

PCWEEK RUSSIAN EDITION



ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ • 9 — 22 МАРТА • 2010 • № 8-9 (710-711) • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/doc8

За "Электронной Россией" — глаз да глаз

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Первого марта Центр антикоррупционных исследований и инициатив "Трансперенси Интернешнл — Р" (Центр ТИ-Р) объявил о том, что начинает мониторинг эффективности и прозрачности осуществления

ГОСПРОГРАММЫ

Ф Ц П

"Электронная Россия". Специалисты центра, в частности, намерены пристально отслеживать адекватное наполнение единого портала госуслуг и регулярно доводить до сведения президента страны, насколько скорость этого наполнения соответствует утвержденному правительством плану.

В настоящий момент в Центре ТИ-Р уже зафиксировали первые явные признаки отставания от графика и выражают озабоченность тем, что отрыв реальности от планов в дальнейшем может увеличиться.

Между тем в Минкомсвязи РФ, отвечающем за развитие портала, уверены, что пока все идет по плану.

Общественный контроль

Центр ТИ-Р представляет собой некоммерческую общественную организацию, на протяжении 10 лет занимающуюся ан-

तिकоррупционной деятельностью. Причина, по которой "Электронная Россия", существующая примерно столько же, попала в поле его зрения именно сейчас, по уверению руководства заключается в том, что до этого в федеральной программе было слишком мало конкретики. Как отмечает заместитель директора центра Иван Ниненко, четкий план внедрения госуслуг на госпортале (а к слову сказать, в Минкомсвязи его называют не иначе как витриной формирования так называемого "электронного правительства" — важнейшей составляющей "Электронной России") появился лишь 17 октября



Иван Ниненко: "По нашим ощущениям наполнение портала отстает от графика где-то месяца на два-три, если не больше"

прошлого года. И именно теперь, когда есть план, который одобрил президент Дмитрий Медведев, под которым подписался председатель правительства Владимир Путин и

принятие которого приветствовал глава Минкомсвязи Олег Шеголев, у общественности появились все основания к тому, чтобы требовать от чиновников его исполнения.

Разумеется, ни о каком мониторинге речи и не шло бы, если бы у центра была уверенность, что программа будет реализовываться и без его назойливого

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►

Сенсационный рост "Аквариуса"

ВЛАДИМИР МИТИН

Группа компаний "Аквариус" объявила сенсационные итоги кризисного 2009 г. Сенсация заключается в том, что в условиях, когда продажи настольных ПК в России за год сократились, по данным IDC, на 30% (с 4 614 265 шт. в

ИТОГИ

2009 г. до 3 246 685 шт. в 2009-м), а по предварительным оценкам ITResearch — на 33%, продажи ГК "Аквариус" в долларах увеличились на 31%. Ещё выше этот рост составил в рублях. А уж если сравнивать второе полугодие 2009 г. со вторым полугодием 2008-го, то прирост получился и вовсе заоблачным — в несколько раз. Правда, весьма существенная его часть достигнута за счет включения в решения, поставленные "Аквариусом", оборудования различных отечественных и зарубежных партнеров компании. По итогам 2009 г. доля такого оборудования в общем обороте "Аквариуса" составила около 25%, что примерно в пять раз выше аналогичного показателя 2008 г.

Об общей ситуации на рынке отечественных настольных ПК президент ГК "Аквариус" Александр Калинин говорит так: "Я думаю, что позиции локальных сборщиков настольных ПК повсеместно укрепляются. В том числе и в России. Так что глобальные бренды рано или поздно должны если не свернуть полностью, то сильно уменьшить производство такого рода машин. Какой смысл тащить относительно несложный продукт неизвестно откуда, когда его можно собрать в мест-



Владимир Шибанов: "В 2009 г. произошло смещение интересов заказчиков в сторону более дешевых продуктов"

ных условиях. Причем в правильной конфигурации — именно в той, которая нужна конкретному заказчику. Особенно когда речь идет о защищенных конфигурациях ПК, удовлетворяющих требованиям различных нормативных актов. Мы на такого рода компьютеры в зависимости от пожеланий заказчика ставим либо "Соболь", либо Аккорд". Это программно-аппаратные средства защиты информации. Ну сами подумайте, как зарубежные вендоры в заводских условиях могут поставить данные системы на свои машины?" Тут, однако, необходимо отметить, что около 70% оборота ГК "Аквариус" ныне обеспечивают государственные учреждения различного уровня (остальные 30% продаж приходятся на крупные и средние коммерческие структуры). Группа не запрещает

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 27 ►

В НОМЕРЕ:

Novell продается? 2

Куда направлен вектор Dynamics? 11



Windows Phone 7 Series отрицает Windows Mobile 14

ERP-системы в России 18

2010-й глазами IT-директоров 23

Сколько ждать SaaS в России 24

SAP AG: новые руководители или новый курс?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Очередной этап серии конференций SAP World Tour '2010 мог бы остаться рядовым, пусть и весьма важным для самого лидера мирового рынка ERP, мероприятием, если бы он не проходил сразу вслед за

неожиданной сменой руководства компании: на пост CEO, который прежде занимал Лео Апотекар, пришли два равноправных преемника — Билл Макдермот и Джим Хагманн Снабе (до этого первый отвечал за продажи, второй — за разработку программных продуктов). По сути это было их первое публичное появление перед заказчиками, партнерами и прессой, организованное к тому же в рамках выставки СеВIT, где ждали разъяснений по многим позициям, очерченным в ходе смены топ-менеджеров главным акционером и идеологом SAP AG Хассо Платнером. Ставя задачи перед новым руководящим тандемом, он, в частности, говорил о необходимости вернуть утраченное доверие, придать дополнительный импульс технологическим инновациям и вообще сделать компанию счастливой. Не удивительно, что на пресс-конференции один из журналистов не удержался от ехидного вопроса:

ERP

"Обязательно ли для того, чтобы стать счастливой, компании нужно иметь двух исполнительных директоров?"

В истории SAP уже были успешные примеры подобного двоевластия, но по-



Новые CEO компании SAP AG Билл Макдермот (слева) и Джим Хагманн Снабе готовы руководить ею совместно

скольку такая модель чревата внутренними противоречиями, новые CEO всячески старались подчеркнуть, что у каждого из них есть своя зона ответственности и обширный круг не пересекающихся задач, а кроме того, они всегда прекрасно ладили друг с другом. Попытки выяснить, какое именно доверие клиентов было утрачено, ничего особенно нового не принесли: как правило, упоминалась известная коллизия с обязатель-

ным переводом крупных заказчиков, получавших стандартную техподдержку, на более дорогую корпоративную. Как известно, проблема эта на ближайшие годы снята, поскольку данная акция SAP была приостановлена, однако, по меткому замечанию г-на Снабе: "Доверие — это такая субстанция, которую трудно создать, но очень легко разрушить".

А вот относительно инноваций определенных намеки все же прозвучали. Прежде всего было отмечено, что скорость, с которой новые решения выводятся на рынок и приносят ощутимую пользу заказчикам, следует существенно увеличить. Один из шагов в этом направлении — переход на более оперативную модель разработки ПО, в рамках которой формируются небольшие команды, действующие в тесном контакте с клиентами и учитывающие их реальные потребности. По словам г-на Снабе, впервые такая модель начала применяться в прошлом году. Группы, включающие до десяти разработчиков, успевают делать очередную итерацию каждые четыре недели. Сегодня подобным образом программируют 20% специалистов SAP, но со временем так ста-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►

ISSN 1560-6929



10009

9 771560 692004

Новые возможности масштабирования IBM X-Architecture

ЛЕВ ЛЕВИН

Не дожидаясь официального анонса процессора Intel Nehalem-EX для старших моделей серверов стандартной архитектуры, корпорация IBM представила 2 марта три свои системы, построенные на базе нового поколения Intel Xeon. Главной особенностью серверов, получивших название ex5, является использование чипсета собственной разработки на основе фирменной архитектуры X-Architecture. Эта технология, которую IBM использует с начала нынешнего десятилетия уже в нескольких поколениях своих четырехпроцессорных стоечных серверов System x3850, позволяет объединить до четырех серверов в одну систему с одной ОС и таким образом получить 16-процессорный сервер стандартной архитектуры, который корпорация позиционирует как альтернативу Unix-серверам других вендоров.

В новом, пятом поколении X-Architecture появилась возможность масштабировать и память сервера. Для этого инженеры из IBM разработали специальный одноюнитовый модуль расширения памяти Max5, оборудованный 32 слотами для модулей памяти DIMM. В настоящее время для серверов используются модули DIMM емкостью от 2 до 16 Гб, а кор-

пус новой версии сервера System x3850 X5 вмещает до 64 DIMM-слотов, поэтому с модулем Max5 оперативная память одного сервера может достигать 1,5 Тб.



Поставки серверов IBM System X5 начнутся в течение года

Как пояснил менеджер IBM по System X и BladeCenter Илья Крутов, увеличение объема оперативной памяти сверх 64 слотов сервера может понадобиться при разветвлении на нем большого количества виртуальных машин, которые обычно создают относительно небольшую нагрузку на процессоры, а также при обслуживании больших баз данных.

Голубой гигант пытается расширить сферу применения X-Architecture: чип ex5 используется не только в четырехпроцессорном System x3850 X5, но и в двухпроцессорном двуюнитовом стоечном сервере System x3690 X5 с 32 слотами DIMM или в двухпроцессорном лезвии BladeCenter HX5 с 16 DIMM-слотами. Оба этих сервера на базе Nehalem-EX также поддерживают расширение оперативной памяти с помощью модулей Max5, правда, в лезвии используется версия Max5 на 24 слота DIMM. В стоечных серверах серии ex5 предусмотрена возможность установки блоков восьми твердотельных дисков eXFlash, которые, как утверждает IBM, способны увеличить производительность локальной базы данных до 200 крат и обеспечить число операций ввода-вывода в секунду (IOPS) на уровне внешнего массива жестких дисков корпоративного класса с несколькими сотнями шпинделей. Еще одна новинка ex5 — технология аппаратных разделов, позволяющая динамически объединять два сервера в одну систему.

IBM не сообщает точных сроков поступления новых серверов на рынок (Илья Крутов заявил, что это произойдет в течение года) и какой-либо информации об

их ценах, хотя обещает, что за счет больших объемов ОЗУ владельцы ex5 могут сэкономить на лицензировании VMware и базы данных Oracle, поскольку на одном сервере можно будет запускать инфраструктуру виртуальных машин и СУБД большого объема, для которых раньше требовалось несколько серверов. Кроме того, пока System x3850 X5 масштабируется только до двух четырехпроцессорных модулей, в то время как его предшественник System x3850 M2 в максимальной конфигурации насчитывает 16 процессоров Xeon 7400.

Оценить конкурентные преимущества System X5 можно будет после появления на рынке систем старшего класса на базе Nehalem-EX компаний Hewlett-Packard, Dell, Fujitsu и других серверных вендоров (как ожидается, официальный анонс этих продуктов состоится 16 марта, вместе с презентацией Nehalem-EX). По-видимому, большинство этих серверов будут использовать стандартный чипсет Intel, разработанный под Nehalem-EX, и смогут масштабироваться от 8 до 32 процессорных конфигураций с помощью технологии Quick Path Interconnect, хотя в них не будет поддерживаться расширение памяти, аналогичное Max5.

ИС в нефтегазовом секторе

ИЛЬЯ КОТ

В Москве 4 марта состоялся пятый форум «IT в нефтегазовом комплексе», в ходе которого можно было отследить некоторые тенденции современного развития информационных систем на нефтегазовых предприятиях.

Одна из таких тенденций — передача ИТ-услуг внешним подрядчикам с тем, чтобы сократить издержки и повысить эффективность основного бизнеса, а заодно и обзавестись активом, который можно выставить на продажу или IPO. Например, компании «СИБУР Холдинг» и «Газпром нефть» создали совместное предприятие ИТСК — «Информационно-технологическая сервисная компания» и с прошлой весны на протяжении года выводили в неё ИТ-службы своих структур. Сегодня ИТСК имеет штат порядка 4000 человек и годовую выручку 3,7 млрд. руб. Как рассказал заместитель генерального директора по стратегии и развитию ИТСК Сергей Овчинников, за неполный 2009 г. затраты предприятий холдинга на ИТ-сервис снизились более чем на 10%, то есть на 100 млн. руб. Численность персонала в газоперерабатывающем холдинге, по его выражению, была оптимизирована на 13%. Следует заметить, что не все сотрудники ИТ-служб были переведены в ИТСК. Часть осталась в СИБУРе, в службе заказчика по ИТ. И когда им пришлось заниматься не только технологиями, но и договорами, сроками, оценкой качества услуг, они стали работать гораздо осознанней и ответственней. Заметно улучшился их контакт и взаимопонимание с бизнес-подразделениями предприятий.

Обслуживая два с половиной десятка промышленных предприятий, ИТСК за четыре месяца унифицировала в них процессы управления ИТ. Без аутсорсинга, по мнению Сергея Овчинникова, эта задача выполнялась бы несколько лет.

В процессе перехода на ИТ-аутсорсинг обнаружились многочисленные проблемы, в том числе психологические. Например, стало ясно, что полное выполнение соглашения об уровне услуг со стороны

ИТСК само по себе еще не гарантирует удовлетворенности пользователя. В какой-то момент возникла двойственность восприятия в ИТСК: некоторые люди в этой компании чувствовали себя не подрядчиками, а заказчиками и даже пытались действовать в этом ключе.

Для СИБУРа дальнейшее развитие проекта, по словам Сергея Овчинникова, предполагает мультисорсинг, то есть привлечение лучших (каждый в своей сфере) поставщиков услуг. Это значит, что компании ИТСК предстоит работать в весьма конкурентной рыночной среде.

Виталий Суховский, директор по продажам в России компании VMware, со ссылкой на данные Gartner объявил о смене технологических приоритетов в умах директоров информационных служб предприятий. В 2010 г. наибольшей популярностью у них пользуются «легкие» (очевидно, для бюджета) технологии, а именно виртуализация и облачные вычисления. Отметим, что еще год назад эти технологии были соответственно на 3-м и 14-м местах. Прежний фаворит, Business Intelligence, всего за год опустился с первого места на шестое.

