

17 ноября 2011

СПО решения для бизнес-анализа

Интерес к СПО-решениям для бизнес-анализа проявляет как госсектор, так и коммерческие предприятия. Но использование таких решений пока сопряжено с множеством хлопот, сомнений и рисков. Что приобретут и что могут потерять организации, решившиеся на внедрение аналитики на СПО? Комментирует Владимир Шульгин, эксперт ГК «КОРУС Консалтинг».

Сегодня российский рынок [систем бизнес-анализа](#) на базе СПО формируется из решений западных вендоров – по причине отсутствия отечественных аналогов. Отечественные разработчики идут по пути локализации и адаптации имеющихся западных продуктов. Иван Криковцев, генеральный директор компании «Интегратор Открытых Технологий», считает, что такая тенденция сохранится в ближайшие годы, и причиной тому отсутствие в России инвестиционной и нормативной базы для поддержки российских компаний, стремящихся создавать отечественные СПО-решения для бизнес-анализа.

На Западе первые подобные разработки появились в 2000 году. Сегодня они считаются уже зрелыми продуктами для бизнеса и госструктур. На бесплатных версиях данных платформ преобладает функционал отчетности, интеграции с различными информационными источниками, моделирования метаданных и анализа. Надо отметить, что все эти функции на той или иной СПО-платформе представлены неравномерно где-то полнее и шире, а где-то в сокращенном, неполном варианте.

Пионером освоения СПО решений стал госсектор

– Но чаще всего BI внедрялись в качестве «прицепа» к другим, уже существующим информационным системам, – комментирует Дмитрий Ковалев, руководитель направления «Числовая аналитика» компании «АйТи. Информационный менеджмент». – Что касается коммерческого сектора, то здесь для заказчика важно в первую очередь решить конкретные бизнес-задачи, а не непосредственно внедрить тот или иной продукт на определенной платформе. Необходимо отметить, что в настоящий момент функционал решений на проприетарном ПО пока шире, чем на свободном, и в результате бизнес-сектор все еще предпочитает коммерческое ПО с расширенным функционалом для решения своих задач – пусть и за более высокую стоимость.

Российский рынок СПО решений

На российском рынке довольно широко представлены системы бизнес-анализа таких вендоров, как Spago BI, Jasper, Pentaho. На бесплатных версиях данных платформ преобладает функционал отчетности, подключения к различным источникам, моделирования метаданных и анализа. Все эти функции на той или иной СПО-платформе представлены где-то полнее и шире, где-то в сокращенном, неполном варианте, а какие-то функции могут вообще не реализовываться.

На примере программного продукта Pentaho Иван Криковцев демонстрирует, что СПО сегодня предлагает широкий спектр возможностей для построения комплексного решения бизнес-анализа:

- Pentaho Kettle – модуль ETL для интеграции исходных данных;
- Pentaho Weka – модуль интеллектуального анализа данных;
- Pentaho Mondrian – модуль аналитической обработки данных в реальном времени (OLAP);
- Pentaho BI – модуль создания информационных панелей для мониторинга аналитических показателей.

«Необходимо понимать очень важную деталь, – комментирует Дмитрий Ковалев. – Фактически на каждом отдельном проекте по внедрению BI-системы будет реализовано каждый раз новое решение, поскольку здесь мы отталкиваемся не от возможностей платформы, а от уже имеющихся приложений в ИТ-инфраструктуре заказчика и от состояния исходных данных в них. После проведенного внедрения у внедренцев может возникнуть мысль тиражировать сделанное для одного заказчика решение вместе с хранилищем данных, подключая у другого заказчика к готовому хранилищу источники данных, но в общем случае говорить о типовом тиражируемом решении не приходится».

Владимир Шульгин, эксперт компании «КОРУС Консалтинг», называет еще два решения. EMC Greenplum – СУБД для построения хранилищ данных. Коммерческое, open source решение, но есть версия Single Node Edition, разрешающая бесплатное использование с ограничениями (в сервере должно быть не более двух сокетов). Есть все необходимые средства для построения хранилища данных. Судя по тестам, система вполне способна быть конкурентом Oracle database. Другая разработка – SpagoBI. Это совершенно бесплатное решение для построения BI-сервера. «На самом деле это платформа, в которую интегрируются бесплатные BI-компоненты других производителей – такие, например, как Pentaho Mondrian или Jasper Report, – поясняет Владимир Шульгин. – Судя по тестам, решение очень сырое. Для настройки простейшего отчета оно требует немало усилий; по удобству и скорости внедрения с Oracle BI конкурировать, на мой взгляд, не может».

Анализ систем BI

При выборе СПО-системы для бизнес-анализа эксперты рекомендуют в качестве отправной точки взять бизнес-задачу, которую необходимо решить. «Если предстоит решать комплекс задач, то необходимо определить, какие из

них являются приоритетными для заказчика, – говорит Дмитрий Ковалев. – Исходя из этого следует выбирать решения того СПО-вендора, который наиболее полно реализовал, апробировал и развил функционал для выполнения именно этих важных бизнес-задач. Чем тщательней будет проведен предварительный анализ и отбор, тем более точным окажется выбор, поскольку у вендоров СПО-решений, как и у вендоров коммерческого ПО, один функционал развит сильнее и представлен шире, а другой либо не реализован, либо имеет более сокращенный набор возможностей».

