

PCWEEK

RUSSIAN EDITION



№ 14 (799) • 29 МАЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/doc8

HR уволит 27 тысяч сотрудников

ФОНДОВЫЙ РЫНОК ГОЛОСУЕТ “ЗА”

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Корпорация Hewlett-Packard официально объявила о реструктуризации, в рамках которой проведет самое масштабное сокращение в своей истории — увольнения коснутся 27 000 человек, что составляет 8% штатной численности корпорации. Глава HR Мег Уитман говорит, что сокращение численности персонала — это часть общей программы по перестройке компании, направленной на упрощение бизнес-процессов и концентрацию на наиболее приоритетных решениях. Также она заверила, что заявленная к сокращению численность — максимальная и новых увольнений в обозримом будущем не планируется. Помимо сокращения штата HR планирует оптимизировать цепочку поставок, модельный ряд, упростить процесс вывода на рынок новых товаров.

Сообщается, что сокращения будут проводиться посредством реализации программы раннего выхода на пенсию работников предпенсионного возраста. Согласно расчетам руководства компании, в целом экономия от сокращения к 2014 г. составит около 3,5 млрд. долл. Большая часть увольнений будет проводиться в подразделении корпоративных

решений. Для того чтобы реализовать наиболее безболезненную стратегию по сокращению персонала, руководство HR наняло консалтинговую компанию McKinsey.



Мег Уитман выразила “осторожный оптимизм” относительно будущего HR

На данный момент в HR работают 324 600 человек и некоторые из тех сотрудников, которые подлежат увольнению, находятся в предпенсионном возрасте, поэтому им будет предложено

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

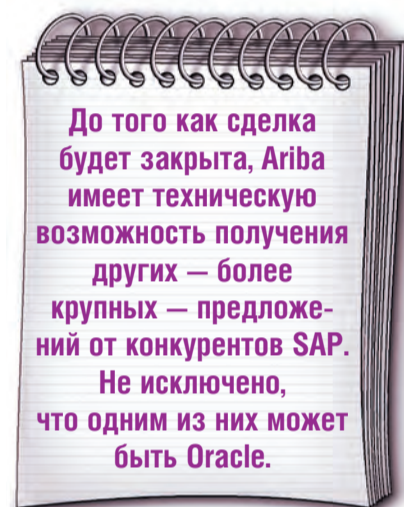
SAP приобретает Arriba за 4,3 млрд. долл.

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Компания SAP, крупнейший разработчик ПО для автоматизации бизнеса, сообщила о достижении предварительного соглашения о приобретении за 4,3 млрд. долл. американской компании Arriba, поставщика коммерческих платформ для онлайн-бизнеса. Эта сделка станет крупнейшей для немецкой компании за все время ее существования. Согласно достигнутым договоренностям, SAP заплатит 45 долл. за каждую акцию Arriba, что на 20% больше их рыночной стоимости на момент приобретения. Оплатить данный актив SAP частично предполагает как за счет собственных средств, так и за счет привлечения кредита в размере 3 млрд. долл. Закрыть сделку планируется в III квартале 2012 г. после ее одобрения акционерами Arriba и рассмотрения регуляторными органами нескольких стран.

Компания Arriba со штаб-квартирой в г. Саннивейл (США) основана в 1996 г. Штат сотрудников — 2600 чел. Она предлагает решения для оценки расходов и проведения сделок, управления контактами, инструменты для сокращения издержек и дифференциации товаров, решения для сокращения циклов реализации продукции, управления финансовыми потоками и др.

В заявлении SAP говорится, что глобальная трейдинговая сеть Arriba объединяет и автоматизирует коммерческие



транзакции на общую сумму более чем в 319 млрд. долл. в год. Всего платформы Arriba были задействованы в работе около 730 тыс. компаний по всему миру, в том числе более половины участников из списка Fortune 500. С помощью решений Arriba каждые 24 часа клиенты компании продают и покупают товаров и услуг

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

В НОМЕРЕ:

- DOCFLOW'2012 **8**
- Куда идем мы с НПП? **12**
- Экосистемы PaaS и ERP **13**
- Застой на рынке DLP **18**
- Изменения на рынке телефонии **21**

“1С” ВЫХОДИТ В ОБЛАКА

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

На выставке “Связь-Экспокомм” фирма “1С” объявила о начале коммерческой эксплуатации сервиса “1С:Предприятие 8 через Интернет”, который в основном ориентирован на предприятия с небольшим числом пользователей, работающих с типовым функционалом программ без изменений и доработок.

Опытная эксплуатация облачного сервиса проводилась в течение семи месяцев, и сейчас на сайте 1cfresh.com доступны четыре решения: “1С:Бухгалтерия 8 ПРОФ” (ред. 3.0), “1С:Управление небольшой фирмой 8” (ред. 1.4), “1С-Камин. Зарплата” и “1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8” (ред. 2.0). Все информационные базы пользователей хранятся в ЦОДе компании “1С”, отвечающем современным требованиям надежности и безопасности. Кроме того, пользователи могут сохранять свои данные и на собственных компьютерах в виде XML-файлов.

Запуская облачный сервис, “1С” не собирается отказываться от традиционного метода продвижения ПО, напротив, компания предлагает так называемый гибридный подход. “Пользователь может сам выбирать режим работы: хочет в облаке, а если не понравится, то может вер-

нуться к традиционному, — объяснил директор “1С” Борис Нуралиев. — Главное это то, что “1С:Предприятие” будет выглядеть одинаково и вести себя одинаково, независимо от того, запускаяется оно на локальном компьютере или в окне браузера”.

Чтобы реализовать такую гибридную модель, “1С” пришлось переписать свою платформу. Так, в вышедшей в прошлом июне версии 8.2.14 была реализована возможность разделения данных (multitenancy), очень важная для работы по облачной модели, а в появившуюся в прошлом декабре версию 8.2.15 внесены изменения для работы по модели сервиса и другие усовершенствования. “Это была довольно сложная и тяжелая работа, но зато теперь сотни тысяч тиражных решений станут доступными в Интернете”, — сказал Борис Нуралиев.

Для облачного сервиса предусмотрены два тарифа: ПРОФ (до пяти одновременно работающих пользователей) и более скромный ТЕХНО (до двух одновременно работающих пользователей). Реко-

мендуемые цены на подключение к облаку “1С” соответствуют ценам на информационно-технологическое сопровождение 1С:ИТС.

Чтобы опробовать новый сервис, пользователь локального решения, имеющий дей-

ствующий договор ИТС, может в течение месяца бесплатно параллельно работать с соответствующим интернет-решением, но затем ему нужно выбрать один режим или платить за оба — традиционный и облачный. Но, как подчеркнул Борис Нуралиев, выбрав один вариант, он может в любой момент его поменять на другой: “Если у пользователя был заключен договор 1С:ИТС, он конвертируется в лицензию на доступ к интернет-решению, и наоборот — лицензия на облачную услугу конвертируется в ИТС-

поддержку локального решения уровня ПРОФ или ТЕХНО”.

По его словам, “1С” не планирует революцию: “Нам незачем загонять пользователей железной рукой в облака, мы

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶



Борис Нуралиев: “Вполне вероятно, что спрос на облачные решения будет расти, и мы хотим воспользоваться этой тенденцией”

ISSN 1560-6929



1 2 0 1 4



9 771560 692004

Microsoft открывает центр разработки в Сколково

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Фонд “Сколково” и Microsoft подписали соглашение об открытии центра НИОКР компании в рамках ИТ-кластера будущего иннограда. Предполагается, что в центре будет вестись работа над программными решения-

ИННОВАЦИИ ми Microsoft Dynamics, которые поставляются по всему миру. Одним из приоритетных направлений деятельности центра станет разработка технологий для облачной среды наряду с классическими продуктами, а ключевым принципом работы над ними станет создание новой архитектуры и проектирование их гибкой структуры и функциональности в соответствии с потребностями разных стран мира.

Также центр будет активно сотрудничать с Открытым университетом Сколково (ОтУС), Сколковским институтом науки и технологии (Сколтех) и другими ведущими российскими вузами.

Как отмечает главный исполнительный директор кластера информационных технологий инновационного центра “Сколково” Александр Туркот, несмотря на специфику его должности, он не может не отметить, что деятельность Microsoft в контексте работы фонда кластером ИТ отнюдь не ограничивается. Компания участвует в образовательных программах и в создании дата-центра бу-

дущего умного города, а также предоставляет ПО (бесплатно либо с огромными скидками) для компаний-резидентов всех кластеров.

По уверению президента Microsoft Business Solutions Кирилла Татаринова, Россию в компании считают рынком



Кирилл Татаринов: “В рамках проекта к 2015 г. мы инвестируем в программу прикладных исследований и разработок десятки миллионов долларов”

стратегической важности — центром будущих инноваций, предпринимательства и экономического роста. В то же время Сколково воспринимается в Microsoft как хорошая платформа для продвижения инновационных программ корпорации не только в России, но и в мире.

По словам г-на Татаринова, развитие нового проекта повлечет за собой расширение штата компании — в центре станут работать порядка 100 сотрудников. Кроме того, к 2015 г. Microsoft намерена инвестировать в программу прикладных исследований и разработок десятки миллионов долларов.

Комментируя эти заявления, вице-президент по работе с международными партнерами Фонда “Сколково” Конор Ленихан назвал запланированные инвестиции весьма существенными (с его слов можно было заключить, что речь идет о суммах свыше ста миллионов). Что касается численности штата Microsoft, то, по

его словам, это несколько превышает средний показатель (порядка 80 человек) для подобных же подразделений 19-ти крупных зарубежных компаний, являющихся в настоящий момент партнерами Фонда. При этом, как уверяет г-н Ленихан, опираясь на свой профессиональ-



Конор Ленихан: “Численность штата центра Microsoft (порядка 100 человек) превышает средний показатель для сколковских проектов зарубежных компаний, который находится на уровне 80 человек”

ный опыт, обычно присутствие компаний в серьезных проектах в перспективе 5—10 лет лишь наращивается.

На пресс-конференции по случаю подписания соглашения г-н Туркот напомнил, что сотрудничество фонда с Microsoft началось полтора года назад. О планах разместить в Сколково центр разработок



Александр Туркот: “Я представляю здесь ИТ-кластер, но хотелось бы отметить, что в своей деятельности Microsoft сотрудничает со всеми кластерами Фонда”

компании было объявлено еще 1 ноября 2010 г. в ходе встречи главы Microsoft Стива Балмера и президента фонда Виктора Вексельберга. Тогда же было подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве двух организаций. Практически сразу после этого, не дожидаясь возведения зданий в иннограде, Microsoft приступила к формированию команды разработчиков в России, которые будут задействованы в центре. Первым результатом их деятельности стала разработка продукта Cloud Numerics, который был выпущен весной 2012 г. Уточняется,

что это одна из первых в мире математических библиотек, специально созданных для использования в облаке; с ее помощью научные и коммерческие организации смогут сократить расходы на анализ больших массивов данных и экспериментальное моделирование. Утверждается, что резиденты Сколково начали активно использовать технологию на специальных условиях, предусматривающих бесплатный доступ к ресурсам Windows Azure.

Разъясняя роль создаваемого в Сколково центра НИОКР в глобальной экосистеме Microsoft, г-н Татаринов отметил, что компания разрабатывает свои продукты по всему миру — существуют центры в Европе (в Ирландии, Дании, Норвегии), в Северной Америке, Индии и Китае. Что же касается российских разработчиков, то, с его точки зрения, они являются наиболее креативными и у них очень хорошие показатели производительности труда.

Комментируя перспективы Microsoft Dynamics, который станет разрабатываться в нашей стране, г-н Татаринов отметил, что в мире компания продает версии этого продукта примерно на 1 млрд. долл. в год примерно 300 тыс. организациям-заказчикам.

В России показатели компании пока невелики, однако за первые 9 мес текущего финансового года рост продаж Dynamics составил 13%, и это, по уверению г-на Татаринова, означает, что Microsoft здесь наращивает свою долю рынка и прогрессирует быстрее конкурентов. ■

Дистрибьюторское соглашение Netgear и Treolan

ПЕТР ЧАЧИН

Компании Netgear и Treolan объявили о подписании дистрибьюторского соглашения. По условиям договора Treolan получает право реализации всех групп корпоративных и розничных товаров Netgear, включая сетевые хранилища ReadyNAS. Новое соглашение позволит Treolan расширить предложения для своих партнеров на корпоративном рынке, а для Netgear — увеличить продажу сетевого оборудования в ряде регионов нашей страны.

Netgear успешно развивает бизнес на российском рынке. За прошедший год число активных реселлеров и интеграторов продукции Netgear на территории РФ выросло на 26%. В 2010 г. устройства Netgear здесь продавали 1900 компаний, а в 2011-м — уже 2400. “В 2012 г. у нашей компании в РФ большие планы, — сказал Дмитрий Танюхин, глава представительства Netgear в России. — Совокупный рост продаж ожидается на уровне 50%, при этом в сегменте проектных продаж компания рассчитывает вырасти на 70%, на розничном рынке на 50—60%, а на рынке провайдеров на 30%”.

До настоящего момента у Netgear было три дистрибьютора в РФ, но высокие темпы роста компании потребовали привлечения нового партнера — компании Treolan. “При выборе партнера для нас решающее значение имели сильные позиции данного дистрибьютора в проектном бизнесе и работе с сервис-провайдерами в сегментах, которые очень важны для Netgear, — подчеркнул г-н Танюхин. — По нашим данным, в структуре дилерской сети Treolan корпоративные реселлеры, субдистрибьюторы и системные интеграторы составляют более 90%”.

Он надеется, что Netgear усилит свое присутствие в Московском, Приволжском, Уральском, Сибирском и Южном регионах. “Таким образом, благодаря Treolan мы рассчитываем увеличить продажи корпоративного сетевого оборудования Netgear в России на 60% до конца 2012 г.”, — добавил представитель Netgear.

В свою очередь специалисты Treolan сообщили, что в компании принято решение усилить позиции в поставках сетевого оборудования для корпоративных клиентов. “Рост ИТ-рынка на нынешний год мы оценили примерно в 20%, — сказала Марина Никитина, заместитель управляющего директора Treolan. — Для себя мы поставили планы роста 39%. Пока мы идем в тренде, смотрим на новых поставщиков и добавляем количество линеек”. По ее словам, эксперты Treolan не могли не обратить внимание на Netgear, “которая делает хорошие вещи и укладывается в небольшие бюджеты российских компаний”.

“Теперь наш продуктовый портфель пополнится решениями нового партнера, имеющего репутацию высокотехнологичного производителя сетевого оборудования, — сказал Влад Ионов, руководитель группы сетевых решений Treolan. — Выход с этим новым предложением к нашим партнерам позволит укрепить позиции компании как поставщика решений для корпоративного сектора и сервис-провайдеров и приведет к росту продаж в данном сегменте”.

Обе стороны выразили надежду, что Treolan, хоть и четвертый в списке дистрибьюторов Netgear на сегодняшний день, но уже по результатам нынешнего года сумеет перейти на третью строчку, а затем быстро сможет занять вторую и да-

же первую позицию в списке партнеров Netgear. А Влад Ионов уверен, что “30% бизнеса Netgear в России будет делать Treolan”, тем более что продукция Netgear уже поступила на склады Treolan.

По оценке компаний, среди товаров

ВКРАТЦЕ

БИЗНЕС

Citrix готовит корпоративную версию клиентского гипервизора

На недавней конференции Citrix Synergy компания Citrix объявила о приобретении фирмы Virtual Computer, продвигающей корпоративные решения для клиентской виртуализации, чтобы использовать ее технологии для создания корпоративной версии гипервизора XenClient. Условия сделки не сообщаются.

Фирма Virtual Computer, основанная в 2007 г., продвигает систему виртуализации десктопов NxTop, которая в отличие от XenClient использует централизованный сервер управления, создающий, хранящий и распределяющий образы десктопов по сети для исполнения на клиентских ПК. XenClient также хранит образы десктопов и управляет ими на сервере, но в отличие от NxTop исполняет их тоже на сервере. А между тем специалисты считают, что исполнять образы десктопов на ПК гораздо дешевле, чем на сервере. Есть и другие различия. NxTop, как и XenClient, является гипервизором для “голого железа”, построенным на базе Xen — гипервизора с открытым кодом. Но в то время как XenClient работает только на ПК с поддержкой технологии vPro, NxTop может исполняться на самых разных клиентских машинах.

Virtual Computer специализируется на решениях масштабируемого централизованного управления для клиентских гипервизоров на базе Xen. Ее ноу-хау включают в себя решения для архивации

и восстановления при сбоях, эксплуатации, обеспечения безопасности, а также возможности мониторинга.

Наблюдатели отмечают, что Citrix давно проявляла интерес к Virtual Computer, став одним из ее инвесторов. Такой же подход она применила и к компании Kaviza: сначала профинансировала, а потом купила.

Citrix собирается использовать NxTop для создания корпоративного решения XenClient Enterprise, которое по ее замыслу позволит мобильным пользователям работать с виртуальными рабочими столами на ноутбуках, обеспечивая при этом их повышенную защищенность. По мнению Citrix, такой подход упростит и повысит экономическую эффективность управления тысячами корпоративных ноутбуков.

Это особенно важно сейчас, когда количество мобильных сотрудников на предприятиях стремительно растет. По прогнозу IDC, к 2015 г. их доля составит 40% от общего числа сотрудников. Соответственно увеличивается количество корпоративных ноутбуков, смартфонов и планшетов, дополняющих обычные ПК. Их пользователям нужен круглосуточный доступ к рабочим столам, данным и приложениям из любого места и с любого устройства. В связи с этим предприятиям приходится решать проблемы доступа, управления и безопасности.

По плану выпуск XenClient Enterprise состоится в конце июня. Citrix собирается продавать этот продукт отдельно, а также в составе редакций Enterprise и Platinum системы XenDesktop. **Е. Г.**



Влад Ионов: “Мы считаем, что 30% бизнеса Netgear в России будет делать Treolan”

Вы знаете как управлять бизнесом?



Мы знаем как управлять очередью!

Наши серверы специально созданы для работы с техническими приложениями с целью обеспечения масштабируемой производительности.

Процессоры семейства Intel® Xeon® E7 имеют до 10 ядер и до 30 МБ интегрированной кэш-памяти, поддерживают до 2 ТБ памяти в четырехпроцес-

сорной системе, многократно ускоряя сложные вычисления, требующие немедленной обработки.



дамаск[®]
электронная очередь



www.damask.ru, г. Екатеринбург, ул. Николая Никонова, офис 305. Тел. +7(343)286 21 30 (многоканальный)

Intel, логотип Intel, Intel Xeon и Xeon являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 14 (799) • 29 МАЯ, 2012 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **Мег Уитман сократит** численность персонала HP на 27 000 человек
- 1 **Крупнейшая сделка SAP** за все время ее существования
- 1 **Фирма “1С” объявила** о начале коммерческой эксплуатации сервиса “1С:Предприятие 8 через Интернет”
- 2 **Фонд “Сколково” и Microsoft** подписали соглашение об открытии центра НИОКР компании в будущем иннограде
- 2 **Компании Netgear и Treolan** объявили о подписании дистрибьюторского соглашения
- 6 **Google:** нынешняя бизнес-стратегия

- развития ОС Android не оправдывает возглавившихся на нее надежд
- 8 **OKI фокусируется** на SMB-сегменте
 - 8 **DOCFLOW’2012:** проблемы и практические аспекты применения СЭД
 - 10 **Перемены** в СХД-бизнесе HP
 - 12 **Тенденции развития** отрасли свободного программного обеспечения и становления НПП
 - 12 **Российский рынок** источников бесперебойного электропитания вырос за 2011 г. на 19%

ЭКСПЕРТИЗА

- 13 **Направления** развития пространства ERP/PaaS
- 16 **Пример** использования свободного

ПО в строительной компании “Офисстрой”

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 17 **Милан Прохаска:** “Открытый код — новые возможности для разработчиков”
- 18 **Патовая ситуация** на рынке DLP
- 19 **Леонид Аникин:** “За последние годы

- Microsoft окончательно изменила отношение к СПО”
- 20 **На 8-м форуме MedSoft-2012** прошел круглый стол “Информатизация московского здравоохранения: вопросы и ответы”
 - 20 **Изменение приоритетов** в расходах компаний на ИТ
 - 21 **Горизонты развития** рынка телефони

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	Google	NetSuite	Salesforce.com
ABBYY Россия	HP	OKI	SAP
Amazon	InfoWatch	Europe	Schneider
Apple	Merrill	Oracle	Electric
Ariba	Lynch	Panasonic	Treolan
Computer Associated	Microsoft	Red Hat	VDEL
	Netgear	RootStock	

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Раздвигая горизонты СЭД. К кому обращаться? И как?

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

Мне кажется, что тема “как выйти за традиционные рамки СЭД” является сейчас одной из самых актуальных на рынке. Почти все СЭД-вендоры, с которыми я так или иначе общался в последние месяцы, выходят именно на этот вопрос.

Сам тезис “расширение границ СЭД” является методически неверным. СЭД — это узкое понятие, ориентированное на решение задач ОРД (организационно-распорядительный документооборот, сейчас еще стали использовать термин “классический документооборот”), что и определяет его границы.

Нужно сменить терминологию и парадигмы, говорить о переходе от СЭД к ЕСМ. При этом не просто жонглировать термином ЕСМ (он зонтичный, абстрактный), а говорить о конкретных делах, конкретных направлениях, в международной терминологии — управление записями, социальным контентом, электронной почтой и пр.

Мне отвечают: СЭД — это уже не то, что было раньше, у нас теперь более мощные системы, а рынок привык к слову СЭД. Да, ребрендинг — дело непростое, но очень нужное в определенный момент...

Реальная Yota LTE оказалась втрое быстрее реальной Yota WiMAX

Владимир Митин,
www.pcweek.ru/mobile/blog/mobile/

Декларируемая и реальная скорость обмена данными — это, как говорят в Одессе, две большие разницы. Особенно, когда речь идет о мобильных сетях. В этом я лишний раз убедился, проведя экспресс-тестирование USB-модема LTE-Yota (обеспечивает доступ к мобильной сети 4G этого оператора), который еще в апреле без проблем (и совершенно бесплатно) получил от компании “Скартел”, как действующий на то время подписчик её WiMAX-сервиса. Напомню, что последний обещал пользователям скорость приема данных до 10 Мбит/с.

На практике же в моей квартире (Северо-Западный округ Москвы) реальная скорость приема данных с использованием USB-модема WiMAX-Yota не поднялась выше 0,7 Мбит/с, а в глубине комнаты и вообще была около 0,3 Мбит/с. Правда, ближе к центру Москвы при использовании WiMAX-модема Yota на моем опыте эта скорость доходила и до 3,5 Мбит/с.

Когда я получал модем LTE-Yota, то сотрудник точки продаж “Скартел” уве-

рял меня, что чем ниже в моем жилище была реальная скорость приема данных, тем больший выигрыш в скорости мне даст переход на LTE. “Если у вас был 1 Мбит/с, то станет 5”, — говорил он.

Его пророчество в определенной степени сбылось. В своем доме из LTE-модема Yota в режиме максимально возможной скорости я смог выжать 2,265 Мбит/с...

Как фотки Медведева hostятся в Instagram

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

Очередной свой блог Дмитрий Медведев завел на мобильном фотохостинге Instagram. История этого сервиса, который, как вы помните, был недавно куплен Facebook за 1 млрд. долл., весьма познавательна и с технической, и с организационной точек зрения.