В качестве иллюстрации г-н Суховский привел пример компании ТНК-ВР, которая в последние годы была вынуждена прибегнуть к широкому применению систем виртуализации. Иначе объем помещений в московском ЦОДе компании был бы исчерпан еще в 2007 г., а в Нижневартовском — в 2008-м. Помимо экономии пространства и электроэнергии получено кардинальное сокращение времени разветвления новой системы по ИТ-проектам: с 2—2,5 мес. до трех рабочих дней.

Виталий Суховский отметил, что по мере роста виртуальной структуры критическое значение приобретает правильная организация учета виртуальных мощностей. Важно также не допускать отставания развития инфраструктуры систем хранения от развития виртуализации.



Сергей Овчинников: «Выделенное из СИБУРа подразделение имеет огромные резервы по снижению стоимости своих услуг»

Novell покупают?

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Как утверждают прогнозы, 2010-й станет годом слияний и поглощений. В качестве доводов приводится начало возрождения экономики, предполагаемый рост расходов на ИТ, оживление на рынке капитала и признаки пробуждения инвестиционных фондов от прошлогодней спячки. Однако до последнего времени эти прогнозы не оправдывались.

Первой ласточкой стало предложение о покупке, которое компания Novell получила от инвестиционного фонда Elliott Associates. Сумма сделки — 2 млрд. долл. Фонд Elliott, который уже владеет 8,5%-ной долей Novell, готов заплатить за акции на 21% больше их стоимости. Руководство Novell обещало обсудить это предложение со своими консультантами из компании J. P. Morgan и дать ответ в ближайшее время.

Но наблюдатели уже активно строят предположения об исходе этой сделки. Некоторые считают предложенную сумму заниженной по сравнению с другими сделками на рынке корпоративного ПО и прогнозируют рост ставок. Тем более, что могут появиться и другие желающие купить Novell. В качестве возможных претендентов называются компании HP, SAP и IBM. Некоторые аналитики упоминают также и Microsoft, однако другие считают такое слияние маловероятным из-за возможных проблем с антимонопольными органами.

Но большинство наблюдателей согласно с тем, что невысокая цена обусловлена теми проблемами, с которыми Novell столкнулась в последнее время. Не случайно в 2009-м ее оборот сократился на 10%.

А между тем Novell — это знаменитая компания, основанная в 1979 г., которая практически создала рынок сетевого ПО, так как ее ОС NetWare, появившаяся в 1983-м, быстро стала стандартом де-факто в этой области. Однако постепенно NetWare сдала позиции, не выдержав конкуренции со стороны Microsoft Windows. Но Novell не сидела сложа руки, а активно искала новые пути для роста бизнеса. С середины 1990-х она соверши-

ла ряд стратегических покупок, например приобрела у Borland редактор WordPerfect и электронные таблицы Quattro Pro, чтобы противостоять наступлению Microsoft Office, купила у AT&T подразделение Unix Systems Laboratories ради конкуренции с Windows, в 2001-м вышла на рынок консалтинга, поглотила компанию Cambridge Technology Partners, а в 2003-м присоединила к себе SUSE Linux, став игроком номер два на рынке Open Source.

Казалось бы, такая активная стратегия должна принести плоды. Однако ожидаемого роста не последовало. По некоторым оценкам, начиная с 2001-го Novell потратила на покупки порядка 1 млрд. долл., но пока она не получила предложение от Elliott, вызвавшее повышение курса акций, ее рыночная капитализация составляла 1,6 млрд. долл.

Сложным положением компании решил воспользоваться фонд Elliott. «В течение многих лет Novell пыталась диверсифицировать свой бизнес и изменить стратегию, тем не менее эти попытки не увенчались успехом», — говорится в заявлении Elliott. Фонд считает, что из-за таких проблем акции Novell котируются недостаточно высоко. Так, за прошлый год их курс вырос на 52%, в то время как у Red Hat (главного конкурента на рынке Open Source) он более чем удвоился.

Кроме того, из-за диверсификации у Novell сейчас довольно сложный бизнес, который состоит из ряда слабо связанных между собой направлений: поддержка NetWare приносит более трети дохода, но этот поток постепенно иссякает, вторая треть дохода поступает от средств системного управления, однако почти не растет, зато на подъеме — управление безопасностью и Open Source.

Аналитики сомневаются, что найдется ИТ-компания, заинтересованная во всех этих видах деятельности. Например, IBM могла бы купить направление Linux, а SA — подразделение NetWare. Поэтому аналитики полагают, что если сделка с Elliott все же состоится, то скорее всего фонд не будет управлять компанией самостоятельно, потому что не имеет такого опыта, а продаст по частям.

За "Электронной..."

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

участия. Однако, как нетрудно догадаться, пока у наблюдателей доминируют пессимистические настроения. Иван Ниненко настаивает на том, что портал госуслуг развивается в крайне непрозрачном режиме. И, например, на фоне полностью открытого к диалогу Департамента экономической безопасности МВД, с которым Центр ТИ-Р не первый год плотно работает по вопросам, связанным с развитием антикоррупционного законодательства в России, Минкомсвязи выглядит совершенно непубличной организацией.

Если вы зайдете на сайт министерства или портал госуслуг, уверяет г-н Ниненко, то найти на них план внедрения вам будет очень сложно. При этом сам этот план составлен таким образом, что белло за пять минут обычному человеку разобраться, когда и какая услуга должна появиться на сайте, не удастся. Тут следует особо отметить, что даже зная дату и номер правительственного распоряжения, утвердившего план (1555-р), найти его на официальном сайте правительства через поисковую систему невозможно. По крайней мере первые сто предложенных ссылок (а всего их несколько сотен) ведут на тексты других документов.

Как вынуждены констатировать в центре, опираясь на соответствующие разделы плана, уже сейчас со своими первыми задачами не справилось МВД, которое должно было в феврале реализовать на госпортале возможность подачи документов на техосмотр в электронном виде, и Минкомсвязи с

Роскомнадзором, которым было предписано ввести подачу документов на лицензирование деятельности по изготовлению экземпляров аудиовизуальных произведений.

В марте по плану нас ожидают десятки внедрений, в том числе таких актуальных, как подача документов на оформление паспорта и загранпаспорта, однако в Центре ТИ-Р опасаются, что сделано ничего не будет. По ощущениям г-н Ниненко, отставание от графика сейчас находится на уровне двух-трех месяцев (а может, и больше). Внедрение услуг требует множества ведомственных согласований, принятия внутренних регламентов и составления массы нормативно-правовых актов. А о них пока ничего не слышно, хотя г-н Ниненко и допускает, что какие-то документы уже существуют, просто чиновники не считают нужным ставить общественность об этом в известность.

Так или иначе, в Центре ТИ-Р надеются, что мониторинг сможет ситуацию изменить. Как уточняет пресс-секретарь центра Глеб Гавриш, суть их деятельности заключается в попытке инициализации общественной поддержки. Есть некий парадокс: проект, который начался с акта высокой политической воли, сейчас нуждается в участии рядовых граждан — СМИ, сетевых блогеров и т. д.

Впрочем, только лишь на силу общественного мнения в Центре ТИ-Р, похоже, не полагаются. Отчеты о результатах мониторинга будут формироваться ежемесячно, и уже в апреле их выпуски могут оказаться на столе первого лица государства. Директор центра Елена Панфилова входит в состав Совета при президенте по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека,

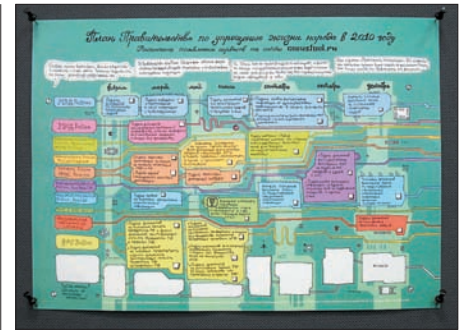
ближайшее заседание которого состоится в апреле.

Вести из Минкомсвязи

О том, как видят ситуацию чиновники из профильного министерства, удалось узнать девятью днями позже, на пресс-конференции по случаю первого всероссийского совещания "Приоритетные задачи по переходу на оказание государственных и муниципальных услуг в электронном виде".

Выяснилось, что директор Департамента государственной политики в области информатизации и информационных технологий Артем Ермолаев, очевидно, сам того не ведая, оказался солидарен с Центром ТИ-Р в том, что отслеживать ситуацию с внедрением государственных услуг проще всего именно через соответствующий портал. Однако трактовка пунктов графика его наполнения в Минкомсвязи оказалась несколько иной.

По убеждению советника министра Ильи Массуха, портал сейчас работает в четком соответствии с графиком. План перехода к электронному правительству включает пять стадий. В настоящий момент сайт работает на первых двух — информирование и выдача электронных бланков заявлений. Следующий этап — предоставление гражданам возможности подать эти заявления — является уже интерактивным, и для перехода к нему требуется легитимная идентификация человека. Для этих целей к концу марта министерство планирует запустить на сайте так называемый личный кабинет, после чего в апреле и начнет предоставлять, как выразился г-н Массух, наиболее востребованные услуги. По его словам, им известно, чем именно чаще всего интересуются сейчас посетители портала, так что речь в первую очередь пойдет о документах, связанных с пенсиями, налогами и пр. (Кстати, как добавил г-н Ермолаев, по данным ведомственного call-



Специальный календарь на текущий год, разработанный Центром ТИ-Р для того, чтобы граждане могли легко разобраться в графике наполнения портала и имели возможность следить за его соблюдением

центра, одним из явных лидеров спроса у наших соотечественников являются документы, связанные с алиментами.)

Слова советника несколько удивляют. Если в Минкомсвязи и в Сети циркулирует один и тот же план, то в нем четко прописано, что первые фазы упомянутой третьей стадии (тот самый интерактивный этап) должны начаться в феврале и марте. И перечень этих конкретных услуг был определен еще в прошлом году: корректировать его на основании каких-либо данных о приоритетной востребованности уже поздно.

Артём Ермолаев на эту тему высказался более обтекаемо. Он также выразил уверенность в том, что проект реализуется в рамках графика. Правда, при этом добавил, что, возможно, есть некое расхождение "в плюс-минус две-три недели", но это связано с объективной реальностью — начинали очень активно, не всегда удается сохранить такие же темпы.

В завершение, наверное, стоит отметить, что волокита с внедрением электронных услуг в каком-то смысле длится уже не первый год. Так что если сейчас счет пошел всего на месяцы, а то и недели (очень уж хочется верить в эту единицу измерений), то, возможно, до сдвига с мертвой точки ждать осталось не так и долго. □

SAP AG...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

нут трудиться все 12 тыс. разработчиков корпорации.

Одной из наиболее вероятных причин ухода в отставку Лео Апотекаера аналитики считают 8%-ное снижение доходов SAP в прошедшем году. Новые CEO обещают 4—8%-ный рост уже в нынешнем году и выход на двузначную (в процентах) положительную динамику к 2012-му. Вопрос лишь в том, за счет чего данный рост будет обеспечен. Судя по сделанным на пресс-конференции акцентам, основные надежды возлагаются на предприятия среднего и малого бизнеса (СМБ). Как считает Билл Макдермот, потенциальная клиентская база из сектора СМБ исчисляется миллионами предприятий.



Роберт Феттер: "Единственным SaaS-решением, которое мы предлагаем предприятиям СМБ, остается Business byDesign"

Согласно информации, представленной Хансом-Питером Клаем — вице-президентом SAP AG, отвечающим за этот сегмент, — сегодня у компании 73 тыс. клиентов данной категории (включая и тех, что развернули BI-решения Business Objects). Из них 45% — малый бизнес (до 100 сотрудников и менее 100 млн. евро дохода), 40% — нижний слой средних предприятий (менее 1000 сотрудников и 500 млн. евро) и 15% — его верхняя страта (до 2500 сотрудников и 1 млрд. евро). Традиционно более крупным заказчикам компания предлагает преднастроенное решение SAP Business All-in-One, а небольшим предприятиям — SAP Business One. Оба они построены в обычной архитектуре, предполагающей развертывание на площадке клиента. Около трех лет на-

зад на рынок был выведен продукт SAP Business ByDesign, предоставляемый как услуга по модели SaaS. Однако, несмотря на многочисленные обещания, круг стран, где доступен данный прикладной сервис, остается довольно ограниченным: их всего шесть, и Россия в этот список не входит. Думаю, в ближайшее время можно ожидать решительных шагов в этом направлении. Во всяком случае г-н Макдермот недвусмысленно заявил, что продукт этот способен создать компании колоссальные рыночные возможности. А Джим Хагманн Снабе указал на основную проблему: "Это совершенно другая бизнес-модель, которую нужно тщательно изучить и добавить к привычной нам модели развертывания on-premise".

"Из общения с клиентами я сделал вывод, что они хотели бы сохранить за собой право выбора: развертывать ИС на своей площадке или получать ее как услугу, — заявил Роберт Феттер, вице-президент SAP, отвечающий за продвижение систем Business All-in-One. — Нередко они сами до конца не понимают, какая модель подойдет им лучше. И мы предлагаем возможность выбора. Скажем, развернув основную ERP-систему в своем дата-центре, они могут использовать модуль CRM в виде SaaS-услуги". В беседе с г-ном Феттером я выразил сомнения в том, что такой выбор обеспечивается клиентам SAP в полной мере. Ведь если говорить о СМБ-предприятиях, то они могут получить либо одну из "локальных" систем (Business All-in-One, Business One), либо облачную Business byDesign. А поскольку кодовая база у этих продуктов разная, переход с одно-

го на другой сопряжен с дополнительными усилиями по переносу данных, прикладной логики и бизнес-процессов и требует отдельного консалтингового проекта.

"Действительно, единственным SaaS-решением, которое мы предлагаем предприятиям СМБ, остается Business byDesign, — соглашается Роберт Феттер. — Но мы просто не видим у наших заказчиков особого желания переходить с облачной системы Business byDesign на локальные Business All-in-One или Business One. Другое дело, что предприятие, эксплуатирующее Business All-in-One, может захотеть, к примеру, с помощью Business byDesign автоматизировать удаленные офисы. В таких случаях мы предлагаем им специальные средства для интеграции и обеспечения взаимодействия этих систем. Теоретически возможен еще один вариант: создать на основе Business

byDesign традиционную, не облачную, версию продукта и предоставить возможность простого перехода от одной модели развертывания к другой. Однако в настоящее время у нас нет подобных планов, да и спроса на такое решение мы пока не отмечаем".

