

# PC WEEK RUSSIAN EDITION



№ 10 (795) • 17 АПРЕЛЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ  
НА ПЛАТФОРМЕ  
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



[www.v8.1c.ru/doc8](http://www.v8.1c.ru/doc8)

## ERP-система Microsoft претендует на большее

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Роль информационных технологий в жизни общества будет неуклонно возрастать, но при этом требования заказчиков к ИТ и их поставщикам будут становиться все более жесткими, конкуренция на рынке будет расти. Начав с это-

**КОНФЕРЕНЦИИ** го тезиса свое выступление на открытии прошедшего в Москве VI ежегодного Microsoft Dynamics AX Forum 2012, президент Microsoft Russia Николай Прянишников высказал уверенность, что развитие отечественной ИТ-отрасли будет идти в соответствии с общемировыми тенденциями, среди которых он отметил в первую очередь расширение практики применения облачных моделей, рост объемов данных, повышение значимости социальных сетей, а также переход к использованию клиентских Web-приложений (в среде браузера). Microsoft, разумеется, уже сейчас (как всегда!) готова оказать всемерную поддержку своим заказчикам и партнерам в движении по всем этим направлениям.

Конкретизируя эти тезисы своего шefa в контексте темы конференции, директор Microsoft Business Solutions в России Владимир Водянов напомнил собравшимся, что как раз этой весной корпорация отмечает свой десятилетний юбилей широкого присутствия на мировом рынке ERP, причем в России эта



Николай Прянишников: "Стратегия Microsoft направлена на увеличение продуктивности ее заказчиков и предоставление им новых возможностей"

деятельность, учитывая активность в нашей стране приобретенной в 2001 г. компании Navision, имеет еще более давнюю историю. Все эти годы бизнес-приложения Microsoft динамично (тем более что название семейства — Dynamics — обязывает) развивались, и как раз сейчас ее ключевой ERP-продукт, которому и было посвящено в целом мероприятие, достиг важного рубежа в своем развитии. Так, выпущенная осенью прошлого года система Dynamics AX 2012 теперь вполне официально позиционируется как решение не только для средних, но и для

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

## Samsung бросает вызов Intel

ДЖЕФФРИ БЕРТ

Samsung Electronics, похоже, готовится к выходу на рынок серверных процессоров, где намерена противопоставить свои продукты с архитектурой ARM процессорам x86 производства Intel и Advanced Micro Devices.

За последние несколько лет Samsung пополнила свой центр исследований и разработок в г. Остин, шт. Техас, несколькими руководителями и инженерами с опытом работы в области серверных процессоров. Последним приобретением стал Пэт Патла, бывший вице-президент и генеральный управляющий подразделения серверных процессоров AMD Opteron, который недавно покинул эту корпорацию и является теперь вице-президентом Samsung, как указано в его биографии пользователя сети LinkedIn.

Этому назначению предшествовал прием на работу на протяжении нескольких лет бывших руководителей AMD, которые теперь трудятся в подразделении Samsung в Остине, что породило слухи, будто Samsung, традиционно занимающая второе место среди крупнейших производителей полупроводников после Intel, собирается бросить вызов Intel и ее доминированию в области серверных процессоров.

"Меня это не удивило бы, — заявил корреспонденту eWeek Чарльз Кинг, главный аналитик компании Pund-IT Research. — Похоже, что некоторые новые сотрудники Samsung хорошо знакомы с серверной технологией".



Samsung "продолжает расширять свою активность в области проектирования по различным направлениям, особенно это касается фронтальной части архитектуры систем, SoC и процессоров, моделирования верификации и производительности.

Кинг отметил также, что кое-кто из этих сотрудников имеет большой опыт работы с системами на кристалле (system-on-a-chip, SoC). Так что Samsung, "вероятно, ориентируется не только на серверы. Тем не менее можно сделать вывод, что она, по крайней мере, изучает возможность выхода на рынок серверных процессоров".

Этого следует ожидать. Руководители ARM Holdings сообщали о своем намерении разработать дизайн процессоров с необходимыми для серверов функциями, включая поддержку 64-разрядных вычислений. В октябре 2011 г. ARM создала архитектуру ARMv8, обладающую 64-разрядными возможностями. Однако

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 7 ►

### В НОМЕРЕ:

Дорога в облака 10



Правильно продаем ИТ-проекты 12

Практика SAM 20

Wi-Fi как сервис 22

Прогнозы в мире ИТ 24

"Информация — нефть XXI века" 25

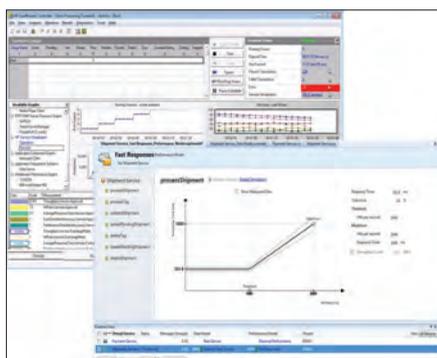
## HP выходит на рынок облачных сервисов

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

10 мая HP Cloud Services, перейдя в стадию открытого бета-тестирования, сделает HP фактическим игроком рынка облачных сервисов. Отставание HP от других крупных игроков на рынке облачных вычислений, таких как Amazon, Rackspace или IBM, составляет несколько лет, но компания не теряет оптимизма. Вице-президент HP Бири Сингх сказал BusinessInsider, что компания уверена в своих силах и скоро начнется новая волна интереса к облачным вычислениям, которая будет представлена множеством новых стартапов и фирм.

"У нас много интеллектуальной собственности, много продуктов и большой опыт, — сказал Билл Вегт, директор по стратегии и исполнительный вице-президент по ПО в HP. — Облачные и мобильные вычисления только начинают набирать обороты, стремительно возрастают массивы данных, однако существует большой разрыв между тем, что необходимо бизнесу, и тем, что могут предложить информационные технологии".

По оценкам аналитической фирмы Forrester Research, объем рынка облачных вычислений в 2012 г. превысит 61 млрд. долл.



Так выглядит интерфейс сервиса тестирования приложений HP LoadRunner-in-the-Cloud

Облачный сервис HP был запущен в сентябре прошлого года в виде закрытой бета-версии, но, по информации Bloomberg, уже 10 мая этого года HP Cloud Services перейдет в так называемый режим "публичной беты". Такой формат предполагает, что любой пользователь сможет зарегистрировать на сервисе свой аккаунт и бесплатно с ним работать.

Что же будет представлять HP Cloud Services? Как сообщил ZDnet вице-президент подразделения HP Cloud Services Томас Раян, облачный сервис HP — это "конвергентное решение, предоставляющее полный пакет услуг для корпоративных клиентов, реализованный на пересе-

чении традиционной ИТ-инфраструктуры и облачной, но с обеспечением беспрепятственного доступа к последней в любом месте и в любое время. При этом Cloud Services обеспечит клиентам необходимую масштабируемость бизнес-приложений и вычислительные возможности".

Для построения облачного сервиса Cloud Services будет использовано решение на базе серверной редакции Ubuntu Linux как наиболее оптимальное для развертывания облачной инфраструктуры HP на базе платформы OpenStack с использованием гипервизора KVM для виртуализации вычислительных узлов.

Cloud Services, как облачная инфраструктура с открытым исходным кодом, будет включать шесть основных компонентов: HP Cloud Compute (сервис по предоставлению виртуальных серверов, IaaS), HP Cloud Object Storage (онлайн-хранилище файлов), HP Cloud Content Delivery Network (глобальная сеть доставки приложений и контента, построенная на базе платформы компании Akamai), HP Cloud Block Storage (онлайн-хранилище веб-приложений), HP Cloud Relational Database (система управления базами данных) и HP Cloud Identity Service (сервис аутентификации пользователя).

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

ISSN 1560-6929



1 20 10



9 771560 692004

# Canon делает упор на беспроводную печать

ВЛАДИМИР МИТИН

Беспроводной обмен данными — это главное, что отличает весеннюю коллекцию печатающих устройств Canon от моделей-предшественниц. К примеру, благодаря встроенному модулю Wi-Fi струйный МФУ PIXMA MG4140 (минимальный объем капли чернил — 2 пл, разрешение печати — до 4800 точек на дюйм) может сканировать и копировать документы в любом месте дома. А с помощью приложения Canon Easy Photo-Print беспроводная печать с мобильных устройств на платформе iOS или Android легко и быстро выполняется без использования ПК. Кроме того, прямой доступ к облачным приложениям позволяет владельцам МФУ MG4140 распечатывать любимые фотографии, хранящиеся в онлайн-альбомах (в том числе в Picasa Web Albums), применяя функцию Online Album Photo Print через PIXMA Cloud Link.

А еще МФУ MG4140 предоставляет широкий выбор готовых шаблонов, таких как календари, конверты, бланки, заметки и т. п., которые доступны для печати одним нажатием кнопки (функция Web Template Print). Для полноты картины добавим, что с помощью устройства MG4140 фотография размером 10x15 см без полей в режиме настроек по умолчанию печатается приблизительно за 44 с, а скорость печати документов формата А4 составляет (по стандарту ISO) 9,9 стр./мин в черно-белом режиме и 5,7 стр./мин в цветном. Для тех, кто часто пользуется принтером, Canon предлагает чернильные картриджи с увеличенным ресурсом. По сравнению со стандартными чернильницами они, как утверждают разработчики, обеспечивают 50%-ную экономию средств.

МФУ MG4140 оснащено ЖК-дисплеем с диагональю 6 см и функцией Auto Duplex Print для автоматической двусторонней печати. Функция Auto Power Off гарантирует, что электропитание будет автоматически отключено через заданный промежуток времени, а функция Quick Start позволит принтеру MG4140 вновь быстро включиться и немедленно начать печать. Для любителей фотографии предусмотрено ПО Auto Photo

Fix II с технологиями распознавания лиц и анализа сцены, которые помогут устранить часто встречающиеся дефекты на снимках и получить великолепные отпечатки.

При использовании оригинальных чернил Canon владельцы MG4140 получают доступ к сервисам CREATIVE PARK и CREATIVE PARK PREMIUM. Это бесплатный ресурс для печати открыток, календарей и других творческих работ. Он также предусматривает доступ к эксклюзивным изображениям и работам некоторых знаменитых художников и фотографов.



Максим Захаренко: «Нашими МФУ с поддержкой Wi-Fi можно управлять из любой точки офиса или дома»

Приложение Easy-WebPrint EX2 обеспечивает распечатку веб-страницы именно в том виде, в каком они вам нужны, а значит, нерациональный расход бумаги и чернил остался в прошлом. Эта программа позволяет комбинировать несколько веб-страниц и печатать их на одном листе с помощью функции Auto Clip или же одним щелчком мыши выполнить масштабирование по размеру страницы. Новая функция Fun Filter Effect предназначена для того, чтобы применять к изображениям различные забавные и художественные эффекты, в том числе «Размытие фона», «Рыбий глаз», «Миниатюра» и «Игрушечная камера».

Для домашних офисов Canon теперь выпускает МФУ PIXMA MX374, PIXMA MX434 и PIXMA MX514. Они пришли на смену моделям PIXMA MX360, PIXMA MX410 и PIXMA MX420 и также предлагают пользователям подключение по Wi-Fi для легкого сканирова-

ния, копирования, факсимильной связи и печати. Кроме того, они имеют высокую скорость печати и картриджи с увеличенным ресурсом, позволяющие снизить расходы. Устройство PIXMA MX514 оснащено двойной функциональной панелью, цветным TFT-дисплеем с диагональю 6,2 см и функцией автоматической двусторонней печати.

Приложение Canon Easy-PhotoPrint дает возможность дистанционно распечатывать снимки и документы с устройств на платформах iOS и Android, а также осуществлять дистанционное сканирование. Поддержка Apple Air-Print обеспечивает прямую печать с Apple iPhone, iPad и iPod touch. Ethernet-подключение, доступное в модели MX514, позволяет совместно использовать функции печати и сканирования, реализованные в принтере, с нескольких ПК.

Устройства MX434 и MX514 имеют скорость по стандарту ISO до 9,7 стр./мин в монохромном режиме и до 5,5 стр./мин в цветном. Они также способны создать копию формата А4 за 21 с. Скорость печати MX374 по ISO составляет до 8,7 стр./мин в монохромном режиме и до 5,0 стр./мин в цветном, а копирование оригинала А4 занимает 23 с. Все три модели оснащены полностью интегрированным устройством автоматической подачи документов (АПД), что повышает удобство копирования, сканирования и отправки по факсу многостраничных оригиналов. Высоко-скоростная факсимильная плата Super G3 позволяет сохранять файлы на USB-накопители. MX514 обеспечивает сохранение напрямую на карты памяти, слоты для которых предусмотрены в этой модели. Кроме того, пользователи могут преобразовывать документы в файлы PDF и сохранять их на ПК.

А вот еще две весенние новинки: МФУ PIXMA MX714 и PIXMA MX894, пришедшие на смену PIXMA MX884 и PIXMA MX870. Разработчики утверждают, что улучшенная производительность, высокоскоростная факсимильная связь, устройство автоматической двусторонней подачи документов (АДПД) на 35 листов и двусторонняя печать делают их идеальным решением для работы с деловой документацией.

У этих устройств скорость печати по ISO составляет 12,5 стр./мин в черно-белом режиме и 9,3 стр./мин в цветном, а копирование оригинала формата А4 занимает всего 14 с. Печатающие головки, изготовленные по разработанной Canon технологии FINE, гарантируют фотобораторное качество отпечатков. Благодаря объему капли чернил 1 пл и разрешению при печати до 9600 точек на дюйм документы и изображения будут иметь плавную градацию тонов и четкость деталей.

Обе модели оснащены планшетным сканером, который поддерживает разрешение при сканировании 2400 точек на дюйм. Новинки способны работать с различными типами бумаги, поскольку в них предусмотрены два тракта подачи и автоматически открывающийся лоток.

Модели PIXMA MX714 и PIXMA MX894 также обеспечивают легкую печать со смартфонов и планшетных компьютеров, а приложение Canon Easy Photo-Print дает возможность быстро и легко осуществлять печать и сканирование с мобильных устройств на платформе iOS или Android без задействования ПК. Кроме того, прямой доступ к облачным приложениям позволяет владельцам принтеров распечатывать любимые фотографии, хранящиеся в онлайн-альбомах (в том числе в Picasa Web Albums), используя функцию Online Album Photo Print через PIXMA Cloud Link. Диагональ дисплея у MX894 составляет 7,5 см, а у MX714 — 6,2 см. Новая двойная функциональная панель, с которой пользователь осуществляет управление принтером, оснащена кнопками двойного назначения со светодиодной подсветкой. Особенностью такой панели в том, что подсвечиваются только те кнопки, которые необходимы для выполняемой в данный момент операции, что упрощает работу с устройством.

Менеджер по продукции ООО «Канон Рус» Максим Захаренко отмечает, что новые принтеры PIXMA поддерживают функцию Full HD Movie Print, дающую возможность печатать кадры из видеоматериалов, снятых на цифровые зеркальные или компактные фотокамеры Canon. При этом несколько кадров из видеороликов можно объединить с помощью функции Merge Frames, создав на отпечатке эффект движения. Продажи PIXMA MX714 и PIXMA MX894 в России начнутся в мае 2012 г.

# SAP расширяет свою аналитическую платформу

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

«Мировая ИТ-отрасль находится на этапе рождения третьей платформы», — заявил в своем выступлении на очередном ежегодном BI-форуме SAP вице-президент IDC по исследованиям мирового рынка ПО и услуг Генри Моррис.

КОНФЕРЕНЦИИ

Первая платформа базировалась на мэйн-фреймах с терминальным доступом, вторая — на сетях и архитектуре клиент-сервер, а третья объединит в себе широкополосный мобильный доступ, облачные сервисы, концепции социального бизнеса и вовлечет в оборот и анализ гигантские объемы данных в самых разных форматах (Big Data). Есть еще один важный количественный фактор: если на первой платформе работали миллионы пользователей, на второй — сотни миллионов, то на третьей их количество будет исчисляться миллиардами, т. е. она охватит практически все население земного шара. Нетрудно заметить, что прямо или косвенно упомянутые качества третьей платформы связаны с накоплением, анализом и наглядным представлением собранной тем или иным образом информации.

По словам руководителя департамента бизнес-аналитики московского офиса SAP Дмитрия Лисогора, их BI-бизнес развивается в нашей стране очень успешно. Среди наиболее крупных названы проекты в «Сургутнефтегазе», «Северстали», «Объединённой металлургической компании» и Федеральной налоговой службе. Хорошие перспективы компания видит в интеграции инструментов BI со средствами коллективной работы и социально-сетевому общению. По прогнозу Gartner, на такие решения в 2015 г. будет приходиться 15% внедрений. Если судить по мировой статистике, приведенной Генри Моррисом, наибольшую отдачу приносят компаниям традиционные решения, позволяющие снижать затраты (55%), совершенствовать бизнес-процессы (42%) и удерживать клиентов (35%). Лишь 22% респондентов упомянули экономический эффект, связанный с соблюдением норм регуляторов, но, судя по активности регулирующих органов, цифра эта в ближайшие годы будет расти. Впрочем, эти дан-



Генри Моррис: «Мировая ИТ-отрасль находится на этапе рождения третьей платформы»

ные описывают только те компании, которые точно знают, что их инвестиции в BI окупятся (таковых оказалось 54%).

Стоит обратить внимание на то, что 15% компаний эти инвестиции вернуть не смогли, а 31% не представляют себе, как подобную окупаемость можно оценить. Одна из причин, отмеченных Генри Моррисом, — недостаточная квалификация специалистов, отвечающих за бизнес-аналитику и формирование моделей.

Нельзя не отметить тот факт, что купив компанию Sybase и выпустив собственную программно-аппаратную платформу HANA, SAP заявляет свои претензии и на рынок базовых технологий, поддерживающих BI, вступая в конкуренцию с корпорациями IBM, Oracle и Microsoft. В частности, SAP намерена очень активно продвигать аналитическую СУБД с поколонной моделью хранения таблиц Sybase IQ. Собирая об этом, Дмитрий Лисогор объявил о давно ожидаемом начале продаж в нашей стране ERP-системы SAP Business

Suite на платформе СУБД Sybase Adaptive Server Enterprise (ASE). Несмотря на то что сервер БД Sybase ASE пользовался в свое время большой популярностью (особенно в банках), за последнее десятилетие его доля на мировом рынке БД заметно снизилась, что объяснялось в определенной степени тем, что он не входил в список платформ, поддерживаемых лидером рынка ERP — компанией SAP. После того как Sybase была куплена SAP, решение о поддержке Sybase ASE представляется вполне естественным.

Гораздо загадочнее выглядел другой тезис, озвученный Дмитрием Лисогором. По его словам, перед компанией руководством поставлена цель — стать игроком номер два на мировом рынке СУБД. Если учесть, что сегодня эту позицию занимает IBM, трудно представить, как SAP будет решать указанную задачу. Вряд ли она последует примеру Oracle, которая изначально предлагала свою ERP-систему Oracle E-Business Suite только в комплекте с собственной СУБД. Имея десятки тысяч клиентов, использующих конкурирующие серверы БД, сделать такой шаг будет попросту невозможно. Российское представительство ставит перед собой вроде бы менее амбициозную цель — стать на местном рынке БД игроком номер три вслед за Oracle и Microsoft. Однако, думается, сделать это будет тоже совсем не просто.

**ВНИМАНИЕ**

**ПОДДЕЛЬНЫЕ КАРТРИДЖИ**

**ДЛЯ ПРИНТЕРОВ**

**УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ЭТО ОРИГИНАЛЬНЫЙ  
КАРТРИДЖ HP**



**ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРОВЕРЬТЕ:**

- Наличие логотипа HP
- Подлинность защитной наклейки
- Подлинность картриджа с помощью программного обеспечения HP. Загрузите его сейчас: [www.hp.ru/tonercheck](http://www.hp.ru/tonercheck)
- Обратите внимание на сбои в работе картриджа или низкое качество печати

Узнайте как отличить подлинную наклейку и как защитить себя от подделок  
[hp.com/go/anticounterfeit](http://hp.com/go/anticounterfeit)



# СОДЕРЖАНИЕ

№ 10 (795) • 17 АПРЕЛЯ, 2012 • СТРАНИЦА 4

## НОВОСТИ

- 1 **Что будет представлять собой HP Cloud Services?**
- 1 **В Москве** прошел VI ежегодный Microsoft Dynamics AX Forum

- 1 **Samsung Electronics** готовится к выходу на рынок серверных процессоров
- 2 **Весенняя коллекция** печатающих устройств Canon
- 2 **Руководством** компании SAP поста-

## УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

ВымпелКом	22	Canon	2	IBM	2,24,25	Panasonic	8
Гамма	16	Cisco Systems	22,25	IDC	20	Polymedia	18
Яндекс	26	Danik Advisory	20	Intel	1	Rackspace	1
Adobe Systems	20	Eaton	8	Microsoft	1,2,10,14,20,24	Samsung Electronics	1
Alcatel-Lucent	22	Ericsson	22,23	Nokia	24	NSN	22,23
Amazon	1	HP	1,24	Oracle	2,6,25	Sybase	2
Apple	24	Huawei	23				

- 14 **Кому они нужны**, эти облака?
  - 16 **Андрей Бондин**: “Главным документом, определяющим взаимоотношения ИТ и бизнеса, должна быть ИТ-стратегия”
  - 18 **Polymedia** оснастила московский Технологический колледж мультимедийным оборудованием
- 8 **Корпорация Eaton** объявила об открытии московского Учебно-демонстрационного центра
  - 8 **Panasonic** подвела итоги 2011 финансового года по сегменту терминального оборудования фиксированной связи
  - 10 **Кевин Тернер**: “Мы не пытаемся затащить вас в наше облако... но мы готовы помочь вам в этом переходе”
  - 26 **Компания “Яндекс”** запускает новый сервис облачного хранения пользовательских данных “Яндекс.Диск”

## ЭКСПЕРТИЗА

- 12 **Как правильно** представлять ИТ-проекты руководству бизнеса и инвесторам

## ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 20 **Практика управления** софтверными активами
- 22 **Технологические изменения** в мобильных сетях
- 23 **Харри Холма**: “GSM и HSPA будут жить еще долго”
- 24 **Фрэнк Дженс** о прогнозах ключевых изменений в мире информационных технологий
- 25 **Информационные технологии** как способ решения проблем бизнеса

# БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

## Большие данные получили мощную господдержку. Американскую

**Сергей Бобровский,**  
[www.pcweek.ru/idea/blog/idea/](http://www.pcweek.ru/idea/blog/idea/)

Большие данные, кстати, становятся уже не только наукой, но и повсеместным мейнстримом, причем уже с самых первых шагов заметно круче, нежели облака или КИС. Большие данные приравнены властями США по своей важности к широкополосным сетям и суперкомпьютерным вычислениям.