Вкратце: два разработчика начинали с простенького сервера и в первый же день после официального запуска получили 25 тыс. регистраций. Собственно, именно этот во многом случайный момент и следует считать ключевым во всей истории, так как подобных сервисов немало, и ребята, ткнув пальцем в небо, просто попали в точку, а сотни других стартапов остаются неизвестными. Хотя, понятно, везет тем, кто везет.

Дальше началась классическая технорутинка (в ходе которой авторы наступили практически на все грабли), а как заработала версия для Android, в первые же сутки был зафиксирован 1 млн. регистраций.

Сейчас Instagram — это сотня серверов Ubuntu Linux...

Отказались от SQL, откажемся и от серверов

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

Изучая альтернативы NoSQL, я наткнулся на интересный проект Plasma — распределенную файловую систему, на основе которой разворачивается NoSQL-СУБД и фреймворк Map/Reduce. Его особенность — хорошая сбалансированность, отсутствие некоторой присущей NoSQL кривизны и, например, работа с файлами практически неограниченного размера. Автор этого проекта Герд Стоппманн имеет богатый опыт разработки и развертывания подобных систем, и в этой связи интересно его весьма оригинальное мнение о тренде развития серверных технологий.

Вот как Стоппманн рассуждает. После того как он разработал распределенную файловую систему PlasmaFS и реализовал на ее основе схему map/reduce, стало интересно, а насколько сложно или легко

поверх такой системы организовать хранилище ключ-значение? Насколько развивающиеся сегодня сложные серверные технологии упрощают создание распределенных систем?

За счет реализации в PlasmaFS транзакционной работы библиотека обработки БД ключ-значение заняла всего 2000 строк кода! При этом обеспечен высокий уровень целостности данных, практически неограниченная масштабируемость по операциям чтения и очень высокая производительность по записи. То есть наличие качественной платформы делает возможной быструю реализацию функций, которые сами по себе крайне сложны...

Масштабы бедствий в системах ДБО

Роман Кобцев,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

Последнее время проблемы безопасности в системах ДБО поднимаются практически на каждом мероприятии, что, в принципе, закономерно. Уже неоднократно слышал с высоких трибун и с наших голубых экранов цифры о том, что криминальный оборот в системах ДБО в России составляет (по неофициальным данным) от 500 до (даже) 900 млн. долл. в год.

Цифры ужасающие, но имеют ли они отношение к проблемам безопасности ДБО? Большая часть мошенничества в этой сфере связана с нелегальным оборотом с целью неуплаты налогов и отмыванием криминальных денег, так как в эту статистику попадает не только дистанционный банкинг, но и все виртуальные платежи, терминалы и пр. Да, с точки зрения УК это чистой воды мошенничество в ДБО, но к проблеме безопасности все это имеет очень косвенное отношение.

Я не хочу принизить значение вопросов безопасности в системах ДБО, которые я также считаю сегодня одними из наиболее острых в ИБ-отрасли. Просто данные цифры в качестве демонстрации проблемы безопасности в ДБО мне кажутся сильно завышенными...

Symantec развенчивает сложившийся стереотип

Сергей Стельмах,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

В своем отчете Internet Security Threat Report крупнейший в мире разработчик антивирусного ПО заявил, что на различных сайтах религиозной направленности содержится в три раза больше malware и вирусов, чем на так называемых сайтах для взрослых, до этого считавшихся наиболее активными распространителями вирусов. Ко-

нечно, можно относиться к полученным результатам мониторинга Symantec с изрядной долей скепсиса, но людям осмотрительным любое предположение не будет лишним.

Symantec отмечает, среднее число угроз безопасности пользовательских ПК на сайтах религиозных организаций, сект и церквей составляет порядка 115; в то время как так называемые сайты для взрослых и сайты знакомств содержат порядка 25 угроз для каждого сайта. Аналитики допускают, что такая картина обусловлена не в последнюю очередь тем фактом, что владельцы большинства так называемых ресурсов для взрослых зарабатывают на интернет-пользователях без необходимости дополнительно воровать их данные и, так сказать, “поддерживают имидж” путем блокирования зловредов и вирусов...

Секретное оружие Intel

Сергей Стельмах,
www.pcweek.ru/business/blog/business/

После выхода Windows 8 корпорация Intel окажется в довольно двусмысленном положении, так как будет вынуждена конкурировать с планшетами на родственной ОС, но написанной специально для планшетов под управлением ARM-процессоров — Windows RT.

Пол Отеллини, глава Intel, выступая на встрече с инвесторами, заверил, что процессорный гигант не боится на планшетном рынке поползновений своего конкурента — компании ARM. Среди главных преимуществ, называемых Отеллини, — многолетний опыт разработки процессоров с x86-архитектурой, а также обширная инфраструктура ПО под Windows 8, которая поможет Intel уверенно укрепиться на планшетном рынке.

Кстати, ресурс Cnet сообщил, что, по информации от осведомленного источника, планшеты с Windows 8, оснащенные процессорами Intel, выйдут на рынок в ноябре нынешнего года. Я уже писал о “железе”, которым будут начинены планшеты такого типа, но только теперь инсайдер раскрыл еще некоторые подробности. Сообщается, что более половины этих устройств будут гибридными моделями, или, как их еще называют, трансформерами. Гаджеты такого типа сочетают в себе черты традиционных ноутбуков с физической клавиатурой и сенсорных планшетов.

Что касается “секретного оружия” Intel, то это более быстрое по сравнению с ARM-лицензиатами обновление технологического процесса, опережающее даже канонические физические закономерности...

Производительность и доступная цена. Именно то, что нужно для развития бизнеса.



IBM System x3100 M4 Express на базе новейшего процессора Intel® Xeon® серии E3-1200 – новый производительный сервер начального уровня по доступной цене. Средства управления бизнес-класса для этого сервера обеспечивают простую поддержку, что позволяет экономить время клиентов. С помощью простых в использовании средств и консультационных услуг от бизнес-партнеров IBM для обеспечения роста бизнеса можно использовать все преимущества, предоставляемые современной технологией серверного уровня от компании IBM.

Первое место в рейтинге компании TBR «Удовлетворенность потребителей своими серверами» на протяжении восьми кварталов подряд¹.

IBM System x3100 M4 Express

От 21 328 руб.*

P/N: 2582K3G

Express x3100 M4, один процессор Pentium G620 2C с тактовой частотой 2,6 ГГц и кеш-памятью 3 МБ / память DDR²-3 с частотой 1066 МГц (65 Вт)
2 ГБ (один модуль UDIMM³ емкостью 2 ГБ (1Rx8, 1,5 В, без Chipkill⁴))
Внешний отсек для подключения 3,5-дюймовых твердотельных дисков SATA⁵, C100, устройство записи дисков, стационарный блок питания – 1x350 Вт
Гарантия – 1 год

IBM System x3250 M4 Express

От 29 250 руб.*



P/N: 2583E2G

Express x3250 M4, один процессор Intel® Xeon® E3-1220 4C с тактовой частотой 3,1 ГГц и кеш-памятью 8 МБ / память DDR²-3 с частотой 1333 МГц (80 Вт)
2 ГБ (один модуль UDIMM³ емкостью 2 ГБ (1Rx8, 1,5 В, без Chipkill⁴))
Внешний отсек для подключения 3,5-дюймовых твердотельных дисков SS SATA⁵, C100, устройство записи дисков, стационарный блок питания – 1x300 Вт
Гарантия – 3 года

IBM System Storage DS3500 Express

От 138 090 руб.*



P/N: 1746-xxx

1 или 2 контроллера
Кеш-память – 2/4 ГБ
Внешние интерфейсы – SAS⁶ 4/8 портов 6 ГБ/с, 8 портов FC⁷ 8 ГБ/с, iSCSI⁸ 8 портов 1 ГБ/с или 4 порта 10 ГБ/с
До 192 дисков
Flash/VolumeCopy⁹, расширенная удаленная репликация, монитор производительности, опция повышения производительности по требованию
3,5- и 2,5-дюймовые диски
Гарантия – 3 года



Почему из ПК невозможно сделать
хороший сервер

Подробности: ibm.com/systems/ru/express1



Найдите бизнес-партнера IBM
Обратитесь в службу IBM Express Advantage
для поиска ближайшего к вам
бизнес-партнера IBM:

8 800 2006 900

или выполните поиск по фразе **x3100M4**



¹ Серверы с архитектурой x86, отчет TBR за второй квартал 2011 года «Анализ потребительского поведения ИТ-подразделений и удовлетворенности клиентов». ² DDR – удвоенная скорость обмена данными. ³ UDIMM – небуферизированный модуль памяти с двусторонним расположением микросхем. ⁴ Chipkill – технология для оперативной памяти. ⁵ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителя). ⁶ SAS – последовательный интерфейс. ⁷ FC – волоконно-оптический канал. ⁸ iSCSI – интерфейс малых вычислительных систем, предназначенный для передачи данных посредством межсетевых каналов. ⁹ VolumeCopy – функция, обеспечивающая полную репликацию одного логического тома на другой.
* Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают в себя налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html. IBM, логотип IBM, ibm.com, System Storage, System x, FlashCopy, ServerProven, ClusterProven, Express, Express Advantage являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon, Xeon Inside и Pentium являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. © 2012 IBM Corporation. Все права защищены.



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 лицензионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и материалов под грифом «PC Week promotion», «Специальный проект» и «По материалам компании» редакция ответственности 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.

Google кардинально меняет бизнес-модель Android

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Как стало известно *The Wall Street Journal* из осведомленных источников, компания Google намерена пересмотреть бизнес-стратегию по отношению к своей мобиль-

БИЗНЕС

ной ОС Android. Новый план компании заключается в том, чтобы начать более тесное сотрудничество с производителями, предоставив им ранний доступ к новым версиям своей мобильной платформы. Кроме того, в Google намерены самостоятельно продавать смартфоны и планшеты, избавившись таким образом от влияния операторов сотовой связи. В планах поискового гиганта — выпуск минимум пяти моделей смартфонов Nexus на платформе следующего поколения Android 5.0 Jelly Bean.

Нужно заметить, что у Google есть действительно веские основания полагать, что нынешняя бизнес-модель не оправдывает возлагавшихся на нее надежд. Во-первых, вопрос фрагментации Android стал уже притчей во языцех в Сети — на некоторых интернет-ресурсах даже встречаются занятные коллажи из десятков и даже сотен разнообразных Android-смартфонов, в которых они выложены в виде каких-то фигур или просто на плоских по-

верхностях, загромождая все обозримое пространство.

И хотя в Google отрицают фрагментацию мобильной платформы, разработчики приложений под нее неоднократно делились тем, с какими сложностями им приходится сталкиваться, чтобы их приложения могли функционировать в рабочем режиме на целом «парке» Android-устройств. Общую картину фрагментации подтверждает тот факт, что с момента выхода последней версии Android 4.0 Ice Cream Sandwich в октябре прошлого года ей так и не удалось к маю года нынешнего отвоевать значительную долю у прежних версий.

Во-вторых, Google изрядно потратилась в августе 2011 г. на приобретение Motorola Mobility (12,5 млрд. долл.) и теперь вынуждена как-то окупать свои инвестиции в эту компанию, а заодно сделать более рентабельной для себя и всю экосистему Android. По подсчетам Горацио Дедью, известного эксперта мобильного рынка, Google получает с Android ежегодно около 2 млрд. долл., причем подавляющее большинство этих доходов — за счет продажи рекламы в результатах поиска и приложениях. По официальным данным, в текущем году поисковый ги-

гант планирует достичь выручки в 2,5 млрд. долл. с мобильной рекламы, в т. ч. на сторонних платформах. Дополнительный доход принесет компании ее собственный магазин приложений Google Play, серьезно ужесточивший по сравнению со своим предшественником Android Market условия оплаты приложений для разработчиков.

В-третьих, изменив бизнес-модель с операторской поддержки на прямые продажи, а также сотрудничая сразу с несколькими Android-производителями одновременно, Google развеет их опасения по поводу того, что после приобретения Motorola эта компания получит конкурентные преимущества (особенно сторонние производители опасались того, что Motorola могла получать ранний доступ к новым версиям Android). Согласно новой модели работы производители устройств смогут получать доступ к обновлениям одновременно с Motorola (если она, конечно, будет выбрана Google в числе пяти производителей, в чем мало сомнений). Кроме того, в случае прямых продаж каждое проданное на рынке под брендом Nexus устройство сможет принести Google 10—15% прибыли, полагают эксперты.

Другими словами, в Google хотят вернуться к истокам, а именно к модели реализации самого первого смартфона Nexus One, который компания выпустила совместно с HTC и продавала через свой сайт, но непродолжительное время. Тем не менее этот эксперимент закончился тогда неудачно, хотя в Google это отрицали, упирая на то, что Nexus One выполнил свою основную миссию — представил на рынке Android. Эксперты посчитали одной из причин низких продаж устройства отсутствие четких гарантийных обязательств (потребители не знали, кто по ним отвечает: Google или HTC), а также то, что Nexus One был лишен привычного субсидирования (оператор компенсирует часть

стоимости, позволяя оплатить ее в рассрочку) американских операторов сотовой связи.

Еще одним фактором, сыгравшим немаловажную роль в прохладном принятии рынком смартфона, послужило то, что потенциальные покупатели не могли перед покупкой Nexus One, как говорится, «пощупать» данное устройство, чтобы составить о нем представление.

Сечас Google напрямую сотрудничает только с одной компанией, которая занимается производством смартфонов, — Samsung Electronics. Вместе они выпускают Samsung Galaxy Nexus с так называемым «чистым» Android — без TouchWiz и других сторонних пользовательских оболочек и приложений.

Новые смартфоны Nexus будут продаваться «незалоченными» (как и Nexus One), то есть смогут работать с любым оператором, но их стоимость, лишенная операторского субсидирования, может быть на 150—200 долл. выше, отмечают аналитики. А стало быть, успех продаж брендированных устройств Nexus в США вновь поставлен под сомнение.

Но, с другой стороны, прямые продажи позволяют быстрее выпускать обновления прошивок и гарантировать, что владельцы их сразу получают, так как предыдущая схема продаж предполагала операторское участие в этом процессе. Сотовые операторы обычно не спешат с обновлениями, поскольку для них это вторично — первостепенную роль играет продажа устройств. Таким образом, минуя операторскую цепочку, Google может взять под более жесткий контроль экосистему Android, создать более целостную картину ее восприятия, а также упростить разработку и обновление приложений независимыми поставщиками.

Как дополнительно сообщается, модель прямых продаж компания Google собирается применить и на рынке планшетов. В настоящее время она работает с

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

НР уволит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

выйти на пенсию раньше положенного срока с выплатой причитающихся им средств. По программе досрочного ухода на пенсию могут уйти примерно 5—6 тыс. человек.

Одновременно с объявленными планами по реструктуризации компании были опубликованы финансовые результаты за II квартал текущего финансового года: выручка компании сократилась на 3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, до 30,7 млрд. долл.; на 31% сократилась прибыль — до 1,6 млрд. долл., по сравнению с 2,3 млрд. долл. годом ранее. В целом, несмотря на снижение финансовых показателей, фондовый рынок положительно отреагировал на опубликованную информацию, так как прибыль НР оказалась выше прогноза независимых экспертов — 98 центов на акцию против 91 цента. Кроме того, аналитики рассчитывали на более значительное падение выручки — до 29,9 млрд. долл.

Продажи ПК НР за год на рынке практически не изменились, в то время как продажи принтеров и чернил для них сократились примерно на 10%. Выручка от продаж серверов и систем хранения данных сократилась на 6%, а от предоставления ИТ-услуг — на 1%. В текущем квартале НР прогнозирует замедление продаж в сегменте принтеров, ИТ-услуг и оборудования для дата-центров.

Находящаяся с сентября 2011 г. на посту главы НР Мег Уитман считает, что компании необходимо предлагать на рын-

ке более эффективные с ценовой точки зрения продукты, а также больше инвестировать в исследования и разработки. Кроме того, она выразила «осторожный оптимизм» относительно прогресса, происходящего с компанией.

Напомним, что это уже не первые масштабные сокращения, проводимые в НР. Так, Марком Хердом, руководившим НР с 2005-го по 2010 г., уже проводились сокращения персонала — за пять лет он сократил численность компании почти на 48 тыс. человек. Впрочем, Уитман говорит, что нынешние сокращения в компании отличаются от предыдущих, так как они направлены на «фундаментальный реинжиниринг бизнес-процессов».

«Перед НР стоит сложная задача, и компании нужно принимать сложные решения, связанные с увольнениями. Сократив персонал, НР сможет перенаправить инвестиции в более важные для себя направления», — полагает Брайен Маршалл, аналитик ISI Group.

На новостях о проводимой внутри НР реструктуризации акции компании в период расширенной торговой сессии подскочили на 9,1%. «Это первые шаги на пути к восстановлению», — считает Маршалл.

Напомним, что в конце марта НР также объявила о значительных изменениях в организационной структуре, в рамках которых существовавшие прежде раздельно принтерное (Imaging and Printing Group) и ПК-подразделения (Personal Systems Group) объединяются в единую организационную структуру под названием Printing and Personal Systems Group.

SAP приобретает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

сумму около 822 млн. долл. посредством более 250 тыс. транзакций. Как подчеркивают в SAP, возможности роста для Arriba остаются все еще очень значительными, а в этом году охват ее клиентской сети должен превысить 1 млн. компаний. SAP не исключает возможности, что платформы Arriba продолжат взаимодействие с другими корпоративными пакетами.

«Располагая этим приобретением, мы сможем объединить сеть взаимодействия клиентов Arriba — продавцов и покупателей — с широкой клиентской базой SAP и благодаря глубоким знаниям бизнес-процессов сформировать новые модели взаимодействия участников рынка в облаке», — говорится в официальном сообщении SAP.

На сегодня Arriba является крупнейшим поставщиком облачных платформ для электрон-

ной коммерции. Аналитики полагают, что Arriba сможет предоставить SAP решения для внешних транзакций в бизнесе и сделать предложение немецкого разработчика более конкурентоспособным в облачной сфере, так как инструменты SAP по большей части ориентированы на обслуживание внутренних бизнес-процессов.

С покупкой Arriba компания SAP делает шаг по укреплению своего портфеля облачных решений, чем в очередной раз обострит конкуренцию с Oracle.

До этого SAP в декабре прошлого года приобрела за 3,4 млрд. долл. американскую компанию SuccessFactors, выпускающую ПО для автоматизации процессов управления персоналом, предназначенное для работы в облаках. Покупка SuccessFactors стала ответом SAP на поглощение Oracle компаний RightNow Technologies (1,5 млрд. долл.) и Taleo (1,9 млрд. долл.), также предлагающих подобные решения.

Orion 4



Передовое решение
для современного бизнеса



Сервер на базе процессора Intel® Xeon® E7 второго поколения оптимален для ресурсоемких приложений, ответственных СУБД, ERP-систем и виртуализации серверных ресурсов.

10 ядер могут выполнять 20 потоков, позволяя достичь самой высокой скорости виртуализации и коэффициентов консолидации по сравнению с платформами на базе других процессоров Intel Xeon.

Масштабирование платформ до 256 процессоров обеспечивает быстрое действие для сложнейших ресурсоемких нагрузок.



www.digital-tex.ru
115093, Москва, Павловская ул., 27/29
+7 (495) 792-30-98

OKI Europe: с прицелом на СМБ

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Удвоить число продаваемых ежегодно принтеров и МФУ в течение ближайших трех лет — такие планы анонсированы OKI Europe, занимающейся продажей печатной техники OKI в регионе EMEA, в рамках стратегии расширения бизнеса “print smart”. Анонс состоялся на прошедшей в Барселоне конференции Smart Business EMEA 2012, участие в которой принял и президент корпорации OKI Data Такао Хиромото. По его словам, сегодня на EMEA приходится половина всего бизнеса корпорации, что и обуславливает высокую значимость данного региона для японского производителя средств печати.

Для реализации намеченных планов предполагается наращивать маркетинговую активность, развивать отношения с партнерским каналом, расширять консалтинговые услуги заказчикам. Однако ключевым элементом стратегии, призванной обеспечить компании успех, является обновленная (практически наполовину) линейка продуктов, которая, как утверждает, в частности, Терри Лэйдлоу, управляющий директор OKI Europe, позволит компании охватить весь сегмент малого и среднего бизнеса (СМБ), включая предприятия так называемого микробизнеса со штатом до 10 сотрудников. Сегодня, по его словам, сегмент СМБ силен как никогда. Согласно приведенным на конференции данным, более 99% из 21 млн. действующих в Европейском Союзе предприятий имеют численность наемного персонала до 250 человек (причем из каждых десяти компаний девять относятся к микробизнесу), и именно на этих предприятиях за-

нято более двух третей рабочей силы региона. Таким образом, издавна фокусирующаяся на СМБ-сегменте OKI видит здесь обширную базу для наращивания своего бизнеса.

Целый ряд представленных в Барселоне новинок ориентирован на микробизнес, которому в планах компании отводится особая роль. Для таких компаний, считают в OKI, важна не столько скорость печати, сколько невысокая начальная стоимость устройств, их компактность, надежность, экономичность и, конечно, достаточный для выполнения служебных задач функционал. На это, как утверждает, и ориентировались разработчики OKI.

В результате спектр полноцветных принтеров корпорации пополнился двумя моделями формата А4 — С301dn и С321dn. Эти компактные устройства со скоростью печати 22 стр./мин в монохромном режиме и 20 стр./мин в цветном изначально снабжены адаптерами для подключения к сети и модулем дуплексной печати и различаются тем, что первая представляет собой GDI-принтер, а во второй реализована поддержка языка PCL и соответственно увеличен объем поддерживаемой памяти. Обе модели ориентированы на выполнение различного рода офисных задач и позволяют печатать как визитные карточки, так и брошюры и буклеты. Тем же, кому необходима цветная печать формата А3, компания адресовала новый принтер С822, представленный в конфигурациях n (сетевая) и dn (сетевая с поддержкой дуплексной печати).

На самые малые предприятия ориентированы и монохромные МФУ MB441, MB451 и MB451w с довольно высокой

скоростью печати — до 29 стр./мин. Их функционал предполагает двустороннее сканирование документов, копирование и отправку факсов (для двух старших моделей) через реверсивный автоматический податчик документов (RADF).

Пополнен также текущий ряд монохромных принтеров OKI для печати в формате А4 — недорогой моделью В401d/dn с той же, что и у МФУ, производительностью. Таким образом, партнерам OKI есть, что предложить предприятиям микробизнеса, а тем — из чего выбирать, в зависимости от их конкретных нужд.

Более производительные решения, ориентированные на СМБ-компании с большей численностью персонала и сравнительно высокими объемами печати, представлены полноцветными принтерами С331dn, С511dn и С531dn формата А4 и МФУ MC352dn/MC362dn/MC562dn (до 26 стр./мин в цвете и до 30 стр./мин при черно-белой печати для старших моделей принтеров и МФУ), а также монохромными МФУ MB461 (принтер/копир/сканер) и MB471 (принтер/копир/сканер/факс) со скоростью печати до 33 стр./мин и временем выхода первой страницы менее 11 с.