О пристальном интересе к облачным решениям свидетельствует и появление в портфеле компании целого ряда новых продуктов такого рода. Это и аналитическая система на базе технологий Business Objects, и среда коллективной работы по принятию решений 12sprints (находится на этапе бета-тестирования), и CRM-решение для мобильных устройств iPhone и Windows Mobile, и средства поддержки бизнес-процессов, доступные через интерфейс почтового клиента Gmail и Outlook. Думается, в ближайшие месяцы мы узнаем о новых подобных инициативах SAP AG. □

СПО в госсекторе...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

сравнить затраты на лицензионную модель проприетарного ПО, по мнению г-на Комиссарова, нужно со стоимостью технической поддержки СПО за соответствующий период.

Остальные параметры эффективности в основном зависят от профиля организации, и полный их анализ занимает отчет объемом порядка 80—100 стр.

Саму миграцию в крупных организациях (особенно территориально распределенных) целесообразно начинать с создания так называемой пилотной зоны. Сначала перевод осуществляется в рамках одного подразделения или региона — 5—10% компьютеров от общего парка. Далее порядка 3—6 мес

проходит опытная эксплуатация и оцениваются все риски, после чего подводятся итоги и принимается решение о продолжении миграции. В случае позитивных выводов перевод остальных подразделений/регионов может занять от 6 до 12 мес.

Как уверяет г-н Комиссаров, в среднем на пятилетний отрезке времени экономия средств от перехода на СПО составляет 50% (иногда больше). Однако с учетом концентрации вложений именно в первый год (затраты на миграцию и обучение персонала) с точки зрения финансового потока экономия начинает чувствоваться только с середины второго года (в лучшем случае через 12—15 мес.).

Остается лишь надеяться, что госсектор к такой отсрочке окажется готов даже в условиях кризисного финансирования. □

Многофункциональные чипы Intel

МАКСИМ БУКИН

Недавнее заседание Клуба экспертов Intel оставило ощущение легкой недосказанности. Судя по всему, корпорация рассчитывает на весьма бурный рост числа WiMAX-подключений, причем в самом ближайшем будущем. Определенные основания для этого есть: на конец 2009 г. в Японии местный оператор мобильного WiMAX покрывал своими сетями территорию, на которой проживает 45 млн. потенциальных клиентов (реальных клиентов пока несколько сотен тысяч). В России на территории действия именно мобильных WiMAX-сетей живет 25 млн. человек, в США — на 10 млн. больше, на Тайване их 3 млн. В середине 2010 г. к этим странам должны прибавиться Ирландия, Никарагуа и Малайзия.

К концу 2010 г. в зоне действия WiMAX-сетей — с учетом их строительства в «старых» странах — будет находиться, по оптимистичным прогнозам Intel, 281 млн. потенциальных клиентов. Правда, выйти на уровень даже в 1 млн. подключенных абонентов ни одному оператору мобильного WiMAX к тому времени вряд ли удастся.

Одна из причин (наряду с нестабильным покрытием, меняющимся тарифообразованием, высокой, местами, стоимостью клиентского оборудования и активной конкуренцией со стороны операторов 3G) — странное маневрирование фонда Intel Capital, который дотирует вендоров в части их работы с клиентским оборудованием, особенно со встроенными WiMAX-чипами в мобильные ПК. Российский рынок в этой связи показателен: именно здесь «Скартел» смог с помощью Intel Capital достаточно оперативно

«продать» производителей ПК для выпуска со своим предустановленным ПО Yota Access нескольких десятков моделей, оснащенных именно такими модулями. Но в недавнем анонсе ноутбуков Samsung, странное дело, не оказалось ни одного с модулем мобильного WiMAX. И это при том, что раньше этот производитель был одним из первых, кто устанавливал WiMAX-чипы в свою продукцию.

А вот новые модели Sony такие модули как раз получили, причем они находятся в более дорогой ценовой категории, что, понятно, уменьшает число абонентов, которым может быть интересно такое предложение. Чудеса, да и только. Кроме того, представители Intel и «Скартела» так и не смогли внятно ответить, по какой причине подобные странности на российском рынке происходят.

Между тем, если отбросить политические и маркетинговые моменты, с точки зрения технологии всё может получиться — Intel примерно так же когда-то продвигала Wi-Fi, и сейчас этот модуль в устройствах воспринимается как стандартный компонент.

Самый новый адаптер для WiMAX у Intel кодируется как Intel Centrino advanced-N wimax 6250 и поддерживает как диапазоны 2,3—2,4 ГГц, 2,5—2,7 ГГц, 3,4—3,6 ГГц, так и пригодные для Европы 5,1—5,8 ГГц. Фактически его можно применять в любой WiMAX-сети, работающей по протоколу 802.16e. Операторам остается только определиться с тем, по какой модели они будут реализовывать такие устройства, и сделать заказ вендорам на новые комплектации мобильных ПК (хотя рассматривается возможность установки таких чипов и в неттопы). Кроме того, для ближней радиосвязи в этом чипе

используется адаптер, поддерживающий 802.11n, — давно ожидаемый и даже стандартизированный протокол, способный «прокачивать» данные со скоростью в сотни мегабит в секунду.

Надо также сказать, что весьма скоро мы можем увидеть чип следующего поколения под индексом 3200, где помимо WiMAX и Wi-Fi будут смонтированы еще Bluetooth и GPS. Фактически это дает разработчикам оборудования и приложений возможность предложить пользователю самые разнообразные решения по интеграции его персонального устройства в миниатюрную цифровую вселенную в масштабах дома или офиса либо глобальной Сети в целом.

Для ближней радиосвязи Intel продвигает даже не программу, а идеологию Intel My Wi-Fi Technology, с помощью которой к мобильному ПК не по Bluetooth, а именно по Wi-Fi (там выше скорость передачи данных) будут «цепляться» различные периферийные устройства для передачи информации: к примеру, фото- и видеоканалы, принтеры, а также SD-карты, для которых есть специальные адаптеры с поддержкой Wi-Fi (всего это ПО способно одновременно «держать» до восьми разных устройств). То есть общеизвестная концепция «интеллектуального дома» без проводов постепенно обретает варианты своего воплощения.

Кстати, тот же 802.11n уже используется для передачи информации между компьютером и телевизором с помощью технологии Intel Wireless Display. Речь идет о давно известной «связке» дисплея компьютера и внешнего терминала, когда на них демонстрируется одна и та же информация. Только на этот раз без проводов и с расстояния в 10—15 м.

НОВОСТИ

ПЕРИФЕРИЯ

В формате Full HD

Специалисты Samsung Electronics полагают, что уже к концу нынешнего года половина представленных на российском рынке ЖК-мониторов будет снабжена светодиодной подсветкой. К таковым относится и новая модель Samsung SyncMaster PX2370 с 23-дюймовым экраном и разрешением Full HD



SyncMaster LD220Z

(1980×1020 пикселей), которая в скором времени будет доступна в России. Помимо 100%-ного охвата цветового пространства sRGB данный монитор приме-

чателен тем, что в нем реализована технология Smart Sensor, обеспечивающая автоматическую настройку яркости монитора в зависимости от уровня освещенности на рабочем месте.

Одновременно с PX2370 компания Samsung представила и 22-дюймовый сенсорный монитор SyncMaster LD220Z (также с разрешением Full HD), возможности которого наиболее полно раскрываются в среде Windows 7, поддерживающей функции мультитач-управления. В Samsung полагают, что новинка найдет применение не только среди домашних пользователей, но и в бизнес-сегменте, где такой монитор можно применять в качестве контроллера для проведения презентаций, интерактивного каталога продукции, медиатеки или компьютера общего доступа. Благодаря специальной подставке монитор сохраняет устойчивость при прикосновениях, а встроенные трёхваттные стереодинамики позволяют обойтись без дополнительных компонентов для воспроизведения звука.

И. Л.



Dr.WEB®

с 1992

[мое] свободное ПРОстранство

теперь с брандмауэром!



2290 руб.*

Поддержка Windows 7
Поддержка 32- и 64-битных систем



1990 руб.*



1290 руб.*

Бесплатно демо на 30 дней

Защити созданное

Dr.Web Security Space Pro
Комплексная защита от интернет-угроз, усиленная брандмауэром
2 ПК на 2 года

Антивирус Dr.Web Pro
Лидер отрасли в лечении активных заражений
2 ПК на 1 год

Dr.Web Bastion Pro
Комплексная защита от интернет-угроз + криптограф
2 ПК на 1 год

www.drweb.com

Защита от SMS-вымогателей

* рекомендованная цена

© ООО «Доктор Веб», 2010

Какой будет следующая Windows? И когда?

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В полном соответствии с законами жанра PR-ажиотаж вокруг Windows 7 после пика в момент выхода ее на рынок пошел на спад, и одновременно уже появились первые признаки следующего информационного вала по поводу очередной версии настольной ОС Microsoft.

Всё идет как обычно, но только в отличие от предыдущих подобных ситуаций сама Microsoft пока не произнесла кодовое название этого проекта, так что наблюдатели и журналисты используют собственный вариант, весьма банальный: Windows 8.

Впервые упоминание о Windows 8 в СМИ появилось в апреле 2009-го: ничего конкретного, кроме общих рассуждений. Через полгода, 9 октября, руководитель Microsoft Стив Балмер сообщил о том, корпорация уже ведет работы над новой версией настольной ОС (не именуюя её), но такую информацию трудно назвать новостью — было бы сенсацией (в которую никто не поверил бы), если бы он сообщил нечто противоположное. А за сутки до этого откровения в частном блоге одного из сотрудников корпорации проскользнуло (и тут же исчезло!) упоминание о работах по совместимости 128-разрядной архитектуры (в том числе Intel Architecture, IA 128) с ядром Windows 8.

По слухам, имя Windows 8 всплывало в презентациях Professional Developer Conference '2009, проходившей в середине ноября в Лос-Анджелесе (США). В Сети даже появились изображения двух слайдов с графиками планов выпуска следующих версий ОС, где для Windows 8 была обозначена дата 2012-й. Но подлинность одного слайда вызывает большие сомнения (там не упомянута Windows Vista на временной оси от 2003 г.), а на другом речь скорее всего идет только о серверных ОС.

И вот еще одна, последняя по времени, утечка информации: в зарубежных СМИ появились сведения о том, что два сотрудника Microsoft “проговорились” в Сети (причем эти записи также сразу исчезли) относительно будущей Windows 8. Но и эти данные вряд ли можно назвать информативными: один представитель компании сообщил, что Windows 8 будет потрясающей, другой поведал, что Windows.next полностью изменит способы использования персональных компьютеров, равно как и отношение к ПК.

Чтобы сформировать полную картину о Windows 8, можно привести информацию из соответствующей записи, уже появившейся в русской Википедии: “...внимание будет уделено системе распознавания голоса и голосовому управлению, будет улучшена виртуализация, реализована тесная интеграция с мобильной версией ОС, поддержка распознавания жестов, усовершенствована система восстановления, появятся новые функции обеспечения безопасности”.

Обобщая сказанное, можно сделать вполне очевидный вывод: о будущей Windows неизвестно ничего такого, что не мог бы сформулировать даже не самый “продвинутый” пользователь ПК. Официальная же позиция Microsoft, обозначенная ее московским офисом, такова: “Про Windows 8 мы комментировать не даем” (позиция вполне понятная, как довольно очевидно и то, что упомянутые выше “утечки” не являются случайными). И тем не менее содержательный разговор о Windows 8 уже вполне можно начинать, используя простой метод ретроспективного анализа. В этом плане стоит напомнить, что Windows занимает совершенно

уникальное положение на ИТ-рынке, имея очень представительный “временной ряд наблюдений” длиной более чем двадцать лет.

Основываясь на таком анализе, можно прежде всего уверенно заявить: никакой новой настольной Windows в 2012-м не появится. И что любую сегодняшнюю информацию о будущих новшествах системы нужно “делить пополам” или даже “на четыре”.

Заглянем в недавнюю историю. Первая информация о следующей версии ОС под кодовым названием Longhorn появилась спустя два года после выхода Windows XP, в октябре 2003-го. Но нужно обратить внимание на то, что широко объявленные тогда инновации к конечному варианту под именем Vista отношения не имели. Часть из них (WinFX) была реализована в виде автономного программного слоя .NET Framework, доступного и в Windows XP, а некоторые (например, новая файловая система) вообще не появились. О главных же новшествах Vista (усиление системы безопасности и нарушения совместимости с XP) разговоры начались лишь за год до выхода системы. Кстати, в 2003-м обещали выпустить Longhorn через два года, но на самом деле она вышла полутора годами позже.

Про Windows 7 заговорили раньше — за месяц до выхода Vista. Тогда она называлась Vienna и позиционировалась как обновление текущей версии — Vista Release 2; при этом говорилось о возможном ее выходе в 2008-м. Но спустя полгода Microsoft уже вполне официально сообщила, что новая ОС выйдет в 2010-м. Еще через полтора года на конференции PDC '2008 система получила свое нынешнее название, а через шесть месяцев корпорация объявила, что выход состоится с заметным опережением ранее объявленных графиков.

Отметим, что об архитектурно-технологических инновациях Vienna вообще почти ничего не говорилось, что вполне понятно, так как это должно быть именно обновление текущей версии. Тут можно вспомнить, что в кулуарах PDC '2008 (в момент предварительного объявления Windows 7) ходил такой комментарий: “Microsoft решила выпустить

очередной пакет обновления Vista под названием Windows 7”. Кстати, из возможных новшеств Vienna в самом начале ее истории называлась поддержка только 64-разрядной версии, но потом об этом перестали вспоминать. Теперь эти же предположения делаются применительно к Windows 8.

Отслеживая долгую историю Windows, наблюдатели давно уже вывели эмпирический закон: “Удачные версии получаются через одну”, — отмечая в качестве успешных вариантов Windows 3.1 (1992), Windows 98 (рабочий номер версии 4.1; 1998), Windows XP (NT 5.1; 2001). Есть все основания полагать, что Windows 7 (NT 6.1; 2009) продолжит этот ряд. Обратим внимание на то, что все “удачные” версии имеют номер x.1.

Анализируя временной ряд выпусков Windows, можно предположить, что Windows.Next (наверное, лучше использовать такое обозначение, чтобы не путаться с нумерацией) получит рабочий номер версии 7.0 и будет сопровождаться какими-то архитектурными инновациями. Наверное, спустя некоторое время Microsoft (как это было в случае перехода от XP к Vista) сообщит о них, но к таким первым сведениям нужно относиться очень осторожно (помня о том же примере).

