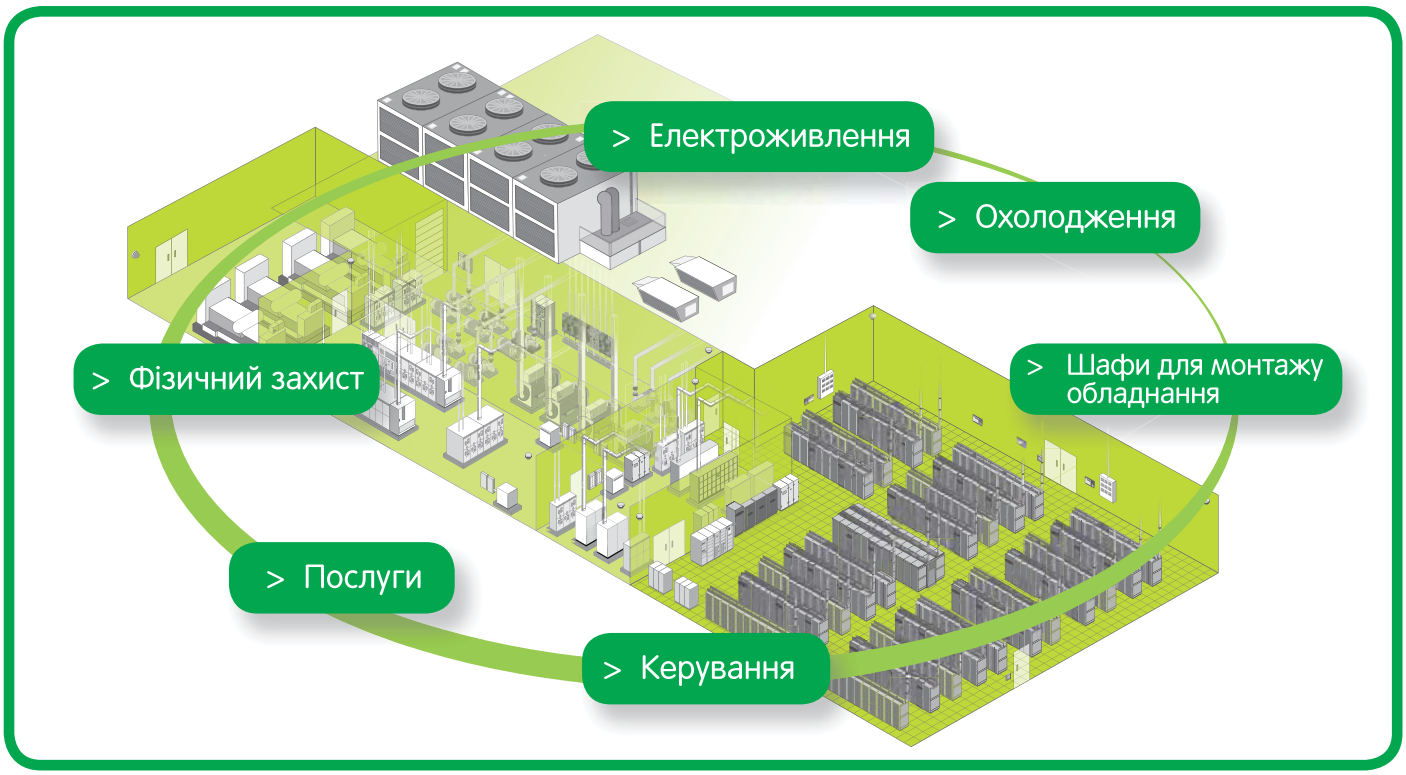
PCWEEK
Pelican Publishing
UKRAINIAN EDITION
ГАЗЕТА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИТ
• 16 августа – 5 сентября 2012 №13 (35) • КИЕВ

КТО ЕСТЬ КТО

НА РЫНКЕ BI

Як підвищити ефективність та готовність центру обробки даних?



Компанія Schneider Electric знає як!

Об'єднання інженерних систем на всіх рівнях

У світлі сучасних завдань в галузі IT Schneider Electric вважає необхідним розглядати центр обробки даних як повністю інтегровану систему — від шафи до ряду і від окремого приміщення до будівлі в цілому. Ми називаємо це інтеграцією інженерної інфраструктури центру обробки даних. До її складу входять системи електроживлення, охолодження, шафи для монтажу обладнання, системи забезпечення фізичного захисту. Моніторинг інженерної інфраструктури ЦОД та керування нею здійснюється за допомогою використання програмних продуктів та із залученням професійних послуг. Це єдиний вірний спосіб досягнення максимальної ефективності, економічності витрат енергії та постійної експлуатаційної готовності.

Ефективність та готовність інженерних систем

На сьогодні неможливо обійтися ні без максимальної ефективності використання енергії, ні без постійної експлуатаційної готовності. Для вирішення цього комплексного завдання слугує стратегія інтеграції систем охолодження Schneider Electric на всіх рівнях інженерної інфраструктури ЦОД. Цей комплексний підхід забезпечує справжню економію електроенергії — але не в якому разі не за рахунок готовності. Ми добиваємося подальшої оптимізації експлуатаційної готовності та ефективності завдяки інтегрованій програмній платформі, що забезпечує моніторинг всієї інженерної інфраструктури та керування нею. Це комплексне рішення забезпечує повноту інформації та взаємодії по всій інженерній інфраструктурі ЦОДу.

Об'єднання з найважливішими галузевими партнерами

Будівництво центру обробки даних передбачає постійний взаємозв'язок та координацію з постачальниками обладнання та іншими ключовими партнерами. Schneider Electric має у своєму розпорядженні унікальну мережу постачальників консультаційних та сервісних послуг, налагоджені стосунки та практичний досвід, що дозволяє компанії претендувати на роль єдиного постачальника всього необхідного для втілення ідеї інтегрованого центру обробки даних в реальність.

Архітектура ефективного керування енергією Active Energy Management

> **Електроживлення** Підсистема електроживлення поєднує все — від резервних генераторів до ДБЖ та систем розподілення живлення — із забезпеченням сумісності обладнання різних виробників.

> **Охолодження** Наші комплексні системи охолодження забезпечують максимальну ефективність та постійну експлуатаційну готовність, об'єднуючи чілери, периметричні та внутрішньорядні кондиціонери, системи ізоляції повітря в стояку та в «гарячому» коридорі.

> **Фізичний захист** Універсальна панель огляду дозволяє з одного робочого місця охопити контролем та відеоспостереженням одразу велику кількість об'єктів.

> **Серверні та телекомунікаційні шафи:** Шафи для монтажу IT-устаткування будь-яких виробників, додаткові пристосування та системи ізоляції повітряних потоків забезпечують все необхідне для роботи обладнання високої енергетичної щільності.

> **Послуги** Schneider Electric пропонує повний комплекс професійних послуг на етапах проектування, будівництва та експлуатації ЦОД.

> **Керування** Наша виняткова інтегрована архітектура програмного забезпечення дозволяє отримати повне уявлення про споживання енергії всіма інженерними системами ЦОДу, добитися ефективності її використання та постійної готовності систем.

Завантажте БЕЗКОШТОВНО будь-які інформаційні статті APC протягом 30 днів та станьте учасником розіграшу* – ВИГРАЙТЕ планшетний комп'ютер iPad 2!

Завітайте на сайт www.SEreply.com та введіть код 17655p
Тел.: +38 044 538-1478 • Факс: +38 044 538-1479

Schneider Electric™

©2012 Schneider Electric. всі права захищені. Бренди Schneider Electric, Active Energy Management та APC є власністю компанії Schneider Electric Industries SAS або її дочірніх компаній. Усі інші товарні знаки належать їхнім власникам. Інформація публікується на правах реклами. *З термінами та умовами проведення розіграшу ви можете ознайомитися на сайті www.apc.com/promo при заповненні реєстраційної форми.
APC by Schneider Electric, у Києві: 03057, Україна, Київ, вул. Металістів, 20 Т • Тел.: +38 044 538-1478, факс: +38 044 538-1479. Центр підтримки клієнтів: 0 800 502-7220, E-mail: apcukr@apc.com • 998-2599_UA_C

OKI ИДЕТ НА РЕКОРД

КОНФЕРЕНЦИИ

В соответствии с принятым среднесрочным планом на 2012-2014 гг. OKI Europe планирует удвоить объемы продаж своей продукции в регионе EMEA. Компания рассчитывает достичь таких показателей благодаря стратегии расширения бизнеса под названием «print smart». Планы по увеличению продаж анонсировали на прошедшей в Барселоне конференции Smart Business EMEA 2012, где присутствовал президент корпорации OKI Data Такао Хиромото. Регион EMEA обеспечивает примерно половину бизнеса корпорации, что и обусловливает его высокую значимость для японского производителя. На конференции собрались представители компании OKI из более чем 30 стран.

В рамках своего выступления г-н Хиромото отметил, что бизнес корпорации в предыдущие годы существенно пострадал в результате двух природных катаклизмов — землетрясения и цунами в Японии и наводнения в Таиланде. Однако, по его словам, компания сумела преодолеть сложные времена и сделала значительные инвестиции в развитие своего производства, поскольку бизнес печати в основном зависит от продаж оборудования. Г-н Хиромото выразил уверенность в том, что OKI сумеет добиться поставленной задачи и удвоить продажи оборудования в штучном исчислении.

В фокусе: СМБ-сегмент

Краеугольным камнем стратегии, которая позволит компании охватить весь сегмент малого и среднего бизнеса (СМБ), станет обновленная более чем наполовину линейка продуктов. Объектом пристального внимания OKI традиционно был именно этот сегмент. На конференции часто акцентировали, что в настоящее время сегмент СМБ имеет особое значение для бизнеса OKI. В Барселоне впервые официально было представлено множество новых устройств в линейке OKI, предназначенных именно компаниям малого бизнеса.

В своих разработках OKI сделала особый акцент на компактность, надежность, экономичность, обеспечила умеренную начальную стоимость устройств в сочетании с оптимальной для выполнения офисных задач функциональностью.

Согласно озвученным на конференции данным, более 99% из 21 млн компаний, зарегистрированных на территории Европейского Союза, со штатом до 250 человек относятся к малому бизнесу и обеспечивают занятость более двух третьих рабочей силы. Это позволяет OKI рассчитывать на увеличение продаж своих устройств заказчикам, планирующим перейти от аутсорсинга печати к модели print-in-house. Такая модель позволит им не только сократить затраты на печать, но и проявлять большую гибкость и быстроту в маркетинговой или sales активностях.

Сделав значительные инвестиции в расширение и обновление модельного ряда, OKI имеет амбициозные планы по развитию отношений с партнерским каналом. А также компания увеличит собственную маркетинговую активность и активизирует консалтинговую деятельность.

Широкий портфель продуктов

Несмотря на сложности, с которыми столкнулась компания, инженеры OKI разработали новые продукты и обновили множество ранее поставлявшихся моделей. И сегодня свыше половины ее портфолио составляют принципиально новые модели либо решения с расширенными возможностями по умеренным ценам. Большая часть устройств предназначена для сегмента СМБ, включая компании со штатом менее десяти человек.

Спектр полноцветных принтеров корпорации пополнился двумя моделями формата A4 — C301dn и C321dn. Эти компактные устройства со скоростью печати 22 стр./мин в монохромном режиме и 20 стр./мин в цветном изначально снабжены адаптерами для подключения к сети и модулем дуплексной печати. Первая модель представляет собой GDI-принтер, а во второй реализована поддержка языка PCL и увеличен объем поддерживаемой памяти. Обе новинки ориентированы на выполнение различных офисных задач: от печати визитных карточек — до брошюр и буклетов. Для компаний, которым требуется цветная печать формата A3, OKI предлагает новый принтер C822 в конфигурациях n (сетевая) и dn (сетевая с поддержкой дуплексной печати).

Модель C301dn — полноцветный принтер со скоростью печати 22 стр./мин

Монохромные МФУ MB451 с довольно высокой скоростью печати — до 29 стр./мин — будут востребованы в компаниях из микробизнеса

Струйные устройства в офисной среде используются все реже, уступая позиции монохромным и цветным МФУ. Хотя OKI традиционно занимала сильные позиции в цветной печати, теперь она представила и монохромные МФУ, сделанные на базе того же механизма, который применяется в цветных.

Монохромные МФУ MB441, MB451 с довольно высокой скоростью печати (до 29 стр./мин) будут востребованы компаниями из микробизнеса. Устройства способны осуществлять двустороннее сканирование документов, копирование и отправку факсов (для двух старших моделей) через RADF, реверсивный автоматический податчик документов.

Монохромное устройство B401d/dn формата A4 обладает производительностью МФУ и предлагается по умеренной цене. Для компаний с большей численностью персонала и сравнительно высокими объемами печати представлены более производительные полноцветные принтеры C331dn, C511dn и C531dn формата A4 и МФУ MC352dn/MC362dn/MC562dn (до 26 стр./мин в цвете и до 30 стр./мин при черно-белой печати для старших моделей принтеров и МФУ), а также монохромные МФУ MB461 (принтер/копир/сканер) и MB471 (принтер/копир/сканер/факс) со скоростью печати до 33 стр./мин и временем выхода первой страницы менее 11 с.

Новинка МФУ MB491 с функциями принтера, копира, сканера и факса пополнила ряд настольных монохромных МФУ формата A4 MB401. Эта модель предназначена для корпораций или рабочих групп с большими объемами печати и высокими требованиями к защите информации. Скорость печати у нее составляет до 40 стр./мин, а тонер-картридж максимальной емкости рассчитан на 12 тыс. страниц, что существенно снижает стоимость печати. Для управления устройство оснащено операционной панелью с 3,5-дюймовым дисплеем.

С целью укрепить позиции в корпоративном сегменте OKI выпустила модель C831 формата A4/A3, а также новый принтер более высокого класса C841 с разрешением 1200x1200 точек на дюйм. Устройство будет интересно компаниям, специализирующимся на работе с графикой, для которых важно высокое качество печати. Обе модели поставляются в разных конфигурациях и имеют повышенную производительность (35 стр./мин в монохромном и полноцветном режимах печати) и время выхода первой страницы в пределах 9,5 с. Корпоративные заказчики заинтересованы в защищенной печати, поэтому для них предусмотрена возможность аутентификации пользователей по карте (IC card reader) или по паролю, если файлы конфиденциальных документов хранятся в общей сетевой папке.

Традиционно устройства OKI пользуются большой популярностью благодаря своей исключительной надежности. Вендор по-прежнему предоставляет трехлетнюю гарантию на весь свой модельный ряд. Партнеры даже в шутку сетовали, что сверхнадежность устройств иногда не позволяет им продавать больше продуктов OKI.

Бизнес печатных устройств всегда был в числе высококонкурентных. В большинстве регионов мира OKI приходится конкурировать во всех ценовых сегментах с HP, а в нижнем сегменте — с Samsung и с упрочившей позиции Canon. Но OKI знает, как отвоевывать долю рынка у конкурентов. По словам президента компании, страны Восточной Европы и Россия являются основными источниками роста бизнеса в Европе наряду с Китаем и державами Латинской Америки.

НОВОСТИ ПО

Gartner: мобильные ERP-системы не достигли успеха

По мнению Найджела Монтгомери, директора по исследованиям корпоративного ПО в Gartner, поставщики ERP-систем и производители планшетов не нашли эффективного способа применения ERP-приложений на планшетах.

Подстегиваемая популярностью планшетов, таких как Apple iPad, мобильность стала заметной тенденцией в бизнес-пространстве. И принесла новые головные боли бизнесу, включая «собственное устройство на рабочем месте» (bring your own device, BYOD).

ERP объединяет информацию о компании из многих источников, обеспечивает прозрачность и помощь в принятии решений. Это сфера, насыщенная чрезмерно сложными системами, нагроможденными друг на друга, считает Монтгомери.

Разработчики и поставщики ERP-систем хотят упростить к ним доступ на мобильных устройствах, таких как планшеты. Но конечный результат отличается от того, к чему привыкли пользователи ERP на десктопах. Это может запутать их.

«Недавно я общался с компанией, закупившей для управленцев 14 тыс. iPad. Так вот, 40% вернули планшеты, поскольку не знают, что с ними делать, — рассказал Монтгомери изданию ZDNet Australia — В компании не задумывались над тем, что будет предоставляться с помощью этих устройств. ИТ-директора должны учитывать влияние консьюмеризации мобильной техники».

Он укоряет производителей планшетов в том, что они не могут обеспечить такое же удобство работы, как на десктопах. Именно этого не хватает ERP.

«Сотрудники не рассматривают iPad как замену пользовательскому интерфейсу ERP. Им нужен дополнительный интерфейс, а основной системой чтобы оставался десктоп. Планшет Microsoft Surface с Windows 8 даст пользователям ощущение работы на настольном ПК», — сказал Монтгомери. Он видит в Windows 8 революционную силу в ERP-пространстве, которая не только выдвинет Microsoft на передовые позиции в этой области, но и проложит путь к быстрой адаптации планшетов в бизнесе.

Производителям пора прекратить «накачку» планшетов новыми функциями, вместо этого нужно обратить внимание на упрощение перехода от десктопов к планшетам.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

PCWEEK UKRAINIAN EDITION

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

3 OKI идет на рекорд

6 Реалии украинского рынка СЭД

7 Сенсации OKI для бизнеса

ТЕМА НОМЕРА

8 Инструменты конкурентной борьбы

10 Наша сила — в гибкости

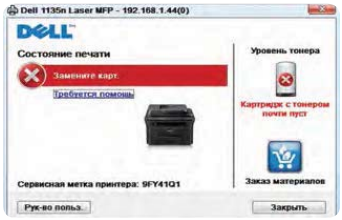
11 «Ингредиент» эффективного управления

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

12 Открытый код: решения на любой вкус

14 Dell рассчитывает на быстрый рост

15 Тонкий баланс



16 Эра «пост-пк» ведёт к глобальному сокращению выпуска ПК18 NFS-хранилища в виртуализации

17 В эпоху облаков ИТ становятся генератором инноваций

18 Миграция ИТ повышает конкурентоспособность бизнеса

18 PCWeek/Ukrainian Edition. Редакционный календарь-2012

АНОНСЫ

- **Тема номера: ИТ-безопасность**
- **Интервью с Александром Суязовым, консультантом по информационной безопасности компании Symantec в России и СНГ**
- **Проблемы сетевой безопасности в IPv6**
- **Внедрение решения ID Guard в «Банке Форум»**
- **Интервью с территориальным менеджером Fortinet Мариушем Ржепкой**

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

НОВОСТИ

КОМПЬЮТЕРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Samsung создаст ARM-процессоры для серверов

Согласно информации Seoul Economic Daily, компания Samsung Electronics планирует в 2014 г. выпустить процессоры для серверов на базе 64-разрядной архитектуры ARM v8. Данный тип процессоров может быть востребован в нише микросерверов, которые по соотношению цены и энергопотребления к производительности с существенным отрывом опережают x86-совместимые разработки Intel и AMD.

Сообщается, что серверные решения Samsung будут нацелены преимущественно на облачные вычисления. В настоящий момент на рынке стационарных серверов британская компания ARM не представлена, в то время как Intel удерживает 90% этого сегмента.

Ранее Forbes узнал от анонимного источника, что Samsung активно переманивает сотрудников AMD, которые занимаются созданием серверных процессоров в лаборатории города Остин (США). В частности, на постоянное место работы в Samsung перешел бывший вице-президент отделения серверных продуктов AMD Патрик Патла, получивший там, судя по его профилю в LinkedIn, аналогичную должность.

Samsung уже имеет опыт в производстве процессоров на базе ARM-архитектуры. Южнокорейский производитель предлагает многоядерные чипы Exynos для рынка смартфонов, планшетов и других портативных устройств. Ожидается, что 26 октября вместе с официальным запуском операционной системы Windows 8 RT компания сможет предложить ARM-процессоры и для персональных компьютеров.

Корпорация Samsung — далеко не единственный производитель, занимающийся разработкой серверных чипов на базе различных процессорных ARM-архитектур. Среди наиболее известных — Nvidia, Applied Micro, Calxeda, Marvell и другие. Если поставщикам удастся создать оптимальные по производительности и энергопотреблению ARM-чипы, то вполне очевидно, что дуополия Intel и AMD, имеющая место на рынке процессоров для серверов, будет разрушена, а сам рынок станет гораздо более конкурентным.

Индустрия ожидает, что чипы ARM на серверном рынке смогут противостоять решениям Intel не раньше чем через несколько лет. Не секрет, что уже сегодня такие стратегические партнеры Intel на серверном рынке, как HP и Dell, уже производят платформы на базе чипов ARM. Более того, партнерские отношения с ARM наладил и основной конкурент Intel — компания AMD.

