

PCWEEK

Pelican Publishing

UKRAINIAN EDITION

ГАЗЕТА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИТ

• 23 марта — 6 апреля 2012 №5 (27) • КИЕВ

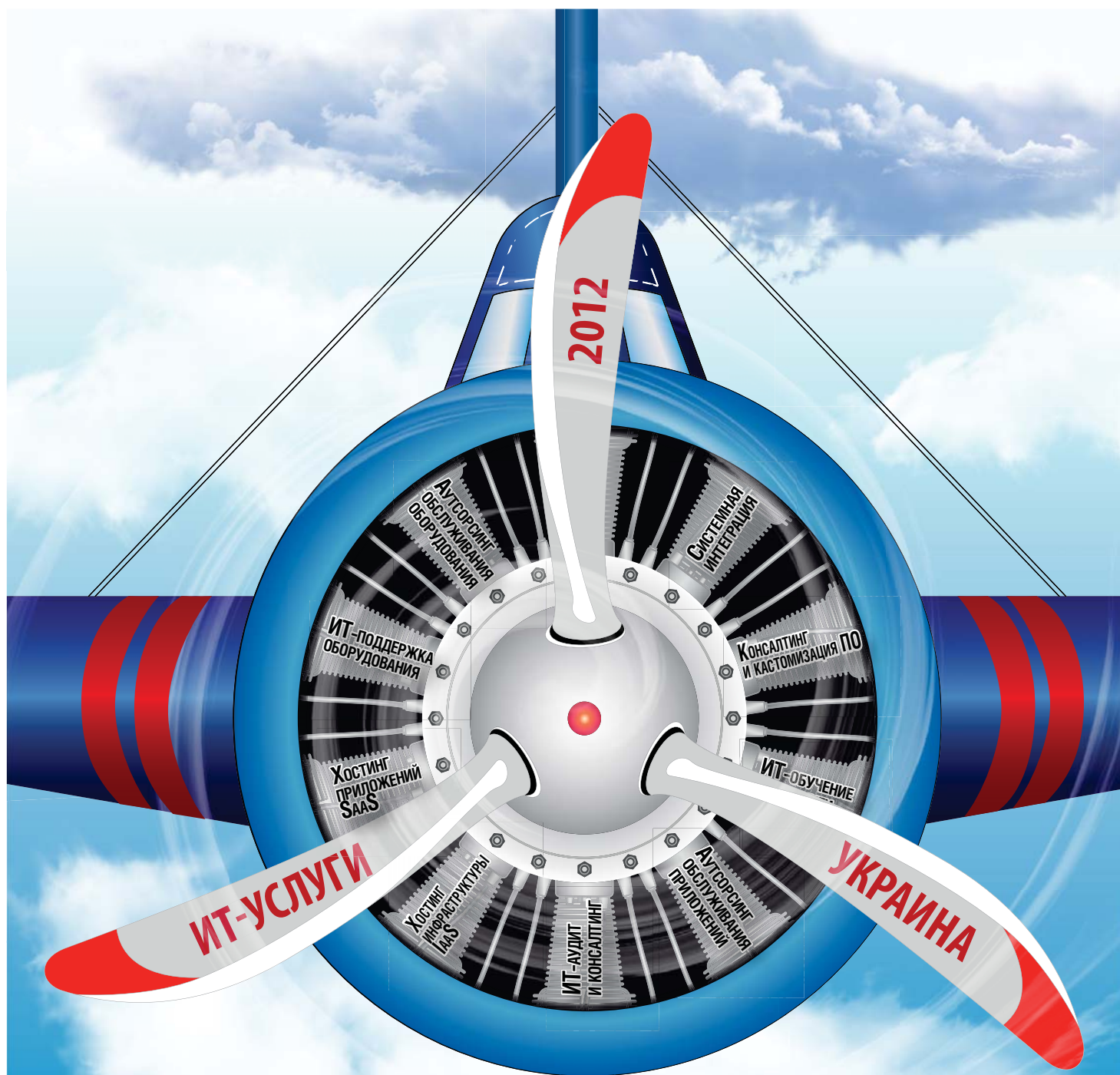
Конференция PCWeek/UE

**INFORMATION
SECURITY 2012**

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

КИЕВ, 24 АПРЕЛЯ

Регистрация на сайте pcweek.ua



ИНДУСТРИЯ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

Захист

електроживлення керування охолодження

і забезпечення безпеки комутаційного вузла на основі ДБЖ Smart-UPS

В ідеалі, за кожним комутаційним вузлом має приглядати окремий системний адміністратор на місці. Але чи можливо це? Кількість комутаційних вузлів швидко зростає, також збільшується щільність встановленого обладнання. Відповідно зростає і ціна простою.

І немає значення, чи Ваша мережа розташована в орендованій технічній зоні, чи вона розподілена по декількох власних об'єктах, чи це — конвергентна мережа у регіональному офісі. Неможливо бути в десяти місцях одразу, щоб підтримувати її постійне надійне функціонування. Але ж підтримувати високий рівень готовності комутаційних вузлів необхідно!

Упоратися з проблемою допоможе інтегроване рішення APC, побудоване на основі ДБЖ Smart-UPS XL. Серія ДБЖ Smart-UPS відмінно себе зарекомендувала серед більш як 10 мільйонів користувачів; а новий ДБЖ Smart-UPS XL став ще інтелектуальнішим завдяки вбудованим засобам керування та захисту. Автоматична видача повідомлень про зміни параметрів електроживлення, порушення безпеки та зміни теплового режиму, що загрожують безперервному функціонуванню обладнання, дозволяє скласти чітке уявлення про те, що відбувається в комутаційному вузлі. Якщо ви проводите конвергенцію мережі або просто виникла нагальна потреба в додатковій парі очей, зверніть увагу на ДБЖ Smart-UPS XL — надійну основу для побудови відмовостійкої мережі з засобами захисту, охолодження та дистанційного керування.

**Smart-UPS XL! APC
Smart-UPS 3000 XL.**
Модульна система для
установки в стійку або
автономної експлуатації на
напругу 230 В.



ДБЖ серій APC Smart-UPS та Symmetra мають сертифікати сумісності з Cisco: інтеруються з Cisco CallManager версія 4.x і Cisco Unity Express та забезпечують автоматичне коректне завершення роботи у випадку довготривалої відсутності струму в електромережі



Завантажте **БЕЗКОШТОВНО** інформаційну статтю APC № 18 «Сім типових проблем електроживлення» та скористайтеся можливістю **ВИГРАТИ*** планшетний комп'ютер iPad!

Завітайте на сайт www.apc.com/promo та введіть код 12802p
Тел.: +38 044 538-1478 • Факс: +38 044 538-1479

ДБЖ із мережевими засобами керування Smart-UPS XL

Високоякісний захист електроживлення з достатнім часом автономної роботи для серверів, мереж голосового зв'язку та передачі даних.

- Програмне забезпечення PowerChute Business Edition у комплекті
- Інтелектуальне керування акумуляторними батареями продовжує термін їхньої придатності
- Можливість гарячої заміни батарей та підключення додаткових батарей для збільшення часу автономної роботи
- Модульна конструкція. Можливість установки в серверну шафу або окремо. Усі необхідні монтажні деталі в комплекті



Засоби керування PowerChute Business Edition

Організація коректного завершення роботи серверів по мережі. Постачається в комплекті з ДБЖ Smart-UPS. Періодичні оновлення ПЗ.

- Підтримка коректного завершення роботи додатків
- Індикатор залишкової ємності батарей
- Видача повідомлень по електронній пошті



InfraStruxure Central

Ефективний засіб керування всією інфраструктурою корпоративної інформаційної системи.

- Моніторинг функціонування пристроїв у режимі реального часу
- Засоби формування звітів, що налаштовуються
- Поглиблені засоби забезпечення безпеки
- Оперативне повідомлення про події



Безпека

Засоби забезпечення безпеки та контролю параметрів середовища NetBotz

Захист засобів ІТ від фізичних загроз та небезпечних умов технічного середовища

- Візуальний моніторинг ситуації у серверному приміщенні або комунікаційному вузлі
- Контактні пари для підключення обладнання інших виробників з підтримкою протоколів SNMP і IPMI, 0-5В, 4-20 MA
- Повідомлення тривоги за параметрами, що налаштовуються користувачем, та ескалація сигналів тривоги на вищій рівні
- Вимірювання температури та вологості, рівень шуму, виявлення протікання рідин та диму, швидкість руху повітря



Кондиціонування InfraStruxure InRow SC

(Охолоджувальна здатність одного пристрою — до 6 кВт). Система кондиціонування рядного типу для швидкого розгортання в серверних приміщеннях та комутаційних вузлах

- Розділення холодних та гарячих повітряних потоків, надійність прецизійних систем та виключно висока ефективність охолодження
- Керування по мережі з підтримкою протоколів SNMP і IPMI, 0-5 В, 4-20 MA
- Автоматичне регулювання швидкості обертів вентиляторів, моніторинг показників роботи в режимі реального часу
- Модульна конструкція, можливість масштабування та резервування за схемою (N+1)



APC
by Schneider Electric

НОВЫЙ ПОРТФОЛИО SYMANTEC

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Хотя резервное копирование (РК) данных большинству компаний, казалось бы, давно знакомо и привычно, рост объемов информации и миграция на виртуальную ИТ-инфраструктуру усложняют создание резервных копий.

ТЕХНОЛОГИИ

Проведенное недавно Symantec исследование показало, что активное внедрение технологий виртуализации вызывает у организаций неуверенность в надежности систем РК. Более того, резервное копирование виртуальных инфраструктур занимает второе место в списке самых неудачных ИТ-инициатив. По результатам опроса выяснилось, что компании используют в среднем семь решений для РК: четыре решения для физических систем и три — для виртуальных. При этом только 28% опрошенных абсолютно уверены, что все данные, для которых они создают резервные копии, будут восстановлены в случае аварии. Кроме того, бизнес беспокоит длительность процесса РК и восстановления: 72% респондентов заявили о намерении перейти на более эффективное решение, если оно появится на рынке.

Необходимо отметить еще одну особенность нынешней ситуации с РК данных: организации уходят от ленточных носителей и дистанционного архива к облачным решениям. Об этом сообщили около половины опрошенных. Все это ставит перед ИТ-департаментами компаний и организаций новые задачи. Компания Symantec постаралась учесть растущие требования заказчиков в недавно выпущенных решениях для резервного копирования: Backup Exec 2012 и NetBackup 7.

В середине марта Symantec представила эти решения в Украине. Как сообщил Максим Цветаев, ведущий технический

консультант Symantec в странах СНГ, в новых продуктах удалось добиться множества улучшений. Во-первых, в несколько десятков раз возросла скорость создания резервных копий данных в Backup Exec 2012. Во-вторых, в этом продукте полностью переработан интерфейс: если ранее основной фокус был на управлении задачами по РК, то теперь для пользователя доступна подробная информация о состоянии защиты данных для каждого сервера, будь то виртуальный или физический. Кроме того, упрощенный процесс управления резервным

единицей продукт и для виртуальных, и для физических сред, способный защищать и восстанавливать виртуализированные приложения, восстанавливать виртуальные машины или отдельные файлы и папки. Поддерживаются платформы VMware и Microsoft Hyper-V.

Для более продуктивной работы с виртуальными средами Symantec создал технологию V-Ray (по аналогии с термином X-Ray — рентгеновское излучение). Благодаря ей, Backup Exec 2012 «видит» все детали в виртуальных средах, что позволяет

эффективно выполнять резервное копирование и восстановление данных. Backup Exec делает возможным дедупликацию, гранулярное восстановление виртуальных машин целиком, а также отдельных файлов, объектов Active Directory, писем электронной почты Exchange или документов SharePoint с любой резервной копии VMware или Hyper-V.

В новом решении также появились уникальные по своей сути функции P2V и B2V. Первая очень быстро превращает физический сервер в виртуальный, вторая — выполняет резервное копирование в виртуальную машину.

Помимо базового продукта Backup Exec 2012 Symantec также предлагает версии Backup Exec V-Ray Edition и Backup Exec Small Business Edition. Релиз V-Ray Edition ориентирован на использование в виртуальных средах, но позволяет распространять

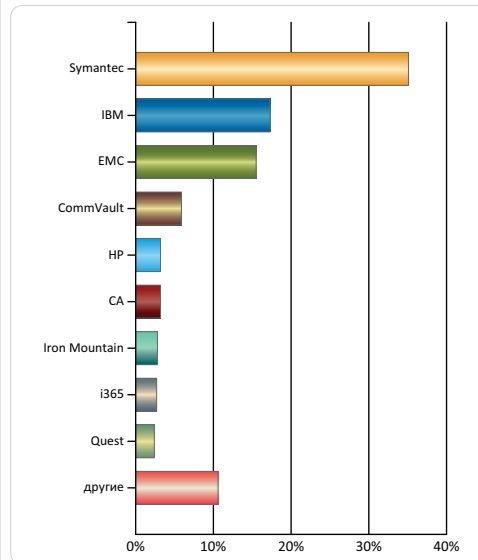
защиту и на физические системы при покупке определенных лицензий. Таким образом, нет необходимости приобретать отдельное решение.

В версии Small Business Edition защита данных осуществляется за три простых шага, а восстановление позволяет «достать» именно нужную информацию. Решение ориентировано на организации, которым необходимо защитить до трех серверов.

Для крупного корпоративного сектора Symantec выпустила решение NetBackup 7.5. Здесь тоже есть несколько важных нововведений. Так, функция NetBackup Accelerator обеспечивает практически в 100 раз более высокую скорость резервного копирования, то есть ИТ-администраторы могут выполнять полное резервное копирование со скоростью инкрементального.

NetBackup Replication Director позволяет осуществлять поиск и восстановление на уровне отдельных файлов из любого реплицированного снимка. Кроме того, новинка упрощает процедуру восстановления после катастрофы благодаря технологии Auto Image Replication (AIR). AIR автоматизирует создание копий между несколькими доменами NetBackup, а для файлов, передаваемых по сети, можно задать приоритет. Примечательно, что благодаря AIR отпадает необходимость в физическом перемещении образов резервных копий на ленте — это снижает риск утери данных из-за человеческого фактора.

Уже достаточно давно в разработке и продвижении своих продуктов Symantec сотрудничает с NetApp. Софтверный разработчик полагает, что более тесная интеграция с производителями аппаратных решений улучшит качество обслуживания заказчиков: согласно исследованиям, эти вендоры располагают 35% общих клиентов.



Доля вендоров на рынке систем резервного копирования/восстановления, данные 2010 г.

копированием сокращает время на обучение для администратора, обслуживающего систему. В-третьих, теперь это

Насколько можно доверять персональной информации из Сети?

СПЕНСЕР Ф. КЭТТ

Журналистика — это своеобразная смесь коллективной работы и затворничества. Собирая информацию для содержательной и убедительной статьи, хороший репортер типа Спенсера должен уметь контактировать с людьми, чтобы выведывать, где можно отыскать факты и как войти в доверие к «источникам» информации.

А чтобы изложить эту информацию в литературно-занимательной форме на виртуальной или физической странице, ему нужно остаться наедине со своими мыслями, фактами и клавиатурой, дабы написать свой рассказ без воздействия отвлекающих факторов. Отважный Сыщик убедился в этом еще во времена своих первых опытов репортерского общения с компьютером.

Что касается сбора информации, то Насмешливый Кот сегодня оказался на перепутье между старой школой и новым поколением. На заре своей карьеры Спенсер, бывало, проводил вечера за парой кружек пива с осведомленными и надежными людьми или же просиживал в библиотеке, выписывая ручкой нужные сведения в свой блокнот.

Сегодня же у Кэтта есть возможность попросту включить iPad, BlackBerry или ThinkPad и воспользоваться поисковиками и социальными сетями. Там найдется большая часть того, что ему



надо узнать о человеке или компании. Искусство встреч тет-а-тет по окончании рабочего дня, частенько затягивавшихся до поздней ночи, уходит в прошлое. Удобство стало искушающей реальностью.

Таким образом, перед Усатым Гением встала дилемма. Хотя Facebook, Google+, LinkedIn и тому подобные вещи фактически узурпируют его работу по сбору информации, поскольку люди теперь добровольно выкладывают персональные и деловые данные в бесчисленные и бессрочные хранилища в Интернете, суетливая беготня для выведывания фактов, раскрывающих подоплеку событий, уже потеряла былое значение. Разве это не так?

Давайте присмотримся к последним достижениям в области сбора сведений в социальных сетях. Facebook знает, кто наши друзья и как они выглядят, что нам нравится и не нравится в искусстве, где мы находимся (причем в круглогодичном режиме), куда ездим, каковы наши политические симпатии, предпочтения в выборе продуктов и любимые темы для дискуссий.

Многое из перечисленного известно и Google+, но сюда еще следует добавить электронную почту, создаваемые документы и историю поисковых запросов. Более того, благодаря календарным функциям от него не укрылось даже то, что мы планируем. YouTube неплохо знает, какие видео нам интересны, а

LinkedIn набит еще большим объемом персональной и профессиональной информации.

Будучи хорошо осведомленным об этих полезных подручных средствах, Информированный Котик, конечно, пользуется в своих заметках потоками сведений из сетей. Однако он понимает, что временами стоит призадуматься над более фундаментальными вещами — насколько достоверны и полны все эти облачные данные?

Ведь любой человек или компания предусмотрительны и стараются представить себя в наилучшем свете. И не следует ошибаться, эта информация — ориентирована на публику.

Не является ли персональная информация в Интернете просто пиаром и пропагандой? Не стараются ли люди просто создать о себе максимально благоприятное впечатление?

Спенсер вспоминается вся эта публика, которая превеличивает свои ученые звания, «фотошопит» фотографии, сочиняет небывшие о своих спортивных подвигах или плетет языком о близком знакомстве с знаменитостями.

Наш Пушистый Друг постоянно помнит о вероятности такой ситуации. И потому старается как можно чаще выезжать из дома, чтобы брать интервью из первых рук. Кэтту по-прежнему нравится глядеть своими зелеными глазами в лицо интервьюируемого собеседника, так как язык его мимики при сложных вопросах — такая вещь, которую никогда не найдешь в Интернете.

НОВОСТИ

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Роуминг мобильных систем в Wi-Fi

После бурных обсуждений на MWC 2012 в Барселоне о роли места Wi-Fi в мобильных сетях две крупнейшие ассоциации объединяющие производителей и операторов беспроводной связи, — GSMA (GSM Association) и WBA (Wireless Broadband Alliance) — выступили с инициативой разработать проект (включая техническую и коммерческую составляющие), который призван обеспечить роуминг для пользователей смартфонов или планшетов в сетях Wi-Fi.