По времени такая Windows.Next должна появиться не ранее, чем через три-четыре года. И дело тут даже не в цикле разработки, а в том, что такой продукт просто не нужен на рынке — потенциал Windows 7 достаточно высок, чтобы обеспечить нужный уровень продаж. (Напомним, что, по оценкам самой Microsoft, к моменту выхода Windows 7 более 80% пользователей ПК работали с Windows XP и более ранними версиями ОС.) Можно также предполагать, что Windows.Next, делая шаг в технологическом плане, вряд ли станет “рыночным хитом” (опять же вспомним о Vista), успех придет с выпуском следующей версии Next.1.

Впрочем, нужно понимать и то, что у Windows нет монополии на вечное лидерство. Более того, до сих пор ее рыночный путь был весьма тернистым, временами казалось, что провал неизбежен. Надо отдать должное Microsoft, ко-

торая продемонстрировала незаурядное мастерство в преодолении всех этих проблем. Несомненно, что график выпуска Windows постоянно корректируется в зависимости от рыночной конъюнктуры, изменения конкурентной ситуации (для Vista сроки были отодвинуты, для Windows 7 — приближены). Возможно, Microsoft придется ускорить выпуск нового продукта, но тогда наиболее вероятным видится появление варианта типа Windows 7 Release 2 (как это было, например, в случае с Windows ME, версия 4.9; 2000).

Если говорить об архитектурных новшествах Windows.Next, то пока можно отметить лишь появившиеся сведения об использовании IA 128. Проблема тут только в том, что никто не может сказать, что именно здесь имеется в виду (сам этот термин в интернет-публикациях используется исключительно в новостях о Windows 8). Создается впечатление, что разработчики процессоров сами пока еще не в курсе того, что им нужно всерьез заняться этим направлением. По этому поводу в одном из блогов прозвучал такой комментарий: “Microsoft уже начала продажу билетов, теперь Intel'у ничего не остается делать, как готовить новый спектакль”.

Вполне вероятно, что основой Windows.Next станет 64-разрядная архитектура (в Windows 7 все же базовой является 32-разрядная), но вряд ли Microsoft прекратит поддержку 32-разрядного варианта (это она обещала сделать для будущих версий серверных ОС, но “обещать — еще не жениться”).

Нужно вспомнить также, что на рубеже веков Microsoft осуществила простую операцию по слиянию двух ветвей Windows (для частных и корпоративных пользователей), и тогда это отразилось на ускоренном переходе от Windows 98 к XP. Очень может быть, что сейчас подошло время сделать обратный ход, разделив одну линейку на две, причем именно на архитектурном уровне. На принятие подобного решения может повлиять появление новых промежуточных классов клиентских компьютеров (например, iPad — Tablet PC).

Так или иначе, но уверенно можно говорить одно: выпуск Windows 7 перевел этот продукт из разряда “инноваций” в “рутину” и открыл новый инновационный этап в развитии клиентских ОС. □

Windows Phone 7 не позволит запускать приложения Windows Mobile

ДЭРРИЛ ТАФТ

Как утверждает Microsoft, платформа для разработки приложений для Windows Phone 7 Series будет сильно отличаться от предшествующих — настолько сильно, что ранее созданные приложения для Windows Mobile не смогут работать в новой среде. Пожалуй, это главная мысль в сообщении, которое Чарли Киндел опубликовал 4 марта в своем блоге, посвященном Windows Phone 7 Series.

Киндел — менеджер подразделения Microsoft Partner Group Program, отвечающий за платформу для разработки приложений на базе Windows Phone. В своем сообщении он употребил глагол “отличаться” не менее девяти раз, выделяя его при этом жирным шрифтом. Тем самым он подчеркивал, что и пользователям, и разработчикам при переходе на Windows Phone 7 Series придется всё начинать с чистого листа. По словам Киндела, разработчикам .NET-приложений переход на новую систему позволит улучшить их навыки программирования. Другая важная мысль в его тексте состоит в том, что

неотъемлемыми компонентами Windows Phone 7 Series станут технологии Microsoft Silverlight и XNA.

Вот как в общих чертах обрисовал Киндел отличия новой мобильной платформы Microsoft: “Мы совершили переход от просто хорошего к великолепному ценной полного разрыва с прошлым. Чтобы добиться того фантастического качества, которое можно увидеть в демо-версиях Windows Phone 7 Series, нам пришлось отказаться от прошлых наработок. Чтобы оправдать ожидания разработчиков, связанные с новой платформой, мы были вынуждены изменить принципы написания программ для мобильных телефонов. Одним из результатов этого стала невозможность запускать прежние мобильные приложения для Windows Mobile в среде Windows Phone 7 Series”.

Правда, Киндел не стал подробно останавливаться на том, что же следует делать разработчикам для создания мобильных приложений нового поколения и каким образом все компоненты системы будут сочетаться друг с другом. Та-

кую информацию, по его словам, можно будет получить, участвуя в конференции для разработчиков MIX10, которую Microsoft проводит в Лас-Вегасе (США) с 15 марта. Те, кто туда не попадет, смогут по крайней мере посмотреть блоги и веб-трансляции с этого мероприятия.

Киндел продолжает: “Накопленный ранее опыт и знакомство с прежними технологиями не пропадут даром. Если вы сегодня создаете приложения в .NET, то многое из ваших навыков и наработок можно будет развивать и далее. Если же вы уже работаете с Silverlight или XNA, то вам просто повезло. Программисты, начинающие работать с новой платформой, увидят хорошо встроены, продуманный интерфейс API в сочетании со сверхэффективным инструментарием”.

Кроме того, по словам Киндела, Microsoft опрашивала разработчиков с целью узнать их потребности и в результате сформулировала в связи с выпуском платформы Windows Phone 7 Series следующие три главные цели:

— обеспечить конечным пользователям возможность индивидуализировать работу с телефоном благодаря обширной коллекции инновационных и привлекательных игр и приложений;

— обеспечить разработчикам возможность получать прибыль;

— обеспечить развитие концепции “три экрана плюс облако”. □

Как используются ERP-системы в России?

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

О теме ERP, которая была с середины 90-х годов одной из основных в отечественной ИТ-отрасли в течение почти десятилетия, в последние несколько лет вспоминают фактически лишь раз в году в связи с выходом очередного отчета IDC с кратким представлением результатов развития российского ERP-рынка. При этом основное внимание общественности сосредоточено на рейтинге поставщиков и распределении их долей. Считается, что вопрос — что такое ERP-системы и для чего они нужны предприятиям — уже давно решен, а проблемы их внедрения и использования перешли в разряд рутинных процессов. Хотя на самом деле, такое представление довольно далеко от истины.

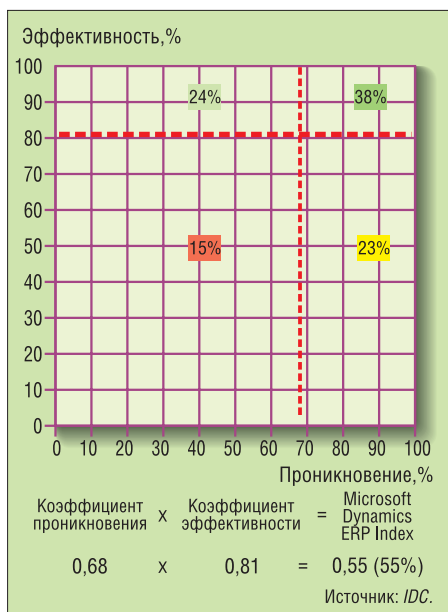


Рис. 1. Распределение индекса зрелости ERP-систем российских предприятий

Насколько широко и эффективно используются ERP-системы в России? С этим вопросом решило разобраться российское отделение Microsoft Business Solutions (MBS, действующее под торговой маркой Dynamics), призвав на помощь аналитиков IDC и консультантов KPMG. В конце февраля эта объединенная команда представила результаты своего исследования уровня зрелости ERP в России на основе индикатора Microsoft Dynamics ERP Index. Сразу обратим внимание: создание этой методики является оригинальной работой местных отделений MBS и IDC, не имеющих прямых аналогов в мире.

Методика и основные результаты

Ключевая идея методики — расчет индекса зрелости ERP-внедрения в отдельной компании, который рассчитывается как произведение двух коэффициентов — проникновения и эффективности ERP-систем, вычисляемых на основе первичной информации, собранной в ходе опроса компаний-заказчиков (см. врезку).

Исследование в ноябре — декабре 2009 г. проводило IDC, были опрошены 150 бизнес-руководителей и ИТ-менеджеров из 120 компаний с оборотом от 50 млн. до 500 млн. долл., относящиеся к сегменту среднего бизнеса. 52% респондентов представляли Москву, остальные —

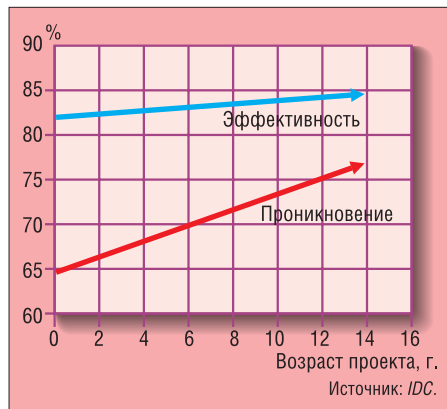


Рис. 2. Зависимость коэффициентов проникновения и зрелости от возраста проектов

регионы. Структура выборки в целом соответствует общеотраслевой структуре заказчиков: розничная торговля — 22%, промышленное производство — 20%, производство продуктов питания — 15%, дистрибуция — 16%, транспорт — 14%, телекоммуникации и СМИ — 13%. Авторы проекта уверили, что на отбор участников опроса не влияло использование ими решения того или иного производителя, в выборку вошли пользователи практически всех основных систем управления предприятием, присутствующих на российском рынке.

Исследование показало, что среднее значение индекса зрелости ERP-рынка составило 55% (наименьший результат 20%, наивысший — 95%, см. рис. 1), при значениях коэффициентов проникновения и эффективности соответственно 68 и 81%. Отрадно, что с течением срока реализации проекта (развитие в ходе эксплуатации) значение обоих коэффициентов растет (рис. 2).

55% — это много или мало на фоне ситуации в мире, в развитых ИТ-странах или по сравнению с ситуацией в нашей стране несколько лет назад? Такие же вопросы можно задать относительно структуры использования той или иной функциональности систем, уровня доработки типовых решений и пр. Авторы проекта не смогли дать ответы на эти вопросы в количественном выражении, сославшись на уникальность исследова-



Рис. 3. Основные цели ERP-проектов

ния и отсутствие нужных сведений во временном и в географическом разрезах. Но на качественном уровне было высказано мнение, что прогресс в плане эффективности использования ERP в России, безусловно, имеется, но достигнутый сегодня уровень еще далек от “лучших мировых показателей”.

Однако, на наш взгляд, в любом случае не стоит абсолютизировать значимость полученного отраслевого индекса. В пояснение этого тезиса нужно высказать несколько принципиальных замечаний.

Во-первых, приветствуя инициативу местных отделений всемирно известных компаний, нужно сказать, что отсутствие опыта применения данной методики и ее отраслевой апробации заставляет относиться к полученным результатам довольно осторожно. Не говоря уже о таком непременном вопросе — насколько репрезентативной является использованная выборка? Простое пояснение к сказанному: по результатам исследования виден довольно значительный разброс полученных коэффициентов для разных предприятий. Но что на самом деле отражает такой разброс: реальное состояние систем или погрешности в исходных данных? (Проще говоря: каков будет разброс результатов по одному и тому же проекту, если опросить разных представителей компаний?)

Во-вторых, сама идея отразить состояние некоторого объекта в виде одного интегрального параметра выглядит очень привлекательно, но для достаточно сложных систем (какими и являются системы управления предприятием) и применительно к отрасли в целом она практически нереализуема. Это хорошо известно из общей теории математического моделирования.

Эти моменты нужно иметь в виду авторам и пользователям данной методики, если они захотят провести сравнительный анализ результатов разных исследований на ее основе.

Все это сказано к тому, что главная ценность проведенного исследования заключается не в вычисленном обобщенном индексе, а в весьма интересном исходном фактическом материале, который собрали сотрудники IDC и на основе которого авторы смогли сделать целый ряд интересных выводов.

Так, выделено 24 функциональные области, которые потенциально могут быть автоматизированы с помощью интегрированной системы управления предприятием. Средняя степень освоения функциональности достаточно высока — 50%. Но тут важно посмотреть на то, какие именно средства востребованы заказчиками и что ими применяется в меньшей степени. Анализ собранных данных показывает, что задачи, которые компании решают при помощи ERP, зачастую носят тактический характер, основными целями проектов остается автоматизация управления бухгалтерией, финансами, персоналом, расчетом заработной платы (рис. 3). Лишь немногие компании пытаются решать стратегические проблемы, менее половины опрошенных применяют финансовый и стратегический анализы, бизнес-аналитику, управление проектами (рис. 4). Правда, нужно отметить, что заметная доля заказчиков намеревается расширить состав используемой функцио-

Коэффициенты проникновения и эффективности ERP-систем

Коэффициент проникновения учитывает полноту внедрения функциональности, степень интеграции решения в ИТ-инфраструктуру предприятий, охват пользовательской аудитории, удобство работы, стоимость владения и степень использования решений топ-менеджерами компаний. Он вычислялся на основе нескольких факторов, таких как число внедренных функциональных модулей ИСУП, число рабочих мест, подключенных к системе, наличие неиспользованных лицензий, степень интеграции различных модулей системы, степень доработки решения, использование системы для принятия решений и пр.

Коэффициент эффективности отражает полноту достижения целей внедрения решений. Он рассчитывался на основе ответов респондентов на вопрос о том, какие цели ставились перед началом проекта внедрения и в какой мере каждая из них была достигнута.

Среднее значение коэффициента по рынку в целом рассчитывалось с учетом веса каждой из компаний, зависящего от числа ее сотрудников.

нальности на следующих этапах развития проектов (рис. 5).

Характерно и то, что лишь у 27% предприятий система управления вообще не используется для принятия решений высшим руководством. Наверное, именно этот показатель отражает одну из ключевых проблем использования ERP в нашей



Рис. 4. Внедренная функциональность

стране: сегодня в большинстве своем отечественные заказчики относятся к внедрению ERP как к сугубо техническим, а не деловым проектам.

