

PCWEEK

RUSSIAN EDITION



№ 24 (774) • 27 СЕНТЯБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ
НА ПЛАТФОРМЕ
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/doc8

“SAP СНГ” рассчитывает на свой миллиард

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

На прошлом году московском форуме SAP руководством этой корпорации была представлена амбициозная цель — довести к 2015 г. число пользователей ее бизнес-приложений во всем мире до одного миллиарда. Теперь свой миллиардный рубеж появился и у представительства SAP в странах СНГ. На прошедшей в середине сентября пресс-конференции было объявлено о плане развития бизнеса компании в этом регионе на ближайшие 5 лет, согласно которому годовой доход SAP в странах СНГ к 2015-му должен выйти на уровень 1 млрд. долл. План этот, предложенный московским офисом SAP, был утвержден еще в июле на заседании совета директоров SAP AG, впервые прошедшем в России (Санкт-Петербург, 12—13 июля 2011 г.). Отсюда следует, что готовился он под руководством прежнего генерального директора “SAP СНГ” Владислава Мартынова, которого как раз 12 июля сменил на этом посту Игорь Богачев. Объясняя, по-

БИЗНЕС

чему руководство SAP AG сделало ставку на страны СНГ, президент SAP по региону EMEA Фрэнк Коэн отметил, что этот регион по доходам в 2010-м вышел на пятое место в мире и на третье в EMEA+Индия, а кроме того, на ближайшие пять лет эксперты прогнозируют здесь рост ИТ-расходов предприятий на 10—12% в год. Насколько реален подобный миллиардный рубеж? Ведь согласно только что опубликованному отчету IDC о российском рынке интегрированных систем управления предприятием (ИСУП) за 2010 г., весь его объем составил 649 млн. долл., и, следовательно, SAP, имея на нем долю 50,5%, заработала 328 млн. долл. Суммарный доход во всех странах СНГ несколько выше, но порядок величины остается тем же. Чтобы выйти на миллиард, компания должна за четыре года утроить свои доходы в этом регионе. И это при том, что IDC прогнозирует здесь среднегодовые темпы роста на ближайшие пять лет в 15,5%, а следовательно, и весь рынок



Фрэнк Коэн: “Если в Центральной и Восточной Европе системами SAP пользуются в своей работе в среднем 30% менеджеров предприятия, то в странах СНГ таковых лишь около 7%”

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

15-й Top 50: удельный вес отечественных разработок растёт

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

20 сентября в рамках конференции “Научный сервис в сети Интернет: экзафлопное будущее” была анонсирована 15-я редакция суперкомпьютерного рейтинга мощнейших систем стран СНГ Top 50. На первом месте закономерно оказался кластер компании “Т-Платформы” “Ломоносов” из МГУ им. М. В. Ломоносова с пиковой производительностью 1,373 Пфлопс и производительностью по Linpack 674 Тфлопс.

СУПЕРКОМПЬЮТЕРЫ

Столь же закономерно в рейтинге не фигурирует суперкомпьютер из Саровского ядерного центра. Из соображений секретности его создатели не афишируют результаты своей работы, хотя, по неподтвержденным данным, его пиковая производительность превосходит петафлопс, а в тесте Linpack он продемонстрировал 780 Тфлопс и, значит, мог бы сейчас красоваться на первой строчке Top 50.

Так или иначе, среди производителей суперкомпьютеров, представленных в рейтинге в его нынешнем виде, по количеству инсталляций традиционно лидирует компания IBM с двадцатью машинами. На втором месте Hewlett-Packard с шестнадцатью. На третьем —

представителей “Т-Платформы” с пятью. Однако по суммарной производительности представленных систем лидерство удерживает именно наша отечественная компания.

Общая пиковая производительность пятидесяти кластеров рейтинга составляет немногим более 3200 Тфлопс (в предыдущей редакции эта величина недотягивала даже до 2000), и, по подсчетам



Суперкомпьютер “Ломоносов”

представителей “Т-Платформы”, на их долю приходится 47% суммарной мощности фигурантов рейтинга.

Примечательно, что в прошлой редакции Top 50 “Т-Платформы” были представлены девятью машинами, но удельный вес компании составлял всего 34% от суммарной мощности рейтинга. ►

В НОМЕРЕ:

Страсти вокруг НПП 2

Рынок печати: проблемы и тенденции 6



Частные облака или публичные? 14

ITSM в облачном контексте 16

ИТ-аутсорсинг: контракты есть, но... 16

СЮ в софтверной компании 19

Что ждёт российский рынок ИТ?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Анализ российского ИТ-рынка — задача столь нетривиальная, что решение ее лежит где-то на грани науки и искусства. Мало кто берется за нее всерьез, и поэтому многолетние усилия в данном направлении компании IDC заслуживают всяческого уважения. К публикуемому ею ежегодно отчетам по разным сегментам этого рынка высказываются немало претензий, однако все ими активно пользуются, поскольку иных, более точных и надежных оценок зачастую попросту нет. Одна из претензий такого рода состоит в том, что отчеты IDC выходят с большой задержкой. Мы как будто все время смотрим в зеркало заднего вида. К примеру, отчет, анализирующий состояние российского рынка ИСУП в 2010 г., выпущен в сентябре года нынешнего. Тем более интересен взгляд IDC на состояние ИТ-рынка в еще не завершившемся 2011-м, а также прогноз основных точек его роста и стоящих перед ним рисков. Взгляд этот был представлен в докладе вице-президента IDC Russia/CIS Роберта Фариша, сделанном им на сентябрьской пресс-конференции компании DEPO Computers.

Прежде всего докладчик предложил не заикливаться на голых цифрах, а смотреть на них с учетом факторов, ока-

зывающих наибольшее влияние на российский рынок ИТ как сегодня, так и в отдаленной перспективе. Первый фак-

тор довольно очевиден: объем рынка ИТ в значительной степени определяется доходами от продажи нефти, которые постепенно растекаются по “экономической пищевой цепочке” и, в частности, попадают в ИТ-бюджеты предприятий разных отраслей. Как справедливо заметил президент DEPO Computers Сергей Эскин, в нашей стране аналогичная закономерность будет справедлива и для большинства других отраслей. Тем не менее хотелось бы



Роберт Фариш назвал факторы, оказывающие наибольшее влияние на российский рынок ИТ

отметить одну любопытную особенность приведенного графика: колебания цен на нефть и объемов ИТ-рынка происходят практически без отставания по фазе. Такое отставание наверняка имеет место для индустрий, стоящих далеко в конце упомянутой “пищевой цепочки”, до которых нефтяные деньги доходят с большой задержкой. Рынок же ИТ реагирует на нефтяную конъюнктуру практически мгновенно. Я вижу два возможных объяснения этого явления. Во-первых, неф-

тяные компании сами тратят много денег на ИТ. Во-вторых, есть еще один субъект, к которому нефтяные деньги

приходят столь же быстро: это государство, получающее соответствующие налоги и акцизы. Следует предположить, что оба сегмента (сырьевые отрасли и госзаказчики) будут по-прежнему определять развитие российского ИТ-рынка. Здесь же лежат и основные риски: если мировая цена на нефть существенно снизится, ИТ-рынок нашей страны провалится гораздо сильнее, чем в экономически развитых странах. Об этом свидетельствует и

кризис 2008-го, приведший в следующем, 2009 г., к 16%-ному падению российского ИТ-рынка, в то время как в мире в целом он даже немного вырос (на 4%).

Еще один важный фактор, отмеченный Робертом Фаришем, — демографический. По данным Министерства образования и науки РФ, в 2013 г. по сравнению с 2003-м число как первоклассников, так и выпускников школ уменьшится вдвое. Эта демографическая яма поро-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

ISSN 1560-6929



9 771560 692004

1 1 0 2 4

РАСПО против монополизма

СЕРГЕЙ ГОЛУБЕВ

Конкурс на создание прототипа национальной программной платформы (НПП), объявленный Министерством связи и массовых коммуникаций 15 августа 2011 г., стал скандальным практически сразу после публикации. Хотя никаких предпосылок для этого на первый взгляд не было.

В середине июля заместителю министра Илье Массуху было направлено письмо от РАСПО, в котором ему предлагалась помощь экспертного сообщества. Почему-то министерством оно было проигнорировано. Наверное, чиновники решили, что сами прекрасно со всем справятся.

Разумеется, ничего страшного в этом нет. Сами так сами. Главное — результат.

А он, к сожалению, оказался таков, что дело дошло до письма председателю президиума Совета по развитию информационного общества при Президенте РФ Сергею Нарышкину с просьбой посодействовать отмене пресловутого 4-го лота и жалобы в ФАС. И вполне вероятно, что именно недовольство большинства участников РАСПО условиями конкурса привело к выходу из этой организации компании “Альт Линукс”, имеющей на этот счет особое мнение.

Самое обидное, что нечто похожее уже было совсем недавно. Вспомним пилотный проект по внедрению СПО в школах, когда в результате вместо ожидаемого разнообразия учебные заведения получили комплект ПСПО, в который входило решение только одного разработчика — “Альт Линукс”. Да и оно оказалось неработоспособным: исполнителем (компания ИБС) пришлось делать дополнительные рассылки.

Однако, судя по всему, урок не пошел впрок. Вот что думают по этому поводу участники РАСПО.

Директор ЗАО Lyncx Игорь Бухштаб говорит: “Основная проблема этого конкурса в том, что там прописаны конкретные решения, а не стандарты, которыми эти решения должны соответствовать. Таким образом, возникают ограничения по количеству продуктов и их качеству, поскольку монополизация рынка будет этому препятствовать”. С этим мнением сложно не согласиться. Тем более что одна из целей создания РАСПО — выработка консолидированного мнения участников рынка СПО с целью недопущения его монополизации, предпосылки к которой уже проявились в “школьном проекте”.



Леонид Сомс

Директор компании “Линукс ИНК” Леонид Сомс отмечает следующее: “Обратите внимание на сроки выполнения научно-исследовательской работы. По-моему, совершенно очевидно, что под НИР подразумевается создание чего-либо нового. Но уложиться в тридцать дней можно только в том случае, когда уже есть решение. Это уже не НИР, а фактически продажа готового товара. Тогда нужно называть вещи своими именами и проводить аукцион”.

Далее г-н Сомс обращает внимание на такой факт: “Сформулированные в условиях конкурса критерии допускают полный произвол. Например, используются термины, значения которых не определены. Практически отсутствуют количественные характеристики. Таким образом, под НПП можно подогнать всё что угодно”.

Согласитесь, проблемы действительно серьезные. Причем речь идет не о закупке стульев муниципалитетом, а о крупной государственной программе, цель которой — дать импульс развитию отече-

ственной ИТ-отрасли, а не вскормить очередного монополиста.

При этом ошибочно считать, что РАСПО — сторонник анархии. К примеру, Леонид Сомс утверждает: “Безусловно, в рамках НПП должны быть какие-то регламентирующие условия. Но это не должны быть явные или неявные указания на конкретные, даже очень хорошие решения. Аналогия — Интернет, в котором есть единые протоколы, но нет единых программ. В результате мы имеем большой выбор качественных продуктов и понятные перспективы развития”.



Игорь Бухштаб

Здесь следует понимать, что одно решение может оказаться оптимальным для какой-то одной задачи. Это, конечно, подкупает заказчика. Но для других задач такое решение будет неоптимальным.

Мы живем в разнообразном мире. Формальный запрет на другие решения — яма, которую мы сами себе можем вырыть. Уничтожения конкурентной среды надо постараться избежать — это главная идея обращения РАСПО.

Тем не менее практика показывает, что стремление стать не просто первым, а единственным пока еще владеет умами отдельных участников рынка. Леонид Сомс рассказывает: “В свое время “Альт Линукс” проповедовала идею о необходимости создания уникальной единой программной среды, включающей в себя операционную систему и весь необходимый софт. Наша компания всегда была противником этой позиции, в том числе в ходе “школьного проекта”. Монополизация рынка приведет к явно негативным последствиям”.

С ним согласен и Игорь Бухштаб: “Безусловно, компанию “Альт Линукс” не может устраивать текущая позиция РАСПО. В том числе и потому, что организация явно активизирует свою деятельность, причем не в сторону поддержки каких-то продуктов, а в сторону разработки стандартов, которыми будет руководствоваться вся отрасль”.

Замечу, что генеральный директор компании “Сириус” Леонид Ухлинов практически открыто заявляет, что на



Юлия Овчинникова

денеги государства создается всего лишь одна из операционных систем (www.vedomosti.ru/tech/news/1362806/pisma_o_russkoj_windows). Полагаю, что речь идет о явных предпочтениях одному производителю. Это, безусловно, негативно скажется на рынке ПО вообще и на репутации СПО в частности.

Что же следует делать в такой ситуации? Игорь Бухштаб считает: “Если конкурс будет

отменен или перенесен, то РАСПО предлагает свое участие в доработке задания таким образом, чтобы результат был полезен государству и обществу, а не привел к появлению очередного монополиста”.

Но опасней всего то, что монополизирован будет не просто набор ПО для госорганов, а вся среда разработки будущей НПП, ведь в документации к конкурсу речь идет именно о ней. На мой взгляд, это предопределяет заведомый провал НПП и задержку развития хорошей идеи на годы, что кажется критичным в условиях стремительного развития ИКТ.

Однако, откровенно говоря, шансов на такой итог мало. Об этом говорит член правления РАСПО Юлия Овчинникова: “Вероятнее всего, условия конкурса пересмотрены не будут. В противном случае будет создан прецедент, в котором чиновники фактически потеряют лицо. Вряд ли бюрократия это допустит”.

Планшет Plastic Logic как пример сотрудничества с Британией

ДЕНИС ВОЙКОВ

12 сентября состоялось официальное представление планшета Plastic Logic 100, ранее получившего широкую известность благодаря встрече главы Роснано Анатолия Чубайса с председателем Правительства РФ Владимиром Путиным.

Общественная презентация была представлена как пример российско-британского сотрудничества в сфере высоких технологий, чем окончательно был закрыт вопрос о национальной принадлежности разработки. Однако на другие актуальные вопросы организаторы мероприятия дали ответы лишь отчасти.

Британский учебник для российских школ
Рассказывая о новинке, г-н Чубайс на сей раз не употреблял показавшегося общественности некорректным слова “планшетник” и называл Plastic Logic 100 электронным учебником. Главной отличительной особенностью этого по сути “ридера” является тот факт, что его экран лишен стеклянной подложки, что позволяет сделать его большим, исключительно легким и ударопрочным.

Названная цена устройства сейчас находится на уровне 12 тыс. руб., что уже успело вызвать массу скептических за-

мечаний и негативных сравнений в пользу более дешевых, в том числе отечественных “ридеров”. Однако по уверению г-на Чубайса, это всего лишь базовая



CEO Plastic Logic Индро Мукерджи представляет продукт своей компании

цифра, которую производитель и Роснано сейчас держат в голове, и она вполне может отличаться от итоговой.

Производителем вышеупомянутого учебника является британская компания Plastic Logic, строящая сейчас в Зеленограде завод стоимостью 700 млн.

долл., 250 из которых вкладывает российская сторона проекта.

Презентация учебника в принципе прошла под знаком российско-британского сотрудничества. В качестве специально приглашенного гостя мероприятие посетил министр по делам торговли и инвестиций Великобритании лорд Стивен Грин и еще несколько членов правительства этой страны. По словам г-на Чубайса, у Роснано сейчас в активной фазе находится четыре совместных с Британией технологических проекта с общим объемом инвестиций 52 млрд. Помимо

выпуска учебника речь идет о создании нового специализированного венчурного фонда (совокупные обязательства — 15 млрд. руб.), а также о проектах, связан-



Анатолий Чубайс: “Все заявления о том, что Чубайс кого-то обманул за 12 тыс. руб., к большому сожалению тех, кто их распространял, не соответствуют действительности”

ных с фармацевтикой и так называемыми базальто-пластиками.

Анатолий Чубайс подчеркнул, что данное взаимодействие удачно складывается даже на фоне бурных событий в британской политической жизни и Роснано чувствует постоянную поддержку со стороны часто меняющегося правительства Великобритании.

Монополия или конкуренция?

Когда 18 августа г-н Чубайс встречался с г-ном Путиным (стенограмма беседы выложена на сайте Правительства РФ), произнесенные им слова вполне логично можно было трактовать таким образом, что у Роснано в кармане лежит готовое соглашение о поставках Plastic Logic 100 во все школы России — каждому ученику. Во всяком случае единственным условием столь масштабного внедрения было

названо одобрение Минобрнауки после годичной обкатки устройств в ряде школ. (Эксперимент уже стартовал в Калининграде, и вскоре к нему подключатся еще

семь регионов.) Опровергая такую постановку вопроса, г-н Чубайс на московской презентации заявил, что планируемое техническое оснащение школ будет проходить на тендерной основе, и Роснано выступает всего лишь одним из участников разворачивающихся сейчас конкурсов. То есть речь однозначно идет о конкуренции.

Тут сразу может возникнуть вопрос, а чем же в таком случае станет заниматься строящийся зеленоградский завод, если Роснано проигрывает школьный тендер. Предвосхищая его, г-н Чубайс заявил, что пока готовился школьный продукт, некоторые российские торговые сети, в том числе связанные с электроникой, узнав об этом, обратились в Роснано с просьбой предоставить им аналогичный продукт для обычного коммерческого использования. По уверению г-на Чубайса, подобный проект его корпорации в принципе интересен и в настоящий момент рассматривается. Впрочем, о планах по его реализации он пока говорит только в

связке со словом “наверное”.

Перемены на рынке ИТ-обучения

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Кризис вызвал некоторые изменения на российском рынке ИТ-обучения. Переменам способствовало и то, что два крупнейших ИТ-игрока — Microsoft и Cisco — в прошлом году поменяли свои партнерские программы, в том числе и по ИТ-обучению. На рынке труда также появились новые тенденции.

Как объяснил Дмитрий Измestьев, директор “Сетевой академии ЛАНИТ”, рынок ИТ-обучения повторяет динамику ИТ-рынка, но с запозданием на полгода-год: “Когда ИТ-рынок упал, мы еще продолжали выполнять запланированные ранее заказы. Аналогичная динамика наблюдается и сейчас. В прошлом году рост бизнеса нашей академии не превышал 10%, хотя ИТ-рынок рос гораздо быстрее, а в 2011-м подъем у нас уже достиг порядка 30%”.

Что касается рынка ИТ-обучения в целом, то, по оценке г-на Измestьева, в 2011-м его объем вырос на 7—10%, и это не позволило вернуться на докризисный уровень, так как, по данным IDC, в 2009-м спад достиг 40%.

Произошли изменения и в основных сегментах рынка ИТ-обучения. Как известно, значительную его часть составляет государственный сектор, например, у “Сетевой академии ЛАНИТ” около половины дохода поступает от госпроектов. Но после кризиса госзаказ сильно сократился в связи с переходом властей на режим экономии. “Сейчас ситуация улучшается, — сказал Дмитрий Измestьев. — Появляются проекты, в которых затраты на обучение достигают нескольких сот миллионов рублей, например проект “ЭОР-11”, направленный на развитие электронных образовательных ресурсов. Это хороший знак, но тем не менее объем данного сегмента еще не тот, что был до кризиса”. Он посоветовал на то, что у государства мало проектов, связанных с авторизованным обучением: “Хорошо, если бы чиновники поняли, что это — самый качественный вид обучения. Но пока что государство как крупнейший заказчик диктует свои требования”.

Помимо государственного на рынке ИТ-обучения есть еще два сегмента: частный и корпоративный. Как отметил Дмитрий Измestьев, в кризис корпоративный сегмент сильно просел, а частный, напротив, вырос, хотя и не так бурно, как в кризис 1998-го. Однако сейчас и там начался спад, потому что с повышением уровня занятости люди стали работать, вместо того чтобы учиться, а корпоративный сегмент стал расти, так как появились ИТ-проекты, а вслед за ними пошло и обучение.

Из-за падения спроса на обучение произошло перераспределение рынка: некоторые учебные центры закрылись или слились с другими. “Но это не носило массового характера, — сказал Дмитрий Измestьев. — Особенно сильно кризис ударил по специализированным центрам, например таким, которые занимались подготовкой разработчиков. Да и сейчас темпы роста рынка обучения еще невелики и, возможно, учебных центров станет еще меньше”.

Чтобы пережить трудные времена, учебные центры были вынуждены вносить изменения в свою работу. Некоторые диверсифицировали бизнес и вышли на новые направления, зачастую не очень связанные с ИТ. Скажем, “Сетевая академия ЛАНИТ” стала продвигать программы по энергосбережению.

Другим методом борьбы с кризисом стали инновации. “В прошлом году мы ввели новый формат: персональное обучение, — рассказал Дмитрий Измestьев. — Идея со-

стоит в замене лекций на видео. В результате в одном классе могут одновременно учиться слушатели разных курсов, а у преподавателя остается больше времени на персональное общение”. По его мнению, такой подход имеет ряд преимуществ: каждый может учиться в своем темпе, план обучения и расписание составляются индивидуально, можно не ждать набора группы и прерваться в любой момент. В новом формате уже прошли обучение несколько сот человек, и, судя по ответам слушателей, такие курсы они ценят выше, чем традиционные, а пройдя их, лучше сдают экзамены на сертификацию.

