

Мировой лидер в области инновационных технологий хранения и управления данными

NetApp®



15 років

МЕГАТРЕЙД

Авторизованный дистрибутор NetApp в Украине
www.megatrade.ua

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ



Захист

електроживлення

керування

охолодження

і забезпечення безпеки комутаційного вузла

на основі ДБЖ Smart-UPS

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

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

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

Smart-UPS XL APC Smart-UPS 3000 XL

Модульна система для установки в стійку або автономної експлуатації на напругу 230 В.



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



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

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

ДБЖ із мережевими засобами керування Smart-UPS XL

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



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

Засоби керування

PowerChute Business Edition

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



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

InfraStruxure Central

Ефективний засіб керування всією інфраструктурою корпоративної інформаційної системи.



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

Безпека

Засоби забезпечення безпеки та контролю параметрів середовища NetBotz

Захист засобів ІТ від фізичних загроз та небезпечних умов технічного середовища



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

Кондиціонування

InfraStruxure InRow SC

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



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

APC
by Schneider Electric

Лучший офис Microsoft в мире

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

В прошедшем году бизнес Microsoft в Украине рос намного быстрее ИТ-рынка. Объем доходов в 2011 финансовом году увеличился на 43%, продажи Windows 7 — на 78% (по словам представи-

телей компании, они достигли рекордной отметки, впрочем, не названной), Dynamics CRM 2011 — и вовсе на 193% (это стало возможным после апрельского анонса новой версии). По результатам деятельности «Майкрософт Украина» получила звание лучшего офиса Microsoft в мире в сегменте развивающихся рынков и была награждена почетным кубком.

Важным событием для корпорации стал запуск в Украине тестовой версии Office 365. В состав облачного офиса входит набор приложений Office, почтовый сервер Exchange, портал SharePoint и коммуникатор Lync. Microsoft гарантирует доступность Office 365 на уровне 99,9% — сервис можно использовать



Дмитрий Шимкив: «Коммерческий запуск Office 365 намечен на первую половину 2012 г.»

на любом компьютере с доступом в Интернет. Его коммерческий запуск намечен на первую половину 2012 г.

По информации Microsoft, сегодня 40% крупнейших международных компаний из списка ТОП-100 применяют Office 365 или родственные сервисы, хотя представители отечественного бизнеса пока настороженно относятся к облачным услугам. С другой стороны, перспективы очевидны — около трети украинских компаний, согласно данным проведенного во время партнерской конференции Microsoft опроса, до 2015 г. начнут применять облачные технологии.

Сегодня компании в нашей стране активно виртуализуют ИТ-инфраструктуру — а это первый шаг на пути перехода к облачной концепции. По данным Microsoft, около 80% серверов, используемых компаниями Украины, работает на платформе Windows Server, а свыше половины приобретенных в 2011 г. виртуализировано с помощью гипервизора Hyper-V. По

словам Константина Хрущелева, руководителя бизнес-группы Server and Tools, в Украине проводится около десятка пилотных проектов по внедрению приватных облаков на базе технологий Microsoft.

К успехам ушедшего года Дмитрий Шимкив, генеральный директор «Майкрософт Украина», отнес вывод на украинский рынок веб-браузера Internet Explorer 9 и мобильной ОС Windows Phone. В 2011 г. украинский офис Microsoft также приступил к реализации программы электронного правительства в Украине. В течение пяти лет в Киеве будет создан единый центр обращений граждан, единая система оплаты услуг и санкций, экологического мониторинга и энергосбережения. В Днепропетровской области намечено выполнение свыше 50 проектов в сфере образования, здравоохранения и строительства. В будущем планируется запустить подобные программы и в других регионах.

Программа электронного правительства призвана улучшить качество взаимодействия государственных органов с гражданами, повысить прозрачность

их работы и снизить уровень коррупции. Необходимые условия для ее успешной реализации — повсеместное распространение информационных технологий и преодоление сопротивления государственных чиновников процессу информатизации.

Традиционно вендор уделит значительное внимание борьбе с пиратством. По данным альянса BSA, Украина находится на четвертом месте в глобальном списке стран, использующих контрафактное ПО. Его рыночная стоимость в нашей стране оценивается в 0,5 млрд долл. Юрий Омельченко, руководитель департамента по защите прав интеллектуальной собственности «Майкрософт Украина», рассказал, что эксперты компании проверили десятки дисков с пиратским ПО. 56% из них содержат подозрительные закладки программного кода, а в некоторых слу-

чаях — вирусы. Впрочем, недавний опрос GfK Ukraine дает некоторые основания для оптимизма в этой сфере: 72% респондентов на первое место поставили надежность и бесперебойную работу ОС и только на второе — ее стоимость.

Важным событием для корпорации стал запуск в Украине тестовой версии Office 365

Информация — деньги

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Владимир Бондаренко, глава представительства EMC в Украине, Беларуси и Молдове, рассказал о результатах деятельности на украинском рынке в 2011 г. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года объем выручки вырос в 2,3 раза. По данным IDC, компания занимает третье место на отечественном рынке внешних СХД с долей 12,5%.

Не случайно спрос на системы хранения данных растет во всем мире, в том числе и в Украине. Поиск месторождений нефти и газа, научные и медицинские исследования неразрывно связаны с обработкой огромных массивов информации. Аналитики подсчитали, что ее общий объем на серверах и системах хранения во всем мире уже сегодня составляет около 1,2 зеттабайта (1 зеттабайт = 1012 гигабайт), но через 10 лет этот показатель достигнет 35 зеттабайт. Если не найти способы управления такими гигантскими массивами информации, ИТ-индустрия не сможет обеспечить безопасность и эффективный поиск данных, — полагает Адриан МакДональд, президент EMC в регионе EMEA Север.

Одним из методов повышения эффективности ИТ является переход к облачным вычислениям, уверены в EMC. И хотя пока облака распространены только в США и Западной Европе, они неизбежно будут доминировать в ИТ-индустрии любой страны. В основе перехода к облаку лежат технологии виртуализации: на первом этапе предприятие виртуализирует ИТ-инфраструктуру, на втором — бизнес-критичные приложения, на заключительном — переходит к облачной инфраструктуре и использует ИТ в качестве сервиса.

EMC идет в авангарде «наступления» на облачном фронте, предоставляя заказчикам решения в области ИТ-инфраструктуры, виртуализации, управления информацией и содержанием. Компания предлагает СХД для облаков, системы хранения с функцией дедупликации, программно-аппаратные комплексы для резервирования и восстановления данных. В 2011 г. EMC осуществила первую в СНГ поставку облачного решения Atmos, заказчиком которого выступил наци-

ональный оператор фиксированной связи «Укртелеком». Оборудование для хранения данных EMC использовалось при построении ИТ-инфраструктуры футбольных стадионов в Киеве, Львове и Харькове в рамках подготовки к чемпионату «Евро-2012».

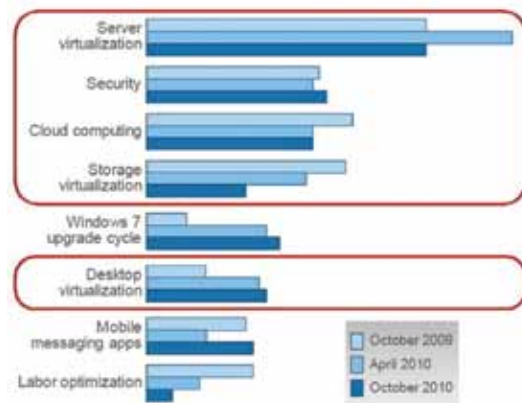
В EMC уверены, что в ближайшем будущем спрос на системы хранения будет только расти по двум основным причинам. Во-первых, заказчики используют все больше бизнес-критичных приложений и закономерно увеличиваются объемы хранения данных. Во-вторых, распространение технологий виртуализации и переход к облачной модели ведут к консолидации вычислительных ресурсов. Это ужесточает требования к СХД, а проекты виртуализации, в свою очередь, приводят к приобретению новой системы хранения или модернизации существующей.

Успешные финансовые результаты компании, которая, по данным IDC за 3-й квартал, лидирует на глобальном рынке СХД с долей 21,7%, а на рынке внешних СХД — с долей 28,6%, свидетельствуют о верности таких прогнозов. Ее доход в 2010 финансовом году составил 17 млрд долл., и EMC заняла 152-ю строчку в мировом рейтинге Fortune 500 с капитализацией в 59 млрд долл.

За последние 5 лет EMC потратила около 2 млрд долл. на поглощение компаний. Вне всякого сомнения, самой удачной сделкой стало приобретение 85% акций компании VMware. В 2004 г. они обошлись всего в 602 млн долл., а теперь VMware — безуслов-

ный лидер рынка средств виртуализации с капитализацией в 40 млрд долл. Среди других важных приобретений — Documentum и RSA.

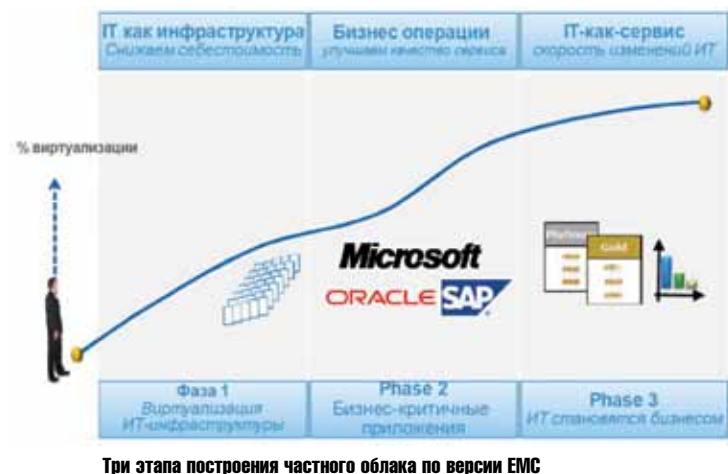
Свыше 10% выручки EMC инвестирует в разработку и исследование. Среди перспективных направлений развития компания рассматривает выпуск инструментария для анализа больших массивов данных. Это направление получило название Text Intelligence (TI) или Text Mining. Основная задача инструментария TI сводится к фильтрации неструктурированной текстовой информации и ее размещению в СУБД в пригодном для последующего принятия решений формате. Одним из заказчиков выступает компания Samsung Electronics,



Виртуализация и облачные вычисления — главные приоритеты компаний в 2011 г. Опрос проведен Barclays Capital, октябрь 2010 г.

которая применяет средства аналитики для ежедневного отслеживания упоминаний своего бренда в СМИ большинства стран мира.

Важным этапом развития бизнеса EMC в нашей стране стала организация склада запасных частей в Киеве. Теперь партнеры получили возможность предлагать заказчикам расширенную гарантию с доставкой запчастей за четыре часа по Киеву и на следующий рабочий день — по регионам. Расширен штат EMC в Украине, а также авторизовано 15 новых партнеров.



СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

- 3 Лучший офис Microsoft в мире
3 Информация — деньги
4 SIRInаda Спенсера Кэтта
6 webOS станет open source
6 IBM покупает DemandTec



ИТ-БИЗНЕС

- 8 Мег Уитман объединит HP

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 10 Энергетики выбирают SAP
11 Энергия в числах

АНОНСЫ

- Тема номера: «Глобальные изменения мирового ИТ-ландшафта»
- Интервью с Александром Савушкиным, управляющим директором «Лаборатории Касперского» в Украине, Беларуси и Республике Молдова
- Интервью с Андреем Дзюбатым, директором ИТ-департамента ПАО «Эрсте Банк»
- Холодные и горячие коридоры в ЦОДах: битва окончена
- Проект внедрения решений Symantec по архивному хранению и резервному копированию информации в ПРАВЭК-БАНКЕ
- IBM Lotus 2012: в фокусе социальный бизнес

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 12 Технологии свободы
14 Мобилизация Сбербанка России
15 Центр управления бизнесом
16 Unified Communications. Unlimited



- 18 ИТ для пограничников
18 ЦОД на ладони
18 Офис будущего
18 Нетбуки разоряют Microsoft
19 Приходите со своим

СТРАТЕГИИ И МНЕНИЯ

- 20 Столетний путь Eaton
22 PCWeek/Ukrainian Edition. Редакционный календарь-2012



SIRInаda Спенсера Кэтта

СПЕНСЕР Ф. КЭТТ*

Недоумевающий Кот только удивленно наблюдает, как массовое распространение смартфонов увеличивает количество людей, которые бормочут, лопочут и даже кричат, разговаривая сами с собой на улицах больших и малых городов.

Раньше их считали бы несчастными психически больными, брошенными на улице без присмотра и медицинской помощи. Но сегодня люди, разговаривающие «как бы сами с собой», как правило, прилично одеты и их можно встретить повсюду в общественных местах. Скорее всего, это владельцы смартфонов, пользующиеся Bluetooth или какой-то похожей технологией для общения.

А теперь, как считает Тот, Кто Опутан Проводами, какофония голосов разговаривающих сами с собой людей станет еще громче в связи с появлением персонального помощника Apple Siri для iPhone 4S. Siri использует технологию распознавания голоса для выполнения различных команд, например: найти ближайший ресторан, зарезервировать там столик и вывести на дисплей карту, показывающую местонахождение ресторана.

Вскоре мы можем увидеть, как и сам Странствующий Кот кричит своему iPhone: «Найти, где продается корм для домашних животных», «Упорядочить список магазинов в порядке возрастания цены на кошачий корм Lil Friskies», «Купить билет на бейсбол с участием команды Red Sox», «Найти ближайший бар».

Проницательный Полосатик опасается, что мы приближаемся к тому дню, когда распознавание голоса станет естественным способом взаимодействия с компьютерами. Мы бу-

дем, как в сериале Star Trek, говорить: «Компьютер!», чтобы привлечь внимание машины.

Это как раз то, что является главным чудом в Siri. Производители компьютеров и разработчики ПО уже много лет занимаются технологиями распознавания голоса и обработки естественного языка. Одно время Google и Microsoft рекламировали собственные разработки. Однако сделать эту технологию пригодной для повседневного использования в качестве массового мобильного приложения удалось только с помощью Apple iPhone.

Необходимо и дальше совершенствовать распознавание голоса. Остается открытым вопрос, сочтут ли его пользователи Siri действительно эффективным в качестве инструмента поиска и персонального помощника.

Спенсер и другие пользователи iPhone могут сколько угодно бормотать в свои новенькие устройства, но это не значит, что они получают ответы на задаваемые вопросы**.



Какофония голосовых команд для Siri выводит Спенсера из себя



* Спенсер Ф. Кэтт (Spencer F. Katt) — вымышленный сотрудник издания eWeek, эксперт в области ИТ, обладающий здравым смыслом и чувством юмора.

** Примечание редакции: сегодня Siri умеет «общаться» на английском, французском и немецком языках. Поддержка русского и украинского языков в ближайшие годы вряд ли будет обеспечена.

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

ABI Research	18	Phoenixtec	20
APC	18	Powerware	20
Apple	4, 13, 14, 16	ProNET	12
ArcelorMittal Кривой Рог	10	Q1 Labs	6
Autonomy	8	Retek	6
Chloride Phoenixtec Electronics	20	RightNow	6
Cisco	12, 14, 16	RIM2000	12
Citrix	14	RSA	3
Copper Logic	20	Samsung Electronics	3
Cutler-Hammer	20	SAP	6, 10, 12
Dell	18	SIS	12
DemandTec	6	Sony	15
Documentum	3	SuccessFactors	6
Dynatomic Corporation	20	TopTier Software	6
Eaton	20	Vertica	8
EMC	3	VMware	3
Ford	20	Wilcox-Rich	20
Forrester Research	19	Wright Line	20
Fuller Manufacturing	20	A.E.C. Киевоблэнерго	10
Gartner	19	Астерос	18
General Motors	20	Веста Днепр	10
GfK Ukraine	3	Днепроблэнерго	10
Google	4, 16	ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ	14
HP	6, 8	Запорожьеоблэнерго	10
i2	6	Инком	12, 16
IBM	6, 12, 19	Крымэнерго	10
IDC	6	Львовоблэнерго	10
IHS iSuppli	6	Навигатор	12, 18
INTEGROS	12	Новолипецкий металлургический комбинат	18
Microsoft	3, 4, 11, 18	СИТРОНИКС ИТ	14
Moeller Group	20	Техносерв Украина	12
Netezza	6	ТНК-ВР	18
Oracle	6, 8, 19		

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

Eaton BladeUPS.

Масштабируемые решения
для экологичного
центра обработки данных



Powering Business Worldwide

www.eaton.com/powerquality

Сервисные центры

Гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования Eaton на территории Украины осуществляется через сеть авторизованных сервисных центров.

Киев Мегатрейд-сервис +380 44 538 00 06
(Координатор сервисной сети)

Днепропетровск	Фирма «ВИСТ»	+380 44 4015544
Донецк	ООО «НПП АМИ»	+380 62 3450192
Житомир	СЭТ	+380 41 2418420
Запорожье	Рома-Сервис	+380 61 2125169
Ивано-Франковск	Технополис	+380 342 501222
Киев	DataLux Сервис	+380 44 4961790 (91,92)
Киев	ООО «БМС Сервис»	+380 44 4015544
Львов	Сервис компьютерной техники	+380 32 2440430
Одесса	Неолоджик	+380 48 7283728
Севастополь	Компас-АйТи	+380 69 2452060
Сумы	НПФ Демекс Компьютер	+380 54 2601111
Харьков	Элсервис-М	+380 57 7141313
Черкассы	МегаСтайл	+380 47 2540150

Высокая энергоэффективность в масштабируемых решениях

Системы на базе ИБП **Eaton BladeUPS** – новое революционное решение по защите электропитания ответственного оборудования, позволяющее наращивать систему от 12 кВт до 60 кВт и размещать ее в стандартной 19" стойке.

