

# РЫНОК ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

На вопросы нашего издания ответили директор компании “Инстанта Дистрибьюшн” Александр Шадрин, а так же другие участники этого рынка.

Мировой финансовый кризис продолжает оставаться одним из главных факторов, влияющих на развитие ИТ-отрасли. Не является исключением и российский рынок. Согласно прогнозу Pierre Audoin Consultants (PAC), на фоне текущей экономической ситуации в России, как и во многих других странах, спрос на новые ИТ-решения замедлится. Основными причинами можно считать отсутствие доверия и уменьшение бюджета, выделяемого на ИТ-инвестиции. По какому пути пойдет данный сегмент ИТ? Мы задали несколько вопросов относительно современного состояния рынка программного обеспечения директору компании “Инстанта Дистрибьюшн” Александру Шадрину, а так же другим участникам этого рынка, и вот какие мнения мы получили.

- В первой половине 2008 года рынок ПО продолжил активные темпы роста 2007-го года, а ИТ и бизнес, по сути, стали неотъемлемы и не разделимы. Бизнес всё больше “обращается” к реселлерам за ИТ-решениями, нацеленными на оптимизацию и повышение эффективности работ. Высокие темпы роста рынка требуют от дистрибьютора формирования связки “вендор-реселлер”, дистрибьютор является логистическим проводником товара, делая его доступным в 6 федеральных округах России. В конце 2008 года наблюдается существенное замедление, связанное с кризисными ожиданиями на рынке и разразившимся банковским кризисом. Пока сложно прогнозировать, как будет закрыт 2008 год, вероятнее всего, мы увидим двукратное уменьшение прогнозируемых темпов роста рынка. Развитие компании-дистрибьютора напрямую связано с построением логистического продукта компании и эффективным управлением финансами в условиях кризиса.

Насыщение рынка дистрибуции существенно снизило маржинальную составляющую. Всё чаще мы наблюдаем “оборотные”, практически не имеющие прибыли. В таких условиях главным конкурентным пре-

имуществом игроков рынка станет тот набор дополнительных услуг, которые сможет предложить дистрибьютор, плюс эксклюзивные товары в “портфеле”, с которыми можно еще играть ценой. Вообще, под воздействием мирового кризиса рынок российской дистрибуции будет подвержен изменениям, а, соответственно изменениям будет подвержены и все участники цепочки поставок. При этом мы не ожидаем кардинальных изменений роли дистрибьютора. Дистрибуция по-прежнему будет осуществлять основные функции по распределению товара. Отношения с реселлерами и вендорами будут выходить на новый более качественный уровень, а дистрибьюторы продолжат обучать реселлеров, нести основную финансовую и логистическую нагрузку, развивая продажи своих партнеров.

Кризисные явления дадут новый импульс росту и развитию ИТ-рынка, выведут его на новый качественный уровень. Количество дистрибьюторов будет сокращаться, да и сами дистрибьюторы все больше будут делать ставку на высокотехнологические продукты, требующие дополнительного технического сопровождения. Ценовые войны достигнут своего дна, произойдут ук-



рупления и объединения компаний, все шире будет применяться модель “дистрибуции с добавочной стоимостью” в виде логистических сервисов и услуг, необходимых реселлерам для успешного развития на рынке.

Не секрет, что подавляющее большинство дистрибьюторских компаний ведет бизнес на заемные средства, предоставляя партнерам в числе прочих услуг и финансирование в виде товарных кредитов. Вендор, столкнувшись с кризисом в банковской сфере, сокращает кредитные

лимиты дистрибьютору, который, в свою очередь, по цепочке сокращает лимит дилеру, а дилер делает тоже самое с заказчиком. При этом каждому необходимо сохранить хорошие отношения с партнером, и поэтому, в конечном итоге, больше других страдает заказчик, который вынужден думать: «А не сократить ли мне расходы ИТ на треть?». Очевидно, что основной удар приходится именно на конечного заказчика, производитель диктует условия, а жесточенные условия в цепочке происходят автоматически. Дистрибьютор пытается не сокращать отсрочки платежа крупным, лояльным клиентам, но в условиях отсутствия банковских и вендорных кредитных средств избежать этого практически невозможно.