Наличие сертификата ценится на рынке труда. Согласно исследованию Cisco и “Сетевой академии ЛАНИТ”, с ростом уровня сертификации растет зарплата, а опрос Microsoft и HeadHunter показал, что разница в зарплате сертифицированных специалистов (для сертификатов среднего уровня) и тех, кто не имеет статуса, составляет 12—45%. “Но у нас многие еще не готовы вкладывать деньги в сертификацию, — посоветовал Дмитрий Измestьев. — Как главную причину более половины респондентов указали нехватку денег на оплату теста. Люди не понимают, что эти инвестиции быстро окупятся благодаря росту зарплаты”.

В этом году “Сетевая академия ЛАНИТ” расширяет применение персонального обучения: курсы Microsoft уже переведены в этот формат, на очереди — обучение по Cisco. Кроме того, есть идея опробовать такую форму в дистанционном режиме. Но главное, “Сетевая академия” собирается поделиться своими наработками с другими игроками рынка. “Мы не хотим быть единственными, кто предлагает персональное обучение в России, так как всю страну своими силами нам не охватить”, — объяснил Дмитрий Измestьев.

Российский рынок труда тоже претерпел некоторые изменения. Так, по данным портала surejob.ru, отслеживающего динамику не только ИТ-сегмента, но всего рынка, к январю 2009-го количество вакансий резко снизилось, а число резюме так же резко увеличилось. Но в январе 2010-го произошел перелом, количество вакансий стало быстро расти и в мае — июне превысило число резюме. Теперь обе кривые плавно идут вверх, но вакансий всё равно больше, чем резюме.

Что касается вакансий по ИТ-специальностям, то, по данным компании HeadHunter, в 2011-м их число выросло на 40% по сравнению с 2010-м. Зарплаты ИТ-специалистов тоже растут и в среднем уже превысили докризисный уровень. Судя по всему, в будущем спрос на ИТ-профессионалов будет только увеличиваться, поскольку, согласно исследованию ассоциации АПКИТ, потребность в них растет, а количество выпускников сокращается из-за демографического спада (в 2015-м их будет вдвое меньше, чем было в 2009-м).

Рассматривая последние события на рынке труда, Надежда Шалашилина, директор по персоналу ЛАНИТ, отметила, что сейчас активно расширяют свои штаты некоторые западные ИТ- и консалтинговые компании (например, Oracle), а российские компании не из ИТ-отрасли активно привлекают ИТ-специалистов и открывают ИТ-подразделения (например, появилась компания “Сбербанк-технологии”). Эти тенденции лишней раз подтверждают, что дефицит ИТ-специалистов будет нарастать. “Необходимо разрабатывать такие технологии обучения, которые позволят сократить разрыв между началом учебы и получением отдачи”, — считает Надежда Шалашилина. □



Дмитрий Измestьев: “Мы не хотим быть единственными, кто предлагает персональное обучение в России”

Cisco расширяет “Сетевую академию”

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Программа “Сетевая академия Cisco” реализуется в России с 1999 г. Но до последнего времени она касалась только высшего образования. С этого года Cisco собирается охватить ею школы и колледжи, а также привлечь к ней больше вузов.

Как рассказал Александр Турилин, координатор программы “Сетевая академия Cisco” в России, в течение трех лет планируется модернизировать преподавание ИТ в 300 школах, 100 колледжах и 100 вузах и к 2014 г. обучить более 47 тыс. учащихся и 1000 преподавателей, а число “Сетевых академий” увеличить с 217 до 650. Общая сумма инвестиций на три года составит 38 млн. долл. (включая прямые инвестиции в оборудование и создание учебно-методических материалов и косвенные в виде ресурсов российского офиса Cisco).

Кроме того, со следующего года Cisco собирается запустить программу переподготовки безработных. По словам Александра Турилина, сейчас в Москве при участии Комитета труда и занятости реализуется пилотный проект, в ходе которого обучение по программам Cisco проходят те, кто стоит на учете на бирже труда. Планируется, что в течение трех лет будет открыто порядка 30—35 таких учебных центров.

Рассказывая о целях и задачах этой инициативы, Александр Турилин сослался на исследование ассоциации АПКИТ, которое указывает на то, что в России не хватает ИТ-специалистов. Дефицит будет только увеличиваться при любом сценарии развития — как инновационном, так и инерционном, причем в первом случае эта нехватка станет одним из факторов, ограничивающих инновационное развитие. “Мы стараемся так построить свою программу, чтобы затронуть всю образовательную систему, начиная от широкого слоя школ и заканчивая средним профессиональным образованием и университетами”, — сказал он.

На уровне школ продвигается базовое ИТ-обучение. Задача — привлечь школьников к получению ИТ-специальностей и тем самым сократить дефицит специалистов. Cisco организует переподготовку школьных преподавателей и бесплатно предоставит курс “Основы ИТ” из программы “Сетевой академии” (специально разработанный с использованием игр и симуляций). После окончания курса учащиеся могут пройти электронное тестирование и получить удостоверение международного образца об окончании “Сетевой академии”.

Программа для школ уже развивается в отдельных регионах: в Москве (в Юго-Восточном округе) и в Марий-Эл. С этого учебного года она будет внедрена в некоторых школах Карелии, Якутии, Ярославля и Северной Осетии при поддержке местных органов образования. Кроме того, Cisco начала сотрудничать с сетью ассоциированных школ ЮНЕСКО. Сейчас в России 222 такие школы, в 75 из них будут открыты “Сетевые академии”.

В колледжах обучение будет направлено на подготовку специалистов начального уровня к сдаче экзаменов на сертификацию. “Профессиональное среднее образование — это новое для нас направление, — сказал Александр Турилин. — Первым “Сетевую академию” открыл московский Колледж предпринимательства в 2009 г. На этой базе мы отработали методику и адаптировали учебный план. Теперь этот колледж стал

оператором по внедрению “академий” в восьми новых колледжах, отобранных на конкурсной основе. В этом году мы хотим отработать взаимодействие с колледжами в Москве, а потом будем расширять программу на регионы”.

Чтобы принять в ней участие колледж должен удовлетворять определенным требованиям: обязательно иметь ИТ-специализацию, гарантировать обучение не менее 50 человек в год, обладать соответствующей материально-технической базой. Со своей стороны Cisco бесплатно обеспечит переподготовку преподавателей, предоставит учебные материалы и оборудование (коммутаторы и маршрутизаторы), чтобы учителя могли давать не только теоретические, но и практические знания. “Нужно поднимать престиж среднего профессионального образования, — считает Александр Турилин — В нашей стране есть огромный спрос на ИТ-специалистов с базовым уровнем подготовки. Важно, что выпускники колледжей смогут получить сертификат, что гарантирует им трудоустройство”.

В вузах уже работает более 200 “Сетевых академий”, и с 1999 г. в них обучено более 20 тыс. студентов. Но с этого года в высшей школе произошли важные изменения: приняты новые, более гибкие образовательные стандарты. “Если раньше вузу было сложно встроить нашу программу в учебный план, то теперь это стало проще. Можно включить наш образовательный курс целиком или его отдельные части”, — объяснил Александр Турилин.

Для вузов Cisco разработала курс, состоящий из модулей, который соответствует требованиям нового образовательного стандарта и может использоваться в учебных программах для бакалавров и магистров в области ИТ и телекоммуникаций. Этот курс обеспечивает полную подготовку к сертификации на сетевого специалиста Cisco, а если студент хорошо учился, он получает 50%-ную скидку на сдачу экзаменов. Кроме того, в этом или следующем году в вузовские “Сетевые академии” будет бесплатно поставляться такое же лабораторное оборудование, как и в колледжи.

Продвигать такую масштабную образовательную программу нелегко. “Проблем много, — посоветовал Александр Турилин — Во-первых, в образовании все сильно зарегулировано и, чтобы продвигать программу, приходится преодолевать очень много бюрократических препон. Во-вторых, нужно поддерживать устойчивое развитие программы, чтобы она продолжалась без временных ограничений и обеспечивала высокое качество во всех “сетевых академиях”. Для этого мы проводим анкетирование и применяем другие методы”.

Спрашивается, зачем Cisco такие хлопоты и затраты? Какую выгоду хочет получить компания? Может быть, старается привлечь внимание к своему оборудованию? Но Павел Бетсис, региональный менеджер Cisco в странах СНГ, это отрицает: “Мы не “подсаживаем” всех на продукты Cisco. Главная задача — повысить планку ИТ-подготовки в стране. Мы инвестируем в развитие России. В нашей стране лишь порядка 1% ВВП тратится на ИТ, в США этот показатель составляет 7%, в Германии — 5%. Так что мы коммерчески заинтересованы в том, чтобы вырос ВВП, а главное — та его часть, которая идет на ИТ. Это, конечно, очень долгосрочный план, но в перспективе развитие ИТ-образования выгодно и нам, и нашим конкурентам”. □



Александр Турилин: “Мы стараемся затронуть всю образовательную систему, начиная от школ и заканчивая средним профессиональным образованием и университетами”

СОДЕРЖАНИЕ

№ 24 (774) • 27 СЕНТЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 “SAP СНГ” представила план развития своего бизнеса на ближайшие пять лет
- 1 Анонсирована 15-я редакция суперкомпьютерного рейтинга стран СНГ Top 50
- 1 Российский ИТ-рынок в оценках экспертов IDC
- 2 Конкурс на создание прототипа НПП привел к скандалу
- 2 Есть ли перспективы у британского “электронного учебника” в российских школах
- 3 Российский рынок ИТ-обучения — спрос еще не восстановился
- 3 “Сетевая академия Cisco” помимо вузов охватит также школы и колледжи

ИТ-БИЗНЕС

- 6 Константин Кимельман: “В стремлении удешевить свои продукты для

печати производители уже загнали себя в тупик”

- 8 OCS и APC подвели итоги пятнадцатилетнего сотрудничества

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 10 Stylistic Q550: Windows-планшет, отвечающий корпоративным требованиям к безопасности



ИНФРАСТРУКТУРА

- 12 Новая версия VMware vSphere 5.0 задает стандарты для виртуализации x86-серверов в ЦОДах
- 12 32-socketные Integrity Superdome доступны для заказа
- 14 Частные облака и публичные — за какими будущее?
- 14 Потребительские устройства в корпоративной среде — это уже неизбежно

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 16 В облачных архитектурах роль ITSM будет выше, чем в традиционных
- 16 ИТ-аутсорсинг: есть успешные контракты, но общепринятой практикой они не стали

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Альт Линукс	2	Fujitsu	10	OCS	8
Инфосистемы Джет	16	HP	6,12	Plastic Logic	2
Сетевая академия		IBM	14	Salesforce.com	14
ЛАНИТ	3	Lynx	2	SAP	1
Т-Платформы	1	Microsoft	3,19	Unisys	14
APC	8	Nuance		VMware	12,15
Cisco	3	Communications	20		

ЭКСПЕРТИЗА

- 17 Автоматизация работы пожарных служб — американский опыт



ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 19 ИТ-директор в софтверной компании, или Легко ли жить по принципу dogfooding
- 20 Мартин Весёлка: “Голосовая биометрия и речевые технологии — уже далеко не игрушки”

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Индекс развития ИКТ по версии Международного союза электросвязи
Денис Воейков,
www.pcweek.ru/gover/blog/gover/

Впервые побывав в московском отделе Международного союза электросвязи (МСЭ), где послушал-посмотрел презентацию третьего издания отчета “Измерение информационного общества” за 2011 г. Россия по индексу развития ИКТ занимает почетное 47-е место.

Если я ничего не путаю, то два года назад речь шла о 48-м месте, а год назад о 46-м. Как видите, топчемся на месте семимильными шагами.

Вообще темой различного рода международных индексов, имеющих отношение к ИТ, я интересовался ровно год назад, когда Минкомсвязи принимало программу “Информационное общество”. Улучшение позиции России в рейтингах стало одной из долгосрочных целей этой программы, и в контексте явно не лидерских позиций страны на тот момент замминистра Илья Массух сокрушался на тему того, что нас в рейтингах откровенно зажимают. Дескать, сделано много, а оценочные комитеты оперируют старыми данными.

Я, честно говоря, г-ну Массуху тогда не поверил и даже в каком-то из постов обвинил его в вере в мировую закулису. Беру свои слова обратно. Во всяком случае в МСЭ признают, что в их рейтинге данных по России действительно периодически недостает, и по ряду пунктов наша страна имеет вместо оценок бублики...

Small Basic — возвращение на круги своя
Андрей Колесов,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Честно говоря, еще лет семь-восемь назад я распрощался с темой Basic-программирования, которой занимался самым активным образом в течение более десятилетия (сначала под DOS, а потом — под Windows). Но вот — пришлось опять вернуться к ней, и более того, появилось ощущение, что не в разовом порядке. Что, возможно, будет продолжение.

Повод — выпуск корпорацией Microsoft простой системы программирования под названием Small Basic. На эту тему написал статью, опубликованную еще неделю назад: “Не пора ли вспомнить про ОСНОВНОЙ инстинкт?”.

Новость мне показалась очень интересной и даже важной, поэтому я решил подробно изложить в статье некоторые соображения по проблеме “средства разработки” в целом.

Хочу подчеркнуть: хотя сейчас Small Basic позиционируется “Майкрософтом” как “для детей”, но на самом деле при определенном повороте событий (и соответствующих действий компании) эта система может довольно быстро выйти на довольно серьезный уровень, заняв давно образовавшуюся на рынке дыру в области средства разработки...

Качественный продукт в срок — уже маловато!

Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Чего же сегодня жаждут заказчики? Почему их уже не устраивает поставка качественного ИТ-продукта в срок? На эту тему, обозревая конференцию Agile’2011, рассуждает Стив Деннинг из Forbes, немало лет проработавший директором по управлению знаниями во Всемирном банке.

По его мнению, традиционный менеджмент сегодня в серьезном кризисе. Он не учитывает качественный сдвиг в восприятии современных сервисов потребителями, которые воспитаны комфортными виртуальными средами. В связи с этим Деннинг дает ряд рекомендаций agile-специалистам...

Что происходит с аутсорсингом
Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Следующая конференция, Agile’2012, пройдет в Индии. В предвкушении данного события г-н Удаян Банерджи (Udayan Banerjee) из этой горячей страны поведал на виртуальных страницах издания Sys-Con о перспективах аджайла применительно к офшорному программированию да и к другим ИТ-сервисам. По каким причинам, понятно: Индия уже много лет значится в лидерах на рынке ИТ-офшора. Когда-то, помнится, на страницах PC Week/RE такие планы строили и наши уважаемые ИТ-предприниматели. А сейчас даже информации на эту тему не найти. Если семь лет назад Рейман во всеулышание объявлял, что вот-вот российский рынок офшорного программирования достигнет миллиарда долларов, то сегодня на сайте Мин-

комсвязи ссылок по словам “офшор” или “заказное программирование” вообще нету, да и по запросу “программирование” выдается всего четыре десятка ссылок, из которых к 2011-му относятся только три...

Четыре листа
Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/

Читаю Facebook. Сотрудник одного из серьезных изданий (не буду говорить какого, поскольку ситуация, на мой взгляд, довольно типична) рассказывает забавную историю.

Опубликовали они на сайте статью. Как водится, ее начали комментировать читатели. Одно ведомство, о работе которого шла речь, сочло один из комментариев неправильным. Опять же, дело житейское — никто не мешает оставить свой.

Ан нет, легкие пути не для нас. Редакция получила документ на четырех листах, где ее просят опубликовать их ответ на сайте. То есть вместо того, чтобы быстро написать на сайте свой комментарий (для этого даже регистрация не нужна), они составляют целую петицию, в которой просят редакцию сделать то, что за просто могут сделать сами. Документ наверняка утверждался начальством, проходил какие-то инстанции...

НПП: заявки поданы
Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

На сайте госзакупок опубликован список заявок на выполнение госзаказа “Разработка прототипов базовых программно-технических компонентов национальной программной платформы и документов, регламентирующих порядок сборки, приемки, размещения и эксплуатации программных решений в фонде алгоритмов и программ”. Вот он.

• Закрытое акционерное общество “Союзинформ” — 21 900 000,00 руб.

• Общество с ограниченной ответственностью ООО “РБК-ЦЕНТР” — 12 000 000,00 руб.

• Общество с ограниченной ответственностью “Альт Линукс” — 19 550 000,00 руб.

• Общество с ограниченной ответственностью “ПингВин Софтвр” — 5 000 000,00 руб.

— Открытое акционерное общество “Всероссийский научно-исследователь-

ский институт автоматизации управления в непромышленной сфере имени В. В. Соломатина” — 8 000 000,00 руб.

Silverlight5 vs HTML5
Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Продолжающаяся неясность со стратегическим выбором Microsoft — насколько ее ставка на HTML5 затронет смежные технологии, в первую очередь Silverlight, а возможно, даже и .NET — волнует многих. Ведь в эти технологии сторонними разработчиками инвестированы огромные ресурсы. Что изменилось за последние три месяца?

Вот пример великолепной виртуальной среды: микрооперационная система в браузере SilverOS. Написана она на Silverlight, просто заходите на страничку сайта SilverOS.com, быстро грузите Silverlight-флэшку — и можете работать в Windows 7-подобной среде! Можно даже попробовать рекурсивно запустить в SilverOS браузер с SilverOS.

Файловый менеджер, блокнот, шахматы, графический клиент, видеоплеер и т. д. Проект этот, судя по всему, создавался энтузиастами, так как от исходного названия Windows4All из-за проблем с копирайтом пришлось отказаться. Казалось бы, отличный пример потенциальных возможностей технологии, да еще и работает довольно быстро, что удивительно для подобной мультимедийной среды. Но, по слухам, Microsoft готовит новую ОС-браузере, написанную уже на JavaScript...

Когда наша ЭЦП интегрируется в мировое ЭЦП-пространство?

Андрей Колесов,
www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/

“Когда наша ЭЦП интегрируется в мировое ЭЦП-пространство? Когда наши ЭЦП будут приниматься за рубежом, а зарубежные у нас? Почему Сингапур может, а мы не можем?” Эти вопросы я задал заместителю главы Минкомсвязи Илье Массуху на пресс-конференции.

Вопросы были, конечно, риторическими, так как ответы на них заранее известны. Но услышал еще раз: “Это связано с вопросами национальной ИТ-безопасности (как я понял, Сингапур о своей безопасности не заботится. — А.К.). Стратегию тут вырабатывает другое ведомство (не было названо, какое именно. — А.К.). Вот туда и нужно адресовать эти вопросы”...

Сокращение расходов на энергоснабжение центра обработки данных до 30% — это только начало.

Комплексные решения для оптимизации энергозатрат на всех уровнях предприятия.

Сокращение расходов на энергоснабжение центра обработки данных на 30% — непростая задача. С повышением цен на энергоносители важен каждый сэкономленный ватт. Однако центры обработки данных обеспечивают работу и нуждаются в поддержке целого ряда систем — например, систем управления технологическим процессом, безопасности, вентиляции и кондиционирования — которые тоже потребляют большое количество энергии.

Экономия энергии в масштабах всего предприятия

Сегодня только архитектура EcoStruxure компании Schneider Electric позволяет сэкономить до 30% энергии, потребляемой инженерной архитектурой центра обработки данных. Однако повышение энергоэффективности инженерных систем дата-центра на 30% — это лишь часть экономии, которой можно достичь в масштабах предприятия благодаря архитектуре EcoStruxure.



Узнайте мнение экспертов о том, как экономить энергию!

Загрузите БЕСПЛАТНО эту информационную статью, ответьте правильно на вопросы и получите шанс выиграть Apple iPad!

Зайдите на веб-сайт SEReply.com и введите код **948101** Центр поддержки клиентов **8-10-800-25954011** (звонок по России бесплатный)

EcoStruxure™

Архитектура активного управления энергией от электростанции до розетки



Промышленное предприятие

Открытые стандартные протоколы позволяют осуществлять комплексное управление автоматизированными процессами с минимальными простоями, повышенной производительностью и максимальной энергоэффективностью.



Здания

Интеграция на архитектурном уровне систем безопасности, энергоснабжения, освещения, распределения электроэнергии, противопожарной безопасности, вентиляции и кондиционирования, ИТ и телекоммуникаций на всем предприятии позволяет сократить расходы на обучение персонала, эксплуатацию, техобслуживание и энергопотребление.



Центры обработки данных

Осуществляется управление энергопотреблением и контроль в реальном времени всех компонентов инженерной инфраструктуры на уровне шкафов, ряда стоек, серверной комнаты и здания в целом.