Одними из важнейших преимуществ ИБП **Eaton BladeUPS** являются надежность, модульность, компактность и чрезвычайно малое тепловыделение, что позволяет устанавливать ИБП внизу стойки, гарантируя защиту от характерного для традиционных систем перегрева защищаемого оборудования.



Официальный дистрибутор EATON в Украине

Бизнес-центр «Grand Step»

ул. Полевая, 24 Д, Киев, 03056, Украина

т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16

E-mail: office@megatrade.ua

www.megatrade.ua

**Учредитель «Пеликан
Паблшинг»****Издатель
ООО «СК Украина»****Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО****Редакция****Редакционный директор
СЕРГЕЙ МИШКО****Над номером работали:
ВЛАДИМИР ИЗМАЙЛОВ
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
ВАЛЕРИЯ НЕВСКАЯ****Литературный редактор
ЕЛЕНА СОЛОДОВНИК****Главный дизайнер
КСЕНИЯ БАСЕНКО****Отдел рекламы****Тел./факс (044) 361-70-57
E-mail: press@skukraine.com****Тел./факс (044) 361-70-57
E-mail: sales@skukraine.com****Распространение**

(044) 361-70-57

© «Пеликан Паблшинг», 2011
просп. Победы, 5,
01135, г. Киев

PCWeek/Ukrainian Edition.

Газета печатается по
лицензионному соглашению
с компанией

Ziff Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов
допускается только
с разрешения редакции.За содержание рекламных
объявлений редакция
ответственности не несет.Editorial items appearing in
PCWeek/UE that were
originally published in the U.S.
edition of PCWeek are the
copyright propertyof Ziff Davis Publishing Inc.
Copyright 2011 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.Газета зарегистрирована
Государственным комитетом
телевидения и радиовещания
Украины.Свидетельство о
регистрации № 9892 от
27.05.05Печать: ПрАТ «Издательство
«Киевская Правда»
04136, г. Киев,
ул. М. Гречко, 13,
тел./факс (044) 422 57 75PCWeek/UE выходит
один раз в две недели.
Распространяется
по подписке.

Тираж 10 000 экземпляров

webOS станет open source

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Корпорация HP объявила, что опубликует в свободном доступе исходный код операционной системы webOS, права на которую она получила после приобретения компании Palm за 1,2 млрд долл. В HP надеются, что реинкарнация webOS в открытый проект поднимет популярность этой системы на фоне изначально открытой Google Android.

«Платформа webOS является единственной, разра-



ботанной с нуля в качестве мобильной. Она изначально спроектирована для поддержки масштабируемости и использования облачных технологий. Мы открываем исходный код webOS для продвижения нового поколения приложений и устройств и считаем это решение достаточно взвешенным», — заявила Мег Уитман, президент и CEO HP.

Корпорация будет активно развивать webOS, чтобы совместно с партнерами разработать устав получившего статус open source проекта и определить основные принципы работы. Целью проекта является «скорейшее развитие открытой платформы

webOS», а одним из главных условий — «гибкое управление во избежание фрагментации платформы».

Что касается использования webOS в HP, то не исключена возможность ее интеграции во встраиваемые решения, например интернет-подключаемые принтеры. Впрочем, конкретных планов здесь пока нет.

Да и сама webOS сейчас существует в некотором роде виртуально: HP отказалась от дальнейшей разработки аппаратных решений на ее основе, а потенциальные производители еще не анонсированы. Единственное, что возможно для поддержания текущей экосистемы webOS, — оптимизировать ее под существующие Android-решения. Ведь изначально webOS и Android базируются на ядре

Linux и концептуально системы не слишком отличаются.

Для потребителей решение HP выделить webOS в открытый проект — позитивная новость: в будущем можно ожидать появления устройств различных компаний с webOS на борту. Для разработчиков открытость данного проекта означает возможность дальнейшего совершенствования платформы.

Очевидно, что у webOS больше нет будущего в качестве проприетарного коммерческого проекта. Она становится исключительно имиджевым общественным достоянием, которое теперь будет поглощать значительно меньшие ресурсы HP.

IBM покупает DemandTec

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Чтобы дополнить набор продуктов в рамках стратегии Smarter Commerce, компания IBM приобретает за 440 млн долл. фирму DemandTec, предлагающую облачные средства аналитики в сфере маркетинга и продаж.

В IBM подчеркивают, одна из целей стратегии — перевод на научную основу искусства ценообразования и маркетинга.

Именно это требуется сегодня компаниям, которые стремятся удовлетворить быстро меняющиеся покупательские предпочтения. Производителям нужно оперативно реагировать на изменения спроса и формировать свои предложения буквально на лету. В IBM уверены, что способность быстро выбирать правильную стратегию ценообразования, автоматически настраивать цены в зависимости от онлайн-данных или офлайн-данных и вовремя отвечать на изменения ситуации на рынке — главное конкурентное преимущество для глобальных предприятий.

По оценке компании, объем рынка, на котором работает DemandTec, составляет 20 млрд долл. Спрос на такие продукты сегодня растет. Доступ к аналитике через облако даёт предприятиям информацию, которая потенциально может немедленно вернуть инвестиции. DemandTec выпускает аналитическое ПО на базе облачных технологий, позволяющее оценивать различные покупательские сценарии при онлайн- и обычной торговле. В результате поставщики могут

выявлять тенденции и предпочтения покупателей. Это помогает определять оптимальные цены, проводить рекламные кампании и эффективно управлять ассортиментом.

У DemandTec порядка 450 заказчиков из отраслей розничной торговли, производства потребительских товаров и других. У компании 31 патент в области ценообразования и аналитики, а ее оборот в 2011 финансовом году по плану составит 91,4 млн долл.

Наблюдатели считают: совершая эту сделку, IBM стремится догнать конкурентов, которые уже давно купили производителей ПО для розничной торговли. Так, Oracle несколько лет назад приобрела Retek, а SAP поглотила TopTier Software.

Теперь они переключились на поставщиков SaaS-решений: SAP купила SuccessFactors, а Oracle — RightNow.

По мнению аналитиков, приобретая DemandTec, IBM продолжает политику расширения своего портфеля аналитических решений (этому уже способствовала покупка компаний Q1 Labs, i2, Netezza и др.). Рынки онлайн- и мобильной коммерции быстро растут, и данная сделка может оказаться стратегической для IBM. Ведь компания стремится предлагать решения, повышающие эффективность торговли.

IBM собирается развивать технологии DemandTec и поддерживать ее заказчиков, предоставляя им другие продукты из своего портфеля. По плану сделка завершится в I квартале 2012 г., когда DemandTec войдет в состав подразделения IBM Software Group.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС**Продается память. Недорого**

Аналитическая компания IHS iSuppli сообщила, что ситуация на рынке микросхем памяти DRAM (и так давно ослабленном вследствие низкого спроса) еще больше ухудшилась из-за резкого повышения складских запасов в прошлом квартале.

По мнению Клиффорда Лаймбаха (Clifford Leimbach), аналитика IHS iSuppli, на рынок памяти DRAM влияет множество негативных факторов. Этому способствует снижение глобального спроса и появление новых приложений, которым не нужны большие объемы памяти. Свою лепту внесли и новые операционные системы, переход на которые не требует модернизации компьютера. Так, Windows 7 более эффективно работает с памятью в сравнении с Vista. Поэтому пользователь в случае миграции на новую систему может оставить на ПК тот же объем памяти.

Эксперты IHS iSuppli используют так называемый Global DRAM Inventory Index, который определяет соотношение объемов складских запасов в конце квартала и продаж в течение этого квартала. Рост Inventory Index означает, что складские запасы производителей растут. И это оказывает давление на стоимость чипов. В третьем квартале складские запасы практически не уменьшались на протяжении 12,8 недель. Этот показатель на 31% выше, чем во втором квартале, и почти в два раза больше по сравнению с первым кварталом 2010 г.

IHS оценивает доход производителей DRAM на уровне 6 млрд долл. США в четвертом квартале, что на 11% меньше, чем в третьем.

К. Лаймбах также сообщил, что спрос на DRAM снизился из-за увеличения продаж планшетов, которые используют чипы памяти намного более низкой плотности, и снижения объемов сбыта традиционных ноутбуков и настольных ПК.

Финансовые сложности у многих производителей

DRAM не дают им возможности инвестировать в более совершенные технологические процессы, которые увеличили бы прибыльность компаний. Чипы DRAM, которые произведены по более новым технологиям, приносят вендорам большую прибыль и быстрее продаются, в то время как продукция старого поколения оседает на складах, полагает iSuppli. И хотя производители памяти уже давно работают на минимальной марже или даже в убыток, разница в прибыльности старых и новых чипов DRAM становится все более заметной.

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА**IDC ожидает рекордного роста мирового рынка SSD**

Согласно данным компании IDC, в 2011 г. мировой рынок твердотельных накопителей (SSD) составил 5 млрд долл., что на 105% больше, чем в 2010 г. (2,4 млрд долл.). Таким образом, 2011-й оказался рекордным годом для рынка SSD, продажи увеличились более чем вдвое.

По мнению аналитиков компании, сейчас целый ряд факторов способствуют быстрому дальнейшему развитию данного рынка: это и технологические достижения, и изменение динамики в индустрии ПК, создание новых архитектур серверов уровня предприятия и систем хранения, и нехватка в ближайших кварталах накопителей на жестких дисках (HDD). Учитывая все эти факторы в совокупности, аналитики IDC пересмотрели в большую сторону свой прогноз по данному рынку в период с 2010 до 2015 гг. Согласно новому исследованию IDC, мировой рынок SSD в этот период будет расти со среднегодовыми темпами 51,5%.

Основным сдерживающим фактором как на корпоративном, так и на потребительском рынке остается цена. По прогнозу IDC, для частных покупателей цена на SSD во второй половине 2012 г. опустится ниже 1 долл. за 1 Гбайт, что активизирует закупки твердотельных накопителей для ПК.

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

унифицированных коммуникаций

Alcatel-Lucent

с поддержкой видеосвязи высокого разрешения



Гибкая система видеосвязи высокого разрешения **LifeSize** в составе портфеля унифицированных коммуникаций **Alcatel-Lucent**



Впервые возможность организации многоточечных сеансов связи Full HD качества стала доступной для систем среднего класса по ценам, составляющим треть от аналогов.

Благодаря решению **LifeSize Team 220** Вы получаете качество на уровне Full HD (1080x30/720x60) для простого и реалистичного общения.

Система проста в использовании и обеспечивает необходимую гибкость для организации рабочих совещаний с поддержкой двух дисплеев высокого разрешения и камер, встроенным Full HD сервером многоточечной связи на 4 абонента и возможностью подключения двух микрофонов.



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

Alcatel-Lucent 

Мег Уитман объединит HP

АЛЕКСЕЙ МАКСИМОВ

Новый CEO Hewlett-Packard Мег Уитман выступила на европейской конференции HP Discover в Вене с очередными идеями относительно реконструкции компании. За девять недель со дня своего назначения она приняла несколько серьезных решений. Главное из них — отказ от продажи отделения персональных компьютеров (кстати, весьма преуспевающего в России и очень важного для HP в Китае). Компания объявила о ряде новых продуктов и инициатив, самая интересная из которых — проект Odyssey. А также акцентировала внимание на интеграции технологий недавно приобретенной британской компании Autonomy. Напомним, что эта многомиллиардная сделка вызвала немало критики со стороны отраслевых экспертов.

HP должна стать единой и вернуться к основам

За неделю до венской конференции г-же Уитман пришлось объяснять инвесторам причины резкого (почти на 91%) сокращения прибыли компании в IV квартале последнего финансового года и рассказывать о перспективах бизнеса HP в следующем году. Согласно Reuters, новый CEO обозначила пакет мер, которые позволят преодолеть последствия «драматического 2011-го», стабилизировать бизнес и сделать 2012-й годом «перезагрузки и перестройки». В первую очередь г-жа Уитман объявила об отказе от крупных приобретений (можно ожидать два-три поглощения софтверных фирм в пределах 500 млн долл.); необходимости инвестиций в исследование и разработки, которые будут отвечать темпам роста оборота компании; расширении штата продавцов, особенно работающих с крупными заказчиками, и усилении сервисного направления. Как сообщает Reuters, финансовые аналитики в целом остались удовлетворены полученной информацией.

«События уходящего года, вероятно, лишили кого-то ясного понимания, что представляет собой HP», — заявила в Вене Мег Уитман. Она сочла необходимым дать определение: «HP — это крупнейший в мире поставщик ИТ-инфраструктуры, ПО, сервисов и решений для индивидуальных пользователей и организаций всех размеров». CEO пояснила, что ядром бизнеса является именно ИТ-инфраструктура, а ПО и сервисы расширяют и дополняют спектр предлагаемых компанией решений. В качестве ключевых решений для бизнеса она назвала конвертированную инфраструктуру, трансформацию приложений, корпоративную безопасность, оптимизацию информации и гибридную доставку сервисов.

Мег Уитман выразила восхищение портфелем продуктов своей компании. При этом она подчеркнула, что для процветания бизнеса эти продукты должны взаимодополнять друг друга, а компания выглядеть в глазах заказчиков единым поставщиком решений (как известно, пару лет назад HP фактически была разделена на несколько крупных подразделений). Более конкретных сообщений не последовало, так что нам остается дожидаться следующих объявлений и наблюдать за реализацией идей нового CEO.

Idol 10 как платформа для Information Optimization

Одной из важнейших задач для Мег Уитман финансовые аналитики называют скорейшую интеграцию техно-

логий недавно поглощенной за огромные деньги (свыше 11 млрд долл.) британской компании Autonomy. И HP оправдала их ожидания: в Вене анонсировали аналитическую платформу Idol 10, способную работать с неструктурированными бизнес-данными. Было даже заявлено, что сочетание технологий Autonomy и фирмы Vertica, приобретенной HP в феврале 2011-го, сможет на 100% удовлетворить потребности предприятий в работе как со структурированной, так и с неструктурированной информацией.

Как пояснил основатель Autonomy, а ныне исполнительный вице-президент подразделения HP Information Management Майк Линч, сейчас из всего накопленного в мире объема данных на долю структурированной информации приходится лишь 15%, тогда как остальные 85% — неструктурированные данные. А годовой рост этих объемов оценивается на уровне 22 и 62% соответственно.

Аналитическая база данных Vertica служит для высокопроизводительной (с массовым параллелизмом) обработки машиночитаемых структурированных данных (с хранением по столбцам — column oriented), объемы которых достигают сотен терабайтов. Vertica поддерживает обработку данных в оперативной памяти (in-memory), а также технологию MapReduce для анализа нестандартных данных без использования языка запросов SQL (NoSQL).

Майк Линч сообщил, что технологии Autonomy позволяют в реальном времени анализировать неструктурированные данные с поиском не по ключевым словам, а по контексту. Это дает возможность эффективно использовать Idol 10 для работы с «человеческими» данными из разнообразных источников — например, социальных сетей и сообщений e-mail. В результате будут преодолены ограничения существующих реляционных и объектно-ориентированных СУБД, а также технологий in-memory, MapReduce и даже Hadoop. Одним из ключевых преимуществ подхода HP г-н Линч считает возможность работать со структурированными и неструктурированными данными, которые хранятся в одном репозитории благодаря единому слою доступа, реализованному в комплексном решении.

Как ведущий вендор серверов и систем хранения данных HP пошла дальше чисто софтверных решений и предложила три программно-аппаратных комплекса на базе серверов ProLiant, CXD собственного производства, Idol и Autonomy Private Cloud. Это Archiving Appliance, eDiscovery Appliance и Enterprise Search Appliance, о функциональном назначении которых можно судить уже по названиям.

На пути к Federated Deduplication

Повышения эффективности работы с данными касается еще одно

важное объявление HP — о выпуске новых систем хранения и резервного копирования. Эти системы созданы в рамках фирменной концепции, которую можно назвать «унифицированной дедупликацией» (federated deduplication). Она предполагает совместимость всех дедупликационных решений, развернутых на предприятии, — от удаленных подразделений до главного ЦОДа.

Этой новой концепции отвечает система для крупного и среднего бизнеса HP B6200 Storage Backup System, которая позволяет сохранять и дедуплицировать до 28 Тб данных в час, поддерживает функцию автоматического возобновления резервного копирования и легко масштабируется от 50 до 768 Тб. Старший вице-президент HP Дэвид Скотт заявил в Вене, что по скорости создания резервных копий и восстановления данных B6200 превосходит самую мощную систему ближайшего конкурента в 3,5 и 7 раз соответственно. А также обладает вдвое большей емкостью и стоит при этом (в расчете на 1 Гб данных) на 20% меньше.

Другое новое решение — система для среднего бизнеса HP X5000 G2 Network Storage System — поддерживает до 26 тыс. пользователей и 128 Тб данных и оснащено анти-вирусными технологиями. Эта модульная NAS-система создавалась в сотрудничестве с Microsoft и оптимизирована для сред Microsoft.

А новое ПО HP Data Protector делает доступной для малого бизнеса функциональность технологии HP StoreOnce, не требуя инвестиций в дорогостоящее оборудование: его можно применять с уже имеющимися на предприятии серверами резервного копирования или приложений.

Odyssey и Oracle: связи нет?

Разумеется, выше изложена лишь небольшая часть сделанных в рамках HP Discover объявлений. В заключение хотелось бы более подробно остановиться на упомянутом проекте Odyssey, анонс которого был сделан за неделю до конференции. Тем более что в Вене мне удалось получить некоторые комментарии по этому поводу у Марка Пейна, вице-президента подразделения HP BCS EMEA, занимающегося решениями критически важных для бизнеса приложений.