ПРОЕКТЫ

Корпоративная СХД для «Укрэксимбанка»

В сентябре 2011 г. АО «Укрэксимбанк», в рамках Второго проекта развития экспорта, осуществляемого совместно с Международным банком реконструкции и развития, по результатам проведенного тендера заключило контракт на модернизацию корпоративной системы хранения данных с системным интегратором «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА».

В ходе реализации контракта ставилась задача обеспечить качественное улучшение ключевых параметров корпоративного хранилища, дающего доступ к данным с использованием современных технологий управления базами данных для сбора, структуризации, хранения и обработки информации. В число основных задач модернизации также вошли сбор информации из всех филиалов банка в оперативном режиме, репликация и резервирование данных хранилища.

В ходе работы над проектом, длившимся с ноября 2011 г. по апрель 2012 г., группой специалистов интегратора и заказчика были разработаны и внедрены логические схемы реализации проекта, в частности, сервисов виртуализации, резервного копирования и восстановления данных, а также репликации. Были разработаны схемы подключения и адресации нового оборудования в существующей сетевой инфраструктуре. Обеспечение миграции данных хранилища на новую платформу и оперативная синхронизация данных из филиалов в центральный офис были реализованы в ходе отдельного этапа проекта.

Корпоративная система хранения данных Укрэксимбанка была успешно модернизирована с применением таких аппаратных и программных решений, как высокопроизводительные системы дисковых накопителей, библиотеки дисков и шлюзы NAS производства EMC; серверное оборудование Dell; сетевое оборудование Cisco, ПО для обеспечения виртуализации серверов VMware; системы управления базами данных Oracle Database; ПО для обеспечения резервного копирования Symantec.

В результате было значительно сокращено время отклика системы для ее пользователей, а специалистам банка стали доступны технологии оптимизации хранения и доступа к данным, такие как отладка форм с реальными объемами данных, оптимизация хранения данных за счет различной скорости доступа к ним, перенос приложений в виртуальную среду, устойчивую к отказам и сбоям.

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

ABBYY Украина 6
AMD 4, 6
Apple 3, 10, 16
ARM 6, 16
Canon 3
Citia Business and Technology Consulting 8
CONIM GROUP 8
Dell 14, 15, 16
Deutsche Bank 12
EMC 6
Fujitsu 17
Gartner 3, 8, 11
Google 16, 17
HP 3, 6, 13, 17
IBM 6, 8, 11, 16, 17
IDC 7, 10
Intel 4, 16
Lenovo 17
LinkedIn 6, 12
Microsoft 3, 4, 6, 8, 10
Motorola 12
NetApp 10
Nokia 10
Nvidia 6
OKI 3, 7
OpenText 6
Oracle 8
Panasonic 17
Polycom 6
ProNET 8
Samsung 3
SAP 8, 11
SMART business 8
SugarCRM 13
Toshiba 17
VMware 12
Zenoss 12
АТБ-Маркет 9
Банк Кредит Днепр 9
Инком 8, 11
CS 10
Укрэксимбанк 4
Чумак 11
ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА 4

20 сентября 2012

ОРГАНИЗАТОР PCWEEK UKRAINIAN EDITION

КОНФЕРЕНЦИЯ

INFORMATION SECURITY 2012

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Золотой партнер

KASPERSKY lab

Серебряный партнер

Symantec

ІНКОМ

Место проведения: Отель «Премьер Палас», Софиевский Гранд холл

Адрес: г. Киев, бул. Т. Шевченко/ул. Пушкинская, 5-7/29 Регистрация: www.pcweek.ua

Pelican Publishing PCWEEK UKRAINIAN EDITION

Учредитель
«Пеликан Паблишинг»

Издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Директор по развитию бизнеса
ОЛЕСЯ БАБИЧ

Редакция

Над номером работали:
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
ВЛАДИМИР ИЗМАЙЛОВ
СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО
ВАЛЕРИЯ НЕВСКАЯ

Литературный редактор
ЕЛЕНА СОЛОДОВНИК

Главный дизайнер
ЕЛЕНА ГАРБАР

Отдел рекламы

Тел./факс (044) 361-70-57
E-mail: press@skukraine.com
E-mail: sales@skukraine.com

Распространение

Тел./факс (044) 361-70-57

© «Пеликан Паблишинг», 2012

просп. Победы, 5,
01135, г. Киев

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 2012 Ziff Davis Inc. All rights reserved. PCWeek is trademark of Ziff Davis Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована Государственным комитетом телевидения и радиовещания Украины.
Свидетельство о регистрации № 9892 от 27.05.05

Печать:
«Формула - I»
04136, г. Киев,
ул. М. Гречко, 13,
Тел./факс (044) 498-39-30

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

Тираж 10 000 экземпляров

РЕАЛИИ УКРАИНСКОГО РЫНКА СЭД

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Среди всего многообразия событий на отечественном ИТ-рынке ежегодная выставка-конференция DOCFLOW занимает особое место. Мероприятие, традиционно проходящее в Украинском доме, собирает ведущих игроков в области электронного документооборота, локальных разработчиков из Украины и стран СНГ. Об особенностях нынешней конференции и трендах на рынке СЭД мы говорили с Михаилом Бейраком, руководителем отдела корпоративных продаж компании ABBYY Украина

ИНТЕРВЬЮ

PCWeek/UE: Конференция DOCFLOW проводится в нашей стране уже не первый раз. Эволюционирует ли мероприятие с каждым годом? Какие тенденции вы можете отметить?

МИХАИЛ БЕЙРАК: Действительно, выставка-конференция DOCFLOW Украина в этом году пройдет уже в восьмой раз. Изменения, в первую очередь, затрагивают содержание докладов. Вначале у нас практически не было секций, посвященных успешным проектам. Но в последние годы число таких выступлений начало расти, и сегодня уже составляет существенную часть программы конференции. Это позитивный тренд, поскольку он означает, что число успешных проектов, о которых компании готовы рассказывать, увеличивается с каждым годом.

В техническом плане системы электронного документооборота находятся на очень высоком уровне — эти решения одними из первых «впитывают» в себя все новые информационные технологии. Например, в настоящее время основное развитие касается облака. Раньше об этом только говорили, но сегодня такая технология реально работает.

PCWeek/UE: Каково соотношение крупных/глобальных вендоров и мелких игроков, принимающих участие в конференции?

Михаил Бейрак

М.Б.: Мелких игроков практически нет — им слишком сложно выживать в наших реалиях. Скорее, можно говорить о компаниях, которые работают в узких сегментах рынка и внедряют специализированные решения по документообороту.

Стоит отметить, что восемь лет назад ситуация на рынке кардинально отличалась. Украинские производители чувствовали себя значительно лучше, чем сейчас, да и российские разработчики ПО активно штурмовали наших заказчиков. А вот западные вендоры, мировые лидеры в этой области, были в меньшинстве. Сегодня расклад сил изменился: доля мировых лидеров выросла, а украинских разработчиков — сократилась. Ситуация на рынке отображается и на составе участников DOCFLOW Украина.

Такое положение дел вызвано тем, что наибольший спрос сегодня — на сложные, дорогие и высокотехнологичные системы. А это именно тот сегмент, где работают крупные западные вендоры.

PCWeek/UE: Можно ли считать, что рынок документооборота уже оправился от кризиса?

М.Б.: Скорее, можно говорить о том, что документооборот не стал инфраструктурным решением, и по этой причине спрос на него слабо коррелирует с кризисными явлениями. Перед предприятием стоит необходимость решать с помощью СЭД различные бизнес-задачи.

Поэтому в последние годы в разы вырос спрос на крупные системы, в которых есть не только ECM-составляющая, но и модуль, связанный с бизнес-процессами.

Востребованность стандартных решений для канцелярии росла не очень сильно. Однако радует, что в большом числе компаний укрепилось понимание того, что эти системы нужны и эффективны для бизнеса.

PCWeek/UE: Аналогичная конференция в Москве собирает намного больше участников и гостей. Чем это можно пояснить: только ли разными масштабами ИТ-рынка в РФ и Украине или же у северного соседа действительно намного выше спрос на решения СЭД, прежде всего за счет госорганов?

М. Б.: Разница в масштабах между двумя этими мероприятиями не так уж велика. По оценкам аналитиков, ИТ-рынок в России больше нашего в десять раз. Кроме того, согласно исследованию Мирового банка, в Украине ИТ-рынок менее зрелый. И то, что наша конференция по величине всего в несколько раз меньше — очень хороший результат, с моей точки зрения. Это означает, что вопросы внедрения электронного документооборота интересуют многих специалистов, даже несмотря на низкую зрелость и размер рынка.

В России же спрос на решения СЭД растет совсем не за счет госорганов. Есть несколько факторов, определяющих спрос на информационные системы. Среди них — уровень зрелости рынка, наличие опытного менеджмента, общее экономическое состояние в стране. И по всем этим показателям РФ нас опережает в силу различных причин. В результате и спрос у них выше.

Действительно, в России раньше, чем в Украине, начали внедрять системы электронного правительства. Однако они не продвинулись намного дальше. Это, скорее, локальные успехи в отдельных регионах.

PCWeek/UE: Кто из крупных вендоров доминирует на этом рынке?

М.Б.: Я отмечу на нашем рынке четверку вендоров: IBM, EMC, OpenText и Microsoft. А вот кто из них выигрывает в конкретной гонке — вопрос требований к системе и предпочтений той или иной организации. Любопытно, что эта же четверка лидирует во всех странах Европы.

PCWeek/UE: Изменилась ли «средняя цена чека» на рынке внедрений СЭД за последние годы?

М.Б.: В сегментах малых, средних и больших систем «цена чека» не поменялась. Однако крупных систем стало больше и это позволяет говорить о том, что общая стоимость сегмента выросла.

PCWeek/UE: Какая отрасль на сегодня является наиболее активным заказчиком на решения СЭД?

М. Б.: За лидерство спорят торговые компании и финансовый сектор. Число проектов в этих индустриях примерно одинаково, но они отличаются масштабом. А государственный сектор, пройдя несколько циклов внедрения различных информационных систем, сегодня уже готовится к переходу на электронное правительство.

PCWeek/UE: Что унесет с собой посетитель DOCFLOW 2012: багаж знаний, идеи, опыт?

М.Б.: Стараемся, чтобы посетитель не только унес с конференции каталог и раздаточные материалы, но и посетил доклады, пообщался с участниками и узнал что-то новое о технологиях, которые применяются в области СЭД. Но самое главное — мы хотим дать ему возможность оценить преимущество внедрения таких систем на своем предприятии. Это наша задача, и мы приложим все усилия, чтобы ее выполнить!

НОВОСТИ

ИТ-СЕРВИСЫ

Новые разработки Polycom для поддержки VaaS

Компания Polycom объявила о расширении возможностей платформы Polycom RealPresence, которые позволяют поставщикам услуг более эффективно с финансовой точки зрения предоставлять решение «Видео как услуга» (VaaS) компаниям любого размера. Новые возможности платформы Polycom RealPresence призваны удовлетворить растущий спрос на дифференцированные облачные услуги видеосвязи и решения для объединенных коммуникаций.

Сообщается, что благодаря поддержке многопользовательского режима и расширенному набору открытых прикладных программных интерфейсов, позволяющим поставщикам услуг быстрее выпускать на рынок специализированные и интегрируемые приложения, Polycom снижает стоимость создания и обслуживания открытой или частной облачной службы видеосвязи. Расширение возможностей платформы RealPresence позволят создавать более масштабные коммуникационные системы, повышать управляемость и безопасность совместной работы с использованием видеосвязи.

Поставщики услуг, независимые поставщики ПО и клиенты получили прикладные программные интерфейсы и инструментарий разработки программного обеспечения (SDK) для тестирования, создания и поставки новых приложений и решений, интегрированных с платформой RealPresence Platform. Новые прикладные программные интерфейсы должны помочь поставщикам ускорить внедрение услуг благодаря простоте интеграции платформы Polycom RealPresence с системами поддержки операций и биллинга (OSS/BSS), а также сторонними системами управления для планирования, биллинга, подготовки совместной работы с использованием видеосвязи, управления отчетами по ресурсам во время конференции и управления системами.

ИТ-СТРАТЕГИЯ

HP отделяет webOS в дочернюю компанию Gram

Hewlett-Packard отделяет свое подразделение webOS в дочернюю компанию под названием Gram, которая будет в полном владении HP.

В Gram войдет вся команда webOS и облачных услуг, а также все ресурсы, относящиеся к Enyo, платформе прикладной разработки для этой ОС, как следует из служебной записки вице-президента HP Мартина Райзо (Martin Risau), которая была опубликована на webOS Nation во вторник. Компания Gram, избравшая для своей ОС слоган «Быстрая. Легкая. Мощная. В сердце всех устройств, больших и малых», будет полностью ориентирована на ПО и решения, что позволит HP вновь вернуть себе образ компании, нацеленной только на оборудование.

Остается лишь несколько недель до того, как эта ОС, которая перешла в собственность HP после покупки Palm в июле 2010 г., должна перейти в ареал свободного ПО. HP впервые объявила о планах выпуска свободной версии webOS в январе, стремясь прочнее позиционировать свою ОС против Android. Компания подтвердила также, что свободная webOS должна стартовать в сентябре.

Созданию Gram предшествовали другие перипетии в судьбе подразделения webOS за прошедшие два года. В августе 2011 г., спустя лишь шесть недель после старта планшета TouchPad с webOS, HP объявила, что прекращает его поставки. TouchPad так и не сумел противостоять популярности iPad и Android-устройств. Тогда же HP прекратила разработку всех продуктов на базе webOS. На протяжении последующих месяцев команда webOS неуклонно теряла кадры; часть персонала продаж и технических специалистов перешла в Intel и Apple.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

СЕНСАЦИИ OKI ДЛЯ БИЗНЕСА

КОНФЕРЕНЦИИ

Компании в европейском регионе активно внедряют системы электронного документооборота, среди сотрудников популярны планшеты, ультрабуки и другие портативные устройства, предоставляющие комфортные условия для чтения с экрана. Однако потребность в печати документов не только не исчезает, но и продолжает расти. Новые мобильные устройства генерируют еще больше контента, а значит, стимулируют его печать. Более того, несмотря на достаточно сложные экономические условия, 66% предприятий СМБ-сегмента инвестируют в оборудование для печати. Бизнес отказывается от «внешних» услуг по печати (например, оперативная полиграфия) и все чаще применяет самостоятельную внутриофисную печать, чтобы избежать дополнительных расходов и быть более гибким. Ведь собственное оборудование позволяет печатать материалы на месте в любой момент и в любом количестве.

Японская компания OKI — один из крупнейших мировых производителей печатного оборудования — чутко уловила этот тренд. В апреле в рамках ежегодной партнерской конференции OKI — SHINRAI она анонсировала обновленную рыночную стратегию и новый модельный ряд. Компания представила украинским партнерам и заказчикам более 20 новых моделей монохромных и полноцветных принтеров и МФУ.

Вместе с командой украинского офиса OKI на конференции присутствовали Яцек Таркивич, директор по маркетингу OKI Europe Ltd в Центральном и Восточном регионах, Суат Оцсой, маркетинг-менеджер по полноцветным продуктам, OKI Europe Ltd, Egham (Британия), Масахико Цуда, генеральный директор ООО «OKI System Rus», Олег Раткевич, заместитель директора представительства OKI Europe Ltd в Республике Беларусь. Мероприятие посетили также партнеры из стран СНГ: Сергей Саблин, директор SyTeCo, Узбекистан, Джавид Бабаев, директор Halal-P, Азербайджан, и др.

Николай Пахомов, генеральный директор OKI Europe в странах СНГ, во вступительном слове отметил, что в нынешних экономических условиях предприятия SMB ищут новые экономически эффективные решения для печати. Увеличение налогов, расходов на электроэнергию и новые законопроекты вынуждают сокращать расходы и увеличивать продуктивность. Заказчики стремятся заменить большое количество принтеров многофункциональными устройствами, сопоставимыми по цене и печатающими в цвете в сети. При этом, по словам г-на Пахомова, процессы печати в европейском регионе «живы», актуальны и продолжают развиваться. Растет популярность решений по конфиденциальности и защите данных, а расходы вынуждают бизнес эффективнее использовать оборудование и отслеживать затраты.

Белые начинают и выигрывают

По словам Алексей Дегтярева, менеджера по работе с партнерами OKI, на

Николай Пахомов: «В нынешних экономических условиях предприятия SMB пребывают в поисках экономически эффективных решений для печати»

рынке настольных принтеров для бизнес-печати пользователи заинтересовались моделями младшего сегмента. Для усиления присутствия в entry-сегменте компания выпустила новую модель монохромных принтеров OKI B401d/dn. Для заказчиков, предпочитающих полноцветную печать, разработаны компактные модели формата A4 начального уровня OKI C301dn/C321dn.

Спектр полноцветных принтеров для печати в формате A3 расширен за счет модели C822. Новинка подойдет тем предприятиям, которым необходима высококачественная печать в формате A3 с низкими первоначальными инвестициями. Теперь у них есть возможность печатать различные деловые документы (например, промоматериалы для заказчика), не покидая офиса. Кстати, устройства данной серии отличаются наиболее низкой стоимостью отпечатка в своем сегменте, а ресурс черного фотобарабана в составе моноблочного фотокартриджа увеличен до 30K.

Настоящей сенсацией конференции стала модель C920 WT, печатающая белым тонером. Инженеры OKI рассудили, что необходимости в традиционном черном тонере больше нет, поскольку этот цвет можно получить путем смешивания нескольких цветных чернил. А наличие белого цвета откроет новые возможности: в принтере C920 WT в качестве четвертого картриджа используется не традиционный черный, а белый. Принтер позволяет использовать белый цвет на разных носителях, например, печатать прозрачные этикетки или сделать трафаретный рисунок на ткани. Подобное решение в сегменте страничных принтеров представлено впервые.

Мастера на все руки

Согласно отраслевому анализу IDC, сегмент МФУ в настоящий момент является самым динамично растущим на всем рынке. В этом году OKI также расширила свой комплексный портфель МФУ для моно- и полноцветной печати в форматах A3 и A4.

Продукты серии MB 4x1 пополнили модельный ряд монохромных МФУ OKI. Они сэкономят пространство и деньги малых и средних предприятий, предоставляя взамен возможности принтера, факса, сканера и копира в одном устройстве. Наличие реверсивного автоподатчика, дуплекса и сетевой печати делают продукты новой серии OKI MB 4x1 очень привлекательными в этом ценовом сегменте. Кроме того, новые МФУ обеспечат производительность до 40 стр./мин, набор программных утилит и стандартные функции, включая двустороннее сканирование, копирование и отправку факсов через реверсивный автоматический податчик документов. Для модели MB491 поставляется опциональный внешний интерфейс мониторинга и контроля (FDI), который позволяет управлять процессами печати и копирования, снижая тем самым расходы предприятия на бумагу и материалы.

В комплекте как монохромных МФУ MB401, так и последних моделей полноцветных МФУ (MC352dn/MC362dn/MC562dn) поставляется набор программных утилит. Он увеличивает функциональность, контроль и эффективность устройств для их пользователей.

Кстати, все продукты новой линейки OKI поддерживают расширенные функции экономии электроэнергии. Так, в режиме «глубокого сна» принтер потребляет 1,5 Вт, а после автоотключения — всего 0,5 Вт.

Практика применения

Яцек Таркивич, региональный директор по маркетингу OKI в Восточной Европе, в своем докладе сделал акцент на практическом применении печатных устройств корпоративного уровня. По его словам, одной из проблем маркетинговых служб при подготовке полиграфической продукции для продвижения товара является длительный цикл ее производства, обычно занимающий от 5 дней до нескольких недель. Примерно такой период времени требуется для разработки макета и его распечатки, чтения корректуры, печати всего тиража и доставки в магазины. OKI разработала концепцию OKI Retail Concept, благодаря которой этот цикл значительно сокращается: вместо отправки в типографию и последующей рассылки по магазинам постеры печатаются на месте. При этом сам макет можно сделать с помощью выпускаемой OKI программы Template Manager, поставляемой в комплекте ко всем устройствам. Подобный подход применил автопроизводитель Citroen при создании рекламных постеров для своих автосалонов в Швеции. Цикл подготовки материалов сократился до одного дня, что позволило более эффективно организовать продажи автомобилей в сети салонов.

Сенсацией конференции OKI – SHINRAI 2012 стала модель C920 WT, печатающая белым тонером

Есть успешные примеры использования оборудования OKI и в среде САПР. Особо стоит отметить, что соответствующее оборудование OKI прошло тщательное тестирование с различными CAD-системами.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Украинский рынок ИТ-услуг оценили в 244 млн долл.

Компания IDC объявила результаты исследования рынка профессиональных ИТ-услуг Украины. Согласно отчету IDC, в прошлом году в корпоративном сегменте нашей страны было реализовано ИТ-услуг на сумму 244,5 млн. долл.