Schneider
Electric™



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Редакционный директор группы ИТ

Э. ПРОЙДАКОВ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

Заместители главного редактора:

И. ЛАПИНСКИЙ —

1-й заместитель главного

редактора,

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

О. БЛИНКОВА, Д. ВОЕЙКОВ,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ, М. ФУЗЕЕВА

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспондент:

М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория: А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ

Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2011

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицен-

зионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только

с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и

материалов под грифом "PC Week promo-

tion", "Специальный проект" и "По

материалам компании" редакция ответствен-

ности не несет.

Editorial items appearing in PC Week/RE that

were originally published in the U.S. edition

of PC Week are the copyright property

of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2011

Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is

trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ

по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

Отпечатано в ОАО "АСТ-Московский

полиграфический дом", тел.: 748-6720.

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов

"Темза", "Телиос" фирмы TypeMarket.

"В отношении печати пользователи живут ещё старыми понятиями"

Средства печати — неотъемлемая часть рынка ИТ, при этом весьма консервативная. Даже интересные инициативы производителей далеко не всегда находят

ИНТЕРВЬЮ отклик у пользователей. Но означает ли это, что здесь уже все предопределено? Чем сегодня озабочены ведущие поставщики и потребители? Об этом 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE Игорь Лапинский беседует с директором подразделения устройств печати и цифровой обработки изображений "HP Россия" Константином Кимельманом.

PC Week: Времена, когда технологии и инструменты печати вызвали активный интерес в ИТ-среде, кажется, давно прошли. Как вы думаете, это навсегда?

КОНСТАНТИН КИМЕЛЬМАН: Интерес к средствам печати был вызван тем, что у пользователей появились все новые задачи в данной сфере (цветная, двусторонняя и влагостойкая печать, увеличение скорости печати, печать с карт памяти и т. п.), и это подхлестывало производителей к совершенствованию своих технологий и продуктов. Но в какой-то момент новых задач не стало или пользователь просто не может их себе представить, а потому относится к средствам печати без прежнего интереса. Он понимает, зачем они ему нужны, зачастую может сам сделать выбор в пользу той или иной модели, но подходит к этому абсолютно утилитарно.

С моей точки зрения, интерес к данной тематике может всколыхнуться в случае принципиального изменения парадигмы печати. Сейчас принтеры и МФУ привязаны к конкретному месту (дом, офис) и устройству, с которого производится печать. У людей есть ноутбуки, планшеты, смартфоны, но нет привычки что-то печатать в другом месте, поскольку, как правило, это связано с целым рядом неудобств. Другое дело, если бы можно было печатать в любом месте так же легко, как у себя дома или на работе.

Еще один принципиальный момент заключается в том, что по большому счету средства печати никогда не воспринимались как самостоятельные устройства. А ведь если принтер подключен к Интернету, нет ничего проще превратить его в терминал, который будет выполнять определенные задачи, выдавая информацию на бумаге. И таких задач может быть множество. Например, вы подготовили документ в Google Docs, а потом на любом ближайшем принтере-терминале ввели данные своей учетной записи в Google и распечатали этот документ. Весь вопрос в том, хотят люди получать немедленно информацию в бумажном виде или нет.

Так что все зависит от того, будут ли найдены новые способы применения печатной техники,



Константин Кимельман

как это получилось с iPhone, разработчики которого, по их словам, и сами не предвидели всех вариантов его использования. Hewlett-Packard, например, представила новую линейку устройств для корпоративного рынка с открытой платформой, позволяющей сторонним разработчикам писать для них свои программы. Но что из этого выйдет — вопрос времени. Пока в отношении печати пользователи живут еще старыми понятиями.

PC Week: Вы подключили принтеры к Интернету, создали облачный сервис ePrint, но, похоже, и Интернет, где сейчас генерируется огромный объем информации, не оправдывает ожидания с точки зрения роста объемов печати.

К.К.: Как источник отправляемой на печать информации Интернет не начинает доминировать. Но этот объем мог бы быть намного больше, если бы была решена задача комфортной печати того, что мы видим в браузере. Ведь большинство интернет-страниц нормально распечатать нельзя. Интернет ушел в сторону интерактивности и динамического наполнения страниц, что плохо совместимо с печатью на бумаге. И наступает системное противоречие: человек раздражается, если не может нормально распечатать то, что ему нужно, и постепенно просто отвыкает это делать.

PC Week: Если старые задачи решены, а новые еще нужно найти, за что идет конкурентная борьба?

К.К.: В потребительском сегменте первая зона конкурентной борьбы — это всё, что определяет первое впечатление покупателя. Вторая зона — функционал, стимулирующий пользователя печатать больше. Но что действительно сработает, заранее никогда не бывает ясно.

Сейчас все производители стремятся выпустить продукцию по более привлекательной цене или снабдить ее дополнительным функционалом без повышения стоимости. То есть решается задача, как сделать технологии доступнее, не теряя при этом в качестве продукции. Как раз этим вызваны изменения в комплектации современ-

ных устройств: снижение емкости стартовых картриджей, замена печатных руководств по эксплуатации электронными версиями.

Между тем в стремлении удешевить свои продукты производители уже фактически загнали себя в тупик. Снижение цен на оборудование означает сохранение высокой стоимости расходных материалов — чудес ведь не бывает. На мой взгляд, мы уже приблизились к пределу терпения покупателей, которые не понимают, почему картриджи по цене иногда сопоставимы с принтером. И я не исключаю, что со временем спираль может развернуться в обратном направлении.

PC Week: В корпоративном сегменте, надо полагать, проблемы иные?

К.К.: Если частный пользователь сам решает, что и как ему печатать, то корпоративный вынужден соблюдать нормативные требования. Государство так усложнило требования к документальному сопровождению коммерческой и производственной деятельности, особенно в целях борьбы с коррупцией, что предприятия в принципе не может обойтись без печати. И до тех пор, пока в стране не будут решены вопросы электронного документооборота и законности применения электронных документов в юридических разбираемых случаях, печатать в офисах будут в огромных объемах. Причем изменения нормативных требований могут обусловить и значительные перемены на рынке средств печати. Например, если налоговая инспекция вдруг потребует отчеты с выделением ряда показателей цветом, то это тут же обеспечит массовый переход на цветную печать с соответствующим изменением расстановки сил на рынке. Правда, ни в одной стране у налоговых служб нет такой практики.

PC Week: В конце декабря вы высказали предположение, что рынок средств печати в России достигнет докризисного уровня лишь к концу 2011-го. Прогноз подтверждается?

К.К.: Отгрузки за первые два квартала 2011 г. позволяют предположить, что по итогам этого года рынок вырастет, но докризисного уровня не достигнет. Отчасти это связано с ограничением поставок наших устройств, вызванным последствиями землетрясения в Японии. Поскольку HP в России принадлежит львиная доля рынка средств печати, это, безусловно, повлияло на его размер и темпы роста в первом полугодии 2011 г.

Кстати, большой вопрос — что будет с рынком после его восстановления. Дело в том, что в докризисный период многие устройства покупались со значительным запасом по мощности и эксплуатировались с недовозможностью. А в кризис тенденция сменилась, и сколько бы ни было в стране нефтедолларов, к былым годам (2007—2008), ко-

гда покупали не задумываясь, мы уже вряд ли вернемся. Средства печати попали в статью экономии, и рост этого сегмента в текущем его состоянии будет тесно связан с качественным ростом экономики страны.

PC Week: А есть такие сегменты, которые принципиально не оправдывают ваши ожидания по темпам восстановления?

К.К.: На рынке оборудования сюрпризов нет. Необычной оказалась динамика в сегменте расходных материалов. В определенный момент на них стали экономить даже в большей степени, чем на принтерах и МФУ, особенно в корпоративном секторе. Поскольку закупка расходных материалов, как правило, проходит по статье мелких товаров для офиса (канцтоваров, бытовой химии и проч.), а тут экономят всё, что могли, компании вынужденно перешли на наиболее дешевые альтернативные материалы и так терпимо стали относиться к невысокому качеству печати, что по выходе из кризиса не спешат возвращаться на оригинальные. Поэтому нам приходится акцентировать внимание заказчиков на том, что качество печатных документов — это важная составляющая общего имиджа любой компании. Дело даже не в том, больше мы продадим или меньше. Уважающие себя фирмы не должны экономить таким образом — это уже просто неприлично.

PC Week: Вы не драматизируете ситуацию? Ведь и альтернативные расходники бывают разные...

К.К.: А вы при случае обратите внимание, как отпечатаны меню в кафе и ресторанах. Или вот последний пример из моей практики. Гостиница "Англетер" в Санкт-Петербурге. На толстой гербовой бумаге нам распечатывают счет. Я встряхиваю его, и практически треть тонера осыпается. И это в гостинице, где останавливаются солидные люди, а проживание стоит очень недешево. Спрашиваем, почему так, — все разводят руками. Никто в компании за качество в этой области не отвечает. Многие сотрудники, отправляющие документы на печать, даже не понимают, что такое оригинальный картридж. Если написано, что он для принтера HP, то уже воспринимается как оригинальный.

А в госструктурах ситуацию усугубило само государство. Федеральный закон № 94-ФЗ просто исключил возможность для учреждений закупать оригинальные расходные материалы, поскольку они дороже. И только с мая нынешнего года стало возможным указывать в тендерной документации требование о предоставлении именно оригинальных расходных материалов от производителя оборудования.

PC Week: Вы что-нибудь предпринимаете, чтобы поправить ситуацию?

К.К.: Мы предоставляли свои комментарии различным рабочим группам, участвовавшим в разработке новой редакции закона, а также много внимания уделяем консультациям крупнейших заказчиков из числа государственных организаций по

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ▶

SONY

VAIO

VAIO серии YA

Легкий попутчик в деловых поездках

ООО «АЛЕКТРОНА» – официальный дистрибьютор Sony

MARVEL
дистрибуция

Москва
Тел. (495) 745-80-08

Санкт-Петербург
Тел. (812) 326-32-32

www.marvel.ru

Секреты долговременности союза OCS и APC

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компании OCS и APC (ныне входит в состав подразделения IT Business компании Schneider Electric) отметили пятидесятилетие совместной работы. Правда, сотрудничество началось еще раньше — в 1995-м, но по сложившейся

ДИСТРИБУЦИЯ традиции точкой отсчета считается 1996-й.

За это время произошло немало изменений и в нашей стране, и у самих компаний. Как отмечает OCS, в течение пятнадцати лет динамика продаж продуктов APC практически всегда опережала средние темпы роста рынка. До 2008-го показатели варьировались в пределах 35—40%. В кризисный период продажи хотя и снизились на 21%, но это было меньше, чем спад ИТ-рынка в целом. Вернуться на докризисный уровень удалось в 2010-м, а в 2011-м рост по направлению APC продолжился. За последние пять лет количество партнеров, закупающих продукцию APC, увеличилось с 2040 до 3700.

В чем секрет такого длительного союза? По словам Ильи Звонова, вице-президента подразделения IT Business компании Schneider Electric в России и странах СНГ, важную роль здесь играет адаптивность OCS: «Как бы ни менялись наши требования или корпоративные правила, OCS воспринимает это без какого-либо догматизма. Некоторые партнеры начинают говорить, что для России это невозможно, здесь это не работает... Но только не OCS. Как правило, эта компания первой реализует то, что мы предлагаем».

Для OCS компания APC стала вторым вендором. «Мы начинали как эксклюзивный дистрибьютор Packard Bell, — поделился воспоминаниями президент OCS Максим Сорокин. — Но моновендор-



Илья Звонов (слева) и Максим Сорокин считают гибкость главной причиной долговременности союза вендора с дистрибьютором

ность — опасная позиция. И так получилось, что нашим следующим вендором после Packard Bell стала APC. Ее руководство поверило в нас, хотя наша компания была тогда невелика, а на рынке были такие киты, как «Партия», «Стиплер», RSI».

С тех пор APC остается единственным поставщиком ИБП в портфеле OCS. По данному поводу г-н Сорокин сказал следующее: «Это исключение, потому что мы — мультивендорная компания, более того, предпочитаем продвигать решения вендоров, которые конкурируют между собой. К нам часто обращаются конкуренты APC, но мы не подписываем с ними контракта, и это показывает, насколько мы довольны бизнесом с APC». По его словам, доля APC в объеме продаж OCS составляет 5—10%.

APC тоже выигрывает этот союз. По словам Ильи Звонова, на OCS приходится более 40% (но меньше 50%) продаж APC в России. «Вообще говоря, когда дистрибьютор начинает занимать такую долю, вендор, как правило, старается ее сократить, чтобы уменьшить зависимость, — пояснил Максим Сорокин. —

Но если бы APC начала это делать, мы немедленно заключили бы договора с парой-тройкой других конкурирующих вендоров. С другой стороны, если мы подпишем такие контракты, то APC безусловно начнет уменьшать нашу долю. Поэтому обе стороны сохраняют текущую ситуацию, так как это выгодно и нам, и APC».

По мнению Максима Сорокина, сотрудничество OCS с APC лишний раз показывает, что не надо быть заикленным на одной идее, в данном случае на мультивендорности, а следует допускать исключения: «А почему в данном случае мы сделали исключение? Потому что APC тоже не заикливается на том, что наша доля в бизнесе велика, и действует гибко».

Такой подход партнеры применяли в течение 15 лет. В первое время APC не продвигала мощные ИБП, на которых сейчас фокусируется. Но постепенно ее решения

«утяжелялись», и OCS тоже действовала в этом ключе. «Когда в 2003-м APC начала выпускать более тяжелые устройства на базе новой архитектуры InfraStruXure, никто не верил в их успех в России, а мы поверили и вложили средства в специалистов и маркетинг, — рассказал вице-президент OCS Дмитрий Купцов. — Это обеспечило нам фору на год или два».

По словам Максима Сорокина, сейчас OCS предлагает все типы продуктов APC, но доля тяжелых решений класса InfraStruXure растет существенно быстрее — и в обороте, и в марже: «Продвижение тяжелых продуктов требует больших усилий, но дает и больше отдачи. Это выгоднее и перспективнее».

Он также отметил положительное влияние, которое оказала на сотрудничество покупка компании APC концерном Schneider Electric, совершившаяся в 2007-м: «Мы получили новые контракты, а у APC появились деньги на приобретение других компаний для расширения спектра решений».

«В отношении...»

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

вопросам обеспечения качества печати и долгосрочной эксплуатации парка печатной техники.

Но все же ключевые перемены в корпоративном сегменте могут произойти в случае передачи ответственности за закупку оборудования и расходных материалов в одни руки, а также развития услуг управления печатью.

PC Week: По большому счету любое предприятие заинтересовано не столько в дешевых картриджах и оборудовании, сколько в снижении общих расходов на печать.

К. К.: Да, но так поставить задачу может только финансовый директор или глава компании. И тогда выясняется, что тратятся избыточные средства на поддержку разнородного парка печатающих устройств и поддержание запаса расходных материалов для них. Нет контроля за тем, кто и что печатает. И вообще вокруг инфраструктуры печати масса различного рода злоупотреблений — сотрудники не считают, что крадут у своего работодателя, если печатают на офисном оборудовании документы для личного использования.

Предлагая свои услуги, мы все это учитываем, и в итоге экономия получается существенная. При этом мы фактически возвращаем заказчика на оригинальные расходные материалы.

PC Week: IDC оценила рынок услуг управления печатью в 42 млн. долл. Это ведь очень мало.

К. К.: Тем не менее сдвиги произошли серьезные. У финансовых директоров появился к этому интерес — сказались и последствия кризиса, и необходимость наведения порядка внутри предприятий. Особую заинтересованность в таких услугах проявляют компании с географически распределенной структурой. Для них в ряде случаев главное даже не экономия. Если, например, у банка тысячи отделений по всей стране, а в отделениях число печатающих устройств сведено к минимуму, то отключение даже одного из них из-за поломки или отсутствия картриджа уже отражается на операционной деятельности. Поэтому первое, о чем спрашивают нас в таких компаниях, — это сможем ли мы обеспечить замену принтера в любом отделении или доставить в него картриджи в срок не более 24 часов.

PC Week: Много заказчиков пользуется вашими услугами управления печатью?

К. К.: Уже несколько десятков, среди них — «Протек» и «Газпромнефть». У нас уже создан целый отдел, который занимается делопроизводством по этому направлению, отслеживает поставки, состояние склада и т. д.

PC Week: Если сравнить магические квадранты Gartner по рынку принтеров и МФУ за декабрь 2008-го и июль 2010 г., то выясняется, что позиция HP ухудшилась по сравнению с главными конкурентами. С чем это связано?

К. К.: Сама Gartner дает банальное, но очень правильное пояснение. Дело в том, что в линейке корпоративных печатающих устройств HP есть небольшие проблемы в старшем сегменте, а это значит, что в некоторых проектах мы не можем поставить весь комплекс оборудования заказчику.

PC Week: Почему так случилось?

К. К.: В какой-то момент предполагалось, что в этот сегмент мы будем поставлять струйные устройства, и разработки старших моделей лазерных устройств были приостановлены. Если помните, у нас была такая замечательная машина EdgeLine — высокопроизводительное МФУ на основе струйной технологии печати, в котором печатающая головка была шириной со страницу. Мы планировали масштабировать эту технологию и полагали, что со временем она заменит лазерную. С производительностью, с цветопередачей все было очень хорошо. Но потом от этой технологии отказались, а цикл разработки новых лазерных устройств требует времени.

PC Week: А перемены в высшем руководстве HP как-то отражались на вашем подразделении, на его стратегии?

К. К.: Мы каждый раз вполне укладывались в предложенную новым руководителем стратегию развития компании. Марк Хёрд, например, уделял большое внимание диверсификации бизнеса, чтобы снизить зависимость компании от оборота и рентабельности подразделения IPG за счет интенсивного развития других направлений. Это и понятно, поскольку рекордного роста в нашем сегменте трудно ожидать. Средства печати — очень консервативное направление. Взрывной рост здесь возможен в случае качественных изменений на рынке: перевода на цифровую печать издательских систем или, например, внедрения модели коммунальных услуг в потребительской печати, о чем я упоминал вначале. Я, например, мечтаю о времени, когда смогу продавать принтеры со встроенным GSM-модемом и с возможностью блокировки по Сети. Хотите что-либо напечатать — дома или где-то еще — положите на свой счет определенную сумму и печатайте. В таком случае вообще никого не будет волновать, сколько стоит принтер и сколько картридж. Главное, чтобы сотовая связь работала и хамеры не вменялись. Но это уже другой принцип.

PC Week: Спасибо за беседу.

ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ

- Бизнес-решения и программные разработки
- ИТ- и телекоммуникационная инфраструктура
- Информационная безопасность
- ИТ-аутсорсинг и техническая поддержка
- Управление комплексными проектами

Тел. +7 (495) 411 7601
info@jet.su
www.jet.su

HP рекомендует Windows® 7



Windows® 7

Windows® 7 упрощает и ускоряет
выполнение повседневных задач



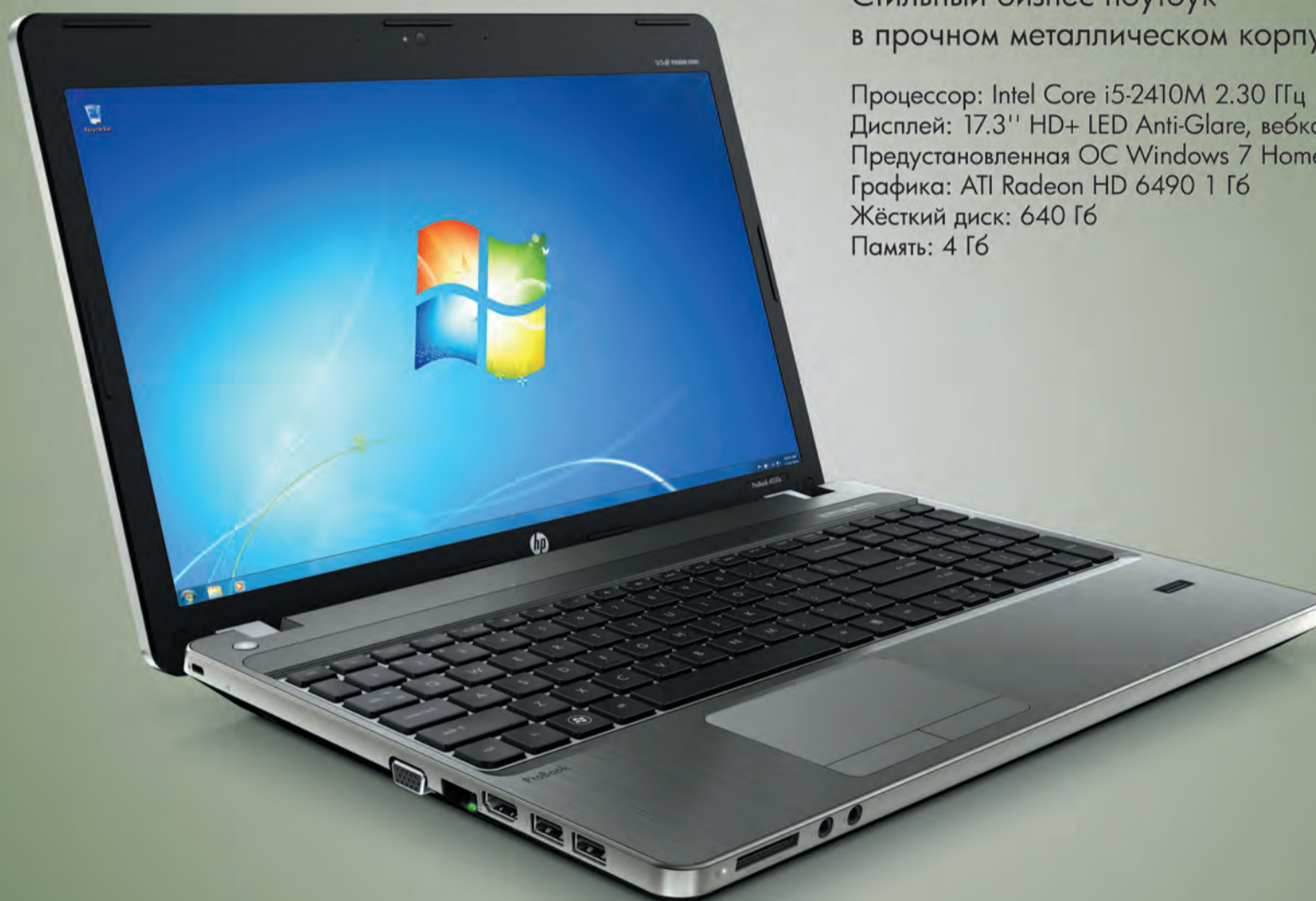
ДАННЫЕ в безопасности

Каждый HP ProBook оснащён системой **DriveLock**, которая автоматически блокирует Ваш жёсткий диск, предотвращая несанкционированный доступ.

