

ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ



В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ
Лазерный картридж в 2 раза большего объема
в комплекте с принтером¹ плюс три года гарантии².

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

Подробности уточняйте
у партнера Treolan
www.treolan.ru, +7 (495) 967-66-84


treolan
distribution solutions



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

Вторая волна серверов Dell PowerEdge 12G

ВЛАДИМИР МИТИН

Компания Dell пополнила портфель серверов PowerEdge 12-го поколения (Dell PowerEdge 12G) девятью устройствами. Среди них четыре модели стоечного (R320, R420, R520, R820), две башенного (T320, T420) и три лезвийного (M420, M520, M820) типа. Эти устройства так называемой “второй волны” дополнили “первую волну” стоечных, башенных и лезвийных серверов PowerEdge 12-го поколения, анонсированных Dell в марте, в день выхода новых серверных процессоров Intel Xeon E5.

ИНФРАСТРУКТУРА

“Теперь мы можем предложить подходящую модель сервера PowerEdge G12 практически любому заказчику: от малого и среднего бизнеса до владельца гиперЦОДа”, — говорит менеджер по корпоративным продуктам Dell Антон Банчук.

Специалисты Dell считают, что малому и среднему бизнесу есть смысл устано-



Антон Банчук: “Наши исследования показывают — все клиенты хотят, чтобы инвестиции в ИТ окупались как можно быстрее”

вить у себя один или несколько башенных серверов подходящей мощности. А вот для оснащения ЦОДов больше подходят блейд-серверы. Что же касается серверов, монтируемых в стойку, то они годятся для самых разнообразных заказчиков. Некоторые соображения о плюсах и минусах стоечных и лезвийных серверов можно найти здесь (www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=139628).

Антон Банчук отмечает: “По итогам минувшего года на стоечные серверы пришлось 72,8% продаж всех серверов Dell в России (в натуральном выражении). Остальные продажи распределяются между лезвийными (21,3%) и башенными (5,9%) серверами”.

Особенности новинок

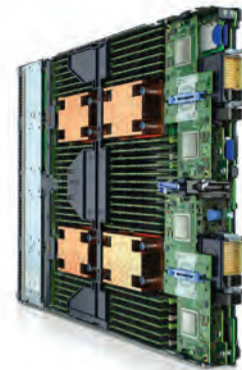
Представители Dell утверждают, что новое поколение их серверов разработано с учетом пожеланий более чем 7000 клиентов из 17 стран мира. “В основе всех этих решений лежат инновационные техно-

гии, разработанные нашим научно-исследовательским подразделением, а также приобретенная интеллектуальная собственность”, — говорит Форрест Норрод (Forrest Norrod), вице-президент и генеральный менеджер по серверным платформам Dell.

Ориентированные на малый и средний бизнес новые башенные и стоечные серверы 12-го поколения Dell PowerEdge T320, T420, R320, R420, R520 и R820 призваны улучшить ИТ-инфраструктуру заказчиков, позволяя им получить доступ к функционалу серверов корпоративного класса. Новые блейд-серверы Dell PowerEdge M420, M520 и M820, по словам разработчиков, обеспечивают существенный прирост скорости работы и повышенную эффективность благодаря объединенной инфраструктуре электропитания, сети и охлаждения, а также профессиональным ИТ-сервисам.

Среди других инноваций:

- усовершенствованный модуль управления Dell Remote Access Controller 7 (iDRAC7) с контроллером Lifecycle Controller 2.0 для внедрения, обновления, обслуживания и мониторинга систем без использования программных агентов и вне зависимости от операционной системы; представлен во всех моделях серверов 12-го поколения Dell PowerEdge. Кроме того, обновленный блок управления Chassis Management Controller (CMC) теперь поддерживает до 288 независимо обслуживаемых блейд-узлов с единой консоли и с использованием одного IP-адреса;
- увеличенный объем памяти. Например, блейд-сервер M820 оснащен допол-



Dell PowerEdge M820 — первый четырехсокетный блейд-сервер с поддержкой технологии Fresh Air

нительной памятью, чтобы дать заказчику возможность роста в будущем;

- увеличенное число ядер, повышенная скорость ввода-вывода данных, благодаря чему стоечные серверы R320, R420 и R520 и башенные серверы T320 и T420 способны значительно повысить

производительность компаний малого и среднего бизнеса;

- новый уровень плотности вычислительных систем. Так, например, блейд-сервер M420 содержит 32 мощных узла в форм-факторе 10U без ущерба избыточности, с устойчивыми к сбоям жесткими дисками и возможностью горячей замены;
- обеспечение избыточности и максимальное увеличение времени бесперебойной работы за счет использования резервированных компонентов с горячей заменой жестких дисков и мас-

сива RAID в новых блейд-серверах M420, M520 и M820;

- функции RAS корпоративного класса для обеспечения избыточности и отказоустойчивости, зеркалирования памяти, спаринга памяти, горячей замены жестких дисков и избыточного электропитания.

Особая гордость компании — устройство Dell PowerEdge M820, первый четырехсокетный блейд-сервер с поддержкой технологии Fresh Air, обеспечивающей его работу при температуре окружающей среды до 38°C. На практике это означает, что от использования кондиционеров в машинном зале можно отказаться.

Серверы Dell PowerEdge R820, R520, R420, R320, M520 и M420 уже доступны для заказа через партнеров, а модели Dell PowerEdge M820, T420 и T320 станут доступны этим летом.

Cisco ONE — новая стратегия Cisco

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

На завершившемся 15 июня в Сан-Диего (США) форуме CiscoLive! 2012 старший вице-президент и технический директор Cisco Падмасри Уорриор объявила о новой технологической стратегии корпорации, которая реализуется через создание

и развитие архитектуры Cisco Open Network Environment (Cisco ONE), нацеленной на поддержку программно определяемых сетей (SDN).

По замыслам авторов Cisco ONE, обеспечивая гибкость и управляемую приложениями адаптивность сетевой инфраструктуры, поможет развитию бизнеса благодаря таким инновациям,



Падмасри Уорриор: “Наша стратегия — обеспечить программируемость на всех сетевых уровнях и оптимизировать сеть для работы приложений”

как облака, мобильность, социальные сети и видео, одновременно увеличивая скорость предоставления и монетизации сервисов, помогая в оптимизации расхода ресурсов.

Как сообщила г-жа Уорриор, среда Cisco ONE формируется за счет широкого набора программных интерфейсов для приложений (API), агентов, контроллеров, оверлейных сетевых технологий. Cisco ONE, соответствуя подходам SDN, в то же время охватывает весь стек сетевых решений — от транспортных до предназначенных для автоматизированного контроля сети и централизованного управления. Новая архитектура позволит реализовать возможности интеллектуальных сетей благодаря глубокой программируемости и объединению множества сетевых уровней, поддержке протоколов, промышленных стандартов и привычных моделей развертывания.

Как один из главных компонентов новой архитектуры Cisco анонсировала One Platform Kit (onePK) — программ-

ный инструментарий, обеспечивающий API к операционным средам Cisco IOS, IOS-XR и NX-OS, а также к аппаратным платформам, включающим (в перспективе) устройства ASR, ISR G2, CRS, Catalyst, Nexus. Изначально onePK будет поддерживать маршрутизаторы ASR1000 и ISRG2. Заявляется, что это ПО позволит использовать большой набор языков программирования, наследуемые инструменты и будет легко интегрироваться в существующие среды разработки.

Используя API из пакета onePK, клиенты Cisco и её партнеры по решениям класса Cloud Connected смогут разрабатывать собственные коннекторы для улучшения и адаптации облачных сервисов. Ныне компоненты ПО Cloud Connector реализованы в устройствах ISR G2 и ASR1000.

Как развитие SDN средствами архитектуры Cisco ONE корпорация предложила программный контроллер и агенты для поддержки стандарта OpenFlow. Агенты для OpenFlow v1.0 появятся в маршрутизаторах серий Catalyst 3750 и 3560-X.

Для многопользовательских облачных сред класса IaaS, развертываемых с помощью виртуального маршрутизатора Nexus 1000V, Cisco предлагает масштабируемые оверлейные сетевые технологии, включающие поддержку концепции OpenStack, программируемость, возможность использования нескольких гипервизоров (в том числе предлагаемых как свободное ПО) и функциональность шлюза Virtual Extensible Local Area Network (VXLAN). Этот шлюз обеспечивает мост между традиционной сетевой средой, построенной на базе VLAN, и виртуальным оверлеем на базе VXLAN.

Реализованная в Nexus 1000V технология vPath будет распространена на устройства Cisco VSG и ASA1000V, чтобы поддерживать виртуальные сервисы в VXLAN-сетях. Для быстрой оркестровки облачных инфраструктур, принадлежащих разным владельцам, к виртуальному маршрутизатору Nexus 1000V будут разработаны API, базирующиеся на стандартах OpenStack Quantum Plug-in и REST.

Руководство Cisco объявило, что для тестового и промышленного использования анонсированные новинки станут доступными в последнем квартале текущего года.

ВКРАТЦЕ
БИЗНЕС
IBM за год удвоит число офисов в России и на Украине

Резкий скачок в выполнении программы регионального развития в странах СНГ намерена совершить в нынешнем году корпорация IBM. “В 2012-м мы хотим существенно изменить структуру наших вложений и открыть еще десять новых офисов, тем самым радикально изменив ситуацию с региональным присутствием IBM в России и Украине, — заявил Кирилл Корнильев, генеральный директор IBM в России и СНГ. — При этом существенно расширяются команды специалистов прежде открытых офисов”.

Из десяти новых офисов восемь будут открыты в России и два — на Украине. Насколько это серьезный шаг для IBM, можно судить по следующим цифрам: в 2006 г. корпорация имела семь офисов в странах СНГ, а на конец 2011-го — двенадцать. К концу же 2012-го общее количество офисов будет доведено до двадцати двух.

Города, где появятся новые офисы, уже известны. Это Воронеж и Самара (ЦФО), Краснодар (ЮФО), Нижний Новгород и Уфа (ПФО), Тюмень и Челябинск (УФО), Хабаровск (ДФО), Донецк и Харьков (Украина). Более того, как сообщил Леонид Алтухов, вице-президент по региональному развитию IBM в России и СНГ, соответствующая работа уже идет полным ходом: степень выполнения намеченной программы он оценил примерно в 60—65%.

По словам г-на Корнильева, на реализацию программы сверх обычных ежегодных вложений в региональное развитие выделено дополнительно 6 млн. долл.

Они будут потрачены “на людей, их обучение, офисы, оборудование, сервисные центры и склады, маркетинговые мероприятия, развитие партнерской сети на местах”.

Активизация планов регионального развития, как пояснили представители IBM, обусловлена общей стратегией развития бизнеса корпорации, первым пунктом которой (из четырех ключевых) является расширение присутствия IBM на развивающихся рынках. “До начала реализации данной стратегии доля этих рынков в бизнесе корпорации составляла менее 20%, — сообщил Кирилл Корнильев. — Сегодня она уже существенно выше, а к 2015 г. должна вырасти до 30%”.

Россия и Украина принадлежат к числу развивающихся рынков — среднегодовые темпы роста до 2015 г. здесь составят, по данным IDC, соответственно 9 и 7%.

Причем, как утверждает Роберт Фаринг, генеральный директор IDC в России и СНГ, в ближайшие четыре года российские региональные рынки будут расти опережающими темпами и к 2015-му их доля в общем ИТ-рынке России увеличится на 5% и достигнет примерно половины ИТ-рынка страны. Но что из этой ситуации извлечет для себя IBM — большой вопрос, ответ на который если и будет, то не раньше чем через пару лет. Сейчас же интересно посмотреть, как на инициативу IBM отреагируют конкуренты, если отреагируют вообще. Элементарный анализ показывает, например, что к концу года офисы IBM будут находиться во всех точках присутствия HP, за исключением Калининграда, а также еще в семи крупных городах, где HP непосредственно не присутствует.

И. Л.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 18 (803) • 3 ИЮЛЯ, 2012 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **Сбербанк** намерен выйти на рынок SaaS-провайдинга
- 1 **Microsoft** анонсировала собственный планшет Surface
- 1 **В Лас-Вегасе** прошла ежегодная конференция HP Discover 2012
- 3 **Компания Dell** пополнила портфель серверов PowerEdge 12-го поколения девятью новыми устройствами
- 3 **Cisco** объявила о новой технологической стратегии корпорации
- 5 **В Москве** впервые прошла конференция IBM Impract
- 5 **Август-Вильгельм Шеер**: “Следует двигаться от стандартизации процессов к их индивидуализации”

- 8 **ViewSonic** предлагает ламповые и безламповые проекторы
- 8 **ITD Systems** выпустила первую публичную версию своего программного решения Alvex 1.2.1
- 10 **Motorola Solutions** объявила о выпуске RhoMobile Suite

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Ай-Текно	12	ARM	18	IBM	3,5,19	Red Bend	18
АйТи	5,17	Asus	18	Intel	18	Red Hat	20
Логика бизнеса 2.0	5	Black Box	15	ITD Systems	8	Samsung	10,15,18
Парма-Телеком	16	Casewise	5	Lenovo	18	SAP	14,16
ПингВин Софтвр	17	Cisco	3	Metasonic AG	5	Siemens	15
СКБ-Контур	1	Dell	3,18	Microsoft	1,10,12,18	Texas Instruments	8
ТБ-Информ	13	DIRECTUM	13	Motorola Solutions	10	TFT-Консалт	16
Асер	18	Fujitsu	18	Open Kernel Labs	18	Toshiba	18
Allied Telesis	11	Google	18	Oracle	18	ViewSonic	8
Apple	18	HP	1,18	Panasonic	18	VMware	18

ЭКСПЕРТИЗА

- 12 **Опыт** внедрения и использования информационных технологий в РГТЭУ
- 13 **Радикальное** обновление системы электронного документооборота в ОАО “ТНК-Нягань”

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 16 **Текущие проблемы** и перспективные задачи информатизации корпорации ЛУКОЙЛ
- 17 **Эффективные решения** по использованию свободного ПО в госструктурах
- 18 **ИТ-индустрия** стоит на пороге мира “после ПК”
- 19 **Новая роль** ИТ-менеджеров в эпоху облаков
- 20 **Ян Вилдербор**: “Российские разработчики хорошо заметны в деятельности мирового сообщества Open Source”

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

“Сколково” — эксперимент в отдельно взятой стране

Валерий Васильев,

www.pcweek.ru/gover/blog/gover/

На пресс-конференции, проходившей в рамках недавно завершившегося форума CiscoLive! 2012, глава корпорации Cisco Джон Чемберс был буквально атакован по сути однотипными вопросами со стороны журналистов из стран с развивающимися экономиками — Мексики, Китая, Бразилии, Иордании, Сингапура... Они хотели знать о планах Cisco в своих странах.

Не могла эта тема не волновать и меня, как российского журналиста. Поскольку у меня было запланировано персональное интервью со старшим вице-президентом Cisco по международным корпоративным продажам Полом Монтфордом, я задал свой вопрос ему. Имея в виду взаимный интерес Cisco к развивающимся рынкам и этих рынков к ИКТ, я спросил г-на Монтфорда, сколько проектов, аналогичных проекту “Сколково”, ведет Cisco по всему миру. Признаться, ответ для меня был неожиданным. Г-н Монтфорд заявил, что “Сколково” — проект для Cisco особенный и аналогов в других странах не имеет...

Поможет ли автоматизация ТАКИХ бизнес-процессов? Вряд ли, однако...

Андрей Колесов,

www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/

Наверное, не будет преувеличением сказать, что одной из самых “документориентированных” сфер является здравоохранение. Нередко приводятся объективные данные о том, что намного больше половины времени врачи проводят за заполнением разного рода документов. И огромная часть медицинского (если это слово тут подходит) персонала занята как раз управлением документами...

Какова же эффективность такого управления?

Несколько лет назад мне в силу обстоятельств приходилось сдавать анализы регулярно. Я тогда сразу понял, что самый простой и дешевый (!) для меня способ — через платные службы, в частности при Институте Склифосовского. Я приехал туда к 8:00, что-то оформлял в регистратуре, платил деньги, делал какие-то процедуры, уезжал в 9:00. На следующий день заезжал и забирал результат (минут 15 с парковкой авто).

А неделю назад был на приеме у мед-специалиста (госучреждение), который сказал, что мне нужно сделать биохимический анализ крови. И начался процесс в обычной поликлинике, пройдя через который я понял, что попал в заколдо-

ванный круг и, если мне все же нужно заняться реальными делами, надо вырваться из него...

Как создавать бесконечно масштабируемые системы на “ленивых” серверах

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Этому вопросу был посвящен ряд докладов на конференции Fluent 2012: JavaScript and Beyond. Основная фишка новой волны веб-программирования — создание систем в духе RESTful API. Главная идея его с прикладной точки зрения — открытый программный интерфейс, позволяющий линейно наращивать мощность системы. Но RESTful API не должен поддерживать сохранение состояния клиента на сервере, то есть сервер должен выдавать клиенту исключительно “автономные” сведения в стандартном формате, которые никак не связаны с предысторией обращений. А для достижения эффективности всемерно поощряется кэширование (и на основном сервере, и на промежуточных, и на клиенте).

Так, музыкальный сервис SoundCloud.com полностью переработал UI, но серверной части, реализованной в формате RESTful, это не коснулось. Понятно, что это вполне реализуемо, например, при грамотном применении паттернов программирования, однако специфика данного проекта заключается именно в использовании принципов REST.

Современные js-архитектуры идут еще дальше...

Асер: планшет Microsoft — не более чем маркетинговый ход

Сергей Стельмах,

www.pcweek.ru/mobile/blog/mobile/

Глава Асер Стэн Ши уверен, что Microsoft не планирует серьезно заниматься аппаратным бизнесом, так как он выглядит все менее привлекательным для извлечения прибыли. Кстати, тому мы уже знаем массу подтверждений, когда крупнейшие ПК-вендоры приняли массово приобретать производителей именно ПО.

К примеру, HP приобрела компанию Autonomy, Dell — сразу несколько компаний: Make Technologies, Wyse Technology, Clarity Solutions.

Г-н Ши считает, что слухи вокруг планшета Surface — это просто хитрый коммерческий ход со стороны Microsoft. Таким образом Редмонд хочет просто ускорить распространение Windows 8, но на самом деле корпорация не намерена продавать планшетные ПК под своим брендом.

Microsoft занимается высокодоходным лицензированием своего семейства ОС; если же она начнет реализацию планше-

тов под своим брендом, то столкнется с такими хлопотами, как сбыт, управление производством, дистрибуция и послепродажное техническое обслуживание, считает Ши...

Мешают ли хакеры развитию платежной системы?

Роман Кобцев,

www.pcweek.ru/security/blog/security/

Недавно ввязался в интересную дискуссию об инициативах Минэкономразвития по стимулированию безналичных платежей в стране и, в частности, использованию населением платежных карт. Некоторые оппоненты заявляли, что основной причиной медленного (по сравнению с Европой) распространения таких карт среди населения является боязнь хакеров (обобщенно говоря).

Думаю, что пока не нужно преувеличивать образованность широких масс в вопросах информационной безопасности. Риск того, что хакеры переведут деньги с карты, в сознании населения пока ничуть не выше, чем риск того, что кошелек с наличными украдут в трамвае карманики или банально отберут гоппики за углом, после того как его толщину гордо засветили на кассе в магазине. А вот риск того, что, отъехав на 100 км от любого города-миллионника, можно полдня искать банкомат или что в населенном пункте вдруг тотально пропадет связь либо электричество, гораздо выше...

Так что я уверен, что приучать граждан думать о проблемах информационной безопасности мы будем еще долго...

СПО, ППО, откаты, кадры и т. д.

Евгений Васильев,

www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Давайте рассмотрим классическую, применяемую практически везде схему откатов при проведении тендеров на примере знакомых мне закупок “железа” и софта.

Если хочешь получить откат, то нужно иметь “правильную” фирму с кучей сертификатов, статусов и пр., что, собственно, несложно (здесь может пригодиться всё, и при желании можно притянуть за уши практически всё).

Далее фирма пишет тебе ТЗ под “железку”. Тут отлично идут “железки” конкретных фирм с фирменными технологиями типа IBM, HP. Во-первых, “железо” там дорогое, а значит, откат будет больше; во-вторых, отсекается куча “непартнеров”. Далее описывается в требовании всё, включая софт, который тоже часто обещан вендорозависимыми технологиями. Далее пишем на всё нереальные сроки поставки, нужные статусы и требования по техобслуживанию. И всё! Далее кру-

тим хоть 100% сверху, добавляем два-три “левых” предложения, и вперед.

Вы думаете, что с чиновника кто-то спросит, зачем ему сервер за 500—700 тыс. руб.? Зачем ему сервер 1U, если у него даже стойки нет и этот сервер ляжет просто на стол? Или зачем ему четыре порта USB на передней панели? И насколько реально нужно, чтобы сервисная служба поставщика бегала к нему по каждому требованию в течение часа по ночам и в выходные?

Silent Circle — реальная криптозащита или очередная honey trap?

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/security/blog/security/

Новую технологию двойного назначения делает массовой уже с сентября легендарный Фил Циммерман, автор знаменитого свободного стандарта шифрования э-почты PGP (Pretty Good Privacy). Компания Silent Circle выпустила бета-версию софта шифрования (стойкая криптография!) мобильных разговоров, э-почты, видеоаудиочатов для айфонов и андроидов. В коммерческом варианте она заработает осенью, а обойдется в 20 долл. в месяц.

В создании Silent Circle, работающего по протоколу ZRTP, принимают участие бывшие американские военные — суровые эксперты по защищенной связи из “Морских котиков” Вик Хайдер и Майк Янке (последнего, кстати, однажды даже укусил крокодил), да и сам Циммерман не скрывает, что рассчитывает на использование его сервиса, в частности, бойцами США, служащими за границей, для связи с родными (на заглавной страничке сайта именно такая картинка). При этом подозревать Фила в каких-либо конспирологических связях вряд ли разумно — упомянув военных, он тут же отметил, что волнуется прежде всего о том, чтобы разговоры солдат были недоступными для особиств. Хотя все же имеется определенная двусмысленность в партнерстве Циммермана со спецназом из электронной разведки США. Подчас законспирированные агенты и провокаторы с влиянием национального или мирового масштаба часто и выступают в роли гонимых властями — в рамках соответствующих операций прикрытия.

Так или иначе, но американские власти Фила регулярно преследуют, Агентство национальной безопасности уже высказало свое “фе” в отношении этого проекта, а ФБР, найдя в лице Silent Circle отличный повод, в мае громогласно заявило о лоббировании закона, по которому провайдеры VoIP, чатов и э-почты должны встраивать в свой софт бэкдоры для быстрого взлома сообщений спецслужбами...

Новинки семейства WebSphere

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В Москве впервые прошла конференция IBM Impact, посвященная набору продуктов промежуточного слоя WebSphere. Поскольку это очень обширное семейство, включающее более тридцати систем, рассказать о каждой из них в рамках одной конференции было невозможно. Поэтому докладчики сфокусировались на самых важных новинках.