Хотя задачи управления документами не входят в ведение ERP-систем, но все же вопрос автоматизации документооборота также присутствовал в исследовании. Выяснилось, что лишь четверть компаний смогли полностью отказаться от бумажного документооборота, еще 50% организаций сделали это частично. Исследование показало довольно заметное

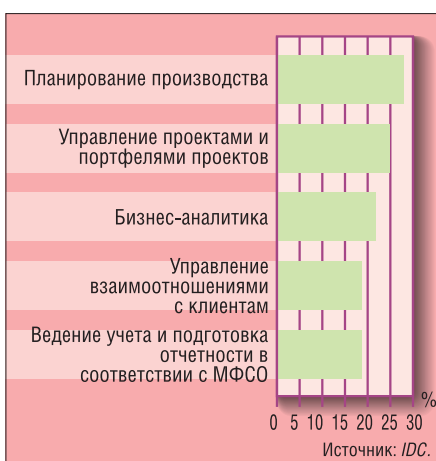


Рис. 5. Функциональность, планируемая к внедрению в будущем

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ: КОЛОНКА ОБОЗРЕВАТЕЛЯ

Российский ERP-рынок: что было и что будет



В распространенном на одной из пресс-конференций в конце февраля пресс-релизе содержится такая оценка IDC общей ситуации на российском ERP-рынке: «Наши исследования показывают, что российский рынок ERP-систем, который до 2009 г. рос рекордными темпами, под влиянием кризиса существенно замедлил, но не остановил свой рост. В ближайшие пять лет он будет ежегодно увеличиваться в среднем на 2,1%».

Данная цитата представляется довольно двусмысленной. Из нее можно сделать, в частности, вывод, что в 2009-м спада продаж ERP-решений не было, а начиная с нынешнего года ожидается небольшой рост. На самом деле все обстоит совсем иначе. Дело в том, что распространенное сейчас высказывание — это фраза из отчета «IDC Russia Enterprise Application Software 2009—2013 Forecast and 2008 Vendor Share», выпущенного в сентябре прошлого года. И «ближайшие пять» лет начинаются не в 2010-м, а в 2009-м.

Что ж, на какой уровень выйдет ERP-рынок в 2013 г. — это, конечно, любопытно (а именно от этой точки рассчитывается сменное от этой точки рассчитывается — гораздо интереснее понять, как этот рынок пережил тяжелый 2009-й и что его ожидает в более краткосрочной перспективе. Даже простейший анализ на интуитивном уровне не позволяет тешить себя иллюзиями о том, что ERP-рынок миновал кризисный период без заметных потерь.

Действительно, в частных беседах представители IDC говорят сейчас о падении объема продаж ERP-решений в России в 2009 г. примерно на 30% (компания оценивает падение программного рынка в целом как 35—40%), подтверждая при этом свой прогноз относительно развития ситуации на пять лет вперед. С учетом всех этих сведений становится понятно, что обещанный устойчивый рост рынка будет идти не по линейному графику, а в виде довольно сложных (или даже драматических) «зигзагов», при этом восстановления докризисного уровня 2008-го следует ожидать примерно в 2012 г. Однако вполне очевидно, что в подобных «нарушенных» условиях развития процесса говорить с какой-то определенностью об абсолютных показателях в перспективе даже на два-три года — это всё равно, что гадать на кофейной гуще.

Попробуем все же оценить текущую ситуацию на основе иных имеющихся сведений. Их, впрочем, немного. Единственная компания среди игроков ERP-рынка, озвучившая (впрочем, как обычно) общие итоги своей работы в прошедшем году в количественных показателях, — «1С». Фирма сообщила о падении продаж своего экономического ПО в 2009 г. на 32%. Но снижение по платформе 8.x (решения на базе 7.7 IDC не учитывает в своих подсчетах) составило 21%. Правда, тут тоже не все продукты попадают в у «тяжелого» ПО спад был более значительным, поэтому в качестве ориентира можно принять величину 25%. Если сопоставить это значение с оценкой IDC, то получается, что



Прогноз динамики развития российского ERP-рынка; по данным IDC

«1С» по итогам 2009 г. увеличит свою долю на ERP-рынке с 18,7% как минимум до 20—21%.

Но за счет кого? Российское отделение Microsoft Business Solutions (MBS) о своем бизнесе официально ничего не говорит, но в частных беседах его сотрудники уверяют, что компания увеличивает долю своего присутствия на рынке, называя в качестве основного ее конкурента немецкую SAP. Этот ERP-гигант, в свою очередь, не раскрывает свои итоговые результаты в России, но и ему есть куда двигаться: динамика последних лет указывает на неуклонное сокращение присутствия в этом сегменте бизнес-приложений Oracle, да и всех остальных участников рынка.

А каковы перспективы восстановления докризисных показателей рынка? «1С» еще два месяца назад сообщила о перекрытии показателей 2008-го по итогам ноября-декабря 2009-го. MBS также осторожно говорит о выходе на докризисные рубежи в первой половине текущего года. Учитывая это, можно предположить, что планка 2008 г. рынок в целом будет преодолена если и не в нынешнем, то уж точно в следующем году, т. е. все же раньше, чем это прогнозирует IDC.

Впрочем, вполне вероятно, аналитики компании подкорректируют свое видение текущей ситуации и перспектив ее развития. Посмотрим, что IDC скажет в своем очередном официальном отчете по итогам российского 2009 ERP-года, ждать осталось уже недолго — всего лишь шесть-семь месяцев.

различия оценок результатов внедрения ERP-систем с точки зрения бизнес-пользователей и ИТ-подразделений. Полностью удовлетворенными итогами проектов оказались только 16% руководителей бизнеса, а 32% — частично удовлетворены. В то же время представители ИТ склонны переоценивать эффект от внедрения. Так, почти половина из них считает, что скорость получения информации возросла в несколько раз, а представителей бизнеса, согласных с ними, в два раза меньше.

В отчете IDC затронут также очень важный вопрос соответствия выбранного базового технологического решения целям и задачам проекта и возможности его развития в будущем. Именно в таком контексте нужно рассматривать проблему доработки продуктов под конкретные требования заказчиков. По мнению IDC, средний уровень доработки, составляющий, по данным исследователей, 51%, чрезмерно высок и свидетельствует о двух проблемах российского рынка: возможно, компании ошибаются в выборе поставщика решения, и, вероятно, предприятия не используют изначально «защитную» в системы логику бизнес-процессов (зачастую основанную на лучших мировых практиках), предпочитая переписывать системы под себя. Так или иначе, но лишь 7% компаний практически не прибегали к доработке систем в ходе внедрения.

Отметим, что прояснить ситуацию с правильностью сделанного выбора базовых технологий мог бы сравнительный анализ значений ERP Index для различных ERP-продуктов, но в данном случае авторы исследования решили не делиться этой информацией с широкой публикой.

Впрочем, в ряде компаний одновременно используются системы различных производителей, и потому для заказчиков весьма актуальной является проблема интеграции функциональных модулей. Опрос выявил, что у большинства респондентов (67%) обмен данными происходит в режиме реального времени, еще у 23% — с определенной периодичностью. Лишь 10% компаний считают задачу интеграции нерешенной на момент проведения опроса.

Oracle — финансовой отрасли

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Корпорация Oracle выпустила новый комплект аналитических приложений Oracle Financial Services Analytical Applications (OFSA), предназначенный для управления эффективностью работы финансовых компаний.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Новинка представляет собой результат развития набора решений Oracle Financial Services Applications (OFSA) и его объединения с технологиями поглощенных компаний, такими как Mantas, Hyperion, PeopleSoft EPM и Rev-

eleus. OFSA работает на единой интегрированной платформе, построенной на базе унифицированной модели данных Oracle Financial Services Analytical Data Model, и включает ряд приложений, предназначенных для автоматизации различных направлений деятельности финансовых организаций: Profitability Management (управление прибылью), Profitability (анализ прибыльности), Funds Transfer Pricing (трансфертное ценообразование), Pricing Management (управление ценообразованием), Asset Liability Management (управление активами и пассивами), Asset Liability Management Analytics (аналитическое решение для управления активами и пассивами), Balance Sheet Planning (планирование баланса).

Как утверждает Ишил Киллинг, менеджер по развитию бизнеса в финансовом секторе из «Oracle Восточная Европа и СНГ», с помощью OFSA на основе единой модели данных, специально разработанной с учетом специфики финансовой отрасли, решаются практически все задачи банков, как глобальные, так и локальные. Например, теперь банк может на общей аналитической платформе управлять и рисками, и производитель-

ностью работы, благодаря модульной архитектуре OFSA внедряет комплект постепенно, по мере роста требований и возможностей, а с помощью заранее настроенных витрин данных (data mart) использовать наборы готовых отчетов и показателей.

В Oracle надеются, что новый комплект будет пользоваться спросом. Стивен Скробала, директор по финансовым сервисам Oracle EMEA, объяснил это изменениями в финансовой отрасли: «Сейчас банки обвиняют в том, что они вызвали кризис, поэтому отношение к ним меняется и их роль в экономике пересматривается. В свою очередь банки стараются удержать клиентов и ищут новые концепции развития и продвижения услуг». По его словам, вместе с правилами игры меняются и ИТ-инструменты, так как теперь больше внимания уделяется доказательству надежности, защите от рисков, измерению ликвидности и возврату инвестиций.



Стивен Скробала: «Мы рассматриваем российский финансовый рынок как важнейший. Это — потенциальный источник расширения нашего бизнеса»

Это мнение разделяют аналитики. Как рассказала Ольга Стерхова, младший партнер компании McKinsey, в России этот сегмент отличается быстрым темпом роста (по крайней мере, до кризиса), но сильно отстает от других стран по уровню автоматизации и выработке на одного сотрудника (этот показатель у нас в разы меньше, чем за рубежом). В McKinsey считают, что для решения этих проблем нужно повышать степень централизации ИТ, увеличивать эффективность бизнес-процессов за счет автоматизации и сокращения непроизводительных потерь времени, усиливать интеграцию компонентов ИТ-архитектуры для сквозной обработки операций, активизировать управление рисками с помощью

аналитических инструментов и систем электронного документооборота.

В качестве одного из доказательств зависимости между качеством ИТ-архитектуры и результатами бизнеса Ольга Стерхова привела результаты опроса российских банков, которые указывают на то, что лучше работают те из них, у которых меньше приложений, т. е. более высокий уровень интеграции систем. Они быстрее выводят продукты на рынок и получают больше отдачи от ИТ.

McKinsey советует банкам обновлять и оптимизировать ИТ-инфраструктуру, но обязательно делать это при участии ИТ-специалистов, и бизнес-пользователей. Необходим комплексный подход, который подразумевает создание бизнес-модели и последующую разработку архитектуры приложений и основных сервисов.

Oracle не скрывает своего интереса к российскому рынку банковского ПО. По словам Стивена Скробала, в регионе Восточной и Центральной Европы компания получает от финансовых сервисов примерно 21% дохода, причем главным образом в России.

Однако он отметил, что работать в нашей стране нелегко. Основные сложности связаны со спецификой отчетности в российских банках, которая сильно отличается от международной, с большим числом временных зон и неоднородным уровнем развития банковских услуг в разных регионах.

Для работы с российским банковским сектором Oracle обеспечивает локализацию своих решений. Система OFSA (предыдущая версия нового комплекта OFSAA) уже локализована партнерами Oracle, которые разработали дополнения для российской отчетности с учетом требований ЦБ, МСФО и налоговых органов. Эти дополнения с некоторой адаптацией будут перенесены в OFSAA.

Что касается перехода с OFSA на OFSAA, то в Oracle считают, что перенос накопленных данных не должен вызывать сложности, поскольку структура баз данных не изменилась, а для миграции приложений предусмотрена специальная методика.

2010 год глазами ИТ-директоров

ОЛГА ПАВЛОВА

Наступление нового года традиционно связывается с надеждами на изменения к лучшему. А как будут обстоять дела в ИТ-сфере? Чтобы прояснить ситуацию, издание CIO Insight обратилось к ИТ-директорам четырех крупных американских и международных компаний с просьбой рассказать, каким, по их мнению, станет нынешний год и в чём будут заключаться их стратегические приоритеты в области ИТ. Редакция PC Week/RE также решила выяснить, что думают российские ИТ-руководители на данную тему.

СТРАТЕГИИ

Ожидания и перспективы
Все опрошенные изданием CIO Insight зарубежные ИТ-директора были единодушны в мнении, что нынешний год практически ничем не будет отличаться от предыдущего. А это означает, что их главными задачами по-прежнему останутся снижение затрат, повышение производительности и удовлетворение возросших требований к ИТ. «В 2009 г. деятельность каждого CIO была в основном связана с управлением затратами, и эта ситуация останется такой же и в наступившем году», — заявил ИТ-директор международной страховой компании Marsh & McLennan (MMC) Билл Кривошик. — Я думаю, спектр задач, стоящих перед CIO в 2010-м, можно охарактеризовать так: «назад в будущее».

Примечательно, что аналогичную оценку перспектив, по сообщению CIO Insight, дают и другие исследования, проведенные на данную тему.

А вот по мнению российских коллег, 2010 г. будет отличаться от предшествующего и, возможно, даже значительно. «Большинство банков преодолело кризис и приобрело некую надежду на дальнейшую относительно стабильность. И с этим будет связана общая тенденция к увеличению инвестиций в ИТ. Кроме того, кризис заставил многих пересмотреть стратегические планы, выделить новые направления бизнеса, изменить подход к ведению дел, что соответственно приведет к изменению как ИТ-процессов, так и инструментов, служащих базисом для любого современного банка», — считает директор департамента ИТ КМБ-Банка Андрей Эзрохи. Он ожидает оживления интеграционных проектов и проектов по развитию ИТ-систем с целью оптимизации ресурсов, ускорения и улучшения качества существующих процессов, что, как следствие, оживит и рынок оборудования.

Эту точку зрения разделяет и заместитель генерального директора и руководитель центра управления проектами инженеринговой компании «Группа Е4» Фёдор Крутых, который полагает, что активная фаза подъема ИТ-рынка начнется во втором полугодии, если восточно-азиатский рынок не приподнесет новый «сюрприз» мировой экономике. Отличие же от 2009 г., по его мнению, будет заключаться в том, что компании начнут увеличивать финансирование ИТ-технологий и переходить на более современные платформы. «Я имею в виду те компании, которые заглядывают в будущее», — подчеркнул он.

