

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Aladdin

Компания Aladdin сообщает о внедрении системы контентной фильтрации eSafe Web Security Gateway в государственном объединении «Белорусская железная дорога» для комплексной защиты от современных web-угроз и обеспечения безопасной работы в сети Интернет. Все мероприятия по интеграции eSafe выполнялись ЧУП «Авест-Системс», дочерним предприятием ЗАО «АВЕСТ». eSafe Web Security Gateway Plus была протестирована в Главном расчетном информационном центре «БелЖД» на выделенном участке сети при полной рабочей нагрузке. eSafe показала наилучший результат по итогам опытной эксплуатации в категориях: производительность, функциональность с возможностью наращивания, наглядная система отчетности. Апробированные технологии решено тиражировать на все подразделения «БелЖД».

ВСС

ВСС объявила о внедрении АПК для предоставления мультимедийных услуг IPTV в филиале ОАО «Северо-Западный Телеком» в Республике Коми. АПК IPTV операторского класса развернут на базе существующей мультисервисной сети «СЗТ». Абоненты «Авангард-ТВ» в Республике Коми получили доступ к мультимедийным сервисам интерактивного телевидения, таким как просмотр более 60 российских и зарубежных телевизионных каналов в цифровом формате; «видео по запросу»; «сетевой персональный видеоманитонфон»; «просмотр программы с начала»; «архив телевизионных программ».

«Электронные
Офисные Системы»

Осуществляется проект по созданию системы web-доступа на базе корпоративного документального сервера eDocLib компании «Электронные Офисные Системы» в Центральном государственном историческом архиве Республики Башкортостан. Все работы по внедрению eDocLib ведет компания «Медиалюкс», дистрибьютор компании ЭОС в Республике Башкортостан. После запуска проекта рабочая группа ЦГИА РБ организовала и реализовала сканирование, графическое редактирование, привязку к БД и привязку к современным районам РБ информации населенных пунктов, содержащихся в 807 уникальных исторических документах. Создана специальная система классификации документов. В настоящий момент она представлена рядом параметров, указав один или несколько из которых, пользователь может найти отсканированные документы лентой по конкретному населенному пункту начиная примерно с 1795 года. Практически закончен этап сканирования. ЦГИА РБ закупил еще две лицензии для редактирования данных, в настоящее время семь редакторов ежедневно пополняют и редактируют БД. С документами автоматизированной информационно-поисковой системы на портале www.gasrb.ru могут работать четыре «внешних» пользователя одновременно. Количество документов и других файлов, доступных для просмотра с помощью eDocLib, в настоящее время приближается к 0,5 млн.

Вендор в кармане

В России складываются благоприятные условия для локализации НИОКР, производства и складов зарубежных ИТ-вендоров. В результате одни из них переходят на модель прямого импорта, другие открывают предприятия на условиях СП с российскими партнерами, а третьи и вовсе строят собственные российские заводы.

Близость производителей к заказчикам — безусловно, позитивное явление, но у него есть и обратная сторона. Усиливая присутствие на локальном рынке, зарубежные поставщики получают возможность выводить на него готовые, адаптированные для конкретных сегментов ИТ-решения и расширять программы поддержки конечных клиентов, залезая тем самым в карман системным интеграторам.

Предпосылки для усиления позиций зарубежных вендоров в России создаются на государственном уровне: начиная с середины прошлого года правительство целенаправленно прорабатывает механизмы стимулирования и поощрения компаний, расширяющих присутствие в нашей стране. Один из наиболее действенных рычагов — введение заградительных пошлин на различные группы импортируемых продуктов и решений с целью склонить вендоров к инвестициям в создание местных НИОКР и производства и тем самым стимулировать развитие российской экономики. «Локализация производства зарубежных

вендоров в России — положительный фактор, ведущий к созданию новых рабочих мест, а также выпуску продукции, отвечающей требованиям ФСТЭК и готовой к использованию в различных госорганах», — подчеркивает **Николай Рыжов**, генеральный директор компании «Открытые Технологии».

