

FOURIER ANALYSIS

Управление на кончиках пальцев



OKI



Надайте бізнесу кольорових вражень! Друкуй розумно з **OKI**

Найдоступніші кольорові принтери серії OKI C301 для бізнес-друку у форматі A4 кожен день:

- Низькі первинні інвестиції, економія витрат та часу
- Висока швидкість монохромного та кольорового друку та надзвичайна якість
- Надійний двосторонній друк та мережеві можливості як стандарт
- Друк на носіях щільністю до 220 г/кв.м та банерах довжиною до 1320 мм
- Інтелектуальний режим ECO: оптимізує виробничу потужність та зменшує споживання електроенергії
- Компактний та ергономічний бізнес-дизайн
- Універсальний друк графічних зображень та схем (C321dn та C331dn)

Отримайте повну трирічну гарантію, зареєструвавши пристрій на www.oki.ua/GARANTIA
www.oki.ua



УЛЬТРАБУК ПРЕВРАЩАЕТСЯ... В ЭЛЕГАНТНЫЙ ПЛАНШЕТ

Незадолго до Нового года компания Dell представила в Украине свой новый ультрабук-трансформер XPS 12. В этой модели, как считают в компании, разработчикам удалось совместить мощность и функциональность ноутбука с удобством планшетного ПК. Впервые новинка была представлена публике на международной выставке бытовой электроники IFA в августе и получила многочисленные позитивные отклики посетителей выставки и профессионалов. Кроме того, это один из первых планшетов с предустановленной Windows 8.

Поворотный сенсорный дисплей с диагональю 12,5", выполненный по безрамочной технологии с высококачественным защитным покрытием Gorilla Glass ETED, поддерживает разрешение экрана Full HD, то есть 1920x1080

Устройство отличается тонким (толщиной от 8 до 20 мм) корпусом из алюминия и углеродного волокна, благодаря чему его масса составляет всего 1,4 кг, а углеродное основание препятствует сильному нагреванию корпуса. Корпус выполнен достаточно практично: никаких глянцевых поверхностей, которые достаточно быстро пачкаются, кроме того, клавиатура и пространство вокруг неё прорезинено.

По своим техническим параметрам этот ультрабук-трансформер не уступает классическим ноутбукам, так как оснащен процессорами Intel Core i5 или i7, оперативной памятью DDR3 (4 или 8 Гб), а также быстрыми SSD-дисками емкостью до 512 Гб. Кроме того, в XPS 12 используются технологии Intel Smart Connect (поддерживает функции связи) и Intel Rapid Start (обеспечивает практически моментальную загрузку устройства после включения). А вот оснащенность



Необычность устройства Dell XPS 12 заключается в том, что дисплей ультрабука может вращаться внутри рамки верхней крышки, превращая его таким образом в планшет

пикселей. Это значительно увеличивает рабочее пространство и позволяет удобно использовать два окна рядом. В режиме планшета в портретной ориентации экрана помещается значительное количество строк текста. Благодаря IPS-дисплею картинка выглядит одинаково хорошо независимо от угла обзора.

Благодаря IPS-дисплею картинка выглядит одинаково хорошо независимо от угла обзора

Подсветка клавиатуры и большой удобный тачпад создают комфортные условия для эффективной работы в любом месте. При этом аккумулятор способен обеспечивать работу Dell XPS 12 в течение восьми часов без подзарядки.

портами ввода-вывода — слабая сторона устройства. Здесь имеется всего два порта USB 3.0 и мини-DisplayPort, притом отсутствуют Ethernet, VGA, HDMI, ExpressCard и i картридер. Правда, в качестве опции можно приобрести док-станцию Targus SuperSpeed USB 3.0, адаптер с USB 3.0 на Ethernet и другие аксессуары.

Для украинских покупателей Dell XPS 12 доступен с начала января этого года по ориентировочной розничной цене от 14 620 грн. и выше в зависимости от конфигурации. В компании считают, что на отечественном рынке спрос на XPS 12, несмотря на его немалую цену, будет довольно высок, благодаря высокому качеству самого продукта, а также наличию многих уникальных особенностей. Кроме того, в Dell отмечают, что данное устройство соответствует популярной сегодня концепции BYOD («Принеси свое собственное устройство»).

РЫНОК «ЗЕЛЕНых» ЦОДОВ К 2016-МУ УДВОИТСЯ

ХИЗЕР КЛЕНСИ

Внушительная сумма будет потрачена в течение ближайших четырех лет на то, чтобы сделать ЦОДы по всему миру более «зелеными». Согласно очередному отчету Pike Research, к 2016-му она может достичь 45 млрд. долл. (для сравнения: в нынешнем году планируется потратить 17,1 млрд).

«Не существует какой-то единой технологии или модели, которые позволили бы сделать ЦОД «зеленым», — говорит Эрик Вудс, директор по исследованиям в Pike Research.

Одним из показательных примеров отмеченной в отчете тенденции является корпорация Microsoft, которая совсем недавно сообщила об изменениях в инфраструктуре поддержки более двухсот различных онлайн-сервисов, которые она предоставляет.

Как бы в ответ на недавно опубликованные Facebook данные относительно использования воды в принадлежащих Microsoft ЦОДах архитектор по коммунальным службам корпорации Брайан Джанс совместно с отделом углубленного развития ЦОДов Microsoft сообщил о том, что современные кондиционированные ЦОДы в Айове, Ирландии, Вирджинии и Вашингтоне были спроектированы так, что бы использовать не более 2% объема воды, используемого в ЦОДах традиционных. Кроме того, в этих зданиях полностью исключены какие-либо потери воды.

В июле Microsoft перешла на модель работы с независимыми бизнес-подразделениями, заставляющую их больше задумываться о своих энергоисточниках.

ИНТЕРЕСНО

«Зеленый» ЦОД: с чего начать

Несмотря на техническую сложность ЦОДов, первые шаги к повышению эффективности энергопотребления и охлаждения достаточно просты, утверждает Дуглас Элджер, сотрудник Cisco в должности ИТ-архитектора физической инфраструктуры. По его словам, «создание «зеленых» ЦОДов не ограничивается одной лишь экономией энергии, но это самая важная область, особенно, при переоснащении существующих помещений».

«Зачастую все, что необходимо сделать, требует минимальных затрат, а то и вовсе ничего не стоит: достаточно добиться нормальной циркуляции воздуха в центре обработки данных, сделать так, чтобы холодный воздух поступал туда, куда надо, — говорит Элджер. — При этом порой нужно просто убедиться в том, что те или иные вентиляционные проемы открыты либо, наоборот, закрыты». Эффективность охлаждения снижается из-за таких вещей, как пере-

В настоящий момент основой крестового похода Microsoft за избавление от углеродных выбросов служит закупка очистных сооружений, но помимо этого компания исследует и возможности перехода на более экологически чистые источники энергии.

Другой компанией, чей опыт полезен с точки зрения создания «зеленых» ЦОДов, является Internap Network Services, недавно удостоенная «Золотого сертификата LEED» (Leadership in Energy and Environmental Design — лидерство в энергетическом и природоохранном проектировании) Совета по экологическому строительству США за ЦОД в Далласе. В этом же году компания была удостоена «Серебряного сертификата» за здание в Санта-Кларе.

Приведем некоторые факторы, повлиявшие на присуждение «Золотого» рейтинга:

- меры по сбережению воды. ЦОД использует на 40% меньше питьевой воды, чем указано в качестве идеальной нормы American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers (SRAE);
- решение по использованию приборов, соответствующих требованиям Energy Star, — компьютеров, мониторов и принтеров, составляющих около 90% всего оборудования, работающего в здании.
- здание потребляет на 27% меньше электроэнергии для освещения, чем похожие ЦОДы;
- доступность общественного транспорта, так что сотрудники могут добираться до работы, не используя личный транспорт.

плетения сетевых кабелей, открытые проемы в стойках, утечка воздуха через кабелепроводы в потолке или полу.

К другим мерам повышения экологической эффективности ЦОДов относятся:

- оснащение осветительной системы таймерами и датчиками движения;
- анализ соотношения производительности серверов к их энергопотреблению серверов;
- изучение возможности обеспечить «короткий» цикл охлаждения, при котором холодный воздух вырабатывается на минимальном расстоянии от оборудования, выделяющего тепло;
- применение технологий виртуализации, позволяющих более эффективно и продуктивно использовать аппаратные ресурсы. С сокращением числа систем уменьшается и энергопотребление, и потребность в охлаждении;
- реализация стратегии управления энергопотреблением ЦОДа, способной сократить затраты на величину до 20%.

НОВОСТИ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ ИТ-РЕШЕНИЙ

MTI и Polysom заключили дистрибуторское соглашение

Компания MTI объявила о подписании дистрибуторского соглашения с компанией Polysom, мирового лидера в области открытых стандартизованных технологий объединенных коммуникаций и совместной работы (UC&C), телеприсутствия, аудио- и видеосвязи.

По состоянию на II квартал 2012 года доля компании Polysom занимает более 32% мирового рынка. Согласно данным Wainhouse Research, в первой половине 2012 года корпорация увеличила долю по

ВКС почти на 8 %. Партнерство MTI и Polysom существенно повлияет на украинский сегмент этого рынка.

«Мы рассматриваем украинский рынок, как один из ключевых, поэтому искренне рады сотрудничеству с компанией MTI — одним из крупнейших игроков рынка информационных технологий Украины. Заключение этого соглашения подчеркивает намерения и стремление Polysom сделать инновационные решения в области объединенных коммуникаций и видеосвязи доступными как можно более широкому кругу пользователей», — заявил Сергей Хомяков, генеральный менеджер Polysom в России и СНГ.

«Мы видим растущий интерес к видеоконференцсвязи со стороны наших партнеров. С появлением Polysom в

нашем дистрибуторском портфеле мы предоставим комплексные предложения в корпоративном сегменте. Выход на рынок ВКС — еще один шаг в развитии направления проектной дистрибуции MTI», — отметил Сергей Яковлев, коммерческий директор Дивизиона ИТ-дистрибуции компании MTI.

Продукцию Polysom предпочитают из-за простоты и удобства использования, лучшей совместимости и низкой стоимости владения. Решения Polysom увеличивают отдачу от уже сделанных капиталовложений, а также обеспечивают снижение требований по пропускной способности до 50 %.

Все решения для видеосвязи Polysom — от программного обеспечения для мобильных устройств и портативных

компьютеров до стационарных систем видеосвязи и студий с эффектом присутствия — основаны на платформе Polysom RealPresence. Платформа RealPresence объединяет разрозненные системы связи в единую среду совместной работы, гарантирующую простой и безопасный доступ к технологиям видеосвязи корпоративного класса всем уполномоченным сотрудникам, где бы они ни находились: в дороге, на удаленном объекте или в офисе.

Решения Polysom с надежным и простым в использовании программным обеспечением предоставляет пользователям усовершенствованные функции, HD-видео, голосовую связь и возможности обмена контентом, делают видеозаписи более реалистичными, а совещания — более продуктивными.

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

3 Ультрабук превращается... в элегантный планшет

3 Рынок «зеленых» ЦОДов к 2016-му удвоится

6 Сотрудничество HP и MTI: старт успешный

ТЕМА НОМЕРА

8 Управление на кончиках пальцев

12 Синергия аппаратных и программных решений

13 CRM в кармане



КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

14 365 дней лидерства на рынке системной интеграции

15 МФУ с функцией на любой вкус

15 «МОДный» эстет



16 «Секрет успеха CS — умение слышать заказчика»

17 Три главные причины воспользоваться сегодня аутсорсингом

18 Проекты года (продолжение темы номера)

19 Научный подход к разработке стратегии облачных вычислений

19 Пять способов начать думать как архитектор облачных решений

19 Пять доводов в пользу публичного облака и пять в пользу частного

КАНАЛЫ ПРОДАЖ ИТ-РЕШЕНИЙ
MTI стала дистрибутором программного обеспечения Microsoft

Компания MTI подписала дистрибуторское соглашение с компанией Microsoft Ireland Operations Limited, получив право на поставки OEM-версий клиентских и серверных операционных систем Windows.

С подписанием договора MTI выходит на рынок программного обеспечения, предлагая партнерам комплексный ассортиментный ряд ИТ-продукции. MTI планирует долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с компанией Microsoft, которая является мировым лидером в области программного обеспечения.

«Подписание дистрибуторского соглашения с компанией Microsoft для нас является новой вехой в развитии бизнеса и выходом в новый продуктовый сегмент. Нам предстоит большая и интересная работа по продвижению лицензионного ПО в нашем канале продаж. Мы надеемся, что партнеры MTI будут рады появлению нового направления в бизнесе дистрибуции», — заявил Сергей Яковлев, коммерческий директор Дивизиона ИТ-дистрибуции.

«В преддверии обновления линейки ключевых продуктов Microsoft на рынке Украины одной из ключевых составляющих успеха является профессионализм и надежность наших дистрибуторов. Мы уверены, что сотрудничество Microsoft и MTI, одной из крупнейших дистрибуционных компаний Украины будет долгим, плодотворным и взаимовыгодным», — отмечает Ирина Волк, директор департамента потребительского сегмента и каналов сбыта компании «Майкрософт Украина».

В данный момент для заказа доступны домашние и бизнес-серии одной из самых популярных операционных систем Windows 7, Windows 8, серверные операционные системы, а также сертификаты клиентского доступа. Стоимость клиентских систем начинается от 500 грн., серверных — от 5800 грн.

ИТ-БИЗНЕС
В этом году доля Wintel сократится до 65%

Компьютеры на платформе Wintel (на базе операционных систем Windows, процессоров Intel и AMD) теряют свою популярность, потому что пользователи все большую часть своих задач решают при помощи планшетов и смартфонов — сетевой серфинг, проверка почты,

просмотр мультимедийных файлов и документов.

Эксперты аналитической компании Canalys прогнозируют, что по итогам 2013 г. системы на платформе Wintel займут 65% компьютерного рынка против 72% годом ранее. Только в IV квартале прошлого года поставки настольных ПК, нетбуков и ноутбуков сократились в среднем на 10% относительно того же периода 2011 г. Если эта тенденция не изменится, считают эксперты, то к 2016 г. на долю мобильных устройств будет приходиться до 59% рынка или 389 млн. изделий в количественном исчислении. Предполагается, что в ближайшие три года объем рынка планшетов будет ежегодно расти в среднем на 37%. Этот подъем обеспечат модели Apple iPad и iPad mini, недорогие планшеты на базе Android, а также гибридные Windows-устройства вроде Microsoft Surface Pro.

Основанием для пессимистических прогнозов рынка персональных компьютеров послужило то, что продажи компьютеров не смогла оживить даже новая Windows 8, оптимизированная для работы с сенсорными устройствами, но в то же время прохладно принятая потребителями. Вероятной причиной этому послужила слишком резкая смена интерфейса новой ОС, а также нежелание потребителей разбираться в ее тонкостях. Аналитик Canalys Том Эванс предположил, что еще одной причиной, мешающей более широкому проникновению на рынок компьютеров на базе Windows 8, стала их дороговизна: «Сенсорные экраны для пользовательской работы с Windows 8 дополнительно увеличили стоимость компьютеров, однако в условиях неблагоприятного экономического климата люди вынуждены ограничивать свои покупки, ожидая падения цен».

Еще один эксперт Canalys, Тим Коулин, обращает внимание на то, что проблем Wintel добавляет многообразие форм-факторов компьютерных устройств, доступных на рынке. «Покупателю сейчас сложно определить, что ему нужно: ультрабук или обычный ноутбук, если первое — то с сенсорным экраном или без него. В каком форм-факторе: трансформер или гибрид. Безусловно, это создает сложности и отнимает время при принятии решений в выборе компьютера», — говорит Коулин.

«Компьютеры на платформе Wintel стали менее предпочтительными средствами для решения повседневных задач, вроде отправки электронных сообщений и просмотра интернет-страниц. С ними прекрасно справляются планшеты и смартфоны», — отметил аналитик Canalys Пин Чен Тан.

АНОНСЫ

- Маркетинг B2B
- Интервью с Валерием Лановенко, главой представительства Oracle в СНГ
- Особенности использования решения Quest Foglight
- Интервью с Тимом Генсертом, директором по маркетингу компании Kenexa
- Интервью с Олегом Боднаром, главой представительства Cisco в Украине

Новости вашей компании, мнения о наших публикациях, приглашения на конференции и семинары, ваши пожелания высылайте по адресу: press@skukraine.com

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

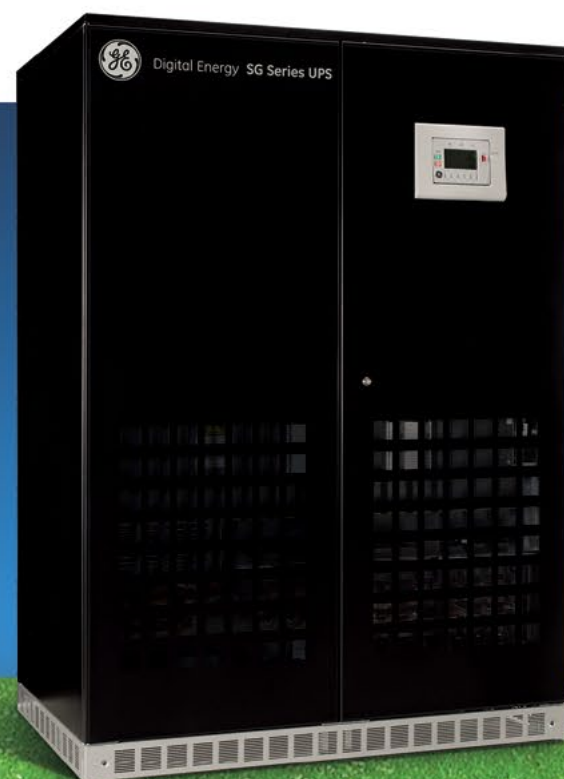
Amazon	18	SAP	7, 8, 14
AMD	4	SMART business	8, 18
Appirio	18	Strategy Analytics	17
Cisco	14	SugarCRM	13
CONIM GROUP	8, 18	АГЕЛЕС	9, 18
CS	16	ВИННЕР ИМПОРТС УКРАИНА	18
Сбербанк России	11	Галактика	9, 18
De Novo	11	ДТЭК	14
Dell	3	Дунайсервис	18
Eaton	11	Инком	9, 14, 18
EGAR	12	ИНТЕРПАЙП	18
Epson	15	Информационные технологии	9, 18
FIDESCO	18	Киевский картонно-бумажный комбинат	18
HP	6	Кредитанштальт	16
IBM	14, 17	МТС УКРАИНА	18
INTEGROS	13	Парус	9
Intel	4	Приком	12
Microsoft	3, 4, 13, 14	Проминвестбанк	14
Molex Premise	17	САПРАН Украина	9, 18
MTI	3, 4, 6, 17	СЕВГОК	18
OntargIT	8, 18	Ситроникс ИТ	9
Oracle	8, 12, 13	Теласи	18
Philips	15	Фармак	18
Pike Research	3	Чумак	14
Polycom	3	ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА	12



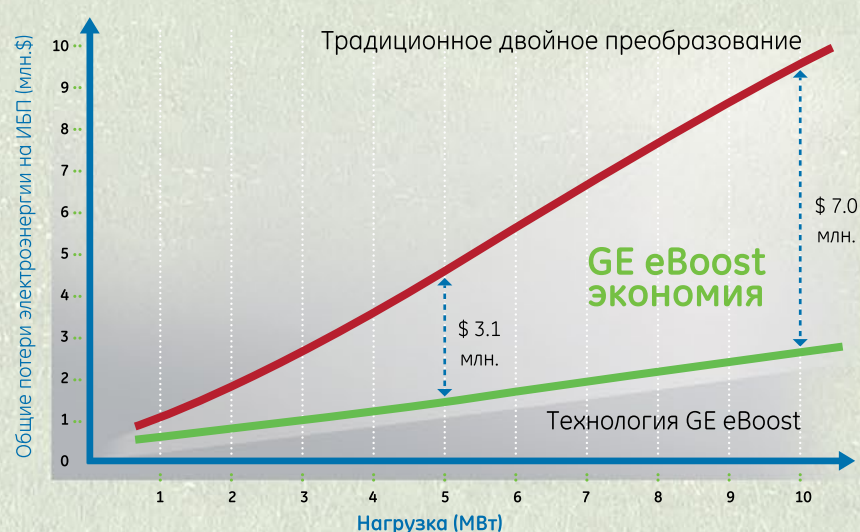
GE
Digital Energy

SG Series 160 - 500 kVA

новый ИБП
уникальная энергоэффективность



Жизненный цикл Датацентра (10 лет)



Новая серия ИБП компании GE надежно защищает оборудование, экономя, при этом, Ваши деньги:

- лучший в классе КПД – 99%
- гальваническая развязка для максимальной защиты
- работа с индуктивными и емкостными нагрузками
- коэффициент мощности по входу 0,99
- коэффициент гармоник входного тока 2%
- параллельное включение до 6-ти ИБП

SG серия с технологией eBoost™ обеспечивает наилучшую энергоэффективность в одиночном и параллельном режиме



Будь бесперебойным!