По данным IDC, рост продаж ИТ-услуг в 2011 г. составил почти 30%, однако аналитики считают, что годом ранее отдельные сегменты рынка были недооценены (в частности, ИТ-консалтинг и ИТ-аутсорсинг) и его фактическая динамика по итогам минувшего года не превысила 25%. Тем не менее, это существенно выше аналогичного показателя для рынка оборудования и сравнимо с динамикой рынка ПО.

Структура рынка ИТ-услуг в 2011 г. претерпела некоторые изменения. Так, за счет роста госзакупок, а также проектов в рамках Евро-2012 увеличилась доля System Integration (с 21,8% до 27,8%), а Hardware & Software Support and Installation и Application Development «потеряли», соответственно, 6,5 и 2,2%. С точки зрения отраслевой специфики, выросла доля государства (с 5,1 до 8,9%) и сократилась — финансового сектора (с 34,1 до 27,4%).

В нынешнем году аналитики предполагают снижение темпов роста рынка ИТ-услуг примерно до 10% с дальнейшим замедлением в 2013 г. В случае же негативного экономического сценария, возможно даже сокращение объема рынка.

Напомним, что данное исследование охватывает услуги, которые предоставляются предприятиям на территории Украины в составе проектов по инсталляции и поддержке ПО и оборудования (Hardware &Software Support and Installation), обучению персонала (IT Education & Training), сетевой и системной интеграции (System Integration), ИТ-консалтингу (Information System Consulting), разработке и адаптации приложений (Application Development), всех видах аутсорсинга (IT Outsourcing). Исследование не учитывает услуги, предлагаемые частным пользователям, включая ремонт компьютерной техники, учебные курсы, консультации и пр.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

ИНСТРУМЕНТЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

ЭКСПЕРТИЗА

Мировой рынок Business Intelligence (BI) в сегодняшнем виде сформировался примерно четыре года назад, когда в результате ряда крупных приобретений в 2006-2007 гг. (Oracle — Siebel — Hyperion; IBM — Cognos; SAP — Business Objects) фактически завершился процесс его консолидации. Важным фактором стало появление здесь корпорации Microsoft. Она, как обычно, пошла собственным путем, не приобретая компании, а методично развивая свою софтверную платформу (в первую очередь SQL Server и Excel). Анализируя процессы в сфере BI, эксперты отмечают: скорее всего именно появление Microsoft существенно усилило конкурентную ситуацию на рынке (это характерно в начале активности компании). В результате резко возросло число BI-пользователей за счет клиентов из среднего бизнеса, что и стало причиной ускорения консолидации.

НАШИ ЭКСПЕРТЫ

МАКСИМ БОДАЕВ

Директор по развитию бизнеса Citia Business and Technology Consulting

ВЛАДИМИР РЯБЧЕНКО

Директор по консалтингу CONIM GROUP

ИГОРЬ ЮЩЕНКО

Руководитель отдела «Управление ИТ-услугами» в компании ProNET

КИРИЛЛ РУДНЕВ

Директор по продажам SMART business

ДМИТРИЙ ПОТАПОВ

Руководитель группы бизнес-аналитики департамента консалтинга компании Инком

Однако дальше ситуация в плане расстановки сил на BI-рынке стала развиваться по иному сценарию, чем в других софтверных направлениях (например, на рынке средств управления контентом, который бурно формировался в тот же период). Здесь в квадрант лидеров также вошла команда основных мегавендоров (IBM, Oracle, Microsoft и примыкающая к ним SAP). Но при этом сохранила ведущую позицию и группа специализированных поставщиков. Хотя признанный лидер прошлых лет — компания SAS — все-таки, кажется, уступила первенство. Вопреки прогнозам пятилетней давности, на BI-рынок не решились выйти поставщики устройств хранения данных, в том числе EMC. В то же время обращает на себя внимание существенное увеличение числа нишевых игроков, правда, при полном отсутствии сейчас «провидцев».

Выпущенный в феврале этого года отчет Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms выглядит весьма лаконично: в нем полностью отсутствует общий обзор состояния рынка и тенденций его развития. Приводится лишь структуризация направления и описание рыночных позиций представленных в магическом квадранте игроков.

Следует отметить, что еще в 2007 г. активно обсуждались содержательные вопросы рынка, в том числе круг решаемых задач и их классификация. Тогда само понятие «бизнес-анализ» часто соседствовало с термином «управление эффективностью бизнеса» (business performance management, BPM) или даже заменялось им. А компания IDC пыталась ввести свое понимание сферы BPM, которую представляла в виде двух категорий — Business Analytics и BI.

Но в результате признание на рынке получило определение Gartner, которое с 2008-го звучит неизменно: BI-платформа — это набор средств, позволяющих всем пользователям, включая ИТ-специалистов, консультантов и бизнес-пользователей, создавать приложения, которые помогают организациям изучать и понимать свой бизнес.

Gartner выделяет 14 основных характеристик BI, распределенных по трем категориям:

- BI-инфраструктура, управление метаданными, разработка приложений;
- доставка информации — отчетность, приборные панели, нерегламентированные запросы, интеграция с MS Office;
- анализ — OLAP, расширенная визуализация, прогнозное моделирование и извлечение данных, карты показателей (scorecards), поисковый BI, мобильный BI.

В целом систематизация с 2008 г. осталась неизменной, лишь количество характеристик немного расширилось — добавились две:

- BI, основанный на поиске (Search-based BI). Тут применяется поисковый индекс как для структурированных, так и неструктурированных данных, а также карты индекса с классификационной структурой размерности и измерений (часто, но не обязательно, есть и семантический слой BI). С помощью этих механизмов пользователи легко выполняют навигацию по данным и находят нужную информацию через поисковый интерфейс, реализованный в стиле Google (Google-like interface). Такая возможность расширяет традиционный поиск по ключевым словам в метаданных и контенте BI-систем;
- мобильный BI (Mobile BI). Этот функционал позволяет организациям доставлять содержание отчетов и показания приборных панелей на мобильные устройства (такие, как смартфоны и планшеты). Подобные возможности применяются и для публикации информации, и для интерактивного управления процессом анализа. Все это делает функционал бизнес-аналитики доступным в любых географических точках в оперативном режиме работы.

Gartner считает, что направление BI-платформ останется одним из наиболее быстроразвивающихся софтверных рынков, хотя некоторые регионы мира и не испытывают сейчас экономического роста. По результатам проведенного компанией ежегодного опроса CIO относительно технологических приоритетов в 2012-м аналитические задачи заняли первую строку (третий раз за последние пять лет). Несмотря на экономический кризис, темпы роста остаются очень высокими: в период 2010-2015 гг. Gartner прогнозирует средний ежегодный рост на 8,1% (в 2006-2010 гг. говорилось о 8,6%).

Рынок бизнес-аналитики в Украине имеет свои особенности. Чтобы узнать, какие именно, PCWeek/UE пригласил украинских интеграторов и консалтинговые компании принять участие в подготовке темы номера. Среди прочего, мы предложили участникам отметить основные тенденции на рынке Business Intelligence в Украине в 2011-2012 гг., оценить его объем, нарисовать потрет заказчика и описать технологические перспективы решений BI.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ BI В УКРАИНЕ

Максим Бодаев: Если термин Business Intelligence трактовать в наиболее широком смысле, покрывающем понятия хранилища данных и системы планирования и бюджетирования, то суммарный объем рынка в Украине в 2011 г. вряд ли превышал 20-30 млн долл. Оснований для кардинального роста в 2012-м тоже нет: абсолютно академический интерес большинства организаций к таким решениям пока не переходит в практическую плоскость. Те компании, которые давно и успешно внедряют у себя BI, и дальше будут расширять сферу его применения. Крупные проекты по созданию подобных систем у новых клиентов «с нуля» скорее станут исключением из правил. Хотя в текущем году в Украине и ведутся мелкие проекты с бюджетами до 50-100 тыс. долл., их количество невелико — всего нескольких десятков.

Владимир Рябченко: За последние несколько лет все основные игроки завершили стратегические приобретения — компания SAP купила Sybase и присоединила Business Objects, Oracle приобрела Hyperion, компания Cognos завершила присоединение Applix и дала согласие на слияние с IBM, а последняя — выкупила Netezza. В результате этих событий мировой рынок BI-решений претерпел определенный передел сфер влияния и в 2011-2012 гг. сосредоточился в руках четырех «грандов» — SAP, IBM, Oracle, Microsoft. Эти вендоры совокупно занимают сейчас около 60% всего рынка.

Тенденции в Украине, с нашей точки зрения, совпадают с общемировыми. А именно:

- Увеличение числа пользователей BI-решений. BI-приложения стали доступны в режиме real-time, увеличилась доступность хранилищ данных и число мобильных приложений. На рынке появились BI-решения для SMB (SAP Edge и BO on Demand, IBM Cognos Express).
- Снижение дохода от продажи лицензий на BI-продукты. Этот фактор связан с уменьшением стоимости лицензий и тем, что BI все чаще является дополнением к ERP-системам. Снижением цены «гранды» стараются отсечь от рынка более мелких поставщиков.
- Уменьшение количества поставщиков. Вышеупомянутые перемены на рынке привели к тому, что количество независимых производителей BI-продуктов сократилось.
- Рост востребованности приложений для аналитики. Заказчики нуждаются в быстрых BI-решениях, что, в свою очередь, ведет к увеличению числа комплексных аналитических систем. Также все крупные поставщики предлагают продукты для аналитики в составе ERP-платформ.
- Увеличение количества проектов по миграции и обновлению BI-решений. Компании стали обращать внимание на стоимость лицензий и поддержки решений и снижать затраты путем объединения нескольких разных BI-платформ в одну. Свою роль сыграл тот факт, что BI-решения оказались под «зонтиком» крупных вендоров, системы которых уже установлены на многих предприятиях.
- Рост числа «альтернативных» BI-решений. Конкуренция с «грандами» привела к увеличению узкоспециализированных отраслевых продуктов.
- Появление на рынке решений, основанных на вычислениях in-memory: IBM solidDB, SAP HANA, Oracle In-Memory Database Cache и пр. Такие системы позволяют увеличить скорость обработки данных BI-приложений.

Игорь Ющенко: В последнее время особых изменений на рынке не наблюдалось, поскольку интерес к подобной технологии только подогревается. Многие руководители лишь сейчас приходят к пониманию важности ее использования в качестве дополнительного преимущества в конкурентной борьбе. На данный момент рынок бизнес-аналитики в своем развитии следует целому ряду трендов. Главная тенденция — упрощение систем для конечных пользователей с появлением новых интеллектуальных функций и возможностей. BI-среду часто характеризуют как сложную для разработки, внедрения и использования. Именно сложность является одной из основных причин того, почему системы бизнес-анализа до сих пор не использует большинство фирм. Аналитики указывают на то, что вендорам надо еще работать над простотой не только в плане архитектуры и юзабилити систем, но и над процессами их развертывания и использования. «Пользовательский конфликт» в применении сложных платформ, выявленный аналитиками в 2011 г., остался неизменными в 2012-м. Бизнес-пользователи хотели бы иметь простые в использовании и гибкие аналитические продукты.

В исследовании Gartner Magic Quadrant 2012 отмечается, что 52% бизнес-пользователей назвали простоту в использовании критерием номер один при выборе BI-системы. Однако ИТ-специалисты поставили на первое место функциональность и только на второе и третье — простоту для конечных пользователей и возможности интеграции данных и доступа к ним. Если в ближайшее время будет достигнут компромисс между юзабилити ▶

ПРОЕКТЫ

Внедрение в «Банк Кредит Днепр»

Руководство «Банка Кредит Днепр» поставило перед консультантами CONIM GROUP такие основные задачи: создание единого информационного пространства на базе хранилища данных и построение аналитической платформы для коллективной работы с консолидированной информацией.

Специалисты CONIM GROUP построили для «Банка Кредит Днепр» хранилище данных на базе MS SQL, которое консолидирует в себе информацию из других, используемых в банке систем. Также были разработаны четкие процедуры выгрузки данных в хранилище.

Инструментарий решения SAP Business Objects позволил заказчику оперативно получать актуальные отчеты (в количестве свыше 20 штук) и формировать информационные панели для принятия управленческих решений руководством банка (более 10 инфопанелей). Также специалисты реализовали генерацию многомерных массивов данных (OLAP-кубы), что позволило оперативно получать аналитические отчеты и перестраивать их по нужному формату и в нужном виде.

Результатом проекта стало появление в «Банке Кредит Днепр» комплексной системы бизнес-аналитики и консолидации всех операционных данных в едином хранилище. Среди перспективных направлений доработки системы заказчик отметил совершенствование модуля отчетности, интеграцию с системой управления отношениями с клиентами (CRM), а также дальнейшее развитие хранилища.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

и мощностью BI-систем, это даст новый импульс для их использования в Украине. Стоит отметить, что в результате работы интеграторов по разъяснению специфики BI-решений в стране постепенно начинают понимать важность подготовки правильного хранилища данных для построения качественной аналитической системы.

Дмитрий Потапов: В последние два года украинский рынок BI уверенно растет, причем рост составляет до 16% ежегодно. В 2011 г. объем рынка BI в Украине составил приблизительно 10,5 млн долл, в 2012-м ожидается около 12 млн долл.

Типичный портрет заказчика

Максим Бодаев: Обычно системы BI в Украине внедряют компании, которые уже автоматизировали первичный учет и хотят работать эффективнее своих конкурентов как раз за счет аналитических решений. Кроме того, спрос на BI есть в компаниях, которые ранее полагались на отчеты и планы, составленные вручную, и «обожглись» на таких методиках, поскольку сведенные цифры оказались далеки от реальности.

Владимир Рябченко: Наиболее типичный заказчик — крупный холдинг или территориально распределенная структура, где критичны скорость получения достоверной информации и быстрота принятия управленческих решений, особенно по финансовым и товарным потокам.

Игорь Ющенко: Каждый заказчик индивидуален и, как правило, формирует свой пул заданий и потребностей. Однако интеграция данных из различных систем на предприятии (последствия лоскутной автоматизации) является наиболее часто встречаемой задачей для украинских заказчиков.

Кирилл Руднев: Традиционным потребителем BI были и будут розничные сети, финансовый сектор, телекоммуникационные операторы, дистрибуторы, транспортные компании, а также холдинговые структуры любого рода деятельности. Они все очень зависят от состояния экономики в стране, и именно этот фактор будет определять, насколько увеличится украинский BI-рынок. Общая тенденция — рост, так как многие компании уже обзавелись учетными системами и остро нуждаются в сведении и консолидации данных.

Дмитрий Потапов: На сегодняшний день типичный заказчик — это успешный топ-менеджер. Он поднял на ноги бизнес, которым руководит, получил диплом MBA и теперь намерен правильно выйти на IPO.

Основные задачи, решаемые украинскими заказчиками с помощью BI

Максим Бодаев: Большинство отечественных компаний все еще пытается средствами BI решать исключительно технические проблемы, связанные с получением в нужное время и с минимальными усилиями достоверной и качественной информации.

Владимир Рябченко: Прежде всего, BI-система нужна заказчику для того, чтобы он мог доверять цифрам, выявлять скрытые закономерности и выполнять прогнозы. При этом информация должна быть непротиворечива и предоставляться своевременно.

Среди других задач: получение интегральной картины бизнеса, прозрачность корпоративных данных для руководства, оценки бизнес-операций, использование полуструктурированных и неструктурированных данных.

Игорь Ющенко: Кроме традиционного формирования и наполнения хранилищ данных, заказчику нужно получать отчеты о деятельности предприятия в требуемое время и в нужных объемах для принятия тактических и стратегических решений. Информация для отчетов зачастую должна быть собрана в режиме реального времени из различных информационных систем таким образом, чтобы можно было легко и просто проверить все связи с исходными данными и при необходимости так же легко и просто их изменить.

Для заказчика также важно получать полную информацию о клиенте из различных информационных систем: банка и других открытых источников. Например, речь идет о таких данных, как доходы и расходы клиента, его депозиты, кредиты, место работы и должность, владение бизнесом, родственные связи и наличие имущества.

Кирилл Руднев: Внедряя системы бизнес-анализа, компании стремятся оптимизировать свои затраты, получить комплексную картину состояния предприятия, чтобы ускорить процесс принятия решений. Двумя важнейшими задачами BI-систем являются быстрота предоставления аналитической отчетности и консолидация данных, которые зачастую находятся в разрозненных системах, файлах и других источниках информации.

Создание консолидированного хранилища данных позволяет анализировать состояние компании за определенные периоды деятельности и применять аналитические алгоритмы прогнозирования. Можно также использовать дополнительные аппаратно-программные решения для повышения качества и скорости предоставления ключевой информации топ-менеджменту компании.

Дмитрий Потапов: С помощью BI-систем заказчик решает совершенно разные задачи, порой довольно экзотические. Я бы выделил следующие пункты:

- снижение трудозатрат и увеличение быстродействия в формировании оперативных сводок по текущему состоянию деятельности предприятия;
- получение ясной картины показателей деятельности, основанной на правильно сформированных корректных данных;
- эффективные продажи и повышение заработка путем своевременного и глубокого анализа.

Правда, такие задачи заказчик пока что решает очень редко.

Технологические перспективы решений BI

Максим Бодаев: С технологической точки зрения инструменты BI будут развиваться в четырех направлениях:

- за счет применения технологий in-memory скорость вывода информации будет приближаться к реальному времени;
- доступность рабочего места перестанет зависеть от устройства конечного пользователя — будь то компьютер, планшет или другой гаджет;
- удобство работы повысится за счет интеграции BI с технологиями групповой работы с информацией и за счет улучшения юзабилити самого BI;
- BI-инструменты будут использоваться в работе не только со структурированной, но и с неструктурированной информацией.

Владимир Рябченко: Среди технологических направлений стоит отметить растущий интерес к таким явлениям, как облачные вычисления и вычисления в оперативной памяти (cloud computing и in-memory computing). Первые дают пользователям BI-систем возможность создавать различные многомерные кубы, строить графики и т.п. Правда, до сих пор остается открытым вопрос безопасности данных, которые загружаются в облака. Ведь в случае с системами бизнес-аналитики это критически важный вопрос.

Нельзя не упомянуть и мобильную аналитику. Все основные мировые поставщики аналитического ПО уже создали собственные продукты, ориентированные на рынок смартфонов и коммуникаторов. С появлением планшетных компьютеров ограничения пользовательского интерфейса мобильных устройств, столь важные именно для аналитических приложений, тоже постепенно преодолеваются. Сегодня многие специалисты считают, что «мобильный BI» также станет одной из самых заметных тенденций на ближайшие два-три года.

Кирилл Руднев: Объемы информации, которую необходимо оперативно обрабатывать, постоянно возрастают. Перед разработчиками анализа стоит задача совершенствовать подходы в построении BI-решений. Современные инструменты бизнес-аналитики повышают скорость обработки данных в оперативной памяти. Они предоставляют пользователям широкие возможности благодаря оптимальному использованию оперативной памяти, процессорной технологии и инновационных приложений.

Дмитрий Потапов: Весьма интересной перспективой, на мой взгляд, является «внешняя» аналитика. На сегодняшний день большинство BI-систем прекрасно решает очень непростые задачи анализа внутренних статистических данных предприятия. Однако ни одна из них нормально не извлекает полезные сведения из внешних источников, хотя они не менее важны для принятия управленческих решений. Сложные интеллектуальные системы, которые исследуют и упорядочивают пласты информации в мировой сети, пока не добрались до бизнеса, а обслуживают лишь узкий сегмент компаний интернет-отрасли. Да и аналитические сервисы основных поисковых порталов очень ограничены в своих возможностях и инструментарии.

Революционное будущее в системах аналитики для бизнеса лежит в создании систем, которые объединят имеющийся сейчас инструментарий визуализации и анализа с высокоинтеллектуальными механизмами добычи полезных для принятия решения данных из ресурсов мировой сети.

ПРОЕКТЫ

Создание аналитической системы для АТБ-Маркет

Компания «АТБ-Маркет» является одним из «локомотивов» розничного бизнеса в Украине. Зародившись в Днепропетровске, сеть активно расширяется не только в юго-восточном регионе, но и на западе, а также в столице страны. Только в 2012 г. планируется открыть более 120 новых магазинов, увеличив сеть более чем до 600 объектов в 16 областях. Разумеется, такой интенсивный рост требует не только солидных вложений, но и повышенного качества управления деятельностью организации. Одним из шагов, направленных на это, стало решение руководства компании о внедрении информационно-аналитической системы (ИАС) как инструмента для работы с важнейшими показателями по эффективности деятельности сети. Внедрение системы позволит высвободить ресурсы аналитических подразделений от значительного объема ручных операций по подготовке и обработке исходных данных. Одновременно усилия можно направить на анализ информации для обоснованного принятия управленческих решений.