Не оставлен без внимания и корпоративный сегмент. На смену ранее поставлявшемуся цветному принтеру С830 формата А4/А3 пришла модель С831. Представлен в данной категории также новый принтер более высокого класса С841 с разрешением 1200×1200 точек на дюйм (производитель адресует его специализирующимся в области графики компаниям и предприятиям, для которых важно высокое качество печати, и позиционирует новинку как устройство, занимающее наименьшую площадь по сравнению с представленными на рынке

устройствами того же класса). Обе модели поставляются в разных конфигурациях и имеют повышенную производительность — 35 стр./мин в монохромном и полноцветном режимах печати и время выхода первой страницы в пределах 9,5 с. Для корпоративных заказчиков, заинтересованных в защищенной печати, предусмотрена возможность аутентификации пользователей по карте (IC card reader) или по паролю, что особенно важно, если файлы конфиденциальных документов сохраняются в общей сетевой папке.

С учетом того, что российские компании отдают предпочтение монохромной печати, а также принимаемая во внимание общую тенденцию к росту спроса на МФУ, можно с большой долей уверенности предположить, что для корпоративного сектора в России

должно представлять интерес и новое МФУ MB491 (принтер/копир/сканер/факс), дополнившее серию настольных монохромных МФУ формата А4 MB401. В OKI модель MB491 позиционируют как устройство для корпораций или рабочих групп с большими объемами печати и высокими требованиями к защите информации. Скорость печати у нее составляет до 40 стр./мин, а тонер-картридж максимальной емкости рассчитан на 12 тыс. страниц, благодаря чему, как утверждает производитель, обеспечивается снижение стоимости печати. Управлять устройством можно с помощью операционной панели с 3,5-дюймовым дисплеем.

Все новинки OKI базируются на фирменной светодиодной технологии печати, в надежности которой производитель, похоже, не сомневается — на весь свой модельный ряд OKI дает трехлетнюю гарантию, на что готовы далеко не все производители.



МФУ MC362dn рассчитано на широкий круг задач



Такао Хиромото: “После сегодняшнего анонса у вас не будет сомнений в том, что продукция OKI — это разумный выбор”

DOCFLOW в поисках выхода за горизонты СЭД

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Московская выставка-конференция DOCFLOW, по общепризнанному мнению, уже много лет является главным ежегодным российским мероприятием по тематике ЕСМ/СЭД (управление корпоративным контентом, системы электронного документооборота). По сути это отраслевой смотр и повод для подведения итогов очередного делового года. DOCFLOW 2012 в очередной (18-й) раз подтвердила свой авторитет и востребованность. В нынешнем году она совпала по времени с главной отраслевой выставкой страны “Связь-Экспокомм 2012”, причем 15 мая был “пик активности” — в выставочном центре на Красной Пресне как раз проходили основные министерские мероприятия, интерес к которым был особенно высок в условиях нашей “пересменки” в высших эшелонах власти страны.

DOCFLOW продемонстрировала свою высокую “устойчивость”, доказав еще раз, что рынок интересуется реальными делами. Как сообщили организаторы, для участия в форуме зарегистрировалось 1800 человек, что выше показателей нескольких последних лет. Генеральный директор “АВВУР Россия” и руководитель оргкомитета DOCFLOW Григорий Липич отметил, что этот факт сам по себе говорит также о завершении спада в отрасли вследствие общего финансового кризиса. Конечно, физически пришло меньше людей (была организована видеотрансляция), но все равно визуально было замет-

но, что наполняемость и выставочной экспозиции, и конференц-залов была выше, чем, скажем, год назад.

Еще в обзорах предыдущих DOCFLOW мы отмечали, что в ее многолетней истории (дольше на нашем ИТ-рынке существует только Softool) был один заметный кризисный момент (примерно в 2006 г.), когда обозначился вопрос о целесообразности продолжения этого марафона. Однако кризис тогда удалось успешно преодолеть, отрасль подтвердила свою заинтересованность в наличии такого форума, а организаторы предприняли усилия по реформированию DOCFLOW, в том числе скорректировали формат проведения мероприятия.

В этом плане нынешний отраслевой смотр показал, что для DOCFLOW наступил достаточно стабильный жизненный цикл, характеризующийся эволюционным развитием без особо заметных колебаний. Мероприятие прошло в обычном для себя формате — выставка и конференция, которые довольно органично дополняли друг друга. В программе мероприятия было заявлено более 40 компаний-поставщиков, их представители сделали 53 доклада на нескольких параллельных секциях.

Если говорить о качественных изменениях в программе мероприятия (а это яв-

ляется отражением ситуации на рынке в целом), то сейчас можно однозначно говорить о завершении этапа поиска ответов на вопросы типа “что такое СЭД и зачем она нужна?”. Рынок уже перешел в другую фазу: “как эффективнее внедрять и применять СЭД”. Именно поэтому, на-



Григорий Липич (слева) и Эндрю Грэхам единодушны во мнении, что российский рынок СЭД развивается в соответствии с общемировыми ЕСМ-тенденциями

пример, в программе конференции доминировало обсуждение имеющегося отраслевого опыта на базе анализа уже реализованных и реализуемых в настоящее время проектов. Разумеется, в сообщениях поставщиков делался упор на успешные примеры, но под занавес DOCFLOW прошел также круглый стол с участием экспертов-заказчиков, где обсуждалась тема “причины неудач и как избежать провалов”.

А открылась DOCFLOW ставшим уже традиционным приветствием Минкомсвязи, которое на этот раз было реализовано в форме видеобращения руководителя ведомства Игоря Щеголева. Такой формат, конечно, сам по себе демонстрировал приверженность современным идеям интернет-технологий и мобильности, но нужно отметить, что еще одна ИТ-тенденция — социальность — подразумевает возможность диалога сторон. В этом плане можно только пожалеть, что общения представителей отрасли с руководством профильного ми-

нистерства на мероприятии не произошло, хотя было немало тем, которые было бы интересно обсудить.

Далее последовал столь же традиционный обзорный доклад о мировых ЕСМ-тенденциях представителя АИМ, в роли которого на этот раз выступил директор этой международной ассоциации по программам повышения квалификации в области ИТ Эндрю Грэхам. Как мы уже отмечали, общая направленность DOCFLOW в целом традиционно связана с проблемами сегодняшнего дня и практическими аспектами применения СЭД. Гость же из АИМ оценил перспективы рынка, что хорошо видно уже из самого названия его доклада — “Как меняется мир информации под влиянием социальных медиа, мобильных и облачных технологий”. Все эти тенденции были очень хорошо видны и на самой DOCFLOW, и на стендах, и в докладах. Но пока лишь в виде довольно общего направления развития, пилотных решений и проектов, реализуемых во многом методом проб и ошибок.

Расширение границ присутствия российских СЭД-поставщиков на ИТ-рынке — одна из наиболее серьезных проблем сегодняшнего дня. Она не была обозначена в качестве основной темы мероприятия, но присутствовала в ряде докладов и, главное, ощущалась во всей атмосфере форума, пусть даже и не в очень явном виде. Правда, предстоит еще ответить на следующий вопрос: как именно будет происходить такое “расширение горизонтов СЭД” или “выход за горизонты СЭД”. Иными словами, с помощью переноса методик и технологий СЭД в смежные области или за счет перехода от идеологии СЭД к концепции ЕСМ?

Пока однозначных ответов на эти вопросы нет.

SONY
make.believe

VAIO

Создан для быстрой работы

VAIO серии **E**

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



VAIO серии **E** — современное решение повседневных задач.

РОСКО — официальный дистрибьютор Sony

Москва
Тел.: (495) 795-04-00

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 677-08-09

Интернет
www.rosco.ru

РОСКО
Дистрибьютор современных технологий

“На очереди — виртуализация СХД и сетевого оборудования”

Для поставщиков инфраструктурных решений направление систем хранения данных (СХД) является одним из ключевых. И связано это не только с постоянно растущими потребностями заказчиков в дополнительных

ИНТЕРВЬЮ емкостях хранения, но и растущим интересом к новым технологиям хранения и обработки информации, появление которых обусловлено переходом индустрии к ИКТ-платформе третьего поколения. Компания HP, по данным ведущих аналитических агентств, сегодня занимает третью позицию в списке лидеров на рынке СХД, и хотя прошлый год для нее оказался не слишком удачным, предпринятые ею шаги по преобразованию данного направления бизнеса были высоко оценены аналитиками из Gartner. О переменных в СХД-бизнесе HP 1-й заместитель главного редактора Игорь Лапинский беседует с вице-президентом подразделения HP Storage в регионе EMEA Крисом Джонсоном.



Крис Джонсон

PC Week: Объем хранимых данных постоянно растет, а вместе с ним повышается и спрос на СХД. Тем не менее по результатам I финансового квартала 2012 г. HP зафиксировала снижение объема продаж в данном сегменте на 6%. С чем это связано?

КРИС ДЖОНСОН: Как вы, наверное, знаете, HP прошла период серьезных изменений. Сделан ряд приобретений, включая компанию EDS (теперь HP Enterprise Services), 3Com (теперь HP Networking Business), Palm, Autonomy, а также ряд фирм, специализировавшихся в области систем хранения, — ZPar, IBRIX, LeftHand. И все это в последние два-три года, в течение которых HP формировала свою новую продуктовую линейку и реорганизовывала свою структуру, что не могло не отразиться на финансовых результатах. Сейчас HP возвращается к своей прежней стратегии, согласно которой инфраструктурные решения составляют основу ее бизнеса, а другие сферы деятельности, связанные с продажей ПК, услуг, программного обеспечения, аналитических систем, ориентированы на поддержку этого ключевого направления.

Но я хотел бы отметить, что снижение продаж HP в области СХД не имеет отношения к региону EMEA. Здесь наш бизнес продолжал расти.

PC Week: А как сложилась для вас ситуация на российском рынке?

К. ДЖ.: В России дела шли даже лучше, чем где-либо еще, — здесь рост продаж измерялся двузначными числами. Я думаю, этому способствовала общая благоприятная экономическая ситуация в стране, а также то, что у нас появились очень сильные предложения для рынка, обеспечившие нам хорошую конкурентоспособность.

PC Week: Теперь, когда период изменений в основном завершен, на что вы намерены сделать акцент для обеспечения роста бизнеса?

К. ДЖ.: В EMEA мы выделяем два важнейших направления, на которых фокусируем усилия. Первое — это крупнейшие заказчики и ориентированные на них решения класса high-end. Традиционно главной конкурентной областью для нас являются крупнейшие банки, телекоммуникационные компании, производственные структуры, ритейловые сети. Интересно, что в 2011 г. при сравнительно незначительном общем расширении рынка СХД в EMEA мы от-

метили существенный рост сегмента систем high-end. Это необычная динамика, но она открывает для нас хорошие перспективы, поскольку сейчас мы располагаем инновационными технологиями для данного сегмента. При текущем состоянии экономики, в условиях, когда заказчики как никогда заинтересованы в снижении затрат и повышении эффективности бизнеса, наши новые технологии, в частности системы хранения ZPar, хорошо отвечают их запросам. Именно на это направление мы сейчас выделяем больше ресурсов.

Второе направление связано с развитием партнерского канала и продвижением наших решений ZPar и StoreOnce, а также P400 LeftHand в сегмент среднего и малого бизнеса, где аналитики, в частности компания IDC, прогнозируют особенно большой рост. У нас очень сильная база VAR, исторически сложившаяся за годы присутствия HP на рынках СХД, серверов и ПК (в EMEA мы имеем практически вдвое больше партнеров-реселлеров, чем у других компаний), и совсем недавно на нашей глобальной партнерской конференции мы объявили о запуске партнерской программы HP ServiceOne. Должен сказать, что она отражает значительное изменение в нашей партнерской политике, поскольку позволяет кардинально улучшить привлекательность проектного долгосрочного бизнеса с HP и повысить удовлетворенность заказчика как от “полного решения из одних рук”, так и от того, что решение будет поддерживать вместе с HP тот, кто его проектировал и внедрял. Кроме того, мы выделяем группу специалистов по СХД для работы с ведущими каналными партнерами. В EMEA речь идет о двухстах наиболее крупных партнерах, которым наши специалисты будут помогать в продаже решений.

PC Week: HP всегда стремится к лидерству в тех сегментах, где она присутствует. Но сегодня на рынке СХД лидируют EMC и IBM. В чем, по-вашему, вы им пока уступаете?

К. ДЖ.: Сегодня ни в чем. Если вы отдельно рассмотрите продукты EMC, IBM, HDS, то все эти системы (как и традиционные СХД HP) были спроектированы двадцать лет назад. В те времена все ориентировалось на критически важные для бизнеса системы, базы данных Oracle, мэйнфреймы IBM, предполагавшие хорошо предсказуемую нагрузку, что и определило подход к созданию СХД. Но с приходом VMware мир изменился. Тех-

нологии виртуализации серьезно изменили ландшафт ИТ, обеспечив более широкие возможности для снижения расходов, более эффективное использование мощностей серверов, а также способность почти мгновенно создавать новые виртуальные машины. В результате нагрузка стала слабо предсказуемой, что послужило источником стрессовых ситуаций для ИТ-сетей и систем хранения. Старые архитектуры не подходят для виртуализации.

Дэйв Донателли, возглавляющий в HP подразделение серверов, СХД и сетевых решений, и команда ведущих архитекторов систем хранения провели анализ рынка и выделили архитектуру массивов, разработанную компанией ZPar, как наиболее соответствующую всем современным требованиям виртуализации. Кроме приобретения компании ZPar, HP самостоятельно разработала технологию так называемого федеративного дедулицирования данных StoreOnce, которая, так же как и ZPar, предназначена для использования в масштабируемом виртуализированном окружении. Таким образом, в настоящее время HP обладает лучшей технологией хранения данных, а стратегия развития систем хранения HP учитывает все современные и будущие требования ИТ. Этим наша компания выделяется на рынке производителей систем хранения, что было положительно оценено аналитиками компании Gartner в опубликованном в январе 2012 г. магическом квадранте для рынка СХД. В текущей версии этого исследования компания HP является лидером рынка в категории “визионер”.

PC Week: Но у EMC есть, например, системы Data Domain, которые компания активно продвигает. Вы считаете эти решения недостаточно инновационными?

К. ДЖ.: Согласен, приобретение Data Domain было хорошим приобретением для компании EMC. И я думаю, что эти системы могут быть достойной альтернативой решениям HP. Но наша платформа федеративной дедуликации и резервного копирования StoreOnce лучше масштабируется, быстрее выполняет резервное копирование данных, а главное — существенно быстрее, в 3 раза, восстанавливает данные. К тому же она более привлекательна по цене. В силу своих архитектурных особенностей дисковые системы с технологией StoreOnce позволяют создавать распределенные комплексы резервного копирования для организаций и предприятий со множеством филиалов, с возможностями дедуликации в любой точке и передачи уже дедулицированных данных между площадками.

PC Week: С момента приобретения ZPar прошло чуть более года. Достаточный ли это срок, чтобы полноценно интегрировать новые решения в линейку продуктов HP?

К. ДЖ.: Сейчас системы ZPar становятся нашим основным предложением для заказчиков, заинтересованных в конвертированных СХД. Каждый квартал мы фиксируем рост продаж этих систем по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года на уровне 350%. Более того, если в рамках независимой компании они продавались под индивидуальные проекты для поддержки отдельных приложений, то теперь, когда ZPar стала частью бренда HP и мы продолжили развитие этой технологии, выпустив в августе прошлого года новую high-end-платформу V-class (P10000), произошел поворот в сторону заказчиков, которые заинтересованы в полной

трансформации хранения данных в своих дата-центрах на базе оборудования ZPar. Сейчас у нас в работе есть проекты (надеюсь, скоро мы сможем о них рассказать), в которых ZPar стала ключевой технологией.

Но в области ИТ ситуация быстро меняется, и поэтому мы хотим как можно скорее сформировать интегрированные предложения для заказчиков. Сейчас наши инженеры активно работают над тем, как объединить IBRIX, ZPar, StoreOnce, LeftHand и некоторые традиционные технологии. В частности, системы EVA имеют развитый и удобный интерфейс управления, который хорошо себя зарекомендовал и нравится нашим заказчикам. Объединение лучшего из того, что сейчас есть у HP, в интегрированном управляющем программном слое — это то, во что HP сейчас инвестирует.

PC Week: Вы часто встречаетесь с заказчиками, в том числе, наверное, и в России. По вашим наблюдениям, какие проблемы в сфере хранения данных для них сейчас наиболее актуальны?

К. ДЖ.: Прежде всего они связаны с виртуализацией систем хранения. Многие заказчики очень хорошо реализовали виртуализацию на уровне серверов и приложений и получили реальный финансовый эффект. На очереди — виртуализация СХД и сетевого оборудования, что позволит завершить виртуализацию всей ИТ-инфраструктуры. Управление издержками — ключевой момент для заказчиков. И мы видим, что компании предпринимают значительные усилия, чтобы остаться в рамках существующих дата-центров. Это особенно актуально в странах Западной Европы, где строительство нового дата-центра обходится очень дорого. В частности, поэтому многие заказчики переходят к облачной модели использования ИТ.

PC Week: Первый шаг на пути к облаку — консолидация ИТ-ресурсов предприятия. Но сегодня они имеют СХД разного класса и разных производителей. Можно ли эффективно консолидировать ресурсы хранения в таком случае?

К. ДЖ.: Системы, которыми сегодня располагают многие заказчики, реализованы в старой архитектуре и соответственно не оптимизированы для виртуализированных сред, на основе которых строятся облака. В принципе, заказчики могут начинать строить такие среды и на старом оборудовании, хотя с точки зрения эффективности и затрат это будет не оптимальный вариант.

PC Week: То есть для перехода к облачной ИТ-инфраструктуре вы рекомендуете своим заказчикам заменять старые СХД новыми, оптимизированными для виртуализации?

К. ДЖ.: На самом деле мы говорим об эволюции в сфере ИТ. Конечно, рано или поздно заказчику приходится проходить этап серьезных изменений в своей ИТ-инфраструктуре. Но это всегда процесс. Например, банк может сохранить свои традиционные ключевые системы в рамках традиционной инфраструктуры, а новые приложения переводить в облачную или даже в публичные облака, таким образом, смешивая традиционный и виртуализированный подходы.

PC Week: Совсем недавно я беседовал с вице-президентом IDC. Он высказал мысль, что для лидеров ИТ-рынка вроде IBM, HP, Microsoft и др. теперь многое будет зависеть от того, насколько успешно они смогут выстроить отношения с сервис-провайдерами, которые представляют собой иной тип заказчика, нежели обычные корпоративные клиенты. Что вы думаете по этому поводу?

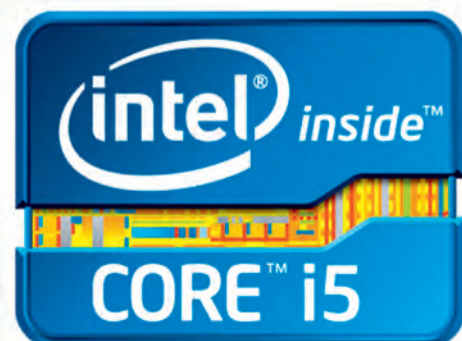
К. ДЖ.: Могу сказать, что уже на раннем этапе появления архитектуры ZPar наиболее успешно она продавалась именно сервис-провайдерам. Они первые заин-

УЗВТ Avant V600d Не упуская мелочей



**УЗВТ Avant V600d на базе процессора
Intel® Core® i5 второго поколения –
решение задач любой сложности**

**620137 Екатеринбург,
ул. Комвузовская, 9-А,
телефон: +7 (343) 3659411,
факс: +7 (343) 3659422,
www.uzvt.ru, www.avtomatix.ru,
sales@uzvt.ru**



НПП на правильном пути?

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

На прошедшей в мае выставке «Связь-Экспокомм 2012» были обозначены тенденции дальнейшего развития отрасли свободного программного обеспечения (СПО) и становления Национальной программной платформы (НПП). Российская ассоциация содействия развитию СПО (РАСПО) представила на выставке для тестирования целый спектр продуктов: прототипы ОС, систем управления базами данных, среды разработки и сборки ПО, а также пакет прикладных решений. Все они, по заявлению президента РАСПО Юлии Овчинниковой, готовы для включения в состав НПП.

Весьма значимым событием в области СПО на прошедшей выставке можно считать обнародованный план действий (разработанный РАСПО) по реализации проекта создания НПП в 2012—2013 гг., ключевые положения которого были озвучены г-жой Овчинниковой. В план, уже переданный РАСПО в Минкомсвязи РФ, включены предложения, призванные эффективно решить задачи, поставленные перед НПП в рамках государственной программы «Информационное общество» и распоряжения Правительства РФ № 2299-р о переходе федеральных органов исполнительной власти на СПО.

Ассоциация предлагает провести НИОКР по следующим направлениям:

- инфраструктура и базовые элементы НПП производственного качества на основе прототипов информационных систем, подготовленных в 2011 г.;
- стандарты НПП и средств автоматизированной проверки соответствия стандартам; разработка набора специализированных прикладных типовых проектных решений (ТПР);
- стек программных компонентов для разворачивания облачных платформ на базе СПО;
- ряд прикладных ТПР в виде облачных приложений.

Как полагают в РАСПО, НПП представляет собой комплекс отечественных программных решений (модулей), позволяющих осуществлять разработку новых программных продуктов методом компоновки и настройки уже готовых модулей, а также организационно-техническую систему, включающую в себя персонал, ИТ-инфраструктуру, регламенты и предназначенную для управления жизненным циклом типовых проектных решений для органов госвласти.

Владимир Рубанов («РОСА»), эксперт Linux Foundation, в соответствии с планом сформулировал основные положения «Технологической карты 2012» для НПП. Так, наполнение Фонда алгоритмов и программ (ФАП), ядром которого является главный репозиторий (включая среду разработки и сборки), должно осуществляться мировыми и российскими разработчиками. Причем качество и совместимость СПО на входе в ФАП должно контролироваться соответствующими средствами. Для пользователей (разработчиков) госучреждений и др. предлагается открыть доступ к витрине ФАП. ПО из ФАП при внедрении системных типовых проектных решений, по его словам, может использоваться для обеспечения работы классических выделенных серверов, рабочих станций и мобильных устройств; для разворачивания частной облачной инфраструктуры; в качестве СПО-стека для реализации Национальной облачной платформы (НОП). При-

кладные типовые проектные решения, считает он, могут применяться для запуска на выделенных серверах, рабочих станциях и мобильных устройствах, в частных облаках, в НОП (центральном облаке).

Г-н Рубанов представил свое видение развития НПП, которое будет идти поэтапно. Так, согласно «Технологической карте 2012» на первом этапе будут проведены НИР по прототипам основных компонентов (инфраструктура, системные и базовые прикладные ТПР). Следующие три этапа включают ОКР. Второй этап предусматривает проектирование инфраструктуры ФАП, рабочих образцов системных ТПР (в том числе облачных) и рабочих образцов базовых прикладных ТПР (в том числе облачных). Третий — разработку стандартов НПП и средств автоматизированной проверки соответствия стандартам. На заключительном этапе предлагается создать специализированные прикладные ТПР (в том числе облачные).

Павел Фролов («ГНУ/Линуксцентр») дополнил коллегу, отметив, что НИОКР должны предусматривать разработку инфраструктуры и базовых элементов НПП на основе прототипов 2011 г.

Можно отметить, что предложенный РАСПО план, хотя и предусматривает основные этапы работ, но все же не заменяет «Маршрутную карту НПП», на создание которой были нацелены участники недавно прошедшего форума ROSS' 2012, поскольку в нем отсутствуют конкретные цифры — сроки исполнения, объемы работ, исполнители и др.

Для стимулирования мелких производителей свободного ПО и вузов, готовящих специалистов в области СПО, РАСПО предлагает выделить 50 грантов на общую сумму не менее 750 млн. руб. Среди мер организационного характера, сказала Юлия Овчинникова, стоит отметить обучение госслужащих работе с базовым пакетом СПО и проведение регулярных мероприятий, направленных на популяризацию СПО среди существующих и потенциальных пользователей (выставки, конференции, круглые столы, публикации в СМИ, передачи на радио и телевидении).