TLE Series™ UPS 160 - 400 кВА

Новая компактная серия ИБП для эффективной защиты компьютерных нагрузок. RPA-технология параллельного включения ИБП позволяет создавать высоконадежные системы для наиболее критичных потребителей



DPH Series™ UPS 25 - 800 кВА

Модульные ИБП для центров обработки данных, серверных комнат и других критичных нагрузок. Мощность ИБП растет постепенно, вместе с ростом Ваших нагрузок.

www.ntt-energy.com.ua

Tel.: +38(0 44) 233 62 40; 233 62 65 Fax: +38(0 44) 233 62 70
Официальный дистрибьютер GE в Украине компания "НТТ Энергия"





Издатель
ООО «Пеликан Паблшинг»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Директор по развитию бизнеса
ОЛЕСЯ БАБИЧ

Редакция

Над номером работали:
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
ВЛАДИМИР ИЗМАЙЛОВ
СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО

Главный дизайнер
ЕЛЕНА ГАРБАР

Отдел рекламы

Тел./факс (044) 360-57-55
E-mail: press@skukraine.com
E-mail: sales@skukraine.com

Распространение

© «Пеликан Паблшинг», 2013
просп. Победы, 5,
г. Киев, 01135

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 2013 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована
Государственной
регистрационной службой
Украины.

Свидетельство о регистрации
Серия KB № 18868-7668ПР
от 02.03.2012

Печать:
ООО «Игнатекс-Украина»
просп. 40-летия Октября, 120
к. 1, г. Киев, 03127
Тел./факс (044) 498-39-30

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

Тираж 10 000 экземпляров

СОТРУДНИЧЕСТВО HP И МТИ: СТАРТ УСПЕШНЫЙ

В минувшем году один из лидирующих украинских дистрибуторов МТИ подписал дистрибуторский контракт с компанией HP. О причинах такого шага и результатах первого года сотрудничества рассказывает Сергей Куриленко, руководитель департамента проектной дистрибуции МТИ.



Сергей Куриленко

PCWeek/UE: К началу 2012 года компания МТИ располагала широким портфелем дистрибуторских контрактов с вендорами, в том числе и в корпоративном сегменте. Что послужило причиной подписания соглашения с еще одним вендором — HP? Что выделяет HP на фоне других производителей?

СЕРГЕЙ КУРИЛЕНКО: Для того чтобы эффективно работать в корпоративном сегменте по всему спектру сетевого оборудования, серверных и персональных систем, необходимо заключить все основные контракты с вендорами, которые являются лидерами рынка. Разумеется, в их число входит компания HP. На украинском рынке серверов доля HP составляет 53-55%, на мировом рынке эта цифра равна 33%. Иными словами, для того чтобы эффективно участвовать во всех проектах, которые реализуются в нашей стране, в дистрибуторском портфеле обязательно должны присутствовать решения HP.

Для МТИ подписание такого контракта было очень логичным и правильным шагом, поскольку оборудование HP стало корпоративным стандартом для многих украинских заказчиков. Однако путь к заключению этого соглашения был довольно длинным. HP тоже прошла определенный путь при подписании контракта, взвешивая все «за» и «против». Тем не менее, время показало, что соглашение с HP было обоюдовыгодным.

На фоне других вендоров HP выделяет широкий спектр предлагаемых решений: серверное и сетевое оборудование, персональные системы, печатная техника и сервисные контракты. Последние приобретения HP показывают, что компания предлагает решения для всех основных сегментов проектных продаж. Отдельно стоит отметить активное развитие сетевого направления в последние годы.

Немаловажным фактором является и предоставление HP услуг за счет собственных ресурсов. На данный момент это единственный вендор в Украине, у которого есть свой сервисный центр, способный обеспечить предоставление различных услуг, вплоть до фиксированного времени восстановления оборудования на всей территории страны.

PCWeek/UE: Удалось ли вам на протяжении первого года сотрудничества добиться поставленных целей, насколько амбициозными они были?

С. К.: Можно с уверенностью сказать, что для первого года работы с HP цели были более чем амбициозными. Нам необходимо было влиться в список партнеров одного из ведущих брендов на рынке, поэтому запланированные объемы продаж были достаточно высокими. Если говорить об итогах нашей работы, не всё получалось, но мы и не рассчитывали получить мгновенный результат. Некоторые задачи потребовали более значительных усилий, длительного периода адаптации, связанного с особенностями бизнеса HP.

Нам удалось привлечь большое количество новых партнеров в течение 2012 года, в результате возникла необходимость перестроиться под специфику работы этих компаний, изменить ряд внутренних бизнес-процессов. Тем не менее, мы добились поставленных целей и положительно оцениваем результаты совместной работы. Мы заявили о себе на рынке и выполнили определенные планы по объемам продаж продукции HP.

Для того, чтобы стать серьезным и весомым партнером HP, должен пройти определенный период времени — около трех лет, по нашим оценкам. Минувший год в большей степени был периодом взаимной адаптации: нам нужно было приспособиться к бизнесу HP, и HP — найти взаимопонимание с нами.

PCWeek/UE: Какие решения HP пользуются наибольшим спросом в корпоративном секторе? В чем причина этого? Что выделяет их на фоне других продуктов?

С. К.: Традиционно самая сильная группа продуктов HP на нашем рынке — серверное оборудование на базе процессоров Intel и сопутствующие продукты. Сюда входят как бюджетные решения на базе 100-й серии серверов, так и серьезные двухъядерные решения на базе 300-й серии.

В СМБ-сегменте наиболее высоким спросом пользуются отдельно стоящие серверы. Корпоративный бизнес покупает более тяжелые решения: блейд-серверы HP, которые на данный момент занимают лидирующие позиции на рынке. Спрос на такие решения обусловлен популярностью технологий виртуализации и прогрессивными тенденциями перехода к облачным вычислениям, ведь, как известно, блейд-серверы являются основой построения таких систем. Причем особый спрос можно отметить в категории серверов HP ProLiant Gen8.

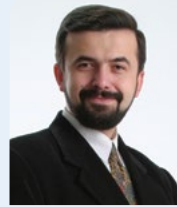
PCWeek/UE: Опишите спектр услуг, которые МТИ предлагает своим партнерам при продвижении продуктов HP?

С. К.: В настоящее время мы предлагаем своим партнерам широкий ассортимент оборудования со склада, быструю и удобную логистику по всей Украине, гибкие финансовые условия, а также технический пресейлинг при работе над проектом.



ЦИТАТА

HP PROLIANT GEN8 — ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



Серверы HP ProLiant Gen8 являются наиболее востребованными среди украинских заказчиков, поскольку предлагают множество инновационных и уникальных функций. В числе особенностей этого семейства серверов стоит отметить интегрированную технологию интеллектуального выделения ресурсов — HP Intelligent Provisioning, которая сочетает преимущества продуктов HP SmartStart, HP Smart Update Manager и HP Service Pack for ProLiant, но при этом дополняет их новейшими возможностями, обеспечивающими простоту и удобство использования.

Технология HP Agentless Management позволяет выполнять мониторинг оборудования и получать оповещения без использования агента. Система HP Active Health обеспечивает непрерывный мониторинг состояния и позволяет быстрее выполнять анализ проблем с помощью ресурсов службы технической поддержки HP.



Такие особенности конструкции как HP SmartDrive, Smart Socket и Snap and Go, новые кабели и возможность получить доступ к компонентам без каких-либо специальных инструментов позволяют проактивно анализировать потребности и практически полностью исключают типичные проблемы, приводящие к простоям системы.

В свою очередь, технология Dynamic Workload Acceleration обеспечивает более эффективную защиту данных, выполняет анализ рабочей нагрузки в режиме реального времени, оптимизируя и адаптируя производительность систем хранения.

Александр Головченко, старший технический консультант, менеджер по решениям Superdome представительства Hewlett-Packard в Украине

PCWeek/UE: Какие планы вы строите на нынешний год в разрезе сотрудничества с HP? Насколько планы, намеченные на 2013 год, превышают показатели минувшего года? Каков в целом ваш прогноз по продажам на 2013 год?

С. К.: Наши планы стоит разделить на две части: первая касается общих тенденций роста ИТ-рынка, вторая затрагивает долю нашей компании в бизнесе HP. Вероятность того, что ИТ-рынок в 2013 году будет расти в целом, невелика. По всей види-

мости, годовой рост составит не более 5-10 %, и то за счет целого ряда проектов, отложенных еще с 2008 года. Ведь рано или поздно отложенный спрос должен быть реализован. Немаловажную роль играет и общеполитическая ситуация в стране. От того, какими будут шаги нового правительства, во многом зависит и развитие рынка серверов. Тем не менее, мы планируем увеличить нашу долю продаж решений HP на рынке, и наши планы здесь более чем амбициозные.

ЦИТАТА

ТАК ТРИМАТИ!



«Минулий рік видався не простим у всіх відношеннях. Наприклад, політично-економічна сфера в Україні не відзначалась стабільністю, і не всі зміни, що відбувались, були позитивними. Але, безсумнівно, були події, які вселяють оптимізм: цей рік для HP ознаменований початком успішної співпраці з компанією МТИ.

Теоретично, даний період може супроводжуватись рядом «нестиковок», ускладнень, непорозумінь, і очікувати серйозних бізнес-результатів в перший рік співпраці буває дуже складно, оскільки основна задача такого періоду — налагодити і узгодити всі процеси співробітництва. Та на практиці ми отримали доволі швидкий, успішний і, можна сказати, ефектний старт!

Окрім успішного налагодження всіх процесів співпраці між компанією HP і МТИ, також хотілось би відмітити, що бізнес-результати були на висоті і демонстрували стабільно позитивну динаміку. Іншими словами, протягом 2012 року компанія МТИ проявила себе як досвідчений і динамічно зростаючий дистрибутор та партнер компанії HP. Продовжуйте в тому ж дусі!»

Сергій Сініченко, керівник напрямку серверів, систем збереження даних та мережевих пристроїв HP в Україні

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ
ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ
И КОНТРОЛЯ ДОСТУПА



Системы
видеонаблюдения



Программное
обеспечение для систем
видеонаблюдения



Физический контроль
доступа



Системы
IP-взаимодействия
и сотрудничества



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР

Официальный дистрибутор Cisco в Украине

Бизнес-центр «Grand Step», ул. Полевая, 24 Д, Киев, 03056, Украина
тел.: +380 44 538 00 06, факс: +380 44 538 00 16
e-mail: office@megatrade.ua, www.megatrade.ua

Welcome to
the Human Network



УПРАВЛЕНИЕ НА КОНЧИКАХ ПАЛЬЦЕВ

В современном бизнесе обеспечение качества продукции и снижение цен — это уже не конкурентное преимущество, а условия выживания. Все чаще определяющую роль играет скорость: уже не сильный побеждает слабого, а быстрый — медлительного. Подобные задачи невозможно выполнить без использования качественной, удобной и эффективной ERP-системы.

Системы управления ресурсами предприятия (Enterprise resource planning — ERP) не назовешь новым направлением в ИТ. Первые приложения в этой области появились еще 40 лет назад, однако на то время их использовали только крупные корпорации. Лишь относительно недавно интерес к этим решениям начал испытывать средний и даже малый бизнес. Первоначально такие системы эволюционировали от автоматизации отдельных подсистем бизнеса до деятельности всего предприятия. В последние годы производители стали уделять много внимания повышению удобства использования ERP-систем и сокращению сроков их внедрения. В условиях корпоративной мобильности начал меняться и принцип доступа пользователей к ERP-системам: появились продукты с веб-доступом, приложения, работающие по принципу «ПО как услуга», клиенты для мобильных устройств и т. д.

В то же время, несмотря на немалый опыт вендоров и их партнеров в создании и кастомизации ERP-решений под нужды заказчика, функциональность продуктов, с точки зрения последних, все еще оставляет желать лучшего. Согласно опросу IDC, проведенному в 2011 году среди западных компаний, 60% предприятий считают, что ERP-системы не позволяют оптимизировать процесс принятия решений, столь важный для эффективной работы компании. Среди краткосрочных и среднесрочных требований к ERP-системам преобладают: рационализация бизнес-процессов для обеспечения максимальной рабочей эффективности, получение более подробных бизнес-данных, оптимизация совместной работы и задействование возможностей мобильных устройств и приложений.

Да и сам рынок систем для управления ресурсами предприятия вряд ли можно назвать насыщенным, несмотря на почтенный «возраст» этого направления ИТ. По данным Aberdeen Group за 2011 год, полноценная ERP внедрена лишь в 41% западных компаний, а в сегменте SMB эта доля составляет 29%. Разумеется, степень проникновения систем управления предприятием зависит от конкретной отрасли.

Согласно данным аналитиков, пик внедрения классических ERP-систем (для автоматизации базовых функций предприятия) в Украине пришелся на 2007-2008 годы. В кризис этот сегмент заметно сжался, причем не только из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры. Коррекция была неизбежна и вследствие «перегретых» ожиданий от внедрения ERP со стороны владельцев бизнеса. В 2012 году рынок ERP фактически достиг докризисного уровня, однако в немалой степени за счет внедрения «родственных» решений — BI, CRM, BPM и пр.

Какие основные тренды сегодня можно выделить на рынке ERP? Что определяет динамику развития этого сегмента в Украине? Каким образом изменилась его структура? Чтобы разобраться в этих вопросах, мы решили обратиться к ведущим экспертам.

Укажите наиболее заметные бизнес-тренды в сегменте ERP (изменение спроса заказчиков, изменение целевого сегмента, «прорыв» на передовые позиции маргинальных игроков, и пр.)?

CONIM GROUP

Среди основных изменений в нашем бизнесе стоит отметить заметно возрос-

шую долю проектов по апгрейду систем SAP ERP. Компании, ранее внедрившие у себя на предприятиях предыдущие версии SAP, сейчас переходят на версию 6.0. Также стоит отметить изменения в профиле клиентов — среди них растет количество мультинациональных компаний. Еще один тренд 2012 года — увеличение интереса к внедрению ERP-систем со стороны машиностроительной отрасли Украины.

ONTARGIT

Принимая во внимание сложную экономическую ситуацию, многие заказчики предпочтут проектам внедрения новых ERP-систем развитие текущих систем, их апгрейд, а также продукты для решения конкретных задач. Выбирая новые системы, заказчики будут обращать внимание не только на наличие отраслевых решений, но и на гибкость предлагаемых систем, способность поддерживать уникальные бизнес-процессы заказчика. Последнее будет особенно актуально для заказчиков в СНГ.

ORACLE

На рынке закрепились и по-прежнему присутствуют только старые испытанные и надежные поставщики, способные предложить различные решения для индустрий. Нишевые игроки не решаются заходить на украинский рынок. Можно констатировать, что в связи с необходимостью наращивать продажи и жестко контролировать затраты наибольшей популярностью пользуются решения, относящиеся к CRM и EPM-системам.

SAP

Среди трендов стоит выделить консолидацию со стороны разработчиков и интеграторов ERP-решений. Еще один тренд при использовании ERP — смешение целей заказчиков в сторону реального повышения эффективности управления предприятием. Компании меняют подходы к выбору подобных решений: все чаще он определяется конкретными бизнес-задачами, заказчики перешли от стремления осуществить внедрение как у всех, им нужен индивидуальный проект. Если говорить о перспективах развития рынка ERP, то здесь наблюдается не конкуренция вендоров, а конкуренция компаний-внедренцев: заказчикам нужна не просто лучшая система, а лучшее решение для бизнеса.

Также основной фокус применения ERP сместился от автоматизации отдельных функций к преобразованию всего бизнеса. Поэтому при выборе решения заказчики уже не ориентируются в первую очередь на текущее состояние бизнеса, а смотрят на целевое состояние компании в перспективе 3-5 лет, определяемое ее стратегией.

SMART BUSINESS

Среди наиболее заметных бизнес-трендов в сегменте ERP — консолидация ERP-вендоров, которая заметно усилилась в последние два года. Интеграция систем, проникновение best-of-breed, нишевых и SaaS-решений в значительной степени окажет влияние на обеспечение более тесного взаимодействия между системами и обмен данными.

Наиболее распространенными выгодами от ERP-внедрений останутся следующие: повышение доступности информации, улучшение взаимодействия, снижение трудовых затрат и времени операций. В ближайшие годы доминировать на мировом рынке ERP-систем будут Северная Америка и Европа. Значимыми сегментами рынка останутся Азиатско-Тихоокеанский регион и Латинская Америка. Здесь уже сейчас наблюдается быстрый рост.

АГЕЛЕС

Сегодня наиболее актуальны системы для среднего бизнеса, бизнес-аналитика,

системы бизнес-планирования, а также SAP Business All-in-One. На консалтинговом рынке более четко обозначилось разделение компаний согласно отраслевой специфике.

ГАЛАКТИКА

Следует отметить прагматичный и взвешенный подход заказчиков к выбору ИТ-решений. Требования современного заказчика уже базируются на «набитых шишках» при запуске и использовании систем автоматизации и быстро меняющихся условий среды ведения бизнеса. Поэтому они вполне конкретны и жестки: сжатые сроки реализации (потому как результат нужен уже сегодня, а не завтра), низкие бюджеты ввиду сокращения инвестиционных программ — и в том числе ИТ-проектов — из-за дефицита оборотных средств и падения рынков потребления. Цели заказчика сместились в сторону жизненно важного повышения эффективности бизнеса вместо погони за модой. Важнейшим показателем эффективности сегодня является СКОРОСТЬ: скорость принятия решения в широком смысле, скорость выполнения заказа, скорость внутренних процессов, скорость разработки и запуска новой продукции, скорость адаптации к внешним факторам. Все эти критерии напрямую проецируются на системы автоматизации. Поэтому особое внимание уделяется, прежде всего, гибкости и адаптивности систем и средствам, обеспечивающим Workflow и Docflow.

Инком

Если сравнивать с докризисной эпохой, то основным трендом отечественного рынка стало изменение цели внедрения: сейчас уже мало кто покупает и «внедряет» ERP с целью продать компанию поскорее и подороже.

Кризис заставил предприятия тщательно считать расходы, и оказалось, что сделать это не так просто — где-то подвороживают, где-то привирают и т. д. Вот тут и начали вспоминать о ERP и о бизнес-аналитике.

Типичным покупателем ERP сейчас можно назвать руководителя, который подчитал, сколько он теряет на некачественном учете, и теперь хочет узнать, сколько нужно заплатить, чтобы не терять. Те, кто, так или иначе, решили проблемы с потерями, приобретают системы бизнес-аналитики и решения для управления эффективностью бизнеса, поскольку им нужно тщательно планировать и быстро принимать правильные решения.

Информационные технологии

Спрос на западные системы снизился. При выборе ERP-систем руководители отечественных предприятий отдают предпочтение тем поставщикам, которые могут продемонстрировать наличие опыта успешных внедрений на аналогичных предприятиях.

Заказчикам нужны не поставщики ERP-решений, а бизнес-консультанты, которые смогут продемонстрировать, как с помощью систем класса ERP можно не просто оптимизировать внутренние бизнес-процессы, но и получить осязаемый экономический результат: либо заработать, либо сэкономить.

Парус

В развитии ERP-сегмента ИТ-рынка сформировались несколько основных трендов.