Напомню, что суть Odyssey заключается в унификации RISC/UNIX (Itanium) и x86-совместимых сервер-

ных платформ. Согласно проекту, через два года серверы HP Integrity и Superdome 2 смогут работать одновременно под управлением операционных систем HP-UX, Windows и Linux, используя унифицированные стойки с блейд-серверами на основе процессоров с разной архитектурой. Поэтому компания выпустит блейд-серверы DragonHawk на базе Intel Xeon и поработает над внесением в Linux и Windows изменений, необходимых для доведения этих ОС до уровня надежности, свойственного средам для критически важных приложений (например, HP-UX).

Эта новость вызвала единодушную реакцию отраслевых экспертов: компания стремится минимизировать проблемы, возникшие в связи с отказом Oracle поддерживать у себя в СУБД и приложениях процессор Intel Itanium, ныне эксклюзивно применяемый HP в своих серверах. Проект Odyssey, считают они, позволит HP совместить обе процессорные платформы в одном решении и в соответствии с ситуацией на рынке менять в составе сервера удельную долю той или иной платформы, т. е. успокоить заказчиков относительно их инвестиций.

«Заказчики могут быть уверены, что мы продолжим инвестировать в Itanium и HP-UX. Более того, мы расширяем выбор: если они хотят выполнять свои критичные приложения под Linux или Windows, они могут делать это на своих Integrity и Superdome 2 без дополнительных вложений. При этом мы предоставим софт для выполнения таких приложений и сервисы для их развертывания», — сказал Марк Пейн, как только речь зашла о проекте Odyssey.

На мой вопрос, в какой степени проект позволит решить проблему с отказом Oracle, он категорически заявил: «Odyssey задуман не как решение проблемы с Oracle. Это очередной

Odyssey задуман не как решение проблемы с Oracle. Это очередной логический шаг в развитии нашей инфраструктуры поддержки критичных приложений

логический шаг в развитии нашей инфраструктуры поддержки критичных приложений».

Что касается изменений, необходимых для Windows и Linux, — соответствующая работа HP со своим стратегическим партнером Microsoft вопросов не вызывает. А относительно Linux

ситуация неочевидна. Можно работать непосредственно с Red Hat или создать свою версию отказоустойчивого Linux. Но, как сказал г-н Пейн: «Усовершенствованный для поддержки критичных приложений Linux — это будет стандартный Linux». По его словам, компания собирается передать в фонд Linux некоторую свою интеллектуальную собственность, используемую в HP-UX и в области виртуализации (например, технологию работы с разделами в виртуальных пространствах).

В завершение хочется напомнить, что HP определилась с будущим своей мобильной ОС webOS: она переходит в категорию open source. Наверное, нельзя исключать, что такая же судьба со временем может постигнуть и HP-UX, если рынок выступит не в пользу Itanium. Проектом Odyssey компания обозначила запасной вариант развития и для себя, и для своих заказчиков.



Мег Уитман

ЛИДЕР ПРОЕКТНОЙ
ДИСТРИБУЦИИ



www.muk.ua

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Энергетики выбирают SAP



СЕРГЕЙ МИШКО

Свыше 60% мирового ВВП производят более 100 тыс. компаний, автоматизирующих бизнес-процессы с помощью решений SAP. В Украине также есть успешные примеры использования решений мирового лидера в этой сфере. У нас флагманом по внедрению ERP-систем от SAP выступает Днепропетровская область. Она по праву претендует на звание промышленного локомотива страны: на ее территории расположено много крупных металлургических комбинатов, предприятий машиностроения, химической, горнодобывающей и угольной промышленности.

С недавних пор список субъектов хозяйственной деятельности области, чей бизнес работает под управлением решений SAP, дополнила крупнейшая национальная энергоснабжающая компания ПАО «Днепроблэнерго». В 2010 г. при поддержке ООО «Международный центр развития энергетики» (МЦРЭ) она завершила первый этап внедрения SAP ERP. В 2011 г. проект автоматизации вступил в новую фазу, а его поэтапная ре-

В пользу SAP сыграли: мировая практика внедрений, наличие отраслевого решения для предприятий энергетики и ЖКХ, положительный опыт реализации проектов

ализация будет продолжаться до 2013 г. В настоящее время в корпоративной информационной системе «Днепроблэнерго» на основе SAP работают свыше 1500 пользователей из 25 структурных подразделений — это почти 20% всего персонала предприятия.

SAP для энергетики и сферы ЖКХ

По словам Александра Фоменко, генерального директора ПАО «Днепроблэнерго», в пользу SAP сыграли три фактора: мировая практика внедрений, наличие отраслевого решения для предприятий энергетики и ЖКХ, положительный опыт реали-

зации проектов на его основе. Если первому требованию соответствуют решения всех известных разработчиков ERP-систем, то двум последним — только вертикально-ориентированный комплекс приложений SAP for Utilities в сочетании с модулем CRM&Billing. Его используют свыше 600 компаний по всему миру, в том числе 32 из 50 крупнейших энергетических предприятий из списка Forbes Global 2000.

Производительность труда в странах СНГ примерно на порядок ниже, чем в США, и это основной сдерживающий фактор роста нашей экономики, — уверен Максим Матяш, региональный директор SAP в Украине, Грузии и Молдове. Одна из необходимых в этой связи мер — апеллировать к мировому опыту внедрения передовых ERP-систем, призванных повысить эффективность бизнеса. В частности, SAP for Utilities позволяет на 12–19% сократить операционные и управленческие затраты, на 15–30% — коммерческие потери электроэнергии, на 25% — накладные расходы на хранение, комплектование и отгрузку материалов, и при этом на 30% увеличить оборачиваемость материальных запасов.

Всего портфель SAP насчитывает 27 различных отраслевых решений, основанных на открытой сервисно-ориентированной архитектуре SOA. И это не считая сопутствующих продуктов и технологий, в первую очередь, инструментов для бизнес-аналитики, включая BusinessObjects и HANA. А ведь 20 лет назад компания начинала с одного клиент-серверного приложения SAP R/3.

ПАО «Днепроблэнерго» не стала единственной энергетической компанией в Украине, внедрившей решения SAP. На сегодняшний день их больше десяти: «А.Е.С. Киевоблэнерго», «Днепроэнерго», «Запорожьеблэнерго», «Крымэнерго», «Львовоблэнерго» и др. Немало примеров успешных внедрений и в самой Днепропетровской области. Наиболее масштабные — в «ArcelorMittal Кривой Рог»,

«Веста Днепр», Северном и Центральном ГОКах (горно-обогатительных комбинатах).

До конца 2015 г. SAP планирует в три раза увеличить объемы бизнеса в странах СНГ. Для этого вендор намерен сделать дополнительные инвестиции в локализацию продуктов и развитие экосистемы партнеров. Сегодня SAP является единственным в Украине глобальным разработчиком ПО для автоматизации бизнес-процессов, которому удалось привести все свои решения в соответствие с нормами отечественного законодательства и нового налогового кодекса.

Необходимость назрела

Управлять крупной компанией в ручном режиме неэффективно — эта известная истина становится более очевидной, если принять во внимание сложную территориально-распределенную структуру «Днепроблэнерго». «Расстояние до некоторых районов электросетей (РЭС)



Александр Фоменко (слева) и Максим Матяш обсуждают планы реализации проекта

у нас превышает 150 км, и на согласование договоров нередко приходилось тратить по 3–4 недели», — вспоминает Ольга Иевлева, директор по правовым вопросам. Учет документов как таковой отсутствовал, в лучшем случае РЭС вели журналы. Как следствие, приходилось постоянно направлять на места рабочие группы с проверкой, а значит, отрывать людей от основной работы, тратить время и средства на командировки.

Компания остро нуждалась в единой современной системе автоматизации. Использование 38 разрозненных КИС приводило к повторным вводам документов, несоответствию данных в разных программах, что неизбежно влекло за собой необходимость сверки информации. Задерживалось формирование консолидированной отчетности, а ее достоверность вызвала сомнения. Руководство просто не располагало необходимыми инструментами оперативного контроля для принятия решений, текущего и стратегического планирования.

Пятилетка SAP

«Принимая руководство проектом в 2009 г., я не ожидала, что он окажется настолько масштабным», — признается

Елена Франкив, директор по финансам и экономике ПАО «Днепроблэнерго». Спасли ситуацию грамотное планирование и правильное построение организационной структуры. Проектная группа собиралась еженедельно, действия каждого члена команды были расписаны буквально по дням. «Очень помогла прямая заинтересованность топ-менеджеров, а вот рядовые сотрудники и исполнители на местах верили не все», — рассказывает г-жа Иевлева.

Проект 2009–2010 гг.

Первый этап

Первый этап проекта стартовал в ноябре 2009 г. Поскольку не было единой базы контрагентов и товаров, пришлось сначала потратить немало времени на инвентаризацию. Функциональный объем работ охватил внедрение бухгалтерского и налогового учета, управленческого учета, учета основных средств, управление бюджетом, сбытом, техническим обслуживанием и ремонтами, договорной деятельностью. Решение SAP CRM интегрировано с используемой на предприятии системой автоматизации задач энергосбыта.

Проект 2011 г.

Второй этап

В течение прошлого года происходило внедрение модулей SAP из состава второй фазы проекта. В их числе: управление инвестициями и проектами, учет отключений, состояния оборудования, планирование потребности, прогноз ликвидности денежных потоков, претензионно-исковая работа, электронный документооборот. Введение в эксплуатацию полного перечня перечисленных систем запланировано на 2012 г.



Диспетчерский центр позволяет наблюдать за состоянием энергетической системы всей Днепропетровской области

Проект 2012 г.

Третий этап

В наступившем году проект продолжится. На очереди: учет путевых листов и горюче-смазочных материалов (ГСМ), спецодежды, плано-

вой потребности, интеграция платежного бюджета и плановых поставок, реализация услуг технологического присоединения, корпоративная отчетность по различным направлениям бизнеса. Соответственно, корпоративным пользователям эти системы будут доступны уже в 2013 г.

Реальные достижения

Реализация проекта внедрения SAP ERP послужила причиной реинжиниринга структуры компании и оптимизации ряда бизнес-процессов. Силами собственных специалистов пришлось создавать справочник образцового сетевого оборудования и проводить паспортизацию электротехнического. Наведению порядка способствовала организация службы централизованного ведения портала нормативно-справочной информации (НСИ).

Внедренные на первом этапе функциональные модули SAP ERP успешно используются в компании уже на протяжении года. Первичную техническую поддержку пользователей осуществляет специально организованный в компании отдел. Его специалисты одновременно принимают активное участие в дальнейшей реализации проекта. Детально прописанные регламенты взаимодействия и работы в системе по всем бизнес-процессам позволяют новым сотрудникам быстро войти в курс дела и приступить к профессиональной деятельности.

Все поставленные задачи выполнены в полном объеме, — уверяет г-жа Франкив, руководитель проекта со стороны «Днепроблэнерго». В компании отмечают снижение на 8% издержек за счет точного контроля платежей юридических и физических лиц за потребление электроэнергии. На 13–18%

сократилось время на регистрацию документов, на 29% — на подготовку отчетности и анализ данных, на 12% — уменьшилось количество запасов на складах. В то же время представители

Энергия в числах

ПАО «Днепроблэнерго» обслуживает регион площадью почти 32 тыс. кв. км, обеспечивая электроэнергией

ИНТЕРВЬЮ свыше 40 тыс. юридических и 1,5 млн бытовых абонентов. Компания занимает лидирующее положение по товарному отпуску продукции — ее общий объем передачи электроэнергии составляет 20% от всего потребления в Украине. Владимир Оженко, директор по ИТ и связи «Днепроблэнерго», рассказывает PCWeek/UE о специфике работы энергетической отрасли и делится подробностями внедрения масштабного проекта автоматизации на базе отраслевого решения SAP for Utilities.

ВЛАДИМИР ОЖЕНКО: Специфика нашего предприятия (и, думаю, большинства других в энергетической отрасли Украины) состоит в том, что множество ключевых специалистов проработали в нем не один десяток лет. Диспетчеры, технические руководители линий связи, распределительных сетей, бухгалтеры привыкли к определенным законам и нормам. ИТ-департамент играет ответственную роль связующего звена и локомотива инноваций. Именно от нас зачастую исходит инициатива внедрения различных решений для бизнеса. Правда, нельзя глубоко уходить в решение узкоспециальных технических задач и при этом не видеть общей картины положения дел в компании.

На предприятиях энергетической отрасли существует множество различных направлений деятельности, которые должны функционировать в едином ключе и информационном пространстве. В первую очередь, это система биллинга и автоматизированная система коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ) периметра. Наш основной товар — электроэнергия, он неосязаем, но от этого его учет не менее важен.

PCWeek/UE: Что представляет собой структура вашего ИТ-подразделения в настоящий момент?

В.О.: Это несколько основных направлений.

В задачи группы системных администраторов входит управление парком серверов, поддержка сети, защита ее периметра от внешних атак, предотвращение несанкционированного доступа к данным.

Отдел эксплуатации занимается ИТ-оборудованием около 3,5 тыс. разбросанных по всей территории области пользователей. Базовый ремонт, который предполагает замену отдельных блоков, осуществляем сами, устранение серьезных неполадок отдаем на аутсорсинг. Отдельного внимания заслуживает печатающая техника — бумажной отчетности в нашей стране по-прежнему много, особенно в конце года.

Новый отдел технической поддержки SAP состоит из специалистов с опытом поддержки программных продуктов. Руководство поставило перед нами задачу сформировать его из имеющихся кадров. Люди прекрасно понимали — им предстоит освоить новую систему и взять на себя этот объем работ или за ненадобностью попасть под сокращение.

Традиционно принято считать, что ИТ-подразделение играет вторичную роль, хотя и обеспечивает бесперебойную работу жизненно важных для бизнеса систем. Думаю, для ИТ-специалиста нет лучшей похвалы, чем отсутствие обращений представителей бизнеса с просьбой устранить какие-либо неполадки или сбои.

PCWeek/UE: Обычно инициатором комплексных проектов автоматизации выступает бизнес. В вашем случае было иначе?

В.О.: Не будем лукавить, представители бизнеса в нашей компании очень загружены работой. А реализация подобных масштабных проектов означает для них двойную или тройную нагрузку. Поэтому внедрение SAP не стало исключением — инициатором такого решения выступил ИТ-департамент. В составе ИТ-инфраструктуры нашей компании функционировало 38 различных программных продуктов, 18% задействованного ПО писали наши сотрудники. С учетом возрастающих требований бизнеса сопровождение и поддержка всего этого хозяйства превращались в непосильную ношу. Предстояло решать задачу оптимизации.



Владимир Оженко

PCWeek/UE: Какие вы приводили аргументы в пользу внедрения единой системы автоматизации? Как сумели в итоге заставить руководство стать на вашу сторону?

В.О.: Можно сказать, что мы начинали снизу. Пытались найти индивидуальный подход к каждой из существующих дирекций — определяли их основные «болевые точки» и предлагали решения для уменьшения рутины, сокращения документооборота и проч. Тем более, еще несколько лет назад в некоторых дирекциях (например, распределительных сетей) для учета использовались исключительно электронные таблицы Excel и документы Word.

Основной краеугольный камень платформы SAP — модуль технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОРО). Зачастую многие компании его внедряют не в первую или даже в последнюю очередь. Мы посчитали это ошибочной стратегией и начали формировать платформу, в частности, единых справочников оборудования и единых нормативных единиц использования. Тем самым удалось заинтересовать технического директора — основной Рубикон на пути к успеху был пройден.

Повторюсь, для энергетических предприятий характерна обособленная деятельность различных направлений. У них нет налаженных взаимосвязей. Мы сумели убедить, что в одном просторном доме всем будет жить лучше. Нужно только набраться терпения и приступить к его строительству.

Замечу, мы намеренно не прибегали к языку цифр в попытках убедить встать на нашу сторону финансистов или бухгалтеров. В SAP нельзя апеллировать к быстрому эффекту от вложения денег.

PCWeek/UE: Какую роль в проекте сыграла компания МЦРЭ?

В.О.: Нельзя построить качественную систему автоматизации без опытных консультантов. Безусловно, за несколько лет реализации проекта нам удалось вырастить собственных высококвалифицированных

специалистов. Но они преимущественно заняты вопросами организации, бизнеса и поддержки. Прерогативой консультантов остается специфика настройки системы, детальное знание ее работы. Они являются своего рода трансляторами наших желаний и задач на язык возможностей решений SAP.

Кроме того, очень важен наработанный опыт реализации похожих проектов. МЦРЭ активно сотрудничает с ведущими специалистами и компаниями России, Германии, Канады, Польши, Словакии, Чехии. Перед внедрением тех или иных решений мы можем ознакомиться с реальными проектами.

PCWeek/UE: Наверняка внедрению SAP предшествовала серьезная подготовительная работа. Расскажите о функциях ИТ-подразделения в этом проекте.

В.О.: Объем работ выполнен немалый. Прежде чем перейти к автоматизации бизнес-процессов, мы построили корпоративную интеграционную сеть передачи данных. Поскольку Днепрпетровск находится в географическом центре области, от него расходятся три главных луча — 150 км в донецком направлении, 160 км в никопольском и 170 км в кременчугском. Всего задействовано около 3,5 тыс. основных каналов связи.

Ядро системы и центральный сервер расположены в Днепрпетровске. Поэтому закономерно возник еще один проект по резервированию питания в помещении ЦОДа. За размещенное там оборудование отвечают отдельные специалисты. И хотя мы стремимся к максимально полной автоматизации (чтобы минимизировать влияние человеческого фактора) утвержденный в компании регламент и политика информационной безопасности предполагают отработку сценария восстановления данных в ручном режиме. Пока не вся информация хранится централизованно в SAP, в частности есть рассредоточенные биллинговые данные.

PCWeek/UE: Решения SAP внедрены в более чем десяти крупных компаниях топливно-энергетического комплекса (ТЭК) Украины. Проект в «Днепроблэнерго» имеет свою специфику или это еще один типичный пример в длинном списке?