HP Probook 4730s

Стильный бизнес ноутбук
в прочном металлическом корпусе

Процессор: Intel Core i5-2410M 2.30 ГГц
Дисплей: 17.3" HD+ LED Anti-Glare, вебкамера HD 720p
Предустановленная ОС Windows 7 Home Premium 64 бит
Графика: ATI Radeon HD 6490 1 Гб
Жёсткий диск: 640 Гб
Память: 4 Гб



merlion

www.merlion.ru/probook

Everybody On* 

*Все Включены.

©2011 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Все права защищены. Информация в настоящем документе может быть изменена без предварительного уведомления. Microsoft, Windows 7 и логотип Windows являются зарегистрированными товарными знаками группы компаний Microsoft.

Реклама

SONY

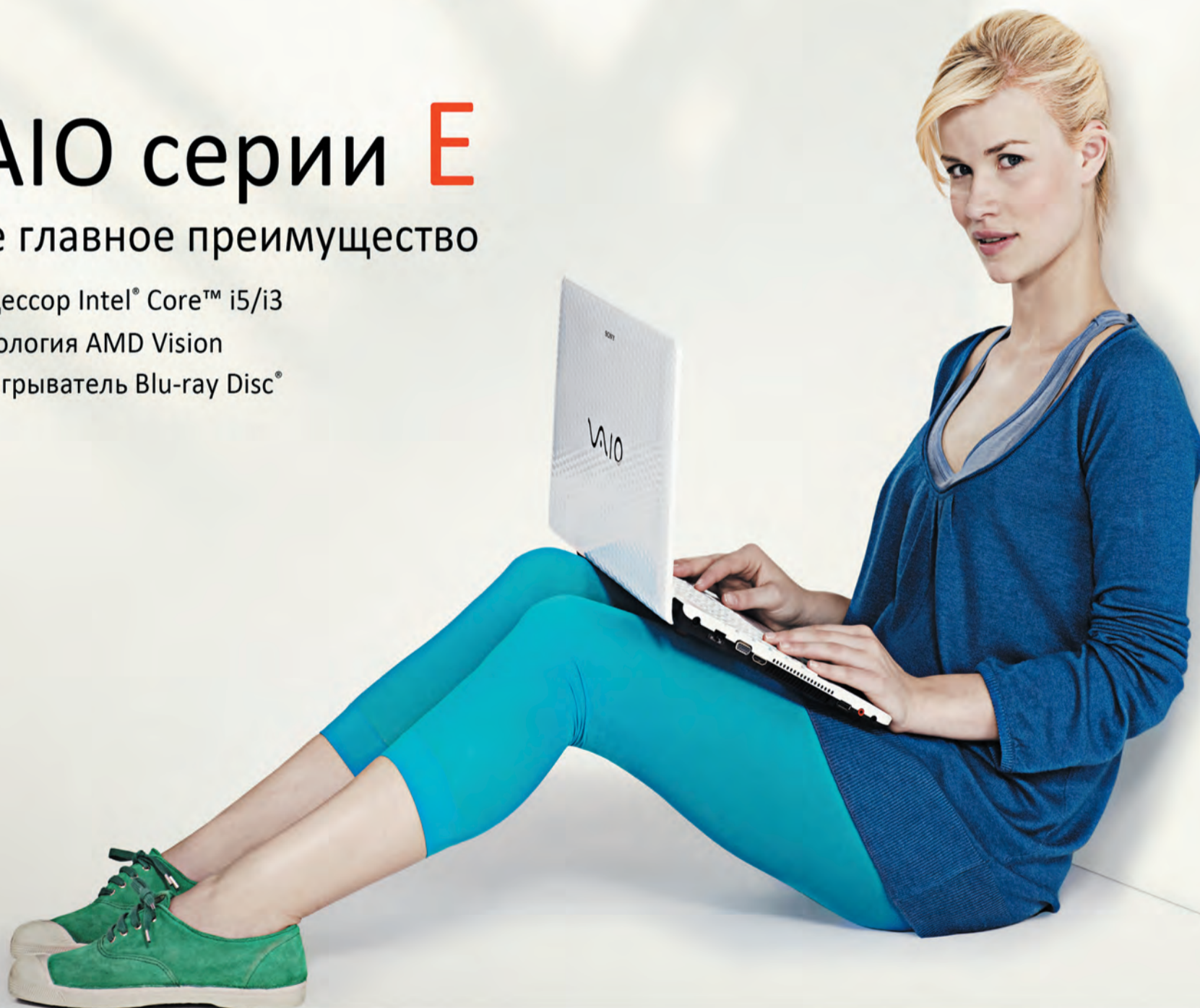
VAIO

Уверенность
в успехе

VAIO серии E

Твое главное преимущество

- Процессор Intel® Core™ i5/i3
- Технология AMD Vision
- Проигрыватель Blu-ray Disc®



РОСКО — официальный дистрибьютор Sony

Москва
Тел.: (495) 795-04-00

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 677-08-09

Интернет
www.rosco.ru

РОСКО
Дистрибьютор современных технологий

vSphere 5.0 готовит почву для гигантских виртуальных машин

EWEEK LABS: В ВЕРСИИ VMWARE VSPHERE 5.0 СЕРЬЕЗНО УЛУЧШЕНЫ МЕХАНИЗМЫ ВЫСОКОЙ ДОСТУПНОСТИ, УПРАВЛЕНИЯ ПАМЯТЬЮ И РАБОТЫ В СЕТИ

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Новая версия VMware vSphere 5.0 продолжает задавать стандарты для виртуализации x86-серверов в центрах обработки данных. Она остается неоспоримым лидером и для тех ИТ-менеджеров, которым необходима виртуальная инфраструктура, успешно контролирующая производственные нагрузки и одновременно сдерживающая операционные расходы.

Тестовая лаборатория eWeek Labs изучила предварительную копию vSphere 5.0.

Оценивая технологию, ИТ-менеджеры должны обратить внимание на значительные изменения функций, включая механизм высокой доступности (High Availability — HA); созданный VMware планировщик распределенных ресурсов (Distributed Resource Scheduler — DRS) и новые инструменты сетевого мониторинга; полную опору на гипервизор ESXi.

Несмотря на изменения в модели лицензирования VMware, итог остается тем же: компании будут платить больше за использование компонентов масштаба предприятия, составляющих основу vSphere 5.0.

ИТ-менеджеры, уже использующие vSphere 4.0 или 4.1, быстро придут к тому, что необходимо ускорить переход на эту

последнюю версию. Для опытных пользователей изменения, поддерживающие существующие функции — включая расширение в интерфейсе командной строки, технологии высокой доступности и эксклюзивное для VMware использование ESXi (хосты ESX все еще полностью поддерживаются в vSphere 5.0), — пусть и весьма мощные, не являются чем-то радикально новым по сравнению с предыдущими версиями. Там, где они значительно отличаются, как, например, в механизме высокой доступности, мои тесты показывают, что изменения, как правило, снижают период необходимого обучения.

Область, заслуживающая особого осмысления, — размеры и оснащение физических хостов. Новые максимальные конфигурации позволяют создать виртуальные машины с объемом оперативной памяти до 1 Тб и числом процессоров до 32. Я немного могу сказать по поводу того, как такие огромные системы будут в реальности работать. Наши относительно небольшие нагрузочные тесты, выполняемые на средне- и низкоскоростной памяти iSCSI, показали хорошие результаты.

В подобной, хотя и не такой удачной манере я установил последнюю версию VMware vSphere Distributed Switch (vDS).

В конце концов я отбросил все существующие сетевые настройки и переустановил их с нуля.

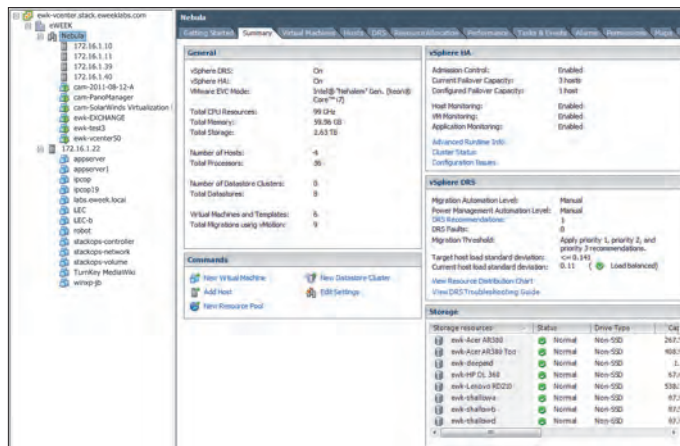
Хотя вполне можно переходить с vNetwork Standard Switches (виртуальный коммутатор, созданный на отдельном физическом хосте vSphere) на vDS, этот процесс требует тщательного планирования. Наилучшие шансы на успех будут обеспечены, если ИТ-менеджеры начнут с хостов, сконфигурированных с одинаковым количеством сетевых карт (NIC) и с одинаково сконфигурированными автономными Standard Switches.

vDS впервые появился в vSphere 4.0. Те, кто уже имеет опыт работы с ним, найдут процедуру его апгрейда относительно

простой. Процесс будет несколько более сложным для организаций, переходящих со Standard Switches. Я выполнил различные варианты миграции — в основном с выключением виртуальных машин и переносом моего небольшого числа хостов на vDS — по одному за раз. Можно также использовать профили хостов для переноса физических хост-систем на vDS.

Наибольшие изменения vDS в vSphere 5.0 заключаются в добавлении некоторых базовых функций поиска и решения сетевых проблем. Я смог использовать недавно добавленный порт сетевого монитора (функция физического коммутатора, разработанная во времена динозавров) для анализа виртуального сетевого трафика без необходимости его перенаправления во внешнюю физическую сеть.

Добавление порта мониторинга — ключевой шаг в дальнейшем развитии VMware vDS. Старая поговорка “ты не



vSphere 5.0 значительно улучшает управление виртуальными машинами, но делает лишь первые шаги к улучшению сетевой инфраструктуры и управления памятью

HP начала поставку 32-socketных Integrity Superdome

ЛЕВ ЛЕВИН

Компания Hewlett-Packard объявила, что начинает принимать заказы на максимальную 32-socketную конфигурацию своего флагманского Unix-сервера HP Integrity Superdome 2, который официально был представлен еще весной 2010-го. Напомним, что в

прошлом году вся линейка HP Integrity была переведена на использование четырехъядерных процессоров Intel Itanium 9300 и архитектуры блейд-серверов HP BladeSystem. Кроме того, в марте 2011-го на эту новую платформу были переведены и отказоустойчивые системы HP Integrity NonStop. Согласно данным аналитического агентства IDC, на которые сослался руководитель отдела бизнес-критичных систем “HP России” Олег Васильков, во II квартале нынешнего года в нашей стране было продано более двадцати HP Superdome 2.



Шасси HP Integrity Superdome 2

32-socketный HP Integrity Superdome 2 состоит из 16 двухsocketных лезвий, установленных в два шасси c9000, и масштабируется до 4 Тб оперативной памяти. Хотя c9000 намного выше стандартного шасси HP BladeSystem c7000, тем не менее весь сервер умещается в одной 19-дюймовой стойке. В ходе презентации HP Integrity Superdome 2 цитировалось заявление ИТ-директора банка ВТБ Сергея Удалова, согласно которому при нагрузочном тестировании нового сервера с HP-UX 11i v3 и базой данных Oracle 11g, а также с дисковым массивом HP 3PAR он показал результаты в расчете на одно ядро процессора, на 35% лучшие, чем у HP Integrity Superdome предыдущего поколения, который сейчас работает в банке (стоит отметить, что на предыдущей презентации HP Integrity Superdome 2 в мае прошлого года г-н Удалов докладывал, что, по данным внутренних тестов банка, производительность Itani-

um 9300 в расчете на одно ядро процессора на 47% выше, чем у его предшественника Itanium 9100).

Единственное важное технологическое новшество, которое было реализовано в этом сервере за прошедший после его анонса год, — это возможность обновления микрокода HP Integrity Superdome 2 в онлайн-режиме, что позволит устранить плановые простои в работе его приложений, связанные с необходимостью установки новой прошивки. Кроме того, в подсистеме ввода-вывода нового сервера реализована поддержка шестигигабитных RAID-контроллеров на базе технологии SAS и интерфейсной платы CNA фирмы Emulex для подключения к конвергентной сети FCoE, а также высокоскоростного интерфейса QDR Infiniband.

Из других новостей Unix-серверов HP Integrity особого внимания заслуживают непрекращающиеся энергичные попытки Hewlett-Packard заставить Oracle пересмотреть наделавшее много шума решение прекратить выпуск новых версий своей СУБД и других продуктов для серверов на базе Itanium, которое софтверный гигант объясняет ожидаемым свертыванием дальнейших разработок этих процессоров. Как сообщил Олег Васильков, летом, после того как Oracle отказалась пойти на встречу просьбам Hewlett-Packard и многочисленных владельцев HP Integrity, его компания была вынуждена подать судебный иск к Oracle. Кроме того, Hewlett-Packard требует от Oracle восстановить прежние, более выгодные для заказчиков условия лицензирования ее СУБД для серверов на базе Itanium (в прошлом году Oracle существенно подняла стоимость лицензий на свои продукты для Unix-серверов Hewlett-Packard и IBM, оставив при этом стоимость лицензии для собственных серверов Sparc на прежнем уровне).

К этой теме я вернусь позже, когда у ИТ-руководителей появятся первые впечатления от применения таких гигантских виртуальных машин, чтобы оценить, какую производительность в полевых условиях демонстрируют эти системы. Особое внимание я постараюсь обратить на конфигурацию физических серверов, необходимых для выполнения таких резко увеличившихся в размерах виртуальных машин.

Как мы тестировали

Я использовал четыре Intel-сервера, коммутаторы Cisco 3560G и систему управления внешней памятью OpenFile iSCSI для хостинга предоставленной на августовский период предварительной версии VMware vSphere 5.0. Два серьезных сервера Hewlett-Packard, DL360 G6 и DL380 G6, были оборудованы процессорами Intel Xeon класса Nehalem. Два других сервера, Lenovo RD210 и Acer AR380 F1, использовали более мощные процессоры Intel и больший объем памяти — 12 и 24 Гб соответственно.

Первый тур тестов я начал с апгрейда на месте двух HP систем, перешедших с vSphere ESX 4.1 на ESXi 5.0. Перевод систем прошёл без запинки, однако я больше выиграл бы от более тщательного планирования в миграции памяти и сетевых настроек Virtual Machine File System (VMFS) — файловой системы VMware.

В новом релизе vSphere файловая система была обновлена с версии 3.0 сразу до 5.0. В версии VMFS 5.0 устранено форматирование с переменным размером блока — используются только блоки размером 1 Мб. надо сказать, что VMFS 5.0 может использовать любую файловую систему, однако для выработки рекомендаций о том, что может быть наилучшим вариантом для работы в смешанных средах, требуется дальнейшее тестирование и опыт эксплуатации в реальных условиях.

Мои тесты показали, что обновление можно провести непосредственно на месте, однако процесс занял несколько этапов и значительное время ушло на чтение и планирование для организации корректного переноса наборов данных VMFS 3.0 на VMFS 5.0. В целом для обеспечения плавного перехода к работе команды миграции, планирующей методику переноса, необходимо привлекать специалистов, обслуживающих внешнюю память.

можешь управлять тем, что не можешь мониторить” снова подтвердилась: добавление порта мониторинга представляет собой весьма серьезное улучшение в vDS.

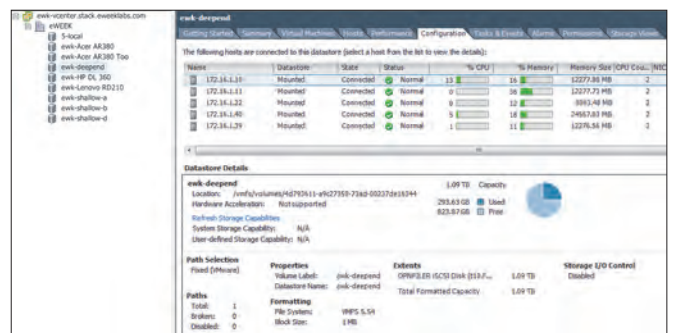
Даже в этой ситуации по результатам моих тестов ясно, что работа в сети стала еще одним важнейшим преимуществом vSphere 5.0, дополнившим первоклассный набор функций по созданию и управлению виртуальными машинами.

Переход на vDS и грамотное конфигурирование его для реальной работы требуют добавления значительной сетевой экспертизы в команду виртуализации. Объединение в пул сетевых карт физического хоста и конфигурирование профилей для корректного применения политик к этим объединенным ресурсам было перегружено деталями и легко ломалось по сравнению с процессом создания и обслуживания виртуальных машин.

Высокая доступность

Добавление новых функций обеспечения высокой доступности стало еще одним направлением, улучшившим обслуживание виртуальных машин в vSphere 5.0.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 ►



Переход с VMFS 3 на VMFS 5.54 успешно завершился после трудоемкой процедуры миграции

Сила цвета для успеха вашего бизнеса

«Конверс» – рост компании вместе с оборудованием Canon



Потелов Максим

Начальник отдела управления товарными группами
Компании ООО «Конверс»

Компания ООО «Конверс» была образована в 1993 году. Изначально мы импортировали офисную технику Canon на территорию Российской Федерации. В 1995 году в России открылось представительство компании Canon, и с тех пор «Конверс» является первым официальным дистрибьютором Canon, чем мы очень гордимся. На протяжении вот уже 16 лет «Конверс» и Canon нераздельно работают бок о бок. Сейчас наша компания сконцентрировала усилия на продаже фототехники и фотоаксессуаров – цифровых компактных и зеркальных камер Canon.

Поскольку компания расширяется и растет, у нас возникла необходимость в покупке многофункциональных лазерных устройств, как черно-белых, так и цветных. Мы выбрали лазерные МФУ Canon ради целого ряда функций, которые

нам очень нравятся: они компактные, не только печатают, но и копируют, в некоторых моделях есть встроенный факс. Это очень удобно – ведь мы работаем с регионами, где людям часто удобнее принять документы по факсу. Кроме того, эти устройства позволяют простым нажатием кнопки отправить копируемый документ на адрес электронной почты в формате pdf, без дополнительного процесса сканирования. МФУ Canon делают все очень быстро и просто, без лишних манипуляций, экономят много времени. Этим они нам и нравятся!

Цветное устройство Canon i-SENSYS MF8030Cn мы приобрели специально для отдела маркетинга по продукции. У нас много клиентов, и мы готовим много презентаций. Очень важно показать красивую презентацию в цвете. Тонера хватает надолго, и это очень помогает в текущей работе. Для отдела продаж, где большой документооборот, объем тонера – тоже вещь немаловажная. Мы очень довольны работой с Canon!



Цветное лазерное
многофункциональное устройство
Canon i-SENSYS MF8030Cn

Струйная печать



Лазерная печать



Широкоформатная печать



Canon

www.canon.ru



КРИС ПРЕЙМСБЕРГЕР

Обычная история: как только новый ИТ-продукт или сервис появляется на рынке и привлекает внимание средств информации, он встречает волну порицания со стороны провайдеров уже устоявшихся сервисов и продуктов, чей бизнес может пострадать от новоприбывшего игрока.