1. Реальный потребитель ERP-систем находится в сегменте растущих средних компаний.

2. Появление новых вендоров в текущей ситуации мало вероятно, и в ближайшие годы будет сохраняться паритет игроков рынка, без серьезных перекосов в ту или иную сторону.

3. Желание клиента повысить статусность компании за счет внедрения ERP-системы с мировым именем. При этом, по нашим наблюдениям, запуск

системы зачастую носит чисто формальный характер, а все оперативные бизнес-процессы по-прежнему решаются в тех системах, которые работали ранее, до внедрения этой ERP.

4. Завышенные ожидания заказчика от внедрения системы. Заказчик думает, что после внедрения ERP у него все управленческие и учетные функции будут работать так, как он себе нафантазировал.

5. В сегменте средних и крупных компаний достаточно большое количество руководителей, у которых уже функционирует, как они считают, полнофункциональная ERP-система, невзирая на функции и задачи, которые она решает. На самом деле, эта система не отвечает требованиям ERP, а представляет лишь универсальное решение, выполняющее определенные учетные и некоторые управленческие задачи.

САПРАН

На сегодняшний день продукты SAP по-прежнему остаются достаточно дорогостоящими для украинского рынка, что сказывается на их популярности. Решение о внедрении автоматизированных систем для предприятий нередко принимается в пользу недорогих продуктов, разработанных собственными силами, или систем типа 1С. И, к сожалению, такая тенденция в Украине пока сохраняется.

Ситроникс ИТ

После кризиса 2008-2009 именно SMB-сегмент, который активно внедряет «легкие» решения, стал в значительной степени предопределять рынок ERP. В то же время спрос на «тяжелые» решения со стороны крупного бизнеса восстанавливается очень медленно. В этом году одной из заметных тенденций стал рост количества проектов в энергетике. Активизировался также ритейл и, в некоторой степени, агро-сектор. В начале 2012 года была также относительно активная промышленность, хотя в основном проекты в этой области охватывали модернизацию и поддержку ERP-систем. После кризиса заказчики стали более тщательно подходить к расходованию ИТ-бюджетов и часто начинают внедрение с реинжиниринга бизнес-процессов и формализации учетных политик. Кроме этого, заказчики более избирательно подходят к выбору отдельных модулей ERP-систем.

На мировом рынке активно идет с одной стороны консолидация отрасли, а с другой — появляются новые нишевые игроки. В Украине же рынок фактически уже поделен между ключевыми игроками, выход новых вендоров сопряжен со слишком большими затратами. А поскольку объемы рынка относительно невелики, данный шаг для них является малопривлекательным.

Перечислите наиболее заметные технологические тенденции этого сегмента ИТ-рынка (SaaS, BYOD — доступ с мобильных устройств, перенос ERP в «облако», веб-доступ, расширение возможностей ERP-систем функциями социальных сетей и т. д.)?

CONIM GROUP

Одной из наиболее заметных технологических тенденций стал возросший интерес заказчиков к возможностям работы с информационными системами с помощью мобильных устройств (планшеты на базе iOS, Android). При этом, помимо уже привычных областей применения, таких как бизнес-аналитика и отчетность, заказчиков все больше интересуют возможность мобильной работы при выполнении текущих бизнес-процессов — например, работа с системой документооборота, системой платежей и т. д.

ONTARGIT

Одной из наиболее востребованных технологических тенденций, используемых нашими заказчиками, а это средний ▶

и крупный бизнес — можно отметить внедрение и использование возможностей корпоративного портала, что позволяет передать часть бизнес-функций своим партнерам (дилерам, клиентам, поставщикам и т.д.). И если вендоры активно развивают технологические возможности своих систем (SaaS, BYOD, интеграция с социальными сетями и т.д.), то заказчики пока только присматриваются к ним.

ORACLE

Заказчики начали серьезно задумываться о построении модели работы, ориентированной на клиентов. В связи с этим для них становится важным построение унифицированной технологии работы с клиентами по всем каналам (точки продаж, call-центр, интернет-магазин). Интернет становится все более важным каналом взаимодействия, и предприятия стремятся начинать и расширять взаимодействие с клиентами через browser и мобильные устройства на базе наиболее популярных платформ (iOS, Android).

Oracle сегодня предоставляет все средства для того, чтобы облегчить доступ к своим информационным системам, CRM-, ERP- и другим приложениям. Одно из них — мобильные решения, которые не имеют отраслевой специфики. Они являются весьма значимым аккордом в проектах по внедрению ERP-систем. Экономический эффект от использования мобильных версий не так заметен, речь идет скорее о психологическом эффекте. Мобильное решение позволяет визуализировать данные, которые лежат на сервере, что помогает повысить удовлетворенность заказчика от внедрения ERP-системы, дать ему реальное обоснование того, что проект был реализован не зря.

Важный тренд связан с появлением на рынке оптимизированных программно-аппаратных комплексов, таких как Oracle Exadata, Oracle Exalogic, Oracle Exalytics и др. Заказчики отдают предпочтение комплексному проекту — при выборе бизнес-приложений сразу присматриваются к аппаратной платформе, которая обеспечит максимальную производительность их бизнес-системе.

SAP

Как и в 2012 году, в 2013 основными трендами останутся аналитика больших данных, мобильность и облачные технологии.

Для того, чтобы легко и своевременно ориентироваться в огромном потоке данных и информации, необходимы современные аналитические инструменты. Ведь именно от того, насколько быстро получен ответ на запрос, зависит успех в бизнесе. При этом заказчики стали более требовательны и избирательны к решениям BI. Важнейшими критериями для выбора продукта стали не только быстродействие и простота в использовании, но и цена. Понимая это, SAP все чаще включает функционал BI в ERP-решения.

Облачные технологии нельзя назвать новым трендом, но тенденция к росту этого направления сохранится. По данным Gartner, к 2016 году более 50% из топ-1000 мировых корпораций будут хранить конфиденциальную информацию о своих клиентах в публичных облаках. Компании хотят иметь качественный ERP-продукт, но с привлечением минимума ресурсов: меньше аппаратного и программного обеспечения, меньше издержек и меньше затрат на обслуживание инфраструктурных систем. Всеобщий курс на «облако» будет склонять в пользу этой модели все большее число традиционных вендоров, все больше компаний также будут выбирать способы размещения своих ERP-данных в облаках.

Смартфоны и планшеты стали неотъемлемой частью бизнеса. Все идет к тому, что одним из главных технологических трендов на ERP-рынке в будущем станет мобильность и поддержка мобильных платформ. По данным IDC, в 2016 г.

объем поставок смартфонов превысит триллион терминалов в год (1,16 трлн), а рост поставок настольных систем составит в среднем только 8% в 2012-2016 гг., а поставки планшетов год от года будут увеличиваться на 13%.

Распространение мобильных технологий уже оказало влияние на корпоративный сектор: в компаниях все чаще используются мобильные приложения, предназначенные для внутреннего использования работниками, а миграция корпоративной почты на мобильные устройства уже никого не удивляет. По мнению экспертов Gartner, более половины крупных компаний в 2012 г. формализуют политику BYOD (Bring-Your-Own-Device), когда сотрудники могут использовать в качестве «орудия производства» любое подходящее устройство.

SMART BUSINESS

С 2012 года обозначился четкий спрос на веб-доступ и доступ с мобильных устройств. Очевидно, в ближайшем будущем эта тенденция сохранится. Всё большее количество компаний в скором времени начнут понимать, что эффективному использованию информации способствуют мобильные решения и системы бизнес-аналитики. Подобные инструменты работы с данными могут быть внедрены как на уровне менеджмента, так и для рядовых сотрудников.

Что касается SaaS и облачных решений, то их адептами, вероятнее всего, останутся небольшие компании и средний бизнес. Крупные международные компании полагаются на эти решения не станут, ведь должный уровень контроля и безопасности, являющиеся ключевыми факторами для предприятий подобного масштаба, по их мнению, всё ещё не могут быть обеспечены «облаком».

Повышается интерес к отраслевым и нишевым решениям (best-of-breed системам ERP). А вот от крупных, единых ERP-платформ заказчики все чаще отказываются. Это связано с ограниченным бюджетом, растущим пониманием бизнес-процессов, четкой расстановкой приоритетов предприятиями.

АГЕЛЕС

Вследствие широкой популярности планшетов растет и спрос на мобильные ERP-клиенты: мобильность хорошо вписалась в динамичную жизнь украинских бизнесменов. В свою очередь, облачные сервисы позволяют использовать преимущества ERP-систем от мировых разработчиков не только крупному бизнесу, но и СМБ-сегменту. Эти глобальные тенденции уже начинают проявляться и в Украине.

ГАЛАКТИКА

Наибольший интерес клиентов вызывают возможности работы через веб и с мобильных устройств, наличие интеграционных возможностей ПО.

Применение облачных технологий потенциально интересно для заказчиков, но при условии размещения корпоративных данных на своих мощностях за пределами Украины. Наша новая платформа разработки XaFagi открыла перед корпорацией и ее партнерами возможность быстро создавать и внедрять лучшие в своем классе приложения, в том числе — «облачные».

Инком

В минувшем году производители активно продвигали три технологии: Cloud Computing (облачные вычисления), In-Memory Analytics (высокоскоростной анализ данных) и Volubility (использование мобильных устройств).

Наиболее осязаемый отклик в бизнес-среде получили облачные вычисления. В облака (SaaS) были перенесены несложные внешние процессы (SaaS), такие как воронка продаж, интернет-продажи, обслуживание клиентов.

Сложные процессы и большинство внутренних процессов автоматизируются классическими бизнес приложениями, которые, в свою очередь, стало модно размещать в облачных серверах (IaaS), преимущественно, зарубежных. Тенденции к виртуализации связаны не только с политико-экономическими аспектами деятельности бизнеса, но и с сокращением временных и материальных затрат.

Интерес к In-Memory Analytics активно проявляют предприятия сетевой розничной торговли и телекоммуникационного сектора, однако, «историями успеха» пока хвастаются лишь западные компании.

После повсеместного освоения сервисов Интернета и электронной почты, технологии использования личных мобильных устройств (BYOD) на рынке СНГ немного продвинулись в сторону бизнес-аналитики, автоматизации мерчандайзинга и андеррайтинга. Со временем, вслед за западными компаниями, последует мобилизация складских, логистических операций, а также технического обслуживания и ремонта оборудования.

Стоит заметить, что такая функциональность социальных сетей, как индивидуальный профиль пользователя, совместная работа с информационными объектами, электронные коммуникации в групповой работе и многое другое, появилась в бизнес-приложениях намного раньше. В целом, нет смысла каким-либо образом сравнивать социальные сети с бизнес-приложениями ввиду коренного различия в их назначении. Назначение социальных сетей — продажа интернет трафика. Назначение бизнес-приложений — повышение эффективности бизнеса.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Наиболее заметные тенденции нашего сегмента — это «облачные» модели ИТ-решений. Следуя данному тренду, мы выпустили в прошлом году собственную облачную версию нашей ERP-системы IT-Enterprise. Стоит отметить и интеграцию ERP-систем с веб-ресурсами предприятий. Например, мы построили электронные тендерные площадки на предприятиях «Полтавский ГОК» Ferrexpo и ИНТЕРПАЙП.

ПАРУС

Эксперты обсуждают такие модные технологические тенденции в отношении ERP-систем как облачные технологии, модель поставки SaaS, доступ к системам при помощи мобильных устройств, веб-интерфейс. Корпорация «Парус» предлагает подобные решения рынку, однако сегодня, по разным причинам, заинтересованности клиентов и существенной активности в реальном использовании технологических новаций ожидать не приходится.

САПРАН

Больше года назад мы открыли направление разработок мобильных приложений, и за прошедший год у нас уже есть три успешно завершённых проекта. Также в 2012 году мы открыли исследовательское направление в области HANA (программно-аппаратный комплекс для высокоскоростной обработки больших объемов данных).

Ситроникс ИТ

В то время, как на мировом рынке пытаются переосмыслить саму концепцию ERP, в Украине пока нет предпосылок к каким-либо кардинальным изменениям. К примеру, на мировом рынке сейчас активно продвигается ERP по модели SaaS, у нас же пока эта тенденция практически не видна. Более того, возникает много вопросов по поводу жизнеспособности данной модели для ERP в Украине. Большинство заказчиков не готовы рассматривать вариант работы с ERP-системами на основе модели SaaS, в отличие, скажем, от CRM-систем. И вопрос в том, придет ли

НАШИ ЭКСПЕРТЫ



**ВЛАДИМИР
РОМАНОВ**

Директор
CONIM GROUP



**ВЛАДИМИР
СВИРИДЕНКО**

Директор
OntargIT



**ЕЛЕНА
МИРОВА**

Руководитель
департамента бизнес-приложений Oracle СНГ



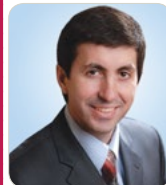
**МАКСИМ
МАТЯШ**

Региональный директор
компаний SAP в Украине,
Грузии и Молдове



**АНАСТАСИЯ
СИЛИЧЕНКО**

Специалист по связям
с общественностью
SMART business



**ЮРИЙ
КУРЛЯНИК**

Генеральный директор
компаний АГЕЛЕС



**СЕРГЕЙ
ЛИТВИНЕНКО**

Директор украинского
офиса корпорации
«Галактика»



**АЛЕКСАНДР
ИЩЕНКО**

Руководитель практики
SAP компании Инком



**ОЛЕГ
ЩЕРБАТЕНКО**

Генеральный
директор корпорации
«Информационные
технологии»



**АРТУР
ФЕДОРЕНКО**

Директор по развитию
бизнеса Корпорации Парус
в Украине



**АЛЕКСАНДР
ТАТУРА**

Директор «САПРАН
Украина»



**АЛЕКСЕЙ
ЧУПРИНКО**

Руководитель бизнес-практик SAP ERP- и MES-систем «Ситроникс Информационные Технологии Украина»

этом тренд к нам позже, или не приживется вообще. Зато в последнее время можно отметить рост количества и качества близких к ERP решений: шины обмена данных, BI, MES и т.п. Следует отметить популярность мобильных доступов, в том числе в формате BYOD.

Как вы решаете проблемы с квалифицированным персоналом? Ведь не секрет, что консультанты часто уходят работать на сторону клиента.

CONIM GROUP

Для удержания квалифицированных кадров компания использует различные мотивационные программы. Также CONIM GROUP обеспечивает постоянную загрузку консультантов, что, в сочетании с разноплановыми проектами, позволяет им постоянно повышать свою квалификацию.

ONTARGIT

Объединяем самых опытных и воспитываем лучших. За время кризиса, и во многом благодаря ему, нам удалось объединить наиболее опытных экспертов (консультантов и разработчиков) по системе Microsoft Dynamics AX в Украине. Залогом успеха стали реальные проекты, атмосфера в коллективе. Работает постоянно действующая программа стажировок для консультантов, а с недавних пор и для разработчиков, которая зарекомендовала себя как эффективный инструмент воспитания собственных специалистов. Все сотрудники компании постоянно проходят обучение и сертификацию не только по системе, но и по различным бизнес направлениям. Текучесть кадров в компании практически равна нулю.

SMART BUSINESS

Мы не скрываем того факта, что наши сотрудники иногда переходят на сторону клиента. Крупные международные компании предлагают более высокую заработную плату. SMART business — динамично развивающаяся украинская компания, с нами остаются люди, верящие в успех компании, интересующиеся неординарными проектами, желающие нарабатывать опыт.

АГЕЛЕС

«Рыба ищет там, где глубже, человек там, где лучше» — это нормальная тенденция, и наша компания не препятствует карьерному росту своих сотрудников. В то же время мы не приветствуем переход на другую работу в середине проекта. Учитывая экономическое и географическое положение Украины, многие консалтинговые компании играют роль «сырьевой базы», обучая консультантов с нуля, которые затем продолжают свою карьеру вне пределов Украины. В нашей компании мы стремимся создавать максимально комфортные условия для развития, обучения и увеличения благосостояния сотрудников, — такая политика повышает лояльность к компании.

Галактика

Проблема поиска, подготовки и удержания квалифицированных кадров актуальна для любой интеллектуально ёмкой компании. Переход на сторону клиента чаще всего связан с ожидаемым повышением дохода сотрудника.

Для специалистов начинающей и средней квалификации переход к клиенту выглядит шансом поймать фортуны. С такими сотрудниками мы проводим беседу, показывая перспективы роста и плюсы работы в нашей компании, с одной стороны, и особенности, подводные камни работы в качестве сотрудника клиента, с другой стороны. Для ключевых сотрудников компании важно держать размер оплаты труда на уровне несущественно отличающемся от рыночного, позволяющем покрывать обычные затраты с учетом социального статуса.

В некоторых случаях мы идем на аутсорсинг нашего персонала на определенный период времени, позволяя таким образом снизить затраты клиента на проект и сохранить сотрудника.

Инком

Проблема перекупки клиентами консультантов не то, чтобы теряет актуальность, а скорее претерпевает изменения. Если раньше исполнителям приходилось ограничивать действия клиентов договорным регулированием, то теперь этот процесс регулирует рынок. Наблюдаемый сейчас исход консультантов проектных команд заказчиков в консалтинговые компании говорит о том, что в последних работать интереснее, выгоднее и перспективнее. Однако с этим явлением пришли и проекты «антрепризы»: крупные международные консалтинговые компании во главе с «Большой четверкой» (четыре крупнейших в мире компании, предоставляющие аудиторские и консалтинговые услуги: PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG) , получив проект, набирают со всего мира лучших профильных специалистов за хорошее вознаграждение, а после окончания проекта отпускают всех по домам. В результате — небольшая маржа, но при этом высокое качество исполнения и 100% использование ресурсов. Эта схема уже охватила всю Северную Америку и Дальний Восток, активно продвигается в России. Есть два способа борьбы с такими методиками. Первый — брать пример с «Большой четверки», второй — возвращать недорогие ресурсы внутри компании и применять их с большей маржей.

Информационные технологии

Наша компания растит собственные кадры. Мы более 20 лет сотрудничаем с Киевским политехническим институ-

том: участвуем в формировании учебной программы, читаем лекции для студентов, предоставляем базу для получения практических знаний по внедрению ERP-системы IT-Enterprise. Кроме этого, к нам в компанию часто приходят специалисты, ранее работавшие на стороне заказчиков.

САПРАН

У нас в компании показатель текучки кадров является одним из самых низких в отрасли. Весь ИТ-бизнес базируется на персонале, на его интеллекте — это основная движущая сила. 2013-й мы объявили годом развития персонала и планируем сделать упор на обучение руководителей проектов, менеджеров, разработчиков, программистов.

Назовите индустрии, где в ближайшие годы будет наблюдаться стабильно высокий спрос на ERP-системы?

ORACLE

Спрос на ERP-системы будет отмечен в банковской индустрии, телекоммуникационном секторе, розничной торговле.

SAP

Традиционно будет наблюдаться спрос в следующих отраслях: энергетика, металлургия и горная добыча, нефте- и газодобыча, машиностроение, финансовый сектор. Кроме того, будет повышаться спрос на ERP-системы в государственном секторе, в отрасли логистики и грузовых перевозок, агропромышленном комплексе.

Галактика

Чтобы выстоять в жесткой конкурентной среде, машиностроительные и приборостроительные предприятия стремятся сокращать сроки проектиро-

вания и изготовления продукции, при одновременном жестком контроле затрат и качества изделий. Все эти факторы вынуждают производственные предприятия применять современные методики и практики управления, которые сложно или невозможно реализовать без информационных технологий.

Также мы ожидаем стабильный спрос на ИТ-решения со стороны финансового сектора, бюджетных организаций, пищевой промышленности и ритейла. Для банков такой спрос обусловлен централизацией функций управления, для бюджетных организаций и госорганов — проведением глобальных системных проектов по созданию общегосударственных баз данных, электронного правительства и повышению эффективности госуправления.

Особо отмечу ритейл — в этой отрасли, на наш взгляд, намечается перезагрузка ИТ-решений, поскольку существующие системы не обеспечивают эффективное решение поставленных задач.