Предложения, как дополнил Павел Фролов, предусматривают и создание региональных центров компетенции по технической поддержке СПО и методической поддержке перехода органов госвласти на СПО.

Вместе с тем необходимо учитывать, что переход на НПП неизбежно приведет к необходимости изыскания дополнительных кадровых ресурсов. И в настоящее время, видимо, эту проблему будет решить совсем не просто: ИТ-руководителей уже много лет беспокоит дефицит ИТ-кадров. Так, по прогнозам АП КИТ, потребность в ИТ-специалистах к 2015 г. в стране возрастет на 213%. Также нужно иметь в виду, что зарубежный опыт массового перехода на СПО в бюджетных организациях свидетельствует о том, что такой процесс проходит не всегда гладко и нередко носит затяжной характер.

Важной, по мнению как РАСПО, так и разработчиков СПО, является рекомендация «обязать производителей компьютерного оборудования (как отечественных, так и зарубежных) оснащать выпускаемые устройства драйверами для обеспечения их работы совместно с системами НПП». При этом, считает Павел Фролов, контроль за иностранными по-

ставками устройств с необходимыми драйверами следует возложить на таможенные службы в соответствии с постановлением, которое должно быть принято на правительственном уровне.

Результатом реализации предложенного плана, считает Юлия Овчинникова, должен быть ввод в эксплуатацию ФАП, наполненного рабочими образцами базовых системных компонентов (операционные системы и инфраструктурные системы), основными приложениями для нужд органов госвласти в виде базовых типовых проектных решений (документооборот, бюджетирование, управление проектами, системы коллективной работы, системы обработки обращений граждан и др.) и специализированными прикладными решениями для госучреждений (ЗАГС, «электронный ЖЭК», «электронный муниципалитет», «электронная школа», «электронный ситуационный центр по предотвращению чрезвычайных ситуаций» и др.).

Г-жа Овчинникова озвучила принципы РАСПО по отношению НПП: открытость проекта, множественность решений (недопустимость монополизации), обеспечение стандартизации и интероперабельности, которые «должны привести к созданию инфраструктуры для разработки и массового внедрения СПО, но-

вых рабочих мест в ИТ-секторе, прозрачных правил игры для участников рынка, а также к усилению информационной прозрачности, антикоррупционности, снижению уровня пиратства, что, в свою очередь, обеспечит вклад в новую экономику, способствует развитию электронной демократии».

По мнению Павла Фролова, от внедрения НПП можно ожидать импортозамещения ПО, значимого сокращения транзакционных издержек в экономике за счет стандартизации процессов, среды взаимодействия и внедрения ИТ, двукратного роста объема рынка ИТ к 2020 г. (в 2010 г. рынок ИТ составлял 1919,1 млрд. руб.), а также рассчитывать на технологическую независимость России и усиление поддержки отечественных ИТ-компаний.

Юлия Овчинникова подчеркнула, что РАСПО не допустит монополизации на российском рынке СПО и госфинансирование, выделяемое Минкомсвязи на реализацию проектов в соответствии с представленным планом, будет осуществляться строго на основе открытых тендеров, к которым будут допущены и члены Ассоциации, но на общих основаниях.

По ее убеждению, российское СПО-сообщество доказало свою способность к реализации масштабных проектов и готово внести ключевой вклад в создание НПП, о чем свидетельствуют, в частности, результаты проведенного на выставке конкурса «Лучший свободный проект России в госсекторе 2011».

Российский рынок ИБП, по данным IDC и Schneider Electric

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Согласно данным IDC, российский рынок источников бесперебойного электропитания (ИБП) вырос за 2011 г. на 19%. При этом принципиальных изменений в структуре рынка экспертами не отмечено. Менеджер по

стратегическому маркетингу СНГ компании Schneider Electric Тимур Алтышев обращает внимание на увеличение доли сегмента маломощных (1—10 кВ·А) однофазных ИБП для серверных комнат, что, по его мнению, отражает российскую специфику. Показательно, что темпы роста этого сегмента превзошли темпы роста продаж ИБП для малых ЦОДов. По мнению г-на Алтышева, это характеризует сохраняющийся высокий спрос российских ИТ-потребителей на небольшие серверные комнаты и средства электрозащиты

компьютеризированных персональных рабочих мест.

Среди мощных трехфазных ИБП, по данным IDC, быстрее других увеличивался сегмент ИБП мощностью более 100 кВ·А. В 2011 г. на его долю пришлось 13% объема всего российского рынка ИБП. Тимур Алтышев обращает внимание на то, что в этот сегмент попадают и ИБП, приобретенные для многомегаваттных объектов.

Внутренняя статистика продаж в России ИБП компании Schneider Electric (на долю которой, по оценкам аналитиков, в 2011 г. пришлось 53% российского рынка ИБП против 51% в 2010-м) подтверждает выводы IDC: наибольший рост рыночной доли компании наблюдался в сегментах ИБП для серверных комнат и небольших ЦОДов, а самыми быстрыми темпами росли продажи ИБП для средних и крупных ЦОДов.

По данным г-на Алтышева, несмотря на тенденцию перехода к облачной модели потребления ИТ и наблюдаемое на протяжении нескольких последних лет сокращение в продажах доли настольных компьютеров по сравнению с переносными (ноутбуками, нетбуками и планшетами), объем продаж десктопов в России пока не только не сокращается, но, наоборот, растет.

Вместе с этим существуют прогнозы, согласно которым в ближайшие три года продажи десктопов все-таки начнут падать. Ответ на эти изменения рыночной ситуации компания Schneider Electric видит в развитии направления ИБП для домашнего использования, в первую очередь для защиты вычислительной, аудио- и видеотехники. При этом, как подчеркнул г-н Алтышев, компания Schneider Electric, испытывая серьезную конкуренцию со стороны вендоров ИБП, работающих в низком ценовом диапазоне, намерена сохранять в России первое место по продажам маломощных однофазных ИБП.



Экосистемы PaaS и ERP: новый (и чрезвычайно важный) рубеж

БРАЙАН СОММЕР

ERP-системы и программные платформы, предоставляемые как сервис по подписке (Platform-as-a-Service), начинают постепенно вступать в конкуренцию друг с другом. В этом обзоре мы проанализируем возможные направления развития пространства ERP/PaaS. Чья экосистема в перспективе одержит победу?

Много-много лет назад во время сильного снегопада я сидел на конференции инвесторов, проводимой в Нью-Йорке компанией Merrill Lynch. Слушая выступление Марка Беньюфа из salesforce.com (он был в числе других приглашенных для выступления на этой конференции исполнительных директоров технологических компаний), я начал постепенно осознавать, что salesforce.com вовсе не ставит перед собой задачу стать огромным разработчиком прикладного ПО, а настоящая ее цель — разработать в первую очередь перспективную платформу.

В этот момент я понял, что на рынке прикладных программных систем начались фундаментальные изменения. Но мне стало интересно, заметят ли это также и другие компании — разработчики прикладных систем и будут ли они действовать подобно salesforce.com? До недавнего времени поглощения платформенных технологий были нечастым явлением среди поставщиков прикладного ПО. Сегодня же мы наблюдаем просто настоящую гонку вооружений между компаниями — разработчиками ПО, каждая из которых пытается создать свой собственный стек для облачной платформы. К сожалению, слишком много фирм рискуют опоздать с выпуском собственных платформенных технологий и, что еще хуже, могут вообще упустить свой шанс создать яркую платформенную экосистему.

В пределах ERP-пространства технология платформы как сервиса (platform-as-a-service, PaaS) представляет собой реализацию идеи, предложенной компаниями salesforce.com и NetSuite, активно ими рекламируемой и широко используемой для привлечения разработчиков ПО. Архитектура force.com от salesforce.com является сегодня, может быть, одной из крупнейших бизнес-экосистем PaaS.

На протяжении нескольких последних месяцев я расспрашивал многих разработчиков ERP, HR и других прикладных систем относительно предложений их продуктов в формате PaaS. Услышанное можно обобщить в следующем виде.

- Существует ряд прикладных систем, использующих технологии Microsoft в качестве основы своих первоначальных платформ (SOA и затем облака).
- Некоторые компании — разработчики ПО считают, что продолжение развития этих SOA-платформ может потребовать переписывания большей части их приложений.
- Компании-разработчики одна за другой готовят к выпуску на рынок свои собственные PaaS-платформы, используя комбинации решений на основе открытого кода и коммерчески доступные программные технологии как от крупных, так и от небольших фирм.

• Компании-разработчики, особенно их руководство, рассматривают развитие PaaS-направления как чисто техническую задачу, призванную обеспечить те или иные преимущества для их клиентов. Они не полностью осведомлены или не понимают последствий, которые повлечет для них самих и их покупателей перевод деятельности на рельсы PaaS.

Недавно я беседовал с Филом Саймоном. Фил только что выпустил новую книгу «Поколение платформ» («The Age of the Platform»). Она фокусируется на четырех основных технологических платформах — Apple, Amazon, Google и

Facebook. Я был поражен тем, насколько глубоко за те полтора часа, который занял наш с Филом ланч, мы проанализировали ситуацию на рынке платформ и к каким разным выводам в этой области пришел каждый из нас в зависимости от направления своей деятельности. Больше всего я интересовался, как будут развиваться платформы в мире прикладного ПО, в то время как Фил рассматривал си-



туацию в основном с точки зрения рынка потребительской технологической продукции.

Этот ланч оказался необычайно важен, поскольку уроки, выученные создателями большой четверки платформ, названной Филом (Amazon, Google, Facebook и Apple), без сомнения, будут снова заданы PaaS-разработчикам, занимающимся созданием ERP и других бизнес-приложений. И, возможно, наиболее важный урок, находящийся сейчас в центре внимания индустрии: *на рынке выживут лишь несколько успешных платформенных экосистем, и большинство предпринимателей сейчас ERP-разработчиками усилят по созданию платформ не принесет значительных результатов.*

Развитие ERP PaaS и PaaS-экосистемы

На протяжении последних десяти лет или чуть больше SOA (service oriented architecture) была в центре внимания разработчиков ERP и других коммерческих приложений. Эта архитектура давала возможность изолировать друг от друга многие распространенные сервисы, такие как организация пользовательского интерфейса, службы доступа к базам данных, взаимодействие с мобильными устройствами и т. д. Изоляция отдельных сервисов позволила предотвратить влияние изменений в том или ином компоненте сервиса на крупные участки кода. Применение SOA помогло облегчить адаптацию прикладных систем к постоянно происходящим изменениям в рабочей среде — широкому распространению мобильных телефонов, появлению социальных сетей и т. д.

Однако SOA была разработана не только для реализации таких концепций, как multitenancy (совместная аренда приложений) — важнейшей особенности наилучших программных систем, выполненных по модели SaaS (software-as-a-service). В действительности SOA была задумана задолго до того, когда начали различать такие вещи, как стандартная и совместная аренда приложений. Создание этой архитектуры было отличной идеей, однако она не обладала такими качествами, как полнота, богатство инструментария и широкие возможности создания экосистемы, которые можно найти в некоторых современных платформах PaaS.

Например, платформа Force.com сейчас содержит средства разработки, технологии облачной базы данных, инструменты кодирования и другие возможности. Платформа VMForce предлагает гораздо больше. Это архитектура, делающая возможным появление программистов, которым достаточно иметь компьютер с постоянным интернет-соединением, чтобы создать свое собственное Web-приложение любого уровня сложности. VMForce позволяет командам программистов любой численности независимо от места их нахождения разрабатывать сложные, мощные бизнес-приложения. При этом разработчики не должны приобретать дорогостоящие лицензии на базы данных и другие системные средства управления, покупать компьютерную технику (серверы, роутеры и другие устройства). Все, что им необходимо, чтобы стать коммерческой компанией по разработке приложений, — только интернет-соединение.

Именно простота использования платформ типа force.com отдельными пользователями и операционная система Apple iOS послужили теми ключевыми рычагами, которые совместно преобразовали весь ландшафт индустрии разработки ПО и изменили суть компаний, развивающих платформенные экосистемы. Размер экосистемы Apple iOS просто ошеломляет, если посмотреть на число созданных приложений и на количество занятых в этом бизнесе разработчиков. Но более важным является то, что Apple начала создавать для бизнес-приложений на своей платформе отдельный канал сбыта. *Вдумайтесь, никто — ни Apple, ни NetSuite, ни salesforce.com, ни какой-либо другой поставщик ПО — не заинтересован просто в разработке платформы. Нет, они хотят построить на основе платформы экосистему, и хотят этого очень сильно.*

Ну и что здесь особенного?

Особенным здесь является сама экосистема, и эта особенность действительно ключевая. Для компании — разработчика ПО критически важным фактором успеха на рынке становится не количество разработанных приложений, а создание экосистемы вокруг них. Именно в этой экосистеме:

- сотни тысячи программистов расширяют возможности приложений, выпущенных на рынок компанией-разработчиком;
- другие поставщики ПО выпускают дополнительные приложения и сервисные программы (утилиты), выполняемые на той же платформе, что и приложения компании — разработчика платформы;
- пользователи могут обмениваться своим опытом, мнением и другой информацией, накопленной в результате работы с множеством продуктов, существующих в этой экосистеме вокруг основной платформы;
- появляются партнеры по сбыту, которые начинают видеть возможность создания уникальной интеллектуальной собственности на базе продуктов этой экосистемы и получения прибыли от регулярной продажи этой собственности клиентам компании — разработчика платформы;
- люди, фирмы (большие и малые), партнеры и клиенты могут монетизировать свою интеллектуальную собственность и созданные ими утилиты расширения возможностей основных продуктов экосистемы;
- третьи компании — поставщики данных, разработчики аналитических алгоритмов и других видов интеллектуальной собственности, не относящейся к ПО, могут найти новых покупателей результатов своей работы.

Экосистема — это деньги. Экосистема PaaS расширяет возможность взаимовы-

годного сотрудничества, предоставляя в распоряжение всех пользователей экосистемы функционально богатые, по возможности дешевые и вертикально-ориентированные расширения и дополнения для основной платформы. Многие из этих расширений и новых модулей созданы для продажи, что повышает доход их создателей.

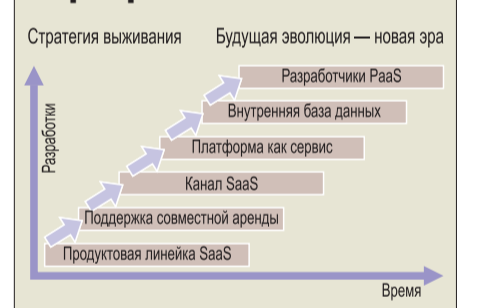
Давайте не забывать, что экосистема приносит значительные преимущества создавшей ее компании — разработчику ПО. Apple, Amazon, salesforce.com и другие создали свои экосистемы и технологические платформы исходя из коммерческих соображений, а не ради чистого альтруизма. Они собирают абонентскую плату за использование платформы, плату за проведение транзакций и за другие события. Эти экосистемы приносят своим создателям деньги. В некоторых случаях они приносят огромные деньги.

Почему власть является ключом к этой части ERP-мира

Экосистема PaaS создает взаимовыгодный цикл для своего создателя и своих участников. Экосистемы PaaS воплощаются в своего рода замкнутых платформах. Когда какой-либо разработчик ERP решает создать новую версию своего продукта, используя платформенные инструменты, присутствующие в какой-либо экосистеме, то создается возможность перекрестных продаж по базе клиентов каждой компании — разработчика ПО, также создавшей продукт для данной экосистемы.

Когда Coda разработала приложение FinancialForce.com на платформе

Эволюция подходов заказчиков к приобретению ERP-систем



Force.com, созданная система быстрошла для себя готовый рынок. Тысячи клиентов salesforce.com стали потенциальными подписчиками финансовых и бухгалтерских продуктов FinancialForce. Аналогично третьи фирмы, создававшие приложения по архитектуре NS-BOS платформы NetSuite, обнаружили, что эта платформа и ее экосистема представляют собой готовый канал сбыта их продукции.

Предлагаемое компанией SAP ERP-решение для среднего бизнеса Business By-Design, выполненное по multitenant-архитектуре, еще не полностью реализует модель PaaS, однако предлагает набор средств разработки (SDK), позволяющий третьим фирмам создавать приложения и утилиты, дополняющие и расширяющие функционал этой линейки продуктов SAP. Компания SAP постаралась обеспечить для своей партнерской сети по крайней мере часть возможностей по поддержке экосистемы. Эта линейка продуктов быстро движется в направлении поддержки экосистемы и как минимум уже сделала несколько важных шагов в данном направлении.

Взаимовыгодный цикл появляется, когда вокруг экосистемы создается движение:

- чем больше разработчиков она привлекает, тем больше продуктов будет создано;

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 14 ►

Экосистемы PaaS...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 13

- это привлечет еще больше покупателей ко всей экосистеме в целом;
- в результате увеличится объем продаж каждой компании — разработчика ПО, участвующей в этой экосистеме;
- это приведет к разработке новых продуктов и услуг для данной экосистемы;
- это, в свою очередь, привлечет новых пользователей и т. д.

В противовес этому платформа, не создающая вокруг себя движения, не может стать основой для формирования экосистемы. В разговорах с ведущими технологическими экспертами некоторых ERP-компаний выясняется, что их усилия в области PaaS остаются главным образом внутренним инструментарием или инициативой, доступной лишь немногим внешним партнерам. Эти ограниченные, закрытые экосистемы могут оказаться недостаточно устойчивыми или пострадать от не слишком высокого интереса рынка.

Экосистема — это власть. Власть и контроль — разные вещи. Власть над рынком и популярность у аудитории — вот цели, к которым стремятся создатели экосистемы PaaS. Да, они будут разрабатывать привлекательные для покупателей прикладные системы. Но гораздо больше они заинтересованы в создании направления, по которому пойдет максимально возможное число клиентов.

По плану этих дальновидных компаний — разработчиков ERP, строящих экосистемы на основе своих продуктов, они сами создают лишь надежные, добросовестно сделанные базовые системы и оставляют большинство из миллионов потенциальных запросов по расширению возможностей этих систем добровольцам, третьим компаниям-интеграторам, независимым разработчикам ПО и т. д., которые войдут в создаваемую экосистему. Это абсолютно блестящий замысел — переложить на них значительные суммы затрат на НИОКР, которые иначе бы ложились на компанию — разработчика ПО, на участников экосистемы. И пока остальные ведут исследования и разработку новых функций, компания — разработчик ПО продолжает наращивать продажи своего основного продукта — ядра экосистемы — с потрясающей маржой.

Умным ходом в отрасли ERP могло бы стать фокусирование исследовательских работ на расширении возможностей платформы, а не только на функциональности приложения. Результатом такого шага могло бы стать создание технологической платформы, которая бы обеспечила рекордную власть над рынком для разработчика ERP.

Власть над рынком — то, что делает компанию — разработчика прикладных систем *автоматическим кандидатом* на рассмотрение при принятии каждого решения о выборе ПО. В прошлом любая крупная корпорация автоматически бы рассматривала при выборе ERP-решения предложения SAP, Oracle и, возможно, некоторых других разработчиков. Это хорошо известные в своем мире компании, и они пользуются вниманием потенциальных клиентов, особенно в случае проведения активной маркетинговой политики. Менее известные компании встречаются больше трудностей в налаживании и поддержании отношений с потенциальными клиентами в связи с недостаточной известностью на рынке и меньшей властью принадлежащих им брендов над рынком.

Происходящий сейчас процесс можно описать как постепенный переход власти над рынком к компаниям с наиболее развитой экосистемой, а не к компаниям с наибольшим числом клиентов. Это различие является критически важным и представляет собой фундаментальный сдвиг в парадигме выбора поставщика крупными заказчиками ERP-систем. Игнорировать направление перемещения

власти над рынком можно лишь на собственный страх и риск.

Проблема соотношения власти и контроля будет долго обсуждаться в кабинетах власти разработчиков ERP-систем. Некоторым компаниям предстоит непростой переходный период от найма мастеров в области контроля к работе с посредниками из разветвленной экосистемы. Эти компании верят, что:

- только они могут выполнять разработку приложений ERP-систем;
- только они могут создавать приложения с новым функционалом;
- только они могут выполнять внедрение ПО;
- только они способны выбрать партнера;
- только они могут управлять отношениями с клиентами;
- только они... (ну, вы поняли).

Контроль большинства аспектов ERP-разработчика может создать чувство безопасности. Но в мире PaaS и PaaS-экосистем это будет ложным чувством безопасности. Открытость должна стать ключевой функцией современной компании, занимающейся разработкой ERP. Студенты, изучающие человеческую психику (и управление изменениями), знают, что для некоторых компаний это будет непростой путь.

Почему PaaS-экосистема так важна, особенно для разработчиков ERP и других прикладных систем?

Покупатели программных продуктов продолжают развивать и совершенствовать как свои процессы закупок, так и свои бизнес-задачи. Они прикладывают много усилий к подготовке своих сделок, достаточно здраво мыслят и часто хорошо осведомлены. Они прекрасно разбираются в рыночной ситуации и выбирают поставщиков с самыми подходящими, самыми современными программными продуктами.

Несколько лет назад покупатели ориентировались на приложения, рассчитанные на установку внутри их сети. Затем они начали рассматривать и приложения, рассчитанные на эксплуатацию в облаке. Эти приложения получили названия SaaS-приложений, или облачных, и их начали покупать для решения задач офисной автоматизации (например, Google Apps, Zoho, Microsoft Office 365), управления людскими ресурсами (Workday, Taleo, Silkroad) и CRM (Salesforce). Некоторые компании даже разработали облачные версии специализированных бизнес-приложений (например, Plex Online и Rootstock for Manufacturing). Движение к облакам набирает скорость.

Но быстро развивающийся мир облачных технологий предложил новым поколениям покупателей возможность выбора из множества облачных версий. В этой ситуации покупатели делают то, что должны делать с точки зрения логики и здравого смысла: они расширяют свой кругозор и заново изучают достоинства и недостатки всех вариантов. Современные покупатели облачных SaaS-приложений точно знают, что им необходима именно SaaS-версия, однако огромное, постоянно растущее число предложений на рынке затрудняет выбор и требует некой сегментации рынка. Чтобы уменьшить число вариантов, покупатели вводят некий фильтр и ищут только SaaS-приложения с разделением клиентских данных (выполненные по архитектуре multitenant). Иногда этого недостаточно и требуется еще больше сузить область поиска. Тогда начинается поиск продавцов, предлагающих решения PaaS. Самые проникательные из современных покупателей также захотят изучить возможности PaaS-приложений в сочетании с существующей вокруг них экосистемой.

Конкуренция в области приложений заставит разработчиков продолжать работу по улучшению и развитию своих продуктов, заказчики будут искать пред-

ложения, наилучшим образом решающие существующие у них задачи. Это просто вопрос экономической целесообразности и динамики рынка.

Экосистема PaaS будет становиться все более важной не только для покупателей ПО, но и для поставщиков. Для компаний-разработчиков экосистема станет главным маркетинговым отличием тех немногих фирм, которые смогут решить задачу ее создания и принятия рынком в качестве базовой платформы. Для других компаний участие в чьей-либо экосистеме означает возможность использования чужих маркетинговых ресурсов и дистрибьюторских сетей. Эти экосистемы включают интеграторов, поставщиков дополнительного ПО, реселлеров, крупные компании по разработке ПО, поставщиков вертикальных решений и т. д. Когда кто-либо из участников экосистемы совершает продажу, внимание покупателя привлекается также и к другим компаниям этой экосистемы, повышая их шансы на реализацию собственных продуктов и услуг.