Впервые эти технологии пытаются «сблизить», чтобы создать более простую для пользователя процедуру перехода из одной сети в другую. Очевидно, причиной этого стало не только массовое распространение смартфонов и планшетных ПК, но и взрывной рост трафика данных в сетях операторов мобильной связи. Когда (и если) такое решение появится, использование Интернета станет непрерывным и предельно доступным. Сегодня между зонами Wi-Fi и мобильными сетями еще нет гладкой и постоянной связности. Проект же предусматривает непрерывный и защищенный доступ с помощью одной SIM-карты и к Wi-Fi (без дополнительной аутентификации), и к мобильной сети.

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

- 3 Новый** портфолио Symantec
- 3 Насколько** можно доверять персональной информации из Сети?
- 6 Cloud Computing 2012:** Дорога в облака
- 6 HR** объединяет принтерный и ПК-бизнесы
- ИТ-УСЛУГИ В УКРАИНЕ**
- 8 Индустрия** набирает обороты
- 10 Тест** для ИТ-партнера
- 11 CRM** в аренду
- 12 Готов** ли SMB к IT Managed Services?



БЕСПРОВОДНЫЕ СЕТИ

- 14 Спасительный** симбиоз
- 16 Работа** без проводов
- ИТ-БИЗНЕС**
- 18 Куда** пойдут ИТ-бюджеты в 2012
- 20 Мобилизация** рынка угрожает перспективам Microsoft?
- 21 Облака** становятся реальными
- 22 PCWeek/Ukrainian Edition.** Редакционный календарь-2012



НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Финансовые аналитики видят угрозы бизнесу Oracle

Аналитическая компания Jefferies & Co понизила котировку акций третьему в мире по величине производителю ПО — корпорации Oracle — с позиции «покупать» до «держаться». Аналитики мотивируют это тем, что Oracle стоит перед возрастающими угрозами ее основному бизнесу, а последние проверки финансовых показателей компании за текущий квартал «не вызывают восторга».

Аналитик Росс МакМиллан считает, что такие продукты компании, как аппаратно-программные комплексы для предприятий Oracle Exadata и Oracle Exalogic пока что не оправдывают возлагавшихся на них ожиданий. Первый не получил должного распространения среди корпоративных клиентов, и спрос на него со стороны предприятий, представляющих высокодоходные сектора экономики (банки, телекоммуникационные компании), снижается. А второй, по мнению МакМиллана, не может выйти за рамки нишевого.

В Jefferies усматривают конкурентные угрозы Oracle со стороны SAP. Выход на рынок ее высокопроизводительного аналитического инструмента HANA является альтернативой реляционным СУБД Oracle. Например, японский ритейлер Yodobashi утверждает, что с использованием этого инструмента время расчета эффективности рекламной кампании у них сократилось с трех дней до нескольких секунд. Это позволяет коррелировать продажную стратегию ежедневно.

Также Oracle может столкнуться с усиливающейся тенденцией оттока корпоративных клиентов. Ранее они предпочитали традиционную модель лицензирования ее бизнес-продуктов, а теперь переходят на SaaS, где моделью использования бизнес-приложений являются интернет-сервисы. На этом рынке традиционно сильны позиции компании Salesforce.

По прогнозам Gartner, к 2013 г. рост бизнеса Salesforce и становление SaaS как модели эксплуатации приложений вызовут перестановки на рынке CRM. Технические эксперты уже называют эту компанию облачным сервис-провайдером № 2 (после Amazon.com).

Кроме того, запуск Salesforce в 2011 г. облачной системы управления базами данных Database.com был оценен аналитиками как претензия компании на участие в борьбе за 21-миллиардный рынок СУБД, на котором доминирует Oracle.

ИТ-БИЗНЕС

Налоговые льготы для ИТ-компаний

22 марта Верховная Рада в первом чтении приняла проект закона, нормы которого вводят налог на доходы физических лиц в размере 5% и отмену НДС для ряда ИТ-компаний. «За» проголосовало 336 народных депутатов. Речь идет о проекте № 9744, внесенном на рассмотрение в парламент 23 января 2012 г. Он является доработанной версией проекта № 8268, согласно которому предлагалось внести изменения в Налоговый кодекс.

Налог на прибыль физических лиц для компаний ИТ-отрасли устанавливается на уровне 5%, но не менее суммы, равной определенной кодексом стандартной ставке, умноженной на две минимальные зарплаты. Кроме этого, со следующего года предусмотрен 16%-й налог на прибыль для компаний, работающих по специальному режиму.

Проект закона предусматривает освобождение от НДС операций в соответствии с установленным видом экономической деятельности по снабжению товаров, работ, услуг субъектами индустрии программной продукции. По сравнению с предыдущей версией проекта (№ 8268) расширен перечень видов деятельности, попадающих под определение «индустрия программной продукции». Так, сюда предлагается включать компании, занимающиеся разработкой и изданием ПО, всеми видами технической поддержки и документации для ПО, консультациями по вопросам ИТ, управлением и внедрением компьютерных систем, обработкой данных, веб-хостингом, веб-порталами, изданием любой информации онлайн. При этом удельный вес доходов компании от таких видов деятельности должен составлять не менее 70%.

Напомним, 22 декабря Верховная Рада Украины приняла в первом чтении законопроект № 8267 об экономическом эксперименте по созданию благоприятных условий для развития в нашей стране индустрии программной продукции. За принятие документа в первом чтении проголосовали 277 народных депутатов. Проекты № 8267 и № 9744 (как доработанная версия № 8268) идут в «связке»: первый описывает условия налогового эксперимента, второй — изменения в Налоговом кодексе, необходимые для ввода льготного режима.

По материалам ЛІГАБізнесІнформ

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

ABBYY Украина	8	ProFIX	8
Amazon	21	ProNET	16
Apple	21	Quest	3
CA	3	Salesforce	21
Cisco	6, 21	SI BIS	8
CIT Vendor Finance	12	SIS	8
Citita BTC	8	Symantec	3
CommVault Systems Inc.	18	Terrasoft	8
De Novo	6	THINKstrategies	21
Dell	6	ULYS Systems	6
EMC	6	Vienna Insurance Group	11
Facebook	3	VMware	3, 6
Forbes Insights	12	АМИ	8
Gartner	18	ВОЛЯ	8
Google	3	Донбасс Арена	11
HP	6, 21	Е-Консалтинг	8, 11
Huawei	6	Инком	6, 18
i365	3	Инфоком	8
IDC	8, 11, 18	Инфопульс Украина	8
Innoware	8	Миратех	8
Intel	6, 18	НСК «Олимпийский»	11
Iron Mountain	3	СИТРОНИКС ИТ	8
Jefferies&Co	4	СК «Глобус»	11
Microsoft	3, 6, 11, 20	Эрсте Банк	11
Oracle	4, 11	ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА	8, 14

АНОНСЫ

- Тема номера: Управление ИТ-проектами
- Отчет о конференции «Cloud Computing 2012. Дорога в облака»
- Управление портфелем проектов
- Интервью с Максимом Ждановым, директором департамента по проектам компании Инком
- OpenText Content Days 2012: новые тренды в ECM-сегменте

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

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС – ЗАЩИЩЕННЫЙ БИЗНЕС

KASPERSKY®

Ведите бизнес успешно
и абсолютно спокойно под защитой
«Лаборатории Касперского»

Мы предлагаем:

- ▶ простые и эффективные решения для защиты ваших информационных ресурсов
- ▶ совместимость с любой компьютерной инфраструктурой
- ▶ быстрый и профессиональный сервис с учетом особенностей вашего бизнеса

Подробнее: www.kaspersky.ru
или по тел. +380 44 495 26 05



Учредитель «Пеликан
Паблшинг»

Издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

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

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

Распространение

(044) 361-70-57

© «Пеликан Паблшинг», 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

CLOUD COMPUTING 2012: ДОРОГА В ОБЛАКА

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Облачные технологии успели превратиться из модной темы для разговоров в парадигму организации ИТ-инфраструктуры и предоставления ИТ-сервисов, которая будет активно развиваться следующие несколько лет во всем мире, включая Украину. В нашей стране производители и интеграторы предлагают технологии, продукты и решения для создания частных и публичных облаков, и уже есть первый практический опыт их построения и использования.

Издание PCWeek/UE во второй раз выступило организатором ежегодной конференции, посвященной облачным технологиям. Цель мероприятия, отраженная в названии «Cloud Computing 2012: Дорога в облака», — помочь ИТ-директорам и специалистам сориентироваться в технологических особенностях доступных на рынке облачных решений и услуг. Также предлагалось оценить выгоды и потенциальные сложности перехода к использованию частных или публичных облаков.

Среди прочего, участники получили ответы на вопросы о том, почему сегодня на первое место по актуальности для ИТ-служб выходят облачные технологии, какие преимущества и опасности сулит переход в облака и на что нужно обращать внимание при оценке облачных

систем и принятии решения о переходе на них. Также тематика конференции включила в себя задачи трансформации традиционного датацентра в безопасную, автоматизированную и виртуализированную среду для облачных вычислений и обсуждение качеств, необходимых провайдеру облачных услуг.

В этом году генеральным партнером конференции выступила компания Huawei. Производитель телекоммуникационного оборудования из «Поднебесной» только недавно вышел на рынок облачных технологий, но уже представил несколько инновационных и оригинальных решений. Среди них стоит отметить облачную платформу Media Cloud и продукт для виртуальных рабочих столов Huawei Desktop Cloud.

Золотым спонсором конференции стала HP. Направление облачных сервисов, активно развиваемое компанией в течение нескольких последних лет, получило сильный импульс после анонса HP CloudSystem — архитектуры и семейства решений для развертывания облачных сервисов всех типов в составе частных, публичных и гибридных облаков.

Насыщенная программа конференции, разбитая на два потока, включала 19 докладов, не считая многочисленных решений, продемонстрированных на стендах. Перед аудиторией

В рамках второго, делового потока, участники смогли подробнее узнать о преимуществах для бизнеса, которые открывают использование частных облаков, и ознакомиться с новыми предложениями на рынке облачных услуг Украины. Была представлена информация о критериях выбора, важных при решении использовать публичные облака.

Отметим, что вторая ежегодная конференция PC Week/UE по облачным технологиям собрала около 200 заказчиков — представителей различных индустрий из многих регионов Украины. Выбранная тематика в действительности почти не имеет отраслевой специфики и актуальна для СМБ-сегмента и для крупного корпоративного бизнеса.

По итогам собрания состоялся розыгрыш ценных призов, предоставленных партнерами, — планшета Huawei MediaPad, и ноутбука корпоративного класса Dell. Детальный репортаж с обзором представленных участниками конференции «Cloud Computing 2012: Дорога в облака» решений и технологий читайте в следующем номере PCWeek/UE.



Партнеры конференции на сессии вопросов и ответов

выступили представители без преувеличения ведущих мировых вендоров и украинских системных интеграторов. Так, помимо вышеупомянутых Huawei и HP, на конференции прозвучали доклады представителей EMC, VMware, Cisco, De Novo, Dell, Intel, Microsoft, Инком и ULYS Systems.

Первый поток был посвящен технологическим аспектам облачных решений. Участники ознакомились с новыми продуктами и решениями, востребованными для создания облачных сред, узнали о перспективах развития облачных технологий и успешных проектах в мире и за рубежом.

HP ОБЪЕДИНЯЕТ ПРИНТЕРНЫЙ И ПК-БИЗНЕСЫ

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Компания HP официально объявила о значительных изменениях в организационной структуре. Существовавшие прежде раздельно принтерное (Imaging and Printing Group) и ПК-подразделения (Personal Systems Group), объединяются в единую организационную структуру под названием Printing and Personal Systems Group. Возглавлять ее будет Тодд Бредли — исполнительный вице-президент PSG с 2005 г.

Вайомеш Йоши, бывший исполнительный вице-президент IPG, уходит в отставку, завершая свою 31-летнюю карьеру в HP. Под его руководством подразделение IPG увеличило оборот с 19 до 26 млрд долл. и удвоило свою операционную прибыль до 4 млрд долл. Согласно публикации в New York Times настоящей причиной отставки Йоши могли стать неудовлетворительные продажи компании на рынке промышленной печати. В HP считают, что объединение двух подразделений упростит управленческую структуру, сократит расходы и оптимизирует цепочки поставок по всему миру.

На сегодня подразделение PSG, выпускающее ПК и ноутбуки, является крупнейшим бизнес-направлением компании, показавшим только в прошлом квартале выручку в размере 8,9 млрд долл. Подразделение IPG — второе по обороту, с квартальной выручкой около 6,3 млрд долл. В сумме два этих направления

обеспечивали более 50% всей прибыли HP.

Кроме того, будет создана новая организационная структура HP Enterprise Group. В нее волеется подразделение глобальных продаж (Global Accounts Sales). Возглавит Enterprise Group Дэвид Донателли, который будет координировать направление корпоративных серверов, систем хранения, сетевого оборудования и технологических сервисов. Новая структура должна ускорить принятие решений, повысить продуктивность и улучшить

HP приложит все усилия, чтобы продемонстрировать рынку свою состоятельность как крупнейшего в мире производителя ПК

взаимодействие с заказчиками.

Сообщается, что HP также унифицирует функции маркетинга во всех своих бизнес-подразделениях. Возглавит это направление в HP исполнительный вице-президент и директор по маркетингу Марти Холмшиш. По замыслу компании, такой шаг должен способствовать укреплению бренда. Еще одно кадровое изменение в подразделении HP Communications. Руководить им будет исполнительный вице-президент и

директор по коммуникациям Генри Гомес.

Эксперты считают, что одна из крупнейших в мире технологических компаний изо всех сил стремится сохранить свой бизнес, прошедший череду громких потрясений и неудач. Чего только стоило акционерам решение Лео Апотекера, предыдущего главы HP, об отказе от производства ПК и даже продаже этого бизнеса. И это при том, что в 2001 г. компания сделала крупнейшее за все время ИТ-индустрии поглощение ее основного конкурента по ПК-бизнесу — компании Compaq — за 25 млрд долл. В 2010 г. за 1,2 млрд долл. компания приобрела организацию Palm — американского разработчика мобильных устройств на базе платформы webOS. И рынок неоднозначно воспринял решение HP после покупки прекратить производство смартфонов и планшетов с этой ОС. Тогдашнее руководство компании посчитало продажу таких устройств на рынке не оправдавшими ожиданий.

Бывший технический директор HP Фил Мак-Кинни в недавнем интервью писателю Рикку Мэтисону рассказал много интересных деталей о том, кто конкретно ответственен за прекращение усилий по развитию мобильной платформы webOS. Этим человеком был Лео Апотекер, который принял решение о сворачивании инициатив, связанных с мобильной ОС. Решение Апотекера «застало врасплох» Мак-Кинни. По

его словам, к моменту отказа от развития webOS HP владела поглощенной Palm лишь 16 месяцев (ранее в HP было принято решение дать команде Palm три года на развитие ПО и возрождение торговой марки).

Еще одной неожиданностью для ИТ-рынка, свидетельствующей о том, что HP коренным образом меняет стратегию развития бизнеса, стало решение о покупке британского разработчика ПО — компании Autonomy за 10,3 млрд долл. (на 74% выше ее рыночной стоимости).

Но все уже в прошлом. HP сохранила ПК-бизнес и теперь приступила к решительным действиям по упрощению управленческой и производственной инфраструктуры. Это происходит как раз накануне выхода Windows 8. Ожидается, что она должна повысить продажи ПК по всему миру и HP приложит все усилия, чтобы продемонстрировать рынку свою состоятельность как крупнейшего в мире производителя ПК. «Они сделали ставку на Windows 8, — считает Френк Джиллетт, аналитик исследовательской компании Forrester. — Предполагая, что были предпосылки к объединению их главных подразделений, связанные с излишней административной волокитой». Еще более осторожен в своих оценках решения HP реорганизовать свой бизнес Шо Ву, аналитик компании Sterne Agee: «Они рискуют, ведь у этих подразделений совершенно разные бизнес-модели».

Системный интегратор



создавая
будущее

КОНСАЛТИНГ
И БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЯ

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА
И ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

СИСТЕМЫ
БЕЗОПАСНОСТИ

АУТСОРСИНГ

+38 (044) 286-0-286
info@asteros.com.ua | www.asteros.com.ua

ИНДУСТРИЯ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Украинская экономика по-прежнему остается ориентированной на сырьевые отрасли, и удельный вес сектора услуг невисок в сравнении со странами Северной Америки или Западной Европы. По мере развития нашей экономики (мы в это верим) пропорция будет меняться в пользу услуг. Статистика свидетельствует: чем более развитой является экономика страны, тем большую долю в валовом внутреннем продукте занимают именно услуги.

ЭКСПЕРТИЗА

Данный подход к оценке рынка по состоянию сегмента услуг является универсальным, что позволяет применять его для анализа различных отраслей экономики. Например, о состоянии ИТ-рынка тоже можно судить по доле в нем ИТ-услуг. А этому сегменту в Украине пока похвастаться особо нечем. Достаточно быстрый рост в предкризисные годы сменился стремительным падением. Хотя в последнее время рынок ИТ-услуг начал восстанавливаться, показатели пока невелики. Впрочем, если не будет серьезных экономических или политических потрясений, этот сегмент практически обречен на рост, а значит, уже сейчас можно и нужно оценивать перспективы и тренды. Именно с этими вопросами мы и обратились к ведущим игрокам, которые своими непрерывными усилиями формируют рынок ИТ-услуг Украины.

Отыгрывая позиции

По данным IDC Ukraine, объем украинского рынка услуг в 2007-м — последнем докризисном году — превысил 250 млн долл., причем среднегодовой рост с 2005-го по 2007-й составлял около 26% (Рис. 1). Активному развитию этого рынка (прежде всего услуг системной интеграции) способствовал ряд факторов. Наиболее заметные из них — высокие цены на металл, крупные ИТ-проекты в финансовых организациях и увеличение их числа в регионах. Положительно сказались также временная стабильность отечественной валюты и некоторые улучшения инвестиционного климата.

В кризисные годы оборот сферы ИТ-услуг, равно как и всей отрасли, значительно сократился. Например, в 2010 г. объем украинского рынка ИТ-услуг составил по оценке IDC около 189 млн долл., в 2011-м — порядка 200 млн долл. Результаты нашего опроса, в котором мы просили респондентов оценить объем различных сегментов рынка ИТ-услуг в Украине (Табл.1), подтвердили — рынок ИТ-услуг в Украине пока еще не достиг предкризисного уровня, и на это ему может потребоваться минимум 2-3 года.