После продолжительных тестов и обсуждения условий внедрения тендерный комитет в конце июля 2011 г. выбрал интегратора — компанию Citia BTC, предложившую SAP Sybase IQ в качестве СУБД, SAP Business Objects Data Integrator в качестве ETL-инструмента и SAP Business Objects Edge BI в качестве инструмента конечного пользователя. Таким образом, набор средств SAP показал в данном случае наиболее привлекательное соотношение цена/качество. Также важную роль в принятии решения сыграл опыт и экспертиза специалистов Citia BTC, представивших адекватный ситуации подход к организации работ и методологическому обеспечению проекта.

Реализация проекта началась в конце августа со спецификации требований к системе. В ходе совместной работы аналитика проекта с бизнес-экспертами заказчика были формализованы показатели и размерности, используемые для анализа объемов продаж с детализацией до чековой статистики, остатков товаров на складах и в магазинах, движения товаров, ассортиментного перечня и инвентаризации магазинов.

Для работ по спецификации требований и проектированию использовали case-средства SAP Sybase PowerDesigner 15.3. Данный инструмент обеспечил команду единой средой для работы с требованиями и моделью данных и их взаимосвязями, что позитивно сказалось на качестве результатов проекта.

По мере подготовки спецификаций на процедуры извлечения и загрузки данных во второй половине октября основная масса проектных работ перешла к группе разработки ETL-процедур, которую представляли специалисты заказчика. Контролировали качество выполнения работ специалисты Citia BTC. Для управления работами совместной команды активно использовался трекер Atlassian Jira. Первые запуски системы на загрузку данных удалось произвести в начале 2012 г. На завершающей стадии работ разработчики Citia BTC создали несколько юниверсов, объединивших в себе все требуемые показатели и размерности. После этого началось комплексное тестирование системы и введение в эксплуатацию, которая началась в первой половине апреля.

Ни один крупный проект не обходится без трудностей, не стало исключением и это внедрение. В части СУБД наиболее проблемным моментом оказалась крайне низкая скорость выполнения построчных операций загрузки данных — для обновления 1000 строк в справочниках измерений (процедуры SCD 1/2) требовалось до 20 минут. Незначительной оказалась и скорость выполнения сложных запросов, например соединение десятков таблиц по нескольким полям.

При разработке процедур извлечения, трансформации и загрузки данных проявилась недостаточная совместимость Data Integrator и Sybase IQ. Например, в случае применения условных выражений или соединения таблиц по полям с разными типами механизм pushdown отключался (чего не наблюдалось с другими СУБД). Кроме того, параллельная обработка данных в процедурах загрузки была неэффективной. Ну и, наконец, использование ранних релизов новой версии SBOB BI Edge 4.0 ожидаемо принесло целый букет мелких ошибок в продукте.

Что же касается организационной части, то опыт данного проекта в очередной раз подтвердил необходимость активного использования методик «гибкой» разработки. Они позволили бы на ранних сроках привлечь пользователей к формированию облика системы и избежать некоторых досадных ошибок, которые были выявлены только на заключительном этапе.

В настоящее время пользователи осваивают систему, овладевая всеми возможностями богатого инструментария, который упрощает самостоятельный анализ данных благодаря интуитивно понятному графическому интерфейсу SBOB Edge BI 4.0.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

НАША СИЛА — В ГИБКОСТИ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

ИНТЕРВЬЮ

Системы автоматизации, разработанные компанией CS, в Украине используют каждый третий банк и ряд ведущих страховых компаний. Несколько лет назад CS представила рынку собственную систему бизнес-аналитики CS::BI. PCWeek/UE беседует с директором компании Олегом Вязьмитиновым о преимуществах отечественной системы BI, трендах на этом рынке и перспективах его развития.

PCWeek/UE: Почему вы решили создать свою систему бизнес-аналитики? Что послужило поводом для такого решения?

ОЛЕГ ВЯЗЬМИТИНОВ: Наши клиенты испытывали потребность в различных отчетах в активной операционной системе. Как правило, это были выборки данных, анализирующие состояние бизнеса с разных сторон. Мы создавали подобные отчеты, но со временем их стало слишком много. Единственным выходом из сложившейся ситуации могла стать разработка системы, позволяющей заказчикам самостоятельно генерировать различные срезы данных.

Мы создавали аналитический функционал, располагая собственной автоматизированной банковской системой. Это один из плюсов нашего приложения. Ведь зная структуру и логику работы такой системы, можно качественно разработать процессы выгрузки, конвертации и преобразования информации в хранилище.

В результате пару лет назад мы предложили нескольким заказчикам внедрить наше собственное решение класса BI. В настоящий момент продукт CS::BI успешно развивается, у нас уже есть пять заказчиков.

PCWeek/UE: Что представляет собой CS::BI и сколько времени потребуется для ее установки?

О.В.: Система разработана на платформе Oracle Business Intelligence. Для хранения данных используется СУБД Oracle, при необходимости загрузки в нее данных из нескольких АБС (автоматизированная банковская система) устанавливается также приложение Data Integrator. Но если работают только в нашей АБС Б2, в этом нет необходимости.

Сама система CS::BI включает ряд информационных витрин (кубов). С их помощью заказчик может анализировать данные в разрезе филиалов, отделений, контрагентов, продуктов, счетов, а также производить анализ ликвидности и оценивать ключевые показатели эффективности. В будущем мы планируем увеличивать количество витрин.

В банке, эксплуатирующем АБС Б2, решение CS::BI реально внедрить за несколько недель. Для большого банка срок может увеличиться до 2-4 месяцев.

Олег Вязьмитинов

PCWeek/UE: Приложение CS::BI ориентировано в основном на пользователей вашей же системы АБС Б2? Какова стратегия конкурентов, есть ли у них аналитические решения, работающие на базе вашей АБС?

О.В.: Собственная операционная банковская система дает нам определенное преимущество в привлечении заказчиков. Но конкуренты, конечно же, есть. Например, на нашей АБС работают и другие аналитические системы. Есть банки, которые построили аналитику на ПО IBM, Oracle, Teradata... В некоторых случаях, если у заказчика уже есть хранилище и аналитический блок, мы поставляем не всю аналитическую систему, а только модуль выгрузки данных из нашей АБС (ETL).

PCWeek/UE: Помимо бизнес-аналитики в вашем портфеле есть и другие решения, черпающие данные из АБС Б2?

О.В.: Да, мы предлагаем систему управленческого учета ISMA, систему учета кадров и расчета зарплаты HRM&Payroll. Последовательность их внедрения значения не имеет.

PCWeek/UE: Кто является потенциальным пользователем системы? Финансовые аналитики, менеджмент...

О.В.: В разных банках CS::BI эксплуатируют по-разному. Иногда у нас складывается впечатление, что это решение используют не совсем для аналитических задач. Тем не менее, в каждой организации она решает свои определенные вопросы. Например, в некоторых банках аналитики выгружают данные из системы в Excel и только там обрабатывают. То есть CS::BI используется как приложение промежуточного уровня.

Наша система также интересна для топ-менеджмента банков, поскольку им удобнее самостоятельно получать графики, не загружая работой своих сотрудников. В Сбербанке, к примеру, менеджмент легко получает нужные графики даже на iPad.

Отмечу, что для достижения максимального результата пользователь должен научиться работать с аналитическим инструментом. Нужно только знать, какие данные есть в хранилище. Тогда можно легко построить запрос и найти нужную информацию.

PCWeek/UE: Иногда первичное внедрение продукта сопровождается практически непрерывным процессом доработки. Как часто заказчики просят вас доработать CS::BI?

О.В.: Да, это действительно так. Там, где система активно используется, пользователи просят интегрировать новые функции и новые подсистемы. Могу сказать, что нам сейчас приходится даже больше работать над существующими проектами, чем над новыми.

PCWeek/UE: Каковы планы по развитию вашего решения?

О.В.: Мы работаем над наращиванием знаний в системе, совершенствуем технические процессы. Для CS::BI нужно больше систем анализа. Приложение должно быть более интерактивным и удобным для заказчика и предоставлять нужную информацию в нужное время. Если произошло какое-то событие, превышен критический порог — информация об этом высвечивается на экране. То есть, важно не множество графиков и таблиц, а именно интерактивность и дружественность системы.

Мы планируем сделать внутри приложения «кабинет» кредитного инспектора, финансового аналитика и т. д. Таким образом, сразу после регистрации в системе специалист сможет заняться предметным анализом, а не тратить время на изучение продукта.

Отмечу, что все идеи по усовершенствованию системы мы в основном черпаем из пожеланий наших клиентов. Оптимальный путь — анализировать запросы от разных заказчиков. В результате появляется продукт, который предваряет потребности большинства клиентов.

PCWeek/UE: Как вы уже отметили, одним из преимуществ CS::BI является то, что она в полной мере извлекает данные из вашей собственной АБС. Какие еще плюсы системы вы бы могли назвать?

О.В.: Продукт CS::BI, в первую очередь, характеризует гибкость, мы более ориентированы на требования заказчика. Ведь глобальные бренды обычно предлагают клиенту фиксированный набор решений, из которого он может выбирать то, что ему нужно. А мы готовы идти навстречу заказчику, гибко удовлетворять его запросы, предоставлять ему помимо базового функционала еще и накопленные знания. Я не скажу, что один подход лучше, другой — хуже. Аналитикам иногда интересны и преднастроенные решения от мировых вендоров.

С другой стороны, важна скорость реакции. Если приходит заявка от клиентов на создание новой функции — мы можем реализовать все запросы очень быстро, поскольку находимся в Украине, рядом с заказчиком. Кроме того, у нас значительно более низкие цены, чем у мировых брендов, а в период кризиса этот фактор играет далеко не последнюю роль.

PCWeek/UE: Как бы вы охарактеризовали рынок BI в Украине за последние годы и описали ближайшие перспективы его развития?

О.В.: Года три назад рынок бизнес-аналитики выглядел более перспективным, чем сейчас. Финансовый сектор сегодня экономит деньги, но при этом должен зарабатывать, поэтому банки автоматизируют, в первую очередь, операционные бизнес-процессы. Далее на очереди — управленческие системы, позволяющие подсчитать деньги. И лишь после этого банк задумывается над тем, как лучше представить и проанализировать полученные данные. Наши заказчики приобретают продукты именно в такой последовательности: автоматизация операционного дня (АБС Б2), управленческий учет (ISMA) и аналитическая система (CS::BI). И если у банка будет выбор между аналитической и управленческой системой, он выберет вначале управленческую.

В этом году мы предлагаем банкам в качестве акции тестовую эксплуатацию CS::BI бесплатно. Просим оплатить только стоимость внедрения и обучения сотрудников. В случае успешного опыта заказчики впоследствии могут оплатить наше решение. Многие банки заинтересовались нашим предложением, с несколькими мы уже ведем переговоры.

В целом, до конца 2012 г. я не вижу особых перспектив развития рынка BI. Хотя многое здесь зависит от политической ситуации. Что касается нашего решения, то круг его заказчиков растет, хотя не так быстро, как нам бы хотелось.

НОВОСТИ

МОБИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Android и iOS — лидеры рынка мобильных ОС

По данным аналитической фирмы IDC, во 2 кв. 2012 г. смены лидеров на мировом рынке ОС для смартфонов не произошло: по-прежнему на вершине рейтинга Android и iOS. В то же время Symbian и BlackBerry, занимавшие верхние строчки в прежние годы, сильно ухудшили свои позиции: доля рынка каждой из ОС снизилась до 5%.

Удвоение продаж устройств на платформе Microsoft Windows Phone (главным образом за счет моделей Lumia компании Nokia) увеличило показатели Windows Phone незначительно; доля этой ОС не превышает 3,5%. По мнению аналитиков, Microsoft следует предпринять дополнительные маркетинговые усилия в ходе вывода на рынок устройств на базе новой версии — Windows Phone 8.

Вместе с тем IDC полагает, что лидерство для Android было обеспечено, главным образом, компанией Samsung, т.к. именно продукция Samsung составляет во 2 кв. 2012 г. 44% от объема продаж всех смартфонов с этой ОС, и это намного больше, чем суммарный объем продаж остальных производителей смартфонов, использующих эту платформу.

Рост продаж платформ с Apple iOS оказался во 2 кв. 2012 г. ниже среднерыночного, что, по мнению аналитиков, объясняется ожиданиями рынка в преддверии появления iPhone следующего поколения.

IDC подчеркивает, что война ОС на рынке смартфонов и телефонов с расширенными возможностями еще не завершилась, и, по мере роста проникновения смартфонов в разных регионах мира, доли конкурирующих платформ могут измениться.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ

NetApp повышает масштабируемость дисковых массивов Engenio

Компания NetApp представила объектно-ориентированное программное обеспечение StorageGRID 9.0, которое должно помочь крупным предприятиям адаптироваться к условиям работы с большими объемами данных, управлять большими объемами контента, снизить затраты на хранение данных, а также обеспечить быстрое предоставление информации по запросам приложений и пользователей. StorageGRID предназначена для дисковых массивов серии NetApp E-Series (бывшие СХД Engenio, которые NetApp купила у компании LSI в прошлом году) и, как утверждают его разработчики, обеспечивает управление петабайтами данных, хранящихся в распределенных репозиториях, включая изображения, видео, а также документы в электронной форме.

StorageGRID 9.0 поддерживает разработанный комитетом SNIA открытый стандарт интерфейса управления облачными данными Cloud Data Management Interface (CDMI), который реализует протокол для автоматизации, администрирования и получения доступа к облачным хранилищам данных. На базе StorageGRID и массивов E-Series NetApp разработала решение Distributed Content Repository, способное в рамках единого пространства имен обеспечить хранение размещенных на сотнях накопителях миллиардов записей объемом в сотни петабайт.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

«ИНГРЕДИЕНТ» ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ПРОЕКТЫ

Акционерное общество «Чумак» — один из крупнейших производителей продуктов питания в Украине. Компания предлагает потребителям кетчупы, соусы, майонезы, томатную пасту, соки, консервированные овощи и макаронные изделия. Продукция под брендом «Чумак» экспортируется в Канаду, США, Россию, Казахстан, Грузию, Израиль, Испанию, страны Прибалтики и другие мировые рынки.

От Excel — к ERP-системе

ИТ-инфраструктура «Чумак» прошла определенные этапы «взросления», обусловленные развитием бизнеса. Компания была создана в 1996 г. В то время о сложных информационных системах в Украине почти ничего не знали. Отправной точкой развития

Роман Сакун

ИТ-инфраструктуры в «Чумак» можно считать использование программы Microsoft Excel. На момент старта бизнеса функциональность этого инструмента устраивала руководство компании.

К сожалению, использование в аналитике средств Excel имеет ряд негативных факторов. Задачи становятся более трудоёмкими и слабоуправляемыми, а представления — менее наглядными, высока вероятность переизбытка и некорректности данных. К тому же Excel не позволял комплексно оценить ситуацию.

Через некоторое время в компании внедрили систему автоматизации бухгалтерского и управленческого учета. Уже тогда менеджмент и акционеры компании хотели оценивать реальную ситуацию в компании и контролировать развитие бизнеса в рамках заданного периода. Модерация взаимодействия всех участников процессов оперативной отчетности, анализа и принятия быстрых управленческих решений оказалась крайне затруднительной.

Особенно критично отсутствие нужного для комплексного анализа решения сказывалось на коммерческом отделе и подразделении Trade Marketing (отдел по продвижению товара). Именно по их инициативе, на основании данных основной учетной системы был построен первый информационный куб, содержимое которого просматривалось средствами Microsoft Excel.

ИТ-инфраструктура «Чумак» прошла определенные этапы «взросления», обусловленные развитием бизнеса

При существенном улучшении качества и глубины анализа ежедневные трудозатраты на формирование аналитических отчетов снизились на 60%

К проблемам продавцов добавились дополнительные трудозатраты у финансистов и управленцев. Разработка презентаций с наглядной визуализацией ключевых показателей, формирование отчета по контролю затрат, центров их возникновения и многие другие процессы анализа и отчетности стали занимать слишком много времени. Более того, возник риск дублирования операций и данных.

Все вышеперечисленное обусловило очередной виток «ИТ-взросления» в 2001 г. Тогда компания приняла решение о комплексной автоматизации бизнес-процессов, начиная от производства и заканчивая сбытом, логистикой и финансами. В результате на предприятии внедрили ERP-систему, которая помимо бухгалтерского и управленческого учетов позволяла вести кадровый учет, бюджетирование и другие финансовые операции. Достаточно продолжительное время подразделения «Чумак» работали с этой системой, но с ростом и развитием компании руководство пришло к выводу, что функциональность данного инструмента уже не удовлетворяет требованиям бизнеса. В результате предприятие приняло важное решение по внедрению ERP-системы SAP для более эффективного анализа деятельности предприятия.

Дмитрий Потапов

Путь к полноценной аналитике

В рамках внедрения комплексной системы управления предприятием на базе информационных решений SAP компания Инком развернула в АО «Чумак» аналитическую систему SAP Business Objects Business Intelligence (SAP BO BI).

Вначале системный интегратор обучил специалистов «Чумак» работе с аналитической системой. А после стартовала фаза тестовой эксплуатации нового инструментария, в которой приняли участие обе проектные команды.

В первую очередь аналитическую систему подключили к имеющимся на сегодняшний день источникам статистических данных. Далее для аналитиков сформировали систему преобразования данных в бизнес-термины. На базе подготовленных алгоритмов и системы их преобразования был сформирован ряд динамических отчетов, при помощи которых бизнес-пользователи могут проводить анализ в реальном времени.

Особое внимание уделялось построению «Портала корпоративной отчетности». С помощью инструментов аналитической системы были настроены планировщики автоматического формирования информационных кубов и отчетов, их автоматическая сегментация и рассылка пользователям аналитики. Специалисты «Чумак» создали профили пользователей, регламенты и права доступа к объектам аналитического портала, сегментам данных.

Роман Фисун, директор департамента консалтинга компании Инком, отмечает: «Благодаря поразительным по скорости и объему результатам внедрения системы бизнес-аналитики в компании «Чумак» Инком получил ценный опыт позициони-

Роман Фисун

рования SAP BO BI не просто в качестве аналитической платформы, но и как авангарда в проектах внедрения комплексных систем автоматизации предприятий».

Комплексный анализ = эффективное управление

Ключевое бизнес-подразделение — Trade Marketing — в полной мере использует инструментарий аналитической системы: анализирует динамику продаж, тенденции продвижения товарных групп. Кроме того, оно планирует, моделирует и оценивает результаты маркетинговых активностей, итоги выпуска на рынок новых продуктов и освоения рынков.

При существенном улучшении качества и глубины анализа ежедневные трудозатраты на формирование аналитических отчетов снизились на 60%. Автоматизация контроля расходов заметно ускорила данный процесс, высвободив ресурсы финансового департамента и других подразделений «Чумак».

«Менеджмент АО «Чумак» не просто последовал общим принципам построения процессов принятия решений, но стал использовать аналитическую систему в качестве инструмента получения прибыли», — говорит Дмитрий Потапов, руководитель группы бизнес-аналитики департамента консалтинга компании Инком.

Кроме того, автоматическая сегментация и рассылка отчетов руководителям компании и подразделений позволила уйти от рутины и больше времени уделять развитию бизнеса. Большая часть отчетности теперь формируется в едином корпоративном стиле, по одинаковым стандартам и располагается в одном информационном пространстве — «Портале корпоративной отчетности». Доступ к инструментам, разрезам данных и показателям строго регламентируется и протоколируется.

Андрей Левчук

Андрей Левчук, финансовый директор АО «Чумак», комментирует: «Статистика — это всего лишь констатация свершившихся фактов. Их уже нельзя изменить, но можно сделать своевременные и правильные выводы, и тогда информация о свершившемся будет полезна. Извлекать выгоду из фактов — вот истинное мастерство современного менеджера, и я рад, что мы получили для этого достойный инструмент».

«Еще пару лет назад единственным заказчиком аналитики был отдел продаж. А в последнее время ситуация с разработкой, генерацией и использованием аналитических отчетов большинством бизнес-подразделений, не говоря уже о руководстве, стала выходить из-под контроля. С внедрением системы бизнес-аналитики удалось реализовать потребности бизнеса и навести порядок во всех процессах анализа и отчетности. Кроме того, появилось еще много новых возможностей, часть которых мы уже освоили, но есть и перспективы развития», — добавляет Роман Сакун, руководитель отдела информационного менеджмента АО «Чумак».

После завершения внедрения SAP ERP в компании «Чумак» аналитическая система будет интегрирована с модулями ERP-системы и хранилищем данных

Планы развития

В ближайшее время специалисты интегратора с помощью инструментов бизнес-аналитики намерены разработать ряд финансовых и управленческих отчетов. После завершения внедрения SAP ERP в компании «Чумак» аналитическая система будет интегрирована с модулями ERP-системы и хранилищем данных.