Особая важность экосистем заключается в их способности стимулировать нелинейный рост бизнеса. Когда традиционный разработчик ПО стремится к росту своих продаж, этот рост обычно носит линейный характер. Причина этого — невозможность финансирования разработки новых продуктов в объемах, больших, чем позволяет выручка от продаж существующих. Проведение НИОКР требует серьезных вложений, и ограниченные бюджеты на исследования искусственно сдерживают скорость разработки и выпуска на рынок новых продуктов. Более того, компании могут создавать новые функции и версии ПО, только используя имеющиеся в их распоряжении свободные средства.

SaaS-компании еще более чувствительны к финансовым ограничениям, поскольку не взимают с заказчиков огромные авансовые суммы за лицензии на предлагаемые продукты, а вместо этого получают регулярные ежемесячные платежи за использование своих решений. Их доход формируется из множества небольших сумм, поступающих в течение продолжительного времени.

В мире экосистем компания — разработчик платформы может приспособиться к масштабу других участников экосистемы. Третьи компании будут рекомендовать и даже выполнять внедрение продуктов компаний-разработчика, ей же самой даже нет необходимости заниматься прямыми продажами своих продуктов. Они могут масштабироваться без каких-либо проблем. Точно так же разработчик может заниматься продажами, в то время как прочие участники экосистемы сфокусируются на выпуске дополнительных модулей для основных приложений. Самые лучшие технические PaaS-платформы позволяют пользователям и третьим компаниям создавать и повторно использовать различные дополнительные программы, расширяющие и улучшающие возможности приложений компании — разработчика платформы. В этом случае преимуществом для компании-разработчика служит отсутствие необходимости проведения специальных НИОКР, она может положиться на партнеров по экосистеме в том, что те доработают ее продукты и выпустят дополнительные функции для горизонтальных и вертикальных рынков. В результате в мире PaaS-экосистем можно резко повысить объемы продаж без необходимости значительных вложений в кадры, маркетинг, продажи и исследования.

“Нужно ли каждому разработчику ERP-приложений иметь свою собственную PaaS-экосистему?” Нет. Поскольку на рынке все равно останутся лишь несколько наиболее успешных. Вместо этого разработчикам стоит подумать, к какой экосистеме или к каким экосистемам

им лучше всего присоединиться. Например, компания RootStock уже участвует одновременно в партнерских структурах и NetSuite, и Force.com.

“Есть ли риск в присоединении к экосистеме другой компании?” Да. Создатель PaaS-экосистемы заинтересован прежде всего в ее постоянном расширении. Он никогда не предоставит какой-либо третьей фирме эксклюзивных прав, поскольку это ограничит рост экосистемы. Ряд основателей PaaS-экосистем может даже со временем принять решение о выпуске собственных продуктов, вытесняющих из экосистемы некоторых ранее присоединившихся к ней участников. По этой причине любой компании-разработчику, рассматривающей возможность присоединения к какой-либо экосистеме, необходимо до принятия решения настаивать на получении детального плана развития продуктов компании — основателя этой экосистемы на ближайшие несколько лет.

Почему PaaS, ERP и экосистемы требуют блочного подхода

Фил Саймон видит платформу и ее экосистему как две соединенные сущности. Я вижу логику в таком сочетании, но сам предпочитаю разделять эти два понятия в ERP-пространстве, поскольку мне ясно, что слишком мало компаний — разработчиков ПО рассматривают их как единое целое.

Для этих поставщиков ПО платформа представляет собой объединение конкретных технологий, а экосистема — это нечто туманное, о чем они начнут беспокоиться “в свое время”. Фил считает, что платформа представляет собой *“чрезвычайно жизнеспособную и мощную экосистему, которая быстро масштабируется, видоизменяется и включает в себя новые возможности (называемые в книге блоками), пользователей, покупателей, продавцов и партнеров”*. Он добавляет, что *“наиболее яркие платформы поддерживают тесное сотрудничество с третьими компаниями. Компании, стоящие за этими платформами, стремятся содействовать симбиозу и взаимовыгодному сотрудничеству с пользователями, покупателями, партнерами, продавцами, разработчиками и сообществом в целом”*.

“Блоки”, которые обсуждал Фил, необходимы для создания крупных, жизнеспособных платформ-экосистем в ERP-мире. Я уверен, что эти блоки должны включать следующие возможности:

- движок продаж/монетизации приложений;
- обработка платежей/валют;
- персональная настройка;
- приложения, созданные партнерами по сбыту;
- расширения, созданные пользователями;
- обзоры/рейтинги;
- средства разработки;
- инструменты социализации;
- инструменты поддержки мобильности;
- инструменты аналитики;
- сервисы для работы с “большими данными”;
- поиск;
- географические сервисы (карты, RFID-маркеры и т. д.);
- инструменты взаимодействия и совместной работы с данными;
- поддержку контекстно-чувствительного контента;
- систему безопасности;
- промышленные (пиковые) вычислительные мощности;
- данные/контент третьих фирм;
- инструменты измерения производительности и т. д.

Во время встреч с высшими руководителями разработчиков ERP-систем я неоднократно слышал, как они перечисляли различные пункты из вышеприведенного списка. Более показательными, однако, выглядят их намерения по реализации ▶

Сравнение гипервизоров: труднее, чем кажется

КЕН ХЕСС

Вам затрудняется в выборе технологии виртуализации для своего бизнеса? Поверьте, вы не одиноки. Это не так просто, как может показаться. Оставив в стороне предубеждения и предпочтения, вы очень скоро убедитесь, что по некоторым базовым функциям основные гипервизорные технологии практически не отличаются друг от друга. Задача станет еще сложнее, когда вы начнете учитывать стоимость лицензий, плотность виртуальных машин, расходы на обучение, требования к аппаратной платформе, производительность и целый набор других факторов.

Посмотрите на составленную нами сравнительную таблицу возможностей гипервизоров с некоторыми основными показателями. Ведь практически нет никаких различий в технических спецификациях включенных в неё пяти основных технологий. По этому критерию нельзя назвать явных лидеров, далеко оторвавшихся от остальных.

Сравнение затрат

Если вы собираетесь сделать свой выбор исходя исключительно из цены, то не обращайте внимания на назойливую рекламу, на чьи-то мнения и публичные дискуссии. Нужно связаться с компаниями, чьи технологии вы хотели бы проверить, и добиться от них коммерческого предложения. Если этого вы еще не сделали, проведите полную инвентаризацию парка компьютерной техники и определите, какие машины будут использоваться в качестве хостов, какие будут списаны, какие консолидированы, а какие продолжают свою работу в качестве обычных физических систем.

Данные инвентаризации компьютеров должны включать компанию-изготовителя, модель, параметры процессоров, число ядер, объем оперативной и внешней памяти и сетевое оборудование. Обратите внимание и на гостевые операционные системы для этих серверов, чтобы точно оценить расходы на лицензирование ПО. Наконец, представьте свои результаты выбранным поставщикам и изучите цифры, которые они вам пришлют.

Плотность виртуальных машин

Обратите пристальное внимание на показатели плотности виртуальных машин, ко-

торые назовёт производитель. В зависимости от того, какую виртуальную нагрузку вы планируете разместить, и от возможностей вашего хост-компьютера этот показатель должен находиться в диапазоне 10—40 серверных виртуальных машин на каждый хост. Если вы рассматриваете переход на альтернативную технологию, то он приобретает особое значение, поскольку только один этот фактор способен вызвать значительное повышение цены требуемой для проекта компьютерной техники и лицензируемого ПО.

Цена лицензирования виртуальных машин

На общую цену решения может повлиять и выбор гипервизора. Операционная система Microsoft Windows Server Data Center Edition позволяет запускать неограниченное число гостевых Windows-систем. Таким образом, в зависимости от того, как сконфигурирован ваш хост-компьютер, технология Hyper-V может привести к снижению совокупных расходов. Если выбранный вами гипервизор не поддерживает запуск неограниченного числа гостевых Windows-сессий, вам необходимо тщательно рассчитать величину требуемых лицензионных платежей. Конечно, если вы конвертируете лицензированные физические системы в виртуальные машины, то в некоторых случаях ваши старые лицензии будут продолжать действовать и тогда приобретать новые лицензии не придется.

Скрытые расходы

Существуют также некоторые скрытые или по крайней мере непредвиденные статьи расходов, связанные с виртуализацией или переходом с одной технологии на другую. Одна из таких статей — обучение. Если вы уже вложили значительные средства в обучение своих инженеров и системных администраторов работе с технологиями VMware, то сумма дополнительных расходов по переобучению может перекрыть ожидаемую прибыль. С другой стороны,

технологии виртуализации во многом похожи, и квалифицированные специалисты, хорошо ориентирующиеся в одной технологии, могут быстро освоить и альтернативную.

Другая весьма распространенная причина непредвиденных расходов — необходимость обновления или замены компьютерной техники. Хосты виртуальных машин должны строиться по самой последней технологии, что означает применение нескольких 64-разрядных, поддерживающих виртуализацию многоядерных процессоров, огромного объема оперативной памяти и для хранения данных — быстрых сетевых систем внешней памяти SAN/NAS. Кроме того, ввод в эксплуатацию таких сложных систем влечет за собой наем соответствующего специалиста или дополнительное обучение имеющихся сотрудников.

А если вы решите еще и перейти от использования стандартных серверов (высотой 1U, 2U, 4U) к лезвиям, то надо добавить цену установки в вашей системе специализированных источников питания, сетевого и стоечного оборудования. Блейд-серверы представляют собой очень привлекательную альтернативу (несмотря на связанные с ними дополнительные расходы) компьютерам стандартной архитектуры благодаря высокой плотности размещения (10—14 серверов на стойку), скорости установки и легкости настройки.

Заключение

По сути ваш выбор сводится к двум вариантам: сохранение статус-кво и миграция. Если вы решили сохранить существующую инфраструктуру, то вы знаете свои расходы; вам ясно, чего можно ожидать от поставщика технологий; у вас есть опыт работы с продуктом со всеми его особенностями и недостатками. Второй вариант может дать выигрыш в перспективе, но повлечет существенные расходы в ближайшее время. Вы давно могли заметить, что ни в одном учебнике по маркетингу нет лозунга: “Эй, мы не лидеры рынка, но мы предлагаем им неплохую альтернативу”. Каждая технология представляется как лучшая, минимальная по затратам и всего лишь немного недотягивающая до Универсального Решения. Если вам еще только предстоит выбрать технологию гипервизора, помните, что вы покупаете целое направление: приобретаете определенный набор технологий, стандартов и образа мышления.

Не существует единого правильного решения для всех случаев. На деле многие компании предпочитают использовать несколько технологий виртуализации. Например, для вас может оказаться наименее затратным вариантом запуск все новых гостевых сессий Windows на Hyper-V и работа всех ранее приобретенных гостевых систем на Red Hat KVM. Нужно провести свой собственный анализ ситуации и принять правильное решение.

Не позволяйте никому из поставщиков внушать вам, что именно их технология является наименее затратной/самой лучшей/наиболее удобной/самой популярной/с минимальными расходами на поддержку/и т. д. Возьмите карандаш и бумагу, выберите необходимые функции, оцените затраты на каждую из них для выбранных вами технологий и примите решение, основываясь на реальных фактах, а не на предположениях, озвученных по поводу малой известности технологии или переплюска в Твиттере. Доверяйте свои глаза, а не ушам, это будет труднее, чем вы ожидаете.

Сравнительная таблица гипервизоров

ПАРАМЕТР	XenServer 6.0	Hyper-V 2.0	Hyper-V 3.0	vSphere 5.0	RHEV 3.0
Число ядер на хост	160	64	160	160	160
Объем ОЗУ хоста, Тб	1	1	2	2	2
Число процессоров на виртуальную машину	16	4	32	32	64
Объем ОЗУ виртуальной машины	128 Гб	512 Гб	512 Гб*	1 Тб	64 Гб
Объем диска виртуальной машины, Тб	2	2	2**	2	2**
Возможность миграции виртуальной машины на лету (без выключения)	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть

* Обновление для Hyper-V 3.0: виртуальные машины теперь поддерживают ОЗУ 1 Тб, и все операционные системы поддерживают 64-Тб диски.
** Максимальный размер дискового пространства для KVM или QEMU не подтвержден документально.

► этих возможностей. Многие из указанных технологий, например мобильные приложения, рассматриваются ими как некая потенциальная составляющая ключевого ядра *их собственного* продукта, а не как нечто, что может быть использовано третьими фирмами. Более того, механизмы для продвижения и монетизации продуктов третьих фирм находятся в самом хвосте списка приоритетов для компании-разработчика. Фактически разработка осуществляется примерно в одинаковой форме у всех компаний. Первоначально выполняются разработка платформы планируется в форме расширения оригинальной SOA-модели, а работы по расширению возможностей экосистемы откладываются на будущее и вносятся в перспективный план развития продукта.

Что же такое представляет собой (или будет представлять) хорошая экосистема ERP PaaS?

Следует помнить, что в области технологий наилучшее решение не всегда является лидером рынка. Это также может относиться и к PaaS-экосистемам. Возможно, единый “промышленный стандарт” для PaaS-экосистем никогда не будет создан. Однако я хотел бы предсказать, что лидеры рынка, без сомнения, представят продукты, обладающие следующими возможностями:

- удобные в работе инструменты и приложения;

- скорость и простота работы для непрофессионального программиста;
- низкие капитальные расходы на внедрение;
- низкий входной порог для начала работы;
- невысокая (не обязательно сверхнизкая) цена;
- встроенные политики членства;
- эффективная поддержка;
- высокая скорость роста;
- значительный объем интерактивных возможностей, рейтингов, обзоров, пользовательского контента;
- фанатичная приверженность пользователей.

Более того, новыми лидерами рынка станут те, кто сможет выполнить следующие требования:

- быстро двигаться в создании своих экосистем;
- уйти от мышления в терминах приложений и их функциональности и начать мыслить в направлении создания экосистем;
- создать взаимовыгодный жизненный цикл своей экосистемы для расширения своей доли рынка;
- перенять опыт от пионеров создания экосистем в областях, отличных от ERP, таких как Apple и Facebook.

Что же должны предпринять разработчики ERP-приложений в настоящий момент? Повестка дня обширна. Руко-

водители каждого ERP-разработчика должны начать размышлять над перечисленными ниже вопросами.

- Надо ли нам присоединиться к экосистеме NetSuite, salesforce.com или другого PaaS-разработчика? Или нам надо начать готовить свою собственную экосистему?
- Не слишком ли поздно начинать создание своей собственной PaaS-экосистемы?
- Готовы ли мы к культурным и другим вопросам, связанным с изменениями в жизни нашей компании в связи с реализацией модели PaaS? Например, к следующим:
 - вопросы распределения бонусов (т. е. кто будет получать комиссионные в случае, если продукт компании продаст партнер по экосистеме?);
 - конфликт в канале;
 - нелинейный рост продаж;
 - можно ли сделать создание экосистемы партнеров главным направлением работы компании;
 - нужна ли компании новая бизнес-модель;
 - понимаем ли мы до конца новую экономику в мире экосистем;
 - какой уровень сверхбыстрого роста может поддержать наш доход;
 - можем ли мы получить больший доход от отчислений, комиссионных и сборов по сравнению с обычным доходом от продаж лицензий (подписок) на свои приложения;

— хорошо ли проведено планирование для успеха масштабирования бизнеса.

- Готовы ли мы к трансформации вместо простой эволюции?
- Можем ли мы сделать маркетинг (особенно во всех новых областях и составляющих партнерской экосистемы) новым ключевым направлением своей деятельности?
- Знаем ли мы, как формировать совершенно новый канал сбыта в виде экосистемы партнеров? (Как ERP-разработчик старой школы может набирать в Малайзии группы программистов по два-три человека для создания приложений для своих экосистем? Как он их вообще находит?)
- Действительно ли мы готовы понять, как именно покупатели будут использовать экосистему? Если в настоящее время компания весьма слабо понимает, как используют ее приложения, как она может быть уверена, что правильно поймет эту новую ситуацию?
- И, наконец, готовы ли мы сфокусироваться на новых покупателях, а не только на существующих?

В ERP-пространстве наступает эра платформ. Насколько хорошо разработчики будут себя чувствовать в новых условиях, зависит от того, насколько хорошо они приспособятся. Это обещает быть чрезвычайно интересным зрелищем...

Использование СПО в корпоративных коммуникациях

ОЛГА ПАВЛОВА

Задача снижения затрат не теряет своей актуальности для бизнеса и в наши дни, поэтому любая ИТ-инициатива может стать привлекательной для руководства компании только в том случае, если она не повлечёт за собой до-

ПРОЕКТЫ полнительных расходов. Одним из возможных способов достижения этой цели является использование свободного программного обеспечения (СПО), что позволяет добиться существенной экономии при закупке лицензий на программные продукты. Пример реализации подобного подхода демонстрирует группа компаний «Офисстрой», ведущая свой бизнес в области строительства, инвестирования, управления проектами в сфере недвижимости и их развития.

Тенденции строительного бизнеса

Как рассказал на апрельском СПО-саммите ROSS'2012 (www.pcweek.ru/foss/conference/) представитель ИТ-службы «Офисстрой» Константин Садовский, строительный бизнес в России претерпел в последние два года существенные изменения, что в первую очередь было вызвано экономическим кризисом 2008-го. Рынок «упал»; более того, ситуацию усугубила смена администрации города Москвы, которая привела к смене строительной политики в ряде крупных регионов. Всё это заставило компании задуматься об изменении стратегии ведения бизнеса в новых условиях.

В результате на смену классической индустриальной модели с монолитной структурой и широкой специализацией пришла модель сервисного бизнеса, имеющая вертикально-интегрированную структуру. «Строительные компании стали мощными, превратившись в настоящие империи, — подчеркнул г-н Садовский. — Но, как показывает история, империи погибают. Вот и компании рано или поздно пожираются собственными транзакционными издержками».

Переход большинства организаций на сервисную модель позволил высвободить колоссальные ресурсы, обслуживавшие собственный бизнес. При этом все внутренние подразделения стали функционировать по тем же рыночным правилам, что и сторонние исполнители. Кроме того, для реализации крупных комплексных проектов предпринятия стали активно применять аутсорсинг и арендовать основные средства. Правда, последнее получило наибольшее распространение лишь в Москве, тогда как в регионах такие нововведения приживаются с большим трудом.

Этот процесс изменения стратегии бизнеса, по словам Константина Садовского, неизбежно сопровождался слияниями и поглощениями компаний. Если раньше организация могла позволить себе отдать на сторону решение таких малорентабельных задач, как проектирование, то теперь выяснилось, что эти задачи также могут служить повышению общей прибыльности бизнеса, особенно если они решаются в рамках крупного строительного холдинга.

Подобным образом в структуру «Офисстрой» стали включаться небольшие фирмы по четыре-шесть человек (например, геодезические, проектные или конструкторские бюро), отличающиеся, как правило, большей мобильностью и расположением в удобных местах, недалеко от районов массовой застройки или стро-

Проблемы и их решение

Если финансовая сторона вопроса при предпродажном исследовании достаточно хорошо изучается, то о технологической стороне обычно забывают, считает г-н Садовский. Руководство холдинга хочет как можно быстрее интегрировать новые бизнес-единицы в уже имеющиеся бизнес-процессы, причем с минимальными инвестициями. Логика бизнеса проста: «Мы купили самодостаточную компанию, которая раньше хорошо работала. Почему мы должны еще что-то в неё инвестировать?» Но объяснить представителям бизнеса, что существуют разные степени процессной зрелости, разные политики информационной безопасности и т. д., зачастую бывает чрезвычайно сложно.

«На старте при покупке любого нового бизнеса получить деньги на его 100-процентную интеграцию в имеющуюся инфраструктуру практически невозможно, — пояснил Константин Садовский. — Поэтому ИТ-служба в результате была вынуждена заняться совершенно не специфичной для нее задачей, а именно автоматизацией среднего и малого бизнеса, чтобы можно было его интегрировать, а значит, и управлять им».

Вопрос, почему новые структуры требуют иного обслуживания, чем холдинговые, объясняется просто: потому что они совсем другие. Если речь идет об архитектуре или дизайне, то самую большую долю затрат для этого вида деятельности составляет ПО. Несмотря на появление таких новых бесплатных продуктов, как AutoCAD, конструкторские и проектные бюро по-прежнему предпочитают использовать коммерческий софт. При этом небольшие компании, как правило, не очень-то обращают внимание на легальность используемого ими ПО, невзирая на административную и уголовную ответственность, предусмотренную российским законодательством. Однако при интеграции таких фирм в более крупную и сложную структуру риски сильно возрастают. «Не стоит надеяться, что кто-то хорошо вёл лицензионную политику до вас», — предупреждает г-н Садовский.

Помимо прямых издержек при включении новых бизнес-единиц появляются еще издержки на передачу информации внутри холдинга. Если раньше всё взаимодействие сводилось к передаче документации по договорам, то теперь, когда все компании работают в одной структуре, встала задача снижения расходов на договорную работу за счет максимальной интеграции их ресурсов в ИТ-инфраструктуру холдинга. Для достижения этой цели в «Офисстрое» было решено обеспечить централизованную авторизацию новых пользователей, предоставить им контролируемый доступ в Интернет (в том числе с помощью Wi-Fi) на основе корпоративных политик, а также доступ к корпоративным ресурсам, в частности к почтовому серверу, корпоративной системе документооборота, корпоративному порталу, мессенджеру и телефонии.

Выбор решения

Решая задачу интеграции присоединенных бизнес-единиц, ИТ-специалисты «Офисстрой» столкнулись с альтернативой: либо сделать всё сразу и хорошо, но

дорого, либо очень быстро сделать то, что возможно, с помощью имеющихся ресурсов. «В новых компаниях уже имелся некий парк оборудования, но ориентированный на средний и малый бизнес. Той части функционала, который требуется бизнесу крупному, у него не было», — пояснил Константин Садовский.

Как следовало поступить в этом случае? По мнению г-на Садовского, если количество присоединенных компаний невелико (скажем, не больше пяти), то гораздо проще и эффективнее интегрировать новую единицу в корпоративную ИТ-инфраструктуру согласно имеющимся корпоративным стандартам. Но если их число превышает десяток (как в случае «Офисстрой»), то возможности быстро получить высококачественное, тиражируемое и с разумной стоимостью

решение почти нет. Причем в «Офисстрое» изначально были приняты мощные корпоративные стандарты, основанные на минимальной стоимости владения. Так что надо было искать другой вариант, для которого и инвестиции требовались минимальные.

В итоге было выбрано решение, базирующееся на трех СПО-компонентах: Asterisk (компьютерная телефония), DD-WRT (прошивка для беспроводных маршрутизаторов) и FreeBSD (базовая операционная система). Как одну из его особенностей следует отметить, что возможность применения специализированного ПО для сетевых устройств позволила получить весь необходимый функционал на имеющихся устройствах. Кроме того, это решение являлось не купленным, а абсолютно тиражируемым и потому обеспечивало быструю интеграцию в корпоративную сетевую инфраструктуру. Но главное — оно устойчиво работает, несмотря на все предостережения о его нестабильности, считают в «Офисстрое».