Парус

По-прежнему, флагманами в потреблении услуг ERP-рынка являются кредитно-финансовые учреждения, компании по добыче и переработке полезных ископаемых, предприятия металлургии, энергетические компании, корпорации с западными инвестициями, и т.п. Однако, стоит заметить, что у большинства игроков вышеречисленных отраслей уже построены и успешно работают мощные ИТ-системы. Поэтому менеджмент этих компаний в основном проявляет интерес к узкоспециализированным задачам и функциям. В свою очередь, спрос можно ожидать со стороны средних и растущих компаний.

Перечислите пять своих наиболее успешных партнеров в Украине? Какую помощь вы оказываете партнерам?

ORACLE

В 2012 г. наиболее успешно поработали в области бизнес-приложений Oracle компании «Ареон Консалтинг», «Борлас Украина», «ЕГАР Технолоджи Украина», Инком, «КМ-Техно», СИТИА и UBC Corp. Партнеры осваивают новые линейки продуктов, которые были представлены лишь недавно, и благодаря этому получают определенные конкурентные преимущества на рынке. Например, недавно компания EGAR, наш платиновый партнер, открыла в Киеве передовой Центр экспертизы по системам для бизнес-анализа и управления эффективностью Oracle BI&Hyperion on Exalytics Demo Center. Это новая инициатива для СНГ.

SAP

Сложно выделить кого-то в качестве наиболее успешного партнера, поскольку каждый из наших партнеров обладает уникальной экспертизой и опытом работы в определенных областях бизнеса и отраслях, что обеспечивает ряд успешных проектов в портфеле каждого из них.

SAP поддерживает развитие и деятельность всех сертифицированных партнеров, актуальный перечень которых всегда можно найти на нашем сайте. В рамках поддержки развития партнерского канала проводятся обучающие семинары, сертификация консультантов, совместные маркетинговые и PR-программы.

Галактика

Партнерская сеть корпорации в Украине, России, Беларуси, Казахстане составляет более 200 компаний. В пятерку лучших украинских партнеров входят: Компания «Атланс-Сервис» (Днепропетровская обл.), Компания «ФинансСервис» (г. Киев), «Галактика-Днепр» (г.Кривой Рог), Компания «CBS» (г. Одесса), Компания «ТЕКМ» (г. Киев). Центральный офис корпорации Галактика в Украине предоставляет ▶

ПРОЕКТЫ

СРОК ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ СОКРАЩАЕТСЯ

По мнению наших респондентов, средний срок типового проекта по внедрению ERP-системы показывает четкую тенденцию к сокращению. Например, в CONIM GROUP этот показатель составляет 9-12 месяцев, и за последние годы он сократился примерно на 6 месяцев. Как отмечают в компании, таких результатов удалось достичь за счет значительного количества собственных наработок, максимального использования стандартных решений и методологий SAP, а также благодаря высококвалифицированному персоналу. Примерно такую же цифру называют и эксперты «АГЕЛЕС», который является еще одним партнером SAP. А вот в компании SMART business называют другие сроки, для малых проектов этот показатель составляет 2 месяца, для крупных — 12, причем за последние годы этот показатель не изменился.

В компании «Ситроникс ИТ» полагают, что сокращение сроков обусловлено достаточно редкими внедрениями полноценных ERP-систем. Чаще встречаются проекты по внедрению конкретных инструментов, которые дают возможность быстрого возврата инвестиций в краткосрочной перспективе.

Респонденты OntargIT отмечают, что ключевой фактор, влияющий на продолжительность проекта — объем модификаций, которые необходимо выполнить в его рамках. Принимая во внимание богатую функциональность системы и относительно недорогую стоимость разработки среди ERP-систем, заказчик может самостоятельно влиять на объем, длительность внедрения и стоимость модификаций на проекте.

В корпорации «Галактика» акцентируют, что для успешного и быстрого внедрения важно, чтобы и заказчик, и исполнитель понимали свою роль и ответственность в проекте и были нацелены на результат.

Проекты внедрения ERP-систем занимают от полугода до года, заявляют в «САПРАН». Но иногда этот срок увеличивается: всё зависит от сложности проекта и заинтересованности заказчика. В то же время, повышение уровня компетенции сотрудников на стороне заказчика и структурирование бизнес-процессов в компаниях способствует сокращению сроков внедрения.

Клиенты стремятся внедрять ERP-системы быстрее, но без потери качества, отмечают в компании «Информационные технологии». На сроки влияют много факторов, среди них: тщательность аудита внутренних бизнес-процессов компании-заказчика, взаимодействие команд внедрения и ИТ-департамента предприятия.

Средний срок проекта внедрения ERP-системы от подготовительной фазы до старта промышленной эксплуатации составляет девять месяцев, сообщают в Инком. Данный показатель уменьшается из года в год. Такая тенденция связана не только с ростом проектного опыта консалтинговых компаний, оперирующих на отечественном рынке, но и с все возрастающей зрелостью украинских предприятий и их руководителей. Основной причиной краха большинства докризисных проектов на отечественном рынке была неготовность руководства компаний планировать и выделять достаточное количество административных и человеческих ресурсов на проект. Желание заказать «проект под ключ» у сторонней организации для многих оказалось губительным. Сейчас проектные подходы у всех на слуху, руководители изучают их в бизнес школах и деловой периодике, ориентируются на истории успеха их конкурентов.

своим партнерам помощь в организации продаж и привлечении новых клиентов, в проведении совместных акций, обучает и сертифицирует специалистов партнера, обеспечивает консультационную, техническую и информационную поддержку. Также мы подключаем специалистов партнеров к выполнению собственных проектов корпорации, а в некоторых случаях обеспечиваем высококвалифицированными кадрами реализацию проектов партнера.

ПАРУС

Корпорация «Парус» располагают региональной сетью из 48 дочерних предприятий, филиалов и дилеров, которые работают по всей территории Украины. Наиболее успешными являются представительства в Донецке, Харькове, Черновцах и Ивано-Франковске. Мы осуществляем маркетинговую поддержку продаж, объединяем ресурсы для реализации проектов всеукраинского масштаба, предоставляем консультационную, методологическую и техническую поддержку.

Какие мероприятия, посвященные продвижению ERP-продуктов, вы провели в прошлом году в Украине? Каких конкретных результатов удалось достигнуть в результате их проведения?

ORACLE

21 марта 2012 г. в Киеве прошел деловой многоотраслевой форум Oracle AppsForum 2012. Это крупнейшая конференция по инновациям в области управления в Украине. Событие высокого уровня было посвящено развитию рынка бизнес-приложений в Украине — приоритетном для Oracle регионе.

Участники форума познакомились с наиболее масштабными проектами в различных отраслях, среди которых тиражирование Oracle e-Business Suite в региональных отделениях «Райффайзен банк Аваль» и развертывание системы финансового учета на Oracle e-Business Suite в сети «Ашан».

Кроме того, 7 ноября 2012 г. В Киеве прошел Деловой инновационный форум Oracle Day. Грандиозное мероприятие охватило новейшие тенденции, премьеры Oracle OpenWorld 2012 из Сан-Франциско, все направления бизнеса и продуктовые линейки корпорации — «от бизнес-приложений до дисковых массивов». В форуме приняло участие более 550 руководителей и специалистов.

Oracle Day 2012 представил лучшие практики, выступления и рекомендации по наиболее инновационным и востребованным в мировом бизнес-сообществе темам. Его идея — создать полную картину возможностей Oracle для современных предприятий, предложить решение текущих и перспективных бизнес-задач с исключительной отдачей и производительностью.

Программа форума аккумулировала последние инновации и отразила актуальные потребности предприятий. В 2013 году в Украине планируются аналогичные мероприятия и расширение других активностей в области бизнес-приложений.

SAP

Усилия компании SAP по развитию украинского рынка ИТ-технологий и бизнес-решений в 2012 году были сосредоточены на нескольких направлениях. Среди самых масштабных маркетинговых акций можно назвать ежегодный

«SAP Форум». В 2012 году мероприятие посетили более 800 бизнес-руководителей, специалистов, аналитиков и журналистов.

Мы продолжали активно инвестировать в обучение консультантов SAP. В течение года, в рамках программы развития партнерской экосистемы, было проведено более 15 тренингов, в которых приняли участие более 250 консультантов.

В 2012-ом году, в рамках программы Университетский Альянс SAP в Учебно-методическом комплексе «НТУУ «КПИ» — МУФ» (Международном университете финансов) был открыт второй академический центр сертификации SAP. Данный центр сертификации стал первым учебным центром SAP при частном ВУЗе Украины. Менее чем за полгода, академическому центру сертификации удалось стать лучшим в регионах СНГ (не включая Россию) по количеству сертифицированных студентов.

Локализация бизнес-решений в соответствии с последними изменениями финансового и налогового законодательства Украины позволяет осуществлять управление бизнес-процессами в рамках компаний в полной взаимосвязи с особенностями законодательства, бухгалтерского и налогового учета Украины. Для повышения осведомленности заказчиков в этой области, компания SAP Ukraine провела в ноябре 2012 года открытое заседание группы пользователей SAP ERP FI / LO, в котором принял участие представитель Министерства финансов Украины.

ГАЛАКТИКА

В 2012 г. деловому сообществу Украины была представлена новая версия инте-

грированной системы управления предприятием «Галактика ERP» 9.1.

В марте минувшего года мы провели в Донецке конференцию «Современный подход к управлению производственными активами и процессами ТООР», где корпорация представила новый продукт — систему «Галактика ЕАМ» (Enterprise Asset Management), предназначенную для управления производственными активами предприятия.

В сентябре в Киеве совместно с компанией Oracle мы провели семинар «Галактика ERP — поддержка концепции бережливого производства и 6 Сигм».

Кроме того, корпорация «Галактика» участвовала в ряде узкоспециализированных мероприятий, ориентированных на отдельные отрасли экономики Украины. Так, в ноябре 2012 г. мы представили свои новейшие продукты на V Всеукраинском Форуме Главных Механиков «Стратегия оптимизации ТООР механического оборудования в ГМК: идеологии, практика повышения эффективности, инструменты». А в декабре мы презентовали свои решения для предприятий топливно-энергетического комплекса на V специализированной конференции «Автоматизация. ТЭК. Украина 2012».

ПАРУС

Основные акценты корпорация сделала на прямые продажи и мини-семинары для отраслевых групп того или иного региона. Поскольку процесс подписания контракта в ERP-сегменте может длиться от 6 до 18 месяцев, результаты наших усилий будут видны к середине года.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТЕМЫ НОМЕРА НА С. 18 >>>

НОВОСТИ

ВНЕДРЕНИЯ

Катастрофоустойчивое решение для Сбербанка России

Компания De Novo успешно завершила проект по модернизации вычислительной инфраструктуры обеспечения непрерывности бизнеса Сбербанка России и автоматизации комплексной защиты от аварий и катастроф как локального, так и регионального масштабов.

Главная задача реализованного De Novo для Сбербанка России проекта — обеспечить заказчика инструментарием восстановления, реализующим непрерывность бизнеса и работоспособность банковских сервисов в нештатных ситуациях — отказы оборудования, локальные и региональные катастрофы, логическое разрушение данных. За шесть месяцев совместной работы эксперты De Novo и Сбербанк России спроектировали и ввели в эксплуатацию комплекс, устойчивый к перечисленным выше типам физических и логических отказов. Отработанные сценарии восстановления и трехсайтовая архитектура, предполагающая наличие основной, синхронной резервной и асинхронной резервной площадок, а также централизованной системы резервного копирования, делают новый комплекс одним из самых отказоустойчивых в Украине.

Особенностью проекта является использование архитектурных подходов и технологий, соответствующих прогрессивной облачной модели предоставления ИТ-сервисов. В основе комплекса лежит собственный проектный продукт De Novo — «Красная Кнопка», базирующийся на технологиях VMware. О его зрелости свидетельствует уже тот факт, что это пятое успешное его внедрение в отечественных банках. Уникальными особенностями созданного для Сбербанка России комплекса является трехсайтовая архитектура с одновременным использованием как синхронной, так и асинхронной репликации, а также виртуализация

не только серверной инфраструктуры, но и сети хранения данных.

В отличие от «классических» подходов к решению задачи непрерывности ИТ, комплекс обеспечивает автоматизацию процессов актуализации, периодического неструктивного тестирования и «боевого» исполнения планов аварийного восстановления для виртуальной инфраструктуры Банка, что существенно снижает вероятность человеческих ошибок и нагрузку на ИТ-персонал банка. Защиту данных от логического разрушения обеспечивает централизованная система резервного копирования нового поколения, которая построена непосредственно в слой виртуализации и не требует применения агентов или индивидуальной настройки защищаемых операционных сред. В результате все ИТ-сервисы банка, функционирующие в виртуальной среде, как существующие, так и будущие, автоматически попадают под ее защиту.

Eaton обеспечил бесперебойное питание для инновационного парома

Производитель электротехнических решений Eaton предоставил оборудование для обеспечения резервного питания критически важных систем пассажирского парома MS Viking Grace. Это судно было построено на финских верфях Finnish Viking Line и вышло на маршрут Турку-Аланд-Стокгольм в Балтийском море в январе 2013. Паром уникален с технологической точки зрения, поскольку является первым в мире, использующим сжиженный природный газ в качестве топлива. Благодаря такому подходу MS Viking Grace наносит меньший вред окружающей среде, чем корабли, использующие уголь, мазут или дизельное топливо. Кроме того, форма корпуса судна максимально оптимизирована с точки зрения гидродинамики, что позволяет ему потреблять меньше топлива во время движения.

Поскольку паром оснащен по последнему слову техники, это накладывает

определенные требования на бесперебойность функционирования жизненно важных бортовых систем в том случае, если основные электрогенераторы перестанут работать.

После тщательного анализа доступных на сегодняшний день источников бесперебойного питания (ИБП) руководство верфи остановило свой выбор на продуктах компании Eaton. Среди ключевых факторов, которые повлияли на такое решение, стоит отметить возможность Eaton предложить полный спектр ИБП, предназначенных для применения на морских судах, высокую надежность систем при работе в сложных условиях и успешный опыт предыдущего сотрудничества.



Напомним, что Eaton — один из мировых лидер электротехнической промышленности в сфере производства оборудования для управления и распределения электропитания, источников бесперебойного питания и промышленной автоматики. Компания специализируется на разработке технологических решений, нацеленных на удовлетворение потребностей различных отраслей промышленности, коммунального хозяйства коммерческих предприятий, а также рынков жилья и информационных технологий.

Для обеспечения бесперебойного питания были выбраны системы Eaton 9390, 9355 и 9155 мощностью от 8 до 120 кВА. Общая мощность установленных на борту систем превышает 200 кВА. Все вышеперечисленные модели Eaton оптимизированы для эксплуатации на морских судах и отличаются высокой надежностью.

Резервное питание критически важных систем парома, включая аварийное осве-

щение и основные сервисные бортовые системы, обеспечивает ИБП Eaton 9390M мощностью 120 кВА, работу других систем гарантируют менее мощные Eaton 9355M и 9155M. Три устройства по 20 кВА используются для поддержки ключевых систем автоматизации, бортового отопления, вентиляции и кондиционирования. ИБП мощностью 40 кВА гарантирует питание навигационной системы. Кроме того, два устройства 8 кВА поддерживают работу силовой установки.

Все ИБП Eaton, используемые на борту MS Viking Grace, отличаются легкостью установки и оснащены амортизационными устройствами для защиты от вибрации. При этом для обслуживания систем достаточно доступа лишь к передней панели. Топология двойного преобразования напряжения, применяемая в оборудовании Eaton, обеспечивает максимальный уровень защиты подключенной электроники от всех возможных проблем, возникающих в питающей сети.

Активная коррекция входного коэффициента мощности (0,99) при рекордно низких показателях коэффициента нелинейных искажений потребляемого тока (менее 4,5%) сокращает помехи от ИБП в сети, что делает его оптимальным решением для защиты современного оборудования. Благодаря бестрансформаторному дизайну и высокоточным технологиям измерения и управления КПД достигает 94%. В модели 9390M реализована технология трехступенчатого заряда АВМ, с помощью которой ИБП постоянно отслеживает состояние батарей, оптимизирует время заряда и продлевает срок действия до 50%.

Поскольку все модели ИБП Eaton, выбранные для MS Viking Grace, были разработаны для применения на морских судах, их не пришлось специально модифицировать перед установкой на паром. Поставка и установка устройств заняла минимальный период времени, все работы были выполнены при содействии инженеров Eaton.

СИНЕРГИЯ АППАРАТНЫХ И ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

ИТ-компании, которые не успевают адекватно отвечать на вызовы суровой рыночной действительности, либо стагнируют, либо уходят из этого бизнеса. Oracle уже много лет подряд удаётся успешно удовлетворять запросы украинских заказчиков, и именно поэтому бизнес компании в нашей стране в последнее время рос на десятки процентов ежегодно. Об итогах деятельности Oracle в Украине и многом другом рассказывает Эдвард Попович, глава представительства Oracle в Украине и Молдове.

ИНТЕРВЬЮ

PCWeek/UE: Опишите кратко итоги минувшего года. Каких бизнес-результатов удалось достичь, что изменилось в компании?

ЭДВАРД ПОПОВИЧ: Бизнес Oracle продолжает расширяться, причем как количественно, так и качественно, несмотря на некоторые заметные изменения экономической ситуации и в мире, и в Украине. Наш текущий финансовый год еще продолжается, но уже сейчас можно утверждать, что он будет существенно лучше, чем предыдущий. Кроме того, вместе с расширением продуктового портфолио Oracle мы пополняем наш штат новыми специалистами, которые выводят на рынок ранее не известные или не представленные на нашем рынке линейки продуктов. Достаточно привести пример оптимизированных программно-аппаратных комплексов — Exadata, Exalogic, Exalytics, SuperCluster. У нас уже порядка десяти различных комплексов и их конфигураций.

Многие из наших продуктов исключительно инновационные, они выпущены за последние 18 месяцев. И инвестиции Oracle растут. Так в прошлом году в новые разработки было вложено 4,5, а в позапрошлом — 4,3 млрд долл соответственно. К концу текущего года объем наших трехлетних инвестиций в инновации приблизится к 14 млрд долл. И это, безусловно, ключевой фактор для роста нашего бизнеса.

Вторая главная для нас задача — нанимать, развивать и сохранять высококвалифицированных сотрудников. И мы ее выполняем. Не зря, наверное, у Oracle есть бизнес-приложения Talent Management. Нам не пришлось заново набирать специалистов в 2010-2011 годах, обучать их, ожидать пока они приобретут необходимый опыт. В результате в последние годы мы росли значительно быстрее рынка.

Ведь продукты Oracle интересны нашим заказчикам по той причине, что помогают им решать насущные проблемы. Причем Oracle предлагает не просто решения, а весь спектр услуг, как инновационные продукты, так и консалтинг, обучение, поддержку, а также теперь и облачные сервисы.

PCWeek/UE: Как изменилась ваша партнерская сеть за минувший год?

Э.П.: Партнерская сеть изменилась эволюционно, повысилась степень компетентности партнеров, глубина и широта их экспертизы. Они осваивают новые линейки продуктов, которые были представлены лишь недавно, и благодаря этому получают определенные конкурентные преимущества на рынке. Например, недавно компания EGAR, наш платиновый партнер, открыла в Киеве передовой Центр экспертизы по системам для бизнес-анализа и управления эффективностью Oracle BI+Hyperion on Exalytics Demo Center. Это новая инициатива для СНГ. Применение продуктов Oracle Hyperion и Business Intelligence на платформе Oracle Exalytics существенно расширяет возможности компаний в финансовом управлении. Это наиболее заметно при

формировании стратегических моделей управления компанией, моделирования инвестиционных стратегий, оптимизации процессов бюджетирования, финансового и операционного прогнозирования.



Эдвард Попович

Другой наш платиновый партнер — компания «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА» профессионально развивает экспертизу по Oracle Engineered Systems и нашему флагманскому комплексу Oracle Exadata. А партнерская компания «Приокм» активна в направлении продуктов связующего слоя Oracle Fusion Middleware. И это лишь некоторые примеры

Продвижение наших продуктов требует серьезной компетенции, поэтому многие партнеры специализируются на определенных категориях решений: CRM, ERP, Identity Management, Exadata, Exalogic, Data Warehouse, BI, EPM, серверы SPARC и др. На сегодняшний день в Украине у нас около трети всех партнеров имеют специализированный статус, получили специализации по выбранным направлениям, т.е. они вложили средства в обучение, создали инфраструктуру, а также имеют опыт внедрений.