Кроме того, следующим шагом станет создание интерактивных информационных панелей для руководства компании, наглядно демонстрирующих ключевые показатели эффективности бизнеса на базе самых актуальных данных из учетных систем. Такие панели способны работать на большинстве современных мобильных устройств, что позволит менеджменту использовать, в том числе, мобильные ПК для управления бизнесом.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

ОТКРЫТЫЙ КОД: РЕШЕНИЯ НА ЛЮБОЙ ВКУС

ИГОРЬ ЮЩЕНКО

Сегодня различные негативные тенденции в экономике заставляют большинство предприятий пересматривать свои расходы на ИТ. Важную роль при выборе ИТ-решения играет невысокая стоимость внедрения и владения. Исходя из совокупности этих критериев, компании нередко делают выбор в пользу приложений с открытым кодом (open source, СПО). При этом все чаще такие решения используют не только для экономии, но и для получения конкурентных преимуществ.

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Недавнее исследование фирмы Gartner показало, что больше половины опрошенных организаций включили программное обеспечение с открытым исходным кодом в свои ИТ-стратегии. Почти треть отметила преимущества гибкости, инновационности, более короткого срока разработки и быстрой поставки как причины выбора решений с открытым кодом. Однако только треть респондентов заявила о текущем применении этой стратегии.

Судя по появлению большого количества поставщиков услуг в сфере open source, эти решения уже сейчас используются и будут применяться в дальнейшем для поддержки самых разных процессов, в том числе критичных. Более глубокие знания и навыки позволят ИТ-специалистам предприятий находить новые задачи для открытых систем. Фактор сокращения издержек остается определяющим при выборе в пользу открытого кода. Вместе с тем пользователи начинают видеть в нем гораздо больше полезных возможностей и выгод.

Открытый исходный код — это основа прогрессивной бизнес-модели, которую поддерживают крупнейшие корпорации и государственные учреждения по всему миру. Согласно исследованиям различных аналитиков, решения с открытым кодом компании используют вместе с внутрикорпоративными разработками для улучшения существующих систем, а также для повышения их эффективности и безопасности.

В последние пять лет количество внедрений open source решений в компаниях-респондентах увеличилось с менее чем 10% до более 30%. А популярность проприетарного (частного, коммерческого) программного обеспечения за аналогичный период снизилась примерно на столько же. При этом возрос объем внутрикорпоративных программных разработок, где чаще используют подобные решения. Именно такой комбинированный подход востребован больше, чем полная замена проприетарного ПО системами open source.

Примечательно, что разработчики ПО с открытым кодом все реже употребляют термин «open source» в качестве дифференцирующего признака, так как открытый исходный код программных приложений становится привычным явлением на рынке.

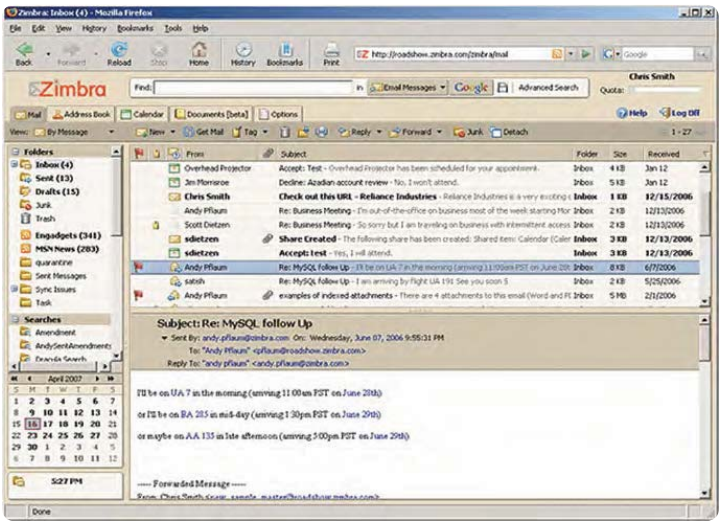
Некоторые заголовки новостей также подчеркивают значимость СПО в современном мире: «Британское правительство берет на работу эксперта по открытому коду», «IBM объявила SugarCRM системой для платформы облачных вычислений IBM», «В корпоративном секторе наблюдается значительный рост интереса к Linux», «Аналитики: качество открытого кода не уступает проприетарному» и другие.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Решения на базе открытого кода позволяют воспользоваться многими преимуществами. Во-первых, это современная и экономически выгодная альтернатива лицензионным платежам (абонентская плата за поддержку вместо лицензионных платежей). Во-вторых, предлагается лояльная и гибкая лицензионная политика, в-третьих — полная независимость от вендора (разработчика). Также стоит отметить возможность непрерывного улучшения исходного кода, прозрачность процессов, связанных с доработкой нужной функциональности, высокий уровень защиты информации, масштабируемость и т.д.

Преимущества продуктов и выгоды очевидны, тем более что на рынке есть множество реализованных ИТ-проектов. Общий портфель решений, реализованных на основе приложений open source, можно сгруппировать таким образом:

- серверные и десктопные операционные системы;
- системы виртуализации;
- системы резервного копирования;
- решения для организации IP-телефонии;
- решения для доставки корпоративных приложений (ERP, почтовые системы и пр.) на мобильные устройства;
- системы обеспечения совместной работы;
- решения для мониторинга и управления ИТ-инфраструктурой;
- корпоративные порталы;
- промежуточное программное обеспечение;
- решение для масштабирования учетных систем;
- облачные решения.
- Далее мы рассмотрим наиболее интересные и успешные СПО-решения для каждой из областей ИТ.



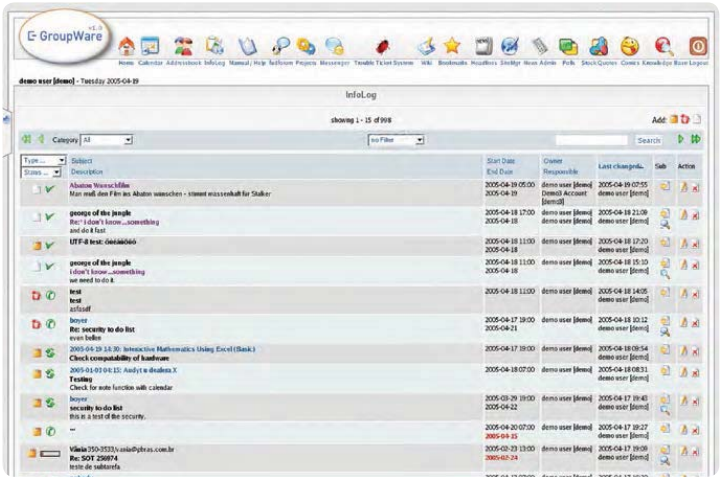
Zimbra — единая электронная почта с простым и удобным веб-интерфейсом для всего офиса

ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ НА СПО

Мониторинг ИТ-инфраструктуры

Системы мониторинга выполняют наблюдение за определенными объектами в поисках возможных проблем и выявления заданных пороговых величин. При обнаружении аварийных ситуаций оповещают профильного специалиста. Подобные задачи уже более 10 лет успешно решаются с помощью приложения Nagios (www.nagios.org). В контур мониторинга можно включить серверы, рабочие станции, службы и прикладные системы. Это приложение с простой архитектурой модулей расширений позволяет использовать любой язык программирования для разработки собственных способов, чтобы проверить работу любых объектов мониторинга ИТ-инфраструктуры предприятия.

Продукт фирмы Zenoss (www.zenoss.com) является еще более успешным проектом. Его используют VMware, LinkedIn, Motorola, Deutsche Bank. Аналитики Gartner в своем «магическом» квадранте включили этот продукт в обзор лучших решений «систем мониторинга» в 2010 г. Они поместили решения Zenoss в квадрант «провидцы», отмечая в своем отчете, что у лидеров данного сектора ИТ появился очень серьезный конкурент. Стоит отметить масштабируемость этого продукта с поддержкой сложной территориально распределенной структуры, а также взаимодействие как с Windows-, так и с Unix-подобными системами, простую интеграцию со сторонними приложениями, расширяемую архитектуру.



С помощью eGroupWare можно автоматизировать такие сервисы совместной работы, как календарь, управление ресурсами предприятия, управление проектами, адресная книга, база знаний и т.д.

Учет заявок (обращений)

Система OTRS (www.otrs.com) давно выросла из простого приложения по управлению заявками в мощную платформу по автоматизации процессов ITSM и находится на одном уровне с лидерами рынка. Продукт OTRS ITSM не первый раз проходит успешную сертификацию (PinkVERIFY) на предмет соответствия требованиям библиотеки ITIL по реализации базовых процессов. Базовая поставка системы «out-of-box» автоматизирует работу с различными запросами, которые могут поступать с помощью веб-формы, электронной почты или телефона. Система управления запросами клиентов («виртуальный диспетчер запросов») предназначена для регистрации заявок (тикетов), назначения исполнителя и контроля их исполнения. OTRS помогает организовать совместную работу сотрудников, которые получают много писем и звонков от клиентов и должны быстро реагировать на запросы, а также для руководства — как инструмент контроля качества работы. Эту систему могут использовать службы поддержки клиентов, продаж и т.д., снижая трудозатраты и повышая удобство работы. Среди ее основных возможностей:

- управление очередью запросов;
- ведение справочников клиентов и пользователей;
- создание групп и ролей для пользователей и клиентов;
- ведение истории запроса;
- поиск в базе данных запросов;
- поддержка работы базы знаний;
- работа с помощью web-интерфейса, отправки почтовых сообщений;
- возможность доработки системы (формы, логика);
- интеграция с внешними системами.

В работе OTRS заложена своя идеология (система очередей, атомарное распределение прав и полномочий и многое другое). Кроме этого, у компании есть возможность на одном экземпляре системы разграничить работу нескольких подразделений (филиалов, предприятий и т.п.) таким образом, что они не пересекутся в своей деятельности, но будут иметь индивидуальную логику обработки заявок. С учетом низких требований к техническим параметрам используемого оборудования заказчик быстро и не дорого решит поставленные задачи. Использование этой системы можно увидеть на сайте Wikipedia, которая автоматизировала с помощью OTRS обработку заявок своих пользователей. Среди многочисленных клиентов этой системы — бренды, Nokia, Philips, Toshiba, NASA, Fujitsu.

Телефония

Решение Asterisk IP-PBX (www.asterisk.org) — это мощный инструмент организации эффективной телефонной связи посредством интернет-каналов. При его использовании снижаются затраты на аренду телефонных линий и оплату междугородних переговоров. Ключевые возможности этого продукта:

- неограниченное число внешних цифровых телефонных линий;
- дополнительное высвобождение внешних городских линий;
- интеграция филиалов, удаленных офисов и точек продаж в единую телефонную сеть;
- быстрое увеличение емкости телефонной сети;
- организация мобильных рабочих мест с фиксированным офисным номером;
- виртуальный телефон на персональных компьютерах сотрудников;
- создание любых последовательностей перехода звонков, голосового меню;
- запись разговоров, шифрование, организация конференций;

▶

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

• интеграция АТС и CRM-системы.

Asterisk IP-PBX совместим с любыми традиционными аппаратными АТС, что позволяет использовать его для наращивания имеющейся телефонной IP-инфраструктуры без потерь первоначальных инвестиций. Предусмотрено применение обычных (аналоговых) телефонных аппаратов в общей IP-инфраструктуре. В качестве платформы для Asterisk IP-PBX можно использовать кластерные решения для сервера АТС с автоматическим восстановлением сервиса в случае сбоя. При этом стоимость будет существенно ниже, чем у решений с аппаратной АТС —потенциально единой точки отказа. Также приложение Asterisk развертывается даже на обычном системном блоке.

Совокупная стоимость решения Asterisk IP-PBX существенно меньше аппаратных аналогов благодаря использованию бесплатных лицензий программного обеспечения с открытым кодом.

Важная особенность решения — возможность конфигурировать его как с консоли, так и с веб-интерфейса FreePBX. Работает с аналоговыми линиями передачи FXO, FXS, с протоколами SIP, AIX2 и другими. Готовая сборка Asterisk с FreeBPX разворачивается за 30 минут пользователем без опыта работы с ним. Дистрибутив имеется в репозиториях UNIX-систем.

Системы управления базами данных

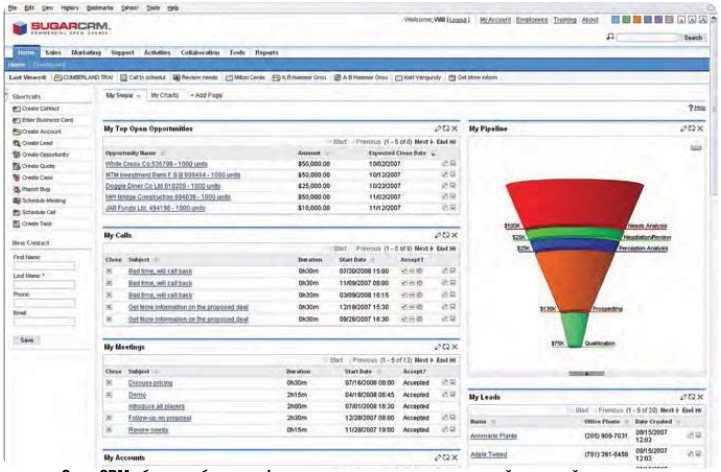
В Интернете время от времени проскальзывают скупые информационные сообщения о недавней покупке HP бесплатной версии СУБД Vertica. Как известно, корпорация Oracle в свое время взяла под крыло другую «открытую» СУБД — MySQL. Но в случае с Vertica есть важные особенности, позволяющие оценить выбор Hewlett-Packard. СУБД Vertica доступна в двух редакциях: кроме платной версии, есть бесплатная — Vertica Community Edition, которая поддерживается только сообществом энтузиастов. Но даже эта редакция позволяет загружать в СУБД до 1ТБ данных и организовывать кластер из 3-х серверов. А вот и детали, которые демонстрируют возможности «открытой» СУБД:

• Vertica — одна из лучших колоночных СУБД на сегодня, легкая, быстрая, построенная по MPP-архитектуре и хорошо оптимизирована для записи (обычно это «узкое место» всех колоночных СУБД).

• При затратах 30-40 тыс. долл. на аппаратное обеспечение (средняя цена трехузлового кластера от брендового производителя) можно получить производительность, сопоставимую с системами за 150-200 тыс. долл., не учитывая затрат на покупку лицензий для самой СУБД.

С помощью СУБД Vertica вполне реально построить мощные аналитические системы. Такие решения раньше были доступны только крупным заказчикам с солидными бюджетами. Теперь можно решать самые сложные задачи практически для любых компаний и при этом уменьшить бюджет до 30%.

Стоит добавить, что практически все ведущие производители СУБД уже давно предлагают бесплатные решения класса Express Edition, предназначенные для небольших предприятий и несложных задач. С появлением такого нового игрока в секторе «бесплатных СУБД» ограничения их возможностей будут наверняка пересмотрены.



SugarCRM обладает богатым функционалом и достаточно простой системой управления непосредственно через веб-интерфейс

Электронная почта

Замечательное и простое решение Zimbra (www.zimbra.com) способно предоставить единую электронную почту с простым и удобным веб-интерфейсом для всего офиса. Приложение позволяет легко и просто контролировать рассылки, внутреннюю почту и защиту от спама. Продукт поддерживает различные языки, в том числе русский, легко устанавливается, имеет штатные средства резервного копирования.

Более мощный продукт — eGroupWare (www.egroupware.org) — предназначен для групповой работы на предприятиях с количеством сотрудников от нескольких человек до нескольких тысяч. С его помощью можно автоматизировать такие сервисы совместной работы, как календарь, управление ресурсами предприятия, управление проектами, адресная книга, база знаний и т.д. Система неприхотлива к аппаратным ресурсам, обладает гибким разграничением прав и общей базой знаний наподобие Wiki.

Системы документооборота (СЭД)

Многие аналитики считают, что «открытые» СЭД не могут полноценно конкурировать с проприетарным софтом, поскольку стоимость владения такой системой выше, чем оплата поддержки и обновления проприетарной СЭД. И все же по мере достижения СПО-решениями достаточной бизнес-ценности они становятся более востребованными и конкурентоспособными. Надо отметить, что для СЭД очень важными являются экспертиза вендора в предметной области, опыт и наличие отработанных методологий, поэтому пока проприетарные решения имеют гораздо больше преимуществ.

Из зарубежных систем стоит обратить внимание на KnowledgeTree — открытую кросс-платформенную СЭД. Она ориентирована на небольшие и средние компании, желающие упорядочить свои процессы и электронные архивы документов. Система разработана на языке PHP, а в качестве СУБД использует MySQL, что позволяет размещать KnowledgeTree практически на любом современном хостинге. Заслуживает внимания штатная интеграция системы с проводником Microsoft Windows и офисными приложениями.

Другим интересным продуктом является NetDocuments — система электронного документооборота и взаимодействия класса DMS, предоставляемая по модели SaaS. Эта СЭД способна обеспечить вашим сотрудникам защищенный доступ к документам (и рабочему пространству) из любой точки мира. Документы могут быть упорядочены в иерархии папок, структурированы по клиентам, проектам или метаданным. Есть возможность поиска по содержимому документов Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), PDF и архиву электронных писем, создания, редактирования и управляемого доступа для совместной работы над документам коллегами или контрагентами.

ECM-решения

В СНГ открытые решения для управления контентом используются преимущественно при создании веб-порталов. На мировом рынке ECM (системы управлением контентом) есть несколько независимых разработчиков СПО-решений, большая часть которых занимается системами управления веб-контентом, а также портальными разработками. Полноценные ECM-продукты распространены меньше, однако внимание заказчиков к ним возрастает. По данным отчета аналитиков AIIM, в настоящее время «открытые» ECM установлены в 6% компаний, WCM-продукты (Web Content Management) — в 3%, а корпоративные порталы — в 2%. Около 10% опрошенных заявили о том, что планируют внедрить такие продукты в ближайшие два года. Основной рыночный тренд по WCM и порталам связан с тем, что открытые решения (например, Alfresco и LifeRay) теперь актуальны и для отечественного заказчика. Традиционно при построении порталов используются такие свободные платформы, как Joomla! или Drupal.

Alfresco — система, предназначенная для управления контентом предприятия. Позволяет создать единую базу знаний в компании, выполняет функции документооборота, системы совместной работы и веб-портала, при этом не имеет ограничений по количеству пользователей. Цена за систему определяется только стоимостью технической поддержки (подписки), вне зависимости от числа пользователей. Alfresco позволяет:

• быстро реализовать корпоративный портал, календарь событий, корпоративный форум, блоги и сайты сотрудников;

• использовать систему как сетевой диск с возможностью сохранять в ней документы из привычных программ (например, почтового клиента);

• создавать и хранить архивы электронной почты, быстро искать документы с доступом из почтового клиента;

• реализовать централизованное хранилище документов;

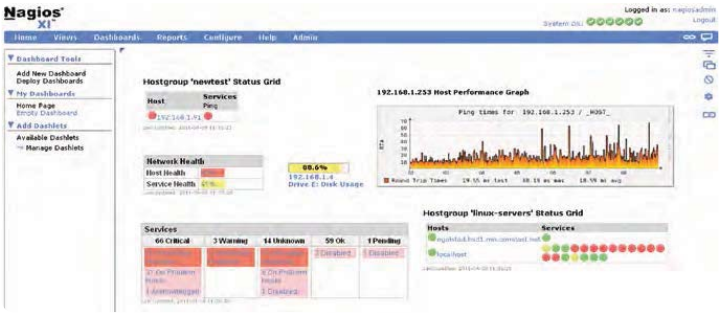
• гибко расширять функциональность системы.

В архитектуре Alfresco используются только открытые технологии, решение может быть интегрировано в любую ИТ-инфраструктуру и установлено на самые различные СУБД и операционные системы. Среди примеров внедрений Alfresco (как ECM-системы) — Air France-KLM со штатом в 30 тыс. сотрудников, видеоархив для интернет-ресурса саммита «Россия-ЕС».

Бизнес-процессы и аналитика

Bonita BPM (www.bonitasoft.com) — мощная открытая система управления бизнес-процессами и workflow для предприятий среднего и малого бизнеса. Продукт легко интегрируется в существующие информационные системы, независимо от уровня сложности и критичности проекта. Это решение позволяет автоматически генерировать полностью независимые BPM-приложения, которые можно перенести в рабочее окружение пользователя. Графический интерфейс Bonita BPM поддерживает стандарт моделирования бизнес-процессов BPMN (Business Process Management Notation). Продукт оснащен механизмами подключения к сторонним программным информационным системам и готов к совместному использованию с популярными проприетарными решениями (IBM, Oracle, Microsoft, Google), а также открытыми системами (Talend, Alfresco, Jaspersoft, SugarCRM, SpringSource).