ИТ-специалисты холдинга учли все замечания вендоров относительно безопасности использования протокола VoIP и сделали одну очень простую вещь: не реализовали возможность доступа к Asterisk из Интернета. Такой подход объясняется исключительно отсутствием желания и времени заниматься проблемами безопасности, хотя вскоре он, вероятно, будет пересмотрен.

Говоря о преимуществах решения, Константин Садовский подчеркнул, что сам факт присутствия на одной платформе мощной серверной операционной системы и голосовых возможностей позволяет на одной единице оборудования иметь необходимые голосовые функции и еще неплохой коммуникационный шлюз: «По сути выходит феноменальная «упаковка» сервисов. Вы на одном процессоре получаете все нужные вам сервисы для этой коммуникационной платформы, что очень удобно».

Надо заметить, что ИТ-обеспечение процесса слияния-поглощения компаний не ограничивается одной только консолидацией инфраструктуры — оно включает целый пласт задач, где большую роль играет ИТ-служба. Прежде всего это консолидация персонала и пользователей (с точки зрения ИТ персонал и пользователи — совершенно разные вещи: персонал — это ФИО, а пользователь — это учетная запись с права-

ми, функциями и уровнем доступа), консолидация активов (основных средств, малоценных средств, лицензий, интеллектуальных и прочих нематериальных активов), консолидация сервисов.

В дополнение ко всему перечисленному г-н Садовский особо отметил то обстоятельство, что, проводя консолидацию на открытом ПО, компания не рискует большими инвестициями: «Мы просто перевезли те же основные средства на новое место. С другой стороны, если бизнес начнет сокращаться, то здесь тоже не будет убытков, поскольку при этом не освободятся лишние лицензии, которые нужно будет как-то использовать».

Полученные результаты

Подводя итоги проекта, Константин Садовский рассказал, что большая часть времени была затрачена на создание типового решения и его развертывание в центральном офисе. Далее потребовались колоссальные ресурсы на обучение персонала, а сама техническая реализация заняла не так уж много времени. Примечательно, что косвенные затраты времени преобладали над прямыми, а самым затратным оказалось обучение пользователей. Причём всё зависело от удаленности региона и количества сотрудников. В особо сложных случаях, когда эту задачу невозможно было решить на местах, сотрудников приходилось направлять в Москву для приобретения необходимых навыков работы.

К числу косвенных затрат следует отнести и преодоление сопротивления и саботажа новых ИТ-сотрудников, которые раньше руководили ИТ-службами в присоединенных компаниях. Процесс слияния-поглощения традиционно сопровождается насаждением в жесткой форме корпоративных стандартов, что, естественно, вызывает сильное отторжение на местах. Если с кем-то не удастся договориться, таких приходится увольнять, а это означает дополнительные расходы.

Что же касается полученных результатов, то в «Офисстрое» считают, что именно переход на СПО позволил уйти от дивизиональной структуры управления к более плоской, что в конечном итоге дало возможность высвободить менеджеров среднего звена, которым нашлось другое, более производительное применение.

Не менее важную роль сыграли также эффект масштаба, поскольку крупная компания имеет на рынке более выгодные условия, чем мелкая, и повышение внутренней функциональной конкуренции среди сотрудников.

Еще одним существенным источником экономии послужил отказ от использования дорогих выделенных каналов типа «точка — точка». В удаленных регионах аренда спутниковых каналов стоит очень серьезных денег, а переход в общедоступный Интернет хотя и увеличивает задержки, но стоимость коммуникаций при этом падает примерно в пять раз за счёт одних только каналов связи.

И наконец, существенным результатом проекта стала консолидация информационно-справочных систем, причем наибольший выигрыш здесь получили сотрудники головной компании. Благодаря созданию единого справочника специалисты по снабжению смогли найти мелких игроков регионального рынка, которые с удовольствием были готовы работать с Москвой, но не имели такой возможности. Кроме того, введение единых стандартов и нормативно-справочной информации позволило бизнесу начать не просто говорить на одном языке, но и оперировать одними и теми же понятиями. «Без интеграции это было бы невозможно, а быстрая интеграция была бы несущественна без применения технологий на базе СПО», — сказал в заключение Константин Садовский.



Константин Садовский: «Реализованное нами решение на базе СПО является абсолютно тиражируемым и потому обеспечивает быструю интеграцию в корпоративную сетевую инфраструктуру»

“Мы делаем бизнес, продавая бесплатное ПО”

Компания VDEL может по праву считаться одним из ветеранов российского рынка свободного ПО. Географически работая в регионе Восточной Европы, именно она почти десять лет назад одной из первых стала

ИНТЕРВЬЮ продвигать в нашей стране ведущие мировые бренды быстро набиравшего тогда популярность движения Open Source, начав с поставок Linux SUSE, а затем — всей линейки продуктов Red Hat. Неудивительно, что VDEL, активно участвуя в разного рода российских ИТ-мероприятиях, вошла также в очередной раз в число главных спонсоров прошедшей в апреле СПО-конференции ROSS'12. Генеральный директор VDEL Милан Прохаска выступил там в пленарной части с краткой, но весьма эмоциональной речью на тему “Открытый код — новые возможности для разработчиков”. Именно данный тезис стал отправным в его беседе с обозревателем PC Week/RE Андреем Колесовым, состоявшейся после этого выступления.

PC Week: Вы начали свою речь на конференции словами “Спасибо Microsoft за то, что она дала возможность заняться СПО-бизнесом”. Расскажите, что же произошло тогда, в начале прошлого десятилетия, почти ровно десять лет назад.

МИЛАН ПРОХАСКА: В русском языке есть такая поговорка “Не было бы счастья, да несчастье помогло”. Несчастья все же тогда никакого не произошло, а вот ситуация на ИТ-рынке претерпела очередное изменение. Вообще, надо сказать главное: ИТ-рынок — это постоянная борьба, точнее даже — постоянное движение вперед. Естественно, конкуренция создает проблемы, но при этом высокая динамика отрасли точно так же все время открывает новые возможности. И парадокс заключается в том, что именно конкуренция заставляет выходить на новые направления, которые вдруг оказываются даже намного интереснее и перспективнее тех, чем вы занимались до того.

Я в ИТ-бизнесе работаю давно, можно сказать, почти всю жизнь. В начале 1990-х мы занимались поставками и внедрением бизнес-решений для управления бизнесом, прежде всего ERP, бизнес-аналитикой, управлением кадрами, СУБД. Это были системы для крупных заказчиков таких фирм, как Computer Associates, Oracle, а также ряда других западных вендоров.

Но на рубеже веков ситуация на рынке в целом стала очень сильно меняться, так как на него вышла Microsoft с набором своих решений, сформированных в том числе в результате известных ERP-приобретений. Сила этих предложений была как раз в комплексности и в весьма умеренных ценах. Но еще более эффективным шагом стала новая для того момента лицензионная политика, а именно появление подписки Enterprise Agreement, которая в своем расширенном варианте автоматом позволяла использовать заказчику все ПО корпорации. Такой вариант был особенно удобным для проникновения в госсектор. Чтобы понять “почему”, нужно представлять логику управления и принятия решений в государственных структурах. Она заключается в том, что проблемы оптимизации затрат там являются не самыми главными. Намного важнее то, что решение о приобретении чего-то принимается один раз. И очень желательно, чтобы потом уже долго не надо было возвращаться к вопросам докупки (дополнительные лицензии, замена на новое ПО и пр.). Один раз подписали распоряжение или договор — и всё. Сумма денег — сколько именно — это уже не столь важно. Тем более что в случае с Microsoft заказчик получал доступ ко всему ее ПО, в том числе к тому, которое будет появляться в будущем.



Милан Прохаска

Короче говоря, ситуация на рынке крупных поставок в начале прошлого десятилетия стала резко меняться. Теоретически для нас существовал вариант перехода в стан партнеров Microsoft, но там и без нас было довольно тесно, а маржинальность соответственно была невелика. Мы начали смотреть, что можно предпринять в этой ситуации, и сразу увидели направление в виде продвижения Linux-платформы. Я хочу обратить внимание, что оно было довольно новым в мире в целом, тогда для корпоративного рынка существовало только два решения — SUSE и Red Hat, а для России, да и для всей Восточной Европы, вообще все начиналось тогда с нуля. С 2002 г. мы начали заниматься поставками обеих систем, но в 2004-м стали ориентироваться только на Red Hat.

Почему так произошло? Тут надо отметить два обстоятельства. Первое — SUSE была приобретена компанией Novell и система стала какой-то уже не такой открытой, как была. Перспективы ее развития стали несколько туманными. Второе — Red Hat явно выходила в лидеры этого рынка и было видно, что компания намерена не оставаться на уровне ОС, а формировать полноценную программную платформу, причем строго придерживаясь принципов Open Source. Последующее развитие ситуации в плане конкуренции SUSE и Red Hat показало абсолютную правильность наших тогдашних оценок текущего положения дел и прогноза на будущее.

PC Week: Не очень понятно, что же именно вы противопоставили “натиску Microsoft”. Просто заменили линейку одних продуктов на другую? Перешли на более дешевые предложения? Ведь продвигая Linux, вы вторглись “в святая святых” Microsoft — операционные системы.

М. П.: Совершенно верно! Вместо того чтобы отступать на “лужайки”, куда еще Microsoft не пришла, мы перешли в наступление, перенесли “боевые действия” на ее территорию. При этом обратите внимание: тут использовалась в значительной мере та же модель “одноразового подписания соглашения”, но с применением другой схемы наполнения содержания ИТ-поставок.

Давайте сразу уточним: СПО (Open Source) — это не бесплатное ПО. Точнее, да, есть варианты совершенно бесплатные, но при этом потребитель принимает многие риски и проблемы на себя. И многих, особенно частных пользователей и малый бизнес, это вполне устраивает. Но если говорить о средних, крупных и тем более гигантских (как госсектор) заказчиках, то им нужны гарантии (в самом широком понимании этого слова), причем и на сегодня, и на будущее. А за гарантии, как известно, нужно всегда платить. Но отличие СПО от проприетарного ПО заключается не только в более низкой стоимости (все же нет “наценки” за лицензию), но и в более простой схеме лицензирования как таковой, что очень важно для крупных клиентов, особенно в варианте,

когда нужно гибко менять, например, число рабочих мест. Кроме того, имеется возможность использования и доработки всего спектра свободных программных продуктов от разных поставщиков. Не говоря уже о решении вопросов информационной безопасности на базе открытого исходного кода.

В общем, в 2004 г. мы начали дистрибуцию Red Hat Linux в России, а уже в 2005-м организовали на базе московского Физтеха центр технической поддержки. Затем мы совместно с нашим российским партнером ВНИИНС создали на основе Red Hat Enterprise Linux локализованную программную платформу “МСВСфера”. Продажей программной платформы “МСВСфера” занимается НЦПР. Наши итоги в целом таковы: компания работает в 29 странах Центральной и Восточной Европы, где у нас имеется более 3500 партнеров, наш СПО-бизнес за последние восемь лет вырос в 40 раз, основной объем поставок — это вся линейка Red Hat, а также системы Alfresco и Enterprise DB.

PC Week: Но все же, за что вы получаете деньги?

М. П.: Основной объем денег — за авторизованную (со стороны наших поставщиков, в первую очередь Red Hat) техническую поддержку используемых заказчиками продуктов. Но кроме того, создаем собственные локальные решения на базе СПО. Например, для России — упомянутая “МСВСфера”, которая имеет государственную сертификацию, позволяющую применять это ПО в самых закрытых областях государственной деятельности. И тут я хочу обратить внимание на такой момент: понятно, что получаемые нами от заказчиков деньги делятся на три основные части — что-то остается в России, что-то уходит в центральный офис VDEL, что-то перечисляется в Red Hat. Так вот в случае “МСВСферы” в России остается 80% денег.

PC Week: Хорошо, вы заняли свое место на рынке, бизнес растет. Но зачем вы призываете и других заниматься СПО-делами? Вы не боитесь появления конкурентов?

М. П.: Нет, не боимся. Наоборот, мы хотим, чтобы они появлялись все в более значительном числе. Конечно, важно начать осваивать новое направление первыми. Хотя тут есть свои проблемы, поскольку вам приходится “тропить тропу”, в том числе и для ваших последователей. И все равно, быть первыми — это преимущество. Но должен сказать, что направление СПО-бизнеса, тем более в России, находится еще только в начальной стадии. Я лично глубоко уверен в его перспективах, в возможностях роста этого бизнеса. Причем специфика нынешней ситуации заключается в том, что успех отдельной компании, включая и нашу, во многом определяется развитием сегмента СПО в целом, то есть сегодня мы должны заниматься даже не столько продвижением собственного бизнеса, сколько продвижением идей и практики применения СПО в целом. А это, конечно же, требует консолидированных усилий СПО-сообщества, и в первую очередь бизнеса.

Именно поэтому в своем коротком выступлении на этой конференции я призвал разработчиков активнее включаться в СПО-движение, показав, в том числе на примере нашей компании, какие деловые перспективы открываются сейчас перед ними.

PC Week: Тогда сформулирую вопрос иначе: есть ли тут место для других компаний, в частности для разработчиков ПО? Есть ли для них тут перспективы?

М. П.: Конечно — да и да! Во-первых, мы все же закрываем только не очень большую часть потребностей рынка. Во-вторых, даже в нашем направлении дел

очень много, состав задач постоянно растет.

Вот, скажем, сейчас мы начинаем развивать направление консалтинга — это не продажи, чтобы не пересекаться с партнерами. На рынке видна очень большая нехватка услуг по построению систем. Например, разговоров про облака много, а о том, как их реально сделать, очень мало кто знает. Другой пример — интеграция. Ведь сегодня никто не ставит задачу так: снести все, что было, и на пустом месте построить новую систему. Надо добавлять новые компоненты, модернизировать старые. Тут требуется более высокая квалификация, нужно знание разных технологий и продуктов. Короче говоря, именно нехватка такого консалтинга — это одно из главных препятствий на пути роста объемов продаж в целом. И оказание таких услуг — огромное поле для создания и развития бизнеса.

PC Week: Это пример из области внедрения. А какие возможности у разработчиков?

М. П.: Вы, наверное, сильно удивитесь, если узнаете, какой большой поток запросов от западных компаний поступает к нам именно по поводу разработки ПО. В общем-то любое ПО почти всегда нуждается в какой-то доработке на уровне программирования, а СПО — особенно. Собственно, вся модель СПО ориентирована в основном на разработчика, который получает отличные возможности отшлифовать продукт под конкретного заказчика. Вот, например, мы недавно заключили контракт с одним из поставщиков оборудования на оптимизацию СУБД PostgreSQL под его аппаратные средства.

PC Week: Хорошо, посмотрим на проблему с другой стороны. Мы много и давно говорим о большом потенциале России в плане ИТ. Но вот с его реализацией как-то у нас не очень хорошо получается. Что, на ваш взгляд, нужно сделать, чтобы те же наши разработчики могли начать делать бизнес на том же СПО?

М. П.: Мне кажется, нужно делать две вещи. Во-первых, нужна понятная государственная ИТ-стратегия в этом вопросе и нужна реализация этой стратегии. А во-вторых, нужна более широкая и открытая интеграция страны в мировое ИТ-сообщество. Я совершенно уверен, что вариант создания какого-то единственного решения, которое автоматически заменит все остальные, является принципиально неверным. Мне кажется, что, например, разговоры о создании одной национальной ОС и попытки их реализовать на практике — это была ошибка, которая серьезно затормозила развитие СПО в России. И то, что в результате национальная программная платформа подразумевает обязательное наличие альтернатив — это очень правильно.

В плане стимуляции российских разработчиков мы совместно с РАСПО рассматриваем возможность организации конкурса программистских проектов, которые могли бы также стать основой для разного рода стартапов, в том числе с выходом на зарубежные рынки. Мы также готовим предложения по стимуляции развития СПО-рынка. Мне кажется, что каждая страна имеет, например, право требовать, чтобы в ее государственных структурах использовался только код, авторские права на который юридически находились бы именно внутри страны, а не за ее рубежами. Это тем более относится к России, которая имеет особый статус в мире. Как ни крути, она ведь великая супердержава, а задача государства Российского, по моему мнению, — поддержать этот статус в том числе и путем развития индустрии отечественного ПО, где СПО должно стать ведущим направлением.

PC Week: Спасибо за беседу.

DLP в середине 2012 года

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Развитие рынка DLP напрямую связано с тем, какая информация, сколько и по каким каналам нарушает границы, отведенные ей политиками информационной безопасности. Ведя с 2006 г. по открытым источникам мониторинг утечек данных, зарегистрированных в мире, группа компаний InfoWatch отмечает на протяжении последних трех-четырех лет замедление роста их числа, что связывается, с одной стороны,

с нежеланием бизнеса и правительственных структур публиковать сведения о своих утечках, а с другой — с предпринимаемыми ими организационными и технологическими мерами противодействия утечкам.

В течение ряда последних лет InfoWatch наблюдает примерно равное количество умышленных и случайных утечек. На фоне постепенного роста популярности DLP-систем, функционал и режимы эксплуатации которых нацелены прежде всего на борьбу со случайными утечками, специалисты InfoWatch объясняют такое соотношение ошибками, допущенными при разрывании DLP-решений, низкой эффективностью их эксплуатации, а также слабыми возможностями некоторых рыночных DLP-продуктов.

Лидером среди каналов утечек, по данным InfoWatch, являются бумажные документы (из-за традиционно слабой защиты корпоративных печатных устройств), за ними следуют пользовательские компьютеры (во многом из-за потери мобильных устройств) и серверы. Затем идут Интернет, интранет, электронная почта и т. д. Обращает на себя внимание тот факт, что примерно 27% каналов преднамеренных утечек остаются неопределенными, что в общем-то понятно — организаторы таких утечек тщательно маскируют свою злонамеренную работу.

Отмечено, что в 2011 г. более 90% утечек было связано с персональными данными. Примерно по 3% приходится на данные, содержащие коммерческую и государственную тайны. Такое соотношение в InfoWatch объясняют нежеланием организаций объявлять об утрате коммерческих и тем более государственных секретов, с одной стороны, и сложностью (или незаконностью) удержания в тайне претензий субъектов персональных данных по поводу утечек персональных сведений о них — с другой.

По количеству утечек, ставших публичным достоянием, Россия занимает седьмое место после таких стран, как Великобритания, Ирландия, США, Новая Зеландия, Канада, Австралия и Швейцария, что можно объяснить как прозрачностью ведения дел в нашей стране, так и слабой защитой данных в российских компаниях.

Аналитики InfoWatch полагают, что число зарегистрированных утечек в англоязычных странах с развитой экономикой будет снижаться, чему способствует действующее в них законодательство, сурово наказывающее как за утечки, так и за утаивание сведений о них. В других же странах число утечек и случаев разглашения информации о них будет расти из-за неразвитости рынка средств защиты от утечек и в результате законодательного давления. Ожидается постепенное распространение в мире практики обязательного (законодательно закрепленного) уведомления об утечках.

Объем и темпы развития. По данным аналитиков IDC, объем мирового рынка DLP в 2010 г. составил 362 млн. долл.

При отмеченном IDC росте примерно в 17% в год (по данным компании Gartner — 20%) прогнозируемый объем рынка к 2015 г. составит в денежном выражении около 808 млн. долл.

По результатам международных исследований, проведенных Ernst & Young, в 2011 г. зарегистрирован тот факт, что для защиты от утечек 38% опрошенных ею крупных компаний уже внедрили DLP-системы, и DLP-продукты стоят у этих организаций на втором месте в расходных статьях ИБ-бюджетов (после средств обеспечения непрерывности бизнеса и восстановления после бедствий). Согласно данным InfoWatch, охват DLP-системами сегмента среднего и малого бизнеса (СМБ) значительно ниже, чем этот же показатель для крупных компаний.



Наталья Касперская считает, что ситуация на рынке DLP складывается патовая

Объем российского рынка DLP аналитики IDC оценивают примерно в 30 млн. долл., а сегодняшняя скорость его роста, по данным Zecurion (до завершения нынешней весной ребрендинга эта компания называлась Securit), составляет 15—20% в год. Совместно проведенные в России компаниями HeadHunter и Zecurion исследования показали, что для защиты от утечек данных специализированные DLP-решения применяют около 28% работающих в нашей стране компаний. Однако управляющий партнер фирмы Anti-Malware.ru Илья Шабанов рекомендует относиться к этим оценкам с осторожностью и делать поправки на нынешнее, незрелое, состояние российского рынка DLP.

В целом эксперты считают, что DLP-рынок пока мал как в мире в целом, так и в России и находится в начальной фазе развития. Однако, несмотря на это, он отличается высокой конкуренцией — количество игроков на нем растет, некоторые из них демпингуют, не вкладываясь при этом в развитие технологий.

Рынок сильно различается в разных регионах мира, что, по мнению генерального директора группы компаний InfoWatch Натальи Касперской, не характерно для ИТ-рынков. По данным InfoWatch, в постиндустриальных англоязычных странах он демонстрирует более высокую зрелость, в континентальной Европе находится в фазе заторможенного старта и быстро развивается в России и в некоторых арабских странах Среднего Востока и Юго-Восточной Азии.

Как отметила г-жа Касперская, в англоязычных странах с развитой экономикой из-за действующих в них законов, обязывающих заявлять об утечках данных и отвечать за эти утечки, лицами, принимающими у потенциальных заказчиков решение о приобретении DLP-систем, являются финансовые директора, что совершенно не характерно для нашей страны, где инициаторами внедрения чаще всего оказываются ИТ- и ИБ-службы. Иная правовая ситуация относительно DLP наблюдается в Западной Европе — там распространению DLP-технологий мешает закон, охраняющий личную жизнь сотрудников на рабочих местах, и эта ситуация только недавно начала постепенно меняться в пользу DLP.

По мнению экспертов, движителем российского DLP-рынка реально может стать потребность в защите персональных данных (продиктованная регуляторами) и коммерческой тайны (продиктованная потребностями бизнеса). Регуляторы уже ведут работу по формализации требований к DLP-системам в рамках подготовки подзаконных документов к закону «О персональных данных».

Технологические тенденции. По наблюдениям генерального директора Zecurion Алексея Раевского, внимание к DLP со стороны крупных ИБ-вендоров неблагоприятно сказывается на развитии DLP-технологий. Активно приобретая компании, являющиеся лидирующими и перспективными специализированными DLP-вендорами, они гораздо больше заинтересованы в удержании своих лидирующих позиций за счет расширения портфелей продуктовых предложений, чем в технологическом совершенствовании приобретенных продуктов.

В InfoWatch тоже подчеркивают, что рынок DLP переживает технологический застой — как сказала г-жа Касперская, за последние два года ее компания не зарегистрировала появления ни одной новой технологии перехвата контента. По-прежнему нет защиты от намеренных утечек (которых, как было отмечено выше, много — примерно половина от общего числа), и у пользователей DLP-продуктов остается только возможность обратной трассировки таких утечек для выявления виновных. В то же время г-жа Касперская считает, что в ближайшие годы новые технологии появятся.

Тенденция объединения отдельных средств защиты информации в комплексные ИБ-системы диктует DLP-вендорам необходимость предусматривать в своих продуктах инструменты их интегрирования с внешней ИТ-средой. Это, как полагает г-н Раевский, приводит к тому, что DLP-функционал все чаще предлагается на ИБ-рынке не только в виде специализированных систем, но также и в виде комплексных ИБ-решений и отдельных ИБ-систем, до недавнего времени не располагавших возможностями DLP.