Следом за масштабным анонсом NSF последовало официальное сообщение (в рамках Big Data Summit) аж от чиновников Белого дома США — о межведомственных инвестициях в Big Data-исследования в объеме 200 млн. долл., причем к этому событию был приурочен специальный вебинар, на котором явно для рекламы презентовалось открытие данных по проекту человеческого генома через облачный сервис Amazon EC2 (200 Тб расшифрованных ДНК).

В компании к NSF уже добавились Геологическая служба, Национальный институт здоровья, министерства обороны и энергетики, DARPA, подтягиваются образовательные структуры...

## Безопасность Mac OS X — просто миф?

**Сергей Стельмах,**  
[www.pcweek.ru/security/blog/security/](http://www.pcweek.ru/security/blog/security/)

Компания “Доктор Веб” провела специальное исследование, позволившее оценить картину распространения троянской программы BackDoor.Flashback, заражающей компьютеры, работающие под управлением ОС Mac OS X. Было определено, что ботнет BackDoor.Flashback “задействует” более 550 тыс. инфицированных ПК, большая часть которых расположена на территории США и Канады.

Эта информация представляется довольно неожиданной, так как до последнего времени мне часто встречалась информация, что эта ОС очень вирусостойчива.

На сайте антивирусного разработчика приводится способ инфицирования: он осуществляется с использованием промежуточных TDS (Traffic Direction System, систем распределения трафика), перенаправляющих пользователей Mac OS X на инфицированные сайты. Эти сайты содержат java-скрипт, загружающий в браузер пользователя Java-апплет, который и содержит эксплойт...

## А как же сертификация?

**Валерий Васильев,**  
[www.pcweek.ru/security/blog/security/](http://www.pcweek.ru/security/blog/security/)

Как было сформулировано в пленарном докладе на недавно состоявшейся конференции АЗИ “Актуальные пробле-

мы информационной безопасности”, в нашей стране в настоящее время нет доверия к действующим базовым ИС информационного общества ни со стороны граждан, ни со стороны юридических лиц.

Это доверие, как сказал делавший доклад от имени ассоциации научный руководитель ВНИИ ПВТИ Валерий Конавский, базируется на положительном опыте эксплуатации систем и возможности их контроля. Опыт мы накапливаем, а возможность реализации контроля в данном случае АЗИ видит в использовании открытых кодов.

Возникает вопрос — а как же созданные и действующие в стране для контроля проприетарных кодов институции сертификации программных продуктов?..

## Планшеты на корпоративном рынке. Молчание Microsoft...

**Андрей Колесов,**  
[www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/](http://www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/)

Сформулирую два основных вопроса по поводу рыночных перспектив планшетов: какие позиции смогут занять планшеты на корпоративном рынке (в корпоративных и деловых системах) и какие планшетные платформы тут будут лидировать?

И еще интересно, будут домашние варианты проникать в корпоративную среду (как это наблюдается сейчас) или корпоративные системы (если планшеты получают тут распространение) начнут влиять на домашних пользователей (как это было 20 последних лет).

С учетом этих вопросов картина в отношении Microsoft и Windows 8 представляется довольно странной. Я считаю, что сильная сторона Microsoft — это корпоративный рынок, а не пользовательский. Соответственно ее Win8-политика по идее должна предполагать выход с планшетами на корпоративный рынок, а оттуда — на пользовательский. Но пока видно, что Microsoft делает акцент на частных пользователей (и соответственно на них ориентирует разработчиков ПО). Странно, это очень не “по-микрософтовски”...

## Портал “Дороги Москвы” неприятно удивил

**Сергей Бобровский,**  
[www.pcweek.ru/gover/blog/gover/](http://www.pcweek.ru/gover/blog/gover/)

Как только не пиарили “мобильную приемную правительства Москвы”, даже по центральному ТВ в марте показывали. Дескать, теперь навалимся всем мобильным миром на проблемы плохих дорог и уличного освещения, автохлама и неработающих светофоров и... ух!

В марте я отправил сообщение об автохламе на портал “Дороги Москвы” с андроидфона с фоткой и gps-координатами. Письмо с информацией о регистрации

пришло быстро. В мобильной приемной высветился его статус, и процесс, так сказать, пошел. А закончился он на прошлой неделе, когда из телефона мое сообщение пропало бесследно. Более того, и на портале по номеру моей заявки ничего не находится, словно ее и не было! Вдобавок куда-то исчезли вообще все сообщения за март...

## Кто опоздал, тот Google

**Сергей Стельмах,**  
[www.pcweek.ru/business/blog/business/](http://www.pcweek.ru/business/blog/business/)

“Яндекс” первым запускает свое облачное хранилище данных — “Яндекс.Диск”. И это тревожный звоночек для их основного конкурента на поисковом рынке — компании Google. Уже не один месяц циркулировали слухи, что Google запустит сервис удаленного хранения данных, но этого не произошло. Google Drive так и не запущен, да и будет ли?

Сервис “Яндекс.Диск”, который пока находится в стадии бета-тестирования, предоставляет 10 Гб для хранения пользовательских файлов бесплатно и без всяких ограничений, какие есть у других подобных сервисов типа Dropbox. Как пользователь почтового ящика Google, я бы задумался, какой сервис хранения выбрать, но “Яндекс” оказался шустрее Google...

Интересно, как Google отреагирует на “Яндекс.Диск”? Сможет ли предоставить адекватную альтернативу, учитывая масштаб его пользовательской базы? Да и прошли те времена, когда “Яндекс” и Google конкурировали только на поисковом рынке.

## ERP все же идут в облака...

**Андрей Колесов,**  
[www.pcweek.ru/its/blog/its/](http://www.pcweek.ru/its/blog/its/)

Когда года три назад на ИТ-рынке обрвалась тема SaaS, для этого направления предполагались три основных сферы применения: электронная почта, поддержка коллективной работы и CRM. То есть из множества бизнес-приложений упоминались только средства CRM. Почему речь не шла о ERP и ECM? По многим причинам, но в том числе потому, что они требуют более высокого уровня доработок и настроек, интеграции с другими компонентами информационных систем.

Но, кажется, настал черед и ERP.

Даже “1С”, всегда отличавшаяся весьма консервативным подходом к развитию, активно движется в эту сторону. Недавно стало, например, известно, что компания прикупила “Мегаплан”, один из самых успешных российских SaaS-проектов. Годом ранее она приобрела “МойСклад”. Кроме того, развивает свой SaaS-проект по бухгалтерии, что-то делает по “кадрам”...

Ну, а Microsoft Dynamics теперь в Azure. Об этом много говорилось на прошедшей MS Convergence 2012 в Хьюстоне...

## Windows 8 и Windows-on-ARM будут конкурировать между собой?

**Сергей Стельмах,**  
[www.pcweek.ru/mobile/blog/mobile/](http://www.pcweek.ru/mobile/blog/mobile/)

Тайваньский отраслевой ресурс *Digitimes* еще раз перепроверил свою информацию в среде производителей компонентов для ПК, в результате чего стало известно, что до конца 2012 г. будет выпущено около 32 планшетов на Windows 8 и на аппаратной платформе Intel. На базе WoA и на аппаратной платформе ARM выйдет всего лишь 8 планшетов (в том числе и 10-дюймовый Nokia).

Предполагается, что Acer, Asus и Lenovo выпустят модели на обеих платформах, причем отчасти это обуславливается тем, что таким образом производители смогут изучить возможности рынка, его потребности.

Что касается экспертов, то они уверены в теплом приеме новой ОС рынком. Будет крайне интересно посмотреть на то, как будет принята эта ОС в разрезе потребительского и корпоративного сегментов. Прогнозируется, что Windows 8 составит конкуренцию iPad, займет свою рыночную нишу, но плохая новость для Microsoft (да и для производителей) заключается в том, что планшеты на Windows 8 и на WoA будут конкурировать между собой...

## Как сэкономить на мобильной связи

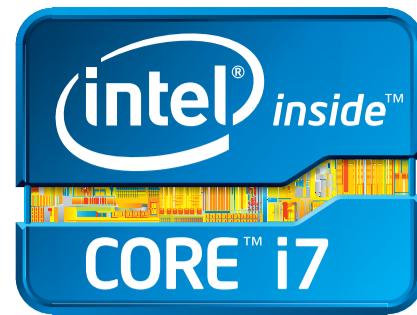
**Сергей Бобровский,**  
[www.pcweek.ru/idea/blog/idea/](http://www.pcweek.ru/idea/blog/idea/)

Недавно в высоких кругах вновь заговорили о пересмотре депутатских льгот на мобильную связь. Кстати, текущие величины соответствующих льгот с ходу наружить через Google не удалось, может, кто подскажет? В последний раз эта тема обсуждалась в 2005-м (!), когда председатель думского Комитета по регламенту Олег Ковалев предложил сократить лимит переговоров по мобильному телефону в два раза, примерно до 1000 руб. (причем измерялся он тогда в долларах). Прошло ли это сокращение, рядовым гражданам неизвестно.

А тема эта интересная и касается не только думцев, но и армии иных чиновников, потому что экономия бюджетных денег на мобильной связи может быть весьма и весьма немалая. Пример: в марте 2012-го министерство сельского хозяйства США отчиталось о результатах консолидации мобильных планов для своих сотрудников. Так, число тарифных планов удалось сократить в 70 (!) раз (исходно их было 700), что дало ежемесячную экономию в размере 400 тыс. долл.

# OCS и Dell. Бизнес может быть захватывающим

Процессор Intel® Core™ i7 второго поколения



реклама



## Настольные компьютеры Dell™ OptiPlex™ 990 на 22 складах OCS

- Процессор Intel® Core™ i7-2760QM(6M Cache, 2.40 GHz)
- Гибкая конструкция в сочетании с производительностью бизнес-класса
- Три варианта форм-фактора
- Экономия времени ИТ-специалистов и материальных затрат
- Возможность установки в любом месте



PartnerDirect

[www.ocs.ru/dell](http://www.ocs.ru/dell) [dell@ocs.ru](mailto:dell@ocs.ru)

OCS  
DISTRIBUTION



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

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

## Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

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, 2012

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 2012

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», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

## ERP-система...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

крупных клиентов, в том числе самых крупных. И это — не просто изменение слов в описании продукта: реализация в данном ERP-решении новой архитектуры, включая возможность работы с большими распределенными базами данных, позволяет теперь выполнять, по оценкам Microsoft, ERP-проекты, практически не ограниченные по сложности и масштабам.

Впрочем, российские предприятия смогут приступить к внедрению новой версии AX только к концу текущего года, когда появится ее локализованный вариант. Но представители Microsoft призывают отечественных клиентов строить планы своей автоматизации с учетом этого графика. Как известно, обычной практикой обновления ИТ-решений является их смена «через версию». В настоящее время около 30% местных пользователей Dynamics AX работают с текущей версией 2009, поэтому вариант 2012 должен быть интересен в первую очередь для 70% применяющих более ранние версии (4.0 и даже 3.x). И, конечно, для тех, кто захочет поменять решения других поставщиков на более масштабируемый или не столь дорогой вариант.

Владимир Водянов напомнил также о доступности последней версии Microsoft Dynamics CRM 2011 в вариантах как локальной установки, так и онлайн-сервиса, посетовав при этом, что решения управления отношениями с клиентами в России (речь шла не только о продуктах Microsoft) используются «преступно мало», что в основ-

ном объясняется относительно низкой конкурентной ситуацией в экономике страны в целом.

Правда, генеральный директор компании «АНД Проджект» (главный организатор AX Forum) Илья Пантелеев высказал уверенность в том, что в услови-

ях продолжающейся нестабильности мировой экономики и зависимости российского ИТ-рынка от цены на нефть конкуренция в нашей стране все же будет расти, заказчики будут при выборе и внедрении ИТ становиться все более избирательными и требовательными. По его словам, в условиях низкой ликвидности на рынке видно усиление конкурентной борьбы



Илья Пантелеев: «Бизнесу нужны инструменты для повышения эффективности труда, а также для обучения, развития и удержания сотрудников»

за каждого клиента (удержание существующих клиентов и привлечение новых), что во многом объясняется тем, что финансирование компаний осуществляется в основном за счет поступления средств от текущих операций. Еще одним важным фактором развития российского ИТ-рынка (да и экономики в целом) будет существенное изменение ситуации на рынке труда. И дело тут заключается не только в демографическом спаде, который будет продолжаться, по оценкам специалистов, около 15 лет, но и в качественной смене поколений. Как раз сейчас на ведущие позиции в работе компаний выходит «поколение Сети» (от 1984 г. рождения), и это потребует от них серьезной адаптации корпоративной культуры (и ИТ как одного из ключевых элементов этой культуры) под новые социальные условия и требования.

По оценкам руководителя «АНД Проджект», главными по-

## Изменение структуры российского ИТ-рынка

	В России, %		В мире, %
	2010 г.	2015 г. (прогноз)	За последние 5 лет
Аппаратные средства	73	60	42—45
Программное обеспечение	10	13	18—20
Услуги	17	27	34—40

Источник: DAX Forum 2012.

требителями ИТ в России с 2010 г. являются банковско-финансовая сфера и сопоставимый с нею в этом плане госсектор, далее следуют телеком, торговля и производственные отрасли. Развитие ИТ-рынка будет сопровождаться изменением его структуры в направлении «мировых пропорций». В качестве же основных Илья Пантелеев сформулировал такие ожидания на среднесрочную перспективу:

- взрывной рост облачной составляющей — прогноз на 2015 г. более 1,2 млрд. долл. в

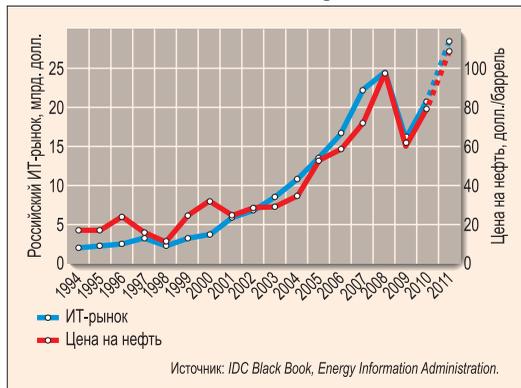
- управление производством, комплексные ERP-решения (промышленные предприятия и производственные холдинги);

- рост потребности в HR-решениях, системах дистанционного обучения, порталах внутренних коммуникаций и внутренних социальных сетях.

Закончил свое выступление Илья Пантелеев вполне очевидным для данного мероприятия тезисом о том, что бизнес-решения Microsoft помогут заказчикам соответствовать изменяющимся рыночным требованиям.

Что на примере деятельности своего подразделения показал затем руководитель департамента ERP-систем «АНД Проджект» Алексей Курочкин, сделав главный акцент на возможности всего стека продуктов Microsoft. По его оценкам, возможности Dynamics AX уже сейчас очень удачно дополняются такими решениями, как SharePoint, Project и CRM. Из не-Microsoft-продуктов была также

упомянута система Ortems для планирования загрузки производственного оборудования. Если же говорить о рыночных тенденциях на российском ИТ-рынке, то было сказано, что в целом они выражаются в росте доли средних и малых проектов, в переходе к использованию комплексных систем, а не отдельных продуктов, а также в увеличении спроса на специализированные решения для данной ERP-системы. □



Зависимость динамики изменения цен на нефть и объема российского ИТ-рынка

России, что сравнимо с прогнозом объема продаж серверов в 2012-м;

- активный рост внедрений CRM-приложений совместно с другими коммуникационными решениями — телефонией, контакт-центрами, порталами (банки, телеком);

- рост спроса на задачи управления цепочками поставок, складской логистикой и на порталы удаленного доступа (дистрибуция и ритейл);

## HR выходит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Новый сервис будет представлять собой не просто облачную инфраструктуру, это будет конвергентная платформа с большим количеством сервисов, разрабатываемых независимыми компаниями. В самом начале будут запущены веб-приложения на базе новой платформы, предназначенные для работы с базами данных, сбора и анализа статистической информации.

В интерпретации HR, конвергентная инфраструктура, которая позволяет развернуть сложные информационно-вычислительные среды за считанные минуты. Именно при помощи данной платформы компания-заказчик могут устранить беспорядочное разрастание ИТ-инфраструктуры и сократить эксплуатационные расходы. Решение призвано упростить такие задачи, как обеспечение катастрофоустойчивости, планирование мощности и выделение ресурсов.

HR представит широкие возможности и большое количество инструментов для разработчиков, которые работают с

Ruby, Java и PHP. Сервис откроет и онлайн-магазин приложений, где можно будет предлагать или брать в аренду ПО на основе облачной платформы компании. HR будет вести постоянный контроль за качеством ПО, предлагаемого сторонними разработчиками.

В рамках стратегии конвергентности HR объявила о создании первой в отрасли системы заранее сконфигурированных каталогизированных объектов, которая автоматически в один клик осуществляет оптимальное распределение ресурсов для приложений и инфраструктуры. Кроме того, HR продолжает совершенствовать FlexNetwork-архитектуру, позволяющую снизить риски развертывания приложений с развитием новых облачных сервисов; для тестирования облачной среды и виртуальных сетей приложений создана служба Virtualization 2.0; предложено решение HR Load-Runner-in-the-Cloud, позволяющее проводить тестирование Web 2.0, AJAX, а также мобильного и другого ПО в облачной среде.

Для корпоративных пользователей создана служба Cloud Service Automation, являющаяся

унифицированным решением управления и предлагающая портал самообслуживания по развертыванию приложений и инфраструктуры для частных, общественных и гибридных облачных сервисов.

«Мы не просто строим облако для инфраструктуры. Здесь лидирующую позицию занимает Amazon. Нам необходимо построить основополагающий слой со множеством сервисов. Мы не будем переманивать аудиторию Amazon, однако множество пользователей бета-версии уже видят в нас серьезную альтернативу», — заявил Зоравар Сингх, вице-президент и генеральный менеджер по облачным сервисам HR. Таким образом, HR предложит пользователям платформу для веб-приложений и доступа к информационным ресурсам, в частности к базам данных и платформам для анализа информации. В отличие от Amazon, которая предоставляет универсальные сервисы на основе модели самообслуживания, HR предложит клиентам более персонализированные службы и схемы оплаты услуг. Так, виртуальная машина минимального пакета Extra Small предоставляет пользователю 1 Гб оперативной памяти, одно виртуальное про-

цессорное ядро, 30 Гб дисковой памяти за 0,04 цента/ч.

Физические вычислительные ресурсы, обеспечивающие работу нового облачного сервиса HR, в настоящий момент размещены только на Западном и Восточном побережьях США. Однако в перспективе корпорация планирует существенно расширить инфраструктуру, установив множество относительно небольших дата-центров по всему миру. Подобная схема позволит компании создать реальный противовес таким гигантам, как Amazon и Google.

Подчеркивается, что все дата-центры будут работать на основе технологий HR. Это станет крупнейшим проектом, реализованным под руководством нового главы компании Мег Уитман, которая заняла пост в сентябре прошлого года.

По словам старшего аналитика IDC Фрэнка Генса, популярность облачных технологий растет благодаря удобству их использования и низкой стоимости. «Компания Amazon задает моду на этом рынке. И если такие вендоры, как HR и IBM, не смогут предложить достойные конкурирующие продукты — такие же дешевые и простые в ис-

## Samsung...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

представители компании заявили, что системы на базе этой архитектуры, вероятно, появятся на рынке в 2014 г.

Примерно в то же время сенсацию вызвала компания AppliedMicro, анонсировавшая прототипы процессоров на основе ARMv8 с 64-разрядными функциями. А некоторые производители, например Marvell Technology и Calxeda, объявили, что работают над 32-разрядными процессорами ARM, которые будут совместимы с ARMv8.

По словам Кинга, намерение такого тяжеловеса, как Samsung, выпускать серверные процессоры на базе архитектуры ARM могло бы стать поддержкой для ARM и других компаний.

Кейт Хокинс, более 15 лет трудившийся в AMD, а затем год в Sun Microsystems, последние два года является вице-президентом по проектированию подразделения Samsung в Остине. В справке о себе на сайте LinkedIn Хокинс написал, что Samsung «продолжает расширять свою активность в области проектирования по различным направлениям, особенно это касается фронтальной части архитектуры систем, SoC и процессоров, моделирования верификации и производительности. Теперь у нас имеются ведущие архитекторы процессоров и систем, а также ведущие специалисты по верификации и производительности. С помощью нашей новейшей программы в области проектирования мы намерены выйти на уровень самых передовых достижений».

В июне 2011 г. Samsung привлекла и Джима Мергарда, проработавшего 16 лет в AMD. Два месяца спустя к работе в корпорации приступил Брэд Берджесс, до этого трудившийся восемь лет в AMD и три года в Intel.

Руководители Intel несколько пренебрежительно относятся к идее широкого использования процессоров на базе ARM на серверном рынке. Они указывают, что у этих процессоров отсутствуют важнейшие качества, необходимые серверам, — высокая производительность, 64-разрядные функции и поддержка серверного ПО. Кроме того, Intel и AMD повышают производительность и энергоэффективность собственных серверных процессоров.

Однако аналитики утверждают, что с распространением облачных вычислений и использующих Web 2.0 компаний вроде Facebook и Google (имеющих мощные ЦОДы, которые решают огромное количество сравнительно простых задач) появился растущий рынок для потребляющих мало энергии высокопроизводительных серверов и что дизайн ARM, доминирующий в области мобильных компьютеров, на смартфонах и планше-

▶ пользовании, они просто-напросто лишат себя огромного рынка», — отметил эксперт.

В то же время главный редактор *Zdnet* Ларри Дигнан выделил основные риски HP для его Cloud Services:

— HP опоздала с выходом на рынок. На нем уже много лет присутствуют Amazon, IBM, Rackspace и многие другие;

— психологическое препятствие. HP более известна как производитель компьютеров, а не поставщик ПО. Важно правильно выбрать маркетинговую модель и позиционировать новый сервис;

— OpenStack и виртуальный гипервизор KVM, используемые HP, подойдут не всем клиентам. Многие корпоративные пользователи пользуются облачными сервисами VMware или Microsoft, Citrix базируется на CloudStack. В этом случае риск для HP состоит в том, компания не сможет привлечь клиентов конкурирующих платформ. □

тах, может быть использован в таких микросерверах.