Как сообщил Эдуард Долгалев, руководитель направления WebSphere, IBM в России и СНГ, стратегия компании направлена на повышение надежности, производительности и доступности продуктов. С первыми двумя пунктами все понятно. Ведь каждый вендор при выпуске очередной версии старается улучшить эти характеристики своего продукта. Но что касается доступности, то традиционно системы IBM в основном применялись крупными предприятиями. Несколько лет назад корпорация начала движение в сторону более широких масс пользователей. На конференции были представлены очередные шаги в этом направлении.

Наиболее известным представителем семейства WebSphere является сервер приложений WebSphere Application Server (WAS). В новой версии 8.5 появился облегченный вариант — WAS 8.5 Liberty Profile, предназначенный для разработки приложений. Он не требователен к аппаратным ресурсам и быстро запускается. «Идея состоит в том, что сервер динамически конфигурируется, подключая ровно столько служб, сколько нужно в данный момент», — объяснил Эдуард Долгалев. IBM позиционирует этот продукт в качестве конкурента серверам приложений Open Source. По оценке компании, производительность WAS 8.5

Liberty Profile на 20% выше, чем у JBoss, и на 25% — чем у Tomcat.

Изменения коснулись и сетевого варианта WAS, известного как WebSphere Application Server Network Deployment. По словам Эдуарда Долгалева, в WAS ND 8.5 повышена производительность, улучшена комплектация пакета для упрощения при развертывании и добавлены встроенные средства для виртуализации.

Последняя версия интеграционной шины WebSphere Message Broker v8 вышла еще в прошлом году, но недавно изменилась политика ее лицензирования.



Фил Гилберт: «В BPM 8 реализована новая концепция социальной аналитики»

«Появилось несколько редакций: начальная — Express Edition, которую можно скачать бесплатно и тестировать некоторое время, а также Standard Edition для небольших компаний и Advanced Edition для более крупных предприятий», — сказал Эдуард Долгалев.

В качестве примера использования шины WebSphere Message Broker для решения задач бизнеса был представлен проект в банке МТС. По словам вице-президента банка Сергея Шувалова, им нужно было построить ИТ-инфраструктуру эффективную, т. е. с низкой стоимостью транзакций, и достаточно гибкую, чтобы успевать за изменениями рынка и требованиями розничного бизнеса. Это была непростая задача, поскольку у банка много отделений и филиалов в разных городах России. «Мы поняли, что надо создавать кредитный конвейер, потому что основной доход банк получает от кредитных и комиссионных продуктов», — вспоминает Сергей Шувалов. — И строить его нужно на промышленной шине передачи данных».

После испытаний были выбраны продукты IBM — WebSphere MQ и WebSphere Message Broker. В качестве их важных преимуществ Сергей Шувалов отметил, что они обеспечивают передачу

данных даже при разрыве канала связи и сбое некоторых систем, а также экономно используют аппаратные ресурсы, отличаясь при этом надежностью, высокой пропускной способностью и функциональностью.

При внедрении был выбран поэтапный подход, причем каждый этап имел свои цели и сроки и приносил новые возможности для бизнеса. «Сначала мы установили шину данных, а потом постепенно подключали к ней новые системы, — рассказал Сергей Шувалов. — Это позволяло одновременно использовать и старые, и новые банковские системы, так как нельзя все филиалы одновременно перевести на новые рельсы». Сейчас кредитный конвейер поддерживает работу с кредитными продуктами в режиме реального времени и объединяет для этого 18 систем.

В качестве результата этого проекта г-н Шувалов отметил, что число розничных продуктов (например, кредитных карточек) увеличилось вдвое — до двух миллионов. Сейчас банк внедряет еще одну систему для работы с кредитными продуктами — фронт-офисное решение Neoflex FrontOffice на платформе IBM WS Process Server. «И тогда наши возможности вырастут еще больше. Ориентируемся на несколько миллионов клиентов в ближайшем будущем», — выразил надежду Сергей Шувалов.

На конференции была также представлена новая версия системы управления бизнес-процессами BPM 8. По словам вице-президента IBM по управлению бизнес-процессами Фила Гилберта, эта версия включает два основных новшества: расширяет само понятие управления процессами, поскольку является не точечным решением для одного проекта, а системой для всего предприятия, и позволяет повышать эффективность рабо-

ты отдельных сотрудников, так как дает возможность зафиксировать, записать, проанализировать и оптимизировать их действия.

BPM 8 представляет собой интегрированный пакет, в который входят средства разработки приложений Rational, инструмент для управления идентификацией и безопасностью Tivoli, продукт MDM для работы с мастер-данными, а также средства взаимодействия в «родном» режиме с BPM-продуктами сорока поставщиков и с ERP-системой SAP.

Кроме того, в BPM 8 реализована новая концепция социальной аналитики. «Система анализирует все предыдущие экземпляры данного бизнес-процесса в вашей компании и выводит на экран данные о тех сотрудниках, которые в последнее время решали аналогичные задачи. Таким образом она сводит вас с нужными вам людьми», — объяснил Фил Гилберт.

Важным обновлением семейства WebSphere стала мобильная платформа Mobile Foundation V 5.0, которая включает полученную в результате недавней покупки компании Worklight систему разработки мобильных приложений Worklight 5.0, облачную платформу WebSphere Cast Iron и средство управления безопасностью Endpoint Manager for Mobile Devices. «Эта платформа существует



Сергей Шувалов: «Ориентируемся на несколько миллионов клиентов в ближайшем будущем»

несколько лет, но раньше мы больше внимания уделяли созданию кода, а теперь речь идет об управлении всем жизненным циклом приложения, включая создание кода, внесение изменений, ведение каталога разных приложений, управление безопасностью и распределение новых версий», — сказал Фил Гилберт.

Для мобильного мира эти задачи особенно важны. Ведь сейчас компания-разработчики выпускают сотни мобильных приложений, каждое из которых должно работать на разных мобильных устройствах, к тому же постоянно обновляемых.

Логика бизнеса: BPM+ЕСМ

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

По прогнозу IDC, российский рынок ECM (Enterprise Content Management) на протяжении ближайших четырех лет будет ежегодно расти на 23%, что гораздо выше прогнозируемых темпов для отечественного

софтверного рынка в целом (15%). Об этом на конференции «Миссия выполняема 2012», организованной компанией «Логика бизнеса 2.0», сообщил директор по консалтингу «IDC Россия» Тимур Фарушкин. В то же время, как показал проведенный IDC опрос 130 отечественных компаний (73% из них со штатом более 1000 сотрудников), лишь 15% из участников анкетирования предусмотрели средства на развитие ECM в своих ИТ-бюджетах на следующий год. Впрочем, в фокусе конференции были две темы — ECM и BPM, причем



Говоря о новых тенденциях, проявившихся за последние годы, Мария Каменнова упомянула и социальный BPM

именно вторая из них на протяжении многих лет ассоциировалась с брендом «Логика бизнеса». После того как «Логика бизнеса» вошла в состав IDS Scheer, которая, в свою очередь, была куплена фирмой Software AG, всем казалось, что получивший определенную известность бренд станет еще одним экспонатом в короткой, но бурной истории российской ИТ-отрасли. Тем не менее он возродился

под крылом группы «АйТи», под руководством той же Марии Каменновой и с участием большей части ключевых сотрудников прежней «Логика бизнеса». Появившаяся в ее имени добавка 2.0, по видимому, призванная свидетельствовать не только о преемственности, но и о приверженности новым технологическим подходам, невольно вызывает и более простую интерпретацию: компания теперь будет развиваться не одно направление (BPM), как это было прежде, а два.

Об этом недвусмысленно говорило и название доклада Марии Каменновой: «BPM+ЕСМ = Логика бизнеса». Впрочем, как оказалось, логика этого нехитрого уравнения вовсе не в том, чтобы просто арифметически сложить два указанных направления. Напротив, они должны дополнять и обогащать друг друга. В частности, в качестве целей такого совместного использования ECM и BPM были названы организация процессного управления корпоративным контентом и создание специализированных процессов и систем управления финансовым и проектным документооборотом.

Следует отметить, что спектр инструментов для решения подобных задач в новой «Логике бизнеса 2.0» существенно расширился. Если прежде компания про-

двигала только одну, пусть и очень популярную, BPM-систему ARIS, то сегодня к ней прибавились платформа Metasonic Suite фирмы Metasonic AG и IBM BPM (известная прежде под именем Lombardi). Как сообщил глава BPM-направления «Логика бизнеса 2.0» Андрей Коптелов, вскоре аналогичное партнерское соглашение будет подписано и с британской компанией Casewise. В качестве платформы для системы электронного документооборота «БОСС Референт», которая теперь перешла в зону ответственности «Логика бизнеса», используются два хорошо известных продукта корпорации IBM — Lotus и FileNet. Иными словами, IBM де-факто становится ключевым вендором «Логика бизнеса».

Говоря о новых тенденциях, проявившихся за последние годы, Мария Каменнова упомянула и социальный BPM, под которым понимается использование социально-сетевых технологий как при проектировании бизнес-процессов, так и в процессе их исполнения. В частности, упомянутый выше продукт Metasonic Suite относится его разработчиками к категории S-BPM (субъектно-ориентированному управлению бизнес-процессами). S-BPM ориентирован на людей, принимающих непосредственное участие в бизнес-процессе и при этом обменивающихся сообщениями, а не на жестко централизованный поток работ, как это принято в традиционных BPM-системах. Более того, предполагается, что каждый бизнес-пользователь будет сам описывать процессы, в которых он участвует. На первый взгляд все это выглядит достаточно странно, поскольку при по-

добном подходе невозможно будет обеспечить унификацию и стандартизацию процессов в рамках всего предприятия. Авторы методологии S-BPM считают, что полная унификация и не требуется. Достаточно, чтобы в модели процесса



Август-Вильгельм Шеер: «Сегодня, когда бывает необходимо принимать решения в быстро меняющейся обстановке, излишне стандартизированные процессы не приносят должного эффекта»

были жестко зафиксированы только важные для предприятия или регулирующих органов требования и правила.

Как это ни удивительно, аналогичные мысли прозвучали и в выступлении профессора Августа-Вильгельма Шеера — одного из авторов классической концепции BPM, основателя компании IDS Scheer (разработавшей продукт ARIS Platform), а ныне главы консалтинговой фирмы Scheer Management. Он, в частности, заявил, что в современных условиях, когда бывает необходимо принимать решения в быстро меняющейся обстановке, излишне стандартизированные

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 13 ▶



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.

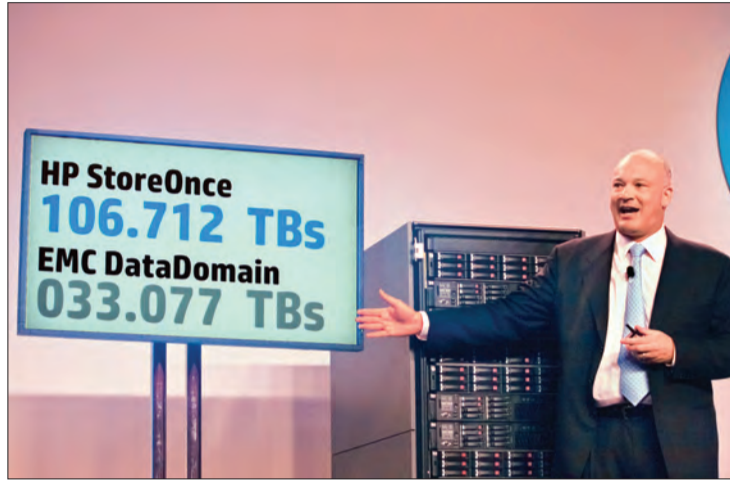
Использованы гарнитуры шрифтов «Темза», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

HP Discover...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Вице-президент HP Стив Дейч анонсировал ряд новых решений, входящих в портфель Converged Cloud, представленный впервые в апреле нынешнего года и предполагающий использование единой архитектуры для реализации как традиционных ИС, так и всех вариантов облачной ИТ-инфраструк-

партаментов современных предприятий. Учитывая это, HP предлагает ряд новых услуг. Так, HP Cloud Planning Services позволит заблаговременно оценить те или иные варианты развертывания облачной среды и выбрать оптимальный из них. Предполагаемые затраты поможет рассчитать инструмент Cloud Capability Planning Tool, а возможный эффект — HP Cloud Gap Analysis. Кроме того, в системе сертификации специали-



Преимущество новых средств резервного копирования HP перед решением EMC Дэвид Скотт наглядно иллюстрировал счетчиком, который крутился на экране на протяжении всей презентации

туры. Здесь наряду со ставшими уже привычными частным, публичным и гибридным вариантами рассматриваются и управляемые (managed) облака. Последние представляют собой некую форму аутсорсинга, когда предприятие отдает задачи управления собственным частным облаком внешнему исполнителю. В настоящий момент HP предоставляет подобную услугу уже 200 заказчикам.

Получил дальнейшее развитие комплекс программно-аппаратных средств и сервисов CloudSystem, предназначенный для построения облачных IaaS-сред. Если прежде избыточную нагрузку из частного облака под управлением CloudSystem можно было направлять только в облака публичного провайдера Savvis, использующего инструментарий vCloud от VMware, то теперь в этой роли может выступать также EC2 (Elastic Cloud Compute) от Amazon и хостинговые площадки HP, базирующиеся на технологиях OpenStack. Решено, что некоторые компоненты CloudSystem можно будет покупать отдельно как самостоятельные продукты. В их числе ПО для управления облачной инфраструктурой CloudSystem Matrix, способное функционировать на любом сервере стандартной архитектуры, поддерживающем гипервизоры VMware или Microsoft Hyper-V, которое предоставляет пользователям средства проектирования облачных сервисов и портал с элементами самообслуживания. Анонсированы очередные версии инструментов Application Performance Management 9.2 и Application Lifecycle Management 11.5, предназначенных для управления прикладными системами и их жизненным циклом в облачной среде.

Развертывание собственной облачной инфраструктуры — задача далеко не тривиальная и, по оценкам Forrester Research, по плечу лишь 8—12% ИТ-де-

стов HP появились новые облачные позиции — Cloud Integrator, Cloud Architect и Cloud Administrator.

Отметив большой успех систем хранения корпоративного класса HP ZPAR, продажи которых на протяжении шести кварталов растут с рекордным для данного сегмента рынка показателем — на 100%, вице-президент и генеральный директор HP Enterprise Group Дейв Донателли объявил о новом прорыве в сегменте СХД, который связан, по его мнению, с выпуском инновационных решений HP в области дедупликации и резервного копирования. Речь идет прежде всего о программно-аппаратном комплексе резервного копирования HP StoreOnce B6200 и новом ПО HP StoreOnce Catalyst, с помощью которых продукт Data Protector сможет полностью контролировать процедуры дедупликации, где бы они ни осуществлялись: в приложении-источнике, на сервере резервного копирования или в целевой СХД.

Отмечается, что благодаря интеграции Data Protector 7 с интеллектуальными аналитическими средствами Autonomy Intelligent Data Operating Layer (IDOL) 10 становится возможным целенаправленный поиск и восстановление из резервной копии только той информации, которая соответствует заранее заданной теме или контексту. В примере, приведенном генеральным директором HP Storage Дэвидом Скоттом, в ответ на запрос, содержащий имя Meg Whittman, система извлекла из резервной копии и те материалы, в которых этого имени не было, но присутствовало упоминание HP CEO, причем в выборку попали лишь те из них,

что относились к периоду после сентября 2011 г. (даты назначения г-жи Уитман на пост исполнительного директора HP). Подобная функциональность, как полагают, будет особенно полезной при проведении всевозможных расследований, инициируемых регулирующими органами.

На HP Discover было объявлено, что новая система StoreOnce позволяет осуществлять резервное копирование со скоростью 100 Тб/ч и восстанавливать данные со скоростью 40 Тб/ч. Свое утверждение о трехкратном превосходстве по первому показателю и пятикратном — по второму над аналогичной системой Data Domain 990 своего главного конкурента — компании EMC — Дэвид Скотт наглядно иллюстрировал счетчиком, который крутился на экране за его спиной на протяжении всей презентации и демонстрировал текущее состояние процесса резервного копирования на двух тестовых конкурирующих системах. Впрочем, представители EMC вскоре опубликовали свои комментарии по этому поводу, отметив, что сравнение указанных систем некорректно с технической точки зрения.

Не была обойдена вниманием и очень модная сегодня тема больших данных. В частности, анонсирован новый программно-аппаратный комплекс HP AppSystem for Apache Hadoop, упрощающий установку, развертывание и оптимизацию распределенных Hadoop-кластеров. Представленная конфигурация из 18 узлов ProLiant DL380 смогла обрабо-



Каждый новый технологический прорыв в ИТ-отрасли вызывает у Джеффри Катценберга двойственные чувства

тать 10-Тб массив данных за полтора часа, что, как утверждают в HP, в 3,8 раза быстрее аналогичного показателя для программно-аппаратного комплекса Oracle. HP представила также набор эталонных архитектур и инструментов для поддержки трех наиболее популярных Hadoop-дистрибутивов (Cloudera, Hortonworks и MapR). Кроме того, в очередной версии аналитического ПО Vertica 6 теперь можно использовать алгоритмы параллельной статистической обработки на языке R, а для анализа неструктурированного контента в распределенной файловой системе Hadoop применять инструменты пакета Autonomy IDOL10.

Пожалуй, наиболее эффективным был пленарный доклад Джеффри Катценберга — исполнительного директора анимационной кинофабрики DreamWorks Animation, известной та-

кими популярными мультфильмами, как «Шрек» и «Мадагаскар». Нынешнее анимационное кинопроизводство — одна из наиболее высокотехнологичных отраслей, а DreamWorks располагает самыми современными ИТ-ресурсами, в развертывании и эксплуатации которых активное участие принимает HP. По словам Джеффри Катценберга, DreamWorks пять лет назад стала первым облачным клиентом HP, подписавшись на сервис HP Flexible Computing Services. Сегодня кинокомпания использует облачную инфраструктуру HP для сглаживания пиковых нагрузок и выполнения рендеринга 20% трехмерных сцен.

Глава DreamWorks не без юмора заметил, что каждый новый технологический прорыв в ИТ-отрасли вызывает у него два рода сильных эмоций: сначала он с энтузиазмом пытается представить себе, как то или иное новшество поможет студии решать совершенно новые задачи, а затем с ужасом начинает оценивать, во сколько все это обойдется. С помощью HP студия первой в мире полностью перешла на создание 3D-фильмов, что сопровождалось колоссальным ростом объемов данных и вычислительной нагрузки. Сегодня художнику-мультипликатору требуется неделя на подготовку трехсекундного фрагмента фильма. На ближайшую перспективу поставлена задача перейти к работе с объектами в полном разрешении и реальном масштабе времени с тем,

чтобы творческие замыслы художника больше не ограничивались технологическими возможностями программно-аппаратных средств. Еще одно важное направление сотрудничества DreamWorks с HP связано с решением вопросов безопасности. Студия применяет средства предотвращения вторжений, предлагаемые HP, защищая таким образом свою продукцию от хищения и выкладки в Сеть до того, как фильм выйдет на широкий экран.

Нетрудно заметить, что рассказ главы DreamWorks фактически так или иначе касался всех трех направлений стратегической триады, представленной Мег Уитман: облаков, безопасности и оптимизации использования информационных активов. Он же иллюстрировал справедливость главного слогана конференции — Make It Matter, который, судя по всему, стал своеобразным ответом Николасу Карру, поставившему десять лет назад в своей известной полемической статье «IT doesn't Matter» («ИТ не оказывают влияния») под сомнение тезис о том, что применение ИТ повышает конкурентоспособность предприятия. Излагая историю своей компании, Джеффри Катценберг как бы присоединяется к призыву HP: Make It Matter — сделай так, чтобы ИТ помогли твоему предприятию, как они помогли DreamWorks. □

ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ

В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ



Лазерный картридж в 2 раза большего объема
в комплекте с принтером¹ плюс три года гарантии².

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров:

HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w, HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1132s,
HP LaserJet Pro M1212nf, HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf.

Подробности на сайте hp.ru

Подробности уточняйте у партнера MERLION
www.merlion.ru

merlion



Новые проекторы ViewSonic

ВЛАДИМИР МИТИН

Проекционная техника — одно из активно развивающихся направлений бизнеса компании ViewSonic. Доля этой продуктовой группы в общем объеме продаж ViewSonic постоянно растет: в 2009 г. она составляла 5%, в 2010-м — 6, а в 2011-м — 8%. Согласно данным компании, в 2011 г. она продала в России на 72% больше проекторов (в штучном выражении), чем в 2010-м, и, по оценкам аналитического агентства Futuresource Consulting, по итогам 2011-го заняла 6,8% проекторного рынка России.

Все проекторы ViewSonic построены с использованием DLP-чипов, единственным разработчиком и производителем которых является американская компания Texas Instruments (TI). Согласно данным ITRResearch, по результатам прошлого года доля DLP-проекторов на российском рынке превысила 68% в штучном выражении. Ещё более высокое значение этого показателя (71%) дает Futuresource Consulting. Хорошо выглядят позиции DLP-проекторов и в мире. Эммануэль Эрбрето (Emmanuel Herbreteau), менеджер по развитию бизнеса DLP-продуктов TI, говорит: «Если брать мир в целом, то в нем уже давно (с 2006 г.) продажи DLP-проекторов в штучном выражении превосходят продажи проекторов других типов».

Напомним, что технологию DLP (Digital Light Processing), в основе которой лежит мультислойное устройство (Digital Micromirror Device, DMD), Texas Instruments развивает с 1987 г. Эммануэль Эрбрето отмечает, что на DLP-исследования его компания потратила уже свыше миллиарда долларов. Причем окупаться эти вложения начали лишь спустя десять лет работы в данной области. Он отмечает также, что технология изготовления DLP-чипов (сейчас она позволяет на площади в несколько квадратных сантиметров расположить до четырех миллионов механических микрзеркал, имеющих два устойчивых положения и управляемых с помощью такого же количества электромагнитов) хранится в глубокой тайне. настолько глубокой, что их финальная сборка выполняется лишь в США.

Кстати, DLP-технологии используются не только при изготовлении проекторов. Уже продаются видеокамеры, позволяющие просматривать снятый

материал как на экране встроенного дисплея, так и на стенке. А совсем скоро начнутся продажи смартфонов, имеющих функцию проектора. То есть позволяющих выводить содержащийся в них видеоконтент на экран диагональю более метра.

Технологические тенденции

Если говорить коротко, то основные тенденции развития проекционной техники можно обозначить так: применение безламповых технологий, интерактивность (достигается за счет использования специального



Эммануэль Эрбрето

ПО и аппаратных карандашей-кисточек), трехмерность (3D) и ультракороткий фокус. Короткофокусные проекторы хотя и дороже обычных, зато очень удобны для оснащения учебных аудиторий и небольших переговорных комнат.

В безламповых DLP-проекторах используются не металлогалогенные лампы с типичным сроком службы до нескольких тысяч часов, а лазерные и светодиодные источники света. Немаловажно, что у таких проекторов типичный срок службы источников света составляет свыше 20 тыс. часов. То есть в этом плане они являются практически вечными. Ещё одно преимущество — энергоэффективность: в отличие от ламповых они практически не греются. К недостаткам безламповых проекторов можно отнести их пока ещё не очень высокую яркость (в настоящее время она не превышает 2000 ANSI-лм) и более высокую стоимость. Впрочем, со временем яркость такого рода проекторов будет расти, а стоимость падать.