По словам директора по продажам в России и СНГ ГК InfoWatch Константина Левина, примерно в 95% внедрений DLP-систем в крупных компаниях их встраивают в ИБ-комплексы, где они являются средством предоставления данных, а на использование всех возможностей DLP-продуктов как таковых — на перехват и обработку данных именно средствами DLP-системы — у заказчиков не хватает ресурсов, а также квалифицированных специалистов. Методологически полноценно с информацией, вырабатываемой DLP-системами, работают, по его наблюдениям, единицы заказчиков.

Комментируя возможные и уже реализуемые направления технологического развития DLP-продуктов, г-н Раевский сообщил, что разработчики DLP-систем, наращивая количество контролируемых ими каналов передачи данных, наиболее актуальным сегодня считают DLP-контроль мобильных устройств, работающих на популярных у потребителей платформах. Он также обратил внимание на востребованность встраивания шифрования в DLP-продукты.

Перспективным в Zecurion считают интеграцию DLP-функционала с функционалом управления правами доступа к ИТ-ресурсам. Компания заявила о скорой реализации поддержки своими DLP-продуктами службы Microsoft Windows Rights Management Services. В более отдаленной перспективе, как предполагает г-н Раевский, для определения степени конфиденциальности информации в DLP-продуктах будут применяться самообучающиеся алгоритмы — нейронные сети, генетические алгоритмы и т. п. В Zecurion работы в этом направлении находятся в стадии исследований. По его мнению, новые алгоритмы помогут в решении задач защиты от утечек неструктурированной информации — аудио- и видеоданных, мультимедийных файлов.

Как отметил г-н Раевский, нынешние промышленные DLP-системы являются модульными, и зачастую, чтобы раз-

вернуть решение с требуемым функционалом, заказчику приходится устанавливать несколько разных консолей для управления каждым модулем. От модульных DLP-систем наряду с отдельными консолями требуются также средства единого централизованного управления, что предлагают не все DLP-вендоры.

В недалекой перспективе эксперты ожидают стандартизации требований к функционалу защиты от утечек данных, а также самих промышленных систем DLP. Актуальной представляется для них защита от утечек данных в облачных средах, где у разработчиков DLP еще нет промышленных предложений.

Ценовой вопрос. Распространение DLP-систем, по мнению г-на Раевского, идет не от индивидуальных пользователей к корпоративным (как это было с антивирусами), а наоборот — от наиболее крупных корпоративных заказчиков к СМБ и, в некоторой перспективе, через облачные сервисы к персональному потреблению. Пока же на рынке, по его наблюдениям, практически нет предложений DLP-систем на количество лицензий, меньшее пятисот.

DLP-системы остаются сложными для самостоятельного внедрения, а услуги вендоров или интеграторов для СМБ неприемлемы по ценовым критериям. В то же время, как подчеркивает г-жа Касперская, уровень вовлечения заказчика во внедрение DLP должен быть очень высоким, поскольку только он сам в состоянии определить, какую информацию реально следует оберегать от утечек. Несоблюдение этого условия больше других факторов мешает успешным внедрениям DLP.

Ориентируясь на сложившуюся рыночную ситуацию, InfoWatch объявила об изменении подхода в продвижении DLP — от продажи DLP как программного продукта компания перешла к продаже DLP как решения, в котором стоимость ПО составляет не более 40%. Остальное приходится на обучение клиентов, аудит состояния их ИБ, категоризацию информационных ресурсов, обеспечение криминалистически достоверных цифровых доказательств возможных правонарушений, сопровождение внутренних расследований, юридическое преследование злоумышленников.

Высокая стоимость DLP-систем, полагает г-н Раевский, является еще одним признаком незрелости DLP-рынка. Исследованиями HeadHunter и Zecurion, показали, что при нынешнем невысоком уровне использования специализированных DLP-систем в сегменте СМБ (среди участников исследования их применяют только 17%) существует возможность практического удвоения этого показателя в течение года. Данные этих исследований зарегистрировали наибольший потенциал роста спроса на DLP у компаний с количеством компьютеризированных рабочих мест до пятидесяти. Как считает г-н Раевский, DLP-вендорам следует ориентироваться именно на этот потенциальный спрос в своих маркетинговых и разработческих планах. Если они сделают это, то СМБ-компании станут лидерами по использованию DLP-систем.

По оценкам г-жи Касперской, ситуация на рынке DLP складывается патовая — при росте количества утечек, давлении со стороны регулирующих органов и сложности внедрения заказчики хотя бы простоты развертывания и эксплуатации DLP за неприемлемо для вендоров небольшие деньги. По ее мнению, ожидать подъема рынка DLP можно будет только после преодоления этих противоречий.

Одним из возможных вариантов решения ценового вопроса в пользу массового спроса на DLP компания Zecurion считает перенос DLP-функционала на облачную платформу.

“Любое ограничение конкуренции не приносит пользы рынку”

Еще несколько лет назад Microsoft считали одним из главных противников движения за свободу программных продуктов и открытый код. До сих пор главе компании Стиву

ИНТЕРВЬЮ Балмеру припомнят емкое сравнение СПО с раковой опухолью. Но все течет, все изменяется — на прошедшем в апреле Russian Open Source Summit 2012 руководителем направления стратегии платформ Microsoft Russia Леонид Аникин говорил именно об открытости. С ним беседовал корреспондент PC Week/RE Евгений Крестников.

PC Week: Microsoft — один из главных противников СПО?

ЛЕОНИД АНИКИН: Это уже давно не так. Microsoft всегда была одним из крупнейших разработчиков свободного ПО. Сейчас на наших ресурсах вы можете найти огромный объем кода под лицензиями, официально одобренными OSI. А за последние 5—6 лет корпорация окончательно изменила отношение к СПО, став одним из самых активных участников многих ведущих проектов — от ядра Linux до системы нереляционного управления “большими данными” Hadoop. Но начать разговор мне хочется с открытых стандартов. Microsoft верит в открытые стандарты, и мы стараемся их использовать, где это только возможно. Мы входим в 150 занимающихся стандартизацией организаций и в несколько сотен рабочих групп. И мы должны продолжать это делать, например, потому, что для Windows существует более 4 млн. приложений, которые работают с огромным количеством периферийных устройств. Использование открытых стандартов стало частью корпоративной культуры Microsoft. Если на рынке есть признанный внешний открытый стандарт, мы стремимся не изобретать альтернативу, а применить его. Это касается и наших онлайн-служб — они почти всегда используют открытые протоколы и открытые стандарты, хорошо интегрируются с Facebook и многими другими сервисами.

PC Week: Но ведь далеко не все применяемые в продуктах Microsoft стандарты открыты — можно без труда найти примеры ее собственных несоместимых стандартов.

Л. А.: Общая идея такова, что Microsoft старается использовать открытый индустриальный стандарт, где это возможно. И мы открыто обсуждаем с сообществом разработчиков причины, по которым реализовали поддержку каждого конкретного стандарта каким-то определенным образом, что добавили, что не смогли пока поддержать, почему были вынуждены использовать что-то нестандартное. Вообще, как я уже говорил, мы обычно поддерживаем больше открытых стандартов, чем любая другая компания, в том числе из мира Open Source.

Мы не можем использовать открытые стандарты всегда не потому, что не хотим. В каждом варианте есть свои плюсы и минусы, и всегда есть конкурирующие стандарты, поддерживаемые



Леонид Аникин

той или иной группой игроков рынка. Нам приходится выбирать, к кому присоединиться. Часто мы стремимся поддержать их все. И мы взяли себе за правило никогда не ставить палки в колеса разработчикам альтернативных стандартов. Вы никогда не увидите сотрудников Microsoft, агитирующих, скажем, экспертов ISO или Росстандарта против принятия какого-либо технологического стандарта, разработанного нашими конкурентами.

PC Week: А нет ли у Microsoft планов открывать собственные стандарты?

Л. А.: Мы давно это делаем: Microsoft была одним из разработчиков XML, мы передали стандарты, лежащие в основе .NET, под управление Ecma International и ISO, а Windows 8 вообще строится на HTML5. Существует некоторая неосведомленность. Например, многие уважаемые эксперты в СПО считают Java, основанную на частном стандарте, более “открытой”, чем, допустим, MONO на .NET.

Вообще, здесь есть две проблемы.

Первая — открыть стандарт не так уж и просто. То, что сотрудникам Microsoft, профессионально работающим, скажем, над офисными приложениями, кажется аккуратно и подробно расписанным, все еще, как оказалось, нужно детально разъяснять многим независимым разработчикам. Показательный пример в этой области — офисные форматы. Мы много лет назад открыли бинарные форматы своих офисных документов — doc, xls, ppt. Некоторым специалистам удалось ими воспользоваться, например разработчикам OpenOffice.org. Другие продолжали нас критиковать за то, что описания недостаточно подробные и понятные. А некоторые предпочли годами не замечать того, что описания офисных форматов доступны.

Главное, что мы стремимся к максимальной открытости. Важно понимать, что стиль и полнота корпоративных документов отличаются от стиля и полноты настоящих международных стандартов. Да и широкий круг экспертов может подсказать ценные усовершенствования. Так что настоящими формальными открытыми стандартами doc, xls и ppt так и не стали. Они остались открытыми корпоративными спецификациями.

Другая проблема состоит в том, что из крупных вендоров пока только Microsoft взяла на себя обязательство не использовать стандарты в маркетинговых войнах и попытках ограничения кон-

куренции. В то время как мы поддерживали разработку стандарта офисных документов ODF, предложенного Sun, IBM и некоторыми другими компаниями, и наши эксперты всегда голосовали за него в международных и национальных органах стандартизации, нашлось немало желающих затормозить или сорвать разработку, скажем прямо, на тот момент более зрелого проекта стандарта OpenXML, подготовленного Apple, British Library, Intel, Microsoft и другими разработчиками, весьма квалифицированными в этой области. Смысл кампании против OpenXML для многих стал очевидным. В итоге выиграли все: ODF и OpenXML — разные стандарты с не вполне совпадающими областями применения, и мы поддерживаем оба этих формата.

Но в целом я считаю, что проблема закрытости стандартов стала сейчас намного менее острой, чем еще пять лет назад.

PC Week: Давайте от стандартов вернемся непосредственно к свободному ПО. Как в корпорации к нему относятся?

Л. А.: Движение СПО не является нашим конкурентом с точки зрения коммерческих задач. Даже если бы мы не использовали модель СПО сами, то наличие СПО-приложений очень важно для нас, так как 85% из них работает на Windows. Если брать наиболее популярные, то там работающих на этой ОС — 23 из 25. И это довольно естественно, если учесть долю Windows на рабочих станциях. Так что подобные проекты можно назвать скорее нашими партнерами, чем конкурентами.

С другой стороны, у Microsoft огромное количество собственных приложений и всегда есть определенная конкурентная зона. Например, OpenOffice конкурирует с Microsoft Office, Sugar CRM с Microsoft CRM и т. д. Для многих популярных свободных продуктов можно найти аналог из линейки Microsoft, и это нормально — со многими разработчиками проприетарных программ у нас ситуация аналогичная. Поэтому внутри Microsoft само по себе СПО не воспринимается как конкурент. Вы не встретите сотрудника Microsoft, который скажет о конкуренции с СПО в целом — конкуренция бывает на уровне продуктов, а не моделей.

Если же говорить про то, как корпорация сама использует СПО, то здесь тоже можно привести много примеров: наше R&D-подразделение Microsoft Research очень часто использует модель СПО — я насчитал около 30 таких проектов. Последний из российских примеров — проект ChronoZoom, разрабатываемый в МГУ им. М. В. Ломоносова совместно с Университетом Berkeley при поддержке Microsoft Research. Представитель МГУ рассказывал о нем на Russian Open Source Summit 2012. Подобных проектов очень много. Недавно в России побывал вице-президент Microsoft Research Тони Хей. Он выступал в Академии наук, тема СПО звучала в его речи очень активно.

Наша цель — предоставить исследователям инструменты для разработки новых технологий. Разумеется, мы предполагаем, что они в той или иной степени будут базироваться на платформе Microsoft. По какой модели мы будем продавать основанные на результатах исследований коммерческие продукты — об этом уже будут думать наши продуктовые группы, выводя их на рынок.

PC Week: Какие еще есть примеры взаимодействия Microsoft с миром СПО?

Л. А.: Например, на уровне сообществ. Если мы возьмем сообщества Hadoop, Samba и самого ядра Linux, то сотрудники Microsoft взаимодействуют с ними напрямую. Недавно вице-президент Linux Foundation опубликовал данные об официальном вкладе разработчиков в создание ядра Linux — Microsoft входит в двадцатку корпоративных контрибьюторов, и наш вклад составил 1%. Много это или мало? У номера один (компания Red Hat) 10%, у SUSE — 3,3%. Разница между нами и, скажем, IBM совсем не колоссальна. Мы являемся одним из крупных “вкладчиков” в развитие ядра Linux. А если посмотреть на список контрибьюторов современного ядра Linux 3.x.x, то мы окажемся и вовсе в пятерке лидеров. Кто бы мог это вообразить пять лет назад?

PC Week: Если не ошибаюсь, этот вклад связан с развитием системы виртуализации Hyper-V?

Л. А.: С Hyper-V мы начали. Впервые, нужно понимать, что мы пытаемся сделать так, чтобы Linux максимально хорошо работала со стеком Microsoft. Конечно, наш коммерческий интерес в развитии инфраструктуры Linux в отрыве от всего остального довольно тяжело представить. С другой стороны, как только появляется Linux-инфраструктура, мы тут же выражаем свою заинтересованность в том, чтобы клиенты максимально эффективно могли включить ее в общую инфраструктуру компании, построенную с участием наших продуктов.

Прежде всего мы сделали так, чтобы Linux (как виртуальная машина) оптимально работала в нашей среде виртуализации. И не просто работала, а могла взаимодействовать, например, с подключенными периферийными устройствами. Чтобы этого добиться, недостаточно изменить наши продукты — необходимо войти в сообщество разработчиков Linux.

PC Week: А помимо сотрудничества с сообществами какие есть направления взаимодействия?

Л. А.: Взаимодействие с крупнейшими коммерческими СПО-компаниями. Например, наше решение по управлению инфраструктурой System Center поддерживает не только наши продукты, но и Red Hat, SUSE и другие дистрибутивы. Или сотрудничество в области поддержки. Если у клиента используется SUSE и Microsoft, то, позвонив, например, в службу поддержки Microsoft, он не получит просто ответ, что это пробле-

ма в SUSE. Вместо этого по имеющемуся соглашению к инициенту будут подключены специалисты поддержки SUSE. И наоборот, если клиент обратится сначала в поддержку SUSE.

PC Week: Как в Microsoft относятся к созданию Национальной программной платформы и примете ли вы в этом участие как крупнейший игрок в том числе и российского рынка?

Л. А.: Когда мы говорим про Национальную программную платформу, нужно понять, что конкретно имеется в виду. Сейчас существует несколько подходов и мнений относительно НПП, которые по-разному отражают цели и задачи платформы. Например, оптимизация госзакупок — чтобы продукты, которые покупают государственные органы для создания своей ИТ-инфраструктуры, были дешевле, чтобы различные системы, приобретаемые ими, хорошо между собой взаимодействовали, поддерживали те или иные стандарты и т. п. Это очень достойная и правильная задача, которую необходимо решать.

Вторая цель — поддержка российских компаний и развитие российской ИТ-отрасли. Здесь необходимо понимать: если российская индустрия вырастет, наш бизнес вырастет вместе с нею. Поэтому Microsoft активно поддерживает стартапы в России, студентов и молодых разработчиков, а также проекты в образовании и т. д. Очень важно поддерживать уровень и конкурентоспособность российских ИТ-компаний. Это тоже очень серьезная задача, и мы активно участвуем в ее решении.

Есть задача национальной безопасности — государство хочет видеть исходные коды продуктов, которые оно применяет, чтобы убедиться в отсутствии скрытых функциональностей. Либо государство желает убедиться, что продукты поддерживают те или иные стандарты криптографии и что специалисты из государственных органов будут допущены к процессу разработки. Это тоже нормальная задача, считающаяся в разных странах довольно важной. Но очевидно, что в России, Китае и США она воспринимается как критически важная. И здесь мы тоже открыты к взаимодействию с госорганами и структурами, которые будут созданы для реализации НПП.

Резюмируя мой ответ: Microsoft поддерживает и разделяет практически все задачи, которые ставятся при создании НПП в России. Мы открыты к сотрудничеству и готовы эффективно применить огромный опыт работы с государством. Например, Россия была первой страной, в которой Microsoft открыла доступ к исходному коду своих продуктов для соответствующих структур. Но мы не хотим, чтобы подобные инициативы привели к ограничению конкуренции как на уровне конкретных вендоров, так и на уровне стандартов или моделей ведения бизнеса. Чему Microsoft научилась за годы своего существования — любое ограничение конкуренции не приносит пользы рынку.

PC Week: Спасибо за беседу.

Как идёт информатизация московского здравоохранения

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Центральным местом дискуссий в ходе состоявшегося в середине апреля 8-го форума MedSoft-2012 стал круглый стол “Информатизация московского здравоохранения: вопросы и ответы”. Традиционно на этой конференции-выставке по медицинским ИТ, организатором которой выступает Ассоциация

ДИСКУССИИ

развития медицинских информационных технологий (АРМИТ), обсуждаются наиболее актуальные вопросы, волнующие российское медицинское сообщество: формирование единого информационного пространства в сфере разработки и применения медицинских ИТ, стандартизация и интеграция медицинских информационных систем (МИС) и др.

Основанием для разгоревшихся споров послужило выступление советника руководителя Департамента информационных технологий (ДИТ) г. Москвы Владимира Макарова, в котором он подвел итоги завершения первого этапа внедрения единой медицинской информационно-аналитической системы (ЕМИАС).

Напомним, что данная система представляет собой централизованное решение, доступное на рабочих местах авторизованных медицинских работников по принципу облачного сервиса. Ожидается, что облачная архитектура поможет поликлиникам избавиться от необходимости размещать и эксплуатировать сложное телекоммуникационное оборудование на местах.

Старт проекту ЕМИАС был дан в середине декабря 2011 г. с реализации сервисов электронной регистратуры через московский портал государственных услуг (pgu.mos.ru), электронные терминалы, установленные в холлах поликлиник, через единый городской call-центр и специальное приложение, адаптированное для основных мобильных платформ. Именно тогда ДИТ начал развозить по столичным поликлиникам оборудование для самостоятельной записи пациентов к врачу.

В соответствии с планами внедрения система автоматизированного управления потоками пациентов должна быть развернута к концу 2012 г. во всех 547 московских поликлиниках, ею будет охвачено 54 тыс. врачей и 22 тыс. медицинских кабинетов.

Как считают в ДИТ, данное решение позволит контролировать загруженность различных медучреждений и отдельных специалистов и в случае необходимости направлять пациента в другую поликлинику, а персонализированный учет объема и качества оказанной помощи поможет московскому департаменту здравоохранения более оперативно реагировать на потребности столичной медицины.

Рассказывая о полученных к настоящему времени результатах, Владимир Макаров отметил, что готовность функционала первого общегородского сервиса — системы управления потоками пациентов — составляет сегодня 91% (реализовано 10 907 задач из 12 044). 152 поликлиники находятся в активной фазе внедрения данного решения, подключено 2127 единиц оборудования. Кроме того, развернута единая служба технической поддержки и call-центр на 35 рабочих мест, обучено 1347 регистраторов, подготовлено и авторизовано 3000 смарт-карт медицинских работников.

По состоянию на 16 апреля электронная регистратура была внедрена в 127 ЛПУ, с ее помощью было обслужено 284 980 уникальных пациентов, а количество записей к врачу, сделанных через систему, достигло 652 594. В call-центр было принято 6430 звонков, причем время ожидания ответа от специалиста составляло всего одну секунду.

Таким образом, по словам г-на Макарова, можно ожидать, что полноценное внедрение электронной регистратуры во всех поликлиниках города может состояться уже к июню 2012-го, т. е. на полгода раньше намеченного срока, что является несомненным свидетельством успешности данного этапа. В дальнейшем ДИТ предполагает подключить к ЕМИАС ведом-

ственные, федеральные и коммерческие медучреждения, а также организации РАН и РАМН, расположенные в Москве. А до конца текущего года намечено запустить еще три сервиса ЕМИАС, в частности систему персонализированного учета оказанной медицинской помощи, систему интегрированной медицинской информации и систему управления медицинскими регистрами, тем самым будет обеспечено единство информационного пространства.

Здесь надо отметить, что далеко не все участники круглого стола разделяли оптимизм г-на Макарова в отношении полученных результатов. Так, по словам одного из присутствовавших, исчезновение в поликлиниках очередей на запись к специалистам, о чем многократно рассказывалось в СМИ, на деле говорит лишь о том, что теперь эти очереди переместились в онлайн, в то время как никакого качественного улучшения обслуживания пациентов не произошло. Более того, тот факт, что на создание одной только электронной регистратуры было потрачено около пяти лет, отнюдь не свидетельствует об успешности реализации программы модернизации здравоохранения.

Большую обеспокоенность представителей медицинского сообщества вызвала также неопределенность будущего МИС, уже используемых в медицинских учреждениях. Согласно планам московского Департамента здравоохранения, в перспективе на смену им должно прийти одно типовое решение, однако в Москве есть такие поликлиники (на сегодняшний день их насчитывается восемь), в которых успешно функционируют информационные системы, чей функционал превосходит возможности ЕМИАС. И вот именно их участь, по мнению участников круглого стола, до сих пор представляется туманной.

С точки зрения большинства собравшихся, ДИТ Москвы следует проявлять индивидуальный подход к решению вопроса о внедрении типового ПО. О том, как это делается за рубежом, рассказал президент АРМИТ Михаил Эльянов, выступавший в качестве модератора дискуссии. Например, в Швеции приблизительно в половине муниципаль-

ных медицинских учреждений имеются унаследованные системы, поэтому на правительственном уровне было принято решение о предоставлении этим организациям права самостоятельно выбирать тот программный продукт, с которым они предпочитают работать. При этом были четко сформулированы требования к медицинскому ПО. В результате те медучреждения, где либо вообще нет МИС, либо она их не устраивает, перешли на использование типовых программных решений, предлагаемых государством. Остальным же были выделены средства на адаптацию используемых у них программных продуктов.

В России же в отличие от “цивилизованного” мира воплощается принцип “бульдозерной выставки”, считает г-н Эльянов: “Не понятно, кто конкретно принимает решение о внедрении единой электронной медицинской карты. У нас до сих пор нет даже внятных требований к МИС, на основании которых можно было бы понять, что предлагаемая типовая система лучше уже используемого ПО”.

Отвечая на высказанные замечания, Владимир Макаров отметил, что на нынешнем этапе все упомянутые восемь медучреждений не будут включены в проект внедрения ЕМИАС, но в будущем, вероятно, им придется поддерживать свои локальные информационные системы за счет внебюджетных средств. “Мы не можем себе позволить содержать за счет бюджета города Москвы тысячу решений, формируя целый рынок медицинского ПО. Мы считаем, что централизация электронных регистратур в поликлиниках — это тот путь, по которому следует идти”, — подчеркнул он.

При этом г-н Макаров обратил внимание на то, что правительство Москвы уже и так выделяет большие средства на обеспечение и эксплуатацию МИС в медучреждениях. В частности, в прошлом году на эти цели было израсходовано около 940 млн. руб. А вот московские стационары могут стать колоссальной “поляной” для разработчиков медицинского ПО, поскольку там, как и прежде, будут эксплуатироваться локальные МИС.

