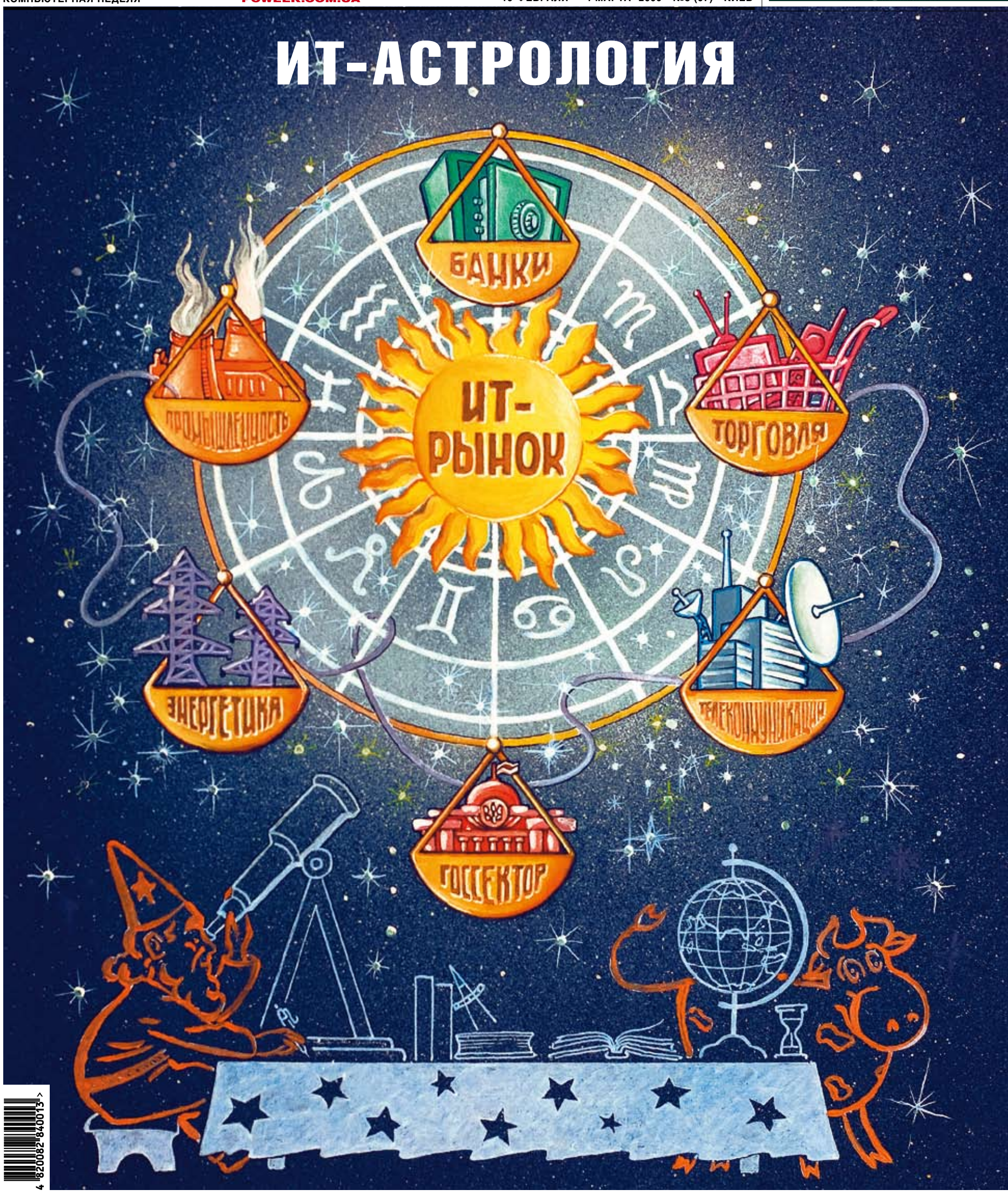
ГАЗЕТА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

PCWEEK UKRAINIAN EDITION

СК УКРАИНА

КОМПЬЮТЕРНАЯ НЕДЕЛЯ PCWEEK.COM.UA • 19 ФЕВРАЛЯ — 4 МАРТА• 2009 • №3 (97) • КИЕВ

ИТ-АСТРОЛОГИЯ



4 820082 840013 >

Entry DSS 519

NAS + iSCSI, 2…6 x GbE, 5U, 24HDD до 18TB, RAID 0, 1, 1E, 3, 5, 6,
поддержка RAID-томов >2TB, резервирование по питанию

Когда накопленная информация становится ценным активом предприятия, необходимость во внешних дисковых массивах не подлежит обсуждению. Сами бизнес-приложения диктуют применение выделенных устройств хранения данных - для повышения их доступности, надежности, снижения операционных расходов на поддержание и модернизацию инфраструктуры. Дисковые массивы Entry Store отвечают высоким требованиям к производительности, емкости хранения, устойчивости к отказам и проектируются под целевые рынки. Массивы прямого подключения DAS обслуживают приложения с высокими запросами к производительности и объему хранения: потоковые задачи, кластерные схемы, резервное копирование. Массивы сетевого доступа NAS абстрагированы от программной среды сетевой инфраструктуры и используются для хранения больших объемов данных на файловом уровне, с умеренными требованиями к скорости передачи. Объединение массивов в SAN позволяет построить высокопроизводительную управляемую сеть для обеспечения взаимодействия серверов, подсистем хранения данных и устройств резервного копирования. В зависимости от инфраструктуры предприятия, приложений, нагрузки и бюджетов проектов мы предлагаем классические сети FC SAN, сети IP SAN на дисковых массивах iSCSI, объединяемые по сети Ethernet, или гибридные сети на их основе. Подробнее о наших дисковых массивах - на сайте:

http://entry.kiev.ua/storage

В А М Е С Т Ь Ч Т О Х Р А Н И Т Ь

entry

Т Е Х Н И К А Р О С Т А

Теория и практика ITIL

Мастер-класс по ITIL, прошедший в зале ученого совета Национального авиационного университета, вызвал неподдельный интерес украинских ИТ-специалистов

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

КОМПАНИЯ SI BIS ПРОВЕЛА мастер-класс, посвященный теоретическим основам библиотеки инфраструктуры информационных технологий (ITIL), особенностям ее применения в условиях отечественного бизнеса и практическим примерам ее использования.

Сергей Карпенко, руководитель Центра бизнес-знаний компании SI BIS, в своем вступительном докладе отметил, что в настоящее время библиотека ITIL представляет собой собрание из более чем 40 книг, которые содержат полное описание «лучших практик» управления ИТ-сервисами.

ОБУЧЕНИЕ

Примечательно, что ITIL была создана во время экономического кризиса в Великобритании в конце 80-х годов и преследовала главную цель — повысить экономическую эффективность ИТ. И по этой причине, в частности, ITIL очень актуальна сегодня.

В настоящее время эта библиотека издается британским правительственным агентством Office of Government Commerce и не является собственностью ни одной коммерческой компании (формально библиотека принадлежит королевскому дому Англии).

Как отмечает С. Карпенко, все методики и стандарты ITIL нацелены не только на обеспечение бесперебойной работы компонентов ИТ-инфраструктуры — в основном их целью является выполнение требований пользователя и заказчика. Другими словами, эти методики направлены на повышение конкурентоспособности компании в целом и ее ИТ-подразделения, в частности, ведь внутренние ИТ-департаменты организаций вынуждены конкурировать с аутсорсинговыми ИТ-компаниями.

Процессный подход

ITSM (Information Technology Service Management) представляет собой подмножество библиотеки ITIL. Оно описывает процессный подход к предоставлению и поддержке ИТ-услуг. Данная часть ITIL получила наибольшую известность, ведь предоставление ИТ-сервисов является первичной задачей ИТ-подразделений наряду с необходимостью оценивать и контролировать качество услуг. Таким образом, ITSM рекомендует сосредоточиться на клиенте и его потребностях, а также на услугах, предоставляемых пользователю информационными технологиями, а не на технологиях как таковых.

Ограничений на использование ITSM сегодня нет, акцентировал С. Карпенко, и это позволяет применять лишь некоторые методики модели и при необходимости адаптировать их к особенностям бизнес-процессов конкретной компании. Данная модель сегодня описывает наиболее распространенный в мире подход к управлению ИТ-сервисами. Она применима к организациям любого размера и любой отраслевой принадлежности.

ITIL v2 и ITIL v3

Сегодня активно применяются вторая и третья версии библиотеки ITIL (первая морально устарела и не используется). Вторая версия включает семь книг по основным разделам управления ИТ-услугами:

- Service Delivery (Предоставление услуг) содержит описание типов ИТ-услуг, предоставляемых предприятием;
- Service Support (Поддержка услуг) представляет собой описание процессов, позволяющих обеспечить для пользователей доступ к ИТ-услугам, необходимым для выполнения бизнес-задач;
- Information & Computing Technology Infrastructure Management (Управление ИТ-инфраструктурой). В книге дается общее описание методики организации работы ИТ-службы по управлению ИТ-инфраструктурой компании;
- Application Management (Управление приложениями) указывает, как обеспечить соответствие программных приложений изменениям в потребностях бизнеса, а также рассматривает общий жизненный цикл приложений, включающий разработку, внедрение и сопровождение;
- The Business Perspective (Бизнес-перспектива) рассматривает, как функционирование ИТ-инфраструктуры может влиять на бизнес компании в целом;
- Planning to Implement Service Management (Планирование внедрения управления услугами) посвящена проблемам и задачам планирования, реализации и развития ITSM, которые необходимы для достижения поставленных целей;
- Security Management (Управление безопасностью) рассказывает о проблемах безопасности. В книге рассматриваются вопросы разграничения доступа к информации и ИТ-сервисам, особенности оценки, управления и противодействия рискам, инциденты, связанные с нарушением безопасности, и способы реагирования на них.

В третьей версии библиотеки ITIL представлено пять книг, названия которых отражают жизненный цикл ИТ-услуг:

- Service Strategies (Стратегии обслуживания);
- Service Design (Проектирование услуг);
- Service Introduction (Внедрение услуг);
- Service Operation (Оказание услуг);
- Continuous Service Improvement (Непрерывное улучшение услуг).

Модель ITIL/ITSM поддерживается более чем десятком программных продуктов, среди которых разработки BMC, IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, Naumen.

> ITIL может с одинаковым успехом применяться как при инсорсинге, так и при аутсорсинге ИТ-услуг, однако на практике лучше «приживается» при аутсорсинге.

HP Service Management Framework — одно из таких решений. О нем рассказал Антон Серов, менеджер по развитию бизнеса HP Software & Solutions. Эта система управляет сервисами (их ресурсами и характеристиками) на протяжении всего жизненного цикла. Продукт совмещает собственные наработки HP в области оптимизации деятельности ИТ-служб и индустриальные стандарты, такие как ITIL v3, COBIT 4.1 (Control Objectives for Information and related Technology — набор документов, в которых изложены принципы управления и аудита информационных технологий), ISO/IEC 20000 и ISO/IEC 27001.

Решение HP Service Management Framework описывает «сквозную» систему управления сервисами, оптимизирует использование ресурсов и мощностей, сокращает время внедрения процессов и сервисов.

Владимир Булдыжов, сертифицированный специалист по информационной безопасности (ИБ), посвятил свой доклад описанию путей обеспечения безопасности корпоративной информации и вычислительных систем, построенных на базе использования ITIL. В соответствии с библиотекой инфраструктуры информационных технологий, ИБ подразделяется на риски, связанные со стратегией услуг, риски проектирования и развертывания, оказания услуг и риски, связанные с задачей постоянного улучшения услуг. При этом В. Булдыжов отметил, что стандарты, заложенные в ITIL, нельзя рассматривать как панацею для любой компании. В каждой организации есть уникальные процессы или объекты, защита которых не описана в данных стандартах и практиках. И в этом случае компании целесообразно создать собственные методики или адаптировать уже существующие в ITIL. Методики и стандарты — это удобные инструменты, хорошо согласующиеся и взаимно дополняющие друг друга (ISO, COBIT, ITIL). Каждая методика имеет свои сильные стороны, концентрируясь на определенном уровне абстракции: COBIT и ISO рекомендуют «что нужно делать», ITIL, особенно второй версии, — «как нужно делать».

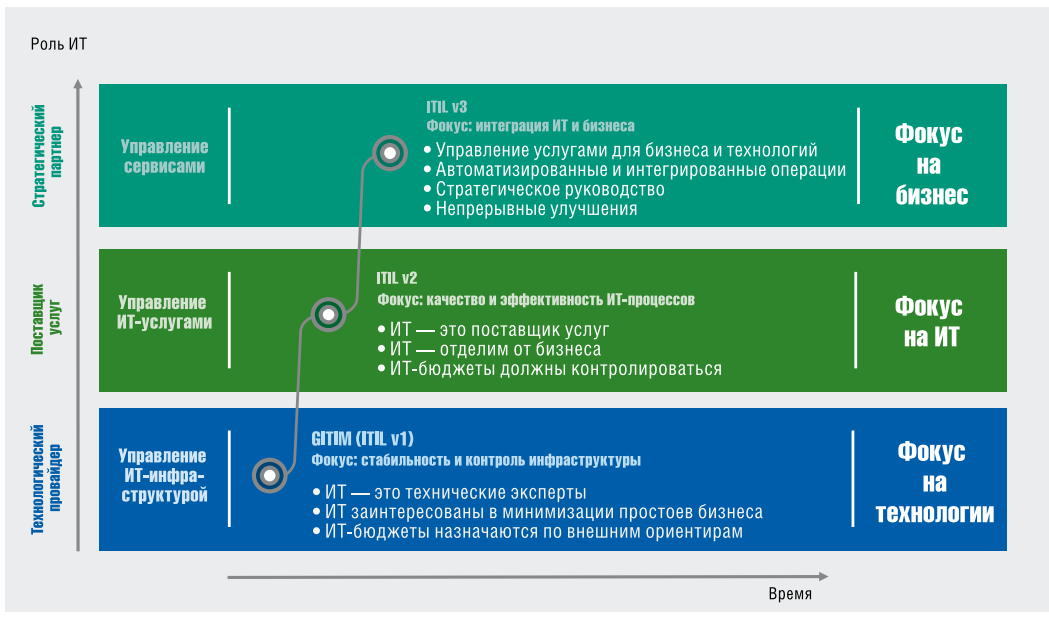
По мнению В. Булдыжова, методические цели стандартов и лучших практик заключаются в том, чтобы предоставить структурную основу, которая поможет упорядочить знания, облегчить их использование и передачу. Кроме того, они позволяют специалистам, руководству, бизнесу, поставщикам общаться на одном языке.

Переработка структуры ITIL при переходе от v2 к v3 говорит, с одной стороны, об оперативности отражения лучшего мирового опыта, с другой — о заимствовании лучшего из других стандартов (домены из COBIT, цикл управления качеством из ISO 9000). Распространено мнение, что библиотека ITIL v3 «тяжелее», чем ITIL v2, и трудна для применения небольшими компаниями. Однако ничто не мешает использовать старую версию или даже обе версии сразу. И не исключено, что ITIL v2 некоторое время будет существовать параллельно с ITIL v3 как отдельная ветка, считает В. Булдыжов.

ITIL на практике

Эксперты компании SI BIS остановились на технических деталях реализации проекта внедрения централизованной службы технической поддержки пользователей Service Desk на базе IBM Tivoli Request Manager в коммерческом банке «Надра». Проект был выполнен в соответствии с концепцией ITIL/ITSM. Банк ставил следующие цели: организовать единую точку контакта между пользователями и сотрудниками службы технической поддержки, повысить качество их работы, сократить количество инцидентов и время их решения, улучшить степень удовлетворенности пользователей ИТ-услуг. Кроме того, ставилась задача создать новые каналы для обращений пользователей (через веб-доступ, e-mail) и сформировать библиотеку типовых решений для ИТ-специалистов и сотрудников банка.

Фактический срок выполнения проекта составил 90 рабочих дней. В результате внедрения были автоматизированы процессы управления заявками, управления инцидентами и управления проблемами. После месяца успешного опытного тестирования система была запущена в рабочую эксплуатацию.



ITIL v3 выходит за рамки второй версии ITIL, сфокусированной на операционной эффективности, и позволяет ИТ-службе стать стратегическим партнером бизнеса

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

PCWEEK UKRAINIAN EDITION

СОДЕРЖАНИЕ

3 Теория и практика ITIL

6 Перспективы есть

6 «Бакотек» и Graphisoft: будем строить

МОБИЛЬНЫЕ И НАСТОЛЬНЫЕ

СИСТЕМЫ

8 Платформенный дуэт AMD

ИТ-АСТРОЛОГИЯ

ДЛЯ БИЗНЕС-ВЕРТИКАЛЕЙ

10 Выдержать девятый вал

10 Госсектор

11 Промышленность

12 Энергетика

12 Торговля

13 Телекоммуникации

14 Финансовый сектор

17 Тактика системных интеграторов

18 Спасение — в ИТ

19 Как ИТ-директору преуспеть в 2009 году

20 Переломный момент для рынка серверов и СХД

СТРАТЕГИИ И МНЕНИЯ

22 Как тратить меньше?

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Кризис — самое удачное время для учебы: руководителей, сотрудников, партнеров и заказчиков.

Эдуард Попович,
глава представительства
Oracle в Украине

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

- **Женщины в ИТ**
- **Grid-технологии в Украине**
- **Совместное интервью Softline и Microsoft**
- **Обзор рынка персональных систем видеоконференц-связи**
- **Сергей Маглюй: рецепты выживания от «Инком»**
- **Web 2.0: революция или эволюция?**

Новости вашей компании, мнения о наших публикациях, приглашения на конференции и семинары, ваши пожелания высылайте по адресу:

press@skukraine.com

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

«Серебро» Integrity Systems

Компания Integrity Systems получила статус APC Certified Reliability Provider Silver. Этот статус, по словам представителей APC, присваивается компаниям-интеграторам, показавшим высокие результаты в продвижении решений для коммутационных узлов, компьютерных залов и центров обработки данных на основе расширяемой по требованию архитектуры инженерной инфраструктуры ЦОД APC InfraStruXure, а также имеющих необходимое количество сертифицированных технических специалистов.

ИТ-БИЗНЕС

RRC получила дистрибуцию RSA

Компания RRC и производитель решений для обеспечения информационной безопасности RSA объявили о заключении дистрибуторского контракта.
По его условиям, RRC получила статус официального поставщика решения RSA SecurID (двухфакторная система аутентификации) в России, Украине, Казахстане и Азербайджане.
По словам руководителя направления RRC Security Наталии Базаренко, подписание контракта с RSA является запланированным шагом в развитии продуктового портфеля RRC в области информационной безопасности. Уже сформирована соответствующая структура для развития продаж решений RSA, разработаны программы мотивации партнеров, запланированы маркетинговые мероприятия, направленные на популяризацию продуктов.

ВНЕДРЕНИЯ

«АМИ» на страже государственных тайн

Компания «АМИ» завершила реализацию проекта по созданию комплексной системы защиты информации (КСЗИ) в информационно-телекоммуникационной системе ОАО «ЮжНИИгипрогаз». На предприятии была создана система класса 2, обеспечивающая защиту государственной тайны в многомашинном программно-аппаратном комплексе.

На основе анализа угроз, с учетом технологии обработки информации и структуры аппаратно-программного комплекса, в соответствии с требованиями нормативных документов (НД ТЗИ) и требованиями руководства организации к защите информации специалисты компании «АМИ» провели оценку рисков, разработали техническое задание и комплекс проектной документации КСЗИ. В проекте помимо типовых операционных систем и пакетов прикладного ПО использованы специализированные комплексы средств защиты от несанкционированного доступа, антивирусное программное обеспечение, фильтры для сетей электропитания и генераторы электромагнитного шума.

По словам специалистов «АМИ», успешному завершению проекта, снижению вероятности сбоев и простоев при эксплуатации системы способствовало активное участие представителей «ЮжНИИгипрогаза» в процессах обучения и внедрения.

ПАРТНЕРСТВО

Новый статус «Инком»

Компания Panduit объявила о присвоении компании «Инком» статуса «Партнер года в Восточной Европе и странах СНГ».

Этот статус подтверждает успешные результаты сотрудничества компаний в 2008 году. В частности, в настоящее время «Инком» имеет самый большой штат обученных специалистов среди европейских партнеров Panduit и наиболее разветвленную филиальную сеть, что позволяет реализовывать проекты любой степени сложности.

Компания «Инком» также является обладателем статуса Panduit Platinum Partner.

А. К.

СДЕЛКИ

Oracle покупает Tacit Software

Корпорация Oracle объявила о приобретении интеллектуальной собственности компании Tacit Software, разработавшей технологию автоматизированного профилирования. Последняя позволяет обнаруживать носителей тех или иных экспертных знаний на основе анализа накопленного на предприятии контента и электронных сообщений, которыми обмениваются его сотрудники. Oracle планирует включить технологии Tacit Software в корпоративную платформу для организации коллективной работы Oracle Beehive, выпущенную корпорацией на рынок в сентябре 2008 г.

Tacit Software была создана в 1997 г. под именем Tacit Knowledge Systems одним из основателей известной аналитической фирмы Giga Information Group (впоследствии поглощенной Forrester Research) Дэвидом Гилмором. Ее первый продукт — KnowledgeMail — увидел свет в 1999 г. Он автоматически обрабатывал сообщения электронной почты и другие документы и формировал так называемые профили интересов, навыков и компетенций сотрудников предприятия. Впоследствии были выпущены системы аналогичного назначения ActiveNet и illumio, позволившие решать указанные задачи в системах с веб-интерфейсом. Компания, расположенная в Пало-Альто, обладает 13 патентами. В ее штате более 30 сотрудников. Финансовые условия сделки участниками не разглашаются.