«Во многих сферах применения, которые более чувствительны к потреблению энергии, чем к производительности, ARM действительно открывает определенные возможности», — заявил в интервью *eWeek* Натан Бруквуд, аналитик из компании Insight 64.

Эти возможности привлекают внимание и некоторых крупнейших производителей систем. В ноябре 2011 г. Hewlett-Packard анонсировала проект Moonshot, который представляет собой попытку создания потребляющих совсем мало энергии серверов для ЦОДов, обслуживающих очень большие облака и Web 2.0. В таких ЦОДах главные проблемы связаны с затратами на охлаждение и электропитание. В рамках данной инициативы HP совместно с компанией Calxeda разрабатывает системы с процессорами на базе ARM.

Кроме того, представители Dell заявили, что следят за развитием событий и регулярно испытывают тестовые системы на процессорах с архитектурой, отличной от x86, в том числе на процессорах ARM. Однако Форрест Норрод, вице-президент и генеральный менеджер группы Dell Data Center Solutions, в прошлом году, когда в ходе интервью с *eWeek* ему был задан вопрос о возможности проникновения ARM на рынок серверов, ответил, что для этого потребуются больше времени, чем он ожидал, особенно это касается поддержки ПО. Тем не менее, хотя необходимая экосистема вокруг ARM еще не вполне сформировалась, это, по мнению Норрода, не является непреодолимым препятствием для использования данной архитектуры в серверах.

Бруквуд из Insight 64 считает, что для процессоров ARM будет важна поддержка 64-разрядных вычислений. При этом он отметил, что во многих облаках используются Linux-приложения, поэтому поддержка Windows здесь не столь критична. «В данном случае это имеет гораздо меньшее значение, чем в более традиционных ЦОДах», — сказал он. Но такие показатели, как вычислительная мощность на один ватт потребляемой энергии (а по нему у ARM значительное преимущество перед x86), напротив, имеют для облаков и Web 2.0 важнейшее значение.

То же можно сказать о плотности размещения серверов. Тут будут важны SoC со встроенными коммутационными матрицами. AMD сделала шаг в данном направлении, купив в феврале компанию SeaMicro, выпускавшую сверхплотные серверы с использованием процессоров Intel и собственной технологии коммутации. AMD сможет сразу же применять продукты SeaMicro, но ей потребуются время, чтобы интегрировать собственные продукты с технологией SeaMicro, сказал Бруквуд.

Intel, таким образом, несколько отстает, считает он.

Диана Брайант, вице-президент и генеральный менеджер группы Intel Datacenter and Connected Systems, сказала после объявления о сделке между AMD и SeaMicro, что у Intel имеется весьма надежная и убедительная дорожная карта для рынка микросерверов: «Мы сотрудничаем с Dell, Supermicro, NEC и Hitachi, а вскоре будет сообщено об установлении новых партнерских отношений. Кроме того, мы тесно взаимодействуем с HP в области малопотребляющих серверов и исследований передового ПО».

Тем не менее Бруквуд отметил, что Intel не представила четких планов относительно собственных коммутационных структур. Даже такой богатой и обладающей высококвалифицированным персоналом корпорации, как Intel, может потребоваться время для разработки такой структуры. □

## Microsoft

## РАССЧИТАНО НА БУДУЩЕЕ, РАБОТАЕТ СЕЙЧАС

### Частное облако от Microsoft

Узнайте подробнее на [Microsoft.ru/readynow](http://Microsoft.ru/readynow).



# Eaton открыла в Москве Учебно-демонстрационный центр

**АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ**

Многоотраслевая промышленная корпорация Eaton объявила об открытии московского Учебно-демонстрационного центра (УДЦ), который стал первым в России. «На протяжении последних лет, — объяснил этот шаг

**БИЗНЕС**

Яннис Тсавалас, президент Eaton в регионе ЕМЕА, — российский офис показывает хороший рост, что вселяет в нас уверенность в перспективности этого рынка».

Как сообщил Яннис Тсавалас, Eaton, предоставляющая решения для эффективного управления энергией различного типа, располагающая штатом в 73 тыс. сотрудников и осуществляющая деятельность более чем в 150 странах, добилась в прошлом году рекордного объема продаж в 16 млрд. долл. 45% бизнеса корпорации приходится на электротехнический сектор экономики. Взаимодействие всех бизнес-направлений Eaton на глобальном уровне, как ожидается, позволит ей получить к 2015 г. ежегодный дополнительный доход на уровне 1,25 млрд. долл.

Сейчас 55% всех доходов Eaton получают за пределами США, из них 27% приходится на развивающиеся страны, включая Россию.



Яннис Тсавалас: «Инвестиции в российский офис свидетельствуют о серьезных намерениях корпорации Eaton по развитию бизнеса в данном регионе»

Яннис Тсавалас подчеркнул важное значение для компании региона ЕМЕА, где за последние 10 лет ее бизнес вырос на 400%. Доход Eaton в ЕМЕА составляет 4 млрд. долл. Рост в этом регионе происходил как за счет увеличения продаж, так и за счет поглощения других фирм. Корпорация, сказал г-н Тсавалас, считает российский рынок одним из наиболее перспективных для развития своего бизнеса и намерена увеличить объем ежегодных продаж на российский рынок к 2016 г. до 250 млн. долл.

По его словам, амбициозные цели, поставленные Евросоюзом в сфере энергоэффективности, создают возможности для роста бизнеса Eaton. Для решения поставленных задач в нынешнем году в Праге (Чехия) компанией основан Глобальный центр инноваций, специализирующийся на разработке эффективных энергосистем.

Генеральный директор Eaton в России Игорь Ануфриев выделил три наиболее перспективных направления для компании в нашей стране. Одно из них — рынок ЦОДов, объем которого в мире стремится к 7 млрд. долл. «Мы предполагаем, что рынок ЦОДов в России вырастет в два раза к 2014 г. и рост инвестиций в него составит

примерно 60%. Так как наши решения по ЦОДам достаточно конкурентоспособны, мы считаем, что на этом рынке Eaton должна присутствовать стратегически», — добавил г-н Ануфриев.

Другой важной сферой реализации электро- и гидротехнических решений компании, по его словам, является сегмент российского машиностроения, составляющий примерно 20% от промышленного производства в стране, все инвестиции в который, «по нашей оценке, в 2012 г. составят 3,1 трлн. руб.». Так, внедрение в машиностроение систем автоматизации и мониторинга, предлагаемых Eaton, позволит, полагает Игорь Ануфриев, наладить рациональное потребление энергии на предприятиях, повысить уровень безопасности и ускорить вывод на рынок выпускаемой продукции.

Третье направление, которое Eaton считает наиболее перспективным, — это нефтегазовый сектор нашей страны, объем продаж оборудования и услуг в котором в 2010 г. составил 18 млрд. долл., а на инвестиционную программу в нефтегазовую отрасль России до 2020 г. намечено, по оценкам Eaton, выделить 3 трлн. руб. (глав-

ным образом как инвестиции в оборудование).

Игорь Ануфриев уверен, что УДЦ предоставит уникальную возможность посетителям воочию познакомиться с технологиями и решениями Eaton для эффективного, надежного и безопасного использования энергии по всем бизнес-направлениям компании: электротехническому, автотранспортному, гидравлическому и аэрокосмическому. «Центр является для нас дополнительным ресурсом на пути к освоению локального рынка, где перед нами стоят амбициозные задачи по пятикратному увеличению объема продаж к 2016 г.», — сказал он.

УДЦ площадью 300 кв. м создан на базе московского офиса Eaton, рассчитан на одновременное обслуживание до 100 человек и ориентирован на существующих и потенциальных партнеров компании, представителей различных бизнес-сообществ, СМИ и сотрудников. Как пояснил г-н Ануфриев, Центр позволяет специалистам ознакомиться с полным спектром решений Eaton в области управления энергией при помощи современного интерактивного инструментария и демонстрации образцов продукции.



Игорь Ануфриев: «Перед нами стоят амбициозные задачи по пятикратному увеличению объема продаж в России к 2016 г.»

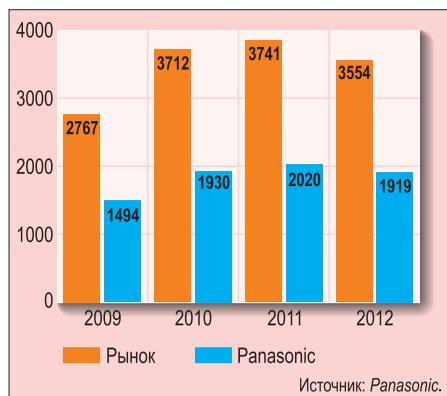
# Panasonic укрепляет позиции в сегменте телефонии

**ПЕТР ЧАЧИН**

Корпорация Panasonic подвела итоги 2011 финансового года по сегменту терминального оборудования фиксированной связи. В число затронутых тем вошли результаты развития DECT-телефонии, а также ситуация в секторе проводных телефонов и факсимильных аппаратов. По всем этим секторам фирма является брендом № 1 на отечественном рынке.

**ИТОГИ**

Особенно компания гордится своими результатами в DECT-телефонии, поскольку в этом году был преодолен рубеж в 20 млн. DECT-телефонов, проданных на территории СНГ за 1999—2011 гг. Одной из предпосылок к достижению таких объемов стало многолетнее лидерство Panasonic на рынке беспроводной телефонии. По данным аналитического агентства MZA Telecom & IT Analysts, уже четыре года подряд компания выходит на первое место по показателям продаж DECT-телефо-



Рынок DECT-телефонов в России (тыс. шт.)

нов в мире (ее доля рынка достигла 26% в 2010 г.).

Как сообщил Судзуки Сигэо, генеральный директор Panasonic по странам СНГ, в России компания чувствует себя еще более уверенно: в 2011 г. доля Panasonic на нашем рынке беспроводных телефонов DECT увеличилась на 2% и состави-

ла 54%. В нынешнем году эксперты прогнозируют некоторый спад продаж в этом сегменте, но компания намерена удержать свою долю на данном направлении.

На рынках проводных телефонов и факсимильных аппаратов Panasonic также занимает лидирующие позиции с долей рынка 35 и 73% соответственно. Проводных телефонов было продано 945 тыс., факсимильных аппаратов — 161 тыс. В нынешнем году на этих направлениях компания также хочет сохранить свои позиции. Интересно, что, по данным компании, в сегменте проводных телефонных аппаратов ее доля рынка в денежном выражении (46,5%) даже больше, чем в натуральных показателях (35,1%).

«Телефоны Panasonic разрабатываются с учетом особенностей и пожеланий российских пользователей, — сказал Ев-

гений Карпов, руководитель группы маркетинга и планирования отдела телекоммуникаций. — Большинство из 65 представленных на данный момент моделей аппаратов отличается широким функционалом, стильным и эргономичным дизайном. Кроме того, в 2011 г. линейка пополнилась новинками, поддерживающими уникальную функцию резервного питания, а также радионяни и Bluetooth».

Не обошли в компании стороной и SIP-телефонию, ориентированную на потребности корпоративного рынка. Здесь разработана линейка как беспроводных SIP DECT-устройств (KX-TGP500), так и проводных SIP-аппаратов (KX-UT113/123, KX-UT133/ 136, KX-UT670). Они предназначены для подключения к программным АТС и поддержки облачных сервисов операторов связи.



Судзуки Сигэо: «Для Panasonic российский рынок является стратегическим и очень важным»

© 2012 Hewlett-Packard Development Company L.P. <sup>1</sup>Картридж в 2 раза большего объема по сравнению с стартовым картриджом. Комплектация картриджем двойного объема производится в отношении продуктов, отгружаемых с 26 марта 2012 года, продукты, отгруженные ранее, имеют прежний объем картриджа. Данную информацию вы можете уточнить у продавца. <sup>2</sup>Условия предоставления гарантии указываются в поставляемом комплекте с устройством гарантийном талоне. Представленная здесь информация подлежит изменению без предварительного уведомления.

## ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ

### В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ

Лазерный картридж в 2 раза большего объема в комплекте с принтером<sup>1</sup> плюс три года гарантии<sup>2</sup>.

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров: HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w, HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1132s, HP LaserJet Pro M1212nf, HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf. Подробности на сайте hp.ru

2012  
Imaging and Printing

Partner

Подробности уточняйте у партнера  
(495) 640-41-82  
ул. Садовническая, д. 76/71, стр.3



ДВА ЯДРА,  
ГРАФИКА  
AMD RADEON™

Everybody On\*



музыка и графика  
**МЕНЯЮТ** **ВСЕ**

## Ноутбук **HP Pavilion g6-1205er**

на базе технологии VISION E2 от AMD

Ноутбук для развлечений HP Pavilion g6-1205er с двухъядерным гибридным процессором AMD E2-3000M, графикой AMD Radeon™ HD 6380G с аудио системой **b** beatsaudio и годом бесплатного доступа к музыкальной библиотеке Universal Music на HP Music Club.

[hp.ru/music](http://hp.ru/music)

AMD, логотип стрелка AMD, Radeon и любые их комбинации являются товарными знаками компании Advanced Micro Devices, Inc. \*Все Включены.

**merlion**

[www.merlion.ru](http://www.merlion.ru)

# Microsoft Dynamics: пути разные, цель одна — облака

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

“Облако” (cloud) — кажется, именно это слово было самым часто используемым в лексиконе выступающих (во всяком случае, ключевых) на ежегодной конференции Microsoft Convergence 2012, которая традиционно прошла в конце марта, на этот раз в Хьюстоне (США). Отметим сразу, что после облаков по рейтингу упоминаний следовали “большие данные”, “социальность” и “мобильность”. Интересно, что, хотя мероприятие было посвящено деловому (ERP и CRM) программному обеспечению корпорации (подразделение Microsoft Business Solutions, торговая марка Microsoft Dynamics), по сути в основных докладах речь шла о стратегии компании в целом, а Dynamics-решения выступали скорее как конкретный пример ее реализации.

## КОНФЕРЕНЦИИ

### В общем потоке платформы Microsoft

Именно в таком плане говорил на открытии Convergence главный директор по операциям Microsoft Кевин Тернер. Ключевая идея его выступления заключалась в том, что переход к облачным моделям — это общая объективная тенденция развития ИТ и что все участники рынка, и потребители, и поставщики, рано или поздно в большей или меньшей степени будут их применять. Как выполнять этот переход и в какой мере использовать облака — это должны решать сами заказчики. Задача же Microsoft — предоставить клиентам возможность выбора подходящих средств (правда, ее можно сформулировать и несколько иначе — какой бы дорогой компании ни шли, лишь бы это делалось с помощью средств Microsoft).

“Мы не пытаемся затащить вас в наше облако. Мы просто говорим, что какой бы вариант вы ни выбрали — создание собственного облака, использование хостинг-партнера или сервисы от Microsoft,



Кевин Тернер: “Мы хотим, чтобы крупнейшим в мире пользователем продуктов Dynamics стала сама Microsoft”

— мы готовы помочь вам в этом”, — подчеркнул Кевин Тернер, обращаясь к десяти тысячам собравшихся (примерно поровну партнеров и заказчиков) в конгресс-центре Хьюстона. Нетрудно заметить, что такая позиция — разные модели использования ИТ — была сформулирована Microsoft в 2007 г. в самом начале формирования онлайн-стратегии в виде идеологии Soft+Service (тогда и слово “облако” на рынке еще не использовалось).

И еще один традиционный для Microsoft момент: продвижение семейства Dynamics идет в контексте развития всей программной платформы корпорации, включающей облачную ИТ-инфраструктуру (Windows Server, Hyper-V, Windows

Azure), клиентскую ОС (Windows 7 и Windows 8) и офисный программный комплекс (Office 2010 и Office 365). Было сказано, что в ближайшие полтора года Microsoft намерена обновить все компоненты своей программной системы. Для реализации этих планов только в текущем финансовом году компания намерена вложить 9 млрд. долл. в исследования и разработки. Кевин Тернер также сообщил, что в корпорации уже ведется работа по переводу управления всеми ее операциями на платформу Dynamics, в том числе на систему управления отношениями с клиентами.

### Облачное будущее Dynamics

Состояние дел и планы непосредственно в ERP-направлении раскрыл президент MBS Кирилл Татаринов, который также сделал акцент на добровольности исполь-



Кирилл Татаринов: “Мы выполняем взятые на себя год назад обязательства обновить портфель наших бизнес-решений до конца 2012 г.”

зования облаков и на возможности выбора, отметив при этом, что конкурентным преимуществом Dynamics будет (как это есть сегодня у CRM-решения) наличие разных вариантов развертывания — он-премис, у независимого хостинг-провайдера и в облаке самой Microsoft. Реализуя озвученные еще год назад планы, компания уже в недалеком будущем начнет миграцию своих ERP-решений в облачную среду Windows Azure. Роль первопроходцев тут отведена продуктам Dynamics NAV и Dynamics GP, новые версии которых под номером 2013 (NAV 2013 ранее была известна под своим порядковым номером 7) были впервые публично представлены на нынешней конференции. Было сказано, что уже в этом мае выйдут бета-версии этих решений на платформе Windows Azure, а в конце года на рынке будут доступны международные варианты продуктов в окончательном виде.

Однако уже сейчас Microsoft анонсировала подготовку набора различных вертикальных решений на базе систем NAV и GP 2013 для Windows Azure. Их созданием заняты партнеры — независимые разработчики, которые и предложат заказчикам эти специализированные решения для разных отраслей, от производства индустриального оборудования до ритейла. Разумеется, кроме перевода в облачную среду продукты Dynamics будут развиваться и в функциональном направлении, и тут в первую очередь говорилось о расширении возможностей бизнес-аналитики, в том числе в варианте работы с большими данными. Было также сказано об интеграции решения с Office 365 и поддержке клиентских рабочих мест на будущей Windows 8.

Что касается флагманского решения Microsoft Dynamics AX, то еще осенью прошлого года была выпущена его версия 2012, в нынешнем феврале — его вариант для розничной торговли Dynamics AX 2012 for Retail. Сейчас ведется подготовка нового релиза Microsoft Dynamics AX 2012 R2, который появится на рынке до конца текущего года. В нем обещается много важных улучшений, в том числе

интернет-витрины для ритейла, совмещающего различные каналы продаж, контекстная бизнес-аналитика для различных ролей сотрудников крупных организаций, новейшие технологии Microsoft SQL Server. Кирилл Татаринов заверил собравшихся, что следующая за AX 2012 R2 версия станет полностью доступной на Windows Azure (как и будущие варианты Dynamics SL), однако сроки этого события пока еще не определены. При этом руководитель MBS подчеркнул, что и после выпуска Azure-версий вся линейка продуктов Dynamics будет доступна в вариантах локального размещения у заказчика (он-премис) и через хостинг-партнеров. В то же время президент MBS призвал заказчиков, которые хотят уже сейчас внедрить AX 2012, не ждать выхода релиза R2, поскольку его установка не потребует дополнительных средств и усилий.

CRM-бизнес Microsoft представлен всего одним продуктом, но как раз на этом направлении корпорация, кажется, достигла наибольших успехов, став одним признанных мировых лидеров. По мнению аналитиков (в частности, Gartner), успех этот во многом определяется именно S+S-стратегией компании, наличием у нее двух вариантов предложений — он-премис и онлайн, которые реализованы на единой программной основе. На конференции было объявлено, что сегодня решение Dynamics CRM в своей работе применяют 33 тыс. заказчиков (2,25 млн. ра-



Коллин Пауэлл: “Для опаздывающих нет будущего”

бочих мест) по всему миру. Еще ранее Microsoft анонсировала выход во II квартале обновления Microsoft Dynamics CRM, которое будет включать поддержку мобильных устройств и работу в разных браузерах. Было сказано, что такие обновления будут выполняться дважды в год, следующая модернизация состоится в IV квартале, в ней появятся функции для работы в социальных сетях и другие новые сервисы. По-видимому, реализация этих планов будет опираться на анонсированный на Convergence 2012 альянс с InsideView, разработчиком средств анализа социальных медиа.

### Российский взгляд

На российском рынке продукты Microsoft Dynamics давно и хорошо известны. Ахарта и Navision начали тут продвигаться с конца 1990-х, еще до того, как попали “под крыло” Microsoft. Направление это развивается в достаточно сложных условиях конкуренции с глобальными и местными поставщиками ERP-решений, и значительное, в целом негативное, влияние на этот процесс, безусловно, оказывает специфика российского учетного законодательства, которая сильнее всего проявляется в сегменте малых и средних предприятий, на котором в значительной степени и сосредоточены интересы MBS. Тем не менее Microsoft весьма оптимистично смотрит на перспективы своего Dynamics-бизнеса в России. Ее продук-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 26 ►

20 лет

НАШИ ПРОЕКТЫ – НАША ГОРДОСТЬ!

## 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

Kraftway рекомендует подлинное программное обеспечение Microsoft®

# НОВЫЙ ВЗГЛЯД

на бизнес-  
компьютер



Моноблочный ПК **Kraftway Studio** с лицензионной ОС **Windows® 7**

Универсальная защищенная платформа «все в одном»  
для решения любых задач. Даже самых нестандартных.



Сенсорный экран



Мультимедиа



Аутентификация



Wi-Fi



Защита от кражи



Сменные жесткие диски



Бесшумная работа



Биометрическая идентификация



Экономия электроэнергии

 **kraftway**<sup>®</sup>  
ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

[www.kraftway.ru](http://www.kraftway.ru)

# Как успешно “продать” ИТ-проект бизнесу

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Взаимоотношения ИТ и бизнеса — вопрос далеко не новый, но тем не менее он продолжает оставаться в фокусе внимания многих исследований. Так, издание *CIO Insight* решило обратиться к опыту Марка Шиллера, эксперта в области стратегического планирования и аналитики, который поделился своим видением того, как следует правильно представлять ИТ-проекты руководству бизнеса и инвесторам. А что думают по этому поводу российские ИТ-специалисты? И насколько данная тема актуальна в современных условиях? Вот что рассказали нам ИТ-руководители ряда отечественных компаний.

## ИТ И БИЗНЕС

### Обычная практика

По сведениям Марка Шиллера, 95% СЮ вынуждены настойчиво уговаривать своих бизнес-коллег принять участие в презентации ИТ-проекта руководству компании. Как правило, на словах бизнес-коллеги поддерживают проведение инноваций, но когда доходит до дела, они предпочитают держаться в стороне, оставляя СЮ в одиночестве.