В.О.: Перед началом проекта в «Днепроблэнерго» мы внимательно изучили опыт наших

коллег в энергетических компаниях Киева, Полтавы и других областных центров. В итоге решили взять на себя смелость первыми внедрить несколько модулей системы автоматизации. Многие идут по простому пути — внедряют только модуль контроллинга и рассчитывают на получение быстрого результата.

Наши специалисты сумели настоять на том, что сам по себе модуль контроллинга ничего не даст. Мы начали с внедрения модулей ТОРО, ММ (материальные потоки и ресурсы), FI (финансовая отчетность), SD (услуги) и автоматизации рабочих процессов, связанных с договорной деятельностью. Принципиальный момент: этот минимально необходимый набор интегрировался во всех структурных единицах компании. На примере многих других предприятий энергетической отрасли внедрение SAP часто останавливалось на уровне дирекции.

PCWeek/UE: Другими словами, внедрение SAP в вашей компании претендует на звание самого масштабного проекта в энергетической отрасли Украины?

В.О.: Думаю, что да. Если другие крупные проекты внедрения решений SAP в энергетической отрасли Украины инициировали их новые владельцы из числа западных материнских структур, то в случае нашей компании на этот шаг пошло украинское руководство.

Скажу больше. Внедрение SAP в нашей компании началось с оптимизации бизнес-процессов. Поскольку в энергетике нет единой нормативно-справочной информации, нам пришлось с нуля создавать перечень материально-технических ценностей на украинском языке и прорабатывать вопросы создания единого справочника энергетического оборудования. Создание справочников и эталонов имеет определяющее значение для ТОРО.

Если проект в «Днепроблэнерго» удастся реализовать полностью, он сможет послужить примером для любой другой компании энергетической отрасли Украины. Тем более, внедряемая система автоматизации настолько прозрачна, что циркулирующая в ней информация полностью доступна любому контролирующему органам наверху, в первую очередь НАК «Энергетическая компания Украины» и национальной комиссии регулирования электроэнергетики НКРЭ.

► заказчика пока не готовы называть конкретные финансовые показатели, которые позволят оценить эффект от внедрения. В принципе, это понятно: во-первых, проект еще находится на стадии реализации, во-вторых, на полный возврат инвестиций не стоит рассчитывать раньше, чем через 5–6 лет после его завершения.

Тем не менее, уже можно оценить качественные результаты внедрения SAP ERP. Например, теперь средний срок согласования договора в компании составляет 3–7 дней, максимальный — 10, если документ содержит множество приложений. Система интегрирована с Microsoft Outlook, который напоминает о граничных

сроках визирования или подписания. Сотрудники имеют доступ к полной базе договоров — больше не нужно выезжать на места для контроля.

Ольга Иевлева не скрывает эмоций: «К концу 2011 г. даже законченные пессимисты поверили в целесообразность начатых в компании изменений!» Еще бы, документооборот из 5 тыс. договоров в год

по одной только исполнительной дирекции обслуживает отдел из шести специалистов. И этого вполне достаточно! На очереди автоматизация исковой работы — здесь поле деятельности еще больше.

Александр Фоменко считает, что получил в свое распоряжение мощный инструмент управления, который позволяет видеть практически

в режиме реального времени состояние дел в компании и на основе получаемой информации принимать взвешенные решения. Несмотря на сделанные в 2011 г. инвестиции в развитие сетей в объеме свыше 300 млн грн и затраты на ремонт оборудования в размере более 100 млн грн, «Днепроблэнерго» рассчитывает получить около 42 млн грн прибыли.

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Технологии свободы

Вы используете мобильные устройства для бизнеса? Вполне возможно, ответ на этот вопрос уже будет положи-

тельным. Поэтому сегодня мы предлагаем детальнее рассмотреть современные подходы к применению мобильных устройств для повышения эффективности бизнеса, его управляемости, и ценности — ведь смартфон или планшет может стать незаменимым помощником, когда нужно закрыть продажи, оперативно найти товары и передать их в руки ответственных сотрудников, осуществить платеж за пределами офиса, провести инвентаризацию — этот список можно продолжать.

В работе над материалами номера нам помогали эксперты ведущих вендоров и интеграторов, внедряющие мобильные технологии в бизнесе. Мнения игроков отечественного рынка мы проиллюстрировали данными из международных исследований аналитических компаний и открытых источников — для большей объективности. И разумеется, мы предлагаем вашему вниманию несколько примеров реальных внедрений в Украине и России (см. далее).



Сергей Мишко

не актуален — корпоративные системы будут доступны отовсюду. Если раньше мы говорили, что человек ищет информацию, то сейчас уже информация находит человека.

Независимость бизнес-процессов от местоположения персонала позволяет компаниям не только оптимизировать производительность труда сотрудников, но и создавать совершенно новые услуги для клиентов. «Представьте, что можете заниматься продажами напрямую с мобильного устройства, а потребитель способен отправить запрос в службу технической поддержки прямо со смартфона, приложив фотографию», — говорит Максим Матяш, региональный директор SAP в Украине, Грузии, Молдове. После приобретения Sybase компания SAP поставила перед собой амбициозную задачу создать рынок мобильных решений для предприятий и занять на нем лидирующее положение.

Мал, да удал

Невозможно назвать все способы применения мобильных устройств в бизнесе — постоянно появляются новые. Мы можем лишь перечислить те из них, которые учитывает большинство руководителей ИТ-департаментов при проработке проектов по внедрению мобильных технологий.

1. Смартфоны с камерой высокого разрешения могут использовать сотрудники служб поддержки и сферы сервисного обслуживания. Камера позволяет оперативно отслеживать наличие на складе необходимых запчастей по номерам.
2. Создание и дальнейшая демонстрация фотографий операций, сервисов, которые сложно запомнить, описать словесно и т.д.
3. Отслеживание статуса доставки грузов.
4. Создание и редактирование документов Microsoft Word, Excel и PowerPoint.
5. Заполнение форм, электронная подпись и возврат документов в систему электронного документооборота.
6. Считывание информации с QR-кодов.
7. Использование каталога изображений и/или моделей продуктов.
8. Аудит товарных позиций на складах.
9. Доставка потенциальным клиентам маркетинговых материалов.
10. Презентации для потенциальных клиентов на мобильном устройстве.
11. Проведение экспресс аудио- и видеоконференций.

По мнению зарубежных аналитиков, в первую очередь мобильные устройства интересны предприятиям розничной торговли, здравоохранения и перерабатывающей промышленности. Работающая в Украине компания INTEGROS в целом солидарна с этой точкой зрения. Ее специалисты отмечают также активный интерес к мобильным устройствам фармацевтических компаний, FMCG, дистрибуторов различного оборудования.

По мнению Gartner, ключевыми причинами перехода на планшеты являются простота в использовании, длительный срок службы аккумулятора, отсутствие подвижных частей. Не последнюю роль играет и быстроразвивающийся рынок приложений. Специалистам Gartner вторят исследователи J'Son & Partners. Они считают, что у тенденции к использованию планшетных компьютеров в корпоративном секторе есть два основных драйвера. Во-первых, с имиджевой точки зрения это актуально. А бизнес-сфера всегда тянется к технологическим новинкам. Во-вторых, компьютеры в бизнесе востребованы именно в таком форм-факторе. По данным этой

компании, особенный интерес планшеты представляют для фирм, работающих в сфере логистики и ритейла.

У большинства современных руководителей крупных западных компаний есть планшетные компьютеры. Они позволяют оперативно получать доступ к системам мониторинга ключевых показателей, без привязки к офису утверждать документы и бизнес-планы. Ведь все хотят принимать управленческие решения вовремя и постоянно понимать, что происходит в компании. Это еще один мощный стимул развития мобильных технологий для бизнеса.

Планшеты — идеальное средство для работы вне офиса, презентаций, удаленной работы с почтой или видеоконференций. Они имеют хорошие перспективы использования в бизнес-моделях, которые предполагают работу сотрудников «в поле» или дистанционно: торговых агентов, промоутеров, страховщиков и представителей финансовых учреждений. Такие приложения могут превратить планшет в огромное количество специализированных устройств, о чем мы и писали выше. Например, сделать из него простой и постоянно обновляемый каталог товаров. А в сочетании с устройством считывания кредитных карт — кассовый терминал. В Украине компания «Навигатор» даже

предлагает использовать планшеты для патрулирования и охраны границ (детальнее читайте в отдельном материале темы номера).

Внедрение: от простого к сложному

Игорь Сукайло, специалист по унифицированным коммуникациям и средствам совместной работы Cisco Systems, выделяет три варианта развертывания сервисов для мобильных устройств:

- доступ к корпоративной почте;
- доступ к телефонной и информационной корпоративным сетям, совместная работа;
- доступ к виртуальному рабочему месту.

Первый этап реализуется с помощью специальных почтовых систем или операторского сервиса. Такую услугу большинство людей воспринимает как неотъемлемую часть корпоративной информационной экосистемы. Особенность данной фазы в том, что требования к конечному устройству либо очень жесткие (например, использование только терминалов BlackBerry), либо их вообще нет, поскольку встроенный почтовый клиент сегодня есть практически в каждом мобильном телефоне. В целом данный этап успешно реализовало большинство предприятий и организаций, — полагает г-н Сукайло.

Полезные советы

- Ищите возможные варианты применения мобильных устройств в вашем бизнесе.
- Изучайте новые возможности, которые может открыть для бизнеса применение мобильных устройств. Например, набирающий популярность слоган *pay as you go* служит сигналом ритейлерам для развития новых направлений бизнеса.
- Ищите потенциал для повышения гибкости бизнес-процессов.
- Удостоверьтесь, что ваши сотрудники понимают, с чем они имеют дело и хорошо осведомлены об угрозах применения мобильных устройств.
- Разработайте политику «приемлемого использования» мобильных устройств, чтобы служащие имели представление о накладываемых ограничениях. Потребуйте, чтобы сотрудники подписали документ. Это позволит удостовериться в серьезности намерений с их стороны и поможет избежать возможных недоразумений.

- Каждому мобильному устройству присвойте свой уникальный идентификатор и следите за тем, кто его использует.
- Убедитесь в безопасности данных в случае кражи устройства. Следует заранее позаботиться об их шифровании. Если это возможно, для аутентификации стоит применять аппаратные средства.
- Позаботьтесь о регулярном резервном копировании данных на мобильном устройстве и в корпоративной сети.
- Применяйте общепринятые технологии обеспечения безопасности, например, соединения с корпоративной сетью по технологии VPN (Virtual Private Network).
- Используйте пароли для контроля доступа мобильных устройств к вашей корпоративной сети.
- Включите мобильные устройства в перечень оборудования, которое нуждается в постоянном обновлении ПО.

Вредные советы

- Предоставляйте доступ мобильным устройствам ко всем без исключения данным в корпоративной сети, особенно если нет уверенности в обеспечении полного комплекса мер предосторожности (VPN-соединения, аутентификация и шифрование).
- Оставляйте корпоративные мобильные устройства без надлежащего присмотра в общественных местах. В случае отсутствия активности в течение достаточно короткого промежутка времени (от 2 до 5 мин), устройству вовсе не обязательно автоматически переходить в спящий режим, для выхода из которого понадобится ввод пароля.
- Не задумываясь, оставляйте информацию о паролях в местах, к которым имеют свободный доступ посторонние. Используйте мобильное устройство с возможностью доступа

- к нему без устойчивого к взлому пароля (не менее 8 символов, включая буквы алфавита в различных регистрах, цифры и специальные символы).
- Используйте мобильные устройства как первичный источник хранения информации. Все необходимые пользователям данные вовсе не обязательно должны располагаться на сервере или в ЦОДе в корпоративной сети.
- Обеспечивать мобильными устройствами стоит всех без исключения сотрудников, заменяя привычные настольные ПК. Не стоит отдавать предпочтение, в первую очередь, топ-менеджерам, часто путешествующим работникам, продавцам, аудиторам, «полевым» работникам, некоторым маркетологам и представителям ИТ-департамента.

В 2012 году ИТ-директора только на устройства Apple планируют потратить около 19 млрд долл.: 10 — на iPad и 9 — на ноутбуки и ПК Mac

только на устройства Apple планируют потратить около 19 млрд долл.: 10 — на iPad и 9 — на ноутбуки и ПК Mac. В следующем году эти цифры вырастут до 16 и 12 млрд долл. соответственно, что в сумме составит уже 28 млрд долл.

Это гигантские затраты даже без учета не менее популярных в корпоративной среде смартфонов iPhone. Недавно проведенное исследование Check Point Software Technologies подтверждает лидерские позиции платформ Apple — на них приходится 30% всего парка мобильных устройств. Однако не стоит сбрасывать со счетов BlackBerry (29%) и Android (21%). Вместе они с учетом предложений производителей третьего эшелона в 2012 г. могут претендовать на выручку в 69 млрд долл. (по расчетам Forrester).

В минувшем году смартфоны опередили по продажам мобильные телефоны, а в 2013 г. доля «мобильных» сотрудников составит уже 35%, — такие цифры приводит Андрей Акулов, руководитель направления Collaboration Solutions IBM в России и СНГ. Что это значит? Само понятие «рабочее пространство» меняется: новое поколение сотрудников получает мощные инструменты повышения производительности труда. И при этом может гармоничнее сочетать рабочее время с личным. Аргумент «не в офисе» больше

Гораздо больший интерес представляет второй этап. Он предполагает одновременное использование нескольких различных архитектур и технологий:

- безопасного доступа к корпоративным ресурсам, например, при помощи VPN-клиентов;

- беспроводных сетей для обеспечения высокоскоростного доступа как внутри организации, так и за ее пределами;

- унифицированных коммуникаций и совместной работы для обеспечения дополнительных видов и возможностей связи.

Одним из примеров реализации второго варианта развертывания сервисов в соответствии с предложенной классификацией можно рассматривать пилотный проект компании Инком (детальнее — в отдельном материале темы номера).

Примеры реализации всех трех вариантов в Украине пока можно пересчитать по пальцам одной руки. Тем не менее, об одном из них можно прочесть в материале темы номера, посвященном внедрению в Сбербанке России в Украине.

Трудный возраст

Несмотря на удобство планшетов и смартфонов и огромное количество выгод, которое сулит их использование для бизнеса, по-прежнему остается немало компромиссов и открытых вопросов.

Рынок планшетов формируется и предложений для корпоративного сегмента очень мало, — считает Александр Костюк, директор департамента компьютерных систем компании «Навигатор». Нередко планшеты используются в качестве имиджевого устройства. Apple iPad чаще служит подтверждением статуса, а не культуры использования технологий в бизнесе.

Впрочем, такова ситуация в Украине. А на Западе дела обстоят иначе — приведенные выше цифры размеров инвестиций в мобильные устройства Apple на 2012 г. говорят сами за себя. По мнению Эндрю Бартельса (Andrew Bartels), аналитика Forrester Research, приход на пост главы Apple Тима Кука (Tim Cook) может повлиять на позицию компании в отношении корпоративного рынка. В отличие от Стива Джобса (Steve Jobs), который пренебрегал корпоративным направлением, новый CEO уже сделал первые шаги для активизации в нем продаж. В частности, в структуре Apple создан отдельный департамент и с недавних пор предусмотрены скидки на закупки крупных партий iPad.

Однако в Украине темпы проникновения мобильных устройств в бизнес намного ниже западных не только по финансовым причинам. Есть и чисто технологические, в том числе у устройств Apple.

Игорь Сукайло обращает внимание на трудности использования клавиатуры в компактных устройствах, с одной стороны, и недостаточную адаптацию графических интерфейсов прикладных программных средств, с другой. Отказ от настольных ОС в пользу мобильных аналогов тоже не всегда оптимальное решение, поскольку часто это ограничивает возможности использования ПО. Александр Костюк указывает на сложности у Apple iPad с передачей подготовленных на нем документов на файловые серверы Windows (а именно такие системы используются в большинстве украинских компаний). Конечно, можно прибегнуть к помощи дополнительного ПО, но ИТ-директора стремятся избежать дополнительных сложностей.

Существенно осложняет ситуацию использование на мобильных устройствах Apple проприетарных разъемов вместо стандартного USB или miniUSB, а также отсутствие слота для карт памяти (переходник не спасает). Технологию AirPrint для печати документов поддерживает ограниченное количество моделей принтеров. Причем многие из них сложно назвать корпоративными. Справедливости

ради нужно отметить, что не меньше сложностей возникает и с платформой Android, особенно относительно выбора версии и совместимости приложений.

Здесь уместно вспомнить про перспективы грядущего появления ультрабуков и планшетов под управлением Windows 8. Если эти продукты окажутся успешными и понравятся потребителям, мобильная платформа Microsoft сможет быстро занять второе место на рынке, — полагают в Forrester. Ведь выбирая из трех различных вариантов (iOS, Android, Windows 8), ИТ-директора точно не отдадут предпочтение платформе Google. Одна из причин озвучена в отчете The Impact of Mobile Devices on Information Security компании Check Point Software Technologies: 43% опрошенных респондентов считают, что именно Android представляют значительную угрозу информационной безопасности компаний. Всего в исследовании приняли участие 768 специалистов по ИТ и сетевой безопасности США, Канады, Великобритании, Германии и Японии.

Не будем забывать и о том, что существуют хорошо проверенные и высокофункциональные варианты обеспечения мобильности сотрудников — мобильные ПК с доступом в Интернет. Падение цен на них давно прошло критическую отметку, и теперь ноутбуки превратились в стандартный рабочий инструмент в большинстве компаний. По мнению Александра Тарасова, начальника департамента системной интеграции RIM2000, сейчас в бизнесе прежде всего востребованы недорогие и надежные ноутбуки в нижнем ценовом сегменте (например, хорошо оснащенные 15-дюймовые модели).

Мобильность vs Безопасность?

