

PC WEEK RUSSIAN EDITION



№ 20 (805) • 21 АВГУСТА • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

РЕГИОНАЛЬНЫЕ
КОНФЕРЕНЦИИ
**РЕШЕНИЯ 1С
ДЛЯ БИЗНЕСА**

ИРКУТСК 10–11 сентября 2012 г.
КРАСНОЯРСК 13–14 сентября 2012 г.
КАЗАНЬ 15–16 октября 2012 г.
САМАРА 18–19 октября 2012 г.



www.1c.ru
regconf@1c.ru

“Марвел” поддерживает высокие темпы роста

ВЛАДИМИР МИТИН

В первом полугодии нынешнего года оборот “Марвел-Дистрибуции” превысил аналогичный показатель минувшего года на 48%. Такие данные привел директор по продажам “Марвел-Дистрибуции”

ИТ-БИЗНЕС

Антон Черепихин во время своего выступления на состоявшейся в конце июля юбилейной (10-й по счету) Летней дилерской академии компании, по традиции проходившей на борту четырехпалубного теплохода “Михаил Булгаков”. Таким образом, можно считать, что по крайней мере первое полугодие для компании сложилось весьма удачно, хотя в начале года “Марвел-Дистрибуция” не стала озвучивать планы своего развития, ссылаясь на неопределенность ситуации (включая возможность новой волны мирового финансового и экономического кризиса). Что будет во втором полугодии, сейчас тоже никто сказать не может, но, похоже, в компании готовы к заметному снижению темпов роста. “Если по итогам нынешнего



Антон Черепихин: “Пока оправдывается оптимистичный прогноз нашего развития”

года в целом мы продемонстрируем 30%–ный рост продаж, то это будет хорошо”, — считает Антон Черепихин. Напомним, что аналогичный прогноз компания делала (в 2010 г.) на минувший год. Однако в итоге (см. диаграмму) её продажи увеличились на 51%.

Напомним, что за неделю до начала 10-й Летней дилерской академии “Марвел-Дистрибуция” объявила о весьма значительной перестройке своей организационной структуры. Среди прочего изменения коснулись её самого крупного (по объему продаж) департамента (“Ноутбуки, ПК и серверы”), который было решено разделить на департаменты “Ноутбуки, планшеты и десктопы” и “Серверы, СХД и корпоративные ПК”. Кроме того, был переименован департамент “Комплектование, периферийное, цифровое оборудование, мобильные средства коммуникации”, который с прошлого года возглавляет Вадим Степанишин. Теперь это департамент “Цифровая техника и мобильные средства связи”.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

Microsoft: “...Победа будет за нами!”

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Как обычно, компания Microsoft начала очередной финансовый год (он стартовал 1 июля) с проведения во вторую неделю месяца своего главного общекорпоративного мероприятия — ежегодной всемирной партнер-

КОНФЕРЕНЦИИ

ской конференции (World Partner Conference, WPC), на которой руководство фактически отчитывается перед “делегатами с мест” (а это не только партнеры, но и представители региональной сети отделений компании) о проделанной работе и оглашает планы развития бизнеса на ближнюю и дальнюю перспективы. WPC 2012 даже по некоторым формальным признакам явно выделяется из серии аналогичных собраний: впервые она прошла за пределами США (правда, не очень далеко — в канадском Торонто) и, похоже, установила очередной рекорд по числу участников — более 16 тыс. человек. Это, кстати, интересный факт для размышлений — несмотря на развитие возможностей заочно-виртуального общения, тяга людей к встречам в традиционном стиле “глаза в глаза” не только не уменьшается, но и растет.

В данном случае причиной повышения интереса представителей корпоратив-

ной экосистемы к планам руководства Microsoft является то, что с каждым годом конкурентная ситуация на рынке ИТ обостряется и уверенность в будущем “флагманского корабля” сейчас выглядит не так стопроцентно, как это виделось еще несколько лет назад. В истории Microsoft



Стив Балмер (справа): “Мы не намерены уступать лидирующие позиции в ИТ-отрасли и будем постоянно расширять свое присутствие на рынке”

(с 1975 г.) были разные периоды, и как раз сейчас корпорация переживает довольно сложный этап, который характеризуется существенной коррекцией изначальной бизнес-модели в условиях радикального преобразования всего ИТ-рынка в связи с переходом от традиционного варианта

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

В НОМЕРЕ:

Проекторы ViewSonic в России **6**

Суперкомпьютинг в Гамбурге **11**



Welcome to Office

We think you'll love it. Let's get started.

Office 2013 **12**

РОЛЬФ в «облаке» **14**

Cloud 2020 **16**

«Где деньги, Зин?» **17**

Что же такое НПП **18**

За новостями PC Week/RE — в Google Play и Apple Store

Читателям нашего издания, имеющим смартфоны или планшеты под управлением Google Android и Apple iOS, теперь не нужно выкраивать время за компьютером, чтобы ознакомиться с последними опубликованными на сайте PC Week Live материалами, а тем более ждать бумажного номера. Гораздо удобнее воспользоваться мобильным приложением PC Week/RE, которое можно бесплатно загрузить из онлайн-магазинов приложений Google Play (<http://itunes.apple.com/us/app/pc-week-re/id540359843>) и Apple Store (<https://play.google.com/store/apps/details?id=ru.skpress.pcweek>). Приложение открывает доступ как к материалам уже выпущенных бумажных номеров PC Week/RE (последний номер можно увидеть еще до его выхода из типографии), так и к ежедневно обновляемой онлайн-ленте. И главное — почитать их можно в любое удобное время и в любом месте даже в отсутствие качественной связи (в офлайне), если, конечно, перед выходом



Интерфейс мобильного приложения PC Week/RE для устройств с Apple iOS и Google Android совершенно идентичен

из дома, или завершением рабочего дня, или зайдя в кафе с Wi-Fi, или... (вариантов много), вы потратите пару минут, чтобы запустить приложение.

Устроено оно так, что сразу после запуска автоматически загружает с сайта PC Week Live свежие и еще не прочитанные вами публикации (вместе с ил-

люстрациями, подгружать их отдельно не нужно), а также пиктограммы первых страниц вышедших в текущем году номеров — чтобы загрузить тот или иной номер, достаточно нажать расположенную рядом с пиктограммой кнопку “Скачать”.

Но этим возможности приложения не исчерпываются. Удобный интерфейс позволяет просмотреть оглавление загруженного номера и выбрать для чтения заинтересовавшую статью или перейти к рубрике, где все загруженные в мобильное устройство материалы из бумажных номеров и онлайн-ленты разбиты по тематикам: “Безопасность”, “Государство и ИТ”, “ИТ-бизнес”, “Идеи и практики автоматизации”, “Открытый код/Linux”, “ИТ-сервисы/Облака” и т. д. Вы интересуетесь вопросами информационной безопасности? Тогда в два касания найдете все статьи по этой теме.

А может быть, вас интересуют публикации, в которых упоминается конкретная технология или название компании (организации, госструктуры...) или еще что-либо вполне определенное? Тогда воспользуйтесь кнопкой “Поиск” и наберите ключевые слова. А дальше — читайте. В метро и в самолете, в минуты отдыха и в ожидании приема у директора... Короче, когда вам удобно и где вам удобно.

ISSN 1560-6929



9 771560 692004

12020

ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ



3 года
гарантии

СПРАШИВАЙТЕ
В МАГАЗИНАХ
ВАШЕГО ГОРОДА.

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 дистрибутора OCS
www.ocs.ru, (812) 324-28-70, (495) 995-25-75

OCS
DISTRIBUTION



Центру разработок EMC в Санкт-Петербурге исполнилось пять лет

ЕВГЕНИЙ КРЕСТНИКОВ

Недавно прошедший в Санкт-Петербурге международный экономический форум привлек внимание многих компаний, чей бизнес связан с информационными технологиями. Помимо мероприятий форума в эти дни в городе прошло немало интересных событий. Корпорация EMC — ведущий мировой разработчик и поставщик решений для информационных инфраструктур — отметила 21 июня пятилетний юбилей своего Центра разработок в Санкт-Петербурге.

Открытый в рамках глобальной стратегии развития EMC, центр реализует три главных принципа корпорации: работать как можно ближе к клиентам, нанимать лучших инженеров и проектировщиков, а также использовать оптимальные разработки на благо заказчиков по всему миру. В штате около 230 инженеров-программистов, специализирующихся на управлении информацией и системах ее хранения. Планируется дальнейший рост численности разработчиков.

Торжественное мероприятие для сотрудников, заказчиков и партнеров корпорации проходило в историческом здании на Невском проспекте — дворце Белосельских-Белозерских. С приветственным словом к собравшимся обратился Вячеслав Нестеров, директор Санкт-Петербургского Центра разработок EMC. По его словам, за пять лет коллектив значительно вырос и состоит из более чем 250 человек: «Инженерами нашего центра к апрелю 2008 г. была выполнена уникальная разработка, получившая патент, а к настоящему времени мы имеем 23 патента. В центре создан современный ЦОД, в котором отрабатываются различные методы и ПО оптимизации хранения информации и управления контентом, которые доводятся до уровня готовых продуктов, используемых EMC. Кроме того, реализуется программа «Академия хранения» (EMC Academic Alliance), в рамках которой наши сотрудники сформировали два учебных курса: «Information and Storage Management» и «Enterprise Content Management», которые изучают студенты в вузах-партнерах России

и СНГ с помощью подготовленных у нас преподавателей».

Заместитель председателя совета директоров EMC Билл Тьюбер (Bill Teuber) отметил важность юбилейной даты для корпорации — он сообщил, что у EMC несколько десятков центров разработки и всего шесть из них (включая петербургский) имеют высший статус.

«Сейчас усилия EMC сосредоточены на таких аспектах хранения, как безопасность сетей и данных, интеграция серверной инфраструктуры и систем хранения, формирование частных и публичных облаков. Здесь мы отмечаем особую значимость Центра разработок в Санкт-Петербурге, перед которым поставлена задача внедрения передовых инженерных решений в продукты и технологии EMC. Тот


Вячеслав Нестеров и Сергей Карпов

вклад, который уже внесли разработчики российского центра, позволил нам присвоить ему высший в EMC статус «Center of Excellence» (CoE). Мы планируем и далее расширять CoE в Санкт-Петербурге, он станет бизнес-инкубатором для развития компаний, продолжит программу взаимодействия с ведущими учебными заведениями России», — сообщил г-н Тьюбер.

О важности мероприятия можно судить по составу участников. С докладами выступили старший вице-президент EMC Джоел Шварц (Joel Schwartz) и генеральный директор представительства корпорации в России и СНГ Сергей Карпов.

Г-н Карпов подчеркнул значимость проектов центра для бизнеса EMC в России. Он отметил, что партнеры корпорации и их заказчики всегда могут получить квалифицированную помощь инженеров центра и оптимизировать внедряемое решение.

«Именно в нашем центре была проведена значительная часть разработок, связанных с выпуском в этом году ориентированных на использование в виртуализованных средах систем хранения данных семейства VNXe для малого и среднего бизнеса. Благодаря работам инженеров центра СХД VNXe стали совместной российско-американской разработкой», — сообщил г-н Карпов.

Открытый в 2007 г. в Санкт-Петербурге Центр разработок EMC стал третьим из созданных за пределами США: ранее офисы разработчиков появились в Шанхае (КНР) и в Бангалоре (Индия). В сферу его интересов входит проектирование, разработка и тестирование продуктов для создания и управления корпоративными инфраструктурами. Российские специалисты принимают активное участие в разработке продуктов EMC семейства VNX, представляющих собой платформу хранения данных для малого и среднего бизнеса.

Кроме того, они вовлечены в процесс создания FAST (Fully Automated Storage Tiering) — алгоритмов переноса данных между дисками различных типов для VMAX, флагманской системы хранения данных корпорации EMC. Сотрудники центра заняты разработкой продукта EMC Captiva — системы автоматизированного перевода данных с бумажных носителей в цифровой вид и размещения их в СХД. Помимо этого питерский центр играет ведущую роль в создании PowerPath. С помощью этого ПО создается несколько потоков данных между сервером и системой хранения, что обеспечивает высокую доступность и надежность информационной системы, а также позволяет автоматизировать балансирование нагрузки по всем доступным путям передачи данных.

Одновременно с центром разработки корпорация запустила университетскую программу, нацеленную на работу с ведущими вузами страны. Первоначальная цель программы — подготовка квалифицированных специалистов — была расширена, начались совместные с университетами исследования. EMC бесплатно

предоставляет вузам учебные курсы для студентов, а также обучает преподавателей. Кроме того, специалисты центра разработки читают лекции.

«Мы берем студентов на стажировку, потом часть из них остается работать в центре. В этом году установлен своеобразный рекорд — на стажировку мы взяли 15 человек и все они остались работать в EMC», — сообщил Вячеслав Нестеров.

Г-н Нестеров также рассказал, о новых проектах, в развитии которых принимает активное участие питерский центр разработок. В феврале 2012 г. EMC сообщила о подписании соглашения с фондом «Сколково». В иннограде будет создана лаборатория EMC (корпорация планирует в ближайшее время стать резидентом «Сколково»), которая займется технологиями работы со сверх-

большими объемами данных (Big Data). Основные направления исследований: решения для облачных инфраструктур и аналитические технологии в области биоинформатики и энергоэффективности: «Для этого наш центр направит в «Сколково» группу из 10—20 специалистов», — сказал он журналистам. Предполагается, что специалисты EMC будут активно сотрудничать с ведущими вузами, правительственными организациями и представленными в «Сколково» компаниями.

Сергей Карпов рассказал о возникшей у бизнеса потребности в новом типе специалистов — он назвал их «учеными по исследованию данных» (data scientist). «В российских вузах пора начинать готовить студентов по этой специальности», — считает он. По мнению Вячеслава Нестерова, речь идет о новой теории — Data science (по аналогии с Computer science). Предполагается, что ученые по исследованию данных должны обладать познаниями в компьютерных дисциплинах, математике, а также разбираться в сути деловой информации: «EMC ставит перед нами задачу формирования новой теории Data Science — науки об анализе и методах исследования больших объемов данных, которую российский центр разработок будет решать совместно с американскими коллегами».


Билл Тьюбер

EMC и VMware интегрируются на уровне руководства

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

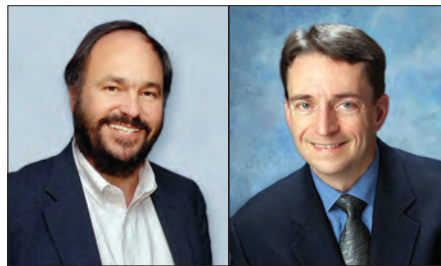
VMware последние несколько лет, безусловно, входит в число ведущих ИТ-разработчиков мира, авторитет которых базируется даже не столько на объемах продаж, сколько на том, что именно они являются идеологами ИТ-отрасли,

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ

не только реализующими, но и во многом формирующими стратегию ее развития. Компания воспринимается общественностью как вполне самостоятельный и самодостаточный игрок, что, вообще говоря, как раз не очень верно. Поскольку не нужно забывать, что VMware — это дочерняя структура корпорации EMC. И нужно хорошо понимать, что их связывают пусть порою не очень заметные, но весьма прочные единые долгосрочные стратегические цели и задачи, и потому нельзя рассматривать стратегии развития каждой компании изолированно друг от друга. Это можно и нужно делать только в связке EMC + VMware, имея при этом в виду, что значимость «дочки» в этой связке постоянно возрастает.

Очередным свидетельством процесса интеграции стало решение совета директоров VMware внести изменения в состав высшего руководства компании, о чем было объявлено на прошедшей 17 июня селекторной конференции VMware для финансовых аналитиков, традиционно приуроченной к публикации предварительных финансовых результатов очередного квартала. Здесь же обычно обсуждаются стратегические возможности развития.

На этом мероприятии председатель совета директоров VMware и одновременно президент и CEO корпорации EMC Джо Туччи объявил, что с 1 сентября 2012 г. Пола Марица на посту генерального директора VMware сменит Пэт Гелсингер, в настоящее время являющийся президентом и директором по деловым операциям (COO) подразделения EMC по решениям в сфере информационной инфраструктуры. При этом Мариц останется членом совета директоров VMware, но основным местом его работы станет материнская EMC — там он будет играть роль главного стратега, отвечая за вопросы развития новых технологий и моделей


Пол Мариц (слева) и Пэт Гелсингер сделали совместное заявление, подтвердив, что VMware будет и дальше развиваться в направлении расширения поддержки облачных моделей

бизнеса и подчиняясь теперь непосредственно Джо Туччи. В свою очередь, с осени Гелсингер будет введен в совет директоров VMware.

Комментируя такую рокировку, наблюдатели приходят к единодушному мнению об усилении деловой и технологической интеграции EMC и VMware при растущей роли «дочки». Некоторые аналитики считают, что такая перестановка кадров говорит о том, что именно Пол Мариц может теперь рассматриваться как реальный кандидат на пост руководителя EMC, возможно, уже в не-

далеком будущем. Хотя пока наиболее вероятным преемником Туччи является исполнительный вице-президент и финансовый директор EMC Дэвид Гоулден, который, сохранив эти должности, теперь стал также президентом и операционным директором (COO) EMC. Ранее среди подобных претендентов называли ряд топ-менеджеров корпорации, причем как о наиболее вероятном говорили именно о Пэте Гелсингере, который до перехода в 2009 г. в EMC 30 лет проработал в Intel, занимая перед уходом пост старшего вице-президента и одного из генеральных директоров подразделения Intel Digital Enterprise Group.

Одновременно с анонсом кадровых перестановок EMC и VMware опубликовали предварительные результаты завершившегося II квартала. Общий доход EMC за последние три месяца составил 5,31 млрд. долл., что на 10% выше аналогичного показателя годичной давности. Объемы же продаж VMware за этот же период увеличилось до 1,123 млрд. долл. (22% роста) при уровне рентабельности (доля операционной прибыли по методике non-GAAP) около 32%.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 20 (805) • 21 АВГУСТА, 2012 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **10-я Летняя** дилерская академия компании “Марвел-Дистрибуция”



- 1 **Microsoft** провела ежегодную всемирную партнерскую конференцию
1 **Мобильное приложение PC Week/RE**

- открывает доступ к ежедневно обновляемой онлайн-ленте
- 3 **EMC** отметила пятилетний юбилей своего Центра разработок в Санкт-Петербурге
- 3 **Совет директоров VMware** внес изменения в состав высшего руководства компании
- 6 **Инна Сорокина:** “В России рынок проекторов ещё далек от насыщения”
- 8 **“1С”** выпустила предварительную версию платформы “1С:Предприятие 8.3”
- 11 **Тенденции** в суперкомпьютинге
- 22 **В июле** публично заявила о своем существовании компания New Generation Security Distribution

ЭКСПЕРТИЗА

- 12 **Microsoft** представила первую публичную бета-версию нового варианта Microsoft Office



- 14 **Артем Плетнев:** “Главный вывод — облачное решение абсолютно работоспособное и эффективное”

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	8	Cray	11	HP	11,14,15,16	Orange	14
Марвел-Дистрибуция	1	Dell	11,16	IBM	11,14	SGI	11
ПингВин Софтвр.	18	EMC	3	Intel	11,16	ViewSonic	6
T-Платформы	11	Fujitsu Technology Solutions	16	Microsoft	1,12	VMware	3,15
Citrix	15	Hitachi Data Systems	16	NGS Distribution	22	Zenoss	15
				Nvidia	11		

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Концептуально новая Windows 9 выйдет уже через два года

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

Покупаете Windows 8? Не спешите, эта система станет самой короткоживущей ОС от Microsoft.

Итак (пока неофициально), Windows 9 developer preview будет представлена на BUILD'2013, бета-версия появится на CES'2014, RC — на MIX'2014, финальная презентация “девятки” с двенадцатым осликом намечена на BUILD'2014, а продажи последуют тем же ноябром.

Давайте попробуем понять, что за зверь такой будет Windows 9, чего ожидать от этой ОС, зачем она нужна и почему Windows 8 не проживет и двух лет. На первый взгляд Microsoft решила все основные проблемы, и зачем может понадобиться новая Windows (если исключить аспект профита)?

Причин, с учетом предыстории этой ОС и общеизвестных технотрендов, две.

1. Windows 9 будет “технологической” версией — в нее наконец войдут все интересные идеи, которые накопились за долгие годы разработки последних Windows. Уже упоминается поддержка 128-разрядной архитектуры и многострадальная файловая система WinFS (когда файлы не рассортированы по папкам, а хранятся как записи в таблицах; фактически вместо файловой системы используется движок MS SQL Server).

2. Windows 9 реализует кардинально новую концепцию — она станет полностью облачной/браузерной/...

Сперва познакомимся с новым UI Windows 9. Он будет полностью и окончательно унифицирован, предоставит пользователю единый рабочий стол, на котором можно размещать и всячески сотыковать плавающие окна (примерно как в Visual Studio), обеспечит полноценное голосовое управление, всесторонняя поддержка Интернета будет встроена в недра ОС (концепция универсального виртуального сетевого драйвера), вместо файлового дерева каталогов появятся “файловые окна” (аналоги папок) с хранящимися в них файлами (явный дух WinFS).

Но главное отличие девятки — идеологическое. Она будет представлять собой виртуальную систему, видимо, на базе Hyper-V, и позволит, например, на лету переключаться между копиями запущенных в ней ОС. Так, в зависимости от нужд вы можете установить Windows 3.1, “семерку” и, не исключено, Linux и переключаться между ними в процессе работы в горячем режиме. На уровне ядра обеспечивается повсеместная изоляция процессов (Software Isolated Processes)

и шифрование всех данных. Обещана также поддержка кластеров.

Зачем так делается? Microsoft создает унифицированную ОС, которая сможет работать на любом “железе” (как Java) и любых архитектурах...

RIM рассматривала Android как альтернативу BlackBerry ОС

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

О RIM, канадском производителе смартфонов и планшетов, каких только слухов уже не появлялось. Как альтернативный вариант существования на рынке журналисты выбирали для этого производителя обязательное его приобретение Microsoft'ом — ну или хотя бы переход на Windows Phone 8. Нужно сказать, что всяческие слухи о RIM — явление вполне обоснованное. Шутка ли, по итогам первого финансового квартала текущего года чистый убыток компании составил 518 млн. долл. (в пять раз больше, чем ожидали финансовые аналитики!) и зафиксировано снижение продаж на 43%.