Опрошенные нами ИТ-руководители не вполне разделяют данную точку зрения. “Создается впечатление, что СЮ работают в некоем враждебном коллективе”, — сказал заместитель генерального директора по ИТ-агентства “Руссколлектор” Александр Богаченко. По его словам, ИТ-директору, конечно, часто приходится одному доказывать необходимость запуска того или иного проекта. Многие проекты лежат исключительно в плоскости ИТ, и привлечение смежных подразделений к их защите может вызвать законное недоумение. Однако если речь идет о другом рода проектах, то все заинтересованные подразделения прямо или косвенно должны и реально участвуют в процессе их обоснования и защиты. Но вот если инициатива внедрения, допустим, CRM-системы идет только со стороны ИТ-подразделения, то такой проект обречен на провал из-за естественного сопротивления или просто бездействия смежных подразделений, уверен г-н Богаченко.

Сходную позицию занимает директор Центра дополнительного профессионального образования (ЦДПО) МФТИ Евгений Колесников, который считает, что, как правило, бизнес-коллеги понимают свою часть хорошо, поэтому нет необходимости их в чем-то убеждать: “Самое правильное, что следует делать СЮ, — это организовывать референс-визиты и показывать уже выполненные работоспособные проекты, на примере которых можно убедить руководство в успехе дела”.

А вот управляющий дополнительным офисом филиала ТрансКредитБанка в г. Екатеринбург Игорь Клопотов обращает внимание на то, что следует различать ИТ-проекты и ИТ-инициативы. Для проекта характерны такие категории, как “инициатор”, “заказчик”, “уровень влияния”, “процесс утверждения”, “уровни финансирования”. Поэтому нет необходимости отдельно защищать его у руководства — это элемент повседневной работы, один из бизнес-процессов компании. Но если же речь идет об ИТ-инициативе как некой стратегической новации, которая нужна компании, с точки зрения СЮ, то здесь действительно требуется подготовка общественного мнения и эффективная презентация. “Безусловно, необходимо привлекать на свою сторону бизнес-коллег, но делать это можно только тогда, когда СЮ оперирует не техническими параметрами проекта, а готов общаться на “языке выгод”, убедительно показывая, как реализация

инициативы будет способствовать решению текущих проблем или появлению новых возможностей”, — подчеркнул г-н Клопотов.

Со своей стороны начальник управления автоматизации и информационных технологий КБ “Анталбанк” Олег Белов отмечает, что руководителям ИТ-подразделений приходится постоянно сталкиваться с задачей “пробивания” того или иного проекта. Причем происходит это обычно двумя путями. В первом случае ИТ-руководитель анализирует запросы бизнеса на последующий год и верстает собственный план развития ИТ. В дополнение к этому на лист ложатся старые задумки по улучшению тех или иных “углов” ИТ-инфраструктуры, а также вспоминаются пожелания высшего руководства, высказанные в приватной беседе или на одном из собраний. И вот из всего этого перечня намерений выстраивается ИТ-бюджет, который после нескольких итераций будет, конечно же, урезан. В результате ИТ-руководителю приходится решать, на что сократить расходы, что сделать частично, а что не делать вовсе и как об этом сообщить бизнесу. Данный подход, по мнению г-на Белова, отличается множеством проблем, и все они ложатся на ИТ-руководителя как на фактического инициатора финансовых проблем предприятия.

Второй подход более простой, динамичный. Сначала кто-либо из представителей бизнеса выражает свое пожелание (например, установить новое ПО или увеличить тот или иной ресурс) ИТ-руководителю, который изучает техническую сторону запроса и необходимость его реализации “здесь и сейчас”. Помимо этого вступают в силу субъективные симпатии или, наоборот, антипатии ИТ-руководителя к “бизнес-просителю”. Далее составляется служебная записка, в которой обосновывается обязательность совершения тех или иных затрат для реализации проекта для бизнеса. И здесь чаще всего в ответ возникает волна “негатива”, причем последующие объяснения, что это нужно не ИТ-подразделению, а бизнесу, чаще всего не приносят успеха. Так что и этот путь, по мнению Олега Белова, не лишен недостатков: “Если повезет, всё происходит легко и быстро, но при этом любые затраты субъективно относятся на счет ИТ-подразделения”.

В отличие от этой оценки директор отдела ИТ DHL Express в странах СНГ и Юго-Восточной Европы Геннадий Столяров, основываясь на своем опыте работы в компании, утверждает, что презентация ИТ-проектов руководством не представляет проблем и не отнимает значительных ресурсов. По его словам, это объясняется тем, что ИТ в DHL Express — полноценная бизнес-функция, без которой не может эффективно работать ни одно подразделение. От информационных систем, например, напрямую зависят наиболее критичные показатели операционной деятельности и контактного центра, поэтому для всего топ-менеджмента необходимость в постоянном совершенствовании ИТ-инфраструктуры очевидна и доказывать ее не приходится. Все новые проекты (относящиеся не только к ИТ) обсуждаются всем советом директоров, когда они уже в достаточной степени проработаны: выбраны платформа, поставщик, просчитан бюджет.

Следующий момент, по мнению Марка Шиллера, заключается в том, что большинство СЮ ошибочно считают, что “продавать” ИТ-проекты руководству — это необходимая часть их работы. При этом он убежден, что истоки такого подхода кроются в том, что ИТ-служба рассматривается бизнесом преимущественно как обслуживающее подразде-

ление. Следовательно, для того чтобы реализовать крупный, сложный, бизнес-ориентированный проект (например, внедрение ERP-, CRM- или BI-системы), СЮ нужно заручиться активной поддержкой бизнес-коллег, что получается далеко не всегда.

По мнению опрошенных нами ИТ-руководителей, всё обстоит иначе. Так, Евгений Колесников полагает, что во взаимоотношениях ИТ-подразделения и бизнеса нет вопроса “продажи”, а есть вопрос понимания эффективного использования ИТ: “ИТ нужен заказчик — владелец процесса, который видит целесообразность и эффект и готов использовать ИТ-инструменты как преимущество”.

Александр Богаченко уверен, что большинство подразделений совершенно объективно рассматривают ИТ-службу как сервисную структуру, однако руководство и проектный институт должны понимать, что помимо этого она выполняет роль новатора и генератора идей, а также служит мощным инструментом оптимизации бизнес-процессов. “И если руководство этого не осознает, то последствиями станут стагнация в ИТ и медленные темпы развития бизнеса (если тот сильно зависит от ИТ), — убежден он. — Я считаю, что если бизнес-коллеги не заинтересованы в ИТ-проектах, годных в первую очередь им самим, то за такие проекты не стоит и браться”.

С этим мнением согласен и Олег Белов, по словам которого ИТ-подразделение, хотя и является обслуживающим, но при этом оно не лишено голоса и способно к саморазвитию: “Если ваши проекты не нужны никому, то, значит, они не нужны и вам. А вот по какой причине отвергнут тот или иной проект развития, решать вам — может быть, вы не нашли нужного аргумента или недооценили затратную часть”.

Позиция Игоря Клопотова по данному вопросу заключается в том, что если функциональные стратегии могут формироваться относительно независимо друг от друга, то ИТ-стратегия служит своеобразным связующим звеном и формируется параллельно соответствующим функциональным стратегиям. Соответственно не должно существовать каких-либо инфраструктурных проектов в отрыве от бизнес-целей. “Даже если мы реализуем такие явно затратные проекты, как строительство дублирующего ЦОДа или резервирование магистрального канала, это прежде всего решение задачи поддержки непрерывности ведения бизнеса, а не строительство ради строительства”, — подчеркнул он.

### Что нужно делать

Марк Шиллер предлагает немного изменить взгляд на данный вопрос, что в результате может радикально перестроить взаимоотношения ИТ и бизнеса. Более того, эти небольшие изменения могут способствовать созданию среды, в которой не СЮ, а заинтересованные представители бизнес-подразделений будут фактически заниматься “продажей” всех ИТ-проектов.

Однако так поступать не стоит, считает Евгений Колесников. Конечно, можно отдать роль управления ИТ-заказчикам, но в большинстве случаев это рождает лоскутную автоматизацию, нарушение целостности процессов икратно увеличивающиеся затраты на эффективное ИТ-управление. Менеджеры в компании всегда имеют конфликт деловых интересов, и каждый из них хочет быть владельцем своего процесса. “Конфликт таким образом построенных отношений делает “крайним” ИТ-менеджера, нарушая принцип разделения ответственности”, — пояснил г-н Колесников.

Для проведения изменений Марк Шиллер предлагает построить следующую иерархию ИТ-проектов (ИТ-инициатив) в зависимости от их критичности для компании и соответственно с учетом уровня поддержки со стороны бизнес-менеджеров:

1-й уровень: “Стоящее начинание. Я поддерживаю его и полагаю, что оно принесет результат”;

2-й уровень: “Для этого проекта есть хорошие бизнес-аргументы, а также коэффициент окупаемости, который я могу обосновать”;

3-й уровень: “Этот проект может изменить всю игру. У него есть потенциал, который может существенно повысить конкурентоспособность нашей организации”;

4-й уровень: “Этот проект необходимо выполнить, чтобы обеспечить соответствие требованиям регуляторов, удовлетворить спрос или победить в конкурентной борьбе. В противном случае будущее компании может оказаться под угрозой”.

Обратимся к оценкам опрошенных нами ИТ-руководителей. По мнению Игоря Клопотова, в “нормальных”, динамично развивающихся и прибыльных компаниях данный подход реализуется уже много лет. Согласно ему каждая заявка на ИТ-проект (еще на этапе подготовки) проходит экспертную оценку и по ней уже выставляются числовые показатели для каждого из целевых ориентиров.

Что же касается иерархии проектов, то г-н Клопотов отметил, что для всех случаев не может существовать универсальной схемы, поскольку здесь “включаются” отраслевые особенности. Так, для финансового сектора будут одни приоритеты, для производства — несколько другие, для сферы торговли — третьи. При этом различия будут также для розничной и оптовой торговли плюс корректировка на типы товаров (продовольственные, промышленные, электронные и т. п.). То есть должны существовать иерархия бизнес-инициатив компании и ее конкретное отражение на сфере ИТ, считает он.

Данную точку зрения разделяет и Александр Богаченко, по словам которого введение дополнительной метрики к свойствам проекта является, безусловно, хорошей идеей, однако, как следует из его опыта, такая метрика, так или иначе, уже имеется во многих компаниях: “Конечно, именно с такой градацией проектов я еще не встречался, но в любой нормальной компании существует некое деление проектов на необходимые, доказуемо выгодные, выгодные “по ощущениям” и инновационные (экспериментальные). Если же нет, нужно вводить предложенную или аналогичную по смыслу систему градации”.

А вот Евгений Колесников, наоборот, убежден, что предложенная модель, скорее всего, пригодится начинающему ИТ-менеджеру, поскольку она позволяет начать хоть как-то соотносить ИТ-инструмент и ожидания от его использования. Здесь явно не хватает расчетных критериев, по которым можно было бы выносить точное суждение о целесообразности проекта, считает он.

В дополнение к этим тезисам Олег Белов делится своим видением иерархии проектов. По его мнению, самым слабым местом описанной выше схемы является то, что количественная оценка проекта строится на абсолютно субъективной оценке по предложенной шкале ценностей. В этой связи он предлагает использовать шкалу оценки не в разрезе анализа эффективности и доходности, а в разрезе заинтересованности, что позволит легко выстраивать процесс прохождения заявки на ИТ-проект.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ▶

# HP ProLiant Gen8



Встречайте новое поколение серверов, которые заботятся о себе сами

300 млн. долл. инвестиций в разработку новых технических решений >>> 2 года исследований и тестирования у 150 заказчиков HP по всему миру >>> более 900 заявок на патенты

HP ProLiant DL380p Gen8  
Самый продаваемый  
в России сервер\*  
стал умнее.

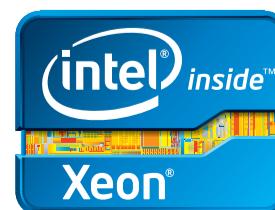


- процессоры Intel® Xeon™ серии E5-2600
- 24 слота памяти DDR3 1600 МГц (до 768 ГБ)
- гибкий выбор сетевых портов на материнской плате
- дисковая подсистема в 6 раз быстрее
- лучшая в отрасли онлайн-поддержка
- автоматизация большинства задач администрирования благодаря новым технологиям управления и мониторинга от HP\*



[www.hp.ru/gen8/](http://www.hp.ru/gen8/)

\*Источник см. на [www.hp.ru/gen8/](http://www.hp.ru/gen8/)  
Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.



# “Переход к частному облаку — это не техническая проблема”

Данные аналитических компаний говорят о том, что на нынешнем этапе корпоративный сегмент проявляет больший интерес к частным облакам, нежели к публичным облачным сервисам. Вместе с тем вопросы о целе-

**ИНТЕРВЬЮ** *сообразности построения частного облака, о выборе оптимального для конкретной компании подхода, пожалуй, даже больше, чем в отношении публичных сервисов. Своим мнением по некоторым из этих вопросов с 1-м заместителем главного редактора PC Week/RE Игорем Лапинским поделился директор по технологической стратегии Microsoft **Норман Джуда**.*

**PC Week:** В облачной тематике сегодня не так просто разобраться. Существуют разные определения, а вендоры зачастую предлагают собственное видение, особенно когда речь идет о частных облаках. Как вы думаете, это нужно принять “как есть” или рынок все же придет к общему пониманию проблематики облачных вычислений?

**НОРМАН ДЖУДА:** Согласен, сегодня отсутствуют стандарты для облачной терминологии и технологий, используемых для организации облачных вычислений. И я далек от мысли, что вендоры помогут решить эту проблему. Скорее будут приняты модели, продиктованные аналитиками и органами стандартизации, такими как NIST и ISO. Думаю, CIO и CTO будут двигаться в сторону этих моделей. Вендоры станут рассказывать о своих продуктах, а заказчики — все ставить с головы на ноги. И это хорошо.

А руководителю ИТ-службы необходимо изучить используемую терминологию, освоить технологии и различия между отдельными вендорами. Лучший способ что-либо изучить — сделать это на практике, т. е. построить небольшой прототип системы, который подтвердит правильность реализуемой концепции. И по мере того как заказчики будут внедрять такого рода решения и оказывать на вендоров соответствующее давление, мы все будем учиться.

**PC Week:** Существуют разные мнения по поводу того, кто на стороне заказчика в действительности заинтересован в переходе на облачные технологии. В частности, есть мнение, что CIO это как раз не очень нужно. Тогда с кем, по-вашему, вендору или интегратору имеет смысл разговаривать прежде всего?

**Н. Д.:** Первый человек, с которым нужно говорить, — это главный архитектор ИТ-инфраструктуры заказчика. Но как только я заговариваю об этом, мне тут же замечают, что этот человек тоже нервно реагирует на предложения, опасаясь за свое место, — если будет создано частное облако, сохранится ли необходимость в его должности? Ведь если вы обратитесь сегодня в Microsoft, вам предложат там эталонную архитектуру для построения частного облака.

На это я обычно отвечаю, что после появления в компании частного облака должность ИТ-архитектора может стать даже более значимой. Компании все равно будет нужен человек, который понимает, как функционирует частное облако и где могут возникнуть проблемы. Просто в этом случае ИТ-архитектору придется принимать решения более высокого уровня. При этом одна из главных задач, которая должна быть решена, заключается в обеспечении прозрачности облака. Иными словами, должна быть создана своего рода телеметрическая сеть облака, позволяющая понять, какой уровень обслуживания обеспечивается и как его можно измерить. Если главному



Норман Джуда

ИТ-архитектору обрисовать ситуацию в таком ключе, то, скорее всего, он с большей готовностью воспримет ваши предложения.

А для CIO или, скажем, вице-президента компании, отвечающего за корпоративный ЦОД, прежде всего важны воспроизводимость и предсказуемость функционирования ИТ-инфраструктуры. Больше всего сегодня похвастать этим не могут. Конечно, частное облако не избавляет CIO от вопросов администрирования ИТ-систем, выполнения нормативных требований, выбора информационных моделей и т. д., но при всем этом инфраструктура для него становится абсолютно предсказуемой.

**PC Week:** Неоднократно приходится слышать, что для успешной реализации облачного проекта ИТ-служба предприятия должна быть переведена на сервисную модель взаимодействия с бизнес-подразделениями на принципах ITSM. Но таких компаний немного. А может быть, есть смысл начать этот перевод именно с построения частного облака, которое позволит оценить достоинства сервисной модели на примере нескольких сервисов?

**Н. Д.:** Согласен на сто процентов. В настоящее время в сфере сервисов множество задач решается на основе ITSM. Но если спросить заказчика, есть ли у него вообще какие-либо сервисы, есть ли карта сервисов, знает ли он, как эти сервисы связаны, то в большинстве случаев ответ будет отрицательным. Сегодня все это нужно обсуждать. На самом деле переход к частному облаку — не техническая проблема. Это вопрос организации и культуры, и здесь роль ITSM будет очень высока.

Но начать освоение облачных технологий можно и с одного приложения и одного вида нагрузки, что я и рекомендую CIO. Чтобы научиться, этого недостаточно, придется расширить перечень разновидностей нагрузки, и это позволит отработать модель агрегации сервисов. Хранение данных, приложения, инструменты прогнозирования — каждый из этих сервисов очень важен как по отделимости, так и в совокупности. И в конечном счете это приводит к ITSM. Так что можно от ITSM двигаться к облачным сервисам, а можно от облачных сервисов идти в сторону полноценной реализации ITSM.

**PC Week:** Из вашего выступления на одном из форумов, запись которого я обнаружил в Интернете, можно сделать вывод, что ключевой момент в построении частного облака — это ав-

томатизация управления, благодаря которой технологический стек обретает те или иные присущие облакам свойства, причем в каждом случае перечень этих свойств может быть разным.

**Н. Д.:** Перечень свойств, которые реализуются в облаке через автоматизацию, действительно для каждого случая может быть своим. Более того, уровень автоматизации служит признаком уровня зрелости облачного решения. (Microsoft выделяет четыре уровня зрелости: Basic, Standardized, Rationalized, Dynamic. — Прим. И. Л.). Одна из причин создания предложенной нами модели зрелости заключается в том, чтобы продемонстрировать, что, например, самообслуживание — это одно из многих свойств и оно соответствует определенному уровню зрелости решения. Конечное наивысшее состояние в этой модели предполагает обеспечение высокой эластичности облака в реагировании на различные внешние события.

**PC Week:** Бизнес по большому счету заинтересован не в каких-то конкретных технологиях, а в эффективной поддержке со стороны ИТ. На каком этапе перехода на облачные технологии он может почувствовать реальную отдачу?

**Н. Д.:** Первый уровень, на котором бизнес-подразделения (отдел продаж, маркетинга и т. д.) почувствуют реальную отдачу, — это когда ЦОД “падает”, а приложение продолжает работать. Или когда в компании в результате слияния появляются сто новых сотрудников и можно быстро предоставить им всё необходимое для работы. Эталонная модель, которую мы предлагаем для частного облака и которая разрабатывалась во взаимодействии с заказчиками, содержит необходимые для этого компоненты.

В качестве примера приведу одну крупную компанию, занимающуюся добычей полезных ископаемых. В последнее время они присоединяют к себе большое количество других фирм. И каждый раз, когда это происходит, первым делом интегрируется почтовый сервис. В облаке можно создать тысячу почтовых ящиков уже к завтрашнему дню. И в данном случае как раз CIO заинтересован в том, чтобы перенести почтовый сервис в облако, поскольку в противном случае именно он будет тормозить интеграцию компаний. Я полагаю, что это минимальная планка функциональности облака, когда бизнес получает реальную пользу.

**PC Week:** Как уверяют вендоры, в прошлом году активно пошел процесс строительства частных облаков. Могут предположить, что вы общались с многими такими заказчиками. Что в этих проектах было самым сложным для них?

**Н. Д.:** Самая большая проблема — изменить менталитет людей, а отнюдь не технологии. Уже упомянутая мною эталонная модель облака позволяет очень быстро принимать технические решения, но, как в любой архитектуре, она ограничивает степени свободы персонала. Собственно, для этого и предназначено частное облако. Оно должно ограничивать свободу пользователей и вынуждать их действовать согласно определенным предписаниям. Когда это получается, есть и воспроизводимость результата, но платить за это приходится в том числе и ограничением свободы.

Другая проблема, которую я наблюдаю не всегда, но довольно часто, — это расхождение требований к ИТ-инфраструктуре со стороны ИТ-службы и со стороны бизнес-подразделений. И тут только один выход: нужно договариваться.

**PC Week:** Несмотря на то что уже есть реальные проекты, в целом отношении заказчиков к облачным вычислениям, наверное, можно охарактеризовать как настороженное. Какие опасения в отношении облаков, по вашему опыту, наиболее распространены?

**Н. Д.:** Я много езжу по миру. И наблюдаю самые разные ситуации в различных странах и компаниях. В некоторых случаях опасения связаны с управлением идентификацией пользователей и обеспечением информационной безопасности, в других — с риском утечки информации, в третьих — опасаются сбоя при обработке данных. Все это в значительной степени варьируется от страны к стране.

В России я, например, разговаривал с представителями здравоохранения — их очень беспокоит проблема соблюдения конфиденциальности данных. Но вот пример из опыта крупной клиники в США. В лечебной практике там используют цифровые изображения, что требует хранения очень больших файлов. Их сжимают и шифруют в локальном режиме, а затем отправляют в облако. Когда доктору или пациенту требуется рентгеновский снимок, запускается локальное приложение, запрашивается зашифрованный файл, и уже на локальной системе он расшифровывается. То есть данные хранятся в облаке, а модули шифрования/дешифрования живут на локальной машине. Клиника очень довольна таким решением, потому что экономит на хранилище данных порядка 20 млн. долл. в год.

А вот еще один интересный, как мне кажется, пример, которым мы сейчас занимаемся. Речь идет о внедрении платформы SharePoint для организации коллективной работы. Это очень надежная платформа, которая может функционировать на кластере. Тем не менее заказчику было предложено все документы пересылать в облако в фоновом режиме через Office 365. Предполагается, что в повсеместной практике никто этими документами пользоваться не будет, но в случае катастрофы нужную информацию можно взять из облака и продолжить принимать заказы и печатать счета-фактуры, чтобы бизнес не остановился. Я обсуждал такую возможность со многими людьми и нередко видел довольно вялую реакцию. Но съездите в Японию после цунами, в Новую Зеландию после наводнения, в Чили после землетрясения — там к подобным предложениям относятся совершенно иначе.