Попробуем провести аналогию с боем боксеров-тяжеловесов. В одном углу ринга находится Частное облако, набравшее мускульную массу за последние пять лет. В другом углу мы видим гигантского провайдера бизнес-сервисов и ПО для поддержки процессов продаж Salesforce.com, накачавшего силу за одиннадцать лет за счёт собственной частной облачной системы, но ныне ставшего главным корпоративным поборником публичных облачных приложений. Несмотря на родственные связи с противником, Salesforce уверен, что нокаутирует Частное облако за один раунд. Что ж, пусть они вступят в бой, а мы посмотрим!

Гонг: схватка начинается

Питер Коффи, бывший обозреватель eWeek, а сегодня идеолог Salesforce.com, нанес ряд тяжелых ударов Частному облаку в блог-посте от 20 мая: “Частное облако — это не просто огороженная охранная зона, а скорее Парк юрского периода с непомерной сложностью и шаткой стабильностью. Чем кончаются такие истории, все отлично знают”.

Неплохая серия ударов. У Коффи, понятно, есть законный интерес, чтобы

пользователи обращались к Salesforce и его всевозможным вспомогательным функциям вместо создания и развертывания собственных облакообразных систем — вопреки тому, что по иронии судьбы Salesforce у себя использует собственную облачную ИТ-инфраструктуру. Однако Коффи готов отразить неизбежный ответный хук слева — упрек в том, что излагает уже заезженную точку зрения.

“Дело вовсе не в моем профессиональном интересе, — заявляет он. — Аналогичные взгляды в последнее время разделяют все больше уважаемых аналитиков”.

Далее Коффи цитирует пару “отраслевых наблюдателей”, австралийцев Бретта Уинтерфорда и Джастина Уоррена, которые писали: “Если ваш продукт — физический продукт, приобретенный по статье капитальных затрат, то это никакое не облако”.

Ну, возможно, это и так, а может быть, и нет. Вряд ли кто-либо возразит, что для любой ИТ-инфраструктуры необходимы серверы, устройства хранения данных и сети.

Уинтерфорд и Уоррен добавляют, что любое так называемое “облако в коробке” обычно начинается со слишком малого, но в один прекрасный день становится слишком большим. Они пишут, что облако предполагает динамическую масштабируемость — и вверх, и вниз — в соответствии с потребностями. Расширение “коробочного” облака вверх означает лишние закупки, а масштабирование вниз, надо

понимать, иронизирует Коффи, означает, что все это становится ненужным.

Далее Коффи говорит, что вице-президент EuroCloud Фил Вейнрайт публично предостерег организации, серьезно думающие создавать частные облака. Вейнрайт цитирует белую книгу Microsoft, где убедительно показано “...экономическое преимущество многоарендных публичных облаков перед частными инфраструктурами одного предприятия. Организация, строящая частное облако, потратит больше средств, достигнет меньшего результата и увеличит свою подверженность рискам”.

Другая сторона вопроса

Итак, на Частное облако обрушилась серия прямых ударов. Но в этой истории участвует и другая сторона.

Дело в том, что корпоративные ИТ-команды в рамках отпущенного бюджета делают то, что им положено: обслуживают своих хозяев так, чтобы те могли обслуживать своих клиентов. Если для этого разумно подписаться на сервисы, предлагаемые Salesforce.com, Verizon, Amazon, Microsoft, Rackspace или любым другим провайдером корпоративных облаков, они так и поступят.

Они могут забыть о покупке лишних площадей, стоек, серверов, маршрутизаторов, коммутаторов, электроэнергии, систем охлаждения и пр. Все это можно получить на стороне, контролируя и анализируя отчеты, а само облако будет усердно работать за пределами вашей юрисдикции.

Публичные облака подойдут определенному проценту прогрессивно мыслящих компаний. Однако они не подойдут другой — гораздо более многочисленной — группе предприятий, которые никогда не доверят свои корпоративные данные облачной системе, по крайней мере при нашей жизни.

Недавний опрос примерно 450 ИТ-менеджеров, проведенный Норвичским университетом по заказу фирмы Quest Software, показал, что целых 87% этих организаций опасаются перемещать свои данные в публичное облако. Почему? Причин много, но почти все они сводятся к одной формулировке: “В настоящее время это нецелесообразно”.

Честно говоря, кажется, что 87% — многовато. Но на каждую молодую компанию или сервис Web 2.0, предпочитающих не возиться с собственным центром обработки данных, а неограниченно использовать модель публичного облака с выделением ресурсов по требованию, найдется целая куча других компаний, предпочитающих хранить свое при себе.

В принципе можно иметь частное облако, параллельно пользуясь публичным облаком для обработки не имеющих критического значения для бизнеса данных либо для получения одного-двух удобных сервисов. Такую модель называют гибридным облаком, и это один из маршрутов, которым часто следуют на пути к ИТ-благополучию.

Поскольку гибридный — в какой-то степени и частное облако, это боковой удар справа в голову Коффи и Salesforce.com. О нокауте говорить рано, но совершённый оборонительный маневр.



“Частное облако больше напоминает Парк юрского периода с непомерными сложностями”.

Питер Коффи,
Salesforce.com

В апреле нынешнего года представители eWeek побывали на облачном форуме IBM в Сан-Франциско (США), где присутствовали такие мощные пользовательские фигуры, как ING (страховые и финансовые услуги), Kaiser Permanente (здравоохранение), Illuminata (ИТ-консалтинг). Сотрудники перечисленных компаний рассказали, как их бизнес изменился к лучшему при добавлении к определенным частям их ИТ-инфраструктуры публичных и частных облаков.

Однако все они используют крупные внутренние ИТ-системы, не желая расставаться с ними в пользу стопроцентных контрактов на доставку приложений по требованию. Эти три компании — характерные представители большинства современных пользователей ИТ.

Есть ощущение, что до завершения схватки прозвучит еще немало промежуточных гонгов.

BYOD оказывает давление на корпоративные сети

ДЖЕФФРИ БЕРТ

По мере того как растет число сотрудников, стремящихся использовать свои собственные мобильные компьютерные устройства для доступа к корпоративным сетям, все больше поставщиков задумываются над тем, как помочь компаниям предоставлять такой доступ безопасно и эффективно.

В компании Unisys начали ощущать эти изменения примерно три года назад. Все началось, когда сотрудники захотели использовать различные мобильные устройства: от пейджером до КПК и ноутбуков, которые они стали приносить с собой на работу.

В течение пары лет — сначала по мере быстрого распространения смартфонов (особенно после появления Apple iPhone) и затем в связи с запуском Apple iPad — это желание трансформировалось в стремление приносить с собой собственные персональные устройства и использовать их для работы, в том числе для подключения к корпоративным сетям и доступа к бизнес-приложениям и данным.

“Мы обнаружили, что наши сотрудники используют продукты, отличающиеся от приобретаемых нами, — заявила Патриция Титус, директор по информационной безопасности компании Unisys. — Произошло коренное изменение парадигмы... Они хотели покупать наиболее подходящие им устройства”.

Это изменение — наиболее часто называемое BYOD (Bring Your Own Device — “Принеси свое собственное устройство”) происходит в корпорациях по всему миру. Широкое внедрение самых разных потребительских мобильных устройств, включая всевозможные смартфоны и планшеты, в сочетании с постоянно растущим числом сотрудников, привыкших к работе с ними, заставляет компании искать способы приспособиться к подобным изменениям.

Компании могут снизить свои расходы, позволив сотрудникам самостоятельно приобретать мобильные устройства, однако они должны найти безопасный и эффективный способ обеспечения своим штатным работникам, фрилансерам и посетителям доступа к корпоративным сетям с соблюдением стандартов безопасности данных и приложений.

“Корпорации вынуждены иметь дело [с сотрудниками] со всеми этими устройствами, появляющимися внутри офисов и пытающимися подключиться к корпоративным сетям, — отметил Крис ДеПью, аналитик исследовательской компании Dell’Oro Group, также считающий BYOD ключевым трендом в развитии рынка беспроводных сетей. — Я не думаю, что эта проблема исчезнет через какое-то время... В ближайшие годы она сохранит свою остроту, так как эти устройства постоянно изменяются”.

15 млрд. сетевых устройств

Продолжающееся движение ИТ в сторону потребительских устройств находилось в течение нескольких последних лет в фокусе внимания аналитиков и разработчиков, прогнозирующих дальнейшее распространение персональных мобильных устройств. Согласно ежегодному отчету “Visual Networking Index Forecast”, опубликованному Cisco Systems в июне 2011 г., к 2015-му на руках будет находиться почти 15 млрд. подключаемых к сетям мобильных устройств (включая смартфоны, ноутбуки, планшеты и другие интеллектуальные компьютерные устройства): больше двух экземпляров на каждого жителя Земли. По прогнозам, к 2015 г. средний американский гражданин будет иметь семь подключаемых устройств.

Как следствие, ожидается ускорение роста рынка беспроводных сетей и точек доступа. Компания Dell’Oro предсказывает, что общий объем рынка беспроводных сетей составит к 2015 г. 8 млрд. долл., превысив на 49% показатели 2010-го. В то же время Крис ДеПью считает, что число продаваемых точек доступа, поддерживающих новейший корпоративный стандарт беспроводной передачи данных 802.11n, будет расти в среднем на 39% в год в ближайшие пять лет, даже если не принимать во внимание продажи устройств для малых и домашних офисов (SOHO).

“ИТ-индустрия изменяется в соответствии с новым вызовом, и в какой-то мере у нее нет выбора, учитывая уровень распространения мобильных устройств”, — заявил аналитик IDC Рохит Мерна.

Анализ ситуации в корпорации Unisys, выполненный в июле 2011 г. компанией IDC, показал, что хотя все больше ИТ-департаментов поддерживают применение сотрудниками собственных мобильных устройств в корпоративной среде, они озабочены проблемами обеспечения безопасности и технической поддержки пользователей, а также растущими объемами нагрузки на сеть. Тем не менее тенденция сохраняется: выпущенный отчет показал, что 40% устройств, применяемых сотрудниками для доступа к корпоративным приложениям, являются их собственными. Это на 10% больше, чем год назад.

Использование личных устройств выдвигает серьезные требования к корпоративной ИТ-среде в самых разных областях, включая безопасность данных, обеспечение качества обслуживания и выработку политики определения уровня доступа устройств к сети. Производители оборудования ищут различные способы облегчения корпоративным заказчикам решения задач идентификации и удостоверения подлинности устройств сотрудников, пытающихся обратиться к сети, и гарантированного обеспечения соответствующего уровня доступа.

По мнению Gartner, рынок систем управления мобильными устройствами находится в ожидании бума, несмотря на то что выпуском таких устройств уже за-

► нимается более 60 компаний. Gartner считает, что в ближайшие три года объем продаж таких систем, составивший 150 млн. долл. в 2010 г., вырастет на 15—20%.

“Тренд BYOD явно виден, и он сохранится, — заметил Пол Дурзан, директор по мобильным технологиям компании Cisco. — Если вдуматься, люди просто хотят оставаться на связи”.

В апреле 2011-го Cisco представила разработанную ею технологию Identity Services Engine (ISE) для проводных и беспроводных сетей, помогающую корпоративным ИТ-службам автоматически отслеживать “гостей” в их корпоративных сетях. Она позволяет администраторам принудительно применять политики, определяющие, кто имеет право подключения к сети, и соответствующий уровень привилегий доступа, что позволяет поддерживать заданные стандарты сетевой безопасности.

В июне сетевой гигант объявил о выпуске только беспроводной версии ISE. Эта технология идентифицирует устройство, пытающееся подключиться к сети; удостоверяет подлинность пользователя, устанавливает уровень доступа и “гарантирует, что мобильное устройство не представляет угрозы”, пояснил Дурзан, добавив, что весь процесс занимает несколько секунд.

Компания Hewlett-Packard предлагает линейку продуктов проводного и беспроводного доступа Mobile Access Solution, включающую новые точки беспроводного доступа E-Series Multi Service Mobility (MSM) 460 и 466, а также семейства инструментов обеспечения безопасности беспроводного доступа TippingPoint и RF Manager. Такая комбинация технологий управления и защиты критически важна для ИТ-сотрудников, стремящихся выполнить требования пользователей без ущерба для безопасности корпоративных

данных, считает Джефф Шварц, старший менеджер по мобильным и беспроводным технологиям подразделения HP Networking.

Свои решения предлагают и более мелкие производители. Разработанная в компании Meraki технология Client Fingerprinting может определять устройства, подключенные к сети, установленную на них операционную систему, релиз и название, клиентскую информацию, в частности имя NetBIOS и MAC-адрес. Эта информация загружается в установленную в Meraki сетевую платформу Client Controller и после этого доступна сетевым администраторам.

Другой производитель, Kaseya, объявил в августе 2011 г. о разработке веб-модуля Mobile Device Management, позволяющего сетевым администраторам управлять мобильными точками доступа и традиционными устройствами с общей консоли.

Полномасштабная политика

По словам Титус, сотрудники Unisys работают над проектом полномасштабной BYOD-политики, которая будет охватывать все аспекты применения мобильных устройств — от изменения архитектуры центров обработки данных до модернизации приложений. В рамках этой политики сотрудники, желающие использовать собственные мобильные системы во время работы, будут обязаны подписать специальное соглашение Acceptable Use Agreement (AUA). Оно включает статьи, по которым пользователи позволяют Unisys установить PKI-сертификаты устройств на свои личные устройства для подтверждения подлинности при доступе к корпоративной сети. Также на этих устройствах должно быть установлено удаленно управляемое ПО принудительного уничтожения информации.

Подписав соглашение AUA, пользователи признают, что понимают: их устрой-

ство может быть изъято на неопределенный период времени, если оно — или данные на нем — станут объектом юридических разбирательств.

Такого рода защитные меры представляются весьма важными. “Интеллектуальные устройства, по сути, являются оружием массового поражения, — считает Титус, — учитывая тот ущерб, который они могут причинить компании в случае неправомерного применения”.

Титус отметила, что столь масштабный подход к BYOD-тренду необходим, принимая во внимание растущее число мобильных устройств, используемых сотрудниками, и быстрый технический прогресс в этой области.

“Сегодня это Android и iPad, но завтра это может быть что-то другое, — считает она. — Кто знает, решаете ли вы проблему будущего или проблему сегодняшнего дня?”

vSphere 5.0 готовит...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 12

Исчезли первичные и вторичные узлы, замененные концепцией “master-slave”, в результате чего отпала необходимость планировать размещение таких узлов. Вместо этого системы выбирают мастер-машину по мере необходимости.

Исчезла и зависимость от DNS-служб. Интерфейс помощника ускоряет установку функций высокой доступности. В этой версии системы я был в состоянии легко использовать подсистему памяти как второй монитор сердцебиения, предлагающий избыточный контроль статуса хостов.

Я включил функцию высокой доступности в своем тестовом кластере и мог видеть статус хостов, включая число физических хост-систем, подсоединенных к текущему мастеру высокой доступности. Кроме того, я мог видеть, сколько у меня защищенных и незащищенных виртуальных машин и какие именно наборы данных были выбраны во время настройки для обеспечения вторичного соединения между хостами в качестве резервного для сети управления.

Почти все конфигурирование было выполнено за кулисами vSphere 5.0. Я выполнил установку функционала высокой доступности на своей тестовой сети за

несколько минут. Как и ожидалось, выдергивание из розетки сетевого шнура на разных хостах приводило к переключению виртуальных машин на запасной хост внутри кластера.

Впервые DRS, разработанный VMware, расширен функциями управления дисковой памятью. Подключение Storage DRS было крайне простым процессом задания политик для моих виртуальных машин. С течением времени Storage DRS самостоятельно принимал решения относительно наилучших хостов для конкретной виртуальной машины. Он выполнял также балансировку доступа виртуальных машин к ресурсам памяти в полном соответствии с уровнями сервиса, которые были указаны в моих политиках. Кроме того, vCenter Server теперь доступен как виртуальное решение.

Несмотря на то что продукт продемонстрировал недостатки первой версии — например, сетевые детали, такие как DNS, в данный момент определяются через командную строку, а не с помощью Web-консоли, — в целом устройство работало достаточно хорошо.

В течение некоторого времени VMware подталкивала пользователей отказаться от ESX и перейти на уменьшенную в размерах консоль ESXi. И вот vSphere 5.0 — первая версия, в которой присутствует только ESXi.

ASUS рекомендует Windows® 7.

ВЫХОД В 3D-ИЗМЕРЕНИЕ



Почувствуйте
новую реальность
с ASUS ROG G53Sw

Стильный и по-геймерски агрессивный ноутбук ASUS G53Sw перенесет вас в новую реальность, изменив представление об играх. Подлинная операционная система Windows® 7 Домашняя расширенная, процессор Intel® Core™ i7 второго поколения, видеокарта NVIDIA GTX 460M с 1,5 ГБ видеопамети, а также современная технология стереоскопического изображения — это все, что нужно, чтобы получить максимум удовольствия от современных компьютерных игр. Ноутбук ASUS G53Sw — идеальная мобильная 3D-платформа!

www.asus.ru
www.asusnb.ru

Всемирная гарантия 2 года
Горячая линия ASUS: (495) 23-11-999, 8-800-100-2787

ASUS
Дух инноваций • Путь к совершенству

**REPUBLIC OF
GAMERS**

Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков серии G53. Специальные условия обслуживания для ноутбуков ASUS особых серий. Подробности на <http://www.asusnb.ru/PUR>

Товар сертифицирован, на правах рекламы.

Всё это — сервис-менеджмент

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Вынесенное в заголовок название 2-го форума российского отделения ассоциации itSMF было довольно неожиданно проиллюстрировано первым пленарным докладом, с которым выступил вице-президент оргкомитета

КОНФЕРЕНЦИИ

Олимпиады Сочи-2014 Александр Вронский.

Он сразу заявил, что, с точки зрения организаторов, Олимпиада — это набор сервисов, необходимых спортсменам, зрителям, прессе, телезрителям, высокопоставленным гостям, обслуживающему персоналу и т. д. И без сервисного подхода провести такое крупное мероприятие будет просто невозможно. Примечательно, что большая часть сервисов (прием и регистрация людей, логистика, питание, медобслуживание и пр.) непосредственно отношения к тематике ITSM (IT Service Management) не имеет. Тем приятнее аудитории было слышать, как Александр Вронский уверенно оперировал такими терминами, как каталог сервисов, управление требованиями и SLA.

То, что сервисный подход — концепция весьма широкая, показал в своем выступлении и председатель управляющего комитета itSMF International Дэвид Кеннон (он занимает также должность директора по стратегическому сервис-менеджменту

в HP), заявивший: “Нужно понимать, что библиотека ITIL не имеет отношения к технологиям. Она учит, как управлять людьми сервисами”. Тем не менее большая часть конференции конечно же была посвящена управлению ИТ-сервисами.

Практика ITSM не может не учитывать изменений, постоянно происходящих в ИТ. По мнению Дэвида Кеннона, для “новых ИТ” характерны сервисная ориентированность, сфокусированность на потребностях конечных пользователей, превращение ИТ-инфраструктуры в критически важный ресурс массового потребления (подобный электроэнергетике или водоснабжению), независимость услуг от применяемых приложений, возрастающая роль регулирующих нормативов и более пристальное внимание к вопросам безопасности.

Легко заметить, что практически все упомянутые признаки так или иначе связаны с облачными архитектурами, которыми на данном форуме уделялось особое внимание. Им была, в частности, посвящена работа одной из четырех предметных сессий, где рассказывалось и о реальных проектах по переносу корпоративных ИС

в облака. По мнению Дэвида Кеннона, в облачных архитектурах, изначально ориентированных на предоставление услуг,



Александр Вронский: “Без сервисного подхода провести такое крупное мероприятие, как Олимпиада, просто невозможно”

роль ITSM будет существенно выше, чем в архитектурах традиционных, а бытующее кое-где мнение о том, что ITIL не имеет отношения к облакам, является большим заблуждением. Еще одно его предупреждение состоит в том, что при всей привлекательности облачной модели переход к ней будет сопровождаться и некоторыми негативными последствиями, к которым нужно готовиться заранее. В этом смысле можно провести аналогию с последствиями передачи отдельных сервисов на аутсорсинг.

Облака можно использовать не только для развертывания корпоративных информационных систем, но и для размещения в них программных средств ITSM, с помощью которых ИТ-специалисты небольших предприятий будут управлять предоставлением ИТ-услуг. О таком предложении компании INLINE Technologies рассказал ее ITSM-консультант Тигран Матинян. Его доклад вызвал массу вопросов, в том числе и весьма критических, но судя по названию (“ITSM в обла-

ке: профанация или инновация”), именно эта цель и преследовалась.