На фоне всех этих финансовых неудач не выглядит странным, что RIM предпринимала и, видимо, будет предпринимать какие-то шаги, чтобы как минимум о ней не забывала пресса. CEO компании Торстен Хейнц недавно заявил, что не исключает того варианта, что BlackBerry может быть лицензирована на сторону. Первыми партнерами могут стать такие компании, как Sony и Samsung. Но много ли сможет заработать RIM на продаже лицензий сторонним производителям? Маловероятно.

Всплыла и ещё довольно интересная информация. В интервью The Telegraph Хейнц сказал, что RIM рассматривала возможность снижения объемов производства смартфонов на BlackBerry за счет выпуска аппаратов на платформах, разработанных другими компаниями. В частности, канадский вендор всерьез подумывал о том, чтобы перейти на ОС Android, но отказался от этой затеи, сочтя её слишком сомнительной. Основной страх был связан с тем, что компания боялась потерять лояльность своих пользователей.

А интересно, владеет кто-то машиной времени, хотелось бы посмотреть, как сложилась бы судьба RIM и Nokia, теряющих многомиллиардные бизнесы от квартала к кварталу, если бы они выбрали в свое время в качестве основной платформы Android?..

Вирус Rakshasa скребет по “железу”

Валерий Васильев,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

На конференции Black Hat французский исследователь в области информа-

ционной безопасности Джонатан Броссар рассказал о новом вирусе Rakshasa, способном заражать BIOS, CMOS и компрометировать систему на уровне “железа”, не оставляя следов на жестком диске компьютера.

Как заявляют эксперты из компании eScan, Rakshasa способен работать на двухстах с лишним моделях материнских плат и базируется на микропрограммах с открытым исходным кодом, предназначенных для замены проприетарных BIOS. Главное отличие новой вредоносной программы от других вирусов, атакующих BIOS, — возможность загрузки буткит-кода с удаленного сервера в оперативную память каждый раз при старте компьютера.

По словам руководителя экспертной группы eScan в России и СНГ Николая Ионова, особая опасность таких вредоносных программ заключается в том, что компьютерная система остается скомпрометированной и после полной переустановки ОС, и для полного удаления следов вируса может потребоваться дорогостоящая процедура перепрошивки многих “железных” компонентов, включая системные платы и сетевые карты, что в некоторых случаях может быть сопоставимо со стоимостью компьютера. Злоумышленники могут использовать аналогичные технологии для заражения компьютерных систем ещё на стадии поставки комплектующих, что делает обнаружение закладок крайне затруднительным.

Николай отметил также, что пока Rakshasa является лишь “лабораторной” разработкой, главная цель которой — привлечь внимание не только к защите операционных систем и программ, но и к безопасности “железа”, для чего необходимо тесное сотрудничество вендоров антивирусного ПО с производителями аппаратных средств и разработчиками прошивок.

Так что же, вот и наступил тот самый час “Ч”, ради которого пару лет назад Intel купила ИБ-компанию McAfee?..

Начинается серьезный передел рынка госСЭД

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

Уже сейчас можно уверенно сказать: одной из главных тем наступающего нового бизнес-сезона на российском рынке СЭД будет борьба за его передел в государственном секторе.

Первые “звонки” по этому поводу прозвучали ещё в прошлом году, а сегодня, в преддверии “начала новых славных дел”, есть и новые: только что стало официально известно (но не явилось неожиданностью), что Минкомсвязи решило

- 15 **Плюсы и минусы** облачных систем с открытым исходным кодом

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 16 **Что будет** расстраивать и вдохновлять работающих в облаках в 2020 г.?
- 17 **Основные направления** расходования бюджетных средств ИТ-подразделений компаний
- 18 **Дмитрий Комиссаров:** “Русская Windows” — это не более чем журналистский штамп»
- 20 **ИКТ ускоряют** принятие законов

заменить существующую систему автоматизации на базе “БОСС-Референта 4J” фирмы “АйТи” и CompanyMedia “ИнтерТраста” (по моим сведениям, в той или иной мере используются оба решения) на новую систему “Практика” (казанская компания “Системы документооборота”), реализованную в виде SaaS.

Ситуация очень интересная и характерная. Она требует дополнительного анализа (хотя я уже давно это дело анализирую, нужно только сесть и написать), но одно вполне очевидно: это проявление серьезных структурных процессов на рынке в целом.

Лично я появление новых игроков оцениваю очень позитивно. Это взбодрит рынок СЭД, который много лет пребывает в каком-то странном состоянии “тишь да гладь”. Обострится конкуренция...

Вот только неясно, какими способами будут вести конкуренцию новые игроки.

И еще очень настораживает пример, который нам демонстрирует “профильное” министерство. А именно: смена его руководителя автоматически сопровождается сменой СЭД...

Главное достоинство СПО: теория и практика

Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Прочел статью “GNOME на краю бездны?”. Рекомендую — очень интересно и познавательно. Особенно любопытно, что ситуация вокруг GNOME заставляет усомниться в действенности одного из важнейших достоинств СПО. Напомню: заключается оно в том, что автор не может “похоронить” хорошую программу, даже если захочет, — непременно найдутся те, кто продолжит работу.

GNOME 2 — явно востребованный рабочий стол. Но почему-то никто не торопится “поднимать” брошенный по сути проект. Почему?

Отсутствие мотивации у независимых разработчиков более-менее понятно. Рабочий стол GNOME 2 уже настолько хорош, что действительно интересной работы там осталось мало. А исправление мелких ошибок — дело весьма и весьма нудное, заниматься им предпочтительно за деньги, а не просто так.

А вот почему так пассивен бизнес? Не потому ли, что конкурировать с Microsoft и Apple никто не желает? Иными словами, никакой конкуренции в области десктопных рабочих окружений нет вообще (две компании — это смешно).

Весь мировой ИТ-бизнес, вместе взятый, производит рабочих окружений меньше, чем справедливо критикуемая советская мясомолочная промышленность — сортов колбасы. И все мы прекрасно помним, чем это для нее закончилось.



Как настроить сеть и не расстроить работу

Внедрение некоторых систем требует перестроения существующей сетевой инфраструктуры в соответствии со стандартами этих систем. Но это не относится к IBM BladeCenter® на базе процессоров Intel® Xeon®. Благодаря широкому спектру сетевых технологий, используемых в IBM BladeCenter, включая новейшие в отрасли решения для виртуализации, можно подобрать конфигурацию, которая лучше всего подходит для конкретной инфраструктуры. Кроме того, IBM BladeCenter позволяет сэкономить до 40% затрат на организацию сетей.



Реклама

Потратите всего 10 минут – и убедитесь сами

Воспользуйтесь инструментом для оценки возможности консолидации систем и узнайте, как за 3 месяца окупить инвестиции в миграцию систем. Посетите ibm.com/systems/blade/ru

IBM, логотип IBM, ibm.com и BladeCenter являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2012 IBM Corporation. Все права защищены.





Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ
Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ
Издатель
С. ДОЛЬНИКОВ
Директор по продажам
М. СИНИЛЬЩИКОВА
Генеральный директор
Л. ТЕПЛИЦКИЙ
Шеф-редактор группы ИТ
Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор
А. МАКСИМОВ
1-й заместитель главного редактора
И. ЛАПИНСКИЙ
Научные редакторы:
В. ВАСИЛЬЕВ,
Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,
О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,
П. ЧАЧИН
Обозреватели:
Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,
С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,
А. КОЛЕСОВ
Специальный корреспондент:
В. МИТИН
Корреспондент:
М. ФАТЕЕВА
PC Week Online:
А. ЛИВЕРОВСКИЙ
Тестовая лаборатория:
А. БАТЫРЬ
Ответственный секретарь:
Е. КАЧАЛОВА
Литературные редакторы:
Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,
Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР
Фотограф:
О. ЛЫСЕНКО
Художественный редактор:
Л. НИКОЛАЕВА
Группа компьютерной верстки:
С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ
Техническая поддержка:
К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ
Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ
Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК
Тел./факс: (495) 974-2260
E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы
С. ВАЙСЕРМАН
Тел./факс:
(495) 974-2260, 974-2263
E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»
Отдел распространения, подписка
Тел.: +7(495) 974-2260
Факс: +7(495) 974-2263
E-mail: distribution@skpress.ru
Адрес: 109147, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, к. 10,
3-й этаж, оф. 328
© СК Пресс, 2012
109147, Россия, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,
PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции. За содержание рекламных объявлений и материалов под грифом «PC Week promotion», «Специальный проект» и «По материалам компании» редакция ответственности не несет.

Editorial items appearing in PC Week/RE that were originally published in the U.S. edition of PC Week are the copyright property of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2012 Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc. Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г. Свидетельство о регистрации № 013458. Отпечатано в ОАО «АСТ-Московский полиграфический дом», тел.: 748-6720. Тираж 35 000. Цена свободная.

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

Тенденции и перспективы рынка проекторов

Недавно мы рассказывали о новых ламповых и безламповых проекторах ViewSonic. А сегодня предлагаем вашему вниманию основные моменты беседы обозревателя PC Week/RE Владимира Митина с главой представительства ViewSonic в странах СНГ Инной Сорокиной.

PC Week: Как вы оцениваете состояние российского рынка проекторов?

ИННА СОРОКИНА: Рынок проекторов — один из немногих сегментов российского ИТ-рынка, который демонстрирует очень хороший рост — только в прошлом году, по оценкам ITResearch, он увеличился более чем на 50%. Мы же в 2011 г. продали в России на 72% больше проекторов (в штучном выражении), чем в 2010-м. В этом году такого скачка российского рынка проекторов, скорее всего, не будет, но темпы его роста по-прежнему будут исчисляться десятками процентов (прогнозы аналитиков имеют большой разброс и лежат в пределах 20—40%). Рост обусловлен тем, что в России рынок проекторов еще далек от насыщения. По степени насыщения (инсталлированной базы) наш рынок проекторов в три-четыре раза меньше (в штуках) рынка развитых стран. Не стану называть конкретные цифры, но если говорить об итогах первого полугодия, то они нас радуют. Сами понимаете — расти на растущем рынке проще, чем на стабильном или падающем.

PC Week: А что происходит с данным рынком за рубежом?

И. С.: За рубежом этот рынок не падает. Просто там он развивается не столько количественно, сколько качественно за счет активного внедрения новых технологий. Есть и региональные различия. К примеру, в Юго-Восточной Азии большим спросом (по сравнению с другими регионами) пользуются проекторы на базе технологии LCD. И там мы предлагаем такие проекторы. А в США и Европе более популярна технология DLP. Не всегда такие региональные особенности имеют четкие обоснования. Зачастую они бывают связаны с исторически сложившимися предпочтениями, с популярностью определенного бренда, ну и, конечно, с покупательной способностью населения. В каждой стране есть свои особенности, свой менталитет и усреднять общемировые тенденции не очень правильно.

PC Week: Как вы ранжируете (по значимости) технологические новинки, используемые в современных проекторах?

И. С.: Фича (от англ. feature — особенность, необычное свойство, «фишка». — Прим. ред.) номер один — это, безусловно, безламповые технологии, сильно снижающие энергопотребление устройств и практически исключают затраты на расходные материалы для них. Фича номер два — сверхкороткофокусность. Она особенно важна в образовании и при оснащении небольших офисных помещений. Третья особенность не столько



Инна Сорокина

технологическая, сколько ассортиментная. Связана она с тем, что проекторы — не столь унифицированные изделия, как, скажем, мониторы. Ведь один и тот же монитор можно с успехом применять дома, в офисе, в учебном классе и т. д. Проекторы же более кастомизированы. Поэтому практически все производители (и мы в том числе, разумеется) стремятся к расширению модельного ряда. Дабы каждый покупатель мог выбрать именно то, что ему нужно. Сейчас в России мы предлагаем свыше 30 моделей проекторов и постоянно работаем над развитием и обновлением своего модельного ряда.

PC Week: Но ведь это осложнит работу сервисных служб...

И. С.: Я так не думаю. Ведь, если говорить о конкретном поставщике, при всем многообразии модельного ряда предлагаемых проекторов их платформы (или, как еще говорят, ядра, движки и т. д.) не столь разнообразны, как можно подумать. Это как в автомобилестроении — на основе одного и того же шасси и двигателя можно сделать множество вариантов кузовов и салонов. Так и здесь: один и тот же DLP-чип и источник света (именно эти два элемента определяют яркость и разрешение DLP-проектора) можно окружить разными объективами, интерфейсными портами и прочей электроникой. В итоге получатся модели, которые будут сильно различаться и внешне, и в плане спецификаций. В кризис практически все поставщики проекторов сократили свой модельный ряд. Но к настоящему времени большинство поставщиков проекторов (и мы в том числе) докризисный ассортиментный уровень уже превзошли или, по меньшей мере, восстановили.

PC Week: Что можно сказать о популярности и степени распространенности различных типов проекторов?

И. С.: Нельзя утверждать, что какой-то тип проекторов намного лучше других. У каждого типа есть своя область применения и свои сторонники. К примеру, у короткофокусных и суперкороткофокусных проекторов вполне определенная ниша — образование и небольшие офисные помещения. А вот для оснащения больших и средних по величине помещений вполне подходят средне- и длиннофокусные проекторы. Если говорить о безламповых проекторах, то они появились

относительно недавно и в нашей стране их доля в общем объеме продаж пока невелика. Их приобретают в основном те компании, в которых очень тщательно просчитывают общую стоимость владения различными устройствами, включая затраты на электроэнергию и расходные материалы (в данном случае — лампы). Лампы для обычных проекторов достаточно дороги. К тому же они со временем теряют яркость, а то и вовсе перегорают. И их приходится менять. А вот у безламповых проекторов срок службы источников света (лазеров и/или светодиодов) практически превышает реальный срок службы самого проектора. К тому же эти проекторы потребляют настолько мало электроэнергии, что при эксплуатации даже не греются.

Правда, безламповые проекторы пока раза в полтора дороже сопоставимых по яркости и разрешению ламповых устройств, но со временем эта разница будет уменьшаться. Такова тенденция развития любой новой технологии. Взять те же смартфоны: сколько они стоили раньше и сколько теперь? Отдельные модели за год подешевели уже раза в полтора. Кстати, это одна из причин того, что мы ушли со смартфонного рынка, — конкурировать с исключительно бюджетной понапе-продукцией очень сложно. Однако вернемся к безламповым проекторам. С начала нынешнего года мы продаем 1,3-кг модель PLED-W500 (яркость 500 лм, разрешение 1280x800 пикселей). За время продаж ее цена уже несколько раз менялась, и хотя в полтора раза модель, конечно, не подешевела, тем не менее тренд постепенного снижения себестоимости новой технологии налицо.

А вообще меня удивляет, почему относительно несложная в изготовлении обувь (да и дамские сумки, к примеру, тоже) постоянно дорожает, а высокотехнологичные товары постоянно дешевеют. Сравните сложность изготовления DLP-чипа, содержащего миллионы микрзеркал, расположенных на площади в несколько квадратных сантиметров, и сложность изготовления дамской сумки или пары обуви. А ведь DLP-чип стоит даже дешевле, чем приличная сумка. Однако хочу добавить, что всегда есть люди и компании, ориентированные на технологические новинки и уделяющие цене не так много внимания.

PC Week: Вы совсем не упомянули о степени распространенности проекторов «для дома, для семьи».

И. С.: В нашей стране основными потребителями проекторов являются не домашние пользователи, а корпоративные: образование, офисы, медицина (по уровню потребления эти сегменты потребителей идут именно в таком порядке). Согласитесь, что в отличие от телевизора, телефона и других полезных гаджетов проектор — все же не самая необходимая вещь в домашнем хозяйстве. Я, к примеру, одно время использовала DLP-проектор в качестве домашнего кинотеатра, но сейчас

в случае необходимости смотрю обычный телевизор.

PC Week: Почему? На мой взгляд, большой настенный экран все же имеет определенные преимущества и фильмами (да и фотографиями) смотреться на нем значительно эффектнее, чем на ЖК-телевизоре.

И. С.: Не все так просто. Хороший телевизор можно смотреть и при обычном освещении, а домашний кинотеатр на базе проектора все же требует не только большого экрана, но и некоторого затемнения помещения. К тому же большое реалистичное изображение имеет и минусы. У меня, к примеру, ребенок однажды сильно испугался, когда на экране появился огромный поросенок. В общем, вместо проектора (который у нас дома висел на стенке лет пять) мы в конце концов купили большой хороший телевизор. По нашим наблюдениям, люди, которые используют проекторы в своих домашних кинотеатрах, очень хорошо в этих проекторах разбираются. Это у них своего рода хобби, которым они гордятся. Одним словом, сегмент домашних кинотеатров — это все же пока сегмент для очень небольшого круга людей, которые предъявляют особые требования к качеству изображения и его размеру.

PC Week: По каким каналам продаж реализуется проекционное оборудование?

И. С.: За последние три года эти каналы существенно не изменились. По-прежнему 90% проекторов попадают к конечным пользователям через корпоративных реселлеров и системных интеграторов. При этом около четверти оборудования реализуется в рамках тех или иных комплексных проектов. Могу также отметить наблюдаемый в последнее время рост количества небольших региональных проектов, в рамках которых используются не только наши проекторы, но и другое оборудование ViewSonic.

PC Week: Спасибо за беседу.

АНОНСЫ

«ИнфоБЕРЕГ-2012»

С 11 по 16 сентября в Сочи (Лазаревское, гостиница «Прометей Клуб») состоится 11-я всероссийская конференция «Информационная безопасность (ИБ). Региональные аспекты. ИнфоБЕРЕГ-2012». Ее организатором выступает «Академия информационных систем» (АИС).

Мероприятие проводится при участии Минкомсвязи России, ФСБ России, ФСТЭК России, Роскомнадзора, МОО «АЗИ», УМО вузов по ИБ, АПКИТ, RISSPA, других ведомств, объединений и ассоциаций.

На конференции будут обсуждаться актуальные вопросы законодательного регулирования деятельности по защите информации, обеспечения ИБ государственных органов власти и э-правительства, защиты персональных данных и другой конфиденциальной информации, анализа развития ИТ и появления новых угроз, профилактики и расследования компьютерных преступлений.

Регистрация на мероприятие открыта на сайте <http://vipforum.ru/registration.html>.

Александр Чубуков

SONY
make.believe

Сила творчества и развлечения

VAIO серии F

- Процессор Intel® Core™ i7
- Развлечения в формате 3D
- Проигрыватель Blu-ray Disc®

VAIO



VAIO DISPLAY Premium



РОСКО — официальный дистрибьютор Sony

Москва
Тел.: (495) 795-04-00

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 677-08-09

Интернет
www.rosco.ru

РОСКО

Дистрибьютор современных технологий

“1С: Предприятие 8.3” — новые шаги в сторону облаков и Linux

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Июль, пик летнего затишья на ИТ-рынке, — это, кажется, один из самых любимых для фирмы “1С” моментов времени для совершения важных анонсов, касающихся ключевого направления своего бизнеса, а именно

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПО

развития семейства экономического ПО “1С: Предприятие”. Вот и в этом году “1С” сообщила о выпуске предварительной версии платформы “1С: Предприятие 8.3” (точнее, 8.3.1), четвертого по счету серьезного (со сменой в номере первой цифры после точки) обновления базового компонента своей программной системы “1С: Предприятие 8” (текущей рабочей версией сейчас является 8.2.16). В сообщении компании говорится о большом списке (около 200) изменений в платформе, но если кратко охарактеризовать ключевые новшества, то, наверное, в первую очередь нужно выделить архитектурные изменения, связанные с обеспечением эффективной работы ПО в облачных моделях, и почти полное уравнивание Linux в правах с Windows (с версии 8.1 была реализована поддержка серверной части в Linux, теперь это сделано и для клиентской, включая средства разработки).

Июль, как дата подобных объявлений, — это, конечно, не случайность или простая прихоть, тут хорошо виден четкий деловой расчет с учетом общей бизнес-модели “1С”, которую можно охарактеризовать как партнероцентричную: значимость партнерской сети для “1С” существенно выше, чем для любого другого вендора, включая и Microsoft, хотя и эта компания также отличается от многих других игроков рынка повышенной ролью экосистемы для корпорации.

Такие объявления “1С” рассчитаны не столько на широкую ИТ-общественность, сколько на партнеров, которые могут начать изучение нового ПО. Следующая вежа — осенняя партнерская конференция (конец сентября или начало октября), по итогам которой (а там будет, как обычно, серьезное изучение отзывов компаний) разработчики “1С” уточнят свое представление о возможностях платформы, в том числе о необходимых доработках и расширениях. О дальнейшем жизненном графике версии 8.3 представители “1С” не говорят, но из опыта выпуска предыдущих версий можно спрогнозировать, что к новому году может

появиться ее бета-вариант, а рабочий — опять же в середине следующего лета, чтобы потом осенью, к очередному бизнес-сезону, подготовить новое наступление...

Впрочем, тут нужно отметить: хотя представленное ПО имеет “предварительный” статус, “1С” считает, что его уже сейчас могут применять, в том числе и в режиме промышленной эксплуатации, текущие заказчики. При этом в нем реализован специальный режим совместимости, позволяющий перевести прикладные решения с версии 8.2 на 8.3 без их доработки и, при необходимости, обратно. Однако нужно иметь в виду, что “родной” режим функционирования платформы 8.3 не предполагает такой совместимости, платформа работает с несколько иной структурой информационных баз прикладных решений, оптимизированной для архитектуры 8.3.