Более того, судя по соотношению между объемами поставок оборудования и ИТ-услугами на ИТ-рынке

ИТ-услуга	Объем сегмента, млн долл. США, усредненная оценка
ИТ-аудит и консалтинг	2-3
Системная интеграция (не включая поставки оборудования)	40-50
Сетевая интеграция (не включая поставки оборудования)	40-50
Консалтинг и кастомизация ПО	25-30
Аутсорсинг обслуживания компьютеров и сетевого оборудования	5-6
Аутсорсинг обслуживания приложений	2-3
Хостинг приложений SaaS	5-7
Хостинг инфраструктурной IaaS	3-5
ИТ-поддержка ПО	10-15
ИТ-поддержка оборудования	25-30
ИТ-обучение и тренинги	3-5

Табл. 1 Рынок ИТ-услуг в Украине, 2011 г. Данные опроса PCWeek/UE

Украины, он по-прежнему очень незрелый. По оценке наших респондентов, это соотношение составляет в среднем 85%/15%, что низко даже для Восточной Европы. Впрочем, это не удивительно: в развитых странах одним из основных двигателей спроса на ИТ-услуги является SMB-сегмент. А учитывая его состояние в Украине и государственную политику в этой сфере, подобное соотношение не удивительно, и вряд ли стоит ожидать здесь существенных изменений в ближайшие годы.

И все же, как показывает опыт, у любого незрелого рынка всегда есть потенциал для стремительного роста. И пусть в 2011 г. «прыжок» не состоялся, с точки зрения бизнеса в области ИТ-услуг он оказался относительно успешным. Об этом заявили большинство опрошенных нами игроков рынка и это подтверждают данные аналитических агентств. Особенно важно, что спрос на услуги рос на фоне общего сокращения ИТ-бюджетов. Основные сделки заключались на корпоративном рынке, однако доля SMB также понемногу увеличивалась.

Впрочем, не везде показатели роста рынка были идентичны: в некоторых направлениях ИТ наблюдался гораздо

более высокий прирост, в то время как другие вышли на «плато». Системные интеграторы отмечают: в тех отраслях, которые традиционно являлись основными потребителями ИТ-услуг (телекоммуникационные операторы и банки), рост ИТ-бюджетов значительно замедлился. В области услуг эти рынки постепенно приближаются к насыщению. Их дальнейшее развитие зависит от появления на нашем рынке новых технологий. Что касается промышленности, розницы и госсектора — рост ИТ-бюджетов в них значительно отставал от их собственной динамики.

Ближайшие перспективы

По мнению наших респондентов, при благоприятном сценарии развития ситуации в стране 2012 г. должен стать для рынка ИТ-услуг более успешным, чем прошедший, и его рост может достичь 15-20%.

Причин тому несколько. Во-первых, компании все чаще передают свои ИТ-процессы на аутсорсинг (поддержка 1, 2, и 3-го уровней; управление проектами; бизнес-анализ; специфические телеком-сервисы).

Вторым драйвером являются мобильные технологии, активно распространяющиеся в Украине. Появляются больше запросов локального рынка касательно разработки мобильных приложений, интеграции мобильных платформ с корпоративной инфраструктурой и др.

И, в-третьих, у заказчиков четко заметен рост технологической зрелости и бизнес-ориентированности. Компании заинтересованы в повышении утилизации уже приобретенных оборудования и ПО.

Наиболее перспективные, по мнению наших респондентов, услуги на ИТ-рынке Украины, а также усредненные оценки их возможного роста указаны в табл. 2.

ИТ-услуга	Рост сегмента, в 2012-2013 гг., усредненная оценка
ИТ-аудит и консалтинг	20%
Системная интеграция (не включая поставки оборудования)	3-5%
Аутсорсинг обслуживания компьютеров и сетевого оборудования	7-10%
Аутсорсинг обслуживания приложений	1-3%
Хостинг приложений SaaS	15-20%
ИТ-поддержка ПО	7-10%
ИТ-обучение и тренинги	1%

Табл. 2 Перспективы роста ИТ-услуг в 2012-2013 гг. Данные опроса PCWeek/UE

На передовой рынка ИТ-услуг

В чем особенности украинского рынка услуг? Какие тренды на нем преобладают, и почему он по-прежнему очень сильно отстает от аналогичных рынков в регионе ЦВЕ? Каковы основные проблемы на пути развития? На эти вопросы нам ответили представители отечественных системных интеграторов и ИТ-консалтинговых компаний. Предлагаем ряд ответов вашему вниманию.

Назовите основные тенденции, которые будут характеризовать рынок ИТ-услуг в Украине в 2012-2013 гг.?

АЛЕКСЕЙ ПОДОРОЖНЫЙ, ABBYY Украина

Во-первых, доля профессиональных услуг будет увеличиваться, хотя прогнозировать динамику сложно. В области сопровождения и поддержки ПО рост в 2012 г. должен составить около 20%.

Вторая тенденция — интерес к облачным вычислениям и предоставлению ПО как услуги (SaaS). Сейчас стремительно растет число партнеров IC, предлагающих услуги в формате SaaS. Говорить об их прибыльности на рынке продуктов IC преждевременно, но динамика вызывает интерес.

МАКСИМ БОДАЕВ, Citia BTC

Спрос на ИТ-инфраструктуру будет сохраняться (в том числе за счет адаптации модной «облачной» темы) и оттягивать на себя до 80% ИТ-бюджетов всех организаций. В области аналитических предложений появятся первые организации, которые научатся извлекать ценность из больших данных, что потребует соответствующих решений.

Системы бизнес-анализа и управления эффективностью бизнеса станут доступны и востребованы малым и средним бизнесом.

МАКСИМ АГЕЕВ, De Novo

За прошедший год состояние рынка практически не изменилось. Утверждения о том, что он будет расти или падать, примерно одинаковы: 50/50. Данный прогноз определяет стратегию многих заказчиков и участников ИТ-рынка.

Впрочем, это не мешает обозначить несколько устойчивых тенденций. Одна из них, набирающая силу, — переход еще не на облачные модели, но в их предварительные фазы. Поэтому все больше распространяется виртуализация, хотя уже сегодня понятно, что данная технология не решает вопрос о новой экономике и о новом уровне эффективности ИТ-систем. Но это могут сделать облачные модели. И многие крупные заказчики, а иногда и небольшие предприятия, которые обожглись на первых экспериментах, начинают более взвешенно и грамотно подходить к парадигме облака.

Несколько медленнее, чем хотелось бы, развивается направление аренды коммерческих ЦОДов. Тем не менее, прогресс уже сегодня заметен и очевиден. Кроме того, мы делаем большую ставку на облачные сервисы. Успеху этого направления способствует нехватка денег в экономике Украины. Переход на аренду вычислительных ресурсов является очень эффективным для снижения рисков потери инвестиций.

ДМИТРИЙ ПОПИНАКО, Innaware

Можно выделить два сценария развития украинского рынка ИТ-услуг. В соответствии с первым спрос будет уменьшаться, согласно второму — расти.

Если спрос сократится, это приведет к уменьшению числа игроков, падению доходов и, возможно, реструктуризации рынка. Правда, при негативном сценарии теоретически может появиться стимул для внедрения комплексных систем управления предприятием, ведь компании будут озабочены контролем затрат и повышением рентабельности. Тогда это приведет к повышению спроса на ИТ-услуги и развитию рынка.

Если рынок продолжит расти и реализуется законодательная инициатива по уменьшению налогообложения ИТ-предприятий (в частности, на фонд оплаты труда), а украинские компании смогут по ставкам конкурировать со странами, где созданы такие налоговые условия, то можно ожидать также рост в секторе офшорного программирования и, скорее всего, аутсорсинга ИТ-функций.

ВАЛЕРИЙ СОЛТЫС, System Integration Service

Мы считаем, что наиболее востребованным и актуальным станет консалтинг в области информационной безопасности, ведь защита и поддержка целостности бизнеса относятся к критически важным задачам.

КАТЕРИНА КОСТЕРЕВА, группа компаний Terasoft

В последнее время все более актуальной становится задача управления опытом клиента (Customer Experience Management). Сейчас мало предлагать качественный товар или услугу — клиент

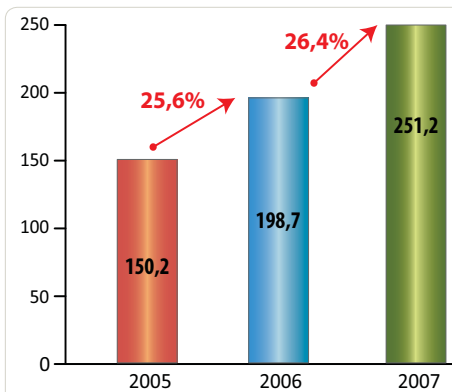


Рис. 1 Рынок ИТ-услуг в Украине в предкризисные годы, в млн долл. США

хочет получать уникальный опыт от общения с компанией. Customer Experience Management — это глобальный тренд. Причем в разрезе рынка ИТ-услуг такой тренд обуславливает развитие трех основных тенденций:

1. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ (BUSINESS PROCESS MANAGEMENT, BPM). Для создания позитивного опыта клиента компания должна иметь идеальный внутренний механизм работы. Только компания, бизнес-процессы которой грамотно отлажены, может обеспечить по-настоящему качественный сервис в кратчайшие сроки. Интерес к теме оптимизации бизнес-процессов позволяет с уверенностью говорить о тенденции роста спроса на ИТ-услуги в сфере организации управления бизнес-процессами.

2. ПРОАКТИВНЫЙ СЕРВИС. Еще один способ обеспечить позитивный опыт от общения с брендом — проактивный сервис. Рынок меняется, конкуренция стремительно растет и соперничество идет буквально за каждого клиента. В этих условиях компании стремятся предугадать желания заказчика, ответить на вопрос клиента до его возникновения.

3. ПО КАК СЕРВИС. Также в ближайшие несколько лет будет активно распространяться практика предоставления программного обеспечения по принципу SaaS. Такой вариант поставки программного обеспечения позволяет покупателям SaaS-систем получать больше, чем просто возможность использования программного обеспечения. Вместе с лицензиями на ПО компании предоставляются услуги по обслуживанию и обновлению системы, ее технической поддержке, гарантированно надежному хранению информации.

ИГОРЬ КВИТКО, АМИ

Следует ожидать востребованности облачных технологий: хостинга ИТ-услуг и программных приложений, услуг по интеграции технологий в гибридное облако. Кроме того, в связи с распространением мобильных технологий среди заказчиков будут пользоваться спросом сервисы повсеместного доступа и синхронизации данных на мобильных устройствах.

Популярность социальных сетей стимулирует их тесную интеграцию с корпоративными каталогами и системами коллективного взаимодействия. Кроме того, будут востребованы средства поиска и совместной работы над контентом, сервисы безопасности при работе в социальных сетях.

ИРИНА СТЕЛЬМАХ, «ВОЛЯ»

Среди основных тенденций, которые повлияют на развитие ИТ-услуг, можно выделить увеличение объема корпоративных данных, использование видеотехнологий и потребность в сокращении затрат. В этих вопросах существенную роль играют два относительно новых для украинского рынка процесса: виртуализация и построение облачных инфраструктур.

Кроме этого, будет продолжаться процесс постепенного перехода бизнеса к аренде ИТ-инфраструктуры и SaaS.

АНДРЕЙ БЕЗГУБЕНКО, «Е-Консалтинг»

Рынок ИТ-услуг в Украине можно охарактеризовать тремя терминами:

- эффективность (во время экономического спада заказчики смогут выделять финансирование только на необходимые и эффективные услуги);
- референтность (заказчики не станут экспериментировать с непроверенными или сомнительными технологиями. Только те, у кого есть положительные отзывы на нашем рынке, смогут получать новые заказы);
- актуальность (с каждым годом требования бизнеса к ИТ изменяются быстрее. Спросом будут пользоваться услуги, соответствующие новым требованиям).

ПАВЕЛ ЛАПШОВ, «Инфопульс Украина»

Украинский рынок является более высокомаржинальным, чем западный. Однако сотрудничество с иностранными заказчиками предполагает гораздо меньше рисков, связанных с законодательством и с общей культурой ведения бизнеса.

Вызывает тревогу налоговое законодательство. Дальнейшие изменения в нем могут поставить всю отрасль на грань выживания. Уже сейчас отечественным ИТ-игрокам достаточно непросто конкурировать с индийскими и китайскими коллегами, а также с компаниями из СНГ (Беларусь, Россия).

АЛЕКСЕЙ ПЕРЕКАТОВ, «Миратех»

Предполагаю, что будут пользоваться спросом «гибкие» услуги, которые дают возможность быстро и удобно менять уровень сервисов, их состав, а также объем. Количество ИТ-услуг, предоставляемых в рамках аутсорсинговых контрактов, вырастет. В первую очередь будут востребованы услуги, позволяющие сократить расходы, повысить их прозрачность и управляемость.

ДМИТРИЙ ПИЛЬТАЙ, «СИТРОНИКС ИТ»

Прогнозируем дальнейший рост аутсорсинговых сервисов и постепенное проникновение услуг на основе облачных вычислений. Хотя в отношении последних еще очень рано заявлять, что они займут крепкую позицию на украинском рынке.

Кроме того, технологии, связанные с объединенными коммуникациями, ИТ-безопасностью и беспроводными сетями, будут играть большую роль в структуре ИТ-услуг.

Назовите основные проблемы на пути развития рынка ИТ-услуг в Украине.

МАКСИМ БОДАЕВ, Citia BTC

Непонимание того, что ИТ может быть конкурентным преимуществом для практики любой организации, негативно влияет на рынок ИТ-услуг. Еще один отрицательный фактор — постоянное изменение законодательного поля, в рамках которого оказываются ИТ-услуги в Украине. Стоит также отметить нестабильную экономическую ситуацию, проблемы в банковском секторе, «передел» розничных сетей и производственных групп.

МАКСИМ АГЕЕВ, De Novo

Проблемой номер один является растущий разрыв между современными технологическими и методологическими подходами к внедрению определенного сервиса и уровнем компетентности ИТ-служб потребителей этого сервиса. Наверное, это звучит обидно для многих ИТ-директоров, но непонимание того, как можно решить задачу и нежелание даже понять ее все более превалирует в Украине. Отсталость заказчика является основной нашей проблемой и нашим конкурентом. Многие компании по-прежнему считают, что гораздо легче купить оборудование, чем попробовать решить задачу комплексно. Это всеобщее и старое заблуждение ИТ-отрасли Украины. Структура нашего ИТ-рынка принципиально отличается не только от Польши и России, но уже и от Казахстана, Болгарии, Румынии.

Вторая наша проблема — это абсолютное отсутствие внимания и какой-либо целостной стратегии государства по отношению к информационной составляющей. Государство многие годы, если не десятилетия, демонстрировало полное равнодушие и нежелание как-либо поддерживать ИТ-отрасль и стимулировать ее развитие. Те закупки, которые происходили или планируются в государственных органах, с информационной политикой не имеют ничего общего. Решение о приобретении большего или меньшего количества «железа» никак не меняет качество. Наше общество так и не стало информационным и постиндустриальным.

Я считаю, что позиция государства является колоссальным драйвером к разгону либо торможению рынка. Это подтверждает опыт соседних стран. К законодательной поддержке программистов, о которой сейчас дискутируют, я отношусь достаточно скептически. У нас нет индустрии программных продуктов, есть лишь рынок квалифицированной рабочей силы, которую мы постоянно экспортируем и хотим делать это еще более высокими темпами.

Третья проблема также связана с общеэкономическими показателями. А точнее — Украина никак не может выбрать себе попутчика. Мы не используем модель рынка ИТ-услуг, который бурно развивается в России (там это обосновано рядом факторов), и не применяем стандарты Евросоюза.

ИТ-услуги нужны, когда речь идет о повышении уровня коммуникаций, быстрой модернизации старого уклада, построении с нуля высокоэффективных бизнесов, предприятий либо производств новой волны. В то же время они не всегда нужны, если речь идет о поддержании существующей системы. Это тлеющий неторопливый процесс, и именно его мы наблюдаем в стране.

ДМИТРИЙ ПОПИНАКО, Innoware

Очень жесткая фискальная система накладывает множество ограничений на ведение бизнеса. После вступления в ВТО и ввода в одностороннем порядке безвизового режима для многих стран Украина, по сути, открыла границы для иностранных поставщиков. Таким образом, рынок может покупать продукты и услуги не только украинских, но и других организаций.

В этих условиях обременительная фискальная система делает украинские компании неконкурентоспособными. Еще одна проблема — высокое налогообложение фонда оплаты труда. В частности, основные затраты в ИТ-компаниях — оплата труда сотрудников, а высокие налоги повышают стоимость услуг. Но на рынке с невысокой платежной способностью это ведет к тому, что клиенты вынуждены ограничивать свои запросы.

ЕВГЕНИЙ КОЧКИН, ProFEX

Среди основных проблем: несовершенное законодательство по налогообложению; «перегретый» рынок рабочей силы; малый спрос на внутреннем рынке.

АНДРЕЙ ЛИТВИНЕНКО, SI BIS

Ключевая проблема, на наш взгляд, состоит в желании крупных вендоров замкнуть на себе вопросы поддержки оборудования и продаж некоторых услуг, исключив из цепочки интеграторов как бизнес-партнеров. Это приводит к формализации отношений и снижению качества предоставляемых услуг, поскольку у вендоров зачастую слишком бюрократическая и неповоротливая структура, а процессы принятия решений и согласования отбирают много времени.

ИГОРЬ КВИТКО, АМИ

Среди основных вопросов, которые необходимо решить для дальнейшего активного развития рынка ИТ-услуг, можно выделить гармонизацию нормативных требований к использованию услуг, таких как «подписка на сервис». Также отмечу необходимость повысить уровень зрелости ИТ для большинства предприятий из сегмента СМБ.

ИРИНА СТЕЛЬМАХ, «ВОЛЯ»

Макроэкономическая ситуация в стране является причиной того, что множество проектов находятся под угрозой закрытия или сокращения объемов деятельности.

НАШИ ЭКСПЕРТЫ



АЛЕКСЕЙ ПОДОРОЖНЫЙ

Руководитель внедренческого центра по продуктам IC компании ABBYY Украина



МАКСИМ БОДАЕВ

Директор по развитию бизнеса Citia BTC



МАКСИМ АГЕЕВ

Генеральный директор De Novo



ДМИТРИЙ ПОПИНАКО

Генеральный директор Innoware



ЕВГЕНИЙ КОЧКИН

Исполнительный директор компании ProFEX



АНДРЕЙ ЛИТВИНЕНКО

Директор департамента разработки и сопровождения решений компании SI BIS



ВАЛЕРИЙ СОЛТЫС

Коммерческий директор System Integration Service



КАТЕРИНА КОСТЕРЕВА

Управляющий партнер группы компаний Terrasoft



ИГОРЬ КВИТКО

Начальник отдела проектирования и управления проектами компании АМИ



ИРИНА СТЕЛЬМАХ

Руководитель отдела продаж корпоративным абонентам, «ВОЛЯ»

► Кроме того, мы все более остро ощущаем влияние несовершенной законодательной базы в отношении вопросов предоставления телекоммуникационных услуг, легальности контента и работы в правовом поле.

АНДРЕЙ БЕЗГУБЕНКО, «Е-Консалтинг»

Малые компании до сих пор верят, что бесплатное ПО бывает эффективным. Также распространено мнение, что поддерживать и обслуживать ИТ-системы выгодней за счет своего штата ИТ-сотрудников.