Свободных денежных средств нет, кредиты «подорожали», и при этом некоторые производители продолжают требовать от дистрибьютора крупных разовых закупок, «замораживая» денежные средства. Все пытаются оптимизировать бизнес, исключив затоваривания склада.

В существующих условиях от вендора требуется помощь в формировании точных прогнозов, инициативы нацеленные на управление складами партнеров, на координацию деятельности дистрибьюторов с неблагонадежными реселлерами и крупными должниками.

В последнее время стоимость денег резко возросла. Реселеры, не об-



ладающие солидными финансовыми ресурсами, уйдут с рынка, т.к. не смогут работать, обеспечивая предоплатные контракты с государственными предприятиями. С сокращением количества реселлеров возрастет конкуренция среди дистрибьюторов, в «борьбе» выживут сильнейшие, которые, по мнению вендоров, должны будут использовать появившиеся возможности как планс для рывка. Вендоры ждут проактивных действий со стороны дистрибьютора, новых, и порой неординарных, решений, используемых в работе с широким каналом продаж.

В качестве примера интересных инициатив можно привести работу по координированию деятельности дистрибьюторов и по «управлению дебиторской задолженностью». Вендор консолидирует и обрабатывает списки ненадежных партнеров, которые предоставляют ему дистрибьюторы.

Вендоры активно предлагают антикризисные промо-акции, интересные идеи управления складами, варианты новых форм проведения обучений партнеров и дистрибьюторов.

По сути, большинство дистрибьюторских компаний предпринимают аналогичные действия: выделяют самых надежных партнеров и предоставляют им более выгодные условия сотрудничества; пересматривают кредитную политику и финансовую дисциплину компании, разрабатывают проекты антикризисных мер, направленных на оптимизацию бизнес-процессов и т.д. В данный момент пока сложно оценить эффективность предпринятых мер. Для этого необходимо время, более адекватные ответы на поставленный вопрос мы получим с результатами работы в I полугодии.

Директор компании  
“Инстанта Дистрибьюшн”  
Александр Шадрин.

(Продолжение на стр. 10)





Не даром китайцы пишут слово «кризис» двумя иероглифами, давая понять, что кроме «опасности» в любой кризисной ситуации есть и «возможность».

Финансовый кризис — испытание для всех компаний, не зависимо от сферы их деятельности. Он позволяет оценить стабильность, устойчивость компании, проверить, что называется, на прочность позиции, занимаемые компанией на рынке. Что касается Aladdin — мы являемся старожилами отечественного рынка информационной безопасности и для нас нынешний кризис далеко не первый. Опыт, приобретенный нами в 1998-ом и 2001-ом годах является значительным подспорьем в принятии решений сегодня. Прежде всего, мы ставим ставку на эффективность управления, в связи с чем в конце 2008 года в Aladdin был существенно расширен совет директоров, в частности, финансовый департамент. От качества финансового менеджмента напрямую зависит возможность сохранения имеющихся активов, сокращение издержек и грамотное распределение всех ресурсов компании.

В последние годы рынок информационной безопасности рос опережающими темпами (в среднем не менее 50%-60% в год) — это нездоровая ситуация, «перегрев» рынка постепенно нивелируется в период экономического спада. Конечно, сложно сейчас всем, особенно компаниям SMB-сектора которых в Во-

ронее подавляющее большинство. Однако те из них, кто сможем верно оценить ситуацию и сориентироваться на фоне общей растерянности смогут успешно пережить тяжелые времена.

С технологической точки зрения особое внимание стоит уделить средствам защиты информации и данных. В период кризиса обостряется, если так можно выразиться, криминальная обстановка в глобальной сети: мошенники стремятся «подзаработать», спекулируя на кризисе. Нередко усиливается и конкурентная разведка, битва за клиента в условиях экономической нестабильности нередко становится задачей номер один. Кроме того, уволенные сотрудники так же могут представлять потенциальную угрозу: чувствуя себя обиженными работодателем, они вполне могут «прихватить» с собой конфиденциальную информацию компании. Для страхования подобных рисков, мы рекомендуем использовать технологии прозрачного шифрования данных и обязательный контроль доступа пользователей к информационным ресурсам (в идеале — с помощью аппаратных средств аутентификации).