Об отличиях 2010 г. говорит и руководитель управления организационного развития компании «Детский мир — Центр» Ольга Щепунова. По ее словам, с точки зрения бизнеса произойдет еще более резкое расслоение компаний на те, которые выжили и начали развиваться, и те, которые совсем уйдут «на дно». При этом часть ИТ-проектов возобновится, а также появятся новые. Возможно усиление финансирования в госструктурах под федеральные программы. «В целом все и вся будут двигаться в разные стороны», — убеждена Ольга Щепунова. — Но общий вектор всё равно останется направле-

ным на режим жесткой экономии — раз выжили в прошлый год, значит, и в нынешнем году выживут. А это может отрицательно сказаться на состоянии ИТ-служб организаций».

Стратегические приоритеты

Опрос, проведенный CIO Insight, показал, что ИТ-директора предлагают разные рецепты решения задач, которые стоят перед ИТ-подразделениями в новом году.

По мнению Билла Кривошика, все CIO должны уделять больше внимания обоснованию ИТ-затрат перед руководством своих компаний: им следует тщательно анализировать коэффициент окупаемости инвестиций перед тем, как представить начальству смету на развитие ИТ. Не менее важно: они должны убедиться, что в компании правильно организованы все процессы, и тогда можно будет оценить успешность инвестиций. «Сегодня существует большая потребность в том, чтобы по-новому взглянуть на основы эффективного управления ИТ-подразделением. Несомненно, CIO должны знать технологии, но эти технологии служат лишь основой тех процессов, которые действительно дают конкурентное преимущество. Это как раз то, что я называю «управление ИТ как бизнесом», — пояснил он.

Билл Кривошик убежден, что если три основных приоритета CEO заключаются в увеличении доходов, расширении доли рынка и выпуске новых продуктов и услуг, то для достижения этих целей недостаточно одних лишь технологических знаний CIO. Здесь требуются управленческие и руководящие навыки CIO, но обязательно основанные на глубоком понимании ИТ — как с помощью ИТ можно решать поставленные бизнесом задачи. «И такая роль CIO, я считаю, будет актуальна не только в 2010 г., но и в будущем», — сказал Билл Кривошик.

Со своей стороны CIO одной из крупнейших американских аптечных сетей CVS Caremark Стюарт Мак-Гуген полагает, что ИТ должны являться движущей силой построения новой бизнес-модели. Для этого ИТ-команде необходимо разбираться в глубинных основах бизнеса: не просто знать стратегию развития, а хорошо ориентироваться в процессах, что, в свою очередь, требует значительную часть времени отводить на общение с руководителями и бизнес-группами.

«Самое важное, что надо понимать руководителям компании, которая приступает к реализации новой бизнес-модели, заключается в том, что ИТ сами по себе не делают ничего сверхъестественного, — пояснил он. — ИТ просто дают возможность бизнесу выполнять те вещи, которые он уже делает, быстрее, лучше и дешевле. А это уже дело ИТ-директоров и ИТ-специалистов выяснить, как технологически реализовать ускорение, улучшение и удешевление бизнес-процессов, а также какую бизнес-метрику им следует изменить. Но обязательно им следует помнить, что всё, что они делают, неразрывно связано с этими бизнес-целями».

При этом Стюарт Мак-Гуген уверен, что если ИТ-директора будут следовать данным правилам, то им не понадобятся дополнительные ресурсы и поддержка.

CIO Insight также приводит мнение директора по ИТ компании Cisco Ребекки Джакоби, которая считает, что одной из наиболее важных задач ИТ-руководителей должно стать более эффективное взаимодействие с бизнесом. Она выделяет пять направлений для такого взаимодействия. Первое связано с выравниванием стратегий ИТ и бизнеса, в результате чего необходимо достигнуть стратегического понимания бизнес-партнерства, т. е. ИТ-директора должны знать главные устремления бизнес-заказчиков, их краткосрочные и среднесрочные приоритеты, а

также стратегические императивы каждой бизнес-группы. А со своей стороны руководителям ИТ-подразделений надо продемонстрировать бизнесу, какие технологии могут помочь в достижении этих целей.

Второе направление — обсуждение возможностей использования данных технологий. Здесь речь должна идти о стоимости, рисках и управлении изменениями. Это как раз то, что называется «планирование ИТ-портфолио». «Мы всегда вели такие разговоры, но они изменились существенным образом в последнее время в связи с возросшей популярностью виртуализации и доступностью сервисов», — рассказала Ребекка Джакоби.

В-третьих, следует обязательно ежеквартально обсуждать, действительно ли ИТ-подразделения делают то, что обещали, или нет. Такое обсуждение будет включать оперативный обзор ИТ-сервисов с точки зрения их стоимости, качества и воздействия на бизнес-метрику, а также статус работы программ и проведения изменений.

Четвертым направлением обсуждения должно стать то, как ИТ-подразделения вносят свой вклад в бизнес-сотрудничество и как ИТ-стратегия (особенно связанная с ИТ-инфраструктурой) помогает получать прибыль наиболее быстрым и эффективным для компании способом. Благодаря таким обсуждениям ИТ-руководители могут определиться, в какой области им следует внедрять нововведения и соответственно вкладывать средства, чтобы способствовать движению вперед всей компании в целом. Это также поможет лучше разобраться с тиражированием технологий — как решения, реализованные для одной группы, могут использоваться в других бизнес-процессах.

И наконец, пятое направление связано с планированием ежегодного бюджета. ИТ-руководителям следует продемонстрировать бизнесу ценность ИТ как методологии и тем самым обосновать необходимость дальнейших ИТ-инвестиций.

Ребекка Джакоби убеждена, что подобные обсуждения позволят ИТ-руководителям получить всеобъемлющие знания о деятельности компании, откроют пути взаимодействия с бизнесом и продемонстрируют возможности ИТ, а также послужат высокоэффективным механизмом для понимания собственных сильных сторон и недостатков. «И это хороший рецепт для любого CIO, который поможет ему добиться успехов в 2010 г.», — сказала она.

И наконец, четвертый участник опроса CIO Insight — ИТ-директор компании Avaya Лори Бакингом — видит основную задачу ИТ-руководителя на 2010 г. в том, чтобы способствовать трансформации корпоративных технологических операций. При этом она предупреждает, что при решении данной задачи CIO следует помнить следующие основные моменты. В первую очередь, необходимо учитывать, что даже если у ИТ-директора есть опыт проведения подобных преобразований, это еще не означает, что у него есть ответы на все вопросы. «Мы часто говорим об использовании успешного опыта — что можно повторно реализовать то, что уже работает где-то в другом месте. Однако данный подход не годится для большинства крупных проектов трансформации. Каждая компания уникальна, обладает персональными размерами, организационной структурой и сферой деятельности, а также собственной корпоративной культурой. Более того, каждая компания ставит разные цели и сталкивается с разными препятствиями», — подчеркнула она.

Именно поэтому Лори Бакингом считает, что не существует единого рецепта для проведения успешного преобразова-

ния бизнеса. Чтобы выяснить, что будет требоваться в каждом конкретном случае, CIO необходимо провести некоторое исследование: понять, как работает бизнес, какое место занимает сейчас компания и в какую сторону движется, а самое главное — каков объем проблем, с которыми столкнется как бизнес, так и ИТ-отдел в ходе трансформации.

ИТ-директорам также следует понять, каковы сильные и слабые стороны бизнеса, ИТ-подразделения и — может быть, это самое сложное — самих себя. «После того, как вы всё это выяснили, вам следует убедить совет директоров в том, что ваши действия несомненно позволят компании добиться поставленных целей. Вы должны быть открытыми, спокойными и открыты, поскольку самое плохое, что вы можете сделать при реализации подобного проекта, — это отправить всех в путешествие плохо подготовленными», — заявила Лори Бакингом.

Мнения российских ИТ-руководителей относительно стратегических приоритетов своей деятельности на предстоящий год также отличались разнообразием. Так, Фёдор Крутых своими основными задачами считает всестороннее внедрение новых продуктов и расширение возможностей использования уже имеющихся с целью повышения эффективности бизнеса и предоставления заказчику всей необходимой информации. Такой подход, по его мнению, будет способствовать созданию понятного и прозрачного процесса сотрудничества и управления проектами.

А вот Андрей Эзрохи убежден, что 2010-й станет годом разворачивания и стабилизации тех ИТ-решений, которые были внедрены и запущены в период нестабильности: «Если многие компании принимали тактику переживания этого периода, то наш банк, напротив, увидел для себя открывшиеся возможности захвата доли рынка за счет расширения продуктовой линейки и существенного повышения качества наших услуг». Он рассказал, что в последние два года в КМБ-Банке быстрыми темпами шел процесс сближения бизнеса и ИТ-службы и это уже принесло заметные результаты в виде укрепления доверия и партнерства. Главными силами сближения, по его словам, были прозрачность внутренних процессов в ИТ-подразделениях, измеримые результаты и — как ни банально — оправдание ожиданий бизнес-заказчика. «Очевидно, что эффективное использование ИТ может оказаться сейчас существенным конкурентным преимуществом в банковском бизнесе, а следовательно, роль ИТ в новой бизнес-модели будет только усиливаться», — считает он.

Одновременно с этим процессом, как рассказал Андрей Эзрохи, идет постоянное изменение роли CIO, и 2010 г. не станет здесь исключением: «Всё больше организаций воспринимают ИТ-директора как бизнес-партнера, а не просто руководителя сопровождающего подразделения. CIO не только выполняет задачи бизнеса, но и проактивно предвидит его потребности, опираясь на все доступные ему технологии и возможности. Уверен, что эта тенденция сохранится».

О перспективах изменения роли ИТ-директора говорит и Ольга Щепунова. Однако подобные перемены, отмечает она, не происходят быстро — это длительный процесс. С одной стороны, усилится отчетливо наблюдаемая тенденция объединения функций ИТ и поддержки бизнес-процессов, в результате чего CIO становится директором по процессам (CPO). С другой стороны, появляется тенденция слияния части функций ИТ-специалистов (поддержка и эксплуатация) с эксплуатационниками в целом (электрики, телефонисты и пр.), и тогда CIO превращается в технического директора.

Интересно будет посмотреть через год, сбудутся ли все эти предсказания, но уже сейчас можно наблюдать, что начало им положено.

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ: КОЛОНКА ОБОЗРЕВАТЕЛЯ

Придет ли все же SaaS в Россию?



“Призрак бродит по Европе — призрак...”, нет, не “коммунизма”, а SaaS (Software as a Service, бизнес-модель предоставления функционала программных средств в виде удаленных сервисов), и не по Европе (как там обстоят дела — это отдельный разговор), а по России. Тут положение дел с SaaS больше похоже на историю с тенью отца Гамлета: почти все знают о ней, но мало кто видел и лишь немногие верят, что

увидят когда-нибудь. Ей бы (тени) успокоиться, не тревожить живущих на ИТ-рынке, но она все появляется и появляется. Но материализоваться не хочет...

Как обычно, эта новая ИТ-тема пришла к нам с Запада, в случае SaaS это было примерно года четыре назад, и первую пару лет присутствовала в виде зарубежных новостей. Ее обсуждение применительно к российской действительности началось лишь с середины 2008 г. и с тех пор продолжается в виде эпизодических всплесков PR-активности ИТ-компаний, но, к сожалению, практически без демонстрации какого-то реального прогресса. Впрочем, нужно сказать, что и за рубежом информационный накал по теме явно пошел на убыль. В чем дело: SaaS оказалась очередным мыльным ИТ-пузырем? Или это у нас страна такая, не очень приспособленная для SaaS?

“Обещанного два года ждут”

Одной из первых в России про SaaS — правда, в своей собственной интерпретации S+S — начала говорить Microsoft (в том числе на проводимых ею партнерских конференциях). Но на протяжении уже почти двух лет тема представляется в основном в виде теоретических обсуждений преимуществ данной модели, практически без подкрепления этих доводов примерами из местной практики применения.

В течение последних полутора лет был анонсирован ряд ответственных SaaS-проектов (можно вспомнить о запуске в России программы S+S Incubation Center Program в партнерстве с Parking.ru в конце 2008 г., о начале работы в этом направлении компании Softkey летом 2009-го). Но их авторы до сих пор явно не спешат с отчетами о конкретных достижениях и весьма уклончиво отвечают на прямые вопросы по теме. Не очень пока заметны и успехи в нашей стране мирового SaaS-лидера — компании Salesforce.com.

В апреле 2009 г. прошла первая конференция “SaaS в России”, где было сказано, что в нашей стране действует около трех десятков поставщиков SaaS-решений с суммарным доходом (по итогам 2008 г.) 1,8 млн. долл. (по прозвучавшим там данным, в США в этой сфере трудится более тысячи компаний с общим объемом продаж 4,6 млрд. долл.) В качестве перспектив для России называлась в ближайшие годы цифра в 130—400 млн. долл. Сейчас, по прошествии почти года, публично озвучить свои текущие оценки рынка никто не решается, неофициально эксперты говорят о миллионах долларов, но при этом не очень понятно, какие именно услуги попадают в эти суммы. На той же конференции было объявлено о создании российской SaaS-ассоциации, но с тех пор об этой объединенной структуре ничего не слышно.

В начале нынешнего года о запуске собственного SaaS-портала Softcloud объявила компания Softline, назвав его первым подобным российским проектом. Насколько обоснованным является это заявление о первенстве на рынке — вопрос спорный (кроме перечисленных выше проектов можно также упомянуть о похожем проекте екатеринбургской компании “СКБ Контур”), но то, что это не первое объявление о начале работы в данной области, можно утверждать совершенно точно. Кстати, отметим и то, что первая фаза проекта Softcloud стартовала еще летом прошлого года, но вопрос

о результатах работы в течение полугодия представители Softline оставили без внимания.

Так что же происходит с SaaS?

Все же большинство экспертов считают, что SaaS — это действительно перспективно и актуально, в том числе и для России. Но дорога к реальному использованию этой бизнес-модели оказалась сложнее, чем представлялось ранее, причем это относится и к миру в целом.

Прежде всего нужно отметить, что, говоря о рынке SaaS, нужно разделять сегменты домашних пользователей и предприятий. В первом из них онлайн-услуги находят все более широкое распространение, но в большинстве своем они относятся к решению коммуникационных задач. Примечательно, что прогнозируемые перспективы замены традиционных офисных приложений аналогичными интернет-средствами пока явно не сбываются. Принципиально важным является то, что подавляющая часть онлайн-услуг частным лицам предоставляется бесплатно с окупаемостью по рекламной бизнес-модели.