Сергей Свинарев

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

AMD 8
BMC 3
Cisco 10
Erste Group 10
Finport 10
Gartner 22
Graphisoft 6
Hewlett-Packard 3
IBM 3
IDC Ukraine 20
Innoware 10, 17
Microsoft 3
Naumen 3
Nemiroff 10
Novell 10
Oracle 6, 10
RIM 2000 ..... 10, 17
SI BIS 3, 10, 17
SystemGroup 10, 17
Vega 10
Актив Банк 10
Альфа-Банк 10
АМИ 10, 17
Астарта-Киев 10
Бакотек 6
Борлас Украина 10
Версия-Системс 10
Вимас Технологии 10
Газ Украины 10
Газпром 10
Газ-Тепло 10
Датагруп 10
Днепропетровский завод металлоконструкций им. И.В. Бабушкина 11
Завод им. В.О. Малышева 11
ИБИС 10
ИКС-Мегатрейд 6
Инком 10, 17
Кампус Коттон Клаб 10
Караван 10
Квиза-Трейд 10
Київський Центральний Універмаг 10
Киевстар 10
Львовоблэнерго 10
МЕТРО Кеш энд Керри Украина 10
МКС Системная интеграция 10
Модерн-Экспо 10
Надра 10
Нафтогаз Украины 10
Нико Тьюб 10
Омега 10
Орджоникидзевский рудоремонтный завод 10
ОТП Банк 10
Родовид 10
Рома 10
СИТРОНИКС Информационные Технологии 10, 17
Укрнафта 10
Харьковоблэнерго 10
Энергоатом 10
Эрсте Банк 10
ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА 22

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 росте, також збільшується щільність встановленого обладнання. Відповідно зростає і ціна простою. Без різниці, 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 комунікаційних 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 новій 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 Новинка! APC Smart-UPS 3000 XL. Модульна система для установки в стояк або автономної експлуатації на напругу 230 В.

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

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 в 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

InfraStuXure® Central

Ефективний засіб керування всією інфраструктурою корпоративної інформаційної системи.
- Моніторинг функціонування пристроїв в 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 IT від фізичних загроз та небезпечних умов технічного середовища
- Візуальний моніторинг ситуації в серверному приміщенні або комунікаційному вузлі
- Контактні пари для підключення обладнання інших виробників з підтримкою протоколів SNMP і IPMI, 0–5В, 4–20 МА
- Повідомлення тривоги по параметрам, що налаштовуються користувачем, та ескалація сигналів тривоги на вищі рівні
- Вимірювання температури та вологості, рівень шуму, виявлення просочування рідин та диму, швидкість руху повітря

Кондиціювання

InfraStuXure InRow SC

(Охолоджувальна здатність одного пристрою — до 6 кВт). Система кондиціювання 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 с підтримкою протоколів підтримкою протоколів SNMP і IPMI, 0–5 В, 4–20 МА
- Автоматичне регулювання швидкості обертів вентиляторів, моніторинг показників роботи в режимі реального часу
- Модульна конструкція, можливість масштабування та резервування за схемою (N+1)

Завантажте **БЕЗКОШТОВНО** інформаційну статтю «Десять кроків до вирішення проблем охолодження, викликаних розгортанням серверів високої щільності» протягом 90 днів (на сайті http://promo.apc.com після введення коду **70458t**) або ж заповніть купон та надішліть його в офіс APC за адресою: 03057, Україна, Київ, вул. Смоленська 31/33, корпус 29 (відділ маркетингу) **та станьте учасником розіграшу iPod Touch!**

П.І.Б.: _____

Компанія: _____

Посада: _____

Адреса: _____

_____

Галузь: _____

Телефон: _____

E-mail: _____

Адреса: APC by Schneider Electric у Києві: **03057, Україна, Київ, вул. Смоленська, 31-33, корпус 29**
Тел.: +38 044 **538-1478**, факс: +38 044 **538-1479**, **E-mail: apcukr@apc.com**
Центр підтримки клієнтів: **8800 502-7220**

© 2009 American Power Conversion. Усі товарні знаки належать їхнім власникам. Інформація публікується на правах реклами

70458t

APC by Schneider Electric

СК PCWEEK UKRAINIAN EDITION

Учредитель и издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Редакционный директор
СЕРГЕЙ МИШКО

Редакция

Главный редактор
ОЛЕГ ГОРБАЧЕВ

Редакторы
МАРИЯ ЧИП

Обозреватели
АЛЕКСАНДРА КОЛЕСНИЧЕНКО
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
НИКОЛАЙ ТУРУНОВ
СЕРГЕЙ МАКАРОВ

Литературный редактор
ЕЛЕНА ТРОЯНСКАЯ

Главный дизайнер
ВЛАДИМИР ЧАРКИН

Иллюстратор
НАТАЛИЯ ЧУЧУЙ

Тел./факс: (044) 461-87-95
E-mail: press@skukraine.com

Отдел рекламы

Директор по продажам
АЛЕКСЕЙ САКВА

Менеджер по продажам
ЯРОСЛАВ ИВАЩЕНКО
Тел./факс: (044) 461-87-95

Распространение

E-mail: advert@skukraine.com

Менеджер по дистрибуции
НАТАЛЬЯ ЛЫСЕНКО
(044) 461-87-95

© СК Украина, 2009
04073, Украина, Киев,
Московский просп., 8, корп. 50

PC WEEK/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
PC Week/UE that were
originally published in the U.S.
edition of PC Week are the
copyright property
of Ziff Davis Publishing Inc.
Copyright 2008 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PC Week
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована
Государственным комитетом
телевидения и радиовещания
Украины.
Свидетельство о
регистрации № 9892 от
27.05.05

Напечатано
в типографии
ООО «СЭЭМ»
ул. Бориспольская, 15
тел.: (044) 592-35-08

PC Week/UE выходит
один раз в две недели.
Распространяется
по подписке.
Тираж 24 000 экземпляров

Перспективы есть

СЕРГЕЙ МИШКО

ИТ-БИЗНЕС

В ТО ВРЕМЯ КАК ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ часть ИТ-компаний терпит убытки или объявляет о резком снижении прибыли, некоторые участники отечественного рынка рапортуют о выполнении годового плана в полном объеме. Например, украинский специализированный ИТ-дистрибутор «ИКС-Мегатрейд» сумел по результатам финансового года (совпадает с календарным) обеспечить 65%-ный рост продаж по направлению ПО Oracle. В самой компании Oracle текущий финансовый год закончится только в мае, но намеченный объем продаж компания «ИКС-Мегатрейд» выполнила уже сейчас. Это означает, что совершаемые вплоть до начала лета продажи пойдут в зачет перевыполнения плана.

Эдуард Попович верит в будущее рынка ИТ

Столь явно выраженный рост, несмотря на серьезный спад на рынке в последнем квартале 2008 года, обусловлен в том числе большой продолжительностью реализации проектов с участием ПО Oracle — в среднем от полугода до года. А многие проекты стартовали задолго до начала активной фазы кризиса. В немалой степени успеху «ИКС-Мегатрейд» способствовал и высокий уровень финансовой устойчивости потребителей продукции Oracle, свыше половины которых в Украине составляют банки и страховые компании. Остальную часть продаж обеспечили государственные учреждения, операторы связи и производственные предприятия.

Безусловно, заказчика сначала нужно найти и, главное, суметь убедить его в превосходстве предложений Oracle над другими средствами в решении стоящих перед компанией задач. Здесь на первый план выходят партнеры — как выяснилось, наиболее активные в странах Восточной Европы и СНГ. По итогам первого полугодия финансового года Oracle, в активном статусе (то есть заключают минимум две сделки в год) находилось 54% украинских партнеров компании. При этом 86% партнеров продолжают продлевать свои статусы на следующий год, тем самым обеспечивая стабильность и предсказуемость объемов продаж.

Впрочем, и вендор, и дистрибутор отлично понимают, что не замечать затронувший весь рынок ИТ кризис было бы по меньшей мере неразумно. В условиях сокращения финансирования проектов, сворачивания кредитных программ и нестабильного курса доллара партнеры и заказчики испытывают объективные сложности. Вместе с тем в Oracle не ожидают снижения их активности в первом полугодии, впрочем, повышения тоже. Как отметил Эдуард Попович, глава представительства Oracle в Украине: «Самое главное — у партнеров нет ощущения, что «всё пропало». Пациент немного хандрит, но в целом здоров».

В Oracle прогнозируют заметное повышение спроса на приложения класса Business Intelligence (BI), которые помогают выявлять слабые места в организации бизнеса и делать прогнозы с учетом большого количества различных параметров. В то же время из-за неизбежного в условиях кризиса роста уровня пиратства должны сократиться объемы продаж лицензий на СУБД. Возможно, ситуация изменится к лучшему, когда начнут действовать специальные программы Oracle по снижению финансовой нагрузки — пока об этом идут переговоры.

Поистине фантастические показатели роста потребления продукции Oracle (на уровне 170—180% в год) демонстрировал до недавнего времени незаслуженно забытый многими крупными вендорами сегмент малого и среднего бизнеса. Компания даже выделила в своем составе отдельное структурное подразделение — General Business. Несомненно, в условиях кризиса приведенные цифры придется пересмотреть, но до конца своего финансового года Oracle намерена представить специальные программы в том числе для клиентов из самого мелкого бизнеса. Примечательно, что таких немало не только в развитых странах Запада, но и в Украине. Очевидно, лояльная ценовая политика софтверного гиганта принесла плоды: на протяжении последних лет производитель ПО неуклонно снижал стоимость своих продуктов.

Oracle и «ИКС-Мегатрейд» не намерены сокращать инвестиции в развитие, однако они теперь будут носить более выверенный и точечный характер. Особое внимание компании планируют уделять обучению сотрудников и партнеров, справедливо считая период кризиса наиболее подходящим для этого моментом. Как известно, во времена бурного роста главной целью любого предприятия становится получение максимальной прибыли, а на системное развитие бизнеса и оценку его эффективности часто не хватает времени и ресурсов.

Сегодня партнерская сеть «ИКС-Мегатрейд» по реализации продукции Oracle насчитывает 120 компаний. С каждой из них сотрудники дистрибутора намерены работать индивидуально. Основная задача: обучить и развить партнеров до такого уровня, когда они смогут действовать проактивно и самостоятельно работать с заказчиком, не прибегая к помощи вендора или дистрибутора. По словам Сергея Маловичко, директора «ИКС-Мегатрейд», дистрибуция ПО попрежнему остается одним из приоритетных направлений деятельности его компании.

Сколько-нибудь долгосрочные прогнозы делать пока никто не решается. Очевидно, что для Oracle и других вендоров корпоративного ПО остается огромный простор для роста в Украине — по оценкам Эдуарда Поповича, не менее 95% рынка. Наверняка даже в самые сложные времена некоторые отрасли будут развиваться и получать заказы: например, трубная, а значит, и металлургическая промышленность. Продукция этих отраслей преимущественно идет на экспорт, в том числе применяется в строительстве газотранспортных систем. В свете роста цен и спроса на голубое топливо перспективы развития данной сферы производства выглядят вполне обнадеживающе. А это означает и востребованность в будущем различных ИТ-решений.

«Бакотек» и Graphisoft: будем строить

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

САПР

УКРАИНСКИЙ ДИСТРИБУТОР ПО компания «Бакотек» объявила о подписании контракта с Graphisoft. Наиболее известный продукт этого разработчика — система автоматизированного проектирования ArchiCAD — предназначена специально для архитекторов.

По словам Александра Кравченко, главы представительства Graphisoft в России и СНГ, финансовые потери из-за неправильного расчета необходимых для строительства материалов, переделывание уже выполненной работы и неправильное распределение трудовых ресурсов всегда были острой проблемой строительной индустрии. Значительно сократить время проектирования и при этом повысить качество проектной документации позволяет система ArchiCAD. Используя богатый инструментарий программы, архитекторы могут проектировать здания самой сложной формы из элементарных графических объектов (стен, колонн, перекрытий и т.д.) в простом и понятном интерфейсе.

При разработке проекта в ArchiCAD применяется как метод построения плоских чертежей, так и метод создания трехмерной модели.

Разработанная Graphisoft и воплощенная в ArchiCAD «Концепция виртуального здания» (Virtual Building) дает возможность управлять цифровым жизненным циклом строительного объекта. В отличие от простой трехмерной модели, «Виртуальное здание» содержит намного больше разнообразной информации. Фактически это трехмерная цифровая база данных, которая содержит описания и параметры всех элементов, составляющих проект: площади и объемы, характеристики помещений, стоимость материалов, данные об изделиях, окнах, дверях и мн. др.

Александр Кравченко: «ArchiCAD 12 предоставляет пользователю мощную среду 3D-моделирования и современную технологию работы с объектами»

Новейшая, 12-я версия приложения предоставляет пользователю мощную среду 3D-моделирования и современную технологию работы с объектами. В ArchiCAD архитектор не просто создает отдельные чертежи, он готовит полный набор документации по проекту в одном файле: поэтажные планы, автоматически сгенерированные программой разрезы, сечения и фасады, данные о помещениях, спецификацию материалов и изделий, строительно-техническую документацию. На основе этого файла затем легко создаются изображения фотореалистичного качества, демонстрационные видеоролики и сцены виртуальной реальности.

ПО позволяет осуществлять коллективную работу над проектом, разделяя проект между пользователями локальной сети.

В прошлом году продажи ПО Graphisoft в России увеличились в несколько раз, в Украине также зафиксирован значительный рост. Однако кризис внес свои поправки: в декабре уровень продаж составил всего 50% от объема 2007 года. С начала нынешнего года ситуация несколько улучшилась.

6 февраля компания «Бакотек» начала roadshow по семи крупнейшим городам Украины. Оно нацелено на популяризацию продуктов Graphisoft среди партнеров. «Несмотря на кризис, мы видим возможности для развертывания интересных и масштабных архитектурных проектов. В Украине нужно еще многое построить в преддверии Евро-2012, именно поэтому мы рассчитываем на рост продаж данного продукта», — прокомментировал Евгений Бадах, директор «Бакотек».

Тема пиратства по-прежнему остается актуальной. В настоящее время число пиратских версий среди пользователей ArchiCAD достигает 90%, что превышает средний уровень по стране (84—86%). В качестве мер противодействия руководство «Бакотек» намерено сделать упор на разъяснительной работе. С этой целью планируется продвигать начальную версию ArchiCAD Start Edition, предложена система подписок, гарантирующих бесплатное ежегодное обновление ArchiCAD до новой версии. Доступны и бесплатные версии для студентов и преподавателей.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

• Єдиний

шлях

зробити ***ваш*** ***бізнес***

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИМ –

- керувати бізнесом, йти в ногу з часом,
  дивитися вперед з розумом - IT-консалтинг
- зробити бізнес оперативним, бути на зв'язку,
  контролювати бізнес-процеси - Мережі та телекомунікації
- зробити бізнес ефективним, розподілити, зберегти захистити інформацію
  - Сервери та системи збереження та обробки даних
- раціоналізувати бізнес, збудувати майбутнє сьогодні
  - Інженерна інфраструктура
- стабілізувати бізнес, попередити ризики, забезпечити безпеку ресурсів,
  зберегти головне - Комплекси безпеки
- зробити бізнес інноваційним, дозволити інформації
  працювати на бізнес - Бізнес-рішення
- зробити бізнес самодостатнім, забезпечити високу кваліфікацію персоналу
  - Навчання та сертифікація IT-фахівців
- зробити бізнес стійким, гарантувати швидке відновлення
  - Прайм Комп'ютер

Використовуйте комплексний підхід, ведіть свій бізнес системно:

1. **Відвідайте** www.incom.ua
2. **Поставте своє питання** IT-фахівцеві online, на форумі forum.incom.ua
3. **Зателефонуйте** +38-044-538-00-00
4. **Зробіть ваш бізнес конкурентоспроможним разом з Інком!**

На рахунку Інком – тисячі вдало реалізованих комплексних проектів

МОБИЛЬНЫЕ И НАСТОЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Платформенный дуэт AMD

Компания AMD объявила о выпуске новых платформ для мобильных и настольных ПК

НИКОЛАЙ ТУРУНОВ

ТЕХНОЛОГИИ

АНОНСИРОВАННАЯ РАНЕЕ МОбильная платформа под кодовым названием Yukon была представлена общественности как основа для создания ультрапортативных ноутбуков. Это будут достаточно производительные и сравнительно недорогие системы, способные эффективно работать с видео высокой четкости. Благодаря выпуску Yukon компания хочет заполнить сегмент ноутбуков с диагональю экрана от 12 до 14 дюймов, занимающих место между нетбуками стоимостью до 500 долл. и ультрапортативными ноутбуками (от 1500 долл).

Платформа Yukon базируется на новом производительном одноядерном процессоре AMD Athlon Neo MV-40 (ранее известном под условным названием Huron) с тактовой частотой 1,6 ГГц. Он производится по 65-нанометровой технологии и оснащен 512 КБ кэш-памяти второго уровня. Потребляемая мощность (TDP) при этом составляет 15 Вт. Согласно предварительным анонсам, в этом году появятся и двухъядерные мобильные процессоры этого семейства.

В новой мобильной платформе AMD возможно использование и новой версии процессора Sempron, модернизированного для применения в ультратонких ноутбуках. Обновленные процессоры доступны в двух модификациях: 200U и 210U, с тактовыми частотами 1 и 1,5 ГГц и показателями TDP 8 и 15 Вт, соответственно. Объем кэш-памяти второго уровня у процессоров Semron для ультратонких ноутбуков составляет 256 КБ.

Новые процессоры уменьшились в размерах (27 x 27 мм при толщине 2,5 мм), что позволило уменьшить толщину платформы на 50%. Для них также характерно пониженное тепловыделение. Процессоры поддерживают технологию AMD PowerNow!, которая позволяет снизить энергопотребление и тем самым продлить время работы ноутбука от батареи.

Еще одной составной частью платформы Yukon является чипсет AMD M690T с интегрированным видеочипом ATI Radeon Xpress 1250. Южный мост базируется на чипе SB600 (10 x USB 2.0, 4 x SATA, поддержка HD audio). В качестве опциональной видеоподсистемы возможна установка дискретной видеокарты ATI Mobility Radeon HD 3410. Что характерно: даже в минимальной конфигурации новая платформа демонстрирует достаточную производительность при работе с видео высокого разрешения. Видеочип ATI Radeon Xpress 1250 обеспечивает поддержку DirectX 9.0, оснащен набором технологий аппаратного улучшения качества воспроизводимого видео высокого разрешения ATI Avivo, допускает подключение мониторов по интерфейсам DVI и HDMI, а также отличается экономным энергопотреблением благодаря технологии динамического управления питанием PowerPlay. Ультратонкие ноутбуки на основе Yukon рассчитаны на работу с опциональным внешним Blu-ray-приводом.

Наряду с мобильной, компания AMD представила и новую платформу для настольных ПК — AMD Dragon. Она позиционируется производителем как высокопроизводительная система для энтузиастов. В данный момент Dragon является наиболее производительной платформой на компонентах AMD. Вместе с ней компания представила свои новые четырехъядерные процессоры AMD Phenom II X4 для сокета AM2+.

Процессоры выполнены по 45-нанометровой технологии и оснащены трехуровневым кэшем. Доступны две модели: AMD Phenom II X4 920 с тактовой частотой 2,8 ГГц и модель 940 с тактовой частотой 3,0 ГГц.

Специалисты AMD отмечают, что стоимость решения на основе AMD Dragon примерно в два раза ниже, чем аналогичного по производительности и функциональности, выпущенного основным конкурентом. Хотя новая платформа ориентирована на энтузиастов, решения на базе Dragon с точки зрения функциональности могут представлять интерес и для корпоративных заказчиков: такие системы допускают подключение до восьми мониторов и предоставляют расширенные возможности работы с контентом высокого разрешения. Новые процессоры также поддерживают технологию интеллектуального управления питанием, которая регулирует производительность, тем самым снижая энергопотребление и температуру, что, в свою очередь, позволяет применять малошумящие вентиляторы. Платформа базируется на чипсетах AMD 7-й серии и графических картах семейства ATI Radeon HD 4800.

Выпуск систем на базе платформы Dragon должен начаться в первом квартале текущего года. Первым продуктом на базе новой платформы стал настольный ПК Dell XPS. Кроме того, процессоры AMD Phenom II X4 доступны в продаже и отдельно. Рекомендуемая цена в рознице должна составлять 195 долл. для AMD Phenom II X4 920 2,8 ГГц и 225 долл. для AMD Phenom II X4 940 Black Edition.

Первым продуктом на базе новой мобильной платформы AMD стал ноутбук HP Pavilion dv2. Ультрапортативное устройство имеет 12,1-дюймовый экран с разрешением 1280 x 800 и весит около 2 кг при толщине 2,5 см. Ноутбук оснащен дискретным видеоадаптером Radeon HD 3410. Объем оперативной памяти может быть расширен до 4 ГБ, поддерживаются жесткие диски до 500 ГБ. Несмотря на весьма компактные размеры, ноутбук демонстрирует высокую производительность. Стоимость устройства — от 600 долл.

HP Pavilion dv2 — первая ласточка на базе Yukon

Характеристики новых мобильных процессоров AMD

Процессор	Процессоры AMD Sempron для ультратонких ноутбуков		Процессор AMD Athlon Neo для ультратонких ноутбуков
Модель	200U	210U	MV-40
32-битные вычисления	Да		
64-битные вычисления	Да		
Количество ядер	1		
Тактовая частота, МГц	1000	1500	1600
Частота системной шины, МГц	1600		
Энергопотребление , Вт	8	15	
Кэш второго уровня, КБ	256		512
Технология	65 нм SOI		

Характеристики новых процессоров AMD для настольных ПК

Процессор	AMD Phenom II X4	
Сокет	AM2+	
Модель	920	940
32-битные вычисления	Да	
64-битные вычисления	Да	
Модификация	C2	
Частота ядра, МГц	2800	3000
Частота системной шины, МГЦ	3600	
Напряжение, В	0,875—1,5	
Максимальная температура, °C	62	
Мощность, Вт	125	
Кэш первого уровня, КБ	128	
Количество кэшей первого уровня	4	
Кэш второго уровня, КБ	512	
Количество кэшей второго уровня	4	
Кэш третьего уровня, КБ	6144	
Технология	45 нм SOI	

НОВОСТИ

ХРАНЕНИЕ ДАННЫХ

Корпоративные жесткие диски Seagate

Компания Seagate представила новое семейство накопителей — 2,5-дюймовый Constellation и 3,5-дюймовый Constellation ES. Эти устройства предназначены для хранения данных корпоративного класса и развертывания второстепенных (Tire 2 nearline) приложений.

2,5-дюймовый накопитель Constellation выпускается в двух модификациях: емкостью 160 ГБ и 500 ГБ и поддерживает интерфейсы SATA со скоростью 3 Гбит/с и новый SAS 2.0 со скоростью 6 Гбит/с. Как первый накопитель класса nearline с интерфейсом SAS 2.0, жесткий диск Constellation обеспечивает более широкую топологию внешних систем хранения и удвоенную скорость передачи данных. Продукты этого семейства поступят в продажу в текущем квартале.