PCWeek/UE: С какими основными трудностями и вызовами сталкивается бизнес Oracle в Украине? Назовите ваши сильные и слабые стороны?

Э.П.: Сильные стороны и конкурентные преимущества, полагаю, хорошо известны — это наши инвестиции, непрерывное расширение портфолио и вывод новых продуктов, которые превосходят ожидания заказчиков. Причем они нам действительно в этом признаются.

Сегодня наши продукты лидируют в 72 категориях. Мы придерживаемся открытых стандартов, мы работаем в гетерогенной среде и сотрудничаем с нашими партнерами. Вторая составляющая стратегии — мы интегрируем лучшие в своем классе компоненты для построения оптимизированных программно-аппаратных комплексов. Третьим направлением развития является новое поколение бизнес-приложений Fusion Applications. Они доступны для развертывания в облаке, на предприятии и в гибридной модели. Четвертая часть стратегии — отраслевые решения.

Кроме того, Oracle имеет одно из самых полных облачных решений сегодня. Оно поддерживает полный цикл жизни облака — от планирования до сопровождения и развития, позволяет реализовать самые разные типы облачных сервисов — IaaS (инфраструктура как сервис), SaaS (приложения как сервис), PaaS (платформа как сервис), DBaaS (СУБД как сервис), FMAaaS (ПО связующего слоя как сервис), а также публичные, частные и гибридные облака.

Локальная команда и партнерская сеть — еще наши сильные стороны. Основной костяк сотрудников работает уже много лет. Каждый из специали-

стов обладает глубокими знаниями по продуктам своей категории, отлично знает своих заказчиков, тонкости их бизнеса с точки зрения ИТ.

Мне сложно назвать наши слабые стороны, правильнее говорить о направлениях развития. Среди ближайших задач, стоит упомянуть планы по выводу на рынок тех продуктов, которые уже нашли спрос в других регионах мира, а у нас пока недостаточно известны. Локальный рынок должен быть готов к новым решениям и трансформации бизнеса с помощью ИТ.

PCWeek/UE: Наверное, эти задачи можно было бы решить быстрее, если бы государство вело более активную политику, направленную на инновации?

Э.П.: Да, с этим сложно не согласиться. С другой стороны, в каждой стране есть свои сложности в ведении бизнеса. Не думайте, что, например, в Румынии или Польше, странах, похожих на нашу по численности населения и менталитету, проще вести бизнес, чем в Украине. Все сталкиваются с трудностями, поэтому нельзя сказать, что у нас тут все плохо, а там все очень хорошо, это будет неправдой.

PCWeek/UE: А каково соотношение программных и аппаратных продуктов в общей структуре бизнеса Oracle?

Э.П.: Наш рынок несколько отличается от мирового. У нас аппаратное и программное обеспечение растут примерно одинаковыми темпами. Так сложилось исторически. Кроме того, мы сегодня наблюдаем существенный спрос на наши оптимизированные программно-аппаратные комплексы — Oracle Engineered Systems, под которыми подразумеваем целый класс решений. Началось все с Exadata, машины для ускорения баз данных, потом появилась Exalogic — машина для экстремальной производительности Fusion Middleware, серверов приложений и связующего

Продукты Oracle интересны нашим заказчикам по той причине, что помогают им решать насущные проблемы. Причем Oracle предлагает не просто решения, а весь спектр услуг, как инновационные продукты, так и консалтинг, обучение, поддержку, а также теперь и облачные сервисы

ПО, Exalytics — комплекс для ускорения бизнес-анализа, Big Data Appliance — машина для Hadoop, обработки структурированных и неструктурированных «больших» данных. Database Appliance имеет фокус на простоту использования. А SPARC SuperCluster — универсальная система, которая подходит и для баз данных, и для выполнения приложений.

Подобные решения действительно являются очень выгодными инвестициями для клиента. Ведь когда заказчик сталкивается с падением бизнес-показателей, то финансовый директор, в первую очередь, сокращает расходы и нередко начинает именно с ИТ-бюджета. Однако опытный партнер всегда сможет убедить финансового директора в том, что урезание ИТ-бюджета в конечном итоге приведет к еще большим потерям.

Такой метод действительно хорошо работает. Ведь если клиент понимает, что ИТ — это не только затратная, но и прибыльная статья в бюджете компании, то почти всегда найдет деньги на внедрение решения.

В качестве примера приведу проект для мобильного оператора life:). Эта компания недавно завершила развертывание Oracle Exadata, что позволило до 12 раз ускорить работу ее финансово-аналитических систем. При этом стоит отметить, что перед запуском проекта у мобильного оператора почти отсутствовал ИТ-бюджет. Но когда наша команда приехала и убедила, что инвестиции в проект обеспечат окупаемость затрат на уровне 150% в течение ближайших двух лет, то финансовый директор очень быстро изменил свою точку зрения.

И это отличный пример, как повышение производительности ИТ-инфраструктуры приводит к улучшению обслуживания клиентов, что, в свою очередь, может способствовать увеличению доходов компании.

PCWeek/UE: Какие еще интересные проекты минувшего года вы могли бы упомянуть?

Э.П.: Несомненно, стоит отметить украинский филиал ОТП банка. Особенность его состоит в том, что головном офисе ОТП банка, который находится в Венгрии, внедрение Oracle Exadata всерьез не рассматривалось, поскольку они сделали ставку на другую платформу. Специалистам же украинского представительства Oracle удалось убедить местное руководство, которое в достаточной степени зависит от решений штаб-квартиры, базирующейся в Будапеште, в том, что именно Oracle Exadata поможет им кардинально повысить эффективность ИТ-инфраструктуры. В результате в штаб-квартире банка прислушались к их доводам.

Заметны наши успехи и на рынке бизнес-приложений. Вот лишь несколько примеров. Oracle Siebel CRM переведена в промышленную эксплуатацию в «Дочернем банке Сбербанка России», а также в «ОТП Кредит Украина». Укрсоцбанк успешно использует АБС Oracle Flexcube и решение для интегрированного бизнес-планирования, бюджетирования и прогнозирования Oracle Hyperion Planning. Проминвестбанк запустил новые проекты по Oracle E-Business Suite, Hyperion Planning и Flexcube.

Масштабная система долгосрочного планирования развернута в МТС Украина. «Киевстар» расширил 15-летнее сотрудничество с Oracle проектами по EPM, ERP и CRM.

Приятно отметить рост числа проектов и в розничном секторе. Например, крупнейшие гипермаркеты «Леруа Мерлен» и «Ашан» используют систему финансового учета на основе Oracle E-Business Suite.

PCWeek/UE: Можно ли утверждать, что наиболее крупные и интересные проекты в 2012 году связаны именно с программно-аппаратными комплексами Oracle?

Э.П.: Можно сказать, что это утверждение справедливо, но в части новых проектов и того результата, который получают заказчики от предложения Oracle. Наш комплекс Exadata — это великолепный пример синергии, которую дают аппаратные и программные решения, когда они разработаны вместе. Фактически, это оборудование, которое специально сконструировано под ПО от Oracle, квинтэссенция того, что мы можем предложить рынку. Спрос на такие решения и обусловил значительное число проектов по внедрению именно оптимизированных программно-аппаратных комплексов. Последнее поколение Exadata X3, выпущенное осенью 2012 года, уже в 20 раз

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 >>>

CRM В КАРМАНЕ

НИКОЛАЙ БУЛАВА

Планишеты и смартфоны стали нашими неизменными спутниками как в работе, так и в личной жизни. Их функциональные особенности и компактный форм-фактор открывают массу возможностей для бизнеса. Ведь любой из гаджетов потенциально позволяет оперативно получить нужную бизнес-информацию и вообще постоянно держать «руку на пульсе». Поэтому сегодня мы обсудим возможность работы с CRM-системой с помощью планшетов и смартфонов.

Зачем нужен мобильный клиент для CRM-системы?

Постоянны в нашей жизни только изменения, и часто их оперативное отслеживание является критическим фактом успешности работы менеджера. Да, вся необходимая информация может быть «под рукой», но когда появляется необходимость получить от коллег детальную или обновленную информацию по заказу, проекту, истории, тарифам, и т.п. — тут и начинаются проблемы. Время, затраченное на поиск и синхронизацию информации, в конечном счете становится «временем потери прибыли»: менеджер мог бы сделать другую полезную работу и увеличить свои личные доходы, но... был занят.

Мобильный CRM позволяет решить две важных задачи.

1. Значительно повысить скорость обмена информацией, а также достоверность и своевременность получения отчетности.
2. Снизить непродуктивные расходы времени квалифицированного персонала. Например, хороших продавцов всегда мало, а их время очень ценно, чтобы быть потраченным не на продажи.

Чаше всего CRM-системой пользуются те, кто работает с клиентами, и это очевидно. Торговый или медицинский представитель, менеджер по корпоративным продажам, руководитель отдела — все они активно вносят и используют информацию из CRM. Но при этом редкий менеджер откажется от возможности быстро и легко внести заметки по встрече «на ходу», не возвращаясь в офис. А найти нужный номер телефона клиента уж тем более проще на смартфоне, чем на ноутбуке.

Непосредственно руководитель заинтересован в актуальной и своевременной информации, отчетности и сводках, независимо от того, где он находится

Непосредственно руководитель заинтересован в актуальной и своевременной информации, отчетности и сводках, независимо от того, где он находится. Процессы контроля не должны нарушаться, даже если человек находится в командировке.

Если приведенные выше ситуации являются для вас желаемыми, но пока не реализованными, то материал данной статьи может быть весьма полезным. Независимо от того, владеет ли ваша компания CRM-системой или только подбирает — после изучения материала вы сможете сделать выводы об оптимальной по всем показателям платформе или взять на заметку информацию о существующих. Первым делом, мы обсудим требования, которые следует предъявлять поставщику мобильного CRM приложения. После этого рассмотрим доступные в Украине CRM системы, предусматривающие в своих решениях мобильный CRM.

Требования к мобильному клиенту CRM системы

1. **Работа в offline-режиме.** Скорость работы мобильного интернета местами оставляет желать лучшего даже несмотря на его, казалось бы, повсеместное проникновение. Поэтому возможность работы в асинхронном режиме обмена данными с центральным сервером или, другими словами — возможность работы без наличия интернета, но с автоматической синхронизацией при наличии связи, может стать критичной. В таком режиме часть данных хранится на самом устройстве менеджера, а это,

5. Интеграция со встроенными сервисами мобильного гаджета. Важную роль играет возможность интеграции:

- телефонных номеров с номеронабирателем;
- адресов e-mail с почтовым клиентом;
- веб-адресов с браузером;
- географических адресов с картографическим сервисом и т. д.

Если мобильное приложение позволит воспользоваться данными CRM-системы с помощью одного-двух кликов, то лучшей мотивации для продавцов позаботиться об актуальности данных заказчиков в CRM-системе просто быть не может.



Мобильный CRM-клиент: вся необходимая информация «под рукой»

в свою очередь, делает обязательным приведенное ниже условие.

2. **Безопасность и защита данных в случае его кражи или потери.** В такой неприятной ситуации будет полезна возможность установить на сервере пользователя системным администратором компании. При попытке просмотреть корпоративную информацию, система сотрет данные на устройстве, и ущерб может быть минимизирован.

3. **Доступ к отчетности.** Непредсказуемость — обязательный элемент нашей жизни, и предугадать, какой именно из отчетов понадобится вне офиса, сложно. Поэтому мобильный клиент должен не только обладать возможностью вводить данные и обмениваться информацией с сервером, но и позволять оперативно строить отчеты, с которыми мы привыкли работать в офисе.

4. **Возможность расширения функционала.** CRM-система внедряется на 5-7 лет, и за указанный период она должна окупить вложенные деньги. Однако, бизнес не стоит на месте, он все время развивается, и за эти годы могут поменяться требования и к самой CRM, и к её мобильным приложениям. Поэтому важно, чтобы средства настройки распространялись как на стационарного клиента, так и на мобильное приложение. В таком случае, затраты на внесение и поддержку изменений в CRM будут низкими, а эффективность работы — высокой.

Важна и эргономика работы с данными на небольшом экране. В идеале, администратор должен иметь возможность управлять составом отображаемых в мобильном клиенте данных, дабы не перегружать экран пользователя и обеспечить легкую считывание информации.

Мобильный CRM в Украине

На мировом рынке представлено достаточно большое количество CRM-систем, но только часть из них доступна в Украине. Еще меньшая часть обладает мобильными клиентами под различные гаджеты. Популярные у нас CRM-системы 1С и Terrasoft их пока что не имеют, а вот Microsoft, Oracle и SugarCRM уже могут похвастаться наличием подобной функциональности. Рассмотрим их более подробно.

MICROSOFT

На данный момент Microsoft предлагает клиент для мобильного браузера Mobile Express. С его помощью пользователи получают доступ к стандартной функциональности CRM-системы. Но работает такой клиент исключительно в online режиме (требуется интернет-соединение). Так как ОС мобильных устройств в первую очередь направлены на работу с приложениями, то на CRM-системы также распространяются общие навыки работы с мобильным устройством. Вдобавок приложение на смартфоне/планшете всегда использует вычислительные мощности самого устройства для более удобной работы (например, контекстных подсказок), поэтому скорость и комфорт работы в CRM-приложении выше, чем использование мобильного клиента, что актуально для CRM от Microsoft.

Разумеется, вы сможете найти решения и от сторонних разработчиков (например, под iOS и Android) для работы с MS Dynamics на мобильном устройстве. Но следует учесть возможные риски — несинхронность изменений версий и невозможность поддержки кастомизаций под специфические требования компании. А это непосредственно связано с полезностью такого решения для бизнеса. Вопросы безопасности использования мобильного

клиента, в большинстве случаев, остаются вообще без внимания.

ORACLE SIEBEL

Эта CRM система обладает всевозможными клиентскими приложениями для всех видов мобильных устройств, которые работают как в online-, так и в offline-режимах. Единственным недостатком является цена, ведь каждый из мобильных клиентов — это отдельная опция, которую необходимо покупать отдельно, независимо от самой CRM, которая, в свою очередь, тоже далеко не дешевая. Вообще, CRM-систему можно сравнить с автомобилем: чем она дороже, тем дороже обходится и её содержимое, поэтому покупка дорогой CRM-системы должна быть оправдана и соизмерима с затратами компании и будущей окупаемостью вложений.

SUGARCRM

SugarCRM представлена в нескольких редакциях, и самая популярная, пожалуй, — это бесплатная версия Community Edition. Мобильный клиент SugarCRM не доступен в этой версии и поставляется уже в рамках базового функционала в коммерческих версиях, начиная с Professional. Разумеется, такой подход положительно сказывается на итоговой стоимости лицензий и владения CRM системой.

Мобильный клиент работает как на iOS, так и Android. По функциональности он отвечает всем изложенным в первой части статьи требованиям, за исключением работы в offline-режиме. Данная опция доступна в приложении Mobile Plus, а само приложение обладает более развитым интерфейсом пользователя. Корпоративные заказчики, заинтересованные в максимальной защите своих данных, оценят поддержку BlackBerry в Mobile Plus. Подключить этот мобильный клиент можно за дополнительную плату в редакции Professional, а начиная с Corporate он поставляется по умолчанию.

Вообще, CRM-систему можно сравнить с автомобилем: чем она дороже, тем дороже обходится и её содержимое, поэтому покупка дорогой CRM-системы должна быть оправдана и соизмерима с затратами компании и будущей окупаемостью вложений

Подведем итоги

Разумеется, в рамках одной статьи невозможно описать все тонкости и нюансы каждого мобильного клиента отдельно взятой CRM системы. Цель статьи — дать общее понятие о доступных в Украине CRM системах с мобильными клиентами и, что самое важное, понять нужна ли вам такая опция. А если решите, что нужна, то список требований станет первичным чек-листом, который поможет застраховаться от успешного (и, возможно, неверного) выбора. Детальную информацию всегда можно получить на сайтах вендоров. Если же требуется более глубокий анализ, будет ли эффективным применение мобильного клиента в вашем бизнесе и как это отразится на росте продаж, то мы будем рады помочь.

Автор статьи — генеральный директор компании INTEGROS (www.integros.com.ua)

365 ДНЕЙ ЛИДЕРСТВА НА РЫНКЕ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Быть первым на высококонкурентном рынке всегда не просто, особенно если речь идет о весьма нестабильном и переменчивом рынке системной интеграции. Лидер всегда на виду: к нему особые требования как со стороны заказчиков, так и со стороны партнеров-вендоров.

Скажем больше — порой не столько сложно выйти на лидерские позиции, сколь сложно их удержать. Особенно если речь идет о многолетнем лидерстве, что пока с успехом удается компании Инком. Вообще деятельность лидера, реализованные им проекты, полученные статусы, выбранные направления развития во многом могут служить зеркалом рынка системной интеграции и ориентиром для определения собственного пути прогресса другими компаниями. Посмотрим, каким был 2012-й год для крупнейшего украинского интегратора.

В текущем финансовом году (закончился 31 марта) компания продемонстрировала позитивную динамику, доход компании вырос на 34% по сравнению с прошлогодним показателем и составил 1615,461 млн. грн. Итоги нынешнего года в цифрах подводить рано, но по числу проектов можно сделать вывод, что, как минимум, он был не хуже.

Наибольший вклад в достигнутый рост внесла реализация инфраструктурных проектов: построения ЦОД, развертывания корпоративных коммуникаций, сетевой инфраструктуры и т. д. Их доля в общем обороте компании в минувшем финансовом году превысила 20%. Так, специалисты Инком реализовали ряд проектов в банках, металлургических и энергокомпаниях.

Важно отметить, что Инком реализует полный цикл построения ЦОД — от аудита и определения уровня TIER до реализации проекта без привлечения сторонних подрядчиков. Компания обеспечивает решение «из одних рук», которое включает проведение качественного аудита, внедрение серверной, сетевой, инженерной подсистем. Кроме этого, специалисты Инком проводят комплекс мероприятий по сдаче объекта в опытную эксплуатацию, а также гарантийную и послегарантийную поддержку. «Понимание исходных бизнес-требований клиентов на начальных этапах реализации ЦОД — ключевая особенность Инком. Наши специалисты знают, что строить, как строить и зачем строить, — отмечают в компании. Оптимизация информационных потоков, а также модернизация сетевых и серверных систем крупнейших B2B-заказчиков — такие проекты стали

стартовавший осенью этого года. В рамках проекта специалисты интегратора выполняют целый комплекс работ, включающих в себя следующие.

1. Разработку концепции миграции с существующей устаревшей платформы телефонии на современные решения унифицированных коммуникаций.

ПРОЕКТЫ

Первый интернет-магазин ИТ-решений для СМБ

Представленный компанией Инком интернет-магазин SMB.UA предлагает рынку ИТ-продукты и решения для предприятий среднего и малого бизнеса. Тщательно подобранный набор продуктов позволяет повысить эффективность работы и увеличить доходы за счет улучшения продуктивности персонала.

«При выборе ИТ-инструментов СМБ руководствуется ценовой доступностью решений, простотой их развертывания и эксплуатации. Не менее важными критериями при покупке являются функциональность, надежность, доступность, масштабируемость предлагаемых на рынке ИТ-решений. Именно поэтому основная цель Интернет-магазина SMB.UA — не просто продавать товары, а повышать эффективность работы предприятий среднего и малого бизнеса за счет создания дополнительных конкурентных преимуществ», — отметил директор департамента по работе с предприятиями среднего и малого бизнеса компании Инком Александр Пилипчук.

SMB.UA предлагает клиентам как «коробочные продукты», так и готовые ИТ-решения, разработанные экспертами компании Инком с учетом особенностей работы предприятий среднего и малого бизнеса.

2. Проектирование решения различного уровня.

3. Поставку оборудования.

4. Работы по настройке и миграции решения.