**Aladdin**  
SECURITY SOLUTIONS

Что касается бизнес-акцентов: мы ориентируемся на работу с государственным сектором, крупными и средними корпорациями. Уделяем особое внимание развитию долгосрочных отношений с партнерами, стараемся оказать им максимальную поддержку в условиях кризиса. Так, в начале года мы объявили о стабилизации цен на все продуктовые предложения Aladdin. Кроме того, в период затишья в деловой сфере, мы стремимся воспользоваться этим моментом для того, чтобы провести обучение, тренинги для своих пар-

## ALADDIN

тнеров, направленные не только на знание продуктов, но и на умение продавать их.

Скажу сразу — мы не демпингуем и не пытаемся продавать наши продукты и решения по принципу «купил квартиру — получи бейсболку». Aladdin поставяет технически сложные продукты, и основным стимулом для покупателя всегда было и остаётся понимание им необходимости приобретения наших решений, понимание бизнес-выгоды от внедрения их в своей организации.

Однако, осознавая тяжелую ситуацию, в которой оказались многие компании, на данный момент в Aladdin разработаны и полностью готовы к использованию новые, если хотите, антикризисные, схемы продаж, основанные на факторинговой и лизинговой моделях. Бизнесу нужны средства информационной безопасности, защиты от различного типа угроз — как внешних, так и внутренних. Как я уже говорила, кризис никак не снижает, а скорее наоборот, увеличивает риск прецедентов и нарушений политики информационной безопасности. Тот, кто много работает и вкладывает много времени и сил в развитие долгосрочных отношений, тот преодолет сложное время и выйдет победителем. Мы, как вендор, заинтересованы в стабильности и процветании дистрибуторов и поэтому стараемся поддерживать их, выдерживая стабильную ценовую политику, разрабатывая программы, направленные на привлечение заказчиков. Так предыдущая маркетинговая акция, проводимая совместно с Инстанта Дистрибушин положительно отразилась на росте продаж и популярности нашего продукта в южном регионе. Мы планируем и в дальнейшем продолжать активную работу с партнерами: с их помощью поставлять продукты в новые регионы, выходить на новые сегменты рынка.

**Евгения Царева,**  
руководитель  
направления SMB

## ПРОМТ



В рамках кризиса многие компании урезали бюджет, предполагавшийся на приобретение программных продуктов и сопутствующих сервисов, что не могло не отразиться на объемах продаж. Однако, в кризисе есть и положительные моменты. Существенным плюсом нам видится тот факт, что кризис вынудил многие компании искать пути оптимизации бизнес-процессов, в том числе: рассмотреть автоматизацию обра-

ботки информации на иностранных языках. То есть компании, которые ранее не планировали использовать решения для автоматизации перевода, теперь, столкнувшись с необходимостью оптимизации расходов на работу с иностранной информацией, оценили выгоды приобретения переводчика PROMT.

Своим главным козырем мы считаем свое присутствие во всех нишах рынка автоматического перевода. Мы предлагаем корпоративные решения, в том числе - для разработчиков, для SMB, различные он-лайн сервисы, недорогие розничные продукты.

Мы начали целенаправленную работу над разработкой узко-специализированных решений для представителей различных целевых аудиторий (например, уже разработано специальное решение для журналистов). В рамках этой акции мы предлагаем пользователям специальные скидки и дополнительные функциональные возможности и сервисы.



Наша Компания смотрит в будущее с оптимизмом, поскольку мы разрабатываем новые перспективные решения на базе инновационных технологий и надеемся, что они будут востребованы на рынке во все времена.

Что же касается более общих прогнозов, связанных с выходом из кризиса, мы полагаем, что сейчас для них - не самое подходящее время. Возможно, картина станет более ясной весной 2009 года.