Анализ международного рынка SaaS в корпоративном сегменте показывает, что основная часть услуг приходится на решение задач CRM, коммуникаций (почта, обмен мгновенными сообщениями, IP-телефония) и поддержки групповой работы. Другие прикладные проблемы предприятия явно не спешат решать средствами SaaS (хотя есть некоторый интерес к таким функциям, как управление кадрами и бухгалтерией, но только со стороны малого и среднего бизнеса).

Однако, обсуждая количественные показатели рынка SaaS, нужно довольно четко понимать, что мы имеем в виду под данным термином, который трактуется порой довольно широко. В частности, складывается впечатление, что увеличение оценок объемов рынка достигается за счет того, что “тут в счет идет то, что раньше не считалось”, т. е. учитываются услуги, которые к SaaS прежде не относились. Мы этот вопрос уже обсуждали и отмечали, что эксперты сходятся во мнении, что SaaS ассоциируется с использованием бизнес-софта (иначе говоря, не с инфраструктурными, а с деловыми задачами предприятия). То есть интернет-аренда Web-серверов, почтовых серверов, антивирусов и пр. к варианту SaaS просто не относится (скорее всего, такие сервисы входят в категорию Platform as a Service, PaaS).

К SaaS явно не относится и размещение компаниями своих бизнес-приложений на арендуемых вычислительных ресурсах (такая модель называется Infrastructure as a Service, IaaS). Вряд ли стоит зачислять в SaaS и предоставление коммуникационных онлайн-услуг (в том числе и специального назначения, таких, например, как, сдача организациями налоговой отчетности) по той простой причине, что альтернативы для решения этих задач внутренними ИТ-средствами (только с помощью соответствующего сервис-провайдера) просто нет.

Трудности продвижения

Что касается России, то среди трудностей на пути SaaS называли раньше и продолжают часто называть и сейчас три главные: общая неготовность заказчиков, причем больше психологическая, к восприятию новых бизнес-моделей, опасе-

ния по поводу безопасности за свои “критически важные” данные и слабая пропускная способность Интернета. Эти проблемы действительно есть, и к ним еще можно добавить целый комплекс юридических вопросов (в том числе в плане защиты персональных данных, оплаты зарубежных услуг, ответственности сторон).

Однако опыт прошедшего года выявил главную трудность, о ней говорят почти все участники реальных проектов, — реализация SaaS-проектов требует больших инвестиций. Нужен качественно иной уровень программных решений, обеспечивающих работу сервисов, более высокий уровень технической поддержки. На важность этой проблемы мы, со своей стороны, обращали внимание читателей полтора года назад: создание SaaS-решений нуждается в использовании качественно иных архитектурно-технологических подходов по сравнению с традиционным ПО, распространяемым в виде продуктов. Речь, в частности, идет о необходимости применения многоарендной (Multi-Tenant) архитектуры.

Еще год назад говорилось о том, что крупные западные поставщики не очень спешат выходить на российский SaaS-рынок. Такая ситуация преподносилась тогда как потенциальное преимущество для отечественных разработчиков, которые могут продвигать свои решения, не опасаясь грозных конкурентов. Однако сейчас видно, что такие предположения фактически не оправдались: у местных компаний не хватает ресурсов ни на создание качественно нового ПО, ни на его маркетинговое продвижение. Сейчас российские авторы SaaS-решений все чаще говорят о желательности активизации зарубежных гигантов в этом направлении (в первую очередь Microsoft, Salesforce.com, IBM), которые смогут реально повлиять на настроение заказчиков, склонив их к использованию новых бизнес-моделей.

Еще один важный момент. В самом начале обсуждений будущего SaaS (еще три-четыре года назад) у многих на рынке было представление, что применение такой

сервисной модели позволит вендорам перейти к схемам прямых продаж клиентам услуг, минуя традиционные каналы поставок. Подобные перспективы явно не устраивали партнеров поставщиков ПО, и, надо сказать, та же Microsoft прикладывала тогда немало усилий, чтобы убедить ИТ-компании в том, что партнерская сеть не останется не у дел, подчеркивая при этом, однако, что ей придется серьезно менять свое позиционирование на рынке.

Сейчас можно уже довольно уверенно сказать, что посредники между поставщиками и клиентами нужны, но их функции претерпевают серьезные изменения. Это очень хорошо было видно еще год назад на примере Salesforce.com, у которой бизнес “напрямую” в России откровенно не пошел (правда, во многом из-за нашей местной специфики), и она была вынуждена делегировать более значительную часть полномочий своему местному партнеру СТ Consulting. Теперь мы можем видеть, что и российские SaaS-вендоры убедились в невозможности выйти на массового потребителя без профессиональных продавцов услуг, применяя только методы интернет-маркетинга. Собственно, появление порталов Softkey, Softline и “СКБ Контур”, а также начало продаж SaaS-услуг классическими софтверными дистрибьюторами (в частности, MONT) говорят именно об этом. Но эти же примеры подтверждают и то, что продавцам нужно выходить на качественно новый уровень работы, в том числе создавая и используя собственные хостинг-ресурсы с применением современных промышленных средств создания облачных сред.

Итак, сегодня можно констатировать, что представление (планы, иллюзии, опасения) о быстрой победе SaaS на ИТ-рынке оказались явно преувеличенными. В то же время большинство экспертов не сомневается в том, что популярность этой модели будет повышаться. Но о полном вытеснении традиционных вариантов использования ПО (с развертыванием его на площадках заказчиков) не может быть и речи, даже в отдаленной перспективе. ▣

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ: 25 ЛЕТ EWEEK

Влияние виртуализации охватывает десятилетия



Я начал работать в ИТ-отрасли в 1987 г. с поддержки программ эмуляции на ПК, которые пришли на смену терминалам для систем Digital VAX (здесь буква V означает “виртуальный”). Уже тогда я имел дело с работающими на ПК утилитами для управления памятью, которые обеспечивали примитивные сервисы виртуализации. Система Quarterdeck Extended Memory Management представляла собой распространенное средство оптимизации

при интенсивном использовании памяти на ПК под управлением DOS. Я поддерживал аналогичный продукт под названием Referee — резидентную утилиту, которая служила для эффективного использования памяти ПК-приложениями на базе DOS.

Поработав десять лет на эксплуатации ИТ, я пришел в PC Week на должность аналитика по технологиям и занялся платформами сетевого и системного управления. Мне повезло войти в состав команды опытных специалистов, и я начал трудиться под руководством Майкла Серкана и Джона Ташека, овладевая навыками составления обзоров последних достижений в области корпоративных центров обработки данных и настольных вычислений. Хотя управляющие платформы, о которых я писал, были крайне важны для эксплуатации ЦОДов с минимальными затратами на обслуживание, было ясно, что я имею дело с сенсационными разработками.

Сегодня я освещаю технологии виртуализации, включая vSphere 4 компании VMware, Hyper-V фирмы Microsoft и се-

мейство инструментов Xen. Методики, положенные в основу этих продуктов, продолжают традицию ранних проектов виртуализации: устраняют физические барьеры, снижающие производительность компьютеров.

Наиболее интересная разработка, которая выделяет современную технологию виртуализации, заключается в использовании компьютеров массового спроса для создания совокупности вычислительных ресурсов. Другая выдающаяся особенность нынешней виртуализации состоит в потрясающей скорости перемен, которую она порождает.

Закон Мура похож на старинной экипаж, если сравнить описываемые им скорость и масштаб изменений вычислительных возможностей компьютеров с темпами совершенствования современной виртуальной инфраструктуры. И эти темпы обеспечивают качественные изменения в методах развертывания приложений, резервного копирования, восстановления в случае катастроф и даже выводе устаревших приложений из эксплуатации. Если в современном ЦОДе не ▶

Интернет-провайдеры и интернет-безопасность

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Подводя итоги 2009-го по проекту “Год безопасного Интернета в России”, представители регистраторов сетевых ресурсов, операторов связи, хостинг- и интернет-провайдеров, средств массовой информации, МВД России, некоммерческого фонда “Дружественный Рунет” и Регионального общественного центра интернет-технологий (РОЦИТ) обсудили на “Форуме дружественного Интернета” в формате круглого стола тему участия этих структур в защите компьютерных пользователей от недружественного и опасного цифрового контента.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Саморегулирование отрасли

Одним из факторов, заставляющих инфотелекоммуникации двигаться в направлении безопасности Интернета, является отраслевое саморегулирование, происходящее, с одной стороны, вследствие процессов построения информационного общества, а с другой — под давлением устремлений динамики роста и объема кибер-преступности, распространяющейся на все категории населения и превращающейся в бизнес-проблему для интернет-профессионалов.

Похоже, профессионалы решили, что настала пора для очередного акта самоорганизации, на этот раз именно в сфере информационной безопасности. Оформленные в рабочую группу представители отрасли выдвинули на широкое обсуждение соглашение, формализующее процедуры защиты населения, в первую очередь подрастающего поколения, от недоброкачественного контента в Сети.

Александр Панов, управляющий партнер активно участвующей в разработке этого соглашения компании Hosting Community, сообщил, что суть предлагаемого сообществу документа заключается в регламентации действий провайдеров при обнаружении нежелательного контента, в практической реализации алгоритма, упрощающего и ускоряющего процедуры пресечения его распространения, чтобы в результате снизить количество недоброкачественной информации в Рунете.

Источники недоброкачественного контента сегодня закрываются по решению суда, который исходит из результатов судебной экспертизы. Практикуется и иной путь: подобный контент блокируется без судебных разбирательств, без волокитных объяснений причин клиенту — по

инициативе самого хостинг-провайдера, если он сам сочтет такие действия обоснованными. Подобная возможность специально оговаривается при составлении договоров с клиентами. При этом отключение клиентских ресурсов от Интернета не означает, что хостинг-провайдер их уничтожает — они сохраняются и могут служить доказательной базой для возможного дальнейшего судебного разбирательства. Напомним, что по закону операторы обязаны хранить архивы биллинговых систем (хотя бы эти данные) не менее трех лет.

Для самостоятельного отключения клиента у провайдера, разумеется, должны быть основания. Поэтому первое, что он делает в отношении абонента, заподозренного в размещении вредного контента, проверяет его регистрационные данные. “Если в договоре вместо паспортных сведений абонент ввел что-то некорректное, сайт можно удалять, не боясь судебных претензий — ожидать иска просто не от кого. Поиски и удаление таких абонентов у нас идут непрерывно. Значительно сложнее, если данные окажутся правдоподобными. Их проверка на подлинность приходится в ведении специальных правоохранительных структур, а передать их туда (на проверку) оператор может только по специальному запросу с той стороны. Следовательно, нужна инициализация такого запроса”, — пояснил ситуацию Александр Панов.

Чтобы реакция на обнаруженную недоброкачественную информацию была более быстрой, в обоих упомянутых выше вариантах инициаторы нового соглашения предлагают придать статус экспертов тем общественным структурам, которые принимают жалобы пользователей на контент, анализируют и оценивают его, причем *такой* статус, который обеспечил бы официальное признание оценок в судебном разбирательстве. Тем более, что сами заниматься анализом и экспертизой контента обслуживаемых сайтов хостинг-провайдеры не могут. “Попытки анализировать контент делаем нас как хостеров неконкурентоспособными. Более того, отказывая абонентам в размещении ресурсов, мы рискуем по закону “О связи” лишиться лицензии на свою основную деятельность. Мы можем отключать вредный контент на основании заключений структур, экспертиза которых признается судом. Такая схема обеспечивает оперативность нашего реагирования”, — ска-

зал Александр Панов. Эффективность работы по такой схеме продемонстрировал на примере “горячей линии” фонда “Дружественный Рунет” проект “Год безопасного Интернета”.

Корпоративная социальная ответственность

В ходе работы “Форума дружественного Интернета”, анализирующего итоги проекта “Год безопасного Интернета”, была подписана хартия операторов связи России по борьбе с детской порнографией. Подписавшие хартию операторы обязуются включиться в борьбу и вести ее всеми законными способами, в том числе содействовать пресечению распространения и хранения порнографии, блокировать доступ к ней, а также предотвращать пользователям техническую возможность самостоятельно защищать себя от противоправной информации. Иными словами, хотя закон “О связи” и обязывает операторов сохранять нейтральность по отношению к передаваемому трафику, тем не менее, как выразился Андрей Алексеев, директор департамента сервисных сетей группы компаний “Комстар”, нейтральность оператора не означает, что по сетям можно транслировать что угодно — в сторону контроля качества трафика помимо юридических норм операторов заставляет повернуться еще и корпоративная социальная ответственность.

“Чтобы помогать добросовестным абонентам не потреблять ненужный и вредный для них контент, мы как оператор связи принимаем на себя определяемые договорами дополнительные обязательства”, — сообщил г-н Алексеев. На своей стороне оператор предлагает услугу фильтрации трафика, на стороне абонента — контроль доступа по URL-адресам. В основе этих услуг лежит категоризация интернет-ресурсов, которой занимаются специализированные компании.

Г-н Алексеев сообщил, что в день “Комстар” как оператор отсекает около 30 млн. входящих спам-сообщений, и после этого еще около 3 млн. сообщений маркируется как спам на стороне пользователей. Существенный объем вредоносного трафика регенерируется из-за большого числа зараженных пользовательских компьютеров — по несколько десятков абонентов приходится отключать от Интернета (при самостоятельном отключении абонента “Комстар” использует описанный выше алгоритм) из-за того, что с их адресов рассылается спам, зачастую именно из-за заражения их компьютеров. По этой причине оператор взял на себя еще и обучение своих клиентов базовым навыкам безопасного использования Интернета.

Социальная ответственность компаний лежит в основе немалого числа полезных и недорогих проектов. Так, Ярослав Быковский, директор по развитию программы “Один ученик — один компьютер” компании Intel, рассказал о проекте, поднимающем работу создания безопасной контентной среды для школьников с уровня частной компании на государственный. В целях реализации этого проекта формируется каталог бесплатных и платных образовательных ресурсов для школ и частных лиц, доступ к которым будет организован через компьютеры и мультимедийные приставки к цифровым ТВ-приемникам по sim-карте. Ведутся переговоры с крупным российским 4G-провайдером, ресурсы которого будут задействованы в этом проекте. Есть планы показать в апреле результаты представителям власти для закупки наработок в регионы.

Намерения опубликованы. Что дальше?