То есть в схожих ситуациях разные люди принимают разные решения в зависимости от того, насколько они ценят свои данные, в зависимости от нормативных требований, местного законодательства и т. д. Но мне нравится, что здесь всегда есть простор для обсуждения. И отмечая, что делают заказчики в разных странах, мы выделяем три узловых направления инвестирования средств. Первое — это перенос приложений в инфраструктуру частного облака без какой-либо его модификации (сегодня основные инвестиции идут именно в этот подход). Второе — избавление от старых приложений и переход на SaaS (как правило, за большинством таких решений стоят бизнес-подразделения). И третий подход — когда используемое приложение распространяется и на облако. В это направление сегодня средств инвестируется меньше всего, но я думаю, инвестиции будут расти.

**PC Week:** У вас есть модель зрелости частных облаков, но что можно сказать о зрелости технологий, которые должны поддерживать разные уровни этой модели?

**Н. Д.:** Мне представляется, что какие-то из них — вполне зрелые, другие требуют совершенствования, а отдельные технологии вообще нужно переосмыслить. Если говорить о виртуализации, то базовые решения тут уже хорошо отработаны, но

**ASUS**<sup>®</sup>  
Дух инноваций • Путь к совершенству

ASUS рекомендует Windows<sup>®</sup> 7.

Реклама. Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.

**ASUS ZENBOOK™**  
Невероятный Ultrabook™. Вдохновлен Intel.  
С подлинной ОС Windows<sup>®</sup> 7 Домашняя расширенная

## ВЫ ВЕРИТЕ В ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА?

Вы никогда такого не видели. Вы никогда такого не чувствовали. Он безумно красивый. Ультратонкий – минимальная толщина составляет всего 3 мм. Ультралегкий – матовый алюминиевый корпус весит всего 1,1 кг. Ультрабыстрый – процессор Intel<sup>®</sup> Core™ i5, накопитель SATA 3.0 SSD и порт USB 3.0. Возобновляет работу после выхода из спящего режима всего за 2 секунды и работает в режиме ожидания до двух недель, в то время как технология SonicMaster Audio обеспечивает потрясающее воспроизведение звука. Познакомьтесь с новым ASUS ZENBOOK™. Это любовь с первого взгляда.



[www.asus.ru](http://www.asus.ru) | [www.asusnb.ru](http://www.asusnb.ru)  
Всемирная гарантия 2 года  
Горячая линия ASUS: (495) 23-11-999, 8-800-100-2787



[WWW.NEVEROYATNOE.RU](http://WWW.NEVEROYATNOE.RU)

ASUS Zero Bright Dot: 30-дневная дополнительная гарантия отсутствия на экране неисправных ярких точек. Подробнее на [www.asusnb.ru/zbd](http://www.asusnb.ru/zbd)  
Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков UX21/UX31. Подробности на [www.asusnb.ru/PUR](http://www.asusnb.ru/PUR)



# “Для бизнеса любой ИТ-проект должен быть инвестиционным”

**Динамичное развитие ИТ-индустрии открывает широкие перспективы для реализации творческого потенциала работников. При этом некоторые предпочитают совершенствовать свои знания и навыки в одной специализированной, выбранной много лет назад области деятельности (чаще всего таких людей можно найти в финансово-банковской сфере), другие же хотят испытать свои возможности в разных ролях, считая, что разносторонние компетенции только увеличивают их ценность как специалистов. Сегодняшний гость нашей традиционной рубрики “Кто он, современный ИТ-руководитель” — начальник отдела сертификации Екатеринбургского научно-технического центра научно-производственного предприятия “Гамма” Андрей Бондин — принадлежит как раз ко второй группе ИТ-профессионалов. В беседе с научным редактором PC Week/RE Ольгой Павловой он рассказал о своем опыте работы в сфере ИТ, а также поделился своим видением проблем в области обеспечения информационной безопасности, деятельности руководителей ИТ-подразделений и их взаимоотношений с бизнесом.**

**ИНТЕРВЬЮ** **Андрей Бондин** — начальник отдела сертификации Екатеринбургского научно-технического центра научно-производственного предприятия “Гамма”



Андрей Бондин

начинают понимать необходимость решения тех или иных вопросов по защите коммерческой информации. Плюс к этому следует отметить, что вопросы защиты информации очень актуальны и для всех государственных органов, где должны использоваться только сертифицированные средства защиты.

Также понятно, что нужны решения для наших оборонных предприятий, и сегодня этот вопрос очень актуален. Потому что если в обычной компании можно совершенно спокойно работать, скажем, на офисных продуктах Microsoft или использовать базы данных Oracle, то для оборонного предприятия это неприемлемо. Там, в частности, требуются СУБД, имеющие сертификаты на отсутствие недекларированных возможностей. Однако поскольку в последнее время в сфере обороны было не всё так хорошо с финансированием, в том числе и для развития ИТ, решение этих вопросов еще далеко от завершения.

**PC Week: Как вы оцениваете ситуацию с реализацией требований закона о персональных данных? Какие здесь существуют сложности?**

**А. Б.:** В принципе, в законе 152-ФЗ есть всё, что необходимо, но надо не забывать, что любой закон предполагает целую систему подзаконных актов. Вот именно в этой области и требуется еще серьезная доработка. Все подзаконные акты существуют, но проблема в том, что новые поправки к закону предполагают изменение этих актов. Кроме того, по информации с портала о персональных данных Роскомнадзора, в настоящее время рассматриваются поправки, направленные на ужесточение мер за невыполнение закона. Сегодня штраф на юридическое лицо, где были выявлены те или иные нарушения, составляет порядка 10 тыс. руб., а согласно предполагаемым поправкам к статье 13.11 Кодекса об административных правонарушениях (КоАП) РФ подобная ответственность будет оцениваться в величину от 200 до 500 тыс. руб. Таким образом, будет сформирована шкала штрафов, соизмеримых со стоимостью систем защиты информации.

Вообще же в любой современной информационной системе есть те или иные элементы средств защиты, но они, как правило, несертифицированные — скажем, аутентификация и идентификация пользователей. Сложность здесь заключается в том, что если компания создает систему защиты информации, удовлетворяющую, допустим, закону 152-ФЗ, то она может использовать только сертифицированные средства защиты. В соответ-

ствующем реестре ФСТЭК перечислено много различных средств, прошедших сертификацию, однако когда компания, используя сертифицированные средства, пытается строить систему защиты над уже действующей информационной системой, то нет никакой гарантии, что эти средства будут интегрироваться с используемым программным решением.

Конечно, более надежный путь — приобретать решения, в которые уже встроены некие сертифицированные средства защиты. Например, сегодня есть защищенный программный комплекс “1С:Предприятие 8.2Z”. Но такой способ не всегда осуществим, особенно если у предприятия нет планов по обновлению используемого ПО.

**PC Week: А много ли на российском рынке подобных решений? Легко ли компаниям найти то, что им подходит?**

**А. Б.:** К сожалению, большинство разработчиков корпоративных информационных систем находятся за рубежом, так что мало кто из них заинтересован в том, чтобы их программные продукты или встроенные в них средства защиты проходили сертификацию на российских стендах. Более того, используемые на Западе системы криптографии отличаются от соответствующих отечественных систем. И наконец, сертификация той или иной системы требует проверки всех недекларированных возможностей, а это просто несчетное число страниц исходного кода. Тем не менее, ряд продуктов зарубежных вендоров — среди них компании SAP и Microsoft — всё-таки проходят сертификацию в России.

Что же касается сертификации отечественного ПО, то здесь особых проблем нет. Просто надо учитывать, что это дело, во-первых, очень продолжительное, а во-вторых, дорогостоящее. Для получения сертификата разработчикам требуется передать на рассмотрение в компанию, имеющую соответствующие лицензии, все исходные тексты и документацию на ПО. А поскольку эти компании несут ответственность за выдаваемый сертификат, они очень тщательно проверяют предоставленный им код в соответствии со всеми методиками.

Таким образом, сегодня большинству предприятий ничего не остаётся делать, как брать и надстраивать средства защиты поверх используемых у них западных корпоративных систем, а это означает дополнительные расходы, проблемы интеграции и ряд других сложностей.

**PC Week: Таким образом, получается, что обеспечение информационной безопасности требует дополнительных затрат на ИТ, а для этого ИТ-руководителю нужно вступать в диалог с бизнесом. Как, на ваш взгляд, правильно строить отношения с руководством предприятия?**

**А. Б.:** При оценке затрат на информационную безопасность надо исходить из наличия угроз информационным ресурсам компании, а значит, и бизнесу, поэтому я считаю, что главным документом, который определяет взаимоотношения ИТ и бизнеса, должна быть ИТ-стратегия, или ИТ-концепция, — неважно, как она называется. Но важно, что её следует разрабатывать и обсуждать вместе с бизнесом. И идеальный вариант — если такая стратегия или концепция будет согласована с бизнесом и формализована в виде документа.

Кроме того, ИТ-стратегия является одной из функциональных стратегий, а значит, она должна создаваться, когда функциональные стратегии по всем остальным (или хотя бы по некоторым)

бизнес-направлениям уже существуют. Обычно здесь возникают сложности, поскольку в большинстве случаев довольно сложно добиться от бизнеса каких-либо сведений об имеющихся функциональных стратегиях. Но только это позволяет надлежущим образом выстраивать взаимопонимание ИТ и бизнеса. Например, для машиностроительного предприятия такой бизнес-стратегией, обеспечивающей конкурентные преимущества, являются сроки запуска в серию новых видов продукции. В соответствии с ней концепция развития ИТ должна включать в себя внедрение каких-то конструкторских систем, позволяющих ускорить разработку этих новых видов продукции.

**PC Week: Но при этом ИТ-руководителю нужно еще уметь подсчитывать эффект от инвестиций..**

**А. Б.:** Фактически для бизнеса не суть важно, на что потратить имеющиеся свободные деньги — купить новое оборудование (допустим, станки с числовым программным управлением или обрабатывающие центры) либо вложить их в развитие ИТ. Исходя из этого, любой ИТ-проект рассматривается бизнесом как инвестиционный, и, значит, для него нужно делать технико-экономическое обоснование со всеми расчетами сроков окупаемости и получаемого эффекта.

Важно, что для каждого конкретного случая следует находить идею, которую можно предложить бизнесу в качестве технико-экономического обоснования. Одной из таких идей, на деле являющейся чрезвычайно действенной, является необходимость использования лицензионного ПО. Можно объяснить бизнесу, что если предприятие собирается работать с нелегальными продуктами, оно рискует заплатить за них двойную рыночную стоимость, поскольку помимо уплаты штрафа придется всё равно легально приобретать это ПО. Особенно актуальна данная идея для крупных проектов, при реализации которых требуется закупать большое число специализированных систем, стоящих немалых денег.

Так что, исходя из моего опыта, могу сказать, что надо всегда конкретно доказывать бизнесу, где, как и когда он получит обратно свои деньги. Проблема здесь может возникнуть, допустим, у российских машиностроительных предприятий, которые уже давно находятся в тяжелом финансовом состоянии. Особенность инвестиционного проекта помимо всего прочего заключается в том, что инвестиции могут взяться только из прибыли. Соответственно если рентабельность предприятия оставляет желать лучшего, то какие бы технико-экономические обоснования ни предлагать бизнесу, но на проект просто физически не найдется средств.

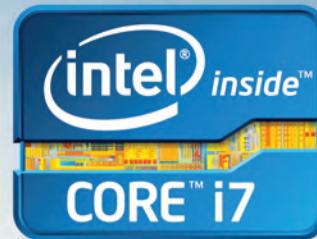
**PC Week: Но ИТ для предприятия — это только неизбежные затраты? Или они всё-таки являются источником получения прибыли?**

**А. Б.:** Необходимо, чтобы бизнес понимал, что он в конечном итоге существует благодаря тем или иным конкурентным преимуществам. И поэтому, если бизнес считает, что он может поддерживать свои конкурентные преимущества без использования ИТ, то он глубоко ошибается. Я даже не могу привести ни одного примера таких конкурентных преимуществ. Рассмотрим тот же случай — время запуска в серию нового вида продукции. И если бизнес серьезно полагает, что на кулуарах его сотрудники будут проектировать быстрее, чем с использованием автоматизированных систем, то он очень скоро просто-напросто вылетит с рынка.

Или же взять такое конкурентное преимущество, как более низкая себестоимость. Но как ее можно достичь, если компания не умеет точно ее посчитать?

Так, руководство большинства машино-

ВОЗЬМИТЕ  
СВОЙ ОФИС  
С СОБОЙ В ДОРОГУ



Высокая производительность  
в любых условиях благодаря  
процессору **Intel® Core™ i7**

Ноутбуки **Dell™ Latitude™** серии E

**merlion**

Лучшее ценовое предложение в MERLION  
Веб сайт: [www.merlion.ru](http://www.merlion.ru)



PartnerDirect

# Колледж в стиле Hi-Tech

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Оснащение учебных заведений компьютерной техникой продолжается, причем некоторые образовательные учреждения переходят от установки ПК к внедрению более сложной техники. Так, московский Технологический колледж № 14 завершил модернизацию актового зала, оснастив его современным мультимедийным оборудованием. Генеральным подрядчиком проекта выступила компания Polymedia.

В зале установлены система видеоконференцсвязи LifeSize Team220, проекционная 3D-система Digital Projection TITAN, акустическая система с фронтальным и окружающим звуком, интерактивный дисплей SMART Podium, средства профессионального освещения и сенсорная панель управления залом через Wi-Fi с помощью планшета Apple iPad.

Потребность в мультимедийном оборудовании вызвана спецификой колледжа. В нем готовят специалистов творче-

ских профессий: дизайнеров, рекламистов, рестораторов и т. д. Директор колледжа Юрий Мироненко считает, что для их подготовки нужен особый подход: “Мы реализуем идею открытого образовательного пространства, подразумевающего создание среды, в которой учащиеся чувствуют себя комфортно и подпитываются идеями. Это не просто голые стены и строгие аудитории. У нас все открыто — библиотека, музей, кабинеты. Их оформлением занимались сами студенты, и теперь они составляют неотъемлемую часть колледжа”.

Данный проект — очередной шаг в реализации идеи открытого образовательного пространства, которую продвигает колледж. По мнению Юрия Мироненко, обучение не обязательно должно проходить в рамках уроков. Так, в новом зале создается открытая демонстрационная зона, в ней будут выставляться работы студентов, проходить показы моделей оде-

жды, созданных учащимися. Кроме того, система видеоконференцсвязи позволит объединить студентов, занимающихся во всех четырех зданиях колледжа.

Данный проект обошелся в 23 млн руб., включая стоимость оборудования, его установку и обучение персонала.



Юрий Мироненко: “Мы реализуем идею открытого образовательного пространства”

Polymedia выиграла тендер, в котором принимали участие и другие компании, например “Ситроникс”. Финансирование получено от Департамента образования Москвы в рамках инновационной программы, предусматривающей поддержку учебным заведениям, соединяющим с помощью инноваций теорию с практикой для повышения качества образования.

Как рассказала Наталья Ишеева, руководитель Polymedia по работе с образовательными структурами, это не первый проект компании в данном колледже: “Работы здесь идут с 2009 г. Мы уже оснастили лаборатории, классы, библиотеку. А в рамках данного проекта помимо актового зала установили оборудование для дистанционного вещания в 14 аудиториях. Проект длился примерно пять меся-

цев, и нам удалось уложиться в срок, не смотря на то, что решение было довольно нестандартное”.

Что касается ситуации с информатизацией в сфере обучения, то, по словам Натальи Ишеевой, сейчас наблюдается явный подъем: “В прошлом году стартовала федеральная программа по модернизации образования, рассчитанная на три года, в рамках которой по всей стране идет оснащение школ и колледжей компьютерами, интерактивными досками и другим современным оборудованием”.

Правда, в ходе реализации данной программы произошли перемены. Сначала финансирование проводилось на муниципальном уровне, но оказалось, что директорам школ трудно справиться с такими проектами. Поэтому недавно Министерство образования приняло решение перенести финансирование на уровень регионов, чтобы региональные управления образованием собирали заявки школ и централизованно проводили закупки оборудования на основе конкурсов.

Наталья Ишеева также отметила, что в Москве с приходом новой власти увеличилось финансирование информатизации школ и колледжей.

## Для бизнеса...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16

строительных предприятий даже не знает, во что обходится то или иное выпускаемое ими изделие. Причина в том, что у них отсутствует детальная информация о составе этого изделия — некие разрозненные сведения существуют только где-то на каких-то чертёжах. Более того, у них зачастую нет и информации о пооперационной технологии, т. е. что потребляет и что делает каждая операция. И разве можно в такой ситуации без использования ИТ посчитать реальную себестоимость?

**PC Week:** Таким образом, современному ИТ-руководителю, который по своему образованию чаще всего “технарь”, приходится оперировать такими терминами, как инвестиции, себестои-

мость, прибыль и прочее. Где он может почерпнуть базовые экономические знания?

**А. Б.:** Если по-хорошему, то надо, конечно, где-то учиться. Но можно и самостоятельно овладеть этими знаниями, например, больше общаясь с менеджерами, занимающимися вопросами управления бизнесом.

Но по большому счёту, ИТ-руководителю деваться некуда. Вопрос, который ставит перед ним руководство предприятия, обычно стоит так: где технико-экономическое обоснование проекта? А если его нет, то и разговора нет. Вообще же я считаю, что нет таких областей знаний, которые нельзя было бы изучить самостоятельно. Для этого нужно только время. Одно дело, если выяснять, что такое скорость движения оборотного капитала и маржинальный доход, будет инженер-металлург по образованию, а другое — человек, который когда-то не-

много это изучал. Тот, кто имеет хоть какое-нибудь экономическое образование, быстрее овладеет навыками обоснования ИТ-проекта.

**PC Week:** А какие еще знания требуются сегодня ИТ-руководителю?

**А. Б.:** Здесь я хочу отметить один очень важный момент. К сожалению, большинство руководителей ИТ-службы — особенно те, кому сейчас около 40 лет и более, — не имеют технического образования в плане защиты информации. Дело в том, что эти специальности в вузах появились совсем недавно, и в результате мы имеем следующую непростую ситуацию. Так, в коммерческих компаниях есть службы экономической безопасности, сотрудники которых по своим функциональным обязанностям, казалось бы, и должны заниматься вопросами информационной безопасности, но они совер-

шенно не разбираются в ИТ. С другой стороны, ИТ-специалисты тоже вроде бы могли этим заниматься, но они несведущи в вопросах безопасности.

Тем не менее в последнее время стали появляться такие позиции в организациях, как директора по информационной безопасности. Я полагаю, что это правильно, поскольку вопросы защиты информации — совершенно специфическая область. Но пока что большинству ИТ-руководителей приходится помимо выполнения своих прямых обязанностей одновременно ещё и вести совместную работу со службами экономической безопасности. А это всё не так просто. Один только набор подзаконных актов к 152-ФЗ — это сотни страниц текста, и чтобы их хотя бы прочитать, требуется немало времени.

**PC Week:** Спасибо за беседу.

## Как успешно...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 12

Например, руководитель бизнес-подразделения подает запрос на ИТ-новшество, после чего ИТ-руководитель должен детально проработать данный запрос на трудозатраты, финансовые вложения, возможные скрытые издержки, а также кратко прописать ожидаемый эффект. Отдельной статьей обязательно следует указать издержки обслуживающего ИТ-подразделения и его реальные ресурсы, способные реализовать проект. Затем вся эта информация отправляется обратно бизнесу, а уже оттуда — главному руководству. Именно при таком сценарии развития, как убежден Олег Белов, ИТ-подразделение не является “паровозом” затрат, четко обозначает свои позиции и в итоге всегда в плюсе.

Другой случай — проект инициируется высшим руководством. Он очень похож на предыдущий, но здесь выпадает третья сторона — руководитель бизнес-подразделения, и поэтому некому будет убеждать и уговаривать. Таким образом, ИТ-руководителю не избежать этапа экспертной оценки, да и презентацию проекта придется ему делать самостоятельно, причем с четко обозначенной, внятной, краткой и точной схемой затрат. И хотя в данном случае уговаривать некого, однако цена просчета в затратах, по мнению г-на Белова, существенно выше и опаснее.

И наконец, третий случай, когда ИТ-руководитель хочет реализовать дав-

нишную мечту об установке нового сервера, перекладке СКС, переходе на нового провайдера и пр. И здесь мудрость ИТ-руководителя заключается в умении преподнести эту идею так, чтобы ИТ-проект перешел во вторую группу, т. е. чтобы руководитель сам попросил, скажем, купить сервер. И это не фантастика, считает Олег Белов. Руководитель бизнеса мыслит категориями финансов, рисков, затрат и доходности, поэтому ИТ-руководитель должен использовать такие категории в изложении собственных запросов. В итоге получается одно из двух: либо проект переходит во вторую группу, либо ИТ-руководителю надо понять, что если высшему руководству это не требуется, то и ему ни к чему. Но есть небольшой нюанс — руководство было проинформировано о возможных рисках или новых путях развития.

Опыт же Геннадия Столярова показывает, что можно вполне обойтись без системы рейтинговых оценок за счет стандартизации всей ИТ-инфраструктуры. По его словам, именно благодаря этому клиенты DHL в любой точке мира могут получать необходимую информацию в одном и том же формате. Решения о внедрении единых для всей компании систем принимаются глобально, и все основные бизнес-приложения не требуют обоснования на уровне отдельной страны.

### Что это дает

Предложенная Марком Шиллером система рейтинговых оценок, с его точки зрения, может помочь в представлении новых ИТ-инициатив руководству ком-

пании. Включение индекса критичности в процесс формирования бюджета будет полезно для формирования политики финансирования и установки приоритетов. Кроме того, СЮ получают возможность объяснить бизнес-пользователям, что если те чего-либо хотят, то должны четко объяснить, насколько это критично для компании.

Игорь Клопотов разделяет это мнение, однако полагает, что данная практика применима лишь для ИТ-проектов: “Когда же речь идет об ИТ-инициативах, а тем более о стратегических инициативах, решение об уровне финансирования должно приниматься индивидуально. Таких инициатив не может быть много, но они способны существенно изменить производственные отношения, да и сам масштаб бизнеса компании”.

И хотя он соглашается с тезисом, что оценка является неотъемлемой частью корпоративного управления, он не считает, что всё должно сводиться к сравнению метрик, поскольку существуют и другие инструменты планирования, например SWOT-анализ и матрица Эйзенхауэра, а проекты с одинаковым весом метрик могут относиться к диаметрально противоположным “областям влияния”.