Talend (www.talend.com) предлагает открытые, инновационные и мощные решения по интеграции данных, ETL-решений (Extract, Transform and Load). Применяется в основном для интеграции различных прикладных систем в организациях всех размеров. В продукте используется подход бизнес-моделирования. Это позволяет всем заинтересованным сторонам разрабатывать интеграционные процессы своей сферы деятельности. Отдельное решение — Business Modele — обеспечивает простой для понимания бизнес-документооборот.



Приложение Nagios позволяет включить в контур мониторинга серверы, рабочие станции, службы и прикладные системы

Pentaho (www.pentaho.com) — комплекс открытых коммерческих программных продуктов. Используется при построении решений для бизнес-аналитики (BI), корпоративной отчетности, поиска скрытых закономерностей и анализа разно-образной информации на предприятии. В состав продукта входит дизайнер отчетов, ETL-модуль для интеграции исходных систем и наполнения хранилища данных и OLAP-сервер для создания отчетов при онлайн-анализе данных. Есть инструмент создания специальных «приборных панелей» для наблюдения за ключевыми показателями деятельности предприятия.

Другие решения

SugarCRM (www.sugarcrm.com) — коммерческая CRM-система с открытым кодом (на языке PHP), которая входит в десятку лучших. Для нее не требуется дорогостоящая инфраструктура, как например для Microsoft CRM. Достаточно установить желаемый веб-сервер, СУБД MySQL и интерпретатор PHP (есть инсталляторы под Windows). Это позволяет использовать систему в компаниях любой отрасли и адаптировать под различные требования. SugarCRM обладает богатым функционалом и достаточно простой системой управления непосред-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С.14>>>

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

DELL РАССЧИТЫВАЕТ НА БЫСТРЫЙ РОСТ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

ИНТЕРВЬЮ

Компания Dell рассматривает Украину как один из наиболее приоритетных рынков Восточной Европы. О стратегии Dell в нашей стране, партнерской политике и планах по расширению спектра продукции для отечественного заказчика мы говорили с Ральфом Джорданом, исполнительным директором по дистрибуции, Dell EMEA.

PCWeek/UE: Г-н Джордан, какова цель вашего визита в Украину?

РАЛЬФ ДЖОРДАН: Основная задача, ради которой я приехал: более близкое знакомство с партнерами. Ведь на всех рынках, включая Украину, Dell работает только через партнерский канал. Партнеры — это основа нашего успеха. Такая концепция существенно отличается от первоначальной модели бизнеса Dell. Напомню, что когда компания впервые вышла на рынок, она придерживалась модели прямых продаж. В свое время это стало революционным подходом.

Среди последних приобретений Dell — большое количество передовых технологий в сфере программного обеспечения, СХД, корпоративных рабочих станций

PCWeek/UE: Насколько украинский рынок интересен для глобального вендора, работающего практически по всему миру?

Р.Д: По данным аналитического агентства IDC за последний квартал, украинский рынок — третий по величине в Центральной и Восточной Европе. Он превышает рынок Чехии в два раза и составляет около 70% рынка Польши. Эти цифры говорят о том, что Украина — очень важный регион для Dell.

С точки зрения стратегии вендоры должны прилагать максимум усилий для достижения успеха именно на растущих рынках. Хорошие результаты в таких регионах на этапах роста много значат для дальнейшей успешной работы компании. В глобальном масштабе Украина пока относительно небольшой игрок, однако быстрорастущий.

В 2011 г. компании Dell удалось занять второе место по темпам увеличения продаж в Украине. Об этом свидетельствует и наша доля рынка, которую мы удвоили — с 2% до 4%. В текущем году, по последним данным IDC, мы также занимаем вторую позицию по динамике роста. Но на этот раз ставим намного более амбициозные задачи и хотим достичь 10%.

Ральф Джордан

Таким образом, Центральная и Восточная Европа — это очень интересные рынки благодаря их росту и потенциальным возможностям. В рамках этого региона Украина очень важна.

PCWeek/UE: Некоторое время назад Dell провела партнерскую конференцию в Украине, в рамках которой состоялась первая церемония награждения Annual Dell Awards. Были отмечены лучшие партнеры. Список награжденных довольно велик, но кого бы вы отметили более всего?

Р.Д: В сегменте онлайн-розницы я бы назвал интернет-супермаркет Rozetka.ua. Этот партнер действительно порадовал нас объемами продаж. Далее я бы отметил сеть розничных магазинов компьютерной техники BRAIN. Эта компания сделала большой вклад в продажи Dell. Хочу также упомянуть, что в ноябре мы начали сотрудничество с всеукраинской розничной сетью «Фокстрот. Техника для дома».

PCWeek/UE: На какие продукты в портфеле Dell будет делать акцент в ближайшие пару лет: ноутбуки, системы хранения данных, серверы?

Р.Д: На потребительском рынке основную ставку мы делаем на ноутбуки. Этот сегмент традиционно показывает стойкую долю рынка около 30% и продолжает развиваться. Dell располагает широким модельным рядом ноутбуков, начиная от серии Inspiron, представляющей собой универсальный лэптоп для потребителя, и заканчивая тонкими ноутбуками линейки XPS более высокого класса и мощности.

В корпоративном сегменте мы также предлагаем большое портфолио продуктов: от рабочих станций до серверов и СХД. Здесь нам приходится конкурировать со многими локальными производителями. По данным IDC, серверный рынок в настоящее время растет, хотя и медленно. Тем не менее, мы видим хорошие перспективы для роста. Недавно мы анонсировали линейку серверов 12G, которая, с моей точки зрения, обладает огромными преимуществами перед конкурентными решениями.

Среди последних приобретений Dell — большое количество передовых технологий в сфере программного обеспечения, СХД, корпоративных рабочих станций. Эти сделки — неотъемлемая составляющая нашей стратегии развития.

Сейчас мы активно инвестируем в украинский рынок, в человеческие ресурсы, в команду. Мы хотим достичь стабильного роста, и уверены, что нам удастся добиться хороших показателей.

PCWeek/UE: Каковы планы компании касательно украинского офиса Dell: намерены ли вы увеличить число сотрудников, расширить спектр предоставляемых сервисов? Возможно, сделать фокус на услугах системной интеграции?

Р.Д: Основной акцент мы сейчас делаем на расширении бизнеса на украинском рынке, как потребительском, так и корпоративном. Для этого концентрируем ресурсы компании и привлекаем тех специалистов, которые хорошо понимают специфику локального рынка и потребительских предпочтений.

Кроме того, мы уделяем много внимания расширению линейки решений, продвигаемых в Украине. Ведь портфолио продуктов Dell намного больше, чем предложения локального рынка Украины. Например, помимо традиционных продуктов (ПК, серверов, систем хранения и т. д.), корпорация Dell уже несколько лет поставляет на мировой рынок и проекционную технику. До сей поры в странах СНГ она не была представлена. Однако корпорация, по всей видимости, восполнит этот пробел. Мы можем предложить корпоративным заказчикам широкий спектр DLP-проекторов, на которые даем двух- или трехлетнюю гарантию.

В перспективе планируем построить «облако» для украинского банковского бизнеса, ведь подобные проекты мы уже выполняли в других странах. Но перед этим необходимо утвердиться на рынке

Работаем над тем, чтобы украинцы узнали обо всех продуктах Dell. Например, в перспективе планируем построить «облако» для украинского банковского бизнеса, ведь подобные проекты мы уже выполняли в других странах. Но перед этим необходимо утвердиться на рынке, показать свои возможности.

PCWeek/UE: Какие еще рынки Центральной и Восточной Европы являются наиболее значимыми для Dell?

Р. Д: С точки зрения перспектив роста и возможностей, это, очевидно, Россия. В РФ мы видим существенный прирост на рынке потребительских ноутбуков на протяжении последних полутора лет. Именно по этим причинам мы уделяем большое внимание рынкам России, Украины и других стран. Отмечу, что компания Dell уже стала достаточно успешной в некоторых государствах Европы. Например, в Венгрии и странах Балтики, где мы удерживаем первые-вторые позиции уже несколько кварталов подряд. Но если ранее мы ориентировались на небольшие рынки в регионе ЦВЕ, то сейчас самое время перейти к завоеванию крупных: России, Украины и Казахстана. В ближайшее время именно они будут в фокусе нашего внимания.

НАЧАЛО НА С. 12 >>> «Открытый код: решения...»

ственно через веб-интерфейс. Система поддерживает работу практически со всеми веб-браузерами и мобильными устройствами.

В расширенных версиях SugarCRM есть дополнительные модули, существенно расширяющие ее возможности. Ключевыми отличиями коммерческих версий от Community-версии являются:

- поддержка бизнес-процессов;
- возможности объединять пользователей в рабочие группы;
- возможности разделять права пользователей на уровне отдельных полей;
- дополнительные темы для оформления;
- функция создания специальных web-форм;
- модули для интеграции с офисными АТС (в том числе и с Asterisk).

Компания SugarCRM предлагает своим пользователям уже готовые решения для интеграции с Microsoft Word, Outlook и Excel, а также Lotus Notes. В 2011 г. по всему миру насчитывалось более 7 тыс. компаний, использующих в своей работе SugarCRM.

Продукт Zentyal (www.zentyal.org), ранее eBox, поможет любому специалисту быстро настроить сервер с сервисами: роутер/шлюз, контроллер домена, общие файлы, почта, межсетевой экран, eGroupware и остальным, необходимым системному администратору. Отличная система, которая работает по принципу «все из одной коробки».

Решение Wubi (http://ru.wikipedia.org/wiki/Wubi) — официальный свободный установщик Ubuntu Linux, предназначенный для запуска в операционных системах семейства Windows. С его помощью пользователи Microsoft Windows смогут быстро устанавливать и удалять Ubuntu как обыкновенную Windows-программу. Это будет интересно тем, кто хотел бы попробовать использовать СПО «не покидая Windows».

Другим решением, позволяющим решать целый пласт вопросов по использованию СПО, является приложение WINE (http://etersoft.ru/products/wine/about). С его помощью можно использовать привычные Windows-приложения на Linux-платформе. Например, выполнять запуск приложений для ведения различного учета на предприятии: 1С:Предприятие, системы банк-клиент, правовые базы, CAD-системы и другие.

Здесь перечислены далеко не все успешные решения, предлагаемые как СПО. Но даже этот перечень показывает, что для решения практически любой задачи уже сегодня можно найти продукт, который будет более экономичным и гибким, чем привычное проприетарное приложение.

ПЕРСПЕКТИВЫ СПО В УКРАИНЕ

Конечно, пока нет единого положительного мнения относительно преимуществ использования СПО. Некоторые эксперты считают, что существует угроза роста общей стоимости владения системой (ТСО) из-за увеличения расходов на обслуживание. В итоге такие системы не получают большого распространения: заказчики ставят на первый план затраты на владение ПО, а не на его первоначальную стоимость.

Важной особенностью успешного внедрения СПО-продуктов является достаточный опыт и знания по настройке и сопровождению систем. Только при условии привлечения высококлассных специалистов использование открытых систем будет наиболее полным и эффективным. Наглядным примером такого подхода являются рекомендации, которые уже давно приняты в unix-сообществе: «выбирай для использования ту систему, которую хорошо знает твой знакомый». Но поскольку количество поставщиков услуг в сфере открытого кода постоянно растет, найти нужных специалистов среди фирм-интеграторов Украины уже не сложно.

В ежегодном послании президента Украины «Модернизация Украины — наш стратегический выбор» сообщается о необходимости внедрения электронного документооборота и электронной цифровой подписи в органах государственной власти, а также о предоставлении государственных услуг в электронной форме. Средств на покупку и поддержку дорогостоящих проприетарных систем хватит не всем. Поэтому наше правительство уже приняло специальную программу, согласно которой необходимо постепенно перевести органы государственной власти на программное обеспечение с открытым кодом. Это позволит сократить бюджетные расходы.

Включение Украины в список стран, которые нарушают авторские права, и активные санкции со стороны Запада дополнительно стимулируют продвижение открытых систем. Можно прогнозировать, что период недоверчивого отношения к открытым технологиям завершается, и интерес к СПО будет только расти. Конечно, есть определенные риски: возможные ошибки в реализации ключевых инициатив могут вызвать разочарование в самой идее преобразований и привести к замедлению продвижения СПО. Но без освоения современных и, главное, доступных технологий, нельзя преодолеть экономическую отсталость ни на отдельно взятом предприятии, ни в стране.

Автор статьи — руководитель отдела «Управление ИТ-услугами» компании ProNET

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

ТОНКИЙ БАЛАНС

ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

На рынок печатного оборудования компания Dell вышла относительно недавно — в 2011 г. Принтеры являлись единственной незаполненной нишей в линейке пользовательских продуктов крупнейшего производителя персональных компьютеров, мониторов и других ИТ-продуктов. Поэтому вопрос прибыльности нового для Dell направления имел не настолько большое значение, как задача предоставить заказчику все необходимые товары «из одних рук», не оставив шанса купить продукцию конкурентов.

Преследуя цель быстро выйти на рынок печатного принтерного оборудования с качественными продуктами, компания решила не изобретать велосипед и в качестве платформы использовала устройства других производителей. На сегодня портфолио печатных устройств компании Майкла Делла насчитывает порядка двадцати моделей.

Многофункциональный аппарат Dell 1135n, который протестировали в редакции PCWeek/UE, создан на базе одной из моделей производства Samsung. Это качественно выполненное изделие с тщательно продуманным дизайном. Несомненно, оно привлечет внимание тех, кому нужно оснастить свой офис монохромным лазерным МФУ и не испортить интерьер помещения. Данный продукт достаточно компактен и имеет привлекательный внешний вид благодаря корпусу из черного пластика с матованной поверхностью, не оставляющей на себе отпечатков пальцев.

Устройство сочетает функции принтера, сканера с механизмом автоподачи документов, копира и факсимильного аппарата. Принтерный модуль относится к типу GDI и построен на механизме с паспортным быстродействием 22 стр./мин и разрешением до 1200x1200 DPI. Аппарат оснащен 128-Мбайт ОЗУ без возможности расширения. Допускается как локальное подключение устройства через USB-порт, так и сетевое — через Ethernet-адаптер.

Многофункциональный аппарат Dell 1135n компактен и имеет привлекательный внешний вид

Чтобы уменьшить габариты, конструкторы расположили сканирующий модуль на минимальной высоте над принтером. Из-за этого приемный лоток на 100 листов больше похож на узкую нишу. Тем не менее, с извлечением листов размера A4 проблем не возникает — будучи отпечатанными, они выходят за пределы корпуса.

Подача бумаги производится из нижнего лотка емкостью 250 листов или из фронтального паза, рассчитанного на полистовую ручную вставку бумажных носителей плотностью до 160 г/м². Вывод отпечатков осуществляется в верхний лоток «текстом вниз». Модуль автоматического дуплекса в Dell 1130n, к сожалению, не предусмотрен. Правда в драйвере есть пункт «ручной» двухсторонней печати.

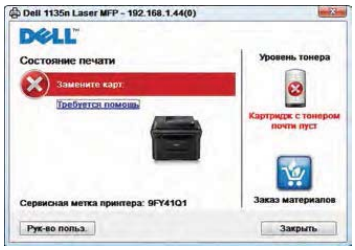
Панель управления в целом стандартна для МФУ этого класса и проста в использовании. Из особенностей отметим подсвечиваемый контур вокруг кнопок меню.

Сканирующий блок построен на контактном датчике CIS с оптическим разрешением 600x600 dpi. Несмотря на характерную для CIS минимальную глубину резко изображаемого пространства, прижимная крышка сканера допускает значительный подъем в местах крепления для оцифровки объемных материалов.

При тестировании Dell 1135n продемонстрировал стабильные показатели, в точности соответствующие заявленным. Так, скорость печати на всех заданиях, вне зависимости от их сложности, составляла чуть более 22 стр./мин. Мелкий текст оставался читабельным до размера в 2 пункта, включая выворотку. Время до появления первой страницы равнялось 8 с, а на выход из состояния ожидания устройство тратит около 15 с. Копирование одной страницы в автономном режиме занимает около 14 с (как со стекла планшета, так и при использовании устройства автоподачи), а копии десяти страниц были готовы через 38 с после старта.

По скорости сканирования МФУ также показало вполне удовлетворительные результаты: оцифровка полноцветной страницы A4 при разрешениях 100, 300 и 600 dpi длилась 13, 20 и 65 с соответственно. Немаловажно, что функция TWAIN-сканирования доступна и при сетевом подключении, то есть пользователь может легко сканировать документы в удаленном режиме.

МФУ поставляется со стартовым картриджем на 700 страниц, однако можно приобрести и кассету стандартной емкости на 1500, и повышенной, которой хватает на 2500 копий при 5%-м заполнении. Отметим, что стоимость стандартного и «большого» картриджа отличается незначительно: 610 и 660 грн соответственно. Поэтому применение



Драйвер Dell 1135n контролирует уровень тонера в картридже

последнего более оптимально, поскольку позволяет уменьшить себестоимость отпечатка до 0,26 грн/лист. Кроме того, снизятся и затраты на обслуживание техники – ведь заменять израсходованные картриджи придется в полтора раза реже. Примечательно, что драйвер Dell 1135n контролирует уровень тонера в картридже, и в случае его полного опустошения блокирует печать, не позволяя впустую гонять бумагу.

Устройство можно рекомендовать для малых рабочих групп, которым требуется быстрая и качественная печать, копирование и отправка/прием факсов, но объемы печати (копирования) сравнительно невелики. И хотя производитель заявляет о максимальной месячной нагрузке в 12 тысяч копий, довольно скромный ресурс картриджа не предполагает очень интенсивной эксплуатации МФУ. Стоимость Dell 1135n составляет 1800 грн, на изделие предоставляется 12-месячная гарантия.

DOCFLOW УКРАЇНА 2012

Все про електронний документообіг та управління бізнес-процесами

Управління електронними та паперовими документами

Організатор: ABBYY

Генеральний медіа-партнер: PCWEEK UKRAINIAN EDITION

Генеральний інтернет-партнер: РБК УКРАЇНА

Спонсори: Canon, IBA GROUP, Docsvision

Медіа-партнери: Мир денег, IT BUSINESS week, itpartner, ММ, Коммуникации и сети Телеком, IT Менеджмента, Банкиръ, Дебет-Кредит, Довідник секретаря та офіс-менеджера, Генеральный директор

19 вересня 2012, Київ
«Український дім», вул. Хрещатик, 2
Для зареєстрованих слухачів відвідування БЕЗКОШТОВНЕ

Час роботи конференції-виставки: з 9:30 до 17:00.
Оргкомітет: тел.(044) 490-9999
факс (044) 490-9461
docflow@abbyy.ua

ЭРА «ПОСТ-ПК» ВЕДЁТ К ГЛОБАЛЬНОМУ СОКРАЩЕНИЮ ВЫПУСКА ПК

ДЖЕЙСОН ПЕРЛОУ

HP увольняет более 27 тыс. работников, объемы продаж Dell за I квартал 2012 г. упали по всем направлениям. Что это означает для будущего изготовителей ПК и комплектующих?

Немногим более восьми месяцев назад мы с моим коллегой Заком Вайттеккером стояли на виртуальных подиумах и спорили, действительно ли наступила эпоха «пост-ПК» или это просто пустые слова. Хотя Зак яростно отстаивал позицию, что ПК никогда не умрет, в результате дискуссии победила точка зрения, что мы стоим на пороге мира «после ПК».

Восемь месяцев спустя два крупнейших производителя ПК оказываются в затруднительной ситуации: Hewlett-Packard недавно объявила о планах сокращения персонала более чем на 27 тыс. человек, а Dell — о слабых продажах в I кв. 2012 г. по всем направлениям в потребительском, государственном и корпоративном секторах.

В то же время Apple, по данным исследовательской компании NPD Displaysearch, прекрасно себя чувствует, занимая в I кв. 2012 г. 22,5% мирового рынка мобильных компьютерных устройств, при этом 80% продаж Apple пришлось на iPad-планшеты, идущие на смену традиционным ПК. Общее число отгруженных за этот период мобильных компьютеров составило около 17 млн штук.

Суровая реальность состоит сегодня в том, что продажи традиционных ПК стремительно падают. Для тех их производителей, кто не успел вовремя запустить бизнес и занять позиции на рынке ПК-планшетов и смартфонов, предстоящие несколько лет обещают быть крайне нелегкими. И я осмелюсь сказать, часть из них может просто исчезнуть.

Ну а что собственно представляет собой эпоха «пост-ПК?» Это просто модное словечко или вполне реальная ситуация?