**Ирина Панасенкова,**  
руководитель отдела  
партнерских продаж  
компании ПРОМТ

## РИАН

Компания «Риан» является одним из основных крупных поставщиков программного обеспечения на корпоративном рынке Центрально-Черноземного региона. Мы, одним из первых, серьезно занялись распространением коммерческих программ.



Бурный рост продаж наблюдался в 2007-2008 годах, который изначально был обусловлен волной легализации продуктов, использовавшихся нелегально. Но в 2008 году, по моему мнению, рынок стал претерпевать изменения от «коробочного» приобретения, к инвестициям в развитие бизнеса. Заказчик стал более разбор-

чив, более требователен, более грамотен, он стал приобретать то, что действительно нужно для повышения эффективности работы государственных организаций и бизнеса коммерческих структур. И здесь, сокращение ИТ бюджетов в условиях кризиса только усиливает эту тенденцию. Жизнь не стоит на месте и задачи, которые появляются при естественном развитии любого бизнеса, требуют незамедлительных решений. Компаниям, в такой ситуации, и крупным и мелким, нужно постоянно искать и осваивать технологии, и не только новые, но и те, которые в период рассвета не были интересны или достаточно хорошо изучены.

Это хорошо понимают производители. Каждый день появляются новые антикризисные продукты, пакеты услуг, бонусные программы. И здесь возрастает роль дистрибутора, как ис-

точника информации и помощника, в реализации этих решений.

Компания «Риан» всегда стремится предложить наиболее выгодные, с точки зрения затрат, и ёмкие, в техническом плане решения от мировых и отечественных лидеров производства программного обеспечения. И это как раз то, что позволяет удерживать старых и привлекать новых клиентов. Кроме того, к любой продаже предоставляется комплекс дополнительных услуг по развёртыванию и сопровождению программных продуктов без чего не мыслимы ни сегодняшние ИТ проекты, ни, тем более, проекты будущего.

**Владислав Абрамов,**  
начальник отдела ПО  
компании «Риан»

(Продолжение на стр. 12)





TECHNOLOGIES

Компания ООО «CaNi» работает на компьютерном рынке более 12 лет.

Последние несколько лет мы наблюдали значительный рост и развитие на российском рынке программного обеспечения. Все больше и больше компаний начинают уходить от пиратской продукции к лицензионному программному обеспечению.

В конце 2008 года, объемы продаж лицензионного программного обеспечения снизились, но то тем не менее оно остается востребованным не только для корпоративного, но и для домашнего пользования. Так же о рынке лицензионного программного обеспечения можно судить и по развитию компаний, для которых продажа лицензионного программного обеспечения стала первоочередным направлением. Сравнивая объемы продаваемых лицензионных продуктов в динамике последних пяти лет, можно увидеть тенденции развития, думаю, они и будут развиваться дальше, может быть, сделав небольшую паузу на время кризиса. Хотя и он не сильно пугает стабильные компании.

Виден прогресс и в области дистрибуторского бизнеса. Крупные компании развиваются, укрепляя

## САНИ

свое положение на рынке программного обеспечения. Конкуренция так же играет не последнюю роль в развитии отношений между дистрибуторами и партнерами. Реселлеры выбирают компанию поставщика, ориентируясь на условия работы. И далеко не всегда основным критерием является цена, которая порой просто рекомендована производителем программного продукта. Поэтому рынок программного обеспечения никогда не будет стоять на месте, позволяя оставаться на плаву как дистрибуторам так и реселлерам, и развиваться расширяя свои горизонты.

**Виктория Григоренко,  
менеджер отдела закупок,  
программное обеспечение,  
компания ООО «CaNi»**

## РЕФЕРЕНТ-ВОРОНЕЖ

Конец октября - начало ноября 2008 года ознаменовались некоторым экономическим спадом, обусловленным мировым кризисом. На рынок программного обеспечения это событие также повлияло. Однако рынок информационных технологий существенно отличается от других сфер рынка. На предприятиях происходит пересмотр бюджетов, сокращаются производственные расходы, происходит увольнение персонала, идет поиск средств для оптимизации и эффективности производства. Дальновидные руководители принимают решения о внедрении новых технологий, требующих не людские затраты, а использование программных средств. Следовательно, рынок ПО становится более востребованным.