3,5-дюймовый накопитель Constellation ES будет выпускаться в вариантах емкостью в 500 ГБ, 1 ТБ или 2 ТБ, с интерфейсом SATA или SAS enterprise-класса. На сегодняшний день это единственный в мире 3,5-дюймовый жесткий диск со скоростью вращения 7200 об./мин и емкостью до 2 ТБ. Он подходит для создания внешних систем хранения данных. Устройство поступит в продажу в 3-ем квартале текущего года.

В обоих накопителях реализована технология PowerChoice, которая позволяет сократить потребление электроэнергии всей системы по меньшей мере на 54%. Накопители Constellation также поддерживают аппаратную технологию самошифрования SED, которая гарантирует безопасность данных на протяжении всего срока службы жесткого диска и даже по его истечении.

НАКОПИТЕЛИ

Два терабайта от WD

Компания Western Digital пополнила семейство жестких дисков WD Caviar Green устройством емкостью 2 ТБ. Эта платформа 3,5-дюймовых накопителей создана с применением пластин емкостью 500 ГБ и плотностью записи 400 Гбит/кв.дюйм и кэш-памяти емкостью 32 МБ. Жесткие диски WD Caviar Green предназначены для использования в составе внешних накопителей с интерфейсами USB, FireWire и eSATA, а также в настольных компьютерах, рабочих станциях и настольных RAID-массивах. Устройство отличают низкое энергопотребление, практически бесшумная работа и высокая механическая надежность.

Модели WD Caviar Green емкостью 2 ТБ доступны в продаже с января текущего года.

Н.Т.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

НОВОСТИ

МОНИТОРЫ

Дисплей заботится о зрении

Компания LG Electronics анонсировала выпуск новой серии мониторов W53 SMART, которые снижают нагрузку на глаза пользователя при длительной работе. Режим Auto Brightness позволяет автоматически регулировать яркость и другие настройки изображения в зависимости от внешнего освещения и просматриваемого контента.

Поскольку условия освещенности на протяжении дня меняются, режим регулирует настройки экрана, обеспечивая комфорт для глаз. Кроме того, мониторы следят за уровнем яркости в кадре: при воспроизведении затемненного контента яркость автоматически увеличивается, и наоборот, слишком яркая картинка на дисплее слегка затемняется. Таким образом, автоматическими внутренними настройками монитора изображение доводится до уровня, оптимального для восприятия глазом. В целях заботы о здоровье пользователя в мониторах предусмотрен таймер, напоминающий о необходимости сделать перерыв в работе. Удобный интерфейс позволяет настроить таймер на режим с любым интервалом.

Разрешение экрана новой серии мониторов — 1920 x 1080 (Full HD) при соотношении сторон 16:9, что обеспечивает воспроизведение видео высокой четкости. Мониторы характеризуются уровнем контрастности 50 000:1 и временем отклика 2 мс. Новинка будет доступна в диагоналях от 18,5 до 27 дюймов.

НАСТОЛЬНЫЕ ПК

Платы с «акселератором»

Компания ASUS выпустила новую серию материнских плат M4 с поддержкой процессоров AMD на сокетах AM2/AM3 нового поколения. В новой платформе AMD реализована поддержка памяти DDR3: процессоры Phenom II AM3 поддерживают частоту работы DDR3 до 2000 МГц. Инженеры ASUS разработали восьмифазную схему питания, что позволило достичь высокой производительности. Благодаря технологии EPU, которая в режиме реального времени определяет уровень нагрузки на ПК и в соответствии с ней регулирует потребление энергии, удалось увеличить эффективность энергопотребления на 91%. Технологии Turbo Key и Turbo V позволяют легко управлять производительностью системы, не выходя из операционной системы и без перезагрузки компьютера.

ТЕХНОЛОГИИ

Fujitsu Siemens бережет энергию

Компания Fujitsu Siemens Computers продолжает «зеленую» инициативу и расширяет серию экологичных устройств proGREEN, включая ее во все свои продуктовые линейки. В дополнение к представленному ранее настольному компьютеру ESPRIMO proGREEN PC и экологичной рабочей станции, компания включила в свою «зеленую» серию энергоэффективные ноутбуки и энергосберегающий монитор.

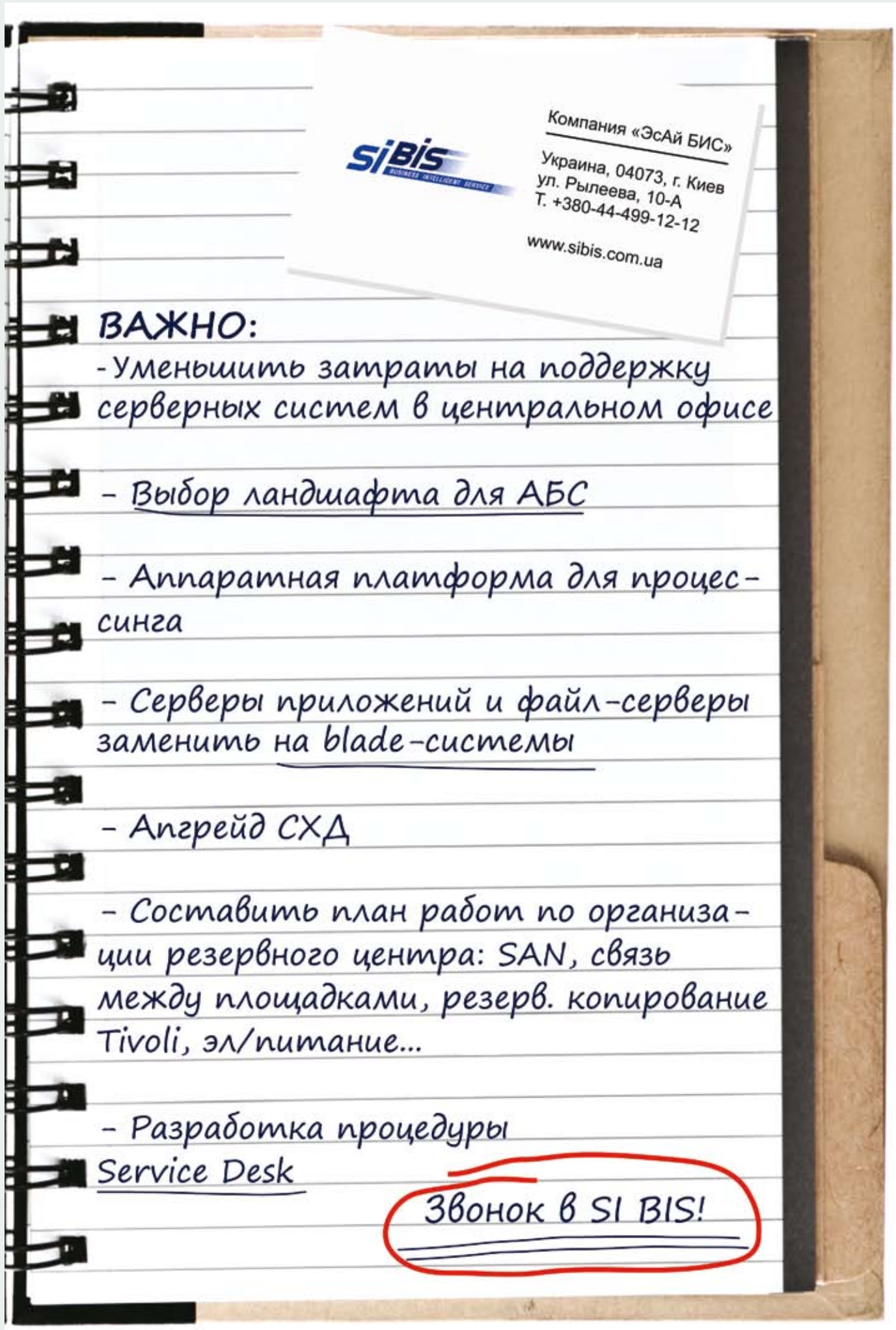
Два 15,4-дюймовых ноутбука ESPRIMO Mobile X9515 proGREEN и LIFEBOOK E8420 proGREEN отличаются повышенной энергоэффективностью, которую обеспечивает технология Intel vPro, и адаптером переменного тока с КПД 84%. Устройства оснащены кнопкой EcoButton: ее нажатие отключает не использующиеся в данный момент функции, благодаря чему увеличивается время автономной работы.

Все ПК и ноутбуки серии ProGREEN могут управляться удаленно, что позволяет централизованно контролировать использование электроэнергии и снижает расходы на командировки для ремонта и поддержки продукции.

Монитор proGREEN Selection SL 3220W удовлетворяет повышенным требованиям к качеству изображения и может использоваться как для работы в офисе, так и для воспроизведения мультимедиа-контента. Его отличает пониженное энергопотребление в режиме энергосбережения — до 0,8 Вт.

Вся серия продукции proGREEN Selection будет доступна в 1-ом квартале.

Н.Т.



ИТ-астрология для бизнес-вертикалей

Выдержать девятый вал

«Важно быть не там, где сейчас находится шайба, а там, куда она полетит».
Уэйн Грецки

И грянул гром

Народное поверье говорит о том, что в общем ритме накатывающихся волн одна заметно выделяется своей мощью и размерами среди других. Древние греки считали самой гибельной волной третью, римляне — десятую. В представлениях многих мореплавателей самым сокрушительным был девятый вал.

Противостояние людей и стихии — тема известнейшей картины И.К. Айвазовского. Ее герои — единая сплоченная группа все еще верящих в себя людей. Они не усомнились в своем мужестве и выдержали испытание, подбадривая и поддерживая друг друга, из последних сил не позволяя товарищам соскользнуть в пучину. Это подтверждало, что есть смысл в борьбе, в воле к спасению и вере в собственные силы.

ИССЛЕДОВАНИЕ

Глобальный финансовый кризис, его влияние на экономику Украины, новый газовый конфликт и последствия для основных «валютоносных» отраслей, ожидание очередного кредита МВФ, крайне негативное и дестабилизирующее воздействие непрекращающихся политических баталий на все сферы жизни в стране… Быть дефолту или не быть?.. Количество факторов, слагающих завтрашние реалии отечественного бизнеса настолько велико, что даже ведущие аналитические агентства не берутся предсказывать, как развернутся события в каждой отдельно взятой отрасли рынка Украины в новых экономических условиях.

Поистине сегодня бизнес-аналитики хуже синоптиков. Если в СМИ и появляются аналитические материалы, они нередко противоречат друг другу, чем вносят еще большую сумятицу и неразбериху, а часто и подогревают панику. Как бы смешно это ни звучало, но сегодня борющимся за свое выживание субъектам ИТ-рынка Украины остается в буквальном смысле гадать на кофейной гуще или же прибегнуть к астрологическим прогнозам....

Редакция PCWeek/UE решила пойти другим путем — выяснить, что думают и как намерены действовать в период рецессии заказчики, а также что планируют предпринять ведущие отечественные интеграторы и мировые производители, чтобы «удержать на плаву» рынок ИТ, и какие «специальные предложения» с учетом новых экономических условий они подготовили.

Полученные ответы, мнения и комментарии заказчиков из разных отраслей, ведущих системных интеграторов, бизнес-консультантов, компаний-вендоров и аналитиков дают представление о текущей ситуации в вопросе использования ИТ по каждой из шести выделенных PCWeek/UE основных бизнес-вертикалей, а также тактике поведения корпоративных клиентов и игроков рынка в настоящий момент и в ближайшей перспективе. Редакция PCWeek/UE надеется, что исследование корпоративного рынка ИТ в столь непростые для него времена поможет всем нам более трезво взглянуть на происходящее, рассчитать свои силы, безотлагательно запланировать необходимые для выживания шаги и, в конце концов, выдержать с честью и достоинством нежданно накативший «девятый вал».

Ведь недаром говорят: могут те, которые думают, что могут.

Госсектор

Консервативный и самодостаточный

Взаимодействие с государственными органами в вопросах внедрения ИТ-решений всегда отличалось определенной спецификой (причем это характерно не только для Украины, но и для зарубежных стран). Прежде всего, постоянное улучшение существующей ИТ-структуры не является критически важной задачей для обеспечения ежедневной работы этих учреждений. Более того, ряд государственных структур уже считают себя в достаточной степени информатизированными и на данном этапе видят задачу своих ИТ-департаментов лишь в поддержке функционирующих решений. По мнению некоторых респондентов нашего исследования, в таких условиях даже урезание ИТ-бюджетов не имеет ощутимых последствий для предприятия.

Кроме того, госсектор довольно консервативен в отношении применения новых технологий. По словам Инны Соловьевой, коммерческого директора компании SI BIS, многие заказчики из государственного и промышленного сектора нередко демонстрируют явную неготовность к внедрению новых технологий. Главным образом, это обусловлено отсутствием (или недостаточным количеством) квалифицированного персонала.

Олег Гокунь, «Рома»

Конечно, такая «самодостаточность» государственных учреждений вряд ли радует системных интеграторов, прогнозирующих снижение количества крупных проектов в этом секторе. Вадим Котляр, директор департамента корпоративных продаж «Версия-Системс», отмечает: «Государственный бюджет на 2009 год предусматривает значительное ограничение закупок компьютерной техники, в том числе ПК и ноутбуков. Поэтому на масштабные проекты поставок оборудования в первом полугодии рассчитывать не приходится. Резкое сокращение количества тендеров приводит к ужесточению конкуренции и росту количества участников, которые всеми возможными способами стараются пересмотреть результаты в свою пользу, основываясь на процессуальных и юридических неточностях при проведении закупок».

Вадим Котляр, «Версия-Системс»

С этим мнением согласен и Олег Гокунь, начальник департамента системной интеграции компании «Рома»: «Госсектор зависим от государственного бюджета, тендерного законодательства и высокой конкуренции на рынке госзакупок. Для государственных организаций важны выгодная и стабильная цена, хорошее качество сервиса, различные кредитные программы, высокий уровень подготовки тендерных документов».

Стоит добавить, что этому сектору свойственны несколько рисков, из-за которых некоторые интеграторы вообще прекратили всяческое сотрудничество с госучреждениями, как, например, RIM 2000. Так, Юрий Протопопов, генеральный директор компании, отмечает: «Сотрудничество с госсектором приостановилось в четвертом квартале 2008 года». Сергей Маглюй, вице-президент по инновациям, председатель совета директоров компании «Инком», называет следующие основные проблемы: государственные предприятия не имеют возможности делать предоплату, индексировать изменение курса, и, что хуже всего, они задерживают платежи. «С учетом изменений на валютном рынке, задержка в платежах на полгода или год фактически означает, что проект становится убыточным. Поэтому работать в этой вертикали сейчас очень сложно».

С его словами согласен Вадим Котляр: «Ситуацию осложняет и неопределенность курсовой политики, ведь тендерное предложение для госсектора должно быть зафиксировано в гривнах и оставаться действительным минимум 60 дней. Следовательно, курсовые риски часто закладывают в цену проекта».

Тем не менее Сергей Маглюй полагает, что сотрудничество с государственными учреждениями все же продолжится: «Чтобы минимизировать влияние на бизнес плавающего валютного курса, мы планируем предлагать госсектору недорогие проекты, в которых максимально снижена импортная составляющая. Кроме того, мы намерены внедрять краткосрочные проекты, которые можно завершить в течение месяца. Это позволит уменьшить потери, связанные с отсутствием предоплаты. Из-за плавающего валютного курса приходится также увеличивать норму прибыли. Напомню, что в середине 90-х, когда курс доллара рос практически каждый день, маржа доходила до 100%. Только так можно было компенсировать эти изменения. Сейчас о такой норме прибыли речь, безусловно, не идет, и все же она увеличилась по сравнению с прошлым годом, для того чтобы покрыть возможные риски».

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

Довольно оптимистично настроен и Вадим Котляр: «Новые проекты все же должны появляться, но в виде комплексных решений, включающих и проектирование, и интеграцию. Кроме того, в условиях, когда возможности закупки техники ограничены, будут востребованы решения, направленные на поддержание существующей инфраструктуры: модернизация, сервисное обслуживание и оптимизация использования аппаратного и программного обеспечения. А также при необходимости — предоставление техники в аренду или лизинг».

О том, как оценивают перспективы внедрения ИТ-проектов в 2009 году сами государственные учреждения, редакция PC Week/UE выясняла у заказчиков из госсектора.

Слово — государственным органам

СЕРГЕЙ МАКАРЕНКО,
начальник управления информационных ресурсов и технологий Верховного Суда Украины:

Верховный Суд весьма активно применяет новейшие информационные технологии в своей деятельности и уже давно внедрил все необходимые для ежедневной работы системы. Учреждение полностью компьютеризировано, уже полтора года работает новая электронная судебная система делопроизводства. Новых внедрений не предвидится, наша основная задача — поддерживать ИТ-структуру в рабочем состоянии.

Более того, в ближайшие пару лет нам не придется беспокоиться даже об амортизационной замене техники, поскольку в Верховном Суде применяется самое современное оборудование. Даже если кризис продлится год-два, на этой технике можно будет нормально работать без какой-либо модернизации. Единственный пункт ИТ-затрат, где мы зависим от государственного финансирования, — это расходные материалы, но бюджеты на подобные статьи пока не сокращаются.

АЛЕКСАНДР ВОЙТКО,
первый заместитель начальника ГИВЦ УЗ (Главный информационно-вычислительный центр Украинских железных дорог):

Поскольку мы работаем в рамках выделенного бюджета, который был сформирован еще в прошлом году, кризис пока не повлиял сколько-нибудь заметно на деятельность ИТ-департамента, а также на текущие и планируемые проекты. «Укрзалізниця» придает большое значение развитию направления информационных технологий, поэтому на определенные проекты деньги точно предусмотрены.

Одна из задач транспортной отрасли заключается в активном привлечении грузо- и пассажиропотоков, и в связи с этим начинает развиваться целый ряд ИТ-сервисов. Например, после многих лет обещаний уже практически реализована система бронирования и продажи железнодорожных билетов через интернет с оплатой платежными картами Visa или аналогичными.

В настоящее время выполняется и такой проект, как централизация информационных ресурсов на базе созданного ЦОДа в Киеве. Уже завершена централизация системы управления пассажирскими перевозками, ведется работа и по централизации системы управления грузовыми перевозками.

В целях оптимизации работы УЗ мы вплотную занялись электронным документооборотом. Этот процесс идет в нескольких направлениях. В первую очередь, внедряется электронный документооборот в системе организации грузовых перевозок: отправление груза будет происходить не по бумажным документам, как это делается сейчас, а по электронным. Переводится на электронную основу и внутренний корпоративный документооборот: приказы, документы. Закуплен и развернут центр сертификации ключей, который вскоре позволит предоставлять услуги электронно-цифровой подписи внешним клиентам. Центр сертификации уже зарегистрирован в ЦЗО (Центральном заверительном органе), но пока электронная подпись используется только внутри организации.

Делаются первые шаги к внедрению системы управления ресурсами, финансирование на эти цели уже получено. В будущем грядет реструктуризация УЗ, и для ее проведения необходимо точно знать, какими ресурсами располагают Украинские железные дороги, включая земельные участки, здания, сооружения. Скорее всего, комплекс управления ресурсами будет построен на базе одной из существующих ERP-систем.

Таким образом, сворачивания проектов в УЗ пока не предполагается, не идет речь и о тотальной экономии. Мы используем кризисный период для дальнейшего развития.

Промышленность

В состоянии ожидания

Сильный спад производства в Украине во втором полугодии 2008 года и первых месяцах нынешнего негативно повлиял на информатизацию промышленной бизнес-вертикали в целом. Во многих ключевых отраслях украинской экономики ситуацию можно назвать критической. Машиностроение и металлургия вследствие глобального финансового кризиса и непродуманной экономической и монетарной политики отечественного правительства ощутили на себе негативное влияние этих факторов еще в середине прошлого года. Относительно стабильно до недавнего времени работали предприятия пищевой промышленности, однако с начала года кризис докатился и до них. Отрицательную роль сыграло и подписание украинским правительством крайне невыгодного контракта на поставки природного газа, что привело к значительному росту доли энергетической составляющей в общей себестоимости отечественной продукции.

Андрей Дядюсь, заместитель начальника управления информационных технологий в агропромышленном холдинге «Астарта-Киев», комментирует ситуацию: «В связи с резкими скачками валютных курсов и необходимостью погашения валютных кредитов, а также из-за увеличения стоимости природного газа для промышленных предприятий резко ухудшилось финансовое положение производителей, в том числе и компаний, занимающихся выпуском сельскохозяйственной продукции».

Представители практически всех промышленных предприятий отмечают снижение доходов, часть из которых предназначалась для обновления ИТ-инфраструктуры. Ведь, несмотря на довольно острую необходимость во внедрении информационных технологий, эта сфера до сих пор финансируется по остаточному принципу.

По словам Олега Горильчаника, руководителя отдела ИТ на заводе им. В.О. Малышева, ситуация на предприятии тяжелая: «Отсутствие регулярных заказов не дает возможности развиваться. Сегодня резко уменьшились отчисления на нужды ИТ-направления. Введен режим жесткой экономии. Как и многие другие заводы тяжелой промышленности, мы поставлены в условия, когда проекты не разворачиваются, а, наоборот, закрываются».

С ним согласен и А. Дядюсь: «Ухудшение финансовых возможностей компаний, безусловно, сказывается и на подразделениях, занимающихся информационными технологиями. В целях экономии средств ИТ-департамент агропромышленного комплекса был сокращен более чем на треть, что сразу отразилось на качестве обслуживания и предоставляемых ИТ-услуг. Часть запланированных к внедрению проектов заморожена на неопределенное время. Так, например, было решено отказаться от части арендованных нами спутниковых каналов связи к дочерним компаниям и использовать вместо этого VPN-каналы через различных интернет-провайдеров по всей Украине. Это усложняют общую сетевую топологию компании и затрудняет решение проблем межсетевых взаимодействий. Сегодня наши насущные потребности — сохранить (с минимальными потерями) уже работающие решения и штат квалифицированных ИТ-сотрудников».

Андрей Дядюсь, «Астарта-Киев»

«В настоящее время не хватает средств даже на то, чтобы работать в обычном режиме, не говоря уже о новых внедрениях. Если предприятие загружено работой, увеличивается прибыль, которую можно инвестировать в развитие. А пока идет сокращение выпуска продукции, ни о каких новшествах не может идти речь», — добавляет Валерий Синяк, начальник вычислительного центра ВАТ «Днепропетровский завод металлоконструкций им. И.В. Бабушкина».