Решающим критерием выбора СПО-решения для бизнес-анализа может стать снижение расходов. Но стоит ли жертвовать качеством в угоду дешевизне? Ведь скупой, как известно, в конечном итоге несет двойные расходы. Поэтому любому выбору должно предшествовать тщательное изучение и тестирование продуктов, их сравнение с коммерческими аналогами. Если в процессе тестирования обнаруживается достаточный уровень качества, надежности и производительности СПО бизнес-аналитики, оно может признаваться годным к эксплуатации.

Иван Криковцев предлагает осуществлять выбор СПО-решения для бизнес-анализа по следующей схеме:

- изучить roadmap продукта (план по развитию возможностей СПО-решения);
- сравнить функциональность с коммерческими аналогами;
- самостоятельно установить и протестировать продукт на соответствие требованиям для решения деловых задач;
- изучить примеры внедрений СПО-решения;
- сформировать список локализованных компаний, выполняющих внедрение решения в России.

Ключевой критерий выбора СПО-решения – его производительность.

– Возьмем, к примеру, те же Pentaho или Jasper, – комментирует Дмитрий Ковалев. – Находясь в рамках бесплатных GPL-лицензий, мы не можем развернуть решение, например, на IBM Websphere AS. Отсюда возникает вопрос производительности: как поведет себя BI на СПО на действительно огромных объемах данных и большом количестве пользователей? И, хотя сами производители СПО признают, что ориентируются на СМБ-сектор, тем не менее в данный момент они активно работают над вопросом производительности.

Требуется экспертиза

К сожалению, сегодня редкая компания в России готова предложить экспертизу внедрения СПО бизнес-аналитики. Как правило, техническая экспертиза по продукту на уровне примеров находится в головах энтузиастов или разработчиков локальных проектов внутри компаний. В силу отсутствия спроса со стороны заказчиков на СПО для бизнес-аналитики компании-интеграторы не уделяли должного внимания наращиванию серьезной экспертизы в этой области. Однако картина постепенно меняется: решения бизнес-анализа на базе СПО внедряются уже сегодня, и экспертиза их внедрения на уровне компаний-интеграторов расширяется.

Особенности внедрения СПО-решений для бизнес-анализа

Эксперты компании «Интегратор Открытых Технологий» составили список особенностей, на которые заказчикам стоит обращать особое внимание:

1. Необходимо выяснить наличие или отсутствие у интегратора практической экспертизы внедрения бизнес-аналитики масштаба проекта, который предстоит реализовать заказчику.

2. Перед внедрением СПО-решения следует запросить у экспертов интегратора сравнительный анализ отличительных особенностей коммерческой и свободной версий (коммерческая зачастую обладает расширенным функционалом).
3. Обслуживающий персонал СПО для бизнес-аналитики должен быть готов самостоятельно изучить продукт для сопровождения, поскольку обучающие курсы СПО-продуктов пока не авторизованы в России.
4. Локализация (перевод на русский язык) СПО-продуктов, как правило, лежит на плечах энтузиастов. Как следствие – может потребоваться самостоятельная доработка перевода интерфейса в рамках проекта.
5. Отсутствует русскоязычная документация для пользователей.
6. Отсутствует русскоязычная техническая поддержка от вендора продукта СПО.

Дмитрий Ковалев обращает особое внимание на необходимость наличия высокой квалификации специалистов по внедрению: поскольку основной упор в проектах часто делается на работу с исходными кодами, то здесь именно квалификация исполнителей может иметь решающее значение для общей успешности реализуемых проектов.

Основные преимущества и недостатки СПО-решений

К плюсам СПО относятся - относительная независимость от вендора и экономическая выгода. «Однако тут есть и свои „но», – предупреждает Дмитрий Ковалев. – Во-первых, бесплатная версия – это все же вариант с определенными функциональными ограничениями. Во-вторых, если делать на базе такой версии внешние дополнительные приложения, то возникает обязательство выложить весь исходный код, как говорится, на всеобщее обозрение, «делиться» результатами своего труда с общественностью, что и является особенностью СПО-лицензии. Если данное условие приемлемо, то

выгоду можно считать ощутимой. А вот если по тем или иным причинам это исключено, тогда можно поставить большой знак вопроса».

Следует отметить недостаточно пока проработанный, в отличие от развития функциональности, вопрос безопасности СПО-решений. На поверхности лежит и проблема ограниченного функционала: СПО-решение далеко не всегда может в полной мере адаптироваться под все бизнес-задачи заказчика.

– Порой, – делится опытом Дмитрий Ковалев, – даже когда заказчик настаивает: «Не надо ничего менять, пусть все отчеты, которые я готовлю, останутся как есть сейчас», – функциональные возможности внедряемого решения накладывают ограничения и могут начать диктовать свои условия. Здесь, конечно, можно говорить о более высокой гибкости в решениях на проприетарном ПО.