Однако Евгений Колесников убежден, что бюджет — не самое главное мерило успешности ИТ: “Важнее всего отношение бизнеса, который хочет развиваться и активно использовать ИТ в своем развитии”. Причем в сложные времена отношение к инициативам лучше и их охотнее слушают, если в них есть разумное зерно.

## Переход...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 14

нужно совершенствовать технологии управления. Количество виртуальных машин растет, поэтому именно в управление серверами и сервисами мы сейчас вкладываем средства.

Если говорить о том, что необходимо переосмыслить, то это управление идентификацией и контроль доступа. И здесь нас интересуют два аспекта: устройство и человек. Можно ли распознать устройство? Это устройство управляемо или неуправляемо? Можно ли идентифицировать человека? Можно ли быть уверенным, что этот человек именно тот, за кого себя выдает? Разрешено ли этому человеку делать то, что он пытается делать?

Еще одно важное обстоятельство — рост количества подключенных к сети устройств. Сегодня даже электрический выключатель может иметь свой IP-адрес, свои идентификационные параметры, средства защиты и авторизации. Каждый автомобиль — дата-центр на колесах. Я бы, например, хотел, чтобы Toyota могла уведомлять меня о том, что с моей машиной что-то не так. Но при этом не хотел бы, чтобы ей было известно, где я нахожусь и куда еду.

Мне представляется, что безопасность, защита данных, конфиденциальность информации — это то, в отношении чего есть много вопросов, и отрасль должна это переосмыслить.

**PC Week:** Спасибо за беседу.

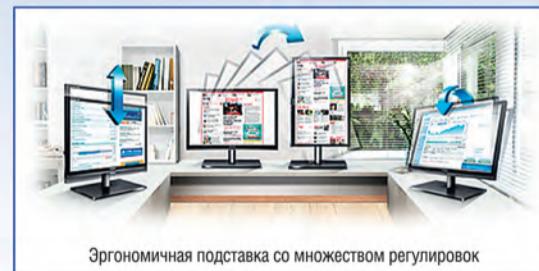
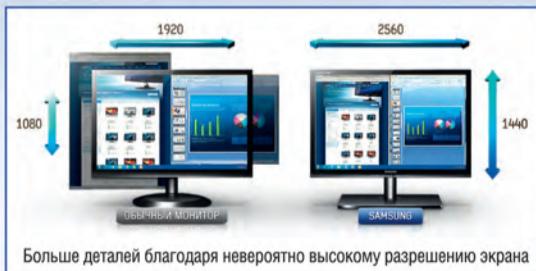
# Новая высота вашего бизнеса с инновационными технологиями в мониторах Samsung



## S27A850D

• Великолепная ЖК матрица по технологии PLS с большим разрешением 2560x1440 • Широкие углы обзора 178°/178° • Эргономичная подставка с регулировкой высоты

• Продуманная конструкция монитора рассчитана на длительное использование с большой нагрузкой: панели из устойчивого к царапинам пластика, ручка для переноски, решения для организации подключаемых проводов • Гарантия 3 года



### S27A650D

• ЖК матрица 27" по технологии MVA  
• Широкие углы обзора 178°/178°  
• Эргономичная подставка с регулировкой высоты



### S24A450BW

• ЖК экран 24"  
• Эргономичная подставка с регулировкой высоты



### S22A200B

• ЖК экран 21,5"  
• Функциональная подставка с регулировкой наклона экрана

# Сделай SAM

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Именно таким был основной мотив всех выступлений на проведенной в середине марта газетой “Ведомости” конференции Russian SAM Academy, посвященной практике управления софтверными активами (Software Asset Management, SAM).

**КОНФЕРЕНЦИИ**

Казалось бы, если управлять следует любыми активами предприятия, то зачем тогда особое внимание уделять ПО? Наряду с эфемерностью, или, как принято говорить, нематериальностью, данного актива есть масса причин

рассматривать эту задачу отдельно. Начать с того, что компания покупает не программу, а лицензию на ее использование и поддержку. Сроки при этом устанавливаются вендором, но предприятие и само может отказаться от ПО и вывести его из эксплуатации. Весь этот жизненный цикл должен быть соотнесен с бухгалтерской и налоговой отчетностью. Сам выбор схемы лицензирования представляет собой нетривиальную задачу. Неслучайно президент “Microsoft Россия” Николай Прянишников признался в своем выступлении,



Николай Прянишников признался, что и сам не в полной мере знает все варианты лицензионных контрактов, предлагаемых Microsoft

что и сам не в полной мере знает все варианты лицензионных контрактов, предлагаемых его корпорацией. Совершенно очевидно, что правильное управление софтверными активами способно принести существенную экономию за счет оптимизации закупок новых лицензий и отказа от поддержки вышедших из употребления. Но, пожалуй, главное, что отличает ПО как актив от остального имущества предприятия в глазах большинства участников рынка, — это связанный с ним высокий уровень компьютерного пиратства и риски преследования со стороны правоохранительных органов.

Хотя уровень пиратства за последние годы в России существенно снизился и в 2010 г. достиг, по оценкам Business Software Alliance (BSA), 65%, стоимость эксплуатируемого в нашей стране нелегального ПО составляет 2,8 млрд. долл. О том, что прессинг со стороны правообладателей усиливается, свидетельствуют цифры, приведенные руководителем отдела по противодействию интеллектуальному пиратству московского офиса Adobe Systems Игорем Слабым: если в 2007 г. при поддержке юристов Adobe здесь было возбуждено только 38 дел, то в 2011-м их оказалось уже 1073. Предприятие, которое иногда даже без злого умысла допускает нарушение лицензионных соглашений, подвергает себя множеству рисков, начиная от штрафов и заканчивая судебным решением о ликвидации юридического лица. Впрочем, по словам Игоря Слабых, последняя санкция в нашей стране еще ни разу не применялась. Особенно существенными могут оказаться штрафы, накладываемые на очень крупные компании, поскольку при обвинении их в незаконной конкуренции, одним из элементов которой является использование нелегального ПО, штраф исчисляется как определенный процент от суммарного годового оборота. В нашей стране таких гигантов немало, и, как отметил Николай Прянишников, руководство некоторых крупных холдингов не знает даже точный состав своих юридических лиц. Что уж тут говорить об используемых ими софтверных лицензиях.

Начинать нужно с аудита имеющихся в компании программных средств, типов лицензий и реального использования их теми или иными сотрудниками. Сделать это, особенно в больших территориально распределенных организациях, бывает непросто. Здесь приходится применять автоматизированные системы, такие, например, как System Center и Software Inventory Analyzer от Microsoft. Нередко бывает, что некая структурная единица дает заявку на покупку приложения, в то время как в холдинге уже есть неиспользуемые лицензии на этот продукт. Любопытные данные, полученные в ходе опроса, проведенного российским представителем IDC в начале 2012 г., привел заместитель директора IDC Russia Тимур Фарукшин. Три главных побудительных мотива, названных респондентами, — это учет количества лицензий и оценка уровня их использования, сокращение издержек на закупки ПО и правильное оформление документации с целью снижения рисков юридического преследования.



Дэвид Бикет: “В ближайшее время будет принята вторая редакция международного стандарта ISO 19770”

половине проведенных ими SAM-проектов был зафиксирован недостаток лицензий СУБД, офисных пакетов, настольных и серверных ОС. В то же время в других аналогичных проектах был выявлен избыток лицензий (в целом лишние лицензии на те или иные продукты обнаружались в 93% организаций). И если избыток просто свидетельствует о нерациональных тратах, то недостаток может обернуться штрафами и репутационными потерями. Все это усугубляется низким уровнем контроля за покупкой компьютеров и эксплуатацией ПО в региональных офисах. Нередко там стоит один ПК, но им в разное время пользуются несколько сотрудников, которые к тому же устанавливают свои приложения (неизвестного происхождения), не ставя никого в известность. Все чаще люди приносят на работу свои ноутбуки и смартфоны, подключают их к сети, но о наличии нужного набора лицензий клиентского доступа никто особенно не заботится. Не следует думать, что присутствие на этих машинах пиратского ПО — личная проблема владеющих ими сотрудников. По закону, если компьютеры применяются для решения каких-либо задач предприятия, ответственность за это будет нести и оно. В свете ширящейся практики BYOC (Bring Your Own Computer) проблема корректного управления лицензиями приобретет дополнительную остроту.

По мнению Тимура Фарукшина, уровень зрелости практик SAM в России пока довольно низок. Далеко не везде задача управления софтверными активами даже поставлена на повестку дня. Упомянутое исследование IDC показало, что главной причиной, препятствующей применению подобных практик, большинство респондентов считают отсутствие средств для финансирования соответствующих проектов. Немногие представляют себе перспективы возврата инвестиций, а они, как показывает жизнь, весьма неплохие. Так, по словам руководителя по материальному обеспечению

управления информационных систем “Тройки Диалог” Анастасии Лебедевой, внедрение технологии SAM позволило сэкономить ее компании в течение полугодия около 400 тыс. долл. на приобретении нового ПО, благодаря чему окупилась все затраты по SAM-проекту. О 30%-ной экономии на закупках ПО, полученной в результате внедрения аналогичной системы в группе “Полиметалл”, сообщила и ведущий инженер управления вычислительных сетей и средств связи этого холдинга Светлана Гордеева.

Очень хорошо, конечно, что компании, наладив управление лицензиями, могут закупать только то ПО, которое им на самом деле необходимо. А что делать с теми лицензиями, которые были приобретены до внедрения SAM, и их избыточность выявилась только благодаря наличию этой системы? Если бы их можно было вернуть вендору, экономический эффект стал бы еще более внушительным. Подобная бизнес-модель (если отвлечься от лицензий, покупаемых по ежегодной подписке) может присниться заказчиком только в сладких снах. Тем не менее один из вариантов реализации такой модели сулят нам облачный подход и практика продажи софта как услуги (SaaS). Если потребность в функциональности какого-либо приложения исчезает, клиент сразу же может от него отказаться. Более того, при этом предприятие не имеет на своем балансе никаких (почти) софтверных активов, которыми нужно управлять и за которые надо отвечать перед правоохранительными органами.



Елена Денисова: “В целом лишние лицензии на те или иные продукты обнаружались в 93% организаций”

Как считает руководитель направления SAM компании Consistent Software Distribution Игорь Хлебников, наведение порядка с помощью инструментов SAM не должно быть неким одноразовым актом, проводимым в преддверии закупочной кампании. При таком подходе уже спустя два месяца ситуация с софтверными активами вернется к исходному уровню. Отсюда следует, что практика SAM-управления должна реализовываться через постоянно действующие бизнес-процессы. К счастью, процессы эти формализованы в международном стандарте ISO 19770-1 — о нем говорил в своем выступлении председатель рабочей группы ISO 19770 Дэвид Бикет.

Полный набор включает 27 процессов, но для сертификации предприятия на соответствие этому стандарту не обязательно реализовывать их все сразу. Есть четыре уровня полноты: от начального, предполагающего наличие всего лишь одного процесса, до самого завершеного. В ближайшее время планируется принять вторую версию ISO 19770, в которой особо указывается на необходимость формирования пула пользующихся доверием данных (Trustworthy Data) о софтверных активах предприятия. Дэвид Бикет рассказал также о предусмотренном в стандарте механизме идентификационных XML-тегов, содержащих всю важную информацию о том или ином программном продукте, и порекомендовал стараться использовать те приложения и SAM-инструменты, где указанный механизм поддерживается наиболее полно.

На конференции были представлены и основанные на ISO 19770 методологии поэтапной оптимизации (Microsoft SAM Optimization Model) и сертификации (BSA SAM Advantage) систем SAM. Прозвучали также полезные практические рекомендации по очередности развертывания практик SAM. В частности, Анаста-

сия Лебедева посоветовала для быстрого получения финансовой отдачи начинать с организации управления самыми дорогими или самыми распространенными на предприятии программными продуктами. Полезно обратить внимание и на ПО, у которого подходит к концу очередной период аренды или технической поддержки, а также на лицензии, перешедшие под ваш контроль в результате поглощения других компаний.

К сожалению, ни сертификация по ISO 19770, ни отчеты по аудиту систем SAM не способны послужить своеобразной охранной грамотой от расследований правоохранительных органов, которые, как известно, могут быть инициированы и поставщиками ПО, и конкурентами. Директор BSA по региону EMEA Георг Херрнлебен пообещал, что компании, прошедшие процедуру

SAM Advantage, гарантированно не будут получать претензии со стороны вендоров, участвующих в BSA, но сразу же предупредил, что гарантия эта носит временный характер. Из зала даже раздался призыв к вендорам делать скидки для компаний, прошедших сертификацию по ISO 19770, но, как и следовало ожидать, услышан он не был. Совершенно очевидно, что соблюдение стандарта — это необходимое, но вовсе не достаточное условие рационального управления софтверными активами. Тем, кто намерен реализовать на своем предприятии практику SAM, нужно готовить себя к регулярной повседневной работе в этом направлении.

## ВКРАТЦЕ

### Этот переменчивый ИТ-мир

В последние годы темпы изменений в бизнесе и ИТ достигли весьма значительных величин. По мнению Hackett Group, жизнь в соответствии с этой “новой нормой” требует отдельного взгляда и подхода.

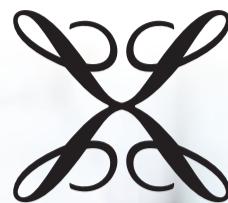
Выпущенное Hackett в январе 2012 г. исследование “Ключевые задачи ИТ в 2012-м: примириться с новой нормой” (“2012 IT Key Issues: Coming to Terms with the New Normal”) указывает, что в ближайшие несколько лет каждую пятую компанию впереди ожидает длительный период нестабильности. Традиционно предприятия строили свои расчеты по перспективному планированию, предполагая 5—10%-ное отклонение основных показателей (таких, как цена энергоносителей) от базовых значений. Сегодня размер закладываемых отклонений может достигать 25%.

В этой обстановке точность и своевременность получения исходных данных критически важны для повышения качества принимаемых решений. В целом 69% участников, принявших участие в опросе, отметили значимость промышленной разведки и бизнес-аналитики; 64% указали на необходимость управления данными и стандартизации основных информационных массивов; 61% сообщили, что необходимо расширить функциональность стандартных ERP-платформ; 57% считают крайне важным выпуск веб-инструментов для самостоятельной работы пользователей.

К тому же в исследовании указывается, что сейчас практически исчезли географические барьеры для ведения бизнеса. Следовательно, возрастает необходимость решения глобальных задач, включая международную стандартизацию.

The Hackett Group рекомендует организациям адаптировать свои бизнес-модели и приоритеты в ответ на экономические изменения на региональных и глобальных рынках. *Сэмюэл Грингард*

Большие презентации?  
С легкостью.  
Отличный результат?  
Всегда.



**PIXMA**



**PIXMA MX884**



**PIXMA MX: принтер, копир, сканер и факс.**

Наилучший результат — только с оригинальными расходными материалами Canon.



**PIXMA MX420**



**PIXMA MX410**



**PIXMA MX360**



**Canon**  
OFFICIAL SPONSOR\*

# Wi-Fi изменит облик мобильной связи

ПЕТР ЧАЧИН

На Mobile World Congress 2012 (MWC 2012) в Барселоне четко обозначилась тенденция на изменение инфраструктуры мобильных сетей и утверждение новой роли технологии Wi-Fi. Ассоциация GSMA обнародовала на конгрессе стратегию, которую можно охарактеризовать формулой “Wi-Fi как сервис”. Ожидается, что в сетях следующего поколения Wi-Fi будет выступать не только как мобильный offload, но и как платформа для инновационных сервисов.

Года три или четыре назад с развитием сотовых сетей третьего поколения резко вырос скепсис отраслевых аналитиков относительно перспектив технологии Wi-Fi, которые начали даже утверждать, что “точки доступа Wi-Fi в ближайшем будущем отойдут в прошлое, превратившись в такую же бессмысленность, какой сейчас являются будки уличных телефонов-автоматов”.

Сегодня, когда 3G-сети уже смещаются на второй план и уступают место инфраструктуре 4G, у технологии Wi-Fi выявились неожиданные достоинства, которых раньше не замечали и которые весьма успешно дополняют мобильные сети 3G/4G. И теперь вполне обоснованно считается, что именно Wi-Fi откроет новую главу в развитии мобильной связи и изменит облик отрасли.

## Технологические изменения в мобильных сетях

По прогнозам развития мирового мобильного трафика за период с 2011-го по 2016 г., подготовленным компанией Cisco Systems, за указанный период объем данных, передаваемых по мобильным сетям, увеличится в 18 раз. Рост мобильной передачи данных будет осуществляться в три раза быстрее, чем рост фиксированного IP-трафика.

Новые гаджеты будут передавать еще больше данных в мобильном режиме. По сравнению с обычным мобильным телефоном смартфон в среднем генерирует в 24 раза больше данных, планшетный компьютер — в 122 раза, а ноутбук — в 515 раз больше. Из-за физических ограничений и нехватки лицензируемых частот существующие ныне сотовые сети (имеются в виду так называемые “макросети”, состоящие из традиционных крупных базовых станций) не способны выдержать быстрый рост мобильного трафика и увеличение числа мобильных устройств.

С другой стороны, мобильная связь не так уж мобильна. В том же исследовании говорится, что две трети сеансов связи со смартфонами — это скорее не мобильная связь, когда пользователь находится в постоянном движении, а связь “кочевая” (типа nomadic) — коммуникация для переносных устройств, когда пользователь перемещается на незначительной территории (дома, в офисе, в общественных учреждениях) или находится на одном месте.

Такая связь включает передачу сообщений по электронной почте, работу в Интернете, игры, использование офисных приложений и видеосвязь. Именно Wi-Fi прекрасно поддерживает такие виды деятельности и осваивает эти пространства, а сама технология получает все большее распространение. Ее внедряют в смартфоны, планшетные компьютеры, телевизионные приемники и даже в автомобили. Сегодня, например, 19 из 20 выпускаемых смартфонов поддерживают Wi-Fi.

И еще: по данным консалтингового подразделения Cisco IBSG, в 80% случаев абоненты пользуются мобильными устройствами, находясь в помещениях. При этом за рубежом 50% трафика смартфонов уже сейчас идет по Wi-Fi-сетям. В связи с этим операторы продолжают искать новые способы разгрузки традиционных сотовых сетей, гарантирующие надежное покрытие, бесшовный переход от одной технологии к другой с поддержкой выбранного тарифного плана и способные преодолеть ограничения емкости, возникающие из-за дефицита лицензируемых частот.

## Wi-Fi как сервис

Впрочем, еще год назад многим операторам уже стало ясно, что Wi-Fi способен дополнять мобильные сети, и эту тему активно обсуждали на MWC 2011. Но только теперь эксперты заговорили о технологии Wi-Fi как о средстве разгрузки сотовой сети (мобильный offload) и как о платформе для инновационных сервисов. Ожидается, что слияние 3G/4G/Wi-Fi приведет к росту доходов операторов, снижению оттока пользователей и повышению лояльности абонентов.

И вендоры, и провайдеры признают, что существующие мобильные сетевые инфраструктуры (даже 4G) не смогут сами по себе выдержать бурный рост, наблюдаемый сегодня на рынке. Все они говорят о необходимости создания комплексной архитектуры Wi-Fi операторского класса для точек доступа нового поколения (Next-Generation Hotspots, NGH) в сотрудничестве с ведущими мировыми операторами в области доставки инновационных мобильных услуг с помощью интеллектуальных решений нового поколения с малыми сотами, работающими в лицензируемых и нелицензируемых диапазонах частот.

Мы вступаем в новую “постмакросотовую эру”, где малые соты будут играть критически важную роль в поддержке мобильного Интернета нового поколения, отмечалось на MWC 2012. Мобильный Интернет завтрашнего дня должен передавать трафик по множеству сетей и бесперебойно доставлять пользователям отлично защищенные мобильные услуги. Для этого нужен архитектурный подход, предусматривающий создание облачной интеллектуальной сети сетей.

“Точки доступа нового поколения поддерживают автоматический роуминг, то есть переход смартфонов и планшетных компьютеров из сотовой сети в сеть Wi-Fi, расширяя тем самым зоны покрытия и емкость обеих сетей, — считает председатель Беспроводного широкополосного альянса WBA Крис Брюс. — Испытания этой технологии носят уникальный характер, так как ведущие участники сообщества мобильных операторов и экосистемы Wi-Fi поддержали друг друга в рамках этой широкой отраслевой программы. Будущее принесет нам великолепные широкополосные услуги, работающих в сетях с самыми разными технологиями”.

Это может быть аналитика местоположения и сопутствующая реклама, сервисы M2M, доступ в Интернет, управляемая беспроводная LAN и многие другие сервисы, которые обещают операторам связи и провайдерам услуг возможности создания дополнительной стоимости, повышения эффективности бизнеса, экономии на расходах и нематериальные выгоды, связанные с уменьшением оттока клиентов и улучшением их лояльности, повышением узнаваемости бренда.

## Предложения вендоров

Ряд ведущих вендоров привезли на MWC 2012 собственные разработки. В их числе Cisco, Ericsson, Alcatel-Lucent, Nokia Siemens Networks. Включив в свою линейку операторских продуктов для сетей Wi-Fi технологию NGH, одобренную WBA, Cisco стала одной из первых компаний, развернувших технологию NGH для поддержки в сетях Wi-Fi роуминга, к которому привыкли пользователи обычных сотовых сетей. Инициатива WBA NGH основана на спецификациях Hotspot 2.0, принятых Альянсом Wi-Fi. Ее цель — сделать пользовательский доступ к сетям Wi-Fi по-настоящему бесперебойным.

Новый шлюз для малых сот Cisco Small Cell Gateway позволит операторам управлять абонентской и сервисной информацией, а также интегрировать сети 2G/3G/4G LTE и фемтосоты (работающие в лицензируемых диапазонах) с сетями Wi-Fi (работающими в нелицензируемых диапазонах) и доставлять пользователям высококачественные услуги с помощью множества разнородных сетей доступа.

Компания Ericsson объявила о выпуске новых компактных базовых станций, в том числе пикобазовой станции со встроенным модулем Wi-Fi. Теперь можно с легкостью добавлять микросоты в сеть, устанавливая компактные базовые станции от Ericsson, используя как лицензируемые консорциумом 3GPP частоты, так и технологию Wi-Fi, а также передавать данные по единой транспортной сети.

Одним из важных вопросов для операторов остается поиск площадок для размещения оборудования. Компактные базовые станции RBS в этой ситуации оказываются довольно удобным вариантом. Новые пикобазовые станции станут неотъемлемой частью семейства RBS 6000 от Ericsson и дополнят линейку макробазовых станций для участков сети с высоким уровнем трафика, увеличив емкость и производительность сети.