АЛЕКСАНДР БОРОДА, СП «Инфоком»

Основные трудности — проблемы с инфраструктурой каналов связи. Наш рынок монополизирован, наблюдается нетерпимость к конкурентам.

АЛЕКСЕЙ ПЕРЕКАТОВ, «Миратех»

Отсутствие поддержки и последовательной политики в отношении ИТ-услуг со стороны государства является серьезным препятствием для развития рынка. Сначала принимается постановление, отменяющее НДС на ИТ-услуги, и все предприятия продолжают огромный объем работ по переоформлению договоров. А вскоре это постановление аннулируют, и опять юридические отделы всех компаний «при деле». Хотя, после принятия 22 декабря 2011 г. в первом чтении законопроекта № 8267 об экономическом эксперименте по созданию благоприятных условий для развития в Украине индустрии программной продукции, у нас опять появилась надежда на лучшее.

ДМИТРИЙ ПИЛЬТЯЙ, «СИТРОНИКС ИТ»

Одной из проблем является сильная зависимость рынка от ряда внешних факторов: экономической конъюнктуры, внешних инвестиций, государственной политики в сфере бизнеса и ИТ, выдачи лицензий на 3G, состояния финансового сектора, долговой нагрузки на государство и корпоративный сектор.

Относительная консервативность украинского рынка в отношении новых технологий также несколько тормозит развитие рынка ИТ-услуг.

СПРАВКА

ИТ-услуги в терминологии IDC

ИТ-ОБУЧЕНИЕ И ТРЕНИНГИ — тренинги по применению конкретных информационных систем, сертификация ИТ-специалистов, повышение общей компьютерной грамотности. Категория не включает тренинги развития профессиональных навыков (бухгалтерских, секретарских, конструкторских и пр.).

СЕТЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И КОНСАЛТИНГ — планирование, проектирование и построение корпоративных локальных и глобальных сетей, в том числе сетей для передачи голоса, видео и данных (например, с использованием VoIP и единой среды обмена сообщениями) в рамках единой инфраструктуры.

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ предполагает проектирование, разработку, реализацию, внедрение и управление проектом. Может также включать разработку заказного ПО, установку оборудования, устройство сетей и консалтинг. Контракт, как правило, гарантирует определенные показатели производительности системы в целом и совместимость решения с другими технологическими платформами.

КОНСАЛТИНГ И КАСТОМИЗАЦИЯ ПО — модификация и настройка тиражируемых программных приложений в соответствии с бизнес-требованиями заказчика. В данную категорию также включаются контракты, связанные с оценкой ПО. Однако контракты на разработку ПО, установку системного ПО и настройку операционных сред сюда не входят.

РАЗРАБОТКА ЗАКАЗНОГО ПО — написание программного кода под заказ (по требованию заказчика), а также разработка интерфейсов и дополнений к существующим тиражируемым приложениям. Данные работы включают разработку ПО, тестирование, отладку и поддержку (но не ограничены ими).

АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНИЯ ПРИЛОЖЕНИЯМИ — сервис по обеспечению ежедневной работы, поддержке и наладке корпоративных приложений. Услуга включает поддержку конечных пользователей (оперативную и профилактическую), модернизацию, оптимизацию и обновление пакетов программ и др.

АУТСОРСИНГ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ — услуга, предоставляемая по долгосрочному соглашению. Поставщик услуг получает в полное управление или в собственность всю ИТ-инфраструктуру клиента либо значительную ее часть, включая оборудование и установленное программное обеспечение.

АУТСОРСИНГ ОБСЛУЖИВАНИЯ КОМПЬЮТЕРОВ И СЕТЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ предусматривает передачу другой компании функций поддержки и управления элементами информационной инфраструктуры — локальных сетей и рабочих мест. Он включает работу по установке и конфигурации системы управления сетями, обновление программного обеспечения и оборудования, управление перемещениями и наращиванием оборудования, мониторинг уровня производительности, устранение неполадок и оптимизацию пропускной способности.

ХОСТИНГ ОБСЛУЖИВАНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПО — управление тиражируемым программным обеспечением, которое размещается на территории поставщика услуг, а заказчик имеет к нему удаленный доступ. При этом приложения заказчика функционируют в информационном центре поставщика услуг, который работает по схеме «один — многим», и он не берет на себя ответственность за аппаратные средства заказчика.

ХОСТИНГ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ УСЛУГ — предоставление элементов ИТ-инфраструктуры в удаленное временное пользование. Подразумевает управление серверами и сетевыми решениями в информационном центре другой компании. Включает услуги по развертыванию системы с ее последующим удаленным управлением.

ИТ-КОНСАЛТИНГ — консалтинг в области выбора ИТ-стратегии, оценка деятельности ИТ-предприятия, планирования и проектирования ИТ-систем, выбора поставщиков ИТ-решений. ИТ-консалтинг может также проводиться по конкретным ИТ-продуктам.

НАШИ ЭКСПЕРТЫ



АНДРЕЙ БЕЗГУБЕНКО

Генеральный директор «Е-Консалтинг»



АЛЕКСАНДР БОРОДА

Коммерческий директор СП «ИНФОКОМ»



ПАВЕЛ ЛАПШОВ

Старший менеджер по развитию бизнеса в Украине и странах Восточной Европы «Инфоульс Украина»



АЛЕКСЕЙ ПЕРЕКАТОВ

Вице-президент по маркетингу компании «Миратех»



ДМИТРИЙ ПИЛЬТЯЙ

Генеральный директор «СИТРОНИКС ИТ»



ОЛЕГ ЧАУС

Директор департамента продаж корпоративных систем «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

ТЕСТ ДЛЯ ИТ-ПАРТНЕРА

МАЙК АЛЛЕЙ

Компании, уже опробовавшие ИТ-аутсорсинг на практике, как правило, оказываются на шаг впереди своих конкурентов. Аутсорсинг объективно расширяет корпоративную ИТ-среду, обогатив набор доступных сервисов и дает ИТ-службе возможность сфокусироваться на стратегических задачах. С другой стороны, перед теми, кто прибегает к аутсорсингу, всегда встает вопрос: принесет ли данная аутсорсинговая компания реальную пользу? Как понять, вы выбрали правильного партнера, или лучше найти другого?

Чтобы использовать выделенный на аутсорсинг ИТ-бюджет с максимальной выгодой, вы должны быть уверены, что выбор партнера по аутсорсингу и заключенное с ним соглашение об уровне сервиса (SLA) соответствуют вашим целям, а цена услуг вполне адекватна. Если такой уверенности нет, значит, нужно менять провайдера. Приведенные ниже советы помогут вам правильно оценить своего партнера.

СОВЕТ № 1: УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВАШИ ОЖИДАНИЯ НЕ ОБМАНУТЫ

Внимательно изучите текущий контракт и проверьте, соответствуют ли предоставляемые поставщиком услуги вашим ожиданиям. Позволяют ли они достичь

целей, ради которых вы прибегли к аутсорсингу? Как выясняется, многие компании не совсем удовлетворены оказываемыми им услугами, но предпочитают мириться с этим. Если вы оказались в такой же ситуации, нужно встретиться с провайдером и выяснить, способен ли он скорректировать свою работу и предоставить действительно необходимые вам услуги. В противном случае ищите партнера, который сможет это сделать.

Помните, вы можете воспользоваться множеством аутсорсинговых услуг, обеспечивающих, в частности, управляемые сервисы, управление ИТ-контрактами, управление приложениями и предоставление ПО в виде услуги (SaaS). Причем все эти услуги можно адаптировать под ваши специфические требования.

СОВЕТ № 2: УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ СЕРВИСЫ ОСНОВАНЫ НА ЛУЧШИХ ПРАКТИКАХ

Как можно сравнить реально оказываемые услуги с теми, что прописаны в контракте? Хороший провайдер аутсорсинговых услуг строит свою работу на основе инструментария ITSM, обеспечивающего соблюдение условий SLA. Если вы видите, что партнер не выполняет договоренностей по SLA, стоит разобраться, в чем проблема. Процессы и коммуникации — основа успеха аутсорсинговых проектов. Если у вашего провайдера эта основа

отсутствует, возможно, самое время пересмотреть свое отношение к нему.

СОВЕТ № 3: ПРИСЛУШИВАЙТЕСЬ К МНЕНИЮ СВОИХ СОТРУДНИКОВ

Ваша собственная команда, как правило, в курсе того, как складываются отношения с аутсорсинговым партнером. Честное, критическое мнение ваших сотрудников поможет понять, на того ли провайдера вы сделали ставку.

СОВЕТ № 4: СЛЕДИТЕ ЗА ВОЗВРАТОМ ИНВЕСТИЦИЙ

Одним из главных побудительных мотивов к использованию ИТ-аутсорсинга является снижение затрат и получение очевидной отдачи от вложенных средств. Можете ли вы сказать, что проекты, которые аутсорсинговый партнер выполняет для вашей компании и к которым привлекает ваших сотрудников, приносят ей очевидную пользу, в том числе, в виде дополнительного дохода? Если это не так, у вас есть дополнительный аргумент, чтобы пересмотреть отношения с партнером.

Итак, вы решили, что пришло время поменять партнера. Не думайте, что, подписав новый контракт, вы можете сказать себе: «Всё. Дело сделано». На самом деле с провайдером нужно работать почти как со своими наемными сотрудниками. Польза, которую вы получите от аутсорсинга, в значи-

тельной мере зависит от того, как вы выстроили отношения с провайдером. Если вы не общаетесь с ним и не информируете о текущих изменениях в бизнес-подразделениях компании — не рассчитывайте, что он даст вам необ-

Хороший провайдер аутсорсинговых услуг строит свою работу на основе инструментария ITSM, который обеспечивает соблюдение условий SLA

ходимые рекомендации и поддержит эти изменения через аутсорсинговые услуги. Постоянное взаимодействие — ключ к прочному и долгосрочному сотрудничеству с поставщиком аутсорсинговых услуг.

Меняя партнера, будьте готовы к тому, что в течение определенного переходного периода вам придется сотрудничать сразу с двумя. Длительность такого периода зависит от сложности переданных на аутсорсинг задач, но в принципе можно ориентироваться на срок от одного до двух месяцев.

CRM В АРЕНДУ

АНДРЕЙ БЕЗГУБЕНКО

Компания «Е-консалтинг» занимается хостингом Microsoft Dynamics CRM вот уже 4 года — с начала 2008-го. Первый год ожидаемо выдался трудным — потребитель еще не был готов к переходу на подобный новый сервис и мы были обеспокоены судьбой инвестиций. А они потребовались существенные, ведь для хостинга настоящего комплекса, обеспечивающего автоматизацию биллинга и самоуправления клиентом, а также шифрованные каналы интеграции с внешними приложениями, необходимо серьезное оборудование.

Тогда, в 2008 г., вложения в серверное оборудование в размере около 80 тыс. долл. США начали казаться бесперспективными. Однако со временем благодаря активной просветительской работе с потенциальными клиентами, множеству семинаров, конференций и информационных рассылок мы стали привлекать все больше и больше клиентов нашей услуги хостинга Microsoft Dynamics CRM.

С тех пор изменилось многое: и система, и ценообразование, и прочее. Сегодня 4 стойки с блейд-серверами стоимостью 450 тыс. долл. США на балансе с резервным питанием и динамически переключаемыми каналами Интернета уже не кажутся нам слишком тяжелым финансовым грузом. И если первыми клиентами у нас были представители малого бизнеса (в основном рекламные агентства и брокеры), то на сегодняшний день мы обслуживаем на хостинге как малый и средний, так и крупный бизнес, например, Vienna Insurance Group в Украине, включая СК «Княжа», СК «Глобус» и Эрсте Банк. Отметим, что наш серверный комплекс прошел полную проверку безопасности австрийским подразделением Группы. И только после этого предприятия Группы были переведены на хостинг.

Количество пользователей нашего сервиса ежемесячно меняется, и кстати, не всегда возрастает. Это еще одно преимущество аренды — наши клиенты могут уменьшить число арендуемых лицензий в период затишья. Летом всегда наступает спад, в конце года — пик. Также всплески спроса наблюдаются в периоды политической активности, ведь наш сервис часто используют избирательные штабы и колл-центры. Рекорд подключений в месяц пока что составил 7,2 тыс. пользователей, с учетом академических лицензий 3 вузов страны, где предмет Microsoft Dynamics CRM включен в программу обучения и студенты используют наш сервис. Самым большим клиентом среди учебных заведений является Киево-Могилянская академия. В среднегодовом показателе число арендаторов растет большими темпами, и мы ожидаем в этом году 2 пика — на футбольный чемпионат Евро-2012 и на период выборов. Сегодня наши технические возможности составляют 16 тыс. одновременных подключений (уникальных логинов) и в рамках текущей платформы мы можем расширяться до 100 тыс.

Целевая аудитория, конкуренты и отличия

У нас очень разнородная аудитория потребителей. В их число, к примеру, входят объекты Евро-2012. Нашим арендатором является харьковский стадион «Металлист», в то время как «Донбасс Арена» и НСК «Олимпийский», пройдя через аренду хостинга, выкупили системы и используют их на своих серверах. Также среди потребителей много интернет-магазинов; компаний, оказывающих профессиональные сервисы — обеспечение

офисов питьевой водой и канцтоварами; есть дисконтные сети (например, MAXI CARD); издательства и пр. Количество пользователей от одного предприятия тоже колеблется: есть большие компании с 1 паролем, а есть малые предприятия, где абсолютно все сотрудники работают через наш сервис.



Андрей Безгубенко

Мы не рассматриваем в качестве конкурентов бесплатные сервисы. Чаще всего под аббревиатурой «CRM» в этих системах скрывается банальная записная книжка с небольшим набором дополнительных контактных функций. Если кому-то нужен именно такой сервис, проще купить Microsoft Outlook и установить к нему бесплатную надстройку «Диспетчер деловых контактов» (Business Contact Manager) с сайта Microsoft. Но не стоит путать это с настоящим комплексом CRM. Нашими конкурентами являются Salesforce и Oracle CRM On Demand, однако конкуренция не сильна, поскольку аналогичный функционал в хостинге от Salesforce для Европы стоит 270 евро в месяц (Salesforce, Euro Pricing Unlimited), а в стартовом урезанном тарифе — 70 евро в месяц. Oracle CRM On Demand обходится в схожем наборе функций в 150 долл. за месяц, а базовый стартовый набор функций предлагается за 75 долл. в месяц. Набор функций, доступных у Salesforce и Oracle CRM On Demand, уже значительно уступает Microsoft Dynamics CRM. И пока что мы не встречали реальных предложений этих сервисов на нашем рынке.

Цена и возможности

С этого года мы перевели наш хостинг на новую платформу Microsoft Dynamics CRM 2011. До этого у нас было 3 тарифа, используемые в зависимости от объема предоставляемого сервиса. В новой системе — единый тариф — 45 долл. Он включает полный сервис Microsoft Dynamics CRM, базу и средства графических отчетов SQL, встроенную социальную сеть, документохранение Microsoft SharePoint, интеграцию Skype и автономный клиент для Microsoft Outlook. Также мы отдаем клиенту права администрирования: он может либо сам производить дополнительные настройки системы, либо нанимать сторонних консультантов и дизайнеров. Сегодня такого набора возможностей на территории Украины больше не предлагает никто. Кроме того, по договору аренды мы производим ежедневное резервное копирование каждой клиентской системы и храним раздельные копии за 30 дней. Таким образом, по просьбе клиента мы можем вернуть его систему в состоянии на срок от 1 до 30 дней назад. После прекращения аренды мы храним копию клиентской системы еще 6 месяцев с момента последнего входа в систему клиентом или до письменного соглашения об удалении системы. Такие условия хранения требуют большого дискового пространства и это также включено в регулярный тариф. С мая 2012 г. наша система получит ряд допол-

нительных возможностей, среди которых: расширение интеграций и возможностей социальных сетей, поддержка ряда сторонних браузеров (сегодня система работает только с Internet Explorer 7,8,9, с мая 2012-го — все остальные), и автономный клиент для большинства планшетов и переносных устройств, включая iPad, использующих платформу Android.

Интеграция

В состав текущей версии Microsoft Dynamics CRM входит все необходимое компании, кроме учета движения по складам и по счетам. Если компания клиента оказывает услуги, но у нее нет склада (например, это страховая компания), он может получить полный набор сервисов внутри самой Microsoft Dynamics CRM. Что касается дополнительных возможностей и интеграций — все определяется запросами и финансовыми возможностями заказчика. Мы часто интегрируем клиентские системы 1С, веб-сайты магазинов, колл-центры и даже GPS-системы слежения за автомобилями перевозчиков. Однако следует учитывать, что интеграция в режиме реального времени для хостинга стоит дороже, чем интеграция для выкупленной клиентом системы на его серверах. Это связано с режимом безопасности и необходимостью использовать дополнительные криптографические ключи шифрования каналов обмена данными. Мы покупаем для таких интеграций WildCard SSL-сертификаты, а дополнительные затраты ложатся на клиента. И если организация с 3 пользователями захочет арендовать систему Microsoft Dynamics CRM в облаке и интегрировать ее с 1С, ей придется выбирать из следующих вариантов:

- перенести Microsoft Dynamics CRM из облака «ближе» к 1С;
- купить дорогую, но безопасную интеграцию в режиме шифрования в реальном времени;
- интегрироваться offline с задержкой в 10-15 минут;
- искать другую CRM-систему от поставщика услуг, пренебрегающего безопасностью передачи данных и интегрирующей системы с открытым кодом (таких поставщиков достаточно).

Как дополнение других сервисов Microsoft дополнительно предлагает арендаторам Microsoft Dynamics CRM облачный сервис Office 365, который включает не только привычные офисные продукты, но и средства коммуникаций Lync. Наша компания по просьбе заказчиков интегрирует Microsoft Dynamics CRM с Office 365 и Microsoft Exchange.

Когда уходят клиенты

Клиенты часто переносят систему из нашего облака к себе в офис, когда объем необходимых интеграций требует сближения их офисных систем с Microsoft Dynamics CRM до такой степени, что это проще делать в одном серверном шкафу, чем выстраивать множественные системы аутентификаций и шифрования. Иногда клиенты вообще отказываются от использования системы ввиду изменения потребностей бизнеса. Но мы не знаем ни одного случая, чтобы заказчик перешел от использования нашей системы к другой. А вот обратный процесс порой происходит — к нам приходят клиенты с опытом использования других CRM-систем. Надо сказать, с таким заказчиком работать очень просто — он уже знает, что именно хочет от системы и имеет формализованные описания процессов.

Автор статьи — президент компании «Е-консалтинг», владелец торговой марки XRM®, генеральный конструктор хостинга XRM на платформе Microsoft Dynamics CRM

НОВОСТИ

ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ

Сфере коммунальных услуг интересны облака

Недавнее исследование IDC показало, что большие данные влияют на интерес организаций коммунальной сферы в Западной Европе к облачным ИТ-услугам. 46,2% респондентов считают, что облако поможет им решить проблемы с большими данными.