Новинки

Из безламповых проекторов ViewSonic в нашей стране уже довольно давно продается проектор PLED-W500 (яркость

500 лм, разрешение 1280×800, масса 1,35 кг, габариты 290×254×126 мм), обеспечивающий возможность проведения «беспроводных» презентаций с некоторых планшетов, смартфонов и ноутбуков. Вот-вот на прилавках появится карманный проектор с короткофокусной оптикой ViewSonic PLED-W200, основные технические характеристики которого выглядят так: яркость 250 лм, разрешение 1280×800, масса 420 г, габариты 130×126×32 мм). Этот проектор способен проецировать изображение диагональю 40 дюймов с расстояния всего 1 м.

В III кв. нынешнего года (Q3/2012) в нашей стране начнет продаваться безламповый кинотеатральный проектор Pro9000 с разрешением Full HD и яркостью 1200 лм. Затем (точные сроки ещё неизвестны) появятся безламповые PRO L 9300s (короткофокусный офисный проектор с разрешением XGA и яркостью 2000 лм) и PRO L 9500s (короткофокусный широкоформатный офисный проектор с разрешением WXGA и яркостью 2000 лм).

Не прекращает ViewSonic и создание новых моделей ламповых DLP-проекторов, у которых, как уже отмечалось выше, есть свои преимущества перед безламповыми — прежде всего более высокая яркость и меньшая стоимость. Среди новинок II квартала этого года можно отметить домашне-офисные проекторы 5-й серии PJD5126 (разрешение SVGA) и PJD5226 (разрешение XGA), профессиональный HD Ready-проектор Pro6200 (разрешение WXGA), а также короткофокусные проекторы 6-й серии PJD6353 (XGA), PJD6383 (XGA) и PJD6583w (WXGA).

В Q3/2012 в нашей стране должны появиться проекторы высокой яркости PRO8420 (Full HD, 4000 лм) и PRO8600 (XGA, 6000 лм), а в Q4/2012 — сверхкороткофокусный проектор PRO9270. Ожидается, что у последнего фокусное расстояние составит всего 30 см. Для полноты картины к сказанному выше необходимо добавить, что все новые DLP-проекторы ViewSonic серии PJD5 (они ориентированы на различные категории пользователей) являются устройствами класса «3D-ready», то есть могут воспринимать сигнал 120 Гц от источников 3D-сигнала, например, от приставки 3D Bluray или Sony Playstation 3. С помощью проекторов ViewSonic играть в 3D-игры или просматривать очень популярные за рубежом образовательные 3D-программы можно лишь при использовании затворных 3D-очков PGD-250. Эти легкие (масса 33 г) складные очки подзаряжаются через USB-порт и обеспечивают до 50 часов автономной работы.

Для сферы образования ViewSonic рекомендует использовать ламповые проекторы серии PJD6. В них имеется режим ViewSonic Smart ECO, снижающий яркость до 30% для увеличения срока службы лампы и экономии электроэнергии. Данный режим включается автоматически при отсутствии видеосигнала.



Профессиональный безламповый проектор ViewSonic Pro9000. Предполагаемый срок начала продаж — III кв. 2012 г.

Но его можно включить и вручную кнопкой на пульте управления. В этом режиме также снижается шум вентиляторов, и учащиеся меньше отвлекаются. В проекторах PJD6 заявленный срок службы лампы составляет до 6000 часов, а их яркость доходит до 3500 лм. Входящее в комплект их поставки программное обеспечение Crestron RoomView позволяет централизованно управлять 250 проекторами по сети и вести их удаленный мониторинг в реальном времени.

Бизнес-тенденции

Проекторы серии Pro 8 компания ViewSonic позиционирует как специализированные решения для бизнеса и домашнего кинотеатра, а устройства серии Pro 8 — как профессиональные решения. Эксперты утверждают, что в нашей стране львиную долю продаж проекторов (в штучном выражении) обеспечивают устройства, приобретаемые для нужд коммерческих компаний. Решения же для дома покупают лишь «видеогурманы», у которых есть просторные комнаты с большими стенами, свободными от полок и прочих предметов.

Интересно отметить, что в большинстве стран Европы продажи проекторов уже не растут. Как не увеличиваются продажи мониторов, десктопов и прочей давно выпускаемой бытовой ИТ-техники. В России же, где активный спрос на такую технику начал формироваться позже, чем на Западе, положительный тренд спроса на проекторы (во всяком случае по итогам 2011 г.) ещё сохраняется. При этом доля проекторов ViewSonic постоянно увеличивается. По оценкам ITRResearch, в 2009 г. она составляла 3% (в штучном выражении), а затем стабильно росла: 4,8% (2010-й), 5,7% (2011-й), 6,4% (I кв. 2012-го).

“Анти-СЭД” на базе Alfresco

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Российская компания ITD Systems объявила о выпуске первой публичной версии своего программного решения Alvex 1.2.1 для автоматизации задач управления контентом и бизнес-процессами (версии 1.0 и 1.1 носили пилотный характер и были доступны только ограниченному кругу партнеров). Данное ПО является одним из первых в России тиражных ЕСМ-продуктов, реализованных на базе открытой платформы Alfresco, которая включает в себя инструменты для управления корпоративным контентом (ЕСМ), социальным контентом (SCM) и бизнес-процессами (BPM).

Комментируя выпуск, руководитель проекта Alvex Алексей Васюков отметил: «Мы изначально хотели сделать некий вариант анти-СЭД, в том смысле, что наше решение должно упростить жизнь сотрудникам и их совместную работу, а не автоматизировать бюрократию. Поэтому, хотя многие заказчики требуют СЭД, прово-

дим не автоматизацию делопроизводства, а все-таки в первую очередь систему для совместной работы. Доносить до окружающих эту идею пока что тяжело: когда речь заходит о документах, по инерции сначала спрашивают про настройку нумераторов... Но первые пилотные проекты уже начинают запускаться. На их примере нам будет ясно, что нужно дорабатывать и менять в нынешнем подходе».

В официальном сообщении по поводу выпуска решения говорится, что Alvex добавляет в Alfresco принципиально новые возможности и содержит ряд дополнительных компонентов пользовательского интерфейса. Продукт включает такие основные возможности:

- поддержка динамических процессов с учетом как фиксированных, так и гибких этапов, точный вид которых формируется непосредственно в ходе исполнения;
- формирование сводной оперативной картины собственных задач и задач подчиненных, а также текущего статуса активных бизнес-процессов;

- гибкое задание организационной структуры компании, поддержка иерархической структуры и ролевой модели;
- интеграция организационной структуры в бизнес-процессы;
- улучшение пользовательского интерфейса, доступ ко всем основным действиям с персональной стартовой страницы;

Как и Alfresco, Alvex существует в версиях Community и Enterprise. Версии Community доступны под лицензией LGPL и полностью бесплатны, однако стабильный жизненный цикл и техническая поддержка для них не гарантируются. Версии Enterprise включают в себя ряд дополнительных возможностей, ориентированных на корпоративное использование, для них обеспечивается техническая поддержка разработчика и предсказуемый жизненный цикл с обеспечением совместности между релизами.

В анонсе продукта особо отмечается, что Alvex не модифицирует компоненты Alfresco, продукт является расширением платформы, работающим поверх стан-

дартного API, что должно обеспечить долгосрочную стабильность решения и его совместимость с будущими версиями Alfresco.

«Alvex возник из нашего опыта использования Alfresco как для себя, так и для заказчиков. Alfresco — в первую очередь платформа для разработки, а не готовое решение, — пояснил Алексей Васюков. — Поэтому при каждом внедрении приходится снова и снова ее дорабатывать, чтобы людям было удобно работать с ней. Осмыслив те доработки Alfresco, которые будут полезны практически любой организации, мы создали Alvex. Главной проблемой, которую мы пробовали решить, был вечный конфликт регламентов и жизни. Наш собственный рабочий процесс никак не хотел уместиться в строго формализованные рамки бизнес-процессов. Аналогичные проблемы мы видели у многих наших заказчиков. В результате возник Alvex, ориентированный на управление динамическими процессами — такими, какие они есть в реальной жизни».



Алексей Васюков

Samsung рекомендует Windows® 7.



Ультратонкий намек на превосходство

Ноутбуки Samsung
СЕРИИ **U5** ULTRA

Первый в мире ультрабук с технологией ExpressCache™, который сочетает емкость HDD со скоростью SSD! Готовность к работе за 2 секунды, загрузка за 20 секунд, запуск программ в два раза быстрее!¹

Сотни гигабайт дискового пространства, процессор Intel® Core™ i5 второго поколения, игровая видеокарта Radeon™, оптический привод, сверхъяркий антибликовый экран с LED-подсветкой² — и всё это в корпусе из фибергласса и алюминия, который на четверть легче и в полтора раза тоньше обычного ноутбука³.

Ultrabook™ . Вдохновлен Intel®.

Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран. Для получения дополнительной информации о рейтинге процессоров Intel посетите сайт www.intel.ru/rating.



Единая служба поддержки: 8-800-555-55-55 (звонок по России бесплатный). www.samsung.com Товар сертифицирован. Реклама.
¹ Скорость зависит от конфигурации ноутбука и установленных приложений. ² Характеристики зависят от конфигурации ноутбука.
³ По сравнению с ноутбуками Samsung серии RV520. Ultra - ультра.

SAMSUNG

Узнайте больше о новинках в Галерее Samsung

Москва, ул. Тверская, д. 22

“Жёсткая политика стандартизации клиентских устройств уже в прошлом”

Борьба за разработчиков приложений сегодня отличается в сражениях поставщиков платформ на рынке мобильных систем. Почему именно здесь

ИНТЕРВЬЮ сосредоточены интересы вендоров, легко понять: предпочтения пользователей в значительной степени определяются расширенной функциональностью мобильных устройств, которая формируется в результате наличия на рынке достаточно широкого спектра приложений. Вот и Motorola Solutions объявила о выпуске нового программного комплекса RhoMobile Suite, предназначенного для независимых разработчиков ПО. Компания и раньше выпускала подобные инструменты, но отличительной особенностью этого варианта стала поддержка создания кросс-платформенных программ на базе HTML5. С ведущим системным архитектором Motorola Solutions Валерием Шерманом побеседовал обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов.

PC Week: Что можно сказать о значимости выпуска набора средств для самой компании Motorola Solutions?

ВАЛЕРИЙ ШЕРМАН: Это для нас очень серьезный шаг. Инструменты для разработчиков ПО мы выпускали и до того, но никогда ранее не продвигались в этом направлении так далеко, как сейчас. Точнее, мы перешли своеобразный Рубикон: раньше наши средства были нацелены на создание ПО именно под нашу платформу, сейчас же представлен набор для кросс-платформенной разработки.

Motorola не выпускает прикладные программы для своих мобильных устройств, эта работа полностью отдана на откуп внешним разработчикам. Даже в плане инструментария для них мы раньше ориентировались в значительной степени на ПО поставщиков программных платформ, прежде всего Microsoft. Сейчас же мы представили собственный законченный набор, включающий серверную часть системы, предприятия, среду разработки в виде плагина для Eclipse и комплект библиотек. Особо хотелось бы отметить наличие в этом ПО средств интеграции создаваемого решения в ИТ-инфраструктуру, включая разного рода бизнес-приложений, например SAP ERP.

В нашем представлении вся эта система уже в недалеком будущем должна превратиться в облачную платформу класса PaaS, в которой будут разрабатываться и функционировать гибридные клиент-серверные решения с ориентацией на поддержку широкого спектра клиентских устройств. В том числе появятся соответствующий интернет-магазин приложений.

Принципиальное новшество RhoMobile Suite — его независимость от платформ, как программных (операционных систем), так и аппаратных. В основе системы в целом лежит стандарт HTML 5, дополнительно в нее входят набор средств



Валерий Шерман

взаимодействия с аппаратными функциями устройств (например, управления видекамерой, GPS и т. д.) и инструменты создания нативных приложений с учетом особенностей конкретной аппаратной архитектуры.

PC Week: Правильно ли я понимаю, что ваш программный набор будет поддерживать аппаратную платформу не только самой Motorola?

В. Ш.: Да, именно так, хотя в нем все же есть и специальные средства именно для наших устройств. Одним из ключевых компонентов RhoMobile Suite является RhoElements — набор библиотек разработчика, поддерживающих достаточно широкий спектр мобильных платформ, в том числе системы на базе Windows Mobile, Windows CE, Apple iOS, Android, BlackBerry и Symbian.

Тут я должен пояснить: в целом разработчики могут создавать с помощью нашего ПО клиентские приложения двух типов: Web-приложения, исполняющиеся в среде любого браузера, поддерживающего HTML 5, и нативные приложения, реализованные в виде байт-кода и потому платформенно-независимые. Вообще говоря, обеспечение независимости на уровне программной платформы — это только первый шаг, его не так сложно сделать, потом можно без особых трудностей расширять список поддерживаемых устройств. Но для создания эффективных приложений нужно все же обеспечить возможность их работы со специфическими функциями на аппаратном уровне — и такие средства для работы с нашей и сторонними аппаратными платформами в наборе RhoMobile Suite присутствуют.

PC Week: Тогда я задам несколько иной вопрос: зачем все это нужно Motorola? Зачем вам нужно обеспечивать многоплатформенность, которая позволит разработчикам использовать ваш же инструмент для создания приложений и для работы с устройствами ваших же конкурентов?

В. Ш.: Простой ответ заключается в том, что таковы сегодня требования рынка, который живет в гетерогенном мире. Неоднородность на рынке мобильных устройств была изначально и всегда: зайдите в любой магазин и посмотрите, сколько там представлено разных поставщиков. Но до недавнего времени все

поставщики, точнее сказать, пользователи мобильных устройств могли жить в собственном изолированном пространстве. Я пользуюсь Motorola, вы — Nokia, и никаких проблем от этого не возникает.

Но проблема возникает, как только у вас лично появятся два разных устройства, каждый со своим интерфейсом, набором функций и спектром доступных приложений. Управлять и пользоваться ими будет уже сложно. А если будет три — еще сложнее. А почему у вас появился второй телефон? Скорее всего, потому, что в дополнение к домашнему вам нужен еще и рабочий, причем если первый вы выбираете сами, то второй вам могут спустить сверху, невзирая на ваши пристрастия.

Короче говоря, возникает вопрос унификации клиентских средств независимо от используемой аппаратной платформы. Дальше возникает следующая проблема: таскать с собой два аппарата (пусть и не очень больших) просто неудобно. А каждый еще требует свой набор “причиндалов” — зарядное устройство, интерфейсные кабели, обслуживающие программы... Лучше иметь один, но чтобы он совмещал режимы и домашних дел, и служебных обязанностей. Нужно установить на одном устройстве приложения, которые раньше могли работать только в какой-то одной аппаратной среде.

То есть мир из гетерогенно-автономного превратился на наших глазах в гетерогенно-связанный, интегрированный. Это случилось во многом из-за того,

что начали смешиваться две сферы применения мобильных устройств: частная, личная, и корпоративная, производственная. В значительной степени даже так: пошло мощное проникновение в корпоративную среду мобильных устройств из частной жизни.

PC Week: Мне кажется, что в последние годы Motorola Solutions традиционно ориентировалась на работу на корпоративном рынке...

В. Ш.: Именно так, мы и сейчас рассматриваем корпоративных заказчиков как основную для нас фокусную группу. Но времена жесткой политики в области стандартизации клиентских устройств уже закончились, и это касается не только мобильных гаджетов. В условиях удаленно-домашней работы уже сложно заставить всех сотрудников работать на однотипных ПК с фиксированным набором установленного ПО. Неудобная работа за компьютером или просто “не нравится” может легко стать причиной ухода человека из компании. Концепция BYOD (bring your own device, используй на работе свое собственное устройство) — это уже не просто абстрактные разговоры, а во многих случаях веление дня.

PC Week: Но ведь этот гетерогенный мир создает трудности и для компаний?

В. Ш.: Да, разумеется, это создает некоторые сложности. В том числе и для руководства компаний, но оно при этом получает плюсы в виде снижения затрат на оборудование, повышения

эффективности работы сотрудников, привлекательности компании для персонала.

А для ИТ-отделов BYOD представляется пока как одна “головная боль” — увеличение затрат на обслуживание, совсем иной стиль управления ИТ. Поэтому те вендоры, которые смогут не просто погасить болезненные ощущения, но даже минусы превратить в плюсы, будут успешными на рынке. Отлично понимая это, Motorola Solutions решительно пошла по пути расширения поддержки кросс-платформенности.

И, разумеется, есть сообщество разработчиков мобильных приложений, которому мы также можем реально помочь. Дело в том, что именно для корпоративного рынка мобильный софт пишет традиционно достаточно замкнутый круг разработчиков. Обычно это довольно низкоуровневое программирование со специализацией по определенным аппаратным платформам. Наш новый инструментарий позволяет им решать более универсальные задачи, выйти на более высокий уровень абстракции при написании ПО. То есть реально повысить свою конкурентоспособность, что очень важно с учетом перспективы выхода на корпоративный рынок мощной волны программистов из частного сегмента. И, конечно, мы хотим, чтобы нашими программными средствами, а за ними и нашими устройствами пользовались более широкие круги разработчиков и потребителей.

PC Week: Спасибо за беседу. □

ВКРАТЦЕ

ИННОВАЦИИ Samsung и Microsoft создали интерактивный сенсорный стол

Огромному количеству людей персональные планшеты с сенсорным экраном привили вкус к “пальцеориентированному” интерфейсам. Поэтому создание устройств, имеющих подобный интерфейс и предназначенных для коллективной работы, было лишь делом времени.

В начале июня в России начались продажи интерактивного стола Samsung SUR40. Он является совместным детищем Microsoft и Samsung Electronics и по сути представляет собой моноблок, работающий под управлением Windows 7 Professional for Embedded Systems x64 и имеющий сканирующий сенсорный экран с диагональю 40 дюймов, разрешением 1920×1080 пикселей (Full HD), яркостью 300 кд/м², коэффициентом контрастности 2000:1, временем отклика 8 мс и углами обзора 178° по вертикали и горизонтали.

Главной особенностью интерактивного стола является то, что благодаря фирменной технологии PixelSense он способен с высокой точностью и скоростью распознавать 50 точек касания. А это значит, что командам теперь станет проще работать над совместными проектами. Устройство может не только реаги-

ровать на прикосновения рук человека, но также распознавать физические объекты (например, бумажные документы или экраны смартфонов), находящиеся на его поверхности. Кроме того,



Интерактивный стол Samsung SUR40 позволяет осуществлять коллективную работу над проектами

устройство может подстраиваться под пользователя, определяя его местоположение, и в соответствии с этим менять ориентацию интерфейса. В нем используется платформа Microsoft Surface 2.0, пока доступная лишь компании Samsung.

“Данный интерактивный стол ориентирован на корпоративных пользователей и имеет все шансы стать революционным для многих компаний из самых разных отраслей, — сказал президент Microsoft в России Николай Прянишников. — В первую очередь это торговля, гостиничный бизнес, строительные компании, консультационные услуги, цифровые мультимедийные проекты и т. д. Да и у себя в кабинете установлю такой стол с большим удовольствием”. Он также отметил, что

новая версия ПО от Microsoft позволяет разработчикам приложений, использующим пакет Microsoft Surface SDK и привичные инструменты разработки, реализовать все преимущества мультисенсорной технологии и распознавания объектов, чтобы предоставить пользователям невиданные ранее возможности.

Для полноты картины необходимо добавить, что Samsung SUR40 оснащен производительным двухъядерным процессором Athlon X2 Dual-Core 245e с частотой 2,9 ГГц. Устройство имеет память DDR3 объемом 4 Гб, а емкость его жесткого диска составляет 320 Гб. Имеются четыре порта USB 2.0, а также порты Ethernet 100/1000 и HDMI. Масса Samsung SUR40 составляет 36,8 кг. Экран устройства можно разместить как горизонтально, так и вертикально. Толщина Samsung SUR40 составляет всего немногим более 10 см, что позволяет повесить или монтировать его на стену.

По словам представителей Samsung, в мире на данный интерактивный стол поступило уже свыше 1000 заказов. Ориентировочная цена устройства в нашей стране составляет 350—400 тыс. руб. Сообщается, что оценить преимущества этой уникальной цифровой поверхности уже успели такие крупные компании, как Fujifilm, Red Bull, Royal Bank of Canada, Sheraton Hotels & Resorts и др. **В. М.**

В Японии преобладает FTTH

Японская компания Allied Telesis является поставщиком оборудования для инфраструктуры телекоммуникационных сетей, предлагая решения для передачи голоса, видео и данных. Она работает в десятках стран мира и хорошо известна в России. В начале июня в Москве находился с визитом вице-президент по продажам-маркетингу Allied Telesis Джун Кохара, который ответил на вопросы научного редактора PC Week/RE Петра Чачина. Он рассказал о своих взглядах на российский телекоммуникационный рынок, о новых технологиях широкополосного доступа (ШПД) и о необходимости получить статус российского производителя оборудования связи.

ИНТЕРВЬЮ

PC Week: Каково ваше мнение о российском телекоммуникационном рынке и о перспективах его развития?

ДЖУН КОХАРА: В целом у него огромный потенциал для роста. Здесь существуют большие перспективы для увеличения объемов передачи данных, а также в области внедрения видеосервисов. У российского рынка есть сложности, обусловленные огромной территорией. Но именно это открывает новые возможности для построения инфраструктуры и создания современных услуг.



Джун Кохара

Операторы связи включаются в работу по развитию телекоммуникационных сетей; кроме того, в вашей стране много предприятий, которые очень быстро развиваются.

PC Week: Каково современное состояние японского телекоммуникационного рынка и в чем его коренное отличие от российского рынка?

ДЖ. К.: В нашей стране телеком успешно развивается. С давних пор здесь внедряются волоконно-оптические линии связи [ВОЛС], этим Япония и отличается от всех других стран. На японском телекоммуникационном рынке очень широкое распространение получила технология FTTH [Fi-

bre-To-The-Home], позволяющая довести оптическую линию связи до дома, офиса и квартиры.

Что касается США, для них характерна медная инфраструктура, это — “медная страна”. Кстати, интересная картина возникает при сравнении Восточной Европы с другими регионами. В Западной и Центральной Европе в свое время также была создана мощная медная инфраструктура. А вот в Восточной ситуации совсем другая, здесь инфраструктура была недостаточно развита и в последние годы началось ускоренное строительство ВОЛС. При этом по темпам внедрения волоконно-оптических кабелей они даже обгоняют Центральную Европу. А Америка вообще осталась позади.

Физически прокладка любого кабеля, что медного, что волоконно-оптического, обходится в одни и те же деньги. Поэтому сейчас лучше прокладывать оптоволокно. Некоторое время назад мы вложили большие средства в Ethernet, в FTTH, и сегодня это стало реальностью: это та телекоммуникационная среда, которая позволяет предоставлять услуги и домашним абонентам, и корпоративным пользователям.