Не видит больших перспектив и Юрий Тетерин, заместитель начальника ИВЦ по техническому обеспечению Никопольского завода бесшовных труб «Нико Тьюб»: «Сегодня все инвестиционные программы заморожены, например, мы свернули развитие локальной сети. Выполняется только поддержка уже существующих решений. Мы заняли выжидательную позицию: посмотрим, в каком направлении будет развиваться ситуация».

Таким образом, общая тенденция состоит в том, что большинство предприятий намерены в ближайшее время использовать ранее внедренные решения. Виктор Слабенко, начальник по ИТ ЗАО «Орджоникидзевский рудоремонтный завод», комментирует: «Все, что нужно было сделать, мы успели реализовать до кризиса, например, в прошлом году завод начал работать в соответствии со стандартом ISO 9001, выполнено расширение сети, произведено обновление техники».

Промышленность испытывает потребность в ИТ

В действительности многие предприятия давно нуждаются во внедрении систем автоматизации учета, электронного документооборота и сопутствующем этому процессу расширении ИТ-инфраструктуры, обновлении техники. Ведь основная задача ИТ, в конечном счете, — повышать эффективность бизнеса. Однако качественные изменения в области ИТ в отечественной промышленности сдерживаются недостатком денег и консерватизмом этой отрасли.

Евгений Шкурко, директор департамента корпоративных проектов «Борлас Украина», полагает, что сформировавшиеся в промышленности бизнес-процессы не адаптированы к новым условиям хозяйствования, уровень автоматизации на предприятиях недостаточно высок, а конечные пользователи часто не готовы к работе в новых условиях и с новыми технологиями.

Большинство менеджеров это понимают, однако кризис и сокращенное финансирование отодвигают реализацию намеченных планов. Так, В. Синяк рассказывает: «На заводе назрела необходимость во внедрении системы электронного документооборота, и уже делаются первые шаги в этом направлении. В будущем потребуется и модернизация системы управления предприятием. Однако более точный прогноз сегодня дать невозможно». Владислав Масло, директор отделения «Проектные решения» компании «АМИ», подтверждает это мнение: «Сейчас все испытывают одинаковые сложности, в том числе в реальном секторе экономики, — недостаток средств для развития и снижающийся платежеспособный спрос».

Сокращение ИТ-персонала поставило перед предприятиями новые задачи. По словам А. Дядюся: «Существенные сокращения в штате холдинга «Астарта-Киев» потребовали автоматизации ручного труда, что увеличило нагрузку на ИТ-подразделения. Однако обращаться к системным интеграторам мы пока (вплоть до лета) не имеем возможности — любые проекты в области ИТ-интеграции требуют больших затрат, при этом не обещают быстрой окупаемости инвестиций».

Впрочем, не все производственные предприятия констатируют свертывание проектов в области ИТ. Так, Владимир Лютый, менеджер по ИТ-безопасности в ДП УВК Nemiroff, отметил, что отрасль производства спиртных напитков мало подвержена влиянию кризиса: «Продолжается работа над проектами, начатыми ранее, своевременно и по плану будет финансироваться и реализация новых проектов».

Предприятия и интеграторы: сотрудничество продолжится

По словам Владислава Масло, основной проблемой промышленной вертикали в настоящее время становится снижение прибыли. Компания «АМИ в связи с этим разрабатывает решения, которые позволят заказчикам уменьшить затраты и повысить операционную эффективность бизнеса в короткий срок. К таким решениям относятся ИТ-аутсорсинг, виртуализация ИТ-инфраструктуры, внедрение учетных систем и их аутсорсинг, построение систем информационной безопасности и охранных систем.

Нет сомнения, что даже в период кризиса системным интеграторам не придется сидеть сложа руки. В пользу этого предположения высказывается и Владимир Лютый: «Во взаимоотношениях с интеграторами или вендорами мы по-прежнему выступаем инициаторами: объявляем тендеры, конкурсы и пр. Мы не выдвигаем сегодня никаких особых условий, мы лишь ожидаем от интеграторов и производителей активного участия и качественных результатов».

Кроме того, заказчики сегодня надеются получить от вендоров и системных интеграторов скидки на услуги и продукцию, уступки в виде отсрочки платежей при закупке оборудования и программного обеспечения и пр.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

Энергетика

Развитие по инерции

Энергетическая отрасль была главной «темой дня» практически весь январь, правда, не в самом приятном разрезе. Телеканалы, печатные и интернет-издания страны яростно спорили о путях возобновления поставок газа в Украину… но, увы, то, как этот вопрос разрешился, совершенно не помогло украинским энергетикам. Скорее, даже наоборот, усугубило их проблемы. Отечественные газовые компании будут вынуждены вносить предоплату за услуги российского «Газпрома», хотя существенных финансовых инвестиций и бюджетных дотаций в связи с кризисом наверняка не предвидится. Естественно, это отразилось и на благополучии ИТ-отделов и газопоставляющих, и энергетических компаний в целом.

Сокращение финансирования энергетической отрасли, как и везде, затормозило развертывание новых внедрений. Большинство компаний лишь продолжают движение «по ранее проложенным рельсам». Начинать новые проекты, не имея достаточных средств и не зная точных сроков завершения, — пустая трата времени и денег, считают опрошенные нами главы ИТ-департаментов из компаний этой бизнес-вертикали. Однако необходимость в реализации наиболее насущных проектов ощущают почти все. «Для эффективной работы нам нужна система класса ERP, и мы планировали внедрение SAP R/3. Но это очень дорогостоящий проект, который займет не меньше года, изымать же и без того дефицитные средства из оборота компании сегодня никто не будет», — рассказывает Павел Борисов, начальник управления информационных технологий ДП «Газ-Тепло» НАК «Нафтогаз Украины».

Павел Борисов, «Газ-Тепло»

Следует также учесть, что большинство энергетических компаний в нашей стране работают в кредит. Многие из них планировали переоснащение парков серверов и рабочих станций, построение новых сетей, однако скачок курса доллара спровоцировал почти двукратный рост цен на аппаратное обеспечение, оставив надежды на модернизацию «за бортом».

Из-за вмешательства в жизнь страны «большого спорта» — грядущего чемпионата по футболу Евро-2012 — пришлось пересмотреть бюджеты многих предприятий энергетического комплекса. Так, предприятию «Харьковоблэнерго» для обеспечения энергией нового стадиона (строительство которого вскоре будет завершено), загородной акклиматизационной базы для спортсменов и гостиниц придется построить новые подстанции, ведь функционирующего сегодня энергетического оборудования с трудом хватает на нужды жилых и промышленных объектов города. Львиная доля бюджета предприятия пойдет именно на эти цели, и ИТ-бюджет в связи с этим резко сократился. «Последнее существенное пополнение бюджета ИТ-департамента мы наблюдали в 2002 году. В то время мы и совершили технологический рывок, оснастив предприятие современными серверами и сетевым оборудованием. Но сроки эксплуатации этой техники уже почти исчерпаны, когда же выделят средства на модернизацию — совершенно не ясно. Поэтому наша цель — продержаться на том, что имеем, а долгосрочные проекты (планировалось не только закупить новые серверы, но и внедрить ERP SAP R/3, создать СКС-инфраструктуру) пока полностью заморожены», — сообщает Наталия Беляева, начальник отдела информационных технологий АК «Харьковоблэнерго».

Солидарен с коллегой и Алексей Бабченко, начальник ИТ-отдела ГП НАЭК «Энергоатом». По его словам, средства выделяются, главным образом, на решение незначительных текущих проблем. В то же время предприятие нуждается в приведении ПО к единому стандарту, поскольку в подразделениях «Энергоатома» используются различные, не связанные между собой программные приложения. «В связи с этим для повышения эффективности работы следовало бы внедрить единую систему мониторинга», — считает А. Бабченко.

Схожая проблема и у предприятия «Газ-Тепло»: Павел Борисов отмечает необходимость перехода к сотрудничеству с единым телекоммуникационным оператором. Ведь филиалы компании разбросаны по всей стране, подразделения обслуживаются разными провайдерами, и это порой делает невозможным их эффективное взаимодействие.

Однако некоторые проекты все-таки реализуются невзирая на кризис: компании внедряют и обновляют серверный парк и рабочие станции, разворачивают сети. Олег Мелах, заместитель начальника управления ИТ АО «Укрнафта», сообщил, что предприятие сегодня занимается внедрением информационной системы LabWare ЛИМС — средства для автоматизации процессов в лабораториях. Но большинство все же ограничивается незначительной модернизацией программного и аппаратного обеспечения, а также завершением проектов, финальная стадия которых пришлась на самое начало финансового кризиса.

Виктор Решетников, «Газ Украины»

«Технологическая инфраструктура на нашем предприятии развивается не скачками, а поступательно. Режим экономии подразумевает полную совместимость новых программных и аппаратных средств с уже развернутым парком, возможность их гибкой модификации и долгий жизненный цикл. Так, новые версии используемых нами продуктов Novell без проблем интегрируются со старыми. Мы применяем также ПО с открытым кодом, в частности серверные версии Red Hat Linux и SuSE Linux. Они хорошо совместимы с нашим оборудованием, а в последние годы сравнялись по мощности и гибкости с коммерческими продуктами от ведущих производителей», — рассказывает Виктор Решетников, начальник управления информационного и системного обеспечения ДК «Газ Украины» НАК «Нафтогаз Украины».

Практически все опрошенные главы ИТ-отделов энергетических организаций акцентировали внимание на том, что «среднестатистический» руководитель предприятия, особенно государственного, слишком консервативен, тем более если работать приходится в режиме «затянутых поясов». Убедить такого руководителя в выгоде ИТ-проекта в долгосрочной перспективе совсем непросто, ведь каждое нововведение должно гарантированно себя окупить, причем как можно быстрее.

И наконец, практически все респонденты к числу серьезнейших проблем относят нехватку кадров. Хотя эра «количественного» кадрового голода, можно сказать, завершилась, на качестве работы это пока не отразилось. Причины просты: низкий уровень подготовки инженеров высшими учебными заведениями и практически полная невозможность привлечь на государственные энергетические предприятия высококвалифицированных специалистов. «Даже максимальные зарплаты на госпредприятиях столь низки, что удержать хорошего специалиста почти невозможно, — утверждает Наталия Беляева из «Харьковоблэнерго». — Если в наш отдел приходит способный молодой человек, он быстро набирается необходимого опыта и профессиональных знаний, а вместе с этим достигает и финансового «потолка». А затем, как правило, его переманивает другая компания, чаще всего, специализирующаяся на разработке ПО». В то же время кризис должен сыграть роль своеобразного «чистильщика» и катализатора, и многие руководители надеются на приход в скором времени специалистов с более высокой квалификацией. Так, уже сегодня можно наблюдать возвращение из Киева в регионы специалистов из определенных сфер деятельности, однако, как утверждают главы региональных ИТ-отделов энергетических компаний, это пока не коснулось ИТ-профессионалов.

Особенно остро стоит кадровая проблема в западном регионе. В то время как восток и центр уже вовсю прочувствовали ледяное дыхание кризиса, до запада в полной мере он еще не докатился. Это связано с тем, что здесь практически не развиты те секторы экономики, по которым он ударил в первую очередь. Поэтому, считает начальник ИТ-отдела «Львовоблэнерго» Владимир Иващенко, проблемы с персоналом, скорее всего, будут решаться путем внутреннего перераспределения кадров.

Руководители ИТ-отделов отмечают высокий интерес со стороны разработчиков и системных интеграторов к поддержке уже развернутых в компаниях проектов. Клиентам также предлагаются недорогие и эффективные услуги и решения, однако из-за кризиса спрос на них все равно не слишком высок.

Можно сказать, что твердость финансовых позиций энергетических компаний напрямую зависит от того, с каким багажом они подошли к нынешним неспокойным временам. Если экономический спад застал предприятие в период перестройки, его, скорее всего, ждут большие и трудноразрешаемые проблемы. А вот если компания вполне стабильна и в момент наступления кризиса уже была хорошо подготовлена (работа отлажена, проекты завершены, оборудование и ПО могут выдержать многолетнюю эксплуатацию без замены), то такой компании катастрофа не грозит.

Торговля

В режиме жесткой экономии

Предприятия розничной торговли не так сильно ощутили воздействие кризиса, как тяжелая промышленность и энергетика. Однако не следует забывать, что все процессы в нашем мире взаимосвязаны.

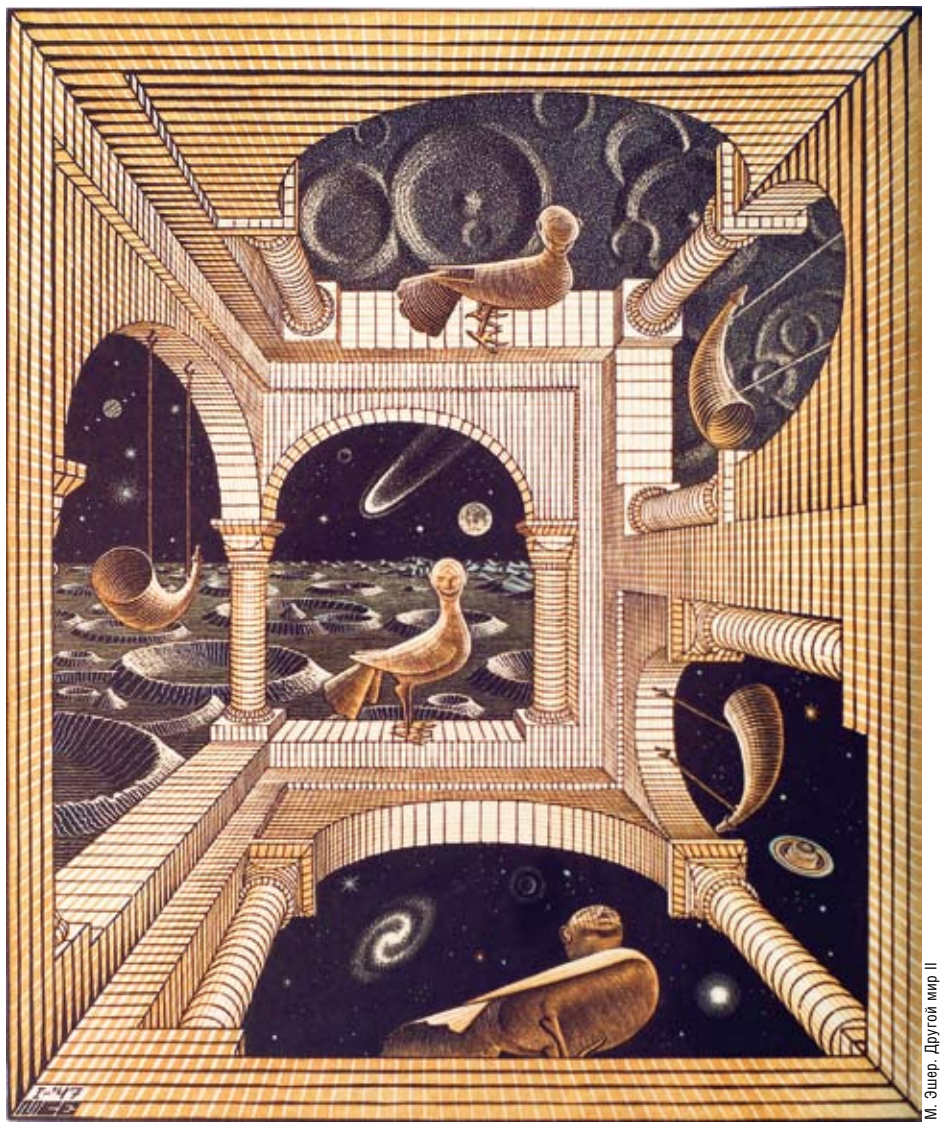
Девальвация национальной валюты быстро снижает покупательную способность населения, а значит, и объемы выручки. Ощутимо ударило по рознице закрытие доступа к кредитным ресурсам. «Те розничные продавцы, которые не сумеют изменить свои подходы и повысить эффективность таких параметров, как оборачиваемость продукции и объем продаж «с полки», будут вынуждены покинуть рынок», — считает Станислав Биров, руководитель отдела маркетинга компании Innoware, занимающейся внедрением ERP-систем, в том числе в сфере розничной торговли.

Все компании предсказывают снижение темпов развития и уменьшение доходов. Безусловно, торговые предприятия пытаются найти выход из ситуации, однако универсального рецепта, скорее всего, не существует. Очевидно, что сегодня вновь придется вспомнить те «классические» принципы продаж, которые игнорировались в период стабильности. В первую очередь, торговые компании нуждаются в изменениях ассортиментной политики и управления запасами, и именно здесь ИТ-решения могут сыграть решающую роль. Впрочем, в большинстве организаций руководство решило отказаться от «революционных» внедрений, довольствуясь лишь модернизацией и поддержкой уже существующих решений.

Многим компаниям пришлось сократить количество торговых точек либо приостановить открытие новых. По словам Сергея Мулярчука, главы ИТ-департамента компании «Квиза-Трейд» (сеть «Велика Кишеня»), об экспансии и открытии новых торговых площадей в первом квартале этого года пока придется забыть. Будут ли предприниматься шаги в этом направлении во втором и третьем кварталах, зависит от того, найдет ли компания дополнительные источники финансирования. Сегодня одной из важнейших ИТ-задач, на которую делают упор торговые компании, является оптимизация и автоматизация бизнес-процессов предприятия. «Инфраструктура будет развиваться, планируется внедрение новых бизнес-продуктов и программно-технических комплексов, которые помогут оптимизировать процессы в компании. В этом направлении развитие продолжается», — утверждает Сергей Мулярчук.

Приблизительно так же действуют и другие крупные предприятия торговой вертикали. Среди них — группа компаний «Караван», в связи с кризисом пересмотревшая планы открытия нескольких гипермаркетов, которые предполагалось запустить в 2009 году. «Вместо того чтобы открывать новые объекты, мы сегодня сконцентрировали

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна



М. Эшер. Другой мир II

внимание на развитии уже существующих. В конце 2008 года ООО «Караван» впервые в Украине среди розничных предприятий внедрило адаптированную технологию «убийца очередей», которая значительно увеличила пропускную способность касс, — сообщает директор ИТ-департамента «Караван» Юрий Онищенко. — Реализация проекта осуществлялась совместными усилиями компаний SystemGroup, «Вимас Технологии» и «Караван». Мы не собираемся останавливаться на этом и планируем в ближайшее время внедрить мобильные технологии на этапе приемки товара». В частности, по словам Ю. Онищенко, «Караван» будет активно применять новые технологии, если они не потребуют от предприятия значительных инвестиций. Например, в ближайшее время будет введена в эксплуатацию технология обмена данными EDI (Electronic Data Interchange).

Эту технологию оптимизации процессов управления поставками товаров уже применяют в компании «МЕТРО Кеш энд Керри Украина». Кроме того, в настоящее время торговая сеть является самым большим корпоративным пользователем коммуникационных сервисов BlackBerry в стране. «Наша компания первой на отечественном рынке (еще до того, как эту услугу стал предлагать локальный провайдер) при поддержке своего немецкого партнера внедрила у себя новый сервис. В таком динамичном бизнесе, как торговля, постоянный доступ к данным, который обеспечивает эта технология, крайне необходим», — рассказывает Роман Крутько, начальник отдела информационного менеджмента «МЕТРО Кеш энд Керри Украина».

Хотя системные интеграторы и ИТ-производители не устают предлагать торговой отрасли различные технологии и сервисы, времена сегодня наступили неблагоприятные, — считает большинство респондентов. В условиях финансового кризиса тщательно просчитываются расходы на проекты — прибыльность, рентабельность и сроки окупаемости, — поэтому шансы на внедрение новых полномасштабных внедрений крайне малы. Интеграторам и вендорам в основном остается сосредоточиться на поддержке уже внедренных проектов и оборудования.

По мнению Сергея Фирсова, начальника отдела информационного обеспечения ОАО «Київський центральний універмаг», сегодня необходимо придерживаться тактики разумной экономии для обеспечения безопасной и стабильной работы предприятия, а развитие должно проводиться с учетом пожеланий пользователей. Так считают и другие руководители ИТ-департаментов торговых предприятий.

Большинство компаний розничной торговли делают упор на автоматизацию и оптимизацию торговых площадок. По словам Сергея Мулярчука, в сети магазинов «Велика Кишеня» вскоре планируется внедрить новые технологии связи, что будет способствовать сокращению затрат на коммуникации. «Мы хотим оптимизировать уже работающие у нас приложения. Развивать направление ИТ в этом году будет непросто, тем не менее сегодня мы внедряем проекты по оптимизации системы хранения», — сообщает С. Мулярчук.

Таким образом, основные усилия компании направляют на то, чтобы с помощью ИТ-инструментов при минимальных затратах сделать бизнес более эффективным и конкурентоспособным. При этом большинству компаний действительно придется сократить расходы на ИТ. «Мы ведем переговоры с сервисными организациями, сокращаем объемы и точки обслуживания, переходим на более низкий уровень сервиса. В тех направлениях, где мы привлекали услуги аутсорсинга, теперь постараемся ограничиться собственными силами», — комментирует Сергей Мулярчук.

Свой сценарий оптимизации предлагает Юрий Онищенко: «В 2009 году впервые за несколько лет у нас появилась возможность провести реинжиниринг предприятия. Мы собираемся задействовать для этого освободившиеся ресурсы других отделов, например сертификации менеджмента качества, обучения персонала. В 2009-м мы планируем перевести всю сеть на новую версию системы управленческого учета «Спрут».

Юрий Онищенко, «Караван»

А вот руководство «МЕТРО Кеш энд Керри Украина» несмотря ни на что верит в лучшее: «Я бы не говорил о тотальном сворачивании проектов и полной экономии, — заявляет Роман Крутько. — Если проект высокорентабельный, малозатратный и быстроокупаемый, получить одобрение совета директоров несложно. Гораздо труднее найти такой проект в сфере ИТ. Действительно, стратегические долгосрочные и дорогостоящие проекты не имеют шансов на старт в нынешнем году. Зато это отличное время, чтобы решить целый шлейф менее масштабных задач, которые долго оставались в тени стратегических внедрений. Например, еще в прошлом году мы начали активно использовать специальную электронную платформу для обмена данными с поставщиками, и теперь они могут оперативно получать информацию о запасах и продажах. Это сделает наши отношения максимально прозрачными, а сотрудничество более эффективным и в конечном итоге благотворно отразится на качестве наших услуг».