Основные новшества “1С: Предприятия 8.3”

Как уже было отмечено, одним из направлений совершенствования платформы стало развитие облачных технологий и работы через Интернет. В первую очередь, тут речь идет о модернизации всей системы кластера серверов, в кото-

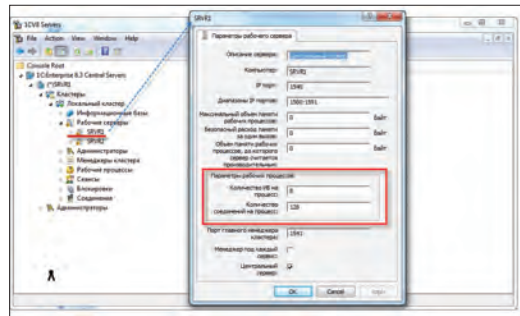


Рис. 1. Возможности ручной корректировки распределения нагрузки в кластере серверов “1С: Предприятия 8.3”

рой реализована новая архитектура балансировки его нагрузки. В частности, теперь можно задавать уровень отказоустойчивости кластера, определяя количество рабочих серверов, которые могут одновременно выйти из строя. Нагрузка распределяется автоматически между рабочими серверами на основе актуального анализа их доступной производительности, при этом возможна ручная корректировка нагрузки на отдельные рабочие

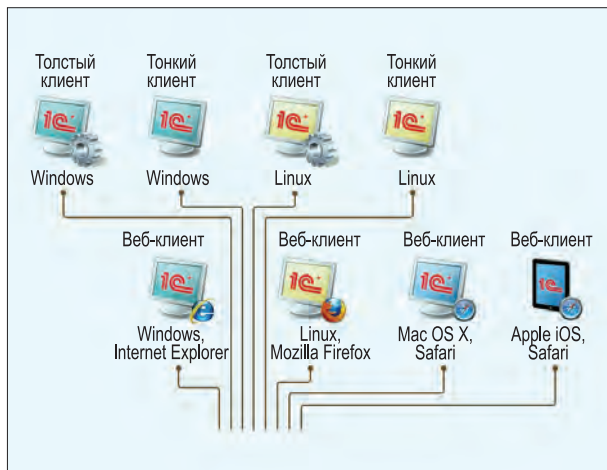


Рис. 2. Поддержка разного рода клиентов для различных программных платформ

серверы за счет ограничения количества информационных баз и соединений, обслуживаемых одним рабочим процессом на конкретном сервере (рис. 1). Введена также возможность ограничения объема памяти, расходуемого рабочими процессами. Как заявляют разработчики “1С”, в платформе 8.3 существенно уменьшено потребление памяти рабочими процессами кластера.

В составе кластера реализованы два новых сервиса. Первый — сервис лицензирования — позволяет беспрепятственно конфигурировать рабочие серверы кластера или разворачивать кластер на виртуальных серверах с динамическим изменением параметров. Второй, сервис внешнего управления сеансами, дает возможность ограничивать количество пользователей, подключающихся к той или иной информационной базе.

В платформе теперь реализована возможность автоматического обновления версии клиентского приложения у пользователей, если версия, установленная на сервере, изменилась. Появилась поддержка защищенного соединения SSL и сертификатов во всех механизмах платформы, использующих Интернет: в тонком клиенте (как для Windows, так и для Linux), в Web-сервисах “1С: Предприятия” и в объектах встроенного языка, работающих по протоколам FTP и HTTP и в интернет-почте. В браузерах Google Chrome и Safari имеется поддержка внешних компонентов и расширений для работы с файлами. Это позволяет, в частности, обеспечить в этих браузерах работу веб-клиента с локальными устройствами, например торговым оборудованием.

До сих пор реструктуризация информационной базы “1С: Предприятия” (внесение изменений в прикладное решение) выполнялась исключительно в монопольном режиме (работа конечных пользователей прерывалась). Теперь же основная масса таких операций выполняется в фоновом режиме (но только в клиент-серверной архитектуре решения), монопольный доступ требуется лишь в последней, короткой фазе реструктуризации.

Еще одним важным и давно ожидаемым новшеством стала полноценная поддержка клиентских приложений для Linux. Раньше работа пользователей в Linux была возможна только

с помощью веб-клиента под соответствующим интернет-браузером. Теперь для Linux созданы клиентские приложения, аналогичные тем, которые существуют для Windows (рис. 2): тонкий клиент (режим управляемого приложения), толстый клиент (обычные и управляемые приложения), “Конфигуратор” (администрирование информационной базы и изменение прикладного решения). Клиентские приложения поддерживают файловый и клиент-серверный варианты работы для архитектур x86 и x86-64. Кроме того, теперь администрирование кластера можно осуществлять с любых компьютеров, работающих под управлением как Windows, так и Linux. Это можно делать с помощью одного из двух инструментов: сервера администрирования или утилиты командной строки.

В новой платформе оптимизирована работа с внешними источниками данных и со всеми поддерживаемыми СУБД (Microsoft SQL Server, PostgreSQL, IBM DB2, Oracle Database), имеется возможность использования SQL Server 2012. Получили также развитие механизмы формирования сложных аналитических отчетов, большое внимание, как утверждают разработчики, уделено повышению удобства работы конечных пользователей (юзабилити). Важным нововведением для создателей прикладных решений является возможность загрузки/выгрузки конфигураций “1С: Предприятия” (структуры и данных) в виде набора файлов, для данных используется формат XML, программный код хранится в текстовом виде.

АНОНСЫ

Конференция “Fujitsu IT Future: строим будущее вместе”

19 сентября в Москве пройдет конференция “Fujitsu IT Future: строим будущее вместе”.

Мероприятие, по замыслу организаторов, объединит ИТ-руководителей и ведущих экспертов рынка России и вынесет на повестку дня ключевые вопросы отрасли — от центров обработки данных, серверной виртуализации и технологий хранения данных до виртуализации клиентских устройств и организации работы мобильного офиса.

Участники форума смогут познакомиться с новыми разработками и использовать полученный опыт для формирования собственной ИТ-инфраструктуры. Организаторы подготовили демонстрационные показы, круглые столы и презентации, посвященные решениям, которые, по их мнению, могут значительно увеличить быстродействие ИТ-инфраструктуры и ускорить развитие бизнеса в современных условиях жесткой конкуренции.

Как ожидается, участники познакомятся с широким спектром ИТ-продуктов,

решений и услуг для малого, среднего и крупного бизнеса, разработанных с учетом запросов пользователей компаний Fujitsu Technology Solutions и отвечающих следующим требованиям: комплексный подход, масштабируемость и гибкость, эффективность, надежность и интеграция.

В ходе работы конференции, как планируется, будет обсуждаться наиболее актуальные тенденции в сфере модернизации и оптимизации ИТ-инфраструктуры.

Основной акцент будет сделан на трансформирующей роли ИТ в структуре современного предприятия, определяющей такие перспективы его развития, как:

- будущее ЦОДов. Виртуализация, увеличение энергоэффективности, увеличение плотности размещения ресурсов, оптимизация инфраструктуры под ERP-приложения;
- будущее платформ для рабочих мест. Инновационные клиентские архитектуры, виртуализация и энергосбережение в платформах на уровне рабочих мест.

Зарегистрироваться на конференцию в качестве участника можно на сайте www.fujitsu.com/ru/about/resources/vip/index.html.

Александр Чубуков

Ключевой, но безымянный компонент огромной программной системы

Платформа “1С: Предприятие” — ключевой компонент всей системы экономического ПО, среда разработки и исполнения созданных прикладных решений. Если проводить аналогию, например, с Microsoft, то это что-то вроде .NET Framework + Visual Studio, но ориентированное на создание бизнес-приложений класса ERP. Однако исторической особенностью платформы “1С” (и это во многом отражает общую стратегию действий фирмы на рынке) является отсутствие у этого важного компонента названия, собственного имени. Тут нужно напомнить, что “1С: Предприятие” — это название всего программного семейства, потому применительно к платформе это слово используется в родительном падеже (“платформа семейства”). То есть если такой подход в названиях использовала бы Microsoft, то ее Windows именовалась бы так — “операционная система программного семейства Microsoft”.

Отсутствие названия у платформы (как и у сервера платформы “1С: Предприятие”) фирма “1С” объясняет тем, что этот компонент не является самостоятельным программным продуктом для конечных пользователей и доступен только в составе прикладных решений. Тут можно вспомнить, что применительно к системе 7.x фирма избегала использовать и термин “платформа” (хотя она была и тогда), чтобы не отвлекать внимание пользователей на технологические аспекты своего ПО и подчеркнуть, что “1С” занимает на рынке позицию поставщика готовых прикладных систем, а не инструментов или технологий.

Правда, логика развития ИТ-рынка, да и архитектурные особенности системы “1С: Предприятие”, неизменно повышают значимость платформы как вполне самостоятельного компонента (она уже несколько лет доступна именно в качестве отдельного продукта для разработчиков “1С: Предприятия”). Процесс дальнейшего отчуждения платформы от прикладных решений неизбежно ускорится в связи с переходом к облачным моделям использования ИТ. Так что шансы того, что главное технологическое достижение фирмы “1С” — ее программная платформа — все же получит собственное название, постоянно растут...

Samsung рекомендует Windows® 7.

Ноутбуки Samsung СЕРИИ **9** *New* lighter than air*



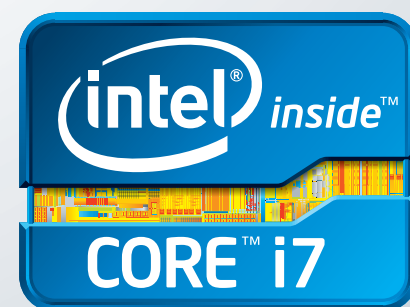
- Невероятно лёгкий – всего 1,16 кг¹
- Изящный цельный корпус из алюминия толщиной всего 12,9 мм²
- Мощный процессор Intel® Core™ i7 третьего поколения³
- Матовый экран с разрешением HD+ (1600x900) и яркостью 400 нит
- До 10 часов автономной работы на одном заряде аккумулятора

* Легче воздуха. Игра слов. New – новый.

¹1,16 кг – для модели с экраном 13" и 1,65 кг – для модели с экраном 15"

²12,9 мм – для модели с экраном 13" и 14,9 мм – для модели с экраном 15"

³Модель NP900X3C-A01RU



Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.
Единая служба поддержки: 8-800-555-55-55 (звонок по России бесплатный). www.samsung.com Товар сертифицирован. Реклама.

Узнайте больше о новинке в Галерее Samsung
Москва, ул. Тверская, д. 22

“Марвел” ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Многие ожидали, что во время нынешней Летней дилерской академии “Марвел-Дистрибуции” будут объявлены имена руководителей новых продуктовых департаментов. Однако этого не произошло. “Процесс выбора руководителей данных департаментов ещё не завершён”, — сказал руководитель отдела маркетинга “Марвел-Дистрибуции” Александр Яновский. Поэтому прежний руководитель департамента “Ноутбуки, ПК и серверы” Влас Петров пока выступает в трех лицах: временно исполняющего обязанности главы новых департаментов “Ноутбуки, планшеты и десктопы” и “Серверы, СХД и корпоративные ПК”, а также главы новой структуры под названием “Дирекция по развитию бизнеса”. Необходимость образования принципиально новой структуры заместитель директора по развитию бизнеса Сергей Фомин объясняет тем, что одним и тем же людям трудно совмещать решение тактических

задач (развитие уже существующих продуктовых линеек) со стратегическими (поиск новых вендоров, новых продуктовых ниш и новых рынков сбыта).

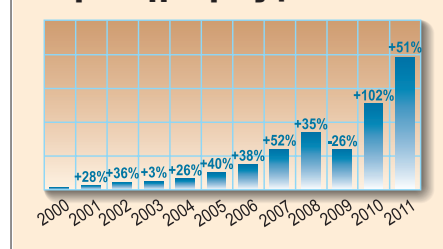
Кроме того, в первом полугодии в “Марвел-Дистрибуции” прошли весьма существенные изменения в структуре отделов продаж. В настоящее время в компании имеются отделы продаж по работе:

- с федеральными сетями;
- бытовой и розничной;
- компьютерной розницей (включая интернет-магазины);
- корпоративными реселлерами.

Эти четыре отдела являются пространственно распределенными. Часть их сотрудников находится в Москве, а часть — в Санкт-Петербурге. Кроме того, имеется проектная группа (группа по работе с системными интеграторами), включающая отделы проектных продаж в Москве и Санкт-Петербурге. Распределение продаж “Марвел-Дистрибуции” по каналам сбыта иллюстрирует круговая диаграмма. Среди прочего из неё видно, что по итогам минувшего года в компании объем продаж системным интеграторам и корпоратив-

ным реселлерам совпал с объемом продаж в розничные магазины различных категорий. С точки зрения Антона Черепашкина, это хороший расклад: “Когда по ряду не зависящих от нас причин корпоративные

Динамика роста продаж “Марвел-Дистрибуции”



продажи падают, то нас выручают продажи розничные. И наоборот”.

В “Марвел-Дистрибуции” считают, что новая структура отделов продаж позволит фронт-офису более эффективно сотрудничать с партнерами компании. В то же время в случае необходимости партнеры в любой момент могут взаимо-

действовать с любым продуктовым департаментом компании или оформлять заказы через B2B-систему в режиме онлайн. В целом же сейчас фронт-офис “Марвел-Дистрибуции” насчитывает около 400 человек, которые примерно поровну распределены между продуктовыми департаментами и отделами продаж.

Сюрпризом 10-й Летней дилерской академии “Марвел-Дистрибуции” стало отсутствие на ней (впервые за всю историю мероприятий такого рода) генерального менеджера компании Константина Шляхова. В письменном обращении к участникам Академии г-н Шляхов выразил сожаление этим обстоятельством и, среди прочего, написал: “Исходя из личного опыта, могу сказать, что важнейшим отличием нашей Академии от подобных мероприятий является возможность наладить неформальные отношения с коллегами, лучше узнать друг друга и без спешки обсудить насущные вопросы, ведь теплоход является “закрытой” площадкой, территорией, свободной от будничных проблем”. Трудно с этим не согласиться.

Microsoft...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

опремис-потребления ИТ к облачными схемам. А бизнес-модель Microsoft и ее партнерская экосистема — “близнецы-братья...”

Отметим еще один весьма тревожный для Microsoft момент: в последнее время появились признаки снижения ранее традиционно высокого уровня лояльности партнеров к своему суверену. Сколько-нибудь точных данных на этот счет нет, но все же на некотором интуитивном уровне видно, что все больше ИТ-компаний начинают рассматривать возможность перехода от моновендорной модели к мультивендорной, а то и вообще задумывают о смене ориентации... В условиях такой ситуации брожения умов как никогда важна решительность высшего командования, которую руководство Microsoft и продемонстрировало в полной мере на прошедшей WPC 2012.

Эволюция Microsoft и всей ее огромной экосистемы — именно эта тема, впрочем, была главной, как и все последние годы, в традиционном и весьма экспрессивном выступлении CEO корпорации Стива Балмера на открытии конференции. “Начавшийся очередной финансовый год будет ознаменован самым большим в истории нашей компании числом объявлений о продуктах и услугах. И это создает новые огромные возможности для наших партнеров по развитию собственного бизнеса, — подчеркнул руководитель Microsoft. — Новые Windows 8, Windows Phone 8, Windows Server 2012, обновленные Windows Azure и Office 365 — это те продукты, которые делают нынешний момент лучшим для тех, кто решил стать партнером. С нашей помощью вы сможете привлечь еще больше пользователей, чем когда бы то ни было ранее”.

Далее (в который уже раз за последние годы) Стив Балмер отметил, что ИТ-мир сейчас стремительно меняется в условиях бурного технологического развития, что требует не просто коррекции ранее используемых бизнес-схем, но во многом их радикального пересмотра. Меняется стратегия вендора, его система отношений с конечными потребителями продукции и партнерами. Классическая схема доставки программных продуктов через партнерский канал, выстроенный по принципу последовательной цепочки, требует модернизации. Чтобы соответствовать объективным тенденциям рынка и постоянно возникающим новым вызовам, Microsoft должна в значительной степени

меняться, играя при этом на опережение. Меняться должны все, в том числе компании-партнеры. Как подчеркнул генеральный директор Microsoft, в этой ситуации меняется и роль партнерской сети, но ее значимость для корпорации при этом



Сатья Наделла: “Мы используем все наши ресурсы, знания и опыт, чтобы помочь партнерам и заказчикам перейти в новую эпоху облачных ОС”

только возрастает. Отметив наступление на ИТ-рынке новой эры, г-н Балмер выразил уверенность, что Microsoft никому не уступит своих лидирующих позиций и будет их только укреплять. Не называя конкретных имен (хотя все понимали, что речь идет об Apple), он напомнил, что его компания была одним из пионеров широкого использования сенсорных экранов и не собирается занимать здесь оборони-



Парад флагов на WPC 2012 на традиционной церемонии награждения лучших партнеров Microsoft

тельную позицию, подкрепив это заявление сообщением о приобретении компании Perceptive Pixel, специализирующейся в области мультисенсорных решений на базе крупноформатных дисплеев.

Выступивший следом за главой корпорации президент Microsoft Office Division Курт ДелБене сообщил, что офисное направление является самым доходным и прибыльным для компании. По его словам, сегодня более 1 млрд. человек в мире используют Microsoft Office в своей работе и их число, уверены в Microsoft, будет расти. Правда, в своей речи он явно обошел

вопрос о том, что будет представлять собой следующая версия Office 15 и как будет выглядеть тактика ее продвижения на рынке планшетов (большинство наблюдателей считает, что Microsoft продолжит “офисное” сотрудничество с Apple на iPad).

Основные акценты в докладе г-на ДелБене были сделаны на облачной модели продвижения офисных приложений в виде Office 365. Было объявлено о расширении партнерской программы продвижения этого набора онлайн-сервисов. В первую очередь Microsoft решила начать использовать традиционную “продуктовую” схему продвижения сервиса в рамках дополнительной программы Office 365 Open. Напомним, что до этого партнер, подключивший заказчика к сервису, получал комиссионные фиксированного размера от самой Microsoft. Теперь же он сможет, как и раньше, перепродавать сервис, самостоятельно определяя свою дополнительную стоимость. Кроме того, еще одна программа — Office 365 Advisors Program updates — предоставляет возможность получения более высокой прибыли при продаже более 150 клиентских рабочих мест.

Главной же новостью первого дня WPC 2012 стало объявление о дате выхода на рынок Windows 8 — корпоративным клиентам эта новая клиентская ОС будет доступна уже в конце августа, а официальное объявление продукта и начало его широкой продажи состоится в середине осени.

Пленарная часть второго дня конференции была посвящена в основном облачно-серверным делам. В своем выступлении президент подразделения Server and Tools Сатья Наделла заявил о намерении корпорации усилить сотрудничество с сервис-провайдерами и оказать помощь заказчикам в переходе с виртуальной инфраструктуры VMware в облако Microsoft. Он представил предварительную версию (СТР) новых технологий, основанных на Windows Server 2012 и Microsoft System Center 2012, которые позволяют хостинг-провайдерам расширить возможности своих дата-центров на базе Windows Server за счет интеграции с сервисами, работающими в среде Windows Azure. Было объявлено, что глобальный веб-хостер Go Daddy уже начал применять эти средства для предоставления облачных услуг. Кроме того, на конференции была объявлена программа Switch to Hyper-V, которая должна позволить партнерам расширить практику своей работы в области виртуализации, частных и гибридных облаков от Microsoft, а также помочь заказчикам повысить гибкость ИТ-инфраструктуры при одновременном снижении затрат.

Рабочая версия новой серверной ОС Windows Server 2012 будет готова в августе, а ее поставки в рамках программы корпоративного лицензирования начнутся в сентябре. Дата официального запуска системы на рынок не названа, но вполне вероятно, что это произойдет в конце октября, одновременно с выходом Windows 8. Напомним, что основные новшества серверной ОС Microsoft связаны с реализацией новых вариантов Hyper-V и Server Manager, с использованием пользовательского интерфейса Metro, а также с применением новой файловой системы Resilient File System (ReFS), которая позднее будет доступна и для клиентских ОС (кажется, именно ее Microsoft хотела сделать в Windows Server 2008 и Windows Vista, но отложила это дело на пять лет).

АНОНСЫ

EMC FORUM 2012

24 октября в московском Центре международной торговли пройдет девятый международный форум “EMC FORUM 2012: Трансформируй бизнес, ИТ и самого себя”, посвященный новым технологиям для работы с информацией и управления данными.

В рамках форума будут рассматриваться такие вопросы, как трансформация бизнеса с помощью решений для хранения и аналитики сверхбольших объемов данных и облачных вычислений, создание эффективной информационной стратегии. Слушатели смогут узнать:

- как современные компании могут трансформировать свой бизнес и повысить скорость существующих деловых процессов;
- как примирить сотрудников ИТ-отделов и представителей бизнеса;
- какие новые навыки понадобятся СIO для работы со сверхбольшими объемами данных и извлечения настоящей пользы из информации;
- каким образом EMC на стратегическом уровне отвечает на вызовы со стороны двух главных тенденций современности — облаков и больших данных; как стратегия EMC воплощается в конкретных решениях;
- как трансформируются традиционные ИТ-системы и почему так важно грамотно управлять данными.

Участники форума смогут посетить выставку решений и новейших перспективных технологий для построения виртуализированных и традиционных ИТ-инфраструктур, а также пройти техническое обучение в виртуальной лаборатории.

Участие в форуме бесплатное. Регистрация открыта на сайте www.emc-forum.ru. Александр Чубуков

“Планы всё те же — десятки и сотни петафлопс”

Во второй половине июня в немецком Гамбурге традиционно прошла Международная суперкомпьютерная выставка-конференция (International Supercomputing Conference — ISC'2012). В ее рамках с генеральным директором компании “Т-Платформы” (уже не впервые выступившей серебряным спонсором мероприятия) **Всеволодом Опанасенко** на тему тенденций в суперкомпьютинге, а также о достижениях и планах компании побеседовал обозреватель PC Week/RE **Денис Воейков**.

PC Week: Начать хотелось бы с общих моментов. Как вы прокомментируете объявленную здесь новую редакцию рейтинга Top 500?

ВСЕВОЛОД ОПАНАСЕНКО: Основная тенденция в списке — очень заметно увеличилось присутствие систем IBM, а именно Blue Gene/Q. Самый яркий пример — новый лидер — американская машина “Секвойя”.

Что касается прогнозов, то в будущем, по всей видимости, нужно ожидать появления в рейтинге значительного числа систем на ускорителях, причем речь не только о графических процессорах Nvidia, но и о новом продукте Intel Xeon Phi (старое название бренда — Intel MIC). Каких процессоров добавится больше, я сказать не готов. Но их общее число точно увеличится.

PC Week: То есть тема гибридности все также актуальна?

В. О.: Да, я думаю, интерес к ней будет только расти, потому что, во-первых, наращивать производительность систем на стандартных процессорах архитектуры Intel x86 становится очень дорого. Например, на четвертом месте Top 500 сейчас расположилась машина SuperMUC с производительностью под 3 Пфлопс. Если мне не изменяет память, то стоимость контракта на ее установку составила 180 млн. евро.