Результаты исследования представлены в новом отчете IDC Energy Insights. Основные рекомендации и планы действий предлагают ИТ-директорам организаций коммунального обслуживания, руководителям ИТ-служб и специалистам, оценивающим пути перехода в облако.

Сектор коммунальных служб часто проявляет консервативность относительно изменений в своей инфраструктуре, особенно вызванных приходом новых технологий. Это касается и облака. Однако организации коммунального обслуживания разного масштаба начинают проявлять интерес к облачным сервисам — они становятся более жизнеспособной моделью в свете грядущих преобразований в данной отрасли хозяйства.

Результаты исследования показывают, что в распределении бюджетных средств облачные сервисы по-прежнему не являются приоритетом для западноевропейских организаций коммунальной сферы — лишь 25% выделяют в 2012 г. от 1% до 3% бюджета на облако.

Главные выводы исследования:

- сектор коммунальных служб в Западной Европе предпочитает модель частного или гибридного облака;
- респонденты полагают, что общедоступные облачные сервисы больше способствуют распространению стандартов и быстрее внедряются;
- коммунальные организации Западной Европы считают эффективность своей текущей работы главной проблемой, которую можно решить только с переходом на облачные ИТ-услуги;
- аспекты безопасности и соблюдения регулятивных требований являются главными препятствиями для принятия общедоступного облака в сфере коммунальных услуг — около 24% респондентов полагают, что требования регулирующих органов негативно влияют на распространение облака;
- облачные приложения общего профиля чаще всего рассматриваются как путь перехода в облако, но организации коммунальной сферы понимают, что главный потенциал заключают в себе специализированные приложения;
- пока не ожидается, что интеллектуальные энергосистемы будут двигателем перехода в облако, и 42,9% организаций сферы коммунальных услуг Западной Европы не рассчитывают, что уровень использования ими облака изменится в ближайшие 2-5 лет.

«Облачные сервисы наряду с мобильными технологиями, большими данными и аналитикой, преобразуют ИТ-ландшафт в сфере коммунальных услуг», — пишет Роберт Бильяны, глава исследования Energy Insights, IDC EMEA. — На рынке регулярно появляются предложения, часто очерчивая новые функциональные сегменты и варианты внедрения. Распределение в коммунальной сфере бюджетных средств пока не в пользу облака. Но на фоне рекламной шумихи важно видеть и понимать, как можно наилучшим образом использовать облако в этой отрасли и снять барьеры на пути к его распространению».

ГОТОВ ЛИ SMB К IT MANAGED SERVICES?

АЛЕКСЕЙ КУШКА

ЭКСПЕРТИЗА

Такая разновидность ИТ-аутсорсинга, как «Управляемые Услуги в ИТ» (от англ. *IT Managed Services*) подразумевает передачу набора сервисов по обслуживанию корпоративной ИТ-инфраструктуры специализированной ИТ-компанией — поставщику Управляемых Услуг.

Хотя для Украины Управляемые Услуги (УУ) не являются чем-то новым, этот сегмент рынка до сих пор растет медленно. Несмотря на большой потенциал сегмента, у возможных заказчиков, особенно из сектора SMB, нет четкого понимания, как, когда и при каких условиях переходить на УУ. Они не представляют, что повлечет за собой переход, в чем состоят преимущества и какие предстоит преодолеть барьеры. Наша ситуация сейчас мало отличается от той, что сложилась в более развитых странах.

Однако и у нас, и в других странах обещание «разгрузить» ИТ-сервисы и передать часть функций квалифицированному внешнему поставщику, чтобы освободить ресурсы для других задач, снизить затраты и улучшить производительность, сейчас не оказывает решающего влияния на руководителей компаний SMB при переходе на аутсорсинг.

Исследовательское агентство Forbes Insights в сотрудничестве с CIT Vendor Finance в 2011 г. провело опрос среди более 100 мировых поставщиков УУ с годовым уровнем дохода от 1 до 100 млн долл. США относительно их влияния на канал продаж в сегменте SMB. Результаты хорошо отражают ситуацию и на украинском ИТ-рынке, даже несмотря на некоторое наше отставание от мировых тенденций в сфере ИТ. Ниже приведен ряд интересных результатов проведенного исследования.

Усиливается это возможностью УУ освободить ресурсы на другие задачи. Экономия актуальна для всех компаний, не зависимо от размера. Но есть другие прямые и косвенные выгоды, указывающие на необходимость использования УУ.

В любом случае, до определенного момента будет устраивать владельцев бизнеса. Но риски, связанные с утечкой или потерей важных данных, куда выше стоимости найма профессиональной компании, предоставляющей УУ в ИТ.

Более 60% респондентов призна-

Какие преимущества являются наиболее убедительными для SMB при продаже УУ?

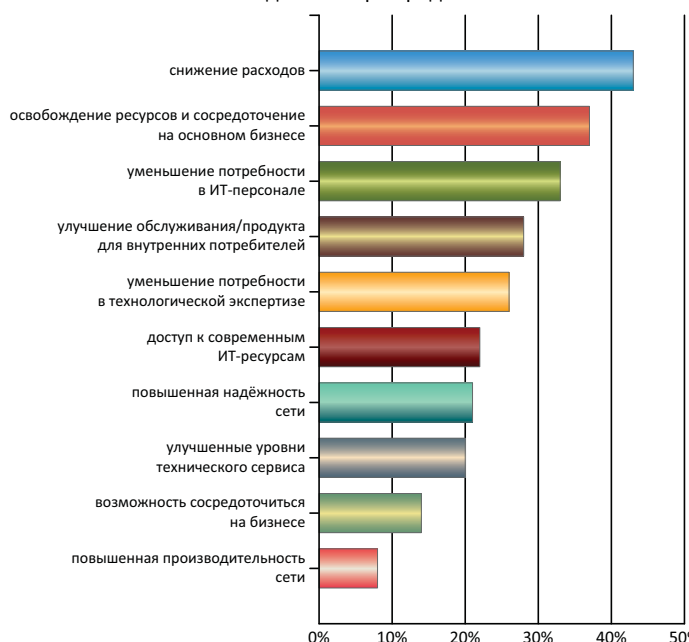


Рис. 1

Взгляд продавца

Сегодня поставщики ИТ-услуг во всем мире, в том числе и в Украине, нацелены на продажи УУ компаниям SMB с целью помочь им мониторм, управлять и обслуживать сети, оборудование и информационные среды. Данное направление ИТ-компаний рассматривают как важную составляющую

Преимущества и барьеры

Респонденты считают, что имеют четкое представление о выгодах от УУ для SMB. Поскольку небольшие компании рассматривают ИТ как необходимые неизбежные расходы (а не как стратегические инвестиции), поставщики ИТ-услуг считают снижение расходов наиболее убедительным аргументом (Рис. 1).

Большинство заказчиков не вполне понимают преимущества УУ

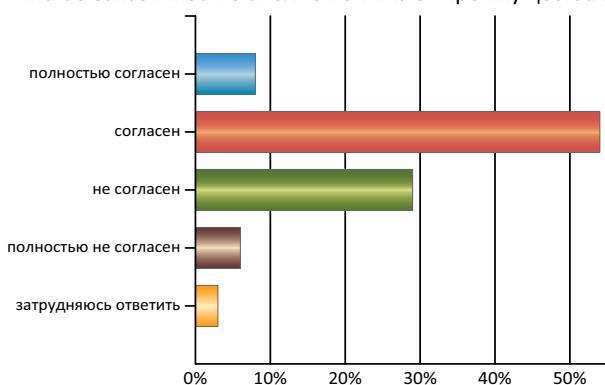


Рис. 2

Каковы, по вашему мнению, основные барьеры при продаже УУ для SMB?

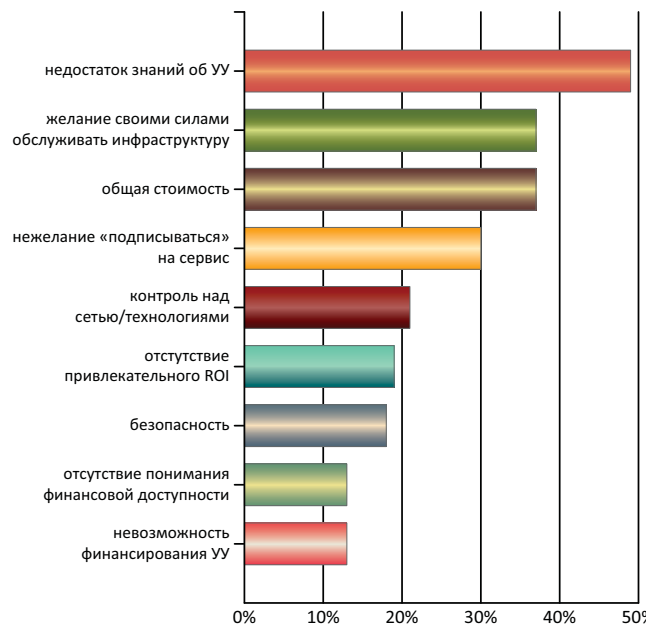


Рис. 3

Так, компаниям среднего размера важно: снижение нагрузки на зарплатный фонд; уменьшение бюджета на поддержание профессионального уровня ИТ-персонала; снижение влияния человеческого фактора на критические для бизнеса участки; предсказуемость бюджета на ИТ; высвобождение собственных ресурсов для других важных задач.

лось, что большинство заказчиков на самом деле не вполне понимают все преимущества УУ (Рис. 2).

Поставщики ИТ-услуг признали, что основной барьер при продаже УУ состоит в том, что SMB просто не понимает предложение как таковое. Также они отметили: множество небольших компаний обеспокоены общей стоимостью услуг.

Популярность облаков и других решений «... as a service» упростила процесс продажи УУ в SMB

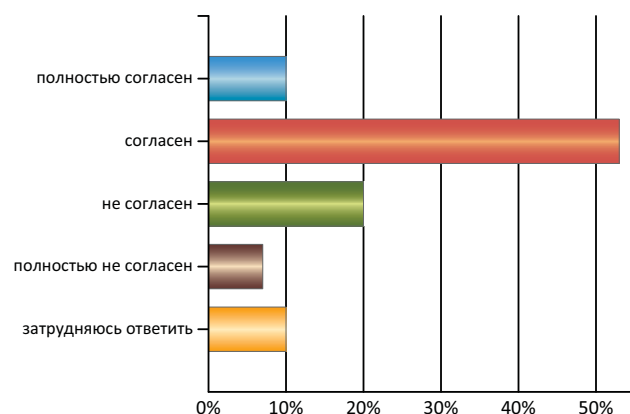


Рис. 4

В малых компаниях часто нет возможности содержать собственного администратора. Иногда эти функции совмещает с непосредственными обязанностями кто-то из сотрудников. Зачастую ему не хватает знаний относительно настройки аппаратной части и конфигурации ПО, особенностей работы с почтовыми серверами и Wi-Fi-роутерами. Но даже малым компаниям необходимо быстро реагировать на вызовы конкурентной среды. Уровень системных администраторов, обычно доступных таким компа-

А это противоречит снижению расходов, о котором говорят их поставщики (Рис. 3).

Одним из путей решения проблемы является обращение поставщиков ИТ-услуг с предложениями по аутсорсингу к акционерам или владельцам бизнеса своих заказчиков. В опросе более половины респондентов отметили: в основном решение принимает владелец бизнеса или директор, а не ИТ-менеджер. Поставщики ИТ-услуг должны сами решить, следует ли обратить внимание на эту аудиторию,

или, сфокусировавшись на технологических моментах, общаться с ИТ-менеджерами.

респондентов считают, что большинство руководителей заменит ими ноутбуки (Рис. 6).

Какие технологии будут иметь наибольшее влияние на деятельность SMB в течение следующих 2-х лет?

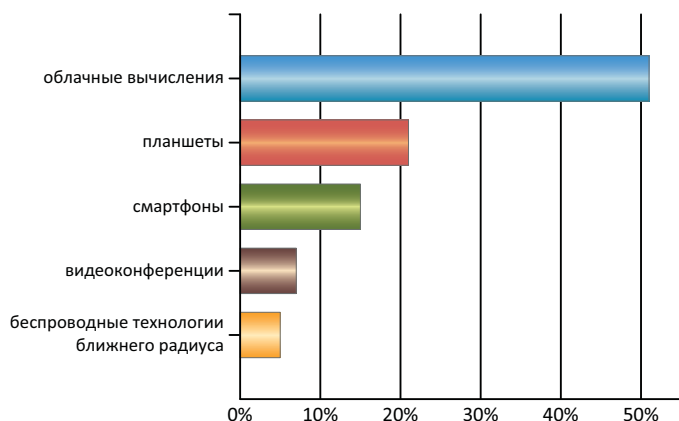


Рис. 5

Удобство облаков оправдывает Управляемые Услуги

Хорошая новость для поставщиков УУ состоит в том, что распространение облачных вычислений и различных «... as a service» решений поможет им при продаже УУ в SMB. Около 2/3 опрошенных поставщиков услуг согласились: популярность облаков упрощает продажу УУ (Рис. 4).

Большинство поставщиков ИТ-услуг рассматривает движение к управляемым услугам как путь по увеличению прибыли на продажах для компаний SMB

Какие технологии повлияют на SMB?

Поставщиков ИТ-услуг попросили заглянуть в ближайшее будущее и дать прогноз, какие еще технологии будут использовать компании сегмента сред-

Укажите наиболее вероятные события в течение следующих 2-х лет

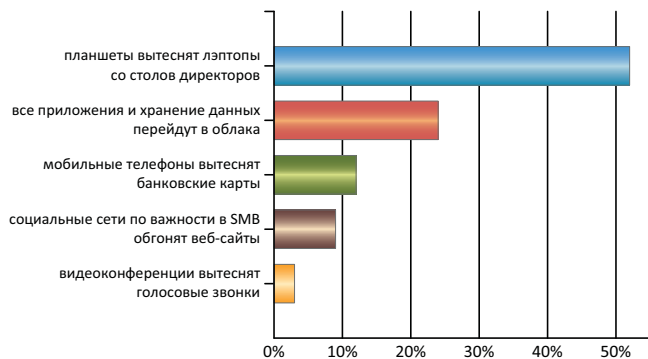


Рис. 6

него и малого бизнеса через два года. Более половины респондентов (51%) отметили, что облачные вычисления больше всего повлияют на рынок в течение следующих 24 месяцев. Также были отмечены планшеты (21%) и смартфоны (15%) (Рис. 5).

Миграция на планшеты по-прежнему является самым вероятным направлением модернизации: 52% опрошенных

Управляемые Услуги обеспечат рост доходов ИТ-компаний

46% опрошенных заявило, что они ожидают в 2012 г. увеличения доходов от продажи УУ, а 16% отметило — доходы увеличатся больше чем на 20% (Рис. 7).

В тоже время многие поставщики ИТ-услуг считают УУ важной составляющей их портфолио при продаже услуг для компаний SMB.

Поставщики предлагают дополнительные услуги и переходят на пакетные продажи

Большинство поставщиков ИТ-услуг рассматривает движение к УУ как путь по увеличению прибыли на продажах для компаний SMB. А они, как известно, являются достаточно экономными клиентами. Более того, поставщики рассматривают это как возможность для усиления компетенции и увеличения прибыли за счет дополнительных сервисов, выходящих за рамки простых «коробочных» продаж (Рис. 8).

Среди опрошенных респондентов услуги по установке оборудования были наиболее продаваемыми вместе с управлением/мониторингом сетей и приложений (Рис. 9). Однако от поставщиков рынок может потребовать еще более широкий спектр УУ.

Рекомендации покупателю

Возвращаясь к вопросам, заданным в начале статьи, — подведем итоги. Так, переходить на Управляемые Услуги — обслуживание ИТ-инфраструктуры сторонней организацией — стоит, когда компании необходимо сократить расходы и повысить прозрачность бюджета на содержание ИТ-инфраструктуры, минимизировать

Как изменится доход от УУ в 2012 г.?

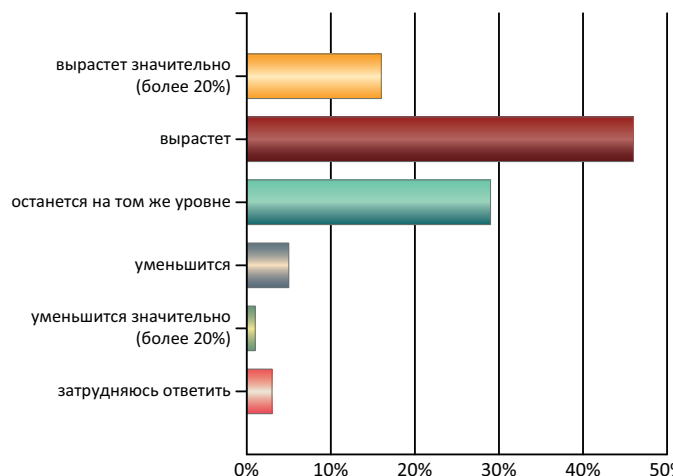


Рис. 7

человеческий фактор в критических для бизнеса моментах, обеспечить гибкость и адаптируемость к быстро-

Также следует учитывать, что практически никогда нельзя отдавать «на сторону» ключевые функции, и зако-

Причины развития направления УУ

Управляемые услуги позволяют нам увеличить маржу от продаж в SMB



Управляемые услуги позволяют нам выбраться из бизнеса по продаже «коробок»



Полностью согласны | Согласны | Не согласны | Полностью не согласны | Затрудняюсь ответить

Рис. 8

меняющимся ИТ-технологиям и процессам, а также сосредоточиться на своей основной деятельности, повысив конкурентоспособность на рынке.

Следует при этом учесть риски,

нодательно запрещенные для передачи на обработку сторонней организацией данные своих клиентов (например, обработка полных данных клиентов банка и т.д.).

Какие УУ вы предлагаете?

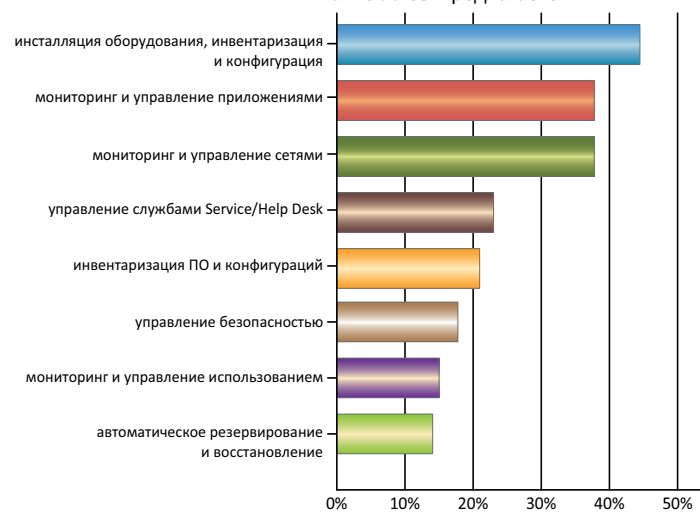


Рис. 9

возникающие при передаче обслуживания «на сторону». А именно:

- выбор «плохого» поставщика услуг чреват их низким качеством и невозможностью разделить риски при передаче внутренних процессов, а также недобросовестностью поставщика при обработке информации заказчика.
- потеря контроля над собственными ресурсами (например, при недобросовестности поставщика).
- падение работоспособности и даже саботаж своего персонала, который может расценить передачу обслуживания как сомнение в его профессиональных качествах.

