

Проект «Антология передовых ИТ». Круглый стол

В этом выпуске своим мнением поделились участники круглого стола проекта «Антология-2» Максим Бодаев, директор по развитию бизнеса Citia Business and Technology Consulting, Валерий Елизарьев, директор представительства Novell в Украине, Владислав Бобошко, председатель правления компании PrioCom, и Игорь Голобродский, заместитель генерального директора компании «СофтПро». Они обратили внимание на различные аспекты обсуждавшейся тематики.

Эффективность бизнеса

Оценивая состояние рынка по сегментам операционной деятельности их компаний, участники круглого стола выделили ряд причин роста рынка. **Игорь Голобродский** считает, что главная причина роста ИТ-рынка в том, что в конкурентной борьбе украинский бизнес ищет эффективные инструменты управления для своих предприятий.

На этот аспект обращает внимание и **Максим Бодаев**. Он говорит, что спрос на услуги его компании, связанные с повышением эффективности бизнеса (Corporate Performance Management, СРМ), в первом полугодии этого года растет достаточно активно. Развитие рынка СРМ происходит потому, что СРМ была признана компаниями — лидерами рынка как эффективное средство повышения конкурентоспособности бизнеса.

Комплексные решения

Еще одну причину развития рынка **Валерий Елизарьев** видит в тенденции интегрирования различных подсистем на предприятиях в единую централизованную систему управления. В прошлом году наиболее стремительно развивающимся направлением бизнеса Novell стали решения по безопасности и управлению на базе электронных персон. В Украине в первой половине 2008 года наблюдался повышенный спрос на такие решения. Это решения по комплексному управлению доступом в кросс-платформенных распределенных информационных системах, изменение модели управления доступом. Спрос на эти решения продолжает расти среди крупных заказчиков в банков-

ском и в промышленном сегментах. Для них актуальны задачи защиты от внутренних угроз, контролируемого распределения доступа к различным ресурсам в разнородных системах с большим количеством приложений.

Процесс интеграции **Игорь Голобродский** характеризует тем, что явно увеличивается сегмент комплексных решений в сфере бизнес-приложений.



Максим Бодаев, директор по развитию бизнеса Citia Business and Technology Consulting

ний как более эффективных по сравнению с отдельными интегрируемыми системами. Появляется все больше новых отраслевых решений.

Максим Бодаев акцентирует внимание на том, что в сфере бизнес-анализа полномасштабные решения пользуются спросом в основном со стороны крупных компаний в таких отраслях, как телекоммуникации, финансы, страхование и розничная торговля.

Дифференциация и масштабирование

Валерий Елизарьев обратил внимание на необхо-

димость дифференциации решений по масштабам бизнеса: «Поскольку компания Novell — это, прежде всего, компания инфраструктурных служб и сервисов, ее продукты активно покупаются потребителями из различных сегментов рынка. Ведь требования к инфраструктуре достаточно универсальны и работают независимо от вида отрасли. Но для сложных технологических отраслей возникают дополнительные требования к управляемости, безопасности. А для малого бизнеса существуют решения, имеющие оптимальные показатели цена-качество и лишенные избыточности, востребованной на крупных предприятиях. Компании малого бизнеса, приобретая продукты Novell, в дальнейшем могут наращивать свою ИТ-инфраструктуру».

Конкуренция разработчиков бизнес-систем

Игорь Голобродский, говоря о приходе на украинский рынок западных и российских бизнес-систем, отметил следующее: «Приобретение продукта под звучной маркой импортного бренда не всегда является эквивалентом успеха ИТ-проекта. Украинские разработчики имеют непосредственную обратную связь с клиентом, что позволяет максимально точно учитывать любые его особенности, чего лишены потребители иностранных продуктов. А если добавить к этому взвешенную ценовую политику, то ясно, что сектор украинских продуктов довольно стабилен и имеет перспективы роста».

Мобильность, Интернет

«Сегодняшние приоритеты защиты смещаются в сторону



Валерий Елизарьев, директор представительства Novell в Украине

решений, связанных с все более возрастающей мобильностью бизнеса, необходимостью защитить удаленные рабочие места пользователей, а также с организацией внутренней безопасности, — отмечает **Валерий Елизарьев**. — Например, для решения глобальных проблем безопасности на рынке востребованы решения Novell Identity Manager, ZENworks Endpoint Security Management, причем как отдельно, так и комплексно».

В развитии «Универсала» компания «СофтПро» уделяет большое внимание Интернет-технологиям. **Игорь Голобродский** объясняет это следующим образом: «С ростом качества коммуникаций это направление становится все более востребованным. Технологии "Универсала" готовы к таким запросам наших клиентов. Сейчас в ряде проектов ведутся работы по созданию фронт-офисных систем, имеющих доступ к корпоративным данным через Интернет».

Сервисы

Игорь Голобродский также сообщил, что компания «СофтПро» работает над улучшением сервиса для своих клиентов. Она запускает Интернет-ресурс, позволяющий заказчикам загружать и выполнять автоматические обновления для их систем. Доля ручного

«РЫНОК, ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ»

труда в поддержании работоспособности «Универсала» будет существенно снижена.