PC Week: Какие технологии и сервисы, освоенные на японском телекоммуникационном рынке, могут

быть с успехом применены в российских условиях?

ДЖ. К.: Здесь я выделил бы как минимум два направления. Во-первых, управляемые услуги, особенно сервисы VPN-сетей. И во-вторых, решение застарелой проблемы, возникшей из-за того, что у многих операторов связи в Японии сети стали очень сложными, трудно управляемыми и дорогими в эксплуатации. Мы помогаем их упростить, в частности, создали интеллектуальную платформу мультисервисного доступа iMAP для операторов и линейку коммутаторов SwitchBlade для предприятий. При этом мы предлагаем единое ПО, общую систему управления DSL и FTTH.

PC Week: А какие технологии и технические решения ШПД вы могли бы рекомендовать российским компаниям для скорейшего преодоления цифрового неравенства в регионах?

ДЖ. К.: Для сельских, городских сетей и сетей местных органов власти мы советуем применять активный Ethernet, а не пассивные оптические технологии, которыми нередко увлекаются традиционные операторы связи.

Недавно компания Vodafone опубликовала результаты своих сравнительных исследований в области активного Ethernet и GPON (Gigabit-capable Passive Optical Network). Они рассматривали все аспекты затрат, и разница в стоимости на линиях “точка — точка” не превышает 10%.

Таким образом, мы были совершенно правы, на протяже-

нии ряда лет продвигая активный Ethernet. Традиционные операторы связи любят GPON, но на ремонт и обслуживание таких сетей уходят значительные средства.

PC Week: Каким образом можно ускорить создание электронного правительства в России?

ДЖ. К.: Все зависит от того, какие проблемы стоят перед разработчиками. Такая задача обычно требует инвестиций, причем крупных — в программное обеспечение, в middleware, в развитие сетей. Если в результате будут внедрены гибкие, масштабируемые и простые решения, то процесс значительно ускорится.

PC Week: Как вы относитесь к возможности получить статус российского производителя телекоммуникационного оборудования?

ДЖ. К.: Мы сейчас думаем об этом. В краткосрочной перспективе, наверное, не стоит. А в среднесрочной, на три — пять лет, такой статус получить нужно, сейчас мы к этому готовимся, и даже есть у нас соответствующий российский партнер.

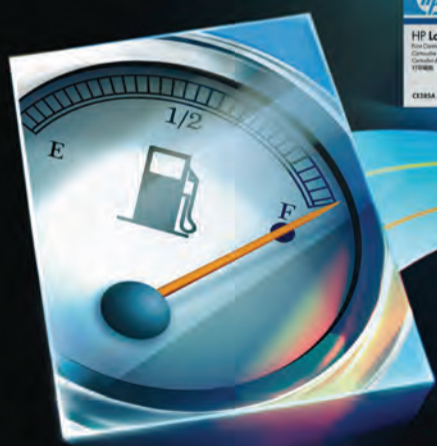
В принципе, мы можем производить в вашей стране любую продукцию, например коммутаторы серии SwitchBlade. Из этой линейки для локального производства вполне можно выбрать одно-два устройства. Но пока этот вопрос окончательно еще не решен.

PC Week: Спасибо за беседу.

**В 2 РАЗА БОЛЬШЕ
СТРАНИЦ НА СТАРТЕ**

СПРАШИВАЙТЕ В МАГАЗИНАХ ВАШЕГО ГОРОДА

Лазерный картридж
в 2 раза большего
объема в комплекте
с принтером¹ плюс
три года гарантии².



Москва, улица Садовническая, д. 76/71 стр.3

(495) 640-41-82

www.tkrat.ru

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров:

HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w,
HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1132s, HP LaserJet Pro M1212nf,
HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf.

Информация об организаторах и сроках акции, подробности на сайте hp.ru

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

ТЕХНИКРАТ

2012
Preferred



Partner

РГТЭУ: от виртуализации к облачным технологиям

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Хотя общий уровень информатизации сферы высшего образования в России в целом оставляет желать лучшего, уже сегодня есть немало вузов, чей опыт внедрения и использования информационных технологий становится

ПРОЕКТЫ

предметом обсуждения на различного рода конференциях и в специализированной прессе. Он тем более интересен, что именно вузы, имеющие, как правило, довольно ограниченный ИТ-бюджет, нередко делают выбор в пользу наиболее современных и перспективных решений, которым еще только предстоит зарекомендовать себя на рынке. Алексей Аносов, проректор Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ), имеющего 26 региональных филиалов, объясняет это вполне прозаическими причинами: с одной стороны, поставщики новых решений, заинтересованные в их опробовании на практике и последующем продвижении на рынок, готовы предоставлять первопроходцам существенные скидки и оказывать максимум содействия в реализации проектов, а с другой — финансовые риски у вуза в случае неудачи несопоставимо меньше, чем, скажем, у банка или иной коммерческой структуры, чьи бизнес-процессы сильно завязаны на ИТ, и это позволяет вузам смелее идти на эксперимент. А кроме того, чем еще руководитель ИТ-службы вуза может удержать высококвалифицированных специалистов от перехода в гораздо более привлекательные с точки зрения заработной платы коммерческие фирмы, если не возможностью реализовать на практике то, что сулит серьезную перспективу, но еще мало где используется?

В частности, поэтому из двух возможных вариантов — идти протоптанным путем, который не дает вузу никаких послаблений и дивидендов (в каком бы виде они ни выражались), или пробовать новые технологии при активной поддержке заинтересованных партнеров, в РГТЭУ выбрали второй. Еще пять лет назад в вузе не было даже полноценной компьютерной сети, а уже в 2009-м здесь начали осваивать технологии виртуализации на базе решения Microsoft Hyper-V, в октябре прошлого года ввели в эксплуатацию оборудованный всеми необходимыми инженерными системами собственный ЦОД (в нем сейчас функционирует порядка тридцати физических серверов и более двухсот виртуальных), а теперь говорят о формировании облачной среды, включающей частное облако (на базе ЦОДа и решений Microsoft System Center) и публичные облачные сервисы Office 365.

Просто виртуализация или все-таки облако?

Еще до строительства ЦОДа в РГТЭУ внедрили технологию виртуальных рабочих столов, которая, как утверждает г-н Аносов, вполне себя оправдала даже с экономической точки зрения. Но когда число поддерживаемых рабочих мест превысило две сотни и при этом нужно было обеспечить интенсивную работу учебных классов (в центральном корпусе их больше десятка, и все они постоянно загружены), ИТ-служба вуза столкнулась с тем, что управлять ИТ-инфраструктурой и поддерживать ее работоспособность стало довольно сложно. «Проблемы возникли в том числе и на моем уровне: нужно было постоянно перераспределять человеческие ресурсы с учетом компетенции отдельных ИТ-специалистов», — вспоминает Алексей Аносов. Предложенная в такой ситуации специалистами Microsoft идея построения динамического ЦОДа позволяла, с одной стороны, консоли-

дировать ИТ-ресурсы и повысить надежность всей ИТ-инфраструктуры, а с другой — централизовать управление этими ресурсами. Последовавшее за этим внедрение инструментов из пакета Microsoft System Center должно было обеспечить более рациональное управление ресурсами внутри вуза и эффективное их перераспределение в соответствии с возникающими и меняющимися задачами и фактически подготавливало переход к облачной модели использования ИТ-инфраструктуры.

«Провести границу между обычной виртуализированной инфраструктурой и облачной не так-то просто, — считает г-н Аносов. — На мой взгляд, эта граница определяется прежде всего мировоззрением ИТ-персонала. Если он воспринимает ИТ-ресурсы сегментированно (здесь у нас одна сеть, а здесь другая; здесь такое рабочее место, а здесь другое...), то говорить об облаке не приходится. Если же вся инфраструктура воспринимается и управляется как единый ресурс, который может быть перераспределен между различными задачами с возможностью масштабирования мощностей, выделяемых под конкретную задачу, то это и означает переход к облачной идеологии использования ИТ».

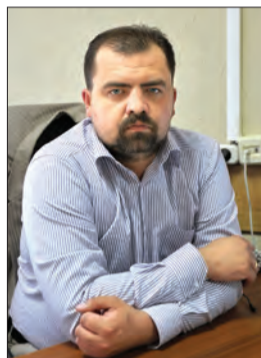
Ключевое значение в этом смысле, как считают в РГТЭУ, имел трехдневный семинар по стандартам ITIL и ITSM, который для ИТ-персонала вуза провели специалисты компании «Ай-Тек», осуществившей внедрение инструментов Microsoft System Center и оказавшей неоценимую помощь в решении связанных с переходом к облачной идеологии организационных вопросов. «Обучение практикам ITSM стало переломным моментом, — уверен г-н Аносов. — Оно оказалось неотъемлемой частью всего проекта, потому что до этого представлений об ITSM мы не имели, а нам всем нужно было говорить на одном языке. Идея правильного учета пожеланий пользователей в рамках SLA должна была прийти до каждого специалиста ИТ-службы, начиная от директора и заканчивая техником».

Семинар был проведен сразу по завершении специалистами «Ай-Тек» аудита ИТ-инфраструктуры вуза. «Главная его цель заключалась в том, чтобы дать сотрудникам ЦИВТиСО РГТЭУ представление о классификации ИТ-процессов, их отличии друг от друга, имеющихся между ними взаимосвязях, — пояснил Дмитрий Попченко, менеджер по развитию бизнеса «Ай-Тек». — Сотрудники ИТ-службы должны были понимать, какие технологии из планируемого проекта отвечают за тот или иной ИТ-процесс и как распределяются зоны ответственности, а также уяснить правила взаимодействия друг с другом».

Вообще, по словам г-на Аносова, проект с «Ай-Тек» был ценен прежде всего решением именно организационных вопросов, потому что необходимо было выработать правила работы с виртуальными машинами, принципы реагирования на инциденты и проблемы, возникающие в ИТ-инфраструктуре и у пользователей, и многое другое. «Организационные моменты определяют, в каком случае мы имеем дело с «железом», работающим под управлением виртуальных машин, а в каком с облаком, которое может достаточно мобильно принимать различные формы в зависимости от того, какие потребности, административные или учебные, оказываются приоритет-

ными для нас в данный момент», — отмечает он.

Но нельзя умялять и технологическую составляющую проекта, без которой построение частного облака в принципе трудно представить. Помимо доработки уже внедренных в университете систем специалисты «Ай-Тек» модернизировали системы резервного копирования (Microsoft System Center Data Protection Manager 2010), управления рабочими станциями (Microsoft System



Алексей Аносов: «Консолидация информации в облаке позволит быстрее принимать решения и, что важно для меня, несколько поменяет задачи и статус ИТ-службы»

Center Configuration Manager 2007) и мониторинга (Microsoft System Center Operation Manager 2007), а также внедрили портал самообслуживания на базе решения Self Service Portal 2.0, входящего в состав Microsoft System Center Virtual Machine Manager 2008 R2, и систему управления инцидентами (Microsoft System Center Service Manager 2012). Кроме того, на основе службы каталогов Active Directory была создана единая точка входа и синхронизации с Office 365. В результате, как утверждает Дмитрий Попченко, в РГТЭУ был построено частное облако, которое по

принятой в Microsoft классификации технологической зрелости облачных решений относится к высшему типу — динамическому.

И все же почему Microsoft?

Решения для построения частных облаков сегодня представлены на рынке разными вендорами, и в той же Microsoft рекомендуют, прежде чем приступать к реализации проекта, разобраться в предлагаемых вендорами подходах и технологиях. В РГТЭУ же выбор вендора был предопределен предшествующим опытом и ранее выбранной стратегией развития ИТ. «Мы стремимся унифицировать представленную в вузе платформу и уже более четырех лет активно сотрудничаем с Microsoft, — пояснил г-н Аносов. — Изначально выбрав для виртуализации технологию Hyper-V, поскольку на тот момент это было более доступное для нас решение, впоследствии мы выбрали продукты, гарантированно совместимые с тем, что у нас уже внедрено. Сейчас мы работаем с Microsoft не только по построению платформы, но и внедряем Dynamics CRM для управления учебным процессом, а бухгалтерию переводим на Dynamics AX. В итоге мне хотелось бы получить целостную систему, построенную на родственных продуктах: я хочу быть уверенным, что все это будет совместимо и сможет работать так, как предусмотрено непосредственно производителем. В таком случае ниже вероятность отказов, меньше риски и в целом гораздо более привлекательными оказываются финансовые условия выполнения проектов. Есть и еще один важный момент: я ограничен в квалифицированных кадрах, и мне не хочется внедрять решения, требующие уникальных специалистов, которые одни только и будут понимать, что и как функционирует, и станут диктовать мне такие условия, что я и удовлетворить не смогу».

Начало сделано, продолжение следует

Сегодня, по словам Алексея Аносова, в динамическом ЦОДе РГТЭУ «крутятся» все основные ИТ-системы, включая внедряемые Dynamics AX и CRM, электронно-библиотечную, всевозможные решения по внутреннему учету, управлению доступом в помещения, видеоконференцсвязи, а также виртуальные машины

для учебного процесса. Даже бухгалтерские системы, которые вскоре заменит Microsoft Dynamics AX, функционируют на виртуальных серверах. «В условиях государственного бюджетного учреждения к реализации любого ИТ-проекта, требующего закупок и соответственно проведения тендеров или конкурсов, приступить можно не раньше чем через два месяца после его инициирования. При традиционном подходе к ИТ-инфраструктуре в такой ситуации динамично работать просто невозможно, — констатирует проректор РГТЭУ. — Сейчас же, когда у нас фактически построено частное облако, пилотный проект можно начинать практически сразу».

Важным результатом предпринятых усилий он считает и экономию рабочего времени высококвалифицированных ИТ-специалистов в силу того, что многие задачи по управлению ИТ-инфраструктурой упрощены благодаря внедренным инструментам и portalу самообслуживания. «Моя мечта сейчас заключается в том, чтобы этот портал стал инструментом всех пользователей, — говорит Алексей Аносов. — Мы уже движемся к этому, начав с преподавателей. Выбираем наиболее квалифицированных в области ИТ, и в течение лета они будут осваивать возможности, которые обеспечивает портал самообслуживания, чтобы затем с его помощью самостоятельно формировать виртуальные машины, настраивать базы данных для занятий. Позже, я надеюсь, мы сможем предоставить доступ к portalу и студентам».

Другая важная задача, которую в РГТЭУ рассматривают решить в рамках созданной инфраструктуры, заключается в централизации информационных потоков, возникающих в университете и его филиалах. Такая необходимость диктуется, в частности, значительным ростом (в разы за последние три-четыре года) объема отчетной информации, подаваемой вузом в Минобрнауки и другие ведомства. Алексей Аносов поясняет: «Наша задача на данный момент — стандартизировать механизм управления не только на московской площадке, но и в 26 филиалах. Те решения, которые мы разрабатываем в рамках Dynamics AX и CRM, мы планируем масштабировать для регионов, чтобы иметь возможность проводить единую приемную кампанию и быстро отвечать на вопросы, как свои, так и министерства, касающиеся приема абитуриентов, хозяйственной деятельности и т. д. Ведь сейчас, в отсутствие единой информационной системы, поиск необходимой информации может занимать до трех суток. А это уже недопустимо. Консолидация информации в облаке позволит быстрее принимать решения и, что важно для меня, несколько поменяет задачи и статус ИТ-службы. На мой взгляд, через три-четыре года ИТ-служба должна превратиться из инженерной в службу бизнес-аналитики и обработки информации».

«Внедрение облачных технологий — логичный шаг РГТЭУ, позволивший продолжить совершенствование ИТ-инфраструктуры вуза, начатое с виртуализации серверов и рабочих мест, и подготовить площадку для внедрения новых учебных и бизнес-процессов, — считает Василий Маланин, менеджер по продуктам для ЦОДов Microsoft в России. — Сегодня наши отношения с РГТЭУ можно назвать партнерскими: мы делимся рекомендациями, наблюдениями, опытом выполненных проектов. Это позволяет нам улучшать предложения для российских заказчиков, а вузу — эффективно автоматизировать учебный процесс и оставаться привлекательным работодателем для квалифицированных ИТ-специалистов».

Опыт перехода на СЭД DIRECTUM в “ТНК-Нягань”

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В начале 2010-го в ОАО “ТНК-Нягань” встал вопрос о радикальном обновлении используемой системы электронного документооборота (СЭД) и в результате анализа ситуации было принято решение о переходе на систему **PROJECTS** DIRECTUM. “ТНК-Нягань” входит в группу предприятий разработки и добычи компании ТНК-ВР. Предприятие было создано 30 лет назад для освоения нефтяных месторождений Западной Сибири. В последние десять лет компания постоянно наращивает объемы добычи нефти и газа на трех нефтяных месторождениях: Ем-Ёговском, Талинском и Каменном (западная часть), образующих Красноленинский свод. При этом значительная часть ее деятельности связана с решением задач охраны окружающей среды. В компании трудится около 1500 человек, из которых почти половина — это управленческо-офисный аппарат.

Комментируя причины, которые потребовали реализации нового СЭД-проекта, главный специалист по развитию информационных технологий бизнеса ИТ-отдела “ТНК-Нягань” Игорь Горбунов назвал в первую очередь возникшие тогда проблемы с производительностью существовавшей СЭД в условиях постоянно возрастающей нагрузки на систему по числу подключенных пользователей и объему обрабатываемых документов. При этом он отметил важный момент: проблема состояла не столько в самом ИТ-решении (использовалась одна из промышленных тиражных разработок), сколько в том, как оно развивалось в ходе эксплуатации самим заказчиком в течение долгого времени, в том числе в условиях довольно длительного периода организационных преобразований в компании (включая процессы слияния) на рубеже столетий. Система регулярно дорабатывалась, изменялась функционально, причем порой это делалось в оперативном порядке, когда сроки решения проблем казались более важными, чем качество реализации. В результате используемая СЭД сильно “ушла” в сторону от стандарта базового решения и вошла в слабо управляемый режим эксплуатации. В какой-то момент стало понятно, что ее лучше заменить на новую систему, чем пытаться модернизировать то, что есть. Выбор системы DIRECTUM в этой ситуации был предопределен: это решение давно и хорошо известно в ТНК-ВР, широко используется для построения электронного документооборота и взаимодействия между предприятиями холдинга и признано корпоративным стандартом для блока предприятий переработки и торговли нефтепродуктами. Исполнитель проекта определялся в рамках тендера, им стали специалисты отдела внедрения компании DIRECTUM.

Первый этап проекта стартовал в ноябре 2010 г. В течение пяти месяцев шли работы по внедрению базового функционала DIRECTUM, бизнес-решения “Классическое делопроизводство”, а также автоматизация ряда дополнительных процессов. Весь этот функционал был реализован в исторической СЭД, поэтому в рамках первого этапа автоматизированные процессы переносились на другой программный продукт. DIRECTUM кардинально отличался по принципам работы от предыдущей системы, что усложнило процесс внедрения, так как пользователям приходилось учиться работать в новой системе, забывая привычки работы в предыдущей.

В рамках второго этапа проекта, который начался в августе 2011 г., специалисты компании DIRECTUM приступили к внедрению бизнес-решения “Управление договорами”, позволившего автома-

тизировать договорную работу согласно принятой во всем холдинге нормативной базе контрактования.

Игорь Горбунов отметил, что одной из основных задач проекта была автоматизация такого сложного бизнес-процесса, как договорная работа. Нужно было добиться сокращения трудозатрат и времени в процессе согласования и визирования договорных документов. При этом требовалось повысить производительность системы при сохранении имеющегося объема автоматизированных процессов канцелярии.

Ключевыми требованиями к проекту были: быстродействие системы, в том числе при работе с большими объемами данных (в техзаданиях были указаны конкретные контрольные показатели, которым должна соответствовать система), реализация жестких типовых маршрутов для типовых процессов (чтобы у сотрудника не было возможности отклониться от нужного направления), минимизация действий пользователя при работе в системе.

Работа в новой системе несколько отличалась от работы в ранее действовавшей СЭД. В DIRECTUM использовались гибкие схемы маршрутизации, определяемые самим сотрудником, виделись потенциальные проблемы с идентификацией исполнителей (это вызывало сомнения у службы безопасности). Свобода действий поначалу смущала, заказчик потребовал от исполнителя решить все подобные вопросы, в том числе минимизировать возможности управления процессами со стороны конечных пользователей. Было указано уменьшить количество заполняемых полей (в результате внутренние и исходящие регистрационно-контрольные стали создавать автоматически в рамках типовых маршрутов) и действий в системе. Большинство этих вопросов было решено еще на первом этапе проекта, поэтому внедрение системы при автоматизации работы с договорами шло проще.

Задачи внедрения бизнес-решений “Классическое делопроизводство” и “Управление договорами” являются достаточно характерными для ИТ-проектов, и потому их реализация выглядит порой со стороны рутинным делом. Но Игорь Горбунов заметил, что все обстоит не так просто, как кажется. Как правило, в крупных, территориально распределенных компаниях эти процессы сложны, охватывают практически все подразделения с собственной спецификой, которую необходимо учитывать.

“Основная сложность была в привычке к старой системе, много времени уходило на объяснение, как сделать в DIRECTUM то, что раньше делали в привычном режиме”, — рассказал ИТ-специалист заказчика. — Мы показали пользователям новые возможности решения, в частности папки поиска, настройки рабочего места для каждого делопроизводителя, функцию смены стадии жизненного цикла документа для отображения в проводнике разными цветами документов в разных состояниях. В результате удалось убедить пользователей в удобстве новой системы. При этом в ней мы реализовали многие операции “как было раньше”, переработав некоторые из них. Например, для сохранения преемственности в карточку электронных документов в DIRECTUM добавили поле “Журнал”. Исходя из требования уменьшить количество заполняемых полей была пересмотрена регистрационно-контрольная карточка, в ней оставили

минимально необходимый набор полей. Для рассмотрения входящих документов адресатами — руководителями структурных подразделений был разработан типовой маршрут “Рассмотрение входящего документа”. В канцелярии встретились с таким явлением, как фиксирование пакетов почтовых отправлений, когда вся отправленная за день корреспонденция сводится в единый перечень. В результате был реализован справочник для хранения информации о пакетах почтовых отправлений за день и сценарий для удобного формирования таких пакетов”.

Внедрение управления договорами было также совсем не типовым. Было решено установить шаблонное решение, разработанное для “ТНК-ВР Самотлорнефтегаз”. Оно представляет собой огромный справочник договоров с четырьмя закладками и более чем 50 полями на карточке и отчеты, которые отвечают требованиям нормативной базы контрактования ТНК-ВР. “Один отчет FC-01 впечатляет своими масштабами. Для “ТНК-Нягань” настраивались свои типовые маршруты, учитывающие специфику согласования договоров и дополнительных соглашений в этой дочке ТНК”, — отметил Игорь Горбунов.

Одной из важных составляющих проекта было обучение пользователей, которое проводилось в офисах “ТНК-Нягань” объединенными силами исполнителя и аутсорсинговой компании “ТБ-Информ”, которая занимается технической поддержкой ТНК-ВР. Курсы по базовым принципам работы с системой прошли около 300 специалистов, около 20 сотрудников, отвечающих за делопроизводство, обучались работе с бизнес-решением “Классическое делопроизводство”, примерно 100 человек изучили блок “Управление договорами”.