Результатом конвергенции стало превращение мобильных телефонов и КПК в смартфоны, которые обеспечивают чтение электронной почты, доступ в Интернет и корпоративную сеть, а иногда даже работу с электронными таблицами. Копирование коммерческой и конфиденциальной информации на всевозможные портативные устройства и USB-накопители стало предельно простым. Сотрудники компаний полу-

Большинство украинских компаний не считает внедрение мобильных технологий в бизнес-процессы приоритетом номер один

чили устройства, позволяющие легко обмениваться конфиденциальными данными практически в любом месте и в любое время. Однако сложно даже оценить степень риска для бизнеса в случае утери или кражи смартфона или планшета.

По данным упомянутого выше отчета Check Point Software Technologies, 71% опрошенных компаний считает мобильные устройства причиной учащения инцидентов в области безопасности. Респонденты обеспокоены возможной утерей и нарушением конфиденциальности информации: корпоративной электронной почты — 79%, сведений о клиентах — 47% и паролей для входа — 38%. А ведь по данным того же источника, количество персональных мобильных устройств, подключенных к корпоративным сетям, за последние два года более чем удвоилось. И почти половина из них содержит конфиденциальную информацию. Так, по данным украинской компании System Integration Service (SIS): около 40% людей используют мобильные устройства в личных

целях и для работы; более 70% пользователей хранят конфиденциальные данные на своих мобильных устройствах; 80% мобильных пользователей получают доступ к сети работодателя и почти 60% из них подключаются к ней каждый день.

Проведенное американским институтом сертифицированных бухгалтеров AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) исследование 2011 Top Technology Initiatives Survey подтвердило возрастание озабоченности ИТ-профессионалов проникновением всевозможных мобильных устройств в бизнес-окружение. В исследовании приняли участие 1400 финансистов из разных стран мира, и все они признали самыми животрепещущими вопросы контроля за информацией на мобильных устройствах.

Отсутствие корпоративных политик и стандартов на новые клиентские устройства — сдерживающий фактор для распространения мобильных технологий. На него указывают и представители украинских интеграторов. Чем крупнее компания, тем острее для ее ИТ-службы стоит проблема интеграции в рабочую инфраструктуру планшетов и смартфонов.

Речь не только о защите данных и трафика от несанкционированного доступа и вредоносных программ, но и, к примеру, разграничении корпоративной и личной информации на одном устройстве. Если настольные ПК и серверы пребывают практически под полным контролем, то о планшетах и смартфонах этого сказать нельзя. Спрос рождает предложение: рост продаж мобильных устройств влечет за собой неизбежное увеличение объемов вредоносного ПО, — считает Анастасия Матиенко, менеджер по маркетингу компании SIS.

Украина: препятствия и перспективы

Согласно результатам нашего опроса, большинство украинских компаний не считает внедрение мобильных технологий в бизнес-процессы приоритетом номер один. Следствием именно этого, а не сложной экономической ситуации, является недостаточное финансирование, о котором так любят говорить представители заказчиков. Очевидно, основная субъективная причина — низкая осведомленность о реальных выгодах использования, а главная объективная — недостаточная состоятельность современных мобильных устройств в качестве полноценного рабочего инструмента (см. выше).

С точки зрения потребительской сегментации планшеты сейчас однозначно ориентированы на частного потребителя, — жалуется Олег Башинский, коммерческий директор «Техносерв Украина». В то же время достаточное количество приложений для работы с существующими корпоративными информационными сервисами способно значительно повысить привлекательность планшетов и смартфонов для заказчиков.

ИТ-проекты, реализуемые с применением планшетов, смартфонов и коммуникаторов, продиктованы, в первую очередь, потребностями бизнеса. После принятия решения о реализации, как правило, начинается подбор сначала аппаратного и затем программного обеспечения. Анна Шамкова, начальник отдела маркетинга и продаж INTEGROS, считает такой подход заведомо провальным и предлагает параллельно подбирать технологии и решения, уточняя их согласованность между собой. В качестве примера г-жа Шамкова приводит компанию, которая закупила планшеты по выгодному эконом-предложению, но так и не сумела реализовать

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ►

Наши эксперты



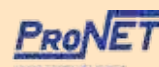
АНДРЕЙ АКУЛОВ
руководитель направления
Collaboration Solutions
IBM в России и СНГ



ОЛЕГ БАШИНСКИЙ
коммерческий директор



ЯКОВ ВЛАСЕНКО
директор по маркетингу



АЛЕКСАНДР КОСТЮК
директор департамента
компьютерных систем



АНАСТАСИЯ МАТИЕНКО
менеджер по маркетингу



МАКСИМ МАТЯШ
региональный директор
SAP в Украине, Грузии,
Молдове



АЛЕКСЕЙ СЕВОНЬКИН
начальник отдела
сетевых решений



ИГОРЬ СУКАЙЛО
специалист по
унифицированным
коммуникациям и
средствам совместной
работы



АЛЕКСАНДР ТАРАСОВ
начальник департамента
системной интеграции



АННА ШАМКОВА
начальник отдела
маркетинга и продаж



Мобилизация Сбербанка России

«Технологии неотделимы от гуманитарных наук [...] будущее за посткомпьютерными устройствами, которые проще и понятнее привычных ПК»
из речи Стива Джобса на презентации iPad 2

СЕРГЕЙ МИШКО

В 2010 г. корпорации Apple удалось представить сразу два продукта, кардинально изменивших представление потребителей о гаджетах. В январе состоялась премьера планшетного ПК iPad, в июне — смартфона iPhone 4. Появление этих устройств знаменовало начало новой вехи в распространении мобильных технологий по одной простой причине — их определенно хотелось использовать. Рекорды Apple говорят сами за себя: в первый день продаж удалось реализовать около 300 тыс. iPad, за первые три дня — 1,7 млн iPhone 4.

Характерные для «яблочных» продуктов последних поколений техническое совершенство, исключительные юзабельность и удобство, а также инновационность в каждой детали не остались незамеченными в корпоративном сегменте. И хотя гаджеты Apple являются потребительскими устройствами, с легкой руки самих пользователей они сумели быстро превратиться в эффективные инструменты для бизнеса. Этому во многом способствовала всесторонняя поддержка со стороны экосистемы разработчиков инфраструктурных решений. Они просто не могли позволить себе проигнорировать сверхпопулярность iPad и iPhone. В профессиональных кругах появился даже специальный термин — «консьюмеризация ИТ».

Эта волна накрыла все страны и континенты, не стала исключением и Украина. Одним из первых в нашей стране взял на вооружение продукты Apple «ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ» (ДБСР). По данным АУБ, на 1 декабря 2011 г. он занимал 16 место по размеру капитала (2,54 млрд грн) и 14 — по объемам активов (16,7 млрд грн). Вячеслав Моложавый, начальник департамента ИТ, признает, что на момент начала проекта в 2010 г. не на кого было равняться. Не было опыта использования мобильных устройств Apple и у материнской структуры в России.

Инфраструктура

В реализации масштабных проектов для ДБСР традиционно принимает активное участие проверенный партнер — компания «СИТРОНИКС Информационные Технологии». Ее специалисты построили сетевую инфраструктуру на оборудовании Cisco Systems. Впоследствии она позволила подключить коммуникационные гаджеты и вывести на них необходимые для бизнеса сервисы.

Каналы передачи данных банку предоставляют партнеры. Их пропускная способность варьируется в пределах от 4 до 10+ Мбит/с. Заказчик предъявляет требования по ширине полосы пропускания каналов и неделимости трафика с конкурентными потоками на стороне провайдера (качество сервиса из конца в конец). На территории офисных помещений развернута корпоративная Wi-Fi-сеть. За пределами ее по-

крытия сотрудники могут воспользоваться услугами 3G-сети Utel с национальным покрытием (когда нет сигнала 3G, происходит автоматическое переключение на сеть «Киевстар»). Для поддержания положительного баланса еженедельно контролируется состояние корпоративного счета.

В целом проект внедрения iPad и iPhone длился около года, и основная часть времени была потрачена на различные вспомогательные задачи. В частности, очень непросто оказалось создание инфраструктуры Citrix Xen для доставки корпоративных приложений на клиентские устройства Apple.

Мобильные сервисы

Внедрением мобильных технологий в основном занимались сотрудники департамента ИТ банка, где процесс возглавил Михаил Мулеса, начальник отдела сетей и телекоммуникаций. Это было сделано намеренно, чтобы специалисты получили необходимые компетенции и смогли в дальнейшем оказывать квалифицированные услуги по поддержке и развитию. Представители Cisco и Citrix в свою очередь решали возникающие по ходу проекта специальные задачи.

Клиентское ПО Citrix Receiver позволяет осуществлять удаленный доступ с мобильных устройств к бизнес-аналитике CS::BI, электронной почте, системе электронного документооборота. Оно отвечает за корректное отображение информации и форматирование интерфейса Windows-приложений под разрешение и размеры экрана гаджета. Почту одновременно можно просматривать с помощью преднастроенных средств iPad, а бизнес-аналитику — через веб-браузер Safari (специалисты CS специально вносили некоторые изменения в графический интерфейс).

Приложение Cisco Jabber (Unified Mobile Communicator) на смартфоне устанавливает соединение с Cisco Unified Communications Manager (CallManager). Оно позволяет не только совершать звонки, но и работать со службой каталогов Active Directory (AD) — выбирать контакты из глобального списка Microsoft Exchange. На конференции Cisco Expro 2010 эта составляющая проекта получила приз за лучшее решение в области унифицированных коммуникаций.

Средства Cisco позволяют организовывать внутри корпоративной сети видеоконференции. Достаточно через службу поддержки сделать на определенное время заявку и резервировать ресурс центрального аппарата в Киеве. Как правило, эту возможность активно используют руководители региональных управлений для проведения селекторных совещаний с начальниками отделений. Однако в банке есть и внешний сервис Cisco WebEx — с его помощью собирают конференции для производственных нужд с партнерами или контрагентами за пределами корпоративной сети.

В банке построена система видеонаблюдения на оборудовании Axis Communications и MOBOTIX. Владельцы мобильных устройств теперь могут в режиме реального времени видеть, что происходит в каждом из отделений всей сети банка. Сотрудники ИТ-службы осущест-

вляют наблюдение за операторами, внешней территорией ЦОДа (банк располагает двумя территориально разнесенными объектами — в Киеве и Житомире), шкафами, межшкафными пространствами и т.д.

Цель: оперативное управление и контроль

Мобильные коммуникации в ДБСР доступны не всем. В первую очередь, это привилегия топ-менеджмента и лиц, ответственных за принятие оперативных решений. «Они максимально обеспечивают присутствие руководителей банка в контексте бизнес-среды независимо от местонахождения», — уточняет Вячеслав Моложавый.

Проект начинался с предоставления сервиса бизнес-аналитики на гаджеты первых лиц банка. Сегодня это один из основных инструментов в повседневной деятельности председателя правления Игоря Юшко. С его помощью он контролирует выполнение показателей банка, финансы, управленческий учет, отчетность для НБУ и др.

Позже наступила очередь голосовых и видеосервисов. Установленный на iPhone клиент Cisco Jabber превращает его в полнофункциональный корпоративный IP-телефон с внутренним номером. Тем самым достигается эффект присутствия, на котором акцентирует внимание Вячеслав Моложавый. Пользователь, с одной стороны, имеет возможность из любого места осуществлять внутрикорпоративные звон-

ки, с другой, он всегда доступен для коллег по короткому номеру. По сути, никто даже не догадается, что человек на самом деле находится на другом континенте. Звонки одновременно поступают на стационарный и мобильный телефоны.

Здесь стоит сделать небольшую оговорку, отмечает Олег Король, главный специалист отдела сопровождения вычислительной инфраструктуры департамента ИТ ДБСР. К сожалению, пока Jabber не позволяет совершать видеозвонки, возможно, потому что Cisco не хочет создавать полноценного конкурента планшету Cius. Впрочем, владельцы iPhone могут воспользоваться средствами FaceTime и Skype — с их помощью легко обойти это ограничение. Не стоит забывать и про доступный сотрудникам банка сервис видео-конференц-связи WebEx.

Сервисом видеорегистрации пользуются сотрудники службы безопасности и представители розничного и корпоративного направлений бизнеса банка. Доступ к различным категориям камер и решаемые задачи зависят от функциональных обязанностей. К примеру, наблюдать за кассовыми залами не имеет права даже начальник департамента ИТ. Службы безопасности располагают информацией, которая позволяет проводить претензионную работу для последующей разборки конфликтных ситуаций. Ответственный за розничный бизнес топ-менеджер может сделать онлайн-вы-

МНЕНИЕ

Ложка дегтя

Задача ИТ-подразделения, поддерживающего жизнедеятельность всех служб банка, — обеспечить эффективную работу ключевых сотрудников независимо от их местонахождения. Сейчас активно развиваются альтернативные каналы, но о них чаще говорят применительно к клиентам. Например, если речь идет об интернет-банкинге, информационных/платежных терминалах или контактных центрах. Однако в структуре бизнеса существуют и внутренние клиенты — менеджмент, функциональные и региональные подразделения банка. Они нуждаются в оперативном получении полной и корректной информации для принятия управленческих решений. И это совершенно другой тип задач.

Конечно, iPad и iPhone имеют серьезные ограничения в корпоративном использовании. Нужно признать: изначально они не создавались для работы в составе крупных компаний. Продукты остаются очень персонифицированными. Например, Apple по-прежнему не предоставляет возможность зарегистрировать корпоративный аккаунт на группу устройств. Ведь изначально компания создала бизнес-модель использования этих устройств, ориентированную на физических лиц.

Ситуацию начали менять извне нестандартные решения отдельных компаний-заказчиков и людей, которые пожелали перенести успешный опыт индивидуального использования iPad и iPhone в корпоративную среду. Apple в свою очередь постепенно начинает обращать на это внимание. Но прежде компании придется полностью пересмотреть концепцию использования устройств. Думаю, при проектировании решений в Apple попросту не вполне ее себе представляли.

Планшеты имеют пока откровенно урезанный функционал: в повседневной жизни его обычно достаточно, но

для полноценного корпоративного использования уже не хватает. Попытка добавить недостающие возможности превратит их в ноутбук или ультрабук с более мощным процессором, емкой батареей, экраном высокого разрешения. Они позволяют звонить и потреблять разнообразные простые сервисы. Например, получать информацию о состоянии рынка ценных бумаг. Однако инструментов для обработки контента очень мало. Поиск «золотого сечения» — это вопрос будущего.

А сейчас мы говорим преимущественно о мобильной доставке контента на различные платформы корпоративных пользователей, в том числе планшеты и смартфоны Apple. Удаленные сервисы предоставляются и на другие типы устройств, которыми определенные категории менеджеров пользуются за пределами банка. В частности, мобильный офис управляющих в регионах построен на основе ноутбуков. С их помощью они могут решить большее количество задач: продемонстрировать презентацию, поработать с различными форматами файлов.

К сожалению, пока нет даже знака равенства между MS Office для Windows и Mac OS X (на рабочем столе действительно находятся два ноутбука: Apple MacBook Air и Sony VAIO — прим. ред.). Решение Cisco (один из планшетов Cisco Cius находится на тестировании у Сергея Адаменко — прим. ред.) представляет схожую с iPad таблетку, которая работает под управлением Android. Она позволяет выходить в Интернет, звонить, но, как и ее конкурент от Apple, не способна заменить базовые вычислительные платформы. Произойдет ли это в скором будущем, во многом зависит от производителей. Я в этом пока не уверен.



Сергей Адаменко, заместитель Председателя Правления

Центр управления бизнесом

PCWeek/UE: Кому принадлежит весьма смелая инициатива начать внедрение мобильных устройств Apple в корпоративную ИТ-инфраструктуру?

ВЯЧЕСЛАВ МОЛОЖАВЫЙ: Следует отметить, что попытка решить подобную задачу не самоцель для ИТ. Мы выполняем требование руководства банка обеспечить максимальный доступ к актуальной управленческой информации для своевременного принятия решений. Причем независимо от того, находится кто-то из руководителей банка в офисе или нет. Без поддержки руководства и активного использования созданных сервисов (что особенно важно), решить задачу было бы очень тяжело. Внедрить Apple как инструмент доступа — это наша инициатива. Тут мы совместно с материнским банком во многом движемся параллельными курсами. В чем-то коллеги впереди нас, а в чем-то мы. Сбербанк России тоже использует «яблочные» устройства.

В успешной реализации проекта большая заслуга Михаила Мулеса, который многое сделал своими руками, в первую очередь по части непростых сетевых настроек и коммуникационных сервисов.

PCWeek/UE: Вам пришлось интегрировать в корпоративную ИТ-инфраструктуру изначально потребительские устройства Apple. Это не вызывало сложности?

В.М.: Если не считать оговоренных в статье вопросов, связанных с информационной безопасностью, то нет. Решения Cisco, которые повсеместно используются в корпоративной сети банка, прекрасно интегрируются с Apple. Возможно, сказывается родственное происхождение обеих компаний с североамериканского континента. Клиент Cisco AnyConnect позволяет легко организовать защищенные сетевые соединения и доставить на мобильное устройство нужное приложение.

PCWeek/UE: Аспекты, связанные с безопасностью, наверное, остаются основным сдерживающим фактором для распространения мобильных устройств в корпоративном сегменте. Как вы обеспечиваете безопасность потребления предоставляемых сервисов? Наверняка, сотрудники используют свои iPhone и iPad не только для решения бизнес-задач.

В.М.: Безусловно, смотреть фотографии на iPad не запретишь. Как и нельзя запретить фотографировать экран с коммерческой информацией на личный смартфон или просто переписать ее на листок бумаги. Мы с вами можем говорить о том, что в банке работают люди, знающие цену банковской тайне и понимающие ответственность за ее разглашение. Кроме того, мобильные устройства — всего лишь инструмент доступа к сервисам, требующий соответствующих настроек. Но, с другой стороны, у нас пока нет необходимости каждому сотруднику предоставлять мобильные сервисы. Сегодня наша целевая группа, как уже было отмечено, это руководители банка — люди ответственные, понимающие цену информации и необходимость ее защиты.