Во-вторых, критическим становится вопрос энергопотребления. И если мы сейчас говорим о петафлопсных системах (а уже есть как минимум две машины на десятки петафлопсов), то их построение, на мой взгляд, возможно либо на проприетарных процессорах, к которым я отношу как Blue Gene PowerPC, так и Sparc, лежащие в основе японского K Computer, либо на принципах гибридности — с ускорителями.

PC Week: На ваш взгляд, количество приложений, которые готовы обрабатывать гибридные системы, растет?

В. О.: Конечно да. Это я могу сказать и по нашей системе в МГУ. Оно растет больше чем на 100% в год. Но тут надо понимать, что если приложений под архитектуру x86 десятки тысяч, то приложений, которые могут работать на графических ускорителях, пока сотни либо тысячи. Разрыв существенный. Однако большая часть основных приложений уже поддерживается и графическими ускорителями. Причем, что касается Xeon Phi, то, учитывая, что это по сути та же x86-я архи-



Всеволод Опанасенко

тектура, под них переписывать ничего не нужно. Необходимо только перекомпилировать.

PC Week: Еще какие-нибудь тенденции отметите?

В. О.: Других тенденций по большому счету нет. Никаких новых интерконнектов не появилось и не появится. Принципиально новых процессоров — тоже. Не думаю, что за ближайший год произойдет что-либо существенное.

Да, продолжат расти мощности. Будет появляться все больше и больше петафлопсных систем. Но чтобы кто-то построил машину на 30—50 Пфлопс — это в течение года вряд ли случится.

PC Week: На рынке России тоже нет каких-то явных трендов?

В. О.: У нас одну позитивную тенденцию отметить можно. Кардинально стало увеличиваться количество инсталляций в промышленности. Если раньше их не было почти совсем (одна-две), то теперь это уже, наверное, более 10% от общего числа. То есть работа, проделанная за предыдущие годы вузами, не пропала даром — появились высококлассные специалисты, появились модели. Вузы многое сделали в рамках НИОКР для промышленных организаций, и те наконец доросли до того, чтобы заниматься суперкомпьютерингом самостоятельно, в собственных центрах.

PC Week: А как вы оцениваете прозрачность отечественного рынка? Постоянно ходят слухи о том, что у рейтинга стран СНГ Top 50 был бы иной облик, если бы стали публичными данные обо всех системах.

В. О.: Я думаю, Top 50 вполне прозрачен. Скорее всего, туда не входит только машина в Сарове, в РФЯЦ ВНИИЭФ. Остальные вроде все на месте.

PC Week: Перейдем к вашей компании. Что вы в этот раз представляли на выставке?

В. О.: Наше новое решение для создания машин среднего уровня (до нескольких сотен терафлопсов), новую версию системы ClustrX и персональный мини-кластер T-Mini P — это уже совсем-совсем суперкомпьютер, потому что у него восемь отдельных вычислительных узлов, очень мощный узел управления и к тому же он обладает отдельным дисковым массивом (подобного еще не делает никто в мире; мы вне конкуренции).

PC Week: Кроме России и Европы где вы сейчас присутствуете в мире?

В. О.: У нас состоялись проекты в Прибалтике, Казахстане и США. (В Прибалтике недавно выиграли еще один тендер на поставку плюс там планируется апгрейд старой машины.) В принципе пока это все.

PC Week: Эти рынки чем-то принципиально от Европы отличаются?

В. О.: Прежде всего деньгами. Потому что Прибалтика и Казахстан — это очень маленькие рынки. Суммарно я бы их оценил всего лишь в 10 млн. долл. в год. Если же мы говорим про европейский рынок, то это уже 3 млрд. долл. Американский — 6 млрд.

PC Week: Ну а с точки зрения менталитета? В бывших союзных республиках проще работать?

В. О.: Пожалуй, нет. Менталитет здесь ни при чем. Везде присутствуют глобальные игроки, такие как IBM, Cray, SGI. И для нас нет разницы, конкурировать с ними в Германии или в Прибалтике.

PC Week: То есть гиганты обращают внимание в том числе и на Прибалтику?

В. О.: Да.

PC Week: Что у вас сейчас происходит в Европе?

В. О.: Мы подписали контракт с Финским суперкомпьютерным центром на строительство прототипа петафлопсных систем. И мы ждем развития событий с конкурсом для QPACE. Мы оцениваем наши шансы выше 50%.

PC Week: Года два назад вы заявляли, что придерживаетесь в Европе политики работы исключительно с грандами...

В. О.: Ничего не изменилось. Мы сотрудничаем с самыми крупными (а их 20) суперкомпьютерными центрами Европы, а также настроены на работу со “вторым эшелон”, представителей которого насчитывается несколько десятков.

PC Week: Почему не работаете с мелкими?

В. О.: Давайте определимся, что такое “мелкие”. В европейском понимании это организации с вычислительной потребностью в десятки терафлопсов — где-то до 100. С ними мы не сотрудничаем хотя бы потому, что на них у нас не хватает человеческих ресурсов.

PC Week: Поточным способом подобные заказы выполнять не получается?

В. О.: Понимаете, за последние три-пять лет суперкомпьютеринг очень сильно вырос. Если раньше 100-терафлопсная система была чем-то недостижимым, то сейчас это, конечно, серьезная машина, но не “за гранью”. Ниже 100 Тфлопс рынок сегодня гораздо более конкурентный — на нем уже присутствуют и HP, и Dell, и какие-то локальные небольшие игроки. На нем системы не очень дорогие, не очень сложные, нет особых ноу-хау и конкуренция происходит в основном ценовая. Так что пока мы этим сегментом не занимаемся, хотя и рассматриваем возможность работы на нем через наших партнеров.

PC Week: А как бы вы сейчас определили верхнюю границу мощности для систем, которые можно построить как из конструктора, не обладая большой компетенцией?

В. О.: Те же самые 100 Тфлопс.

PC Week: Немецкий офис у вас за прошедший год как-либо преобразовался?

В. О.: Нет. Мы никого не потеряли, никого не наняли — у нас как было, так и осталось порядка десяти сотрудников. Находимся в том же месте. Ремонта не делали.

PC Week: А что с американским офисом? Его открытие было когда-то анонсировано, потом отложено на год, сейчас этот год миновал...

В. О.: Офис есть, он открыт, в нем работает один человек. Мы сейчас не планируем больших усилий по продвижению на американский рынок. Одна сделка, подтвердившая реальность существования офиса, у нас теперь есть. Но сосредоточимся мы пока на европейском рынке.

PC Week: Когда вы открывали офис в Германии, вы нацеливались на 3—5% европейского рынка к 2013—2014 гг. Эти планы в силе?

В. О.: Возможно, мы немного погорячились. С нуля до 3—5% за два-три года — это слишком быстро. Но сами планы в более долгосрочной перспективе остаются именно такими.

PC Week: Сколько у вас сейчас инсталляций в России?

В. О.: Точно не скажу. У нас несколько десятков проектов только за прошлый год. Но все они уже, к сожалению, за границей Top 500, где нижняя планка сейчас на Linpack порядка 61 Тфлопс. У нас же многие системы с пиковой производительностью в 40, 50, 60 Тфлопс. По российским меркам это очень крупные машины. (Я думаю, мы сейчас очень сильно изменим свое присутствие в Top 50.) Но вот до Top 500 дотягивает только одна — “Ломоносов”. Хотя, заметьте, она опустилась всего до 22 места (на четыре позиции). И это несмотря на появление таких колоссальных систем, как “Секвойя”.

PC Week: Получается, что все российские машины находятся ниже упомянутой границы в 100 Тфлопс. Означает ли это, что данные проекты идут поточным образом?

В. О.: Дело в том, что система системы рознь. Когда я говорил о европейских машинах мощностью до 100 Тфлопс, речь действительно шла о поточных проектах (одинаковые узлы, с одинаковым интерконнектом и в общем-то всё). Если же взять, скажем, наш двухлетний проект для “Буревестника”, то это очень сложная гибридная система, с созданием инфраструктуры, с заделом на будущее — с возможностью расширения. И это проект, как мы обычно делаем, “под ключ”. В Европе покупка системы принципиально отличается. Заказчик сначала сам делает инфраструктуру, потом у одних покупает вычислители, у других систему хранения данных, у третьих — софт. Проекты, ко-

торыми занимаемся мы, полностью комплексные, поэтому для них четкая градация по мощности неприменима.

PC Week: Не так давно было объявление о том, что ваша сделка с ВЭБом наконец закрыта. Как это практически отражается на работе компании?

В. О.: Мы получили деньги, на которые проводим собственные R&D, в частности развиваем наше европейское направление — немецкий офис.

PC Week: А что с разработкой собственного интерконнекта?

В. О.: Мы долго участвовали с немецким институтом в совместном проекте, но на данный момент из него вышли. Это очень хороший интерконнект; когда он будет готов (а это начало следующего года), он, наверное, войдет в лидирующую мировую тройку. Однако коммерчески проект для нас оказался абсолютно невыгодным — слишком дорогой. Впрочем, полученные наработки мы обязательно будем использовать.

PC Week: Как бы вы сейчас оценили свою долю рынка в России? Я знаю, вы разделяете понятия “в деньгах”, “в штуках” и т. д.

В. О.: Что касается штук, нужно обращаться к Top 50 (вполне достаточная выборка для понимания). Что касается денег, то, я думаю, наша доля глубоко за 50%. Надо проверить, но мы наверняка входим в тройку по количеству систем, и совершенно точно мы на первом месте по части финансов.

PC Week: В России какие-либо существенные проекты сейчас готовятся? Например, МГУ объявляла о намерении создать кластер на 10 Пфлопс. Вы будете участвовать в тендере?

В. О.: Мы в прошлом году делали для этой машины проектную документацию. Когда будет объявлен конкурс на основные работы, мы, разумеется, в стороне не останемся.

PC Week: Я заметил, что в России, если появляется какая-либо машина, которая потом модернизируется, апгрейдом всегда занимается та же компания, которая делала первоначальную инсталляцию...

В. О.: Это совершенно логично. Я никогда не возьмусь за модернизацию машины IBM.

На апгрейд всегда объявляется тендер, но в конкурсах на наши системы никогда не участвуют сторонние компании, а мы не участвуем в “чужих” тендерах.

PC Week: Это общемировая практика?

В. О.: Конечно. Хотя конкурсы обязательно проводятся и там (требования законодательства). Но, поймите, не будет BMW участвовать в апгрейде двигателя Mercedes'a. Это глупо.

PC Week: Каковы ваши ближайшие планы?

В. О.: Планы все те же. Сейчас мы занимаемся петафлопсным диапазоном — решения, которые мы создаем (они уже практически на выходе), позволяют строить машины на десятки петафлопсов. И параллельно мы ведем разработки для систем на сотни петафлопсов.

PC Week: Спасибо за беседу.

Office 2013: приятный сюрприз

САЙМОН БИССОН

Если на носу появление новой версии Windows, то и новый Office, безусловно, тоже находится где-то поблизости. По мере приближения выхода Windows 8 наступает время продемонстрировать функции и инструменты Office 2013. Мы наблюдали фрагменты новой версии Microsoft Office на пресс-конференциях и презентациях, и до нас доходили слухи о его возможностях, питаемые случайны-



Как и в Windows 8, в Office 2013 особое внимание уделено диалогам

ми утечками от участников конфиденциальной программы бета-тестирования. Но вот наконец предварительная работа завершена, и Microsoft представила первую публичную бета-версию нового варианта Microsoft Office.

Мы провели целую неделю за работой с превью-релизом версии Office 2013, получившей название Office 365 Pro Plus, а также протестировали бета-версию нового сервиса Office 365. Обе эти версии ясно показывают, что Microsoft делает очередную глобальную ставку на облачные технологии, причём пользователи Office 365 получают гораздо больше преимуществ от новшеств Office 2013, чем покупатели коробочной версии. Microsoft сообщила, что Office 2013 будет поддерживать только Windows 7 и 8, поэтому переход на него невозможен для тех, кто до сих пор использует Windows XP и Windows Vista.

Office и облако

Microsoft предлагает четыре различных превью-релиза Office 2013 с тремя бизнес-подписками, полностью построенными вокруг Office 365 и сервисов SkyDrive. Все они используют новую версию технологии Microsoft Click-to-run для установки приложений из облака (и поддержания их постоянной актуальности). Office можно установить на пять компьютеров, причём поддерживается установка на различные платформы, включая Mac OS. Кроме того, подписчикам доступно 20 Гб дополнительного пространства памяти на SkyDrive (кстати, на наших тестовых компьютерах появилась ссылка на SkyDrive Pro, хотя сам сервис, похоже, в настоящее время еще остается неактивным).

Основанный на технологии Click-to-run режим Office On Demand выполняет временную заливку на компьютер приложений Office, позволяя быстро установить основные функции и начать с ними работать, в то время как остальная часть Office продолжает устанавливаться в фоновом режиме. Например, можно залить копию PowerPoint и запустить презентацию, не дожидаясь окончания полной установки. Установленное ПО привязывается к учетным записям пользователя, благодаря чему вы можете отключить свой компьютер от портала Office 365 и временно установить Office на компьютер коллеги или друга, чтобы срочно выполнить некую задачу и двинуться дальше. Как только вы закрыли залитое приложение, оно полностью исчезает, и поскольку для его выполнения используется режим виртуальной песочницы ("application

sandbox"), ни от приложения, ни от ваших файлов на компьютере не остается никаких следов.

Мы протестировали четыре превью-плана: Office 365 Home Premium Preview, Office 365 Small Business Premium Preview, Office 365 ProPlus Preview и Office 365 Enterprise Preview. Покупатели Home Premium получают доступ к базовым приложениям Office (Word, PowerPoint, Excel, Outlook, OneNote, Access и Publisher), а Small Business Premium добавляет доступ к облачным сервисам Office 365, включая Exchange и SharePoint Lync, максимум для десяти пользователей. Опция ProPlus расширяет число подписчиков до 25 человек и дает доступ к InfoPath и Lync. И наконец, план Enterprise в дополнение к сказанному поддерживает более сложные функции Microsoft Exchange, в том числе инструменты архивирования и обеспечения соответствия стандартам и нормативам.

Все эти планы обеспечивают доступ к новейшей версии набора инструментов Microsoft Office Web Apps, позволяя редактировать данные из любой точки мира. При сохранении файлы автоматически синхронизируются со SkyDrive, поддерживая резервное копирование информации с помощью облачных сервисов. Бизнес-подписки имеют связь с SharePoint Online, входящим в набор сервисов Office 365, используя его для резервного копирования данных вместо SkyDrive.

Office в стиле Metro

Office 2013 представляет собой традиционное Win32-приложение для персональных компьютеров, однако он дополнен выполненными уже под Windows 8 новыми версиями OneNote и Lync с интерфейсом в стиле Metro. Но и сам Office 2013 выдержан абсолютно в стиле Metro со своим неярким пользовательским интерфейсом, что справедливо даже при работе под Windows 7.

Программа-инсталлятор Office 2013 основана на технологиях Click-to-run компании Microsoft, на инструментах виртуализации приложений и средствах создания пакетов заданий. Функции устанавливаются через Интернет, позволяя вам начать работать еще до того, как завершится установка всего приложения.

Лента с закладками (ribbon) по-прежнему является ключевым элементом интерфейса Office, хотя в новых названиях закладок теперь используются только заглавные буквы, а элементы отображаются прямоугольными пиктограммами, более соответствующими стилю Metro. Разработчики решили автоматически убирать ленту на некоторых экранах: на ноутбуке с разрешением 1200×900 лента включена по умолчанию, а на планшете с разрешением 1366×768 она не отображается. Большая часть пользовательского интерфейса оптимизирована для экрана 16:9 и использует боковые панели там, где в предыдущих версиях Office были диалоговые окна (хотя в случае необходимости боковые панели можно убрать).

Некоторые пиктограммы в формате Metro для приложений Office используют общую метафору раскрытой файло-

вой папки, помеченной первой буквой названия приложения. Представляется странным то обстоятельство, что хотя большинство пиктограмм раскрашено традиционными цветами, для иконки Outlook используются желто-синие (с желтой накладкой для входящей почты). Это необычный выбор, способный вызвать путаницу между пиктограммами Outlook и Word.



Новый режим чтения Word облегчает навигацию по документу, перестраивая контент для экрана, а не для печати

Сенсорный офис

В Office 2013 сенсорное управление получило наконец полноценные права. Новый Metro-интерфейс предлагает преимущества сенсорных функций, встроенных в Windows 8, и хотя большая часть Office все еще представляет собой традиционные настольные приложения, использовать его на планшетном компьютере так же легко, как и на ПК или ноутбуке. На деле Microsoft включила в Office 2013 два слегка различающихся интерфейса с возможностью переключения между ними одной кнопкой (к своему удивлению, мы обнаружили, что эта кнопка не является по умолчанию частью Quick Access Toolbar, хотя добавить ее туда не составляет труда). Нажмите на кнопку сенсорного режима (Touch mode button), и элементы пользовательского интерфейса немного отодвинутся друг от друга, облегчая их выбор касанием. Кнопки станут больше, и появятся дополнительные подсказки, основанные на сенсорных функциях Windows 8.

Сенсорный режим предусматривает дополнительные сенсорные элементы управления также и в приложениях — например, в Outlook 2013 элементы управления сообщениями добавляются к левой стороне экрана, где ими можно манипулировать с помощью большого пальца левой руки. Таким образом Microsoft старается облегчить работу с традиционными приложениями для пользователей, привыкших к сенсорному управлению компьютерами. Новый режим — еще не полная победа, однако он намного удобнее для применения на сенсорных устройствах, чем в предыдущих версиях Office. Хотя, скорее всего, при работе в Office вы будете использовать обычную клавиатуру и мышь (или манипулятор trackpad). Тем не менее возможность дотронуться до экрана может представить для вас практичный способ взаимодействия с документом, дополняющий традиционные инструменты.

Word

Нелегко Microsoft изменять и улучшать свой популярный текстовый процессор, ведь не так уж много на свете новшеств, необходимых нам при создании и редактировании документов. Однако сейчас мы все больше работаем с документами в цифровом виде; вместо того чтобы их распечатывать, пересылаем друг другу виртуальные распечатки — как правило, PDF-файлы, требующие для чтения отдельную программу и подтвержденные исследованиями. С выпуском Word 2013 корпорация задумала преобразовать свой текстовый процессор в систему чтения документов.

Новый режим Word по чтению документов изначально спроектирован для того, чтобы хорошо работать на планшетных компьютерах, таких как ожидаемый в ближайшее время Microsoft Surface. Вместо пролистывания виртуальных стопок бумажных листов новый Word переконфигурирует текст так, чтобы он мог поместиться на экране компьютера, позволяя читателю перелистывать страницы и в случае необходимости в увеличенном виде просматривать изображения и таблицы. При этом режим чтения Word отключает большинство функций редактирования, чтобы посторонние пункты меню не отвлекали от работы. Этот режим использует облачные сервисы для синхронизации различных устройств, позволяя быстро переключиться с ПК на планшет и продолжить чтение именно с того места, на котором вы остановились.

Продукт по-прежнему поддерживает инструменты совместного редактирования документов, появившиеся еще в версии Office 2010, однако в основном такое редактирование выполняется в асинхронном режиме. Microsoft упростила также совместный доступ и комментирование документов: появились возможности отвечать на комментарии, преобразовывать комментарии в задания для выполнения, помечать выполненные задания путем окраски их в серый цвет. Поддерживается также совместный доступ к документам с помощью сервиса онлайн-презентации, впервые появившегося в PowerPoint 2010. Достаточно выбрать опцию Present Online и переслать ссылку коллегам, после чего все ваши действия по просмотру документа на вашем ПК будут повторяться в их браузерах.

Но к самым полезным новшествам в редактировании, вероятно, следует отнести функцию воссоздания PDF-файлов. Имеющая целью облегчить копирование информации из PDF-файлов, новая функция Word 2013 интерпретирует PDF-файл и создает подобный ему документ Word, позволяя вам копировать и



Стартовый экран Excel 2013 предоставляет со ссылками на шаблоны и примеры приложений для частных пользователей и малого бизнеса — он готов сразу предоставить вам все преимущества своих инструментов бизнес-аналитики

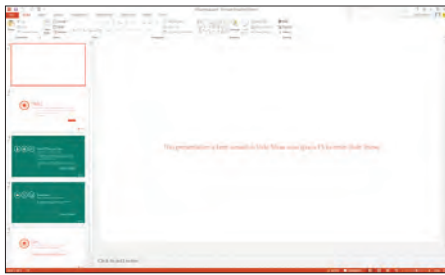
вставлять туда таблицы и другой форматированный контент. Это не двусторонний процесс — после открытия в Word редактируемый PDF-файл должен быть создан заново с помощью средств Adobe или Microsoft.

Следует отметить важное обстоятельство: Office 2013 использует новые форматы файлов, поэтому мы рекомендуем использовать режимы совместимости при работе с превью-версиями.

Excel

В течение долгого времени все предложения Microsoft в области бизнес-аналитики основывались на Excel, и Excel 2013 включает целый спектр новых инструментов для помощи в сортировке, представлении и анализе ваших данных. Многие из новых функций связаны с функциональностью SQL Server 2012 — особенно с инструментами для работы с новыми механизмами создания отчетов.

► Одна из наиболее полезных функций новой версии — Flash Fill, выполняющая автоматическое форматирование вставляемых из буфера или вводимых вручную данных. Если вы добавляете данные



Разработанный Microsoft дизайн Metro составляет саму суть Office 2013, от шаблонов PowerPoint и до неяркого пользовательского интерфейса, который фокусируется на ваших данных, а не на меню и кнопках вокруг них

в столбец и не указывает явно необходимый для них формат, Flash Fill автоматически интерпретирует введенные данные и применяет тот формат, который является наиболее подходящим для них. Линза из функции Quick Analysis поможет вам найти новые способы отображения данных, а с помощью функции Recommended chart вы подберете тип графика. Другие инструменты визуализации, такие как анимация графиков, помогают лучше понять природу и значение ваших данных.

Анализ данных может быть непростым делом, особенно если нужно подобрать наилучший вариант сводной таблицы Pivot Table для них. Как и при выборе графиков, можно просмотреть предварительные результаты применения различных типов таблиц. Версия Pro Plus включает также инструменты быстрого исследования больших объемов данных и быстрого выявления имеющихся тенденций. Туда же включена поддержка нового визуального генератора отчетов Power View.