Говоря прямо, мир «пост-ПК» основан на парадигме замещения традиционной идеологии вычислений на основе используемой в персональных компьютерах архитектуры Intel 30-летней давности центрами обработки данных и облачными технологиями. По сути, мы возвращаемся к очень похожей, высокоцентрализованной модели вычислений, которая завоевала большую популярность в конце 60-х и в 70-х годах XX века, в эпоху расцвета универсальных компьютеров-мейнфреймов.

Суровая реальность состоит сегодня в том, что продажи традиционных ПК стремительно падают

Единственное различие состоит в том, что вместо монолитной модели коллективного доступа в режиме разделения времени, реализованной на платформе такой универсальной ЭВМ, наша новая централизованная архитектура является многоплатформенной и гетерогенной, может быть распределена по сети частных и общественных облаков в различных дата-центрах, и помимо этого она гораздо эластичнее, надежнее и гибче, чем когда-либо ранее.

Через 10 лет большинство бизнесменов будет использовать недорогие ультратонкие ноутбуки, планшеты и тонкие клиенты (ценой ниже 500 долл.), на которых для решения основных бизнес-задач будет применяться большое число программных технологий, как выполняемых в браузере, так и использующих Web-сервисы и основанные на Web интерфейсы прикладного программирования (Web API) нового поколения (подобные представленным в Microsoft WinRT и других HTML5-платформах).

В дополнение к этому я думаю, что стандарты разработки приложений, используемые наиболее популярными сегодня мобильными операционными системами — iOS и Android, найдут широкое применение в бизнес-приложениях для разработки клиентских frontend-частей для этих Web API.

В ближайшие три-пять лет типичный представитель бизнес-сообщества начнет постепенно отказываться от «тяжелых» клиентов, таких как настольные ПК и бизнес-ноутбуки на платформе Intel/Windows, с большим объемом собственной памяти и предустановленными приложениями, переходя на миниатюрные и чрезвычайно мощные системы, реализованные на одном кристалле (Systems on a Chip — SoC) и использующие только SSD-память, которая будет функционировать преимущественно как кэш-память для приложений, выполняемых удаленно.

Я считаю, что в качестве таких SoC-систем будут использоваться микросхемы нового поколения компаний ARM и Intel, изготавливаемые по топологическим нормам менее 22 нанометров, причем постепенно предпочтения рынка начнут смещаться в сторону устройств на платформе ARM, поскольку по мере развития отрасли проблемы обеспечения обратной совместимости с ранее выпущенными приложениями и устройствами начнут постепенно терять свою актуальность.

Я также ожидаю, что пока не завершится примерно пятилетний период перехода к использованию полностью Web-ориентированных приложений, на рынке будет предлагаться значительное число решений, выполненных по архитектуре виртуальных десктопов (virtualized desktop infrastructure — VDI) на платформах Microsoft Remote Desktop Services и RemoteFX, для поддержки бизнеса на время переходного периода.

Такое явление, как набирающий популярность тренд BYOD (Bring Your Own Device — «принеси свое собственное устройство»), также будет частью этого уравнения. Я предвижу, что мобильные гипервизоры — Wind River компании Intel, OKL4 производства Open Kernel Labs, vLogix компании Red Bend и VMware Horizon — будут использовать в сочетании с системами управления мобильными платформами для обеспечения безопасности и управления доступом те сотрудники, которые предпочитают обращаться к корпоративным ресурсам при помощи своих собственных устройств, особенно если эти устройства выполнены на платформах Android, Windows Phone или Windows RT.

Что же касается iOS, то я думаю, что Apple либо вступит в партнерство с крупнейшими разработчиками корпоративных приложений для обеспечения аналогичного безопасного доступа к этим приложениям, либо приобретет/разработает собственное решение с целью обеспечить своей мобильной операционной системе первоклассную управляемость при подключении к корпоративной сети.

Теперь, когда мы знаем, как именно будут выглядеть технологии, идущие на смену обработке данных с помощью традиционных ПК, давайте посмотрим, кто готов возглавить трансформацию персональных вычислений.

Компания Apple очевидно лидирует с чудовищным отрывом на рынке «пост-ПК»-устройств с собственной линейкой iPad, и любой конкурент находится сейчас в заведомо проигрышной ситуации, прежде всего из-за доли рынка, контролируемой Apple, и масштаба/развитости экосистемы разработчиков ПО для платформы Apple. В то же время любой, кто решит присоединиться к лидеру, сразу же окажется в очень хорошей позиции для выхода как на корпоративный, так и на потребительский рынок с предложением ПО или услуг.

Как уже было сказано, хотя пока что текущие предложения Microsoft в области мобильных вычислений не встретили горячего приема на потребительском рынке, компания по-прежнему имеет огромный потенциал для сохранения своего лидирующего положения среди корпоративных заказчиков, учитывая

значительные достижения в разработке новой версии операционной системы Windows 2012 Server, последние инкарнации Microsoft Office, а также предстоящий выпуск Windows 8 и Windows RT.

И хотя Google и ее OEM-партнеры по производству телефонов демонстрируют огромные успехи в области потребительских смартфонов, я не представляю себе, каким образом планшеты на платформе Android смогут в ближайшее время проникнуть в корпоративный бизнес по примеру iOS-устройств. По крайней мере до тех пор, пока компания или сама не предпримет какую-либо инициативу по созданию планшетных приложений корпоративного уровня, или не предложит стимулы для создания таких приложений независимым разработчикам, или пока они не предложат хорошую платформу управления этими устройствами.

Возможно, на конференции Google I/O мы узнаем о каких-либо новых разработках в этой области, которых, как мне кажется, не хватает в платформе Android, особенно после окончания тяжбы с Oracle и приобретения компании Motorola. Мобильные гипервизоры, которые я упомянул ранее, безусловно, сыграют свою роль, однако Google требуется нечто большее, чтобы назвать корпоративным заказчикам убедительные причины выбора Android вместо iOS или Windows RT.

Это не значит, что Android-планшеты и другие подобные устройства не будут пользоваться популярностью — определенно будут, особенно на рынке вертикальных приложений, возможно, даже больше, чем iOS или Windows RT, благодаря тому, что Android может быть модифицирован поставщиком. Однако вертикальные рынки в большинстве своем — рынки нишевые, они не могут обеспечить массовое распространение платформы.

Кроме того, несмотря на все свои теоретические преимущества, Chrome OS/ Chromebooks на данный момент практически не пользуются спросом ни на корпоративном, ни на потребительском рынках, в первую очередь — из-за высокой цены и ограниченных возможностей устройств. Однако вероятное объединение браузера Chrome for Android, недорогого кристалла SoC компании ARM и существующей у Android экосистемы разработчиков/партнеров может все-таки предоставить концепции Chromebook и Chromebox некоторые шансы.

Мы переходим теперь к неприятной части процесса трансформации персональных вычислений — перспективам компаний, которые, без сомнения, понесут ущерб в результате радикальных перемен, ожидаемых в ближайшее десятилетие.

Любая компания, получавшая доходы в основном от производства и продаж ПК, должна была бы начать размышлять о диверсификации своего бизнеса и устранении избыточных продуктов. Очевидно, что крупнейшими из таких компаний являются Hewlett-Packard и Dell, хотя последняя еще может пережить шторм, поскольку недавнее приобретение WYSE демонстрирует смещение фокуса стратегии Dell в сторону интеллектуальных устройств, VDI и тонких клиентов.

Microsoft продолжит борьбу на рынке и будет стараться перенести существенную часть своего бизнеса в область корпоративных продуктов и серверных технологий/облачных вычислений. Интерес пользователей, как частных, так и корпоративных, к интерфейсу Metro, встроенному в Windows 8, будет довольно слабым, поскольку корпоративные клиенты продолжают сохранять значительное число настольных приложений на базе Win32. В то же время продажи серверных продуктов и облачных сервисов останутся весьма высокими и, возможно, будут продолжать расти.

Microsoft всегда играла активную роль в развитии концепции ПК наряду с Intel и производителями компьютеров и всегда с опережением реагировала на возникающие вызовы и изменения рынка. Однако нет никаких сомнений, что с разработкой Windows RT компания хеджирует свои ставки между Intel и ARM, что очевидным образом нервирует ее традиционных партнеров, поскольку огромная часть их дохода была связана с Intel, в то время как перспектива Windows RT пока непонятна.

В последний раз операционная система Windows предлагалась одновременно для нескольких процессоров различных архитектур в начале 90-х, когда Windows NT была представлена помимо платформы Intel также для PowerPC и MIPS. Это значительный шаг для Microsoft, лишний раз подтверждающий, что, как уже пояснялось выше, продолжение успешного бизнеса ее традиционных партнеров, таких как HP and Dell, совсем не гарантировано.

Компания Intel, с другой стороны, может оказаться перед необходимостью принятия в предстоящие годы нескольких непростых решений. Я думаю, что совершенно определенно будет существовать некоторый спрос на ультрабуки (ноутбуки, выполненные по концепции Ultrabook) и Windows 8, однако невозможно предсказать, насколько глубоким он будет по сравнению со спросом на компьютеры-планшеты и традиционные ноутбуки под управлением Windows 7.

Для привлечения внимания покупателей цены на ультрабуки, безусловно, должны упасть до уровня около 1000 долл. или даже ниже, поскольку сейчас средний потребительский ноутбук продается примерно за 600 долл.

Я могу, однако, сказать, что, не инвестируя в полупроводниковые технологии на платформе ARM, компания Intel в то же время не демонстрирует наличия какого-либо запасного плана действий. Хотя разработанная ею производ- ▶

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

В ЭПОХУ ОБЛАКОВ ИТ СТАНОВЯТСЯ ГЕНЕРАТОРОМ ИННОВАЦИЙ

ДЖО МАК-КЕНДРИК

Доктор Ирвин Владавски-Бергер, в свое время активно содействовавший превращению IBM из поставщика традиционного оборудования и ПО в гиганта в сфере интернет-систем, недавно написал в своем блоге заметку о новой роли ИТ-менеджеров и ИТ-групп в облачную эру, над которой стоит серьезно задуматься.

По его мнению, облако в сущности является «третьей моделью» вычислений из числа появившихся на свет за более чем полувековое существование ИТ, первой из которых была модель централизованных вычислений, а второй — клиент-серверная. Сегодня облачные вычисления реальны и объективно необходимы для интеграции и управления огромной армией конечных пользователей и устройств, стремительно растущей по всему земному шару. Облако — это неизбежность.

Вместе с тем новый этап может стать звездным часом для ИТ-менеджеров и ИТ-специалистов. Владавски-Бергер предсказывает приближающиеся крупные перемены, которые будут протекать по мере того, как компании станут переводить свои традиционные ИТ-инфраструктуры и приложения в облака — аналогично тому, как в 1990-е годы многие из этих систем расширялись в Интернет. Однако в отличие от 1990-х процесс будет посложнее, чем прикручивание веб-интерфейса к паре-тройке тысяч старых черно-зеленых экранных приложений. На этот раз, считает Владавски-Бергер, потребуются крупные организационные перемены — особенно в самих ИТ-отделах. «Многие компании пока еще не выработали должную дисциплину своих ИТ-операций. Они позволяют различным своим подразделениям строить собственные системы и приложения. В итоге эти разношерстные системы не могут нормально друг с другом работать, от разработки до развертывания приложения протекают долгие сроки, а управление системами требует очень крупных затрат».

ИТ должны выйти вперед и возглавить новый виток компьютерной истории. Как поясняет Владавски-Бергер: «ИТ-организациям необходимо усвоить более стандартизированный, процессориентированный и индустриализованный подход к управлению. Узкоспециализированные заказные ИТ-инфраструктуры не способны обеспечить те масштабы, экономичность и качество, которые необходимы для успешной конкуренции на новом рынке облачных вычислений».

Переход на облако может повысить роль ИТ-сообразительных бизнес-менеджеров внутри предприятий. Многие представители бизнес-персонала не имеют знаний, а зачастую и реального интереса для анализа и оценки всех существующих вариантов облака, во всяком случае с технической точки зрения. Им важны только конечные результаты, и за помощью в процессе они обращаются к ИТ-руководителям. Сегодня ИТ-отдел уже не является только группой сотрудников, пишущих код и строящих и обслуживающих системы. ИТ-организация стала бизнес-партнером, планирующим и вырабатывающим стратегию по формам технологических решений, необходимых для успешного бизнеса.

ИТ-руководителям, возможно, придется подумать, использовать ли облачные сервисы со стороны или же построить свое внутреннее решение (т. е. частное облако). Облако может существенно улучшить видимость роли ИТ внутри организации.

Мне неоднократно доводилось разговаривать с управленцами компаний о том, что для них означает довольно эфемерное понятие инноваций и как ИТ могут его сделать более реальным. Вот один из выводов, усвоенных из этих бесед: чтобы стать активатором инноваций, ИТ-служба должна быть способной существенно ускорить обороты деятельности компании, но в то же время позволять бизнесу руководить процессом. Прошли те дни, когда ИТ-специалисты месяцами трудились над приложением, а потом вручали его бизнес-пользователям для опробования и освоения.

Бахия Ноель, вице-президент администрации ИТ-бизнес-партнерств компании Aflac, так сказала по этому поводу пару лет назад: «Нам важно понимать, как принести максимум пользы для бизнеса с кратчайшими затратами времени, без ущерба для качества решений и без лишних затрат».

В исследовании, опубликованном CA Technologies в конце прошлого года, говорится, что большинство CIO (54%) считает, что облачные вычисления позволяют им уделять больше времени стратегии бизнеса и инновациям. Опрос CA показал также, что CIO, внедрившие облачные вычисления, ощущают больше перспектив к росту в своих компаниях, чем их коллеги, ведающие традиционными системами. Примерно 71% внедривших облака рассматривают свою позицию как возможный путь к другим управленческим ролям — в сравнении с 44% от остальных CIO. Более того, 39% ИТ-директоров, внедривших облако, расценивают свою нынешнюю работу как ступень к позиции CEO, в сравнении с 24% от остальных CIO.

С ростом облачных структур как ядра многих коммерческих предприятий и как инструмента, позволяющего ИТ-менеджерам формировать новые бизнес-возможности, мы, наверное, увидим, как технологические руководители начнут занимать позиции лидеров и внутри самих компаний. Авторы исследования CA указывают: «Бизнес-лидер, полностью осведомленный в новых технологиях и умеющий обходить потенциальные подводные камни, станет бесценным активом многих фирм. С соответствующим обучением и накоплением опыта многие талантливые люди, занимающие позицию CIO, вполне могут занять высший руководящий пост CEO — кто-то напрямую, а кто-то через промежуточную позицию COO [главный операционный директор]».

Вопреки общераспространенным охам и ахам по поводу недостатка координации бизнеса и ИТ определенная степень таковой координации, похоже, все-таки имеет место. Но не оттого, что бизнес-управленцы очаровались магией компьютеров (хотя и это иногда бывает). Это скорее отражает важность технологии для более быстрого, гибкого и толкового ведения бизнеса. Поддержка базы, постоянно готовой — из года в год, из месяца в месяц и даже изо дня в день — впитывать инновации, является тяжелой работой. Но, как говорит Ноель, «… будучи ИТ-специалистами, мы должны научиться понимать, как можно управлять этим циклом. Нам надо держаться наравне с бизнесом».

В условиях сверхконкурентной и неумолимо жесткой глобальной экономики ежедневно нужны разнообразные инновации. И их генератором может стать ИТ-отдел.

ственная технология Tri-Gate обладает огромным потенциалом, тем не менее архитектура x86 не обязательно является наилучшей и единственно верной для дальнейшего развития.

Как я уже говорил ранее, диверсификация и преобразование линейки продуктов к «пост-ПК»-формату, устранение избыточных продуктов и рационализация становятся для этих компаний критически важными шагами для проведения успешной реорганизации.

Если мы посмотрим, например, на Apple, то у этой компании есть всего несколько базовых типов компьютеров — модели MacBook Air двух размеров, MacBook Pro трех размеров, iMac двух размеров, два варианта Mac Mini и настольный компьютер Mac Pro. В ближайшее время выпуск Mac Pro, скорее всего, будет прекращен, а может быть, его заменит какой-нибудь вариант Mini или iMac, выполненный на некоем усиленном варианте платформы Ivy Bridge (iMac Pro?). Компании Apple обычно удается добиться больших результатов с весьма небольшими расходами, и ее прибыль весьма наглядно демонстрирует эту философию.

Меня также совсем не удивит, если Apple в рамках дальнейшей рационализации полностью закроет линейку Macbook Pro/Air, оставив лишь семейство ноутбуков Macbook, которое в будущем может объединить технологии обеих линеек.

Для сравнения: средний производитель ПК имеет гораздо больше вариантов систем, которые он предлагает на рынок. Например, HP имеет по меньшей мере пять линеек потребительских ноутбуков с моделями различных размеров внутри каждой линейки и как минимум 16 типов настольных систем. Это просто безумие, и нет ничего удивительного, что компания испытывает такие проблемы.

Полностью потребность в традиционных ПК не исчезнет никогда, однако по сравнению с текущей ситуацией рынок таких систем станет в большей степени нишевым. Через 10 лет число их пользователей во всем мире сократится до менее чем 10% от текущего показателя, если не до 5%.

Эта тенденция может даже быть не особенно сильно связана с тем, насколько успешно «взлетят» перспективные технологии, такие как VDI. Предоставьте разработчику, ученому или инженеру безграничную серверную мощность в частном облаке, профессиональный монитор, подключенный к тонкому клиенту, и такие технологии, как Microsoft RemoteFX для серверного GPU-рендеринга виртуальных рабочих столов, и спрос на большие настольные ПК-системы практически исчезнет.

Самой большой проблемой, с которой столкнется индустрия производства комплектующих и совместимых с ПК устройств, станет неминуемая и болезненная консолидация рынка. Этот процесс начался 20 лет назад, когда на рынке реально конкурировало не менее десятка производителей ПК первой величины, за которыми следовало множество менее известных поставщиков и производителей техники «no name». Многие из этих компаний более не существуют в результате поглощений, слияний или просто принятого решения покинуть этот рынок. Понятия «компьютер no name» и «сборщик ПК под заказ» также находятся под угрозой исчезновения, к моему большому сожалению.

Компания Lenovo, по всей видимости, в ближайшие два года вытеснит HP с позиции основного производителя ПК, поскольку представляет собой не компанию в привычном смысле слова, а скорее виртуальный филиал китайского правительства, на чью продукцию существует огромный внутренний спрос. Lenovo также весьма успешно проводит диверсификацию своей деятельности, развивая производство Android-устройств и Windows-планшетов в дополнение к смартфонам.

Помимо роста Lenovo или даже поглощения этой корпорацией кого-то из более слабых конкурентов (Fujitsu/ Toshiba/ отделение ПК Panasonic или, может быть, даже Dell) мы можем хорошо видеть укрепление взаимосвязей Microsoft и Intel с компаниями из второго или третьего эшелонов китайских производителей ПК, таких как Asus и Acer, которые не настолько чувствительны к проценту прибыли, как «Большая тройка». Практически неизбежно слияние нескольких китайских и также корейских компаний по мере дальнейшего падения прибыльности этого бизнеса.

Меня не удивит и наращивание продаж ПК компанией Samsung благодаря диверсификации производства и лидерству этой компании в потребительской электронике и производстве комплектующих. В целом всю ситуацию можно сравнить с картиной того, что же на самом деле случилось с динозаврами в конце мелового периода, как ее рисуют самые современные теории, созданные ведущими палеонтологами. До падения гигантского астероида динозавры уже испытывали определенные сложности, вызванные изменением климата. И хотя космическая катастрофа значительно ускорила их вымирание и огромное число животных погибло всего за несколько лет, известно, что небольшая популяция нелетающих динозавров продолжала существовать еще сотни тысяч лет после катаклизма за счет высокой специализации и приспособления к остывающей планете. Другой вид динозавров эволюционировал, дав начало существам, постепенно превратившимся в птиц.

Не надо быть Карнаком Великолепным (комический предсказатель из эстрадного шоу The Tonight Show Starring Johnny Carson), чтобы увидеть надпись на стене. Предельно очевидно, что в индустрии сегодня слишком много изготовителей ПК, которые предлагают на рынок слишком много избыточных продуктов, в то время как спрос на их продукцию постепенно сокращается. Это современный вариант изменения климата. А быстрорастущая популярность устройств «пост-ПК», таких как iPad, — это современный вариант гигантского метеорита.

Большинство частных покупателей хотят приобрести недорогие мобильные устройства, сочетающие базовые функции (доступ к сети Интернет, почте, социальным ресурсам) с удобными в использовании приложениями, способными работать с данными, хранимыми в облаке.