В статье использованы результаты опроса, проведенного в 2011 г. среди исполнительных директоров технологических компаний с годовым доходом от 1 до 100 млн долл. США и специализирующихся на продажах УУ компаниям SMB. Около половины (45%) респондентов были владельцами бизнеса и руководителями верхнего звена (CEO, COO или CFO). Опрос проведен исследовательским агентством Forbes Insights совместно с CIT Vendor Finance.

Автор статьи — руководитель сектора, компания «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

СПАСИТЕЛЬНЫЙ СИМБИОЗ

ЯРОСЛАВ БОЦМАН

Экспоненциальный характер роста нагрузки в сетях мобильных операторов вызван изменением профиля пользовательского трафика.

ЭКСПЕРТИЗА

Появление на рынке многофункциональных мобильных устройств теперь сделало возможными услуги в режиме реального времени: доступ в Интернет, общение в социальных сетях, ведение блогов, мультимедийный контент, мобильный банкинг и т.д.

Востребованность ресурсоемких приложений приводит к смещению приоритетов мобильных операторов с традиционной телефонии на передачу данных в их сетях. Применяемые для этого технологии уже не удовлетворяют растущим требованиям, а загруженность сетей передачей данных увеличивается в геометрической прогрессии.

Для уменьшения такой «перегрузки» экономически целесообразно применять дополнительные беспроводные технологии, предназначенные для высокоскоростной передачи информации. Наличие в смартфонах встроенной поддержки Wi-Fi делает именно эту технологию наилучшим выбором для альтернативной передачи данных.

Традиционно применяются две архитектуры внедрения Wi-Fi в сеть мобильного оператора: глубокого и слабого взаимодействия. В архитектуре глубокого взаимодействия беспроводная сеть является частью стандартной радиоинфраструктуры для мобильной сети. Для добавления Wi-Fi-сегмента применяется GPRS-шлюз, предоставляющий беспро-

ходимо сохранить предоставляемый мобильной сетью уровень функциональности. Для этого нужно согласовать ряд технических вопросов, присущих беспроводным Wi-Fi-сетям предыдущего поколения, по упрощению подключения, защите передаваемых пользователем данных и внедрению механизмов каче-



Ярослав Боцман

ства обслуживания.

Требования оператора к конвергенции сетей можно разделить на четыре взаимосвязанных области:

1. **Легкость доступа.** Включает вопросы мобильности между сетями доступа, процедуры «бесшовной» передачи сессии абонента, автоматическое объявление услуг и их выбор.
2. **Единая процедура аутентификации.** Относится к параметрам доступа пользо-

вателей, предоставляемых стандартом, требует поддержки описанного функционала точками доступа и клиентскими адаптерами.

С этой целью организация Wi-Fi Alliance создала инициативу Hotspot 2.0. Она объединяет мобильных операторов и производителей сетевого и клиентского оборудования для тестирования оборудования, поддерживающего процедуру автоматического переключения между сетями.

Процедура тестирования Hotspot 2.0 основана на стандарте 802.11u и предоставляет более широкий перечень процедур. Наряду с вопросами поиска и выбора сети Hotspot 2.0 включает технологию аутентификации 802.1X/EAP-SIM, -AKA, -TLS и -TTLS, хорошо зарекомендовавшие себя в современных беспроводных сетях. Для мобильных пользователей планируются методы аутентификации EAP-SIM или EAP-AKA.

Процесс перехода из мобильной в беспроводную сеть происходит автоматически и инициируется при появлении радиопокрытия 802.11 (Рис. 2). Стандартизованные Hotspot 2.0 клиентские устройства и точки доступа автоматически начинают аутентификацию. Мобильная станция посылает EAP-Over-WLAN (EAPOW) сообщение для инициации 802.11x аутентификации. Следующие шаги — мобильная станция и точка доступа обмениваются стандартизованными EAP-запросами. После чего точка доступа инициирует запрос доступа, содержащий идентификационную информацию, полученную от клиентского устройства. Запрос формируется по RADIUS-протоколу и содержит хранящийся на SIM-карте идентификатор мобильной станции — IMSI.

AAA-сервер, основываясь на идентификаторе пользователя, включающем IMSI и доменное имя, запрашивает у соответствующего HLR/HSS-устройства параметры подписки для конкретного абонентского оборудования. Результатом является получение одного или нескольких аутентификационных векторов. В ответ на случайный пароль (random — RAND) мобильная станция запускает алгоритм SIM-аутентификации и генерирует алгоритм отзыва (Signed Response — SRES).

информацию. Использование единой точки подтверждения подписки гарантирует любому пользователю успешную аутентификацию вне зависимости от типа сети.

Для сохранения при перемещении сессии абонента применяется протокол Mobile IP. Концепция бесшовного перехода между сетями включает три ключевых элемента — мобильная станция, домашний (home agent — HA) и внешний агенты (foreign agent — FA).

Домашний агент находится в IP-сети провайдера и является общим для обеих сетей, а в качестве внешних агентов используются GGSN в мобильной сети и пограничный маршрутизатор — в беспроводной. Абонент, работая в мобильной сети, зарегистрирован на домашнем агенте и получает информацию через внешнего агента мобильной сети. Переходя в беспроводную сеть, он меняет своего внешнего агента, но сохраняет не только полученный от домашнего агента IP-адрес, но и открытые сессии.

Вопрос обеспечения биллинга в конвергентной сети решается применением биллинг-медиатора. Он консолидирует информацию от обеих систем и преобразует в формат биллинговой системы провайдера. Информация от беспроводной сети поступает через шлюз мобильного доступа (cellular access gateway — CAG), служащий для нее аутентификатором, а от мобильной — через шлюз для связи с системой тарификации (charging gateway — CG).

Wi-Fi Alliance предусматривает тестирование клиентских устройств и точек доступа на совместимость без привязки к архитектуре сетей. Для тестирования взаимодействия между сетями операторов и поставщиков услуг организация Wireless Broadband Alliance (WBA) проводит испытания Hotspot-сетей следующего поколения (Next Generation Hotspot — NGH). В тестировании принимают участие оборудование, сертифицированное Hotspot 2.0, и тестируются различные типы аутентификации пользователей с применением разных сетей и архитектур.

Успешность применения технологии Wi-Fi зависит от внедряемой бизнес-модели и соответствующей ей архитектуры. Симбиоз хорошо известных



Рис. 1 Архитектура слабого взаимодействия

входному сегменту стандартизованный интерфейс к GPRS-сети. Преимуществом такой архитектуры является поддержка всех сервисов мобильной сети и меньшие капитальные затраты на ее внедрение.

Недостатком данного метода является опорная сеть, не предусматривающая передачу возрастающих объемов трафика. От этого недостатка свободна архитектура слабого взаимодействия (рис. 1). Она дает возможность использовать в качестве опорной IP-сети мобильного оператора или интернет-провайдера. При этом успешность реализованной бизнес-модели зависит от схемы аутентификации пользователей, их мобильности и биллинга.

Подключаются к беспроводной сети посредством выбора соответствующего SSID-идентификатора и введения авторизационных данных. Необходимость ручного ввода данных в процессе подключения и «недоверие» пользователя к беспроводной сети не обеспечивают автоматический конвергентный доступ к Интернету.

При переходе пользователей из мобильной в беспроводную сеть необ-

вателей и единой AAA-инфраструктуры.

3. **Предоставление сервисов.** Направление основано на предоставлении однотипных сервисов вне зависимости от сети доступа, процедуре сохранения сессии и их монетизации.
4. **Управление соединением.** Выбор пути передачи трафика, вопросы качества обслуживания, квотирования, тарификации и биллинга.

Обслуживание пользователей с разнообразнейшими клиентскими устройствами требовало стандартизации применяемых процедур. В начале прошлого года Институт инженеров по электротехнике и электронике (Institute of Electrical and Electronics Engineers — IEEE) опубликовал дополнение 802.11u-2011 к семейству стандартов беспроводного доступа IEEE 802.11.

Стандарт предусматривает «доверительное» отношение к беспроводной сети и автоматизирует подключение пользователя. При переходе в зону Wi-Fi сети клиентское устройство получает перечень доступных сетей, производит безопасную проверку доступности сети и получает перечень услуг. Внедрение

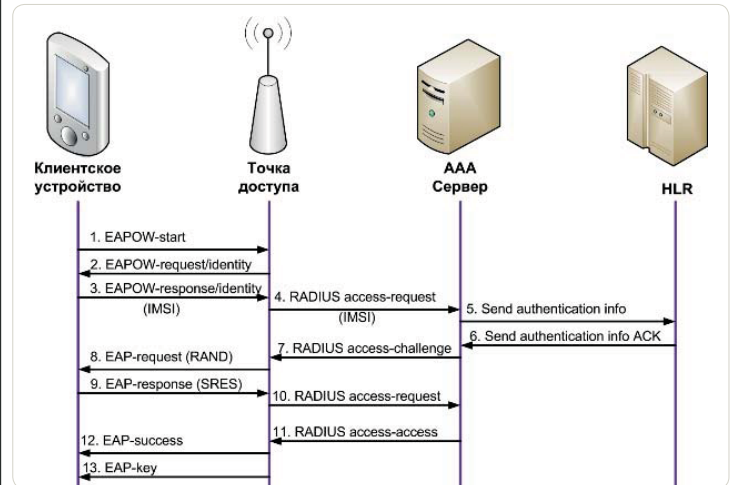


Рис. 2 Процесс аутентификации мобильной станции в беспроводной сети

AAA-сервер сравнивает полученный отзыв SRES с полученным от HLR/HSS-устройства ожидаемым отзывом (expected response — XRES). Если значения отзывов совпадают — мобильная станция получает подтверждение авторизации и может передавать

технологий и протоколов предоставляет операторам новые возможности по оптимизации мобильных сетей.

Автор статьи — ведущий консультант, компания «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

ЛИДЕР ПРОЕКТНОЙ
ДИСТРИБУЦИИ



www.muk.ua

РАБОТА БЕЗ ПРОВОДОВ

АНДРЕЙ ЗАСЕНКО

Рынок информационных и телекоммуникационных технологий развивается настолько быстро, что порой тяжело спрогнозировать очередную «модную» тенденцию. Однако на телекоммуникационном рынке одной из перспективных однозначно является беспроводная связь.

ЭКСПЕРТИЗА

Каждому направлению — свой тип связи

На данный момент компания ProNET разрабатывает и внедряет проекты, в которых реализуются практически все возможные беспроводные технологии — Wi-Fi, WiMAX, GSM, GPRS, радиорелейная связь. Каждый из этих типов связи применим к конкретному направлению ИТ. Наиболее распространенной беспроводной технологией передачи данных является Wi-Fi на основе стандартов 802.11g и 802.11n.



Андрей Засенко

Но прежде чем предлагать заказчику технологию либо оборудование, мы тщательно изучаем, в каких условиях они будут эксплуатироваться. В связи с повышенными требованиями к ведению бизнеса и ускорению отработки различных процессов на предприятии на передний план выходят такие требования к беспроводной сети, как мобильность, быстрота и простота развертывания. Современные технологии позволяют эффективно и с минимальными затратами объединить в единую ИТ-инфраструктуру сетевые клиентские устройства, находящиеся на большом расстоянии друг от друга. Можно обеспечить связью отдельно стоящие здания или «связать» помещения в домах, где нельзя проложить кабельную систему, а также координировать действия обслуживающего персонала выставочных, развлекательных и бизнес-центров, аэропортов и вокзалов, крупных магазинов или складов.

При этом организация работоспособной и скоростной беспроводной сети требует относительно небольших усилий, и главное — значительно меньших затрат по сравнению с прокладкой оптоволоконного канала (кстати, последнее иногда не могут себе позволить даже крупные компании). Мощный толчок к развитию беспроводных сетей дают мобильные телефоны, планшеты и ноутбуки. Они предоставляют связь в любом месте и самую свежую информацию — в любое время, то есть обеспечивают «эффект присутствия». Безусловно, такой подход к построению бизнеса сам по себе приносит желаемое конкурентное преимущество.

Особенности двух основных технологий

Можно сказать на примере инсталляций нашей компании, что еще 2-3 года назад беспроводные сети составляли всего 3% от числа инсталлированных сетей (проводных и беспроводных), а сейчас эта цифра приближается к 10%. Если сравнить одну из самых распространенных беспроводных технологий — Wi-Fi с проводными сетями, большая разница будет в технико-экономических показателях.

Сравним два подхода к построению малой офисной сети. Допустим, нам необходимо обеспечить сетевое взаимодействие между 15 клиентами на скорости передачи данных не менее 100 Мбит/с. Служащие находятся в едином бесперегородочном пространстве 20х20 м. Рассматривается исключительно технологическая реализация включения клиентских устройств — без серверного оборудования и интернет-узла (Табл. 1).

Типовые решения для ведомственных и корпоративных сетей

Беспроводные наземные каналы связи открывают пользователям ведомственных и корпоративных сетей широчайшие возможности. Например, в промышленном секторе заказчик может поставить перед интегратором следующие задачи: физическое и логическое разделение и сопряжение ресурсов ЛВС (в т.ч. Wi-Fi) для комплексной интеграции систем передачи данных, голосовой связи, систем безопасности, автоматизированных систем управления технологическими процессами с ИТ-инфраструктурой.

Кроме того, интегратор предоставляет online-мониторинг и управление всеми системами предприятия с помощью мобильных устройств (планшеты, КПК, смартфоны и т.д.) на безопасных удаленных точках вне помещения. Есть возможность развернуть Wi-Fi-сети для гостей и внутренних пользователей в рамках территориально распределенных объектов. При этом обеспечивается мобильность, роуминг, безопасность подключения и защиты существующей сети. Реализуется такая задача, к примеру, на основе интеллектуального контроллера — единой точки управления Wi-Fi-устройствами, комплексного контроля за состоянием всей беспроводной сети.

Для клиента также можно создать безопасный интернет-узел, обеспечить резервирование внешних каналов связи данных и голоса посредством WiMAX, а передачу данных и мониторинг состояния технологических процессов на предприятии — посредством GSM, GPRS-каналов. Последнее осуществляется путём сбора показателей (давление в трубах, системе, температура в печи, расход воды, топлива, напряжение на линии, в сети и т.д.) со всевозможных датчиков, отвечающих за конкретный производственный процесс.

Похожие задачи успешно решаются на заводах, горно-обогатительных комбинатах, автомобильных и железных дорогах, на предприятиях энергетики. В этой индустрии применяют резервные каналы связи и покрытия для открытия больших территорий, например горных карьеров, для движущихся транспортных средств.

В рамках комплексных решений типа «Безопасный город», а также с целью своевременного обнаружения угрозы чрезвычайных ситуаций необходимо дистанционное наблюдение за массовыми мероприятиями, транспортными потоками и местами скопления людей. Использование кабеля часто невозможно из-за административных или технических проблем с его прокладкой. В таких случаях камеры видеонаблюдения подключаются единственно возможным способом — с помощью беспроводных соединений.

Правильный подход к проектированию

Среди основных недостатков беспроводной связи — влияние условий окружающей среды и радиопомех на качество сигнала. Но их можно свести к минимуму или вовсе исключить, если грамотно подойти к проектированию.

Этапы работ надо организовать так, чтобы ввести радиосредства в эксплуатацию в минимальные сроки и с оптимизацией затрат при строительстве. Обычно, перед проектированием с

вложенные в её построение средства отвечают заявленным техническим требованиям. Для решения этих задач мы применяем такие программно-аппаратные средства, как планер (Planner) и анализатор (Survey).

При нынешних трендах развития беспроводных сетей на первый план выходят методы оценки их состояния и предотвращения возможных аварий. Вышеуказанные средства позволяют проводить комплексный аудит Wi-Fi-

Описание параметра (требования)	Проводные сети	Wi-Fi-сети
Общая характеристика	Надёжность технологии, устойчивость каналов связи, скорость до 1000 Мбит/с.	Мобильность, скорость подключения до 300 Мбит/с.
Топология построения	Топология «Звезда» Предусматривается наличие следующих компонентов КС: - порт Ethernet клиентского устройства; - патч-корды со стороны серверной и клиентской точки подключения; - розетка RJ45; - кабель-каналы на основе кабеля типа «витая пара», что исключает действие ЭМИ; - патч-панель; - организатор; - шкаф монтажный; - активное сетевое оборудование. Для правильно организованной проводной сети (согласно стандартам КС) подключение одного клиента требует наличия 8 физических компонентов. Все компоненты должны по тем или иным параметрам соответствовать заранее определенной скорости сети.	Топология «точка-точка», «точка-многоточка», «mesh», «WDS», «AdHoc» Предусматривается наличие следующих компонентов Wi-Fi: - встроенный или внешний Wi-Fi-адаптер; - благоприятная физическая среда распространения радиоволн; - точка доступа с организацией удаленного либо локального её электропитания; - кабель-каналы на основе кабеля типа «витая пара», исключается действие ЭМИ (в зависимости от топологии подключения); - активное сетевое оборудование (не во всех случаях). При организации беспроводной сети подключение одного клиента требует наличия не менее 3 физических компонентов.
Время реализации/инсталляции	Много времени занимает монтаж компонентов КС, прокладка кабель-каналов.	Простота установки требует минимального времени для инсталляции. Многие производители поддерживают настройку устройств «Plug & Play».
Возможные сложности реализации	Требуются различные материалы, средства для их инсталляции, а также монтажные бригады с достаточным опытом. Прокладка кабель-каналов в большинстве случаев влечёт за собой нарушение интерьерного пространства.	Сложность заключается в настройке устройств, правильном их размещении, корректном определении радиоканалов, распространении сигнала и обеспечении безопасности сети.
Безопасность	Зависит от защиты на уровне активного сетевого оборудования. Его функциональность позволяет предотвратить несанкционированный вход и доступ в сети, взаимодействие между группами пользователей и т.д.	Зависимость от превентивных факторов администратора сети на Wi-Fi-оборудовании — обнаружение вражеских устройств, организация доступа к сети, алгоритмы шифрования трафика.
Экономические показатели	Время надёжной бесперебойной работы сотрудников (зависимость от вендора активного сетевого оборудования). Работа сотрудников в сети без задержек, стабильная скорость до 1000 Мбит/с.	Высокая оперативность развертывания сети для взаимодействия сотрудников. Экономия человеческих и временных рабочих ресурсов за счёт мобильности. Малое время окупаемости сети. Обеспечение работы беспроводных сервисов (мобильные клиенты, смартфоны, сканеры, Wi-Fi-телефоны и т.д.)
Финансовые показатели	С учётом всех компонентов КС в зависимости от вендора: до 20 тыс. грн.	В зависимости от вендора (программный контроллер, четыре точки доступа, адаптеры): до 15 тыс. грн.
Гарантия, время жизни, надёжность	На сертифицированную КС (зарубежные производители) выдается гарантия до 20 лет. Следует учитывать, что после обрыва кабель-канала с последующим восстановлением не всегда обеспечиваются необходимые скоростные показатели. При этом для уменьшения времени на восстановление необходим специализированный сканер и инструмент для устранения аварии.	На сетевые Wi-Fi-компоненты предоставляется гарантия от 1 г. до ограниченной пожизненной, в зависимости от производителя. Стоит отметить, что работа проводной сети напрямую зависит от надёжности активного сетевого оборудования.
Преимущества	Масштабируемость, протяженность сети, устойчивость связи.	Функциональность, мобильность.