О сервисной поддержке говорит и **Владислав Бобошко**: «Компанией накоплен большой опыт построения телекоммуникационных сетей операторов связи, разработана методология поддержки таких сетей и создан набор пакетов продуктов "сервисной поддержки", который выбирает заказчик исходя из его потребностей. По каждому продукту у нас разработаны и задокументированы бизнес-процессы и регламенты, есть соглашения с вендорами/производителями, подкрепленные взаимными обязательствами».



Владислав Бобошко,
председатель правления
компании PrioCom

Прикладные решения

Компания «СофтПро» отдает предпочтение своему новому продукту «Универсал 7». **Игорь Голобродский** осветил особенности системы таким образом: «Первые внедрения показали правильность стратегии линейки продуктов, направленной на интеграцию всех учетных и аналитических задач предприятия в единой среде. Это повышает требования к скоростным и надежным показателям системы. У многих наших клиентов мы наблюдали экспоненциальный рост объемов их данных. "7-ка" сняла ограничения на размер базы данных, обеспечила пред-

приятиям непрерывный цикл работы "Универсала»».

Бизнес-аналитика

С точки зрения технологий в линейке предложений компании Citia наиболее востребованы хранилища данных и средства доступа и визуализации. С точки зрения бизнес-задач приоритетной является аналитика, связанная с клиентами, продажами и продуктами. Устойчиво растет интерес к решениям по планированию, бюджетированию и финансовой консолидации. «В ближайшем будущем мы ожидаем повышения интереса к сложным аналитическим приложениям, например, моделированию поведения покупателей, что связано с насыщением рынка и усилением конкуренции в некоторых отраслях», — прогнозирует **Максим Бодаев**.

Продажа решений

В компании PrioCom принято стратегическое решение о переходе от стратегии продаж возможностей к стратегии продаж готовых решений/продуктов. Вот что об этом говорит **Владислав Бобошко**: «Для реализации данной стратегии было создано подразделение исследований и разработок, выпускающее продукты для рынка телекоммуникационных услуг. Материально-технической базой служит собственная лаборатория Компании PrioCom, инвестиции в которую составили более 5 млн. долл. В лаборатории представлено оборудование таких производителей как Cisco Systems, Juniper Networks, Huawei, ECI Telecom и ряда других компаний. На базе этого оборудования специалисты PrioCom будут разрабатывать и тестировать решения. Результатом внедрения решений на сети операторов связи, станет возможность предоставления готовых новых услуг конечному потребителю.

Централизация управления ИТ-ресурсами

В последнее время для ИТ-подразделений является актуальной проблема удовлетворения растущих потребностей



Игорь Голобродский,
заместитель
генерального директора
компании «СофтПро»

предприятий при сокращающихся бюджетах. «Помочь в решении данной проблемы, а также повысить производительность труда, обеспечивая при этом защиту своей системы, могут центральные сетевые службы и службы для рабочих групп Novell Open Enterprise Server 2 (OES), — рассказывает **Валерий Елизарьев**. — Этот продукт консолидирует серверы под управлением различных ОС и позволяет эффективнее использовать оборудование — с 20-40% до 70-90%. Спрос на независимые от конкретной платформы средства управления виртуализацией растет. И Novell обладает новейшими технологиями в этой области».

Рост бизнеса

Все участники круглого стола отметили рост своего бизнеса. Так, **Игорь Голобродский** объявил: «Первый квартал принес практически 40% прироста валовых объемов хозяйственной деятельности компании "СофтПро" по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Мы расширили свое присутствие благода-

ря нашим новым партнерам в Западной Украине. Начато прямое партнерство с корпорацией Sybase iAnywhere, продукт которой (Advantage Database Server) мы поставляем в составе нашей системы. Это позволяет нам оперативнее решать коммерческие и технологические вопросы, возникающие у наших клиентов».

Владислав Бобошко также сообщил о росте доходов: «Как любая компания, стремящаяся активно расти и занимающая лидирующие позиции, PrioCom ставит перед собой амбициозные задачи и цели, которые превосходят ранее полученные результаты. В прошлом году PrioCom реализовала ряд крупных и беспрецедентных проектов и достигла 45% роста доходов по сравнению с предыдущим периодом. Поэтому планы на текущий год как в количественном (получение дохода), так и в качественном (реализация инновационных, крупномасштабных проектов, разработка продуктового портфеля) отношении можно охарактеризовать как "вызов себе". Так что год нам предстоит трудный, но плодотворный».

Об успехах Novell рассказал и **Валерий Елизарьев**: «Полугодие пока не закончилось, но уже сегодня мы можем уверенно говорить о росте продаж не менее чем на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года».

А **Максим Бодаев** отметил рост бизнеса Citia следующим образом: «Поскольку цикл продаж для наших решений достаточно длительный, обычно не менее 6 месяцев, несколько компаний подошли к принятию решения о запуске проекта к началу этого года. В связи с этим наша компания очень активно растет: только за последние три месяца к нам присоединились более десяти высококвалифицированных специалистов, и мы ожидаем примерно такой же рост во втором полугодии».