По завершении проекта банк получит современное решение IP-телефонии и унифицированных коммуникаций на базе решений Cisco. В текущий момент проект находится на стадии внедрения.

Новые технологии позволяют учреждению ускорить принятие кредитных решений, создать единый номерной план для упрощения и улучшения коммуникаций сотрудников, более оперативно

«Укргазбанка» за счет использования мультимедийной платформы Cisco Jabber. Если, например, сотрудник банка находится в роуминге, но имеет доступ к Интернету, он в любой момент может подключиться к центральному офису с мобильного телефона и звонить точно так же, как он это делал бы на своем рабочем месте. При этом оплачивается только интернет-трафик.

На конференции Cisco Expo 2012 проект, выполненный компанией Инком в Проминвестбанке, отметили сразу в двух номинациях — «Внедрение комплексной системы сетевой безопасности банка» и «Виртуальная вычислительная среда банка на базе Vblock». Этот проект на сегодняшний день является первым в Украине по внедрению программно-аппаратного комплекса Vblock. Его результатом стало не только удачное использование инновационного решения, но и приобретение клиентом целого ряда выгод: снижение временных затрат и денежных расходов, экономия электроэнергии и др.

Уникальным в своем роде является и проект по управлению закупками ДТЭК, реализованный специалистами Инком. В сентябре 2012 года в ИТ-подразделениях ДТЭК завершился его первый этап, в рамках которого были внедрены ITSM системы на базе IBM Tivoli. Автоматизация охватывает процессы «Управление закупками», «Управления каталогом сервисов» и «Управление конфигурациями и активами». Последующие этапы проекта предусматривают внедрение процессов управления запросами на обслуживание, инцидентами, проблемами, базой знаний, изменениями, мощностью, доступностью и организацию контакт-центра.

ИТ-консалтинг набирает обороты

В текущем году компания Инком выполнила множество проектов, связанных с внедрением ERP-систем и приложений для бизнес-аналитики, оптимизацией управления ИТ-процессами, модулей по автоматизации учета персонала и расчета заработной платы и т. д. В этом сегменте стоит отметить два проекта, выполненных специалистами интегратора для компании АО «Чумак».

В рамках построения системы управления предприятием на платформе SAP ERP в компании «Чумак» внедрили аналитическую платформу SAP Business Objects Business Intelligence (BO BI). Благодаря совместным усилиям специалистов «Чумак» и консультантов Инком, развертывание аналитической платформы SAP BO BI прошло в кратчайшие сроки. В настоящее время бизнес-аналитики АО «Чумак» в режиме реального времени могут формировать и анализировать ключевые показатели деятельности предприятия во всех необходимых разрезах.

Кроме того, в компании «Чумак» была установлена система автоматизации учета персонала и расчета заработной платы «БОСС-Кадровик». Проект стартовал в марте 2012 года и реализован компанией Инком в рекордно короткие сроки — за 3 месяца. Специалисты Инком отмечают, что оперативному внедрению системы «БОСС-Кадровик» способствовала инновационная форма реализации в виде удаленного консультирования, а также полное содействие заказчика в процессе работы над проектом. Уже в июле на предприятии «Чумак» была посчитана и выдана заработная плата работникам компании с помощью системы «БОСС-Кадровик».

В 2012 году консультанты компаний Инком и Microsoft реализовали уникальный для нашей страны проект по разработке модели управления процессами ИТ для Группы Метинвест. При разработке использовался новый стандарт Cobit 5, а также лучшие практики в области сервисного и процессного управления (ITIL, ISO 27001). Проект осуществлялся в рамках дорожной карты ИТ-стратегии

ПРОЕКТЫ

Статусное «золото»

В 2012 году Инком получила несколько новых статусов, а также подтвердила ряд полученных ранее. Наиболее широко и успешно компания сотрудничает с Cisco. Так, системный интегратор подтвердил «золотой» статус Cisco Gold Certified Partner, что говорит о соответствии всем требованиям партнерской программы Cisco в области продаж, внедрения и поддержки клиентов. Для поддержания наивысшего партнерского статуса компания Инком также принимает участие в программе Cisco customer satisfaction, которая дает возможность оценить уровень клиентской удовлетворенности работой интегратора. В этом году, как и прежде, клиенты дали высокую оценку работе Инком, что еще раз подтверждает высокий профессионализм компании. Кроме того, Инком подтвердил статус Cisco ATP-UCCE, который позволяет продвигать на рынке решения Cisco Unified Contact Center Enterprise. Также системный интегратор теперь владеет новой специализацией от Cisco по архитектуре центров обработки данных — Cisco Advanced Data Center Architecture, подтверждающей квалификацию Инком в области проектирования, внедрения и поддержки решений по построению центров обработки данных на базе решений Cisco Nexus и Cisco UCS. Ранее Инком получил еще две архитектурные специализации от Cisco:

- Advanced Borderless Network Architecture Specialization, которая подтверждает уровень компетенций специалистов в области коммутации и маршрутизации беспроводных сетей, сетевой безопасности;

- Advanced Collaboration Architecture Specialization, свидетельствующая о высоком уровне профессиональной подготовки по направлению унифицированных коммуникаций и совместной работы.

В 2012-м году Инком получила и статус золотого партнера SAP. Ключевыми факторами, повлиявшими на получение такого высокого статуса, стали высокий уровень квалификации сотрудников Инком, а также количество успешно реализованных проектов автоматизации предприятий на территории Украины и Молдовы.

Немаловажно, что в этом году компании был предоставлен статус Партнерского центра экспертизы по поддержке решений SAP. Это означает, что Инком прошла сертификацию на получение статуса «Партнерский центр экспертизы» (PCOE), позволяющего обеспечить качественную поддержку клиентов, использующих решения SAP Business All-in-One и SAP BusinessObjects. Важным условием прохождения сертификации является наличие службы поддержки, работающей в режиме 24x7 и способной осуществлять первую и вторую линии поддержки. Кроме того, для получения статуса необходимо иметь в штате сертифицированных по программам SAP специалистов, тестовые системы, настроенные сервисы и инструменты для контроля деятельности службы поддержки.

ПРОЕКТЫ

PrimePC EasySet — моноблок для корпоративных пользователей

Следуя тенденциям развития современной техники и учитывая потребности потребителей, компания Инком разработала новую модель персонального компьютера — PrimePC EasySet. Новинка представляет собой моноблок, элегантно совмещающий монитор с широкоформатным дисплеем диагональю 21,5 и производительный ПК на базе современного процессора Intel Core. Гибкость модификаций позволяет заказать компьютер, как под базовые задачи, так и под особые требования пользователей.



PrimePC EasySet — компьютер класса All-in-One для корпоративных пользователей

возможны благодаря пониманию задач бизнеса еще на этапах аудита и создания концепции будущего датацентра».

Ниже мы приводим наиболее интересные проекты Инком в этом сегменте рынка системной интеграции. Так, знаковым стал проект по модернизации сетевой инфраструктуры Укргазбанка,

обучать сотрудников и проводить совещания между территориально-отдаленными группами за счет внедрения веб-конференций.

Одним из важнейших результатов внедрения системы УК Cisco стала возможность значительной экономии на мобильной связи для сотрудников

с горизонтом планирования пять лет, с учетом особенностей развития ИТ в Группе, а также используемых для этого технологий. Кроме модели и дорожной карты её внедрения, была разработана методика выделения ИТ услуг, структура нормативной документации, шаблоны процессных документов.

МФУ С ФУНКЦИЕЙ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Струйные устройства серии Epson WorkForce Pro, анонсированные летом 2011 года, позиционируются как альтернатива лазерным принтерам. Эта линейка допускает большие ежедневные объемы печати, что делает ее оптимальной для применения как в SMB-сегменте, так и крупных компаниях. Немаловажное преимущество данной серии заключается и в выигрышных показателях себестоимости печати, которая на 50% ниже, чем на цветных лазерных принтерах или МФУ.

ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД



Одно из преимуществ МФУ Workforce Pro WP-4525 DNF — автоматическая подача документов

В выпуске PCWeek №18/2012 мы уже тестировали модель WP-4515DN, струйное многофункциональное устройство для SMB-сегмента, содержащее сканер, копир и принтер. МФУ Epson WorkForce Pro WP-4525 DNF отличается от нее лишь наличием более продвинутого сканера с автоматической подачей документов.

Для управления устройством служит панель управления с ЖК-дисплеем диагональю 3,6 см. Под панелью находится разъем для работы с USB-накопителями, на которые можно сохранять сканированные изображения. А вот распечатать записанные на «флешке» файлы без помощи подключенного к МФУ компьютера нельзя. Зато новинка поддерживает полный комплект технологий Epson Connect, то есть умеет печатать напрямую с устройством под управлением Android и iOS, а также через e-mail.

Заявленная производителем нагрузка составляет до 20 тысяч страниц в месяц, что составляет почти тысячу страниц в день. Аналогично другим моделям Epson,

новое МФУ печатает в шести режимах качества. Для стандартной бумаги доступны режимы «Экономичное», «Нормальное», «Высокое», «Качество», а для специализированной — «Высокое качество» и «Наилучшее качество».

Сканер в WorkForce Pro WP-4525 — планшетного типа с максимальным размером сканируемого документа A4, с светочувствительным датчиком типом CIS и разрешением 1200x2400. Кроме того, имеется и автоматическая подача документа для сканирования, копирования или отправки факса (максимальное разрешение которого составляет

1200x600 dpi). Как видно, показатели вполне удовлетворительные для офисных нужд.

Стоит заметить, что принтер обеспечивает отличное качество печати цветной графики, причем это касается и к копированию цветных оригиналов. Даже фотографии, отпечатанные на обычной офисной бумаге, выглядят довольно-таки неплохо, еще лучше результат — на специальной фотобумаге Epson.

Процесс копирования выполняется довольно таки быстро: если для одной страницы потребовалось 28 секунд, то эта же задача для документа из 5 листов с использованием автоподатчика была выполнена примерно за 50 секунд. Копирование фотографии 15 x 10 см отняло чуть больше минуты на фотобумаге и всего 35 секунд — на обычной бумаге.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- низкая себестоимость печати;
- сетевая печать и сканирование;
- высокое качество цветного отпечатка.

НЕДОСТАТКИ:

- отсутствие WiFi-модуля.

>>> НАЧАЛО НА С. 12

быстрее первых версий. Впервые появилась возможность размещать всю базу данных во флеш-памяти, а не на диске. Именно за этим будущее.

PCWeek/UE: На каких технологиях «Oracle Украина» сосредоточится в следующем календарном году?

З.П.: Мы по-прежнему планируем уделять значительное внимание продвижению СУБД. Все прекрасно знают этот продукт. На рынке присутствует на него стабильный спрос, который сдерживается только достаточно заметным уровнем пиратства и ограниченным ИТ-бюджетом организаций.

В дополнение мы будем продвигать уникальные и весьма полезные опции к СУБД. Приведу конкретный пример: есть опции Oracle Data Masking, которые не позволяют техническим работникам банка, например, системным администраторам, получить доступ к реальным

данным. То есть, эти данные похожи по своей структуре на настоящие, администраторы могут производить с ними различные действия при тестировании тех или иных функций, но на самом деле они отличаются от реальной информации.

Такие продукты очень актуальны для любых финансовых организаций. Например, не так давно в одном прибалтийском банке уволили ИТ-администратора за то, что он продал несколько миллионов номеров карт VISA «на сторону». С опцией СУБД Oracle какая-либо утечка данных невозможна. Все банки заинтересованы в защите данных, потому что обязаны хранить банковскую тайну.

Мы видим отличные перспективы для семейства технологий связующего слоя, которое мы называем Oracle Fusion Middleware. Это практически «непаханое поле», хотя многие решения востребованы уже сегодня.

«МОДНЫЙ» ЭСТЕТ

Серия LED-мониторов Moda от компании Philips, известная своим эстетичным дизайном, малым временем отклика и продвинутой эко-технологиями, пополнилась новой 24-дюймовой моделью — Brilliance 248CLN. Среди особенностей новинки — наличие двух HDMI-разъемов, роскошный дизайн в «эпловском» стиле и низкое энергопотребление.

В новом мониторе применяется LED-подсветка — яркие светодиоды генерируют высокую яркость, что позитивно влияет на цветопередачу и

ярким и насыщенным, углы обзора соответствуют заявленным. При изменении позиции головы пользователя существенного ухудшения качества изображения замечено не было.

Подставка монитора почти целиком сделана из металла и соединяется с устройством посредством алюминиевого кронштейна, после чего надежно фиксируются винтом. Собрать конструкцию можно без отвертки, что довольно удобно. На задней панели монитора присутствует два порта HDMI, что позволяет подключить одновременно два устройства, позволяющие воспро-



Philips Brilliance 248CLN — «МОДный» эстет

позволяет снизить энергопотребление до 16,6 Вт в активном режиме и 0,3 Вт в пассивном. Матрица имеет диагональ 23,6 дюйма, разрешение 1920x1080 точек и выполнена по технологии TN. Новинка также обладает сверхмалым временем отклика 2мс, что делает видеоряд четким и плавным.

В Brilliance 248CLN используются фирменные решения SmartContrast и SmartKolor. Первое, благодаря степени контрастности 2000000:1, обеспечивает хорошую глубину темных тонов; второе представляет собой технологию цветового расширения, которое делает краски особенно сочными и реалистичными. Технология ускорения SmartResponse автоматически подстраивает время отклика под требования приложений. Наконец, в модели предусмотрена инновационная технология SmartTxt, предназначенная для комфортного чтения текста с экрана, включая электронные издания и PDF-документы. Изображение на экране монитора Philips Brilliance 228C3LN выглядит

позволяет снизить энергопотребление до 16,6 Вт в активном режиме и 0,3 Вт в пассивном. Матрица имеет диагональ 23,6 дюйма, разрешение 1920x1080 точек и выполнена по технологии TN. Новинка также обладает сверхмалым временем отклика 2мс, что делает видеоряд четким и плавным.

позволяет снизить энергопотребление до 16,6 Вт в активном режиме и 0,3 Вт в пассивном. Матрица имеет диагональ 23,6 дюйма, разрешение 1920x1080 точек и выполнена по технологии TN. Новинка также обладает сверхмалым временем отклика 2мс, что делает видеоряд четким и плавным.

позволяет снизить энергопотребление до 16,6 Вт в активном режиме и 0,3 Вт в пассивном. Матрица имеет диагональ 23,6 дюйма, разрешение 1920x1080 точек и выполнена по технологии TN. Новинка также обладает сверхмалым временем отклика 2мс, что делает видеоряд четким и плавным.

позволяет снизить энергопотребление до 16,6 Вт в активном режиме и 0,3 Вт в пассивном. Матрица имеет диагональ 23,6 дюйма, разрешение 1920x1080 точек и выполнена по технологии TN. Новинка также обладает сверхмалым временем отклика 2мс, что делает видеоряд четким и плавным.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- неплохая картинка;
- стильный дизайн;
- быстрое время отклика;
- два разъема HDMI;

НЕДОСТАТКИ:

- незначительная неравномерность подсветки и цветовой гаммы.

PCWeek/UE: Каков ваш прогноз по развитию ИТ-рынка в Украине в 2013 календарном году в отношении бизнеса компании Oracle в нашей стране?

З.П.: К сожалению, в новом календарном году ИТ-рынок вряд ли покажет рост. А прогнозировать больше, чем на год-полтора достаточно сложно в современных условиях.

Тем не менее, если говорить о будущем Oracle в Украине и Молдове, я думаю, что у нас будет рост, причем он будет измеряться двухзначными цифрами. Об этом свидетельствует множество проектов, к которым мы приступили еще в 2012 году. Ведь средняя продолжительность проекта по развертыванию решений Oracle Application или Fusion Middleware составляет 9-12 месяцев. Уже готовы спецификации, назначены специалисты, которые будут внедрять этот проект, выполняются первые этапы. Поэтому у нас и наших партнеров есть реальные поводы для оптимизма.

«СЕКРЕТ УСПЕХА CS — УМЕНИЕ СЛЫШАТЬ ЗАКАЗЧИКА»

ИНТЕРВЬЮ

Продукты для автоматизации банковской деятельности, разработанные компанией CS, известны украинским финансовым организациям не понаслышке. Фактически каждый третий банк и множество ведущих страховых компаний ежедневно используют ПО разработки CS в своей деятельности. О том, как была создана компания и как ей удается успешно конкурировать на сложном и нестабильном рынке PCWeek/UE беседует с директорами и совладельцами компании CS: Олегом Вязьмитиновым, Андреем Бойчуком и Дмитрием Радченко.



Андрей Бойчук

PCWeek/UE: Как и когда была создана компания CS? Что послужило причиной для образования компании?

АНДРЕЙ БОЙЧУК: В 1997 году наша команда работала в крупной многопрофильной компании, где присутствовал отдел разработки банковских систем. Осенью 1997-го мы узнали, что НБУ планирует ввести с 1998 года новые требования, которые требуют кардинального изменения ПО, разработанного для банковской системы, выпускаемой нашим отделом. Зная о грядущих изменениях, мы разработали проект новой системы, который направили руководству той компании. Однако проект не был принят, так как разработка банковского ПО не являлась приоритетом для компании. И тогда мы рискнули покинуть «насиженное» место работы и организовать собственное предприятие по разработке ПО для автоматизации банковской деятельности.

Мы четко понимали, что в тот момент на рынке не было готового программного обеспечения, которое бы удовлетворяло требованиям НБУ. Все существующее банковское ПО необходимо было кардинально переделать. И это был шанс для нашей команды.

В первую очередь, нас интересовала возможность реализовать наши идеи в сфере автоматизации банковских систем, в которой, как нам тогда казалось, мы хорошо разбирались и видели большой потенциал для развития. Нам очень повезло, что наше понимание рынка совпало с реальной ситуацией.

PCWeek/UE: Расскажите, как изначально родилась идея выпуска продуктов для автоматизации банковской деятельности?

ДМИТРИЙ РАДЧЕНКО: В советское время банк представлял собой кассу с функциями контроля движения денег. И многие системы автоматизации, которые работают в Украине, были ориентированы именно на эти функции, то есть автоматизацию касс предприятий. В 1998 году нам удалось выиграть тендер в австрийском банке в Украине «Кредитанштальт». И мы смогли ознакомиться с требованиями, которые предъявляет западный банк. В 1998 году разразился финансовый кризис в России, в Украине очень сильно обесценилась местная валюта, и австрийский

банк отказался от внедрения западной системы. Но поскольку банк планировал продолжать бизнес в Украине, банкиры выбрали нашу систему.

Стоит сказать, что если бы мы изначально осознавали те проблемы, которые могут возникать при автоматизации банков, то возможно и не рискнули бы организовать такой бизнес. Но тогда нам это казалось простым делом. Кроме того, мы — харьковская компания и всегда были очень лояльны к нашим клиентам. В то время как многие консультанты пытаются «учить» клиента, мы это делаем лишь тогда, когда нас просят об этом. Вместо этого мы стремимся слушать клиента, искать рациональные способы выполнить его пожелания.

PCWeek/UE: Кто продавал ваши услуги и ваши продукты?

ОЛЕГ ВЯЗЬМИТИНОВ: Первоначально разделения обязанностей у нас не было. Все делали то, что было нужно в данный момент. Постепенно каждый стал специализироваться на том, что у него лучше всего получалось. Мы тогда не очень хорошо разбирались в том, что такое бухгалтерия и маркетинг, но, с точки зрения бизнеса, у нас был интересный продукт, который мы и предлагали своим клиентам.

PCWeek/UE: Как вы распределили обязанности между учредителями на заре вашей деятельности?

Д.Р.: Нам казалось, что, если мы качественно выполним свою основную задачу, то у нас все хорошо получится в целом. Первоначально у нас не было даже экономистов, которые бы определяли рентабельность проектов. Но ведь мы изначально работали за «идею», а не за деньги, хотя было твердое убеждение, что этот бизнес нас прокормит.

Важную роль сыграло наше умение слышать заказчика, стать на его место и понять, чего он хочет. Кроме того, мы были и остаемся очень сильны технологически. Среди всех украинских компаний, работающих в данной сфере, мы обладаем, пожалуй, самой совершенной технологической платформой.