Табл. 1 Сравнение двух подходов к построению офисной сети с помощью проводных технологий и Wi-Fi

помощью специального оборудования проводить аудит предполагаемого объекта на предмет возможности использования частотного диапазона (WiMAX), переключения каналов (Wi-Fi), устойчивости связи и покрытия (GSM, GPRS) и т.д.

Например, территорию заказчика, где планируется развернуть беспроводную систему связи, может покрывать ранее установленная соседним предприятием аналогичная система на собственной частоте. Наша задача — настроить свою систему так, чтобы беспроводная связь обоих предприятий работала без помех.

Также при организации беспроводной сети необходимо понимать, какой она будет после реализации, смогут ли

сетей для заказчиков. После оценки будущей сети ещё на этапе проектирования можно сказать, отвечают ли её технические характеристики предполагаемому бюджету, требованиям и задачам бизнеса или же требует дополнительных согласований с местными властями и сертификационными органами.

И в заключение напомним, что при строительстве сетей связи с беспроводными сегментами решающую роль играет опыт специалистов, реализующих проект.

Автор статьи — руководитель отдела сетевых технологий компании ProNET

ИТ-аудит
и консалтинг

s&t

www.snt.ua

Поддержка ИТ-инфраструктуры
и аутсорсинг

Управляемые сервисы в ИТ*

Автоматизация операционных процессов

Служба
поддержки

Виртуализация

Серверы и СХД

Центры обработки данных

Беспроводные
сети

Оптические и IP-сети

Информационная безопасность

Видео-конференц-связь

Мониторинг инцидентов

Унифицированные коммуникации

Резервное копирование данных

Обеспечение непрерывности бизнеса

Защита от утечки
информации

Системы инженерного
обеспечения ЦОДов

СКС

* Услуга **управляемые сервисы в ИТ** позволит вам передать свою ИТ-инфраструктуру на обслуживание ИТ-компании, которая обеспечит гибкость и адаптируемость к быстро меняющимся ИТ-технологиям, сократит ваши расходы и повысит конкурентоспособность, позволив сфокусироваться на основной деятельности.

Для того, чтобы обеспечить безопасное и эффективное использование услуги, обратитесь к системному интегратору с долгой и успешной историей сотрудничества с заказчиками, с широкой сетью партнерских отношений и развитым портфелем решений и услуг. Обратитесь к компании «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА».

Consulting. Integration. Outsourcing.

КУДА ПОЙДУТ ИТ-БЮДЖЕТЫ В 2012

АЛЕКСАНДР ФЕДЧЕНКО

Такие компании с мировым именем, как Gartner, IDC, CommVault Systems Inc. провели масштабные исследования и уже озвучили прогнозы относительно ИТ-бюджетов компаний в целом, их распределения и приоритетов при планировании затрат на 2012 г. Прогнозы достаточно оптимистические.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Эксперты в один голос говорят о росте спроса и, соответственно, в большей или меньшей степени, но все же — об увеличении бюджетов на информационные технологии. Мы склонны им верить, несмотря на слухи о второй волне кризиса и проблемы в мировой экономике.

Мировые компании сказали свое веское слово, пора узнать мнение отечественных экспертов. Они работают в украинских реалиях и точно знают, о чем говорят их клиенты, какие есть потребности в ИТ и бюджеты на их удовлетворение. Каков он, wish list украинских компаний на 2012 г., издание PCWeek/UE спрашивает у Александра Федченко, президента компании Инком.

Несмотря на опасения и пессимистические настроения, которые мы наблюдали в преддверии 2012 г., компании существенно не сокращают свои бюджеты на ИТ — и это хорошая новость. Конечно, им приходится адаптироваться к экономическим реалиям. То есть, когда экономика развивается, то ИТ-бюджеты тоже расширяются: внедряются новые технологии, компании с энтузиазмом инвестируют в инновации, увеличивают количество рабочих мест, наращивают мощности. Если же наблюдается спад, то бюджеты на ИТ закономерно сокращаются. Они есть, но меняются статьи расходов — компании направляют бюджеты на оптимизацию, а также внедрение решений для снижения затрат. На такие решения в этом году Инком и сделает одну из основных ставок.

Четыре тренда от Инком

Основным трендом на рынке были и будут облачные вычисления. При этом все чаще создаются гибридные модели: компании частично оставляют собственную инфраструктуру, а часть приложений переводят в частные облака, гораздо реже — в публичные. Играет свою роль ментальность в вопросах безопасности, в некоторых случаях — лингвистический барьер, поскольку большинство публичных

облачных систем рассчитано на англоязычную аудиторию (исключением являются системы с интерфейсом на русском и украинском языках). И если раньше украинские компании все больше рассуждали о полезности технологий Cloud Computing, то сегодня они подтверждают свою готовность «уходить» в облака не словом, а делом. Об этом свидетельствуют реализованные и запланированные проекты в корпоративном сегменте бизнеса, в частности, в крупнейших банках, централизовавших свои вычислительные ресурсы.



Александр Федченко

Второй тренд, не теряющий актуальности, — системы информационной безопасности. Все больше компаний инвестируют в безопасность. Это связано, в том числе, с повсеместным использованием сотрудниками на работе планшетов и смартфонов, что ставит совершенно новые задачи перед системами информационной безопасности.

Третий тренд — передача функций обслуживания и поддержки на аутсорсинг, а также увеличение спроса на аутстаффинг. Мы наблюдаем рост доли таких проектов в корпоративном сегменте. И если раньше это были в основном пилотные проекты, сейчас наши клиенты готовы активно развивать у себя подобные направления и соответственно инвестировать в них.

Наконец, четвертый тренд — mobility. Растет популярность таких устройств, как смартфоны, планшеты,

приобретаемых за средства сотрудников, которые хотят их использовать в работе с доступом к корпоративным системам. Компании вынуждены на это реагировать — формировать такие корпоративные системы, с которыми возможно работать посредством этих устройств.

С уверенностью можно сказать, что совершенно новых трендов не появилось, а смешаются акценты и усилятся существующие тенденции. А вот новые системы и решения для реализации этих трендов, бесспорно, разрабатываются.

Фокус на отраслях — основных потребителей решений Инком

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

- поддержка ранее внедренных систем, сервисная поддержка со стороны вендоров
- услуги ИТ-аутсорсинга, аутстаффинг: особенно востребованы узконаправленные услуги, например, тестирование программного обеспечения, сервис
- оптимизация ИТ-инфраструктуры, модернизация систем для поддержания работоспособности

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

- дальнейшее развитие ранее внедренных решений и систем
- консолидация ИТ
- проекты, затрагивающие системы управления ИТ-инфраструктурой, например, внедрение Service Desk

ТЭК

- модернизация серверного и сетевого парков
- развитие проектов: ИТ-директория, IP-телефония
- лицензирование ПО
- существенное увеличение бюджетов на внедрение систем информационной безопасности. Если раньше данная статья расходов составляла 3% в общем ИТ-бюджете, то сегодня эта цифра достигает 15-20%.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР

Мы наблюдаем повышенный интерес государства к высокотехнологичным решениям и услугам (в том числе к облачным технологиям), идет обсуждение проектов и программ для реформирования и развития информатизации в государственных ведомствах.

Хочу также отметить, что позитивные тенденции наблюдаются и в регуля-

тивной политике государства в сфере информационных технологий в целом. Подтверждением тому является принятие в первом чтении законопроекта, способствующего развитию отрасли.

ТОРГОВЛЯ

Основная статья расходов — построение сквозных систем информационной логистики и управления запасами.

ПРЕДПРИЯТИЯ СМБ (СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС)

Зачастую предприятия СМБ не могут четко сформулировать или не осознают свои потребности в ИТ. Это является основной причиной отсутствия сформированного ИТ-бюджета на будущее у этих компаний. В настоящее время Инком, активно развивая новое для себя направление по работе с СМБ, разрабатывает информационный ресурс. Там компании смогут не только получить профессиональную консультацию экспертов, но и приобрести качественные решения и услуги в сфере информационных технологий и коммуникаций. И все это — в рамках одной площадки, от одного поставщика.

СОВЕТ

Инвестиции в ИТ должны быть оправданы. Вам необходимо удостовериться: все внедряемое будет работать без проблем на благо бизнеса вашей компании и безболезненно масштабироваться под его растущие потребности. Это главное правило при планировании затрат на ИТ.

Отложенный спрос

На наш взгляд, есть большой отложенный спрос на бизнес-приложения. В меньшей степени в финансовом секторе и телекоммуникациях, в большей — в энергетике, промышленности, госсекторе. Поэтому ожидаем инвестиции компаний на внедрение таких бизнес-приложений, как ERP-решения, BI-системы и др.

На что не готовы тратить компании

Компании не готовы делать существенные затраты на увеличение персонала, оптимизируя количество сотрудников ИТ-департаментов и заменяя их «умными» системами. При этом компетенции сотрудников, работающих с этими системами и решениями, растут. Соответственно увеличивается и оплата труда таких специалистов.

НОВОСТИ

КОМПЬЮТЕРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Xeon E5-2600 представлен в Украине

Компания Intel официально представила в Украине свой новый процессор для двухsocketных систем Xeon E5-2600 (кодовое название — Sandy Bridge EP). Согласно циклу разработок серверных процессоров Intel, известному как «тик-так», новая модель Xeon выходит каждый год, а предыдущий Xeon для двухsocketных систем появился весной 2010 г. Таким образом, новый чип должен был выйти в первом полугодии 2011 г.

Согласно данным аналитических агентств, двухsocketные серверы стандартной архитектуры сейчас являются лидерами по числу поставок среди всех типов серверных систем. За последние годы мощность процессоров и объем оперативной памяти этих машин достигли уровня, при котором они могут успешно

справиться с большинством бизнес-приложений. В то же время по сравнению с более дорогими серверами стандартной архитектуры с четырьмя и восемью socketами двухsocketные модели потребляют меньше электроэнергии и выделяют меньше тепла, имеют более выгодное соотношение цены и производительности, а также занимают меньше места в ЦОДе.

Как и его предыдущая модель — Xeon 5600, новый процессор изготавливается по 32-нм техпроцессу. E5-2600 поддерживают до восьми ядер и до 768 Гбайт памяти, что позволяет увеличить производительность до 80% по сравнению с процессорами серии 5600 предыдущего поколения. Кроме того, они поддерживают набор команд Intel Advanced Vector Extensions (Intel AVX), который до 2 раз увеличивает скорость работы ресурсоемких приложений.

Инженеры Intel серьезно изменили структуру подсистемы ввода-вывода Xeon, отказавшись от отдельного контроллера и интегрировав контроллер шины PCI Express 3.0 непосредственно

на кристалл процессора. Число линий PCI Express по сравнению с предыдущим поколением Xeon возросло с 36 до 40. А поскольку третья версия PCI Express работает вдвое быстрее второй, то теоретический максимум скорости ввода-вывода составляет те же 8 Тбит/с, которые обеспечивает межпроцессорный интерконнект. Еще одно важное усовершенствование подсистемы ввода-вывода Xeon E5-2600 — функция Data Direct I/O, оптимизирующая ввод-вывод между процессором сервера и устройствами PCI Express за счет интеллектуального кэширования передаваемых данных.

Для более эффективного обмена данными внутри процессора Intel применяет новую кольцевую шину Ring Bus, по которой данные идут между восемью процессорными ядрами Xeon, контроллером памяти, портами QPI и линиями PCI Express. Также усовершенствована и впервые реализованная в Xeon 5500 в 2008 г. технология Turbo Boost. Напомним, что она позволяет временно увеличить такто-

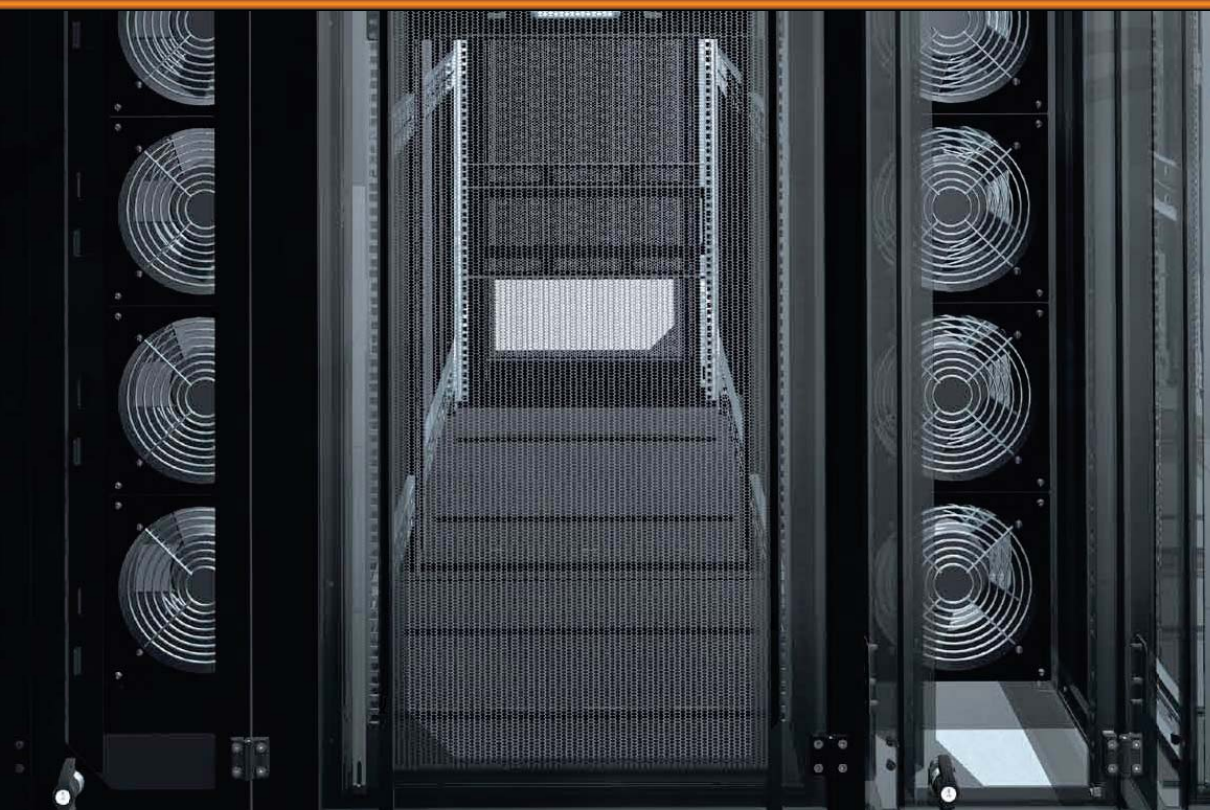
вую частоту процессора при повышении нагрузки, хоть это и приводит к увеличению температуры процессора. Turbo Boost 2.0 дает возможность балансировать питание и температуру процессора так, чтобы тот мог работать в «разогнанном» состоянии, не превышая максимально допустимую температуру.

Семейство процессоров Intel Xeon E5-2600 позволяет сократить стоимость владения за счет повышения энергоэффективной производительности более чем на 50% по результатам теста SPECpower_ssj 2008 при сравнении с предыдущим поколением процессоров Intel Xeon 5600. Кроме того, они поддерживают инструменты для контроля энергопотребления, включая приложения Node Manager и Data Center Manager, которые в режиме реального времени и с высокой точностью передают на консоли управления информацию об энергопотреблении систем. Таким образом, ЦОДы могут увеличить производительность и сократить капитальные затраты и расходы на программные лицензии.



Коммутационные шкафы **№1** в Украине

- Доступность во всех регионах Украины
- Оптимальное соотношение цена/качество
- Широкий спектр решений для ЦОД
- Масштабируемость и совместимость решений
- Индивидуальные проектные решения
- Представленность в 50 странах мира



www.conteg.com



Ексклюзивний дистрибутор Conteg в Україні
Бизнес-центр «Grand Step»
ул. Полевая, 24 Д, Киев, 03056, Украина
т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16
E-mail: office@megatrade.ua
www.megatrade.ua

Мобилизация рынка угрожает перспективам Microsoft?

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Мы попробуем поразмышлять на тему, как происходящая сейчас ИТ-мобилизация повлияет на положение Microsoft на рынке и в какой степени корпорация способна участвовать в этом процессе или даже управлять им.

Мобильные устройства и ПК, частные пользователи и корпоративные заказчики

Тема планшетов за последние полгода вышла на первую позицию по уровню общественного интереса на ИТ-рынке, обогнав облака — хит последних двух лет. В отличие от облаков (понятия весьма расплывчатого, туманного и почти неосознанного) мобильные устройства и планшеты — вещи очень даже реальные. Более того, они уже сейчас доступны многим. Вопрос заключается в следующем: как широкое распространение планшетов отразится на развитии ИТ-рынка (в первую очередь его корпоративной части)? И этот вопрос в любых обсуждениях почти неминуемо выливается в формулировку: что будет с Microsoft и что она противопоставит натиску «мобильных сил».

Прежде всего, планшеты и Microsoft —

Критичность направления настольных Windows для корпорации уже не столь велика, как в 1990-е, когда оно было чуть ли не единственным «столпом» компании

своеобразные символы более глобальных процессов в ИТ-отрасли, «передовой край» столкновения двух рынков: традиционного корпоративного и быстро растущего частно-потребительского. С 1940-х почти три десятилетия ИТ-отрасль развивалась, нацеливаясь исключительно на корпоративных заказчиков. Потребительский сектор начал формироваться лишь на рубеже 1970—1980-х. И хоть быстро рос, но все же его значимость на рынке была не очень велика.