Вместе с анонсом пикобазовых станций Ericsson выпускает шлюз Indoor Pico Gateway — решение, позволяющее полностью совместить и скоординировать работу пикосетей внутри зданий с сетями макроуровня. Гетерогенные сети Ericsson (HetNet) предоставляют абонентам тот же уровень операторского сервиса, действуя вдвое меньше участок спектра и обеспечивая в 2—10 раз более высокую пропускную способность, нежели при использовании нескольких вендоров для макро- и микросот.

Alcatel-Lucent разработала технологию lightRadio Wi-Fi, которая позволяет абонентам автоматически переходить с сотовой сети на домашнюю или сеть общего пользования Wi-Fi, подключаясь к точке доступа, не вводя логина, не заботясь о тарифных планах и даже не отдавая себе в этом отчета. Достичь этого можно посредством трех действий: использовать программное обеспечение для идентификации пользователей и автоматического подключения этих пользователей к “доверенной” сети; внедрить в сети операторов связи новые возможности, позволяющие управлять перемещением устройств между сетями Wi-Fi и сотовыми сетями; интегрировать Wi-Fi непосредственно в базовые станции малых сот и сотовые сети.

Для этого в сервисных IP-маршрутизаторах Alcatel-Lucent 7750 SR появилась функциональность безопасных шлюзов Wi-Fi. Это позволяет операторам предлагать более широкий ассортимент услуг

Wi-Fi в сочетании с услугами фиксированной и мобильной широкополосной связи на единой платформе, сокращая расходы и сложность эксплуатации. А для диспетчера политик Alcatel-Lucent 5780 Dynamic Services Controller было разработано новое программное обеспечение ANDSF (Automatic Network Discovery and Selection Function) с функциями автоматического распознавания и выбора сетей.

Nokia Siemens Networks (NSN) откликнулась на обсуждаемую проблему созданием архитектуры Smart WLAN, которая обеспечивает Wi-Fi-разгрузку сотовой сети и создает бесшовный переход в Wi-Fi. Пользователи Wi-Fi автоматически регистрируются в сети, и для них могут быть реализованы процедуры QoS, тарификации, COPMa и т. д.

Им также доступны все сервисы интеллектуальных сетей: услуги с предоплатой, VPN, премиальные тарифы для абонентских услуг мобильной связи и VoIP. Настройки Wi-Fi для автоматического обнаружения предпочтительных сетей и подключения к ним выполняются с помощью сервера управления устройством. Smart WLAN вписывается в концепцию Flexi Zone компании NSN — решение для создания пикосотового кластера LTE/3G/Wi-Fi.

## Далеко ли до цели?

Еще не успели закончиться прения в Барселоне по вопросам агрегирования 3G/4G/Wi-Fi, как пришел сообщение из Гонконга: компания PCCW стала первым в мире оператором, успешно завершившим коммерческие испытания точек доступа Wi-Fi нового поколения по отраслевому стандарту NGH, обеспечивающему беспрепятственную аутентификацию и роуминг между сетями 3G и Wi-Fi.

В нашей стране так быстро ничего не делается. Регулятор отрасли в лице Минкомсвязи пока еще не определился и не озвучил свою позицию относительно гетерогенных сетей 3G/4G/Wi-Fi, однако ситуация в сфере мобильной связи в России отнюдь не проще, чем в других странах, а скорее сложнее.

“Конвергенция сетей будет становиться все более востребованной на рынке, и Wi-Fi — один из важнейших ее компонентов, — считает Юрий Домбровский, президент Ассоциации региональных операторов связи (АРОС). — В России, однако, использование этого стандарта входит в некоторый конфликт с регулированием спектра. Во-первых, самый востребованный спектр является платным; во-вторых, плата берется не за используемую полосу, а за каждую точку расположения внешнего Wi-Fi-устройства”.

Такой принцип взимания платы не стимулирует экономное использование спектра и может стать для оператора непомерным финансовым бременем. Так, продолжает г-н Домбровский, недавно “ВымпелКом” вынужден был отказаться от использования значительной части частот в Москве в силу дороговизны. АРОС направляла регулятору предложения по переходу на европейский принцип взимания платы за полосу выделяемого спектра.

Недавно мы провели опрос читателей PC Week/RE, чтобы выяснить их мнение относительно будущего гетерогенных сетей 3G/Wi-Fi. Отвечая на вопрос: “Нужно ли создание универсальных сетей, объединяющих экосистемы мобильной связи и Wi-Fi и обеспечивающих автоматический роуминг между ними?”, — наибольшая часть респондентов (63,8%) дала положительный ответ “Полезное предложение”. Вместе с тем свыше четверти опрошенных (26,1%) считает, что наш рынок пока не созрел для этой инновации. И лишь меньшая часть аудитории (10,1%) полагает, что такое решение ничего не дает.

На вопрос: “Что может дать создание гетерогенных сетей 3G/Wi-Fi?” — большинство респондентов (52,2%) ответи-

ПЕТР ЧАЧИН: КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## Рекорды LTE и будни GSM



На недавнем Всемирном конгрессе мобильной связи в Барселоне (MWC 2012) были продемонстрированы впечатляющие скорости работы сетей 4G LTE (Long Term Evolution), что доказывает высокую спектральную эффективность данной технологии и ее большие потенциальные возможности. Фирма Ericsson, например, показала на

“живой” сети LTE “категории 4” скорость 150 Мбит/с в нисходящем канале с использованием трехстандартного LTE-модема SP2531 от Renesas Mobile. А компания Huawei представила сложное решение для агрегации несущих частот с комбинацией частотных диапазонов стандарта LTE-Advanced (LTE-A). Была продемонстрирована агрегация в диапазонах 800 МГц и 2,6 ГГц с пиковой пропускной способностью более 225 Мбит/с.

Заметных результатов достигла и компания Nokia Siemens Networks (NSN), которая смогла добиться скорости передачи данных 1,4 Гбит/с в сетях LTE-A с использованием полосы в 100 МГц на

коммерческой базовой станции Flexi Multiradio 10. При совершении вызовов, в ходе которых осуществлялась передача объемных файлов и потоковая трансляция видео высокой четкости, пиковые скорости достигали 1,429 Гбит/с. Это решение позволяет продемонстрировать операторам потенциал перехода на LTE и сделать мобильный широкополосный доступ способным удовлетворить запросы любых пользователей.

На фоне этих впечатляющих достижений и не менее фантастических последующих проектов на основе технологии Beyond LTE (“Больше, чем LTE”), которые тоже обсуждались на MWC 2012, не-

▶ ли: надежное использование широкополосных приложений, для 30,4% опрошенных самым важным видится повышение пропускной способности и лишь 17,4% относятся к данному тренду скептически, считая, что все это — довольно сомнительная затея.

Мнения относительно того, “Где могут быть использованы гетерогенные сети 3G/Wi-Fi?” (это был наш последний вопрос), разделились следующим образом: большинство (50,7%) считает, что в офисных и торговых центрах, весьма замет-

ная часть респондентов (31,9%) видит широкое применение этих сетей в мегаполисах, а в использовании комбинированной технологии на открытой местности верит 17,4% читателей.

В целом две трети наших респондентов считают создание универсальных 3G/Wi-Fi-сетей полезным делом, открывающим простор для применения широкополосных приложений и повышения пропускной способности радиолиний не только в офисных и торговых центрах, но и в мегаполисах. □

вольно возникает вопрос: а какая же судьба ждет устаревшие “тормозные” стандарты второго и третьего поколений GSM и UMTS, к которым привыкло немало пользователей? Неужели прямо завтра мы все это оборудование отправим на свалку и дружно переключимся на LTE?

Не будем спешить, давайте проведем небольшую ревизию того, что у нас накопилось за последние 20 лет развития стандарта сотовой связи GSM. В настоящее время действуют 838 сетей GSM в 234 странах и независимых территориях и они обслуживают 4,4 млрд. абонентов. Причем пока каждый день число подписчиков старомодного GSM увеличивается почти на 1,5 млн. человек. Так что сбросить со счетов эту махину, скорее всего, не получится.

Да и сам стандарт GSM не такой уж загнивающий, он продолжает постоянно развиваться. Например, недавно была анонсирована технология ортогонального субканала (OSC) с кодеком Dual Full Rate. Эта программная функция позволяет почти на 100% повысить емкость сети для услуг голосовой связи (осуществляя четыре голосовых вызова за один временной интервал) и значительно улучшить качество связи в сети GSM. Кроме того, дальнейшее развитие технологии EDGE, которую часто относят к поколению 2,5G, способно обеспечить почти четырехкратный рост передачи данных в сетях EDGE.

Благодаря подобным технологическим усовершенствованиям сети GSM и дальше будут занимать достойное место рядом с 3G- и LTE-сетями в качестве необходимой составляющей мобильного широкополосного доступа. Возможности GSM еще не исчерпаны, и для операторов этот стандарт все еще обладает огромным потенциалом. Как правило, модернизация инфраструктуры сети GSM позволяет окупить инвестиции в корот-

кие сроки, всего за один-два года, что делает такие капиталовложения очень привлекательными, особенно на рынках развивающихся стран.

То же касается и 3G: с появлением LTE эта технология не отомрет, а займет свою нишу и будет продолжать совершенствоваться в рамках своего стандарта. Причем его возможности растут буквально на глазах: оборудование HSPA, которое относят к технологии 3,5G, по своим скоростным характеристикам продолжает “наступать на пятки” решениям LTE. Сегодня уже принято говорить о процессе Long Term HSPA Evolution, недаром на MWC 2012 было показано решение со скоростью передачи данных 336 Мбит/с на коммерческом HSPA-оборудовании, используемом релиз 11.

“GSM и HSPA будут жить еще долго, — утверждает Харри Холма, ведущий научный сотрудник NSN, один из наиболее известных на Западе популяризаторов мобильных технологий. — Сложатся три сектора мобильной связи: самые простые устройства стоимостью до 50 евро будут работать в сетях GSM, более быстроедействующие устройства ценою выше 50 евро будут опираться на HSPA, и, наконец, наиболее технически совершенные гаджеты стоимостью выше 400 евро поддержат LTE. Сегодня все технологии мобильной связи стремятся к LTE, но будут поддерживаться и более дешевые сегменты”.

Трафик GSM, считает г-н Холма, в какой-то момент перестанет увеличиваться и со временем начнет даже падать. Будет происходить реформирование GSM-диапазонов и сдвиг GSM. Ему на смену придут 3G и 4G. И этот долговременный процесс начался уже сейчас. Так что рекорды рекордами, а старые сети мобильной связи пока никто разрушать не собирается: им будет обеспечена долгая жизнь. □

# ЗАЩИТИТЕ

инвестиции в ИТ-инфраструктуру  
с помощью экспертов HP и «Ай-Текко».

Используйте перемены для развития бизнеса с помощью пакетов расширенной гарантии HP Care Pack. Воспользуйтесь опытом и знаниями экспертов, которые лучше всех понимают технологии и системы HP.

Основные преимущества HP Care Pack Services:

- снижение расходов на поддержку и эксплуатацию оборудования за счет расширения срока гарантийного обслуживания (до 5 лет);
- минимизация рисков потерь для бизнеса от простоев оборудования за счет выбора оптимального уровня обслуживания и времени ремонта (до 6 часов в режиме 24x7);
- снижение транспортных расходов за счет увеличения зоны обслуживания (свыше 160 км от сервисного центра).

**ВЫБРАТЬ И ЗАКАЗАТЬ необходимый набор сервисов HP Care Pack вы можете с помощью авторизованного сервисного партнера HP — компании «Ай-Текко» по e-mail: support@i-teco.ru**

© Copyright 2012 Hewlett-Packard Development Company, L.P.  
Информация в настоящем документе может быть изменена без предварительного уведомления.  
HP предоставляет только те гарантии на свои продукты и услуги, которые изложены в гарантийных обязательствах, прилагающихся к этим продуктам и услугам. Никакие сведения в данном документе не могут рассматриваться как дополнительные гарантийные обязательства. HP не несет ответственности за технические, редакторские и другие ошибки в данном документе.

**АЙТЕКО**  
ТЕХНОЛОГИИ БЕЗ ПРОБЛЕМ

2012 GOLD



Specialist



# “Тренды мы определяем точно, но по срокам иногда ошибаемся”

Публикуя материалы о ситуации на ИТ-рынке и об основных его тенденциях, мы, как правило, опираемся на официальные оценки ведущих аналитических компаний. Вместе с тем не так часто удается лично побесе-

**ИНТЕРВЬЮ** довать с их ведущими экспертами. Такая возможность представилась недавно в ходе визита в Россию вице-президента и главного аналитика IDC Фрэнка Дженса, являющегося также главным идеологом проекта IDC Predictions — ежегодного прогноза IDC, посвященного анализу ключевых изменений в мире ИТ, их влиянию на дальнейшее развитие отрасли и бизнеса в целом. Как утверждает г-н Дженс, мы вступили в период активного формирования третьей ИКТ-платформы, под которой он понимает облачные сервисы, мобильные технологии, социальные сети, “большие данные”. С ним беседовал 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE Игорь Лапинский.



Фрэнк Дженс

**PC Week:** В начале каждого года IDC публикует прогноз наиболее важных технологических тенденций года. Так было и в 2011-м. Оправдались ли ваши прогнозы годичной давности?

**ФРЭНК ДЖЕНС:** Я только что закончил работу по прогнозированию основных трендов нынешнего года, и мне довольно сложно сходу переключиться на прошлый год. Однако могу сказать, что в 2011-м расходы на ИТ оказались выше, чем мы ожидали, — наши предварительные оценки были более пессимистичными.

Рынок облачных вычислений — одно из направлений, на которых я фокусируюсь, — в целом рос в соответствии с нашими прогнозами. Сбылся наконец и прогноз (мы его давали на протяжении трех-четырех предыдущих лет и каждый раз ошибались) относительно выхода IBM на рынок PaaS — в сентябре прошлого года корпорация сделала соответствующее заявление.

Вместе с тем мы оказались излишне агрессивны в своем прогнозе относительно развития публичных облаков в России и странах Центральной и Восточной Европы, и наша местная команда была вынуждена скорректировать его в сторону уменьшения.

А вообще-то тренды мы определяем точно, но иногда ошибаемся по срокам. В частности, по нашим прогнозам, Microsoft еще в прошлом году должна была приобрести Netflix. Этого не случилось, и мы перенесли данный прогноз на нынешний год.

**PC Week:** Даже в рамках ключевых тенденций ИТ-рынка, наверное, трудно ничего не упустить. Возможно, были события, которые и для вас стали неожиданностью?

**Ф. Д.:** Пожалуй, примером такой ситуации может служить отказ Nokia от мобильной платформы Symbian. В принципе, компания поступила разумно, поскольку Symbian теряла позиции на рынке. Но это был смелый шаг, причем Nokia выбрала не Android, чего можно было бы ожидать в таком случае, а мобильную платформу Microsoft. Время покажет, насколько принятое решение было оправданным.

**PC Week:** Коль скоро упомянута Windows Phone, что вы думаете о ее перспективах?

**Ф. Д.:** Это вопрос номер один для рынка мобильных решений. На протяжении предыдущих 30 лет успех Microsoft обеспечивали клиентская операционная система, а затем и серверная ОС, что обу-

словило корпорации хорошие позиции в период развития ИКТ-платформы второго поколения. Но теперь мы находимся на этапе перехода к платформе третьего поколения. Я абсолютно уверен, что представленная Microsoft облачная платформа Azure будет успешной, но есть большой вопрос, сможет ли корпорация удержать позиции в клиентском сегменте. Битва здесь не закончена, но она подходит к своей кульминации. Я думаю, все станет ясно уже через год.

Пока ситуация складывается не в пользу Microsoft. Рыночная доля Windows Phone, даже если к ней прибавить Symbian, остается небольшой. И до сих пор не ясно, переключатся разработчики приложений для Symbian на платформу Windows Phone или предпочтут какую-либо из ныне популярных iOS и Android. Это очень важный момент.

Еще один вызов для Microsoft заключается в том, что у нее будет две платформы: Windows Phone и Windows 8. Корпорация принимает меры, чтобы сблизить их в плане разработки приложений, насколько это возможно, но это все же разные платформы. Ту же задачу, но с опережением решает и Apple, все более сближая Mac OS и iOS.

В будущем, я думаю, операционные системы для персональных компьютеров и для планшетов будут в значительной степени идентичными для разработки приложений. Поэтому не исключено, что в случае неудачи в мобильном сегменте Microsoft начнет терять рынок и в сегменте ПК. Поэтому ей необходимо укрепить свои позиции в сегменте мобильных устройств. Это серьезный вызов для корпорации, поскольку ей сегодня приходится толкать камень в гору, но это не невозможно. У компании большие ресурсы, и она борется за рынок. Посмотрим, что будет через год.

**PC Week:** У Microsoft весьма сильные позиции в корпоративном сегменте, а Apple ориентируется на потребительский рынок. Не кажется ли вам, что корпоративные клиенты поддержат Microsoft, если та предложит хорошую платформу?

**Ф. Д.:** Конечно, это большое преимущество Microsoft, поскольку в ИТ очень многое зависит от того, каким опытом и навыками обладают конкретные ИТ-специалисты. Те, кто освоил ранее технологии Microsoft, зачастую сопротивляются внедрению других технологий. Но консьюмеризация ИТ — очень сильный тренд. Не знаю, насколько он

заметен в России, но в большинстве стран этот феномен совершенно очевиден. Причем не только рядовые сотрудники используют для работы личные устройства, но также и СIO, CFO и другие топ-менеджеры. Их не волнует, что это не стандартные устройства, и они требуют их поддержки со стороны ИТ-департамента. Отсюда массовый поворот в сторону Apple, которая по-прежнему больше сфокусирована на потребителях. Это удивительно, но ведь Apple вторглась в корпоративный сегмент, не предпринимая для этого никаких специальных усилий. Я полагаю, что и в дальнейшем она будет придерживаться той же стратегии, веря в то, что успех в будущем будет определяться предпочтениями обычных пользователей, а не корпоративных заказчиков, которым все больше и больше придется следовать за потребительским рынком. Похоже, в этом они правы.

Но ключевой вопрос сегодня — что предпочтут разработчики, поскольку пользователи идут туда, где могут найти хорошие приложения. Я вижу, какая энергетика окружает Android. Вокруг Windows Phone такой энергетикой заметно меньше. Есть ощущение настороженности. Поэтому Microsoft очень важно привлечь на свою сторону разработчиков.

**PC Week:** А в чем вы видите возможные угрозы для Apple на мобильном рынке?

**Ф. Д.:** Платформа Apple — более закрытая по сравнению с Android, а разработчики обычно предпочитают открытые платформы. В 2012 г. по числу доступных приложений Android впервые обойдет iOS (пока этого не произошло, но ситуация развивается так же, как когда-то с Mac OS и Windows). Для Apple это вызов, и я думаю, что Тиму Куку (нынешнему главе Apple, — И. Л.) нужно будет принять меры, чтобы сделать iOS более открытой для широкого круга разработчиков.

Другой вызов для Apple — развивающиеся рынки, где предпочитают недорогие продукты. До сих пор эта компания была сфокусирована на верхнем ценовом сегменте, доступном для представителей среднего класса, проживающих в больших городах. Но на огромных рынках Китая и Индии нужно конкурировать с местными производителями потребительской электроники вроде ZTE, которые предлагают устройства, по дизайну напоминающие iPhone, но с ценой порядка 100 долл. Apple никогда не была агрессивна на развивающихся рынках и не стремилась снизить здесь цены на свои продукты. Но эти рынки демонстрируют большой рост, и возникает вопрос, как будет чувствовать себя компания, которая не собирается конкурировать на них.

**PC Week:** Один из ключевых элементов того, что вы называете третьей ИКТ-платформой, — облачные вычисления. Сравнительно недавно мы опрашивали представителей разных компаний-вендоров, и выяснилось, что у них нет единого мнения относительно того, что можно называть облаком. Вы отмечаете ту же ситуацию?

**Ф. Д.:** На рынке никогда не было единого видения, что такое облако. В 2008 г. мы впервые опубликовали свое определение облачных сервисов, и в значительной степени оно сохранилось до сих пор. В ближайшее время мы намерены опубликовать скорректированную трактовку. В ней выделяются восемь отличительных

свойств, и полноценное облако должно обладать всеми ими, включая многопользовательский режим работы сервисов, масштабируемость, самообслуживание, возможность использования стандартных интернет-технологий...

**PC Week:** Это очень близко к определению, которое дает NIST.

**Ф. Д.:** В целом — да, но я бы сказал, что определение NIST менее детализировано. Мы, в частности, настаиваем на том, что облачный сервис должен иметь API, поскольку считаем, что это один из существенных ингредиентов облачных сред, необходимых для интеграции предоставляемых ими возможностей. В будущем мы ожидаем взрывного развития новых облачных сервисов, в которых используются другие облачные сервисы. И когда мы определяем объем рынка облачных решений и идентифицируем его игроков и их предложения, то опираемся на наше определение облачных вычислений. Дело в том, что за последние годы вендоры убедились, что определение “облачный” служит хорошей рекламой для любого нового продукта и быстро привлекает к нему широкое внимание. Иногда такие продукты и технологии могут использоваться внутри облака, но сами по себе не являются признаком облака. Виртуализация, автоматизация, стандартизация ИТ — всем этим люди занимались последние 15 лет, а то и больше. HP называла это Adaptive Enterprise, а IBM — Dynamic Infrastructure. И то и другое лишь разные названия высокоэффективных автоматизированных ИТ. И многие вендоры сделали вывод: то, что они предлагают, уже почти облако, а потому и решения можно назвать облачными.

Точно так же многие заказчики полагают, что если у них широко применяется виртуализация и автоматизация, то это значит, что они построили облако. В результате на рынке сейчас много путаницы. И не потому, что новые системы недостаточно хороши. Напротив, они отлично справляются со своими задачами, но реализуют лишь отдельные шаги на пути к облаку.

Свою лепту в эту путаницу вносят и сервис-провайдеры, предлагающие хостинговые услуги на базе своего оборудования и взимающие регулярную плату с заказчика. Но то, что они предлагают, по архитектуре не облако.

Кстати, через пять-шесть лет мы вряд ли будем использовать термин “облака”, поскольку в данной архитектуре будут выполнены все наиболее современные системы.

**PC Week:** В России очевиден приоритет интереса предприятий к частным облакам по сравнению с публичными. На развитых рынках, похоже, та же ситуация. Может ли ситуация измениться в ближайшем будущем?