Подводя итоги реализации данного проекта, Игорь Горбунов отметил, что наиболее серьезные проблемы на ранних этапах проекта были связаны с наличием у ключевых бизнес-пользователей привычек в отношении СЭД. Зачастую было сложно “сдвинуть” устоявшееся мнение пользователей о том, как должна функционировать система. Иногда это мешало качественной постановке задачи, не позволяло должным образом сконцентрироваться на том, что действительно важно. В процессе реализации проекта, с проведением обучения и приобретением пользователями опыта работы с DIRECTUM подобные вопросы снимались.

“По результатам внедрения системы нам удалось перейти к электронному визированию договоров и договорных документов и автоматизировать формирование отчетности в процессе договорной работы”, — сказал Игорь Горбунов. — Наряду с этим мы привели СЭД на предприятия в соответствие с корпоративными стандартами. Получили более быстродействующую платформу с широкими возможностями по автоматизации документооборота и деловых процессов. Считаем, что наши основные задачи выполнены. На этапе тестовой работы проводилось тестирование системы (время открытия карточки справочника в DIRECTUM, время регистрации документа и пр.). Бизнес-заказчики убедились, что задача повышения производительности и быстродействия системы в целом была успешно решена. Основная масса документов обрабатывается в электронном виде. В бумажном виде хранятся только входящие документы (в таком виде они приходят и рассматриваются

высшим руководством, но исполнение идет по электронным документам), организационно-распорядительный документооборот (оформление, согласование и рассылка на ознакомление в электронном виде, утверждение высшим руководством — в бумажном виде), договорные документы (согласование в электронном виде, в бумаге документы появляются только перед подписанием генеральным директором и отправкой контрагенту).

Сегодня в системе зарегистрировано 650 пользователей, в том числе высшее руководство. По оценкам ИТ-отдела заказчика, за год эксплуатации бизнес-решения “Классическое делопроизводство” было зарегистрировано около 23 тыс. входящих и 19 тыс. исходящих регистрационно-контрольных карточек. За этот же период в системе было обработано около 2000 договоров и допсоглашений к ним. Впрочем, тут нужно сказать, что для договорной работы характерна определенная сезонность: большинство контрактов заключается в конце года и в этот же период имеет место значительная нагрузка на систему при массовом старте задач по согласованию договоров.

В рамках проекта внедрения также реализована задача интеграции DIRECTUM с учетной системой SAP. С помощью типового коннектора из набора средств интеграции (DIRECTUM Integration Toolset) обеспечена синхронизация основных справочников предприятия.

Надежность и безопасность работы системы обеспечиваются стандартными средствами: аутентификация пользователей, разграничение прав доступа на уровне отдельных объектов и документов, регулярное резервное копирование баз данных. В планах развития системы намечена организация файловых хранилищ и перенос в них документов прошлых периодов.

По мнению заказчика, в результате внедрения DIRECTUM в “ТНК-Нягань” значительно сократилось время коллективной работы над документами, взаимодействие на предприятии перешло на качественно новый уровень в полном соответствии с бизнес-культурой холдинга ТНК-ВР. Наряду с внедрением распределенных хранилищ контента (DIRECTUM Storage Services) рассматривается возможность использования решения iDecide, которое позволяет руководителям работать с системой через iPad.

Логика бизнеса...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 7

ные процессы не приносят должного эффекта. А потому следует двигаться от их стандартизации к индивидуализации.

Пропагандируя столь революционные идеи, не следует забывать и о той почве, на которую они падают. Ведь нередко слишком радужные ожидания оборачиваются разочарованиями при оценке заказчиками результатов тех или иных проектов. Задуматься об этом заставили некоторые результаты упомянутого исследования IDC, представленные Тимуром Фарукшиным. Так, оказалось, что по уровню проникновения ЕСМ лидерами в России являются госсектор и предприятия энергетики и ЖКХ, а аутсайдерами — производители товаров народного потребления и страховые компании. Однако когда встал вопрос о степени удовлетворенности внедренной ЕСМ-системой, упомянутые отрасли в аналогичной таблице о рангах поменялись местами. Иными словами, чем шире охвачены подразделения компании и чем больше функций ЕСМ они используют, тем хуже оценивают эффект от внедрения ЕСМ-системы ее представители. Можно давать этому наблюдению самые разные объяснения (одно из них привел и Тимур Фарукшин), но ситуацию нужно как-то исправлять.

“При наличии грамотных сотрудников и поддержки руководства ИТ-служба может сделать всё”

Сегодня в гостях у нашей традиционной рубрики “Кто он, современный ИТ-руководитель?” представитель компании, оказывающей широкий спектр услуг по грузоперевозкам. Данная сфера деятельности сейчас переживает период бурного роста, поэтому нам интересно было узнать, какую роль играют информационные технологии и как применение современных ИТ-решений влияет на прибыльность бизнеса. Эти и другие вопросы стали предметом беседы заместителя генерального директора по ИТ международной логистической компании “Альбатрос Карго” **Михаила Рыстенко** и научного редактора PC Week/RE **Ольги Павловой**.

PC Week: Вот уже более десяти лет вы работаете в сфере логистики. Чем вас привлекает этот вид бизнеса?

МИХАИЛ РЫСТЕНКО: Транспортная логистика — одна из немногих областей, где без ИТ практически невозможно обеспечить свою конкурентоспособность на рынке. Здесь эффективность в основном достигается за счет снижения издержек на больших оборотах. То есть пока компания небольшая, бизнес можно делать, что называется, “на коленке”. Но как только обороты увеличиваются, необходимо четкое планирование и анализ взаимодействия с большим количеством параметров — а это возможно только с помощью ИТ.

В течение своей трудовой деятельности я занимался многим: автоматизацией торговли, складской деятельностью, бухгалтерии. Логистика же меня привлекает тем, что она очень близка к математике, причем сложной, куда относится решение оптимизационных задач. Мой интерес к математике объясняется просто: я закончил Московский авиационный институт по специальности “Автоматические системы управления космическими летательными аппаратами”. Так что по сути я как раз именно этим и занимаюсь в логистике, решая задачи сложного управления, но в “земных” условиях.

PC Week: Что входит в круг ваших обязанностей как ИТ-руководителя?

М. Р.: В нынешней своей должности я занимаюсь и кадровыми вопросами, и бюджетированием, и взаимодействием с бизнесом. Организационно я являюсь заместителем генерального директора по ИТ и подчиняюсь напрямую генеральному директору компании. Таким образом, я вхожу в состав топ-менеджмента, что, с моей точки зрения, представляет собой огромный плюс, поскольку позволяет мне оказывать влияние на принятие решений. Непосредственно общаясь с руководителями бизнеса, я могу четко понимать, для чего возникает то или иное желание со стороны ИТ, что-либо предлагать со своей стороны, проводить политику, обеспечивающую необходимое развитие ИТ. И я считаю, что в этом плане мне очень



Михаил Рыстенко

сильно повезло с местом работы. Естественно, в зоне моей ответственности — бесперебойная работа всей ИТ-инфраструктуры.

Кроме того, одна из наиболее важных моих функций — развитие корпоративной информационной системы. В 2010 г., через полтора года моей работы в “Альбатрос Карго”, мы приобрели некое готовое решение, в максимальной степени поддерживающее наш бизнес. Но уже когда мы отмечали годовую юбилей этой программы, выяснилось, что мы нарастили её функционал на 40% и переписали исходный код — на 50%. То есть можно сказать, что сегодня это уже фактически наш собственный продукт.

При этом в нашей ИТ-службе совсем небольшой штат разработчиков — всего четыре человека, но они являются не столько “кодерами”, сколько ведущими программистами, участвующими в выработке архитектурных решений. Что-то они пишут сами. Что-то мы отдаем на аутсорсинг, но и тогда наши ИТ-специалисты контролируют весь процесс написания кода. Такой подход позволяет очень малыми силами обеспечивать развитие системы практически до бесконечности. Как показывает мой опыт, многие системы не доживают до “преклонного возраста” — в какой-то момент возникает желание заменить её чем-то новым, более современным, особенно если изначально она не была хорошо спроектирована и не рассчитана на существенный рост. Наша же идеология заключается в том, что продукт гибкий и будет жить и развиваться вместе с компанией.

PC Week: Существуют разные мнения относительно эффективности аутсорсинга. В чём вы видите плюсы и минусы данного подхода?

М. Р.: При работе с внешними поставщиками есть типовые сложности. В частности, необходимо более четко документировать всё то, что мы хотим получить в результате. Но я бы сказал, что это скорее “плюс”.

Нам часто приходится менять поставщиков в силу того, что на начальном этапе сотрудничества они работают хорошо, выдерживают сроки и качество написания кода, но потом “сбавляют обороты”. Может быть, тут

сказывается то, что мы обычно привлекаем поставщиков исходя из финансовых соображений и поэтому выбираем молодые команды, чаще всего из регионов. Но вот по мере их роста клиентоориентированность и качество снижаются.

Существует также проблема обратной связи. “Свой” человек, который понимает, в чём суть задачи, всегда может подсказать оптимальный путь ее решения. А аутсорсеру по большому счету всё равно, что и как делать. Есть даже такая шутка: “Сегодня за ваши деньги он пойдет направо, завтра — налево, а послезавтра — опять направо”. Поэтому моя задача как директора — убедить, что мы тратим деньги, двигаясь в нужном направлении, а не мечемся из стороны в сторону. Так что аутсорсинг для нас — некая дополнительная нагрузка, но которая в итоге окупается тем, что мы немного больше и заранее думаем головой и немного меньше делаем руками.

В целом же я считаю, что использование аутсорсинга приносит компании выгоду. Конечно, если посчитать, во что нам обходится один час работы аутсорсера, то видно, что наши специалисты стоят дешевле (за счет затрат на менеджмент со стороны фирмы-поставщика). Однако благодаря тому, что весь процесс разработки более четко документируется и управляется, в итоге такой подход для нас становится гораздо рентабельнее, чем выполнение работ своими силами.

И наконец, еще одним большим плюсом аутсорсинга является то, что он позволяет более предметно общаться с внутренними заказчиками. Поскольку генеральный директор и члены совета имеют возможность увидеть, насколько рентабельно то или иное пожелание к ИТ, мне намного проще объяснить свою позицию, почему одну задачу надо, например, реализовывать именно сейчас, а другую можно отложить на полгода.

PC Week: А почему вам всё-таки приходится заниматься разработкой? Неужели на рынке при всём его разнообразии нельзя найти готовое решение?

М. Р.: Я каждый год занимаюсь анализом рынка, но до сих пор не могу найти там продукт, который можно было бы купить и использовать с минимальными доработками. Настолько велико различие внутренних процессов компаний в условиях нашего неустоявшегося рынка, особенно в случае сложной логистики. У каждой компании есть какие-то свои ноу-хау, которые позволяют ей держаться на плаву. Это верно и для “Альбатрос Карго”, поэтому если мы, условно говоря, возьмем нашу корпоративную информационную систему и отдадим ее любой другой компании, то она не сможет ею эффективно воспользоваться. Им придется либо перестроить все свои бизнес-процессы в соответствии с нашими, либо адаптировать систему, а это значит —

практически повторить весь наш путь. Мы ведь тоже взяли “типовое решение”, а в итоге практически переписали его.

PC Week: Тем не менее если поговорить с вендорами, то они всегда скажут, что большинство компаний сильно преувеличивают свою уникальность.

М. Р.: В этом есть своя внутренняя правда, но она, на мой взгляд, справедлива лишь для небольших компаний, которые готовы переделать свои бизнес-процессы под учетную систему. Но как только компания становится серьезным игроком на рынке, у нее обязательно находится некая неповторимость, выделяющая ее из всех остальных. И если такое отличие не принимать во внимание, то это будет по сути игнорирование конкурентных преимуществ компании. То есть тех вещей, благодаря которым она и добилась высоких результатов.

Возьмем, к примеру, ERP-систему SAP. Когда с её помощью автоматизируют бухгалтерию на заводе, я верю, что модуль работает эффективно, поскольку эти бизнес-процессы предприятия по определению остаются неизменными в течение длительного времени. А в компаниях, активно растущих, особенно на российском рынке, каждые полгода может появляться какое-то новое направление основного бизнеса.

Я считаю, что ERP — “нишевое” решение, даже модульность не сильно изменяет ситуацию. Например, если компания приобретает ERP-систему исходя из сегодняшнего момента, то поначалу ей наверняка будет нужна максимум одна треть всего многообразия имеющихся функций, но внедрение базовой системы всё равно стоит очень дорого. Когда же через несколько лет станут нужны уже практически все модули и что-то потребуются еще и доработать, то выяснится, что система просто не успевает за ростом бизнеса из-за негибкости. Таким образом, получается, что это решение предназначено всего для одного определенного этапа, когда компания уже развилась до высокого уровня, диверсифицировала свой бизнес и точно знает, чем собирается заниматься в будущем.

PC Week: А какое место занимает ИТ-подразделение в вашей компании?

М. Р.: К счастью, сложилось так, что руководство относится к нему как к генерирующему подразделению, понимая, что нашему бизнесу остро необходимы высокотехнологичные решения. Я со своей стороны участвую в обсуждении большинства вопросов и могу предложить ИТ-решения, максимально точно решающие конкретную бизнес-задачу. Поскольку только хорошо представляя конечную цель, можно выбрать оптимальные технические средства.

Если же говорить с чисто финансовой точки зрения, то надо признать, что мы, несомненно, являемся центром затрат — так называемые “пожиратели”

бюджета. Поскольку практически невозможно точно оценить долю прибыли от ИТ в повышении эффективности деятельности сотрудников по сравнению с ручным трудом. Возьмем, к примеру, задачи бизнес-аналитики. Все попытки анализировать что-либо без автоматизации представляют собой разовую акцию, очень затратную по времени и дающую при этом какие-то странные, непроверяемые результаты. Но если процесс поставлен таким образом, что данные для аналитики можно получать в любой момент и заниматься только их проверкой и анализом, то полученный результат будет очень наглядным. Можно, скажем, посмотреть и увидеть, что рентабельность упала. Выяснили причину, приняли некоторые управленческие меры, через месяц посмотрели — всё выравнивается. Так что и сотрудники, и руководители, пользующиеся этим инструментом, действительно хорошо понимают, что без ИТ можно опираться только на экспертное мнение, которое в каких-то масштабах действует, а потом просто перестает работать.

Для оценки эффективности ИТ в мире существует практика расчета возврата инвестиций. И основная сложность именно в определении итоговой прибыли. В “Альбатрос Карго” принят несколько иной подход, и, с моей точки зрения, он хорош тем, что у нас нет задач, связанных только с ИТ. То есть у нас не может быть задач “закупка сервера”, “протягивание коммуникаций” и т. д. Подобные задачи у нас всегда решаются в рамках какого-то бизнес-проекта. Благодаря этому ИТ как бы участвует в части прибыли от проекта. И меня такой подход вполне устраивает, поскольку в этом случае у меня не только исполнительская задача, но я могу увидеть и показать результат инвестиций в ИТ.

PC Week: Сегодня технологии сменяются со стремительной скоростью. Как это отражается на вашей деятельности?

М. Р.: Я считаю эту “стремительность” чистой воды маркетингом, причем, с точки зрения ИТ-профессионалов, не очень красивым. Я внимательно слежу за новинками, и у меня зачастую возникает ощущение, что вот эту “новую” идею я уже видел, но под другим названием. Поэтому такие колебания очень слабо сказываются на моей работе.

Естественно, возникают технологии, которые кардинально меняют и рынок, и те средства, что мы используем в работе. Так было с виртуализацией, с терминальными решениями (тогда они назывались так, теперь называются облачными вычислениями, а через год будут еще как-нибудь называться — суть от этого не меняется), с мобильными приложениями, с веб-интерфейсами. Для логистики все эти технологии очень актуальны, потому что компании, как правило, имеют широкое региональное покрытие с очень слабыми каналами связи на местах, из-за чего у них нет возможности реализовать одинаковое качество доступа во всех точках.

Я много общаюсь с зарубежными коллегами и знаю, что у них работает “железо” и софт пятнадцатилетней давности. ▶

От монитора — к интеллектуальной станции

ИЛЬЯ КОТ

Логика производителей периферийных устройств на первый взгляд парадоксальна. Компании тратят уйму средств и сил на разработку топовых, наиболее функционально насыщенных моделей, а львиную долю дохода получают от продаж самых массовых устройств с базовым уровнем возможностей. Впрочем, если учесть психологию массового потребителя, парадокс разрешается. Многие пользователи с удовольствием читают о дорогих новинках, но приобретают все же бюджетные устройства, причем часто того же изготовителя.

ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД

Монитор Samsung SyncMaster C27B750X, протестированный в лаборатории “СК Пресс”, безусловно, относится к устройствам высокого потребительского класса. И дело не только в большой диагонали матрицы (27 дюймов), широких углах обзора (178°) и светодиодной подсветке. Эта модель с разрешением 1920×1080 рассчитана на самые разные варианты подключения к источнику сигнала. Помимо HDMI предусмотрены возможность передачи изображения через USB (что особенно удобно для нетбуков), интерфейс Mobile High Definition Link (MHL) для подключения планшетов, смартфонов и других мобильных устройств, способных передавать изображение через порт

microUSB по этой технологии (пока это только отдельные модели производства Samsung), беспроводное сверхширокополосное (UWB) соединение и даже Ethernet-порт RJ-45. Неудивительно, что монитор называется “Интеллектуальной станцией” (Smart Station).

Матрица с антибликовой матовой поверхностью окружена черным глянцевым пластиком с белой узкой каймой. Дизайн получился удачный: монитор одновременно изящный и представительный. Подставка, к сожалению, не регулируется по высоте и позволяет лишь менять угол наклона панели. Но зато на подставке удобно размещены порты USB-концентратора, динамики и сенсорные кнопки управления экраном меню. Несмотря на большие размеры экрана, монитор потребляет небольшую мощность — в пределах 40 Вт.

USB-концентратор снабжен двумя выходными разъемами USB 3.0 и одним USB 2.0. Предусмотрен режим суперзарядки для мобильных устройств, подключенных к одному из гнезд USB 3.0. В этом режиме время зарядки сокращается, но



Функция Mobile High Definition Link позволяет владельцу мобильного устройства с комфортом работать на большом экране

передача данных по интерфейсу невозможна.

В комплекте с монитором поставляется MHL-кабель и подставка для мобильных устройств Samsung.

При подключении, скажем, к Android-смартфону Galaxy Nexus монитор отображает экран последнего. При этом, правда, в сравнении с AMOLED-экраном смартфона жидкокристаллический немного проигрывает по сочности и привлекательности красок. Отметим, что MHL — это не просто еще один интерфейс для привлечения внимания покупателей. Это часть экосистемы мобильных устройств Samsung. Так, когда мобильное устройство подсоединено к монитору через MHL, возникает возможность управлять им с помощью стандартных мыши и клавиатуры, подключенных к USB-портам монитора, используя программу Mobile Control. Также имеется возможность связи между мобильным устройством и ПК, подсоединенным к монитору.

Помимо стандартных для производителя наборов настроек, включая MagicColor и MagicBright, есть средства управления

режимами USB-концентратора. Предусмотрен таймер для автоматического отключения монитора через заданное время и ряд других полезных функций.

При беспроводном (UWB) соединении с монитором к ноутбуку подключается небольшая USB-адаптер (есть в комплекте). Установив соответствующий драйвер, можно получить на мониторе копию экрана ноутбука. Скорость передачи информации в зависимости от расстояния и других условий радиосвязи варьируется от 53,5 до 480 Мбит/с. Для любителей динамичных компьютерных игр этого может быть мало, а остальным пользователям наверняка будет вполне достаточно.

Цвета и градиенты монитор Samsung SyncMaster C27B750X передает точно, все градации яркости на экране хорошо различимы. Мы обнаружили, что самые темные оттенки серого при наблюдении под косым углом к экрану приобретали фиолетовый оттенок. Белое поле выглядело чистым, но яркость засветки была немного пониженной у самых краев экрана. Движение передавалось ровно и без цветовых искажений. Встроенные в подставку динамики играли неплохо, но из-за малого расстояния между ними стереоэффект был слабым.

На освоение всех функций монитора Samsung SyncMaster C27B750X, вероятно, можно потратить целый день. Рекомендуем эту модель энтузиастам мобильных вычислений, желающим иметь комфортный монитор на рабочем месте и не быть привязанными к нему проводами. □

Унифицированные коммуникации в университете Кларк-Атланта

ДЖЕННИФЕР ЛАВИНСКИ

Университет Кларк-Атланта (г. Атланта, шт. Джорджия) испытывал проблемы с коммуникациями. Его устаревающая коммуникационная инфраструктура уже не отвечала требованиям разросшегося вуза, в котором действовало 38 программ по обучению студентов, подготовке магистров, докторов наук и различных специалистов.

В 2010 г. системные ограничения выросли в серьезную проблему, когда изменилась федеральная политика финансовой поддержки, и родители студентов стали звонить втрое чаще обычного, чтобы получить ответы на свои вопросы.

Реджи Бринсон, заместитель вице-президента и руководитель ИТ-подразделения университета Кларк-Атланта, только второй год работал в этой должности, когда получил задание перестроить коммуникационную инфраструктуру всего учебного заведения. “Я всегда считал необходимым ознакомиться с тем, что имеется, понять потребности и запросы бизнеса и использовать предоставляющиеся возможности, чтобы способствовать достижению стратегических целей университета”, — сказал Бринсон.

К тому времени университет как раз завершил выполнение трехлетнего стратегического плана. Его приоритетные цели заключались в совершенствовании обслуживания клиентов и реагирования на запросы. “Студентам необходимо обмениваться с нами информацией, используя различные платформы и механизмы”, — сказал Бринсон. — Телефония была для нас очень важна, как и ее интеграция с другими системами. Мы сформулировали свои потребности, как они нам виделись”.

В этом списке оказались: управление звонками и интеграция телефонии с электронной почтой, факсом, SMS и голосовыми сообщениями.

Когда университет приступил к поиску нового решения, у него была система телефонии, установленная 20 лет назад. “Одна из главных наших проблем заключалась в том, чтобы найти среди производителей такого партнера, который был бы четко ориентирован на нужды клиентов и помогал бы нам в обслуживании системы”, — подчеркнул Бринсон.

Совершенствование реагирования имело важнейшее значение для Бринсона и университета. “Серьезные производители готовы вести переговоры и открывать вам планы развития своей технологии, —

сказал он. — Кроме того, мы хотели знать, у кого есть новые идеи и решения, которые помогут нам добиться таких результатов, о которых мы не смели и мечтать”.

В апреле 2010 г. университет начал анализировать предложения Avaya, Shortel, Cisco, Siemens и других компаний. К концу лета было решено использовать решения Siemens Enterprise Communications — OpenScape Voice Application и OpenScape Contact Center, работающие на сервере the OpenScape UC Server. Кроме того, было решено воспользоваться помощью провайдера решений Black Box Network Services.

“Black Box и Siemens предложили решение, которое, по моему мнению, снимало целый ряд имевшихся у нас проблем в области коммуникаций, в том числе проблему общения с родителями учащихся”, — заявил Бринсон.