Дело тут даже не в объемах продаж, а во влиянии на развитие рынка в целом. Ведь до недавнего времени ПК в дом «проникал» чаще всего благодаря работе: человек сначала становился ИТ-пользователем на службе, а потом уже приобретал ПК для дома. Естественно, что дома доминировали «корпоративные» стандарты и подходы к использованию ПК. Но в начале нынешнего века потребительский рынок стал более самостоятельным, вне корпоративной составляющей. И сейчас мы наблюдаем нарастающий обратный процесс: проникновение «частных» технологий в корпоративную среду. Это наглядно видно на примере планшетов.

При такой смене направлений технологических потоков именно Microsoft оказалась в самом центре событий. Это вполне обосновано, поскольку корпорация занимает особое (можно даже сказать, уникальное) промежуточное положение на ИТ-рынке, подвергаясь одновременно натиску корпоративно-серверной и мобильно-планшетной сред.

Microsoft — борьба на два фронта

Нужно вспомнить, что как раз в прошлом году несколько раз был озвучен тезис о закате эры ПК и наступлении эпохи пост-ПК. А значит ПК (включая ноутбуки) должны потерять доминирующее положение на рынке клиентских устройств, сдав свои позиции, в том числе разнообразным мобильным средствам. Подобные мысли

озвучивали представители разработчиков серверных средств. В частности, особенно громко об этом говорил руководитель VMware Пол Марич. Понять его (и всей этой части рынка) желание продвигать ИТ именно в данном направлении не очень сложно. Во-первых, речь идет о продолжении многолетнего переноса вычислительных мощностей с клиентской части ИТ-системы на серверную. Во-вторых, тут подразумевается ослабление позиций Microsoft, причем не только в клиентской части, но и в облачно-серверной.

Специфика развития бизнеса Microsoft заключается в том, что она пришла на ИТ-рынок как поставщик настольной платформы (Windows + Office). Завоевав на нем в начале 1990-х прочные позиции (тогда еще не столь монопольные, но лидирующие), начала планомерное наступление в серверном направлении. В последние 10—15 лет ее система программных средств включает три основных взаимосвязанных компонента. И лидирующие позиции двух настольных в значительной степени обеспечивает устойчивый рост третьего, серверного.

Отсюда нетрудно сделать вывод: потеря Редмондом позиций в клиентской части должна негативно отразиться и на его серверных делах. Если посмотреть на историю ИТ с середины 1990-х, именно регулярные отраслевые инициативы в области клиентских решений (в качестве примера можно привести появление Java, Linux, онлайн-новых офисных сервисов) вызывают особый интерес ИТ-поставщиков и широкой общественности. В перспективе возможен подрыв позиции системообразующего поставщика ПО и, как результат, радикальное изменение расстановки сил на ИТ-рынке в целом.

Со своей стороны, Microsoft борется за удержание и развитие позиций, реализуя такую стратегию:

- максимально сохранить значимость на рынке ПК-сегмента и обеспечить себе лидирующее положение;
- продолжить активное продвижение в серверно-облачном направлении;
- использовать мобильно-онлайн-овое направление как дальний рубеж обороны своего корпоративного клиентско-серверного комплекса.

В такой трактовке понимания бизнеса Microsoft предполагается, что мобильному направлению компания отводит важную, но все же вспомогательную роль. Хотя, как известно из военной истории, часто «отвлекающие удары» в случае успеха могут становиться основными.

С учетом сказанного попробуем сформулировать три вопроса, к которым мы приходим, осмысливая наступление эры пост-ПК:

- в какой степени клиентский ПК-сегмент сохранит свои позиции на ИТ-рынке?
- удастся ли Microsoft удержать завоеванные позиции в клиентском сегменте?
- сможет ли корпорация расширить свое присутствие в мобильно-планшетном мире?

Данные вопросы имеют не просто академически-теоретический характер и не связаны с заботой о судьбе компании. Они касаются проблем, напрямую затрагивающих интересы подавляющей

части всего ИТ-рынка — и поставщиков, и потребителей.

Например, заказчиков волнует, как выработать стратегию обновления клиентской части своих ИТ-систем. Тут нужно вспомнить: по данным на осень прошлого года около 50% клиентов работали на Windows XP. На что и как менять эту систему, срок жизни которой истекает? На сегодняшнюю Windows 7 или ждать новой Windows 8? А может на Linux? Либо нужно переходить на инфраструктуру виртуальных десктопов? Как вариант — взять курс на замену клиентской x86-архитектуры новыми средствами на базе планшетов?

	IV кв. 2002 г.		IV кв. 2011 г.			
	Доход, млрд долл.	Доля, %	Доход, млрд долл.	Доля, %	Операционная прибыль, млрд долл.	Рентабельность, %
Всего	8,541		20,885		7,994	
Клиентские Windows	2,534	29,7	4,736	22,7	2,850	60,2
Семейство Office (включая серверы)	2,285	26,8	6,279	30,1	4,152	66,2
Серверы и инструменты	1,763	20,7	4,772	22,8	1,996	41,8
Другое		22,8		24,4		

Табл. 1 Финансовые показатели основных направлений деятельности Microsoft за последние кварталы 2002 и 2011 гг.

Но заказчики могут себе позволить решать эти вопросы по мере их появления. А вот разработчику ИТ, особенно программных средств, необходимо их понимание с перспективой как минимум на два-три года вперед, чтобы работать в нужных направлениях. Как широко и глубоко проникнут мобильные технологии в корпоративные системы? Технологии каких поставщиков тут будут лидировать? Проще говоря: под какие мобильные платформы нужно сегодня начинать создавать клиентские приложения?

Microsoft — это уже не только Windows и даже — не столько Windows

До сих пор у довольно большой части представителей ИТ-рынка Microsoft ассоциируется почти исключительно с Windows, причем именно настольной. Да, компания начинала свой бизнес с этой ОС, но с 1980-х структура ее бизнеса и направления развития постоянно (хотя и весьма эволюционно) менялись. Так, в ее арсенале сначала появился Office, который вышел из «подающих надежд» и стал лидером в очень жесткой конкурентной борьбе с серьезными соперниками. А в середине 1990-х корпорация официально объявила, что ее стратегическая цель — корпоративный рынок (а не частный!) с его серверными технологиями. Процесс проникновения в серверную сферу шел с тех пор достаточно успешно, хотя темпы были не так высоки, как в «настольных делах».

Тем не менее, еще с начала нынешнего века в структуре бизнеса (доход и прибыль) Microsoft к двум ее ключевым компонентам (Windows и Office) прибавилось в качестве базового серверное направление. Оно росло не очень быстро, но постоянно, в том числе в долевых показателях. В этой «треугольной» композиции Windows долгое время держала лидерство, однако во второй половине прошлого десятилетия ее обошел Office. А в текущем финансовом году корпорация (он закончится 30 июня 2012-го) настольная Windows, кажется, уступит второе место серверам. По крайней мере, в последнем отчетном квартале это уже произошло (Табл. 1).

При сравнении данных за 2002 и 2011 гг. (за последний квартал календарного года) хорошо видно, что все основные направления деятельности Microsoft росли в абсолютном выражении, но динамика была различной: офисное и серверное направления — быстрее. Нужно сделать еще одно важное замечание: увеличение объемов продаж Office существенно обеспечивалось за счет серверной части этого семейства (SharePoint, Exchange и Lync). Если в 2002 г. продажи настольного и серверного ПО находились в соотношении 3-2,5:1, то сегодня — 1,5-1:1. И можно уверенно говорить, что эта

пропорция будет и дальше меняться в сторону серверного ПО.

Такое изменение структуры бизнеса Microsoft показывает: критичность направления настольных Windows для корпорации уже не столь велика, как в 1990-е, когда оно было чуть ли не единственным «столпом» компании. Но это совсем не означает, что оно перестает быть важным для нее! Более того, Windows является высокорентабельным

направлением бизнеса Microsoft.

Теперь попробуем посмотреть на реализацию тезиса о наступлении «эры пост-ПК» с точки зрения финансовых результатов Microsoft. Как уже говорилось выше, «пост-ПК» совсем не означает исчезновение ПК с рынка (а возможно, даже не означает сокращения роста в абсолютных показателях). Число разнообразных клиентских устройств будет расти, но не столько за счет ПК (перехода пользователей с ПК, например, на планшеты), сколько за счет увеличения числа устройств в расчете на одного пользователя (планшет в дополнение к ПК).

Исходя из данных Microsoft по продажам настольных Windows — они продолжают расти в абсолютных показателях. И можно уверенно предположить, что эта динамика сохранится еще как минимум два-три года, учитывая, что сегодняшние пользователи Windows XP в основном будут мигрировать на текущую Windows.

Разумеется, планшеты «отъедят» некоторую, не исключено даже, значительную долю у ноутбуков (вряд ли у настольных ПК), снизят темпы роста их продаж, а возможно, приведут к сокращению поставок. Но рынок планшетов совсем не является потерянным для Microsoft. Планшетное направление еще находится в начальной стадии формирования, и основные события начнутся с выходом Windows 8. При этом у Microsoft есть очень сильные козыри в пользу своей следующей ОС, в первую очередь благодаря интеграции на одном устройстве систем двух типов — традиционной Windows (Окна) и новой Windows (Метро).

Когда же Microsoft «откроет свои карты» — выпустит Windows 8? Корпорация хранит молчание, держа в напряжении как своих конкурентов, так и сторонников (пользователей и партнеров). По нашим оценкам, это произойдет не ранее начала 2013 г. Хотя, как знать... Сроки выхода новой ОС в основном будут определяться не так техническими аспектами (например, широтой функционала), как изменением конъюнктуры ситуации на рынке. В Редмонде работают большие мастера в вопросах вывода продуктов на рынок в нужное время.

ОБЛАКА СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНЫМИ

КРИС ТАЛБОТ

Ажиотаж вокруг облачных вычислений набрал обороты еще в 2010 г. (рекламные щиты про облако в некоторых странах можно было увидеть даже по дороге в аэропорт), но маркетинговые предложения тогда опережали реальные интересы рынка. Опасения по части безопасности, доступности и непредсказуемых отказов (сообщения об авариях вроде случая с сервисом Amazon EC3 поступали и в 2011-м), нелегкие вопросы выбора между публичной и частной облачной инфраструктурой и интеграции с существующими системами сдерживали компании от практического внедрения инновационной идеи. Однако в прошлом году модели облачных вычислений стали приживаться в разных по размерам компаниях, и эта тенденция, вероятно, продолжится.

Джеффри Каплан, основатель и управляющий компании THINKstrategies, не сомневается, что подъем в наступившем году ожидает облачные вычисления и на бизнес-рынке, и у домашних пользователей. Apple iCloud и подобные инициативы для домашнего рынка помогли популяризировать идею облака. А маститые поставщики инфраструктуры вроде Cisco Systems и HP и многие другие крупные и мелкие провайдеры консолидировали портфели своих решений и программы сертификации для стимуляции продаж и развертывания предложений по частным и публичным облакам.

Хотя на рынке еще существует путаница относительно того, что конкретно означают облачные вычисления (характерная для 2010 г., она пошла на убыль в течение 2011-го), большинство компаний согласны: новая тенденция будет долго-

временной, считает Каплан. Облачные вычисления — интригующая альтернатива. Пioneры их использования за последний год доказали, что перенос части или всех приложений в облако приносит быстрые, реальные и измеримые выгоды для бизнеса. Меняется фокус интереса к назначению облачных сервисов. Когда облако только набирало популярность, главными облачными сервисами были кадровые службы и электронная почта, говорит Мишель Уоррен, президент MW Research & Consulting. Сегодня понятие главных облачных приложений размывается, поскольку в облако переводится всё. Хотя солидные компании с хорошо развитой традиционной ИТ-инфраструктурой, скорее всего, будут действовать не спеша. А вот небольшие и проворные стартапы уже сегодня могут использовать в облаке любые типы бизнес-приложений.

Основным стандартом является гибридное облако. Каплан и Уоррен рассматривают гибридные инфраструктуры, интегрирующие частные и публичные облака, и традиционные ИТ-системы как настоящее и будущее облачных вычислений. Причина тому — многолетние инвестиции в традиционные ИТ-решения, хотя есть и беспокойство, что в облаке могут оказаться критически важные приложения.

«Вначале компании типа Amazon предлагали услуги публичного облака, но крупные организации, заинтересованные в безопасности, принялись создавать частные облака. И то и другое полезно, но в разных аспектах. Частный вариант обычно гораздо дороже, ибо необходимо создать центр обработки данных и приобрести ПО управления, виртуализации и гипервизоров, — поясняет Уоррен. — Такое решение требует оценок, ибо может

оказаться финансово неподъемным. Но поскольку облачная технология развивается и понемногу дешевеет, некоторые компании обзаведутся частным облаком и будут держать в нем часть приложений, а другие приложения разместят в публичном».

В 2010 г. главная проблема облачных вычислений касалась безопасности технологий. Первое время многие компании воздерживались от внедрения облаков именно из-за сомнений в этой сфере. И хотя сегодня данный вопрос по-прежнему актуален, тревога за безопасность заметно уменьшилась. Похоже, она больше не рассматривается как решающее препятствие. Производители и провайдеры облачных

будут доминировать публичные облака. Но с появлением запросов повышенной безопасности и развитой функциональности возник интерес к частным. Некоторые компании сделали выбор в пользу общественного облака или, по выражению Каплана, разделяемого облачного ресурса. Однако будущее облака видится как гибридная модель, соединяющая традиционные ИТ с публичными и частными облачными структурами. Это лучший вариант для бизнеса, считает Каплан. «В 99% случаев, если только вы не начинаете бизнес с чистого листа, у вас уже установлены относительно стабильные и недорогие в эксплуатации системы и ПО», — пояснил он. Нет смысла полностью отбрасывать существующие функциональные и экономичные ИТ-системы только ради замены на новое, будь то облако или что-то другое.

По мнению Каплана, недавние объявления Cisco по программе CloudVision иллюстрируют ситуацию на рынке и влияние на канал. В прошедшем году Cisco и HP консолидировали свои облачные стратегии и партнерские инициативы. Даже Salesforce заговорила о предстоящей работе с традиционными каналами для расширения бизнеса. Это не устраняет все поводы для конфликтов, однако, как оптимистически заметил Каплан, с распределением ролей в поставках облачных технологий в 2012 г. будет больше ясности. Индустрия меняется на глазах, и на новые возможности будут реагировать не только крупные производители. Партнеры по каналам поставок осознают необходимость модифицировать бизнес, чтобы извлечь максимум выгод из нового, облачного мира.

Солидные компании с хорошо развитой традиционной ИТ-инфраструктурой, скорее всего, будут действовать не спеша

сервисов сделали безопасность своим приоритетом, что убавило опасения пользователей.

«Они проделали основательную работу, чтобы защитить данные. Хотя в единичных случаях у клиентов возникали обоснованные вопросы относительно безопасности, облачная индустрия достаточно потрудились, чтобы этот вопрос не имел прежней остроты», — заметил Каплан.

На начальном этапе шумной рекламы облачных вычислений казалось, что

Вы застрахованы от современных ИТ-рисков?

Безопасность прежде всего. Контролируй. Управляй.

Вашей компании, как и многим другим, не удастся избежать угрозы направленных атак. При этом вам необходимо обеспечить максимальную производительность ИТ систем при минимальных затратах. Компания Symantec предлагает технологии и опыт, которые помогут вам справляться с обеими этими задачами: при рациональных вложениях выстроить инфраструктуру, способную противостоять любым современным ИТ угрозам.

PCWEEK/UKRAINIAN EDITION

РЕДАКЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ-2012

№	Дата выхода PCWeek/UE	Дедлайн для материалов	Тема номера	Ключевые материалы разделов
6	05.04.2012	03.04.2012	Бизнес-практикум. Менеджмент ИТ-проектов	Технологии корпоративной печати
7	12.04.2012	10.04.2012	Видеоконференцсвязь. Решения и проекты	ИТ-рынок Молдовы
8	19.04.2012	17.04.2012	Большие данные. Концепция ILM. Хранение, перемещение информации	СХД: данные, NAS, хранение данных в облаке, network storage
24 апреля. Конференция «Information Security 2012. Миссия выполняема»				
9	03.05.2012	27.04.2012	Кто есть кто на рынке BI	CRM-системы
10	17.05.2012	15.05.2012	ИТ-безопасность: объемный взгляд	Интеллектуальное видеонаблюдение
11	07.06.2012	05.06.2012	Информационные технологии для финансового сектора	Куда направят ИТ-бюджеты топ-20 банков Украины
12	21.06.2012	19.06.2012	Унифицированные коммуникации	Средства коллективной работы
13	05.07.2012	03.07.2012	Открываем ИТ-рынок Казахстана	Информационные технологии для розничной торговли
14	19.07.2012	17.07.2012	Новые имена на ИТ-рынке Украины	Green IT: практикум, идеи, примеры решений, технологии
15	16.08.2012	14.08.2012	Системы электронного документооборота	ИТ-обучение. Вопросы кадровой политики
16	06.09.2012	04.09.2012	ИТ для СМБ. Строить или арендовать?	ИТ для топливно-энергетической отрасли
17	20.09.2012	18.09.2012	ИТ-итоги Евро-2012	Технологии визуализации для бизнеса (видеостены, telepresence, проекторы и др. средства отображения информации)
18	04.10.2012	02.10.2012	Корпоративная вычислительная инфраструктура	Бизнес-сервисы телеком-операторов
Октябрь 2012. Конференция «ЦОД-2012»				
19	18.10.2012	16.10.2012	ЦОД будущего. Подведение итогов конференции	Инженерная инфраструктура ЦОД
20	25.10.2012	23.10.2012	ERP-системы. Вендоры, перспективы, внедрения	ITSM: кто и зачем его делает в Украине
21	01.11.2012	30.10.2012	Маршрутизация и коммутация в корпоративных сетях	Современные технологии для корпоративных виртуальных и частных сетей
22	15.11.2012	13.11.2012	Виртуализация	Мобильные решения для бизнеса
23	29.11.2012	27.11.2012	ИТ-дистрибуция в Украине.	Бизнес системных интеграторов с иностранным капиталом в Украине: кто вадис?
Декабрь 2012. Конференция «Телеком»				
24	06.12.2012	4.12.2012	Блеск и нищета мобильного Интернета	Когда придет IPTV?
25	13.12.2012	11.12.2012	ИТ-бизнес в Украине. Игроки. Результаты. Компании и люди	Технологии, в которые стоит инвестировать
26	20.12.2012	18.12.2012	Итоги. Тенденции. Перспективы. Самые важные события на ИТ-рынке в мире и Украине 2013	

Примечание: В редакционном календаре возможны изменения.

При использовании материалов ссылка на сайт rsweek.ru обязательна

ЕМС ПРЕДСТАВЛЯЕТ БЕСТСЕЛЛЕР

ОТ ЛЕНТЫ К ДИСКАМ

РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

«Забудьте об эпохе ленты
и откройте преимущества
дискового резервного
копирования»



«Сократите расходы
и сделайте более надежным
процесс резервного
копирования и восстановления»



ukraine.emc.com/backup

ЕМС²