В то же время компании, не специализирующиеся на продаже продуктов питания и предметов первой необходимости, пострадали весьма серьезно. Помимо непростой экономической ситуации на торговый бизнес влияют и другие факторы, в частности, непродуманные действия украинского правительства. Так, после ноябрьского указа об установлении ограниченной надбавки на торговлю медикаментами в 15% в стране закрылось 2000 аптек. И хотя потом постановление отменили, для многих это уже не могло спасти положение: чтобы открыть новую аптеку, придется потратить около года на бюрократическую волокиту, в частности, регистрацию предприятия в Минздраве и пр. По самым скромным подсчетам, число безработных аптекарей и фармацевтов в Украине увеличилось на пять тысяч.

«История с аптеками ощутимо повлияла на наш бизнес. Так, ранее мы включили в наши планы продвижение нетканого материала, из которого изготавливают медицинскую спецодежду, постельные принадлежности и пр. Однако в ближайшие пару лет он вряд ли будет востребован в Украине, — отмечает Сергей Охотников, начальник ИТ-департамента ТД «Кампус Коттон Клаб», производителя и распространителя медицинского оборудования. — Из-за урезанных бюджетов нам пришлось отложить ряд ранее задуманных проектов (например, мы планировали создание презентационного видеосервиса). Сегодня мы сосредоточены лишь на поддержке самых востребованных аппаратных и программных решений, а из проектов останутся лишь те, которые обеспечивают работоспособность компании».

Телекоммуникации

Полет — нормальный

Телекоммуникационный сегмент рынка Украины, пожалуй, пострадал от кризиса меньше любой другой отрасли. По мнению директора по информационным технологиям телекоммуникационной группы Vega Наталии Агарковой, это обусловлено несколькими причинами. Прежде всего, услуги связи давно стали «предметом первой необходимости», поэтому спрос клиентов на телекоммуникационные сервисы практически не снизился. Кроме того, в последние годы отрасль развивалась очень стремительно, и сегодня можно говорить разве что о замедлении темпов, но не о прекращении развития. Кроме того, в условиях тотальной экономии, вызванной кризисом, возрастет потребность в повышении эффективности бизнеса и снижении затрат за счет организации удаленных видео- и веб-конференций. Это значит, что на фоне сокращения одних направлений будут расти другие. И, следовательно, говорить о серьезном негативном влиянии кризиса на деятельность ИТ-департаментов в телеком-компаниях сегодня нет оснований, делает вывод Н. Агаркова.

Например, телекоммуникационная группа Vega продолжает процесс объединения и реорганизации с активным участием ИТ-департамента, причем ориентируется не на кризисную ситуацию, а в первую очередь на потребности бизнеса. В настоящее время в компании реализуется ряд проектов по внедрению централизованных информационных систем, которые необходимы для оптимизации бизнес-процессов и дальнейшего развития.

С надеждой смотрят на развитие телекоммуникационной отрасли и отечественные операторы мобильной связи. Так, Александр Пинский, начальник управления информационных технологий компании «Киевстар», полагает, что развитие онлайновых сервисов (от браузера Google Chrome до мультимедиа-услуг) и нынешний бум смартфонов приведут к появлению новых услуг у операторов и, соответственно, внедрению новых проектов и решений.

Конечно, в определенной степени кризис коснулся и телекоммуникационного сектора. Например, среди сегодняшних приоритетов А. Пинский отмечает задачи повышения надежности инфраструктуры и эффективности ее использования, стандартизации и индустриализации архитектуры и процессов ИТ, оптимизацию затрат в каждой

области ИТ. «Часть проектов и ранее намеченных действий, имеющих наименьший приоритет для бизнеса, отложена до лучших времен; в то же время изменение рыночной ситуации дает нам возможность пересмотреть и оптимизировать наши затраты и условия сотрудничества с партнерами, — рассуждает А. Пинский. — Не стоит сбрасывать со счетов и то обстоятельство, что вендоры и интеграторы в стремлении сохранить свой бизнес вынуждены сегодня разрабатывать новые привлекательные предложения и схемы сотрудничества. Перед нашей компанией как заказчиком это открывает дополнительные возможности».

Подобной же точки зрения придерживается Илья Гандзейчук, вице-президент по технологиям и портфелю продуктов «СИТРОНИКС Информационные Технологии». Он отмечает сокращение капитальных инвестиций в информационные технологии и смену приоритетов в ИТ-бюджетах в телекоммуникационных компаниях. «Если в последние годы в закупках превалировали различные инфраструктурные решения, то сегодня приоритеты сместились в сторону внедрения программных решений, повышающих эффективность работы компаний в краткосрочной перспективе. Телекоммуникационные провайдеры сейчас заинтересованы в решениях, позволяющих снизить стоимость управления сетями, уменьшить издержки back-офиса, а также увеличивать показатель ARPU (Average Revenue Per User — средний доход с абонента) путем вывода на рынок новых сервисов и повышения степени удовлетворенности клиентов». С этой целью «СИТРОНИКС Информационные Технологии» предлагает специализированные продукты Oracle для телекоммуникационного сектора, в том числе системы поддержки операционной и бизнес-деятельности операторов связи и аналитические приложения.

Давая оценку ИТ-отрасли, А. Пинский отмечает активизацию в 2008 году процесса слияний и поглощений ИТ-вендоров, наиболее заметным из которых можно назвать сделку HP и EDS. «Такие изменения меняют ландшафт отрасли и расстановку сил на рынке, в том числе они повлияют и на планы взаимодействия «Киевстар» с партнерами. Следует отметить также появление практически у всех вендоров «зеленых» технологий».

Кроме того, начальник управления ИТ компании «Киевстар» полагает, что финансовый кризис также окажет влияние на развитие отрасли в целом: он приведет к сокращению бюджетов потребителей ИТ, снижению прибыльности поставщиков ИТ. Это станет причиной снижения в дальнейшем инвестиций в направление исследований и разработок (R&D), следовательно, уменьшится число инноваций. «Не исключено, что некоторым производителям и интеграторам придется в скором времени покинуть рынок», — подводит итог А. Пинский.

ИТ для SMB в период кризиса

Сегодня представители малого и среднего бизнеса сталкиваются с теми же экономическими трудностями, что и большие компании. Но одна из ключевых характеристик рынка SMB в условиях кризиса становится более заметной. Снижение спроса неизбежно ведет к обострению конкуренции. Таким образом, с одной стороны, перед малыми и средними предприятиями встает задача максимального снижения расходов, с другой — все изменения в конечном итоге должны быть направлены на повышение качества предоставляемых услуг. По словам ИТ-директора компании «Омега» Михаила Побединского, повышение требований к сервисам на фоне сокращения ИТ-бюджетов является основной тенденцией этого сегмента рынка в данный момент. В связи с этим компании задумываются о внедрении эффективных систем управления бизнесом — своими силами или с помощью интеграторов и вендоров. Причем, как отметил Владимир Гах, ИТ-директор компании «Модерн-Экспо», в случае успешного внедрения подобной системы нагрузка на ИТ-отдел может даже возрасти.

Вопрос стоимости решений для небольших компаний критически важен, поэтому их руководители ожидают от вендоров пересмотра ценовой политики и отсрочки платежей. В то же время экономический спад предоставляет реальные возможности для переоценки эффективности как предлагаемых на рынке ИТ-решений, так и уже используемых в компаниях.

Финансовый сектор

Эпоха клиента, или Время — деньги

Влияние кризиса в первую очередь и в полной мере ощутили финансовые структуры Украины. Из-за резкого снижения ликвидности многие банки значительно сокращают затраты — в первую очередь, урезая расходы, связанные с развитием информационных систем. При этом организации стараются сохранить на прежнем уровне финансирование, необходимое для поддержки и эксплуатации этих систем. Банки перестали развивать региональные сети присутствия, и это существенно сократило объем инвестиций в развитие сетевой инфраструктуры и серверного парка.

Как правило, замораживаются все проекты развития, кроме краткосрочных по внедрению и с быстрой отдачей. К таким проектам можно отнести, например, решения для оптимизации обслуживания клиентов и центры обработки вызовов. Резко возрос интерес и к системам управления сборами задолженностей (коллекторским решениям).

Вынужденная оптимизация расходов приводит к тому, что банки более тщательно относятся к выбору партнеров. По словам Вадима Котляра, директора департамента корпоративных продаж компании «Версия-Системс», сегодня наблюдается очевидная тенденция: среди системных интеграторов возросла конкуренция за платежеспособного клиента. При этом решающее значение для заказчика имеют наличие у интегратора компетенций в финансовой бизнес-вертикали и опыт реализации подобных решений в прошлом. Банки ожидают от интеграторов не только более лояльной ценовой политики, но и более глубокого понимания бизнес-процессов, демонстрации внедряемых систем на полигоне, развернутом в инфраструктуре конкретного банка, а также предоставления услуг аутсорсинга.

Очень своевременными и востребованными в условиях спада экономики оказались готовые вертикально-интегрированные решения в области бюджетирования и анализа бизнес-информации для организаций финансового сектора. Эти решения уже прошли апробацию на украинском рынке, для их внедрения требуются небольшие временные и трудовые затраты, а главное — незначительные финансовые инвестиции. Они позволяют быстро и качественно определять важные для бизнеса показатели повышения эффективности, оперативно принимать управленческие решения, а также моделировать возможное влияние внешних и внутренних факторов на результаты финансово-экономической деятельности.

Не менее актуальны и средства управления входящими и исходящими информационными потоками, инструментарий для обеспечения безопасности данных. Так, Дмитрий Кукушкин, руководитель направления «Сети и телекоммуникации» компании «МКС Системная интеграция», отмечает, что в период кризиса информационный сбой может существенно подорвать репутацию или даже привести к краху успешно работающего банка. Источником негативной информации о банке могут также послужить внешние атаки, утечка данных через инсайдеров из-за миграции персонала и изменения условий работы сотрудников. Это означает, что актуальность систем информационной безопасности в финансовой сфере сегодня чрезвычайно важна.

Что думают о перспективах развития ИТ-направления представители финансовых организаций, каких решений они ожидают от системных интеграторов и консалтинговых компаний? Какие трудности испытывают интеграторы при работе с банками, какие антикризисные продукты и сервисы они предлагают им в нынешних условиях? PC Week/UE приводит комментарии руководителей ИТ-департаментов ряда украинских банков и представителей отечественных системных интеграторов.

Роль банковских ИТ в условиях кризиса

АЛЕКСАНДР ШКУРИН,
начальник ИТ-управления, «Актив Банк»:

Для нашего подразделения последствия кризиса выражаются в основном в отсутствии бюджетирования. Наш департамент будет работать в режиме полной экономии вплоть до момента, когда бизнес выйдет на прежний уровень. Деятельность рабочих групп приостановлена. Заморожено практически на первом этапе внедрение CRM-проекта, а до начала кризиса предполагалось внедрять и ERP-систему.

От интеграторов сегодня хотелось бы получить предложения по обслуживанию инфраструктуры и внедренных решений. Иной возможности содействия со стороны интеграторов в снижении расходов ИТ -департаментов сейчас нет. Однако интересных предложений в этой области пока не поступает.

Например, нам был бы интересен аутсорсинговый проект по аренде внешнего дата-центра на базе компании-интегратора.

ЮРИЙ КОСТИВ,
директор блока информационных технологий, «Альфа-Банк» (Украина):

Для «Альфа-Банка» кризис мировой и, естественно, украинской экономики не стал причиной отказа от стратегически важных проектов. Так, в рамках развития информационной инфраструктуры и поддержки высокого качества операционной работы банк завершил первый этап внедрения АБС T24. Эта современная автоматизированная банковская система позволит обеспечить высокую скорость обработки операций (в режиме 24 x 7), снизить операционные риски и сократить издержки на поддержку и развитие банковских ИТ.

С одной стороны, ситуация на финансовом рынке привела к общему спаду активности в области развития информационных систем и внедрения новых технологий. Компании концентрируют усилия на сопровождении стандартных операций и сохранении статус-кво. В то же время нынешнюю ситуацию можно удачно использовать для структурных «революций».

Более того, снижение нагрузки на системы, процессорную мощность, пропускную способность сети — это подходящий момент, чтобы обновить парк серверов, заняться внедрением ERP, различных вспомогательных систем для подvдержки работы ИТ-инфраструктуры, таких как Service Desk, служба мониторинга.

Практически для любого бизнеса в современных условиях на первое место выходит сокращение издержек. По-видимому, имеет смысл обратить внимание на новые технологические возможности, например виртуализацию, использование веб-технологий, внедрение системы самообслуживания.

Уверен, что грамотные менеджеры даже снижение темпов прямого развития бизнеса смогут с пользой применить для внутренней реорганизации, оптимизации ИТ-инфраструктуры и пересмотра архитектуры используемых бизнес-приложений.

АНДРЕЙ БЕГУНОВ,
директор департамента организации процессов и методологий, «Эрсте Банк»:

Изменения в финансовой отрасли для банка ознаменовались пересмотром проектного портфеля, структуры затрат и переоценкой приоритетов. В сегодняшней экономической ситуации в Erste Group (материнская компания ОАО «Эрсте Банк», работающая в восьми странах Центральной и Восточной

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

Европы) новые начинания тщательно анализируются и фильтруются. Однако нельзя сказать, что они полностью заблокированы: отдельные важные инициативы продолжаются, в том числе проекты по оптимизации бизнеса, в том числе внедрение новой комплексной ИТ-системы в украинском филиале Erste Group.

Сейчас «Эрсте Банк» сфокусирован на реализации группы приоритетных проектов, связанных с оптимизацией бизнес-процессов. Кризис — оптимальный период для завершения начатых весной 2007 года работ по внедрению комплексного ИТ-решения, которое включает в себя основную банковскую систему, систему front-end (систему единого окна для отделений) и систему для учета финансов. Хочу подчеркнуть, что банк продолжает инвестировать в данный проект и не планирует сокращать его финансирование. А наша главная трудность сегодня состоит не в отсутствии финансирования, а в нехватке высокопрофессиональных кадров.

Внедрение ИТ-проекта осуществляет большая интернациональная команда поставщиков, при этом часть работ возложена на украинских партнеров. В частности, они обеспечивают интеграцию с платежной системой НБУ, системой финансового мониторинга, осуществляют миграцию данных из старой системы в новую. В области внедрения банковских систем мы работаем с компаниями ИБИС и Finport, а также

> Если раньше интеграторы ориентировались главным образом на крупные «проекты-миллионники», требующие длительного срока внедрения и вовлечения большого количества специалистов, то теперь основной упор делается на небольшие краткосрочные проекты с быстрой отдачей.

сотрудничаем с поставщиками инфраструктурных решений и телекоммуникационных услуг — «Инком» и «Датагруп».

От партнеров по внедрению ИТ-решений мы ожидаем прежде всего понимания потребностей нашего банка и приоритетов в сегодняшней ситуации, а также готовности идти на компромиссы в ценовых вопросах. Например, мы отдаем предпочтение расчетам в национальной валюте, чтобы не зависеть от скачков обменного курса. Кроме того, мы надеемся на стабильную работу системных интеграторов. Если компания-партнер будет сворачивать какие-либо направления своего бизнеса, сокращать персонал, то для нас как заказчика это означает риск потерять в качестве предоставляемых сервисов и сроках выполнения работ.

СЕРГЕЙ ПОПОВ,
руководитель ИТ-департамента «ОТП Банк»:

События, произошедшие в отрасли в последнее время, подчеркнули приоритетность следующих направлений: управления рисками и управления затратами. Кроме того, они лишний раз подтвердили целесообразность использования гибких решений. Сейчас трудно предсказать завтрашнее развитие бизнеса, поэтому нужно иметь гибкую платформу, чтобы быстро перестраиваться в соответствии с текущими требованиями.

Для ИТ-департамента нашего банка самой насущной задачей в настоящее время является соответствие уровню, необходимому для решения бизнес-задач. Требования к нашей работе становятся все более высокими, а значит, ИТ-отдел может аргументировать свою полезность для бизнеса, только выходя на измеряемые результаты своего вклада в условиях выживания.

Чтобы оптимизировать расходы, мы разделили внедряемые проекты на три категории: насущно необходимые, нужные и желательные. К первым относятся, прежде всего, проекты повышения эффективности ИТ-инфраструктуры начиная с серверов и заканчивая дисковыми подсистемами. Кроме того, нередко обновление аппаратных и программных продуктов обусловлено выходом новых законодательных требований в области цифровой подписи, электронных архивов и других направлений, вносимых парламентом или Национальным банком Украины.

Ко второй категории можно отнести те проекты, на которые уже были выделены бюджеты и сами они находятся на этапе развертывания. В этом случае понадобятся дополнительные незначительные расходы, чтобы ощутить выгоды от новых внедрений.

К желательным проектам мы относим те, без которых сможем обойтись в ближайшие несколько лет. Как правило, они редко воплощаются в жизнь — обычно бюджетов хватает лишь на первые две категории.

Сегодня от производителей и интеграторов мы ждем в первую очередь большей сговорчивости в ценовых вопросах. Кроме того, в последнее время мы предпочитаем работать с потенциальными поставщиками по схеме Proof of Concept: это значит, что решения продаются не на основе презентаций, а на основе рабочего пилотного внедрения, выполненного

Горячая линия информационной безопасности компании IT Land

Тема месяца: Веб-фильтрация

Всемирная сеть служит и для поиска информации и новостей, и для общения с клиентами и партнерами, и просто для развлечения, что таит в себе больше угроз для компании, чем это может представить обыватель. Если раньше достаточно было просто блокировать вирусы и другие вредоносные программы, то сегодня существует еще одна проблема: веб-ресурсы, используемые не по назначению. В среднем сотрудник тратит ДВА часа своего рабочего времени в день на то, чтобы «побродить» по сайтам. Если посчитать, сколько стоят два часа времени сотрудника и умножить это на количество рабочих дней в году, то будет понятно, сколько компания теряет на одном сотруднике ежегодно. Не говоря уже о превышении трафика, использованного не по назначению.

Именно поэтому мировые производители веб-фильтрации предлагают постоянно обновляемые (для того чтобы идти в ногу со временем) решения. Ведь сейчас можно не просто блокировать сайты, но и разделять блок по времени и по группам пользователей. Что должно быть доступно для одних — запрещено для других.

Каждая компания выбирает решение по веб-фильтрации, подходящее именно ей, в зависимости от цены, функционала и простоты использования.

Сегодня специалисты компании «ИТ Лэнд» представили несколько решений веб-фильтрации. Ответы основаны на часто задаваемых клиентами вопросах. Мы постарались их обобщить и рассмотрели трех производителей веб-фильтрации: Websense, Secure Computing, Barracuda.

Есть ли необходимость в дополнительном программном обеспечении против шпионских программ?

Да, обязательно. Решения по веб-фильтрации вышеупомянутых производителей не направлены на защиту от шпионских программ и вирусов, которые проникают через почту, LAN и переносные устройства. Решения Barracuda, Websense и Secure Computing направлены на защиту периметра сети от веб-угроз.

Позволяют ли решения веб-фильтрации иметь защиту мобильным устройствам вне корпоративной сети?

В таком случае компания Websense предлагает приобрести дополнительный продукт, который называется Client Policy Manager, специально разработанный для подобных ситуаций.

Так как решение Barracuda представлено в аппаратно-программном комплексе, то мобильное устройство вне сети компании может иметь защиту только при подключении VPN-соединения к сети компании, где установлена специальная программа Barracuda spyware removal tool, которая определит и уничтожит шпионское ПО и вредоносные программы. Эта программа не требует отдельной установки на рабочую станцию и поставляется бесплатно в комплекте с основной закупкой.

	Websense	Barracuda	Secure Computing
Вид решения	Программное	Аппаратное	Аппаратное
Категории на веб-фильтрацию	90+	50	90
Антивирус	Нет	Два работающие одновременно (работают на ядре Clamware)	Четыре одновременно (McAfee, Etrust, Sophos, Secure malware)
Кэш	Нет	Да	Да
Приоритизация трафика	Да	Да	Да
Обновления баз	Один раз в час	Один раз в час	Один раз в час
Цена*	15655	5048	10990
Вид обновления продуктов	Подписка (100% от суммы)	Обновление (около 30% от суммы)	Подписка (100% от суммы)
Поддержка	IT Land	IT Land	IT Land

*Цены указаны из расчета на 200 пользователей, в долларах без НДС на три года подписки

У меня стоит задача разделить правила URL-фильтрации для разных отделов компании. Какие есть возможности для решения данной задачи?

Все рассматриваемые производители поддерживают определение индивидуальных правил фильтрации для разных групп пользователей. Например, бухгалтерия имеет доступ только к новостным порталам, а отдел продаж — к новостным и поисковым системам.

Смогу ли я интегрировать с Active Directory вышеперечисленные решения?

Да, а также с LDAP. Продукция Secure Computing и Websense также интегрируется с RADIUS.

Какое решение предлагает наиболее гибкую систему управления трафиком?

Barracuda имеет три класса. Websense не предоставляет такую функцию, а Secure Computing — наиболее гибкое в этом отношении решение.

Ответы на вопросы подготовлены специалистами компании «ИТ Лэнд».

В марте будут рассмотрены сканеры уязвимости.

Просим задавать свои вопросы по e-mail: security@itland.com.ua

IT LAND www.itland.com.ua тел.: (044) 503-3676

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

в конкретном банке. Обычно такие проекты финансируются за счет бюджета компаний-поставщиков.

ИГОРЬ МАРИНИЧ,
руководитель отдела ИТ
банка «Родовид»:

С моей точки зрения, ничего непредвиденного в области использования банковских ИТ не произошло. Кризис, прежде всего, коснулся бизнес-процессов. ИТ-отдел лишь обеспечивает их поддержку, работоспособность и надежность. Единственное, что действительно было ощутимо: резко снизилось качество работы сетей в региональных представительствах. Вероятно, у провайдеров произошли какие-то сокращения, которые тут же отразились на качестве предоставляемых сервисов и обслуживания.

Самой насущной проблемой для ИТ-департамента является нехватка квалифицированных кадров. Мы надеялись, что в связи с кризисом на рынке труда появятся «свободные» ИТ-специалисты. Однако пока притока профессионалов того уровня, который удовлетворяет нашим требованиям, не наблюдается: по-видимому, наиболее опытных специалистов компании все-таки стараются удержать.

Банк «Родовид» не планирует сворачивать проекты, хотя некоторые внедрения откладываются на несколько кварталов. Однако в течение ряда прошедших лет мы реализовали немало проектов, и некоторые из ранее незавершенных вводятся в эксплуатацию буквально сейчас.