Очень многому мы учимся в работе с банками с иностранным капиталом. У них другое видение бизнеса, другое видение отношений. В этих банках есть «люди мира»: менеджеры, которые занимаются выводом банка на рынок в разных странах. Это специалисты с богатым кругозором, с четким видением стратегии бизнеса и, в то же время, необычайно гибкие

PCWeek/UE: Поясните более подробно, в чем состоят ее преимущества?

А.Б.: В основе наших продуктов лежит мощная технологическая база. Кроме того, мы располагаем серьезными разработками в построении интерфейсов, используем передовую framework для разработки пользовательского интерфейса. Мы пытаемся применять лучшие мировые технологии и промышленные решения, например Oracle BI. В нашей

компании полагают, что банк должен ориентироваться на решения промышленного уровня, хотя они далеко не самые дешевые. Зато такие решения дают определенную гарантию того, что все потребности банка будут удовлетворены в минимальное время.

Кроме того, стоит отметить еще одно наше конкурентное преимущество: на мой взгляд, у нас очень правильно построена служба сопровождения.



Дмитрий Радченко

PCWeek/UE: Как вы решаете проблему кадров, ведь у вас есть постоянная потребность в высококвалифицированных специалистах?

Д.Р.: В Харькове ситуация с кадрами обстоит несколько лучше, чем в других городах Украины, потому что здесь много вузов, постоянно выпускающих специалистов, которые теоретически должны обладать ИТ-знаниями. Но в реальности знания у многих выпускников очень поверхностные. Именно поэтому в этом году мы открываем две учебных лаборатории вместе с Харьковским авиационным институтом и Харьковским институтом радиоэлектроники.

Но, в любом случае, кадровую проблему приходится решать постоянно. К сожалению, в Украине нельзя быстро набрать людей на контрактной основе на конкретный проект, допустим, длительностью в один год. Поэтому в нашей модели бизнеса мы вынуждены строить со специалистом долгосрочные отношения. Возможно, здесь сказывается специфика банковской деятельности. Многие менеджеры компаний, которые занимаются разработкой ПО для банков, признаются, что коллектив в таких предприятиях относительно стабилен. Это связано с тем, что проекты достаточно крупные и продолжительные, а, значит, сотрудник должен стать не только ИТ-экспертом, но и, в определенной степени, специалистом в банковской сфере.

А.Б.: Отмечу, что есть программисты типа coder, а есть developer. Нас интересуют именно developer. Ведь «кодеры» больше оптимальны для аутсорсинга, там где есть небольшие и простые проекты с заранее готовой спецификацией.

Почему ценны именно опытные сотрудники? Часто бывает, что банк ставит задачи, которые нецелесообразно реализовать «в лоб», поскольку в итоге это приведет к убыткам или тупиковым ситуациям. Хороший аналитик должен разобраться в том, чего хочет банк, и показать слабые места их решения. В результате банки часто отзывают свои требования и благодарят нас за то, что им не пришлось тратить деньги на заведомо неправильное решение. С одной стороны, нам это не очень выгодно, поскольку мы потратили свое время, а проект остался нереализованным. С другой стороны, мы выигрываем в долгосрочной перспективе, поскольку строим отношения с заказчиком на честной основе.

PCWeek/UE: Расскажите, как вы оцениваете в настоящий момент уровень зрелости,

адаптированности украинской банковской системы? Каких изменений ожидаете в будущем?

Д.Р.: За время работы на рынке нам пришлось пережить несколько этапов развития украинской банковской системы. В то время, когда компания CS выпустила свой первый продукт на рынок, основной проблемой банков являлась адаптация к изменившимся требованиям НБУ, главной задачей было построение требуемой отчетности.

Через определенный период возник бум потребительских кредитов. Банковская система в тот момент не была готова к такому буму. Когда нам говорили, что банки выдадут миллион кредитов, никто не верил. Но в этой ситуации с бумом кредитования банки редко задумывались об механизмах погашения этих кредитов, анализе рисков и пр. И когда грянул кризис, многие предприятия и физические лица не смогли погасить кредит. Вот тогда возник огромный интерес к системам типа collection, к системам реструктуризации, а также раннего реагирования.

Наша компания к тому времени уже разработала систему, связанную с управленческим учетом, которая позволяет банку оценить доходность того или иного продукта или подразделения. Долгое время интерес к ней был чисто академический, ведь банки тогда не особо считали свои затраты, однако после кризиса у нас практически выстроилась очередь из банков, желающих внедрить такую систему. Вот сейчас похожая ситуация с BI-решениями — многие интересуются, но проектов мало. В ближайшем будущем мы ожидаем, что произойдет резкий всплеск интереса к такого рода решениям.

PCWeek/UE: Что дает вам такую уверенность?

А.Б.: Пока лишь продвинутые банковские руководители и аналитики попробовали и оценили все преимущества решения, позволяющего самостоятельно делать те или иные запросы к системе хранилища данных и немедленно получать ответы для принятия управленческих решений. К сожалению, очень многие руководители привыкли к статическим отчетам. Они хотят по-прежнему видеть с утра бумагу на столе с какими-то графиками, вместо того, чтобы просмотреть всю необходимую информацию на планшете по дороге на работу.



Олег Вязьмитинов

PCWeek/UE: Кто принимает решение о приобретении таких систем в банках? Ведь топ-менеджер банка часто не понимает ИТ-тонкостей, в то время как ИТ-специалист не всегда может донести преимущества того или иного решения до высшего руководства...

О.В.: На первом этапе нашу систему выбирали ИТ-менеджеры, сейчас выросла нагрузка на систему, возросло ее проникновение в сферы деятельности банка. Теперь выбор делает группа топ-менеджеров: ИТ-отдел принимает решение о платформе и технологиях, бизнес — о функциональной полноте системы, аналитики — о целостности и наполненности системы, финансисты — о ее стоимости. Очень

ТРИ ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СЕГОДНЯ АУТСОРСИНГОМ

ДЖЕРИ МЕНЕГАЦ

На начальном этапе развития технологического аутсорсинга побуждающим мотивом для его использования являлось снижение собственных затрат, при этом дошло до того, что многие американские компании открыли офисы в Индии. Однако с развитием индийского среднего класса коммерческая эффективность предложений в этой сфере значительно снизилась.

В настоящее время критики аутсорсинга говорят, что компании снижают затраты, заменяя штатных сотрудников на полной ставке менее дорогими работниками по контракту. В долгосрочной перспективе такая стратегия вряд ли является жизнеспособной.

Аутсорсинговая сделка является всесторонней, так как она предполагает передачу IBM ряда функций, связанных с финансами, бухгалтерским учетом, персоналом. Прямая выгода для компании CEMEX от аутсорсинговой сделки заключается в возможности для компании сконцентрироваться на основном бизнесе и в то же время значительно снизить издержки

В компаниях, где мне пришлось поработать, аутсорсинг считался не только способом снижения издержек, но и способом придания большей гибкости технологическим командам. Привлечение на некоторое время узкоспециализированной экспертизы аутсорсинговых компаний способствовало внедрению инноваций, тогда как собственная ИТ-служба могла сосредоточиться на ключевых проблемах бизнеса.

Сегодня от фирм, занятых в области ИТ-сервиса, требуется стратегическое партнерство с клиента ми и инвестирование в их успех, а не только в конкретные проекты. Тем не менее, сколько существует аргументов в пользу аутсорсинга, столько же имеется и причин отказа от него. В этой связи привожу краткое изложение из недавно опубликованного обзора. Ниже приводятся основ-

ные побуждающие мотивы в пользу аутсорсинга.

1. УМЕНЬШЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК.

Заклученная компанией CEMEX аутсорсинговая сделка с IBM, о которой недавно сообщалось, показывает возможный уровень снижения издержек. Вот выдержка из пресс-релиза: «Предполагается, что данное соглашение позволит CEMEX сэкономить приблизительно 1 млрд долл. в течение срока действия контракта. Кроме того, оно позволит компании повысить качество своих услуг, улучшить гибкость и масштабируемость бизнеса, добиться максимальной производительности и улучшить обслуживание клиентов».

Аутсорсинговая сделка является всесторонней, так как она предполагает передачу IBM ряда функций, связанных с финансами, бухгалтерским учетом, персоналом. Прямая выгода для компании CEMEX от аутсорсинговой сделки заключается в возможности для компании сконцентрироваться на основном бизнесе и в то же время значительно снизить издержки.

2. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ.

Если поговорить с техническими специалистами, они скажут, что теперь от них требуется делать больше при меньших ресурсах, что ставит их на грань истощения. Персонал полностью занят повседневной текущей работой по поддержке бизнеса и не задумывается о новых проектах, которыми, как этого ждут, он будет заниматься.

Вернемся к сделке CEMEX и IBM. «Данное соглашение позволит CEMEX принять новый вызов на рынке строительных материалов. Передовые инфраструктура, бизнес-процессы и технологии IBM помогут компании CEMEX добиться своей цели — стать более конкурентоспособной. Мы рассматриваем наше стратегическое партнерство с CEMEX как хороший пример перехода к построению разумной планеты», — сказал старший вице-президент IBM по продажам Бруно Ди Лео.

3. ДОСТУП К СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ.

Дефицитный опыт по определению трудно привлечь через аутсорсинг. Это обстоятельство может удерживать некоторые организации от реализации инициатив, выходящих за рамки их собственной экспертизы. Передача на аутсорсинг части проекта и или всего проекта позволит им внедрить технологии, которые иначе остались бы для них недоступными.

Выдержка из пресс-релиза: «IBM и CEMEX вместе обеспечат внедрение бизнес-процессов, осуществят их на практике и применят информационные системы, разработанные IBM. Кроме

и понемногу растут. Раз в год мы делаем запрос о том, какие новые продукты они решили использовать, сколько появилось новых пользователей — ведь наши системы лицензируются по числу пользователей. Если у них выросло количество пользователей, они докупают у нас новые лицензии. Банк платит нам только за то, что ему нужно.

Подобная ситуация складывается и с приобретением дополнительных модулей к нашим системам. Банки развиваются, меняют свою инфраструктуру и при этом хотят автоматизировать какие-либо новые бизнес-процессы. Они обращаются к нам за консультацией и либо приобретают уже готовые дополнительные модули либо ставят нам задачу на разработку новых. Безусловно, есть клиенты, которые считают, что могут все внедрить самостоятельно. Нанимают разработчиков и развивают собственные системы. Как правило такие проекты имеют короткий жизненный цикл и сильно зависят от конкретных сотрудников банка. В целом, ситуация аналогична любому рынку: есть множество клиентов,

НОВОСТИ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ ИТ-РЕШЕНИЙ MTI — эксклюзивный поставщик продукции Molex Premise

MTI объявила о получении статуса мастер-дистрибутора по продукции Molex Premise Networks в Украине. Американская компания Molex является одним из ведущих производителей пассивных элементов для структурированных кабельных систем.

MTI предлагает широкий выбор компонентов Molex для построения структурированных кабельных систем, соответствующих профильным стандартам. В ассортименте представлены компоненты медножильной и оптической подсистем, а также решения в области управления и администрирования физическим уровнем сетевой инфраструктуры.

В рамках новой модели дистрибуции и стратегической политики Представительства Molex для партнеров компании MTI объявлена программа «Золотой Партнер», участникам которой гарантирована обширная поддержка и защита в проектах.

ИТ-БИЗНЕС

Аналитики оценили объем рынка мобильного корпоративного ПО в 25 млрд. долл

Аналитическая компания Strategy Analytics подсчитала, что всего в 2013 г. в мире будет насчитываться более 200 млн. работников, использующих мобильные бизнес-приложения. Специалисты обозначили тенденцию, согласно которой в 2012 г. за счет использования мобильных программных средств между предприятиями повсеместно укреплялся уровень делового сотрудничества, а также повышалась его эффективность.

Эти выводы эксперты сделали, изучив популярность бизнес-приложений для мобильных устройств в деловых кругах. По предварительным оценкам, в ближайшие пять лет продажи мобильного софта для предприятий вырастут как минимум

двукратно, в то время как в прошлом году они составила 25 млрд. долл.

«Востребованными в корпоративной среде мобильные устройства сделали обычные пользователи, показав бизнесу чего от них можно ждать. Предприятия оценили главное преимущество портативных устройств — их мобильность, а значит — повсеместный доступ к информации и приложениям», — говорит эксперт Strategy Analytics по облачным стратегиям Марк Левитт.

Если раньше сотрудники предпочитали пользоваться мобильными устройствами лишь для переписки по электронной почте, то теперь используют их для организации совместной работы (например, для ведения конференций), повышения продуктивности работы и установки различных бизнес-приложений, включая мобильные клиенты CRM или ERP.

Директор по исследованиям корпоративных стратегий Strategy Analytics Эндрю Браун полагает, что служащие предприятий переходят на мобильный софт, потому что он позволяет организовать удаленную работу. Проблемы безопасности, из-за которых многие компании до сих пор отказываются от использования мобильных гаджетов в рабочих целях, будут уменьшаться по мере роста дистрибуции приложений через системы MDM (Mobile Device Management), MAM (Mobile Access Management) и корпоративные магазины мобильных приложений, полагает эксперт.

Еще одной ступенью по защите конфиденциальной информации на мобильных устройствах сотрудников аналитики называют разработку специфических политик и инструкций (порядок смены паролей, инструкции по действиям при потере устройства). Они также считают, что необходимо отделить пользовательские данные от корпоративных и предусмотреть возможность удаления устройства служебной информации, в то время как личные файлы сотрудника должны оставаться в неприкосновенности.

того, CEMEX воспользуется известной во всем мире экспертизой IBM, чтобы ускорить внедрение в своих бизнес-подразделениях инновационных практик с целью улучшения обслуживания клиентов, повышения качества процессов и постоянного совершенствования структуры затрат».

Масштаб IBM позволит обеим компаниям предоставлять услуги во всем мире благодаря наличию сети из более 70 центров предоставления услуг и свыше 400 центров обработки данных, разме-

щенных в 170 странах, где говорят более чем на 40 языках.

В качестве отступления. Я буду продолжать удивляться организациям, которые просто перекидывают работу «за забор». Неужели до сих пор мы ничему не научились? Вы не можете вот так просто передать работу сторонней фирме и полагать, что она будет сделана. Ваша ответственность не ограничивается выбором фирмы-подрядчика. Чтобы добиться успеха, нужно выделять свои ресурсы на проект и держать под контролем весь процесс. □

▶ важно чтобы все они были объективны. От качества, и профессионализма этого коллектива зависит то, какую систему они выберут для банка.

PCWeek/UE: Вам приходится осуществлять сопровождение, консалтинг, оценивать текущую ситуацию с ИТ-ресурсами у клиента. Часто ли происходит так, что вы при этом обнаруживаете потребность в каком-либо новом решении?

Д.Р.: Да, очень часто. Например, в последнее время увеличился спрос на аутсорсинг. Программисты, системные администраторы растут в цене, и мы можем предложить хорошие условия по аутсорсингу. Такой подход прекрасно работает, например, OTP Bank использует наши сервисы по поддержке серверных продуктов Oracle.

PCWeek/UE: Какие банки являются вашими типичными клиентами? Для решения каких задач они к вам обращаются?

О.В.: Самые многочисленные наши клиенты — средние банки, которые покупают базовую версию нашего продукта

которые просто развиваются, есть новые крупные клиенты, и есть трудные клиенты, к которым нужно искать подходы.

Очень многому мы учимся в работе с банками с иностранным капиталом. У них другое видение бизнеса, другое видение отношений. В этих банках есть «люди мира»: менеджеры, которые занимаются выводом банка на рынок в разных странах. Это специалисты с богатым кругозором, с четким видением стратегии бизнеса и, в то же время, необычайно гибкие. С такими людьми интересно работать, и они очень многое дают для развития наших продуктов и нашей квалификации.

PCWeek/UE: Вашей компании уже 15 лет. Рынок, на котором вы работаете, становится все более глобализованным. Где вы сами, как собственники и менеджеры компании CS, черпаете знания?

А.Б.: В наше время найти новые знания, особенно в области ИТ проще, чем 15 лет назад. Интернет дает прекрасную возможность для удаленного обучения. Там можно найти все, начиная от блогов, и

заканчивая лекциями ведущих университетов мира. Для персонального общения есть различные конференции, на которых можно познакомиться с экспертами в банковской сфере, обменяться опытом. Немалую пользу приносит партнерство с ведущими мировыми ИТ компаниями. Например, в офисе IBM в Барселоне развернут так называемый «Банк будущего». Это видение компании IBM того, как должно выглядеть отделение банка, как должен обслуживаться клиент в банке, который использует максимум современных технологий. Посещение таких мест и общение со специалистами позволяет проверить, верной ли дорогой мы идем и, при необходимости, скорректировать курс. Не менее полезны и конференции, организуемые нашей компанией, где мы собираем партнеров и заказчиков. На этих мероприятиях важна не только программа презентаций и выступлений, но и общение в кулуарах. Я особенно ценю моменты, когда после какого-то обсуждения возникает понимание, как можно легко и элегантно решить до этого казавшуюся неразрешимой проблему. □

ЛУЧШИЕ ERP-ПРОЕКТЫ 2012 ГОДА

В этом разделе мы попросили респондентов описать наиболее интересные проекты минувшего года. Не все из них касались внедрения именно полноценных ERP-систем, некоторые охватывали лишь установку отдельных модулей, например подсистем аналитики, бюджетирования, управления персоналом и прочее.

CONIM GROUP

В минувшем году CONIM GROUP завершила целый ряд крупных проектов и начала множество новых. Среди них: внедрение системы бюджетирования SAP BPC в НАК «Нефтегаз Украины», внедрение SAP ERP в ПАО «Фармак». Оба проекта были завершены в первом полугодии 2012 года. Также стоит упомянуть проекты по внедрению системы управления персоналом SAP HCM в АО «Теласи» (группа «Интер РАО ЕЭС»), апгрейд SAP ERP в ОАО «Астелит» (TM Life);), а также в ПАО «Северный Горно-обогатительный комбинат».

Последний проект стоит отметить отдельно — в его рамках было выполнено сопряжение обновленных систем с SAP BW (Business Warehouse), SAP SRM и SAP HCM, которые были развернуты на отдельном ландшафте и не обновлялась, а также выполнен апгрейд СУБД Oracle до версии 11.2. Технология SAP, используемая для проведения апгрейда, предлагает два варианта: стратегия минимизации простоев и стратегия минимизации ресурсов.

Для ПАО «СЕВГОК» наиболее обоснованной стала стратегия минимизации простоев — Double Maintenance, которая допускает параллельное ведение и транспорт разработок в процессе апгрейда, за исключением периода апгрейда системы разработки.

ONTARGIT

В компании «ВИННЕР ИМПОРТС УКРАИНА» внедрена комплексная система управления компанией на базе Microsoft Dynamics AX. Централизованная система поддерживает процессы дистрибуции автомобилей и запчастей, учета послепродажного обслуживания автомобилей брендов Ford, Jaguar, Land Rover, Volvo и Porsche в Украине, охватывает все логистические и финансовые процессы компании и позволяет контролировать логистику автомобилей от заказа в производство до продажи дилеру, передачи конечному покупателю и окончания действия гарантийного срока. Серьезное внимание уделено возможностям для дилеров, которые используют корпоративный портал на базе Microsoft Dynamics AX для поддержки необходимых логистических, отчетных и финансовых коммуникаций с импортером.

Также в 2012 году специалисты OntargIT начали реализацию первого проекта в Украине по внедрению Microsoft Dynamics AX 2012 для компании Fischer Sports, ведущего мирового производителя спортивного оборудования. Fischer Sports будет использовать решение на базе новейшей ERP-системы Microsoft Dynamics AX 2012 для комплексной автоматизации деятельности и эффективного управления всей группой компаний. Для реализации проекта внедрения и одновременного запуска в промышленную эксплуатацию решения в Австрии и Украине были выбраны наиболее опытные партнеры, сфокусированные на внедрении и поддержке решений Microsoft Dynamics AX: австрийская компания FWI Information Technology и украинская OntargIT.