Стремление к свободному обсуждению разных вопросов — характерная особенность данного форума. А некоторые доклады давали пищу для размышлений более широкого характера. В частности, любопытную закономерность в эволюции ИТ проследил в своем выступлении вице-президент компании CA Technologies Крис Рей, связавший смену парадигм со сменой поколений людей. По его мнению, сначала младшее поколение получает опыт работы с некой новой технологией у себя дома, а затем, взрослея и приступая к самостоятельной деятельности, реализует ее на корпоративном уровне. Так, поколение бэби-бумеров, к которому принадлежит Билл Гейтс, училось и возросло в эпоху господства мэйнфреймов, но при этом дома получало первый опыт работы с “персоналками”. Этому поколению мы и обязаны вступлением в эпоху ПК. Чтобы понять, что нас ждет в будущем, Крис Рей предлагает посмотреть, чем сегодня пользуются наши дети-подростки дома. А пользуются они самыми разными мобильными устройствами, подключенными к Интернету, непрерывно общаясь в социальных сетях с сотнями своих “друзей”. Если гипотеза Криса Рея верна, то подобная модель применения информационных технологий рано или поздно пробьет себе дорогу и на корпоративном уровне. Впрочем, в любом случае людям потребуются информационные сервисы, которыми кому-то придется управлять. □

“М.Видео”: ИТ-аутсорсинг с продолжением

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

При обсуждении темы слабой востребованности ИТ-аутсорсинга в нашей стране мы нередко забываем о том, что есть и весьма удачные долгосрочные контракты такого рода. Один из них, заключенный пять лет назад известной розничной сетью “М.Видео” с сервис-провайдером “Инфосистемы Джет”,

СЕРВИСЫ

недавно был продлен еще на три года. В рамках нового соглашения сфера ответственности сервисной компании распространяется не только на обслуживание ИТ-инфраструктуры, но и на информационные системы SAP ERP и Oracle Siebel CRM, включая их настройку, мониторинг, администрирование и техническую поддержку. Кроме того, на обслуживание взята интеграционная шина Oracle Data Integration (ODI).

Напомним, что в 2006 г. контракт предусматривал передачу на аутсорсинг серверного комплекса (Sun Microsystems) и системы хранения (Hitachi Data Systems), поддерживающих работу ERP-системы SAP R/3. Тогда руководство “М.Видео” не было готово к строительству собственного дата-центра, и поэтому вся ИТ-инфраструктура розничной сети была вынесена в ЦОД М1 группы компаний Stack, где она и обслуживалась специалистами “Инфосистем Джет” в удаленном режиме. С тех пор число гипермаркетов “М.Видео” выросло со 103 до 240, расширилось региональное присутствие (с 35 до 105 городов), увеличилась сложность и масштаб решаемых задач. Все это привело руководство ритейлера к решению о строительстве собственного дата-центра, в который впоследствии вся ИТ-инфраструктура “М.Видео” и была перенесена. Кроме того, со временем ИТ-служба пересмотрела свое отношение к масштабированию серверных ресурсов и решила отказаться от RISC-серверов Sun в пользу серверов стандартной архитектуры на процессорах Xeon. Переход на новую платформу также осуществляла компания “Ин-

фосистемы Джет”. Любопытная деталь, которую раскрыл операционный директор по ИТ “М.Видео” Игорь Веселов, состоит в том, что “Инфосистемы Джет”, в свое время продавшие это оборудование “М.Видео”, согласились вернуть его себе, учтя стоимость возврата при продаже новых Intel-серверов. Все это свидетельствует о формировании тесных доверительных отношений между заказчиком и аутсорсером, без которых подобное длительное сотрудничество было бы попросту невозможно.



Игорь Веселов: “При пятикратном росте оборота “М.Видео” штат ИТ-департамента компании вырос всего на 8%”

Администрирование SAP ERP, Oracle Siebel CRM и ODI включает выполнение таких рутинных функций системных администраторов, как регистрация новых пользователей, проведение регламентных работ, резервное копирование и других стандартных операций. Предоставляемая техническая поддержка системы Oracle Siebel CRM, используемой в

“М.Видео” для программ стимулирования лояльности, позволяет оперативно восстанавливать работоспособность функционала системы, обеспечивающего непрерывность основного бизнеса розничной сети. Все условия аутсорсингового контракта прописаны в соглашениях об уровне сервиса (SLA), соблюдение которых непрерывно отслеживается и предоставляется заказчику в форме отчетов. Поскольку ИТ-инфраструктура и прикладные системы “М.Видео” постоянно обновляются (добавляются новые модули, модернизируется оборудование и т. д.), меняются и требования к эксплуатации. Ежемесячно фиксируется порядка сотни таких изменений — все они обрабатываются специалистами сервис-провайдера и ложатся в основу новых редакций SLA-соглашений, которые подписываются в среднем один раз в год.

Благодаря аутсорсингу “М.Видео” смогла возложить всю ответственность за работоспособность своей ИТ-инфраструктуры на сервисную компанию. “Инфосистемы Джет”, с одной стороны, являются

исполнителем работ по мониторингу и администрированию, а с другой — контролирующим органом, без согласования с которым в прикладные системы и программно-аппаратный комплекс не допускается никакие изменения, выполняемые внешними подрядчиками. Поскольку на протяжении действия аутсорсингового контракта бизнес заказчика быстро развивается, оценить экономическую эффективность аутсорсинга довольно трудно. Впрочем, судя по некоторым показате-

ВКРАТЦЕ

СДЕЛКИ

HP покупает Autonomy: не поздно ли отказаться?

Поступившие от HP в августе заявления стали неожиданностью для ИТ-индустрии и собственных акционеров компании, возбудив множество вопросов о разумности планов Hewlett-Packard отказаться от выпуска планшетов, купить фирму Autonomy и в перспективе избавиться от своего бизнеса ПК.

Обсуждают, в частности, есть ли у HP возможность остановить заключение сделки с Autonomy. Акционеры интересуют также, как им вести себя в атмосфере общей неопределенности вокруг этого отраслевого гиганта. Исследовательская фирма Bernstein Research недавно ответила на эти вопросы в новом отчете, проявив очень критическое отношение к руководству и совету директоров HP.

“Наши разговоры с инвесторами оставляют впечатление, что подавляющее большинство крупных акционеров HP после бесед с ее топ-менеджерами и членами совета директоров по-прежнему настроены против сделки HP и Autonomy, — пишет в отчете Тони Сакконаги, старший аналитик Bernstein Research. — После объявления о покупке Autonomy исполнительный директор HP Лео Апотекер, по информации Wall Street Journal, утверждал, что многие инвесторы в переговорах с глазу на глаз одобряют планы компании. Однако наши собственные беседы с инвесторами свидетельствуют о почти всеобщей оппозиции относительно покупки Autonomy”. В качестве причины называется высокая цена сделки (одиннадцати-

кратный годовой оборот Autonomy) и тот факт, что, по расчётам HP, ее рынок вырастет за счет клиентуры Autonomy всего на 8%. Для инвесторов это попросту лишено смысла, и их не подкупит тем аргументом, что результат стоит больше, чем сумма отдельных частей. Уж по крайней мере ненамного.

В отчете Bernstein, однако, отмечается, что HP платит живыми деньгами и потому вряд ли может разорвать договоренность даже при несогласии акционеров. Многие во всех бедах винят уровень совета директоров компании, поскольку он ответственен за увольнение прежнего CEO Марка Херда и приглашение нынешнего Лео Апотекера. Кроме того, совет директоров одобрил покупку Autonomy и без предварительной экспертизы принял решение заранее объявить о возможном выделении производства ПК в самостоятельный бизнес.

Хотя HP, вероятно, не сможет выйти из сделки с Autonomy, активные акционеры, считает Сакконаги, наверняка постараются заменить членов совета директоров, выбранных на годичные сроки, а за этим могут последовать перемены и на уровне топ-менеджмента компании. Кандидатуры новых директоров должны быть выдвинуты в период с 23 ноября по 26 декабря 2011-го, а голосование состоится на годовом собрании акционеров HP в марте будущего года.

Между тем Bernstein отмечает, что, несмотря на определенное беспокойство, акционеры по-прежнему видят хорошие перспективы инвестиций в HP.

Джессика Дейвис



Пожарный департамент Нью-Йорка учёл уроки теракта

ДЭРРИЛ ТАФТ

11 сентября 2001 г. пожарные Нью-Йорка были не способны общаться друг с другом, и руководители пожарных команд на месте событий не знали, что происходило за пределами башен Всемирного торгового центра (ВТЦ). После этого городские власти и руководители пожарного департамента сказали: “Больше никогда” — и обратились за помощью к технологическим инновациям.

Когда террористы направили самолеты на башни ВТЦ, это была самая ужасная террористическая атака на американской земле. Во время этой трагедии, унесшей 2823 жизни, сотрудники нью-йоркского пожарного департамента продемонстрировали выдающийся героизм, благополучно эвакуировав более 25 тыс. человек.

Несмотря на потерю 343 пожарных в результате атаки, департамент задейст-

вовал все свои ресурсы, пытаясь взять ситуацию под контроль, и использовал свои коммуникационные и технологические возможности с максимальной нагрузкой. После случившегося департамент и руководители города поклялись, что такая ситуация больше никогда не повторится, и решили создать абсолютно совершенную систему ИТ и телекоммуникаций.

В качестве первого шага пожарный департамент обратился к консалтинговой компании McKinsey & Co, попросив её оценить действия департамента 11 сентября. Компания сделала несколько рекомендаций, среди которых были и предложения, направленные на то, чтобы помочь пожарным улучшить их коммуникационные и компьютерные системы.

Например, из-за общих коммуникационных проблем во время трагедии руководители пожарных не имели никакой информации о происшедшем за пределами башен. Более того, коллапс зданий

разрушил командный центр по аварийным событиям, что ослабило общую структуру контроля и управления.

Специалисты McKinsey пишут: “Реакция пожарных и медиков на события в ВТЦ 11 сентября была беспрецедентной по объему и масштабам. Было задействовано более двухсот пожарных машин (примерно половина из их общего количества в Нью-Йорке) и более ста карет скорой помощи (около 30% от всего количества таких машин). Масштаб события до предела осложнил усилия пожарного департамента по управлению своим персоналом и оборудованием”.

Новый операционный центр

Пожарный департамент серьезно подошел к рекомендациям McKinsey и немедленно начал внедрение новых систем. В соответствии с одной из таких рекомендаций был запущен пожарный операционный центр (Fire Department Operational Center — FDOC). Его основная задача — мониторинг происшествий на улицах города, однако центр может работать и на региональном, национальном и глобальном уровнях. Он обеспечивает департамент и его персонал сведениями и предупреждениями о ситуации, а также информацией и разведанными, необходимыми для управления реакцией на чрезвычайные происшествия.

На церемонии открытия FDOC в 2006 г. мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг заявил: “Расширение и развитие операционного центра представляет собой новый, критически важный инструмент управления для пожарных в случае крупномасштабной катастрофы или одновременного возникновения нескольких аварийных ситуаций в пределах города. Реализуя подобные проекты, мы подтверждаем нашу приверженность к снабжению сотрудников немедленного реагирования новейшими ресурсами, которые необхо-

димы для защиты города и обеспечения безопасности его жителей”.

FDOC работает уже более шести лет и в настоящий момент проходит этап технологической модернизации. Обновление затрагивает рабочие станции, серверы (с помощью технологий виртуализации), аудиовидеосистемы и средства радиосвязи, отметил Френк Гриббон, заместитель комиссара пожарного департамента Нью-Йорка. “Мы сейчас находимся на расстоянии световых лет от того состояния, в котором находились десять лет назад, в смысле готовности центра управления к немедленному подключению”, — сказал он.

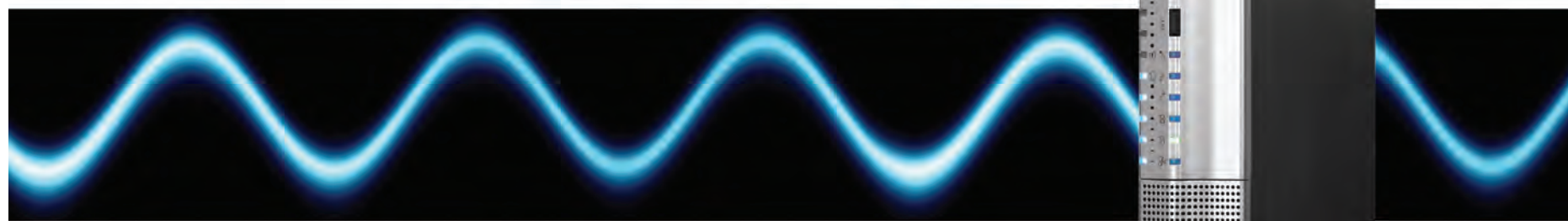
По окончании текущей модернизации общая стоимость центрального командного и коммуникационного узла FDOC вырастет с 17 до 20 млн. долл., считает Гриббон. Расположенный в штаб-квартире пожарного департамента в Бруклине, FDOC укомплектован персоналом в специальной форме, который отслеживает пожары, чрезвычайные ситуации и потребность в скорой медицинской помощи в пяти районах Нью-Йорка.

В FDOC установлено более 80 компьютеров и проложено почти 16 км сетевых кабельных коммуникаций. Центр поддерживает постоянную связь с многочисленными пожарными командами, действующими в городе, и обновляет имеющуюся у них информацию, предоставляя важные данные, необходимые для борьбы с пожарами, спасения жителей, правильного размещения работников и защиты пожарных от потенциально опасных веществ.

Кроме того, FDOC имеет доступ к Autodesk Crisis Command, который предоставляет разделенные на уровни карты города с обозначенным на них расположением школ, больниц, линий метро и другими критически важными данными. Он также управляет системой отслежи-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►

SMART. Для качества сделано всё



ИБП серии SMART от Powercom:

- Чистая синусоида: электропитание без помех и сбоев
- Добавление внешних батарейных блоков
- Управление через USB и RS-232, внутренний слот для SNMP

Новая модель SMART KING RT (Rack/Tower)

Особенностью модели SMART KING RT является возможность выбора типа установки, для любой задачи и конфигурации рабочего пространства, а также замена батарей в «горячем» режиме. Серия SMART — защита персональных компьютеров, рабочих станций, серверов и другого ответственного оборудования.



Пожарный...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

вания местонахождения автомашин Automatic Vehicle Location (AVL).

Одной из проблем 11 сентября был недостаток коммуникаций, что вызывало трудности с направлением автотранспорта. Система AVL включает GPS-контроль местонахождения пожарных машин и карет скорой помощи, находящихся в эшелоне «быстрого реагирования», что отражается на специальной карте, причем текущий статус каждого автомобиля показан соответствующим цветом. Контроль и перемещение автомобилей происходит в соответствии с их статусами.

«Тодами мы боролись с пожарами самыми традиционными способами, — продолжил Гриббон. — Мы тушили пламя на улицах и решали проблемы непосредственно на месте. Во время событий 11 сентября из-за падения зданий у нас было потеряно все оборудование, находившееся непосредственно на месте катастрофы».

Гриббон заявил, что департамент разрабатывает систему, которая снабдит пожарные команды компьютерами «передовой линии». К ним смогут подключаться командиры пожарных непосредственно

должна быть создана автоматическая, высокотехнологичная система инспекции зданий, базирующаяся на модели рисков. В ее состав войдет репозиторий данных с информацией о результатах строительных инспекций, который позволит департаменту анализировать критически важную информацию для того, чтобы помочь повысить качество пожарных инспекций.

Система CBIDAS, разработанная для пожарного департамента Нью-Йорка корпорацией IBM, собирает и предоставляет в общее пользование в реальном времени данные, которые помогут предотвратить загорание и защитить пожарных и других спасателей в случае возникновения пожара, заявил Майкл О'Бойл, управляющий директор по Нью-Йорку подразделения IBM Public Sector. Система использует технологии бизнес-аналитики (BI), включая предикативное (прогностическое) моделирование и передовые методы анализа данных для прогнозирования пожарных ситуаций, анализа возможных последствий и улучшения процессов, способных понизить риски, — например, процессов сбора и распространения информации о результатах строительных инспекций, о выданных разрешениях на строительство и отмеченных нарушениях.



Система CBIDAS пожарного департамента использует хранилище данных, которое объединяет информацию из разных баз данных и связано с другими городскими агентствами

на месте пожара, получать детальные сведения о чрезвычайной ситуации и направлять свою информацию о происходящем обратно в коммуникационный центр по системе беспроводной связи.

«Раньше мы использовали магнитную доску, на которой просто передвигали магнитные фишки, обозначая перемещение наших подразделений, — сказал Гриббон. — Теперь же у нас электронный журнал, куда заносится вся информация о происходящем на месте аварии, и информация эта передается к нам по беспроводным каналам».

Более того, Гриббон отметил, что сейчас пожарный департамент имеет доступ к видеоматериалам, транслируемым с вертолетов в реальном времени, для передачи картинки с воздуха пожарным командам на месте аварии, — ситуация, невозможная 11 сентября. «У нас есть также доступ к планам этажей и к информации о здании, и мы можем подключаться к различным базам данных, к картам, фотографиям и другим материалам из различных источников, — сказал он. — Ничего этого не существовало десять лет назад».

Автоматизация строительной инспекции

Другое значительное изменение в работе пожарного департамента — созданная в нем координационная система строительных инспекций и анализа данных (Coordinated Building Inspection and Data Analysis System — CBIDAS). К настоящему моменту департамент завершил первую половину проекта, состоящего из четырех этапов, по итогам которого

В дополнение к интеграции и глубокому анализу различающихся по формату и структуре баз данных внутри пожарного департамента Нью-Йорка система CBIDAS позволяет улучшить качество коммуникаций, совместный доступ к данным и координацию информации о пожарных инспекциях, о структуре зданий и строительных комплексов как между различными внутренними подразделениями департамента, так и между этими подразделениями и другими городскими службами — такими, как департаменты городского строительства и защиты окружающей среды.

«Ничего подобного более нигде не существует, — так Гриббон охарактеризовал систему CBIDAS. — Это может резко улучшить нашу программу пожарных инспекций на местах».

Обновленная компьютерная сеть

Среди прочих технологических улучшений по сравнению с 11 сентября 2001 г. можно отметить проект Broadband Modem VPN. В его рамках была проведена модернизация городской компьютерной сети пожарного департамента, работавшей с использованием коммутируемых соединений, в результате чего 565 подстанций скорой помощи и пожарной охраны получили высокопроизводительный доступ к компьютерной сети пожарного департамента с помощью широкополосных модемов и услуг компаний Time Warner, Verizon и Cablevision.

Эти подстанции сейчас используют все преимущества высокой скорости передачи данных в пределах всей системы, гиб-



В операционном центре FOOC в бруклинской штаб-квартире пожарного департамента Нью-Йорка сотрудники несут дежурство 24 часа в день 7 дней в неделю, контролируя пять районов города и принимая сообщения о пожарах и вызовы скорой помощи. В центре установлено более 75 компьютеров и другое высокотехнологичное оборудование общей стоимостью 17 млн. долл.

ких опций размещения площадок, повышенной отказоустойчивости и улучшенной производительности приложений.

Бюро технологического развития и систем (Bureau of Technology Development and Systems — BTDS) пожарного департамента открыло распределенный сетевой операционный центр для мониторинга, моделирования и управления ИТ-инфраструктурой в масштабе департамента. Данный центр обнаруживает, собирает и публикует в виде отчетов данные по «здоровью» и тенденциям для устройств, сетей, серверов и приложений. Таким образом, его работники могут проактивно реагировать на возникающие проблемы и диагностировать инциденты.

После 11 сентября была разработана также электронная система учета пожарных (Electronic Firefighter Accountability System — EFAS), в которой регистрируются звонки от пожарных, оказавшихся в тяжелой ситуации.

Как только пожарный нажимает кнопку аварийного вызова на своей рации, система EFAS выводит его имя и по радио уведомляет коллег на месте пожара о том, что их товарищу требуется помощь.

Эта система сейчас работает на мобильных терминалах, установленных в автомашинах руководителей подразделений, однако уже идет процесс внедрения портативных EFAS-устройств.

Кроме того, ведется проект BlackBerry Service Distribution по развертыванию портативных устройств: основным сотрудникам департамента предоставляются сконфигурированные «под ключ» аппараты, которые обеспечивают им дистанционный доступ к электронной почте, документам, оповещениям, а также в Интернет. После развертывания и стабилизации работы BlackBerry Enterprise Server

выдача физических устройств была передана в ведение бюро коммуникаций, которое в целом занимается обеспечением работников департамента мобильными устройствами сотовой связи. BTDS осуществляет администрирование и поддержку BlackBerry Enterprise Server.

Помимо этого пожарный департамент серьезно обновил свои интранет- и интернет-ресурсы. Стандартизированный дизайн и развитие интранет-сайта департамента позволяют сотрудникам более эффективно и удобно обращаться к материалам по безопасности и обучению, к различным формам и другой критически важной информации.

Сайт был обновлен также и для того, чтобы поддержать слияние пожарной службы и службы скорой помощи в один департамент путем объединения ранее существовавших по отдельности интранет-ресурсов в единую парадигму дизайна на основе «сообществ».

Одновременно с этим на сайте появились новые интранет-сообщества, предоставляющие сотрудникам самую последнюю информацию по обучению и безопасности.