В противовес этому бизнесменам и корпоративным пользователям нужны недорогие, легкие в управлении и обслуживании мобильные устройства с низким энергопотреблением, способные работать с приложениями и данными, используемыми в корпоративных центрах обработки данных. Только устройства эры «пост-ПК» — планшеты, системы на платформе ARM, тонкие клиенты (скажем, Google Chromebox) — отвечают этим требованиям.

Конечно, всегда будут люди, которым потребуется мощность и сложность настольных ПК. Однако тема нашего обсуждения заключалась совсем не в исчезновении ПК как такового; мы говорили о том, смогут или нет производители ПК как класс выжить, если их доход будет зависеть в основном от сбыта ПК. И ответ на это — безусловно НЕТ.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

МИГРАЦИЯ ИТ ПОВЫШАЕТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА

САМУЭЛЬ ГРИНГАРЛ

Управление информационными технологиями представляет собой огромный вызов для любой географически распределенной организации. Необходимо контролировать корпоративные информационные системы, управлять средствами совместной обработки данных и интегрировать массу разнообразных технологий.

Однако лишь немногие организации сталкиваются с проблемами, которые пришлось решать расположенной в Нью-Йорке холдинговой компании Diversified Agency Services (DAS), управляющей более чем сотней рекламных, маркетинговых и PR-компаний и имеющей в совокупности свыше 700 офисов в 71 стране. В марте 2012 г. компания DAS, являющаяся отделением более крупной Omnicom Group, начала рассчитанный на полтора года процесс переноса критически важной деловой информации на вычислительные мощности трех самых современных ЦОДов, расположенных в городах Атланта, Финикс и Лондон.

«Нам требовалась устойчивая ИТ-инфраструктура, которая бы позволила компании повысить производительность и уменьшить расходы, — пояснил Джейсон Кохен, CIO компании. — Нам было необходимо совершить прорыв в технологиях, чтобы предоставлять нашим клиентам обслуживание на основе идеологии постепенно развивающегося нового цифрового мира».

Это непростая задача, особенно для компании, которая обслуживает более 95% фирм из списка Fortune 500. В прошлом, отметил Кохен, офисы компании часто использовали для своей работы абсолютно различные системы, в том числе — приложения собственной разработки. У кого-то для хранения данных были созданы специализированные серверные комнаты, кто-то использовал для этих целей отдельные стойки с оборудованием, а кто-то просто расставлял серверы, где получится.

В результате сложившаяся стихийно инфраструктура обработки данных оказалась хаотичной и сложной, с постоянно колеблющимися показателями эффективности. «Было чрезвычайно трудно управлять всеми процессами и разрабатывать стандарты, которые бы соответствовали целям организации», — продолжил Кохен.

Для исправления ситуации Кохен со своими коллегами предприняли полномасштабное обследование всех офисов и провели инвентаризацию оборудования, используемого в каждом из них. Они обнаружили, что некоторые компании использовали весьма продвинутые системы, развернутые в собственной локальной сети, в то время как другие предпочитали покупать профессиональный сервис у специализированных поставщиков услуг. При этом за ежедневными проблемами скрывалась принципиальная неспособность всех этих офисов и их ИТ-систем наладить обмен данными и совместную работу с ними.

Команда Кохена проверила более 150 показателей, включая пропускную способность каналов передачи данных, задержку в передаче сигнала, требования к производительности, пожелания пользователей и используемые базы данных. «Мы проверяли все, что у нас было, и думали о том, что нам может понадобиться в будущем», — рассказал Кохен.

В результате появился трехлетний план, построенный на идее использования трех центров обработки данных. Помимо фокуса на технологических преимуществах (а так же на сокращении времени реакции и обслуживания) компания DAS решила создать экологически чистую ИТ-инфраструктуру. И наконец, компания обратилась к Hewlett-Packard за помощью в выработке комплексных требований к серверам, системам внешней памяти и сетевому оборудованию. Всего в проектировании новой ИТ-платформы было задействовано 38 инженеров, 11 консультантов и 12 менеджеров проектов.

Результатом этого проекта станет (помимо прочего) консолидация 2797 различных приложений, а также возможность оказания более качественных ИТ-услуг и улучшение поддержки пользователей. Сейчас DAS широко использует виртуализацию серверов и планирует в ближайшие месяцы приступить к внедрению технологии виртуальных десктопов. Компания также намерена в ближайшее время перейти к оказанию услуг по облачной модели.

DAS запустила беспрецедентную программу мобильных вычислений, уделив особое внимание поддержке набирающей популярность тенденции «Принеси свое собственное мобильное устройство (bring-your-own-device — BYOD)».

«Задачи миграции и консолидации систем и данных представляют собой серьезные вызовы, однако решение этих задач сделает компанию DAS более управляемой, эффективной и конкурентоспособной организацией, — заключил Кохен. — Новые технологии позволят нам использовать достижения XXI века для продвижения предпринимательства и улучшения взаимодействия с клиентами».

PCWEEK/UKRAINIAN EDITION РЕДАКЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ–2012

№	Дата выхода PCWeek/UE	Дедлайн для материалов	Тема номера	Ключевые материалы разделов
14	06.09.2012	04.09.2012	ИТ-безопасность: объемный взгляд	Green IT: практикум, идеи, примеры решений, технологии
15	20.09.2012	18.09.2012	Новые имена на ИТ-рынке Украины	ИТ-обучение. Вопросы кадровой политики
20 сентября. Конференция «Information Security 2012. Миссия выполнима»				
16	04.10.2012	02.10.2012	Технологии визуализации для бизнеса (видеоконференцсвязь, видеостены, системы Telepresence, проекторы и др. средства отображения информации)	ИТ для СМБ. Строить или арендовать?
17	18.10.2012	16.10.2012	Эволюция центров обработки данных. Корпоративная вычислительная инфраструктура	Инженерная инфраструктура ЦОД
18 октября 2012. Конференция «ЦОД2012»				
18	25.10.2012	23.10.2012	ERP-системы. Вендоры, перспективы, внедрения	ITSM: кто и зачем его делает в Украине
19	01.11.2012	30.10.2012	Маршрутизация и коммутация в корпоративных сетях	Современные технологии для корпоративных виртуальных и частных сетей
20	15.11.2012	13.11.2012	Виртуализация	Мобильные решения для бизнеса
21	29.11.2012	27.11.2012	ИТ-дистрибуция в Украине	Бизнес системных интеграторов с иностранным капиталом в Украине: кво вадис?
Декабрь 2012. Конференция «Телеком»				
22	06.12.2012	04.12.2012	Блеск и нищета мобильного Интернета	Когда придет IPTV?
23	13.12.2012	11.12.2012	ИТ-бизнес в Украине. Игроки. Результаты. Проекты.	Технологии, в которые стоит инвестировать
24	20.12.2012	18.12.2012	Итоги. Тенденции. Перспективы. Самые важные события на ИТ-рынке в мире и Украине 2012	

Примечание: в редакционном календаре возможны изменения.

ПОТРАТИВ ВСЕГО 5 МИНУТ НА ЗАПОЛНЕНИЕ АНКЕТЫ, ВЫ БУДЕТЕ БЕСПЛАТНО ПОЛУЧАТЬ PC Week/UE В ТЕЧЕНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

PC WEEK UKRAINIAN EDITION

Уважаемые читатели!

Только полностью заполненная анкета, рассчитанная на руководителей, отвечающих за автоматизацию предприятий; специалистов по аппаратному и программному обеспечению, телекоммуникациям, сетевым и информационным технологиям из организаций, имеющих более **50 компьютеров**, дает **право на бесплатную подписку** на газету PC Week/UE в течение полугода с момента получения анкеты. Пожалуйста, будьте внимательны при заполнении анкеты!

Примечание. На домашний адрес PC Week/UE по бесплатной корпоративной подписке не высылается. Данная форма подписки распространяется на территорию Украины.

Вы можете получить анкету в электронном виде, пишите на адрес: anketa@skukraine.com

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение/отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

Правила заполнения анкеты:
1. Записать полные данные по Вашему предприятию.
2. Поставить «✓» напротив выбранной Вами информации

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

1. Энергетика ☐
2. Связь и телекоммуникации
3. Производство, не связанное с вычислительной техникой (добывающие и перерабатывающие отрасли, тяжелая индустрия, машиностроение и т.п.) ☐
4. Финансовый сектор (кроме банков) ☐
5. Банковский сектор ☐
6. Архитектура и строительство ☐
7. Торговля товарами, не связанными с информационными технологиями
8. Транспорт
9. Информационные технологии (см. также вопрос 2) ☐
10. Реклама и маркетинг ☐
11. Научно-издательская деятельность (НИИ и вузы) ☐
12. Государственно-административные структуры ☐
13. Военные организации ☐
14. Образование ☐
15. Медицина ☐
16. Издательская деятельность и полиграфия ☐
17. Иное (что именно) _____

2. Если основной профиль Вашего предприятия - информационные технологии, то уточните, пожалуйста, сегмент, в котором предприятие работает:

1. Системная интеграция ☐
2. Дистрибуция ☐
3. Телекоммуникации ☐
4. Сборка и производство аппаратного обеспечения ☐
5. Продажа компьютеров ☐
6. Ремонт компьютерного оборудования ☐
7. Разработка и продажа ПО ☐
8. Консалтинг ☐
9. Иное (что именно) _____

3. Форма собственности Вашей организации (только один пункт)

1. Госпредприятие ☐
2. ОАО (открытое акционерное общество) ☐
3. ЗАО (закрытое акционерное общество) ☐
4. Зарубежная фирма ☐
5. СП (совместное предприятие) ☐
6. ЧП (частное предприятие) ☐
7. Иное (что именно) _____

4. К какой категории относится подразделение, в котором Вы работаете? (только один пункт)

1. Дирекция ☐
2. Информационно-аналитический отдел ☐
3. Техническая поддержка ☐
4. Служба АСУ/ИТ ☐
5. ВЦ ☐
6. Инженерно-конструкторский отдел (САПР) ☐
7. Отдел рекламы и маркетинга ☐
8. Бухгалтерия/Финансы ☐
9. Производственное подразделение ☐
10. Научно-исследовательское подразделение ☐
11. Учебное подразделение ☐
12. Отдел продаж ☐
13. Отдел закупок/логистики ☐
14. Иное (что именно) _____

5. Ваш должностной статус (только один пункт)

1. Директор/президент/владелец ☐
2. Зам. директора/вице-президент ☐
3. Руководитель подразделения ☐
4. Сотрудник/менеджер ☐
5. Консультант ☐
6. Иное (что именно) _____

6. Ваш возраст

1. До 20 лет ☐
2. 21-25 лет ☐
3. 26-30 лет ☐
4. 31-35 лет ☐
5. 36-40 лет ☐
6. 41-50 лет ☐
7. 51-60 лет ☐
8. Более 60 лет ☐

7. Численность сотрудников в Вашей организации

1. Менее 10 человек ☐
2. 10-100 человек ☐
3. 101-500 человек ☐
4. 501-1000 человек ☐
5. 1001-5000 человек ☐
6. Более 5000 человек ☐

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

1. 10-20 компьютеров ☐
2. 21-50 компьютеров ☐
3. 51-100 компьютеров ☐
4. 101-500 компьютеров ☐
5. 501-1000 компьютеров ☐
6. 1001-3000 компьютеров ☐
7. 3001-5000 компьютеров ☐
8. Более 5000 компьютеров ☐

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

1. Windows 9x/ME/2K/XP/Vista ☐
2. Windows Server 2K/2003/2008/Small Business/Essential Business ☐
3. OS/2 ☐
4. MacOS ☐
5. AIX ☐
6. Solaris/SunOS ☐
7. OS/400 ☐
8. HP/UX ☐
9. Novell ☐
10. FreeBSD ☐
11. Linux (какой именно дистрибутив) ☐
12. Другие UNIX-подобные ОС (какие именно) ☐
13. Иное (что именно) _____

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

1. Объединены в ЛВС ☐
2. Имеют распределенные ресурсы ☐
3. Имеют выход в Интернет (каким способом) ☐
4. Объединены с ЛВС в других филиалах/офисах ☐
5. Организована мультисервисная сеть (аудио/видео/данные) ☐
6. Не объеденины между собой ☐

11. Сетевое оборудование каких производителей используется в Вашей организации?

1. Alcatel-Lucent ☐
2. Allied Telesis ☐
3. ASUS ☐
4. Avaya ☐
5. Cisco Systems ☐
6. D-Link ☐
7. Ericsson ☐
8. Huawei ☐
9. Edimax ☐
10. Enterasys ☐
11. Linksys ☐
12. NetGear ☐
13. Nortel ☐
14. ProCurve (HP) ☐
15. TrendNet ☐
16. ZyXEL ☐
17. Другое (что именно) _____ ☐
18. Не установлено никакое ☐

12. Имеет ли сеть Вашей организации территориально распределенную структуру (охватывает более одного здания)?

1. Да ☐ 2. Нет ☐

13. Собирается ли Ваше предприятие устанавливать мультисервисную сеть в ближайший год?

1. Да ☐ 2. Нет ☐

14. Сколько серверов в сети Вашей организации?

_____

15. Если в Вашей организации используются серверы класса Enterprise, то на базе какой архитектуры?

1. RISC-архитектура (какие именно процессоры) ☐
2. Itanium-архитектура (какие именно процессоры) ☐
3. x86-архитектура (какие именно процессоры) ☐
4. Иное (что именно) _____
5. Не используются ☐

16. Компьютеры каких фирм-изготовителей используются на Вашем предприятии?

	Настольные ПК	Портативные ПК	Серверы
Asus	☐	☐	☐
Dell	☐	☐	☐
Fujitsu	☐	☐	☐
Hewlett-Packard	☐	☐	☐
IBM	☐	☐	☐
Lenovo	☐	☐	☐
Oracle/Sun	☐	☐	☐
Samsung	☐	☐	☐
Sony	☐	☐	☐
Toshiba	☐	☐	☐

Иное (что именно) _____

17. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

1. Средства разработки ПО ☐
2. Офисные приложения ☐
3. СУБД ☐
4. Бухгалтерские и складские программы ☐
5. Издательские системы ☐
6. Графические системы ☐
7. Статистические пакеты ☐
8. ПО для управления производственными процессами ☐
9. Клиенты электронной почты ☐
10. САПР ☐
11. Браузеры Internet ☐
12. Web-серверы ☐
13. Системы управления ресурсами предприятия (ERP-системы) ☐
14. Системы управления отношениями с клиентами (CRM-системы) ☐
15. Системы бизнес-аналитики (BI-системы) ☐
16. Иное (что именно) _____

18. Если в Вашей организации используются бизнес-приложения (ERP-, CRM-, BI-системы и ПО для автоматизации бюджетирования), то каких фирм-разработчиков?

1. 1C ☐
2. Галактика ☐
3. Парус ☐
4. HansaWorld ☐
5. IBM (Cognos) ☐
6. Microsoft ☐
7. Naumen ☐
8. Novell ☐
9. Oracle ☐
10. SAP ☐
11. Terrasoft ☐
12. Другое (что именно) _____ ☐
13. Не установлено никакое ☐

19. Если в Вашей организации используются ПО для обеспечения безопасности, то каких фирм-разработчиков?

1. Доктор Веб ☐
2. Лаборатория Касперского ☐
3. CA (Computer Associates) ☐
4. Check Point ☐
5. Cisco Systems ☐
6. McAfee ☐
7. Novell ☐
8. Symantec ☐
9. Trend Micro ☐
10. Другое (что именно) _____ ☐
11. Не установлено никакое ☐

20. Существует ли на Вашем предприятии единая корпоративная информационная система?

1. Да ☐ 2. Нет ☐

21. Если Ваша организация не имеет своего Web-узла, то собирается ли она в ближайший год его завести?

1. Да ☐ 2. Нет ☐

22. Если Вы используете СУБД в своей деятельности, то какие именно?

1. Adabas ☐
2. Cache ☐
3. DB2 ☐
4. dBase ☐
5. FoxPro ☐
6. Informix ☐
7. Ingress ☐
8. MS Access ☐
9. MS SQL Server ☐
10. MySQL ☐
11. Oracle ☐
12. Postgress ☐
13. Sybase ☐
14. Не используем ☐
15. Иное (что именно): ☐

23. Как Вы оцениваете свое влияние на решение о покупке средств информационных технологий для своей организации? (отметьте один пункт)

1. Принимаю решение о покупке (подписываю документ) ☐
2. Составляю спецификацию (выбираю средства) и рекомендую приобрести ☐
3. Не участвую в этом процессе ☐
4. Иное (что именно) _____

24. На приобретение каких из перечисленных групп продуктов или услуг Вы оказываете влияние (покупаете, рекомендуете, составляете спецификацию)?

Системы
1. Серверы ☐
2. Рабочие станции ☐
3. ПК/автоматизированные рабочие места ☐
4. Тонкие клиенты/сетевые компьютеры ☐
5. Ноутбуки ☐
6. Планшеты ☐

Сети
7. Активное сетевое оборудование ☐
8. Пассивное сетевое оборудование ☐
9. Компоненты беспроводных сетей ☐
10. Компоненты глобальных сетей ☐

Периферийное оборудование
11. Принтеры/МФУ ☐
12. Мониторы ☐
13. ИБП (UPS) ☐

Память
14. Различные накопители ☐
15. Системы архивирования ☐
16. SAN-компоненты ☐

Программное обеспечение
17. Электронная почта ☐
18. СУБД ☐
19. Сетевое ПО ☐
20. Электронная коммерция ☐
21. ПО для Web-дизайна ☐
22. ПО для Интернета ☐
23. Java ПО ☐
24. Операционные системы ☐
25. Мультимедийные приложения ☐
26. Средства разработки программ ☐
27. CASE-системы ☐
28. САПР (CAD/CAM) ☐
29. Системы управления проектами ☐
30. ПО для архивирования ☐
31. Бизнес-приложения (ERP-, CRM-, BI-системы) ☐

Внешние сервисы
32. ☐

Ничего из вышеперечисленного
33. ☐

25. Каков наивысший уровень, для которого Вы оказываете влияние на покупку компьютерных изделий или услуг (служб)?

1. Более чем для одной компании ☐
2. Для всего предприятия ☐
3. Для подразделения, располагающегося в нескольких местах ☐
4. Для нескольких подразделений в одном здании ☐
5. Для одного подразделения ☐
6. Для рабочей группы ☐
7. Только для себя ☐
8. Не влияю ☐
9. Иное (что именно) _____

26. Через каких провайдеров в настоящее время Ваша фирма получает доступ в Интернет и другие Интернет-услуги?

1. Укртелеком ☐
2. Астелит (Life) ☐
3. Datagroup ☐
4. Киевстар/Beeline ☐
5. MTS ☐
6. Vega ☐
7. Lucky Net ☐
8. Intellecom ☐
9. UNTC ☐
10. Украинская Мультисервисная Сеть (ТелеХаус) ☐
11. Релком ☐
12. Українські новітні технології (Freshtel) ☐
13. PEOPLEnet ☐
14. ColoCall ☐
15. Mirolink.net ☐
16. Воля ☐
17. Через других (каких именно): ☐

_____

27. Из каких источников Вы узнали о газете?

_____

_____

_____

_____

Дата заполнения_____

Заполненную анкету пришлите по адресу:

01135, г. Киев, просп. Победы 5, офис 9

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.ua обязательна

КОНФЕРЕНЦИЯ | 14. СЕНТЯБРЯ

deac

БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА В ЕС:
РЕШЕНИЯ И ПРАКТИКА | 2012

ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ БИЗНЕС- ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТАЛА ОЧЕНЬ АКТУАЛЬНА

Обобщив риски ведения бизнеса в Украине, европейский оператор дата-центров DEAC совместно с мировыми лидерами ИТ-индустрии, организует конференцию для руководителей украинских предприятий. Цель мероприятия – ознакомления с новыми возможностями диверсификации рисков и новейшими решениями в сфере хранения и защиты бизнес-информации.

Конференция состоится **14** сентября 2012 года, в городе Юрмала, Латвия.

Вы узнаете:
- об инновационных решениях и технологиях систем хранения данных
- о проверенных на практике решениях различных отраслей
- как оптимизировать технологические решения хранения данных
- снизить расходы на системы хранения данных
- усилить конкурентоспособность бизнеса и защитить важные для бизнеса данные

Во время конференции у вас будет возможность индивидуально проконсультироваться с экспертами в области безопасности данных, а также поделиться опытом с другими участниками конференции. Также Вы сможете посетить дата-центры DEAC - подземный бункер "Гризинькалнс" и крупнейший в Прибалтике дата-центр "Рига".

В конференции примут участие до 50 технических и генеральных директоров украинских и латвийских компаний.

Более подробная информация о конференции здесь

http://www.deac.lv/html/Conference/Bezopasnostj_biznesa_2012.html

Нас поддерживают:

hp

EMC²
where information lives