Зарубежные ИТ-компании не особенно противятся этому процессу: расширение присутствия на локальном рынке позволяет им как минимум оптимизировать каналы сбыта. Не случайно некоторые из них уже объявили о переходе на модель прямого импорта и создании местных складов, отсекая тем самым «серые поставки». Однако в результате могут пострадать местные игроки ИТ-рынка. За открытием складов, заводов, центров разработки и техобслуживания на территории России может последовать исключение посредников из цепочки поставок ИТ-решений конечным заказчиком. Некоторые дистрибьюторы и реселлеры уже ощутили на себе негативное влияние этого процесса. Следом за ними могут попасть под удар и системные интеграторы:



...Близость производителей к заказчикам — безусловно, позитивное явление, но у него есть и обратная сторона...



Алексей Забродин,
технический директор
компании INLINE Technologies



Алексей Пилипчук,
директор департамента «Инжиниринговый центр»
компании «Техносерв»



Николай Рыжов,
генеральный директор
компании «Открытые Технологии»

НОВОСТИ

«1С-Битрикс»: управляйте своим сайтом

В ходе конференции Microsoft «Платформа 2010» компания «1С-Битрикс» объявила о выпуске новой версии продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом ASP.NET 4.5» — системы для разработки и управления современным интернет-проектом на основе платформы ASP.NET.

Рассказывая о продукте, генеральный директор «1С-Битрикс» Сергей Рыжиков подчеркнул, что, имея работающую систему управления интернет-проектом на одной платформе, его компания разработала новый вариант на платформе Microsoft исключительно для того, чтобы у пользователя был широкий выбор вариантов, на чем работать. Версия 4.5 включила в себя новый модуль «Проактивная защита» (модуль рекламы и модули для реализации коммуникационных сервисов); усилена производительность системы, обновлен функционал форумов, блогов и других модулей продукта. Новая

система уже получила статус Certified for Windows Server 2008 R2, подтверждающий стабильность ее работы на данной платформе. По словам г-на Рыжикова, это одна из самых сложных и дорогих процедур сертификации, в ее получении большую помощь оказали эксперты компании Microsoft.

«Проактивная защита» повышает уровень защищенности сайтов, созданных на базе продукта, благодаря встроенному проактивному фильтру (Web Application Firewall), который обеспечивает защиту от большинства известных атак на web-приложения (распознает опасные угрозы и блокирует вторжения на сайт). Сергей Рыжиков рассказал, что на Chaos Construction 2009 была организована коллективная хакерская атака на этот модуль, и он выдержал 25 тыс. таких ударов. Причем защита сайта обеспечивается даже в случае ошибки, допущенных разработчиками, то есть существенно

увеличивается уровень защищенности интернет-проектов.

Как отмечалось выше, в новой версии системы расширен функционал блогов, и теперь в модуле используется облегченная версия визуального редактора с возможностью добавления изображений из медиাগалереи, видео и музыки. Добавлены возможность зеркалирования блогов, поддержка импорта из RSS, различные варианты экспорта в RSS, поддержка публикации в блог из Windows Live Writer.

Модуль рекламы в версии 4.5 позволяет гибко управлять баннерами на сайте: настраивать таргетинг по URL, дням недели, часам, ролям пользователей, учитывать статистику показов и кликов. Показы баннеров можно равномерно распределять в течение заданного периода, а также ограничивать по периоду, общему числу показов, числу показов одному посетителю и количеству кликов.

Интегратора

ведь развивая сервисные программы и разрабатывая готовые IT-решения, производители постепенно волей-неволей заходят на их территорию.