Наша компания, созданная в 2003 году, как региональный представитель правовой системы «РЕФЕРЕНТ», в настоящее время приоритетным направлением выбрало



информационную безопасность. Это вызвано не столько тем, что у компаний снижается интерес к справочно-правовым системам, а еще и потому, что у предприятий и индивидуальных предпринимателей все больше возникает сложностей по защите своей конфиденциальной информа-

ции. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ» обязывает практически все государственные и коммерческие структуры заботиться о персональных данных, которые они обрабатывают в своей деятельности. Согласно статье 25, информационные системы должны быть приведены в соответствие с требованиями настоящего Федерального закона не позднее 1 января 2010 года.

Антивирусные программы, межсетевые экраны, системы резервного копирования, программные средства аутентификации пользователей – уже надежно зарекомендовали себя на предприятиях. В сложных экономических условиях руководство компаний все чаще стало уделять внимание и новым программным средствам. К таким относятся Система мониторинга и эффективности работы сотрудников StaffCop (ЗАО «АтомПарк

Софтваре») и программное средство АСТЕР (ООО «ИБИК»), позволяющее получить из одного компьютера несколько рабочих мест: от 2 до 10, что значительно сокращает расходы на аппаратную часть в организации.

На сегодняшний день ООО «Референт-Воронеж» является официальным партнером более 15 вендоров. Некоторые производители ПО не желают работать с малыми компаниями, сотрудничая только с хорошо проверенными партнерами, которые выполняют свои обязательства по продвижению продуктов и услуг. Товарные кредиты или отсрочки платежей предоставлять новым (неизвестным) компаниям в настоящих условиях было бы неправильным решением. Заработанные годами деловые отношения способны в новых экономических условиях быть гарантией в бизнесе. Отдельные вендоры ставят только на своих дистрибуторов, не работая с реселлерами либо одиночными продавцами компьютеров напрямую. Понять их достаточно просто – доверие надо заслужить, а в период кризиса только долговременные отношения смогут достойно функционировать.

Кризис я бы назвал испытанием на прочность. Только те дистрибуторы, которые закладывали средства в обучение персонала своей компании и партнерской сети – способны выжить в нынешних условиях. Наличие хорошо отлаженного механизма доставки ПО конечному пользователю немаловажный фактор привлечения потребителя. Если покупатель спрашивает коробку с ПО в магазине, а ее обещают подвезти «на днях», то он скорее всего пойдет в дру-



**Кистинев Владимир,  
Директор ООО  
«Референт-Воронеж»**

гую торговую точку. Не секрет, что многие продавцы очень слабо осведомлены с возможностями ПО, да и с требованиями к аппаратным средствам. Все это не лучшим образом влияет на доверие покупателя к продавцу. Часто потребителю нужен не только сам продукт, но его установка, сопровождение, техническая поддержка. Многие ли продавцы могут это обеспечить? Дистрибуторы в ответе за то, чтобы его партнерская сеть в полной мере удовлетворяла покупателя, а не действовала по принципу: «продал и забыл». Очень много программных решений лицензируется на определенный срок, следовательно, каков процент продлений у продавца будет, такова и его оценка успешной работы.

В последнее время все чаще возникает прямой контакт между производителями и крупными розничными сетями или крупными реселлерами. Общаясь с вендорами, прихожу к выводу, что деловые отношения, проверенные годами, не могут влиять на это. Наоборот, даже крупные продавцы аппаратных средств, которые не выполняли свои обязательства перед вендорами, просто перешли по мнениям самих вендоров в разряд «неблагонадежных». Не только оборот является показателем эффективной работы продавца, даже незначительное отклонение от требований производителя (например, демпинг по отношению к другим участникам рынка) может существенно изменить репутацию даже крупной компании.

По отношению к нашей компании многие производители программных решений идут на хорошие условия, в некоторых случаях несколько вендоров вообще отказываются открывать новые представительства, ссылаясь на то, что в нашем регионе им достаточно иметь одного сильного партнера, чем несколько мелких.

## MICROSOFT



Тактика «Microsoft Россия» – четкий анализ IT-процессов и поддержка постоянных клиентов.