PowerPoint

Общей чертой для многих продуктов семейства Office 2013 стал новый стартовый экран. Напоминающий стартовый экран Windows 8, он предлагает вам быстрый доступ к темам и шаблонам, что особенно полезно для таких инструментов, как PowerPoint; при работе с ними вам может потребоваться помощь в подборе подходящего стиля для презентации.

Стиль Metro целиком определяется дизайном, и не удивительно, что в PowerPoint 2013 появилась масса новых функций, предназначенных для помощи в разработке презентаций с дизайном высокого качества. В мастер-шаблоне можно установить значения параметров, которые позволят обеспечить единый вид для всех слайдов презентации. Специальный инструмент «пипетка» позволяет «закачать» цвета, использованные в той или иной части картинки, и применять их как базовые для создания цветовой темы слайдов. Связав сервисы Facebook или Flickr с учетной записью Microsoft, вы получаете прямой доступ к своим онлайн-галереям из PowerPoint, что создает дополнительный источник изображений для использования в слайдах, причём без предварительного создания локальных копий этих изображений.

Разработка дизайна слайдов, конечно, представляет собой лишь часть новых функций. PowerPoint включает также новый режим просмотра с быстрой навигацией между слайдами (при этом аудитории весь набор слайдов смотреть не придётся) и возможность увеличения при просмотре диаграмм и графиков. Слайды презентации автоматически выгружаются в облачное хранилище, облегчая совместную работу с ними и демонстрацию — а также обеспечивая пользователю доступ к своей презентации из любой точки с интернет-соединением.

Outlook

Новая голубая пиктограмма Outlook требует некоторого привыкания. Но в то же время это знак того, что именно это приложение из всего Office претерпело самые значительные изменения. Речь идет не только о значительном обновлении пользовательского интерфейса Outlook, многие изменения коснулись самого продукта. В частности, добавлена поддержка новых механизмов пересылки почты (включая ActiveSync) и новых инструментов, призванных преобразовать Outlook из почтового клиента в коммуникационный центр. Outlook 2013 не только построен на основе предыдущей версии Outlook, но также объединяет возможности Metro-приложений для работы с контактами и почтой, встроенных в Windows Phone.

Некоторые изменения довольно просты — например, возможность отвечать на почту не покидая исходное сообщение. Другие облегчают жизнь, как функция быстрого просмотра календаря, или список контактов, или новая текстовая навигационная панель внизу экрана. Контакт-менеджер в Outlook теперь будет связывать различные данные о контактах в единую карточку клиента, облегчая выбор правильного почтового адреса для отправки письма и добавляя социальную информацию для дополнительного контекста. Панель с информацией о погоде в представлении календаря может показаться довольно эксцентричной, однако она и в самом деле облегчает составление планов на день: вы в состоянии оценить, что именно может потребоваться в течение дня, или выбрать для своих мероприятий место действия в зависимости от погодных условий.

Почтовые ящики сайтов представляют собой интересное нововведение, связывающее Outlook, Exchange и SharePoint. Одна общая папка для почты может связать друг с другом всех участников проекта, предлагая им общее пространство для получения общих писем и хранения документов.

Microsoft оптимизировала функционирование офлайн-кэша Outlook, облегчив работу с почтовыми ящиками большого объема при использовании SSD-устройств. Теперь нет необходимости загружать весь почтовый ящик целиком, можно выбрать загрузку сообщений за несколько месяцев или за год. Механизм поиска будет работать как с онлайн-, так и с офлайн-контентом, подобно почтовому клиенту Windows Phone. Поддержка EAS означает, что вы сможете использовать Outlook с боль-



Вошедшая в состав Outlook 2013 новая функция Peek позволяет вам быстро проверить календарь, перемещая мышку по строке меню. Вы можете проверить график своих встреч и принять соответствующие решения, не покидая почтовое сообщение

шим числом почтовых сервисов, включая, например, Gmail.

Если раньше вы использовали такие функции Outlook 2010, как Quick Steps, то можете встретить затруднения при работе с ними в новой версии, особенно при отсутствии на экране ленты с закладками. Функция Quick Steps, например, теперь переместилась на два уровня вниз в иерархическом меню, что затрудняет ее применение на устройствах с сенсорным экраном.

OneNote

Один из самых недооцененных компонентов Office, система работы с замет-

ками OneNote 2013 может наконец привлечь внимание пользователей, которого она так заслуживает. Подобно другим известным системам работы с заметками, OneNote предлагает инструменты для встраивания файлов и до-



Если вы нажмете маленькую голубую кнопку в панели инструментов Quick Access, то переключитесь в сенсорный режим Office 2013. Кнопки раздвинутся, а пиктограммы изменят размер, чтобы облегчить их нажатие

кументов в ваши записные книжки. Вы можете использовать записную книжку OneNote для управления всеми документами, задействованными в вашем проекте, — и если они представляют собой файлы Excel или Visio, они будут автоматически обновляться, позволяя вам видеть все сделанные изменения. Заметки могут также привязываться к встречам с помощью Outlook или Lync, так что вы можете быстро вытянуть из календаря все заметки по встрече или встроенные аннотированные презентации.

Слабым местом OneNote была поддержка таблиц. Вы могли довольно легко создать таблицы с помощью клавиши Tab, но вот навигация по ним представляла проблему. Теперь можно добавлять заголовки и даже преобразовывать таблицы в электронные таблицы Excel, используя при этом функции визуализации данных и бизнес-анализа.

Кроме того, Microsoft запустила версию OneNote, выполненную в стиле Metro (OneNote на Windows 8) и использующую ту же базу заметок, что и оригинальная версия для настольного компьютера. На планшетных компьютерах, работающих под управлением Windows RT, можно использовать Metro OneNote либо для быстрой загрузки данных в OneNote, либо как отдельное приложение для составления заметок, способное выгрузить данные в облако с целью последующей работы с ними на настольных компьютерах, а также на телефонах и других мобильных устройствах.

Прочее

Реконструкции подверглись и другие представители семейства Microsoft Office 2013. И хотя некоторые из них, подобно Access и InfoPath, выглядят уже не такими актуальными в условиях, когда средства разработки Metro-приложений встроены в Windows 8, их также коснулись обновления в стиле Metro. В инструментарий Access по разработке Web-приложений добавлены новые Metro-шаблоны, а Publisher получил улучшенные возможности создания персонализированных почтовых рассылок и документов по шаблону (mail-merge) и новую функцию конвертации создаваемого документа целиком в формат JPEG для упрощения его печати.

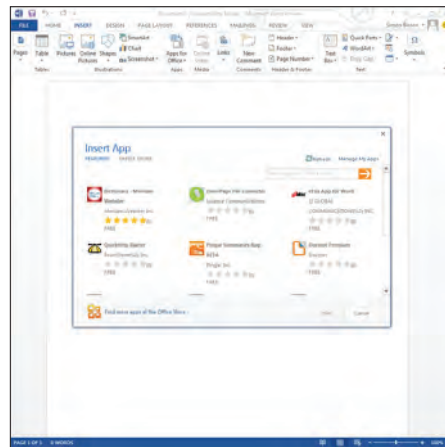
Новый Office для новой Microsoft

Microsoft делает сразу несколько больших ставок в 2012 г. Наиболее очевидная из них — выпуск интерфейса Metro, однако гораздо более значительным событием являются изменения, которые корпорация вносит в правила лицензирования своих программных продуктов. Вы все еще можете приобрести Office 2013 как самостоятельный продукт, однако он будет также доступен в виде загружаемой через Интернет и приобретаемой по подписке версии, существующей по соседству с новыми версиями облачного сервиса

Office 365 для отдельных пользователей и малого бизнеса. Новый Office будет также по максимуму использовать преимущества облачного сервиса хранения и синхронизации данных SkyDrive, встроенного в Windows 8 и доступного для закачивания на телефоны, планшеты и другие мобильные устройства, работающие под управлением операционных систем для настольных компьютеров.

Новые условия лицензирования Office 365 через партнеров, объявленные на недавней Всемирной партнерской конференции Microsoft, стали более приемлемыми для канала продаж, обеспечив продавцам Office возможность постоянного дохода. Предложение программных продуктов по модели SaaS (Software as a Service) сделало подписку на ПО более привлекательной для заказчиков, и, объединив Office со своими облачными сервисами, Microsoft надеется, что бизнес лучше воспримет преимущества новых условий подписки на Office 2013. Восприятие этой модели частными пользователями — другой вопрос, и мы с интересом будем наблюдать за развитием событий в данной сфере.

Интеграция с облачными сервисами проникает в самую сердцевину Office, обеспечивая автоматическое сохранение файлов как на вашем компьютере, так и в облачных ресурсах (SkyDrive для частных лиц и SharePoint Online для корпоративных заказчиков). Есть какая-то удивительная свобода в том, что вы можете



Office 2013 включает новую модель расширений, позволяющую добавлять HTML5- и JavaScript-приложения к документам; эти расширения будут выполняться в среде Office или Office Web Apps

обратиться к своим данным отовсюду — и с помощью Office On Demand — даже с вашими обычными инструментами. Облачные технологии лежат в основе возможностей Office по организации совместной работы с документами, которые построены на инструментах, появившихся в Office 2010, как для совместного редактирования документов, так и для асинхронной работы с данными.

Поначалу мы испытывали определенный скептицизм по поводу неяркого стиля Metro, особенно в нашей тестовой системе с Windows 7. Однако убрав ленту с вкладками, мы получили гораздо больше экранного пространства для наших документов, особенно в полноэкранном режиме. Белая цветовая схема минимизирует влияние отвлекающих факторов, позволяя вам сконцентрироваться на контенте.

Недельная работа с Office 2013 показала хорошие результаты. Изменения, внесенные Microsoft для поддержки Windows 8 — особенно планшетных компьютеров под управлением этой ОС, — вполне логичны и прекрасно подходят и для более традиционных способов работы с Microsoft Office. Новый дизайн продукта помогает сфокусироваться на основной работе, не утонув в море отвлекающей информации. Office 2013 выглядит инструментом, повышающим эффективность работы пользователей без требований к изучению новых способов работы или новых видов устройств. Это явное преимущество с любой точки зрения.

“Практика рассеяла наши сомнения”

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Наша беседа с **Артемом Плетневым**, директором по операционной деятельности ИТ в группе компаний “РОЛЬФ”, и **Андреем Якимовым**, ведущим менеджером по продаже корпоративных услуг ИТ в России,

ИНТЕРВЬЮ затянулась — вопросов к ним было много. Ведь сегодня название одного из крупнейших в России автомобильных холдингов, в штате которого в общей сложности насчитывается более 5500 сотрудников, известно не только автомобилистам, но и многим ИТ-шникам. Вот уже полгода компания живет и работает фактически без собственной ИТ-инфраструктуры — все важнейшие ИТ-системы, поддерживающие ее бизнес-деятельность, теперь базируются на мощностях размещенного в Германии ЦОДа ИТ (проект переноса ИТ-инфраструктуры был инициирован в апреле прошлого года). Как компания к этому пришла и как теперь себя чувствует? Об этом мы и говорили.

PC Week: Как я понимаю, вы считаете проект по переводу ИТ-систем “РОЛЬФа” в ЦОД ИТ успешным...

АРТЕМ ПЛЕТНЕВ: В целом, да. Мы достигли поставленных целей (это прежде всего сокращение капитальных затрат и стабилизация работы инфраструктуры) и получили те преимущества (скорость развертывания систем, гибкое выделение ресурсов, повышение производительности систем), которые ожидали. Хотя, признаюсь, до внедрения проекта многие из наших сотрудников с трудом представляли себе, как можно работать с Cloud Computing. Впрочем, в момент принятия решения о запуске проекта не технологии были предметом наших сомнений — нас больше смущало, что за инфраструктуру и системы будут отвечать несколько разных компаний. Но практика их рассеяла.

PC Week: Но ранее такой практики в России не было. Что подвигло “РОЛЬФ” к столь неординарному ходу?

А. П.: Исторически “РОЛЬФ” развивался так же, как и многие другие компании: увеличивались масштабы бизнеса, появлялись новые системы, а под них и новое оборудование. К 2008 г. у нас было несколько огромных серверных комнат в офисе управляющей компании и много оборудования в дилерских центрах. Причем речи об оптимизации инфраструктуры даже не шло, поскольку все ресурсы были задействованы для обеспечения стабильной работы систем. Кризис 2008 г. заставил “заморозить” проект планового обновления и модернизации систем. А когда он пошел на спад, перед нами встал вопрос — что делать дальше? Текущих мощностей не хватало, и при этом мы понимали, что не слишком эффективно используем то, что есть.

Свою роль в выборе облачного проекта сыграло и принятое руководством компании решение о реконструкции здания, в котором находился основной ЦОД. В сжатые сроки нужно было куда-то переместить все оборудование. Причем было понятно, что переносить его в прежнем виде нецелесообразно — оно уже несовременное и занимает много места. Поэтому мы стали прорабатывать разные варианты — коллокейшн, хостинг, аутсорсинг... Так и вышли на концепцию Cloud Computing. Она понравилась тем, что исключала необходимость строительства собственного ЦОДа и при этом настройка и поддержка систем, их модернизация, проактивный мониторинг и т. д. — все это передавалось другой ИТ-компания, для которой ИТ являются основным бизнесом и которая в этих во-



Арте́м Плетне́в

просах обладала большей экспертизой, нежели мы — автомобильная компания.

PC Week: Какие варианты и каких поставщиков вы рассматривали?

А. П.: Варианты рассматривались разные. Облачные сервисы — это ведь не что-то принципиально новое, а развитие типовых аутсорсинговых услуг в области ИТ — того же хостинга, коллокейшн, аренды приложений... Все это в России уже было. Но, оценив возможности потенциальных российских партнеров, мы поняли, что они не были готовы предложить то, что нам нужно. За их предложениями не был виден полноценный сервисный подход. К тому же были сомнения в том, что какой-либо из российских ЦОДов сможет обеспечить нам нужный уровень доступности и надежности. Во-первых, ЦОДов уровня Tier 3 у нас в стране единицы. Во-вторых, уже было много примеров, когда партнеры не выполняли взятые на себя обязательства. По разным причинам. Вплоть до того, что по чьему-то указанию все мощности передавались на какой-то период госзаказчику (а коммерческие при этом страдали) или из-за какого-то одного клиента ЦОД останавливали, не принимая в расчет интересы других. Я сам с этим сталкивался.

У западных компаний более четко выстроена идеология услуг аутсорсинга ИТ-инфраструктуры. Они не только предоставляют оборудование, но еще и настраивают его и управляют им, полностью отвечая за все смежные вопросы, включая резервное копирование, хранение и передачу данных. Причем западные поставщики готовы обеспечить и кастомизацию сервисов — у заказчика ведь, как правило, есть не только стандартные системы, но и самописные. А это зачастую означает необходимость в гибридном решении (российские компании либо не могли предложить такой вариант, либо он требовал слишком больших затрат времени и ресурсов). Поэтому мы искали компанию, способную реально показать, как это работает.

В итоге в тендере помимо ИТ приняли участие также IBM и Orange. ИТ и IBM — это два лидера, на оборудовании которых мы работаем, а Orange — наш давний партнер по каналам передачи данных и связи, но она также оказывает услуги по управлению серверным хозяйством.

PC Week: Почему выбор пал все же на ИТ?

А. П.: Orange, как нам показалось, больше ориентирована на построение частных облаков. В итоге ее предложение к этому и свелось — в принципе хороший и надежный вариант, но довольно дорогой. Предложение IBM базировалось исключительно на российских мощностях, а “РОЛЬФ”, как я уже объяснил, этого не



Андре́й Якимов

хотел. Подход ИТ мы сочли наиболее сбалансированным — гибридное облако за рубежом, устраивающие нас цена и качество (как выяснилось, для ИТ облако за рубежом обходится дешевле), высокая доступность сервисов.

PC Week: Когда вы говорите о гибридном облаке, что под этим понимаете?

АНДРЕЙ ЯКИМОВ: В гибридном облаке, как мы его понимаем, какие-то ресурсы выделяются конкретно под заказчика (положим, физический сервер), а другие он использует совместно с иными клиентами, например системы хранения и библиотеки резервного копирования данных. Это позволяет обеспечить, с одной стороны, гибкость и приемлемую стоимость сервисов, а с другой — намного более высокую надежность и безопасность, чем в публичном облаке. Причем в отличие от последнего “разделяемые” ресурсы здесь тоже так или иначе подстраиваются под заказчика. Наши опасения в отношении проекта с “РОЛЬФом” как раз и заключались в том, сможем ли мы хорошо стандартизировать процессы предоставления услуг ИТ для европейских заказчиков с другим менталитетом и способами ведения бизнеса (процессная ориентированность) оптимизировать под нужды российского бизнеса, импульсивного и непредсказуемого, с исторически сложившимися “зоопарком” систем и сервисов. И у нас это получилось, хотя стоило немалых усилий. И большая часть того, что сейчас имеет “РОЛЬФ” (прежде всего SLA), сделано в расчете на российский рынок. Сейчас этот опыт мы используем в работе с другими заказчиками.

PC Week: В чем конкретно заключалась оптимизация под российский бизнес?

А. Я.: В российских компаниях с собственным ИТ-департаментом принято так — есть инженер, которому можно в любой момент поставить в приоритет любую задачу, отменив проактивные задачи, которые в данный конкретный момент пользы не принесут, но очень важны для обеспечения надежности в целом, еще и срок на это установить произвольно. С внешним поставщиком, который рассчитывает свои ресурсы на основе SLA, это невозможно — поставщик не может моментально реагировать на каждый запрос каждого заказчика. Подход ИТ — больше ресурсов затрачивать на превентивные мероприятия, сокращая количество аварий в принципе, а не держать множество инженеров, способных “потушить” любой пожар. В российских компаниях всё, как правило, наоборот: минимум превентивных мер, зато все реактивные действия выполняются моментально (но не обязательно с результатом). Тем не менее, понимая специфику автодилерского

бизнеса, некоторые критичные для “РОЛЬФа” вопросы мы сейчас решаем намного быстрее, чем это предусмотрено стандартным SLA для европейских компаний. Для этого созданы с нуля специальные процессы и процедуры.

PC Week: Как происходил перенос систем и приложений из внутренней инфраструктуры в ЦОД ИТ?

А. П.: Сначала мы определили требования наших систем к оборудованию и заказали его в ЦОДе ИТ. А дальше началось самое сложное — перенос систем и данных. Все делалось по ночам (мы не могли себе позволить остановить бизнес даже на несколько часов, поскольку мы работаем в сфере клиентского обслуживания), затем проводилось полное нагрузочное тестирование систем на более или менее свежих данных, при этом бизнес продолжал работать на старых системах. Убедившись, что всё функционирует, также ночью мы переносили в ЦОД уже свежие данные, а утром люди работали на новой инфраструктуре, фактически не заметив перехода. В ряде случаев производительность систем повысилась, поскольку в ЦОДе они действовали на более мощном оборудовании. При этом замечу, мы не всегда переносили системы “один в один”, мы старались актуализировать их, чтобы они работали лучше и эффективнее, чем прежде.

А. Я.: ИТ, кстати, подошла к проблеме опять же нестандартно. У “РОЛЬФа” много унаследованных систем, и нам не всегда было ясно, как они функционируют. А тут — новое оборудование, обновленные ОС. Поэтому за несколько дней до переноса очередной системы и до завершения работы ИТ выделяла под “РОЛЬФ” своих специалистов в режиме “24x7” для непредвиденных ситуаций. И если что-то зависало или что-то нужно было откатить назад, все делалось не по процедуре, а по звонку дежурной смены. Благодаря этому количество неудачных миграций было почти сведено к нулю и большинство систем удалось перенести с первого раза.

PC Week: Сколько систем перенесено в ЦОД ИТ?

А. П.: Порядка 20 систем, под которые задействовано 130 серверов, причем более половины из них — виртуальные, а ранее у нас виртуализация не использовалась. Не виртуализованы только высоконагруженные системы, поскольку на поддерживающих их физических серверах все равно нельзя было бы поставить более одного виртуального сервера.

PC Week: А что позволяет говорить о том, что в данном случае речь идет об облачном решении?

А. Я.: Зачастую, говоря об облаках, люди ставят во главу угла технологии. Но для заказчика технологии не важны. Как вопросы решаются на стороне поставщика — это дело самого поставщика. Облака — это, во-первых, возможность добавлять или убирать ресурсы достаточно быстро по сравнению с традиционным вариантом. Во-вторых, плата за ресурсы по мере их использования. В-третьих, элементы самообслуживания — не нужно писать сложные ТЗ, достаточно заявить: “Мне нужен стандартный сервер такой-то”. Все это теперь есть у “РОЛЬФа”. И вовсе не обязательно, чтобы все работало автоматически. Можно написать письмо поставщику, и его инженеры все сделают вручную. В конечном счете все достигается правильно выстроенными процессами.

PC Week: Руководство “РОЛЬФа” не беспокоит то, что данные компании хранятся где-то там?

А. П.: Я не понимаю подобных опасений. Доводы “против” обычно сводятся к тому, что данные находятся непонятно где, ими управляет непонятно кто и также непонятно, кто их может отсюда взять. Но когда начинаешь вникать в эту тему детально, выясняется, что на предприятии хранить данные ничуть не безопаснее. ▶

Облака с открытым исходным кодом: “за” и “против”

КРИС ПРЕЙМСБЕРГЕР

В последние месяцы значительно вырос интерес к облачным средам с открытым исходным кодом. Это связано с тем, что такие важные игроки, как Rackspace/NASA, Hewlett-Packard, VMware и Citrix, поддерживают открытые облачные инициативы вроде OpenStack и CloudStack. Хотя столь крупные производители продолжают развивать свою инфраструктуру публичных облаков, чтобы дать бой нынешнему лидеру рынка облачных сервисов Amazon Web Services, остается нерешенным вопрос о пригодности этой технологии на предприятиях. В конце концов, развертывание облачных систем с открытым исходным кодом началось всего несколько лет назад. Они пока используются в очень немногих производственных системах. Несмотря на то что ряд предприятий-первопроходцев в области телекоммуникаций, финансовых услуг, науки и СМИ уже вполне освоили альтернативные облачные системы с открытым исходным кодом, о них знают лишь немногие малые и средние компании. Чтобы представить нашим читателям сбалансированный взгляд на эту проблему, редакция eWeek подготовила материал на основе информации, полученной от Флойда Стримлинга, яркого сторонника компьютерных решений из компании Zenoss (г. Остин, шт. Техас). Zenoss является провайдером ПО для унифицированных ИТ-операций в физических, виртуальных и облачных инфраструктурах. Ее ПО позволяет сформули-

ровать доводы “за” и “против” развертывания облаков с открытым исходным кодом на предприятиях любого размера.