Реализация решений началась в январе 2011 г. “Я ожидаю, что к сентябрю все функции, которые мы определили совместно с Siemens и Black Box, будут доступны”, — надеется Бринсон.

По его словам, система обойдется в 600 тыс. долл., ее обслуживание — в 40 тыс. долл. ежегодно. Прежняя университетская система стоила 1,3 млн. долл. Срок ее функционирования измерялся тремя годами.

“Я не хочу каждые три года заключать контракт на 1,3 млн. долл.”, — сказал он.

Нелегко было убедить университет в необходимости использования функций и возможностей унифицированных коммуникаций, признался Бринсон. Но новая система должна была изменить порядок работы вуза. “В прошлом году у нас была проблема с набором студентов, — рассказал Бринсон. — Мы разместили в большом помещении десять телефонов и столько же компьютеров, и это стало нашим центром обработки телефонных звонков. Сюда обращались студенты и их родители, отсюда мы делали ответные звонки. В этом году я могу создать виртуальный call-центр, и людям не придется покидать свои рабочие места. Я могу ввести в систему номера их внутренних телефонов, что поможет нам справиться как с поступающими звонками, так и с ответными”.

Бринсон утверждает, что уже одна только эта возможность дает экономический эффект: “Учтите экономические потери, возникающие, когда вы отрываете кого-то от работы и усаживаете его за телефон в специальной комнате, и сравните это с ситуацией, когда данный человек сочетает работу на телефоне со своей обычной работой за собственным письменным столом... Сравните бизнес-модели виртуального и физического call-центра... Думаю, это принесет нам дивиденды”.

Когда речь идет о полной перестройке коммуникационной системы, Бринсон рекомендует с самого начала определить, что ожидается от партнера. “Сообщите производителям, чего вы хотите, четко сформулируйте ваши требования и стойте на своем”, — советует он.

“Кроме того, мы, представители мира техники, должны быть немножко продавцами. Значительная часть моих усилий, связанных с созданием новой телефонной системы, была направлена на разъяснение, как это будет выглядеть в будущем. Я должен был представить ее в очень привлекательном виде, чтобы вызвать заинтересованность бизнеса”, — сказал Бринсон. — Думаю, это помогает сконцентрироваться и найти правильное решение”. □

► Потому что если оно тогда решало свою задачу, то делает это и сейчас, если сама задача по сути никак не поменялась. В области логистики тоже есть подобные примеры — как работали системы бронирования с текстовыми терминалами, так и работают, поскольку другие технологии такие масштабы покрытия реализовать не позволяют. Конечно, можно нарисовать “новых красотей” в графическом интерфейсе, но это потребует полного обновления техники, что зачастую финансово нецелесообразно.

PC Week: И наконец, от чего, с вашей точки зрения, зависит успех деятельности ИТ-подразделения?

М.Р.: Для меня самое главное, что может быть в ИТ-структуре, — это люди. Команда у нас небольшая: сегодня в нашей ИТ-службе семь человек и еще несколько

системных администраторов, работающих на аутсорсинге в регионах. По моему опыту, я считаю, что необходимым и достаточным условием формирования коллектива и подбора новых сотрудников должна быть их общая адекватность.

Знания вторичны, потому что они быстро устаревают, всё знать невозможно. Более того, если человек получил хорошее образование (особенно характерно это было для советских времен), то новые технологии он освоит за месяц, за полгода. А поскольку я подбираю людей таким образом, чтобы с ними работать долго, это позволяет решать практически любые задачи. Моя команда — это люди, которые умеют работать не только руками, но и головой. При наличии грамотных, мотивированных людей “снизу” и поддержки руководства “сверху” ИТ-служба

может сделать абсолютно всё — вопрос только в бюджете и во времени.

И еще один важный момент, на который я хотел бы обратить внимание, — это доверие в коллективе. В одном из зарубежных источников я прочитал, что основной признак команды — это когда ты спокойно передаешь какую-то часть общей задачи своему коллеге и не лезешь в решаемые им вопросы, т. е. ты должен быть уверен, что он сделает эту часть работу лучше тебя. И если все члены команды хорошо представляют себе цель, в итоге все двигаются в правильном направлении. Вот и я пытаюсь выстроить именно такие взаимоотношения в нашей ИТ-службе. Я убежден, что это позволит и каждому раскрыться с лучшей стороны, и решать любые ИТ-задачи.

PC Week: Спасибо за беседу. □

ИТ в ТЭК: куда движется "нефтянка"

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Многообразие ИТ-ландшафта крупного нефтяного предприятия определяется сложностью и длиной технологической цепочки производства и сбыта. Разведка месторождений, их разработка и эксплуатация, управленческие цепочки поставок, автоматизация системы управления производством, сбыт — все эти бизнес-процессы нуждаются не только в локальной ИТ-поддержке, но и в объединении информационных систем в единое информационное поле. На конференции "Информационные технологии в ТЭК: решения для эффективного управления", организованной и проведенной компаниями "Парма-Телеком" и "ЕАЕ-Консалт", на примере одной из крупнейших российских и международных нефтяных корпораций, ЛУКОЙЛ, можно было проследить текущие проблемы и перспективные задачи информатизации, характерные для топливно-энергетического комплекса. Чтобы оценить масштабы бизнеса (а значит, и масштабы ИТ-задач и проблем), скажем еще, что согласно данным, приведенным на этой конференции, доля ЛУКОЙЛа в общемировой добыче нефти составляет 2,2%, в общемировой добыче газа — 0,6%, компания работает в 37 странах, а по размеру доказанных запасов нефти среди частных предприятий занимает первое место в мире.

Об эволюции подходов и приоритетов

Автоматизация отрасли началась в 1990-е с лоскутной автоматизации финансово-хозяйственной деятельности, системы принятия управленческих решений, АСУ ТП — "все разрозненно, хаотично", подчеркнул Леонид Тихомиров, генеральный директор "Парма-Телекома", основной целью своего доклада поставивший выявление ориентира "куда движется нефтянка" в плане использования ИТ. Затем, в "нулевые" годы, началось внедрение ERP-систем, повысилась глубина информатизации бизнеса, были сделаны первые шаги в направлении интеграции всех приложений в единую корпоративную информационную систему. Наконец, в нынешнем десятилетии интеграция приложений продолжает усиливаться, а ИТ становятся полноценным элементом производственного процесса (раньше задвижка на скважине была ручная, пояснил на простом примере г-н Тихомиров, а сегодня никого не удивляет, что для управления ею можно поставить двигатель с датчиком положения).

Дальнейшее повышение географического охвата, усиление интеграции, объединение в общее поле нефтяных компаний, поставщиков ИТ-услуг, потребителей и государства — вот магистральные направления развития ИТ, по мнению Леонида Тихомирова. Основными направлениями качественного развития ИТ-процессов он считает глобализацию трех сфер — управления, бизнес-процессов и нормативно-справочной информации. Фокус текущего момента — повышение качества управления добычей, выход на новые уровни взаимодействия и интеграция систем управления капитальными проектами, т. е. строительства и освоения новых месторождений, — компетенции, во многом, по оценке докладчика, утраченные в 1990-е и 2000-е годы. Фундамент же, на котором все это должно работать, — ИТ-инфраструктура компании.

Коснувшись такого важного и болезненного для бизнеса аспекта, как динамика затрат на ИТ в нефтегазовой отрасли,

Леонид Тихомиров выделил два господствующих подхода. Первый предполагает снижение уровня затрат и является, по его мнению, неверным, поскольку обусловлен сложностью оценки и обоснования перед руководством затрат на ИТ в долгосрочной перспективе. Второй подход (верный): затраты на ИТ — условно-постоянная величина, выражаемая в процентах от общего дохода корпорации. В среднем по отрасли, по оценке Леонида Тихомирова, эта величина составляет от 1 до 1,5% от годовой выручки компании независимо от масштаба бизнеса (данная оценка основана на выводах Gartner). Главное же, выделил докладчик, состоит в том, что кардинально меняются взаимоотношения бизнеса и информационных технологий: без ИТ-поддержки бизнес уже просто не способен существовать.

Об эволюции подходов к организации ИТ-поддержки на примере компании ЛУКОЙЛ рассказал Александр Пружинин, первый заместитель директора по стратегии ЛУКОЙЛ-ИНФОРМа. В 2003 г. руководством ЛУКОЙЛа был взят курс на создание вертикально-интегрированной структуры управления компанией, что означало построение единой информационной магистрали для представления информации всем уровням пользователей и централизацию ответственности за предоставление ИТ-сервисов. До реорганизации каждая ИТ-служба находилась при своем бизнес-подразделении, пояснил Александр Пружинин, после нее все ИТ-специалисты были выведены в компанию ЛУКОЙЛ-ИНФОРМ. Все информационные системы — аналитические, документооборот, геоинформационные, разнообразные специальные программы, а также ИТ-инфраструктура, КИП, вопросы информационной безопасности перешли на обслуживание в созданную компанию.

В 2005 г. в качестве стандарта единой интегрированной системы управления была утверждена платформа SAP. Сегодня в компании работает порядка трех десятков разного рода информационных систем, половина которых (в частности, система общекорпоративного планирования и сбора управленческой отчетности, решение для управления персоналом, система для автоматизации казначейских операций, управления цепочками поставок и др.) выполнена на этой платформе.

К позитивным результатам централизации Александр Пружинин отнес возможность для бизнеса использовать общие стандартные решения, сравнивать и оценивать по единой шкале результаты деятельности дочерних обществ, использовать централизованные данные, осуществлять информационное обеспечение управленческих процессов и управление информационными рисками, осваивать новые методы планирования, организации, координации и анализа в рамках корпоративного управления, вести эффективный контроль качества предоставляемых ИТ-сервисов, а также более эффективно использовать квалификацию персонала.

Однако централизация информационных ресурсов не только снимает многие проблемы бизнеса, но и добавляет новые, специфические. Например, "общий источник для правил и предоставления

сервисов кажется конфликтным для потребителей", а "общая точка входа дает возможность не только для интеграции потребностей, но и для аккумуляции претензий от всех уровней пользователей". Кроме того, как считает Александр Пружинин, общие сервисы, правила и финансовые схемы не оптимальны для некоторых потребителей, а централизованное управление едиными общекорпоративными решениями сложно, поскольку требует сильной поддержки со стороны бизнеса.

В прошлом году компанией ЛУКОЙЛ была принята новая стратегия развития ИТ-поддержки, связанная, как выразился докладчик, с поиском "баланса между темпами роста и расходами" и "большой гибкости" в плане не только самих ИТ-сервисов, но и их стоимости. Предполагается, что к концу текущего года за ЛУКОЙЛ-ИНФОРМом останется лишь "консолидированное представление потребностей заказчика перед обслуживающими организациями", а сами ИТ-сервисы будут переданы сторонним организациям. В данный момент, заключил Александр Пружинин, ЛУКОЙЛ-ИНФОРМ находится в процессе вывода технического персонала на аутсорсинг (планируется, что к концу года останется 10—15% от численности предприятия).

Компания "ЕАЕ-Консалт" (eae consult) не была напрямую упомянута представителем ЛУКОЙЛ-ИНФОРМа, но именно она, как следовало из доклада выступившего вслед за ним Александра Миронова, генерального директора "ЕАЕ-Консалт", будет функционировать как центр разработки и поддержки бизнес-приложений и отвечать за "покрытие сквозных процессов" вертикально-интегрированной компании ЛУКОЙЛ. Представитель недавно созданного предприятия перечислил и коротко охарактеризовал специализированные решения, работающие на всех этапах и стадиях производственного и управленческого процессов нефтяной компании — в сфере разведки месторождений, логистики, автоматизации системы управления производством, сбыта.

Параметры отдельных внедрений корпоративного стандарта

История внедрений в компании ЛУКОЙЛ корпоративного стандарта — решений SAP — начинается в 1996 г., и поначалу, как признался Андрей Староверов, заместитель генерального директора по развитию "ЕАЕ-Консалт", эти внедрения шли негладко. Основная причина, по его мнению, была не столько во внедряемых продуктах, сколько в ментальной и организационной неготовности и бизнес-подразделений, и самих ИТ-специалистов, внедрявших продукты без привязки к деловым процессам компании. Начиная с 2000 г. проекты стали осуществляться более осмысленно и эффективно. В компании были успешно внедрены, в частности, система управления персоналом, ИСУ торгового дома "ЛУКОЙЛ" (управление поставками оборудования для дочерних предприятий), ИСУ ЛУКОЙЛ (система обслуживает бизнес-сегмент добычи), несколько ИТ-проектов реализовано в сферах переработки и сбыта нефтепродуктов. Все решения, подчеркнул докладчик, были интегрированы в общий информацион-

ный комплекс, что позволило наладить информационный обмен данными между системами различных бизнес-сегментов. В результате взаимодействие между подразделениями стало осуществляться в соответствии с четко установленными принципами. Андрей Староверов особо отметил, что практически все стандартные решения SAP, внедренные в группе компаний, потребовали доработок на уровне отчетных форм, интерфейсов, введения дополнительных опций.

Об отдельных внедрениях систем, закрывающих конкретные направления бизнеса, на конференции было рассказано подробно. Так, Дмитрий Антифеев, бюджетный контролер "ЛУКОЙЛ Оверсиз Холдинг" (LUKOIL Overseas Holding Ltd.), рассказал о проекте внедрения SAP Business Objects Planning and Consolidation (SAP BPC), который был реализован в дочерней компании ЛУКОЙЛа, занимающейся добычей и геологоразведкой месторождений за рубежом. Проект выполнен за девять месяцев в прошлом году, а с начала нынешнего находится в промышленной эксплуатации (более двухсот пользователей, из них около пятидесяти — активные). Внедрение системы позволило, по словам докладчика, реализовать подключение активов компаний, входящих в холдинг, в режиме онлайн (с загрузкой данных на местах, сверкой внутренних оборотов и контролем консолидационных поправок), создать единую методологию плана счетов и структуры холдинга, реализовать единые форматы ввода плана и его фактической реализации, а также внедрить унифицированные алгоритмы расчетов при консолидации. Все вместе это позволило обеспечить руководство актуальной информацией. В перспективе планируется расширение системы "в глубину" в виде типовых решений для основных активов холдинга по каждому виду деятельности (разработка и добыча, геологоразведка). Среди проблем докладчик назвал отсутствие унифицированной методологической базы для формирования бюджетов актива, необходимость формирования типового решения на основе анализа "внутренних кухонь" основных активов и их интеграции. Главным недостатком SAP BPC Дмитрий Антифеев назвал то, что продукт новый — причём не только для российского рынка, но и для мирового.

Александр Латушкин, начальник отдела финансовых и бухгалтерских систем "ЕАЕ-Консалт", рассказал о проекте внедрения в группе компаний ЛУКОЙЛ информационной системы управления "Налоговое планирование и администрирование", стартовавшем в апреле 2009 г. До реализации проекта уровень автоматизации подготовки налоговой отчетности был низким, отметил докладчик, следствием чего являлись повышенные риски возникновения внеплановых налоговых обязательств (пени, штрафные санкции) и слабая исполнительская дисциплина.

В результате внедрения системы не только сняты перечисленные проблемы, но и благодаря отсутствию ручного ввода документов и интеграции снижены трудозатраты, упрощен порядок сбора информации для различных форм отчетности. Большая часть отчетов сегодня создается самими налоговиками, и лишь малая их часть предварительно настраивается ИТ-специалистами. Сегодня система внедрена частично — в области администрирования; в числе будущих её задач — операционное моделирование изменений величины налоговых обязательств, поддержка решения постановочных задач типа "что будет, если...".



Дмитрий Антифеев



Александр Миронов



Леонид Тихомиров



Александр Латушкин



Андрей Староверов



Александр Пружинин



Алексей Денисов

Свободное ПО в госорганах: реалии и перспективы

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

На июньской конференции “Стратегия и тактика перехода органов государственной власти на использование свободного ПО (СПО). Лучшие практики и решения”, организатором которой выступила ГК “АйТи”, рассматривались актуальные и сложные вопросы перехода на СПО в органах власти (ОГВ), современные технологии миграции, были представлены наиболее эффективные решения по использованию СПО в госсекторе и успешный опыт реализации конкретных проектов внедрения таких решений.

Дмитрий Фишелев, исполнительный директор “ПингВин Софтвэр”, озвучил итоги первого этапа проекта создания Национальной программной платформы (НПП), а также перспективы ее развития в ближайшие годы. Он сформулировал условия применения СПО на предприятии: бесплатным является получение, использование и масштабирование продукта, а вот за его внедрение, кастомизацию, техническую поддержку и обучение придется заплатить, если, конечно, нет собственных специалистов.

Г-н Фишелев обратил внимание на то, что при внедрении СПО остается ряд нерешенных вопросов: кому продукт принадлежит (если, например, заказчик — госорганизация — не оформил права на его владение); не ясны условия доступа для коммерческих организаций к такому ПО (если разработка профинансирована из госбюджета): отсутствует законодательная база на юридическое оформление использования бесплатных продуктов, которые невозможно поставить на баланс, в результате чего возникают проблемы с налоговиками, правоохранительными органами и пр. Правда, отметил он, этот вопрос находится на рассмотрении в Правительстве РФ в связи с поручением, данным предыдущим Президентом России.

Президент РАСПО Юлия Овчинникова изложила позицию Ассоциации в отношении использования СПО для госорганов. Главным преимуществом, по ее мнению, здесь является то, что ПО с открытым кодом предоставит технологическую независимость, а это для ОГВ и силовых структур имеет первостепен-

ное значение. Внедрение свободных продуктов, считают в РАСПО, также обеспечит экономическую эффективность и развитие отечественной отрасли ИТ, повышение доступности электронных государственных услуг и защищенности государственной ИТ-инфраструктуры, сокращение уровня пиратства, развитие народного образования.

Г-жа Овчинникова выразила уверенность в том, что СПО выгодно государству, поскольку достигается независимость от иностранных поставщиков ПО, активизируется развитие ИКТ-отрасли; заказчик при этом не зависит от поставщика решений, так как ПО поставляется с исходным кодом, системой сборки и полной документацией; системному интегратору не нужно отдавать большую часть выручки вендору ПО; создателям ПО можно использовать наработки других программистов.



Юлия Овчинникова

В то же время на пути внедрения программных продуктов президенту РАСПО видятся такие барьеры, как отсутствие четко выраженной государственной воли, неопределенность законодательства по отношению к СПО, дефицит ИТ-кадров и региональной инфраструктуры поддержки СПО, сложности в оценке экономической эффективности ИТ-проектов, преобладание ППО в информационном поле, нерешенная проблема с драйверами.

Евгения Василенко (“ПингВин Софтвэр”) привела данные исследования, в которых отражен мировой опыт использования СПО в госструктурах и ОГВ:

- Аргентина: 92% ОГВ используют СПО, 67% — планируют расширить использование СПО.
- Венесуэла: в 2004 г. принят указ об обязательном использовании СПО в ОГВ и в настоящее время СПО используется более чем в 90% ОГВ; правительство поддерживает Национальный репозиторий (Repositorio Nacional de Aplicaciones).
- Бразилия: 96% госучреждений используют СПО, 61% — планирует заменить на СПО всё имеющееся у них проприетарное ПО. Работает фонд СПО для ОГВ Portal de Software Publico Brasileiro; ОГВ обязаны выбирать ПО из него; если же ОГВ разрабатывает новое ПО — оно помещается в этот фонд.
- Страны Латинской Америки объеди-

будет автоматически оценено системой. Количество поставщиков, уже зарегистрировавшихся в системе, — порядка 1300, среднее число предложений по закупочной процедуре выросло с трёх до семи. Благодаря унификации процедур и отказу от бумажного документооборота повысилась эффективность и управляемость процесса закупок, освободились ресурсы для проведения закупок методом открытых тендеров (вне системы SAP SRM). Проект стартовал в декабре 2010-го и завершился в марте текущего, в планах компании — тиражирование решения на Казахстан, Румынию, Вьетнам и другие страны, где работают дочерние структуры ЛУКОЙЛа.

Заключение

По всей видимости, развитие ИТ-поддержки бизнеса “нефтянки” идет в том же направлении, что и в других отраслях: в техническом отношении — ко все большей интеграции, объединению всех бизнес-процессов на базе современных ИТ-решений и получению таким образом контроля за ними, а в экономическом плане — к учету экономической составляющей, т. е. к возможности считать и контролировать стоимость ИТ-сервисов. □

няют усилия в развитии СПО: в 2007 г. создана организация Iberoamerican Network on Technological Cooperation and Libre/Free Knowledge, цель которой — межгосударственный обмен опытом по таким направлениям, как электронное госуправление, электронная медицина и образование, электронный бизнес, R&D и развитие компьютерной грамотности в сфере СПО.

• Министерство обороны США создает для себя ОС и приложения по модели разработки свободного ПО (часть ПО — свободное, часть — распространяется свободно только среди организаций-партнеров).

• Великобритания: в новой ИТ-стратегии правительства сделана ставка на ПО с открытым кодом. Стратегия содержит план мероприятий на предстоящие два года, из которых большинство предстоит выполнить в течение ближайшего года.

• Евросоюз:
– работает репозиторий СПО для ОГВ в странах Евросоюза, объединяющий в себе репозитории СПО разных стран ЕС;

– разработана специальная свободная лицензия European Union Public Licence;

– большая часть стран Евросоюза рекомендует государственным органам использовать СПО и открытые форматы документов (ODF).

Европейские учреждения здравоохранения (более 20 тыс. организаций), дополнила она, используют СПО из специализированного репозитория Connex и принимают участие в его разработке.

Юлия Овчинникова представила РАСПО “как центр консолидации отечественных компаний — разработчиков СПО”. По ее оценке, пул компаний, входящих в Ассоциацию, занимает 70% рынка СПО, что соответствует объему свыше 2 млрд. руб.

Г-жа Овчинникова пояснила, что, проанализировав успешные и неудачные проекты разных стран по созданию репозитория СПО для госструктур, РАСПО сформировала основные принципы, которые следует соблюдать при создании подобных проектов. Среди таких принципов РАСПО считает необходимым введение поддержки применения СПО в госструктурах, что предполагает “требование преимущественного использования СПО в ОГВ на законодательном уровне и возможность многократного (неограниченного) использования ПО, разработанного за счет бюджетных средств”. По ее мнению, это требование логично и применяется в ряде стран (Бразилия, Венесуэла и др.). При этом, считает она, фонды СПО для госструктур должны наполняться во многом за счет ПО, разработанного на бюджетные деньги, в том числе самими госучреждениями, как иногда происходит в Бразилии, Франции, США.

Г-жа Василенко сообщила, что за последнее время и в нашей стране появился ряд успешных проектов по внедрению СПО в государственном и муниципальном секторах.

Так, Счетная палата РФ стала одним из первых государственных органов, перешедших на СПО. Проект предусматривал перевод интернет-сегмента ИТКС (информационно-телекоммуникационная система) на СПО.

Основой при разработке и внедрении программного комплекса для управления рабочими станциями и доступом в Интернет стал Mandriva Directory Server. Вторым элементом решения выбрана система инвентаризации Mandriva Pulse II. Для мониторинга и отслеживания статусов разнообразных сервисов компьютерной сети, серверов и сетевого оборудования был применен комплекс Zabbix.