По словам **Алексея Романова**, директора по развитию ООО «Ланк Системс», в последнее время зарубежные вендоры все чаще «пересекаются» на российском IT-рынке с интеграторами. В частности, это заметно по специальным мероприятиям, которые устраиваются непосредственно для конечных заказчиков, хотя раньше подобные акции проводились только совместно с интеграторами. Однако Алексей Романов убежден, что вендоры не в состоянии эффективно взаимодействовать с каждым клиентом, удовлетворяя множество его потребностей. Поэтому зарубежные поставщики IT-решений будут стараться перенести на себя лишь задачу по обслуживанию клиентской инфраструктуры. И это уже можно наблюдать на примере некоторых крупных компаний. Однако в России данный процесс будет развиваться значительно медленнее, чем в Европе и США, из-за особенностей условий заключения сделок, которые неприемлемы для зарубежных компаний.

Алексей Пилипчук, директор департамента «Инжиниринговый центр» компании «Техносерв», отмечает, что для большинства вендоров продажа оборудования далеко не самая прибыльная статья дохода. К примеру, автомобильные компании зарабатывают большую часть прибыли именно на постпродажных работах. На IT-рынке



Константин Усаковский,
руководитель отдела по работе
с финансовыми структурами компании «АйТи»



Алексей Сероус, генеральный директор MERLION Projects:

Для любого вендора важным аспектом является не только качество производимого товара, но и его цена. В условиях жесткой конкуренции чем ниже цена, тем больше шансов на успех. Поэтому зарубежные вендоры сознательно повышают прозрачность поставок, открывая в России сборку и склады, принимая на себя таможенные расходы и логистику, тем самым стараясь контролировать ценообразование своих продуктов. С одной стороны, это упорядочивает и стабилизирует рынок, а с другой — снижает их прибыль. Таким образом, у вендоров появляется стимул повышать уровень компетенции и наряду с низкорентабельным «железом» продавать как можно больше квалифицированных услуг своим партнерам. Но напрямую поставлять конечным заказчикам оборудование и услуги вендоры не будут: это слишком накладно, а следовательно, рискованно.

наблюдаются схожие тенденции, и те вендоры, кто уже осознал выгоду от сервисного обслуживания клиентов, активно развивают это направление.

С другой стороны, специфика работы системного интегратора подразумевает глубокую компетенцию в самых разных технологических направлениях, включая знание продуктов и решений конкурирующих поставщиков: интегратор не связан никакими обязательствами и не тяготеет к какому-либо одному бренду, а старается подобрать успешное решение конкретной задачи вне зависимости от того, кто производит продукт. Поэтому, убежден Алексей Пилипчук, сложные интеграционные IT-проекты в любом случае останутся прерогативой системных интеграторов. К тому же, по словам **Константина Усаковского**, руководителя отдела по работе с финансовыми структурами компании «АйТи», зачастую в том или ином регионе партнеры имеют более сильные позиции и возможности, чем вендоры, а потому уровень предлагаемой ими поддержки также очень сильно различается. В любом случае, для заказчика все упирается в стоимость, а вендор далеко не всегда может предложить наилучшие условия.

«Производители того или иного IT-оборудования или ПО остаются для системных интеграторов поставщиками вне зависимости от того, где производится их продукция», — подчеркивает Алексей

Забродин, технический директор компании INLINE Technologies. А вот прямой импорт, хоть и не имеет прямого отношения к интеграторскому бизнесу, к сожалению, оказывает на него негативное влияние. Европейская модель дистрибуции в России с точки зрения законодательства и традиций, по мнению **Алексея Забродина**, пока что неприемлима. Ее введение некоторыми вендорами может приводить к неконтролируемому увеличению сроков поставок, а также удорожанию продукции, в результате чего системные интеграторы понесут серьезный материальный ущерб и предстанут в некрасивом виде перед своими заказчиками. Что же касается конкуренции вендоров с собственными партнерами и попыток предоставления услуг заказчику в обход системных интеграторов, то такие случаи, по словам г-на Забродина, периодически случаются, но они никак не связаны с постепенной локализацией производства.