PCWeek/UE: Какие еще, по вашему мнению, факторы сдерживают распространение мобильных технологий в бизнесе, особенно в Украине?

В.М.: Мы не должны рассматривать мобильные технологии в организациях только в плоскости используемых устройств. Важно то, какие корпоративные сервисы могут быть на них доставлены и ценность предоставляемой информации. В каждом случае цели, возможности и результаты очень индивидуальны. Полученное в итоге решение не должно стать игрушкой. Это рабочий инструмент для сотрудника компании. Также важна культура потре-

бления созданного сервиса. Поэтому без поддержки и личной заинтересованности ответственных руководителей организации будет очень сложно получить нормальный результат.

Общие причины недостаточного распространения мобильных технологий — это нестабильность экономики, неудовлетворительные показатели деятельности некоторых компаний, другие приоритеты и прочее. Не добавляет оптимизма относительно невысокий уровень развития мобильных телекоммуникаций с приемлемыми показателями пропускной способности в нашей стране. 3G-покрытие недостаточное, хотя базовые возможности доступа в Интернет операторы все-таки предоставляют. Я уверен, что будущее — за широкополосными беспроводными сетями. Вопрос в том, когда оно наступит...

Но сервисы, в частности, очень легко реализуются. Например, чтобы средствами Cisco WebEx организовать видеоконференцию, нужен ноутбук с камерой и беспроводной модем для выхода в Интернет. Два десятка лицензий обойдутся всего в 1 300 долл. за год — это по силам даже представителям малого и среднего бизнеса. В данном случае мы не говорим об общедоступных сервисах, широко представленных в Интернете.

К нам обращаются за консультациями не только банки, но и крупные клиенты. Мы готовы делиться опытом и предоставить необходимые сетевые телекоммуникационные сервисы нашим клиентам.

В банке многие мобильные сервисы уже прочно вошли в повседневную деятельность и некоторые сотрудники-руководители участвуют в событиях и решениях банка, даже находясь при этом в служебной командировке. В первую очередь это

стало возможным благодаря системе электронной почты, аналитической системе, коммуникационным и прочим мобильным сервисам.

PCWeek/UE: Почему вы отдали предпочтение устройствам Apple?

В.М.: В 2010 г. другие производители смартфонов и планшетов еще не были готовы к принятию всех телекоммуникационных и мобильных сервисов. Продукты Apple нас, как и многих других, подкупили удобством и пользовательской юзабельностью. Не последнюю роль сыграла готовность решений Cisco взаимодействовать с Apple. Мы решили задачи безопасной эксплуатации устройств, консультируя пользователей относительно настроек отдельных параметров гаджета, а также на уровне безопасного доступа к мобильным и телекоммуникационным сервисам. Но продукты Apple для нас не самоцель, в перспективе возможны и другие решения. Все это вопрос времени и изменений на рынке самих устройств и сопутствующего ПО. Кроме того, в ряде задач организации мобильного доступа, например, для руководителей региональных управлений банка, мы используем специально подготовленные ноутбуки — с шифрованной файловой системой, отдельными ключами доступа, VPN-каналами и прочими техническими нюансами.

PCWeek/UE: Как вы считаете, распространение мобильных технологий в будущем способно свести на нет ценность рабочего места в офисе?

В.М.: Вряд ли банки в ближайшем будущем станут настолько виртуальными, чтобы сотрудники работали дома. Причин для этого более чем достаточно, и они только частично технические. Существуют некоторые канонические основы построения экономики и банковского сектора в частности. Другое дело, что мобильные технологии обеспечивают постоянное виртуальное присутствие и управления бизнес- и прочими процессами, прежде всего для руководителей.

снимок клиентского зала и отправить его по почте руководителю отделения с просьбой прокомментировать, почему в зале слишком большая очередь или, наоборот, — нет людей. А начальника департамента ИТ интересует состояние ключевых инфраструктурных объектов и работа диспетчерской службы.

Другими словами, речь идет о функциях контроля над различными процессами. Например, когда однажды сотрудники партнеров зашли в помещение житомирского ЦОДа и не одели бахилы, инженеры в Киеве немедленно отследили эту ситуацию и дали соответствующее распоряжение. Топ-менеджеры контролируют работу отделений для повышения качества обслуживания клиентов.

В рамках отдельной кампании «Мобильный офис» ограниченное количество сервисов через Citrix на свои ноутбуки с беспроводными модемами получили управляющие региональными отделениями. Они их используют наряду с локальными приложениями, например, Microsoft PowerPoint для проведения презентаций.

Безопасность

Прежде чем приложение начинает работать на мобильном устройстве, через Интернет поднимается шифрованное VPN-соединение. Запрещен обмен данными — файлы нельзя передать с клиента на удаленный сайт, все документы доступны исключительно в режиме просмотра. Несколько последовательных попыток ввести неправильный пароль приводят к полному уничтожению информации. Службы ИТ и безопасности совместными усилиями

подготовили рекомендации по использованию техники Apple. Ответственность за предоставленное мобильное устройство несет его владелец.

В проекте «Мобильный офис» на ноутбуках используется шифрованная файловая система. Ключ записан на флэш-накопитель, без которого ноутбук даже не загрузится.

Мобильность в пределах офиса

Сейчас на тестировании в банке находится несколько устройств Cisco Cius. В разрезе ИТ-инфраструктуры банка Cius можно рассматривать в качестве узкоспециализированного конкурента iPad — этот планшет в большей степени «заточен» под бизнес. Например, Cius одновременно прекрасно справляется с функциями IP-телефона в корпоративной сети и допускает подключение монитора, клавиатуры и мыши. А после установки Citrix Receiver он превращается в типичный тонкий клиент. iPad подкупает универсальностью: оснащенный 3G-модулем планшет Apple способен работать за пределами сети банка. Он одинаково хорошо подходит для решения бизнес-задач и повседневного использования в личных целях.

«Говорить о готовности Cius к продуктивной работе на сегодняшний день рано, — отмечает Михаил Мулеса, начальник отдела сетей и телекоммуникаций. — Устройство еще предстоит шифровать, особенно программную часть».

Хотя это не означает, что в перспективе ДБСР сохранит верность мобильным гаджетам Apple. По словам Вячеслава Моложавого, это может измениться. Появляются новые смартфоны и произ-

водители инфраструктурных решений заботятся о подаче сервисов на другие устройства. Все будет зависеть от целесообразности перехода на альтернативные платформы, но системы двух-трех производителей вполне могут сосуществовать друг с другом, — считает начальник департамента ИТ банка.

В ДБСР не планируют расширять ареал распространения мобильных устройств между сотрудниками. Они останутся исключительно прерогативой топ-менеджмента. А вот количество подаваемых на клиенты сервисов может вырасти, хотя все самые необходимые уже находятся в распоряжении руководителей.

iPad в цифрах

- Идея планшетных компьютеров с сенсорным экраном была предложена студентами Иллинойского университета на конкурсе «Каким будет персональный компьютер 2000 года», проведенном корпорацией Apple в 1988 г.
- Стив Джобс на конференции All Things Digital 2010 г., проводимой Wall Street Journal, заявил о первенстве идеи планшета над появившейся из неё позже идеей смартфона iPhone.
- Рубеж в 1 млн проданных планшетов iPad достигнут за 28 дней, iPhone — за 74 дня.
- Согласно анализу экспертов компании iSuppli, чистая стоимость производства Wi-Fi-моделей iPad различной конфигурации, включающая затраты на компоненты и сборку устройства, колеблется в пределах 259.60 — 348.10 долл. (от минимальной до максимальной конфигурации соответственно).
- 14 апреля 2010 г. на сайте компании Apple было опубликовано сообщение: «Столкнувшись с неожиданно высоким спросом в США, мы вынуждены принять

непростое решение: начало продаж iPad за пределами США переносится на месяц — до конца мая. Мы объявим цены на iPad для разных стран, а также начнем прием предварительных заказов за пределами США 10 мая. Мы осознаем, что наши иностранные клиенты, которые ждут возможности приобрести iPad, будут расстроены этой новостью. Однако надеемся, что их несколько успокоит причина задержки — небывалый успех iPad в США».

- Некоторые интернет-издания и онлайн-сервисы вскоре после появления планшета начали разработку специальных приложений для iPad и оптимизированных специально под него версий своих сайтов. Например, по такому пути пошел американский журнал «Тайм», разработавший целую концепцию своей iPad-версии.
- iPad позволяет устанавливать и запускать большинство программ, написанных для iPhone и iPod Touch. Отображение программ происходит либо в оригинальном масштабе (в центре экрана), либо при двукратном увеличении.

Unified Communications. Unlimited

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Перечень коммуникаций, которые сегодня использует для делового общения сотрудник современного предприятия, разнообразен. Ему доступны внутренняя корпоративная связь, мобильный телефон, электронная почта, мгновенные сообщения, видео-конференц-связь и т. д. Все эти виды коммуникаций реализуются отдельным устройством или приложением для персонального компьютера с собственным интерфейсом и особенностями работы.

офисных зданиях предприятия развернута сеть Wi-Fi. Кроме того, в ведомстве использовали мультисервисные сети и IP-телефонию на базе коммуникационного оборудования Cisco.

Поскольку почти все руководящие сотрудники пользовались смартфонами Apple iPhone либо устройствами на базе Android, целесообразно было задействовать широкие возможности платформ iOS и Android для модернизации внутренних коммуникаций. При разработке технического задания планировалось,

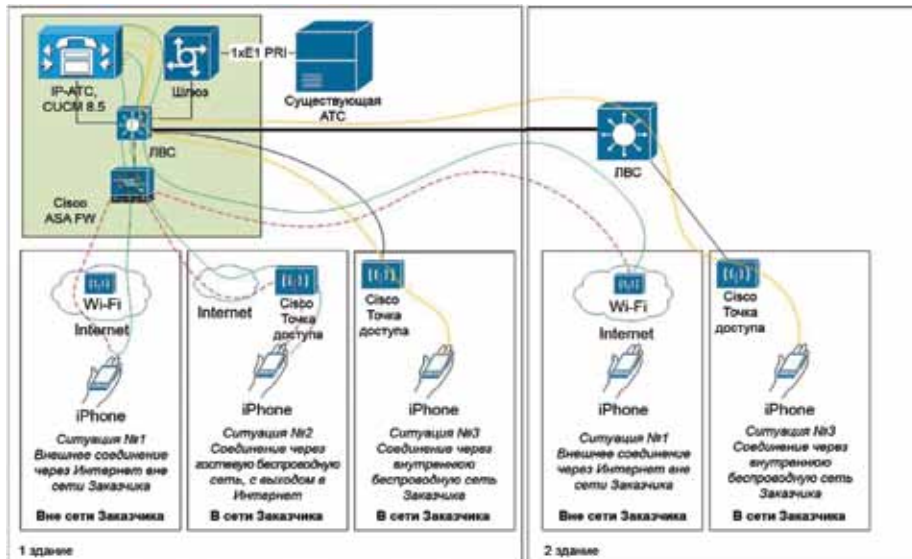


Схема работы системы корпоративной связи на базе коммуникационного оборудования Cisco

Кроме того, в каждом из них абонент использует различные уникальные идентификаторы, например, короткий номер для внутренней телефонной сети, 12-значный номер мобильного телефона, адрес электронной почты и пр.

Контактная информация служащего предприятия обычно представляет собой набор из внутреннего и мобильного телефонных номеров, а также адреса электронной почты. Если ему необходимо связаться со своим коллегой, придется вначале выбрать вид коммуникаций (например, внутренняя телефонная сеть), найти нужный контакт и набрать номер. Если абонент по какой-либо причине не берет трубку — нужно начинать весь цикл с самого начала для другого вида связи. Алгоритм довольно затратный по времени, особенно если нужного сотрудника часто не бывает на рабочем месте.

Поэтому перед современной компанией стоит задача упростить процедуру нахождения нужного абонента по одному из видов коммуникаций. При этом отсутствие информации о местоположении сотрудника в данный момент не должно усложнять установление соединения.

Именно с такой проблемой столкнулось руководство крупной, территориально распределенной организации. Менеджеры предприятия часто бывают в командировках, а также регулярно проводят встречи и совещания в различных офисах ведомства (организация занимает несколько корпусов в разных районах Киева). Поэтому топ-менеджмент хотел бы быстро связываться друг с другом по единому корпоративному номеру в рамках сети корпоративной связи предприятия, а не перебирать всевозможные варианты коммуникаций. Поскольку руководящим сотрудникам приходится часто бывать в зарубежных поездках, в компании искали возможность снизить стоимость расходов на телефонную связь. Особенно это касалось звонков в роуминге.

В фокусе — сеть унифицированных коммуникаций

На момент внедрения нового сервиса в организации уже была определенная базовая ИТ-инфраструктура. Во всех

что нужный менеджер всегда будет доступен по звонку на короткий внутренний номер, будь он в своем офисе или за рубежом.

Реализацию проекта взяли на себя специалисты системного интегратора Инком. Компания предложила заказчику расширить существующую сеть унифицированных коммуникаций, применив решение на базе Cisco Unified Communications Manager (CUCM) и технологию мобильного доступа. Согласно концепции, смартфоны и планшеты, работающие на операционных системах Apple iOS и Google Android, дадут сотруднику доступ в корпоративную телефонную сеть как внутри нее, так и вне офиса.

Корпоративные пользователи могут применять единые настройки и на IP-телефонах, и на сотовых аппаратах, включая внутренний номер, номера быстрого набора и пр. Входящие вызовы поступают на стационарный настольный IP-телефон и на мобильный терминал. Причем в настройках системы можно указать, чтобы оба телефона (офисный и мобильный) звонили одновременно или поочередно: вначале вызов идет на офисный телефон, а через необходимое количество звонков осуществляется переключение на смартфон. Среди других доступных функций — перевод в автоматическом или ручном режиме входящих вызовов на удаленный номер, переключение вызовов между телефонами во время разговора, прием и отправка голосовых сообщений, участие в аудиоконференциях внутри корпоративной сети.

Абонент будет доступен по внутреннему номеру только в том случае, если он подключен к Интернету. Предполагается, что в любой точке своего офиса для этой задачи можно применять Wi-Fi-подключение. Когда сотрудник находится вне предприятия, например в зарубежной поездке, он может использовать беспроводную сеть отеля, конференц-холла, кафе и т. д. Если абонент не может в какой-то момент подключиться к IP-сети, звонок автоматически переводится на GSM-сеть или голосовую почту.

Техническая сторона проекта

Детальный алгоритм работы системы представлен на схеме. Для подключения к традиционной АТС и передачи звонков в обычную телефонную сеть применяется шлюз на базе маршрутизатора Cisco ISR G2 с потоком PRI. В качестве клиентских приложений на смартфонах пользователей установлены Cisco Jabber for Android и Cisco Jabber for iPhone. «Пока что мы проводили тестирование Cisco Jabber только на платформах iOS и Android», — отмечает Алексей Севонькин, начальник отдела сетевых решений компании Инком.

Применение сторонних программных клиентов для звонков никак не усложнило жизнь пользователя: программа отличается стандартным и интуитивно понятным интерфейсом, дополняющим функциональность корпоративных систем связи.

Проект состоял из нескольких фаз. После постановки задачи и разработки технического задания специалисты интегратора приступили к внедрению решения. Установка и настройка оборудования и программных систем заняла около недели. Достаточно много времени отняла работа по согласованию подключений и назначению политик безопасности. В целом этап внедрения длился примерно месяц. Со стороны Инком были задействованы как минимум три человека: экаунт-менеджер, инженер-консультант и инженер внедрения. Сегодня проект находится на этапе тестовой эксплуатации. По словам А. Севонькина, пользователи должны привыкнуть к новой технологии, чтобы оценить все ее преимущества и начать пользоваться полным функционалом.

Пока новую технологию связи применяют около 20 топ-менеджеров, в перспективе предусматривается подключение еще 30 пользователей. Технологически же инфраструктура способна поддерживать до 30 тыс. абонентов.

Удобство доступа плюс экономия

Реализованная в рамках проекта концепция мобильного доступа к системе унифицированных коммуникаций представляет собой сервис-надстройку, которая дополняет другие возможности коммуникационной инфраструктуры Cisco именно функциональностью работы с мобильными телефонами. «С точки зрения окупаемости подобное внедрение целесообразно только когда все необходимое инфраструктурное оборудование уже установлено в компании, включая и сетевую инфраструктуру, и безопасность, и каналы передачи данных, а также базовую инфраструктуру корпоративной телефонии», — говорит Алексей Севонькин. — Иными словами, если рассматривать всю ИТ-инфраструктуру на предприятии как слоеный пирог, то данный сервис является одним из самых верхних слоев, наряду с различными бизнес-приложениями, которыми пользуется конечный потребитель».

Реализация проекта дала возможность не только упростить и ускорить процесс коммуникации с нужным сотрудником, но и сэкономить на расходах на мобильную связь. Особенно значительно удалось сократить затраты при связи в роуминге. Кроме того, решение позволило интегрировать персональные устройства сотрудников в корпоративную телефонную сеть с получением доступа ко всему функционалу: адресная книга, аудиоконференции, голосовые сообщения и т. д.

Цена вопроса

Пока на предприятии не планируют подключать к новой системе других служащих, кроме топ-менеджмента. Причины здесь несколько. Обычно рядовые сотрудники работают только в офисе и редко ездят в командировки. Таким образом,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ►

Решения Cisco в проекте

Cisco Jabber

Мультимедийный корпоративный мессенджер Cisco Jabber предоставляет услуги голосовой и видео- и конференц-связи, текстового чата, видеопочты, а также контроль онлайн-статуса (функционал зависит от используемой платформы). Приложение работает в среде Windows, MacOS и на мобильных платформах iOS, Android, Symbian и BlackBerry. Для контроля онлайн-статуса и текстового чата Cisco Jabber использует открытый протокол Jabber (XMPP). Это позволяет с помощью мессенджера общаться с внешними контрагентами, применяющими GTalk, AIM, Sametime или другие популярные IM-клиенты. Кроме того, Cisco Jabber может подключаться к другим коммуникационным системам Cisco: WebEx, Cisco Telepresence, Cisco UC, IP-телефонам. Jabber интегрирован с MS Office и дает возможность инициировать чат или видеочат прямо из офисных приложений, например MS Outlook.