Системные интеграторы о работе в финансовом секторе

ЕВГЕНИЙ ШКУРКО,
директор департамента
корпоративных проектов
«Борлас Украина»:

Компания «Борлас Украина» предлагает заказчикам решения, которые позволяют снизить издержки, ускорить выполнение бизнес-процессов, обеспечить быстрое реагирование на происходящие изменения. Причем, принимая во внимание реальную экономическую ситуацию, мы снижаем норму рентабельности для некоторых направлений, стремясь сохранить при этом высокое качество предоставляемых услуг. Мы также готовы предложить клиентам льготные финансовые условия: дополнительные скидки, рассрочки платежей и пр.

СЕРГЕЙ МАГЛЮЙ,
вице-президент по инновациям,
председатель совета директоров
компании «Инком»:

В этой ситуации мы активно ищем варианты снижения стоимости проекта. Для этого существуют разные способы: можно, например, предложить заменить серверы А-бренда на отечественные устройства Prime производства «Инком», а также вместо услуги иностранных консультантов воспользоваться нашей экспертизой.

В нынешней ситуации мы стараемся проинформировать рынок о том, что есть проекты и технологии, которые позволяют быстро вернуть инвестиции. Речь идет о небольших проектах с коротким сроком внедрения и низкой стоимостью. Если раньше мы ориентировались главным образом на крупные «проекты-миллионники», требующие длительного срока внедрения и вовлечения большого количества специалистов, то теперь основной упор делаем на небольшие краткосрочные проекты с быстрой отдачей.

> На фоне сворачивания одних направлений будут расти другие.
>
> * * *
>
> Кризис — отличное время, чтобы решить целый шлейф менее масштабных задач, которые долго оставались в тени стратегических внедрений.

ИЛЬЯ ГАНДЗЕЙЧУК,
вице-президент по технологиям
и портфелю продуктов «СИТРОНИКС
Информационные Технологии»:

Финансовые учреждения сегодня борются за сохранение клиентской базы и предотвращение оттока вкладчиков. Для решения этих задач мы предлагаем различные приложения Oracle: системы планирования и бюджетирования, управления рисками, ПО для анализа эффективности деятельности банка и рентабельности банковских продуктов, полный спектр решений по управлению взаимоотношениями с клиентами. Следует упомянуть и такое новое решение для банков, как система управления сбором задолженности (Collection Management) на базе CRM Oracle.

СТАНИСЛАВ БИРОВ,
руководитель отдела маркетинга,
Innoware:

Как ни странно, банковский сектор, который в числе первых пострадал от кризиса, сегодня проявляет значительную активность в области покупки систем управления предприятием. Объясняется это тем, что банки вынуждены пересматривать свои подходы к управлению, по-новому строить взаимоотношения с клиентами, предлагать новые продукты. Не меньший интерес банки проявляют и к системам управления проектами и портфелями проектов.

ЮРИЙ ПРОТОПОПОВ,
генеральный директор компании
RIM 2000:

В настоящее время основные трудности в работе с банковским (как и с другими отраслями украинской экономики) сектором для системного интегратора заключаются в следующем:

1) задержки оплаты со стороны корпоративных клиентов и связанные с этим потери на курсовой разнице;
2) просьбы заказчиков перенести оплату на лучшие времена (окончание кризиса) за уже полученную продукцию и просьбы не подавать за это в суд;
3) обращения к интегратору с просьбой прервать действие договора и вернуть предоплату по причине экономического кризиса и возникших финансовых затруднений. При этом на складе у компании-интегратора остается часто уникальное и очень дорогое оборудование.

Одна из первостепенных задач для всех, кто хочет выжить в условиях экономического кризиса, — сокращение расходов и оптимизация затрат.

Компания RIM 2000 помогает своим новым и старым заказчикам провести аудит их ИТ-инфраструктуры с тем, чтобы разработать технологические решения, которые позволят повысить эффективность и надежность работы, внедрить новые сервисы, а также снизить расходы на поддержку ИТ-систем. Например, речь идет о таком новом для рынка Украины решении, как аренда приложений. Далеко не все заказчики могут позволить себе иметь собственный call-центр или Help Desk, аренда же этих сервисов обойдется компании во много раз дешевле. Снизить затраты поможет также полный или частичный отказ от собственной службы технической поддержки и переход на использование аутсорсинговых услуг.

Сократить накладные расходы довольно просто. Компания RIM 2000 как производитель ПК предлагает заказчикам компьютеры в корпусе форм-фактора Mini–ITX. Малые габариты и низкое энергопотребление ПК позволяют существенно снизить расходы на аренду офисов и электроэнергию. Все это было важно и до кризиса, но сейчас приобрело особую актуальность.

> Нынешний период можно назвать «эпохой клиента»: интеграторы готовы перестраивать свой бизнес в соответствии с потребностями конкретных заказчиков.

ИННА СОЛОВЬЕВА,
коммерческий директор компании SI BIS:

В нынешней ситуации мы готовы всячески содействовать решению такой проблемы, как отсутствие необходимых ресурсов у заказчика. В рамках реализации комплексных решений наша компания предоставляет полный комплекс услуг, включая поддержку 24 x 7, аутсорсинг ресурсов (как человеческих, так и оборудования), обучение персонала заказчика. В условиях сокращения численности ИТ-персонала и бюджетов на развитие информационных систем, услуги по обслуживанию и организации поддержки инфраструктуры любого масштаба становятся крайне востребованными.

ВАДИМ КОТЛЯР,
директор департамента корпоративных
продаж «Версия-Системс»:

Сегодня наша компания старается предложить услуги, которые помогут заказчикам повысить эффективность работающей ИТ-инфраструктуры, обеспечив оптимальную стоимость владения.

Во всех бизнес-сегментах очевидна тенденция перехода к поиску решений, которые позволят выполнять текущие задачи при ограниченных бюджетах. Нынешний период действительно можно охарактеризовать как «эпоху клиента»: интеграторы готовы перестраивать свой бизнес в соответствии с потребностями конкретных заказчиков. Поэтому основной ориентир первого квартала — те решения и услуги, за которые готов платить клиент.

ДМИТРИЙ КУКУШКИН,
руководитель
направления «Сети
и телекоммуникации»,
компания «МКС
Системная интеграция»:

И банки, и компании из других отраслей (в частности, территориально распределенные предприятия промышленности, дистрибуторы, компании оптовой и розничной торговли, энергетики, SMB-сектора) остро нуждаются в сокращении операционных затрат. Требования к снижению стоимости обслуживания ИТ-инфраструктуры обусловили рост спроса на решения IP-телефонии, обеспечивающие быстрый и ощутимый эффект в виде многократного снижения затрат на междугороднюю телефонную связь. Помимо решений для IP-связи «МКС Системная интеграция» предлагает заказчикам организацию видеоконференц-сервисов, применение которых позволяет значительно уменьшить расходы на командировки и существенно ускоряет принятие решений.

Еще один фактор, влияющий на развитие нынешней ситуации, — высокая стоимость кредитных ресурсов. Дефицит свободных денег не позволяет планировать капитальные инвестиции, в результате ИТ-системы предприятий не получают необходимого бизнесу обновления или развития. В этих условиях становятся актуальными предлагаемые «МКС Системная интеграция» совместно с Cisco решения для «управляемых сервисов» (Managed Services). Этот подход широко распространен в мире. Он предполагает делегирование поддержки сервисно-ориентированных ИТ-систем стороннему подрядчику, в данном случае услуг по поддержке и администрированию корпоративной сети.

Например, «МКС Системная интеграция» предлагает услугу «три в одном»: аренда, внедрение и обслуживание, т.е. полный аутсорсинг организации и поддержки корпоративной сети, что позволяет сократить затраты на ее построение (стартовое финансирование) и обслуживание (операционные затраты). Кстати, идя навстречу заказчикам, все работы по инсталляции, настройке и обслуживанию оборудования специалисты нашей компании проводят ночью или в выходные дни, поскольку рабочее время банки полностью посвящают обслуживанию своих клиентов.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

Тактика системных интеграторов

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

ИССЛЕДОВАНИЕ

НЕТ СОМНЕНИЙ, ЧТО В УСЛОВИЯХ снижения прибыльности и неминуемого сокращения заказчиками ИТ-бюджетов системным интеграторам тоже приходится потуже затягивать пояса: уменьшать заработные платы, сокращать персонал. Однако подобная тактика таит в себе угрозу: кризис рано или поздно закончится, в экономике начнется подъем, а компания, растеряв квалифицированных сотрудников, не сможет удовлетворить возросший спрос клиентов на свои услуги и продукцию. Поэтому сегодня игроки рынка балансируют на «острие бритвы», стараясь сохранить уровень зарплат на приемлемом для профессионалов уровне. Особое значение в новых экономических условиях, как называют кризис некоторые респонденты, приобретают «универсальные солдаты» — специалисты, имеющие несколько различных компетенций. Естественно, таких работников сокращение коснется в последнюю очередь.

Однако снижение затрат — не единственный способ выжить в период спада экономики. Как ни странно, системным интеграторам теперь придется лучше и больше работать за меньшие деньги, ведь многие из них были вынуждены снизить цены на свои услуги, предоставить отсрочку платежей и оборудование в аренду. Не менее важны сегодня повышение гибкости и управляемости бизнеса, для чего многие компании провели внутреннюю реструктуризацию.

Какие рецепты выживания в период кризиса предлагают ведущие отечественные системные интеграторы и бизнес-консультанты?

Innoware

Сегодня клиенты очень чувствительны к цене. Это обусловлено как падением курса гривны, так и снижением оборотов бизнеса. Поэтому большинство компаний стараются предложить скидки на свою продукцию и услуги, хотя такой подход следует рассматривать лишь как одно из конкурентных преимуществ. Не менее важно сегодня предлагать максимально ориентированные на клиента продукты, предназначенные для решения ближайших задач бизнеса. В настоящее время 95% организаций не способны решать стратегические задачи средней и долгосрочной перспективы. Большинство компаний перешли на ручное управление, а стратегическое планирование отложили до лучших времен. Именно эти факторы и должны учитываться консалтинговой компанией, которая хочет привлечь нового клиента или удержать старого.

В условиях кризиса Innoware вынуждена снижать цены на свои услуги. Но, чтобы при новом уровне цен все же оставаться рентабельной, компания старается постоянно повышать собственную эффективность. Оптимизация деятельности затрагивает все подразделения: маркетинг, продажи, сервис, управление персоналом и т.д.

RIM 2000

Основная стратегия компании RIM 2000 в новых экономических условиях предусматривает следующие меры:

- концентрация на сегментах рынка, в меньшей мере затронутых кризисом;
- поддержка и развитие направлений ИТ-консалтинга, системной интеграции и сервиса, которые повышают конкурентоспособность компании и позволяют максимально реализовать ее инженерный потенциал;
- использование налаженных связей с производителями оборудования и их кредитных ресурсов;
- оптимизация и снижение собственных затрат;
- привлечение внешнего финансирования для реализации крупных проектов и кредитования наших заказчиков;
- гибкая ценовая политика.

Сегодня наблюдается перераспределение рынка в сторону направлений сервиса и консалтинга. Это объясняется, с одной стороны, ослаблением или полным уходом с этого рынка некоторых игроков, с другой — признанием компаниями-заказчиками того факта, что оптимизация поддержки ИТ-инфраструктуры является средством сокращения затрат.

А вот снижать качество поставляемого оборудования и услуг в угоду цене совершенно недопустимо. Такой подход нельзя оправдать даже кризисом. Ведь в конечном итоге это приведет к еще большим расходам.

SI BIS

В компании SI BIS в настоящее время основной акцент делается на обучение и повышение квалификации персонала. Это позволит в тяжелых экономических условиях предоставлять заказчикам полный спектр услуг по обслуживанию и поддержке ИТ-систем. Сокращение бюджетов на ИТ — естественная тенденция в условиях рецессии рынка. Поэтому многие решения SI BIS направлены на оптимизацию и структурирование ИТ-систем, существующих на предприятиях заказчиков. Для последних это хорошая возможность сохранить контроль над своей инфраструктурой (даже при отсутствии квалифицированного персонала в штате) и обеспечить необходимый уровень функционирования бизнеса в целом.

«SystemGroup Украина»

Первостепенными задачами в нынешних условиях становятся экономия затрат и актуализация самого бизнеса, максимальное повышение его эффективности и отдачи капитала на каждую вложенную гривну. Главные вопросы, которые беспокоят сегодня и заказчиков, и интеграторов, — доход их компании и доля рынка. Существует большая опасность в погоне за маржой потерять контроль над занимаемой долей рынка.

2009 год обещает быть непростым для экономики, поэтому SystemGroup нацелена на отладку внутренних бизнес-процессов, уменьшение бюрократии, повышение скорости обслуживания клиентов, ускорение логистических процессов по всем направлениям импорта. Во главу угла поставлено качество обслуживания клиентов. Кроме того, по причине вероятных скачков валютного курса необходимо предусмотреть механизм стабилизации цен, чтобы повысить их привлекательность для клиентов.

«АМИ»

Подобно другим компаниям, «АМИ» провела ряд антикризисных мероприятий, направленных на снижение затрат (сокращение персонала, сворачивание некоторых инвестиционных проектов, оптимизация продуктового портфеля), повышение скорости и качества работ (построение проектного офиса), рост продаж (разработка новых «антикризисных» продуктов, выход в новые сегменты рынка и т.п.). Предпринятые шаги позволят компании уверенно работать и двигаться вперед.

«Инком»

Многие компании сейчас отказываются от выигранных тендеров и даже платят штрафы, чтобы не внедрять проекты себе в убыток. Причина этого в том, что системные интеграторы в свое время прибегали к демпингу и выигрывали тендеры с нормой прибыли всего в 3—4%. Это было стратегически неверно даже в условиях нормального развития рынка, а в условиях кризиса — тем более. По-видимому, компании, жившие за счет демпинга, теперь разорятся, и на рынке наконец установятся нормальные законы ведения бизнеса. Естественный отбор еще никто не отменял: кризис сметает слабых и делает сильных еще сильнее. «Инком» никогда не участвовала в таких заведомо невыгодных тендерах, поэтому сегодня нам не приходится отказываться от реализации своих проектов.

Чтобы повысить эффективность собственного бизнеса, в компании уменьшили зарплаты и сократили должности, неэффективные в условиях стагнации, снизили расходы на командировки, маркетинг и пр. В целом в компании было сокращено 10—15% персонала. Эти меры не коснулись квалифицированных сотрудников, инженерного состава, в развитие которого уже вложены большие средства.

«СИТРОНИКС Информационные Технологии»

Еще летом прошлого года в компании была проведена реструктуризация, которая повысила управляемость и эффективность внутренних бизнес-процессов. В то же время портфель продуктов и ИТ-услуг для заказчиков не претерпел изменений, поскольку с самого начала был ориентирован на основные потребности бизнеса: снижение издержек, повышение эффективности, оптимизацию производства. В современных условиях все эти факторы чрезвычайно актуальны при выборе ИТ-решений заказчиками.

Станислав Биров, руководитель отдела маркетинга Innoware

Юрий Протопопов, генеральный директор RIM 2000

Инна Соловьева, коммерческий директор SI BIS

Виталий Панченко, коммерческий директор «SystemGroup Украина»

Владислав Масло, директор отделения «Проектные решения» компании «АМИ»

Сергей Маглюй, вице-президент по инновациям, председатель совета директоров компании «Инком»

Илья Гандзейчук, вице-президент по технологиям и портфелю продуктов «СИТРОНИКС Информационные Технологии» (ранее «Квазар-Микро»)

Спасение — в ИТ

Оценка рыночной ситуации и прогнозы ведущих вендоров

СЕРГЕЙ МАКАРОВ

ИССЛЕДОВАНИЕ

НЕСМОТРЯ НА ТЯЖЕЛУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ситуацию и общий спад мировой экономики, ИТ-индустрия продолжает свое развитие, пусть и более медленными темпами, чем раньше. Ведь спрос на ИТ-решения в период кризиса по ряду направлений даже возрастает. Например, оптимизация ИТ-инфрактруктуры может существенно повысить эффективность бизнес-процессов, а значит, и сократить суммарные расходы компании.

Чтобы лучше понять сложившуюся ситуацию и обозначить основные векторы будущего развития отечественного рынка ИТ-решений и услуг, редакция PC Week/UE обратилась к представителям крупнейших мировых ИТ-компаний, активно развивающих свой бизнес в Украине. Полученные комментарии и мнения дают представление о ключевых тенденциях на ИТ-рынке корпоративных решений. Компании-вендоры стремятся предугадать дальнейшее развитие ситуации и запланировать необходимые действия для уменьшения финансовой нагрузки на своих клиентов.

Ключевые тенденции в потреблении ИТ-решений и услуг

Все эксперты сходятся во мнении, что несмотря на экономическую рецессию компании будут инвестировать средства в те ИТ-проекты, которые имеют короткий срок окупаемости и способны значительно повлиять на оптимизацию бизнеса и повышение его эффективности. В таких условиях заказчики будут обращать еще больше внимания на совокупную стоимость владения используемыми и внедряемыми решениями.

Так, по мнению Владимира Дохленко, руководителя направления по работе со стратегическими партнерами APC by Schneider Electric в Украине и Молдове, многие ИТ-менеджеры планируют значительно сократить расходы на поездки и участие в тренингах, зато приоритетные проекты получат достаточное финансирование. «Хорошие шансы на получение бюджета имеют проекты по внедрению решений виртуализации там, где это позволит в короткие сроки получить конкурентные преимущества. Рынок ожидают слияния и поглощения многих компаний, что, безусловно, даст толчок развитию направления консолидации в области ИТ».

По мнению наших экспертов, на корпоративном рынке будет происходить активный перевод капитальных затрат в операционные (аутсорсинг, лизинг), устойчиво формироваться спрос на ИТ-управляемые сервисы (по типу предоставления коммунальных услуг). Владимир Вальчук, региональный менеджер Cisco Systems в Украине, считает, что в будущем программные приложения

Из разряда высокотехнологичных «игрушек», часто приобретавшихся по соображениям престижа, ИТ-технологии превратятся в реально востребованный и эффективный инструмент выживания бизнеса в условиях кризиса.

(прежде всего CRM, Help Desk, ERP) чаще будут использоваться как сервис, а не как конечный продукт. «Поэтому наличие широкополосного, устойчивого и надежного канала связи с интернетом становится одним из ключевых факторов успешного развития бизнеса. А централизованные надежные хранилища информации, профессионально защищенные и эксплуатируемые, обеспечивающие возможность доступа к данным в любое время и из любого места для авторизованных пользователей, становятся новым технологическим трендом».

По мнению Дмитрия Пильтяя, генерального директора представительства Dell в Украине, в настоящее время можно выделить три ключевые тенденции, которые будут определять развитие бизнеса в ближайшем будущем:

- *мобильность* — возможность независимо от своего местонахождения эффективно управлять бизнес-процессами. Этому способствует широкое распространение ноутбуков и нетбуков, все более активно вытесняющих стационарные ПК;
- *использование решений от глобальных производителей*. Для крупных организаций на первый план выходят качество, сервис, поддержка и нередко доверие к бренду. Разница же в стоимости не является определяющей. Компании стремятся к созданию однородных ИТ-инфраструктур, что дает значительные преимущества при внедрении инноваций, обновлений и обеспечивает надежную защиту данных.
- *повышение спроса на комбинированные комплексные решения, персонализированные под потребности конкретного потребителя*. Заказчик становится более требовательным, его интересует способность того или иного решения выполнять определенный круг задач. Таким образом, не столь важны выдающиеся технические параметры, сколько их оптимальное сочетание.

Немаловажным фактором успешного развития ИТ-инфраструктуры становится используемое программное обеспечение. Дмитрий Шимкив, директор по работе с корпоративными клиентами «Майкрософт Украина», считает, что для большинства отраслей украинской экономики информационные технологии стали необходимым компонентом управления, используемым предприятиями для решения самых острых и актуальных задач. «Кризис заставляет задуматься над эффективностью бизнеса и оптимизировать расходы. Поэтому заказчики сегодня относятся к выделению и использованию ИТ-бюджетов более прагматично. Каждая гривна, инвестированная в информационные системы, должна приносить конкретный результат в виде экономии затрат или повышения эффективности».

Компания Microsoft, например, предлагает решение на базе технологии виртуализации — Microsoft Hyper-V Server, применение которого позволит минимизировать расходы на закупку серверного оборудования. Комплекс ПО Microsoft Unified Communications дает возможность экономить на командировках и телефонной связи, проводить аудио-, видео- и веб-конференции, обмениваться сообщениями и использовать технологию VoIP. Дмитрий Шимкив отметил и существенное увеличение спроса на ОС Windows Server 2008 и решения Microsoft Forefront Security, которые позволяют минимизировать затраты на аренду офиса за счет организации удаленных рабочих мест. В период нестабильности заказчики будут отдавать предпочтение технологиям с быстрым циклом внедрения и коротким сроком окупаемости.

Объективные факторы и ближайшие перспективы

В нынешней ситуации Дмитрий Пильтяй видит три составляющие, которые определяют перспективы развития ИТ-рынка.

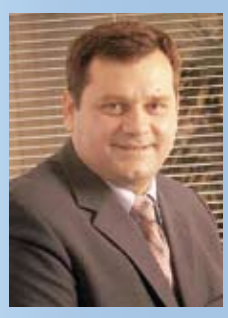
- ***Экономическая.*** Сегодня рынок переживает спад продаж вследствие мирового финансового кризиса и рецессии национальной экономики. Существенно влияет и девальвация национальной валюты, что ведет к удорожанию импортной электроники.
- ***Техническая.*** В 2009 году будет расти спрос на передовые технологические решения. Наиболее перспективные тенденции: использование средств виртуализации, упрощение ИТ-решений и повышенный интерес к так называемым «зеленым» технологиям. Все это обусловлено экономической целесообразностью: необходимостью сокращения затрат и повышения эффективности работы.
- ***Бизнес-составляющая.*** У американцев есть поговорка: «Мы не можем сменить карты. Все, что мы можем, — это изменить стиль игры». Поэтому дальнейшее развитие бизнеса в данной экономической ситуации напрямую зависит от

Владимир Дохленко, руководитель направления по работе со стратегическими партнерами APC by Schneider Electric в Украине и Молдове

Дмитрий Пильтяй, генеральный директор представительства Dell в Украине

Дмитрий Шимкив, директор по работе с корпоративными клиентами «Майкрософт Украина»

Владимир Дьячков, менеджер по развитию бизнеса Sun Microsystems в Украине



Владимир Вальчук, региональный менеджер Cisco Systems в Украине

Светлана Филатова, менеджер по проектам Xerox в Украине

«1С-Битрикс: Управление сайтом»

Быстро. Просто. Эффективно.