И все же, невзирая на трудности, которые возникают во взаимодействиях с поставщиками IT-решений ввиду повышения их активности в России, системные интеграторы с оптимизмом смотрят в будущее. «Мы все равно всегда будем ближе к заказчику, поскольку лучше понимаем его потребности и можем более оперативно, в отличие от вендоров, перестраивать свою работу», — убежден **Николай Рыжов** («Открытые Технологии»).

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

АСК

LETA Group сообщила, что ее дочерняя компания АСК выполнила проект оптимизации одного из ключевых технологических процессов в ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат», входящем в состав «Евраз Груп», одной из крупнейших в мире вертикально интегрированных металлургических и горнодобывающих компаний. В цехе проката широких полощных балок была создана и внедрена автоматическая безупрочная система остановки и распределения штанг на рольгангах холодильников. Разработка позволяет предприятию без коренной модернизации основного оборудования сократить энергозатраты, значительно снизить вероятность деформации изделий и повысить процент выхода продукции высших сортов. Система ускоряет загрузку холодильников и делает эту операцию практически безошибочной, а также снижает простои оборудования и расходы на его эксплуатацию и замену, функционирует круглосуточно семь дней в неделю. Срок окупаемости проекта составляет от полутора до двух лет.

КРОК

Компания КРОК завершила проект по реорганизации системы хранения данных ОАО «РусьБанк». В рамках проекта удалось использовать уже существующие системы хранения данных банка, сохранив вложенные в них инвестиции. Реализация проекта заняла три месяца. На основной площадке развернута система хранения EMC Symmetrix DMX-4, применена технология EMC Enterprise Flash Drive и введен в действие программный продукт EMC RecoverPoint, осуществляющий платформенно независимую репликацию данных между EMC Symmetrix DMX4 в основном вычислительном центре и системой хранения среднего класса другого производителя в резервном ЦОД. Система EMC Symmetrix DMX-4 предоставляет возможность хранить в едином массиве большее количество информации на разных уровнях приложений, упрощая управление жизненным циклом информации.

НЭТА

Компания НЭТА построила «Безопасный город» в Алтайском крае. Для поддержания порядка и безопасности жителей Барнаула, Славгорода и Бийска созданы системы видеонаблюдения и экстренной связи. Заказчиком проекта «Комплекс технических средств безопасности» выступило ГУВД по Алтайскому краю. НЭТА выиграла открытый конкурс осенью 2008 года. Проект реализован в течение нескольких месяцев. Созданная система обеспечивает передачу изображения от сетевых купольных видеокамер на пульт дежурного МВД, а также видео- и голосовую связь установленных пультов «гражданин — милиция» с дежурной частью, где консолидируется вся оперативная информация. В результате работ в систему видеонаблюдения встроено 18 сетевых купольных камер Axis, организовано 15 пультов экстренной связи, позволяющих горожанам оперативно связаться с дежурным и вызвать наряд милиции.

НОВОСТИ



Первым проектом, работающим на новой версии «1С-Битрикс: Управление сайтом ASP.NET 4.5», стала новая версия русскоязычного сайта сообщества разработчиков проектов на основе платформы .NET Framework — beta.gotdotnet.ru. Сегодня на сайте насчитывается 50 тыс. пользователей, 1,5 млн сообщений в форуме и более 6 тыс. сообщений в блогах. Проект создан под эгидой российского представительства компании Microsoft.

«Мы рады, что «1С-Битрикс» удачно развивает программный продукт на базе нашей технологии .NET, — сказал Александр Ложечкин, директор департамента стратегических технологий российского представительства корпорации Microsoft. — Новая версия «1С-Битрикс: Управление сайтом ASP.NET 4.5» определенно заинтересует разработчиков и поможет им создавать более качественные и эффективные web-сайты и решения для бизнеса». По словам г-на Ложечкина, на один рубль, который зарабатывает в России корпорация Microsoft, приходится 10 рублей, заработанных ее партнерами. Стратегия Microsoft — это работа с партнерами и через партнеров.

Александр Семенов