если раньше около 50 португальских фирм работали в России, то потом их число выросло до 450. Но затем ударил кризис и все пошло вниз.

Однако самое плохое уже позади, снова начался подъем, и в 2010 году оборот снова достиг 500 млн, но уже евро. При этом португальцы сейчас начали еще активнее внедряться на российский рынок.

— В чем именно?

— В том, что интерес португальского бизнеса к России неуклонно растет. Мы постоянно вовлекаем их, подталкиваем, регулярно предлагаем участвовать в выставках, семинарах, коллоквиумах и других деловых мероприятиях в России, организуем обмен делегациями между торговыми палатами обеих стран. И это дает свои результаты. Сейчас все больше португальцев летают в Россию, участвуют в переговорах. Достаточно сказать, что если раньше дисбаланс торгового оборота был очень заметен — экспорт из России был в 12 раз больше, чем экспорт из Португалии в Россию, то сейчас соотношение уменьшилось до четырех раз.

Хотя широким ассортиментом высокотехнологичных товаров из России мы, к сожалению, пока не можем похвастаться. В основном, сегодня Португалия закупает нефтепродукты, первичные металлы и рыбу (главным образом, треску). Эти три товарные группы составляют почти 90% нашего экспорта. Иными словами, перед нами стоит серьезная задача по продвижению на местный рынок продукции российских высокотехнологичных ИТ-компаний. И примеры таких достижений уже есть.

— Можете назвать?

— Конечно, могу, это не секрет. Например, в 2006 году нам удалось выиграть тендер и поставить партию многофункциональных вертолетов Камов-32 для пожаротушения, каждый

вертолет стоил примерно по 5,5 млн евро. Это заметный показатель! Кстати, поставленные вертолеты отлично работают, и как говорят сами португальцы, эти российские машины не умеют делать только одно — играть на виолончели. Все остальное делают. И созданная в Лиссабоне совместно с российской Ассоциацией КАД-М постоянно действующая выставка призвана прежде всего к тому, чтобы увеличить экспортный ассортимент высокотехнологичных российских товаров.

нанотехнологиям. И эти технологии находят здесь широкое практическое применение... В Португалии уже давно используют навигатор в рукаве свитера и одежду для спортсменов, которая снимает позывы к работе сердца. Или одежду, которая меняет свой цвет в зависимости от освещенности. То есть, имеется очень много достижений, которые мы могли бы применять и в российской действительности.

— А чем мы могли бы расширить линейку своего экспорта из России, как вы думаете?

— Я уверен, что в России выпускается очень много интересной продукции, которая могла бы найти своего потребителя на португальском рынке. Просто мы и сами не всегда о ней знаем. Взять ту же нашу авиационную технику, с которой никто в мире не может сравниться по работоспособности. Ведь, например, в Афганистане могут летать только российские вертолеты, американские не выдерживают из-за песочной пыли. У нас есть отличные приборы ночного видения, которые могут быть использованы, например, в системах контроля на дорогах, в том числе платных. Можно много говорить о российской продукции из древесины, которой в Европе всегда не хватает. В кризис появляется больше необходимости в российском оборудовании, недорого, но надежном.

— То есть, ниши реально есть?

— Ниши есть, и их немало. Надо только этим серьезно заниматься.

— Чем ментально близки русские и португальцы?

— У нас, и это важно, звуковое отображение языка очень похоже. Когда говорит португалец, можно подумать, что это говорит русский. В португальском языке, кстати, есть шипящие звуки — такие же, как в русском языке, чего нет ни в испанском, ни во французском. Уже это располагает людей друг к другу. Кроме того, обе наши страны любят есть и выпить.

— То есть, нам проще друг друга понимать?

— Да. Португальцы нередко говорят, что когда они приезжают в Москву, им кажется, что на улице — одни португальцы. Во-вторых, это очень доброжелательные и не злобные люди, открытые к общению и сотрудничеству. Прямо, как мы. Португальцы достаточно простодушные люди, любят юмор. Мы вообще на самом деле очень похожи.

— В общем, ментальных проблем нет?

— Ментальных — нет. У нас отличное взаимопонимание, тем более, что португальские бизнесмены имеют очень хорошие исторические созданные навыки работы: они не подставляют, не кидают, не исчезают — в отличие от примеров, которые вы можете найти в других европейских странах. И эти факты только укрепляют недоумение: почему при таких благоприятных стартовых условиях, оборот России с Португалией из 27 стран ЕС находится во втором месте среди? То есть, меньше, чем с Португалией, у России оборот только с Люксембургом.

— Получается, есть куда расти...

— Так мы и растем. Наша задача — увеличить товарооборот. Работаем над этим круглые сутки семь дней в неделю.

## СПРАВКА

Открытие в Лиссабоне постоянно действующей многоотраслевой выставки российских производителей — это дальнейшее развитие эксклюзивного проекта «Ассоциация КАД-М», которая уже открыла аналогичные выставки в Королевстве Марокко (2006 год), в Арабской Республике Египет (2009 год), в Демократической Республике Конго (2010 год) и в Республике Конго (2010 год). Эти выставки успешно работают, содействуя продвижению российских товаров на рынки этих и соседних с ними государств. Выставка в Португальской Республике ознаменовала приход данного проекта и на Европейский континент. Среди предприятий — участников лиссабонской выставки высокий интерес у португальских гостей презентации вызвали такие компании, как Корпорация «Иркут» (Москва-Иркутск, выпуск боевой и гражданской авиации), ООО «Эко-АГТ» (Московская область, производство удобрений), ООО «Северное море» (Санкт-Петербург, судостроение), ЗАО «АкваПромСервис» (Санкт-Петербург, производство систем очистки воды), Холдинговая компания «Подъемные машины» (Псковская область, тяжелое машиностроение), Судостроительный завод «ПЕЛЛА» (Ленинградская область, выпуск гражданских судов), ООО «Литотех» (Москва, источники альтернативной энергии), ООО «Золотая Лявица» (Москва, продукция из льна), ОАО «НПО «Сибсельмаш» (Новосибирск, производство сельхозтехники), ЗАО «Медико-экологический центр «Дюна» (Томск, здравоохранение), ОАО «Электрокабель. Кольчугинский завод» (Владимирская область, продукция для энергетики), Группа компаний «М2М телематика» (Москва, телемедицина), Ювелирный дом «Эстет» (Москва, эксклюзивные украшения) и другие.