И наконец, для лучшей информированности сотрудников об инициативах по обучению и обеспечению безопасности было спроектировано и разработано несколько совершенно новых Web-приложений, сообщил Гриббон. Среди них можно назвать такие, как Events Calendar, Spare Handie-Talkie Tracking и Near Miss.

Пожарный департамент серьезно обновил свой интернет-сайт, стремясь обеспечить жителей и бизнес Нью-Йорка актуальной информацией по обучению противопожарной безопасности, о подготовке к чрезвычайным ситуациям, о новостях и событиях.

ВКРАТЦЕ

БЕЗОПАСНОСТЬ

Кто же главный движитель обеспечения корпоративной ИБ?

PC Week/RE завершил опрос на тему, кто является в российских государственных и частных структурах главным движителем обеспечения ИБ. Репрезентативность по государственному и бизнес-сегментам подтверждается примерно равным количеством респондентов, принявших участие с той и с другой стороны (44 и 47% соответственно).

Итак, по факту бал в российских организациях в области ИБ правят ИТ-специалисты. Компаний, где ситуация именно такова, среди принявших участие в опросе оказался 51%. На ИБ-специалистов эта обязанность возложена в 18% компаний, на бизнес-руководство — тоже в 18%. Гораздо меньшее количество — 7% опрошенных — считают, что всей ИБ у них заправляют внешние регуляторы. Оставшиеся 6% не смогли определиться с

тем, кто же внутри их предприятий диктует правила защиты информации. Такое положение дел с организацией ИБ у наших респондентов сложилось к настоящему времени.

А вот как они хотели бы, чтобы было в дальнейшем. Из всех респондентов 36% считают, что инициатива в области корпоративной ИБ должна исходить от бизнес-руководства. Примерно столько же (35%) хотят, чтобы это было прерогативой ИБ-специалистов организации. Собственных ИТ-специалистов в роли движителя обеспечения ИБ видят 18%, а 7% полагаются на внешних регуляторов. И опять 4% респондентов не знают, кто этим должен заниматься.

Из результатов опроса с очевидностью следует сложившаяся к настоящему времени в российских компаниях доминанта технологического (а не бизнес-) подхода к организации ИБ. Это свидетельствует о незрелости представления о назначении ИБ у российских корпоративных пользователей. **В. В.**

CIO в софтверной компании: есть ли разница?

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Казалось бы, труд ИТ-директора везде одинаков: его основной обязанностью является формирование и поддержка ИТ-инфраструктуры, способствующей развитию бизнеса. Несомненно, компании имеют свои отличительные особенности, определяемые той сферой экономики, где они действуют, — скажем, деятельность банка совершенно непохожа на работу розничного торгового предприятия или металлургического комбината. Но эта специфика по большей части находит свое выражение в наборе используемых приложений и критичности их работоспособности для бизнеса. В последние годы к этим зонам ответственности руководителя ИТ-службы всё чаще добавляется функция управления компанией, когда он становится одним из топ-менеджеров, участвующих в выработке корпоративной стратегии. Этот процесс особенно нагляден в организациях, где ИТ является критически важным ресурсом с точки зрения прибыли (в первую очередь в телекоммуникациях и банковско-финансовой сфере).

А как обстоят дела в софтверных компаниях? Оказывается, там действительно есть существенные отличия, рассказал вице-президент и директор по информационным технологиям корпорации Microsoft Тони Скотт. За его плечами богатый опыт работы в области управления информационными ресурсами — в качестве ИТ-директора в компании Walt Disney (откуда он пришел в Microsoft в феврале 2008 г.) и в должности

главного технического директора в отделе информационных систем и услуг General Motors. Кроме того, с ИТ была связана и его предыдущая профессиональная деятельность в Bristol-Myers Squibb, Marriott International, Cadren Systems, Sun Microsystems и PricewaterhouseCoopers.

В Microsoft ИТ-департамент под руководством Тони Скотта отвечает за разработку ИТ-стратегии и управление ИТ, в том числе всеми корпоративными бизнес-приложениями, обеспечение безопасности онлайн-ресурсов и управление рисками, бесперебойную работу инфраструктуры и коммуникации сотрудников (Help Desk), а также за поддержку продуктовых и бизнес-групп, глобальных продаж и маркетинга. То есть ИТ-служба корпорации решает все классические задачи, как и на любом другом предприятии.

Но вместе с тем на команду Тони Скотта возложена такая важная функция, как реализация принципа dogfooding (в дословном переводе — «ешь еду своей собаки»), который заключается в том, что сотрудники Microsoft должны первыми опробовать разрабатываемые корпорацией программные продукты. В рамках решения этой задачи ИТ-специалисты развертывают и тестируют новые версии программных продуктов до их официального выпуска. Полученные при этом рекомендации и отзывы помогают разработчикам своевременно вносить необходимые изменения и дополнения.

Эта функция ИТ-департамента была введена еще предшественниками Тони

Скотта, но именно сегодня она обрела особую значимость. Около двух с половиной лет назад корпорация приняла решение о переходе с традиционной бизнес-модели на облачную. Предполагается, что в течение ближайших четырех лет 80% всех бизнес-приложений будут выполняться в облаке, а оставшиеся 20% — постепенно выводиться из эксплуатации. К числу последних относится, в частности, ряд систем, выполняющих дублирующие функции.

Выполнение столь масштабного проекта, по словам Тони Скотта, является настоящей проверкой для его департамента, поскольку эта работа затрагивает всю ИТ-инфраструктуру корпорации. Причем сложности, с которыми приходится сталкиваться ИТ-команде, носят отнюдь не технологический характер. Дело в том, что значительная часть используемых внутренних систем была создана еще в эпоху пакетированного ПО и традиционных лицензий. Теперь же, с появлением облачных технологий, у софтверных компаний появляется возможность продавать иные продукты — в частности, услуги, что требует использования другой лицензионной модели и другой схемы получения доходов. И поэтому перед ИТ-департаментом встала задача изменить все внутренние системы, чтобы они соответствовали новым условиям, а затем перевести их в облако.

Первой и наиболее сложной задачей на этом пути стало реформирование платформы лицензирования, которая возникла в те годы, когда Microsoft продавала свой первый продукт — операционную систему DOS. Существовавшая тогда схема дистрибуции была очень простой, и более того, бизнес корпорации охватывал лишь ограниченное число стран мира.

Впоследствии, по мере продвижения в новые регионы и расширения линейки продуктов, происходило инкрементальное развитие модели лицензирования. Однако такой процесс не всегда приводит к наилучшему решению, считает Тони Скотт. «Сегодня пришло время создать новую платформу лицензирования на следующие тридцать лет», — подчеркнул он.

В Microsoft считают, что реализация проекта по переводу корпоративной ИТ-инфраструктуры в облако даст два важных результата, которые, впрочем, можно наблюдать уже и сегодня. Речь идет о существенном сокращении времени разработки новых продуктов (на величину до 40% и даже более) и о значительном снижении эксплуатационных издержек (на 30—40%). Второй результат, как поясняет Тони Скотт, объясняется тем, что при разработке и подготовке к запуску в эксплуатацию какого-либо приложения требуются ресурсы для тестирования, которые порой в два-три раза превышают расходы, связанные с реальным применением системы. Поэтому переход на облачные технологии позволяет оптимизировать этот процесс за счет того, что все временные ресурсы могут быть легко свернуты и направлены на решение других задач.

Вместе с тем Тони Скотт полагает, что переход в облако и связанные с этим экономические результаты ни в коей мере не уменьшают значимости ИТ-департамента и ИТ-руководителя в компании, как думают некоторые эксперты. Напротив, он убежден, что использование облачных технологий только повышает их роль: «В целом по всему миру можно наблюдать, что потребности компаний в ИТ-услугах

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶

25 - 28

ОКТАБРЯ 2011

МОСКВА

XXII

Ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА



Российская академия наук



Министерство связи и массовых коммуникаций РФ



Министерство образования и науки РФ



Российский фонд фундаментальных исследований



Федеральное космическое агентство



РОСАТОМ

SoftTool

www.softtool.ru

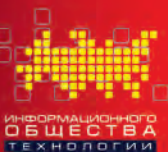


Второй Московский
Суперкомпьютерный Форум

Всероссийская конференция
«Электронное государство XXI века»

Заседание
Совета главных конструкторов информатизации
регионов России

в рамках Национального форума
«ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО.
ЭЛЕКТРОННОЕ ГОСУДАРСТВО.
ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО»



САПР
ЭКСПО



ПРОДУКТ
ГОДА
SOFTTOOL

Конкурс лучших
решений в области
информационных
технологий

Технологии информационного общества • Электронное государство • Технологии управления • Информационная безопасность
Технологии образования • САПР и ГИС • Документооборот • Интернет-технологии • Мобильные технологии • Облачные вычисления
Свободное ПО • Управление проектами • Суперкомпьютеры • Логистика и SCM • Банковское и финансовое ПО • Прикладное ПО
Встраиваемые системы • Сетевые решения • Аутсорсинг • ИТ-услуги • Электронные развлечения • Игры • Компьютеры и мн. др.

Регистрация специалистов на сайте <http://www.softtool.ru>

ОРГАНИЗАТОР



ООО «ИТ-экспо»
+7 (495) 624-70-72
www.softtool.ru

ПАРТНЕРЫ



АВВУУ



ОТКРЫТЫЕ
СИСТЕМЫ



COMNEWS

SuperJob

“Голосовая биометрия интересна любым компаниям, имеющим большое число клиентов”

В наши дни речевые технологии из ИТ-экзотики быстро превращаются в реальность. Довольно большие успехи показывает голосовая биометрия, на основе которой реализованы различные приложения, обеспечивающие создание по-

ИНТЕРВЬЮ лезных услуг для банков, контакт-центров, поликлиник, автотранспорта, голосового управления работой средств мобильной связи и навигации. Среди компаний, предлагающих широкий спектр популярных речевых и текстовых решений, а также приложений для работы с документами, значится и фирма Nuance Communications. Её региональный директор по продажам и развитию бизнеса Nuance Communications **Мартин Весёлка** ответил на вопросы обозревателя PC Week/RE **Петра Чачина** о современных возможностях речевых технологий и голосовой биометрии.



Мартин Весёлка

PC Week: Что такое голосовая биометрия?

МАРТИН ВЕСЁЛКА: Голосовая биометрия — одна из технологий, которая развивается очень быстро и позволяет разным компаниям использовать ее решения для идентификации заказчиков. В биометрической системе для определения или подтверждения личности используют индивидуальные поведенческие, психологические и некоторые другие характеристики. Имеется множество биометрических измерений, включая сканирование радужной оболочки глаза, отпечатков пальцев, распознавание лица, голоса, подписи и т. д. Голосовая биометрия позволяет, исследуя голосовые характеристики человека, идентифицировать клиента. Она представляет собой относительно простой и экономичный способ решения ряда практических проблем.

PC Week: Чем вызван нынешний интерес ИТ-служб различных отраслей к голосовой биометрии и речевым технологиям?

М. В.: Это связано с тем, что голосовая биометрия и речевые технологии — уже далеко не игрушки, это — высокоразвитая технология, которая может быть использована для повышения качества услуги в такой степени, чтобы заказчик мог ощутить это улучшение. Предприятие должно предоставлять заказчику автоматизированный сервис, и речевые технологии способны в этом помочь. Клиента никто не заставляет ждать, не переадресовывает и не предлагает пользоваться меню. Голосовые коммуникации являются удобными для заказчика.

Система понимает клиента и способна проверить его слова. Он может даже не помнить пароль или число. Голосовая биометрия, которая используется в процессе разговора, позволяет установить, кто звонит. Это сокращает время разговора. Так что клиенту не надо представляться и называть пароль. Его пароль — его голос! При этом он чувствует, что его звонок важен и компания сразу принимает решение.

PC Week: В каких отраслях наиболее востребованы приложения голосовой биометрии и речевых технологий?

М. В.: Наиболее широко они применяются в банковском секторе, в страховых компаниях, в телекоме. Авиакомпании проявляют значительный интерес. Перспективным является также рынок мобильных приложений для сотовых телефонов, где речевые технологии востребованы в полной мере. В автомобилестроении голосовые системы позволяют использовать навигационные приборы в пути, способны включить музыку, кондиционер, помогают, не отвлекаясь от управления машиной, записать и отправить SMS и т. д.

В медицине речевые технологии используются для записи информации о клиентах, создания электронных карт пациентов. Это позволяет оптимизировать работу врачей и создает явные преимущества для клиентов. Врач не использует клавиатуру компьютера, он просто диктует медицинские показатели и диагноз. Система распознавания речи переводит голос в текст и записывает его.

PC Week: Что дает применение голосовой биометрии в банковском бизнесе?

М. В.: Банковские контакт-центры успешно применяют голосовые технологии. Если клиенту нужна базовая информация, то она предоставляется ему свободно. Но если он хочет провести финансовую операцию или какую-то операцию со своим счетом, то его [статус] нужно проверить. Голосовая биометрия — это один из видов проверки клиента, с помощью которой возможно идентифицировать, живой ли это человек или транслируется запись речи.

Система голосовой биометрии может выявить необходимость дополнительной проверки клиента. Можно также создать “черный список” отпечатков голосов клиентов, замеченных в мошенничестве или в попытках несанкционированного доступа к счетам других клиентов. Это позволяет обеспечить безопасность банковских операций.

PC Week: Является ли система верификации голоса клиента более надежной, чем PIN-коды и пароли?

М. В.: Сразу хотел бы отметить, что система голосовой биометрии более удобна для заказчика, чем использование PIN-кодов и паролей. Но можно также сказать, что голосовая биометрия более надежна, так как пароль может быть подслушан и украден в течение разговора. Да и PIN является большой проблемой всех контакт-центров, ведь операторы сами могут воспользоваться этими сведениями. Пароль и PIN нетрудно украсть, такая информация может уйти на чёрный рынок, но голос останется с вами! А вот комбинация голосовой биометрии и вопросов о персональной информации о вашей жизни позволяет добиться высокой степени надежности.

PC Week: Как голосовая биометрия используется в контакт-центрах?

М. В.: Каковы специфические проблемы контакт-центров? Они не успевают отвечать на запросы, не хватает операторов. В этом случае используются автоматические устройства интерактивного речевого ответа IVR. Но клиенты не всегда хотят работать с IVR, они предпочитают

дождаться отклика оператора, теряя при этом много времени.

Заказчик звонит в центр обработки вызовов, мы спрашиваем его, как ему помочь. Он в свободной форме отвечает на вопрос. С помощью системы распознавания речи мы понимаем его просьбу и решаем, куда надо обратиться. Эту информацию мы или транслируем в систему самообслуживания, или направляем звонок оператору. В то же время мы можем идентифицировать клиента с помощью голосовой биометрии. Применяя данные меры, мы сберегаем очень много времени по сравнению с традиционными методами, ведь IVR не отвечает на вопросы.

В Восточной Европе и России голосовая биометрия практически не используется. А в Западной Европе и США данная технология уже широко применяется. Такая ситуация, конечно, изменится в ближайшие год-два. Операторские центры будут использовать речевые технологии, такие как голосовая биометрия, предоставляя лучшие по качеству услуги для всех клиентов контакт-центров.

Например, один из российских банков хочет внедрить голосовую биометрию для поддержки системы кредитных карт для всех своих клиентов. Это позволит идентифицировать пользователей. Технология инсталляции голосовой биометрии не сложная. Но заказчики должны знать о наличии нового сервиса, это важный элемент его продвижения.

PC Week: Насколько дорогостоящими являются системы голосовой биометрии? Велик ли рынок голосовых решений для контакт-центров?

М. В.: В начале каждого проекта мы рассчитываем экономическую эффективность и срок возврата инвестиций. В зависимости от пожеланий клиента проект может делаться на базе числа портов IVR или на базе количества отпечатков голоса, используемых в системе. Если голосовое ре-

шение хорошо отлажено, то время одного разговора может быть уменьшено на 20—40 с, а возврат инвестиций происходит за шесть-девять месяцев.

Рынок голосовой биометрии существует как в рамках контакт-центров, так и вне их. Причем каждый операторский центр может использовать голосовую биометрию. Сегодня голосовыми решениями занимаются почти все гиганты ИТ-индустрии, такие как Google и Microsoft. Но кроме call-центров есть и другие возможности использования голосовой биометрии, например для управления мобильными устройствами, предоставления безопасного доступа в определенные помещения или к определенному оборудованию, в сфере медицины и пр.

PC Week: И как используется распознавание речи в медицине?

М. В.: В медицине распознавание речи помогает высвобождению медперсонала. Разработаны приложения для диктовки и транскрипции, улучшающие качество записи, обработки и использования данных о пациенте. Это позволяет создавать медицинские архивы с голосовым управлением, которые значительно снижают эксплуатационные издержки и улучшают качество обслуживания пациентов. Использование таких систем повышает доходность лечебных учреждений за счет сокращения средней продолжительности выполнения задачи и одновременного повышения эффективности предоставления услуги.

PC Week: Каких новых решений в области голосовой биометрии и речевых технологий можно ожидать в ближайшее время?

М. В.: Системы голосовой техники быстро развиваются. Практически во всех сферах бизнеса они создают новые возможности для обслуживания клиентов, повышения точности, производительности и эффективности производства, сокращения временных и финансовых затрат. Они вторгаются в жизнь миллионов частных пользователей. Поэтому можно ожидать дальнейшего увеличения числа распознаваемых языков и расширения количества создаваемых на этой основе сервисов.

PC Week: Благодарю за беседу.

СИО...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

намного превышают возможности их бюджетов, и поэтому снижение издержек на 30—40% воспринимается бизнесом не как шанс сократить бюджет ИТ-подразделения, а как шанс на такую же величину увеличить объем его работы. Тем самым ИТ-департамент будет более активно вовлечен в решение задач бизнеса”.

Еще одной особенностью своей работы в Microsoft Тони Скотт назвал то, что ему приходится иметь дело с намного большим масштабом, территориальной распределенностью и более широким спектром бизнеса, чем ранее. Другие компании, в которых ему приходилось трудиться, конечно, тоже были крупными и сложными, но их деятельность носила узконаправленный и менее глобальный характер. В Microsoft существует очень тесное взаимодействие между ИТ-департаментом и подразделениями по разработке продуктов и группами продаж. Именно поэтому г-ну Скотту приходится много ездить по миру, чтобы знакомиться со спецификой бизнеса корпорации и пожеланиями бизнес-заказчиков в целях усовершенствования поддержки, оказываемой ИТ-службой. И здесь тоже есть своя специфика. В Microsoft работает почти сто тысяч сотрудников — высококвалифицированных экспертов в области ИТ. “Я считаю, что это замечательно, поскольку вокруг меня огромное количество людей, к которым я могу обратиться за советом, и они всегда могут по-

мочь мне, подсказать”, — отметил Тони Скотт.

Кроме того, в Microsoft политика поддержки оборудования вендоров разительным образом отличается от той стратегии, которой придерживается большинство других компаний. Как правило, организации стремятся ограничить число поставщиков и максимально стандартизировать свою ИТ-инфраструктуру. Но поскольку Microsoft разрабатывает ПО, которое должно работать на оборудовании самых разных производителей, она использует практически все модели “железа” крупнейших вендоров, что, несомненно, усложняет поддержку ИТ-инфраструктуры корпорации.

В целом же Тони Скотт уверен, что сегодня роль ИТ-директоров и ИТ-структур в крупных компаниях существенно меняется. Бизнес всё в большей степени переходит на цифровые технологии, в том числе и при взаимодействии с партнерами и клиентами, и поэтому ИТ-подразделение должно выполнять роль защитника интересов не только самой компании, но и потребителей, сводить их воедино. Соответственно ему следует принимать более активное участие в процессе управления компанией, принимать на себя больше ответственности в сфере выполнения нормативных требований и управления рисками. И наконец, ИТ-департамент должен являться защитником бренда компании. Теперь потребители всё большую часть информации о продуктах получают по Интернету, и поэтому ИТ-подразделение должно более тесно взаимодействовать со службами маркетинга и продаж.

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2011 ГОД

Я подписываюсь

_____ на 6 месяцев и плачу за 17 журналов 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 _____ на 12 месяцев и плачу за 35 журналов 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

Ф.И.О. _____ дата рождения _____ индекс _____
 обл./край _____ р-н _____
 город _____ улица _____
 дом _____ корп. _____ этаж _____ кв. _____ домофон _____
 код _____ тел. _____

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



ИЗВЕЩЕНИЕ	ИНН 7707010704 КПП 770701001 ЗАО «СК Пресс» получатель платежа Учреждение банка Сбербанк России, ОАО Вернадское ОСБ г. Москвы № 7970	Расчетный счет № 40702810938100100746 БИК 044525225 Кор. счет: 30101810400000000225
	Назначение платежа Подписка на журнал «PC WEEK»	Дата Сумма
Кассир	Плательщик:	Всего:
	Кассир	
КВИТАНЦИЯ	ИНН 7707010704 КПП 770701001 ЗАО «СК Пресс» получатель платежа Учреждение банка Сбербанк России, ОАО Вернадское ОСБ г. Москвы № 7970	Расчетный счет № 40702810938100100746 БИК 044525225 Кор. счет: 30101810400000000225
	Назначение платежа Подписка на журнал «PC WEEK»	Дата Сумма
Кассир	Плательщик:	Всего:
	Кассир	

Стоимость подписки:

На 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2012

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

- Заполнить прилагаемый купон-заявку и платежное поручение.
- Перевести деньги (стоимость подписного комплекта) на указанный р/с в любом отделении Сбербанка.
- Отправить заполненный купон-заявку и копию квитанции о переводе денег по адресу:
 109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, корп. 10,
 3 этаж, оф. 328 (отдел распространения, подписка),
 или по факсу: (495) 974-2263. Тел. (495) 974-2260,
 отдел распространения, менеджеру по подписке.