В результате внедрения проекта в Счетной палате:

- создана единая система управления учетными и почтовыми записями;
- организованы логические группы для более эффективного функционирования;

- создана централизованная система управления рабочими станциями;
- модернизирована система авторизации;
- введены ограничения (защита от вирусов и спама в почтовых сообщениях) и учет трафика при доступе в Интернет, резервирование критичных узлов.

При этом обеспечены централизация управления учетными записями сотрудников и контроль прав доступа, получение информации о парке используемого оборудования и ПО, снижение стоимости владения ИТ-инфраструктурой за счет использования СПО.

На рабочих станциях и сервере Министерства финансов Республики Саха (Якутия) внедрена версия Mandriva 2008 Spring Powerpack, сертифицированная ФСТЭК. В процессе миграции рабочих станций было проведено обучение пользователей и системных администраторов работе в ОС Mandriva Linux и администрированию Mandriva Linux и Mandriva Directory Server.

Некоторые госорганизации в России переходят на СПО своими силами полностью или частично. Так, в ФСС выполнен масштабный проект по внедрению свободного ПО — офисный пакет OpenOffice.org, отечественная СУБД HiTech и др. — без привлечения сторонних исполнителей.

Одним из пионеров внедрения СПО стала Федеральная служба судебных приставов (ФССП), осуществившая переход всех структурных подразделений на пакет OpenOffice.org без помощи внешних специалистов. Затем последовало внедрение (с поддержкой) АИС (автоматизированная ИС), построенной на СПО, что позволило ФССП отказаться от использования старого ПО и обеспечить переход на работу с новыми подсистемами: централизованного ведения и распространения нормативно-справочной информации; ведомственного статистического учета; оперативного мониторинга и анализа информации; межведомственного взаимодействия.

Реализованный проект “Школа без границ” в Якутии представляет собой комплекс программных средств с открытым кодом, объединенных общей задачей построения эффективной системы удаленной поддержки образовательного процесса. Решение включает в себя не только учебные приложения (дистанционные курсы, электронную библиотеку и т. д.), но и СПО для автоматизации процессов управления школьными учреждениями (интернет-портал, почта, социальная сеть, видеоконференция, электронный документооборот).

Михаил Максимов (“ПингВин Софтвэр”) представил комплекс решений для ОГВ, в который входят СЭД, аналитическая система “PWS Монитор руководителя”, система планирования “PWS Планировщик” и др. Он отметил, что среди отечественных заказчиков “ПингВин Софтвэр”, переходящих (или уже перешедших) на СПО, — Минюст, Минобрнауки, Минкомсвязи, Счетная палата, Федеральное агентство морского и речного транспорта, правительство Мордовии.

Вадим Деянышев (“АйТи. Ведомственные системы”) сообщил о внедрении ИС “Полтава-Госуслуги” в МЧС России, Ространснадзоре, ФТС России, Минздравсоцразвития РФ, ФСКН РФ, ГИБДД, Росморречфлоте и др. Об опыте внедрения СЭД “БОСС-Референт 4J” (СПО) на примере администрации Псковской области рассказал Роман Шилин (“Логика бизнеса 2.0”).

Реализованные проекты демонстрируют, что применение СПО в госструктурах может быть выгодным не только за рубежом, но и в российских условиях. Вместе с тем, по мнению экспертов, рынок по разработке и внедрению СПО для отечественного госсектора в целом пока находится на стадии формирования. □

Эра "пост-ПК" ведёт к глобальному сокращению выпуска ПК

ДЖЕЙСОН ПЕРЛОУ

НР увольняет более 27 000 работников, объемы продаж Dell за I квартал 2012 г. упали по всем направлениям. Что это означает для будущего изготовителей ПК и комплектующих?

Немногим более восьми месяцев назад мы с моим коллегой Заком Вайттеккером стояли на виртуальных подиумах и спорили, действительно ли наступила эпоха "пост-ПК" или это просто пустые слова. Хотя Зак яростно отстаивал позицию, что ПК никогда не умрет, в результате дискуссии победила точка зрения, что мы стоим на пороге мира "после ПК".

Восемь месяцев спустя два крупнейших производителя ПК оказываются в затруднительной ситуации: Hewlett-Packard недавно объявила о планах сокращения персонала более чем на 27 000 человек, а Dell — о слабых продажах в I квартале 2012 г. по всем направлениям в потребительском, государственном и корпоративном секторах.

В то же время Apple, по данным исследовательской компании NPD Displaysearch, прекрасно себя чувствует, занимая в I квартале 2012 г. 22,5% мирового рынка мобильных компьютерных устройств, при этом 80% продаж Apple пришлось на iPad-планшеты, идущие на смену традиционным ПК. Общее число отгруженных за этот период мобильных компьютеров составило около 17 млн. штук.

Суровая реальность состоит сегодня в том, что продажи традиционных ПК стремительно падают. Для тех их производителей, кто не успел вовремя запустить бизнес и занять позиции на рынке ПК-планшетов и смартфонов, предстоящие несколько лет обещают быть крайне нелегкими. И я осмелюсь сказать, часть из них может просто исчезнуть.

Ну а что собственно представляет собой эпоха "пост-ПК"? Это просто модное словечко или вполне реальная ситуация?

Говоря прямо, мир "пост-ПК" основан на парадигме замещения традиционной идеологии вычислений на основе используемой в персональных компьютерах архитектуры Intel 30-летней давности центрами обработки данных и облачными технологиями. По сути, мы возвращаемся к очень похожей, высокоцентрализованной модели вычислений, которая завоевала большую популярность в конце 60-х и в 70-х годах XX века, в эпоху расцвета универсальных компьютеров-мэйнфреймов.

Единственное различие состоит в том, что вместо монолитной модели коллективного доступа в режиме разделения времени, реализованной на платформе такой универсальной ЭВМ, наша новая централизованная архитектура является многоплатформенной и гетерогенной, может быть распределена по сети частных и общественных облаков в различных дата-центрах, и помимо этого она гораздо эластичнее, надежнее и гибче, чем когда-либо ранее.

Через 10 лет большинство бизнесменов будет использовать недорогие ультратонкие ноутбуки, планшеты и тонкие клиенты (ценой ниже 500 долл.), на которых для решения основных бизнес-задач будет применяться большое число программных технологий, как выполняемых в браузере, так и использующих Web-сервисы и основанные на Web интерфейсы прикладного программирования (Web API) нового поколения (подобные представленным в Microsoft WinRT и других HTML5-платформах).

В дополнение к этому я думаю, что стандарты разработки приложений, используемые наиболее популярными

сегодня мобильными операционными системами — iOS и Android, найдут широкое применение в бизнес-приложениях для разработки клиентских front-end-частей для этих Web API.

В ближайшие три-пять лет типичный представитель бизнес-сообщества начнет постепенно отказываться от "тяжелых" клиентов, таких как настольные ПК и бизнес-ноутбуки на платформе Intel/Windows, с большим объемом собственной памяти и предустановленными приложениями, переходя на миниатюрные и чрезвычайно мощные системы, реализованные на одном кристалле (Systems on a Chip — SoC) и использующие только SSD-память, которая будет функционировать преимущественно как кэш-память для приложений, выполняемых удаленно.

Я считаю, что в качестве таких SoC-систем будут использоваться микросхемы нового поколения компаний ARM и Intel, изготавливаемые по топологическим нормам менее 22 нанометров, причем постепенно предпочтения рынка начнут смещаться в сторону устройств на платформе ARM, поскольку по мере развития отрасли проблемы обеспечения обратной совместимости с ранее выпущенными приложениями и устройствами начнут постепенно терять свою актуальность.

Я также ожидаю, что пока не завершится примерно пятилетний период перехода к использованию полностью Web-ориентированных приложений,

Суровая реальность состоит сегодня в том, что продажи традиционных ПК стремительно падают.

на рынке будет предлагаться значительное число решений, выполненных по архитектуре виртуальных десктопов (virtualized desktop infrastructure — VDI) на платформах Microsoft Remote Desktop Services и RemoteFX, для поддержки бизнеса на время переходного периода.

Такое явление, как набирающий популярность тренд BYOD (Bring Your Own Device — "принеси свое собственное устройство"), также будет частью этого уравнения. Я предвижу, что мобильные гипервизоры — Wind River компании Intel, OKL4 производства Open Kernel Labs, vLogix компании Red Bend и VMware Horizon — будут использоваться в сочетании с системами управления мобильными платформами для обеспечения безопасности и управления доступом тех сотрудников, которые предпочитают обращаться к корпоративным ресурсам при помощи своих собственных устройств, особенно если эти устройства выполнены на платформах Android, Windows Phone или Windows RT.

Что же касается iOS, то я думаю, что Apple либо вступит в партнерство с крупнейшими разработчиками корпоративных приложений для обеспечения аналогичного безопасного доступа к этим приложениям, либо приобретет/разработает свое собственное решение с целью обеспечить своей мобильной операционной системе первоклассную управляемость при подключении к корпоративной сети.

Теперь, когда мы знаем, как именно будут выглядеть технологии, идущие на смену обработке данных с помощью тра-

диционных ПК, давайте посмотрим, кто готов возглавить трансформацию персональных вычислений.

Компания Apple очевидно лидирует с чудовищным отрывом на рынке "пост-ПК"-устройств с собственной линейкой iPad, и любой конкурент находится сейчас в заведомо проигрышной ситуации, прежде всего из-за доли рынка, кон-



тролируемой Apple, и масштаба/развитости экосистемы разработчиков ПО для платформы Apple. В то же время любой, кто решит присоединиться к лидеру, сразу же окажется в очень хорошей позиции для выхода как на корпоративный, так и на потребительский рынок с предложением ПО или услуг.

Как уже было сказано, хотя пока что текущие предложения Microsoft в области мобильных вычислений не встретили горячего приема на потребительском рынке, компания по-прежнему имеет огромный потенциал для сохранения своего лидирующего положения среди корпоративных заказчиков, учитывая значительные достижения в разработке новой версии операционной системы Windows 2012 Server, последние инкарнации Microsoft Office, а также предстоящий выпуск Windows 8 и Windows RT.

И хотя Google и ее OEM-партнеры по производству телефонов демонстрируют огромные успехи в области потребительских смартфонов, я не представляю себе, каким образом планшеты на платформе Android смогут в ближайшее время проникнуть в корпоративный бизнес по примеру iOS-устройств. По крайней мере до тех пор, пока компания или сама не предпримет какую-либо инициативу по созданию планшетных приложений корпоративного уровня, или не предложит стимулы для создания таких приложений независимым разработчикам, или пока они не предложат хорошую платформу управления этими устройствами.

Возможно, на конференции Google I/O мы узнаем о каких-либо новых разработках в этой области, которых, как мне кажется, не хватает в платформе Android, особенно после окончания тяжбы с Oracle и приобретения компании Motorola. Мобильные гипервизоры, которые я упомянул ранее, безусловно, сыграют свою роль, однако Google требуется нечто большее, чтобы назвать корпоративным заказчиком убедительные причины выбора Android вместо iOS или Windows RT.

Это не значит, что Android-планшеты и другие подобные устройства не будут пользоваться популярностью — определенно будут, особенно на рынке вертикальных приложений, возможно, даже больше, чем iOS или Windows RT, благодаря тому, что Android может быть модифицирован поставщиком. Однако вертикальные рынки в большинстве своем — рынки нишевые, они не могут

обеспечить массовое распространение платформы.

Кроме того, несмотря на все свои теоретические преимущества, Chrome OS/Chromebooks на данный момент практически не пользуются спросом ни на корпоративном, ни на потребительском рынках, в первую очередь — из-за высокой цены и ограниченных возможностей устройств. Однако вероятное объединение браузера Chrome for Android, недорогого кристалла SoC компании ARM и существующей у Android экосистемы разработчиков/партнеров может все-таки предоставить концепции Chromebook и Chromebox некоторые шансы.

Мы переходим теперь к неприятной части процесса трансформации персональных вычислений — перспективам компаний, которые, без сомнения, понесут ущерб в результате радикальных перемен, ожидаемых в ближайшее десятилетие.

Любая компания, получавшая доходы в основном от производства и продаж ПК, должна была бы начать размышлять о диверсификации своего бизнеса и устранении избыточных продуктов. Очевидно, что крупнейшими из таких компаний являются Hewlett-Packard и Dell, хотя последние еще может пережить шторм, поскольку недавнее приобретение WYSE демонстрирует смещение фокуса стратегии Dell в сторону интеллектуальных устройств, VDI и тонких клиентов.

Microsoft, как компания, продолжит борьбу на рынке и будет стараться перенести существенную часть своего бизнеса в область корпоративных продуктов и серверных технологий/облачных вычислений. Интерес пользователей, как частных, так и корпоративных, к интернету Metro, встроенному в Windows 8, будет довольно слабым, поскольку корпоративные клиенты продолжают сохранять значительное число настольных приложений на базе Win32. В то же время продажи серверных продуктов и облачных сервисов останутся весьма высокими и, возможно, будут продолжать расти.

Microsoft всегда играла активную роль в развитии концепции ПК наряду с Intel и производителями компьютеров и всегда с опережением реагировала на возникающие вызовы и изменения рынка. Однако нет никаких сомнений, что с разработкой Windows RT компания хеджирует свои ставки между Intel и ARM, что очевидным образом нервнует ее традиционных партнеров, поскольку огромная часть их дохода была связана с Intel, в то время как перспектива Windows RT пока непонятна.

В последний раз операционная система Windows предлагалась одновременно для нескольких процессоров различных архитектур в начале 90-х, когда Windows NT была представлена помимо платформы Intel также для PowerPC и MIPS. Это значительный шаг для Microsoft, лишней раз подтверждающий, что, как уже выяснилось выше, продолжение успешного бизнеса ее традиционных партнеров, таких как HP and Dell, совсем не гарантировано.

Компания Intel, с другой стороны, может оказаться перед необходимостью принятия в предстоящие годы нескольких непростых решений. Я думаю, что совершенно определенно будет существовать некоторый спрос на ультрабуки (ноутбуки, выполненные по концепции Ultrabook) и Windows 8, однако невозможно предсказать, насколько глубоким он будет по сравнению со спросом на компьютеры-планшеты и традиционные ноутбуки под управлением Windows 7.

Для привлечения внимания покупателей цены на ультрабуки, безусловно, должны упасть до уровня около 1000 долл. или даже ниже, поскольку сейчас средний потребительский ноутбук продается примерно за 600 долл.

Я могу, однако, сказать, что, не инвестируя в полупроводниковые техноло-

В эпоху облаков ИТ становятся генератором инноваций

ДЖО МАК-КЕНДРИК

Доктор Ирвин Владавски-Бергер, в свое время активно содействовавший превращению IBM из поставщика традиционного оборудования и ПО в гиганта в сфере интернет-систем, недавно написал в своем блоге заметку о новой роли ИТ-менеджеров и ИТ-групп в облачную эру, над которой стоит серьезно задуматься.

По его мнению, облако в сущности является “третьей моделью” вычислений из числа появившихся на свет за более чем полувековое существование ИТ, первой из которых была модель централизованных вычислений, а второй — клиент-серверная. Сегодня облачные вычисления реальны и объективно необходимы для интеграции и управления огромной армией конечных пользователей и устройств, стремительно растущей по всему земному шару. Облако — это неизбежность.

Вместе с тем новый этап может стать звездным часом для ИТ-менеджеров и ИТ-специалистов. Владавски-Бергер предсказывает приближающиеся крупные перемены, которые будут протекать по мере того, как компании станут переводить свои традиционные ИТ-инфраструктуры и приложения в облака — аналогично тому, как в 1990-е годы многие из этих систем расширились в Интернет.

Однако в отличие от 1990-х процесс будет посложнее, чем прикручивание веб-интерфейса к паре-тройке тысяч старых черно-зеленых экранных приложений. На этот раз, считает Владавски-Бергер, потребуются крупные организационные перемены — особенно в самих ИТ-отделах. “Многие компании пока еще не выработали должную дисциплину своих ИТ-операций. Они позволяют

различным своим подразделениям строить собственные системы и приложения. В итоге эти разношерстные системы не могут нормально друг с другом работать, от разработки до развертывания приложения протекают долгие сроки, а управление системами требует очень крупных затрат”.

ИТ должны выйти вперед и возглавить новый виток компьютерной истории. Как поясняет Владавски-Бергер: “ИТ-организациям необходимо усвоить более стандартизированный, процессориентированный и индустриализованный подход к управлению. Узкоспециализированные заказные ИТ-инфраструктуры не способны обеспечить те масштабы, экономичность и качество, которые необходимы для успешной конкуренции на новом рынке облачных вычислений”.

Переход на облако может повысить роль ИТ-сообразительных бизнес-менеджеров внутри предприятий. Многие представители бизнес-персонала не имеют знаний, а зачастую и реального интереса для анализа и оценки всех существующих вариантов облака, во всяком случае с технической точки зрения. Им важны только конечные результаты, и за помощью в процессе они обращаются к ИТ-руководителям. Сегодня ИТ-отдел уже не является только группой сотрудников, пишущих код и строящих и обслуживающих системы. ИТ-организация стала бизнес-партнером, планирующим и вырабатывающим стратегию по формам технологических решений, необходимых для успешного бизнеса.

ИТ-руководителям, возможно, придется подумать, использовать ли облачные сервисы со стороны или же построить свое внутреннее решение (т. е. частное облако). Облако может существенно

улучшить видимость роли ИТ внутри организации.

Мне неоднократно доводилось разговаривать с управленцами компаний о том, что для них означает довольно эфемерное понятие инноваций и как ИТ могут его сделать более реальным. Вот один из выводов, усвоенных из этих бесед: чтобы стать активатором инноваций, ИТ-служба должна быть способной существенно ускорить обороты деятельности компании, но в то же время позволять бизнесу руководить процессом. Прошли те дни, когда ИТ-специалисты месяцами трудились над приложением, а потом вручали его бизнес-пользователям для опробования и освоения.

Бахия Ноель, вице-президент администрации ИТ-бизнес-партнерств компании Aflac, так сказала по этому поводу пару лет назад: “Нам важно понимать, как принести максимум пользы для бизнеса с кратчайшими затратами времени, без ущерба для качества решений и без лишних затрат”.

В исследовании, опубликованном SA Technologies в конце прошлого года, говорится, что большинство СЮ (54%) считает, что облачные вычисления позволяют им уделять больше времени стратегии бизнеса и инновациям. Опрос SA показал также, что СЮ, внедрившие облачные вычисления, ощущают больше перспектив к росту в своих компаниях, чем их коллеги, ведающие традиционными системами. Примерно 71% внедривших облака рассматривают свою позицию как возможный путь к другим управленческим ролям — в сравнении с 44% от остальных СЮ. Более того, 39% ИТ-директоров, внедривших облако, расценивают свою нынешнюю работу как ступень к позиции CEO, в сравнении с 24% от остальных СЮ.

С ростом облачных структур как ядра многих коммерческих предприятий и как инструмента, позволяющего ИТ-менеджерам формировать новые бизнес-возможности, мы, наверное, увидим, как технологические руководители начнут занимать позиции лидеров и внутри самих компаний. Авторы исследования SA указывают: “Бизнес-лидер, полностью осведомленный в новых технологиях и умеющий обходить потенциальные подводные камни, станет бесценным активом многих фирм. С соответствующим обучением и накоплением опыта многие талантливые люди, занимающие позицию СЮ, вполне могут занять высший руководящий пост CEO — кто-то напрямую, а кто-то через промежуточную позицию COO [главный операционный директор]”.

Вопреки общераспространенным охам и ахам по поводу недостатка координации бизнеса и ИТ определенная степень таковой координации, похоже, все-таки имеет место. Но не оттого, что бизнес-управленцы очаровались магией компьютеров (хотя и это иногда бывает). Это скорее отражает важность технологии для более быстрого, гибкого и толкового ведения бизнеса. Поддержка базы, постоянно готовой — из года в год, из месяца в месяц и даже изо дня в день — впитывать инновации, является тяжелой работой. Но, как говорит Ноель, “...будучи ИТ-специалистами, мы должны научиться понимать, как можно управлять этим циклом. Нам надо держаться наравне с бизнесом”.

В условиях сверхконкурентной и немудимо жесткой глобальной экономики ежедневно нужны разнообразные инновации. И их генератором может стать ИТ-отдел.

гии на платформе ARM, компания Intel в то же время не демонстрирует наличия какого-либо запасного плана действий. Хотя разработанная ею производственная технология Tri-Gate обладает огромным потенциалом, тем не менее архитектура x86 не обязательно является наилучшей и единственно верной для дальнейшего развития.

Как я уже говорил ранее, диверсификация и преобразование линейки продуктов к “пост-ПК”-формату, устранение избыточных продуктов и рационализация становятся для этих компаний критически важными шагами для проведения успешной реорганизации.

Если мы посмотрим, например, на Apple, то у этой компании есть всего несколько базовых типов компьютеров — модели MacBook Air двух размеров, MacBook Pro трех размеров, iMac двух размеров, два варианта Mac Mini и настольный компьютер Mac Pro. В ближайшее время выпуск Mac Pro, скорее всего, будет прекращен, а может быть, его заменит какой-нибудь вариант Mini или iMac, выполненный на некоем усиленном варианте платформы Ivy Bridge (iMac Pro?). Компании Apple обычно удается добиться больших результатов с весьма небольшими расходами, и ее прибыль весьма наглядно демонстрирует эту философию.

Меня также совсем не удивит, если Apple в рамках дальнейшей рационализации полностью закроет линейку MacBook Pro/Air, оставив лишь семейство ноутбуков MacBook, которое в будущем может объединить технологии обеих линеек.

Для сравнения: средний производитель ПК имеет гораздо больше вариантов систем, которые он предлагает на рынок. Например, HP имеет по меньшей мере пять линеек потребительских ноутбуков с моделями различных размеров внутри каждой линейки и как минимум 16 типов

настольных систем. Это просто безумие, и нет ничего удивительного, что компания испытывает такие проблемы.

Полностью потребность в традиционных ПК не исчезнет никогда, однако по сравнению с текущей ситуацией рынок таких систем станет в большей степени нишевым. Через 10 лет число их пользователей во всем мире сократится до менее чем 10% от текущего показателя, если не до 5%.

Эта тенденция может даже быть не особенно сильно связана с тем, насколько успешно “взлетят” перспективные технологии, такие как VDI. Предоставьте разработчику, ученому или инженеру безграничную серверную мощность в частном облаке, профессиональный монитор, подключенный к тонкому клиенту, и такие технологии, как Microsoft RemoteFX для серверного GPU-рендеринга виртуальных рабочих столов, и спрос на большие настольные ПК-системы практически исчезнет.

Самой большой проблемой, с которой столкнется индустрия производства комплектующих и совместимых с ПК устройств, станет неминуемая и болезненная консолидация рынка. Этот процесс начался 20 лет назад, когда на рынке реально конкурировало не менее десятка производителей ПК первой величины, за которыми следовало множество менее известных поставщиков и производителей техники “по пале”. Многие из этих компаний более не существуют в результате поглощений, слияний или просто принятого решения покинуть этот рынок. Понятия “компьютер по пале” и “сборщик ПК под заказ” также находятся под угрозой исчезновения, к моему большому сожалению.