Первый довод “за”: гибкость

По определению облака с открытым исходным кодом обеспечивают более высокую гибкость, чем их патентованные конкуренты. Вместо изучения руководств и посещения практических занятий клиенты могут читать и модифицировать сам код и участвовать в различных проектах, предоставляя им свой программный код, запуская родственный проект с открытым исходным кодом, делясь документацией или проводя открытые семинары. Взаимодействие с более широким сообществом разработчиков и заимствование его опыта обеспечивает клиентам дополнительную гибкость при проектировании облака и инновационные решения для внутреннего или более широкого использования.

Второй довод “за”: отсутствие привязки к определенному производителю

Один из боевых кличей сторонников облаков с открытым исходным кодом — “Никакой привязки к производителям!”. Идея довольно проста: если вы создаете облако на основе открытой и широко распространенной технологии с открытым исходным кодом, никакой производитель не властен над вашей инфраструктурой. Это предоставляет клиентам возможность быстрее реаги-

ровать на быструю эволюцию технологий открытого облака. Кроме того, облака с открытым исходным кодом обеспечивают клиентам свободу выбора создаваемого облака в соответствии со своими потребностями и целями бизнеса вместо замкнутости в рамках одного патентованного решения.

Третий довод “за”: экономия

Открытое ПО обладает существенными ценовыми преимуществами перед патентованным. Действительно, когда клиенты решают использовать полностью открытое ПО или коммерческое открытое ПО, они могут получить существенную экономию.

Четвертый довод “за”: управление, открытые стандарты и API-интерфейсы

В облаке с открытым исходным кодом используются открытые стандарты и API-интерфейсы, которые не являются собственностью какого-либо производителя. Это позволяет клиентам распоряжаться аппаратной инфраструктурой и управляющей платформой облака независимо от используемой технологии. Кроме того, открытые API-интерфейсы обеспечивают интеграцию с имеющимися открытыми или патентованными решениями, благо-даря чему вложенные вами в ИТ средства не обесценятся при переходе на новую архитектуру.

Пятый довод “за”: переносимость

При создании облака с открытым исходным кодом следует посмотреть, как оно

интегрируется с публичными, частными и гибридными облаками. Выбор технологии, которая является открытой, обеспечивает более высокую степень переносимости и увеличивает количество вариантов выбора в рамках более широкой облачной экосистемы. Вместо того чтобы вынужденно ограничивать выбор совместимостью с патентованной технологией, клиенты могут поискать другие облачные технологии с открытым исходным кодом, которые сочетаются с используемыми ими ИТ, с их потребностями и целями бизнеса.

Первый довод “против”: якобы слабая техническая поддержка

Клиенты, решившие создавать облака с открытым исходным кодом, используя полностью открытое ПО, попадут в зависимость от соответствующих проектов с открытым исходным кодом в плане технической поддержки. Поддержка будет оказываться в форме краудсорсинга — через форумы, чаты IRC, перечни вопросов и ответов или журналирование дефектов системами выявления ошибок. Пользователям придется стать активными членами сообщества и вносить свой вклад в развитие проекта. В мире патентованного коммерческого ПО в этом нет необходимости.

Второй довод “против”: привязка к определенному производителю

Некоторые пользователи могут предпочесть комфорт и безопасность, которые они получают, если полагаются на решение одного производителя, а также на его услуги в вопросах технической поддержки, тестирования и интеграции системы. Клиенты могут обладать опытом работы с одним патентованным решением и, расширив свой выбор, запутаться, что в действительности приведет к замедлению осуществления стратегических проектов из-за отсутствия необходимого опыта.

Третий довод “против”: затраты

Верно, что облака с открытым исходным кодом дают существенную экономию на лицензионных отчислениях по сравнению с конкурирующими патентованными решениями. Но есть и другие “мягкие” затраты, которые невозможно игнорировать. Для обслуживания инфраструктуры облаков с открытым исходным кодом могут потребоваться штатные опытные разработчики и администраторы. Кроме того, может возникнуть необходимость в привлечении консультантов или программистов со сторон.

Четвертый довод “против”: незрелость технологий

Поскольку экосистема облаков с открытым исходным кодом продолжает развиваться, клиенты могут усомниться в зрелости проектов с открытым исходным кодом. При создании открытого облака выбор технологии, сделанный менеджером сегодня, в будущем может стать преследующим его кошмаром. В условиях конкуренции различных проектов с открытым исходным кодом и при наличии множества вариантов выбора обычному клиенту трудно разобраться, в каком направлении следует двигаться.

Пятый довод “против”: оно того стоит?

Пользователи хотят, чтобы облачная инфраструктура обладала высокой доступностью, была простой в использовании и достаточно подвижной, чтобы развиваться в ногу с бизнесом. Прежде чем создавать облачную инфраструктуру (на основе решений с открытым исходным кодом или проприетарных), необходимо проанализировать цели бизнеса и рационализировать используемую ИТ-инфраструктуру. В конечном счете может оказаться, что вам не следует создавать свое облако, а стоит присмотреться к альтернативным решениям, включая аутсорсинг и услуги типа “инфраструктура как сервис” (IaaS) или “платформа как сервис” (PaaS). □

► Ведь не секрет, что порядка 80% данных “утекает” через собственных ИТ-сотрудников, обслуживающих серверы.

А. Я. Помимо того что в ЦОДе НР информация, как правило, гораздо лучше защищена от инсайдеров, есть и другой важный момент. Если раньше многие сотрудники “РОЛЬФа” имели права администратора или, по крайней мере, больше прав, чем им было нужно для выполнения ежедневной работы, то после переноса данных было произведено жесткое разграничение прав. Теперь для менеджеров “РОЛЬФа” полностью прозрачно, кто и к каким данным имеет доступ, и доступ предоставлен только тем, кому он действительно нужен. А все запросы на предоставление расширенных прав доступа обрабатываются в соответствии с принятым для этого процессом и документируются.

PC Week: Что собой представляет та часть инфраструктуры, которая сейчас осталась у “РОЛЬФа”?

А. П. Это в основном серверы, поддерживающие локальные системы на местах, в частности предназначенные для автоматизированной диагностики автомобилей, управления телефонией (они должны быть рядом с АТС). Есть также ряд систем, которые мы не переносим в облако, поскольку затраты на телеком-инфраструктуру в этом случае не оправдываются. Например, на файл-сервере у нас хранится множество файлов, не всегда важных и нужных для бизнеса. И гонять их туда-сюда, загружая каналы и отъедая трафик у бизнес-систем, нет смысла.

PC Week: Шесть месяцев “РОЛЬФ” просуществовал в новой реальности. И какие выводы?

А. П. Главный вывод — решение абсолютно работоспособное и эффективное. Теперь мы больше концентрируемся не на обеспечении стабильной работы оборудования, а на активизации наших бизнес-систем. Количество сбоев уменьшилось в разы — это просто невероятно, мы такого эффекта не ожидали. И в 99% случаев они возникают по вине наших систем, а не оборудования.

PC Week: То есть до штрафных санкций дело еще не доходило?

А. П. Нет, пока требования SLA выдерживаются. Но здесь есть свои нюансы. Дело в том, что доступность на уровне 99,5% — это, наверное, здорово, но недостающие 0,5% в натуральном выражении означают два дня простоя в год. Даже если проблема будет устранена за день, то SLA будет выдержан, но для компании это абсолютно недопустимо. Поэтому сейчас мы работаем с НР над тем, как эти 0,5% трансформировать в устраивающее нас время восстановления систем.

А. Я. Бывает, что SLA выполняется, а заказчик недоволен. Бывает и наоборот. Поэтому мы постоянно работаем над тем, чтобы выявить более критичные и менее критичные для “РОЛЬФа” системы, и соответственно корректируем их доступность. Например, для некоторых серверов изначально была выбрана доступность на уровне 98%, а теперь они переведены на 99,5%. В этом проявляется одно из удобств облаков. Представьте, что бы пришлось делать “РОЛЬФу” для повышения доступности систем в рамках традиционной инфраструктуры. Кроме того, НР всегда предоставляет сервис по модели “best effort”. Это означает, что мы стараемся сделать сервис максимально надежным, невзирая на указанные в контракте параметры SLA. Так, средний показатель доступности серверов, заданный в SLA для “РОЛЬФа” на уровне 98%, на самом деле составляет 99,98% (и это с учетом всех технических мероприятий по обслуживанию систем).

PC Week: Штат ИТ-специалистов у вас изменился?

А. П. Благодаря переходу в облака мы избежали набора дополнительного персонала в отдел обслуживания оборудования. Иначе нам пришлось бы расширить его штат примерно на 30%.

PC Week: В финансовом смысле “РОЛЬФ” что-нибудь выиграл?

А. П. Мы очень серьезно прорабатывали финансовую сторону вопроса и учитывали все составляющие затрат до и после проекта. Однако, поскольку бизнес

постоянно развивается, появляются новые проекты, а следовательно, новые системы и требования, нам сложно сказать, сколько мы сэкономили в абсолютном выражении. Корректнее будет сказать, что облачная инфраструктура позволяет нам удерживать расходы на поддержку на прежнем уровне, в то время как количество используемых систем растет.

Кроме того, выигрыш измеряется не только в деньгах. Сейчас мы можем гораздо быстрее реагировать на запросы бизнеса, поскольку понимаем — если что-то нужно, буквально через пять дней это у нас будет.

PC Week: Уже ясно, что вас не совсем устраивает? Например, пять дней на добавление ресурсов — это не много?

А. П. С технической точки зрения нас пока все устраивает. В основном мы сейчас занимаемся отладкой взаимодействия, поскольку для нас это новый опыт — управлять таким большим контрактом и таким крупным подрядчиком. Внедрение прозрачной системы контракт-менеджмента — это для нас сейчас основная задача.

Что же касается скорости изменений... Когда мне приводят доводы, что в облаках все должно быть по одному клику в каком-то интерфейсе, я отвечаю: если у вас есть планирование, то ситуаций, когда за минуты нужно добавить ресурсы, просто не возникает. Пять дней — это абсолютно нормальный срок, чтобы все проверить, правильно подключить, еще раз проверить и передать заказчику.

PC Week: Последователи у “РОЛЬФа” уже есть?

А. Я. Есть, наш бизнес постоянно развивается. Повышается зрелость российских компаний, а вместе с нею появляется закономерная потребность в оптимизации затрат и стратегическом планировании на годы вперед. Как раз в июне мы завершили очередной проект миграции в облако, по объемам сопоставимый с проектом в “РОЛЬФе”.

PC Week: Спасибо за беседу. □

Облачные вычисления: 10 изменений, которые произойдут с ними к 2020 г.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ, ЗАДАЧИ И ТЕХНОЛОГИИ БУДУТ РАССТРАИВАТЬ И ВДОХНОВЛЯТЬ РАБОТАЮЩИХ В ОБЛАКАХ В 2020 Г.?

ДЖЕК КЛАРК

В данный момент мы пребываем в начальной стадии развития облачных вычислений. Многие организации делают лишь первые, неуверенные шаги. Но к 2020 г. облако станет главной — и неперенной — частью вычислительной инфраструктуры предприятия.



Какие формы примут облачные вычисления в 2020 г.?

Вероятно, через восемь лет многие задачи в облаке будут обрабатывать малопотребляющие процессоры, работающие в высокоавтоматизированных ЦОДах и поддерживающие тесно интегрированную, масштабируемую архитектуру ПО.

Аналитическая группа Forrester прогнозирует, что мировой рынок облачных вычислений вырастет с 35 млрд. долл. в 2011 г. до примерно 150 млрд. долл. в 2020-м. Облака станут важнейшим элементом ИТ-инфраструктуры многих организаций.

Помимо этого получат развитие поддерживающие облака технологии, а быстрое увеличение вычислительной мощности сделает облачные проекты еще дешевле, поскольку в результате станут массовыми технологии, реализуемые в настоящее время только на суперкомпьютерах.

И конечно, к 2020 г. в организациях произойдет смена поколений. Появятся СЮ, выросшие во времена использования облачных инструментов. Они будут в гораздо большей степени готовы к применению облаков в масштабе предприятия.

С учетом названных тенденций мы назовем 10 кардинальных отличий облаков 2020 г. от сегодняшних, именно на них указали эксперты, с которыми я беседовал.

1. ПО утрачивает связь с аппаратурой
Джон Менли, директор лаборатории HP Automated Infrastructure, считает, что ПО будет оторвано от аппаратуры. Все новые и новые технологии будут предоставляться в виде сервиса. «Облака окончательно превратят вычисления в невидимые», — заявил он.

В результате, если в 2020 г. вы попросите СЮ нарисовать карту инфраструктуры, он не сможет этого сделать, сказал Дэвид Меррилл, главный экономист Hitachi Data Systems. «Вот мои партнеры-провайдеры», — отметит он. А избразить схему размещения своей инфраструктуры не сумеет.

Это связано с тем, что она будет находиться в «абстрактном пространстве», где ПО пишется таким образом, что, прежде чем вступить во взаимодействие с аппаратурой, оно проходит через ряд фильтров. Это означает, что клиентские приложения или приложения, созданные поверх «платформы как сервиса», будут инвариантны к аппаратуре.

2. Модульные ПО

Чтобы воспользоваться огромным парком аппаратуры, доступной через облака, каждое приложение в отдельности должно стать объемнее и сложнее, по-

скольку оно пишется в расчете на использование эффекта масштаба. С ростом размеров и сложности программ акцент в процессе разработки ПО будет смещаться в сторону модульного ПО — крупных приложений, компоненты которых могут модифицироваться без прекращения работы программы. Соответственно облачные приложения потребуют от программистов нового склада мышления, особенно в тех случаях, когда они должны взаимодействовать с несколькими облаками.

«К ПО необходимо подходить по-разному», — отметил Менли. Он считает, что в 2020 г. одной из главных проблем станет управление интегрированными сервисами. Это связано с тем, что приложения будут не только размещаться в облаке, но и обращаться к другим облакам и к приложениям, размещенным в ЦОДах различных компаний. Иными словами, различные части приложений будут находиться у сервис-провайдеров и вокруг них. По мнению Менли, проблема будет заключаться в том, чтобы добиться хорошего соглашения об уровне обслуживания.

3. Социальное ПО

Наряду с модульной архитектурой ПО может приобрести особенности, характерные сейчас для приложений социальных сетей вроде Facebook, заявил Меррилл. При необходимости программы смогут автоматически создавать кратковременные связи с элементами оборудования и ПО.

«Это будет эволюция в направлении социальных сетей», — считает Меррилл. — У вас будет инфраструктура. Она будет выглядеть как облако, но мы спроектируем ее так, чтобы СУБД «нравилась» сервер или ей «нравился» массив хранения».

Иначе говоря, инфраструктура и ПО ЦОДа будут формироваться вокруг решаемой задачи, а не наоборот. Разработчикам больше не придется заботиться о выделении объема хранения, сервера и коммутатора, сказал Меррилл. Все это будет происходить автоматически.

4. Оборудование потребительского класса правит бал

К 2020 г. будет полным ходом осуществляться переход на недорогое оборудование, поскольку такие схемы, как Open Compute Project, выйдут за пределы ЦОДов Facebook и Amazon Web Services и станут внедряться и небольшими компаниями. «Серверы и системы хранения будут сменными, выдвигающимися на салазках», — заметил Фрэнк Френковски, директор Facebook по техническим операциям и председатель правления проекта Open Compute Project.

Если разделить инфраструктуру на базовые компоненты, можно быстро производить замены и апгрейды, сказал он. Лучше всего инфраструктура на оборудовании потребительского класса подходит крупным компаниям, имеющим большие ЦОДы. «Я бы сказал, что с нынешнего времени и до 2020 г. наиболее быстро растущим сектором рынка станут облачные сервис-провайдеры», — заявил Френковски.

5. Малопотребляющие процессоры и более дешевые облака

Примерно год отделяет нас от появления на рынке малопотребляющих процессоров ARM с 64-рядными возможностями. И когда это произойдет, их использование начнет нарастать очень быстрыми темпами. Для RISC-процессо-

ров будет разработано корпоративное ПО, позволяющее компаниям применять в своих ЦОДах экономно расходующие энергию процессоры и тем самым на порядок снизить расходы на электричество.

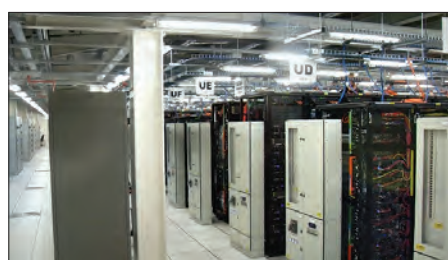
HP создала в рамках проекта Moonshot пилотную серверную платформу Redstone, чтобы посмотреть, как клиенты воспримут процессоры ARM. А Dell уже многие годы продает серверы заказной конфигурации на процессорах ARM крупнейшим облачным клиентам через свою группу Data Center Solutions.

Весьма вероятно, что к 2020 г. малопотребляющие процессоры можно будет встретить повсеместно. И это будут не только процессоры ARM. Intel, сознавая нависшую над ней угрозу, напряженно трудится над снижением энергопотребления процессоров Atom. Правда, в основном ее усилия в данной области нацелены на мобильные устройства, а не на серверы. Facebook считает, что распространение процессоров ARM начнется с устройств хранения, а затем охватит серверы.

«Я думаю, это окажет огромное влияние на объем выполняемой полезной работы в расчете на доллар», — заметил Френковски. Это поможет облачным провайдерам, таким как Amazon Web Services, снизить расходы на электричество. Более того, если они участвуют в войне цен с конкурентами, возрастает вероятность, что они поделятся по крайней мере частью сэкономленных средств с разработчиками, снизив цены на свои сервисы.

6. Более быстрые внутренние соединения

Сочетание потребностей в широко распространенных приложениях и нара-



Облачные ЦОДы будут «во многом напоминать дышащий живой организм, принимающий различные состояния»

щивании числа ядер в высокопроизводительных процессорах приведет к появлению в ЦОДах сверхскоростных внутренних соединений. Как предсказывает Джозеф Ретер, главный технолог Fujitsu Technology Solutions, можно ожидать, что к 2020 г. коммуникации в ЦОДах «будут осуществляться со скоростью нескольких сотен гигабит в секунду».

По мнению Ретера, произойдет «очень быстрое превращение» технологий скоростных внутренних соединений в массовый товар, что приведет к появлению очень дешевых и очень быстрых соединений. Это позволит ускорить передачу информации в ЦОДах и снизить стоимость передачи. Благодаря этому компании смогут создавать более крупные приложения, пересылающие больше данных (их называют «болтливыми»), и потенциально откроет перед разработчиками возможность написания более интеллектуальных, автоматизированных и сложных программ.

7. ЦОДы превращаются в экосистемы

Облачный ЦОД будет «во многом напоминать дышащий живой организм,

принимающий различные состояния», — считает Ретер. Сочетание абстрагированного от аппаратуры ПО и ставшего массовым товаром оборудования сделает ЦОДы похожими на экосистемы. Система более высокого порядка будет управлять оборудованием из одной точки, возможности ЦОДа будут расширяться и сужаться в зависимости от нагрузки.

В результате автоматизации простых задач, таких как ремонт и обновление оборудования, ЦОД «станет больше напоминать биологическую систему», заметил он, в том смысле, что изменения и исправления будут вноситься автоматически.

8. Облака консолидируют

Интернет поощряет большие масштабы. А поскольку в действующие облака вложены огромные капитальные средства, весьма вероятно, что на рынке облачных провайдеров произойдет некоторая консолидация.

Острая конкуренция между несколькими крупными провайдерами может оказаться полезной, так как будет заставлять каждого из них экспериментировать с радикально новыми технологиями. Например, в стремлении снизить затраты на внутреннюю сеть и повысить коэффициент ее использования Google перевела недавно всю свою внутреннюю сеть на управление посредством ПО в соответствии со стандартом OpenFlow. Когда этот стандарт получит достаточно широко распространение, он вызовет переворот в отрасли.

Менли считает, что получат развитие различные облака, предназначенные для конкретных целей: «Установится разнообразие. Думаю, монополия могла бы сложиться, если бы появилась инфраструктура, способная в достаточной мере соответствовать всем нефункциональным инфраструктурным требованиям конечных сервисов».

9. Смена поколений

К 2020 г. в компаниях появится новое поколение СЮ, выросшее после появления облаков и начала предоставления ИТ в виде сервисов. Они будут ожидать, что все доступно в качестве сервисов, сказал Меррилл: «Наша модель потребления меняется, будучи проблемой поколений. У нас действуют архаичные, основанные на налогах и бухучете правила, препятствующие инновациям». И новое поколение может полностью изменить порядок оплаты ИТ компаниями, считает Меррилл.

10. Возникнет стратификация облаков

Сегодня облака различаются в зависимости от того, какие услуги они предоставляют: инфраструктура как сервис, платформа как сервис или ПО как сервис. А к 2020 г. появятся более специализированные облака.

Согласно Forrester, к 2020 г. можно ожидать появления таких вещей, как инструменты промежуточной виртуализации (middle virtualisation tools) и динамические сервисы аутсорсинга бизнес-процессов, а также еще целый ряд труднопроизносимых аббревиатур. Иными словами, наряду с несколькими крупными провайдерами, предлагающими простые технологии, такие как хранение и вычисления, возникнет широкая сеть провайдеров специализированных облачных сервисов, позволяющая компаниям переносить в облака задачи, которые иначе пришлось бы решать с помощью весьма специфических (и, как правило, очень дорогих) приложений.