IDC об эволюции корпоративной ИТ-инфраструктуры

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

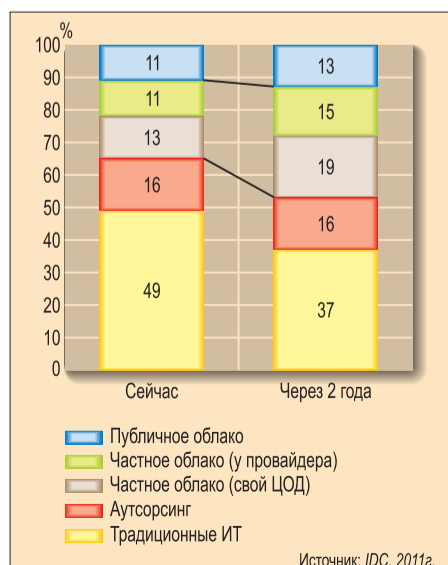
Аналитики IDC констатируют, что за последние три года мир перешел со стационарных персональных компьютеров на мобильные устройства доступа и обработки данных, и в текущем году их будет продано примерно уже вдвое больше, чем стационарных. К 2013-му расходы на передачу данных по мобильным сетям превысят, как предполагается, расходы на их передачу по сетям фиксированным.

За минувшие три года в корпоративном сегменте произошли качественные изменения в составе обрабатываемых данных: неструктурированные данные превзошли по объему структурированные.

Что касается прогнозов на предстоящие три года, то в IDC полагают, что за это время удвоится число ИТ-пользователей, произойдет трехкратное увеличение количества подключенных к Интернету устройств, шестикратно возрастет объем обрабатываемых данных, двукратно увеличится число виртуальных машин.

В 2008 г. количество виртуальных машин в регионе EMEA сравнялось с коли-

чеством физических серверов, а в текущем году виртуальных машин в EMEA станет более чем вдвое больше, чем физических серверов. Рост числа виртуальных машин в настоящее время происходит практически только за счет их уплотнения на физических серверах,



Изменения приоритетов в расходах на ИТ

объемы поставок которых на протяжении нескольких последних лет в регионе практически не меняются.

Виртуализация оказывает влияние не только на рынок серверов, но и на рынок десктопов, систем хранения данных (СХД), программного обеспечения, стимулирует появление на ИТ-рынке в целом конвергентных решений, в которых возможности использования преимуществ виртуализации закладываются уже на этапе разработки и которые покрывают все инфраструктурные компоненты ИТ — серверы, СХД и сеть. В качестве примеров реализации конвергентных подходов можно привести такие продукты, как Cisco UCS, HP Matrix, IBM Cloudburst.

Центром современной конвергенции ИТ стал ЦОД, все более ориентированный на предоставление ИТ-услуг. Внедрение конвергентных решений, по оценкам IDC, позволит в 2015 г. сократить расходы на ИТ на 13 млрд. долл., т. е. примерно на 10%. Показательно, что начиная с 2007 г. поставки в Россию серверов, оптимизированных для использования в ЦОДах, в разы превосходят поставки неоптимизированных, и преобладание это постепенно увеличивается.

Наиболее полно возможности виртуализации реализуются в облачной архитектуре, распространение которой в России, согласно прогнозам IDC, будет расти в ближайшие годы экспоненциально. Это приведет к тому, что в 2015 г. российский рынок облачных сервисов достигнет объема в 1,2 млрд. долл. с доминирующим сегментом частных облаков (800 млн. долл.). Уже сегодня Россия лидирует в EMEA по годовому росту расходов на закупку серверов и СХД, значительно превосходя средние по региону показатели, и в 2015 г., как полагают в IDC, объем российского рынка ИТ будет сравним с объемами ИТ-рынков крупнейших стран региона.

Проведенный компанией IDC в прошлом году международный опрос выявил изменения приоритетов у корпоративных пользователей в расходах на ИТ. Данные свидетельствуют о смещении фокуса на протяжении ближайших двух лет к сервисной модели использования ИТ с преимущественным применением модели частных облаков. Доминантой в требованиях ИТ-заказчиков становятся бизнес-задачи, а технологические и продуктовые аспекты эксплуатации ИТ уходят на второй план.

Новое качество проводной связи

Рынок фиксированной телефонии более ста лет имел устойчивый рост и казался непоколебимым. Постоянно расширялся парк проводных телефонов в стране. Однако в этой жизни ничто не вечно. Некоторое время назад потребительский интерес повернулся в сторону мобильных коммуникаций, а инсталляции фиксированных телефонов пошли на спад. Компания Panasonic, которая не первый год лидирует на российском рынке проводных и DECT-аппаратов, тем не менее полна оптимизма и видит новые возможности для развития этого бизнеса. На вопросы научного редактора PC Week/RE Петра Чачина о том, как меняется традиционный российский телеком, как растет функциональность стационарных и DECT-телефонов и внедряются новые сервисы в фиксированную телефонию, ответил руководитель департамента системных товаров российского представительства Panasonic Евгений Трещетенков.

PC Week: Каковы тенденции развития оконечного оборудования фиксированной связи и, в частности, каков ваш прогноз развития российского рынка проводной и DECT-телефонии?

ЕВГЕНИЙ ТРЕЩЕТЕНКОВ: К терминальному оборудованию фиксированной связи обычно относят телефоны, факсимильные аппараты, многофункциональные устройства с функцией факсимильного аппарата и некоторые другие виды техники. Если говорить о проводных (шнуровых) телефонах, то сегодня рынок определяется в основном покупками для бизнеса. Для офисных станций до сих пор приобретают простые аналоговые аппараты. Они дешевы и пользуются устойчивым спросом. Исторически сложилось, что у нас есть целый спектр бизнес-моделей, которые можно использовать и в быту. Рынок шнуровых телефонов падает. В 2008 г. был пик продаж проводных аппаратов, по DECT-терминалам сейчас тоже наблюдается небольшое снижение.

Я бы сказал, что в этой сфере наблюдается следующая тенденция: проводные телефоны в домашнем использовании все больше замещаются DECT-аппаратами, а в офисной среде уступают место многофункциональным IP- и системным аппаратам.

PC Week: На чем вы основываете прогнозируемый спад продаж проводных телефонов и каков он будет?

Е. Т.: Мы ориентируемся на статистику “Ростелекома”/“Связьинвеста”, на их подсчет линий фиксированной связи и ежегодного прироста, обусловленного постройкой новых домов и открытием новых офисов. Отмечу также, что, по нашему прогнозу, падение рынка будет очень незначительным — всего до 5%. Возможно, мы будем оставаться на достигнутых рубежах еще года три, и я не думаю, что на протяжении ближайших нескольких лет объемы рынка будут очень сильно падать.

На рынке происходит замещение существующих телефонов. Молодежь, например, тяготеет к чисто мобильной связи. Ежегодно увеличивалось количество мобильных абонентов, но наряду с этим добавлялось по 1,5 млн. портов чисто офисных решений, где подключаются проводные телефоны, факсы, SIP-аппараты и т. д. Рынок терминального оборудования фиксированной связи довольно многогранен. Наверняка будет расти число SIP-телефонов.

Отдельная история с факсимильной техникой. Это — архаичный прибор. Все предполагали, что данный вид сообщений скоро умрет, но он относится к официальному типу документальной связи.



Евгений Трещетенков

Наша страна большая, и факсимильная связь по-прежнему нужна. Если, к примеру, где-то не работает Интернет, а проводная телефония действует, то документы можно передавать по факсу.

Факсимильная связь работает в основном по линиям TDM. Некоторые изготовители IP-техники уже не уделяют внимания протоколам, которые обеспечивают факсимильную связь. Но наше оборудование поддерживает факсимильную работу. Пока не начнется широкомасштабное развитие цифровой подписи, факсы в Российской Федерации будут востребованы.

PC Week: Как меняется функциональность стационарных и DECT-телефонов?

Е. Т.: О стационарных проводных телефонах можно сказать, что их функциональность особенно не меняется: большого развития нет. Если новые функции и появляются, то они относятся к цифровым аппаратам, IP- и DECT-телефонам. По поводу DECT тоже надо отметить, что данный стандарт ограничен в возможностях передачи данных. В мобильной телефонии, например, много нововведений, а в сфере DECT такого мощного обновления не происходит. Но все же и там есть новые полезные функции, хотя они и не кажутся столь революционными.

В качестве примера можно привести функцию “радионяня”: телефон в комнате, где находится ребенок, постоянно работает, и если же дитя заплачет, то взрослые тут же услышат это в другой трубке. В мобильной связи подобное реализуемо с трудом. А еще в DECT-телефонах появилась такая важная возможность, как работа аппарата при отсутствии питания от сети.

Очень популярно экологическое направление. Почему в Европе у технологии DECT по-прежнему весьма сильные позиции? Исследования показали, что такое оборудование меньше воздействует на человеческий организм, чем другие виды мобильной связи, например GSM. На Западе это ценят: можно пользоваться беспроводными телефонами и не вредить здоровью, особенно детей.

Имеется функция, например, уменьшения мощности радиозлучения базового блока, когда нет необходимости в большом сигнале. Были также созданы телефоны с видеокерами, трубки для пожилых людей с большими кнопками, устройства для экстренных вызовов, SIP DECT-аппараты.

PC Week: Каковы возможности внедрения видеосервисов в фиксированную телефонию, DECT-решения?

Е. Т.: Для внедрения видеосервисов здесь существуют не очень большие возможности. Связано это с ограничениями

стандарта DECT из-за узкой полосы пропускания. Максимум, что можно сделать, — это с определенной частотой передавать JPG-картинки. Второе возможное приложение — сопряжение DECT-трубки с домофоном, когда через неё можно видеть человека, пришедшего в гости.

DECT передает информацию со скоростью 32 кбит/с. Это узкополосный канал, все решения видеоконференцсвязи начинаются со 128 кбит/с. И хотя возможность объединения нескольких DECT-каналов существует, полоса пропускания все равно будет сильно уступать современным стандартам мобильной связи. Вообще стандарт DECT в свое время разрабатывался для высококачественной передачи голоса.

PC Week: Как влияет на рынок телефонии переход на сервисную модель?

Е. Т.: По поводу облаков: подобные сервисы существовали и раньше на рынке классической телефонии, ничего нового в этом нет. Если говорить про IP-решения, то использование SIP- и IP-телефонии пока не достаточно, но этот рынок растет. Со временем определенные клиенты телефонных станций выберут облачные сервисы и им потребуются только IP-телефоны.

Но я не думаю, что в России это будет особенно популярно. Многие компании предпочитают иметь свое хозяйство связи. “Мне аутсорсинг не нужен, у меня все необходимые технические средства находятся на балансе, мои специалисты по безопасности в любой момент могут их проверить”, — говорят руководители таких предприятий.

В некоторых компаниях, имеющих много офисов по всей стране, можно использовать частное облако. Но фирмы небольшие и без повышенных требований к безопасности будут пользоваться операторским сервисом.

У многих компаний и людей в нашей стране сложился определённый менталитет: они не любят платить за сервис, вот за “железо” — это да! За рубежом в развитых странах сервисная составляющая имеет большой вес в экономике государств, в России объем сервиса пока не очень большой. Такова наша особенность, таков подход к бизнесу, так строится делопроизводство, но в будущем большой потенциал роста присутствует.

PC Week: Каковы возможности подключения к облачным сервисам операторов связи?

Е. Т.: Надо иметь в виду, что SIP-телефоны очень тесно связаны с бизнесом операторов, а они зачастую предоставляют ограниченную функциональность. То есть сами аппараты потенциально имеют много функций, но эти функции не поддерживаются инфраструктурой операторов связи. У некоторых телефонов есть кнопки, на которые можно запрограммировать дополнительные сервисы, однако в России они не работают.

Это — потенциальные деньги, но операторы пока заняты наращиванием абонентской базы, а услуги, вероятно, появятся потом. Мы со многими SIP-операторами тестировали аппараты еще до начала их продаж. И не только в Москве, но и в регионах. Здесь мы сильно зависим от операторов связи. Правда, телекоммуникационные операторы столь консервативны не везде.

Например, Deutsche Telekom планирует в 2013 г. отказаться от традиционной PSTN (аналог российской телефонной сети связи общего пользования ТФОП. — П. Ч.) и уйти от классической телефонии. Они хотят вывести медные линии из употребления. Будет проложена волоконно-оптическая линия связи до каждого абонента, оканчивающаяся такой

“коробочкой”, к которой будут подключаться Интернет, телевидение и т. д.

Конечно, у Deutsche Telekom останется проводная связь, но в другом качестве. Подобные планы есть и в других странах, в том числе у МГТС проект GPON. Нужно понимать, что бизнес выбирает для себя проводную связь. Она для него просто необходима. Но вместо привычных проводов будут проложены другие линии связи: на смену медной паре придет оптическое волокно.

PC Week: Как влияет на рынок телефонии появление виртуальных АТС? Не пугает ли вас такая перспектива?

Е. Т.: Мы внимательно следим за такими предложениями на рынке. Это нас абсолютно не пугает. Это — операторский бизнес, он очень мал в России в настоящий момент. По сравнению с остальным рынком у них незначительная доля и рост невелик. Мы производим и терминальное и коммутационное оборудование, и на нас это сильно не влияет.

Несмотря на то что в проектах с виртуальной АТС имеют место небольшая стоимость “входного билета” и невысокая абонентская плата, собственникам бизнеса часто проще приобрести именно “железо”, а не услугу. Все-таки есть определенное недоверие к виртуальному сервису, ответственность за который лежит на стороннем поставщике услуг связи. И руководители компаний боятся, что если что-то случится у оператора, то они не смогут даже позвонить из одного кабинета в другой.

PC Week: Насколько расширяются возможности современной телефонии за счет развития инфраструктуры контакт-центров?

Е. Т.: Я считаю, что такой привязки нет. Это отдельный сегмент бизнеса. Здесь лежит большой пласт приложений B2B, которым пользуются многие компании и который зачастую отдают на аутсорсинг. Данное направление существует давно, и ему нужно уделять отдельное внимание. Заказчик часто заявляет: “Мне нужен контакт-центр!” А на самом деле оказывается, что ему нужны услуги интеграции на основе компьютерной телефонии. Это — специфическое решение.

PC Week: Каковы горизонты развития SIP-телефонии?

Е. Т.: SIP-телефония развивается. И охватывает не только бизнес-структуры. Большое количество SIP-телефонов проникает в домашнюю сферу. Есть люди, которые не разделяют дом и офис. Это — работники предприятий малого и среднего бизнеса, фрилансеры; они часто ими пользуются. До недавнего времени SIP-потребители использовали шлюзы, куда они подключали простые аналоговые телефоны.

За этим будущее, но насколько объемным будет рынок, пока неясно. Сейчас этот рынок невелик. Например, компания SIPNET, предоставляющая услуги SIP-телефонии, имеет большое количество домашних абонентов. Внутри сети можно звонить бесплатно. Я думаю, что если SIP-телефония будет развиваться большими темпами, то через несколько лет может рассчитывать на 30—50% рынка. Хотя к тому времени могут появиться и другие технологии.

PC Week: Каким вы видите телефонный терминал будущего?

Е. Т.: Я полагаю, что он будет похож на то устройство, которое делает Deutsche Telekom, — объединяющее возможности видеоконференцсвязи, беспроводные трубки, маршрутизатор. Всё идет к универсальным терминалам. Но с другой стороны, иногда удобно и раздельное решение.

PC Week: Спасибо за беседу.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Уважаемые читатели!

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

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

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

- _____

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

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

6. Не используются

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

12. Не установлено никакого

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

- Да Нет

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

- Да Нет

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

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

14. Не использую

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

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

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

Системы

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

Сети

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

Периферийное оборудование

19. Лазерные принтеры
20. Струйные принтеры
21. Мониторы

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

Память

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

Программное обеспечение

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

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

Внешние сервисы

46. _____

Ничего из вышеперечисленного

47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

“1С...”

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

хотим, чтобы те, кто решит туда перейти, смогли плавно и эффективно это сделать на наших же продуктах”.

Переход вендора на облачную модель обычно вызывает волнение среди его партнеров, потому что бытует мнение, что Интернет — это “убийца” посредников. Но глава “1С” так не считает: “На наш взгляд, и в облаке для партнеров найдется немало работы. Чем занимаемся наши франчайзи? В основном настройкой решений под потребности предприятий. Но ведь эта работа никуда не денется”.

Однако сейчас через облако продвигаются лишь неконфигурируемые приложения. Поэтому партнеры могут заниматься продажами и консультациями. Так, в партнерской сети “1С” появится новый статус “Центр сетевой компетенции” (ЦСК), и подключаться к облачному сервису пользователи могут только через таких партнеров. Для получения этого статуса необходимо иметь ряд специалистов по продуктам “1С” и интернет-технологиям. “Одна из основных задач партнера-ЦСК — обеспечить качественную поддержку пользователей, — подчеркнул Борис Нуралиев. — Продукты не примитивные, и относительно высокая цена должна быть оправдана квалифицированным обслуживанием. За это партнеры получают половину от стоимости основной и дополнительных подписок на сервис”.

По его словам, пока интерес к новому статусу проявили несколько десятков компаний. Это немного, учитывая, что у “1С” порядка 7000 партнеров-франчайзи.

“Далеко не все готовы заниматься облачными решениями. Ведь спрос со стороны пользователей еще невелик, но мы никого в облаке насильно не тянем”, — сказал Борис Нуралиев.

Кроме того, партнеры смогут взять в аренду ПО “1С” и “хостить” решения на базе технологий 1СFresh. “Мы планируем лицензировать для своих партнеров дистрибутив сервиса и облачные приложения, чтобы они могли самостоятельно выполнять хостинг наших приложений”, — объяснил глава “1С”. Сейчас идет разработка дистрибутива сервиса “1С:Предприятие 8 через Интернет” для хостинг-партнеров, условий лицензирования сервиса и приложений. Осенью компания собирается запустить партнерскую модель в пилотном режиме.

Но уже есть первые примеры такого партнерства. На выставке “Связь-Экспокомм” был представлен совместный проект “1С” с “Ростелекомом”, в рамках которого “1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8” вошла в состав услуги “О7.Бизнес” на национальной облачной платформе “Ростелекома”. “Мы не только сами будем эксплуатировать это решение, но и передаем его партнеру, который предоставит своим пользователям возможность подписаться на его использование”, — пояснил Борис Нуралиев.

Выходя из облака, “1С” не забывает и о независимых разработчиках решений на своей платформе. Ведь успех любой платформы, в том числе и облачной, напрямую зависит от числа созданных для нее приложений. В начале апреля появилась бета-версия инструментария для разработки “1С:Технология разра-

ботки решений 1СFresh”, с помощью которого партнеры могут начинать создание и адаптацию своих решений для публикации в сервисе 1cfresh.com. Доходы от продажи доступа к этим решениям будут распределяться между партнером и “1С”. “Первой ласточкой стало решение “1С-Камин:Зарплата” компании “1С-Камин”, надеемся, что за ним последуют и другие”, — сказал Борис Нуралиев.

У “1С” уже есть опыт работы с партнерами по модели аренды ПО (SaaS). “Мы запустили этот проект в середине 2010-го в качестве эксперимента, так как хотели опробовать арендные отношения. И хотя мы его особо не рекламировали среди партнеров, тем не менее многие заинтересовались такой возможностью”, — заметил Борис Нуралиев. Сейчас арендой ПО занимаются 129 партнеров, а, по оценке IDC, за 2011-й на долю “1С” пришлось 8,9% российского рынка SaaS. Правда, сам рынок SaaS пока невелик — 509 млн. руб., что составляет всего 0,58% от традиционных продаж ПО, но, по словам Бориса Нуралиева, у “1С” эта доля несколько больше.

Зачем же “1С” выходит в облака, расходуя много сил и ресурсов на переписывание своей платформы, в то время как облачный рынок еще так мал? По мнению Бориса Нуралиева, это перспективное направление: “Пока неясно, какую долю рынка займут облачные технологии, а какую — традиционные. Конечно, во многом эта технология перегрета, но у облачного подхода есть и реальные преимущества, поэтому вполне вероятно, что спрос будет расти, и мы хотим воспользоваться этой тенденцией”.

Google...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

ASUS, ZTE и Huawei в этом направлении. Рыночные аналитики, чтобы избежать прошлых ошибок, советуют Google субсидировать планшеты для своих партнеров, что поможет этим устройствам конкурировать, например, с 7-дюймовым Kindle Fire, наращивающим свое при-

сутствие в ценовом сегменте до 200 долл. в том числе за счет субсидирования Amazon. По оценке IDC, благодаря низкой стоимости и обилию контента в IV квартале 2011 г. данный гаджет занял 16,8% мирового рынка планшетов, несмотря на то, что дебютировал лишь в середине ноября.

Также по пути субсидирования своих партнеров пошла еще одна крупная технологическая компания — Intel. Она субсиди-

рует производителей ультрабуков, что позволило таким компаниям, как Acer, ASUS и Toshiba, получать компенсацию по 100 долл. за каждый реализованный на рынке ультрабук. Такое решение в Intel приняли, чтобы опустить цену на предназначенные для потребителей ультрабуки ниже психологического барьера в 1000 долл. для обеспечения их конкурентоспособности на рынке.

“На очереди...”

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 10

тересованы в инновационном преобразовании своей ИТ-среды, поскольку предлагают свои услуги внешним заказчикам и сталкиваются с ситуацией, когда рабочая нагрузка непредсказуема. Поэтому у нас уже сейчас очень сильные позиции в сегменте сервис-провайдеров.

PC Week: А как развиваются отношения с сервис-провайдерами в России?

К. ДЖ.: В России мы работаем с хорошо известными на рынке системными интеграторами, которые строят свои ЦОДы для публичных облаков. Мы предоставляем им оборудование и консультируем по поводу того, как можно наиболее эффективно использовать его в облачной инфраструктуре. Работа идет

полным ходом, рынок есть. И заказчики уже более спокойно относятся к возможности разместить часть своих приложений во внешней облачной инфраструктуре и отдавать получать сервисы по заранее оговоренным соглашениям. Некоторые уже пользуются такими услугами для приложений категории business operational. То есть заказчики пробуют, а системные интеграторы активно внедряют. Но, конечно, им для этого требуется время, потому что нужно прорабатывать вопросы безопасности, отказоустойчивости.

PC Week: Вы верите в то, что уже вскоре корпоративным заказчикам будут предложены полноценные облачные сервисы хранения и они смогут пересмотреть свою политику закупок СХД?

К. ДЖ.: В своей карьере я однажды уже проходил нечто подобное. Это было в эпоху доткомов,

когда я работал с рядом европейских телекоммуникационных компаний над тем, чтобы построить инфраструктуру дата-центров и на их основе предложить рынку сервисы хранения данных. Тогда всё это провалилось. Сейчас же на рынке появились сервис-провайдеры с очень разумной бизнес-моделью. Но я думаю, что их сервисы будут больше ориентированы на приложения, а не исключительно на хранение данных. Бизнес с большей вероятностью станет потреблять сервисы хранения в паре с приложениями, нежели хранение как отдельный самостоятельный сервис. Посмотрим, как быстро рынок воспримет все это, и, конечно, многое тут будет зависеть от способности сервис-провайдеров продавать свои предложения.

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

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

(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

PCWEEK
RUSSIAN EDITION

№ 14
(799)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- 1С 1
- ДАМАСК 3
- ДИГИТАЛ-ТЕХ 7
- РОСКО 9
- УЗВТ 11
- IBM 5

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.

ВЫБЕРИ

ОЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2012 ГОД

Я подписываюсь

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

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

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



Стоимость подписки:

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

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

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

Журнал высылается заказной бандеролью.

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

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

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.
 Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

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

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