Cisco Unified Communications Manager

Приложение Cisco Unified Communications Manager (CUCM) является центральным элементом в архитектуре Cisco UC. Основная задача сервера — обеспечивать функциональность корпоративной IP-телефонии, то есть поддерживать маршрутизацию и обработку всех аудио- и видеовызовов, а также сбор статистики. Кроме того, CUCM организует управление всеми абонентскими устройствами, VoIP-шлюзами и предоставляет интерфейсы

для взаимодействия с другими приложениями объединенных коммуникаций. CUCM также использует двухрежимные устройства, позволяющие сотрудникам переключаться от сотовой сети к сети беспроводной передачи данных без потери соединения.

Cisco ISR G2

Серия продуктов Cisco ISR G2 (Integrated Services Routers, ISR) представляет собой маршрутизаторы с интеграцией сервисов, оптимизированные для безопасной передачи данных, голоса и видео на скорости канала связи.

Cisco ASA

Многофункциональный программно-аппаратный комплекс Cisco ASA предназначен для решения сразу нескольких задач — разграничения доступа к сетевым ресурсам, предотвращения атак, защиты взаимодействия с удаленными территориями, блокирования вирусов, червей, шпионского ПО и других вредоносных программ, спама и атак типа «фишинг». Это достигается за счет объединения в одном устройстве межсетевого экрана, системы предотвращения атак IPS и Cisco VPN Concentrator. Модульная архитектура Cisco Adaptive Identification and Mitigation (AIM) позволяет наращивать защитные возможности Cisco ASA за счет новых функций: контроля электронной почты и веб-трафика (фильтрация URL), антивирусной защиты, антиспама, антифишинга, Network Admission Control.

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС – ЗАЩИЩЕННЫЙ БИЗНЕС

КАСПЕРСКИЙ^{lab}

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

Мы предлагаем:

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

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

ИТ для пограничников

Государственная пограничная служба Украины обеспечивает неприкосновенность границы и охрану суверенных прав государства, а также отвечает за пограничный контроль и пропуск через государственную границу лиц, транспортных средств, грузов и другого имущества.

Протяженность сухопутных границ Украины составляет приблизительно 5600 км. Согласно стандартным правилам, борьба с возможными нарушителями предполагает их задержание и доставку в пограничный пункт для выяснения личности, проверки происхождения грузов и т. д. Такой способ не всегда эффективен, ведь гораздо удобнее идентифицировать задержанных на месте.

Высокие технологии в полевых условиях

Свое решение по оптимизации деятельности пограничной службы Украины предложила компания «Навигатор», крупнейший отечественный производитель ПК. Разработанная ею система «Патруль-М» — это мобильное автоматизированное рабочее место (АРМ) на базе автомобиля и планшетного компьютера ImPAD 0211 с 3G-модемом. Планшет оснащен процессором Atom Z670, 2 ГБ оперативной памяти, твердотельным накопителем (SSD) емкостью 32 ГБ и экраном диагональю 10,1 дюйма. За связь с внешним миром отвечают беспроводные интерфейсы Bluetooth, Wi-Fi и встроенный 3G-модем, позволяющий оставаться на связи в полевых условиях.

Система «Патруль-М» призвана решить сразу две проблемы: руководители смогут контролировать работу пограничного патруля, а его служащие — оперативно обращаться к базе данных пограничной службы и другим источникам информации во время проверки документов.

Мобилизация: первый этап

Руководство Государственной пограничной службы Украины заинтересовано в успешной реализации проекта по разработке мобильных рабочих мест.

Первые опытные образцы системы «Патруль-М» позволили отладить взаимодействие с центральной базой данных, разработать эксплуатационную документацию и уточнить должностные инструкции пользователей. Основные трудности возникли при оптимизации ПО под управление интерфейсом с помощью сенсорного экрана. По результатам опытной эксплуатации специалисты «Навигатора» решили доработать аппаратную и программную часть (ПО Гарт-ЦБ и АРМ «Патруль») системы. В результате устройства оснастили специальными чехлами со встроенной клавиатурой и стилусами. Эта доработка облегчила управление и навигацию и получила положительные отзывы пользователей.

Решение «Патруль-М» повышает качество оперативных розыскных мероприятий и эффективность использования патрулей — оптимизирует маршруты их следования. Система обеспечивает оперативную проверку транспортных средств, а также личностей задержанных без доставки на пограничный пункт.

Кроме того, внедрение системы снижает операционные затраты и сокращает время на принятие решений по инцидентам. Переход государственных органов на технологии, улучшающие качество работы и сотрудничество с гражданами, способствует интеграции Украины в европейские структуры.

Техническую поддержку планшетов ImPAD 0211 осуществляет компания «Навигатор», сопровождение ПО — сотрудники пограничной службы. Систему введут в рабочую эксплуатацию в первом квартале 2012 г.



Офис будущего

В рамках проекта построения ИТ-инфраструктуры для нового офиса ТНК-BP системный интегратор «Астерос» создал систему управления

мультимедийным комплексом на базе iPad. Программисты «Астерос» разработали специальное ПО, которое позволяет буквально за несколько касаний активировать систему видео-конференц-связи, настраивать громкость звука, управлять освещением и изображениями на видеопанелях в переговорных зонах. С помощью планшета, в частности, можно задать расписание проведения конференций — будет автоматически включаться и отключаться необходимое оборудование. Действие системы распространяется на переговорные комнаты, конференц-залы, зоны открытого офиса, приемные и актовые залы.

Подключение iPad к локальной сети корпорации осуществляется по технологии Wi-Fi. Беспроводная сеть покрывает весь офис, включая фойе и столовые. Таким образом, сотрудники ТНК-BP могут управлять мультимедиа-системами из любой точки здания.

Аналогичная система управления также создана в рамках комплекса ИТ-инфраструктуры кризисного центра ТНК-BP. В штатном режиме управление мультимедийными системами осуществляется с рабочего места оператора на настольном ПК. Для проведения совещаний с ограниченным уровнем доступа предусмотрена возможность управления с iPad.



Мобильное техобслуживание

На Новолипецком металлургическом комбинате (НЛМК) регулярно возникали проблемы с оперативным ремонтом оборудования. Из-за простоя технических средств снижалась производительность предприятия и срывались сроки поставок готовой продукции. Для решения задачи детального контроля технического состояния оборудования консультанты компании «Астерос Консалтинг» (входит в состав группы «Астерос») предложили использовать мобильные устройства. Выбор пал на планшеты Apple, отличающиеся компактностью, легкостью и удобным пользовательским интерфейсом.

В результате мобильных устройств сбора данных обеспечили дежурные бригады Центра Технического обслуживания и ремонта (ТОиР) НЛМК, а оборудование комбината оснастили RFID-идентификаторами. Благодаря такому подходу ремонтники получили возможность собирать информацию о состоянии технических средств в режиме реального времени и передавать ее в соответствующие информационные системы.

Реализация проекта позволила своевременно проводить ремонт и предупреждать наступление критических ситуаций. В перспективе платформа Apple может обеспечить доступ к другим корпоративным ИТ-ресурсам, а значит, — стать полноценным рабочим местом сотрудников ТОиР.



ЦОД на ладони

Еще недавно понятия «ЦОД» и «смартфон» практически никак не сочетались друг с другом.

Центр обработки данных и все параметры его работы контролируют с помощью стандартных настольных ПК в операторской комнате. Если системный администратор выполнял какие-то работы в серверной, их результаты он, как правило, переносил в компьютерную систему вручную. Но прогресс не стоит на месте... Последняя версия программного комплекса APC StruxureWare Operations позволяет использовать мобильные устройства для управления ЦОДом. Их применение не только ускорит различные работы по обслуживанию, но и уменьшит количество ошибок, от которых, к сожалению, не застрахован оператор. Кроме того, это обеспечит более высокую безопасность и бесперебойность работы вычислительных систем.

Платформа StruxureWare Operations 7.0, которая пришла на смену версии 6.2, входит в состав программного комплекса

StruxureWare и предназначена для решения самых сложных задач при эксплуатации ЦОДов. Этот программный продукт обеспечивает многоуровневое и визуальное представление всех критически важных инженерных систем центра обработки данных, поддерживает функции сбора данных, мониторинга, аналитики и планирования. StruxureWare Operations 7.0 поддерживает развертывание на физических или виртуальных серверах и применение кластерной архитектуры для достижения необходимого уровня готовности и резервирования, а также гибкого масштабирования для ЦОДов любого размера.



Новое программное решение APC позволяет легко контролировать с помощью iPhone высокоуровневые показатели использования ресурсов центра обработки данных



Приложение VIZOR предоставляет на дисплей Apple iPad ключевые параметры ЦОДа — характеристики электропитания, охлаждения, рабочего пространства и локальной сети

Одна из важных особенностей нового решения — возможность отслеживать все основные параметры работы

ЦОДа «на ходу», с помощью смартфона или планшета. Так, в качестве опции заказчик может приобрести специальное устройство InfraStruXure Mobile, построенное на аппаратной платформе Motorola Symbol MC70. Этот гаджет в состоянии заменить стационарный компьютер при работе с базой, содержащей информацию по оборудованию ЦОДа.

В случае каких-либо внештатных ситуаций в центре обработки данных на устройстве InfraStruXure Mobile отображаются сигналы тревоги, их описание и рекомендуемые действия для оперативной работы. Сканер штрих-кодов позволяет избежать ручного ввода данных и связанных с ним ошибок, регистрируя

установку, перемещение и деинсталляцию оборудования в оперативном режиме. Использование дополнительного устройства Symbol MC50 Digital Assistant способствует

быстрому поиску нужных ресурсов по штрих-коду. А при наличии беспроводной сети устройство Mobile автоматически синхронизирует данные о расположении серверов и другую информацию о ЦОДе.

Кроме того, в седьмой версии StruxureWare Operations появилось новое приложение VIZOR, которое обеспечивает прямой доступ к ключевым параметрам мощности и использования ЦОДа с устройств Apple iPhone, iPad или же Android-смартфонов. Таким образом, характеристики электропитания, охлаждения, рабочего пространства и локальной сети, а также высокоуровневые показатели использования ресурсов доступны «на ходу».



Нетбуки разоряют Microsoft

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Из популярного потребительского продукта нетбуки стремительно превращаются в нишевые решения. По данным ABI Research, продажи нетбуков упали с 13,6 млн в первом квартале 2011 г. — до 7,3 млн во 2-м. А продажи конкурирующей технологии — планшетов за тот же период выросли с 6,4 до 8,4 млн. Кстати, планшеты ведь тоже когда-то были нишевыми (в основном решениями для промышленности) устройствами на базе Windows.

Dell уже официально отказалась от производства нетбуков, и многие другие производители тоже рассматривают возможность своего ухода с рынка. Об этом косвенно, но регулярно упоминают в Сети.

Для Microsoft угасание рынка нетбуков скорее всего выгодно, поскольку их рыночная цена (200–300 долл.) никак не может включать 100 долл. за лицензию Windows. Это будет ценовой перебор.

Поэтому Microsoft приходится продавать лицензии на Windows производителям со скидкой. Компания теряет деньги каждый раз, когда покупатель выбирает дешевый нетбук вместо полноценного ноутбука.

В принципе «слабая» аппаратная начинка нетбука и требующая серьезных вычислительных ресурсов ОС Windows изначально не очень подходили друг другу. Если XP еще сносно работает на нетбуке, то с появлением Windows 7 Microsoft ввела ограничения на систему. Появилась урезанная бюджетная версия ОС для нетбуков — Windows 7 Starter (требования этой ОС: экран 10,1 дюйма и 1 Гб оперативной памяти). Много на бюджетной лицензии Microsoft, очевидно, так и не заработала, и вряд ли стоит ожидать прибыли при падающих продажах нетбуков.

Windows 8 от Microsoft нацелена уже на планшеты. Осталось узнать: сколько будет стоить планшетная версия Windows 8?



Приходите со своим

Согласно недавнему исследованию Forrester Research растет количество служащих, которые приносят личные устройства на работу, и компаний, обеспечивающих поддержку устройств по выбору работников. IBM не осталась в стороне от этой тенденции: отныне служащие «голубого гиганта» могут покупать выбранные ими смартфоны и планшеты.

К концу прошлого года около 100 тыс. сотрудников корпорации получили возможность подключать личные карманные устройства к внутренним сетям. Еще столько же смогут сделать это в текущем году. В итоге новшеством будет охвачена почти половина штата корпорации во всем мире. С учетом глобальных тенденций в IBM полагают, что большинство служащих остановят свой выбор на iPhone, Android-фоне или одном из популярных планшетов.

Чтобы обеспечить подключение различных мобильных устройств к корпоративной сети, в IBM провели пилотный проект с участием 5 тыс. служащих, пользовавшихся смартфонами и планшетами на платформах iOS и Android. Запланирована поддержка и других ОС, в том числе Windows Phone и BlackBerry.

Служащие будут сами оплачивать покупку устройств и услуги операторов, но смогут получать от IBM рекомендации и техническую поддержку. Кроме того, компания установит на устройства агентское ПО для безопасного доступа к различным внутренним системам корпорации (электронной почте и др.). Также специалисты ИТ-департамента проверяют, не был ли аппарат взломан или лишен привязки к оператору, чтобы без опасений подключать его к корпоративной сети.

Первоначально IBM предоставит доступ к электронной почте, контактам и календарю с помощью программной системы IBM Lotus Traveler. В целях безопасности сотрудники IBM будут использовать восьмизначные алфавитно-цифровые пароли для доступа к устройствам, находящимся в режиме экранной блокировки. В будущем возможно применение биометрических механизмов аутентификации, опознающих пользователя по чертам лица, отпечатку пальца или голоса. Защищенность соединения планируется повысить за счет применения VPN. Кроме того, системный администратор с помощью специальных инструментов сможет удалить данные с потерянных или украденных устройств. В IBM не сообщили, в какую сумму корпорации обойдется модернизация ее мобильной инфраструктуры.

Около 30 тыс. служащих IBM пользуются устройствами BlackBerry, поскольку предпочитают физическую QWERTY-клавиатуру экранной на сенсорном дисплее. В корпорации уже около восьми лет применяют BlackBerry Enterprise Server. Но теперь IBM обеспечила поддержку и других мобильных платформ с помощью собственного ПО управления устройствами Tivoli.

Сотрудники IBM будут выбирать в супермаркетах приложений программы для смартфонов и планшетов по своему усмотрению. Сегодня они могут покупать программное обеспечение в собственном супермаркете приложений IBM — WhirlWind, созданном в конце 2010 г. Там им предлагают свыше 400 приложений от сторонних разработчиков, утвержденных для использования в IBM, и около 100 программ, созданных в самой корпорации.

Технологии свободы...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 13

CRM-проект — в мобильных устройствах не было необходимых технических инструментов.

Не менее важно правильно оценить свои финансовые возможности. Большинство корпоративного ПО не имеет «родных» клиентов под iPhone, iPad, коммуникаторы и смартфоны, а последние не всегда используют одну и ту же ОС. Как следствие, статьи бюджета на адаптацию и настройку работы системы на конкретных устройствах растут. А ранее лояльно настроенный по отношению к мобильным технологиям заказчик меняет свое мнение и отказывается от реализации проекта. Разумеется, на рынке существуют универсальные системы, способные работать как на привычных ноутбуках под управлением Windows, так и на различных мобильных устройствах под iOS и Android. Но чудес не бывает, и такие технологические возможности требуют больших инвестиций в проекты.

Еще одним вариантом использования мобильных устройств Яков Власенко, директор по маркетингу ProNET, считает проекты по автоматизации жилищ с помощью интеллектуальных систем «умный дом». В таких комплексах, как правило, предусмотрен специальный удаленный блок управления всеми инженерными системами: начиная от освещения, вентиляции, отопления и кондиционирования и заканчивая уходом за домашними животными. Точками ввода/управления служат ноутбуки, планшеты и смартфоны. В активе компании уже есть несколько внедренных решений.

Несмотря на сдержанные настроения участников рынка системной интегра-

ции, все они видят перспективу роста проектов с использованием планшетов и смартфонов в бизнесе.

В материале перечислен ряд объективных сложностей, которые еще только предстоит преодолеть разработчикам и самим заказчикам. Но как бы там ни было, смартфоны и планшеты уже завоевали сердца большинства прогрессивно настроенных конечных потребителей, а значит, — завоеуют и корпоративный рынок. Представленные вниманию читателей примеры нескольких реальных проектов — лучшее тому подтверждение.

Unified Communications...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16

они не испытывают большой потребности в подобном сервисе. Ведь любая организация прежде всего определяет круг потенциальных потребителей новых услуг, сопоставляет стоимость их внедрения и полученную в результате выгоду.

Подобные коммуникационные решения позволяют значительно повысить эффективность работы как конкретных служащих, так и компании в целом. К тому же такая система легко масштабируется — стоимость подключения каждого нового сотрудника состоит только из затрат на лицензирование клиентского программного обеспечения. При этом ПО для тестовой эксплуатации можно загрузить и установить бесплатно для многих моделей телефонов.

Системный интегратор Инком предлагает компаниям на своем опыте убедиться в эффективности вышеописанных решений и оценить преимущества используемых в них технологий. Вполне возможно, что выгоды с лихвой перекроют затраты на их внедрение.



Данные множатся. Сможете обеспечить хранение?