Меррилл считает, что облака, как и любые полезные вещи, будут дифференцироваться в зависимости от возможностей их инфраструктуры и разделяться на неизвестные ранее классы. «Подобно тому, как энергию вырабатывают электростанции на угле и природном газе, атомные и гидроэлектростанции, так и тут появятся различия», — сказал он. — Экономика, по моему мнению, способствует дифференциации и категоризации». □

Куда идут деньги ИТ-службы в 2012 году

ОЛЬГА ПАВЛОВА

В конце прошлого года издание *CIO Insight* провело исследование IT Investment Pattern Study 2012, главная задача которого состояла в изучении основных направлений расходования бюджетных средств ИТ-подразделений компаний. В онлайн-опросе приняли участие 329 респондентов, имеющих опыт в вопросах бюджетирования и представляющих предприятия, относящиеся к среднему и крупному бизнесу (50 и более сотрудников).

Исследование выявило ряд важных тенденций в планировании ИТ-бюджета на 2012 г., сводящихся в целом к тому, что организации начинают по-новому подходить к формированию ИТ-инфраструктуры за счет разных статей ИТ-бюджета. Чтобы понять, как полученные выводы соотносятся с сегодняшней российской действительностью, редакция PC Week/RE обратилась к мнению экспертов — ИТ-руководителей ряда известных отечественных компаний.

Тренд № 1. В нынешнем году инвестиции в серверное оборудование и ПО виртуализации будут расти медленнее, чем ранее. Помимо этого сократятся расходы на управляемые услуги (managed services), а вот затраты на облачные вычисления, наоборот, возрастут. Причём интересно, что деньги, которые высвободятся в результате таких сокращений, не будут непосредственно направлены на развитие облачных платформ, а пойдут на увеличение бюджетов на мобильность и поддержку инфраструктуры.

Эту точку зрения разделяет ИТ-директор группы компаний «Видео Интернешнл» Алексей Свирский, который убежден, что развитие ИТ-инфраструктуры сегодня связано именно с облаками и мобильностью. «Облака сулят сокращение издержек, а мобильность — повышение эффективности работы сотрудников», — подчеркнул он. В текущем году «Видео Интернешнл» приступила к переводу ряда своих сервисов в облака, что должно способствовать снижению нагрузки на собственный ЦОД, резервированию сервисов, а также позволит проверить экономическую целесообразность такого шага и оценить риски. Причём ожидается, что в 2013 г. уровень «облачности» в организации еще возрастет.

По мнению же заместителя начальника отдела ИТ КБ «Еврокапитал-Альянс» Олега Белова, корпоративные структуры подвержены влиянию моды так же, как и прочие стороны жизни, а ИТ-составляющая этой структуры наиболее восприимчива к различным технологическим нововведениям, что обусловлено как ИТ-прогрессом в целом, так и дальнейшим усилением информатизации бизнеса. «Зачастую в борьбе за конкурентные преимущества выигрывает тот, кто умеет более совершенно обрабатывать одинаковую исходную информацию», — подчеркнул г-н Белов. — Именно по этой причине с периодичностью в два-три года на ИТ-рынке появляются новые технологии, коренным образом меняющие подходы к корпоративным сетям».

Так, облачные вычисления стали широко доступны для корпоративного сектора с конца нулевых годов, и технологических проблем для развития информационных систем на их основе не было. Однако единичные случаи «саботажа» (например, реализация смартфонов Sidekick в сети T-Mobile) сильно компрометировали идею использования ее в качестве основы финансовых приложений. Тем не менее в кредитном корпоративном секторе год за годом всё более набирают силу решения, увеличивающие мо-

бильность и доступность информационных ресурсов. Управление бизнесом с территории другого континента стало редкостью, но неотъемлемым инструментом. Причем если виртуальные технологии «подтягивались» айгишной составляющей как метод реализации задач, ранее поставленных бизнесом, то мобильные инструменты стали требованием бизнеса, и в этих условиях технические проблемы решаются по заказу не как опция, но как обязательная составляющая.

А вот для директора ИТ-департамента группы компаний «АльфаСтрахование» Андрея Педоренко тренд к снижению интереса к виртуализации представляется удивительным: «На мой взгляд, серверная виртуализация на практике сейчас не имеет разумной альтернативы, а с учетом достаточно эффективных цен на оборудование по сути стала основным путем развития серверной платформы предприятия. Возможно, описанная тенденция имеет отношение к виртуализации рабочих мест (VDI), экономическая эффективность которой действительно неочевидна».

Что же касается публичных облачных вычислений, то здесь ситуация в текущем году развивается с положительной динамикой, считает г-н Педоренко. По его оценке, выход на рынок нескольких игроков с реальными (и не очень) предложениями облачных платформ создаёт настоящий рынок таких услуг, а текущий год станет стартовым для российских «облаков».

В отличие от этого мнения заместитель генерального директора по ИТ международной логистической компании «Альбатрос Карго» Михаил Рыстенко убежден, что пик виртуализации пришелся на 2009 — 2010 гг., когда, с одной стороны, решения стали достаточно надежными для использования в корпоративной среде, а с другой — появился широкий выбор поставщиков. В результате все, кто хотели, уже сделали виртуализацию частью своей ИТ-инфраструктуры.

Тренд № 2. Ожидается, что в 2012-м, как и в 2011 г., организации будут проявлять наибольший интерес к вложениям в ИТ-инфраструктуру (после нескольких лет снижения этих расходов, что было вызвано экономическим кризисом). Однако если вложения в инфраструктуру в 2011 г. касались в основном оборудования, то в настоящее время они затронут по большей части ПО, обеспечивающее операционную деятельность (operations software).

Андрей Педоренко подтверждает данную тенденцию на примере своей компании, которая продолжает укреплять инфраструктурный базис в основном за счет регионального сегмента. Это, правда, слабо связано с посткризисными явлениями, поскольку компания сформировала и начала реализовывать свой план вложений в ИТ в самый разгар кризиса. В нынешнем же году она в большей степени ориентирована на развитие клиентских сервисов, фронт-офисных приложений и интеграции B2B.

Аналогичная ситуация сложилась в «Видео Интернешнл», где ПО, обеспечивающее операционную деятельность, является основной статьей ИТ-расходов в последние 15 лет. При этом, по словам Алексея Свирского, в первую очередь речь идет о собственных разработках, что предполагает оплату труда как собственных программистов, так и аутсорсеров.

Со своей стороны Олег Белов отмечает, что бурное развитие экономики стран Востока резко изменило пропорции затрат на аппаратные и программные вложения в СМБ-корпоративном секторе,

где избыток техники уже не является уникальным случаем. Экономический кризис явился для многих «отрезвляющим душем», заставившим переосмыслить затратную стратегию, и ИТ-сектор не стал исключением в этом процессе. «ИТ-бюджет предприятия всё более тщательно «препарируется» с целью выделения пиковых задач бизнеса и сокращения внутрисистемной составляющей», — пояснил г-н Белов. — Задачи, не решающие определенные бизнес-цели и не приносящие осязаемый доход, скорее всего, «умирают» на первом этапе обсуждения. Бизнес требует более интенсивного использования ресурсов, а именно это и ведет к увеличению доли затрат на программную составляющую операционной деятельности».

Эту же мысль продолжает и Михаил Рыстенко, обращая внимание на то, что в эпоху кризиса были сокращены все расходы, кроме критически необходимых, однако закупки оборудования для поддержки и масштабирования бизнеса продолжались. Сегодня же бизнес убедился, что за счёт простого «наращивания мускулов» значительного прироста надежности и производительности добиться не удалось. И поэтому он вполне закономерно обратил инвестиции в более «наукоемкую» и «не быструю», но гораздо более благодарную ниву — программную оптимизацию.

Тренд № 3. В 2012 г. большой объем вложений будет направлен на расширение использования мобильных технологий. Крупные организации стремительно наращивают набор приложений для мобильных пользователей. В отличие от них компании, относящиеся к сектору СМБ, несколько отстают в использовании новейших технологий и поэтому находятся сейчас только на стадии развертывания мобильных устройств. При этом они также внедряют некоторые бизнес-приложения, такие как ERP- и CRM-системы.

Соглашаясь с данным тезисом, Олег Белов подчеркнул, что мобильные технологии представляют собой пик ИТ-прогресса: «С одной стороны, их можно назвать передовыми, авангардными, но с другой — они наименее изучены и адаптированы к бизнесу с точки зрения безопасности от всевозможного рода угроз». Таким образом, для ИТ-специалистов, обеспокоенных вопросами надежности и безопасности информационного поля, мобильные технологии не несут ничего, кроме головной боли. Но отказаться от них уже никто не в состоянии: тонкий клиент, управление счетом с наладонника стали обычным делом, неотъемлемым способом ведения бизнеса, а всё большее число компаний имеют если не мобильную, то территориально распределенную структуру бизнеса.

Примечательно, что крупные корпорации, объективно и традиционно являющиеся более консервативными, еще пытаются придерживаться старых традиций, отметил г-н Белов. Однако задерживать процесс смещения приоритетов в мобильные технологии они не смогут. Более того, они вынуждены сокращать издержки и повышать эффективность работы с информационными базами, что, несомненно, ведет к внедрению разных специализированных приложений, таких как ERP-, CRM-, PPM-, PLM-, EAM- и других «аббревиатурных» систем.

Несколько иную точку зрения высказал Андрей Педоренко, по словам которого, мобильные приложения для клиентов являются интересной тенденцией, но пока не слишком востребованной в страховании в силу специфики бизнеса. «Мы в большей степени сосредоточены на продвижении бизнес-модели self-service

с использованием традиционных интернет-технологий. То есть наша главная цель — не технологические новации, а скорее — бизнесовые, ибо для российского страхования интернет-канал продаж еще является экзотикой. После раскрутки этой модели неизбежно придет черед и мобильным приложениям», — пояснил он.

Еще более радикального взгляда придерживается Михаил Рыстенко, считая мобильные технологии всё-таки больше игрушками для топ-менеджеров в корпоративной среде: «Людам просто обидно, что за такие деньги они не могут баловаться своими гаджетами каждый час». Исключение, по его мнению, составляют приложения типа dashboard, обеспечивающие быстрый взгляд на ключевые показатели бизнеса для принятия оперативных решений (сюда входят системы оповещения и мониторинга, которые, правда, уже около десяти лет как активно используются). К числу же действительно новых направлений г-н Рыстенко относит внедрение СМС-оповещений клиентов, что стало возможным в основном благодаря снижению тарифов сотовых операторов на эту услугу.

Тренд № 4. Еще одна крупная сфера ИТ-вложений в 2012 г. — это ИТ-безопасность, и уже сегодня многие компании значительно увеличивают свои ИТ-бюджеты на такие области, как управление идентификацией и правами доступа.

В подтверждение данного тезиса Андрей Педоренко высказал мнение, что в настоящее время информационная безопасность требует всё больших ресурсов — как людских, так и финансовых. Причиной тому являются не только развитие новых «сред обитания» — облачных сервисов, B2B-интеграции, интернет- и мобильных сервисов обслуживания клиентов, но и применение гаджетов в корпоративных средах, например подход bring-your-own-device (BYOD), который в значительной степени зависит от уровня развития ИБ в корпоративной среде. И наконец, «масла в огонь подливает» закон о персональных данных, к реализации положений которого компании всё-таки вынуждены были приступить.

Продолжая эту мысль, Олег Белов подчеркнул, что если в начале века вопросы безопасности по большей части являлись внутренним делом бизнеса, то сегодня это не столько правила хорошего тона, сколько законодательное требование. При этом он обратил внимание на тот факт, что регулирование вопросов безопасности является новым делом, и, следовательно, законодательство не имеет достаточной реализационной базы, толкований и практик. Однако учитывая постоянный рост степени ответственности в этих вопросах (причем не только административной, но и уголовной), компании обязаны вносить в ИТ-бюджет затраты на обеспечение безопасности. Причем если раньше уровень решений мог быть «кустарным» и удовлетворять лишь текущим потребностям, то сейчас по инициативе регуляторов вносятся жесткие изменения в требования к безопасности, вплоть до появления новых видов лицензируемой деятельности (к примеру, технической защите конфиденциальной информации).

Свое видение ситуации дает и Михаил Рыстенко: «Бизнес медленно, но очень верно движется к пониманию того, что самое дорогое, чем он владеет в ИТ, — это информация. И она же обеспечивает самую большую рентабельность от вложенных инвестиций. Поэтому на защиту, обработку, анализ этой информации и должны тратиться основные средства. Можно легко заменить вышедшую из

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶

“Не следует махать НПП как шашкой...”

Если политика государства в области ИТ не изменится, то в этом году работа над Национальной программной платформой (НПП) будет продолжена. Что же такое НПП, в чем заключается выгода от

ИНТЕРВЬЮ реализации этой программы, какие трудности предстоит преодолеть? На эти вопросы обозревателю PC Week/RE Сергею Голубеву отвечает генеральный директор компании “ПингВин Софтвэр” Дмитрий Комиссаров.

PC Week: Вопрос о том, почему НПП не является “русской Windows”, еще не вызывает у вас аллергию?

ДМИТРИЙ КОМИССАРОВ: “Русская Windows” — это не более чем журналистский штамп. Эта система стоит почти на всех компьютерах в России и некоторые ваши коллеги по каким-то непонятным для меня причинам решили, что создается ее аналог. Это не так.

НПП ориентирована прежде всего на государство, хотя и обычных людей она тоже касается. Но уже опосредованно.

Все мы хорошо знаем, что примерно 70% ПО в нашей стране бесплатно. Точнее — никем не оплачено. В крупных государственных структурах все более-менее пристойно, контрафактного ПО там немного. Но чем дальше от Москвы, тем ситуация сложнее.

Если государство будет платить за закрытое западное ПО (а рано или поздно это придется делать), то на покупку байтов придется истратить много миллиардов долларов. Они будут взяты из бюджета, поскольку больше их брать негде. Все эти деньги достанутся западным компаниям, западным программистам, включая бывших наших, которые уедут туда работать. Россия же не получит ровным счетом ничего.

Государству выгоднее поддерживать отечественного производителя. Оно платит деньги российским программистам, российские программисты платят ему налоги, а остальные деньги тратят в России.

Второй важный момент — безопасность. Тут все еще проще. Допустим, у вас есть компьютер и на нем установлена система, исходный код которой не контролируется российскими компаниями. А еще там есть BIOS — программа, которая стартует еще до операционной системы, умеет ходить в Интернет, сама себя обновляет и по большому счету вести себя как ей вздумается. Ее исходных кодов в России тоже ни у кого нет.

Давайте представим, что произошла вирусная атака и 400 тыс. компьютеров Пенсионного фонда заражены. Причем вовсе не обязательно по злой воле какого-либо западного государства. Просто кто-то там решил позабавиться. И в нашем государстве перестали выплачивать пенсии.

Неделю не выплачивают, месяц, полгода. И непонятно, сколько это может продолжаться, поскольку никакого контроля за системой государство не имеет.

Добиться контроля можно, прежде всего обладая исходным кодом. Конечно, это еще не гарантирует, что не будет проблем, не будет закладок. Есть еще много других вещей, которые нужно делать. Но без контроля над кодом они лишены смысла.

Поэтому и возникла идея НПП. Государство ориентируется на инфраструктуру, которая является открытой, построена по принципам свободного ПО — ее код открыт и его можно изучать и модифицировать. Основой для построения такой инфраструктуры может стать система Linux.



Дмитрий Комиссаров

Но при этом государству надо, чтобы была конкуренция. Менять западного монополиста на российского — это тоже нехорошо. Поэтому открытых операционных систем должно быть много. По сути, НПП — это стандарт на операционную систему, которому может соответствовать несколько решений разных производителей.

А дальше все производители софта, которые разрабатывают что-либо для государства, получают возможность через специальный единый для всей страны фонд алгоритмов и программ создавать свое ПО, хранить там исходный код, тестировать и запускать его на тех операционных системах, которые удовлетворяют стандарту. После этого любой государственный орган может им пользоваться.

Эта схема исключает лицензионные платежи западным компаниям. К тому же появляется возможность избежать многократных трат разных ведомств на одну и ту же программу.

Есть же всем известная история, когда электронные очереди записи в поликлиники делали уже более десяти раз. Конечно, в регионах есть своя специфика, но тратить деньги несколько раз на одно и то же — это достаточно странно.

Таким образом, госструктуры получают доступ к уже заказанному ПО. А российские компании получают деньги за счет того, что они как разрабатывают по заказу, так и модифицируют это ПО для конкретного заказчика.

PC Week: И все-таки, что же такое НПП?

Д. К.: НПП — это комплекс мер по приведению государственной ИТ-инфраструктуры в приемлемый для страны вид.

Он включает в себя формирование инфраструктуры разработки ПО, создание самого программного обеспечения, стимулирование компаний-разработчиков, информационную поддержку, внесение изменений в законодательство и нормативные акты, изменение процесса подготовки кадров для ИТ-отрасли и многое другое.

В основе НПП лежат две основные задачи: обеспечить технологическую независимость ИТ-инфраструктуры государства путём постепенной замены импортного ПО на полнофункциональные отечественные ИТ-решения. А также существенная экономия государственных средств, которые идут на оплату лицензий за использование импортного ПО.

Поэтому и финансируется она прежде всего государством, хотя воспользоваться

ей плодами вместе с бюджетниками смогут и частные лица, и бизнес-структуры.

PC Week: А во сколько обойдется создание НПП российским налогоплательщикам?

Д. К.: Государство напрямую потратит на НПП несколько миллиардов рублей за 5—6 лет. При этом экономия может составить до сотен миллиардов рублей — мы же импортируем ПО примерно на 70—80 млрд. руб. в год. При этом не надо забывать, что если уровень пиратства у нас понизится до приемлемой величины, то мы будем тратить гораздо больше.

PC Week: Это сейчас мы столько импортируем?

Д. К.: Да, сейчас. Можно не меньше половины заменить российскими продуктами. 30—40 млрд. руб. в год — это экономия, которая может возникнуть года через два-три. С этой точки зрения для государства — это очень выгодная сделка.

PC Week: Стартовая цена на разработку прототипа НПП была 27 млн. руб., а вы сделали за пять. Значит, начальная сумма была завышена?

Д. К.: Нет, просто мы потратили свои деньги. Работа длилась немногим больше месяца, было занято более 200 человек. Если поделить пять бюджетных миллионов на 200 человек, то после уплаты налогов хватит только на пиво.

PC Week: Думаете, ваши вложения окупятся?

Д. К.: Мы — такой же игрок рынка, как и все остальные. Мы рассчитываем, что рынок вырастет. Для нас это была инвестиция в развитие рынка.

Конкурс вообще продемонстрировал наличие четкой альтернативы. Дело в том, что из пяти участников конкурса три компании были аффилированы с ГК “Ростехнологии”, которая собиралась монополизировать рынок, сделать так, чтобы все решения строились только на платформе “Ростехнологий”. Мы же шли на конкурс в составе ассоциации (РАСПО), которая объединяет почти все компании, занимающиеся разработкой свободного ПО.

Мы были обязаны победить, поэтому надо было рисковать, вкладывать свои деньги. Это, кстати, нормально — сперва деньги, потом стулья. В отличие от наших оппонентов мы живем не за счет “дойки” государства.

PC Week: А как у вас проверяли прототип НПП? Министр вроде неспециалист по этим вопросам?

Д. К.: 45 дней ее изучали сотрудники министерства. Работа была принята только 27 декабря — практически в последний день, когда еще работало Казначейство, чтобы заплатить нам эти 5 млн.

PC Week: Но они же вносили какие-то правки и замечания?

Д. К.: Разумеется. Даже студенческий реферат без замечаний практически никогда не сдается, что тогда говорить о 5000 стр. документации. Мы получили замечания — мы их все устранили. Потом был там следующий протокол испытаний. Комиссия признала, что мы устранили все существенные замечания. Кстати, протокол испытаний — это еще страниц 100. А испытания длятся трое или четверо суток.

PC Week: Была какая-то рабочая группа при министерстве, которая занималась этим?

Д. К.: Была. Причем с привлеченными экспертами. Кстати, внешний эксперт был из “Ростехнологий”, который придирался к нам по полной программе. Как тот преподаватель, которому поставили задачу любой ценой “завалить” студента.

PC Week: Но ведь строгая экспертиза — это хорошо для НПП.

Д. К.: И для нас хорошо. Теперь мы можем сказать, что даже противная сторона признала нашу работу. Но копий было очень много сломано.

Монополист пытался отстоять то, что придумывалось для него. Всякие общие стратегии, которыми у нас любят госкорпорации заниматься, когда все только им. А вот тут они на нас зубы сломали.

Кстати, я несколько не удивлюсь, если будет запущен сценарий “не достанься же ты никому”. Допускаю, что в ближайшее время можно ожидать от отдельных чиновников “откровений” о нецелесообразности продолжения работ над НПП.

PC Week: То есть НПП для “Ростехнологий” уже окончательно потеряна?

Д. К.: Ни в коем случае. Концепция Фонда алгоритмов и программ (ФАП) предполагает, что созданием программ для фонда может заниматься любой участник рынка. В том числе и “Ростехнологии”. Но, конечно, чтобы таким образом заработать деньги, надо заниматься производством продукции, а не бесконечными оптимизациями собственных бизнес-процессов за государственный счет.

PC Week: Придется ли переучиваться чиновникам, чтобы работать на этой платформе?

Д. К.: Вопрос очень непростой. Аттестация чиновников включает в себя компьютерную грамотность. Иными словами, чиновники обязаны уметь работать на актуальных платформах.

Следует понимать, что пересадка всех с одного на другое произойдет не завтра. Никто не будет выбрасывать то, что уже куплено. То есть процесс будет постепенным. И при плановом обучении чиновников их надо будет знакомить с новыми технологиями.

Кстати, этот процесс никак не зависит от перехода на СПО. Для примера сравните Windows XP и Windows 8. Для человека, который привык к первому, второе будет драматическим разрывом шаблона. И все равно придется проводить переобучение. Хотя нужно еще курсы разработать. Но курсы — это миллионы рублей, на общую картину экономии они сильно не повлияют. Переобучение и так регулярное, т. е. чиновников будут переучивать “по дороге”.

PC Week: А будет ли от НПП какая-то польза для частных компаний?

Д. К.: ФАП будет открыт для всех. Каждый сможет им пользоваться: и частные лица, и компании.

И для частных компаний это в принципе достаточно интересно. По сути органы госвласти похожи на компании. Такая же там бухгалтерия, кадровый учет, выплата зарплата, система документооборота. Наверняка бизнес сможет использовать часть решений.

Частным лицам, возможно, это будет менее интересно. Впрочем, появится много вещей, которые будут принципиально бесплатны для частных лиц.