В период, когда закрываются крупные компании, а темпы экономического роста идут на спад, все компании ищут пути сокращения расходов.

В течение последних лет многие компании Воронежа сделали весьма значительные шаги по автоматизации собственного бизнеса. Расходы на IT теперь занимают значительную часть в бюджете предприятий, а сами технологии тесно переплелись с такими областями как финансы, производственные процессы, продажи. Наступает время для глубокого анализа возможных путей экономии средств. Прежде чем принимать поспешные решения о сокращении расходов, необходимо тщательно проанализировать процессы, поддерживаемые IT. В условиях кризиса делового доверия даже малейшие признаки слабости могут привести к болезненным последствиям.

Кризис показал те компании, которые крепко стоят на ногах и качественно делают свою работу. Мы будем стараться оказывать таким партнером всестороннюю поддержку и в дальнейшем.

**Александр Юрочкин,  
менеджер по работе с  
партнёрами и клиентами  
«Microsoft Россия».**

## SAP НАЧАЛА ПРОДАЖИ НОВОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ

Компания Consumers Energy первой из предприятий сектора ЖКХ приобретает решение SAP AMI Integration for Utilities. Новое решение для автоматического считывания показаний счетчиков позволит Consumers Energy повысить эксплуатационную эффективность.

Consumers Energy – одно из десяти предприятий сектора ЖКХ, являющихся членами отраслевого совета SAP AMI Lighthouse Council. С 2007 года этот совет сотрудничает с компанией SAP в области разработки инфраструктурных измеритель-

ных технологий (AMI), интегрирующих комплексные процессы систем измерения энергопотребления и обработки информации.

В июле 2008 года Consumers Energy завершила внедрение комплекса решений SAP для предприятий энергетики и ЖКХ. В настоящее время компания использует флагманское решение SAP «Управление ресурсами предприятия» (SAP ERP), решение SAP «Управление взаимоотношениями с клиентами и фактурирование для предприятий ЖКХ» (SAP Customer Relationship

Management and Billing for Utilities package), а также решение SAP «Управление данными в энергетике» (SAP Energy Data Management application).

В ближайшем будущем Consumers Energy планирует завершить внедрение решения SAP AMI Integration for Utilities. Ожидается, что это поможет предприятию создать платформу для считывания показаний счетчиков, позволяющую автоматизировать ручные процессы.

По данным  
cybersecurity.ru

## АНАЛИТИКИ О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аналитики исследовательской компании Gartner опубликовали отчет об основных тенденциях в развитии отрасли программного обеспечения. По мнению Gartner, в ближайшие годы всю отрасль программного обеспечения ожидают очень значительные изменения, а также снижение цен.

Более того, в компании говорят, что фактически снижение цен уже началось, однако для большей части рынка оно незаметно, так как происходит оно пока лишь в секторе крупных заказчиков. В частности, Gartner отмечает, что подавляющее большинство крупных производителей софта уже выпустили бесплатные или почти бесплатные версии своих разработок, а в случае проведения тендеров на заключение крупных поставочных контрактов они готовы предоставлять солидные скидки.

В отчете компании также указываются основные тенденции, которые повлияют на разработчиков про-

граммного обеспечения перед лицом новых конкурентных условий.

Аналитики говорят, что к 2011 году ожидается 50%-й рост рынка аутсорсинга бизнес-процессов, причем большинство аутсорсеров не планируют использовать классические приложения для автоматизации, предлагаемые основными участниками данного рынка. Большинство классических разработчиков программного обеспечения будут все больше отдаляться от бизнес-пользователей, так как компании будут предпочитать заключать договоры на обслуживание своих ИТ-инфраструктур со сторонними организациями.

Отмечают аналитики и еще одну быстро набирающую популярность концепцию - SOA (service-oriented applications), которая позволяет пользователям не покупать весь продукт разработчика полностью, а заказать лишь те модули, которые необходимы и использовать их локально, либо через сеть.

Немалую роль в снижении стоимости коммерческого ПО сыграет и открытое программное обеспечение, ставшее в последнее время практически единственным вариантом для использования в системах образования многих стран, а также в правительственных учреждениях.