Компания Lenovo, по всей видимости, в ближайшие два года вытеснит HP с позиции основного производителя ПК, поскольку представляет собой не компа-

нию в привычном смысле слова, а скорее виртуальный филиал китайского правительства, на чью продукцию существует огромный внутренний спрос. Lenovo также весьма успешно проводит диверсификацию своей деятельности, развивая производство Android-устройств и Windows-планшетов в дополнение к смартфонам.

Помимо роста Lenovo или даже поглощения этой корпорацией кого-то из более слабых конкурентов (Fujitsu/Toshiba/отделение ПК Panasonic или, может быть, даже Dell) мы можем хорошо видеть укрепление взаимосвязей Microsoft и Intel с компаниями из второго или третьего эшелона китайских производителей ПК, таких как Asus и Acer, которые не настолько чувствительны к проценту прибыли, как “Большая тройка”. Практически неизбежно слияние нескольких китайских и также корейских компаний по мере дальнейшего падения прибыльности этого бизнеса.

Меня не удивит и наращивание продаж ПК компанией Samsung благодаря диверсификации производства и лидерству этой компании в потребительской электронике и производстве комплектующих.

В целом всю ситуацию можно сравнить с картиной того, что же на самом деле случилось с динозаврами в конце мелового периода, как ее рисуют самые современные теории, созданные ведущими палеонтологами. До падения гигантского астероида динозавры уже испытывали определенные сложности, вызванные изменением климата. И хотя космическая катастрофа значительно ускорила их вымирание и огромное число животных погибло всего за несколько лет, известно, что небольшая популяция нелетающих динозавров продолжала существовать еще сотни тысяч лет после катаклизма за счет высокой специализации и приспособления к остывающей планете. Другой

вид динозавров эволюционировал, дав начало существам, постепенно превратившимся в птиц.

Не надо быть Карнаком Великолепным (комический предсказатель из эстрадного шоу The Tonight Show Starring Johnny Carson), чтобы увидеть надпись на стене. Предельно очевидно, что в индустрии сегодня слишком много изготовителей ПК, которые предлагают на рынок слишком много избыточных продуктов, в то время как спрос на их продукцию постепенно сокращается. Это современный вариант изменения климата. А быстрорастущая популярность устройств “пост-ПК”, таких как iPad, — это современный вариант гигантского метеорита.

Большинство частных покупателей хотят приобрести недорогие мобильные устройства, сочетающие базовые функции (доступ к сети Интернет, почте, социальным ресурсам) с удобными в использовании приложениями, способными работать с данными, хранимыми в облаке.

В противовес этому бизнесменам и корпоративным пользователям нужны недорогие, легкие в управлении и обслуживании мобильные устройства с низким энергопотреблением, способные работать с приложениями и данными, используемыми в корпоративных центрах обработки данных. Только устройства эры “пост-ПК” — планшеты, системы на платформе ARM, тонкие клиенты (скажем, Google Chromebox) — отвечают этим требованиям.

Конечно, всегда будут люди, которым потребуется мощность и сложность настольных ПК. Однако тема нашего обсуждения заключалась совсем не в исчезновении ПК как такового; мы говорили о том, смогут или нет производители ПК как класс выжить, если их доход будет зависеть в основном от сбыта ПК. И ответ на это — безусловно НЕТ.

“Популярность Open Source коррелирует с уровнем открытости общества”

Если бы на конференции ROSS'2012 (www.pcweek.ru/foss/conference/) проводился конкурс на титул “Самая заметная персона”, то первый приз, скорее всего, получил бы “человек в красной шляпе”, как его сразу про себя стали называть многие участники мероприятия. Человек этот — нетрудно было догадаться о его принадлежности к компании Red Hat — не выступал с докладами, но зато самым живым образом знакомился с представителями на стендах выставки предложениями, вел разговоры с теми, кто обращался с вопросами к нему. Столь же охотно он откликнулся на предложение побеседовать с обозревателем PC Week/RE Андреем Колесовым, сразу же представившись — Ян Вилдербор (*Jan Wilderboer*), датчанин, сотрудник европейского отдела Open Source Affairs компании Red Hat, род деятельности — евангелист, проповедник.

PC Week: Что означает ваша должность и как она связана с вашим участием в этой конференции?

ЯН ВИЛДЕРБОР: Уже несколько лет я работаю в компании Red Hat в должности евангелиста и занимаюсь продвижением идей Open Source среди потребителей ИТ, разработчиков ПО, да и в целом в самых широких кругах обществности. Примерно 30% моего времени приходится на персональные встречи с заказчиками в пределах прямой досягаемости из нашего офиса в Мюнхене. Еще 40% уходит на деловые поездки по разным странам и городам региона EMEA, где я участвую в разного рода мероприятиях вроде нынешней конференции, где не только рассказываю об открытом ПО, но и изучаю местную обстановку, в том числе встречаясь с представителями ИТ-сообщества, в первую очередь, конечно, СПО-сообщества и его бизнес-сообщества. Остальная часть времени — это удаленное, в том числе онлайн-общение с разными группами СПО-сообщества по всему Европейскому региону. Наверное, не будет преувеличением сказать, что аудитория моего общения исчисляется тысячами человек.

PC Week: Какова роль взаимодействия с сообществом для бизнеса Red Hat?

Я. В.: Ответ прост: без сообщества бизнеса Red Hat просто не может быть. Сообщество, включая пользователей, партнеров и независимых разработчиков, важно для любого крупного ИТ-вендора. Но в случае Open Source значимость его резко возрастает, становится реально критически важной для бизнеса поставщика. Ведь в случае проприетарного ПО внешние разработчики создают лишь дополнительные к основным продуктам вендора собственные решения. А в модели Open Source они напрямую участвуют в создании базовых технологий.

При этом мы должны понимать, что речь идет не о каком-то едином сообществе, а сообществе сообществ (как Интернет —



Ян Вилдербор

сеть сетей). Говоря о Red Hat, можно насчитать сразу, наверное, с сотню различных групп разработчиков и пользователей по разным направлениям деятельности. Только в пределах сферы Linux есть как минимум несколько десятков разных сообществ. Разумеется, все они различаются по численности и, что важнее, по активности, но все они так или иначе работают, вносят свой вклад в общее дело, с ним нужно контактировать, сотрудничать. Вот этим я при поддержке моих коллег и занимаюсь.

PC Week: Насколько Россия представлена во всех этих сообществах и в вашей лично деятельности?

Я. В.: О том, что в России есть довольно большое число и пользователей, и разработчиков Open Source, хорошо известно и в компании Red Hat, и мне лично. С кем-то у меня даже были контакты, но только через Интернет. Но одно дело — сетевое общение, и совсем другое — увидеть своими глазами, поговорить с собеседниками вживую. Я первый раз приехал в Россию и очень доволен этим визитом, все очень интересно и полезно.

На меня весьма позитивное впечатление произвела сама конференция, в том числе и организационная сторона вопроса. Было много интересных и, что очень важно, разных докладов, возникали активные дискуссии по каким-то вопросам. Я увидел, что многие компании в России занимаются продвижением продуктов Open Source, разрабатывают собственные решения, есть реальный опыт применения этого ПО у заказчиков, и — главное — у них есть интерес к расширению использования открытого ПО. Очень позитивное впечатление оставила нацеленность правительственных структур на применение подобных продуктов в стране и на поддержку направления Open Source в целом.

У меня появились новые контакты, причем очень разные, — бизнесмены, пользователи, студенты, преподаватели, разработчики, которые я буду теперь поддерживать и развивать. Обо всем увиденном тут я расскажу коллегам в мюнхенском офисе, мы скорректируем наши планы работы с учетом более широкого вовлечения России в нашу сферу деятельности. Могу уже сейчас точно сказать, что этот визит в Россию для меня не последний.

PC Week: Вы видите положение дел по Европе в целом. Как на этом общем фоне выглядит ситуация в России и в плане популярности идей Open Source, и в плане активности сообщества?

Я. В.: Прежде всего, EMEA включает несколько регионов, это не только Европа, но и Ближний Восток и вся Африка. В Европе есть свои регионы, например Западная, Центральная и Восточная Европа, в Африке есть свои, в частности Южная Африка и Северная Африка. Все они имеют свою специфику.

Что касается России, то здесь ситуация видится таким образом. Ваши разработчики хорошо заметны в деятельности мирового сообщества Open Source. Хотя, наверное, было бы правильнее говорить не “российские”, а “русскоязычные”, поскольку они трудятся не только в вашей стране, но и далеко за ее пределами. Но при этом можно точно утверждать, что образование и профессиональные корни у большинства из них — российские. Ваших разработчиков отличает высокая нацеленность на решение технических вопросов, глубокое погружение в технологию. Я, например, знаю, что они активно участвуют в реализации проектов по базам данных, в частности MySQL.

Если же говорить о работе собственно российских общественных групп, то создается впечатление, что организационный процесс тут находится еще скорее в начальной стадии формирования, но идет он достаточно быстро. Я узнал, что в стране уже несколько лет работает бизнес-ассоциация РАСПО, которая активно сотрудничает с правительственными структурами в деле продвижения свободного ПО и поддержки СПО как направления развития местного ИТ-рынка. Очень интересным, хотя в некоторых моментах и не бесспорным, является проект по созданию Национальной программной платформы. Помимо всего прочего он важен уже тем, что способствует консолидации и повышению активности российского СПО-сообщества, а также повышению интереса на рынке к проблематике СПО в целом.

На конференции я познакомился с представителями российской группы проекта OpenStack по созданию открытой облачной инфраструктуры. Это уже совсем другое направление деятельности, более техническое, с конкретным прикладным значением. При этом хотелось бы отметить, что OpenStack — это отличный пример широкого диапазона возможностей применения Open Source для решения самых разных задач, в том числе самых актуальных сегодня и постоянно возникающих. И еще — это пример сочетания работы на некотором общемировом уровне с деятельностью локальных групп в конкретных странах.

Плюс к этому я должен сказать, что на нынешней конференции я был приятно удивлен подготовленностью аудитории в целом, которая, кажется, очень хорошо разбирается в базовых принципах Open Source, видит

достоинства этой модели и ее какие-то ограничения, понимает, как преодолевать встречающиеся препятствия.

PC Week: Возможно, вопрос покажется вам странным, но все же: зачем нужно сообщество самим разработчикам, зачем им отвлекаться на участие в сообществе?

Я. В.: Почему же, вопрос вполне уместный. С ним я в той или иной мере довольно регулярно встречаюсь. Действительно, зачем тратить рабочее время на разные обшания, тем более что и начальство не очень одобрительно может относиться с таким “отвлечением”? Здесь я должен прежде всего сказать, что разработчики Open Source — это в большинстве своем энтузиасты, людям это дело просто очень нравится. Вообще-то доля именно энтузиастов среди программистов всегда была, есть и будет очень велика, наверное, она заметно выше по сравнению со многими другими профессиями. Но в среде Open Source эта доля еще выше.

Во-первых, многие из них занимаются собственно Open Source как раз в свободное от основной работы время. Во-вторых, те, у кого это совпадает с основной деятельностью, как правило, находят понимание и даже поддержку со стороны руководства, которое понимает значение контактов с сообществом для развития собственного бизнеса.

Но кроме “просто интересно” есть, конечно, и более серьезная мотивация. С одной стороны, разработчик получает реальную техническую поддержку от единомышленников. С другой, он продвигает самого себя как специалиста, что вполне реально помогает в плане карьерного роста или поиска компаньонов и инвесторов для реализации новых собственных проектов.

PC Week: А каков возрастной диапазон сообщества Open Source?

Я. В.: Он очень широкий: от школьников-старшеклассников до людей весьма почтенного возраста. По численности самая значительная группа приходится на молодежь 20—25 лет, это студенты старших курсов университетов и недавние выпускники. Но если посмотреть с точки зрения получаемого результата, то тут главную роль играют более опытные специалисты. В то же время, наверное, второе место по численности в сообществе занимает возрастная группа за сорок лет, в которой, в свою очередь, большая доля тех, кому за пятьдесят.

Вообще надо сказать, что в таких достаточно больших общественных группах отлично на практике реализуется идея совмещения молодого задора и опыта ветеранов, хотя нужно отметить, что и среди молодых людей есть очень опытные разработчики, а среди ветеранов — настоящие генераторы идей. Как вы, вероятно, знаете, идеи Open Source очень популярны в академической и образовательной среде, поэтому совместное участие студентов и преподавателей в этом сообществе является вполне естественным.

PC Week: Есть ли какие-то различия в сообществе с учетом географии регионов: США, Европа и пр.?

Я. В.: Я уже сказал ранее: ситуация в разных странах довольно сильно различается. Видимо, все же лидирующую роль в мировом сообществе Open Source играют США — почти все основные проекты, особенно долгосрочные, “прописаны” там. Но в последнее десятилетие быстро растет роль Европы, причем, как я думаю, это происходит в результате поддержки идей данного движения со стороны правительственных структур как на уровне отдельных стран, так и Евросоюза в целом. В конце прошлого года я был на конференции в Каире и увидел там большой интерес к использованию и продвижению Open Source. Меня это даже немного поразило — ведь прошло всего несколько месяцев после смены правящего режима в результате революции.

Популярность Open Source очень четко коррелирует с уровнем открытости общества в целом. Это вполне можно объяснить теоретически, и это видно на примере разных стран. Скажем, в Китае идеи открытого ПО не очень вписываются в менталитет страны, ее исторические традиции, именно поэтому там активность и бизнеса, и сообщества Open Source заметно ниже, чем в Европе. Что касается России, то тут видна языковая проблема: к сожалению, навыки на английском языке как средстве международного общения здесь явно недостаточны для глубокого проникновения в мировое сообщество.

PC Week: Что можно сказать о роли государственной поддержки движения Open Source в разных странах?

Я. В.: Краткий ответ таков: эта роль весьма важна, почти все страны это понимают и в той или иной степени занимаются поддержкой Open Source. Я уже сказал, что, наверное, основной вклад в развитие Open Source принадлежит Северной Америке. И это при том, что там правительство вроде бы уделяет данной теме внимание меньше, чем в Европе. На самом деле это не так: просто поддержка там оказывается не прямыми, а косвенными средствами, во многом через общеэкономические рычаги, например в виде поддержки системы образования, системы научных исследований. Да и коммерческие ИТ-компании там являются мощными спонсорами движения. Европейские правительства уделяют в целом большое внимание данной теме, преследуя при этом цели решения целого комплекса задач, в том числе снижения бюджетных расходов, создания квалифицированных рабочих мест, привлечения инвестиций в страну. При этом очень четко видно влияние географического фактора: наиболее сильная поддержка Open Source наблюдается в Северной Европе — Скандинавии, Исландии.

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?

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

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

- 12. Не установлено никакое

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. _____
- 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. Combella
- 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

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 Ар-

тос-ГАЛ” — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88; e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

• ООО “Урал-Пресс”

г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

тел./факс 8(3152) 47-42-41; e-mail:

kazakhstan@ural-press.ru

• ЗАО “МК-Периодика” — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57;

тел. (495) 672-71-93,

672-70-89; e-mail:

catalog@periodicals.ru;

info@periodicals.ru;

www.periodicals.ru

• Подписное Агентство **KSS** —

осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс:

8-1038- (044)585-8080

www.kss.kiev.ua,

e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!

Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzii@skpress.ru

Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: edito-rial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

Сбербанк решил...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

ние годы активно продвигает себя на рынке и в качестве поставщика решений для малого бизнеса, используя именно облачный вариант взаимодействия с клиентами. В разделе “Приложения” портала “Деловая среда” были показаны сервисы “Документовед” и “Электронный бухгалтер «Эльба»” от “СКБ-Контур”. Первый призван упростить процедуру открытия бизнеса, помогая, в частности, сформировать пакет документов для регистрации юридического лица, а затем документально сопровождать последующую деятельность созданного предприятия. Второй сервис может быть полезен небольшим компаниям для самостоятельного ведения бухгалтерии и отправки отчетности в контролирующие органы. В “Магазине” имеются и другие решения “СКБ-Контур” — сервис моментальной проверки контрагентов “Контур-Фокус” и

справочно-правовая система “Норматив”.

По словам представителей Сбербанка, состав облачных приложений для малого бизнеса будет со временем расширяться. В настоящее время ведутся переговоры с рядом разработчиков, в том числе с авторами систем “Мегаплан” и “Мое дело”. Для полноценной работы портала банку нужно также решить ряд юридических вопросов по предоставлению SaaS-услуг.

Комментируя новость о демонстрации прототипа портала “Деловая среда”, наблюдатели говорят, что развитие данного направления Сбербанком вряд ли стоит рассматривать как намерение вступить в серьезную конкуренцию с традиционными ИТ-поставщиками, в том числе и с теми, кто сам осваивает SaaS-модели работы на рынке. Скорее всего, речь идет о расширении разного рода сервисов, нацеленных на удержание и привлечение клиентов к основному спектру финансовых услуг банка. И, конечно, о намерении расширить свое присутствие на

рынке СМБ, где позиции Сбербанка не так сильны, как в области крупного капитала.

Из сделанной на петербургском форуме презентации пока трудно понять схему взаимодействия Сбербанка с разработчиками SaaS-решений и их потребителями. Вероятнее всего, банк все же будет выступать чисто как посредник-продавец, получающий процент от подписки. Хотя сами приложения будут функционировать в виртуальном хостинге самого Сбербанка (используется среда виртуализации и средства управления компанией Parallels), собственно услуги будут, скорее всего, предоставлять сам вендор решения. Тем не менее наблюдатели довольно единодушно отмечают, что сам факт выхода на рынок SaaS-услуг такого крупного “новичка”, как Сбербанк, пусть даже в качестве простого продавца, может серьезным образом способствовать развитию этого рынка и, вполне возможно, повлияет на весь ландшафт рынка деловых ИТ-систем. □

Microsoft...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

ции не уточнили, какая клавиатура будет входить в комплект поставки. Помимо этого модель с Windows 8 Pro будет поддерживать перьевой ввод.

С помощью планшетов Surface их владельцы смогут загружать приложения из интернет-магазина Windows Store, поддержка которого будет интегрирована в платформу Windows 8. По словам представителей компании, Surface for Windows RT появится в США одновременно с официальным запуском Windows 8, а Surface for Windows 8 Pro можно будет купить спустя 90 дней.

Напомним, что появление финальной версии Windows 8 ожидается ближе к концу текущего года. Информации о том, кто является аппаратным сборщиком планшета, Microsoft не представила. Что касается цен на новые планшеты, то президент подразделения Windows Стивен Синофски сказал в ходе мероприятия, что их стоимость будет сопоставима с ценами на ультрабуки с Windows 8. Обозреватели ZDnet считают, что стоимость планшета Surface for Windows RT составит 500, а Surface for Windows 8 Pro — не менее 900 долл.

Представители тайваньского OEM-производителя Pegatron говорят, что новый планшет Microsoft имеет все предпосылки для конкуренции с iPad и моделями на базе Android. Финансовый директор этой компании Чарльз Лин сказал: “Думаю, что основная цель, побудившая Microsoft сделать планшет, — это расширение экосистемы из ПО и побуждение независимых программистов к производству большего количества программ для Windows 8”.

Аналитик из Gartner Майкл Гартенберг считает, что новая стратегия, в соответствии с которой софтверный гигант выступает в качестве программного и аппаратного производителя, уг-

рожает Microsoft потерей контрактов с классическими игроками данного рынка, также имеющими намерение выпускать продукты на базе Windows 8.



Подставка позволит поставить устройство на поверхность под углом

По словам аналитика из Forrester Research Сары Эппс, Microsoft не показала, как ее новый продукт может работать с другими ключевыми для компании решениями, в частности с тем же Kinect или SmartGlass, тогда как Apple всегда делала продукты в связке и это побуждало потребителей приобретать дополнительные технологии и ПО.

Джеймс Перлоу из ZDnet спрашивает: “А почему представители Microsoft не упомянули о различиях между новым планшетом Surface и ультрабуками, ведь с клавиатурой Touch Cover он становится малоотличимым от этих устройств”. При этом он поднимает вопрос о двусмысленном положении контрактных производителей, в которое их поставила Microsoft своим решением по выпуску брендового планшета: “Microsoft входит в аппаратный бизнес, имея неоспоримое преимущество среди прочих производителей, а именно — стоимость лицензий, которые предположительно составляют от 85 долл. за Windows RT до 150 долл. за Windows 8 Pro. Варьируя стоимость лицензий, Microsoft может существенно снизить цены на свои планшеты, чего не могут сделать другие аппаратные производители, которые лицензируют ОС у корпорации. Так выгодно ли будет крупнейшим производителям ПК, таким как HP и Lenovo, выпускать планшеты с Windows 8/RT и аппаратным обеспечением, идентичным Surface, но по завышенной цене?”

Если же эти производители захотят как-то дифференцироваться на рынке, то им придется повысить конечную стоимость своих планшетов за счет более дорогой “начинки”, чем та, которую будет использовать Microsoft для своих Surface, но тогда, иронизирует Перлоу, подобные планшеты смогут закупать только компании из списка Fortune 500. Кроме HP и Lenovo в невыгодное положение на рынке попадает и давний партнер Microsoft корпорация Intel: планшет Surface составит прямую конкуренцию ультрабукам. Напомним, что Intel вложила многие миллиарды долларов в этот новый класс устройств, еще не укрепившийся на рынке.

В Forrester суммировали преимущества, которые предоставит для корпоративного пользовате-

Стоимость новых планшетов будет сопоставима с ценами на ультрабуки с Windows 8. Обозреватели ZDnet считают, что стоимость Surface for Windows RT составит 500, а Surface for Windows 8 Pro — не менее 900 долл.

ля Windows RT, и посчитали, что бизнес воспримет эту ОС как дружественную для предприятий, так как она будет поддерживать веб-консоль администрирования Windows Intune и System Center Configuration Manager, а Metro UI станет удобным инструментом для разработчиков бизнес-приложений — это особенно важно для переноса существующих бизнес-приложений на ARM-версию Windows. Кроме того, Windows RT будет включать офисный пакет, поддержку SkyDrive, поддерживать функцию шифрования информации и другие необходимые для бизнес-среды опции. □

PCWEEK№ 18
(803)БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____

ФИРМА _____

ДОЛЖНОСТЬ _____

АДРЕС _____

ТЕЛЕФОН _____

ФАКС _____

E-MAIL _____

 1С1 НИАГАРА23 ТЕХНОКРАТ11 ТРЕОЛАН2 MERLION7 SAMSUNG9

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.

NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Niagara. Просто, удобно, надежно

**Серверы Niagara
- мы знаем,
как заставить
технологии
работать на вас.**



Процессор Intel® Xeon® E3 может автоматически регулировать энергопотребление и точно настраивать производительность сервера в соответствии с потребностями приложений.

www.niagara.ru
Ниагара Компьютерс, Москва
Донской 5-й проезд, 15
Телефон: (495) 955-55-50
(многоканальный)

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»		
	Всего:		
	Плательщик:		
	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»		
	Всего:		
	Плательщик:		
	Кассир		