Например, сейчас можно заполнить декларацию на сайте Федеральной налоговой службы. Точнее, не заполнить, а послать туда файл, сделанный в Microsoft Word. Иными словами, чтобы заполнить эту декларацию, нужно сперва купить пиратский диск или заплатить 10 тыс. руб. за Microsoft Office.

Я надеюсь, что на сайте ФНС будет лежать OpenOffice, в котором можно будет заполнить эту декларацию и отослать абсолютно бесплатно. Для частного пользователя сократятся расходы на информационные технологии. На те налоги, которые все мы платим.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

- 8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

- 1. Нет

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

Уважаемые читатели!

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

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

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

- Да Нет

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

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

- 14. Не использую

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

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

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

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

Сети

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

Периферийное оборудование

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

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

Память

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

Программное обеспечение

- 30. Электронная почта
- 31. Групповое ПО
- 32. СУБД
- 33. Сетевое ПО
- 34. Хранилища данных
- 35. Электронная коммерция
- 36. ПО для Web-дизайна
- 37. ПО для Интернета
- 38. Java
- 39. Операционные системы
- 40. Мультимедийные приложения
- 41. Средства разработки программ
- 42. CASE-системы
- 43. САПР (CAD/CAM)
- 44. Системы управления проектами
- 45. ПО для архивирования

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

Ничего из вышеперечисленного

- 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

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ: КОЛОНКА ОБОЗРЕВАТЕЛЯ

О повышении роли ИКТ в жизни российского общества



Мы постоянно затрагиваем вопросы влияния ИТ на эффективность основной деятельности организаций. И часто сетуем на не очень высокую производительность труда сотрудников госструктур из-за недостаточного применения ими ИТ, но при этом отлично понимаем, что сами ИТ способны помочь только тем, что хочет их применять, а точнее, тем, кто хочет повысить эффективность своей деятельности.

Короче говоря, трудно сказать, какова тут роль ИТ, но можно точно сказать, что Госдума нового созыва демонстрирует просто-таки фантастическое повышение производительности труда. Причем, что любопытно, скачок этот произошел не с самого начала ее деятельности (т. е. с января), а с мая, совпав с завершением пересменки на высшем уровне. По наблюдениям специалистов в области законодательской работы Думы, если раньше прохождение законов или поправок к ним там шло порою годами, то сейчас многие подобные акты пролетают просто “пулей”. Мы видим примеры, когда первое и заключительное, третье чтения разделяют всего несколько дней, а общественно-экспертное обсуждение проектов проводится за считанные часы, самое большее — дни.

Наверное, один из самых замечательных примеров последнего времени — динамично развивающаяся ситуация по

борьбе с клеветой. В декабре прошлого года решением Госдумы наказание за клевету (в СМИ и публичных выступлениях) было переведено из разряда уголовных преступлений в категорию административных правонарушений и установлен штраф в размере от 2000 до 3000 руб. Но уже спустя семь месяцев законодатели сделали разворот на 180 градусов: Госдума проголосовала за перевод клеветы в разряд уголовных преступлений. При этом, хотя между первым и вторым чтениями закона из него исчезло наказание в виде лишения свободы, максимальный штраф за клевету повысился с предлагавшихся 500 тыс. руб. до 5 млн. Первое чтение прошло 11 июля, через два дня сразу второе и третье с принятием окончательного решения, а 18 июля закон был уже утвержден Советом Федерации. Всего одна календарная неделя, пять рабочих дней. Отличный результат в плане эффективности законодательства!

цией и правами доступа) только подчеркивают общий уровень зрелости ИТ в компании. Когда базовые операции автоматизированы, самое время позаботиться о порядке, удобстве, аналитике и управляемости, подчеркнул он.

Тренд № 6. Кроме того, среди корпоративных приложений большой популярностью в 2012 г. будут пользоваться средства для коллективной работы, системы управления контентом и управления проектами.

Михаил Рыстенко разделяет данную точку зрения, считая, что чем более автоматизирован бизнес, тем большее значение приобретают технологии управления проектами и совместной работы. По его словам, это особенно заметно в быстрорастущих компаниях, реализующих большое число проектов, а также в организациях с развитой территориально распределенной филиальной структурой, которым требуется прозрачная интеграция удаленной работы. В качестве базы для таких систем жизненно необходимо единое информационное пространство — системы управления контентом, интранет-порталы.

Олег Белов, напротив, отмечает, что для кредитных организаций эти направления не являются актуальными. Перечисленные технологии применяются там практически везде, но только точно для конкретных технологических задач, например для поддержки сайта или внутреннего форума, разработки нового собственного программного модуля, составления плана переезда в новое здание и т. д. Но все задачи такого класса можно решить также с помощью “карандаша и бумаги”, уверен г-н Белов.

Дополняя эту оценку, Андрей Педоренко рассказал, что здесь группа “АльфаСтрахование” попала в “межвременную яму”: с одной стороны, она уже обеспечила себя базовыми сервисами такого класса, а с другой — пока не доросла до создания серьезных корпоративных систем следующего поколения.

А вот по данным Алексея Свицкого, в “Видео Интернешнл” средства коллективной работы и управления проектами “отъели” свои 4—5% ИТ-бюджета несколько лет назад и теперь продолжают использоваться без серьезных отклонений от этого уровня затрат.

Возвращаясь к ИТ (а правильнее, к ИКТ, поскольку тут важна и коммуникационная составляющая), нужно сказать, что их влияние на ускорение законопроизводственной деятельности вполне очевидно. Хотя, конечно, речь идет не об автоматизации деловых процессов (поддержка коллективной работы, электронный документооборот и пр.). Более того, именно пример высшего законодательного органа страны наглядно показывает сугубо вторичную роль ИТ в деле повышения производительности труда, главный же фактор (об этом регулярно говорится при обсуждении того, как сделать ИТ-проекты успешными) — четкая организация бизнес-процессов, заинтересованность первых лиц, мотивация сотрудников и пр. ИТ же выполняют сугубо поддерживающую функцию.

Так вот в данном случае позитивная роль ИКТ в очевидной активизации законодателей заключается в том, что властные структуры за последние восемь месяцев очень четко осознали повышение значимости ИКТ в общественной жизни. И нетрудно заметить, что принятие в последние два месяца целого ряда высших нормативных актов страны связано так или иначе с намерением усилить властный контроль над информационным пространством, которое сегодня уже не ограничивается традиционными видами СМИ (печать, радио, телевидение), но все больше переходит в сторону социальных интернет-средств (тут можно вспомнить и о законе по борьбе с “нехорошим влиянием на детей”, и даже о законе о митингах — там есть положения, связанные с организацией мероприятий через Интернет).

Активность Госдумы в этом направлении не затихает даже несмотря на то,

что официально у нее сейчас наступили летние каникулы. Так, только 16 июля появились первые сообщения о желании депутатов-единороссов Владимира Бурманова и Ильи Костунова навести порядок в российских СМИ и проводить на постоянной основе их проверку на предмет причастности к категории “агентов влияния иностранных государств”, а уже спустя два дня агентство “РИА Новости” сообщило о том, что председатель Комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству, депутат от партии “Единая Россия” и член ее фракции (это не одно и то же) Евгений Федоров внес в Госдуму поправки в закон “О СМИ”, их первое чтение запланировано на октябрь. По сообщению агентства, речь идет о том, что все получающие иностранное финансирование СМИ (печатные издания, телеканалы и, конечно, интернет-издания) должны информировать об этом своих читателей и слушателей. Пока в предлагаемых поправках говорится, кажется, лишь об иностранных грантах, но Евгений Федоров считает, что ко второму чтению там вполне могут появиться и положения о финансировании рекламы из зарубежных источников.

Можно почти не сомневаться, что все эти планы российские законодатели выполнят, возможно, даже с опережением графиков и с расширением сферы контроля. Что ж, процесс, как говорил известный литературный персонаж, идет “стремительным домкратом”. Тезис о растущей роли ИКТ в жизни общества получает все новые и новые подтверждения, в том числе в плане законодательской деятельности Госдумы.

Куда идут деньги...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 18

строения “железку”, но информация зачастую уникальна и не может быть воспроизведена заново без значительных повторных вложений”.

Тренд № 5. Одним из наиболее популярных направлений для инвестиций в области корпоративного ПО в нынешнем году становится бизнес-аналитика.

По данному вопросу мнения всех наших экспертов практически совпали. Так, Михаил Рыстенко убежден, что после того как бизнес научится защищать и собирать информацию, самым главным становится ее грамотное использование. “Только от уровня отдачи от накопленной информации зависит возврат инвестиций в ИТ. Без аналитики и автоматизированных систем мониторинга и оповещения по ключевым параметрам бизнеса деньги, вложенные в информацию, не могут дать значимой рентабельности”, — отметил он.

Сходного взгляда придерживается и Олег Белов: “Возраст, когда мы учились быстро бегать, прошел, и теперь важно, в какую сторону мы быстро бежим. А для этого незаменимы средства бизнес-аналитики”. По его словам, в секторе кредитования СМБ эти функции зачастую выполняют не специализированные комплексы, а дополнительный функционал АБС. Окно руководителя “в цвете и с графиками” становится теперь не просто модным атрибутом, а верным ориентиром для принятия решений.

Эту точку зрения поддерживает Андрей Педоренко, по словам которого в финансовой сфере, в частности в страховании, внедрение серьезных BI-решений стало трендом последних лет: “В связи с активным развитием подхода in-memory calculation, который слегка “отодвинул с пьедестала”, казалось, неизбежную парадигму корпоративных хранилищ, BI-системы стали “ближе к народу”, сократились сроки их внедрения, заказчиков перестала пугать стоимость таких проектов. И процесс пошел!”

И наконец, Алексей Свицкий полагает, что инвестиции в бизнес-аналитику (аналогично вложениям в ИТ-безопасность, включая управление идентифика-

“Не следует махать...”

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 18

PC Week: Когда НПП дойдет до конечных пользователей?

Д. К.: Прототипы были в прошлом году, в этом должна пройти опытно-конструкторская работа, появятся ФАП, который будет открытым — загрузить оттуда приложение смогут все, а не только госслужащие.

В следующем году должны пройти пилотные внедрения, а через год — начаться массовый переход на НПП, который завершится в 2015 г. К концу 2015-го значительная часть чиновников должна уже использовать НПП.

Но, безусловно, не 100%. Не следует махать шашкой — переводить нужно то, что переводится. Например, есть такой интересный продукт — Photoshop. За те деньги, что он стоит, его купит 0,01% тех, кто им сейчас пользуется. То есть хорошие профессиональные дизайнеры, поскольку равноценного свободного продукта для них пока нет.

Если есть тот, кто готов потратить большие деньги, ну, пусть работает на чем хочет. Не надо ему мешать.

PC Week: Простой обыватель сможет как-то использовать для себя эту платформу?

Д. К.: Появится много бесплатных приложений, сервисов, через которые можно будет общаться с органами госвласти. Например, приложение для составления налоговой декларации.

Часть этих процессов уже идет. Например, чтобы получить заграничный паспорт, 10 лет назад надо было либо дать нужному человеку много денег, либо потратить месяц на хождение и стояние в очередях. Сейчас это можно сделать через сайт — документ будет готов через пару недель.

PC Week: А муниципалитеты? По-моему, именно у них с ИТ самые большие проблемы...

Д. К.: Муниципалитетов больше 20 тыс. в стране. Как правило, там используется

много контрафактного ПО, поскольку это бедные организации.

Внедрение НПП приведет к тому, что появится решение для муниципалитета. За какие-нибудь 10 тыс. руб. в месяц он сможет получить типовое решение, которое будет лицензировано на всех компьютерах.

Если перемножить 20 тыс. муниципалитетов на 10 тыс. руб. в месяц, получится 200 млн. руб. в месяц, или почти 3 млрд. руб. в год. Это очень большой рынок. И тут выигрывают все стороны. Муниципалитет получает легальную возможность выполнять свои функции, а российские программисты, которым вот этот сервис заказывают, получают большого заказчика.

PC Week: Государство должно само создавать спрос на результаты НПП?

Д. К.: Конечно, а кто же еще. Создание спроса — это лучшая стимуляция отрасли. Если государство будет создавать спрос, то будут появляться новые продукты, инновации, компании, рабочие места и т. д. То есть очень важно не перерегулировать, а создавать этот спрос.

PC Week: А где взять столько специалистов для разработки, доработки, адаптации?

Д. К.: Учить надо. Я не так давно был на совещании, на котором один чиновник противился введению информатики как обязательного предмета. Мол, никому же не нравится ЕГЭ, а мы тут еще информатику введем.

На мой взгляд, если школы обеспечить компьютерами для каждого ученика и ввести информатику, вряд ли кто-то будет сильно возражать. Информатике нужно учить, нужно вводить в вузах соответствующие курсы. Сейчас этот процесс идет. Но все равно людей мало.

PC Week: Ресурсов-то на все хватает?

Д. К.: Надеюсь, хотя риск есть. Мне кажется, самое важное — это даже не наличие ресурсов, а наличие политической воли.

PC Week: Спасибо за беседу.

ВЫБЕРИ

ОЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2012 ГОД

Я подписываюсь

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

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

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



Стоимость подписки:

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

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

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

Журнал высылается заказной бандеролью.

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

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

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

Условия подписки:

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

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• “Пресса России.

Объединенный каталог

(индекс 44098) ОАО “АРЗИ”

Альтернативная подписка в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”**

— осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;

e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”**

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

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

• **ООО “Урал-Пресс”**

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

Тел./факс (343) 26-26-543

(многоканальный);

(343) 26-26-135;

e-mail: info@ural-press.ru;

www.ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел. (495) 789-86-36;

факс(495) 789-86-37;

e-mail: moskva@ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

тел./факс 8(3152) 47-42-41;

e-mail:

kazakhstan@ural-press.ru

• **ЗАО “МК-Периодика”**

— осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57;

тел. (495) 672-71-93,

672-70-89; e-mail: catalog@

periodicals.ru;

info@periodicals.ru;

www.periodicals.ru

• **Подписное Агентство KSS**

— осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс:

8-1038- (044)585-8080

www.kss.kiev.ua,

e-mail: kss@kss.kiev.ua

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

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

NGS Distribution – нетипичный дистрибьютор

ВЛАДИМИР МИТИН

На российском ИТ-рынке образование новых дистрибьюторских компаний — событие не столь частое. Поэтому истории их возникновения представляют особый

ИТ-БИЗНЕС интерес. В июле публично заявила о своем существовании компания New Generation Security Distribution (NGS Distribution), специализирующаяся на дистрибуции решений информационной безопасности и управления ИТ-инфраструктурой.

Интересно отметить, что NGS Distribution (сейчас в ней 18 человек штатного персонала, но к концу будущего года этот штат планируется довести до 50 человек) образовалась не в результате выделения в отдельную структуру некоего подразделения более крупной компании, а путем добровольного объединения специалистов, ранее работавших в разных дистрибьюторских и интеграторских компаниях (“Информзащита”, “Инфотекс”, “Мерлион”, “Открытые Технологии”, “Софтлайн”, Leta, OCS), хорошо знающих друг друга и имеющих очень близкие взгляды на то, как следует подходить к дистрибуции решений по ИБ на постсоветском пространстве. “Нам стало тесно в прокрустовом ложе стереотипных схем, — сказал руководитель и главный исполнительный директор (CEO) NGS Distribution Василий Дубинин. — Поэтому мы решили создать компанию нового типа. Ведь даже грамотному интегратору не всегда удается решить проблему заказчика путем использования уже хорошо известных на нашем рынке ИБ-решений. Мы считаем, что не должны быть для наших партнеров своего рода “оптовым магазином”, работающим по принципу “деньги — товар”, а должны взаимодействовать с ними на самых ранних стадиях появления проблем у конечных пользователей. В то же время мы не хотим называть себя проектным дистрибьютором, который просто отпускает товары не со склада, а под заказ. Вероятно, правильнее называть нас дистрибьютором-координатором, который является своего рода “площадкой” для общения вендоров с внедренцами. Причем, что очень важно, “площадкой” независимой, т. е. не аффилированной с каким-либо интегратором”.

Вообще говоря, как юридическое лицо NGS Distribution образовалась в январе этого года. Но, следуя поговорке “Не говори гоп, пока не перепрыгнешь” (в переводе на бизнес-язык “Не хвастайся чем-то, пока не доведешь дело до определенного результата”), сразу публично за-

являть о себе не стала. И лишь накопив определенный пул ИБ-вендоров и партнеров-клиентов (системных интеграторов, использующих ИБ-продукты), решила рассказать о себе и своей нише (своем пути) на российском рынке ИБ.

Если говорить коротко, то NGS Distribution взяла на себя миссию продвижения в массы решений тех ИБ-вендоров, которые раньше либо никак не

были представлены в странах СНГ, либо были представлены достаточно слабо. Вот как выглядят шесть основных составляющих продуктового портфеля NGS Distribution:

- решения по сетевой безопасности;
- системы предотвращения утечек информации (DLP);
- многофункциональные устройства сетевой безопасности (UTM);
- антивирусное программное обеспечение;

• средства комплексного мониторинга действий пользователей;

• системы анализа событий информационной безопасности.

“Смотрите, какая интересная ситуация складывается сейчас на российском рынке ИБ, — сказал директор по продуктам NGS Distribution Алексей Комаров. — С одной стороны, в настоящее время не все зарубежные поставщики очень качественных ИБ-решений имеют в нашей стране достаточно большой



Василий Дубинин: “Продуктовый портфель нашей компании будет пополняться системами вендоров, не так хорошо известных на российском рынке”

В ближайшие несколько лет NGS Distribution собирается выйти на оборот в 100 млн. долл. в год.

штат менеджеров по продажам и продуктам. По той простой причине, что бояться вкладывать немалые деньги в квалифицированный персонал, степень загруженности которого предсказать достаточно трудно. С другой стороны, у ИТ-компаний, особенно региональных, часто нет достаточного опыта для качественной реализации проектов, связанных с обеспечением информационной безопасности. Поэтому мы решили взять на себя роль центра компетенции, эксперты которого понимают текущие тенденции ИБ-рынка и готовы оказать своим партнерам помощь в реализации ИТ-проектов для их заказчиков на всех стадиях жизненного цикла этих проектов — от подачи заявок на участие в конкурсах и аукционах до претворения проекта в жизнь. Мы даже готовы вместе с нашими партнерами участвовать в выяснении того, что именно ждет заказчик от реализации ИТ-проекта”. Послед-

нее, между прочим, очень важно. Ведь на практике грамотно сформулировать цель ИТ-проекта не так просто. Нередко на начальной стадии проекта эта цель формулируется всего одним предложением: “Сделайте так, чтобы у нас все было хорошо”.

Отечественный рынок ИБ-средств Василий Дубинин оценивает более чем в 2 млрд. долл., из которых около 30% приходится на антивирусные продукты, а оставшаяся часть на ИТ-услуги и ИТ-продукты другого назначения (см. перечисленные выше шесть основных составляющих продуктового портфеля компании). В то же время он отмечает, что эта цифра весьма приближена. Ведь ИБ-расходы большинства компаний-заказчиков не всегда можно выделить отдельной строкой, так как часто они включаются в общую сумму ИТ-проекта, и даже ИБ-тендеры объявляют не так часто.

По мнению Василия Дубинина, сейчас в нашей стране насчитывается около 3000 системных интеграторов и корпоративных реселлеров, предлагающих своим клиентам (в том или ином виде) системы обеспечения ИБ и услуги по их установке. В настоящее время в списке рассылки (“адресной книге”) NGS Distribution значится примерно полторы тысячи компаний России и других стран СНГ (Армения, Азербайджана, Киргизии, Молдавии, Туркменистана, Узбекистана). При этом около 500 компаний из данного списка уже приобрели через NGS Distribution те или иные ИБ-продукты. Сообщается, что типовая стоимость заказов, проходящих через компанию, в настоящее время лежит в диапазоне от 10 до 15 тыс. руб. В то же время в её портфеле заказов уже сейчас есть “долгоиграющие” контракты стоимостью порядка 15,5 млн. долл.

В ближайшие несколько лет NGS Distribution собирается выйти на оборот в 100 млн. долл. в год. В том числе за счет продвижения комплексных отраслевых решений (прежде всего в банковской сфере). К настоящему времени у нее заключены соглашения с десятью вендорами (AlgoSec, Application Security, Bitdefender, Fortinet, GTB Technologies, LogLogic, SafeWay, Septier, Stonesoft, “Криптоком”), но к концу года их количество должно удвоиться. “При выборе поставщиков мы делаем ставку на производителей средств защиты и управления, имеющих схожие с нами взгляды на построение канала продаж, — пояснил Василий Дубинин. — При этом мы оказываем им всестороннюю маркетинговую, информационную, техническую и иную поддержку”. С уже известными на нашем ИТ-рынке крупными ИБ-поставщиками, у которых сложились каналы распространения продукции, NGS Distribution пока сотрудничать не планирует.

PCWEEK RUSSIAN EDITION № 20 (805) **БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!**

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____

ФИРМА _____

ДОЛЖНОСТЬ _____

АДРЕС _____

ТЕЛЕФОН _____

ФАКС _____

E-MAIL _____

<input type="checkbox"/> 1С	1
<input type="checkbox"/> РОСКО	7
<input type="checkbox"/> ELKO GROUP	24
<input type="checkbox"/> IBM	5
<input type="checkbox"/> NIAGARA	23
<input type="checkbox"/> OCS	2
<input type="checkbox"/> SAMSUNG	9

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)

SONY
make.believe

Ноутбук Ultrabook™
Sony VAIO серии T
ВМЕСТЕ ЛУЧШЕ!

VAIO



Самый портативный VAIO

✓ **сверхэлегантный**

тонкий, но прочный корпус
из сплава магния и алюминия

✓ **быстрый**

загружается за считанные секунды
и поддерживает множество внешних устройств

✓ **до 7 часов работы от аккумулятора**

работайте в любое время
и любом месте

✓ **технология Rapid Wake + Eco**

Ваши данные будут постоянно находиться в безопасности,
и вы сможете получить к ним доступ в течение всего нескольких секунд

 www.elko.ru

ООО «АЛЬМА» — авторизованный дистрибьютор ноутбуков VAIO в России

«Sony» и «VAIO» являются зарегистрированными товарными марками или товарными знаками Sony Corporation. «ELKO» - зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия. Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.