**Ф. Д.:** Совсем недавно мы проводили соответствующее исследование и вскоре опубликуем его результаты. В ходе этого исследования 45% опрошенных сообщили, что в течение ближайших трех лет намерены перейти в облачную ИТ-среду. Мы также задавали вопрос, на какой тип облака они ориентируются, и ответы распределились в соотношении 2:1 в пользу частных облаков. В целом это понятно, поскольку частное облако фактически является результатом эволюции консолидированной, стандартизированной и автоматизированной ИТ-инфраструктуры. Я думаю, что это очень удобный путь перехода компаний к облакам.

# IBM готовится к разработке информационных месторождений

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

“Информация будет нефтью XXI в.”, — заявил вслед за Gartner в своем выступлении на конференции “IBM: современные перспективы преобразования и развития” директор по развитию бизнеса IBM North-

**КОНФЕРЕНЦИИ**

East Юха Телио. Метафора, которая, похоже, в целом верна, заставляет задуматься, насколько далеко может быть продолжена подобная аналогия. К примеру, как и где будет накапливаться информация и кто сможет осуществлять “разработку месторождений”? По мнению докладчика, главное — не накопление информации а умение превратить ее, проведя предварительную обработку и анализ, в ценный актив. Вероятно, в силу этих причин основное внимание конференции, посвященной использованию самого разного ПО IBM, было в значительной мере сфокусировано на бизнес-аналитике.

Впрочем, сама аббревиатура BI употреблялась не столь часто: больше говорилось о том, как IBM предлагает решать те или иные практические задачи. “Информационные технологии все чаще рассматриваются не сами по себе, а как способ решения тех или иных проблем бизнеса”, — пояснила директор подразделения программного обеспечения представительства IBM в России и СНГ Татьяна Сорокина. — В этом отношении бизнес-аналитика сегодня особенно востребована, и поэтому она занимает такое заметное место на данной конференции. Действительно, IBM в последние годы отходит от чисто продуктового структурирования своего портфеля и пытается предлагать специализированные решения для тех или иных отраслей или бизнес-задач. В этом же направлении меняется структу-

ра наших подразделений: там концентрируются специалисты с опытом работы в определенных отраслях. Примером подобных направлений является IBM Smarter Commerce, призванное решать широкий спектр задач, которые стоят перед сферой торговли”.

Эта стратегия находит отражение и в процессах расширения продуктового портфеля за счет покупки компаний, преуспевших в той или иной отраслевой или технологической нише. Татьяна Сорокина обратила внимание аудитории на средства управления рисками приобретенной в прошлом году фирмы Algorithmics, которые могут быть очень полезны в банковском секторе. Ряд удачных покупок сделан уже в нынешнем году. Это компания Emptoris с ее облачными аналитическими инструментами, помогающими рационально организовать работу служб снабжения и цепочек поставок. Облачные приложения фирмы DemandTec призваны увеличить прибыльность торговых предприятий за счет оптимизации ценовой политики и ассортимента, а также более эффективного продвижения продукции. И наконец, решения израильской Worklight, разрабатываемой ПО для поддержки безопасной работы смартфонов и планшетов в корпоративных средах, будут полезны предприятиям, делающим ставку на расширение спектра используемых клиентских устройств, в том числе принадлежащих сотрудникам лично.

В какой мере подобные новые решения востребованы в нашей стране? “Здесь многое зависит от степени зрелости и го-

товности российских организаций к применению этих технологий, — убеждена Татьяна Сорокина. — К примеру, мы предлагаем комплексное решение Intelligent Operations Center, предназначенное, в частности, для разумного управления городским хозяйством и охватывающее вопросы безопасности и экономической эффективности. Готов ли к его использованию рынок? Не очень. И наша главная задача сегодня — показать, каким образом применение таких продуктов поможет организациям решать их насущные проблемы”.



Татьяна Сорокина: “Информационные технологии все чаще рассматриваются не сами по себе, а как способ решения тех или иных проблем бизнеса”

Своеобразным индикатором степени зрелости предприятия Юха Телио предложил считать так называемый коэффициент аналитичности (Analytic Quotient, AQ), который вычисляется как отношение реализованных возможностей к потенциально достижимым. Несмотря на то, что к продвижению концепции AQ приложила руку и сама IBM, объяснить хотя бы в общих чертах методику расчета Юха Телио не взялся. Однако общая закономерность такова, что чем больше аналитических средств использует в своей деятельности предприятие, тем оно успешнее.

Примером может служить проект в “Холдинге МРСК”, о котором рассказал начальник отдела информационно-аналитического обеспечения Андрей Коновалов. Холдинг владеет пакетами акций одиннадцати МРСК, управляющих распределительными сетями в 69 регионах России и владеющих 80% распределительного сетевого комплекса страны. Ему приходится отчитываться перед Минэнерго, Росимуществом и другими гос-

структурами. В регламенте информационного обмена используется 291 отчетная форма, и для их заполнения на местах собирается более 60 тыс. показателей. Сырая информация поступает в холдинг в самых разных форматах, после чего ее нужно корректно консолидировать. При этом 90% времени сотрудники холдинга тратят на поиск и сбор информации и лишь 10% остается на ее анализ. Теперь обе указанные задачи решаются на платформе IBM Cognos, что, как уверяет Андрей Коновалов, позволило в 4 раза снизить трудозатраты на подготовку отчетов.

Активный рост интереса к аналитике обусловлен, по мнению Юхи Телио, тремя факторами: появлением новых источников информации и ростом ее объемов (Big Data), возрастающей клиенториентированностью бизнеса и стремлением к повышению эффективности и снижению рисков. В настоящее время в IBM ведется большая работа по построению платформы Big Data, причем, как подчеркнул докладчик, она должна не только позволять обрабатывать огромные объемы неструктурированного контента, но и учитывать вероятную недостоверность и искаженность информации, извлекаемой из таких публичных источников, как социальные сети.

На пленарном заседании конференции был проведен интерактивный опрос, в котором организаторы интересовались, в частности, какие направления для присутствующих российских заказчиков особенно приоритетны. Одним из предлагаемых вариантов ответов был социальный бизнес. Но на него указало явное меньшинство. “Думаю, просто далеко не все еще в полной мере понимают, о чем идет речь, полагая, что под данным термином имеется в виду социальная ответственность, социальные льготы или неуправляемая стихия массовых социальных сетей”, — посоветовала Татьяна Сорокина. — А ведь это очень мощный способ вовлечения сотрудников, партнеров и клиентов через новые каналы коммуникации в деятельность предприятия, использования их опыта и знаний”.

Но если говорить о разработке новых корпоративных решений, то для разработчиков более выгодны публичные облачные платформы. В этом случае им не нужно думать о том, как выглядит стек заказчика в дата-центре, и можно ориентироваться на стандартные оборудование и ПО промежуточного слоя. Однако Force.com, Microsoft Azure, Google App Engine, VMware Cloud Foundry — все эти PaaS-платформы еще новы, и их поставщики только приступили к формированию вокруг них сообществ независимых разработчиков приложений. Мы прогнозируем, что к 2014 г. эти платформы будут хорошо отработаны и разработчики переключатся на них. И уже в период 2016—2020 гг. начнется активный рост использования публичных сервисов, поскольку экономика публичных облаков гораздо более эффективна по сравнению со средним дата-центром. Поэтому нынешнее соотношение частных и публичных облаков — плохой ориентир для планирования своего будущего. Через какое-то время это соотношение поменяется на прямо противоположное.

**PC Week: Об уровне зрелости любой технологии можно судить по уровню ее стандартизации и унификации. С этой точки зрения облачные технологии еще далеки от зрелости?**

**Ф. Д.:** В основе облачных технологий уже лежит множество интернет-стандартов: IETF/W3C, TCP-IP и др. Чего действительно не хватает, так это стандартов, определяющих перенос облачных нагрузок, API для управления облачными системами и их мониторинга, обмен данными между облаками. Сегодня такие возможности привязаны к конкретному вендору

(как в Apple iCloud). Но облачное сообщество — это интернет-центричное сообщество, и оно понимает, что придется хорошо потрудиться, чтобы разработать такие стандарты быстрее, чем в те времена, когда нужно было интегрировать, скажем, решения Oracle и SAP. Поэтому я думаю, что мы получим такие стандарты довольно быстро. Тем не менее сегодня мы находимся скорее в начальной школе по уровню зрелости облачных технологий.

**PC Week: То есть в ближайшее время построение частного облака — это в каждом случае уникальный проект...**

**Ф. Д.:** Безусловно. Но ситуация меняется. Я называю это продуктивизацией (productization) частных облаков. Она идет по двум направлениям. Первое — аппаратное обеспечение. Устройства для частных облаков люди иногда называют конвергентными системами. Это никакие не облака, это СХД, серверы, сетевое оборудование (возможно, с интегрированными системами управления), поставляемые IBM, HP, Cisco, Oracle и др. Это хорошие строительные блоки.

Другое направление — программное обеспечение. До последнего времени, чтобы использовать корпоративное ПО в частном облаке, заказчик должен был сам создавать портал сервисов и решать проблему представления приложения как облачного сервиса. Это непростая задача, и если вендоры выпустят свои коробочные приложения изначально как облачные, то гораздо больше предприятий смогут иметь частное облако. Я думаю, в дальнейшем вендоры будут предлагать очень схожие продукты для публичных и частных облаков, поскольку в этом слу-

чае значительно облегчится переход к гибридным облакам. Для поставщиков ПО это сложная трансформация, но процесс уже идет.

**PC Week: Мы уже привыкли к тому, что на ИТ-рынке правят бал не так много крупных игроков. И вдруг появляются Amazon, Salesforce.com и т. д., а традиционные ИТ-лидеры вынуждены догонять их. Допускаете ли вы, что прежние лидеры могут утратить свои позиции и вес на рынке?**

**Ф. Д.:** Для утвердившихся на рынке ИТ-вендоров мир становится все более вызывающим, и я думаю, что не все они будут успешны в новых условиях, хотя большинство из них предпринимают серьезные усилия, чтобы быть готовыми к новой ситуации. Для этого, мне кажется, им нужно сделать несколько вещей. Первое — если они производят физические продукты, то должны наладить очень хорошие отношения с сервис-провайдерами, поскольку множество мелких и средних компаний будут покупать облачные сервисы вместо физических продуктов. Традиционные вендоры привыкли продавать предприятиям, но сервис-провайдеры предполагают другой тип взаимоотношений, схожий с тем, что мы видим в индустриальных каналах поставок. Второе — крупные вендоры сами должны становиться сервис-провайдерами, для чего им приходится покупать уже действующих сервис-провайдеров. HP, например, купила компанию EDS. Вопрос в том, всегда ли это правильные сервис-провайдеры. Иногда это старомодные аутсорсинговые компании. Конечно, они способны облегчить путь к облачным сервисам, но для этого придется очень многое сделать. Посмотрите,

сколько стоят услуги Google и Amazon. Это просто ничто для традиционных ИТ-вендоров, привыкших получать за свои продукты гораздо большие деньги.

Я также полагаю, что значительные изменения произойдут в конкурентном ландшафте ИТ-рынка. В ходе недавнего исследования мы предложили ИТ-директорам длинный список вендоров и спросили, кому бы они доверили адаптацию облачных сервисов. Кого, по-вашему, они называли чаще других? Google. Amazon была пятой. Но если отобрать ответы представителей крупных компаний с числом сотрудников 5000 и более, то для них первым номером идет IBM. Но ей тем не менее стоит подумать о том, что она может предложить малым и средним компаниям, ведь таких большинство.

Что касается Amazon и Google, то, я считаю, для них серьезными конкурентами могут стать компании, образованные на развивающихся рынках, такие как “Яндекс” в России и Alibaba в Китае. Кроме того, уже появились интересные компании, сфокусированные на конкретных отраслях.

Фактически Amazon и Google превратили то, что ранее предлагали IBM и HP, в массовый товар и тем нарушили всю картину. Они хотят диктовать направления развития прежним ИТ-лидерам и предпочитают открытое ПО. И вопрос заключается в том, станут компании нового поколения, предоставляющие облачные бизнес-сервисы, хорошими партнерами и заказчиками для нынешних ИТ-лидеров или же отодвинут их в сторону.

**PC Week: Спасибо за беседу.**

## 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](mailto:podpiska@skpress.ru), [prezhenii@skpress.ru](mailto:prezhenii@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](mailto:editorial@pcweek.ru) или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

**Microsoft...**

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 10

ты заметно расширяют свое присутствие в нашей стране, и отражением этой тенденции стало участие в Convergence 2012 довольно представительной российской группы партнеров и заказчиков Microsoft.

В то же время нужно сказать, что в плане освоения технологических новшеств, в том числе облачных моделей, отечественные предприятия несколько отстают от процессов, которые можно наблюдать на Западе. Впрочем, это относится, конечно, не столько к ERP-решениям, сколько к ИТ в целом и во многом определяется все теми же особенностями национального законодательства.

Российские участники нынешней конференции весьма позитивно восприняли планы развития Microsoft Dynamics. Так, руководитель отдела продвижения ERP-решений Microsoft в России Владимир Егоров

считает, что доступность в России облачной платформы Windows Azure должна позволить партнерам Microsoft уже в ближайшее время приступить к освоению новой Dynamics NAV 2013: “Со своей стороны мы приложим все усилия, чтобы локализованный вариант системы появился на местном рынке с минимальной задержкой после выпуска международной версии продукта”.

По мнению генерального директора компании Navicon Group Даниила Моргалюка, сдерживающим фактором использования онлайн-версий Dynamics (по сути, речь шла только о CRM Online) являются не только организационно-финансовые проблемы с подключением к сервисам Microsoft, но ограничения по адаптации таких SaaS-решений под нужды конкретного клиента: “Уровень кастомизации в российских проектах внедрения довольно высокий, кажется, заметно выше, чем в тех же США. И это является серьез-

ными препятствием для широкого перехода к использованию SaaS-моделей”. Именно поэтому он считает, что предстоящая реализация новой версии Dynamics NAV 2013 по схеме PaaS (а как раз такой вариант предполагается в Windows Azure) открывает возможности переноса в облако адаптированных под заказчика решений. “Наверное, нам также стоит уже сейчас начать думать о варианте создания в среде Azure специализированных отраслевых SaaS-решений для обслуживания определенных групп заказчиков”, — отметил руководитель российского партнера MBS.

**Мнение независимого авторитета**

Microsoft Convergence 2012 закрылась выступлением генерала Колина Пауэлла (в недалеком прошлом — председатель штабов и государственный секретарь США), который очень четко сформулировал основную мысль: “Для опаздывающих нет будущего”.

**“Яндекс” выходит на рынок облачных файлохранилищ****СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ**

Компания “Яндекс” запускает новый сервис облачного хранения пользовательских данных под названием “Яндекс.Диск”. Он предоставляет на бесплатной основе дисковое пространство для хранения файлов любого формата и для работы с ними на любых устройствах. Сервис запущен в бета-версии и доступен пока только по приглашениям.

По сообщению компании, “Яндекс.Диск” предлагает пользователю до 10 Гб (размер одного файла при этом ограничен 2 Гб) свободного пространства, которые по желанию можно заполнить фотографиями, музыкой, фильмами и документами. Личная информация такого рода будет доступна пользователю везде, где есть доступ к Сети.

Время хранения файлов не ограничено, кроме того, их можно разбивать на папки и делать общедоступными. “Яндекс.Диск” сохраняет все почтовые вложения из “Яндекс.Почта”, на что будет выделено дополнительное пространство. Все загружаемые данные автоматически проверяются антивирусом “Доктор.Веб”.

“Это такая виртуальная папка, куда можно складывать всё что угодно, не беспокоясь о сохранности данных. Сейчас “Диск” интегрирован в “Яндекс.Почту”. В дальнейшем мы увяжем его и с другими нашими сервисами”, — говорит Антон Забанных, руководитель направления персональных сервисов компании “Яндекс”.

Главной особенностью сервиса является возможность синхронизации файлов и папок, хранящихся на сервере, с локальным ПК. Для этого нужно будет установить соответствующее приложение для Windows или Mac OS. Возможна также синхронизация

со смартфонами на базе iOS и Android, что потребует дополнительной установки мобильного приложения “Яндекс.Почта”.

На мировом рынке хранения облачных данных сервису “Яндекс.Диск” придется столкнуться с серьезными конкурентами, в частности с самым известным игроком этого рынка компанией Dropbox. Базовый аккаунт этого файлохранилища предоставляет 2 Гб свободного места на серверах Dropbox. Данный сервис насчитывает уже более 25 млн. пользователей, которые загружают не менее 200 млн. файлов в день.

Кроме того, продолжают все активнее циркулировать слухи, что глобальный конкурент “Яндекса” на поисковом рынке корпорация Google в апреле нынешнего года также планирует запустить свое облачное хранилище под названием Google.Drive.

Не осталась в стороне и Microsoft. По ее подсчетам, сегодня их облачным хранилищем SkyDrive пользуются более 17 млн. человек. На серверах компании хранятся около 10 Пб данных. Пользователям доступно 25 Гб бесплатного места для хранения данных.

В корпоративном блоге Microsoft утверждается, что ее сервис облачного хранения также будет интегрирован с Windows 8. Версию SkyDrive для этой ОС можно будет установить из онлайн-магазина Windows Store. Программа, интегрированная в приложения Metro, позволит загружать на удаленные серверы Microsoft документы и фотографии “в один клик, а открывать файлы из удаленного хранилища можно будет так же легко, как если бы они находились на жестком диске”, обещают в Microsoft.

Что касается сервиса компании Apple — iCloud, то он предлагает свободное место для хра-

нения пользовательских файлов только владельцам iPhone, iPad и iPod touch. Это базовые 5 Гб дискового пространства, а за дополнительные гигабайты взимается отдельная плата.

Еще один крупнейший игрок рынка облачного хранения компания Amazon со своим сервисом Amazon Cloud Drive дает пользователям возможность бесплатно хранить 5 Гб данных, которые можно загружать через браузер или через stand-alone-клиент для Mac и Windows. Основным сценарием использования Amazon считает хранение музыки, поэтому в дополнение к Cloud Drive выпущен Amazon Cloud Player.

В конце марта стало известно, что свой облачный сервис планирует запустить японская компания Sony. Это произойдет спустя несколько месяцев, и называться он будет PlayMemories Online. Как ожидается, эта облачная служба предоставит 5 Гб свободного места для загрузки мультимедийного контента с ПК или смартфонов. Сохраненные в ней видео и фотографии можно будет просматривать с разных устройств, включая планшеты, телевизоры и цифровые рамки Sony.

Мировой рынок облачного хранения представлен и другими игроками, среди них: 4shared, SpiderOak, SugarSync, Syncplify, Wuala, ZumoDrive, Box.net и многие другие.

На российском рынке “Яндекс.Диск” будет конкурировать с сервисом “Файлы@mail.ru”, предоставляемым компанией Mail.ru. Сервис позволяет загружать до 10 Гб информации. Ограничение по времени хранения файлов — 30 суток с момента последнего скачивания, но за 27 руб. (без НДС) можно продлить срок хранения файла на один год. Услуга предоставляется на каждый файл в отдельности.

**PCWEEK** RUSSIAN EDITION№ 10  
(795)БЕСПЛАТНАЯ  
ИНФОРМАЦИЯ  
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- |  |    |  |    |
|--|----|--|----|
| <input type="checkbox"/> 1С .....              | 1  | <input type="checkbox"/> JET INFOSYSTEMS ..... | 10 |
| <input type="checkbox"/> АКВАРИУС .....        | 28 | <input type="checkbox"/> KRAFTWAY .....        | 11 |
| <input type="checkbox"/> ТЕХНОКРАТ .....       | 8  | <input type="checkbox"/> MERLION .....         | 9  |
| <input type="checkbox"/> ASUS .....            | 15 | <input type="checkbox"/> MERLION .....         | 17 |
| <input type="checkbox"/> CANON .....           | 21 | <input type="checkbox"/> MICROSOFT .....       | 7  |
| <input type="checkbox"/> HEWLETT-PACKARD ..... | 3  | <input type="checkbox"/> OCS .....             | 5  |
| <input type="checkbox"/> HEWLETT-PACKARD ..... | 13 | <input type="checkbox"/> PIRIT .....           | 27 |
| <input type="checkbox"/> I-TECO .....          | 23 | <input type="checkbox"/> SAMSUNG .....         | 19 |

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.

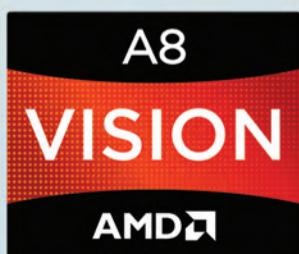
Everybody On\* 

**ВСЕГДА** качественное  
ВИДЕО И ЗВУК



Ноутбук HP Pavilion dv6-6c36ER на базе технологии VISION A8 от AMD  
(4-х ядерный гибридный процессор AMD A8-3530MX и двойная графика AMD Radeon™ HD 6620G + 6750M)

Любительское видео как профессиональное с HP Pavilion.  
Только HP дает Вам качество HD изображения от AMD  
(AMD Perfect Picture HD) и  beatsaudio.



Официальный дистрибутор –  
компания ПИРИТ  
[www.ddp.ru](http://www.ddp.ru), тел.: +7 (495) 974-3210

\*Все включены.

AMD, логотип стрелка AMD, Radeon и любые их комбинации являются товарными знаками компании Advanced Micro Devices, Inc.



ГК «Аквариус» является технологическим партнером НП «Аниматограф» по созданию первого российского анимационного 3D-сериала «По ту сторону Игры» (удостоверение национального фильма №16569).

# ОТКРОЙ ОКНО В БУДУЩЕЕ



## Aquarius E50 S66

на базе процессора  
Intel® Core™ i7  
второго поколения

**Быстрый  
Умный  
Незаменимый**

**Компания «Аквариус»:**

Россия, Москва, 119607, ул. Удальцова, 85, тел.: (495) 729 5150, факс: (495) 729 5160  
[www.aq.ru](http://www.aq.ru), [question@aq.ru](mailto:question@aq.ru)

**Наши дистрибьюторы:**

Компания Landata: [www.landata.ru](http://www.landata.ru). Компания OCS: [www.ocs.ru](http://www.ocs.ru)

Широкая сеть авторизованных бизнес-партнеров.

Более подробная информация на официальном сайте компании «Аквариус»: [www.aq.ru](http://www.aq.ru)



Реклама. Товар сертифицирован.