Кроме того, OntargIT внедрила ERP-систему на базе Microsoft Dynamics

AX в Pulver Ukraine, представительстве ведущего поставщика порошковых красок Pulver Kimya. Специалисты OntargIT запустили стандартный пакет ПО вместе с разработанным ими пакетом локализации для Украины. Наработки корпорации решено внедрить позже. Такой подход стал предпосылкой для «быстрого старта».

SMART BUSINESS

Особенно сложным и необычным оказался проект по внедрению Microsoft Dynamics AX на предприятии «Киевский картонно-бумажный комбинат».

Проект реализован на базе Microsoft Dynamics AX 2009 с использованием трехуровневой архитектуры: сервер баз данных (Microsoft SQL Server 2008), сервер приложений, клиентские места. В качестве средства для разработки и получения части отчетных форм применяется SQL Server Reporting Services.

В процессе внедрения были внедрены финансовый учет, учет запасов, закупки, продажи, а также впервые в Украине реализован бухгалтерский и налоговый учеты согласно действующему украинскому законодательству со всеми изменениями 2011-2012 гг. Кроме того, в рамках проекта были разработаны комплексные интерфейсы для взаимодействия с MES системами «Optivision» для картонного и бумажного производств и PMASC (система планирования производства на гофропроизводстве), а также выполнена интеграция с системами управления железнодорожной и автомобильных весовых, внедрена система управления транспортной логистикой. Количество пользователей системы на момент запуска — более 100, в настоящий момент их число превысило 250.

АГЕЛЕС

В прошедшем году у нас было несколько проектов: большой проект по внедрению SAP HCM («Управление человеческим капиталом») на крупном металлургическом комбинате, который с 1 января текущего года запущен в рабочую эксплуатацию. Также «АГЕЛЕС» закончила проект по внедрению SAP ERP в компании FIDESCO — одним из первых и крупнейших в Молдове предприятии по импорту и оптово-розничной продаже продуктов питания, торгового оборудования, климатических систем. Успешно завершен и проект по внедрению SAP FI, SAP CO (финансового и управленческого учета) в компании «PERI», которая является крупнейшим в мире поставщиком производителем систем опалубки и лесов.

ГАЛАКТИКА

В минувшем году компания «Галактика» внедрила на судоремонтном предприятии «Дунайсудосервис» систему «Галактика ERP». Предприятие «СП «Дунайсудосервис» (г. Измаил) является ведущим производителем в отрасли судоремонта и занимает около 60% рынка услуг по ремонту судов типа «река-море» в Одесском регионе. Потребителями услуг ООО «СП «Дунайсудосервис» являются судоходные компании стран СНГ, а также иностранные компании и судовладельцы. Благодаря рациональной организации труда доковый период обычно занимает не больше недели.

Инициаторами проекта автоматизации выступили собственники предприятия, которые хотели минимизировать влияние человеческого фактора, переложив часть функционала с сотрудников на информационные системы. В силу специфики судоремонтной отрасли руководством были сформированы особые требования к автоматизации управленческих задач. Среди них: необходимость быстрого расчета оценочной себестоимости и

определения точки безубыточности заказа, позакказный метод учета, уникальность каждого ремонта и сложность создания полной библиотеки норм, необходимость привлечения субподрядчиков для некоторых видов ремонта.

Система Галактика ERP автоматизирует следующие основные бизнес-процессы ООО «СП «Дунайсудосервис»: учет судоремонта, контроль складских запасов и планирование снабжения, управление денежными средствами и оборотными активами, управление источниками привлечения средств, планирование себестоимости ремонтных услуг и производства продукции, управление портфелем заказов и формирование оферты заказчику, расчет фактической себестоимости, контроль финансовых показателей, ведение бухгалтерского и налогового учета в соответствии с украинским законодательством и МСФО, формирование необходимой отчетности.

В связке с системой электронного документооборота DIRECTUM, ERP-система осуществляет выполнение и контроль проведения тендеров на закупку материалов для производства, формирование штатного расписания, формирование приказов по кадрам, расчет заработной платы и других задач

Кроме того, система осуществляет и некоторые специализированные функции: учет грузопассажирских перевозок, учет планового и фактического расхода топлива, текущее обслуживание транспортных средств, ремонт транспортных средств хозяйственным способом и в сервисном центре, ремонт оборудования хозяйственным и подрядным способом, ремонт и изготовление изделий под заказ сторонней организации. В связке с системой электронного документооборота DIRECTUM, ERP-система осуществляет выполнение и контроль проведения тендеров на закупку материалов для производства, формирование штатного расписания, формирование приказов по кадрам, расчет заработной платы и других задач.

Инком

Компания Инком, в рамках построения системы управления предприятием на платформе SAP ERP, внедрила аналитическую платформу SAP Business Objects Business Intelligence для АО «Чумак». Благодаря совместным усилиям специалистов «Чумак» и консультантов Инком, развертывание аналитической платформы SAP BO BI прошло в кратчайшие сроки. В настоящее время бизнес-аналитики АО «Чумак» в режиме реального времени могут формировать и анализировать ключевые показатели деятельности предприятия во всех необходимых разрезах. Опираясь на бизнес-понятия и несложными инструментами конструирования отчетности, аналитики извлекают полезную информацию из годами накопленных статистических данных.

По словам Романа Фисуса, директора департамента консалтинга компании Инком, благодаря высокой степени гибкости и скорости внедрения SAP BO BI, руководство АО «Чумак» смогло очень быстро ощутить отдачу от инвестиций, вложенных во внедрение информационных решений SAP.

Полученные в результате внедрения SAP BO BI аналитические отчеты не только придали уверенность в успехе внедрения всего комплекса SAP, но и наглядным образом поспособствовали самому ходу выполнения проекта.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Среди комплексных проектов в промышленном сегменте компания отмечает следующие внедрения.

1. Интеграция всех предприятий группы Интерпайп в единую информационную систему на платформе системы IT-Enterprise — ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ (Никопольский трубный завод), ИНТЕРПАЙП НТЗ (Нижнеднепровский трубопрокатный завод), INTERPIPE M.E. FZE (г. Дубай, Объединённые Арабские Эмираты), ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ, ИНТЕРПАЙП Новомосковский трубный завод, Никопольский ремонтный завод.

2. Комплексный проект внедрения в Промышленно-строительной группе «Ковальская». Система IT-Enterprise охватила все территориально-распределённые предприятия группы, позволила перейти к управлению бизнес-процессами и контролю показателей деятельности в режиме реального времени.

3. Проект в российско-украинском концерне «Высоковольтный союз» (выпускает высоковольтную аппаратуру). Нам удалось сократить цикл производства основных заказов на 34%, проект лично курировал акционер концерна.

4. Внедрение модуля «Электронная тендерная площадка» системы IT-Enterprise на портале «Полтавский ГОК» FERREXPO. За время эксплуатации модуля (7 месяцев) проект окупился на предприятии 52 раза.

Также стоит отметить множество наших проектов в кабельной промышленности. Стоит лишь сказать, что по данным ассоциации «Электрокабель» (elektrokabel.ru) за первое полугодие 2012 года под управлением системы IT-Enterprise выпускалось 51 % кабельно-проводниковой продукции в России.

САПРАН

Одним из самых важных проектов прошлого года стал проект оптимизации затрат в компании «МТС УКРАИНА». Конечной целью проекта было выстраивание двух ключевых процессов: оценка результатов деятельности региональных единиц ПрАО «МТС УКРАИНА»; расчет рентабельности бизнес-процессов и компонентов деятельности ПрАО «МТС Украина».

В прошлом году мы завершили ряд проектов по автоматизации системы управления персоналом. Основными заказчиками в этом направлении являются банки. Так, например, в Россельхозбанке удалось достигнуть следующих результатов:

- стандартизация процессов управления расходами на персонал;
- сокращение сроков расчета заработной платы сотрудникам банка;
- оптимизация процессов бухгалтерского учета за счет интеграции системы управления персоналом.

Кроме того, в минувшем году завершился масштабный проект на Железных дорогах Казахстана, где активное участие принимали украинские консультанты. В ходе реализации проекта были достигнуты следующие цели:

- получение полной, достоверной и актуальной информации руководством о персонале;
- развитие и повышение качества кадрового потенциала;
- снижение операционных затрат на управление персоналом;
- система мотивации персонала.

НАУЧНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

ГЭРИ МЕНЕГАЗ

Несмотря на применение чудовищных по размерам, раскрашенных в разные цвета электронных таблиц с множеством закладок и сложной аналитической обработкой данных, процесс стратегического планирования во многом продолжает осложняться предвзятостью, пристрастными суждениями и личными мнениями. И это совершенно точно не научно.

Некоторые эксперты предполагают, что существует четкая корреляция между увеличением размеров электронной таблицы по принципу «чем больше, тем лучше» и степенью уверенности руководителей в качестве результатов, полученных при работе с такой таблицей.

Этот процесс, с моей точки зрения, хорошо проявляется при разработке облачной стратегии. Каким образом организации могут применить более научный подход к выработке стратегии облачных вычислений или, если уж на то пошло, какой-либо другой стратегии?

Организациям необходимо выйти за пределы простого выполнения анализа данных и стратегического планирования. Научный подход требует выдвижения уникальных гипотез, правильность которых будет тщательно проверяться. Эксперты предполагают, что, поговорив с менеджерами, занимающимися ежедневным управлением операциями в большинстве крупных и средних компаний, вы, скорее всего, обнаружите глубокое разочарование: испытаете чувство, что стратегическое планирование не при

носит какого-либо нового результата. На практике они навечно сохраняют статус-кво. Один из менеджеров сформулировал это таким образом: «Есть причина, по которой мы держим эти (радикально новые, но неспособные транслироваться в стратегические решения, ведущие к продуктивным действиям) идеи на расстоянии».

Как же мы можем перейти от отторжения и саботажа прорывных идей к встраиванию креативного подхода в научно проверенный процесс, позволяющий коллективам генерировать совершенно новые стратегии и выбирать из них ту, которая вероятнее других приведет к успеху?

Ниже мы предлагаем семь простых шагов к успешной стратегии облачных вычислений.

1. **Перейдите от проблем к вариантам.** Часто это наиболее трудный шаг в процессе, поскольку если вы неправильно сформулировали проблему, которую стараетесь решить, то не имеет значения, насколько успешным будет реализация стратегии ее решения, — проблема останется. Здесь ловушка в том, что стратегическое планирование обычно строится на календарных сроках и фокусируется на таких показателях, как «сокращающаяся прибыль». Ваш наилучший шаг в этой ситуации (чтобы быть уверенным в том, что вы не просто исследуете цифры) — сформулировать свою проблему в виде «двух взаимоисключающих вариантов». Это позволит сфокусировать всю команду на том, что необходимо сделать далее.

2. **Генерируйте стратегические возможности.** Как только вы осознали возможные варианты для выбора, вы можете перейти к доступным для рассмотрения способам их реализации. Удостоверьтесь, что ваш подход достаточно широк, чтобы охватить все возможные способы, включая и совершенно новые. Вариант сохранения статус-кво также должен быть исследован, так как всегда остается вероятность, что не будет принято никакой облачной стратегии вообще.

3. **Определите условия.** Убедитесь, что каждый понимает, какие условия должны быть выполнены для каждого из предлагаемых решений, чтобы соответствующий вариант мог быть назван стратегическим выбором. Изменение чьей-либо позиции с «это никогда не будет работать» на «что с моей точки зрения должно быть достигнуто, чтобы я согласился с этой идеей» требует отдельных разговоров. Даже такое условие, как «провайдер должен быть в состоянии обеспечить готовый к работе сервер для производственной нагрузки не позднее чем через 5 минут» (что на самом деле нереально в большинстве компаний из-за ограничений, существующих у них систем одобрения заявок), должно быть сформулировано на этой стадии.

4. **Определите «барьеры».** В группе всегда есть кто-то, кто убежден, что ни один из предложенных вариантов не достаточно хорош. Важно, чтобы вы независимо от этого определили условия, наименее вероятные для достижения. Причина в том, что исследования, которые должны установить возмож-

ность достижения тех или иных условий, могут оказаться весьма затратными, особенно для сложных случаев. Поэтому важно сосредоточиться только на тех условиях, которые имеют шанс быть выполненными.

5. **Разработайте тесты.** Для каждого ключевого «барьера», который вы определили, необходимо разработать тест, выполнение которого будет считаться «действительным и достаточным» подтверждением преодоления данного «барьера». Такие тесты должны быть проведены до стадии выбора технологии, а их результаты должны быть включены в текст заявки на коммерческое предложение (Request for Proposal, RFP).

6. **Проведите тесты.** При выполнении теста важно начать с наименее вероятного сценария, поскольку сам процесс тестирования требует больших усилий и затрат времени и быстрое отсеивание наименее подходящих вариантов оставит больше времени на проведение тестов, которые могут принести положительный результат.

7. **Сделайте свой выбор.** Еще раз изучите ваши основные условия в свете результатов тестирования для принятия обоснованного решения. Старый подход предусматривал обсуждение вариантов несколькими высшими руководителями, каждый из которых уже имел к этому моменту свое сформировавшееся мнение. Такое обсуждение выливалось в настоящее сражение и позволяло скептикам сразу начинать борьбу против решения, принятого в итоге. Новый подход позволяет просто выбрать продукт с наименьшим числом «барьеров».

ПЯТЬ СПОСОБОВ НАЧАТЬ ДУМАТЬ КАК АРХИТЕКТОР ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ

ДЖО МАК-КЕНДРИК

Готова ли корпоративная ИТ-архитектура к работе в облаке? Готово ли облако к размещению корпоративной ИТ-архитектуры? Облачные технологии представляют собой другой способ мышления. Но мы уже сталкивались с этим ранее.

В своем новом посте Крис Бруцци и Ник Хэмм, сотрудники компании Appirio, занимающейся предоставлением облачных услуг, делятся своим опытом создания облачных приложений. Они указывают на пять изменений в подходе к этой работе, которые необходимо внедрить по мере того, как разработка приложений и сами приложения приспосабливаются к миру облачных технологий.

Для архитекторов и разработчиков, уже имевших опыт обращения с сервисно-ориентированной архитектурой, большинство этих рекомендаций из разряда best practice покажутся удивительно знакомыми. Но Бруцци и Хэмм отмечают, что архитектура SOA в прошлом была более ограниченной, поскольку обычно она заканчивалась на границе корпоративной сети.

Сейчас, по мере того как ИТ всё больше и больше начинают «подсаживаться» на облачные технологии, настало время на деле продвинуть «сервисно-ориентированное мышление».

1. **Проектируйте решение в виде набора компонентов.** «Отойдите в сторонку и подумайте о бизнес-требованиях, а затем предложите решение в виде набора слабо связанных между собой компонентов, отвечающего общим требованиям. Это обычно требует не намного большей предварительной работы, но приносит более высокие дивиденды в дальнейшем».

2. **Используйте интерфейсы прикладного программирования (API) вместо**

языков программирования. Десять лет назад ИТ-организации делились на сторонников либо Java-, либо .NET-приложений. Облачный подход переносит фокус с приложений, тесно привязанных к языкам и платформам, на предоставление сервисов, считают Бруцци и Хэмм. «Для вас как архитектора облачных решений это означает необходимость переноса фокуса вашего внимания с технологий и языков на проектирование сервисов и на API, необходимые для доступа к ним».

3. **Применяйте по максимуму повторное использование компонентов.** Компоненты, включенные в проект облачного решения, могут быть уже кем-то полностью разработаны и существовать либо в собственной библиотеке организации, либо у внешних провайдеров облачных услуг — таких, как Salesforce.com или Amazon Web Services.

4. **Увеличьте свою команду с помощью методики краудсорсинга.** Обратитесь к сообществам разработчиков, например CloudSpokes или 99Designs, за новыми компонентами. «Преимущество этого подхода в том, что вы можете разрабатывать большую часть своих приложений быстро и параллельно, поскольку вы не ограничены возможностями собственной команды. Вас также могут сильно удивить творческие решения, о которых вы даже не думали».

5. **Измеряйте свои приложения.** «Облачные решения предлагают огромную, доступную для обработки массу данных о таких аспектах вашего приложения, как конфигурация, код, качество и т. д., — указывают Бруцци и Хэмм. — Некоторые облачные провайдеры собирают эти метрики, но не все так поступают, так что, возможно, вам придется побегать».

ПЯТЬ ДОВОДОВ В ПОЛЬЗУ ПУБЛИЧНОГО ОБЛАКА И ПЯТЬ В ПОЛЬЗУ ЧАСТНОГО

ДЖО МАК-КЕНДРИК

Главный итог любой дискуссии о перспективах облачных технологий среди корпоративных заказчиков таков: так называемые «унаследованные» системы — мэйнфреймы и мини-ЭВМ среднего класса, привязанные к инфраструктуре, тесно связанные с корпоративной сетью, системами хранения и критически важными приложениями, такими как финансовые и ERP-системы, — никуда не исчезнут в ближайшее время.

Как следствие, появляется необходимость в решении очень серьезной задачи: в области частных облаков — по выводу ранее сделанных инвестиций на новый, более мощный уровень; в сфере публичных облачных сервисов — по расширению существующих возможностей и добавлению новых. Вопрос в том, для каких случаев или типов корпоративной ИТ-инфраструктуры лучше подходит публичное, а для каких — частное облако (или в действительности любое облако вообще — но здесь мы сосредоточимся на выборе между публичным и частным вариантами).

Марк Фиель, исполнительный вице-президент по технологиям центров обработки данных компании Switch Communications (оператора центра обработки данных SuperNAP в Лас-Вегасе, одного из самых больших ЦОДов в мире), в своей статье в онлайн-издании GigaOm предлагает прекрасный набор критериев для ответа на вопрос, подойдет ли публичное или частное облако для решения ИТ-задач той или иной компании.

Каким компаниям лучше использовать публичные облачные сервисы?

1. Тем, у которых существует «слабая зависимость от сделанных ранее серьезных вложений в инфраструктуру, связанных, например, с внедрением мэйнфреймов и корпоративных приложений».

2. Тем, у которых ИТ-персонал лучше подготовлен для быстрой разработки систем, автоматизации виртуальных вычислений, использования сервисов по запросу и открытого кода.

3. Предприятиям малого бизнеса, для которых характерна большая гибкость и скорость в принятии решений.

4. Тем, у которых есть необходимость в быстрой окупаемости и максимально быстром выводе на рынок нового приложения.

5. Тем, у которых ИТ-персонал наименее «привязан» к сетевым системам хранения данных и работе с серверами, а потому «меньше ощущает угрозу со стороны внешнего провайдера».



Каким компаниям лучше сделать выбор в пользу частных облачных сервисов?

1. Тем, которые «десятилетиями вкладывали средства в ИТ-персонал, инфраструктуру и корпоративные приложения».

2. Компаниям из отраслей, в которых «существует жесткий контроль со стороны финансовых органов и регуляторов с серьезными последствиями в случае обнаружения каких-либо проблем».

3. Склонным к риску компаниям, в которых «изменения бизнес-процессов требуют большего времени».

4. Организациям, в которых «специалисты заняты выполнением узко-специфических задач, что затрудняет их быстрое объединение для серьезных изменений в корпоративной инфраструктуре или работе с основными приложениями».

5. Тем, у которых широкая инфраструктурная база позволяет «сотрудникам углублять свои знания и увеличивать экономию за счет масштаба».

Система відеоконференцзв'язку Cisco TelePresence SX20 Quick Set

SX20 Quick Set перетворює будь-яке приміщення
на кімнату для відеоконференцзв'язку



- SX20 Quick Set дає можливість створити сеанс багатоточкового відеоконференцзв'язку з приєднанням 3-х учасників
- Пакет відеообладнання включає в себе потужний кодек і камеру з 4- або 12-кратним зумом
- Підтримка відеопотоку формату до 1080p Full HD
- Можливість під'єднання другого екрану

http://www.cisco.com/web/RU/downloads/broch/Cisco_TelePresence_Quick_Set_SX20.pdf



www.muk.ua

Телефони (багатоканальні): +38(044) 492-29-29, +38(044)594-98-98
e-mail: cisco@muk.ua

Учбовий Центр: +38(044) 492-29-29, +38(044)594-98-98
training@muk.ua

Сервісний макет: +38(044) 492-29-09, +38(044) 492-29-29
service@muk.ua