Безопасность прежде всего. Контролируй. Управляй.

Взрывной рост объемов данных не прекращается. Решения Symantec по дедупликации позволяют сократить объем резервных копий до 95%.

Рост данных не остановить, но вы можете перестать хранить многочисленные копии.

Confidence in a connected world.



СТРАТЕГИИ И МНЕНИЯ

Столетний путь Eaton

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В мире немного компаний, перешагнувших столетний рубеж, и совсем мало таких долгожителей на рынке ИТ. Одна из них — корпорация Eaton.

ИСТОРИЯ Из небольшой фирмы по производству автомобильных запчастей компания за 100 лет превратилась в крупнейшую глобальную корпорацию. Опыт ее развития может быть интересен тем, кто ищет успех в современном бизнесе.

Автомобильные истоки

Начало было положено в 1911 г., когда инженер Вигго Торбенсен и молодой бизнесмен Джозеф Итон учредили Torbensen Gear and Axle Company — предшественницу Eaton Corporation.

Толчком для создания предприятия послужило изобретение Торбенса — задний мост грузового автомобиля на зубчатом приводе. Позже Итон вспоминал, с какими трудностями столкнулась молодая компания: «В стране было немного производителей грузовых автомобилей, которые могли закупать наши мосты. Поэтому реализовать их можно было, только докупив остальные комплектующие, собрав полностью грузовик и продав его».

«В то время мосты создавались в нашей мастерской с нуля. Нас поддерживало убеждение, что спрос на грузовые автомобили будет расти, и в ближайшие годы последует феноменальный рост в секторе перевозок», — писал Торбенсен.

Эти ожидания оправдались. К 1915 г. производство выросло, компания переехала в город Кливленд и через год открыла там свой первый завод. Уже в 1918-м вооруженные силы США поставили в Японию 76 грузовых автомобилей с мостами Eaton.

В 1923 г. благодаря удачным связям в банковском мире Джозеф Итон приобрел заводы по производству рессор. Так было положено начало

юющие закупали пять крупнейших (из шести существовавших на тот момент) автопроизводителей США.

Рост через поглощения

Даже Великая депрессия не затормозила рост компании. В 1930 г. Eaton впервые вышла на рынок авиационного оборудования благодаря покупке фирмы Wilcox-Rich — лидера по производству клапанов авиационных двигателей с натриевым охлаждением. Такие клапаны могли выдерживать температурные нагрузки на 135—150 градусов выше, чем необработанные. Поэтому их начали активно устанавливать на все летательные аппараты мощностью более 300 лошадиных сил. В 1932 г. компания опять поменяла название, в этот раз на Eaton Manufacturing Company, чтобы отразить диверсификацию производимой продукции.

По окончании Второй мировой войны был сделан еще один шаг в сторону диверсификации. Купив компанию Dynapatic Corporation, работающую в области электротехники, Eaton начала производить механизмы магнитного управления сцеплением, тормоза и оборудование для нефтяных скважин.

Выход на международную арену

Свою первую «вылазку» за границу Eaton сделала в 1946 г., после приобретения миноритарного пакета акций британского производителя электронасосов и приводов Hobourn-Eaton Manufacturing Company. Уже через год эта покупка позволила Eaton совместно с двумя британскими предприятиями поставлять детали на автомобильные заводы Ford и General Motors в Англии.

В 1949 г. компания теряет своего основателя Джозефа Итона. В это время «Нью-Йорк Таймс» и другие газеты отмечали, что за свою длинную карьеру в автомобильной промышленности он не сумел сделать лишь одного: научиться... водить автомобиль. Однако это не помешало ему заложить основы ведения бизнеса, которые позволили компании успешно развиваться.

С конца 1950-х Eaton начала широкую международную экспансию. Так, в 1957 г. совместно с бразильской инженерно-строительной фирмой она создала Eaton S.A. Corp., которая стала ее крупнейшим на то время зарубежным предприятием. С приобретением фирмы в Бразилии Eaton выходит на рынок трансмиссий для грузового транспорта, а покупка Fuller Manufacturing еще больше укрепила ее позиции.

К 1965 г. Eaton становится поистине глобальной компанией. В ее составе — 31 международное подразделение и дочерние компании в Европе, Австралии, Центральной и Южной Америке.

Курс на инновации

Чтобы сохранить прочные позиции на высококонкурентных рынках, необходимо создавать новые технологии. Понимая это, Eaton всегда уделяла много внимания исследовательской работе и инновациям. В 1952 г. был разработан первый автомобильный кондиционер, доступный среднему покупателю. Далее последовали авто-

матическая трансмиссия, гидростатическая трансмиссия с гидроприводом и одна из первых систем воздушных подушек безопасности для легкового автомобиля.

Рост объемов и ассортимента производимой продукции, а также необходимость ее модернизации настоятельно требовали создания научно-исследовательского комплекса. И в 1961 г. Eaton инвестирует 2,3 млн долл. в создание такого центра в г. Саутфилде (шт. Мичиган).

Система ценностей

Когда компания столкнулась с массовыми забастовками — обычными для 50-60-х гг. прошлого столетия — она попыталась разрешить ситуацию продуктивно. На заводе по производству автомобильных клапанов в 1968 г. была разработана первая система ценностей Eaton на предприятии. Вместо строгих правил и указаний сотрудникам предложили набор рекомендаций и право свободно выражать свое мнение. Работники цехов могли напрямую обращаться к генеральному директору, если какая-либо новая политика не соответствовала «Философии Eaton».

Результаты оказались впечатляющими: текучесть кадров резко снизилась, а производительность труда увеличилась на 35%. Вскоре такая система была внедрена и на других заводах Eaton, что изменило культуру труда во всей компании. В 1976 г. она

принял закон о научно-исследовательской разработке и демонстрации электрических и гибридных транспортных средств, Eaton заключила контракт на сумму 8 млн долл. с министерством энергетики США на разработку электрической силовой установки для коммерческого городского грузового транспорта. Для испытаний прототипа были использованы минивэны Chrysler.

В 1982 г. компания создала трансмиссию в блоке с коробкой передач для электромобилей, работающих на переменном токе, а NASA начало испытания прототипов. К 1989 г. был представлен полноценный прототип такого автомобиля,

который соответствовал всем заданным параметрам мощности, ускорения, максимальной скорости, преодоления подъемов и торможения.

Сегодня Eaton продолжает развивать деятельность, связанную с электромобилями, разрабатывая решения «под ключ» для станций подзарядки.

100 лет — полет нормальный

Новый век расставил новые акценты в бизнесе компании, которые позволяют ей успешно предлагать клиентам продукцию по четырем направлениям: авиа- и автомобилестроение, электротехника и гидравлика.

«Нулевые» дали толчок развитию электротехнического бизнеса. Так, в 2004-м состоялась ключевая сделка — приобретение компанией Powerware, ведущего мирового производителя источников бесперебойного питания (ИБП).

В 2007 г. впервые около половины выручки пришлось на предприятия за пределами США. После приобретения в 2008 г. компаний Moeller Group и Phoenixtec эта доля увеличилась до 55%, а электротехнический сектор стал крупнейшим бизнесом Eaton. Развитие продолжается, и только за 2010 г. Eaton купила американского производителя систем управления воздушными

потоками и стоек Wright Line, китайского поставщика ИБП Chloride Phoenixtec Electronics, американского разработчика электротехнических и электромеханических систем Copper Logic.

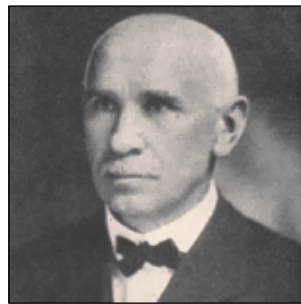
За последние 10 лет доля развивающихся рынков, в число которых входит и Украина, в структуре бизнеса Eaton увеличилась более чем в три раза. Планируя дальнейший рост, корпорация ставит перед собой цель к 2015 г. увеличить их долю в структуре продаж до 30%.

Уроки

За 100 лет из крошечного цеха, который в первый год своего существования произвел всего семь мостов для грузовых автомобилей, Eaton стала глобальной промышленной корпорацией с оборотом 13,7 млрд долл. (за 2010 г.). Чему нас учит ее опыт? Надо вовремя выходить на перспективные рынки, какими были автомобильный — в 1910-х, авиационный — в 1930-х и компьютерный — в 2000-х, инвестировать в исследования и разработки, активно расширять бизнес территориально и диверсифицировать производство. А также грамотно управлять персоналом, и никогда не замедлять темп развития.



Сооснователь Eaton Джозеф Итон



Сооснователь Eaton Вигго Торбенсен



Первый офис Eaton, 1911 г.

впервые обращается к этике делового поведения — начинает разработку «Этического кодекса Eaton». Вместе с «Философией» он станет надежной основой бизнеса. Один из главных принципов кодекса: «Для компании Eaton всегда имело значение не то, сколько она зарабатывает, а КАК именно она это делает».

Космические корабли и электромобили

В 1978 г. Eaton совершает одну из крупнейших покупок того времени — приобретает компанию Cutler-Hammer. Это позволило включить в продуктовую линейку Eaton электрооборудование для энергосетей, в том числе предохранители, аварийные выключатели и промышленные электроприводы. В этом же году NASA выбирает Cutler-Hammer в качестве проектировщика и производителя новой системы приземления для космического корабля «Шаттл», где в основе разработок будут радарные технологии, применяемые воздушными и военными кораблями.

В 1980-е сотрудничество с NASA продолжается и начинается разработка силовой установки для электромобилей. После того как конгресс

К 1965 г. Eaton становится поистине глобальной компанией. В ее составе — 31 международное подразделение и дочерние компании в Европе, Австралии, Центральной и Южной Америке

амбициозной политике расширения производства. Итон был твердо убежден, что покупка перспективных компаний — это ключ к росту. Чтобы привлечь средства для развития, он преобразовал молодую фирму в открытое акционерное общество, заложил тем самым основы ведения бизнеса на последующие десятилетия. Тогда же компания была переименована в Eaton Axle & Spring.

В конце 1922 г. у Eaton было 32 клиента, а год спустя их число выросло до 1651. На трех заводах компании работали 5000 человек, а ее комплекту-



VIII Міжнародний Форум-Виставка CALL CENTERS & CRM Euro 2012

PLANTRONICS days in Ukraine

1 • 2 березня 2012 р.

АККО Інтернешнл, Київ, пр. Перемоги, 40Б

ГЕНЕРАЛЬНИЙ СПОНСОР

plantronics®

СПОНСОР

oberon™
Information technology

Бейдж спонсор

mediatel **data**

Офіційний КОЛЛ-ЦЕНТР

Adellna Call Center

Спонсор
On-line голосування

SUNFLOWER
COMMUNICATIONS

Генеральний ТВ партнер

ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ
ТЕЛЕКАНАЛ

Генеральний Радіо партнер

ПРОСТО
102.5 FM

Генеральний IT партнер

IT **М** **МЕНЕДЖМЕНТА**
информационные
технологии для

Генеральний Медіа партнер

PCWEEK
UKRAINIAN
EDITION

Спеціальний Медіа партнер

ITPartner
журнал для руководителей и ит-директоров

Технічний спонсор

EXPROMEDIA
Агенція промислових аудіо-відео обслуговування

Організатор
PR АГЕНЦІЯ
НОВИЙ ПОГЛЯД

ГАРЯЧА ЛІНІЯ:
+38 (044) 594-54-94

Медіа Партнери

CSM

МАРКЕТИНГ
реклама

СЕТІ & БІЗНЕС
телекомунікації в бізнесі - технології в бізнесі

журнал
НОВИЙ
МАРКЕТИНГ

it BUSINESS
week

журнал
управление
компаниями

Російські Інтернет Партнери

PCWEEK
RUSSIAN
EDITION

PC
MAGAZINE
RUSSIAN
EDITION

HiTech
Expert

Smart
PAYMENTS
INFO

callonline

БІЗНЕС

IT
NEWS

Вісник
ІТ-індустрії

B2Blogger.com

іншурер

Інформаційний партнер



АСОЦІАЦІЯ
УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

ACC 20 YEARS
TOGETHER

РЕЄСТРУЙТЕСЬ ТА БЕРІТЬ УЧАСТЬ БЕЗКОШТОВНО



www.callcrm.kiev.ua

PCWEEK/UKRAINIAN EDITION

РЕДАКЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ–2012

№	Дата выхода PCWeek/UE	Дедлайн для материалов	Тема номера	Ключевые материалы разделов
 2	09.02.2012	07.02.2012	Глобальные изменения мирового ИТ-ландшафта. Вендоры, технологии, продукты, сервис	Куда пойдут ИТ-бюджеты 2012
 3	23.02.2012	21.02.2012	Непрерывность бизнеса. Восстановление после катастроф, резервное копирование, архивирование	Бизнес-критичные системы и приложения
4	08.03.2012	06.03.2012	Бизнес-практикум. Менеджмент ИТ-проектов. Как выбрать поставщика интеграционного решения. Рекомендации по составлению SLA	Системы промышленной автоматизации, электрогенерирующие установки
20 марта. Конференция «Облачные технологии 2012»				
5	22.03.2012	20.03.2012	Аутсорсинг. Управляемые сервисы	Беспроводные сети
6	05.04.2012	03.04.2012	ИТ-услуги: новые модели, провайдеры, ценообразование	Технологии корпоративной печати
7	12.04.2012	10.04.2012	Видео-конференц-связь. Решения и проекты	ИТ-рынок Молдовы
8	19.04.2012	17.04.2012	Большие данные. Концепция ILM. Хранение, перемещение информации	СХД: данные, NAS, хранение данных в облаке, network storage
20 апреля. Конференция «ИТ-безопасность»				
9	03.05.2012	27.04.2012	Кто есть кто на рынке BI	CRM-системы
10	17.05.2012	15.05.2012	ИТ-безопасность: объемный взгляд	Интеллектуальное видеонаблюдение
11	07.06.2012	05.06.2012	Информационные технологии для финансового сектора	Куда направят ИТ-бюджеты топ-20 банков Украины
12	21.06.2012	19.06.2012	Унифицированные коммуникации	Средства коллективной работы
13	05.07.2012	03.07.2012	Открываем ИТ-рынок Казахстана	Информационные технологии для розничной торговли
14	19.07.2012	17.07.2012	Новые имена на ИТ-рынке Украины	Green IT: практикум, идеи, примеры решений, технологии
15	16.08.2012	14.08.2012	Системы электронного документооборота	ИТ-обучение. Вопросы кадровой политики
16	06.09.2012	04.09.2012	ИТ для СМБ. Строить или арендовать?	ИТ для топливно-энергетической отрасли
17	20.09.2012	18.09.2012	ИТ-итоги Евро-2012	Технологии визуализации для бизнеса (видеостены, telepresence, проекторы и др. средства отображения информации)
18	04.10.2012	02.10.2012	Корпоративная вычислительная инфраструктура	Бизнес-сервисы телеком-операторов
Октябрь 2012. Конференция «ЦОД-2012»				
19	18.10.2012	16.10.2012	ЦОД будущего. Подведение итогов конференции	Инженерная инфраструктура ЦОД
20	25.10.2012	23.10.2012	ERP-системы. Вендоры, перспективы, внедрения	ITSM: кто и зачем его делает в Украине
21	01.11.2012	30.10.2012	Маршрутизация и коммутация в корпоративных сетях	Современные технологии для корпоративных виртуальных и частных сетей
22	15.11.2012	13.11.2012	Виртуализация	Мобильные решения для бизнеса
23	29.11.2012	27.11.2012	ИТ-дистрибуция в Украине.	Бизнес системных интеграторов с иностранным капиталом в Украине: кто вадис?
Декабрь 2012. Конференция «Телеком»				
24	06.12.2012	4.12.2012	Блеск и нищета мобильного Интернета	Когда придет IPTV?
25	13.12.2012	11.12.2012	ИТ-бизнес в Украине. Игроки. Результаты. Компании и люди	Технологии, в которые стоит инвестировать
26	20.12.2012	18.12.2012	Итоги. Тенденции. Перспективы. Самые важные события на ИТ-рынке в мире и Украине 2013	

Примечание: В редакционном календаре возможны изменения.

Хамра – це порсто запевнять недоуки

КОМПАНІЯ №1
в сфері Хмарних Технологій помилок не робить

**Унікальний досвід наших професіоналів
у створенні хмарних інфраструктур дозволить Вам
гарантовано вирішити такі задачі, як**

- Консолідація та віртуалізація обчислювальних ресурсів
- Забезпечення вимог Business Continuity та Disaster Recovery Planning
- Катастрофостійкість інфраструктури та IT-сервісів
- Міграція IT-сервісів до Хмарної моделі
- Міграція центрів обробки даних

denovo
Надихаючись Майбутнім



Звертайтеся за додатковою
інформацією за телефоном
+380 44 200 9339
e-mail: forinfo@de-novo.biz
www.de-novo.biz



МОЩНОСТЬ. НАДЕЖНОСТЬ. НЕЗАВИСИМОСТЬ.

Электростанции **TM EDIZON** специально производятся бельгийской компанией **Europower** для поставки в Украину. Модельный ряд электростанций включает агрегаты, как с бензиновыми, так и с дизельными двигателями.

Европейский уровень сборки и надежность японских двигателей **Honda** и **Kubota** позволяют использовать электростанции **TM EDIZON** для потребителей широкого профиля даже в самых сложных условиях эксплуатации.



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР

Официальный дистрибутор **EDIZON** в Украине

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

Под **TM EDIZON** производятся электростанции широчайшего выбора вариантов исполнения, комплектации и производительности:

- номинальной мощностью от 1 кВА до 275 кВА;
- портативные и стационарные модели;
- модели с воздушным и жидкостным охлаждением;
- модели в шумопоглощающем защитном капоте и в открытом исполнении;
- универсальные модели и генераторы для специальных применений.