Для создания и управления:
✓ корпоративными сайтами;
✓ интернет-магазинами;
✓ информационными порталами;
✓ социальными сетями и другими проектами.

Система управления сайтами
www.1c-bitrix.ru

1С·БИТРИКС
Есть вопросы? Звоните: +38 044 221 5533

тех стратегий, которые выберут игроки рынка.

К бизнес-составляющей можно отнести углубление специализации. Владимир Вальчук убежден: выживут те компании, которые смогут предложить более эффективные и более дешевые решения. Например, операторы связи будут заниматься только продвижением и продажей услуг, а создание и поддержку всей инфраструктуры возьмут на себя производители оборудования и системные интеграторы. Центры по обслуживанию клиентов станут виртуальными: сотрудники будут работать из дома по свободному графику благодаря возможностям унифицированных коммуникаций.

Снижение себестоимости, накладных расходов и разумная экономия, а также технологическая готовность и наличие высококвалифицированных специалистов помогут наиболее гибким компаниям трансформироваться в ведущих игроков, предлагающих свои продукты как услуги.

Пойдут ли вендоры навстречу заказчикам?

Немаловажным этапом в построении плана развития ИТ-инфраструктуры предприятия является анализ предлагаемых на рынке решений и выбор наиболее оптимального из них с учетом финансовой составляющей проекта. Что сегодня готовы предложить ведущие мировые производители, чтобы облегчить финансовую нагрузку на своих заказчиков?

Клиенты компании APC, использующие модульные системы APC Symmetra, уже успели оценить преимущества этого решения. Представители компании утверждают, что вместо дорогостоящей модернизации системы бесперебойного питания потребуются лишь расходы, равные стоимости силового модуля, который в данной серии подключается самостоятельно, в «горячем» режиме. «Уже много лет лаборатории APC работают не только над повышением ключевых эксплуатационных характеристик оборудования, но и над снижением общей стоимости владения инженерной инфраструктурой серверных залов и ЦОД», — отметил Владимир Дохленко. Достигается это благодаря использованию модульных наращиваемых решений с высоким КПД (обеспечивающих снижение первоначальных инвестиций, возможность поэтапного наращивания системы, уменьшение затрат на электроэнергию), а также эффективных систем кондиционирования и изоляции воздушных потоков. Это снижает требования к мощности кондиционера, стоимость которого составляет значительную долю затрат при построении ЦОД. И наконец, решения для выявления незадействованных ресурсов ЦОД на основе программного обеспечения APC Capacity Manager также повышают эффективность использования датацентров.

Владимир Вальчук полагает, что Cisco сделает основной упор на внедрении своей модели управляемых услуг «ИТ как коммунальная услуга». Это решение было разработано совместно с украинским сотовым оператором «Астелит» и будет выведено на рынок в первом квартале текущего года. Финансирование в рамках этой модели для клиентов сегмента среднего и малого бизнеса должно осуществляться благодаря инвестициям компании «Астелит» и кредитным линиям от Cisco Capital.

«Антикризисный пакет» от Microsoft включает специальные ценовые предложения и программы лицензирования продуктов, которые предусматривают возможности для распределенных платежей в течение трех лет: Enterprise Agreement и Open Value —для крупного и среднего бизнеса, соответственно. Дмитрий Шимкив отмечает, что готовится целый ряд скидок по всем основным программным продуктам компании. Таким образом, заказчики смогут воспользоваться потенциалом новых технологий и решений для снижения общей стоимости владения ИТ-системами и оптимизации затрат.

В сегменте серверных решений компания Sun Microsystems в качестве средства снижения расходов на ИТ предлагает технологию CMT (Chip Multithreading). Экономия при применении систем на ее основе в отдельных случаях достигает 66% по сравнению с серверами предыдущего поколения (с учетом производительности, стоимости, энергопотребления и плотности размещения).

По мнению Владимира Дьячкова, менеджера по развитию бизнеса Sun Microsystems в Украине, поддержка идеологии Open Source позволяет заказчикам бесплатно и совершенно легально пользоваться программным обеспечением компании. В частности, это относится к серверной операционной системе Solaris и базе данных MySQL. Если заказчику нужно использовать эти продукты для решения критически важных задач, он может приобрести необходимый ему уровень поддержки.

Еще одна инициатива компании в области СХД — Sun Open Storage — предоставляет возможности для построения систем хранения данных с необходимой заказчикам масштабируемостью, производительностью и надежностью на основе открытого программного обеспечения.

Стратегия компании Xerox в данный момент заключается в том, чтобы направить максимальные усилия на работу с партнерами для совместного выхода из кризиса. Для этого разработан целый пакет решений, направленных на взаимовыгодное сотрудничество: оптимизация цен на наиболее востребованные аппараты, индивидуальный подход к условиям работы с партнерами, маркетинговая и сервисная поддержка.

Много внимания уделяется и повышению профессиональной подготовки партнеров Xerox. «С этой целью мы планируем провести серию специализированных тренингов для продавцов. Это даст возможность повысить их профессиональный уровень, обучить современным методам привлечения новых клиентов, грамотно работать с уже существующими. А также поможет превратить единоразового покупателя в постоянного лояльного партнера, который не только сам работает с поставщиком, но и рекомендует его решения другим заказчикам», — отметила Светлана Филатова, менеджер по проектам Xerox в Украине.

Что впереди

Хотя ситуация на рынке непроста и практически все аналитики прогнозируют сокращение ИТ-рынка, в наступившем году он все-таки будет развиваться. Только теперь в иной плоскости.

Из разряда высокотехнологичных «игрушек», часто приобретавшихся по соображениям престижа, ИТ-технологии превратятся в реально востребованный и эффективный инструмент выживания бизнеса в условиях кризиса. Раздутые в прошлом бюджеты ИТ-департаментов будут кардинально пересмотрены, что приведет к снижению затрат и повышению отдачи от уже используемых и внедряемых решений.

Финансовый кризис обеспечит мощный толчок к внедрению новых технологий: средств для удаленной работы, видеоконференций, виртуализации, систем централизованного хранения информации и пр.

ИТ-инфраструктуры компаний станут более гибкими и управляемыми, способными оперативно перестраиваться вместе с меняющимися условиями ведения бизнеса в «агрессивной» среде экономического кризиса.

Как ИТ-директору преуспеть в 2009 году

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В СВЯЗИ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ кризисом многие предприятия и ИТ-директора столкнулись с такой сложной ситуацией, с которой они до сих пор еще не имели дела, подчеркивает аналитическая компания Gartner. А наступивший год не сулит ничего хорошего.

Часть руководителей ИТ-отделов уже получили приказ сократить бюджет, остальные его ожидают. Главы компаний из разных стран и отраслей стараются, с одной стороны, быстро сократить краткосрочные затраты, чтобы справиться с неустойчивым положением на рынке, а с другой — сохранить возможность восстановления роста бизнеса в случае улучшения ситуации.

Таким образом, в нынешнем году руководители предприятий вынуждены придерживаться стратегии выживания, но надеются на возобновление роста в 2010-м или позднее. Однако это время не должно пропадать зря. Пока экономика переживает трудный период, организациям стоит заняться углубленным анализом своих потребностей в ИТ и поиском дополнительных способов использования имеющихся систем для решения новых задач.

Gartner предлагает ИТ-директорам десять рекомендаций, сгруппированных по четырем стратегическим направлениям.

I. Укрепляйте сильные стороны и активы

1. Создавайте средства для связи с бывшими сотрудниками. Для сохранения накопленного опыта и привлечения высококвалифицированных специалистов ИТ-директорам следует создавать сообщества для взаимодействия нынешних и бывших сотрудников. Можно организовать полуофициальную ассоциацию ИТ-специалистов и снабдить ее веб-страницей, использовать социальные сети и предусмотреть для своих работников денежное вознаграждение за привлечение ценных кадров.

2. Не навязывайте другим правила, которые вы сами не выполняете. В трудные времена личный пример играет гораздо более важную роль, чем обычно. Это касается всего — от стиля одежды до способа общения с коллегами. ИТ-директору следует выработать два-три ключевых принципа поведения, которых, по его мнению, должны придерживаться все. Например, не стоит стараться выделиться за счет использования самого модного смартфона. Такое поведение вызывает кривотолки и чувство недовольства у подчиненных.

3. Начинайте поиск новых талантов. Сейчас, когда рынок труда переполнен уволенными работниками, происходит неизбежное сокращение уровня зарплат, и даже опытные специалисты месяцами не могут устроиться. Такая ситуация благоприятна для поиска высококвалифицированных кадров. Однако большинство компаний сейчас прекратили найм новых сотрудников. Поэтому ИТ-директору придется принять особые меры. Ему не следует прекращать взаимодействие с кадровыми агентствами. Но стоит сосредоточиться на поиске действительно редких талантов, которые должны идеально подходить для позиции руководителя среднего или высшего звена. Возможность их приема на работу нужно обсудить напрямую с финансовым директором и главой отдела кадров.

Возможно, удастся убедить их принять ценных новичков, проведя сокращение штата по другим направлениям.

II. Готовьтесь к переменам, которые могут наступить раньше, чем вы полагаете

4. Начинайте подготовку к неожиданным изменениям. Как ни странно, но к неожиданностям можно подготовиться. Для этого вам и лидерам вашей группы нужно изменить сложившийся менталитет и привычную точку зрения. Gartner советует ИТ-директорам привлекать к дискуссиям людей с оригинальным образом мышления и даже специально выбирать таких, которые у большинства вызывают раздражение.

5. Приступайте к использованию социальных сетей и вовлекайте остальных. ИТ-директору следует воспользоваться социальными сетями и увлечь за собой других сотрудников. Нужно поощрять своих подчиненных активно использовать социальные сети как внутри компании, так и за ее пределами, чтобы укрепить позиции ваших торговых марок, оживить настроение в компании, дать толчок к развитию новых идей и усовершенствовать существующие решения.

6. Отнеситесь всерьез к «вычислениям в облаке». Это очередной важный этап эволюции ИТ, и директорам следует приглядеться к данной концепции повнимательнее. Лет через десять большинство ИТ-задач будет решаться именно таким способом. И руководителям ИТ-отделов следует разворачивать свои организации в этом направлении. Иначе можно отстать от прогресса. Надо подробно изучить все, что имеется в этой области: предложения поставщиков, тенденции и условия, а затем лично подписаться на доступ к различным приложениям, чтобы тщательно проверить новую технологию.

Gartner также рекомендует запустить в 2009-м небольшой экспериментальный проект. Для этого следует выбрать участки ИТ-систем, на которых целесообразно использовать «вычисления в облаке», такие как бизнес-приложения, предлагаемые в качестве услуги (SaaS), офисные приложения, доступные через Web, или средства резервного копирования информации с ноутбуков через Web. После завершения эксперимента ИТ-директор должен обязательно принять участие в обсуждении результатов, чтобы разобраться с новинкой.

III. Переживите 2009 год без существенных потерь

7. Перестаньте пренебрегать людьми и выбирать легкие цели. Руководство требует от ИТ-директоров принятия срочных мер по сокращению расходов, и у последних может возникнуть искушение

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 ▶

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

Переломный момент для рынка серверов и СХД

АНДРЕЙ ГОЛОВНЫХ,
ведущий аналитик IDC Ukraine
по рынкам серверов
и систем хранения данных

АНАЛИТИКА

Точка отсчета

Вплоть до осени 2008 года серверный рынок двигали корпоративные проекты и закупки со стороны крупных и средних банков, мобильных операторов, провайдеров кабельного ТВ и сетей metro-Ethernet, розничных сетей и оптовых компаний, пищевой промышленности, отдельных предприятий горно-металлургического комплекса и машиностроения. Малый бизнес, региональные государственные и муниципальные структуры также демонстрировали значительный спрос. В эти сегменты поставки осуществлялись дистрибуторами через дилерский канал. Доля государственных закупок была невелика (отложенный спрос накапливается уже несколько лет), однако Министерство образования и науки Украины приобрело более тысячи серверов начального уровня в рамках программы информатизации школ.

С началом скачкообразного падения курса гривны в октябре надежды на сколь-нибудь значимые продажи в госсектор в четвертом квартале рухнули. Так же резко сократились продажи серверов brand-name через дилеров из-за проблем с обеих сторон: свертывания кредитования малого бизнеса и общего падения спроса на многие продукты и услуги, с одной стороны, и невозможности при неустойчивом курсе доллара поддерживать необходимые для канальных продаж складские запасы — с другой.

Фактически погоду на рынке серверных систем архитектуры x86 в четвертом квартале сделали крупные телекомы, а также государственные и ведущие коммерческие банки, хотя количество проектов в банковском сегменте, по сообщениям игроков рынка, уменьшилось в несколько раз.

В целом рынок систем x86, несмотря на значительные объемы проданных крупным заказчикам «лезвий» и традиционных серверов, сократился в четвертом квартале почти вдвое по сравнению с «докризисным» прогнозом 2007 года. А вот на рынках «тяжелых» серверов и СХД, где банки и телеком-операторы до сих пор составляют основу основ, квартальные итоги (по предварительным оценкам) выглядят вполне достойно — причем, в связи с тем что часть крупных инсталляций еще не завершена, некоторые поставки будут учтены уже в первом квартале 2009 года. Согласно предварительной оценке четвертого квартала, сумма затрат клиентов на приобретение систем RISC/EPIC/CISC в 2008 году составила около 50 млн. долл., или 30% от общего объема серверного рынка.

Это, впрочем, меньше результата 2007 года (55 млн. долл. и почти 40% серверного рынка) и отражает проблемы, с которыми столкнулись основные потребители таких систем: не только банки, но и крупная розница, пищевая промышленность и особенно — химическая промышленность и предприятия горно-металлургического комплекса.

Сегодня и завтра

Телекоммуникационные компании и банки останутся основной движущей силой рынка «тяжелых» систем, но количество новых проектов резко сократится. Будут внедряться или модернизироваться лишь те серверные решения, которые необходимы для поддержания текущего бизнеса. Даже ожидаемая волна слияний и поглощений в банковском сегменте не приведет к крупным незамедлительным закупкам (как это было ранее), а большей частью выльется в отложенный спрос.

Несмотря на наметившиеся позитивные сдвиги в металлургии (некоторое повышение конкурентоспособности украинской продукции вследствие падения гривны) и попытки правительства оживить внутренний спрос, шансов на возобновление проектов в ГМК немного: спрос и цены не вернутся на прежние высоты ни в этом, ни, скорее всего, в следующем году. А это значит, что металлурги, упустившие благоприятное время для модернизации и повышения энергоэффективности техпроцессов, будут вынуждены делать это, располагая существенно меньшими ресурсами, а масштабные ИТ-проекты станут жертвой политики сокращения издержек. На химическую промышленность возросшие цены на газ, как всегда, повлияют в наибольшей степени.

Перестанут быть источником новых проектов розница и пищепром — перспектива IPO для тех, кто «не успел», отдаляется на годы, а у успевших внедрить современные системы ERP сохранится потребность лишь в дальнейшей модернизации СХД.

В целом текущие оценки ситуации в мировой и украинской экономике не позволяют говорить о переломе ситуации в 2009 году. Возможно лишь некоторое улучшение во втором полугодии, если хотя бы некоторые меры правительства по оживлению внутреннего спроса окажутся успешными, а также в случае вливания в экономику средств предвыборной компании 2010 года.

В таких условиях можно прогнозировать сокращение объемов рынка «тяжелых» систем на 20—40% и несколько меньшее (за счет неотложных модернизаций) — в СХД. В сегменте же серверов x86-архитектуры падение будет намного серьезнее: по предварительным оценкам, более 50% в штучном выражении.

В то же время возврат к объемам рынка образца 2005 года отнюдь не означает технологического регресса. К примеру, продолжится рост доли серверов-лезвий за счет расширения уже существующих инсталляций у крупных заказчиков из банковской и телекоммуникационной вертикалей.

Доля 4- и 8-процессорных систем x86, выросшая в 2008 году с 1,6 до 2,5% (в штуках), по-прежнему будет увеличиваться, еще более потеснив недорогие RISC-системы. Дополнительным стимулом для этого станет изменение ситуации на рынке Enterprise Application Software (EAS), где число инсталляций «тяжелых» ERP может уменьшиться (до лучших времен), тогда как продукты, оптимизированные для малого и среднего бизнеса, могут привлечь новых клиентов, ранее присматривавшихся к системам более высокого класса.

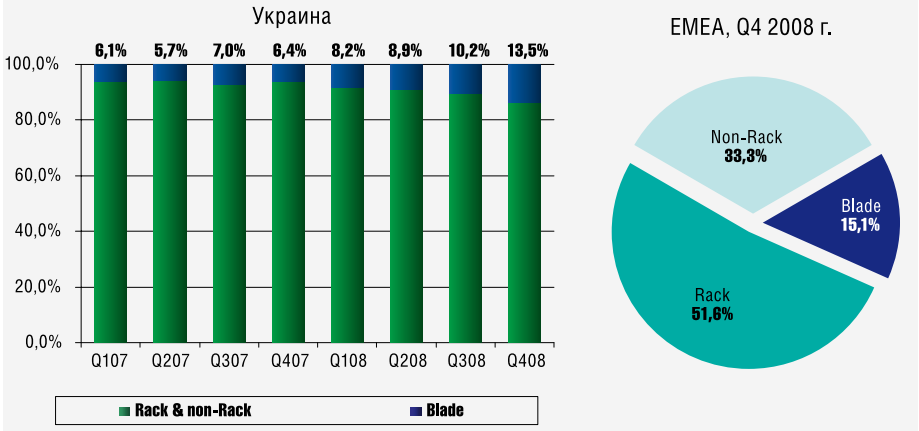
Сегодня актуальной становится задача повышения эффективности использования уже развернутых систем. В частности, можно прогнозировать рост интереса к ПО оптимизации корпоративных систем хранения данных, а также к приложениям бизнес-аналитики (BI), позволяющим эффективно использовать данные, накопленные в системах ERP.

Светлые перспективы

Несомненно, кризис завершится, а корпоративный ИТ-рынок восстановится и продолжит свой рост. Когда это произойдет — вопрос более к объективным макроэкономическим и субъективным политическим факторам, чем к ситуации в отдельных вертикальных рынках. Если нынешние прогнозы развития кризиса в США и в мире верны, а экономика в нашей стране останется управляемой, возвращение корпоративного рынка ИТ к докризисным объемам вряд ли состоится ранее 2011—2012 года.

Однако затем можно ожидать не только поступательного роста в сегменте серверов архитектуры x86 (которому пока далеко до насыщения), но и реализации почти десятилетнего отложенного спроса на «тяжелые» СХД и вычислительные системы в различных вертикальных сегментах, в том числе проектов в госсекторе, связанных с созданием различных национальных реестров и баз данных.

Изменение доли blade-серверов и x86-серверов в Украине и EMEA



Источник: IDC Ukraine Quarterly Server Tracker, 2008

Доля blade-систем в Украине будет расти несмотря на падение объемов рынка серверов x86. Основные потребители этой технологии наименее подвержены влиянию кризиса

НОВОСТИ

ПО

Биллинговый Parallels Business Automation 4.4

Компания Parallels объявила о выходе на украинский рынок новой версии решения, предназначенного для хостинг- и сервис-провайдеров — Parallels Business Automation 4.4.

Основная задача этого ПО — предоставление всех функций биллинга для хостинг- и сервис-провайдеров и автоматизация процессов взаиморасчетов с клиентами (заказ через интернет, обработка заказов, управление работой с реселлерами, управление маркетинговыми акциями и кампаниями, выставление счетов, расчет налогов и обеспечение защиты от мошенничества). Эта система относится к классу BSS (Business Support Systems): она поддерживает производственную деятельность провайдеров. Благодаря ее внедрению хостинговые компании могут диверсифицировать свой бизнес, предложив клиентам услуги по модели SaaS.

Parallels Business Automation 4.4 поставляется и как отдельный продукт, и в составе Parallels Operations Automation 2.8 в виде интегрированной платформы OSS и BSS.

ВНЕДРЕНИЯ

«Фалби» автоматизирует учет в регионах

Компания — дистрибутор фармацевтических средств «Фалби-Кривой Рог» и корпорация «Галактика» в Украине подписали контракт на приобретение лицензий интегрированной системы управления предприятием «Галактика ERP». В структуру криворожского подразделения компании «Фалби», которая владеет сетью аптек по всей Украине, входит региональный офис в Кривом Роге (ООО «Фалби-Кривой Рог»), а также 22 аптеки в Днепропетровской и Запорожской областях. Система «Галактика ERP» позволит обеспечить ведение в единой базе данных автоматизированного учета и управления снабжением, сбытом, расчета заработной платы и управления персоналом, бухгалтерского и налогового учета во всех структурных единицах регионального подразделения компании.

Внедрение системы «Галактика ERP» в ООО «Фалби-Кривой Рог» планируют осуществлять специалисты ИТ-отдела головного офиса компании «Фалби». При этом сотрудники ИТ-отдела криворожского офиса проходят обучение по администрированию системы «Галактика ERP» в учебно-консультационном центре корпорации «Галактика».

ПО

Сервис «Оптимизатор» для корпоративных абонентов «МТС»

Новым и существующим корпоративным абонентам компания «МТС» предлагает бесплатную услугу «Оптимизатор», представляющую собой ПО для учета и оптимизации затрат на мобильную связь. Программа позволяет корпоративным абонентам собирать и группировать информацию по разным признакам (тип услуги, направление звонка, группа номеров, часовой период, структурный отдел), связать номер телефона с именем сотрудника и организационной структурой компании, определять лимит по каждому сотруднику и анализировать его превышения; графически представлять анализируемые данные.

ПО «Оптимизатор» будет работать лишь в том случае, если на лицевом счету абонента активирована услуга «Детальный счет в электронном виде». Для ее активации абоненты должны обратиться в отдел корпоративных продаж «МТС» в своем городе.

О.П.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

НОВОСТИ

СИСТЕМЫ ХРАНЕНИЯ

Первый атомный NAS

Компания QNAP Systems выпустила сетевой накопитель нового поколения для корпоративных пользователей — TS-439 Pro Turbo NAS. Это первое в мире устройство такого класса, оборудованное экономичным процессором Intel Atom с тактовой частотой 1,6 ГГц. Модель оснащена 1 ГБ оперативной памяти DDR II, поддерживает два порта Giga LAN, пять портов USB 2.0 и два eSATA, конфигурации RAID 0/1/5/6/5+spare, допускает расширение объема и изменение уровня RAID без отключения питания. В его функции входит поддержка iSCSI с концепцией экономного распределения пространства, 256-битное шифрование по тому, автоматическая блокировка по IP-адресу, мгновенное извещение по SMS, SSL-сертификация. Четырехдисковый NAS поддерживает до 6 ТБ данных, и объем можно расширить, подключив внешние жесткие диски к USB- и eSATA-портам. Для обеспечения резервирования данных можно подключить до 8 устройств iSCSI.