Соглашение хостеров и хартия операторов опубликованы. Впереди их обсужде-

ние, доработка, затем — цеховое и общественное одобрение и внедрение в жизнь. Участники круглого стола выразили понимание связанных с этим проблем. Ведь чтобы документы реально заработали, нужно учесть интересы не только пользователей. Если информационная безопасность клиентов не будет выгодной правообладателям контента, хостерам, контент- и сервис-провайдерам, если она останется ниже допустимых бизнес-рисков, дело не сдвинется дальше провозглашения намерений. Мотивация всех сторон признается экспертами ключевой задачей. Впереди самое трудное — организация необходимых бизнес-процессов.

Некоторые из них уже очевидны. Так, Марк Твердынин, председатель правления РОЦИТ, обратил внимание участников обсуждения на то, что борьбу управления “К” МВД с кибер-преступностью следует объединить с работой департаментов охраны общественного порядка и уголовного розыска, чтобы выступать против преступности единым фронтом, не допуская конкуренции между структурами, работающими на безопасность Интернета.

По общему мнению собравшихся, общественных структур, работающих в режиме “горячих линий” и статусе экспертных советов, с учетом масштабов нашей страны должно быть много, их еще придется создавать, добиваться для них необходимого положения. Указав на пошатнувшееся доверие к общественным организациям (которые нередко оказываются уличенными в “распиливаниях” выделяемых средств), Александр Панов предложил решать эту проблему путем публикации в Интернете списков тех из них, которым сообщество будет доверять. Интернет-рейтинги помогут подключить к работе наиболее достойных и уменьшить злоупотребления отключениями абонентов. Этому также должен способствовать не обязательный, а рекомендательный характер взаимодействия операторов с этими структурами.

Имеются на пути реализации задуманного и более общие проблемы. Есть ли у бизнес-сообщества ресурсы для намеченной работы? Как установить границу между цензурой и ответственностью провайдеров? Нужно ли в Интернете сохранять анонимность? Одобрив инициативы операторов, Вячеслав Ефимов, представляющий на круглом столе управление “К” МВД, ратовал, опираясь на свой опыт, за ужесточение ответственности за качество контента, за устранение анонимности в регистрации: “Когда авторы поймут, что анонимно разместить контент в Сети невозможно, что за вредный контент придется жестко отвечать, некачественный контент либо начнет исчезать вовсе, либо перемещаться туда, где ему будет разрешено”.

Пока у нас Интернет анонимен, но процедуры регистрации и пересылки данных об абонентах уже сегодня нужно пересматривать с позиций закона “О персональных данных”. И если, как сообщил Александр Панов, в развитых странах подобные задачи решаются в рамках электронного документооборота, в России это все еще невозможно: хотя и существует у нас закон об электронной цифровой подписи, статуса электронного документа по-прежнему нет.

Вопросов пока больше, чем ответов. Важно, чтобы при поиске ответов, как сказал Евгений Беспалов, директор фонда “Дружественный Рунет”, никого ни к чему не обязывали — предлагаемые документы дают возможность нам оценить зрелость каждого участника рынка, увидеть, у каких компаний сегодня реально есть социальная ответственность.

используются эффективные инструменты управления виртуальной и физической инфраструктурой он похож на “Титаник”, который на всех парах плывет между айсбергами.

Я совершенно уверен, что в ближайшие годы виртуализация будет применяться для всех приложений ЦОДов. Когда это произойдет, эффективные средства управления физическими и виртуальными ресурсами, которые стали частью преобразованного ЦОДа, займут центральное место в ряду самых важных технологий.

История развития виртуализации на платформе x86 показывает, почему реализация средств управления (и даже безопасности) долго оставалась на заднем плане. Простой запуск нескольких виртуальных машин в чрезвычайно разнородной среде компьютеров массового спроса — очень сложная задача из-за проблем с мониторингом такой среды.

Компании AMD и Intel упростили управление виртуальными ресурсами, добавив в процессоры аппаратные расширения. В процессорах Intel последнего поколения на базе Xeon 5500 (Nehalem) такая поддержка еще более усо-

вершенствована. Но эти разработки лишь подчеркивают то, что до последнего времени со стороны инструментов управления допускалось очень мало “вмешательства” для обеспечения надежной работы производственных приложений на распространенных компьютерах.

По мере того как виртуальные машины быстро заменяют выделенные физические системы, начинается бум в области средств управления, охватывающих как физические, так и виртуальные системы. Самые известные игроки рынка ЦОДов уже давно выпускают управляющие платформы: BMC, CA, Dell, IBM и HP всегда включали в свои предложения инструменты управления, чтобы обеспечить высокую готовность компьютерной инфраструктуры. Теперь к этим инструментам добавятся программы для управления виртуальными машинами.

В течение ближайших 25 лет ЦОДы будут напоминать своих предшественников 25-летней давности наличием физической инфраструктуры. Однако благодаря виртуализации современные ЦОДы стали гораздо более гибкими и производительными.

Сенсационный...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

своим партнерам продавать ПК Aquarius в розницу, но сама на этот рынок выходить не собирается. “Практика показала, что сборщики ПК федерального уровня, значительная доля продаж которых была ориентирована на розничный рынок, пережили нынешний кризис не лучшим образом”, — утверждает Александр Калинин. А технический директор “Аквариуса” Евгений Четкин добавил: “Если в каком-то городе у нас появится партнер, который в своем магазине станет активно продавать компьютеры Aquarius, то мы его будем только приветствовать. Но сами заниматься организацией такого магазина не будем. Мы все же ориентированы на работу с дистрибьюторами и системными интеграторами”.



Евгений Четкин: “Массовые ПК — это не наш рынок”

рованных рабочих мест, нельзя. Диверсификация деятельности группы (и повышение в ней доли так называемой “интеллектуальной составляющей”) значительно более глубока. “Еще в 2005-м мы начали заниматься созданием типовых комплексных решений для нужд образования и здравоохранения, — отметил старший вице-президент “Аквариуса” Владимир Шибанов. — И это направление деятельности у нас, с поправкой на кризис, постоянно расширяется*.” В 2008 г. мы взяли курс на оказание услуг нового типа: разработку и поставку уникальных программно-технических комплексов (ПТК), выполненных по конкретным заказам. Это направление деятельности, мы называем его комплексированием, оказалось очень востребованным, и мы считаем его исключительно перспективным. Промышленное производство ПТК целесообразно и экономически оправдано при выполнении крупных территориально-распределенных общегосударственных проектов по созданию и развитию ИТ-инфраструктуры заказчика. Применение технологий комплексирования в условиях заводского производства в соответствии с согласованной с партнером и заказчиком проектной документацией обеспечивает единообразие и высокую степень готовности выпускаемых комплексов. А также позволяет улучшить экономические показатели проекта, сократить сроки введения информационных систем в эксплуатацию”.

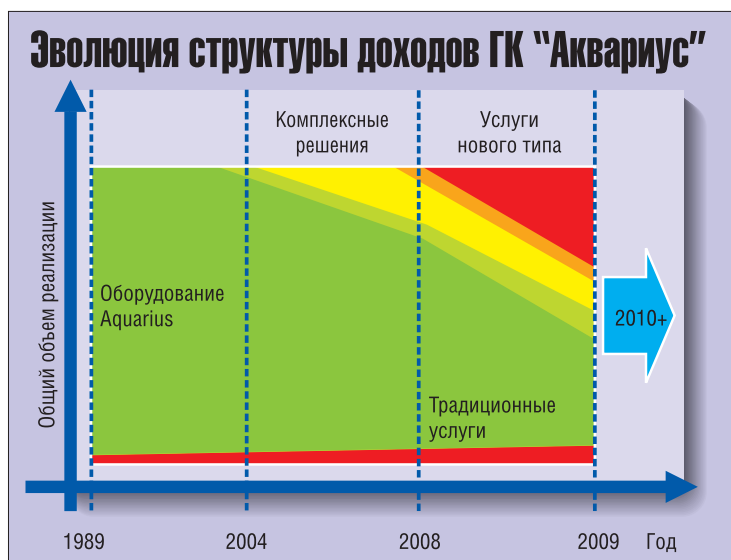
гарантийный и постгарантийный сервис, а “салатовые” и “бордовые” прослойки между “зеленым” оборудованием, “желтыми” комплексными решениями и “красными” услугами нового типа означают, что оборудование, решения и услуги, предлагаемые компанией, не изолированы друг от друга, а в определенной пропорции пересекаются между собой.

Как повлиял кризис на структуру продаж оборудования Aquarius? “В распределении продаж по собственным продуктовым линейкам в 2009 г. произошло смещение в сторону более дешевых продуктов, — говорит Владимир Шибанов. — Доля ПК увеличилась с 57,5% в 2008 г. до 68% в 2009-м при относительно небольшом сокращении доли серверного оборудования с 21,4 до 18,4%. На росте продаж ПК Aquarius положительно сказался выход ОС Windows 7. Но в какой именно степени, сказать трудно, так как это событие произошло лишь в ноябре прошлого года. Вклад ноутбуков в общий оборот компании снизился с 8,9 до 3,3%, что напрямую связано с недостаточным государственным финансированием в 2009 г. сферы образования, куда традиционно поставлялись мобильные классы AquaCart на базе ноутбуков Aquarius. Уменьшился также вклад мониторов с 9,4 до 9,2% и СХД — с 2,8 до 1,1%”.

На количество дистрибьюторов и прямых партнеров ГК “Аквариус” кризис не повлиял. Но доля дистрибьюторов в общем обороте “Аквариуса” снизилась, по данным компании, с 47% в 2008 г. до 45% в 2009-м. Уменьшилась (с 33 до 26%) и доля прямых партнеров. В то же время доля прямых заказчиков компании увеличилась с 20 до 29%. Что лишний раз свидетельствует о превращении ГК из чистого производителя ПК в поставщика комплексных услуг.

нов. — И это направление деятельности у нас, с поправкой на кризис, постоянно расширяется*.” В 2008 г. мы взяли курс на оказание услуг нового типа: разработку и поставку уникальных программно-технических комплексов (ПТК), выполненных по конкретным заказам. Это направление деятельности, мы называем его комплексированием, оказалось очень востребованным, и мы считаем его исключительно перспективным. Промышленное производство ПТК целесообразно и экономически оправдано при выполнении крупных территориально-распределенных общегосударственных проектов по созданию и развитию ИТ-инфраструктуры заказчика. Применение технологий комплексирования в условиях заводского производства в соответствии с согласованной с партнером и заказчиком проектной документацией обеспечивает единообразие и высокую степень готовности выпускаемых комплексов. А также позволяет улучшить экономические показатели проекта, сократить сроки введения информационных систем в эксплуатацию”.

Цифр, характеризующих точную динамику распределения доходов “Аквариуса” по этим трем основным направлениям деятельности, ГК не приводит. Однако качественный вид соответствующих трендов виден из диаграммы. В ней под традиционными услугами понимается



Тем не менее, по данным многих аналитиков, доля отечественных ПК на российском ИТ-рынке неуклонно снижается. Что будет в перспективе? Она сократится до нуля? “Компьютер компьютеру рознь, — отмечает Евгений Четкин. — Если говорить о бытовых устройствах, зачастую приобретаемых исключительно по критерию цены или внешнего вида, то здесь конкурировать с машинами, собранными в Китае, в самом деле трудно. Рано или поздно они заполнят соответствующий сегмент рынка. Если же говорить о специализированных ПК, заточенных под решение конкретных задач, то здесь спрос на российскую сборку весьма велик. Ведь клиенту нужен не просто компьютер, а автоматизированное рабочее место с определенным набором программ и специфическими требованиями к производительности и функциональности. Количество сегментов рынка ПК неуклонно растет. При этом так называемые “массовые сегменты” — это не наш рынок. Говорить же о корпоративном рынке компьютеров не совсем правильно: надо говорить о корпоративном рынке автоматизированных рабочих мест”.

Однако утверждать, что ныне главным вектором развития ГК “Аквариус” является производство (под брендом Aquarius) различных “одиночных” устройств (ПК, ноутбуков, серверов, СХД, мониторов и так далее) для оснащения автоматизи-

*См. PC Week/RE, № 25/2006.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогам:

- “Газеты журналы” (индекс 82143).
ОАО “Агентство “Роспечать”
- “Пресса России. Объединенный каталог” (индекс 44098)
ОАО “АРЗИ”
- “Почта России. Каталог российской прессы” (индекс 16763)
ООО “МАП”
- “Подписка на рабочий стол” (индекс 82143) Агентство Деловая Пресса

Альтернативная подписка в агентствах:

- **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.
Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;
e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru
- **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”** — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.
Тел./факс (495) 788-39-88;
e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru
- **ООО “Урал-Пресс”**
г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.
Тел./факс (343) 26-26-543

(многоканальный); (343) 26-26-135;
e-mail: info@ural-press.ru;
www.ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

Тел. (495) 789-86-36;
факс(495) 789-86-37;
e-mail: moskva@ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

тел./факс 8(3152) 47-42-41;
e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

• **ЗАО “МК-Периодика”** — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.
Факс (495) 306-37-57;
тел. (495) 672-71-93, 672-70-89;
e-mail: catalog@periodicals.ru; info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

• **ООО “Вся Пресса”** — осуществляет подписку во всех федеральных округах и регионах России, республиках Башкортостан, Молдова, Украина, Белоруссия, Татарстан, Казахстан, Армения, странах Балтии.
Тел. (495) 234-03-07

• **Подписное Агентство KSS** — осуществляет подписку в Украине.
Тел./факс — 8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua,
e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!
Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 323-1455 или E-mail: deliver@skpress.ru.
Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:
Игорь Лапинский

Ответственный за компьютерную графику и верстку:
Сергей Амосов



№ 8-9 (710-711)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____
 ФИРМА _____
 ДОЛЖНОСТЬ _____
 АДРЕС _____
 ТЕЛЕФОН _____
 ФАКС _____
 E-MAIL _____

- 1С1
- IBM5
- KYOCERA11
- MARVEL7
- MICROSOFT3
- MICROSOFT9
- ДОКТОР ВЕБ13
- ПЭЙБОТ18

ОТМЕТЬТЕ ФИРМЫ, ПО КОТОРЫМ ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ, И ВЫШЛИТЕ ЗАПОЛНЕННУЮ КАРТОЧКУ В АДРЕС РЕДАКЦИИ: 109147, РОССИЯ, МОСКВА, УЛ. МАРКСИСТСКАЯ, Д. 34, КОРП. 10, PC WEEK/RUSSIAN EDITION; или по факсу: +7 (495) 974-2260, 974-2263.