Одна из наиболее острых проблем – относительно низкая производительность СПО-решений. Для систем бизнес-аналитики, которые призваны оперировать большими объемами данных, это весьма существенный минус. «Проблему гибкости и производительности в определенной степени можно решить, подписавшись на платную версию использования ПО, – говорит Дмитрий Ковалев. – Но тогда возникает вопрос экономического целесообразности. Вообще я бы не советовал здесь гнаться именно за «бесплатным сыром». Нужно четко понимать, какой функционал и в каком объеме необходим, сопоставить это со стоимостью, с учетом возможного перехода на платную расширенную версию – и уже потом принимать взвешенное решение с учетом того, что вендоры проприетарного ПО в последние годы проводят довольно гибкую лицензионную политику».

В список минусов по праву можно занести проблему, возникшую в сфере налогообложения при использовании СПО (письмо заместителя министра финансов РФ от 05.12 2008). Существующие законодательные коллизии в

применении СПО на условиях свободной лицензии могут повлечь практические трудности для юридических лиц и граждан, связанные главным образом с возможностью придания недействительным лицензионного договора.

Поиск вариантов сокращения издержек при внедрении СПО-решений для бизнес-анализа заставляет компании закрывать глаза на возникающие при этом риски – технические (отсутствие техподдержки, экспертизы внедрения СПО), организационные (расширение штата обслуживающего персонала) и правовые (обладание свободной лицензией). Например, треть компаний признает, что не разрабатывает стратегии использования такого СПО и проводимые работы имеют стихийный характер. Плюсы в виде отсутствия расходов на приобретение лицензий СПО не всегда покрывают риски, отмечает Владимир Шульгин. К наиболее вероятным рискам относятся ограниченное число специалистов, способных выполнить проект качественно, отсутствие «школ», обучающих специалистов разработки и поддержки, до смешного малое количество документации по настройке и поддержке системы.

«Чтобы избежать проблем, руководство компании должно осторожно подходить к выбору СПО-решений для бизнес-анализа, – настаивает Иван Криковцев. – Необходимо рассматривать использование продуктов с открытым исходным кодом там, где это рационально с экономической точки зрения и с учетом качества продуктов».

Тем не менее преимущества от использования СПО-решений могут быть вполне ощутимы, и провести их оценку достаточно просто. Отсчет выгод можно начинать с единовременных затрат на внедрение СПО бизнес-аналитики, затем рассмотреть возможности объема расширения базовой функциональности и, наконец, оценить долговременные перспективы его использования «Как правило, совокупные затраты на владение СПО бизнес-аналитики сводятся к стоимости внедрения решения, – рассказывает Иван

Криковцев. – При покупке коммерческой версии СПО-продукта расходы на владение системой равномерны на протяжении всего периода ее эксплуатации, так как стоимость лицензии не изменяется с течением времени. Покупка же проприетарного ПО сопровождается закупкой пакета лицензий, что значительно повышает бюджет проекта и совокупную стоимость системы».

Основным преимуществом СПО являются отсутствие зависимости от вендора. Закрытые системы жестко связаны с другими продуктами того же разработчика, такими как СУБД или смежные компоненты, поясняет Иван Криковцев. Замена любого компонента закрытой системы вызывает проблемы интеграции и требует проведения большого объема работ. Открытые решения бизнес-аналитики основаны на открытых стандартах, что обеспечивает интероперабельность и простую интеграцию со сторонними продуктами.

Безусловным плюсом, конечно, является особенности работы с открытым кодом: если необходимо, грубо говоря, что-то «докрутить», то при наличии достаточной квалификации это можно вполне гибко и быстро реализовать.

По мнению Дмитрия Ковалева, плюсы от использования СПО-решений для бизнес-анализа очевидны в первую очередь для компаний, решающих с помощью СПО-приложений стандартизированные задачи невысокой степени сложности.

Прогноз на завтра

Доля СПО на мировом рынке BI оценивается в 15%. В России картина примерно соответствует мировой. Пока о вытеснении проприетарных решений системами на базе СПО говорить не приходится. Но спрос рождает предложение, и все чаще организации госсектора и бизнеса активно присматриваются к подобным разработкам.

Иван Криковцев отмечает заметное повышение интереса к СПО в государственном секторе ИТ-заказчиков. Во многом тенденция роста интереса к СПО сохранится за счет стратегического курса российского правительства на применение именно СПО в качестве основы для внедрения ИТ в госсекторе.

Но при этом, как уже отмечалось, СПО-решения для бизнес-анализа пока наиболее интересны коммерческому СМБ-сегменту. Отметим, что в этих организациях такие системы в основном внедряются «на пустом месте» – не на замену существующему проприетарному ПО, а как абсолютно новое для организации решение.

– Думаю, что на данном этапе в рамках описанных тенденций рынок решений OpenSource BI будет развиваться вместе с основным рынком BI и его доля существенно не изменится, – прогнозирует Дмитрий Ковалев. – Возможно, в дальнейшем, когда будут полностью решены вопросы с безопасностью, производительностью и гибкостью функционала, к коммерческому СМБ-сектору начнут подключаться в полном объеме крупный бизнес и госструктуры.