Накопитель поддерживает различные серверные функции: файл-сервер, FTP-сервер, DDNS, веб-сервер со встроенным phpMyAdmin, Joomla, MySQL/SQLite, php.ini, MySQL-сервер, принт-сервер и пр. Эти функции можно настраивать и управлять в среде Linux, UNIX, Mac и Windows.

Кроме того, TS-439 Pro поддерживает почтовый сервер «все-в-одном» XDove с помощью системы QPKG, а функция станции видеонаблюдения дает возможность проводить мониторинг и видеозапись активности в рабочих помещениях.

ЦОД

Аутсорсинг для антикризиса

Экономический кризис заставляет предприятия сокращать издержки и повышать эффективность работы. Многие организации «жертвуют» ИТ-инфраструктурой, передавая заботы о ней внешним компаниям, которые строят свой бизнес именно на предоставлении таких услуг.

Компания «ДНЕПР-Техноцентр» объявила о реализации проекта iDataCenter. Результатом стало создание специализированного центра обработки данных, оказывающего аутсорсинговые услуги в области ИТ. По словам разработчиков, в iDataCenter используются новейшие технологии и оборудование крупнейших мировых производителей. ЦОД обеспечивается бесперебойным электропитанием, кондиционированием и средствами доступа к внешним сетям передачи данных, круглосуточной поддержкой квалифицированных технических специалистов.

iDataCenter предоставляет услуги веб-хостинга, размещения серверов и приложений заказчиков, аренды программного обеспечения и собственного оборудования. В компании «ДНЕПР-Техноцентр» считают, что благодаря работе с iDataCenter предприятия смогут сократить затраты на персонал и обслуживание собственного серверного парка.

М.Ч.

Как ИТ-директору...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

быстро прикрыть работы, направленные на достижение целей и рассчитанные на длительную перспективу. Однако не следует увольнять людей, которые потребуются для долговременных проектов, например разработчиков архитектуры или специалистов по новейшим технологиям. Ведь потом будет очень трудно найти им замену. Поэтому стоит временно переместить их на другие позиции, а вместо них сократить тех, кто обладает стандартными навыками. Кроме того, нельзя прекращать реализацию проектов, которые кажутся руководству малоэффективными, но способны принести существенную выгоду через год или два.

Кроме того, постоянное общение ИТ-директора с руководителями компании может привести к тому, что подчиненные будут видеть его все реже. Однако сейчас они как никогда нуждаются в информации и новостях о событиях в компании. Поэтому Gartner советует ИТ-директорам в 2009-м проводить вдвое больше внутренних совещаний, чем в 2008-м.

8. Предлагайте вендорам бесплатные обеды. Если ИТ-директор хочет получить от своего вендора более гибкие условия и договориться о сокращении оплаты, ему следует изменить стиль взаимоотношений. Со своей стороны вендоры хотят укрепить контакты с заказчиками и стараются встретиться с ними за пределами их офиса, чтобы поговорить с глазу на глаз. Gartner рекомендует ИТ-директору вежливо отклонить приглашение вендора. Но обе стороны должны пойти на уступки, и ИТ-директору придется проявить готовность к изменению стиля взаимоотношений. Ему следует выбрать ведущего сотрудника вендорской компании и пригласить его на обед или ужин в недорогой ресторан, чтобы настроить на экономный лад и обсудить за едой возможности оптимизации затрат в нынешнем году.

9. Перестаньте бояться будущего, начинайте к нему готовиться. ИТ-директор должен обеспечить экономию затрат, однако он не должен быть полностью поглощен этой задачей. Напротив, иногда следует пойти на расходы, особенно в тех случаях, когда это нужно для улучшения качества работы сотрудников, в частности, можно послать специалиста на курсы повышения квалификации или приобрести новые инструменты разработки. Другими словами, старайтесь экономить там, где можно, например не летайте бизнес-классом, но избегайте демонстрационных мер — не экономьте на печенье для корпоративных совещаний.

IV. Новые технологии

10. Новинки-2009. Хотя сейчас у ИТ-директоров особенно много работы, им необходимо найти время на ознакомление с новыми технологиями. Gartner предлагает следующий список: электронные книги, Google Chrome, «облачные» мини-приложения, YouTube в качестве заданного по умолчанию поискового механизма, телеконференции на базе видео с высоким разрешением.

В заключение Gartner рекомендует ИТ-директорам не ждать указаний сверху, а стараться сохранить наиболее ценные активы и использовать перемены в свою пользу. Однако начинать планировать свою деятельность нужно прямо сейчас.

Как тратить меньше?

МИХАИЛ ДИГАЙ,
начальник управления сетевых технологий компании «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

ЭКСПЕРТИЗА

В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ МИРОвые рынки значительно сокращаются, что неминуемо ведет к снижению объемов производства продукции и услуг. Это заставляет топ-менеджеров вносить корректировки в деятельность компаний и переходить к стратегии выживания. Одним из ключевых направлений ее реализации является сокращение операционных расходов, что в текущей ситуации может стать решающим фактором для ответа на вопрос: «Быть или не быть?»

От развития к выживанию

Для ИТ-директора это означает смену акцентов в работе, переход от вопроса «Как поддерживать быстро развивающийся бизнес?» к вопросу «Как наиболее оптимальным образом поддержать текущий объем бизнеса за меньшую стоимость?». Для одних компаний влияние кризиса будет более ощутимо, для других — менее, но для всех он станет поводом задуматься, как эффективно распределить ИТ-бюджет. Кризис заставит ИТ-директоров более пристально взглянуть на информационную инфраструктуру, построенную за предыдущие годы, и проанализировать процессы, связанные с ее эксплуатацией и поддержкой. Для средних и крупных компаний верно утверждение: любую ИТ-инфраструктуру можно оптимизировать. То же можно сказать о процессах по ее обслуживанию.

В нынешних условиях перед каждым ИТ-директором встает важная задача — выработать стратегический подход к оптимизации и снижению операционных затрат, который не только не навредит бизнесу компании, но и принесет ощутимые результаты в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Такой подход даст возможность компании максимально эффективно использовать доступные информационные и финансовые ресурсы. Помощь в разработке стратегии оптимизации может оказать компания — системный интегратор. Ее специалисты помогут квалифицированно ответить на вопросы: «Что оптимизировать?» и «Как оптимизировать?».

Основой стратегии оптимизации должны стать консолидация ресурсов и «аутсорсинг интеллекта».

Консолидация как основа стратегии

Консолидация ИТ-ресурсов компании внутри дата-центров является первой в списке действий по сокращению операционных расходов. Компании, которые уже инициировали этот процесс, начинают с ***виртуализации серверных ресурсов***. На украинском корпоративном ИТ-рынке получила признание концепция виртуальных машин, которая основывается на парадигме материнской и гостевой операционной системы. Каждая гостевая операционная система работает на виртуальной имитации аппаратного уровня. Такой подход позволяет гостевым операционным системам работать без модификации, а системным администраторам дает возможность создавать виртуальные машины с различными операционными системами. Применение технологии виртуализации позволит ИТ-директору решить ряд вопросов:

- эффективного использования серверных ресурсов;
- увеличения доступности серверов;
- повышения эффективности разработки и тестирования новых сервисов;
- централизованного администрирования серверных ресурсов.

Следующее важное направление оптимизации ИТ-инфраструктуры — ***виртуализация систем хранения данных***. Создание единого пула из нескольких систем хранения данных, который виден как одна система и управляется с центральной консоли, упростит и ускорит выполнение задач резервного копирования, архивации и восстановления данных. Благодаря технологии виртуализации систем хранения данных, ИТ-директор получает ответ на ряд вопросов:

- как оптимизировать использование дискового пространства?
- как улучшить процедуру восстановления после аварий?
- как уменьшить время на создание резервных копий?
- как автоматически выделять дополнительные емкости для баз данных?
- как увеличить доступность систем хранения данных?
- как распределить ресурсы между гетерогенными серверными системами?

Виртуализация сетевых ресурсов позволит наиболее оптимально использовать доступные ресурсы благодаря разделению пропускной способности на каналы, каждый из которых является независимым и может быть выделен для определенного сервера или устройства в режиме реального времени. Для каждого канала назначается различный набор политик по обеспечению качества сервиса и сетевой безопасности, и любой абонент сети получает доступ к ее ресурсам согласно определенным для него правилам.

Управление сетью является трудоемким занятием для сетевого администратора. Виртуализация сети призвана улучшить продуктивность и эффективность ИТ-инфраструктуры, автоматизировав выполнение целого ряда задач, связанных с управлением сетью. Применение технологии виртуализации сети позволяет ИТ-директору решить такие задачи:

- дифференцировать доступ для индивидуальных пользователей и групп;
- консолидировать много физических сетей в единую инфраструктуру;
- разделить единую физическую сеть на множество виртуальных сетей;
- ускорить развертывание сервисов и политик по всей сети.

Виртуализация клиентского места дополняет комплекс мероприятий по консолидации ресурсов. Размещение всего или части вычислительного ресурса традиционной рабочей станции в дата-центре позволит решить «проблему клиентского места». Компании расходуют немалые средства на клиентские рабочие места, причем не столько на оборудование, стоимость которого сегодня сравнительно невелика, сколько на обслуживание парка клиентских машин. Принято считать, что годовая стоимость поддержки рабочего места в 3—5 раз больше стоимости его аппаратной части. По прогнозам Gartner, количество виртуальных ПК вырастет с менее 5 млн. в 2007 году до 660 млн. в 2011 году, что свидетельствует о четко выраженной тенденции развития данного направления. Технология виртуализации клиентского места дает возможность ИТ-директору:

- унифицировать клиентские рабочие места;
- защитить клиентские рабочие места от вирусов;
- оптимизировать время запуска клиентского рабочего места;
- уменьшить численность персонала, необходимого для обслуживания парка клиентских машин.

«Аутсорсинг интеллекта» дает возможность пользоваться знаниями и опытом консультантов системного интегратора. Это помогает избежать ошибок при осуществлении проекта консолидации информационной инфраструктуры компании. Главным правилом в этом процессе является получение и оценка результатов, достигнутых в результате консолидации, и выработка рекомендаций по дальнейшей оптимизации информационной инфраструктуры. Это обеспечит максимальную отдачу от выполненных действий.

Перечисленный выше комплекс мероприятий позволяет создать гибкую, эффективную, управляемую информационную систему, которая даст ответ на самый главный вопрос: как уменьшить общую стоимость владения ИТ-инфраструктурой компании?

С автором статьи можно связаться по адресу Mikhail.Dihay@snt.ua

НОВОСТИ

БЕЗОПАСНОСТЬ

Защита данных с помощью Perimetrix

Компания «СИТРОНИКС Информационные Технологии» подписала соглашение о сотрудничестве с Perimetrix и отныне будет разрабатывать и внедрять на территории Украины системы защиты против инсайдеров производства этого разработчика. Украинская компания намерена предлагать своим заказчикам консалтинговые услуги по настройке программного обеспечения Perimetrix, а также сервисы по организации и предоставлению технической поддержки первого уровня для конечных клиентов из сегментов розничной и оптовой торговли, телекоммуникаций и государственного сектора.

Компания «СИТРОНИКС Информационные Технологии» получила статус Perimetrix System Integrator, который подтверждает наличие сертифицированных специалистов по продуктовой линейке разработчика. Важным шагом в укреплении сотрудничества стала договоренность о технологическом партнерстве. В частности, «СИТРОНИКС Информационные Технологии» приняла решение о разработке специализированных коннекторов для интеграции Perimetrix SafeSpace с корпоративными информационными системами класса ERP и специализированными системами управленческой отчетности. Это позволит предоставлять комплексные решения для защиты конфиденциальных данных заказчика, учитывающие особенности ИТ-инфраструктуры и бизнес-процессов.

О.Л

ТЕХНОЛОГИИ

Эффективность против роста затрат

AMD объявила о начале поставок пяти новых четырехъядерных процессоров Opteron HE, выполненных по 45-нм технологии. Их отличает низкое энергопотребление (в среднем — около 55 Вт). Новые процессоры с тактовыми частотами от 2,1 до 2,3 ГГц рассчитаны на широкий сегмент рынка бизнес-вычислений, которому требуются максимальная производительность в часы пиковой нагрузки и возможность экономии электроэнергии во время простоев и в периоды низкой нагрузки. Согласно результатам внутреннего тестирования AMD, серверные платформы на базе Opteron HE потребляют до 20% меньше электроэнергии в состоянии простоя по сравнению с аналогичными конкурирующими системами.

Эти процессоры уже сегодня используются в восьми серверных системах HP, а в текущем квартале на их базе будут выпущены серверы других производителей, в том числе Dell и Sun.

Помимо этого, сегодня доступны еще два четырехъядерных процессора AMD — Opteron SE (2,8 ГГц), рассчитанные на высокие нагрузки производительных центров обработки данных. Среднее энергопотребление этих процессоров составляет 105 Вт. Новые AMD Opteron SE уже используются в трех серверах HP.

ТЕХНОЛОГИИ

FlexFrame — специально для Oracle

Компания Fujitsu Siemens Computers представила новую систему FlexFrame for Oracle RE. Это доступное решение позволяет организациям получить выигрыш в производительности и одновременно сэкономить за счет объединения серверов, выделенных для сервисов Oracle и работающих с базами данных Oracle. В этом специальном решении для консолидации сервисов Oracle реализована отказоустойчивость по принципу N+1, что обеспечивает автоматическую и быструю обработку отказа, защищая как физические, так и виртуальные серверы. Резервный сервер всегда готов возобновить работу в случае, если основной выйдет из строя. Поскольку несколько рабочих серверов совместно используют один или несколько резервных (N+1), высокая доступность достигается всей группой серверов при значительно меньших затратах, чем при организации традиционного кластера.

Кроме того, FlexFrame for Oracle RE обеспечивает повышенную производительность при работе с базами данных и доступность благодаря поддержке модуля Oracle Real Application Clusters, который обеспечивает одновременную работу баз данных на нескольких серверах.

Созданная в сотрудничестве с Oracle система монтируется и конфигурируется на заводе в соответствии с индивидуальными потребностями каждого заказчика.

Аппаратной основой решения являются блейд-серверы Primergy BX и стоечные серверы PrimergyY RX. В него могут быть интегрированы системы хранения данных FibreCAT SX80 и SX88, FibreCAT CX и NetApp iSCSI SAN. FlexFrame for Oracle RE поддерживает ОС Linux, а управление системой осуществляется посредством специального центра управления.

М.Ч.

При использовании материалов ссылка на сайт pcweek.com.ua обязательна

ИТ-БИЗНЕС

CRN

ГАЗЕТА ДЛЯ ЛИДЕРОВ ИТ-БИЗНЕСА

Вартість передплати:

На 3 місяці (6 газет)	375 гривень (в т.ч. ПДВ 20%)
На 6 місяців (12 газет)	750 гривень (в т.ч. ПДВ 20%)
На 12 місяців (24 газети)	1500 гривень (в т.ч. ПДВ 20%)

Пропозиція на передплату і вказані ціни дійсні до 31.12.2009 року.
Сума не враховує кур'єрську доставку. (Для тих, хто бажає скористатися послугами кур'єра в межах м. Києва, вартість доставки — 240 грн. на рік.)

Щоб оформити передплату, необхідно:

1. Заповнити купон-заявку, що додається, і платіжне доручення.
2. Перевести гроші (вартість передплатного комплекту) на вказаний р/р в будь-якому відділенні банку.
3. Відіслати заповнений купон-заявку і копію квитанції про переказ грошей за адресою:
04073 м. Київ, пр-т Московський, 8

Газета висилається замовленою бандероллю. Ціна передплати враховує вартість доставки в межах України. Якщо ми отримали Вашу заявку до 10-го числа поточного місяця і гроші надійшли на р/р ТОВ «СК Україна», передплата починається з наступного місяця. Не забудьте, будь ласка, вказати в квитанції Ваші прізвище і ініціали, а також Вашу точну адресу з поштовим індексом.

УВАГА! Відділ передплати не несе відповідальність, якщо передплата оформлена через інші фірми. Редакційна передплата здійснюється тільки в межах України. Гроші за прийняту передплату не повертаються.

СК УКРАИНА

Я передплачую:

☐ на 3 місяці та плачу за 6 газет 375 гривень (в т.ч. ПДВ – 20%)
☐ на 6 місяців та плачу за 12 газет 750 гривень (в т.ч. ПДВ – 20%)
☐ на 12 місяців та плачу за 24 газети 1500 гривень (в т.ч. ПДВ – 20%)

П.І.Б. _____
_____ дата народження _____ індекс _____
Обл. _____ р-н _____
Місто _____ вулиця _____
Будинок _____ корп. _____ поверх _____ кв. _____
Код _____ тел. _____
Копія квитанції про оплату від _____ **з відміткою банку додається**

Повідомлення	**Одержувач платежу** Товариство з обмеженою відповідальністю «СК Україна» **ЄДРПОУ 33493031 ІПН 334930326507 Св. № 37102326** Установа банку **ЗАТ «ОТП Банк» в м. Києві МФО 300528** Розрахунковий рахунок **№ 26000001305739**	
	прізвище, і. б., адреса	
	Призначення платежу	Сума
Квитанція	Передплата на газету «CRN/UE»	
Касир	**Платник:** **Разом:**	

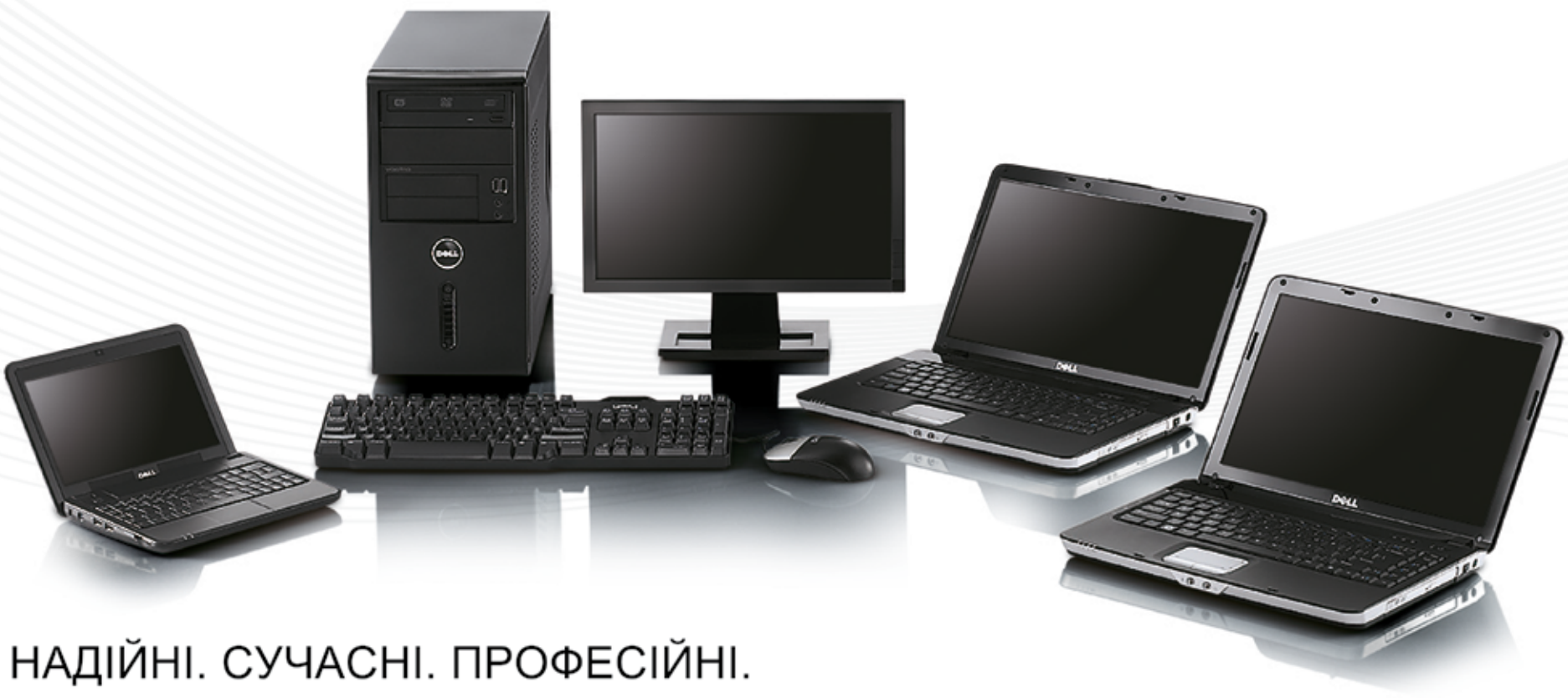
Повідомлення	**Одержувач платежу** Товариство з обмеженою відповідальністю «СК Україна» **ЄДРПОУ 33493031 ІПН 334930326507 Св. № 37102326** Установа банку **ЗАТ «ОТП Банк» в м. Києві МФО 300528** Розрахунковий рахунок **№ 26000001305739**	
	прізвище, і. б., адреса	
	Призначення платежу	Сума
Квитанція	Передплата на газету «CRN/UE»	
Касир	**Платник:** **Разом:**	

DELL РЕКОМЕНДУЄ WINDOWS VISTA® HOME PREMIUM.

КЕРУЙТЕ З VOSTRO™

vostro

POWERED BY INTEL®



НАДІЙНІ. СУЧАСНІ. ПРОФЕСІЙНІ.

СТВОРЕНІ ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ВАШИХ АМБІЦІЙ

Запитуйте Vostro в інтернет-магазинах:

Дешевше, www.deshevshe.net.ua, 8 044 502 2307
Rozetka.ua, www.rozetka.ua, 8 044 537 0222
Сокол, www.sokol.ua, 8 044 501 77 11

DELL.UA/vostro_a

Dell, логотип Dell, а тож Vostro є зареєстрованими торговими марками та належать корпорації Dell в США або інших країнах. Intel, а також логотипи Intel, Intel Core, а також Core Inside є зареєстрованими торговими марками та належать корпорації Intel у США та інших країнах. Windows Vista є зареєстрованою торговою маркою корпорації Microsoft в США та інших країнах. Копірайт належить корпорації Dell. Всі права захищені.