

## Коротко

### WiMAX в Рязани

Компания Siemens и оператор «Новые коммуникации» подписали контракт на предоставление услуг по установке базовых станций, абонентские терминалы и оборудование для обслуживания сетей беспроводного широкополосного доступа на основе технологии WiMAX. По условиям соглашения Siemens поставит оборудование WiMAX, включающее базовые станции, абонентские терминалы (модемы Gigaset SE461), преобразователь интерфейса SURPASS hiT, маршрутизаторы, а также подсистему сетевого управления и мониторинга. Реализация проекта обеспечит широкий доступ «последней мили» конечных пользователей — домашних офисов и компаний.

### «Солнечные сети» ГИБДД

В ГИБДД реализован проект по созданию «Солнечной» Федеральной информационной системы, которая позволяет интегрировать территориально-распределенные специализированные базы данных ГИБДД и МВД. В этих базах содержится информация об участниках дорожного транспорта, о лицах, привлекаемых к ответственности за нарушение правил дорожного движения и т. д. Решение разработано фирмой «Информ Ко» и объединяет в едином комплексе четыре уровня: региональный, межрегиональный и федеральный. Для построения системы были использованы серверы Sun StorEdge SDLT 320. Для обеспечения пользователей местными вышками тонкие клиенты Sun Ray и рабочие станции Sun Blade и Sun Java.

### «Петробанк» внедрил APC InfraStruXure

Компания APC объявила о внедрении системы интеграции CompuWay системы обеспечения непрерывного ведения бизнеса APC InfraStruXure тип В в ЗАО «Петробанк». В состав установленной системы вошли монтажные шкафы Shelter SX, ИБП Symmetra PX мощностью до 40 кВт, аккумуляторные и силовые модули, а также блоки распределения электричества и система контроля параметров окружающей среды. Кроме того, в состав инфраструктуры объединены IP-телефония, коммуникационное оборудование, серверы автоматизированной банковской системы, процессинга, центра обработки вызовов и т. д.

# О скорости отклика

## «Фронтстеп СНГ» пропагандирует концепцию Advanced Planning and Sheduling

**КОНСТАНТИН ВЕТЛУГИН**  
Computerworld Россия

В конце октября в Москве компания «Фронтстеп СНГ» провела свою традиционную конференцию для руководителей предприятий машино- и приборостроения, работающих в области производства электрооборудования и кабельной продукции. На конференции были представлены программные решения для оптимизации планирования деятельности такого рода предприятий, а также конкретные проекты внедрения этих продуктов на российских предприятиях.

«Фронтстеп СНГ» является в России и странах СНГ эксклюзивным поставщиком решений на базе Syteline ERP. Эта система входит сейчас в линейку продуктов одного из лидеров мирового рынка ERP, компании Infor, которая в основном специализируется на работе с предприятиями из сферы производства и дистрибуции с годовыми оборотами от 50 млн. долл. до 2 млрд. долл. и имеет в мире свыше 70 тыс. клиентов.

Главной темой конференции стала концепция Advanced Planning and Sheduling (APS). По словам исполнительного директора «Фронтстеп СНГ» Сергея Питеркина, суть ее в синхронном планировании и перепланировании производства, ориентированного на позаказный режим работы. Стандарты MPR II реализуют итеративный режим планирования, при котором на предприятии составляются жесткие планы на фиксированный срок (неделя, месяц, год). Кроме того, процесс прохождения информации с рынка через отдел продаж и далее на производство проходит в несколько стадий и на практике занимает достаточно много времени. То есть предприятие как система обычно имеет довольно низкую скорость отклика на сигналы с рынка, а это порождает высокую амплитуду колебаний в производстве и объеме складских запасов. К тому же на предприятиях бывают установлены довольно большие размеры партий производства и перемещения продукции. В результате всех этих факторов, действующих еще и совместно, цикл выпуска продукции бывает достаточно велик, а выполнение заказов зачастую задерживается.

Специалисты Infor и «Фронтстеп СНГ» предлагают бороться с этим путем уменьшения времени отклика системы — планировать объем производства ежедневно или же по потребности. Теоретической основой такого метода является концепция APS. В соответствующих системах производственные ресурсы рассматриваются как ограниченные (то есть не допускающие их перегрузку), а потому оперативно составляются производственные расписания с учетом данных ограничений; кроме того, предусмотрены средства оптимизации и синхронизации этих рас-

в прошлом году), использование модуля дало компании возможность консолидировать заказы по их технологическим характеристикам, а также распределять последовательность их выполнения оптимальным образом. В дальнейшем в качестве критериев оптимизации на предприятии планируют использовать минимизацию незавершенного производства и загрузку оборудования. В компании «Русал АСК», которая занимается изготовлением профилей для строительных конструкций, сейчас идет пилотная стадия внедрения модуля APS. Спрос на изделия

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Infor Кит Пигготт заявил, что российский рынок для этой быстрорастущей компании имеет большое значение, и в ноябре Infor намерена открыть в России официальное представительство**



писаний, а также их неизбежных изменений. APS рассматривается как надстройка над ERP, заменяющая механизмы MRP/CRP, единая интерактивная цифровая цепочка поставок. Практически же выступавшие предлагали воспользоваться одним из двух вариантов. Либо на предприятии, где уже имеется ERP-система («1С:Предприятие», «Парус», Microsoft Axapta и др.), внедряется APS-модуль от Syteline, либо устанавливается полномасштабное решение Syteline ERP. В результате, по данным Арсенина Родригеса, директора Infor по Северной Европе, реализация принципов синхронного планирования позволяет сократить издержки предприятия на 10-25%, уменьшить цикл выпуска продукции на 25-70%, обеспечить своевременный выпуск заказов на 90-99%, снизить незавершенное производство на 10-60%.

Как полагают представители компании «Людиновкакабель» (где модуль APS был интегрирован в применяющуюся седьмую версию Syteline ERP

компании имеет неритмичный характер, и при помощи синхронного планирования «Русал АСК» собираются рассчитывать сроки и приоритеты выполнения заказов, формировать производственные задания, следить за ходом производства.

Региональный директор Infor Кит Пигготт заявил, что российский рынок для этой быстрорастущей компании имеет большое значение, и в ноябре Infor намерена открыть в России официальное представительство,

## НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

которое будет работать с каналами поставки решений от Infor и с крупнейшими их заказчиками. В числе решений на конференции были представлены новая версия системы Infor CRM Syteline — специализированное решение для управления взаимоотношениями с клиентами, имеющего встроенный алгоритм интеграции с ERP-системой, и модуль Syteline FS-Plus, предназначенный для управления ремонтами и гарантийным обслуживанием на промышленных предприятиях. »