Наконец, окажет влияние на ценовой спад и внешние факторы, в числе которых аналитики отмечают рост экономики азиатских стран, где исторически предпочитали более экономичные решения, а также постоянный процесс замедления роста промышленно-развитых стран.

Для того чтобы избежать убытков в долгосрочной перспективе, производители будут стараться заключать комплексные продолжительные контракты на поставку и обслуживание.

По данным  
Gartner Group

## ETHERNET-РЕШЕНИЕ CISCO ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ

### Cisco разработала высокопроизводительное программное обеспечение на основе стандартов Ethernet для ускорения финансовых приложений

Cisco вместе с NYSE Technologies разработала интегрированное Ethernet-решение для финансовой отрасли, ускоряющее работу автоматической торговой среды и повышающее производительность комплексных приложений, использующих стандартные отраслевые технологии. Решение поддерживает стратегию Cisco® Data Center 3.0, направленную на строительство центров обработки данных нового поколения, которые помогают заказчикам добиваться своих деловых целей.

Новое решение, протестированное специалистами Cisco, включает высокопроизводительное программное обеспечение промежуточного уровня NYSE Technologies Data Fabric, сетевые интерфейсные карты Intel® 10GbE NetEffect с прямым доступом к удаленной памяти (RDMA), коммутаторы Cisco Nexus 5000 и буфера-ускорители RDMA (Cisco RAB). Все это ускоряет работу рыночной торговой инфраструктуры, не требуя от заказчиков внедрения новых транспортных технологий и смены привычных приложений.

Решение, разработанное для платформы Cisco Nexus, использует стандартную 10-гигабитную технологию Ethernet для центров обработки данных (DCE), сочетающую надежность и гарантированную доставку пакетов, характерную для каналов Fibre Channel, с высокой производительностью и низким уровнем задержки каналов InfiniBand. «Это решение позволит заказчикам строить высокопроизводительные торго-

вые инфраструктуры, обладающие достаточной производительностью для поддержки критически важных приложений без закупки специализированных аппаратных средств», - утверждает Конор Аллен (Conor Allen), вице-президент отдела высокопроизводительных сообщений NYSE Technologies. Во время испытаний нового решения, проведенных компанией Cisco, был зарегистрирован уровень потерь порядка 1:1.000.000 и задержка в несколько десятков микросекунд на уровне приложений. Колебания задержки, по сравнению с общим уровнем задержки, составили незначительную величину, что позволяет строить среду с высоким уровнем предсказуемости. В результате заказчик получит более точное представление о текущем состоянии рынка и повысит вероятность успешного завершения сделок.

Создание инфраструктуры с высокой емкостью и низкой латентностью для надежной обработки пикового трафика может дать заказчику конкурентное преимущество, необходимое для успешной работы на современных рынках капитала. «Сегодня на финансовых рынках наблюдается постоянное усложнение задач цифрового моделирования и рост скорости передачи сообщений. В этих условиях ИТ-организации, поддерживающие рыночную торговую среду, должны быстро совершенствовать информационно-технологическую инфраструктуру, помогая ей надежно обрабатывать пиковый трафик, управлять финансовыми риска-



ми в масштабе всего отдела, быстро реагировать на появляющиеся благоприятные возможности и, в конечном итоге, повышать конкурентоспособность бизнеса», - заявил Джи Ву (Jie Wu), менеджер по исследованиям технических вычислений из аналитической компании IDC.

«Заказчики из финансовой отрасли хотят иметь высокопроизводительные сети, но не хотят попадать в зависимость от закрытых «фирменных» архитектур», - говорит Том Суинфорд (Tom Swinford), вице-президент и генеральный менеджер отдела доступа к локальным сетям из компании Intel. - Широкая распространенность, непрерывные инновации и рост производительности, характерные для технологии Ethernet, делают ее отличным решением, которое можно легко установить у наших заказчиков».

Александр Палладин,  
глава пресс-службы  
ООО «Сиско системс»  
Специально для  
«ИТ ТЕРРА Воронеж»