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

Если мы получили Вашу заявку до 10-го числа текущего месяца и деньги поступили на р/с ООО «СК Пресс», подписка начинается со следующего месяца. Не забудьте, пожалуйста, указать в квитанции Ваши фамилию и инициалы, а также Ваш точный адрес с почтовым индексом.

Внимание! Отдел подписки не несет ответственность, если подписка оформлена через другие фирмы.

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

- * Минимальный период подписки — 3 месяца.
 - ** Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.
 - *** Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.
- Справки по телефону: +7 (495) 974-2260, доб. 1736; e-mail: podpiska@skpress.ru.
 В случае если Вам не доставляют издания по подписке, сообщите об этом по e-mail: pretenzii@skpress.ru.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Я хочу, чтобы моя организация получала PC Week/RE!

Название организации: _____

Почтовый адрес организации:

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

- 1. Энергетика
- 2. Связь и телекоммуникации
- 3. Производство, не связанное с вычислительной техникой (добывающие и перерабатывающие отрасли, машиностроение и т. п.)
- 4. Финансовый сектор (кроме банков)
- 5. Банковский сектор
- 6. Архитектура и строительство
- 7. Торговля товарами, не связанными с информационными технологиями
- 8. Транспорт
- 9. Информационные технологии (см. также вопрос 2)
- 10. Реклама и маркетинг
- 11. Научно-исследовательская деятельность (НИИ и вузы)
- 12. Государственно-административные структуры
- 13. Военные организации
- 14. Образование
- 15. Медицина
- 16. Издательская деятельность и полиграфия
- 17. Иное (что именно) _____

2. Если основной профиль Вашего предприятия – информационные технологии, то уточните, пожалуйста, сегмент, в котором предприятие работает:

- 1. Системная интеграция
- 2. Дистрибуция
- 3. Телекоммуникации
- 4. Производство средств ВТ
- 5. Продажа компьютеров
- 6. Ремонт компьютерного оборудования
- 7. Разработка и продажа ПО
- 8. Консалтинг
- 9. Иное (что именно) _____

3. Форма собственности Вашей организации (отметьте только один пункт)

- 1. Госпредприятие
- 2. ОАО (открытое акционерное общество)
- 3. ЗАО (закрытое акционерное общество)
- 4. Зарубежная фирма
- 5. СП (совместное предприятие)
- 6. ТОО (товарищество с ограниченной ответственностью) или ООО (Общество с ограниченной ответственностью)

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

4. К какой категории относится подразделение, в котором Вы работаете? (отметьте только один пункт)

- 1. Дирекция
- 2. Информационно-аналитический отдел
- 3. Техническая поддержка
- 4. Служба АСУ/ИТ
- 5. ВЦ
- 6. Инженерно-конструкторский отдел (САПР)
- 7. Отдел рекламы и маркетинга
- 8. Бухгалтерия/Финансы
- 9. Производственное подразделение
- 10. Научно-исследовательское подразделение
- 11. Учебное подразделение
- 12. Отдел продаж
- 13. Отдел закупок/логистики
- 14. Иное (что именно) _____

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

- 1. Директор / президент / владелец
- 2. Зам. директора / вице-президент
- 3. Руководитель подразделения
- 4. Сотрудник / менеджер
- 5. Консультант
- 6. Иное (что именно) _____

6. Ваш возраст

- 1. До 20 лет
- 2. 21–25 лет
- 3. 26–30 лет
- 4. 31–35 лет
- 5. 36–40 лет
- 6. 41–50 лет
- 7. 51–60 лет
- 8. Более 60 лет

7. Численность сотрудников в Вашей организации

- 1. Менее 10 человек
- 2. 10–100 человек
- 3. 101–500 человек
- 4. 501–1000 человек
- 5. 1001–5000 человек
- 6. Более 5000 человек

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

- 1. 10–20 компьютеров
- 2. 21–50 компьютеров

- 3. 51–100 компьютеров
- 4. 101–500 компьютеров
- 5. 501–1000 компьютеров
- 6. 1001–3000 компьютеров
- 7. 3001–5000 компьютеров
- 8. Более 5000 компьютеров

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

- 1. DOS
- 2. Windows 3.xx
- 3. Windows 9x/ME
- 4. Windows NT/2K/XP/2003
- 5. OS/2
- 6. Mac OS
- 7. Linux
- 8. AIX
- 9. Solaris/SunOS
- 10. Free BSD
- 11. HP/UX
- 12. Novell NetWare
- 13. OS/400
- 14. Другие варианты UNIX
- 15. Иное (что именно) _____

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

- 1. Имеют выход в Интернет по выделенной линии
- 2. Объединены в intranet
- 3. Объединены в extranet
- 4. Подключены к ЛВС
- 5. Не объединены в сеть
- 6. Dial Up доступ в Интернет

11. Имеет ли сеть Вашей организации территориально распределенную структуру (охватывает более одного здания)?

Да Нет

12. Собирается ли Ваше предприятие устанавливать интрасети (intranet) в ближайший год?

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

- 1. ЕС ЭВМ
- 2. IBM
- 3. Unisys
- 4. VAX
- 5. Иное (что именно) _____

14. Если в Вашей организации используются мэйнфреймы, то какие именно?

- 1. ЕС ЭВМ
- 2. IBM
- 3. Unisys
- 4. VAX
- 5. Иное (что именно) _____
- 6. Не используются

15. Компьютеры каких фирм-изготовителей используются на Вашем предприятии?

- | | | | |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| “Аквариус” | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ВИСТ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| “Формоза” | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Acer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Apple | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| CLR | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Compaq | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Dell | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fujitsu Siemens | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Gateway | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hewlett-Packard | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| IBM | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kraftway | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| R.&K. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| R-Style | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Rover Computers | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sun | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Siemens Nixdorf | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Toshiba | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Иное (что именно) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

- 1. Средства разработки ПО
- 2. Офисные приложения
- 3. СУБД
- 4. Бухгалтерские и складские программы
- 5. Издательские системы
- 6. Графические системы
- 7. Статистические пакеты
- 8. ПО для управления производственными процессами
- 9. Программы электронной почты
- 10. САПР
- 11. Браузеры Internet
- 12. Web-серверы
- 13. Иное (что именно) _____

17. Если в Вашей организации установлено ПО масштаба предприятия, то каких фирм-разработчиков?

- 1. “1С”
- 2. “АйТи”
- 3. “Галактика”
- 4. “Парус”
- 5. BAAN
- 6. Navision
- 7. Oracle
- 8. SAP
- 9. Epicor Scala
- 10. ПО собственной разработки
- 11. Иное (что именно) _____

18. Существует ли на Вашем предприятии единая корпоративная информационная система?

Да Нет

Уважаемые читатели!

Только полностью заполненная анкета, рассчитанная на руководителей, отвечающих за автоматизацию предприятий; специалистов по аппаратному и программному обеспечению, телекоммуникациям, сетевым и информационным технологиям из организаций, имеющих более 10 компьютеров, дает право на бесплатную подписку на газету PC Week/RE в течение года с момента получения анкеты. Вы также можете заполнить анкету на сайте: www.pcweek.ru/subscribe_print/.

Примечание. На домашний адрес еженедельник по бесплатной корпоративной подписке не высылается. Данная форма подписки распространяется только на территорию РФ.

19. Если Ваша организация не имеет своего Web-узла, то собирается ли она в ближайший год завести его?

Да Нет

20. Если Вы используете СУБД в своей деятельности, то какие именно?

- 1. Adabas
- 2. Cache
- 3. DB2
- 4. dBase
- 5. FoxPro
- 6. Informix
- 7. Ingress
- 8. MS Access
- 9. MS SQL Server
- 10. Oracle
- 11. Progress
- 12. Sybase
- 13. Иное (что именно) _____

14. Не использую

21. Как Вы оцениваете свое влияние на решение о покупке средств информационных технологий для своей организации? (отметьте только один пункт)

- 1. Принимаю решение о покупке (подписываю документ)
- 2. Составляю спецификацию (выбираю средства) и рекомендую приобрести
- 3. Не участвую в этом процессе
- 4. Иное (что именно) _____

22. На приобретение каких из перечисленных групп продуктов или услуг Вы оказываете влияние (покупаете, рекомендуете, составляете спецификацию)?

- 1. Мэйнфреймы
- 2. Миникомпьютеры
- 3. Серверы
- 4. Рабочие станции
- 5. ПК
- 6. Тонкие клиенты
- 7. Ноутбуки
- 8. Карманные ПК

Сети

- 9. Концентраторы
- 10. Коммутаторы
- 11. Мосты
- 12. Шлюзы
- 13. Маршрутизаторы
- 14. Сетевые адаптеры
- 15. Беспроводные сети
- 16. Глобальные сети
- 17. Локальные сети
- 18. Телекоммуникации

Периферийное оборудование

- 19. Лазерные принтеры
- 20. Струйные принтеры
- 21. Мониторы

- 22. Сканеры
- 23. Модемы
- 24. ИБП (UPS)

Память

- 25. Жесткие диски
- 26. CD-ROM
- 27. Системы архивирования
- 28. RAID
- 29. Системы хранения данных

Программное обеспечение

- 30. Электронная почта
- 31. Групповое ПО
- 32. СУБД
- 33. Сетевое ПО
- 34. Хранилища данных
- 35. Электронная коммерция
- 36. ПО для Web-дизайна
- 37. ПО для Интернета
- 38. Java
- 39. Операционные системы
- 40. Мультимедийные приложения

Средства разработки программ

- 41. Средства разработки программ
- 42. CASE-системы
- 43. САПР (CAD/CAM)
- 44. Системы управления проектами
- 45. ПО для архивирования

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

Ничего из вышеперечисленного

- 48. _____
- 49. _____

23. Каков наивысший уровень, для которого Вы оказываете влияние на покупку компьютерных изделий или услуг (служб)?

- 1. Более чем для одной компании
- 2. Для всего предприятия
- 3. Для подразделения, располагающегося в нескольких местах
- 4. Для нескольких подразделений в одном здании
- 5. Для одного подразделения
- 6. Для рабочей группы
- 7. Только для себя
- 8. Не влияю
- 9. Иное (что именно) _____

24. Через каких провайдеров в настоящее время Ваша фирма получает доступ в интернет и другие интернет-услуги?

- 1. “Демос”
- 2. МТУ-Интел
- 3. “Релком”
- 4. Combellga
- 5. Comstar
- 6. Golden Telecom
- 7. Equant
- 8. ORC
- 9. Telmos
- 10. Zebra Telecom
- 11. Через других (каких именно) _____

Дата заполнения _____

Отдайте заполненную анкету представителям PC Week/RE либо пришлите ее по адресу: 109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10, PC Week/RE.

Анкету можно отправить на e-mail: info@pcweek.ru

"SAP СНГ..."

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

ИСУП к отчетной дате составит около 1 млрд. долл.

За счет чего же будут достигнуты искомые результаты? Как считает Игорь Богачев, отечественный рынок бизнес-приложений может существенно вырасти, в том числе и благодаря усилиям SAP, которая намерена развивать на нём направления мобильных приложений, облачных решений и высокопроизводительных аналитических вычислений на программно-аппаратных комплексах HANA. Кроме того, планируется расширять присутствие компании в странах СНГ, развивать бизнес в новых стратегических для "SAP СНГ" отраслях (названы банки и госсектор), углублять отношения с крупнейшими местными компаниями и расширять работу с быстрорастущими предприятиями (по сути речь идет о СМБ). В частности, по словам Фрэнка Коэна, есть большие резервы расширения функциональности уже эксплуатируемых решений: если в компаниях Центральной и Восточной Европы системами SAP пользуются в своей работе в среднем 30% менеджеров, то в странах СНГ таковых лишь около 7%.

По словам Игоря Богачева, банковскому сектору будут предложены не только традиционная ERP-система, но и полноценная АБС, которая сейчас локализуется и будет

представлена на рынке в 2013 г. Для предприятий СМБ будут выпущены специальные облегченные решения (ERP, CRM, HR и др.). Работа с госсектором будет усилена за счет подготовки ориентированных на этот сегмент консультантов и продвижения соответствующих вертикальных решений SAP.

Казалось бы, ничего удивительного: если местное представительство берет на себя такие повышенные обязательства, почему бы высшему руководству SAP AG с ними не согласиться? Замечательно здесь то, что это руководство не только одобрило предложенный план, но и согласилось выделить на его реализацию огромные инвестиции: за четыре года они составят 1 млрд. долл. На что же пойдут эти деньги? Как заявил Игорь Богачев, к 2015 г. планируется увеличить штат представительства с 700 до 1300 человек, в том числе будет удвоено число сотрудников службы поддержки. Существенно расширится консалтинговое подразделение, в частности в региональных представительствах. Особое внимание консультанты будут уделять продвижению множества настроенных вертикальных решений. Предусмотрены целевые инвестиции в кардинальное расширение экосистемы и обучение сотрудников. Число сертифицированных консультантов в странах СНГ вырастет с нынешних 6000 до 20 000. И наконец, решено открыть в 2012 г. первый в России центр иссле-

дований и разработки SAP (SAP Lab).

По словам Фрэнка Коэна, сотрудники SAP Lab будут заниматься локализацией продуктов компании, разработкой дополнительного ПО совместно с заказчиками, развитием технологий BI, облачных вычислений и обеспечения безопасности. Местоположение и штат будущего исследовательского центра пока не утверждены. Один из упомянутых г-ном Богачевым вариантов — Сколково, но не исключено, что SAP Lab будет размещаться на нескольких площадках. Минимальная численность уже открытых подобных центров в других странах — 300 человек.

Хватит ли всего этого "SAP СНГ" для столь внушительного финансового рывка? Многие будут зависеть от того, будет ли спрос на российском рынке бизнес-приложений расти такими же быстрыми темпами, как и способность SAP его удовлетворить. Кроме того, как показывает опыт фирмы "1С", для завоевания сегмента СМБ необходима обширная и хорошо подготовленная партнерская сеть, которой у "SAP СНГ" пока нет. Возможно, часть инвестируемых средств пойдет как раз на создание такой сети. Впрочем, имея в кармане 1 млрд. долл., можно и купить местного игрока, обладающего такой партнерской сетью. Есть ли подобные планы у SAP? По крайней мере на данной пресс-конференции о них не было сказано ни слова.

Что ждёт?..

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

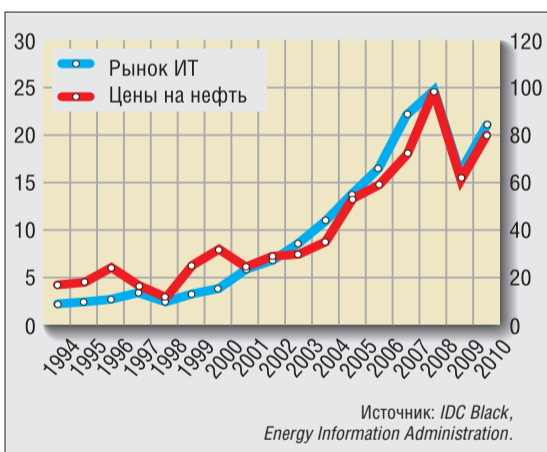
дит сильнейший дефицит квалифицированных ИТ-специалистов, а следовательно, приведет к существенному росту их зарплат и повышению совокупной стоимости владения ИТ-решениями. Указанная логика справедлива в рамках традиционных бизнес-моделей использования ИТ. Спасение Роберт Фариш видит в активном развитии облачных технологий и моделей их применения. Прогноз IDC здесь более чем оптимистичен: если в 2011 г. рынок облачных решений в России, по предварительным оценкам, составит 90 млн. долл., то уже в 2015-м он вырастет более чем на порядок и достигнет 1,2 млрд. долл. (800 млн. долл. — частные облака и 400 млн. — публичные).

Следующий фактор — продолжающаяся "консьюмеризация" ИТ — в какой-то степени связан с демографическим. Грядущее сокращение штатов ИТ-департаментов и перенос ИТ-инфраструктуры в облака уменьшат спрос со стороны предприятий на ПК, так что их продажи корпоративным заказчикам расти практически не будут. В то же время спрос в потребительском сегменте,

в основном за счет ноутбуков, будет стабильно увеличиваться. Хорошие перспективы и у рынка интеллектуальных мобильных устройств, который тоже

ментов нашего ИТ-рынка по потенциалу их роста в ближайшие годы. Стагнация отмечается на рынках мобильных телефонов, принтеров, внешних мониторов и, как это ни странно, корпоративных ERP-систем. Стабильный рост прогнозируется в ИТ-консалтинге, системной интеграции, продажах ПК, смартфонов и настольных серверов. К быстрорастущим сегментам IDC относит продажи планшетов, программно-аппаратных комплексов "всё в одном" для ЦОДов, систем для розничной торговли, развертывание решений по информационной безопасности, управление услугами вывода на печать, бизнес-аналитику и CRM, а также аутсорсинговые услуги. Все это обеспечит вполне приличные темпы роста рынка в целом, но, как ясно из

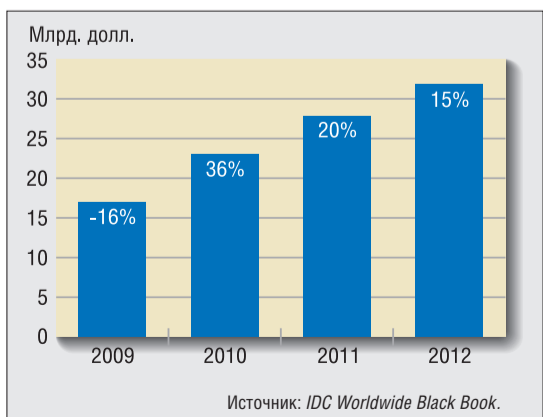
вышесказанного, в разных сегментах ситуация может существенно варьироваться. В 2015 г. по сравнению с нынешним несколько изменится структура ИТ-рынка: доля оборудования снизится с 71 до 66%, вклад программного обеспечения останется практически на том же уровне (12 и 13% соответственно) и существенно вырастет доля ИТ-услуг (с 17 до 21%).



Российский рынок ИТ (млрд. долл., левая ось) и мировые цены на нефть марки Brent (долл./баррель, правая ось)

растет, главным образом за счет спроса со стороны частных пользователей.

IDC провела своеобразное ранжирование основных сег-



Российский рынок ИТ и годовые темпы его роста

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• "Пресса России. Объединенный каталог" (индекс 44098) ОАО "АРЗИ"

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
ООО "УРАЛ-ПРЕСС"

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО "УРАЛ-ПРЕСС"

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО "УРАЛ-ПРЕСС"

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

• 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) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzii@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: **Алексей Мануйлов**

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 24 (774) **БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!**

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____

ФИРМА _____

ДОЛЖНОСТЬ _____

АДРЕС _____

ТЕЛЕФОН _____

ФАКС _____

E-MAIL _____

<input type="checkbox"/> 1С1	<input type="checkbox"/> JET
<input type="checkbox"/> РОСКО11	<input type="checkbox"/> INFOSYSTEMS 8
<input type="checkbox"/> РТСОФТ10	<input type="checkbox"/> MARVEL 7
<input type="checkbox"/> APC5	<input type="checkbox"/> MERLION 9
<input type="checkbox"/> ASUS15	<input type="checkbox"/> POWERCOM17
<input type="checkbox"/> CANON13	<input type="checkbox"/> SOFTOOL19
<input type="checkbox"/> ELKO GROUP ...24	

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.

SONY

VAIO

Sony VAIO серии S - идеальный выбор для работы и путешествий!

- В режиме Fast Boot подготовка ноутбука к работе занимает менее 30 секунд
- Hybrid Graphics — оптимизация производительности графической системы и продолжительности работы от аккумулятора
- Быстрый доступ к данным с помощью накопителей SSD
- Объем памяти до 8ГБ позволит одновременно решать разные задачи
- Простота использования в любое время дня и ночи благодаря подсветке клавиатуры и датчику окружающего света
- До 14 часов работы без подзарядки при использовании стандартного аккумулятора в сочетании с дополнительным аккумулятором повышенной емкости



 **elko**[®]

www.elko.ru

ООО «АЛЬМА» — авторизованный дистрибьютор ноутбуков VAIO в России.